

・景気の現状に対する判断理由等

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

1. 北海道（地域別調査機関：株式会社北海道二十一世紀総合研究所）

（-：回答が存在しない、*：主だった回答等が存在しない）

分野	景気の現状判断	業種・職種	判断の理由	追加説明及び具体的状況の説明
家計動向 関連 (北海道)		住宅販売会社 (経営者)	お客様の様子	・米国の次期大統領選の結果を受けて、円安が進むとともに株価が上がってきたことで、客のムードが非常に良くなってきている。
		スーパー（店長）	販売量の動き	・11月も前年割れではあるが、10月と比べると販売量が幾分上向いている。営業日数が1日少ないことを踏まえるとやや動きが良くなってきている。
		乗用車販売店 (従業員)	来客数の動き	・新型車発表の効果もあり、来客数が前年よりも増えている。
		その他専門店 [医薬品]（経営者）	販売量の動き	・年金の支給月でもないのに販売量が持ち直している。また、珍しく天候の影響もみられなかった。推奨品がよく売れていることも特記すべき点である。
		観光型ホテル (スタッフ)	来客数の動き	・プロ野球のクライマックスシリーズと日本シリーズの効果で想定外の高稼働がみられた。フィギュアスケートの国際大会、市内で開催されたコンサートなどもプラスに作用した。
		タクシー運転手	販売量の動き	・天候の影響もあるが、前年を大きく上回る販売量を維持している。
		通信会社（企画担当）	販売量の動き	・自社製品を値上げしたにもかかわらず、札幌圏の都市部を始めとして法人部門を中心に引き合いが多くみられた。
		観光名所（従業員）	来客数の動き	・11月24日現在の利用乗降客数が前年比約120%となっており、過去4か月連続で前年を上回っている。ただ、免税店の売上をみると、外国人観光客の消費が減少しており、全体としてはやや良くなっているという感覚である。
		美容室（経営者）	来客数の動き	・12月に向けて客の動きがやや早めに生じてきている。
		商店街（代表者）	お客様の様子	・客の反応は前月と変わらない。
		商店街（代表者）	来客数の動き	・周辺住民による来街は例年とほとんど変わらないが、自家用車やバスを利用して中心市街地に訪れる客が減少している。当商店街エリアの月極めを除いた駐車場の一部では、日中の利用の少ない時間帯に3～4割程度の入庫しか確認できず、8月下旬よりも悪い状態にある。
		商店街（代表者）	販売量の動き	・プロ野球の日本シリーズ期間中は客が家庭でテレビに熱中したため、飲食店を中心に大きな減少がみられた。一方、観光面では国内からの社員旅行が前年よりもやや多くみられたことから、景気回復の前兆がうかがえる。
		一般小売店[土産]（経営者）	来客数の動き	・この季節は、雨やみぞれ、雪などが降ることもあり、観光客の最も少ない時期だが、近隣市で人気アイドルのコンサートが3日間開催されたことに助けられた。ただ、国内観光客の行動や話から、景気が良くなっているという実感はない。
		一般小売店[酒]（経営者）	お客様の様子	・今年は9月がととても暑かったが、10月に入り急に寒くなるなど、秋がなく、突然冬が訪れたような気候であったため、客も冬の準備に追われており、当店の主力商材であるアルコール類にまでなかなか手が回らない状況となっている。
		百貨店（売場主任）	販売量の動き	・売場、催事場ともに堅調な動きをみせ始めている。数十年ぶりの早い冬の訪れで定価品の冬物商材の動きも良い。また、野球やサッカーなどの地元球団の好成績が地域全体の活性化につながっている。
		百貨店（担当者）	来客数の動き	・客単価は若干上向きの兆しがあるものの、来客数が依然としてマイナス基調のままである。
	百貨店（販売促進担当）	来客数の動き	・来客数は依然として前年並みで推移している。外国人観光客の数は増えているが、道内や道外からの客は減少傾向にある。	
	百貨店（営業販売促進担当）	来客数の動き	・食品については来客数、売上が回復基調となっているが、そのほかのカテゴリー、特に衣料品については来客数が低迷している。	

分野	景気の現状判断	業種・職種	判断の理由	追加説明及び具体的状況の説明
		スーパー(店長)	来客数の動き	・10～11月にかけて地元球団の優勝セールと例年より早い降雪の影響で来客数の増加につながったが、一時的な動きとみられる。依然として農水産物の価格高騰が続いているため、客は必要な商材しか購買していない。
		コンビニ(エリア担当)	来客数の動き	・来客数が一向に回復してこない。
		衣料品専門店(経営者)	販売量の動き	・今年の秋は台風の影響で水産物や農作物、交通機関、観光などに多大な被害が生じ、大変な状況であったが、ようやく回復し始めている。一般消費者の購買単価もアップしている。
		衣料品専門店(店長)	来客数の動き	・来客数が前年を下回っている。
		衣料品専門店(店長)	販売量の動き	・防寒物の売れる時期になったことで巻き返しが図れるとみていたが、客の反応が薄く、厳しい状況にある。
		家電量販店(店員)	来客数の動き	・11月後半の気温低下により、暖房機全般の動きが良かった。
		乗用車販売店(経営者)	販売量の動き	・受注量に大きな変化がみられない。新型車の効果も思ったほど受注につながっていない。この後も新型車の発売が控えているため、客の消費マインドが上向くことを期待している。
		乗用車販売店(従業員)	販売量の動き	・新型車が発売されたものの、前年と比べると客の出足が悪い。
		自動車備品販売店(店長)	来客数の動き	・来客数が前年並みであり、販売量、売上共に前年比100%となっているなど、状況はこれまでと変わらない。
		その他専門店[ガソリンスタンド](経営者)	販売量の動き	・石油製品価格が安定しており、変化がみられない。
		高級レストラン(スタッフ)	来客数の動き	・観光客の予約団体人数は前年比194%と好調である。事前準備ができ、客単価も高いため、経営面での効率も良い。一方、フリー客は前年比90%と苦戦している。全体の来客数は前年比120%であった。
		高級レストラン(スタッフ)	販売量の動き	・例年、売上の下がる時期であるが、今年は秋の宣伝が功を奏し、売上が前年を超えるなど、意外と悪くなかった。また、降雪の早さから、冬物商戦が例年よりも早いスタートとなったためか、人出も多かった。ただ、野菜の価格が高騰しており、レタス1玉が1,200円となるなど、料理1人分の材料費を計算するのがばからしくなるほどであった。
		旅行代理店(従業員)	来客数の動き	・今年はそもそもの客の動きが鈍かったところに台風被害があったことから、3か月が経過した現在もその余波が続いており、客の来店状況が悪い。
		タクシー運転手	来客数の動き	・当地では11月初旬に雪が多く降ったため、タクシー利用が多かった。タクシー1台当たりの売上も前年と比べて10%程度の増収になった。乗務員不足によりタクシーの稼働率が落ちているものの、会社の売上も前年と比べて4%程度の増収となった。
		タクシー運転手	来客数の動き	・イベント関係や法人による売上は前年並みであった。一方、観光関連は国内旅行客の利用が減少しているものの、外国人観光客の利用が好調であった。
		通信会社(社員)	販売量の動き	・当初、来春に消費税増税が予定されていたことで、増税を見越して予定していた分の消費活動が進んでいるが、消費税増税が再延期になったことにあわせて、プラスで何かを追加しようというアクションまではみられない。消費の堅実基調は変わらない。
		通信会社(社員)	販売量の動き	・新商材の発売などで一時的に販売量や来客数が伸びたりもしたが、やはり一時的な影響であり、現状は元の状態に戻ってしまった。
		パチンコ店(役員)	来客数の動き	・地元球団の優勝などの明るいニュースはあるが、広島ほどの経済効果はみられない。
		美容室(経営者)	競争相手の様子	・ここ数か月、売上、来客数とも同じような状況で推移している。気がかりな点は、最近、新聞チラシやポスティングにおいて同業店の値引きが多くなってきていることである。
		住宅販売会社(経営者)	お客様の様子	・このところ経済情勢が落ち着いているためか、モデルルーム来場客の分譲マンションの購入姿勢に大きな変化はみられない。

分野	景気の現状判断	業種・職種	判断の理由	追加説明及び具体的状況の説明	
		商店街（代表者）	来客数の動き	・例年にない早い降雪のためなのに来客数が減っている。特に悪天候の日は激減するなど、今までにない傾向がみられている。	
		商店街（代表者）	それ以外	・野菜や水産物の価格高騰の影響が出ている。	
		百貨店（役員）	販売量の動き	・来客数に加えて、買上客数も減っている。	
		スーパー（店長）	来客数の動き	・来客数が減少傾向にある。食品部門は売上を維持しているが、衣料部門、住宅余暇部門は減少傾向にある。	
		スーパー（企画担当）	来客数の動き	・当地は農業が主たる産業であるが、夏から秋にかけての台風被害により、被害を受けていない農家まで消費意欲が減退している。お金を少しでも使わないようにという雰囲気が強くと感じられる。	
		スーパー（役員）	来客数の動き	・当地域では10月29日が根雪の初日となるなど、今までにない大雪で道路状況がとても悪く、客の行動パターンが例年と違ってきている。また、生鮮食品、特に青果や鮮魚の相場高に伴い商品単価が上昇しており、客単価もここ数か月と比べると4%強上昇している。こうした状況の下、来客数は前年から2%強減少している。	
		スーパー（役員）	販売量の動き	・野菜の価格高騰が続いていることで、客が肉や魚など、ほかの商材の消費を節約する傾向がみられる。	
		コンビニ（オーナー）	来客数の動き	・11月は売上が前年比94%、買上客数が前年比92%、客単価が前年比102%であった。記録的な寒さが続き、例年よりも早くインフルエンザや風邪が流行していることから外出を控える人が多く、来客数の減少要因の1つとなっている。	
		乗用車販売店（従業員）	来客数の動き	・北海道ではタイヤ交換の時期が終わると、来客数の減少が顕著に表れるため、秋に比べて景気が悪くなっている。	
		旅行代理店（従業員）	来客数の動き	・8月からの連続台風の影響により観光需要の停滞が継続している。道内航空路線のビジネス需要は鉄道復旧後も高い伸びを示しているなど、陸路からのシフトがうかがえるが、観光需要の減少を補完しきれていない。	
		旅行代理店（従業員）	来客数の動き	・レジャーの意味合いを持った旅行の問い合わせ件数が減っている。	
		タクシー運転手	販売量の動き	・季節的に仕方がないが、例年11月は景気が低迷する。	
		美容室（経営者）	販売量の動き	・ここ3か月、いずれの月も前年を下回っている。特に11月は天候の影響により、前月と比べても大きく下回っている。	
		その他サービスの動向を把握できる者〔フェリー〕（従業員）	来客数の動き	・天候の悪化を受けてフェリーの欠航回数が増加しており、輸送量が減少している。	
		×	コンビニ（エリア担当）	販売量の動き	・主要産業の漁業の景況が悪いことが影響している。沿岸部の店舗では、漁業者の収入が少ないために買い控えの動きがみられ、売上の低迷が継続している。
		×	観光型ホテル（役員）	来客数の動き	・台風の風評被害と道内客の出控えにより、国内客が減少している。さらに外国人観光客も一時の勢いが失われ、減少傾向が続いている。
×		タクシー運転手	販売量の動き	・台風による被害の影響で観光客が激減している。また、基盤産業である農産物のダメージにより、全体的に沈滞ムードが漂っている。	
×		タクシー運転手	お客様の様子	・11月の売上は3か月前と比較して約10%のダウンとなっている。当業界は夏場と比べて冬の売上が減少するため、この先の経過について注視する必要があるが、前年ほどの極端な落ち込みにはならないとみられる。	
企業動向関連 (北海道)		-	-	-	
		建設業（従業員）	受注量や販売量の動き	・公共工事、民間工事とも工事受注量は好調に推移している。民間建築工事は新たな商材の引き合いもあるなど、引き続き投資意欲の高さが認められる。	
		通信業（営業担当）	取引先の様子	・IoT分野への積極的な投資に関する動きが複数件出てきており、マインド面でも景況感の上向き傾向が感じられる。	

分野	景気の現状判断	業種・職種	判断の理由	追加説明及び具体的状況の説明
		金融業（従業員）	取引先の様子	・個人消費は底堅く推移している。また、低金利を背景に貸家建築が引き続き好調に推移している。一連の台風被害の悪影響は残るものの、大型経済対策や災害復旧工事の執行によって、道内景気は緩やかながらも改善している。
		その他サービス業〔建設機械リース〕（営業担当）	受注量や販売量の動き	・災害復旧関連の工事需要がおう盛なため、景気はやや良くなっている。
		その他サービス業〔建設機械リース〕（支店長）	取引先の様子	・台風被害の復旧工事により多忙な顧客が多い。ただ、人手不足が依然として解消されないなど、課題もみられる。
		その他非製造業〔鋼材卸売〕（役員）	受注量や販売量の動き	・11月は3か月前と比べて一般消耗資材の売上が約10%アップしたほか、機械設備の販売もあったため、全体的な売上は約30%の増加となった。
		食料品製造業（従業員）	受注量や販売量の動き	・3か月前と比べても売上の増減はみられない。
		建設業（従業員）	競争相手の様子	・上期受注の建築工事が佳境にさしかかり、資材、労務とも順調に推移している。
		輸送業（支店長）	受注量や販売量の動き	・11月中旬までは根雪前の現場向け建材類輸送と農産物輸送が集中したことで、トラック不足になるほどの輸送量があったが、それ以降は落ち着きを取り戻し、結果的に例年と変わらない輸送量となった。
		輸送業（営業担当）	受注量や販売量の動き	・現時点では、夏の台風被害の影響が予想したほど大きく表れていない。農作物や関連商材、加工品において前年の在庫が多く、今も引き続き流通しているためである。ただ、今後、新物に切り替わるタイミングで倉庫保管量、輸送量が大幅に減ることが見込まれる。
		司法書士	取引先の様子	・8～9月にかけて一時的に上向き傾向であったが、その後は低水準で推移している。
		司法書士	取引先の様子	・不動産の成約件数が伸びてこないなど、景気回復の実感はない。実際に給与などの増額もなく、天候不順による食品の価格上昇がみられるなかで、土地購入や建物新築などの取引は減少したままである。
		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	・売上が前年比110%程度で推移する状況が続いている。
		食料品製造業（従業員）	受注量や販売量の動き	・8月の販売量は前年比プラス13%であったが、11月は前年比プラス6%となっており、3か月前と比べると増加幅が縮小している。
		家具製造業（経営者）	受注量や販売量の動き	・首都圏の大手百貨店での売行きが低迷している。地元では台風上陸などの天候不順による影響がみられる。
	x	-	-	-
雇用 関連 (北海道)		-	-	-
		人材派遣会社（社員）	求人数の動き	・年末に近づき、販売スタッフの需要が高まっている。顧客からは前年のほぼ2割増しのオーダーがあるなど、企業の拡大意欲がうかがえる。また、一般の派遣、中途採用のニーズも堅調に推移しており、横ばいの業績から脱却しようという意欲が感じられる。
		求人情報誌製作会社（編集者）	求人数の動き	・建設、運輸、介護、飲食などの業界では採用状況の厳しさから、求人の多い状況が続いている。特に運輸業界ではインターネット販売の需要の高まりで採用ニーズが高まっている。
		求人情報誌製作会社（編集者）	求人数の動き	・冷夏、台風、早霜、凍結などによる基幹産業のダメージが現在もまだ尾を引いている。
		職業安定所（職員）	求人数の動き	・有効求人倍率が6年8か月連続で前年を上回るなかで、新規求人数、月間有効求人数がともに2か月ぶりに減少した。特に新規求人数は前年から6.6%の減少となった。ただ、前々年と比較すると、新規求人数は1.5%の増加となっている。
		職業安定所（職員）	求人数の動き	・月間有効求人数は前年を3.0%下回り、3か月連続で減少した。有効求人倍率は前年を0.04ポイント下回り、2か月連続で前年を下回ったが、引き続き1倍を超えており、雇用情勢は改善している。
		職業安定所（職員）	求人数の動き	・百貨店の閉店に伴い、月間有効求職者数が増加しているものの、月間有効求人数が増加していることから、求人倍率は1倍以上の水準を維持している。

分野	景気の現状判断	業種・職種	判断の理由	追加説明及び具体的状況の説明
		職業安定所（職員）	周辺企業の様子	・北海道新幹線の開業後も冬場の観光は依然として弱い状態にある。また、小売業も売上が伸びていない状態にある。
		求人情報誌製作会社（編集者）	求人数の動き	・前年と比較して求人広告の申込件数が減少している。
	×	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比マイナス15%と激減した。売上の上位構成業種についてみると、派遣、医療、運輸関係が2～3割の減少となったほか、飲食、加工製造は半減した。農業は天候不順や台風被害の影響が大きく、飲食店は農協などの農業関係者の自粛ムードにより例年の8割程度の売上にとどまっている。

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)		*	*	*
		商店街（代表者）	来客数の動き	・国内政情が安定していることもあり、久しぶりに消費者心理に落ち着きがみられている。
		一般小売店〔医薬品〕（経営者）	来客数の動き	・プレミアム付商品券という上乘せがあった前年と比較しても、今年は前年を上回っており、来客数も前年比103%となっている。
		一般小売店〔寝具〕（経営者）	販売量の動き	・大きな注文受注や、ふとん作りの注文があったため、売上が伸びている。ただし、これは一過性のものであり、この状況が継続することは期待できない。
		百貨店（営業担当）	販売量の動き	・今月は気温の変動が激しかったが、基調は悪くない。特にこれまで不振が続いていた婦人服のうち、前年、一昨年と売上が伸びなかった婦人コートが前年比プラスで推移するなど、回復の兆しがみられている。物産展は引き続き苦戦が続いているが、宝飾などの高額商材に動きがみられるようになってきている。お歳暮についても出だしは不調であったが、ここにきて前年を上回る日が出てきている。
		スーパー（店長）	販売量の動き	・今月の売上は前年比104%と若干の伸びがみられている。3か月トータルでの前年比は101.69%であるため、徐々に数字が上がってきている。
		スーパー（総務担当）	単価の動き	・来客数も増加しているが、客単価の伸びが大きく、更に買上点数も客単価と同じくらい伸びている。
		コンビニ（経営者）	販売量の動き	・今月は販促に次ぐ販促で、集客効果が出た月である。そのおかげで来客数、売上共に4～5%の増加となっている。
		コンビニ（経営者）	来客数の動き	・売上が前年比105%と好調に推移している。
		コンビニ（エリア担当）	単価の動き	・カウンター周りのコーヒーや揚げ物が好調であり、1人当たりの買上点数が回復している。また、野菜の価格高騰の影響で、定額のカット野菜が支持されており、主婦層のコンビニ利用率が上昇している。
		衣料品専門店（経営者）	販売量の動き	・お歳暮商戦において、法人関係の受注が早く、販売量も増加している。
		衣料品専門店（経営者）	販売量の動き	・消費者はようやく冬支度を始めている。注文服の購買意欲は今一つであるが、修理部門では多少お金がかかっても修理して冬を越そうという客が増えている。
		衣料品専門店（経営者）	販売量の動き	・秋冬商材になり、客単価が上がっている。
		乗用車販売店（経営者）	販売量の動き	・新型車イベント効果もあり、登録車を中心に販売量が増加している。
		乗用車販売店（従業員）	販売量の動き	・新型車の発売後、販売量が少しずつ増えてきている。
		その他専門店〔ガソリンスタンド〕（営業担当）	販売量の動き	・気温の低下や降雪の予報により、灯油やスタッドレスタイヤなどの冬物商材の需要が強まっている。そのため、例年よりも販売量が増加している。
		その他小売〔ショッピングセンター〕（統括）	単価の動き	・冬物衣料が動き出し、客単価の底上げにつながってきている。
		高級レストラン（支配人）	来客数の動き	・前年と比較して来客数が増加しているなど、景気は上向きの兆しをみせている。ただし、客単価は横ばいで推移しているため、年末に向けて動向を注視する必要がある。

分野	景気の現状判断	業種・職種	判断の理由	追加説明及び具体的状況の説明
		観光型ホテル（スタッフ）	来客数の動き	・前年と比較して来客数は増えている。
		都市型ホテル（スタッフ）	販売量の動き	・宴会場を兼ね備えたホテルとしては、宿泊、宴会、レストランの3部門がそろって良くならないと雰囲気も良くならない。11月に限っていえば宿泊が好調であり、婚礼もある程度の数稼いでいる。また、一般宴会もここにきてようやく客の流れが出てきているなど、様々なシーズンのピークを迎えた月である。
		都市型ホテル（スタッフ）	来客数の動き	・宿泊は前年並みであるが、忘年会のシーズンを迎えて、初めて利用するという企業がわずかではあるが増えている。また、客単価も微増している。
		都市型ホテル（スタッフ）	来客数の動き	・数か月前から予約状況が順調であり、前月より改善傾向にあった来客数が、今月も順調に推移している。また、予約以外のフリー客の来客数が大幅に増えている。
		旅行代理店（店長）	販売量の動き	・国内団体旅行の動きが良い。新幹線効果で北海道への数字は好調である。また、沖縄、関西方面への動きも良い。
		通信会社（営業担当）	お客様の様子	・最低賃金が見直され、賃金が多少上がっている。景気は労働者の賃金に左右されるが、今後は、日本経済の財源確保の問題が景気に影響するだろう。各企業の差別化とブランディング戦略が重要となる。
		遊園地（経営者）	来客数の動き	・今年の11月は曜日まわりが悪く連休がなかったが、3つのイベントで天候に恵まれ、団体客の動きが良い。そのため、前年の来客数を上回ることができている。
		商店街（代表者）	販売量の動き	・穏やかな気候により来客数の動きは落ち着いている。また、店舗により売上の増減はまだら模様であり、同じ業種でも一律に判断できない状況である。
		商店街（代表者）	来客数の動き	・ここ3か月の状況として、非飲食関係は前年並み又は2%前後の落ち込みとなっているものの、飲食関係は前年比8~10%の伸びとなっており、飲食に対する客の需要が少しずつではあるが上向いている。
		商店街（代表者）	来客数の動き	・消費者の購買意欲がない状態が続いている。
		一般小売店〔書籍〕（経営者）	販売量の動き	・台風、その他の自然災害やリオデジャネイロオリンピックなどにより、夏以降、低迷した消費マインドが継続している。
		一般小売店〔医薬品〕（経営者）	来客数の動き	・春から業績の低迷が続いている。前年は若い現役世代の客層に旺盛な購買意欲がみられたが、今月はその客層の来店も少なくなっている。全体的に客の購買意欲に勢いがなくなってきた。
		一般小売店〔カメラ〕（店長）	販売量の動き	・販売量は横ばいで推移しているものの、高額商材の動きが鈍く、売上が伸びない状態が続いている。
		百貨店（売場主任）	お客様の様子	・ハウスカードのポイントアップによる集客効果により、売上は確保している。しかし、前月同様に客単価が上がらないため、来客数、客単価共に厳しい状況が続いている。
		百貨店（総務担当）	単価の動き	・お歳暮商戦において客単価が低下している。景気は横ばいであり、消費者の財布のひもは緩んでいない。
		百貨店（営業担当）	お客様の様子	・客単価が微減している。地方では個人所得の伸びが期待できないため、景気の回復はなかなか期待できない。
		百貨店（買付担当）	お客様の様子	・販売促進策により前年を上回る実績となっているが、気温低下に伴って季節商材が稼働したことが大きい。ただし、状況が厳しいことに変化はない。
		百貨店（売場担当）	お客様の様子	・9月に秋冬物バーゲンを開催しなかったこと、防寒物販売のピークである10月の気温が高かったことで、後ろ倒しになり、11月の催事の伸び率が大きく上昇している。ただし、根本的な商況に変化はない。
		百貨店（経営者）	販売量の動き	・今月に入って、気温の低下に伴い防寒衣料の動きが活発になっている。久しぶりに紳士婦人服の売上は微増となっているが、お歳暮の立ち上がりの動きは鈍い。また、全体の客単価の低下傾向に変化はない。
		スーパー（経営者）	来客数の動き	・客単価がやや低下気味である。
		スーパー（経営者）	単価の動き	・11月は日曜日が1日少なかったが、来客数、買上点数共に前年並みである。平均単価も横ばいで推移しており、消費動向に変化はみられていない。

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
		スーパー（店長）	単価の動き	・3か月前は前年比96%であった客単価が、今月は野菜価格の高騰などの影響もあって100%近くとなっており回復傾向にある。
		スーパー（営業担当）	単価の動き	・特売などの効果で来客数は前年を上回っているものの、客単価は前年並みもしくは前年を下回っている状況であり、景気は横ばいで推移している。
		スーパー（営業担当）	お客様の様子	・10月は日曜日が1日多く、売上も前年比103%以上と好結果であったが、逆に11月は98%台と苦戦している。ただし、今年3～10月までの前年比は100.5%となっており、総じて大きな変動はない。
		コンビニ（店長）	お客様の様子	・ファーストフードや季節関連商材を中心に、品ぞろえを前年よりも増やしているが、販売量の前年割れが続いている。
		衣料品専門店（経営者）	単価の動き	・今月の売上の中心となるはずのコート類の動きが非常に悪い。特に前年まで実績のあった高額なコートが全く動いていないため、前年と比較して10%も単価が落ち込んでいる。
		衣料品専門店（店長）	お客様の様子	・ラニーニャ現象の影響により、前年よりも寒くなっている。そのため、単価の稼げる冬の防寒着が動いて売上がけん引しているが、好不調のバロメーターである来客数が安定していないことが不安要素である。
		衣料品専門店（店長）	来客数の動き	・前年にはなかったセールを仕掛けたが、思ったほど来客数が伸びていない。特に40歳台のニューファミリイなどが減少している。
		衣料品専門店（総務担当）	販売量の動き	・この1年間、来客数、販売量、客単価共に変化がなく、前年比90%の状態が続いている。
		家電量販店（店長）	来客数の動き	・来客数は年々減少しており、この傾向に変化はない。
		家電量販店（店長）	単価の動き	・4Kテレビなど高単価商材が売れている。また、冷蔵庫や洗濯機などは前年と単価が変わらずに安定している。2～3か月前と比較して、全体的な単価、来客数の動きに大きな変動はない。
		住関連専門店（経営者）	販売量の動き	・受注生産であるが、なかなか成約に結びつかない。今までの受注品を納品している状況であるが、大口物件が少なく、伸び悩んでいる。
		住関連専門店（経営者）	単価の動き	・商品に対する客の要望が小型化しており、販売価格が低下している。
		その他専門店【酒】（経営者）	販売量の動き	・全体的に目立った動きや要因はない。しかし、相変わらず飲食店が低調であり、一般顧客の動きが悪く、店頭販売の商材が不調である。
		その他専門店【靴】（従業員）	販売量の動き	・11月初旬の初雪により冬物の初動が良かったものの、積雪までには至らなかったため、徐々に鈍くなっている。
		その他専門店【白衣・ユニフォーム】（営業担当）	販売量の動き	・冬物商材の動きが少しずつ出てきているものの、かつてのように防寒衣料を大量受注するといった動きはみられていない。ただし、今年は雪が多いという予報があるためか、長靴は先行して注文が入っている。
		その他専門店【ガソリンスタンド】（営業担当）	販売量の動き	・石油製品の仕入価格が上がってきているが、末端価格に十分な転嫁がされていない。ただし、前年は暖冬であったが、今年は平年の気温を下回っており、販売量が増えている。そのため、収益の下落を物量でカバーしており、業績はなんとか落ち着いている。
		一般レストラン（経営者）	お客様の様子	・米国の次期大統領が決まったが、今の段階で状況が大きく変わるようなことはない。
		一般レストラン（経営者）	来客数の動き	・相変わらず低調な状態が続いている。特に夜の来客数は年々減る一方である。ランチタイムも、来客数が極端に少ない日も多く、レストラン離れが続いており、景気は低迷している。
		一般レストラン（経営者）	来客数の動き	・トータルとしては変わらないものの、来客数の動きが安定していない。
		一般レストラン（経営者）	お客様の様子	・例年であれば、忘年会は11月中旬から忙しくなるのだが、今年は12月の各週末に偏っている。
		観光型ホテル（経営者）	来客数の動き	・秋の団体客の入込については、10月は良かったものの11月までは継続していない。
		旅行代理店（経営者）	販売量の動き	・11月は個人旅行が他と比べて特に良くないものの、3か月前と比べればそれほど大きく変わってはいない。
		旅行代理店（従業員）	来客数の動き	・例年と比較しても相変わらず来客数が増えていない。

分野	景気の現状判断	業種・職種	判断の理由	追加説明及び具体的状況の説明
		タクシー運転手	販売量の動き	・自分の身の回りのタクシー業界にはあまり変化がなく、いつも同じような成績で推移している。そのため、今までどおりに景気が良いと実感している。
		通信会社（営業担当）	販売量の動き	・3か月前と同様の傾向であるが、百貨店や一般商店の販売量が鈍化している。
		通信会社（営業担当）	お客様の様子	・顧客の設備投資意欲に変化がみられていない。
		通信会社（営業担当）	お客様の様子	・加入促進キャンペーンやイベントを実施しているが、あまり効果がみられない。解約者数が減少せず、加入者の純増及び純減数が3か月間横ばいのまま推移している。
		通信会社（営業担当）	お客様の様子	・コスト削減の話ばかりであり、商品が売れない。
		通信会社（営業担当）	お客様の様子	・顧客の要望に変化がみられない。
		観光名所（職員）	来客数の動き	・全体的な来客数は若干減少しているが、内容としては、フリーの個人客は増え、団体客が減少している。旅行形態が変わったのか、変化の理由は今一つはっきりしていない。
		観光名所（職員）	来客数の動き	・来客数の少ない状況が継続している。イベントなどを開催するものの、客の反応は鈍い。
		住宅販売会社（経営者）	競争相手の様子	・今まで競合することがなかった上位ランクメーカーと、価格攻勢でぶつかようになってきている。そのため、受注に至るまでに以前よりも時間を要している。
		商店街（代表者）	お客様の様子	・商店街において閉店する店舗があり、集客力が低下している。
		コンビニ（エリア担当）	来客数の動き	・天候不順と競争環境の激化により、景気はあまり良くない。
		コンビニ（エリア担当）	来客数の動き	・前年に比べて来客数は減少傾向にある。
		コンビニ（エリア担当）	お客様の様子	・客の来店頻度に変化はないが、買上点数、商品単価を重視して買物をする様子がみられる。
		コンビニ（店長）	来客数の動き	・客層のうち、多数を占めている年配客は寒くなると外出を控える傾向にあるため、11月の冷え込み始めたころから、来客数が頭打ちとなっている。また、客は特別に価格の安いものを求めているわけではないものの、買上点数が減少している。
		コンビニ（店長）	来客数の動き	・前年同月よりも気温が大分低く、来客数が前年を大きく下回っている。さらに、競合店の影響も次第に大きくなっており、厳しい状況である。
		衣料品専門店（店長）	来客数の動き	・早めのセールを行っているが、普段スーツを着ない層の客が目立っており、主軸であるサラリーマンの来客数が伸び悩んでいる。先行きの不透明感により、買い控えているのではないかと。
		乗用車販売店（経営者）	販売量の動き	・市場は確実に縮小傾向に向かっている。
		住関連専門店（経営者）	来客数の動き	・店を開けていても、来客数が全くない日がある。
		その他専門店【酒】（経営者）	販売量の動き	・今月は、観光客向けの物産館、飲食店共に販売量が落ち込んでいる。在庫を過剰に抱えたくないという意識がひしひしと感じられ、売れた分だけを仕入れるという得意先がほとんどである。また、ボジョレーヌーヴォーの予約も伸びず、前年より売れていない。
		観光型旅館（スタッフ）	販売量の動き	・全体的に申込件数が低下している。間際の格安宿泊プランを出しても、客の反応は鈍い。
		都市型ホテル（スタッフ）	来客数の動き	・企業、団体の忘年会などの予約数が前年と比べて少なく、それ以降の法人利用も減少気味である。
		競艇場（職員）	来客数の動き	・年金支給月とそうでない月の差が大きく出ており、今の時期は売上が落ち込む傾向にある。
		美容室（経営者）	それ以外	・ドラッグストアなどの大型店が近くに outlets しており、来客数や販売量が減少している。
		その他住宅【リフォーム】（従業員）	来客数の動き	・供給高と受付件数が、10～11月と連続して前年を下回っている。
	x	一般小売店【医薬品】（経営者）	来客数の動き	・急に寒くなり、風邪薬などが良く売れており客単価は非常に良い。ただし、来客数が非常に悪く、街なかを歩く人も少ない。店側の努力でなんとかやっているが、景気は悪い。

分野	景気の現状判断	業種・職種	判断の理由	追加説明及び具体的状況の説明
	×	スーパー（経営者）	お客様の様子	・将来の不安に対して、消費者の節約志向が高まっており、客の買い回りが増えている。また、周囲に競合店が移転オープンし、業績に影響が出ている。
	×	コンビニ（経営者）	来客数の動き	・今月はかなり客の動きが鈍い。建設業関係の仕事も少なくなったのか、朝昼の来客数も減少している。
	×	コンビニ（エリア担当）	お客様の様子	・提供している商品と客のニーズとの間に差異が発生している。急激に今までの商品とは異質の商品を導入しているため、客が拒絶反応を示している。
	×	乗用車販売店（従業員）	来客数の動き	・土日の来客数が激減している。
	×	その他専門店【食品】（経営者）	来客数の動き	・お歳暮の時期に入ったが、出足が鈍く来客数が少ない。百貨店、量販店、コンビニなどの大手が早期受注セール開始時期を年々早めており、地元の顧客が奪われている。
	×	高級レストラン（経営者）	来客数の動き	・来客数、販売量、単価、すべての数字が悪い。景気はだんだんと後退しており、良くなる要因は見当たらない。
企業 動向 関連 (東北)		-	-	-
		農林水産業（従業者）	受注価格や販売価格の動き	・前年と比較して、米の農協買取価格が若干上昇している。加えて、燃料価格が前年をかなり下回っている。
		食料品製造業（経営者）	受注量や販売量の動き	・大型の受注があり、売上は前年を上回っている。ただし、お歳暮商戦においてはあまり動きが良くない。
		電気機械器具製造業（企画担当）	取引先の様子	・先端技術をベースとした、新規開発製品の案件が増えてきている。
		輸送用機械器具製造業（経営者）	取引先の様子	・設備改造などの受注は、引き続き好調である。
		建設業（経営者）	受注量や販売量の動き	・新築工事の許認可が遅れており、着工も遅れているが、小口工事の受注が増えている。
		農林水産業（従業者）	受注量や販売量の動き	・年末の贈答用ふじりんごご家庭用の注文数は、前年並みで推移している。
		木材木製品製造業（経営者）	受注価格や販売価格の動き	・住宅部材の需要はあるが、価格低迷により収益改善が進んでいない。
		出版・印刷・同関連産業（経理担当）	受注量や販売量の動き	・前年及び2～3か月前と比較して、売上は横ばいで推移している。
		一般機械器具製造業（経営者）	受注量や販売量の動き	・受注量は横ばいで推移している。
		建設業（従業員）	受注量や販売量の動き	・3か月前と比較して、受注量は横ばいで推移している。
		建設業（企画担当）	受注価格や販売価格の動き	・手持ち工事の繁忙度の高い状態が続いている。
		輸送業（経営者）	受注量や販売量の動き	・大きな変動要因がない。
		通信業（営業担当）	取引先の様子	・契約更新の際に、顧客が他社へと切替える案件が増加傾向にある。
		通信業（営業担当）	取引先の様子	・設備投資よりも経費削減に重きが置かれている。
		金融業（営業担当）	取引先の様子	・米国の次期大統領の影響により相場が不透明であり、顧客は様子見の状況である。
		金融業（広報担当）	受注量や販売量の動き	・建設業においては、受注量が以前よりも減少している様子である。一方、卸売業、小売業はおおむね横ばいで推移しているが、取扱商品によっては売上増加の兆しがみられている。
		公認会計士	取引先の様子	・今月は建設関係の申告会社が多いせいか、総じて利益計上をしている企業が多い。ただし、小売業及びサービス業は、売上、利益共に前年比が減少している企業が多い。
		コピーサービス業（従業員）	受注量や販売量の動き	・一部の商品については、新品よりも中古機の問い合わせが多く、販売数も多少増えてきている。
		その他企業【企画業】（経営者）	受注価格や販売価格の動き	・広告代理店からの受注量が2～3か月前と比べて減少しており、更に価格的にも圧縮が求められている。
		食料品製造業（経営者）	受注量や販売量の動き	・旅行者数の減少により購入金額総額が減少している。また、購入単価も減少気味である。
		食料品製造業（営業担当）	受注量や販売量の動き	・毎月5%程度の減少が続いていた販売量が、10月は15%以上の大幅ダウンとなっている。

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
		窯業・土石製品製造業（役員）	受注量や販売量の動き	・上期の実績を踏まえた下期の需要想定が、当初の見込みより減少している。公共工事の減少と工期の遅れが影響しているのか、出荷量の前年比の減少幅が大きくなっている。
		広告業協会（役員）	それ以外	・11月の新聞広告は前年並みを維持できているが、TV局はスポットの出稿が少なく、前年割れを見込んでいる。そのため、下期の広告業界では苦戦が続いている。
		経営コンサルタント	取引先の様子	・定点観測している商業施設への入込が少なくなっている。
		その他非製造業 [飲食料品卸売業]（経営者）	取引先の様子	・取引先や競争相手の話からは、価格競争だけが先行しており、取引量などが伴っていない。なかなか売上が上がらないというのが実態である。
	x	-	-	-
雇用 関連 (東北)		人材派遣会社（社員）	採用者数の動き	・10月から運用開始した行政機関の受託業務が安定して推移しており、3か月前と比較して景気は大きく改善している。
		人材派遣会社（社員）	求人数の動き	・特に中小企業の営業職の募集が多く、景気が上向きであることを実感している。
		人材派遣会社（社員）	求人数の動き	・求人を見直し募集する企業もあり、求人数は堅調に推移している。夏ごろの動きと比較しても、増加傾向にある。
		人材派遣会社（社員）	採用者数の動き	・派遣開始人数が増加傾向にある。長期ポスト、紹介予定派遣については、オーダー依頼から開始まで短期間で決着がつく事例が増えている。一方で人材確保は依然として厳しい状態が続いている。
		職業安定所（職員）	周辺企業の様子	・少子高齢化に伴う労働力不足という要因もあるが、有効求人倍率は継続して上昇傾向にある。
		人材派遣会社（社員）	求人数の動き	・求人数は横ばいで推移しているものの、求職者の希望する案件とのミスマッチが多い。
		人材派遣会社（社員）	求人数の動き	・通常の年末と比較しても求人のニーズが少ない。
		アウトソーシング企業（社員）	それ以外	・受注量は例年並みで推移している。
		新聞社 [求人広告]（担当者）	周辺企業の様子	・個人消費が低迷しているなかで、景気回復となるきっかけが見当たらない。
		職業安定所（職員）	それ以外	・有効求人倍率は5か月連続で前月を上回っているものの、県内最下位の位置からは抜け出せていない。
		職業安定所（職員）	求職者数の動き	・新規求職者数は7か月連続して減少、有効求職者数も42か月連続して減少している。また、有効求人倍率は1.70倍を超えており高止まりの状態である。
		職業安定所（職員）	周辺企業の様子	・製造業のなかでも自動車製造関係は景気が良いという事業所もあるが、それ以外の製造関係、建設関係などは、大きな変動はなく、景気に影響は与えない様子である。
		職業安定所（職員）	求人数の動き	・新規求人数は前年同月比で17%強減少しており、月間有効求人数も16か月振りに減少している。ただし、パートなどの非正規求人が減少したものであり、正社員の求人倍率並びに全体における割合は微増している。また、求職者数も前年同月と比較して微減している。そのため、有効求人倍率は4か月連続して1.20倍台となっていることから、景況感に及ぼす影響は少ない。
		職業安定所（職員）	求人数の動き	・新規求人数、有効求人人数共に、前年と比較して増加傾向が続いているものの、景気が良くなっているとまではいえない。
		職業安定所（職員）	求人数の動き	・10月の有効求人倍率は前月よりも更に上昇して1.40倍台となっているが、新規求人数や有効求人人数に大きな変動はなく、景気が良くなっているという実感はない。
		職業安定所（職員）	求職者数の動き	・復興関連求人などの減少もあり、今年4月以降は新規求人数の前年比は減少で推移している。新規求職者数はほぼ横ばいで推移しているが、10月までの累計において、45歳未満が減少しており、45歳以上は増加、特に55歳以上で増加幅が大きくなっている。
		学校就職担当者	求人数の動き	・前年と比較して獲得求人数は微増状態であり、大きな変化はみられない。
		新聞社 [求人広告]（担当者）	求人数の動き	・都市部では若年層を中心に求人が多少増えてきているが、地方ではアルバイトを含めて激減している。求人数をみる限り景気の上昇機運はみられていない。

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
	x	-	-	-

3. 北関東（地域別調査機関：株式会社日本経済研究所）

（-：回答が存在しない、*：主だった回答等が存在しない）

分野	景気の現状判断	業種・職種	判断の理由	追加説明及び具体的状況の説明
家計 動向 関連 (北関東)		*	*	*
		百貨店（営業担当）	販売量の動き	・今月は、お歳暮商戦が売上の中心の食品部門と、寝装品などのリビング関連が不振で、化粧品や雑貨、衣料品がまずまずの状況となっている。衣料品のうち、コートなどの防寒物が気温の低下に伴い好調な状況である。全体で見ると、3か月前よりやや良くなってきている。
		スーパー（統括）	販売量の動き	・平年並みの気温で推移し、野菜価格も安定してきたことで、衣料品、食料品、住居関連用品共に売上、来客数は前年を上回り、全体でも前年比104%で推移しており、消費マインドの改善がうかがえる。
		コンビニ（経営者）	お客様の様子	・朝の気温が下がってきたので、ホット飲料などを買う客が増えている。
		乗用車販売店（管理担当）	販売量の動き	・大手自動車メーカーの燃費不正問題も落ちつき、徐々に販売量が戻りつつある。
		自動車備品販売店（経営者）	販売量の動き	・単価を変えたり試行錯誤をして、販売量は増えてはいるものの、周りの雰囲気や客の様子はあまり上向いてはいる。また、財布のひもは固い感じがする。
		一般レストラン（経営者）	来客数の動き	・年末になるので、客の動きが多少活発化している。
		一般レストラン（経営者）	それ以外	・忘新年会の予約状況が前年実績を超えている。また、宴会予算も増えてきており、地元企業や団体にゆとりが出てきたようである。社員の福利厚生目的のパーティーも増えてきている。
		スナック（経営者）	来客数の動き	・商店街では物販店が減って、飲食店が増えており、過当競争になってきているため、個々の店の来客数はあまり伸びないかもしれないが、お酒を飲む人の数は少しずつ回復してきている。
		都市型ホテル（副支配人）	販売量の動き	・インバウンドを含めた団体予約とインターネットを中心とした個人予約が、引き続き好調に推移している。売上自体も前年を上回る見込みである。
		その他サービス〔葬祭業〕（経営者）	お客様の様子	・カバーしている地域外から、葬儀依頼が入るようになってきている。
		その他サービス〔貸切バス〕（経営者）	来客数の動き	・地元神社の式年祭が終わり、旅行シーズンに入っている。
		商店街（代表者）	来客数の動き	・このところ新規客はほとんどなく、以前からの客も高齢化で買物以外の遊びにも来てくれない。
		商店街（代表者）	来客数の動き	・大河ドラマが終盤になっても人気に衰えがなく、紅葉まつりは記録的な人出である。
		一般小売店〔精肉〕（経営者）	お客様の様子	・今月は祭りの後のようで、皆、出かけず、疲れた感じである。気候も急に冬型になってきて、だんだん、皆の動きが悪くなっている。
		一般小売店〔家電〕（経営者）	お客様の様子	・相変わらず消費者の購買意欲はなく、個人消費は冷え切っている。必要な物を必要な時に購入するという事に落ち着いてしまい、売上を伸ばすことは厳しい。
		一般小売店〔家電〕（経営者）	販売量の動き	・客の購買意欲が見られず、必要最低限の物以外は、なかなか売れない。
		百貨店（営業担当）	販売量の動き	・販売量という点では変わっていない。客は、買い回ることはあまりなく、目的の物を買ってそのまま帰るという感じである。
		百貨店（店長）	来客数の動き	・商圏内のマーケット層の高齢化や人口流出がある。
		スーパー（経営者）	単価の動き	・価格面ではディスカウント傾向となってきており、11月の降雪で売上が減少している。
		スーパー（総務担当）	販売量の動き	・前月同様に今月も売上、来客数共に前年比9割程度である。食品部門の売上まで悪いため厳しい。単価は前年と変わらないものの、売上の点数が減っている。
		コンビニ（経営者）	来客数の動き	・11月の平均来客数は791人、平均単価は691円で、前年度は平均来客数801人、平均単価711円だったので、1日当たり10人減、20円減となっており、全体で微減である。

分野	景気の現状判断	業種・職種	判断の理由	追加説明及び具体的状況の説明
		乗用車販売店 (経営者)	単価の動き	・新車、中古車共に、販売台数は低迷している。車検や一般整備でも、客はとにかく安い店を求める傾向が強いため、値段を下げて、客を取り合う厳しい状況下にある。
		乗用車販売店 (経営者)	お客様の様子	・当地の基幹産業とそれに付随する一部の企業だけは、相変わらず良いようである。零細小売店はほぼ壊滅的である。製造業、建設業、運輸業などは人材不足で困っている。下の方までお金が回っていない。
		乗用車販売店 (経営者)	お客様の様子	・自動車の購入動機は、客の環境変化で仕方なく購入するケースが多く、景気が良くなったとは考えられない。
		乗用車販売店 (販売担当)	お客様の様子	・来客数は、ほぼ変わらないか増えている。ただし、条件が厳しく、かなり値引きをしないと決まらず、通常は1回で決まるところが、2回、3回と商談を重ねないと決まらない。客は、かなりあちこち回って決めているようで、条件が厳しい分、辛い。
		乗用車販売店 (販売担当)	来客数の動き	・新型輸入車のミニ展示会を今月開催したが、客はかなり来店するものの、受注につながらない。そのうえ、来店客が車の購入ではなく、車検や整備に回ってしまっており、新車販売台数が伸びないため、売上が全く上がらない。一方で、修理部門の車検、一般整備はそこそこの台数が入庫している。
		住関連専門店 (経営者)	販売量の動き	・1品単価は原価の上昇に伴い上昇傾向にあるが、家庭内支出は一定のため販売量は減少傾向にある。総じて売上は例年と同水準を維持しているが、良くなってきているとは言いがたい。
		住関連専門店 (仕入担当)	来客数の動き	・消費傾向の厳しい状況は変わらずに続いているが、寒波の到来により、暖房用品の販売が好調に推移している。特に、前年の暖冬との比較では大きく伸長し、来客数の増加が売上増につながっている。
		その他専門店 [燃料](従業員)	販売量の動き	・販売量は増えてきているが、前年に比べると横ばいから下降傾向になってきている。
		一般レストラン (経営者)	来客数の動き	・相変わらず地元客の中高年層は、夜の動きが鈍い。
		一般レストラン (経営者)	来客数の動き	・このところ、ランチタイムの来客数が、若干減少している。それとともに、ディナータイムの来客数も非常に少なくなっている。
		スナック(経営者)	お客様の様子	・今月、市長選、県議会選があり、客の出足が少し悪かったようである。
		旅行代理店(従業員)	お客様の様子	・来客数が伸びてこない。
		旅行代理店(副支店長)	お客様の様子	・繁忙期に入り、客の動きは出ているものの、例年同様で特に多くはない。この時期には年末年始の動きが出てくるはずだが、来店客が少ないうえに、海外旅行相談も少ない。海外旅行は景気とあまり関係ないが、国内旅行の動きが鈍いことは気にかかる。
		タクシー(経営者)	お客様の様子	・全体的に動きが悪く、前年同月と比べて3%の減少である。
		タクシー(役員)	お客様の様子	・客の様子から、変わらない。
		通信会社(経営者)	お客様の様子	・保留や解約数が徐々に増えてきている。
		通信会社(経営者)	販売量の動き	・販売量の増減なく横ばいである。
		テーマパーク (職員)	来客数の動き	・夏季に比べ、来客数が多く見込める週末の天候が安定している。
		ゴルフ場(経営者)	競争相手の様子	・当社は経営努力で上向いているが、他社はあまり売上が伸びていないと聞くので、一般的に景気はそれほど上向いておらず、変わらないのではないかと。
		ゴルフ場(支配人)	お客様の様子	・秋のゴルフシーズンで、70歳を超す高齢者の来場が目立ち、大型コンペでの来場は少ないものの、高齢者同士の1~2組の来場がある。健康年齢が高まった感じで、高齢者は元気である。
		ゴルフ場(総務部長)	来客数の動き	・来場者数は、例年並みで変わらない。
		競輪場(職員)	お客様の様子	・入場者数、購入単価共に、それほど変化がみられない。

分野	景気の現状判断	業種・職種	判断の理由	追加説明及び具体的状況の説明
		その他サービス [立体駐車場] (従業員)	お客様の様子	・来客数、単価共に横ばいで、相対的に販売量も横ばいとなっている。前回の状況とほとんど変わらない。
		その他サービス [イベント企画] (職員)	お客様の様子	・イベントでの客の出入り状況は、あまり変わらない。
		設計事務所(経営者)	来客数の動き	・細かい計画はあるものの、なかなか案件にならず、仕事量は少ない。
		設計事務所(所長)	来客数の動き	・今月は予算未達だが、来客数は3か月前と変わらない。
		住宅販売会社 (経営者)	販売量の動き	・例年は年末にかけて、土地などの不動産の動きが始めるが、今年は極端にない。これは今月だけの話ではなく、ここ3か月は継続している。
		住宅販売会社 (経営者)	お客様の様子	・賃貸のアパート、マンション等は、このところ引き合いがあまりない。ただし、安い賃貸アパート等の動きがちらほらあるが、まだ値段が下がっている感じがする。不動産についても、物件の引き合いはあまり良くない。
		商店街(代表者)	来客数の動き	・人影はまばらで、これが中心商店街かと寂しい気分である。顧客を大切に、町への貢献につなげたい。
		商店街(代表者)	お客様の様子	・商店街全体で秋の収穫祭の販売を行うが、客は、イベントを見には来ても、物はあまり買わなくなっている。買う場合も本当に必要な物だけという人が多い。
		商店街(代表者)	来客数の動き	・当店は、市内で一番の繁華街にあったが、昔と違い中心部の商店街は本当に客が来なくなっている。客が来なければ売上もないため、本当に悩みの種である。徐々に客が減ってきている。
		一般小売店[衣料] (経営者)	販売量の動き	・大分寒くなってきて、山に雪が白く見えるようになってきている。そうした寒さの影響で、買物する人の割合が少ない。
		一般小売店[青果] (店長)	来客数の動き	・とにかく街なかの人通りがなく、フリー客がほとんど来ない。毎日少ない数の固定客でまかなっている。
		百貨店(販売促進担当)	販売量の動き	・依然として衣料品の不調が顕著である。化粧品など一部好調な商品も見受けられるが、全体的に苦戦を強いられている。
		百貨店(副店長)	お客様の様子	・地方百貨店閉店のニュースが相次ぎ、暗いムードが漂っている。そうしたなかでも当店の外商富裕層の消費は手堅く、お歳暮商戦のスタートも何とか前年を上回っている。一方で、客の店内滞留時間は短くなっており、明らかに目的の物しか買わないという購買行動が顕著になっている。これからクリスマス、年末商戦を迎える大切な時期に米国の大統領選に伴う混乱など経済を取り巻く環境が不安定になり、消費マインドを更に冷え込ませるのではないかと心配している。
		スーパー(商品部担当)	来客数の動き	・チラシ、イベント時の集客が特に悪く、客単価、買上点数も悪い。客は必要以上の買物はしない。
		コンビニ(経営者)	販売量の動き	・年末商戦の前月ということもあって、あまり良い結果は予想できなかったが、比較的寒さが厳しく、思うような販売量が得られなかったという感じである。
		コンビニ(店長)	販売量の動き	・3か月前は天候が良く、比較的売上は良かった。このところ前年比ではあまり変わっていないが、以前と比べると良くない。
		衣料品専門店 (販売担当)	来客数の動き	・何と言ってよいか分からないくらい、客が街に出てきていない。来客数の動きや客の様子をみても、買物できるくらいの精神的ゆとりが見受けられない。お金を持っていないわけではないが、何か将来に不安を抱えているような雰囲気、本当に大変である。
		乗用車販売店 (経営者)	販売量の動き	・9月発売の新型車効果を、今月はあまり感じない。
		一般レストラン (経営者)	来客数の動き	・夜の食事や宴会の動きが非常に悪い。
		一般レストラン (経営者)	来客数の動き	・大河ドラマが終盤となり、客は次に目が向いている。
		スナック(経営者)	お客様の様子	・来客数の動きとお客様の様子、いずれをみても、とにかく良くない。原因はよく分からないが、皆の懐がとてもしみしいという気がしている。

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（スタッフ）	販売量の動き	・駅前ホテルラッシュで、いろいろなホテルに客が流れているようで、利用客が非常に少なかった。それに伴って売上も激減しており、なんとか対策を考えたい。
		タクシー運転手	お客様の様子	・タクシーを利用する客が相変わらず少ない。地方では、流しのタクシーはなく電話で迎えに行くが、依頼の電話が極端に減少している。仕事でも駅まで自家用車で送迎しており、タクシーを利用しなくなっている。
		タクシー運転手	販売量の動き	・販売量の動き、単価共に悪い。単価が悪いということは、夜の動きが悪いということである。
		通信会社（店長）	お客様の様子	・販売数が前年同月比80%程度まで落ちている。
		通信会社（営業担当）	販売量の動き	・新築及び不動産関連の契約数が伸びておらず、前年と比べても下がっている。
		観光名所（職員）	来客数の動き	・今月はまた祝日と土日がつながらず、曜日の並びが良くなかったため、勤労感謝の日前後の入込客数が悪い。
		美容室（経営者）	来客数の動き	・11月は温度変化が激しく、来客数が前月より減少し、忙しい日も少なくなっている。年末までの閑散期で、来客数が減っている。
		その他サービス [自動車整備業]（経営者）	お客様の様子	・前回車検時はディーラーで実施したが費用がかかるので、ランチャイズなら安く済みそうだと来店する客が出始めている。その一方で、車検時に不合格にはならないが、保安上実施した方が良い箇所の整備を、後回しにする客も増えている。
		設計事務所（所長）	来客数の動き	・非常に厳しい状況で案件の情報がほとんど入ってこない。計画があっても融資が受けられない状況もあり、今後が心配である。
	×	家電量販店（店長）	販売量の動き	・今月は前年比でほぼ100%の着地となっている。大きな伸びはなく、単価も以前から見ると低い。けん引している商品群は冷蔵庫、テレビ、洗濯機、電子レンジ、調理家電品、エアコン、暖房機器類である。
	×	観光型旅館（経営者）	販売量の動き	・今月は売上が大幅に落ちている。予約が動く10月ごろの天候が不順で予約に結び付かなかったことが原因と考えられる。
	×	ゴルフ練習場（経営者）	単価の動き	・同機能の商品であれば、客は価格の安い物を選んでいく。
企業 動向 関連 (北関東)		輸送用機械器具 製造業（経営者）	受注量や販売量の動き	・主要取引先自動車メーカーの北米輸出増加で、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	・本業は前年並みでほぼ横ばいだが、所有する太陽光事業は、自社で設計し、パネル、パソコン等の直接購入、電機工事等の一部外注で自社建設をしており、8か所、4メガワットが完成している。
		食料品製造業 （営業統括）	受注量や販売量の動き	・マスコミ等の報道もあり、新酒の売行きが例年以上に好調を維持している。
		窯業・土石製品 製造業（総務担当）	受注量や販売量の動き	・見積件数が増加している。
		一般機械器具製 造業（経営者）	受注量や販売量の動き	・油圧建設機械向けの仕事で回復傾向が出てきている。また、年内納期対応のため、一部の部署ではシフト勤務で対応している。
		広告代理店（営業担当）	取引先の様子	・今月に入り、住宅販売会社の物件見学会への来場者が増えており、告知チラシの反響は大幅に伸びている。飲食店の客入りも良いようで、客の広告出稿意欲も高くなっている。
		窯業・土石製品 製造業（経営者）	受注量や販売量の動き	・クリスマスイベント用の出張教室が増加している。
		電気機械器具製 造業（経営者）	受注量や販売量の動き	・季節的な要因で9～12月まではいつも、取引先の1社が忙しくなる。他の取引先はぱっとしないが、飛び込みの仕事がここに来て立て続けに入ってきたので、こちらもばたばたと忙しい。全般的に景気が良くなったのではなく、単発的な仕事がぼつぼつ入ってくる。景気が良いのか分からない。
		電気機械器具製 造業（経営者）	受注量や販売量の動き	・前年の今ごろに比べれば、仕事量はあるものの、金額が安い。カメラ関係は減産が続いている。

分野	景気の現状判断	業種・職種	判断の理由	追加説明及び具体的状況の説明
		輸送用機械器具製造業（経営者）	取引先の様子	・取引先が千数社あるので、景気の良い会社、悪い会社といろいろある。全体的にはまずまずで変わらない。
		その他製造業〔宝石・貴金属〕（経営者）	受注量や販売量の動き	・クリスマス用企画商材の注文数は最終的に前年並みとなったものの、利益率は下がっている。小売店の店頭催事や冬の宝飾展示会に出展するが、集客、売上共に軒並み前年実績を下回っている。定価品での卸販売は相変わらず厳しい。
		建設業（総務担当）	受注量や販売量の動き	・今月は特段動きが少なく、良くも悪くもないといった感じである。
		輸送業（営業担当）	取引先の様子	・今月は寒気も入って冬型の天候となり、降雪もあったため、暖房器具やアパレル等の厚手冬物衣料等の輸送量が、前年比2割増と車両確保も忙しい状況である。
		金融業（調査担当）	取引先の様子	・米国の情勢が大きく変化し、為替など金融市場も大きく変動しているが、企業の需要に対する慎重な見方は続いている。
		金融業（経営企画担当）	取引先の様子	・外国人ツアー客は減少傾向にあるが、一方で個人利用の外国人旅行者は増加しているようである。また、外国人旅行者にとって、為替相場が円安に向かってきていることは追い風と考えるが、例年よりも早い時期に積雪が観測されたことや寒さが厳しいこともあり、観光目的の旅行者が鈍る可能性もあると考える。
		不動産業（管理担当）	受注量や販売量の動き	・今月は単発の業務依頼もあったものの、定期的な受注業務が機器更新により今回は見送りとなってしまったため、トータルでは変わらない。
		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95.8%である。タクシー運転手の方が、「例年なら忘年会が始まっている時期なのに、月末の金曜夜でさえも待ち時間の方が長かった」と嘆いている。
		経営コンサルタント	取引先の様子	・街なかには車や歩行者が増え、外向きの行動が増えている。飲食関係の消費がわずかながら増加しているようである。
		司法書士	受注量や販売量の動き	・あまり良い方向ではなく安定してしまっているような感じである。これから良い方向に向かうことはあるのか。地方の人口の減る街というのはこういうものだろうか。
		社会保険労務士	取引先の様子	・景況感に変化はないが、最低賃金の上昇により人件費が厳しくなった小売、サービス業関係の事業所から助成金の問い合わせが増えている。
		その他サービス業〔情報サービス〕（経営者）	受注量や販売量の動き	・受注量、販売量共に、特段変化はみられない。
		食料品製造業（製造担当）	取引先の様子	・物流の量が減ってきている。
		金属製品製造業（経営者）	受注量や販売量の動き	・今のところ12月の受注量は少ない。
		電気機械器具製造業（経営者）	受注量や販売量の動き	・この半年、受注減の状態が続いている。
	×	建設業（開発担当）	受注量や販売量の動き	・当社は公共工事が主体で95%を占めている。現政権誕生後、公共工事は順調に推移してきたが、今年度は前年度発注の13%減と大変厳しい状況になっている。特に市町村発注が前年比25%減と信じがたい状況である。当社の受注も同15%減と経営が厳しく、従来も賞与が支給できないなかでの経営で、魅力ある業種ではないので、今後はますます心配である。
雇用 関連 (北関東)		-	-	-
		人材派遣会社（経営者）	求人数の動き	・住宅や土木、道路、側溝その他の土木工事などの求人が目立ってきている。温暖化が進むなかでの急激な寒さによる冬物衣料、家庭用品等も出てきている。依然として、高齢化の進む介護職、介護用品等の人材募集は、継続的にあるようである。
		人材派遣会社（支社長）	周辺企業の様子	・年末年始に向かい、繁忙期対応への求人が目立っている。特に物流倉庫などでのフォークリフト作業者のひっ迫感が強く出ており、時給相場も150円程度上がっており、それでも応募のない状態が続いている。
		職業安定所（職員）	求職者数の動き	・求職者が減少し、職業相談のフロアが閑散としていることが時々ある。求人検索パソコンの利用者も減少傾向にある。

分野	景気の現状判断	業種・職種	判断の理由	追加説明及び具体的状況の説明
		職業安定所（職員）	求人数の動き	・10月の新規求人数は、前年を下回っている産業が多いものの、ハローワークへの求人更新時期のずれによるものが多く、月間有効求人数は、増加傾向を維持している。
		人材派遣会社（経営者）	求人数の動き	・このところ忙しくも暇でもない状態で、あまり変わりがない。
		人材派遣会社（管理担当）	求人数の動き	・派遣求人数に変化はなく、年末の臨時派遣需要のスタートが遅くなっていると感じる。
		人材派遣会社（営業担当）	求人数の動き	・求人数に変わりはないが、条件も変わらず、もしくは厳しい状況である。
		職業安定所（職員）	求人数の動き	・求人数は前年同月比11.3%増となっているが、派遣、臨時などの求人増によるもので、一般常用求人数は2か月連続でマイナスとなっている。
		学校〔専門学校〕（副校長）	求人数の動き	・例年に比べて職種は限られるものの、この時期に求人を行っている企業が多い。特に製造業の求人を見る限り、今後の製品需要を見込んでいる企業が多いようである。
		求人情報誌製作会社（経営者）	求人数の動き	・今月は求人誌に求人広告を掲載する企業が少なく、福祉、医療関係でも少ない。来月は年末年始に向けてパート、アルバイトの募集が一段と多くなり、求人誌も掲載ページが増える。
	x	-	-	-

4. 南関東（地域別調査機関：株式会社日本経済研究所）

（-：回答が存在しない、*：主だった回答等が存在しない）

分野	景気の現状判断	業種・職種	判断の理由	追加説明及び具体的状況の説明
家計動向 関連 (南関東)		その他小売〔ショッピングセンター〕（統括）	販売量の動き	・映画が好調で全体集客に寄与している。ファッション店も紳士婦人共に前年並みにまで回復している。
		一般レストラン（経営者）	来客数の動き	・この時期は秋の行楽シーズンということで、紅葉狩りなどの行楽客が増え、町への人出が多い。芸術の秋で、各種団体の発表会などもあり、3か月前よりも店は潤っている（東京都）。
		観光名所（職員）	来客数の動き	・観光地であり、毎年11月は1年間で一番の成績が出る月のため、良い調子で上がっている（東京都）。
		住宅販売会社（従業員）	販売量の動き	・今月の販売量は目標の約150%となり、景気は良い。3か月前と比べても明らかに景気は良くなっている。9月以降来客数が増加しており、それが販売量の増加につながっている。
		一般小売店〔家電〕（経理担当）	来客数の動き	・年末に向けて、来客数が徐々に増え始め、エアコンの工事も増えてきている。
		百貨店（営業担当）	販売量の動き	・気温が一段と下がったことにより、防寒衣料の動きが良くなってきている（東京都）。
		百貨店（計画管理担当）	お客様の様子	・上旬に急激に冷え込んだことが、冬物重衣料の需要喚起につながっている（東京都）。
		百貨店（店長）	単価の動き	・気温が下がり、アパレルが好調に推移している。特にアウトターが好調に推移し、単価がアップしている。
		スーパー（経営者）	販売量の動き	・10月より徐々に売上が良くなってきている。
		コンビニ（経営者）	競争相手の様子	・当店に来る客はほぼ同じような面々だが、天候によって非常に多い時もある。今の時期は冷たい物はやや売りにくいが、温かい物を並べておくと結構売れるので、景気はやや良くなっている。
		衣料品専門店（経営者）	販売量の動き	・前年は落ちていたが、寒波の影響により防寒衣料が2けた増となり、一昨年の数字に戻っている。寝具メーカーのイベントに参加したのも良かった。
		衣料品専門店（統括）	来客数の動き	・気温の低下に伴い、冬物の防寒衣料が活発に動き、来客数が伸びている。
		衣料品専門店（営業担当）	販売量の動き	・最寄の大型ターミナル駅が一部改装オープンし、もの珍しさから町への人出が増え、活気が戻っている。一気に寒くなったことで冬物コート等重衣料の動きが良く、今月はかろうじて前年比100%を達成することができている。半年ぶりの前年達成である。
		家電量販店（店長）	単価の動き	・以前に比べ、製品故障時の修理より買替えの客が増え、より性能アップした高単価商品を選択することが増えている。

分野	景気の現状判断	業種・職種	判断の理由	追加説明及び具体的状況の説明
		家電量販店（統括）	単価の動き	・4Kテレビをはじめ、エアコンも好調に推移している。ボトム構成比より高単価商品の動きが良い。太陽光発電、リフォームへの関心も高まりつつある。
		家電量販店（経営企画担当）	来客数の動き	・気温が一段と下がった影響か、来客数は順調に伸びている。節約志向が続いているものの、金額ベースで客単価がようやく前年を上回ることができている（東京都）。
		乗用車販売店（店長）	販売量の動き	・新型車効果により販売量も増加傾向にあるうえ、来客数も増加している。
		一般レストラン（経営者）	販売量の動き	・3か月前と比べれば今は良くなっているが、主に学校関係のケータリング対応のため、店を休まなくてはならない。店を休んだ分とケータリングによる売上の上昇分ではぼトントンで、やや良くなっている。
		一般レストラン（経営者）	お客様の様子	・ここ2～3か月、個人客も減少し、話の内容も厳しくなってきたというようなことが多く聞かれたが、米国大統領選の結果をみて、若干その雰囲気が変わっている（東京都）。
		一般レストラン（経営者）	単価の動き	・主力商品の原材料費高騰により5月に値上げをしたところ、来客数が一時減少したが、今月に入り、また戻ってきている。値上げした分、客単価も上がったままで推移している（東京都）。
		その他飲食〔給食・レストラン〕（役員）	お客様の様子	・客の支出金額をみると、やや余裕が出てきたようである。従来は安い方を選んでしたが、価格より質を重視している傾向が見受けられる（東京都）。
		旅行代理店（経営者）	単価の動き	・日本海でのカニ漁解禁に伴い、1杯32,400円の追加注文など、個人客で高額なオプションがよく出ている。
		旅行代理店（従業員）	販売量の動き	・年末年始から年明けの予約が少しずつ伸びてきている（東京都）。
		旅行代理店（営業担当）	販売量の動き	・販売量が微増している（東京都）。
		タクシー運転手	お客様の様子	・輸送回数、人数共に増加している。1台当たりの売上が増えたことと、事業自体が上向いた可能性ありとの業界報道がある。最近、長距離客が深夜バスに集中しているが、それ以外の客も多いので、売上自体は満足している（東京都）。
		通信会社（営業担当）	販売量の動き	・携帯電話の売行きが伸びており、会社全体の数字も順調に推移している。
		通信会社（営業担当）	販売量の動き	・今月は、当社の対象エリアに多い集合住宅について、インターネット対応のための改修工事を増やしたことにより、インターネットと電話サービスの契約件数が増大している。また、戸建の既加入者宅をアフターフォローで訪問する際に、未加入のサービスを提案することにより、新規の契約件数も増大している（東京都）。
		通信会社（管理担当）	販売量の動き	・通信業界では、格安スマートフォンの浸透が加速している。総務省が指導するSIMロック解除についての記事も増え、一般的に知られるようになっていく。各社のホームページの内容や手続き方法も見やすくなっており、普及していくとみている。
		設計事務所（経営者）	お客様の様子	・直接的に売上にはつながらないが、取引先の社内研修のようなものの講師をしており、今後もやってほしいという相談を受けている。
		商店街（代表者）	販売量の動き	・目でカウントしているだけなのではっきりとした数値にはなっていないが、商店街の通行量もやや少ない。客も非常に慎重になっており、将来を考えるとできるだけ支出を抑えたいという意識が強いようである。そのため、店の売上もややマイナス気味である。
		商店街（代表者）	来客数の動き	・11月に入りだいぶ寒くなってきたが、寒さが強いと来客数が非常に減るため、その点が多少心配である。今の状態なら、まあまあである（東京都）。
		商店街（代表者）	それ以外	・10月は天候も比較的安定し、クレジットカード取扱高も良い数字が出ていた。11月も順調に推移しているが、下旬の降雪など急激な気温低下もあり、やや失速気味である。売上全体では、米国大統領選に絡んだ株価変動の影響もややあり、安定しない（東京都）。
		一般小売店〔家電〕（経理担当）	販売量の動き	・必要なもの、壊れたものは買ってもらえるが、客の財布のひもはなかなか固い。LED照明、エアコンについては動いている。テレビの動きは今一つだが、これから暮れにかけて期待している。

分野	景気の現状判断	業種・職種	判断の理由	追加説明及び具体的状況の説明
		一般小売店〔家具〕（経営者）	販売量の動き	・10月は来客数も多少あり、販売に若干結びついたが、11月に入りまた来客数が非常に少なくなり、販売に結びついていないのが現状である(東京都)。
		一般小売店〔米穀〕（経営者）	お客様の様子	・現在の米穀の状況は、贈答に向けた動きが激しいものの、販売は今一つである。客の購入量が減っている(東京都)。
		一般小売店〔傘〕（店長）	お客様の様子	・客は、必要な品や贈答用にはちゅうちょなく出費するが、余計な出費は控えている。
		一般小売店〔文具〕（販売企画担当）	販売量の動き	・今月は天候にも恵まれ、店頭売りのほうもある程度順調である。ただし、セール初日に雪が降ったため、本来であれば取れるものが取れていないということもある。また、外商のほうも本来であればもう少し良かったのではないと思うが、やや失速した感がある。それでも何か月前より多少は良い。
		一般小売店〔茶〕（営業担当）	販売量の動き	・毎年、中旬に実施している大創業祭イベントは、来客数、売上共に上がったが、月の後半は客足が減り、前年より減少してしまった。
		一般小売店〔茶〕（営業担当）	販売量の動き	・依然として販売量は停滞気味であり、これから年末に向かって良い材料は見当たらない(東京都)。
		百貨店（売場主任）	お客様の様子	・化粧品は前年比105%と好調である反面、婦人靴、ハンドバッグは前年比93%となり、本当に必要なものしか買わない傾向である。コートは月前半の気温低下で前年比105%と好調だが、コートは買ってインナーのセーターは買わないなど選別が激しい。
		百貨店（総務担当）	お客様の様子	・客は目的の物しか購入しない傾向が強く、買上率は低下している。ギフトも縮小傾向で厳しい状況となっている。
		百貨店（営業担当）	来客数の動き	・来客数が減少している。本当に寒くならないとコートは売れず、見にも来ない。ようやく気温も下がり、商品を手に取る客も増えてきてはいるが、目立った動きはまだない(東京都)。
		百貨店（営業担当）	販売量の動き	・婦人アパレル関連が全般的に厳しい。以前は高級ブランド品、宝飾品等の高額品が伸びていたが、今夏以降は鈍化傾向にあり、アパレル関連の不振の影響が大きくなっている。取引先もブランドの改廃、退店の検討を始めているところがあり、今後更に厳しくなる可能性がある。食料品は堅調に推移しているものの、お歳暮ギフトの伸びが鈍く、全体として厳しい状況は変わらない。客の二極化は進んでおり、中間層の購買意欲が低下している(東京都)。
		百貨店（営業担当）	お客様の様子	・気温低下を受け、ようやく衣料品が浮上し、特に、コートがリードしている。富裕層を中心とした顧客限定のイベントや販売会は好調であるが、対象商品のみの購入にとどまり、堅実な購買傾向がうかがえる(東京都)。
		百貨店（販売促進担当）	来客数の動き	・気温低下により衣料品に動きが出てきたものの、観測史上初となる11月の積雪の影響は大きく、全体としてはあまり改善はみられない。冬の大きな商戦であるお歳暮に関しては順調に推移をしている(東京都)。
		百貨店（販売促進担当）	お客様の様子	・今月は気温の低下とともに防寒アイテムの動きが良くなっている。また、お歳暮ギフトは立上がりより好調に推移しており、必要な物に対する消費には動きが感じられる。しかしながら、集客施策での客の反応や価格に対する感覚はシビアなままであり、12月のボーナス支給後の動きを見ないと分からないものの、景気が良くなっているとも悪くなっているとも言えない。
		百貨店（店長）	販売量の動き	・食料品や婦人衣料にやや改善傾向がみられるものの、不調のままのジャンルも多い。依然として先行き不透明感は変わっていない。
		百貨店（副店長）	お客様の様子	・上旬から天候に恵まれ、地域の特性からインバウンドの減速影響もあまり受けずに安定した消費動向である。降雪の影響も限定的で、お歳暮ギフトも前年をやや下回っているが、食料品の売上自体は堅調で、今後も大きな景気変動はないとみている。
		百貨店（営業企画担当）	販売量の動き	・気温の低下で衣料品が前年を上回る状況ではあるが、前月の反動と見ることができると、景気が上向いたとは言いきれない(東京都)。

分野	景気の現状判断	業種・職種	判断の理由	追加説明及び具体的状況の説明
		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、平均単価が前年を下回っている。客の買上点数は前年を上回っているが、平均単価が下がっているため、客1人当たりの買上金額はまだ前年に届いていない(東京都)。
		スーパー（経営者）	販売量の動き	・1品単価はやや上昇しているが、点数が落ちており、全体的にはあまり良くない。競合するショッピングセンターが近くにできたことや、天気の影響もある。
		スーパー（店長）	来客数の動き	・来客数は前年と同程度で推移しているが、必要以上の物は買わないため、思いのほか買上点数が伸びていない。単価の押し上げも若干鈍っており、安い物は売れるが、高額商品等の動きが鈍い(東京都)。
		スーパー（店長）	販売量の動き	・来客数、売上共に横ばいで推移しているが、単価の上昇分を考えると、販売数量がまだ上向きになっていない(東京都)。
		スーパー（総務担当）	お客様の様子	・広告の本数を減らしたことにより来客数が若干減少しているが、客1人当たりの買上点数等は変わらない。防寒用の冬物重衣料や、布団、寝具類など単価の高いものの売上が厳しい。食品は、天候不順により青果物、野菜などの単価が非常に高騰しているため、全体として単価が上がっている。
		スーパー（営業担当）	販売量の動き	・今月に入り季節商材が稼働し始め、下向き傾向からやや持ち直し傾向に切り替わりつつある(東京都)。
		スーパー（仕入担当）	来客数の動き	・野菜相場が高騰しているため、野菜類を広告の目玉商品とすると集客効果があるが、利益面ではかなり厳しい。
		スーパー（副店長）	それ以外	・客数や売上の前年比の状況から、依然として景気はやや良くない状況が続いている。寒さの影響で衣料品関連は好調な売行きだが、防寒目的商品の動き中心で、ファッション性の高い商品は決して好調ではない。
		コンビニ（経営者）	お客様の様子	・冷凍食品の売上などは順調に伸びているが、ドーナツなどのし好品の売上が大幅に落ち込み、客の購買動向が激変している。今必要のない物は買い控えているのがよく分かる。
		コンビニ（経営者）	来客数の動き	・天気が良い日と悪い日の来客数の差が大変出てきている。やはり高齢化が進んでいるためか、客もだんだん高齢者が多くなってきている。そのため、翌日天気が悪くなるというときには大量に購入してもらえが、実際に悪天候の時には極端に来客数が減ったりする。そのあたりが経営しながら大変難しいと感じるところである。
		コンビニ（経営者）	来客数の動き	・消費性向が盛り上がりせず、何となく間延びしている。
		コンビニ（経営者）	来客数の動き	・11月は前年比100%で推移している。単価も同等で、良くもなく悪くもない。
		コンビニ（経営者）	来客数の動き	・客は、その日の目玉、例えばおにぎり100円セールといった時は来るが、継続的には来ない。
		コンビニ（エリア担当）	販売量の動き	・大型の販促が効果を奏し、販売量が維持できている(東京都)。
		コンビニ（商品開発担当）	来客数の動き	・来客数の減少が続いている(東京都)。
		衣料品専門店（経営者）	お客様の様子	・衣服に対する関心が低く、特にカジュアル商品は低価格品で済ませている様子から、景気の悪さを感じる。
		家電量販店（店員）	お客様の様子	・状況は特に変わらないが、客の流れが変わりつつある(東京都)。
		乗用車販売店（経営者）	販売量の動き	・当社は自動車の整備と販売をしているが、整備は順調に入っているものの販売があまり芳しくない。新型車が出て来客数はあるが、なかなか契約には結びつかない。
		乗用車販売店（経営者）	販売量の動き	・新規顧客は減少しているが、既存の顧客に買換えを勧めて販売量を維持している。
		乗用車販売店（営業担当）	販売量の動き	・年末に向かってボーナス商戦といきたいが、やはり買い控えが多い。

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
		乗用車販売店 (販売担当)	お客様の様子	・客の動向について、景気は前向きな意見が出てきている。今後忙しくなると予測しているが、運送業はドライバー不足、建築業は作業員不足で、仕事を受注してもなかなか思い通りに実行できないこともあり、景気は上向きではあるものの、2～3か月前と変わらないと判断している(東京都)。
		その他専門店 [ドラッグストア](経営者)	販売量の動き	・客は購買にとっても慎重になっており、必要以上の買物はしない傾向が続いている。いかに必要と思ってもらえるか、接客力が問われている。ついで買いのマイナスと接客力のプラスで、総じて前年並みとなっている。
		その他専門店 [ドラッグストア](経営者)	競争相手の様子	・競争相手の様子を見ても、あまり活気があるようには見えない。当店も含めてそうである。
		その他専門店 [貴金属](経営企画担当)	販売量の動き	・販売量は、わずかながら増加している。売上は前年同期の実績や目標値をクリアできた日、できなかった日があり、結果としては増加しているが、3か月間を通して上向きになっているとは思えない(東京都)。
		その他小売 [ショッピングセンター](統括)	販売量の動き	・気温が低下し、冬物衣料の動きが活発化してきているが、実需稼働にとどまっている(東京都)。
		その他小売 [ゲーム](開発戦略担当)	販売量の動き	・先日発売されたシリーズものの大型タイトルは前作を大きく上回る初動を見せたものの、その他のタイトルの動きが鈍く、市場全体としては前年を割る見込である(東京都)。
		高級レストラン (仕入担当)	来客数の動き	・一部の店舗では来客数が減少しているが、全体としてはほぼ前年並みである(東京都)。
		一般レストラン (経営者)	競争相手の様子	・外国人オーナーのインドカレー店の出店が目立つ。一時の中華料理、韓国料理をしのご勢いで、空き店舗も減少傾向である(東京都)。
		一般レストラン (経営者)	来客数の動き	・3か月前と来客数は変わらない。人件費が上がり、物価や食材、材料も値上がりしており、経営がますます圧迫されている。その点では客も同じような回答だろう。単価が下落し、財布のひもが固くなり、来客数も減少するという形が連鎖している。
		一般レストラン (経営者)	販売量の動き	・3か月前の8月1日～26日までの前年比は売上88.2%、来客数91.2%である。11月1日～28日までの同比は売上93.7%、来客数90.2%である(東京都)。
		一般レストラン (経営者)	販売量の動き	・他の店舗の景気もあまり良くなさそうである。
		一般レストラン (スタッフ)	来客数の動き	・毎年のことだが、11月末から12月にかけての2週間ほどは暇である。売上自体はほとんど変わらないが、支払は増えているため、あまり良くない。
		都市型ホテル (スタッフ)	販売量の動き	・トップシーズンということもあり、宿泊稼働は変わらず好調で、宴会も大型案件の取り込みにより前年並みの売上は維持している。婚礼は競合過多により大幅マイナスで、レストランは天候などの影響や節約傾向で前年割れしている。3か月前と同様に厳しい状況が続いている。
		都市型ホテル (スタッフ)	単価の動き	・稼働は一定だが、単価が伸び悩んでいる。
		都市型ホテル (総務担当)	販売量の動き	・売上が低迷している。
		旅行代理店(経営者)	お客様の様子	・来店はするが、いろいろと検索し、気に入ったところがないというか、金額的に合わず、なかなか決定できないようである。そのため景気は今一つである。
		旅行代理店(従業員)	お客様の様子	・客との雑談のなかで、来年の見通しが暗いという言葉や聞かなくなっている。団体旅行を実施する建築、土木、製造、福祉関係企業は、多忙で人手が不足しているという話をよくしている。
		旅行代理店(従業員)	お客様の様子	・米国大統領選が終わり、為替相場が不安定である(東京都)。
		旅行代理店(販売促進担当)	販売量の動き	・一番の理由としては、直近の販売が上がらなかったことである。特に、一般団体が秋の書き入れ時にもかかわらず不調で、上がっていない。教育旅行については、今年はずっと低調のため変わらないが、個人旅行の販売も良くない(東京都)。

分野	景気の現状判断	業種・職種	判断の理由	追加説明及び具体的状況の説明
		旅行代理店（営業担当）	お客様の様子	・米国大統領選の結果により為替相場も変動しているが、まだ直接的な影響は出ていない。来年以降に不安がある(東京都)。
		通信会社（営業担当）	販売量の動き	・ここ数か月は多チャンネルサービス、インターネットサービスの契約数がほぼ横ばいで推移しており、大きな動きはない。
		通信会社（局長）	販売量の動き	・依然としてケーブルテレビ契約数は横ばいである。他社への切替えが増えているが、それは景気の問題ではなく、他社の営業活動が活発になっている結果とみている(東京都)。
		通信会社（営業担当）	お客様の様子	・相変わらず新規加入、コース変更共に必要最低限、もしくはより低価格のプランを選択する状況である。
		通信会社（総務担当）	単価の動き	・日用品の価格を見ると、農作物など高値継続の商品もあるが、ガソリンなど為替により継続的に安価なものもあるので、相対的にはあまり変わらない(東京都)。
		通信会社（経営企画担当）	お客様の様子	・過去3か月と比べ、動きがあまり感じられない(東京都)。
		ゴルフ場（従業員）	来客数の動き	・3か月前と比べ、景気は良くなっていない。景気回復を実感できない状況が続いている。
		ゴルフ場（企画担当）	来客数の動き	・1～10月の同地区、同業者の来客数は、前年同期比ではほぼ横ばいである。
		ゴルフ場（支配人）	お客様の様子	・この時期の平日の来客は、インターネットからの予約客、友の会メンバーが中心であり、例年と比べてあまり増減がない。週末も例年開催のコンペ客を中心に変化がない。
		パチンコ店（経営者）	競争相手の様子	・当店、また地域のライバル店何軒かの来客数は、昼夜ともあまり変化はない(東京都)。
		その他サービス [保険代理店]（経営者）	単価の動き	・客は前回購入時と同じ商品を選び、ワンランク上の商品は選択しない。
		設計事務所（経営者）	お客様の様子	・今年度の官庁案件発注はほぼ完了しており、民間の設備投資意欲は一部を除いて低調である。今しばらくはこのままの状況が続く。
		設計事務所（職員）	それ以外	・一般に、2017年7月ごろから1年間が建設工事費高騰のピークと見込まれている。その後に発注を考える案件が多いように感じられるため、しばらくは横ばいなのではないか(東京都)。
		住宅販売会社（経営者）	販売量の動き	・当社は不動産デベロッパー業と総合建設業である。当社が提供している一般サラリーマン向け住宅は、消費税増税後物価が上昇しているにもかかわらず、給料が上がらず可処分所得が下がっているため、全く売れない。しかし、1億円を超える高級マンションは売れている。一般サラリーマン向け住宅が売れると経済波及効果は大きいと、ぜひ対策をお願いしたい。一方、総合建設業では工事原価が上昇しているため、公共工事を受注しても利益が出ないことがかなりある。
		住宅販売会社（従業員）	販売量の動き	・受注状況が良くない。戸建て、賃貸、分譲住宅すべてにおいて前年を下回っている。ユーザーの慎重さは相変わらずで、商談に時間がかかっている。8～9月の天候不順により集客が悪かった影響もある(東京都)。
		住宅販売会社（従業員）	販売量の動き	・受注件数は前年度並みになっている。
		住宅販売会社（従業員）	販売量の動き	・受注量はこのところずっと前年同期並みで、変化の兆しはみられない。
		その他住宅 [住宅管理・リフォーム]（経営者）	お客様の様子	・景気動向的は、以前客から話があった仕事も、今のところほとんど動きがなく、相変わらず停滞している状態である。
		その他住宅 [住宅資材]（営業）	販売量の動き	・依然として建築資材の需要動向に改善は見られないが、大幅な低下もないことから、現状維持である(東京都)。
		商店街（代表者）	販売量の動き	・当地域としては、人気漫画の連載終了に伴うファンや観光客の急激な増加が一段落し、今までどおりの平穏さを取り戻してきたが、景況感としては下降ペースになってきたことは否めない(東京都)。
		一般小売店 [和菓子]（経営者）	来客数の動き	・月末の降雪や気温の急激な低下の影響などで、来客数がかなり落ちている。

分野	景気の現状判断	業種・職種	判断の理由	追加説明及び具体的状況の説明
		一般小売店〔印章〕（経営者）	来客数の動き	・客の動向が完全に量販店に移行したとを感じる。今消費の中心となっている年代は、子供のころからショッピングセンターで買物することが定着しており、商店街での買物は、よほど目的がない限り難しい。
		一般小売店〔文房具〕（経営者）	単価の動き	・来客数は落ちていないが、年賀状印刷やダイアリーなど単価の高い季節商材の販売量が不調だったため、結果として売上は落ちている（東京都）。
		百貨店（総務担当）	単価の動き	・来客数は前年を超え順調に推移しているが、1人当たりの購入単価が落ちているため、売上は前年に届いていない。売上が前年を上回るのは、会員向け割引セールスの初日程度で、あとは大変苦戦している。前年売上を超えているのは食品とインバウンド需要の衰えない婦人服飾雑貨程度である（東京都）。
		百貨店（総務担当）	お客様の様子	・客の必要ない物は購入しないという消費に対する慎重な姿勢が顕著である。
		百貨店（総務担当）	販売量の動き	・販売量の減少は、顧客の意識や購入手法の多様化に販売者側が対応できていない業態、企業に共通している。
		百貨店（営業担当）	それ以外	・景気を受けた賞与額の減額傾向や政治情勢不安など、生活防衛意識の高まりにより、必要なものを必要になってからしか購入しない傾向がより顕著になってきている（東京都）。
		コンビニ（経営者）	来客数の動き	・今月に入り来客数が減少している（東京都）。
		コンビニ（経営者）	来客数の動き	・前年同期比で来客数が減少している。
		衣料品専門店（経営者）	来客数の動き	・冬物になり、客単価、商品単価共に上がってきているが、天候の変化が激しく、来客数が減少しているため、売上も落ちている。
		乗用車販売店（総務担当）	販売量の動き	・新型車を投入したものの販売量が伸びてこない。競争が激化しているのが要因である。
		住関連専門店（統括）	販売量の動き	・購買意欲のある客が少ないため、販売件数、販売量共に減少している。
		一般レストラン（経営者）	お客様の様子	・顧客であるはずのサラリーマンの夜の出足がほぼなくなってきた。ランチは食べる必要があるので来店するが、夜に飲むという行為自体が世の中できかなり減っている。安い立ち飲み店などに行っているのかもしれないが、お父さんたちが自分で動かせるお金が少なくなっているのではないかと感じる。
		タクシー運転手	お客様の様子	・ようやく客の動きが出てきて、夕方、飲み屋までの送迎がやや増えている。このまま忘年会へとつながれば良いのだが、この数か月の利用が悪いため、不安がある。12月に入ればそれなりに仕事はできるのではないかと感じる。
		タクシー運転手	お客様の様子	・社会問題化した大手企業の新入社員自殺問題の影響と、それに伴う役所の取締りもあり、タクシーに一番肝心な深夜の残業と飲食が減少している（東京都）。
		タクシー（団体役員）	来客数の動き	・3か月前から景気は低迷状態と感じていたが、株価上昇にもかかわらず、円安の影響からか更に悪化している。
		通信会社（経営者）	販売量の動き	・テレビ、インターネット、電話共に加入獲得は予算未達となっている。解約も、携帯各社への固定インターネット回線切替えによる解約が大幅に増加しており、純増予算未達が継続、拡大している。電力、モバイルは予算を達成している（東京都）。
		通信会社（経営者）	お客様の様子	・一時的なものかもしれないが、12～3月までは新規受注の見込みがほぼなく、空き要員が目立つ。
		通信会社（管理担当）	販売量の動き	・前月から販売量は変わらないが、解約が増加している。大手キャリア等、競合他社も、新規獲得に苦戦するなかで低価格プランやキャンペーン等、手を打っているためとみている。
		通信会社（管理担当）	販売量の動き	・法人向けソリューション案件はほぼ横ばいで推移しているが、個人向け携帯電話やその周辺機器の小売については、年末商戦を前にして販売台数が落ちている（東京都）。
		ゴルフ場（経営者）	単価の動き	・来客数は増えているが、売上は減少している。
		その他サービス〔電力〕（経営者）	お客様の様子	・マンションの契約が先延ばしにされたため、契約件数が減っている（東京都）。

分野	景気の現状判断	業種・職種	判断の理由	追加説明及び具体的状況の説明
		その他サービス 〔学習塾〕（経営者）	来客数の動き	・問い合わせ件数が前年比で減少している。
		設計事務所（所長）	競争相手の様子	・同業者等の競争相手をみると、設計業は簡単に独立できるため年々業者が増加する一方で、仕事量が非常に少ない。
		住宅販売会社 （従業員）	競争相手の様子	・3か月前に比べ、新築売りアパートがピークを迎えてきている。ただし、客の動きは活発で、販売状況は変わっていない。土地仕入で他社が若干高値で購入している感がある。
	×	一般小売店〔家電〕（経営者）	販売量の動き	・とにかく品物の動きがない。量販店に取られている可能性もあるかもしれないが、良い話は聞けない(東京都)。
	×	一般小売店〔食料雑貨〕（経営者）	来客数の動き	・近隣に大型商業施設がオープンしたため、悪くなっている。
	×	一般小売店〔祭用品〕（経営者）	来客数の動き	・周囲の大型商業施設閉店の影響か、かなり悪い。
	×	衣料品専門店 （店長）	それ以外	・買上点数は下げ止まっていない。
	×	その他小売〔生鮮魚介卸売〕 （営業）	単価の動き	・いか、鮭、たら、とにかくなんでも高い。利益が見込めないため商売している意味がない(東京都)。
	×	旅行代理店（営業担当）	お客様の様子	・前年同期の半分に落ち込んでいる(東京都)。
	×	タクシー運転手	来客数の動き	・大手企業の残業問題からか、遅くまで仕事をする人がいなくなっている(東京都)。
	×	美容室（経営者）	来客数の動き	・来店サイクルが徐々に鈍っているように感じる。
	×	設計事務所（経営者）	それ以外	・今の経済状態が、全体の伸びを止めている。米国大統領選の結果は関係ない。日本で決めるべき年金問題も決まっていないうたとか、物価の指針についても良い方向が全くない。そういったなかで仕事を模索しているわけだが、全体的に暗い形で年末を迎えており、来年度にどのような仕事があるか見据えることができない。
	×	設計事務所（所長）	お客様の様子	・新しい情報は多少あるが、以前に比べすぐに消えてしまい、空回りのことが多い(東京都)。
企業 動向 関連 (南関東)		食料品製造業 （営業統括）	受注価格や販売 価格の動き	・特に新商品に対する反応が良くなってきている。
		出版・印刷・同 関連産業（経営 者）	受注量や販売量 の動き	・例年この時期は受注量が増え、景気がやや良くなる(東京都)。
		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、名刺印刷の仕事をしている。11月は会社設立が5件あり、通常なら銀行印や実印は分けなないことが多いため5本の受注だが、1社で2本の注文が2件あり合計7本となっている。割と設立に資金をかけてもいいという客が増えていると感じる。問屋に関して、通常の支払が15万円前後のところ、11月は23万円ほどあり、当社は見込みでの仕入ではなく注文が発生してから仕入のため、まさに客渡しの分が問屋の支払に反映されているので、良くなっている(東京都)。
		金属製品製造業 （経営者）	受注量や販売量 の動き	・得意先からの受注量、内示量共に増加しており、3か月前までは増産傾向である。
		電気機械器具製 造業（経営者）	受注量や販売量 の動き	・新商品が安定的に売れており、販売ツールの整備も徐々に奏功しだしている(東京都)。
		精密機械器具製 造業（経営者）	受注量や販売量 の動き	・前月比で受注量が10%増加している。特に、産業輸送機関係が回復傾向である。
		建設業（営業担 当）	取引先の様子	・株価の上昇により、一旦保留になった設備投資案件が再浮上し始めている。
		輸送業（経営 者）	競争相手の様子	・現在の需給関係は、物流業に非常に追い風が吹いていると言われているが、人件費の高騰もあり、経常的な景気回復にはまだ至っていない。
		広告代理店（営 業担当）	受注量や販売量 の動き	・会社の売上は、大型コンペをいくつか獲得したこともあり、利益が上がっている(東京都)。

分野	景気の現状判断	業種・職種	判断の理由	追加説明及び具体的状況の説明
		税理士	取引先の様子	・米国の大統領選に伴う混乱が経済に与える影響はそれほど大きくないとの見方により、株価は上昇し円の高騰も避けられた。今年は厳冬との予想により、冬物衣料の売行きも良い。
		その他サービス業〔警備〕（経営者）	取引先の様子	・公共事業等の仕事は順調に推移しており、警備員の人出不足も続いている。
		食料品製造業（経営者）	受注量や販売量の動き	・特別注文が多数入り、売上、利益は伸びているが、店頭での売上は前年比95%くらいで推移している。
		出版・印刷・同関連産業（経営者）	競争相手の様子	・ペーパーレス化、競争激化から受注量が減少してきている。
		出版・印刷・同関連産業（所長）	受注量や販売量の動き	・年末に向け、案件の動きは活発になっているが、前年と比較すると大きくマイナスの状態推移しており、依然として厳しい。
		出版・印刷・同関連産業（営業担当）	受注量や販売量の動き	・受注件数、金額共に前年同期の目標を達成し、10%ほど増加しているが、利益は前年並みである（東京都）。
		プラスチック製品製造業（経営者）	受注量や販売量の動き	・今月はやや良いが、全体の景気動向は大きく変わってはいない。
		一般機械器具製造業（経営者）	受注量や販売量の動き	・どの取引先も全体的に低迷している。
		建設業（経営者）	受注価格や販売価格の動き	・希望価格で物が売れない。
		建設業（経営者）	受注量や販売量の動き	・計画していた物件が延期になってしまった。一つは工場跡地でもあり土壌汚染が発覚したためで、もう一つはコストが合わず東京オリンピック後に延期となった。
		建設業（従業員）	受注量や販売量の動き	・3か月前に比べて受注量は増えているが、動きが鈍い。
		輸送業（総務担当）	受注量や販売量の動き	・今月は年末に向けて件数、荷量が徐々に増えてくる時期だが、今のところあまり変化はみられない。
		金融業（統括）	取引先の様子	・金利は低下しているが、新たな積極的な資金ニーズがない。
		金融業（支店長）	取引先の様子	・景気が良くなっているとは思えないが、悪くもなっていない。
		金融業（営業担当）	取引先の様子	・取引先の建売業では商品在庫を減らし様子を見ている。建設業は相続対策等のアパート建設が増加しているが、人手不足もあり、人件費が増えて利幅が減っている。小売業では年末に向け売上は増加しており、株価上昇等雰囲気も良く、売上げが期待できる。製造業は先行きの売上見通しは若干悪く、先行きが不透明である（東京都）。
		金融業（役員）	取引先の様子	・海外、特に米国の今後の見通しが不透明であることから、慎重な態度がみられる。建設関連は相変わらず順調であるが、人手不足は改善されていない。
		不動産業（経営者）	取引先の様子	・駅前13階建てRCマンション101室について、未契約17室のうち成約件数は2室のみである。駅7分の物件の未契約19室も進展はない。当社が管理しているワンルーム6所帯もそのままである（東京都）。
		不動産業（総務担当）	取引先の様子	・契約更新時に、賃貸料の値上げをテナントに申し込んでいるが、受け入れてくれるテナントがようやく増えてきた一方で、早期解約違約金を払ってでも退去せざるを得ないテナントもあり、景気の回復はまだら模様である（東京都）。
		税理士	それ以外	・健康のために夜10～11時過ぎに駅まで商店街を通りつつ10分ほど歩いている。飲食店が結構あり、昔は客も多く入っていたのだが、外から窓越しに見ると、どの店もあまり入っていない（東京都）。
		社会保険労務士	取引先の様子	・資金繰りの厳しい会社が見受けられる（東京都）。
		経営コンサルタント	取引先の様子	・金属加工、板金加工など、中小製造業はいずれも厳しい状況に変化はない（東京都）。
		その他サービス業〔情報サービス〕（従業員）	受注量や販売量の動き	・3か月前の8月には特需的な要素があり、一時的に受注が増加したが、その後はほぼ予想通り推移しており、大きく変わる要素は見当たらない。
		その他サービス業〔ソフト開発〕（従業員）	取引先の様子	・取引先の様子からは、良くなっているとも悪くなっているともいえない。

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
		プラスチック製品製造業（経営者）	受注量や販売量の動き	・爆買の一服感から、化粧品容器の受注が回復せず、医療品容器に関しても減少気味で、業績は低迷している。
		電気機械器具製造業（経営者）	受注量や販売量の動き	・世界中が不景気で、見通しが不透明である。零細企業には全く反映されてこない(東京都)。
		その他製造業〔靴〕（経営者）	取引先の様子	・当社の得意先、材料屋等は大変厳しい状態のなか努力しており、当社もそれに従っている。
		建設業（経理担当）	受注価格や販売価格の動き	・相変わらずこちらの受注希望価格に発注者の予算が届かず、発注者の予算に合わせて契約価格を下げている状態である。公示案件が多ければ辞退した案件も多く、公示量はまだまだ少ない。
		輸送業（経営者）	受注量や販売量の動き	・9月以降、取扱量の減少幅が大きくなってきていることから売上が大幅に減少しており、大変厳しい年の瀬を迎えそうである(東京都)。
		輸送業（総務担当）	取引先の様子	・荷主の生産量が計画を下回り、年末にかけて増える気配もない。出荷量も横ばいから下方修正になっている。
		広告代理店（経営者）	取引先の様子	・取引先と仕入先の上半期の業績が共に不調だった場合、両者への調整作業に時間が割かれ、企画提案を考える時間が奪われてしまう。不調が強かった上半期は、その傾向も強く、時間が早く過ぎる一方、実のある行動がほとんどできない。
		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	・同業他社との価格競争がますます厳しくなっており、売上や利益を圧迫している。
		その他サービス業〔映像制作〕（経営者）	取引先の様子	・取引先の生産工場では、設備投資に資金が回らず、明らかに潮目が変わったという話が出ている(東京都)。
	×	金属製品製造業（経営者）	取引先の様子	・全体に仕事量が減少している。見積り数も減少しており、決定も少ない。
	×	建設業（経営者）	競争相手の様子	・競争入札の単価があまりに低い。
	×	通信業（広報担当）	受注量や販売量の動き	・前年同月比でほぼ同水準で足踏みしている(東京都)。
	×	その他サービス業〔ソフト開発〕（経営者）	競争相手の様子	・仕事の依頼が減って、空き要員の仕事依頼が増えてきている(東京都)。
雇用 関連 (南関東)		人材派遣会社（営業担当）	求人数の動き	・労働契約法の期間制限において、無期雇用化の意向を取引先から多く受けている(東京都)。
		人材派遣会社（営業担当）	採用者数の動き	・今月は求人数、採用者数共に前月に比べると若干落ち着いている。新規取引先からの案件は入ってきているが、従来の取引先からの追加案件は少ない。全体的にみると派遣、紹介等の外部人材の活用希望は増加傾向だが、今月に限っては採用者数が少なく、各企業、業界共に動きが鈍っている。
		求人情報誌制作会社（広報担当）	周辺企業の様子	・同業他社では、軒並み前年比で増収のところが多く、なかには最高益を上げた企業もあると聞いている(東京都)。
		職業安定所（職員）	求人数の動き	・平成28年8～9月の月間有効求人数は9,000人を超え、引き続き採用意欲は高い。また、前年比を見ると8月は13.7%、9月は14.5%と増加幅が2けたとなっていることから、現在の景況はやや良いと判断している。なお、求人は増加傾向で推移しているが、充足数は、前年4～9月と比較してマイナス11.9%となっており、人材確保が厳しい状況である。
		人材派遣会社（社員）	求人数の動き	・一部の自動車関連で期間工採用の動きがあるが、その他の業種では全く求人が増えていない(東京都)。
		人材派遣会社（社員）	求職者数の動き	・企業からの求人はあるものの、3か月前と変わらず人材不足で採用が厳しい状況である。
		人材派遣会社（社員）	それ以外	・収入も支出も増えたが、景気の影響を受けて自然にそうだったわけではない(東京都)。
		人材派遣会社（支店長）	それ以外	・派遣依頼は引き続き好調だが、登録者獲得のための時給競争が激しく、人材確保がますます困難になってきている(東京都)。
		人材派遣会社（支店長）	求人数の動き	・一般、紹介予定派遣の求人共に、ここ数か月横ばいである。
		人材派遣会社（営業担当）	周辺企業の様子	・エンジニア派遣において、エンジニア不足は継続しており、製造業の堅調さがうかがえる(東京都)。

分野	景気の現状判断	業種・職種	判断の理由	追加説明及び具体的状況の説明
		職業安定所（職員）	求人数の動き	・新規求人数が前年同月比で若干減少している。景気は高止まり傾向である。
		職業安定所（職員）	求人数の動き	・新規求人数は3か月前に比べ増加しているものの、前年同月比では増加割合は低下している（東京都）。
		民間職業紹介機関（経営者）	採用者数の動き	・来期新卒採用は、インターンシップ採用ともいえる形態が強く、広報PR予算としてメディアを活用する動きが抑えられており、採用メディア関係者は困惑気味である（東京都）。
		民間職業紹介機関（経営者）	求人数の動き	・求人、採用者数などからは、クライアント企業の業績が向上しているようには思えない。景気回復が感じられず、生産、その他全般的に力強さは感じられない。技術開発には常に力を入れている（東京都）。
		民間職業紹介機関（職員）	求人数の動き	・求人数や採用者数を見ても、前年比で大きな変化はない（東京都）。
		学校〔大学〕（就職担当）	周辺企業の様子	・特に大きな変化は感じない（東京都）。
		職業安定所（職員）	求人数の動き	・月間有効求人数は、前年同月比で4か月連続の減少であり、減少率が徐々に膨らんできている。
	x	-	-	-

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式会社）

（-：回答が存在しない、*：主だった回答等が存在しない）

分野	景気の現状判断	業種・職種	判断の理由	追加説明及び具体的状況の説明
家計動向関連 (東海)		商店街（代表者）	お客様の様子	・米国の次期大統領が新しく決まったおかげで、景気が良くなっている。
		一般小売店〔土産〕（経営者）	来客数の動き	・伊勢志摩サミットの効果が続いている。
		その他専門店〔雑貨〕（店長）	来客数の動き	・都心部のターミナル地区に限ってみれば、夕方以降は、会社員の来客数が大幅に伸びている。
		一般小売店〔高級精肉〕（企画担当）	販売量の動き	・株価の上昇が良い雰囲気を生んでおり、景況感は良好である。
		百貨店（経営企画担当）	お客様の様子	・気温の低下等もあり、衣料品が好調に動いている。また、株高の影響もあり、宝飾品の動きも好調である。
		スーパー（店員）	単価の動き	・天候にも恵まれ、客足が鈍る要因もなく、野菜の価格も初秋に比べると下がっている。特産物の柿の発送量も増加し、売上も増加している。
		スーパー（販売担当）	来客数の動き	・来客数が増えつつある。
		スーパー（商品開発担当）	来客数の動き	・3か月前までは来客数が前年を割ることが多かったが、今月は100%を超えている。客単価、1品単価共に、若干ではあるが良い結果を残している。
		コンビニ（エリア担当）	販売量の動き	・デリカ部門は、販促キャンペーンの効果で前年同月比で売上が15%増加している。
		乗用車販売店（経営者）	お客様の様子	・新車を購入する客や、後回しにしていた整備を実施する客が増えている。
		その他専門店〔雑貨〕（店員）	来客数の動き	・来客数が増えている。
		高級レストラン（役員）	来客数の動き	・曜日変動の要素を除くと、前年同月比で来客数は若干の増加傾向にある。
		その他飲食〔仕出し〕（経営者）	販売量の動き	・例年、秋口は大型案件が多く、景気とは関係なくある程度の数字が残せる。
		観光型ホテル（販売担当）	来客数の動き	・11月も一般宴会の特需に助けられ、全体の実績としては前年を上回っている。国内外共に来客数の動きが鈍っている。インバウンドも首都圏内にとどまり地方に回るほどの需要がないのが、減少気味である。
		旅行代理店（従業員）	販売量の動き	・今月は秋の行楽シーズンがピークを迎えるが、取扱件数、取扱額共に前年同月を上回り、企業には金や時間を余暇に回す余裕が感じられる。仕事が忙しすぎて旅行を実施できず、次のシーズンに延期となる案件もあり、景気は上向きである。
	商店街（代表者）	お客様の様子	・平日と週末とでは違うが、休日には購入客も増え購買意欲がうかがえる。	
	商店街（代表者）	販売量の動き	・相変わらず客単価が低く、販売量や売上の増加につながらない状況がずっと続いている。	

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
		商店街（代表者）	お客様の様子	・節約志向が強い。住宅関連の高額商品に対しては、特に財布のひもが固い。
		商店街（代表者）	お客様の様子	・高齢者は、レジャーにはわりと金を使っているが、家電製品に関してはあまり関心がない。
		商店街（代表者）	単価の動き	・ここ数か月間、客単価の低下が続き、底値安定である。千円以上の商品が落ち込み、千円以下の商品の割合が高い。来客数にはあまり変動はない。
		商店街（代表者）	販売量の動き	・問い合わせや見積依頼はあるものの、実際の販売には結び付かない。品質が多少落ちて安い品物で間に合わせる傾向は変わらない。政府はデフレ脱却と言っているが、全くそうは感じられない。
		一般小売店〔土産〕（経営者）	販売量の動き	・遷宮後も当地の観光市場の景気は高水準のまま横ばいで、商品の動きは好調を維持している。クラフトビール事業も非常に堅調に推移しており、増産を繰り返しているが生産が必要に追いつかない。
		一般小売店〔生花〕（経営者）	お客様の様子	・ギフトの予算は抑制気味で、高額商品の売行きはやや鈍い。税込みで何円以内という注文も時々ある。家庭に飾る花等も、購買は安売りの時に集中し、それ以外の時にわざわざ足を運ぶ客は少ない。
		一般小売店〔薬局〕（経営者）	来客数の動き	・当地方の小売業は、低空飛行のままである。天候や休日の影響がすぐに表れ、非常に悪い状態である。
		一般小売店〔酒類〕（経営者）	販売量の動き	・ボジョレーヌーヴォー解禁の時期には、以前は飲食店でもよく売れたが、客のアルコール離れもあり、飲食店での販売量が減少している。
		一般小売店〔書店〕（営業担当）	販売量の動き	・客からの注文量には、例年に比べても目立った増減はみられない。
		百貨店（経理担当）	販売量の動き	・お歳暮商戦がスタートしギフトセンターの売上は前年並みに推移しているが、気温の低下にもかかわらず、衣料品の売上が伸びない。
		百貨店（経理担当）	お客様の様子	・ビジネスやインバウンドに關係する人やモノの動きには落ち込みを感じないが、レジャー関係の動きが鈍い。
		百貨店（経理担当）	販売量の動き	・消費者の財布のひもは引き続き固い。衣料品を中心に厳しい状況である。
		百貨店（販売担当）	単価の動き	・ボーナスに向けた動きは、件数としては例年に比べ若干減少しているが、自分へのご褒美として高単価商品の動きが高まっている。自家用、ギフト需要共に客単価は比較的高く、購入意欲は引き続きみられる。
		百貨店（計画担当）	来客数の動き	・前月に引き続いて景気は下げ止まり感がある。特に婦人服は気温が低いおかげで、以前ほど悪い状況にはない。
		百貨店（販売担当）	販売量の動き	・来客数は前年同期を上回っており、食料品や生活雑貨は好調であるが、婦人服を中心とする衣料品部門の苦戦は変わらない。
		スーパー（経営者）	お客様の様子	・冬物衣料や寝具等の動きをみると、急に寒くなって伸びている。共働き世帯が多くなって納める税金は増えており、景気にはプラスになっていないが、国の歳入は増加している。
		スーパー（店長）	単価の動き	・野菜の価格高騰で客単価は上昇しているが、し好品の菓子等は、売上が少し下がっている。生活必需品の高騰で客単価が高くなり、売上は前年並みであるが、決して良い方向ではない。
		スーパー（販売促進担当）	販売量の動き	・売上は11月も前年同月割れが続いている。来客数は98%前後を維持している。販売量、販売価格共に下落している状況は変わらない。
		スーパー（企画・経営担当）	お客様の様子	・気温が低くなり、鍋物関係や精肉商品の動きが良くなってきたが、低単価の商品だけが動き、高単価の商品の動きは、依然として良くない。
		スーパー（ブロック長）	販売量の動き	・店舗の売上は、農産物の価格上昇や改装の効果で、何とか持ち直している。しかし、競合店との価格競争は変わらず厳しい。
		コンビニ（エリア担当）	それ以外	・必要な物以外は購入しない傾向が続いている。
		コンビニ（店長）	販売量の動き	・たばこの販売量が、前年同期比で1割以上減少している。当店は繁華街にあるが、繁華街へ来る人の動きが悪くなっており、少し心配である。
		コンビニ（店長）	販売量の動き	・来客数、売上共に前月は、前年同月を下回っていたが、11月は前年並みを維持している。

分野	景気の現状判断	業種・職種	判断の理由	追加説明及び具体的状況の説明
		家電量販店(店員)	販売量の動き	・11月前半は好調であったが、後半は来客数が減少してきている。
		家電量販店(店員)	販売量の動き	・販売量は、前月と比べると日曜日が1日少ないこともあって少し悪いが、前年同期の実績は上回っている。
		乗用車販売店(営業担当)	販売量の動き	・新型車種が発売されて販売量が増えてもよいはずだが、既存車種の販売が落ち込み、トータルとしては伸びていない。
		乗用車販売店(経営者)	販売量の動き	・11月も目立った動きはみられない。
		乗用車販売店(経営者)	お客様の様子	・思いのほか米国の大統領選に伴う混乱はなく、ここ数か月と比べて特に変化はみられない。
		乗用車販売店(従業員)	販売量の動き	・販売量は、想定範囲内で動いており、良くも悪くもなっていない。
		乗用車販売店(従業員)	販売量の動き	・新型車種の事前予約が好調に推移している。しかし、今まで受注を押し上げてきたハイブリッド車には、これまでの勢いが感じられない。今一つ市場の動きがつかみきれない。
		乗用車販売店(従業員)	お客様の様子	・問い合わせ件数はそこそこあり、動きが出始めている感触もある。しかし、具体的な商談は少なく、売上にはあまりつながっていない。
		住関連専門店(営業担当)	お客様の様子	・新築の持家住宅、マンション共に横ばいである。公共工事や一般企業の設備投資等についても、良い業種、悪い業種とで差が出ている。リフォームや耐震工事のほか大規模改修工事等は全般的に良く、引き続き需要はおう盛である。
		その他専門店[雑貨](店員)	来客数の動き	・来客数は前年同期比で10%程度の減少である。
		その他専門店[貴金属](営業担当)	単価の動き	・販売量、来客数共に増えているが、客単価が上がっていない。これから年末に向けては単価の上昇を期待している。
		その他小売[ショッピングセンター](経理担当)	販売量の動き	・売上高は前年同月比で0.7%のマイナス、来客数は前年比で4.0%増加が続いている。
		一般レストラン[パン・カフェ](経営者)	来客数の動き	・近隣に大型スーパーが開店し、一時的に客足が流れる動きもみられる。
		一般レストラン(経営者)	来客数の動き	・年配のなじみ客は来店するが、若い新規客の来店がない。
		スナック(経営者)	来客数の動き	・客層には年金生活者が多く、経済の先行きへの不安から、財布のひもは一層固くなり、客足が伸びない。
		都市型ホテル(経営者)	来客数の動き	・予約時のリードタイムが短く、直前になって来客数が増える。
		都市型ホテル(支配人)	販売量の動き	・宿泊数は相変わらず大幅な前年割れで、予約の入りも少ない。忘年会の受注も不調が続いている。
		旅行代理店(経営者)	販売量の動き	・11月は年末年始の予約が入る時期であるが、現状ではあまり入らず、景気はあまり良くない。
		旅行代理店(経営者)	お客様の様子	・年末年始の休み期間が短く、客の動きが悪い。国内旅行は、年末の問い合わせが増えており、かに・ふぐやイルミネーション企画への引き合いが多い。
		タクシー運転手	お客様の様子	・11月は祝日が2度あり、結婚式等の客はあっても、祝日の夜等は客足の減少を心配したが、後半になって忘年会等の動きもあり、前年並みの売上となっている。
		タクシー運転手	来客数の動き	・この2～3年、繁華街の人出が少なく、売上につながらない。
		通信会社(営業担当)	お客様の様子	・付加価値分に追加の金を払うよりも、少しでも節約しようという傾向が続いている。
		通信会社(サービス担当)	販売量の動き	・新規申込が増加しているが、解約件数も増加している。アナログ回線の解約は、新規契約の件数をはるかに上回っている。
		テーマパーク(職員)	お客様の様子	・週末にレジャーに出かける客の様子は変わらない。
		テーマパーク職員(総務担当)	販売量の動き	・販売額に伸びが見られない。
		美顔美容室(経営者)	販売量の動き	・ホームケアのセット商品が売れている。

分野	景気の現状判断	業種・職種	判断の理由	追加説明及び具体的状況の説明
		住宅販売会社（従業員）	競争相手の様子	・相変わらず下請会社には忙しい様子はなく、特に外構工事の仕事が減っている。
		住宅販売会社（従業員）	販売量の動き	・あまり変化は見られない。
		その他住宅〔不動産賃貸及び売買〕（経営者）	お客様の様子	・客の問い合わせはやや増加しているが、予算がなかなか増加しない。
		一般小売店〔贈答品〕（経営者）	お客様の様子	・今月はお歳暮の早期受付の時期であるが、売上が伸びたのはポイントアップの日だけで、平常時は伸び悩んでいる。月全体で見ると少し減っている。ポイント等少しでもメリットがないと、客には動きが出ない。
		百貨店（売場主任）	お客様の様子	・週末は家族連れの客もあり来客数は変わらないが、平日の昼間はほとんどない。催事場で物産展等を開催しても、下の階まで客足が流れてこない。消費者は、百貨店に買物に来るのではなく、ネット購入の下見のために来店する。
		スーパー（経営者）	販売量の動き	・野菜等の価格高騰により、かにやかまぼこ等、家庭用で主菜にならない商品の売上が特に落ちている。
		スーパー（経営者）	お客様の様子	・中小企業や小売店の売上が悪い。小売店の状況は徐々に悪くなっている。
		スーパー（店長）	販売量の動き	・売上高は前年同期を上回る水準で推移しているが、ポジョレーヌーヴォーは、安い価格帯は売れているが、高価格帯の商品の売行きが悪い。マスコミでの話題の少なさもあるが、余分な物は買わない傾向が表れている。
		スーパー（総務担当）	販売量の動き	・生鮮食品に関しては、毎日の気温の動きと客への売り込み商品が合致しない日が多い。
		スーパー（販売担当）	販売量の動き	・周辺の競合店が力を入れており、客足が流れている。
		スーパー（人事担当）	販売量の動き	・消費者には、買い控えが見受けられる。
		コンビニ（企画担当）	来客数の動き	・規制緩和の停滞、米国の大統領選に伴う混乱等の世界情勢や東京オリンピックの迷走等、様々な問題で閉そく感があり、来客数も減少している。
		コンビニ（企画担当）	販売量の動き	・これまでは好調を維持していた店舗でも、実績が前年割れとなっており、売上の減少幅が一層広がっている。
		衣料品専門店（経営者）	来客数の動き	・11月は、例年ならば多少暖かくても、なじみ客からセーターやコートの引き合いがあるが、今年はなじみ客の来店が減っており、その分売上も減少している。
		衣料品専門店（販売企画担当）	来客数の動き	・ファッション衣料、介護用衣料共に、販売量が激減している。
		乗用車販売店（従業員）	販売量の動き	・会社のなかでも売れている店と売れてない店の差が極端にある。数か月前までは全体的に良かったが、最近は格差を感じる不安定な状態になってきている。
		乗用車販売店（従業員）	販売量の動き	・前年同期比で販売台数は減少している。店舗の販売数は減少しており、会社全体でも目標台数の80%前後で推移している。
		乗用車販売店（従業員）	販売量の動き	・新型車種の発売にもかかわらず、前年実績を割り込んでいる。ローンで購入を希望する客が多いが、月々の支払額をみて購入を延期するケースが増えている。既存オーナーからは、維持が困難になって売却や維持費の安い車種への買換えの要望が増えており、景気は下降している。
		一般レストラン（従業員）	来客数の動き	・年末に向けて忙しくなる時期であるが、前年よりも暇である。
		観光型ホテル（経営者）	来客数の動き	・宿泊者数、昼食・夕食の来客数共に伸び悩み、景気はやや悪くなっている。
		都市型ホテル（営業担当）	お客様の様子	・客の交際費の予算が減少している。レストラン客や宿泊客は、3か月前と比べると大幅に落ち込んでいる。
		旅行代理店（経営者）	販売量の動き	・年明けの受注が例年より少なく、客の動きも悪い。
		旅行代理店（経営者）	お客様の様子	・節約志向が徹底しており、不要不急な物は購入しない。
		通信会社（企画担当）	販売量の動き	・新規契約数はあまり変わっていないが、解約数が若干増加し、安いコースへの変更も目立っている。
		通信会社（営業担当）	販売量の動き	・11月に入って、販売量の減少が続いている。

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
		テーマパーク（職員）	お客様の様子	・インバウンドは円高や世界情勢の不安定さで減少傾向にある。日本人の消費量も減少している。
		ゴルフ場（企画担当）	来客数の動き	・11月は来客数、売上共に前年同月を上回ってはいるが、予算には届かず苦戦を強いられている。
		パチンコ店（経営者）	販売量の動き	・来客数や単価の動きが、やや悪くなっている。
		理美容室（経営者）	来客数の動き	・段々寒くなって来客数が減少する時期ではあるが、例年以上に来客数が減少している。
		美容室（経営者）	お客様の様子	・当地域には全く将来性がなく、景気は悪い。
		美容室（経営者）	来客数の動き	・客の話を聞いていると、あまりイベントの話題も出ない。年末年始に向けて来店回数を減らしている。
		その他サービス[介護サービス]（職員）	競争相手の様子	・デイサービス型の介護老人保健施設では、要支援の利用者数が増加傾向にあるが、増加に伴って事務業務が増えるため、対応できるマネージャー職の不足で、小規模な施設では業務の継続が困難となりつつある。
		設計事務所（職員）	お客様の様子	・周りからは景気の良い話が聞かれない。円安で持ちこたえているのが経済の現状である。
		住宅販売会社（従業員）	販売量の動き	・来客数が減少しており、例年よりも状況は悪い。金利が低いことだけが救いである。
		その他住宅[住宅管理]（経営者）	単価の動き	・最近は壁紙の張り替えから耐震補強まで、様々なリフォーム物件の依頼が多いが、材料費が上昇しているため利益は減少している。
	×	一般小売店[結納品]（経営者）	販売量の動き	・全く物が売れない。特に今月は厳しい。
	×	コンビニ（エリア担当）	来客数の動き	・11月は来客数の落ち込みが目立っている。前年と比べて天候もそれほど悪いわけではないが、特に週末の来客数が伸び悩んでいる。
	×	コンビニ（エリア担当）	販売量の動き	・来客数だけでなく客単価も前年割れをしている。
	×	一般レストラン（経営者）	来客数の動き	・相変わらず世間一般では景気回復の実感はない。世界情勢の不安定化と激しい社会変化に右往左往するばかりで、将来への展望にも期待感はない。個人事業者が社会のなかで生きるスペースを見付けることにも苦労を感じる。
	×	美容室（経営者）	お客様の様子	・高齢者層の客には、福祉施設に通所したり入所する人が多くなり、来客数が少なくなってきた。
	×	理美容室（経営者）	お客様の様子	・客足は相変わらず安い店に流れる。
	×	住宅販売会社（経営者）	競争相手の様子	・競争相手の様子を見ても、来客数は少なく、なかなか売れない状況である。
企業動向関連 (東海)		-	-	-
		パルプ・紙・紙加工品製造業（総務担当）	受注量や販売量の動き	・例年と同様に今月は荷動きも活発で、受注量、販売量共に増加している。
		化学工業（人事担当）	それ以外	・米国の次期大統領が決まり、米国金利も引き上げの可能性が高まり、不安要素が少なくなっている。それに伴い円安や株高となり、企業業績の向上が見込まれる。
		金属製品製造業（経営者）	受注量や販売量の動き	・販売量は増加しており、売上も増加している。
		電気機械器具製造業（営業担当）	受注価格や販売価格の動き	・円安のおかげで若干販売量が増加している。
		輸送用機械器具製造業（品質管理担当）	取引先の様子	・取引先の会社では、車を買換える人が増えている。
		輸送用機械器具製造業（総務経理担当）	それ以外	・11月に入って、スクラップ価格が前月より2割以上上昇しており、景気は良くなっている。
		輸送用機械器具製造業（経理担当）	受注価格や販売価格の動き	・輸出に伴う売上は、円安の恩恵を享受している。出荷数も中国を中心とするアジア圏で伸びている。
		輸送業（エリア担当）	受注量や販売量の動き	・3か月前と比べて貨物量は3.9%増加しているが、3か月前が特に悪かったので、この数字でもまあまあである。
		金融業（企画担当）	取引先の様子	・米国の大統領選挙後の株高や円安で、個人投資家の心理も改善してきている。

分野	景気の現状判断	業種・職種	判断の理由	追加説明及び具体的状況の説明
		行政書士	受注量や販売量の動き	・出荷量が少し増加している。
		その他サービス業〔ソフト開発〕（社員）	受注量や販売量の動き	・派遣先との契約が容易にでき、派遣要員の待機状態がない。
		食料品製造業（経営企画担当）	受注量や販売量の動き	・先行きへの不安から、消費マインドは依然として盛り上がらない。ブラックフライデーといった新たな販促も話題にはなったが、一過性である。
		化学工業（総務秘書）	それ以外	・会社帰りの客で飲食店は繁盛しており、満席で入れないこともしばしばである。ただし、客は人気店に集中し、不人気店は閑散としている。頻繁に外食する人と外食できない人も、二極化している。
		一般機械器具製造業（営業担当）	受注量や販売量の動き	・受注件数はあるが、客からの値引き要求が強く、受注金額が伸び悩んでいる。
		電気機械器具製造業（企画担当）	受注量や販売量の動き	・上期の業績はまあまあ良かったが、この状況は数か月続く。
		電気機械器具製造業（経営者）	受注量や販売量の動き	・動きがあるのは自動車関係、工作機械及びサーボモーター関係の製品だけで、他の製品については横ばいが続いている。
		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	・電気通信機器やシステム構築事業は、引き合いや受注もあるが、価格の引下げ要求が厳しい。依然として利益率は低く、リストラや合理化で何とか利益を確保している。このような状況が続いているため、業況も変わらない。
		輸送用機械器具製造業（デザイン担当）	取引先の様子	・仕事の受注量が変わらない。
		建設業（経営者）	受注量や販売量の動き	・マンション、戸建住宅共にまずまずの売行きである。しかし、異常な低金利に支えられているだけであって、消費者の購買意欲が高いわけではない。
		輸送業（エリア担当）	受注量や販売量の動き	・貨物の動きには、あまり変化はない。
		通信会社（法人営業担当）	取引先の様子	・TPPや年金カット法案の強行採決があり、社会全体が将来への不安と政治への不信を感じている。行政には、社会保障や市民サービスへの新規施策に取り組む意欲がつかえず、提案に対しても興味を示さない。街には年末・クリスマスモードが広まってきているが、経済に活気がないためか、例年のような慌ただしさは感じられない。
		通信会社（法人営業担当）	それ以外	・統計ではパートを含む1人当たりの現金給与総額は、前年同月比でわずかながら増加し、ボーナスも増加、実質賃金は8か月連続で増加しているが、消費者物価はやや下降しており、景気の動きが今一つはつきりしない。
		金融業（従業員）	取引先の様子	・住宅関連、建築業は比較的景気が良い。自動車産業ではハイブリッド等の電装部門に関連する会社は、比較的上向きであるものの、それ以外の業種は、今までとほぼ変わりはない。
		金融業（法人営業担当）	取引先の様子	・客先の自動車部品メーカーでは、受注・生産量共に前年並みで、ほぼ変化がない。
		不動産業（経営者）	受注価格や販売価格の動き	・販売価格や販売量に変動はみられない。店頭での売買よりもネットでの売買の方が活発である。
		不動産業（用地仕入）	受注価格や販売価格の動き	・マンションの販売価格には、大きな変化がみられない。
		広告代理店（制作担当）	取引先の様子	・ウェブ媒体も紙媒体も、受注量や売上等はほとんど増えておらず、景気が上向き要素がなかなか見当たらない。
		公認会計士	それ以外	・客先の中小企業は、業績が改善していない。人件費の増加や電力料金の引上げ等、コスト増加で収益性が悪化しているが、大企業との取引価格には転嫁できない状況である。
		会計事務所（職員）	取引先の様子	・小売業は相変わらず薄利多売を続けており、利益水準が低下している。ネット通販は伸びているが店舗販売は落ち込んでいる。製造業は技術力の差で明暗が分かれる。

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
		会計事務所(社会保険労務士)	それ以外	・客先でも、個人客が対象の事業者は苦戦している。小売店でセールがあった際、一定金額以上の買物で記念品がもらえたが、記念品はたくさん残っていた。駐車場はほぼ満車だったので、客1人当たりの購入額が小さくなっている。
		その他非製造業[ソフト開発](経営者)	取引先の様子	・米国の大統領選挙の結果は意外ではないが、大幅な円安は意外である。前月同様に好調に推移しているが、相場の動き次第では、はしごを外されるような気がしてならない。
		食料品製造業(営業担当)	受注量や販売量の動き	・取引先では、受注量が減少している。年末の一時金等が減るといっても、多く耳にする。
		出版・印刷・同関連産業(代表)	受注量や販売量の動き	・前年同月比で売上が10%ほど減少している。ネット等、他のメディアに客が流れている。
		窯業・土石製品製造業(社員)	取引先の様子	・生産調整に入る客が全体的に多くなっている。在庫を解消したら元に戻すというが、想定よりも進んでいないようである。遊休化した設備を他の製品製造に使えないか、試行をしている。
		鉄鋼業(経営者)	受注量や販売量の動き	・11月に入ってから、受注量、販売量共に前年同期比で5%ほど落ち込んでいる。
		金属製品製造業(従業員)	受注価格や販売価格の動き	・思ったほど仕事量が出てこない状況のなかで、安値での受注を求められている。
		電気機械器具製造業(経営者)	受注価格や販売価格の動き	・客先業界全体で大規模な規制等の影響により景気が悪くなり、競合先との競争が激しくなっている。製品価格の低下を招き、利益が減少している。
		輸送業(経営者)	受注量や販売量の動き	・ホームセンターやドラッグストア向け雑貨商品の物量が、前年同期比で約5%減少している。
		輸送業(従業員)	受注量や販売量の動き	・例年は11月下旬から荷動きが活発になるが、今年は動きが鈍い。
		輸送業(エリア担当)	それ以外	・人材募集にも人手が集まらず、時給を大幅にアップさせており、収支は悪化している。
		輸送業(エリア担当)	それ以外	・トラック1台単位での貸切りの仕事が減っており、貸切り専門の業者では車両が余っている。大口での輸送量が減少する分1件当たりの輸送量が減り、小口化が進むと共に発注量・受注量も減っている。
		新聞販売店[広告](店主)	受注量や販売量の動き	・折込広告の量が増加している。
	x	-	-	-
雇用 関連 (東海)		人材派遣会社(支店長)	求人数の動き	・求人数は、3か月前比、前年比共に20%強伸びている。年間ベースでも過去最高となっており、求人数は増加傾向にある。
		人材派遣会社(社員)	求人数の動き	・年末に向けて求人数が増えているが、求職者数が追い付いていない。
		職業安定所(職員)	求人数の動き	・新規求人数は、建設業、医療・福祉業、サービス業で堅調に推移しており、正社員の求人も増加している。
		人材派遣会社(営業担当)	求人数の動き	・正社員、中途採用の動きは引き続き盛んで、3か月前の水準を維持している。
		人材派遣会社(営業担当)	周辺企業の様子	・3か月前と変わらず、車載事業を展開する企業は好況である。それ以外の分野では円高や為替不安の影響で停滞している。自動車関連企業で、選択と集中で車載関連に力を入れている結果を反映している。
		人材派遣会社(営業担当)	それ以外	・米国の大統領選挙後は株価や有効求人倍率が上昇し、好調を維持している。
		アウトソーシング企業(エリア担当)	周辺企業の様子	・新車販売台数の伸び悩みに比例して、生産台数の伸びも今一つである。
		職業安定所(所長)	雇用形態の様子	・商業施設やホテル等の建設需要の高まりや人手不足が慢性的に続く医療・福祉、飲食サービス等の分野での求人が、求人倍率を押し上げているが、正社員としての就職が増える兆しがみられない。
		職業安定所(職員)	求職者数の動き	・事業主都合による離職者は減少が続いている。経済情勢の安定で企業整理は減少が続いており、求人・求職の状況には大きな変化はみられない。
		職業安定所(職員)	求職者数の動き	・前月の新規求職の申込件数が、前年同月比で約16%減少している。新規求人数も、前年同月比で約4%の減少である。有効求人倍率は高くなっているが、不透明な部分が多い。
		職業安定所(職員)	求職者数の動き	・求職者数は一定のペースで推移している。求人数も一定の数値で安定している。

分野	景気の現状判断	業種・職種	判断の理由	追加説明及び具体的状況の説明
		民間職業紹介機関（営業担当）	求職者数の動き	・12月の賞与支給後の活動を予定する潜在的な転職希望者を含み、登録数は上向きが続いている。
		民間職業紹介機関（窓口担当）	求職者数の動き	・経験の浅い若者や育児等で一時的にブランクのある年齢層の求職者が多く、即戦力として必要なスキルを持つ求職者の応募が少ないため、人材のマッチングが難しい。
		その他雇用〔広告代理店〕（求人広告担当）	周辺企業の様子	・身の回りでは特に大きな変化はない。
		新聞社〔求人広告〕（営業担当）	求人数の動き	・短期派遣のニーズはあるが、正社員としての求人件数は、県全域で減少している。
	×	新聞社〔求人広告〕（営業担当）	周辺企業の様子	・身の回りの企業からは景気回復の話題すら出ないほど、末期的な状況である。個人・企業レベルで打開策を考えることは、ほぼ不可能である。

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)		通信会社（役員）	販売量の動き	・先月からの新サービス導入と営業マン増強によって、契約数が伸びている。
		一般小売店〔精肉〕（店長）	来客数の動き	・10月の終わりに、近くに集客力のある店がオープンした。これにより街中への人の流れができて、こちらの方にも来客数が増えた。
		一般小売店〔鮮魚〕（役員）	販売量の動き	・自社内で、売上が前年比100%を超える部署が増えてきた。カニ漁解禁となつてからは順調で、昨年より価格が安いいため値ごろ感があり、よく売れている。
		一般小売店〔書籍〕（従業員）	来客数の動き	・来客数、客単価が微増している。客の消費マインドが上がってきたようである。
		百貨店（営業担当）	お客様の様子	・来客数は伸びないままだが、気温が低下してきたため婦人ファッションの衣料に動きが出始めた。前年は暖冬だったことから、前年を上回る数字で推移している。
		スーパー（店舗管理）	来客数の動き	・前月から来客数の回復が継続している。依然として商品価格の高騰はあるが、集客イベントが奏功している。
		一般レストラン（統括）	来客数の動き	・9～10月は青果や水産物の高騰と品不足となり、利益減と来客数減で昨年を下回る状況が続いた。11月のカニ漁解禁後から来客数が増えはじめ、現在は昨年同時期とほぼ同じくらいの水準になってきた。
		タクシー運転手	販売量の動き	・営業活動が多くなっているためか、ホテルからの客の出入りが多い。
		美容室（経営者）	お客様の様子	・高単価のヘアケア商品の販売が好調である。
		商店街（代表者）	お客様の様子	・基本的には変化がない。着なくなった衣料を引き取ってポイント値引きする催事は、反応は大きいが一過性のものである。
		商店街（代表者）	それ以外	・来客数は増加しているが、衣料関係では客単価が伸びない。冬物商品の売上増加に期待している。近隣の商業施設では、一旦はテナント出店が出そろったものの、洋菓子店の閉鎖、フランス料理店の撤退、イタリア料理店に入替えなど、安定したにぎわいはまだこれからといった状況である。
		一般小売店〔事務用品〕（店員）	お客様の様子	・客の要望に合った商品の見積を提出するものの、すぐに受注に結び付かない。受注延期や安価な商品にグレードダウンすることが多い。
		百貨店（売場主任）	お客様の様子	・11月前半は、気温低下によって防寒商材のコートやマフラーが好調に動いた。日曜日が1日少ない曜日配列にもかかわらず、前年実績を超えて推移した。しかし、中旬以降は、肌寒さが感じられない気温であるため、防寒商材の動きは鈍くなっている。先月までの低調なペースに戻り、苦戦する日々が続いている。月全体で前年実績を若干割り込む見込みである。
		スーパー（店長）	来客数の動き	・今後2～3か月先で、特に環境の変化はない。来店頻度をみても変わらない。
	スーパー（総務担当）	来客数の動き	・これまでより特売価格を安くしているため、一部の店舗では来客数は増加してきている。しかし、全体では減少が続いている。改装した店舗では、売上が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
		スーパー（総務担当）	販売量の動き	・野菜の価格高騰が続くが、全体としての物量は昨年並みに推移しており、売上は横ばいの見込みである。
		コンビニ（経営者）	販売量の動き	・当店は、イベントに依存している立地である。土日、祭日のイベント当日のアップダウンはあるが、ウィークデーにおける変化はみられない。
		コンビニ（経営者）	販売量の動き	・近隣の競合店が3～4か月ほど前に閉店した。それからは来客数が若干伸びて、微増の状態が続いている。また、半年くらい前から品ぞろえを強化することによって、客単価が微増となっている。ただし、全体傾向としては売上が上がっているという状況ではなく、そこそ良い状態を維持しているのが現状である。
		コンビニ（店舗管理）	来客数の動き	・野菜の、特に葉物野菜の価格高騰により、青果部門の売上で苦戦している。
		衣料品専門店（経営者）	販売量の動き	・当店で、今月はオーダーシャツの安売りをしたところ、予算の倍売れた。予算が甘かったにしても、大幅な狂いである。当然といえば当然のことだが、損得に非常に敏感になっている。オーダースーツの場合は大手量販店があるからか、ここまで伸びることはない。
		衣料品専門店（経営者）	お客様の様子	・個人消費の回復傾向がみえず、消費が低いところから上向くのか下向きになるのか、分からない状況が続いている。
		衣料品専門店（総括）	来客数の動き	・11月前半は好調だったが、下旬に入って徐々に来客数が減った。
		家電量販店（店長）	販売量の動き	・気温が高く、暖房器具の売行きが悪い。
		家電量販店（本部）	販売量の動き	・季節要因を除けば、あまり変化がない。
		乗用車販売店（経営者）	販売量の動き	・前月からの受注残による入庫があったため、売上は前年同様であったものの、受注は前年比の70%程度と良くない。
		乗用車販売店（従業員）	販売量の動き	・イベント開催中は来客数が増加しているが、なかなか販売に結び付かない。
		乗用車販売店（役員）	販売量の動き	・新型車種の取扱が増え、年末にもさらに1台、新型車種が増えるので受注状況は好調に推移している。また、登録台数も計画どおりに推移している。
		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で120%の見込みである。8月の販売量が前年同月比で119%であったので、3か月前との比較でほぼ変わらない状況である。
		自動車備品販売店（役員）	お客様の様子	・今月は冬季用品の需要期で、集客策として例年以上に販促を集中投下した。しかし、客の反応は鈍く、限定商品の販売数でも期待以下であった。また、関東方面の降雪情報によって市場が活性化されると期待したが、動きは鈍い。
		住関連専門店（役員）	販売量の動き	・1件当たりの単価は増加しているが、絶対的な数量に変化がない。
		その他専門店〔酒〕（経営者）	販売量の動き	・とにかく景気の悪いのが、ずっと何年も続いている。もう期待することはない。期待しても景気は良くならないと感じている。
		その他小売〔ショッピングセンター〕	来客数の動き	・衣料品や暮らしの品ともに季節品中心となってくるが、厳しかった昨年値にも届かずまだ苦戦が続いている。食料品は野菜と根菜類の相場高が長く続いており、特売や切り売り、カット野菜の需要が多い。消費者のやりくり感がうかがえる。
		その他小売〔ショッピングセンター〕（統括）	来客数の動き	・これまでも好調だったシネマの勢いが、引き続き継続している。ただし、大きく前年を超過しているものの、やや勢いが落ちてきたこともあり、直近数か月で好調だった全体の来客数が日によっては前年を割る日も増えてきた。トータルでは前年並みに推移している。また、昨年自店で実施したカード顧客への値引き企画が今年は実施していないため、宝飾、ブランド品、化粧品などの高額品を取り扱う専門店の売上は伸び悩んでいる。
		高級レストラン（スタッフ）	販売量の動き	・例年に近い来客数だったが、夜の来客数減少に歯止めが効かない状況が継続している。
		一般レストラン（店長）	来客数の動き	・例年の11月は忙しいシーズンである。例年と変わらない水準と考える。
		観光型旅館（経営者）	来客数の動き	・昨年に比べて11月は連休がなかったため、来客数と売上は減少した。

分野	景気の現状判断	業種・職種	判断の理由	追加説明及び具体的状況の説明
		観光型旅館（スタッフ）	来客数の動き	・前年比で総売上90%、宿泊入員90%、宿泊単価は97%と、北陸新幹線開業時と比べて大きく減少した。想定では5%減の見込みであったが、それよりも減少幅は大きい。14名以下の個人客割合は51%と、前年より5%プラスであったが、企画募集の旅行者が大きく前年割れしている。
		都市型ホテル（スタッフ）	販売量の動き	・新幹線開業の前年と比べても、宿泊部門はほぼ前年並みである。レストラン部門は、地元客の利用が戻らない状況が続いている。一般宴会は、前年より件数が若干減少している。
		都市型ホテル（役員）	販売量の動き	・宿泊部門は、稼働率と宿泊人数に若干の減少があるが、宴会部門においては大型会合によって例年と変わらない状況である。レストラン部門は、ランチ営業は順調であるものの、ディナー営業で法人利用が減少しているため厳しい。全館トータルでは例年と変わらない。
		旅行代理店（所長）	販売量の動き	・出張などの取扱数は変わらないが、個人観光旅行の問い合わせが減少傾向である。
		タクシー運転手	来客数の動き	・だんだんと寒くなってきて、週末を中心に繁華街でお酒を飲む人が増えてきた。人出があり、タクシー利用客が増えてきた。
		通信会社（店舗統括）	販売量の動き	・機種変更によるスマートフォンの販売量は増えている。しかし、追加で購入するタブレット端末や付属品の量は増えておらず、トータルとしては変わらない。
		通信会社（営業担当）	来客数の動き	・新商品が出そろったが、興味を持った客の来店は大分減り、故障やプラン見直しの客が増えている。
		通信会社（役員）	販売量の動き	・最近ではテレビCMでも、ビデオオンデマンドサービスの話題が目につくようになった。当社にも提供サービスに関する問い合わせがあるが、契約数に大きな変化はない。
		その他レジャー施設（総支配人）	来客数の動き	・施設のリニューアルを実施した。1か月間で体験希望者や見学者の数は伸びたものの、入会者数では目標を大きく下回っている。
		住宅販売会社（従業員）	販売量の動き	・高価格帯の注文住宅を検討する客と、ローコスト系を検討する客とがはっきり分かれてきている。それぞれ、競合関係が強まっている。
		住宅販売会社（従業員）	お客様の様子	・来客数は増えているが、受注数は伴わない。
		商店街（代表者）	競争相手の様子	・ようやく寒くなってきて冬到来となるが、シーズン当初からバーゲンの広告を出す小売店が多い。商品は昨年の商品が多く在庫処分といったところだが、今までの売上減をカバーするため、新商品の値引きもやむをえずという状況である。
		コンビニ（店長）	販売量の動き	・11月の落ち込みが激しい。10月もあまり販売量が多くなかったものの、11月は前年比や季節変動を考慮しても売上が5%程度減になっている。来客数の減少というよりも、週末や夕方以降の売上などからみると、どうしても必要なものを買いに来方以外が来店するような時間帯の落ち込みが激しい。また、クリスマスケーキの予約件数は、去年ほどの伸びがない。
		衣料品専門店（経営者）	販売量の動き	・初秋は比較的安定した購買がある季節だが、毎日の消費にあまり連続性が感じられなくなってきている。
		スナック（経営者）	来客数の動き	・売上が悪かった昨年の11月よりは15%良かったものの、最低ラインぎりぎりといった状況である。客の職種にばらつきがあるが、中小企業ではボーナスなしという声がいくつも聞こえてくる。
		テーマパーク（役員）	来客数の動き	・前年同月比でみると、北陸新幹線開業効果がやや落ち着きをみせたこともあり、団体、個人客ともに、この夏の時期と比べてもやや低調な予約、利用状況になっている。
		住宅販売会社（従業員）	販売量の動き	・客の動きが鈍くなっている。契約数も契約額も減ってきた。例年、年末は動きが鈍くなるが、1か月早い年末の雰囲気になっている。
		住宅販売会社（従業員）	お客様の様子	・受注累計を前年比からの増加で見ると、毎月の受注契約額と件数は、月を追って減少している。熊本地震では他地域でも地震災害の影響を受けており、耐震構造について問い合わせが多く関心度は高いものの、交渉までには至らない。
企業	x	-	-	-

分野	景気の現状判断	業種・職種	判断の理由	追加説明及び具体的状況の説明
動向 関連 (北陸)		繊維工業（経営者）	受注量や販売量の動き	・全体の受注状況からみると、衣料用途については、短いサイクルではあるが横ばいの状況である。資材関係は受注増で安定をしている。
		化学工業（総務担当）	受注量や販売量の動き	・受注額が上昇傾向である。
		一般機械器具製造業（経理担当）	受注量や販売量の動き	・米国大統領選挙以降の円安基調が、輸出企業にとっては想定以上のプラス効果となっている。今後も米国の利上げ実施が確実となってきたことを背景に、先行きの期待感がある。国内生産から輸出への動きの後押しとなって、堅調に受注が入ってきているとみられる。
		一般機械器具製造業（総務担当）	受注量や販売量の動き	・9月に米国で行われた展示会の効果もあって、北米市場の受注が伸びている。しかし、欧州市場と日本市場の受注は伸びていない。
		司法書士	取引先の様子	・長期間、売買が成立しなかった大きな物件で進展があった。展示場、店舗の新築など事業者が依頼人である不動産登記案件が多い。
		食料品製造業（経営企画）	受注量や販売量の動き	・販促を仕掛けた領域では前年並みから若干プラスも見られる。何も仕掛けていない領域では前年割れが続く。
		繊維工業（経営者）	受注量や販売量の動き	・自動車関連の資材を除いて、輸出及び国内共に受注確保が難しい。特に衣料関係では、前年同期を下回る受注状況が続いている。
		精密機械器具製造業（役員）	取引先の様子	・関連商品を扱う百貨店売場の売上が、総じて前期比10%弱ダウンしている。また、独自で調査をしている価格帯別売上データからも、全体に低価格帯にシフトしていることがうかがえる。高価格帯の市場が縮小しているという現状に変化はない。
		建設業（経営者）	受注量や販売量の動き	・年末までの完成に向けた工事の下請受注が増えており、3か月前に比べると手持ち工事量は増えている。しかし、これは例年のことであり、景気が上向きになったわけではない。
		建設業（役員）	受注価格や販売価格の動き	・首都圏を除いて、受注価格競争は依然として厳しい状況が続いている。受注環境は厳しさを増している。
		金融業（融資担当）	取引先の様子	・取引先の建設関係の話では、公共工事が少なく、民間工事の受注で何とか維持しているとのことである。
		金融業（融資担当）	取引先の様子	・売上が落ちている状況まではみられないが、小売業などの販売動向は弱含みと聞いている。
		不動産業（経営者）	受注量や販売量の動き	・同業者の話によると、少し忙しい人とそれほど忙しくない人が半々であった。
		輸送業（配車担当）	取引先の様子	・燃料の軽油価格がじわじわと上昇傾向にあり、コスト増となって利益を圧迫している。
	税理士（所長）	取引先の様子	・請負工事関係や製造業では、受注先となる大手企業からの発注が、やや先送りされているようである。客を訪問しても従業員が若干暇そうで、道具の整備などしている状況が心配である。	
	x	-	-	-
雇用 関連 (北陸)		人材派遣会社（社員）	求職者数の動き	・ここ最近では20～30代前半の、資格取得者の新規登録が増えている。
		職業安定所（職員）	求人数の動き	・新規求人数が7月は4,066人、10月は4,285人で5.4%増となっている。
		人材派遣会社（役員）	求職者数の動き	・年末に向けて短期要員の需要が発生している。有期雇用のため派遣では人気がない。
		求人情報誌製作会社（編集者）	求人数の動き	・求人数がほとんど変わらない。
		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、前年同月比で8割であった。
		新聞社〔求人広告〕（担当者）	雇用形態の様子	・求人広告は昨年に引き続き、前年の6割程度と大きく下回る結果となった。パートやアルバイトに関してはそれほど下がってない。正社員の申込数とフリー広告は、半減となるほど大きく落ち込んでいる。この状態が続くようなら、正社員需要がある程度一回りしていることになるが、全体の求人倍率は落ち着いていくか注視している。
		職業安定所（職員）	それ以外	・有効求人倍率は、3か月前とほぼ同水準にある。
		職業安定所（職員）	求人数の動き	・10月の新規求人数は、前年同月比で増加している。しかし、前月と比べると減少はしたものの、大きな数字の変化はみられないため状況は変わらない。

分野	景気の現状判断	業種・職種	判断の理由	追加説明及び具体的状況の説明
		民間職業紹介機関（経営者）	求人数の動き	・人材紹介や派遣の注文が、技術を要する人材が少ない職種であるため、なかなかマッチングすることが難しい。さらに、短期間の仕事が多い派遣に対応するスタッフが少ない。
		学校〔大学〕（就職担当）	求人数の動き	・先月に続いて製造業やアウトソーシングを中心に、内定状況の問い合わせや2次募集、追加募集の案内が来ている。
		-	-	-
	x	-	-	-

7. 近畿（地域別調査機関：りそな総合研究所株式会社）

（-：回答が存在しない、*：主だった回答等が存在しない）

分野	景気の現状判断	業種・職種	判断の理由	追加説明及び具体的状況の説明
家計動向関連 (近畿)		* 一般小売店〔珈琲〕（経営者）	* 競争相手の様子	* ・同業他社からのカフェ業態の出店件数が加速してきた。大型店舗が大阪市内や周辺部で目立っている。
		百貨店（売場主任）	販売量の動き	・9～10月の暑い時期に比べ、11月に入ってファッションが好調に転じたことと連動して、食料品やリビングも好転している。
		百貨店（企画担当）	お客様の様子	・インバウンド売上の減少傾向がほぼ一巡したほか、今月中旬からの円安の進行により、購買客数が増加し、当月の売上前年比は約4%減にとどまる見通し。先月まで2けた減であった減収の動きが薄まり、全体の景況がやや好転している。
		百貨店（服飾品担当）	販売量の動き	・気温の低下により、衣料品関連が11月に入ってようやく前年を上回る形となった。また、ネックウェアや帽子、靴などのアイテムに関しても、前年比で103%と回復し、3か月連続の前年割れは避けられた。化粧品やアクセサリーなどのアイテムも引き続き好調を維持しており、クリスマス商戦にこの状況が維持できれば、秋の落ち込みをややカバーできる形になる。
		百貨店（販売推進担当）	来客数の動き	・来客数は確実に伸びてきている。気温の低下や、これから寒くなるという予測により、冬物商材を求める客の数が増えている。
		百貨店（営業企画）	お客様の様子	・婦人服を中心に、防寒アイテムの動きが好転してきた。強い節約志向がいったん底入れしたように感じる。
		スーパー（経営者）	単価の動き	・9月の天候不良の結果、農産物を中心に相場が高騰し、単価が大きくアップした。これに伴い、冷凍野菜やサラダなどの代替商品も大きく伸び、全体の単価を引き上げた。ただし、調味料や日用雑貨、パンなどの生鮮品以外の商品は日々の出費を抑えるため、少しでも安い価格を求める傾向が強まっている。
		スーパー（店長）	販売量の動き	・気温の低下により、食品以外を中心に、前月の大幅ダウンからやや持ち直した形となった。競合の激しい地域なので、食品はチラシを打ち続けて、何とか昨年の売上を維持している。
		コンビニ（経営者）	お客様の様子	・弁当類や麺類、総菜などの品質が良くなっており、イートインコーナーでの飲食率が上がっているため、スーパーへ行かずに、当店で買って帰る客が増えている。
		家電量販店（企画担当）	単価の動き	・省エネ家電を中心に、高単価な冷蔵庫やドラム式洗濯機が売れている。また、高齢化に伴い、暖房器具もメンテナンスが簡便なエアコンにシフトしており、単価アップが期待できる。
		乗用車販売店（営業担当）	販売量の動き	・行楽シーズンに合わせたキャンペーンやボーナス商戦などは一過性の動きであるものの、毎年の傾向として販売量の増加が期待される。
		一般レストラン（経営者）	来客数の動き	・平日の来客数が増加している。
		タクシー運転手	お客様の様子	・企業間の訪問の動きが活発化している。一方、朝の通勤では若年層によるタクシーの利用が減少し、自転車の利用が増えている。
		商店街（代表者）	お客様の様子	・インバウンドの効果が少しある一方、全体としては購買意欲が低く、客単価も上がらない。
		商店街（代表者）	お客様の様子	・節約が普通になっており、必要以上に購入しないため、客単価が伸びない。

分野	景気の現状判断	業種・職種	判断の理由	追加説明及び具体的状況の説明
		一般小売店〔時計〕（経営者）	来客数の動き	・来店客からは、今持っている物をどう活用するかということで、時計の修理やバンド交換の依頼が増えている。新しく買うよりも、思い出や記念を大事にする点は、使い捨てという言葉があった頃を考えると、大きな気持ちの変化を感じる。また、若い人たちがレトロな時計をインターネットで購入し、修理をして使うという時代の変化も感じる。当店が修理を頼める店として口コミで広がり、来店客が増えていることはありがたい。
		一般小売店〔鮮魚〕（営業担当）	それ以外	・売上で見ると、ほぼ横ばい状態である。
		一般小売店〔精肉〕（管理担当）	それ以外	・悪くなっているとは思いますが、逆に年末に向けて盛り上がっていく状況ではない。ギフトや年末へ向けての予約などもあまりみられない。牛肉の相場もここへきて上向いてきたものの、いつもよりもタイミングは遅い。
		一般小売店〔衣服〕（経営者）	販売量の動き	・冬物衣料の動きが出てきた。ただし、高額な厚手の製品の動きが悪く、消費者は慎重に買物をしている印象がある。
		一般小売店〔野菜〕（店長）	お客様の様子	・相変わらず飲食店関係が苦戦しているため、当店も苦しい。特に、今月は野菜の仕入価格が高く、それを納入店に価格転嫁できなかったため大変である。
		一般小売店〔花〕（店長）	販売量の動き	・9月の台風や豪雨の影響で、販売価格が高い。これに伴う買い控えで、販売量が良くない。
		百貨店（売場主任）	お客様の様子	・今月の前半は気温の低下に伴い、アパレルや防寒商材の動きが良かったものの、中盤から後半にかけて失速し、目標は達成できない見込みである。客は実用的な商品は購入するものの、必要以上には購入しない。また、客の財布のひもは一層固くなっており、購買単価にも慎重さがみられる。数量、単価共に厳しい状況にある。
		百貨店（売場主任）	販売量の動き	・気温の低下に伴い、今月は防寒衣料品が好調である。一方、お歳暮の早期受注は前年を上回る勢いであるが、前倒し傾向に終わる可能性が高い。食料品や雑貨の売上は相変わらず低迷している。
		百貨店（営業担当）	販売量の動き	・お歳暮の食品が不振で、ファッションでも重衣料の動きがまだ鈍い。前年は悪かったが、それすらカバーできていない。
		百貨店（営業担当）	単価の動き	・宝飾品や高級ブランド品など、200万円以上の高額品は、昨年と同様に買上点数、金額共に好調であるが、美術品は落ち込みが大きい。
		百貨店（営業担当）	販売量の動き	・気温の低下により、防寒商材に動きがあるものの、必要以上に買物をしない節約志向が感じられる。また、株高ではあるものの、高額商品の動きが伸び悩んでいる。
		百貨店（売場マネージャー）	販売量の動き	・秋冬物の実売期を迎え、集客イベントを立て続けに実施することで、前年以上の集客となった。ただし、買上率、単価共に振るわず、売上実績は前年比で1%ほどの微増にとどまっている。
		百貨店（商品担当）	販売量の動き	・月初の気温が低めで、婦人服を中心にファッション関連が比較的好調に推移したものの、中盤からは天気が崩れ、気温も上昇したため、減速気味である。一方、食品は順調で安定している。さらに、インバウンド売上も厳しいものの、化粧品は依然として好調である。時期や部門による好不調があるため、全体的にはあまり変わらない。
		百貨店（販促担当）	単価の動き	・冷え込みを感じるこの時期らしい気候になり、上旬は防寒系アイテムに動きが出たものの、後半は失速している。非常にシビアな消費傾向が続き、客単価が低下しているほか、高額品の動きも落ち着いており、苦戦している。
		百貨店（サービス担当）	お客様の様子	・これまでの傾向に変化はなく、前年実績の確保に苦戦している。寒気が早く到来したことで、婦人服は全体的に好調となっているが、お歳暮のギフト商戦は苦戦している。ただし、入店客数だけは前年実績を上回っている。

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
		百貨店（外商担当）	販売量の動き	・宝飾品や海外ブランド品、高級時計などは売上が多少回復してきているが、依然として婦人服の売上は低迷している。気温もあまり下らず、冬物商材が苦戦している。
		百貨店（マネージャー）	お客様の様子	・直近の動きでは、気温の低下やポイントアップ優待などのカード施策が、売上に直結していない。引き続き、客の動きがつかみにくい状況が続いている。
		百貨店（マネージャー）	単価の動き	・11月は気温が低下し、冬物衣料の売行きが回復した。ただし、ブランドによる好不調の差が大きく、中価格帯の衣料品は堅調である一方、高価格帯のブランドが大きくマイナスとなっている。買上点数の減少は続いているが、上昇していた客単価がマイナスに転じている。最近の円安、株高傾向による消費の改善はみられず、消費の引き締め傾向が顕著に感じられる。
		スーパー（店長）	来客数の動き	・新たな競合店による来客数の減少もあるが、それ以上に近隣のディスカウント店へ顧客が流れている。セール開催時に買物が集中する傾向も強まっている。
		スーパー（店長）	販売量の動き	・農産物の高騰により、食料品全体では売上が昨年並みを維持しているが、農産物以外は前年割れとなっている。衣料品も、季節の変化に伴う需要で、実用衣料品は好調であるが、依然として選別の目は厳しい。住居関連品でも、大型家電の動きが引き続き鈍い。
		スーパー（企画担当）	販売量の動き	・野菜相場の高騰による売上の増加が、鮮魚や衣料品の不振をカバーする構図は変わっていない。
		スーパー（企画担当）	販売量の動き	・ここへきて気温も下がってきたが、今月中旬までは暖かい日が続き、前年比では冬物関連商品の動きが良くなかった。逆に飲料関連は良かったが、冬物商材のマイナスをカバーするまでには至っていない。
		スーパー（経理担当）	販売量の動き	・野菜の高騰や気温の低下などの追い風もあり、売上は一定の水準を保っている。しかし、消費者のマインドは、ブラックフライデーなどの仕掛けが一部では有効であるように、低価格指向が非常に強い。
		スーパー（社員）	単価の動き	・各店の売上は、生鮮食品の相場高もあって堅調に推移している。来客数も天候にも恵まれて堅調である。ただし、競合状況の厳しい店舗が多く、全体的には単価の低下がみられる。
		スーパー（管理担当）	販売量の動き	・菓物野菜などの品不足は解消されつつあるが、かといって購買点数が増える傾向にはない。
		コンビニ（店員）	販売量の動き	・来客数、販売量共に変化がない。やはり客の購買意欲は低いように感じられる。
		コンビニ（広告担当）	来客数の動き	・多少の上げ下げは毎日あるが、3か月前と比べて大きな変動はない。
		家電量販店（経営者）	お客様の様子	・家電製品の消費では、故障しない限り買換えない傾向が強まっており、販売増につながらない。
		家電量販店（店員）	お客様の様子	・ボーナス前であるせいも、買い渋りが非常に目立つ。来月はボーナス商戦にクリスマス、年末などがあり、売上は上昇する見込みであるが、期待はできない。
		乗用車販売店（営業企画）	来客数の動き	・11月に入って来店数が激減している。
		乗用車販売店（販売担当）	販売量の動き	・年末に向けてボーナス商戦に入っていくが、まだまだ販売量が増えているとは感じられない。残りの時間は限られてくるが、しっかりと販売していきたい。
		住関連専門店（店長）	お客様の様子	・案件は順調に出てきているが、注文までに時間と手間のかかる顧客が多い。効率が悪く、コストアップとなるケースが増えている。
		その他専門店【医薬品】（経営者）	お客様の様子	・11月中旬から下旬にかけて、日によっては寒暖の差がかなり大きくなったことから、インフルエンザが流行している。それらの影響で、感冒薬やカイロ、ハンドクリームなどの動きが良くなっている。
		その他専門店【宝石】（経営者）	お客様の様子	・米国の大統領選後は株価が上がっているが、国内の景気が良くなっているようには思えないため、しばらくは今の状態が続く。
		その他専門店【宝飾品】（販売）	単価の動き	・円安が少しずつ進んできているが、販売価格の設定を変えるのは容易ではない。
		その他小売【インターネット通販】（企画担当）	お客様の様子	・今まで比較的堅調であった食品も前年実績を下回る状況で、顧客は購買に対して、より慎重になってきている。

分野	景気の現状判断	業種・職種	判断の理由	追加説明及び具体的状況の説明
		その他小売〔インターネット通販〕（オペレーター）	販売量の動き	・カタログの発刊からしばらく経過しているため、日々の受電数にばらつきがある。
		高級レストラン（スタッフ）	来客数の動き	・12月を控えた時期ということで、例年どおり客の動きは少ない。
		高級レストラン（企画）	来客数の動き	・宿泊単価はアップしているが、料飲施設の客数が伸び悩んでいる。
		一般レストラン（企画）	来客数の動き	・来客数には少し回復傾向がみられるものの、一進一退の印象がぬぐえない。地域別には、関西、西日本、関東の順で、来客数の前年比が回復している。
		その他飲食〔コーヒーショップ〕（店長）	来客数の動き	・来客数、単価は前年と変わらない。ポイントカードを導入しても来客数に変動がなく、ポイント還元による利益の持ち出しが負担になっている。
		その他飲食〔自動販売機（飲料）〕（管理担当）	それ以外	・朝の気温は低いですが、昼には上がるため、購買がホット商品になかなか移行しない。
		観光型ホテル（経営者）	来客数の動き	・11月は年間で最も繁忙期にあたるので、来客数は多かったが、昨年に比べると団体客も少なく、全体としては宿泊売上も減少した。また、付帯売上も前年を大幅に下回っている。
		観光型旅館（経営者）	来客数の動き	・特に目立った行事がなく、ジリ貧の感覚がある。
		観光型旅館（管理担当）	お客様の様子	・大型コテージの利用状況を見ると、1泊のみの利用が主流となっており、ここ数年は連泊での利用が減少している。
		観光型旅館（団体役員）	来客数の動き	・2つの宿泊施設が3月から耐震工事に入っているため、街全体の景気の動きは、数字の上では悪化している。
		都市型ホテル（支配人）	販売量の動き	・米国の大統領選で共和党候補が当選し、株安、円高になるとの予想に反し、株高、円安状態となったが、景気的情勢は変わらない。今のところは様子見の感がある。
		都市型ホテル（管理担当）	来客数の動き	・引き続き、外国人観光客の宿泊に関しては好調に推移している。ここしばらくの傾向として、中国人の訪日客は、朝食ありの団体客から、朝食なしの個人客へと変わってきている。そのため、朝食収入は減少している。
		都市型ホテル（総務担当）	来客数の動き	・11月の宿泊者の動向は、この2～3か月に比べて上向いており、前年に近い売上が見込まれる。
		都市型ホテル（客室担当）	来客数の動き	・秋の行楽シーズンであるが、11月に入って急に寒くなったことが影響しているのか、2名以上の利用客が昨年実績を下回っており、ビジネス客と訪日外国人でカバーしている状態である。
		旅行代理店（店長）	お客様の様子	・客の来店が増えてこない。
		旅行代理店（営業担当）	販売量の動き	・個人消費の回復がなかなか進まず、景気回復の兆しがみえない。
		旅行代理店（役員）	販売量の動き	・九州ふっこう割の利用により、国内旅行は若干伸びたものの、海外旅行は相変わらず欧州方面が戻ってこない。また、カニやクエ、かきなどの味覚やスキーなどの季節商材も、前年を上回るほどではない。
		タクシー運転手	来客数の動き	・駅では雨が降れば利用が増えるが、ホテル周辺は以前と変わらない動きである。
		タクシー運転手	お客様の様子	・客の乗車機会が順調に推移している。
		通信会社（経営者）	お客様の様子	・客の受注状況に大きな変化はない。
		通信会社（社員）	販売量の動き	・今年は年末のテレビ需要が増えそうなので、例年よりも契約数が伸びると予想される。
		テーマパーク（職員）	来客数の動き	・来客数の落ち方が本当にひどいわけでもないものの、何とか持ちこたえているともいえず、厄介である。レジャーは心とお金に余裕がないと楽しめないもので、今の世間の動きを反映しているように感じる。
		美容室（店長）	販売量の動き	・良い商品が出たので、徐々に売上が増えている。
		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	・ゲーム売上が好調なこともあり、全アイテムに復調の兆しがみられる。

分野	景気の現状判断	業種・職種	判断の理由	追加説明及び具体的状況の説明
		住宅販売会社 (総務担当)	販売量の動き	・年末を控えて、秋口から受注が減少している。例年のことなので、経営には織り込み済みである。
		その他住宅投資 の動向を把握 できる者〔不動産 仲介〕(経営 者)	お客様の様子	・現状は3か月前と変わらない。
		その他住宅〔展 示場〕(従業 員)	来客数の動き	・住宅展示場の来場組数は前年と同じぐらいである。
		その他住宅〔情 報誌〕(編集 者)	お客様の様子	・米国の大統領選後の円安、株高の影響からか、新築マンションの市場では高額物件の客足が若干戻りつつある。ただし、あくまでも短期的な動きのように感じられ、年明けから3月末までの年度内の動きは不安定な状況である。
		一般小売店〔菓 子〕(経営企画 担当)	販売量の動き	・11月と8月の売上前年比を、各地区別に上位5店舗の平均でみると、関西の11月は97.5%で、8月は93.2%、関東の11月は84.9%で、8月は90.9%、中部の11月は95.3%で、8月は105.3%、中国の11月は101.7%で、8月は88.7%となり、各地区合計の平均は11月が95.5%で、8月が93.7%となった。全体ではあまり変化がないように見えるが、関東地区の落ち込みが非常に大きい。ほかの地区では、先月と同様に中国地区でプロ野球チーム優勝の影響がまだ残っているが、一過性の動きであり、継続するものではない。
		一般小売店 〔酒〕(社員)	販売量の動き	・来客数は微減であるが、販売点数の減少が顕著である。
		百貨店(マネ ージャー)	それ以外	・店頭売上の傾向は、価格に対するシビアな反応が続いている。特に、中間層の生活防衛意識は強い。低所得層の購買意欲も低下し、購入量、単価共に悪化している。
		コンビニ(経営 者)	販売量の動き	・天候が急変して、ひきたてコーヒーがアイスからホットに変わり、販売量が落ちている。また、飲料水も前年比で5%減少している。
		コンビニ(店 員)	お客様の様子	・暑い時期に比べて飲料水などの売行きが悪くなり、客単価が下がっている。プラス1品の購入も少なく、買い控えている様子である。
		コンビニ(店 員)	販売量の動き	・急に冷え込み、アイス商品が売れず、飲料も伸びない。
		衣料品専門店 (経営者)	来客数の動き	・今月は少し寒い日もあったが、暖かい日も多かったため、来客数が少なかった。暖かい日があると売上が減少し、結果として昨年よりも3割ほど悪化している。
		一般レストラン (経営者)	来客数の動き	・昼の低価格の定食を始めたが、グループではなく1人の客が多く、来客数の増加にはつながっていない。
		一般レストラン (経営者)	来客数の動き	・大型店舗よりも、常連客が中心の小型店舗の方が多少にぎわっており、全体的に外食産業は下向きと感じる。急に寒さが増し、体調を崩している人が増えていることも、不調要因の一つと考えられるが、経済的に不安定な状況となっている。
		一般レストラン (経理担当)	来客数の動き	・8~9月に比べると回復しているが、天候不順は続いている。
		観光型旅館(経 営者)	来客数の動き	・客は動いてはいるものの、価格にシビアになっている。単価を上げたにもかかわらず、予約は入っているが、勢いが無い。一度キャンセルになると、もう次の予約が入らない。
		旅行代理店(支 店長)	お客様の様子	・円安の傾向が顕著になり、客の海外旅行マインドが盛り上がらない。年末年始の日並びも、旅行に行くにはあまり良くないため、予約の動きが停滞している。
		住宅販売会社 (従業員)	販売量の動き	・分譲マンションの集客数が減少傾向にある。ただし、少ないながらも、途切れずに来場が続いている。
	×	衣料品専門店 (経営者)	来客数の動き	・街を歩いている人に、老人と外国人観光客が目立つ。
	×	家電量販店(店 員)	来客数の動き	・この夏は猛暑で、早い時期から暑くなったため、特にエアコンの販売台数が増えた。ただし、夏以降はなかなか寒くならなかったため、現在はあまり季節商材が動かず、厳しい状態である。
	×	競輪場(職員)	単価の動き	・今月の客単価は8,524円で、3か月前の10,053円から急激に悪化している。

分野	景気の現状判断	業種・職種	判断の理由	追加説明及び具体的状況の説明
	×	住宅販売会社（経営者）	来客数の動き	・新築、中古住宅共に、購入希望客が極端に減少してきている。
企業 動向 関連 (近畿)		化学工業（管理担当）	受注量や販売量の動き	・電子部品関連製品の販売数量が、前年比で約12%増加している。
		出版・印刷・同 関連産業（営業 担当）	受注量や販売量の動き	・2～3か月前よりも、東京では受注量がやや増えてきているように思う。特に、旅行関係のダイレクトメール類の印刷物が増えている。
		金属製品製造業（経営者）	受注量や販売量の動き	・材料の値上げを控え、品種によっては値上げ前の確保を狙う駆け込み需要的な動きがある。勝ち組と負け組との企業格差も拡大してきている。
		金属製品製造業（営業担当）	受注量や販売量の動き	・全般的に少し荷動きが良くなっている。
		建設業（経営者）	受注量や販売量の動き	・ここへきて、住宅地の開発に伴う無電柱化の依頼が増えている。特に、関東方面が顕著である。
		広告代理店（営業担当）	受注量や販売量の動き	・各ショッピングセンターでは、クリスマスのイルミネーションや販促用の仕込みが始まってきている。
		経営コンサルタント	それ以外	・中規模から小規模の小売業者をみていると、ボーナスシーズンに向けて、少しにぎわいを取り戻してきたように感じる。
		その他サービス業〔店舗開発〕（従業員）	受注量や販売量の動き	・今月に入って気温が一気に低下したこともあり、駅構内でも冬物商材が動き始めた。また、インバウンド需要も前月に比べて大きく伸びており、特に土産物店には大きな動きがみられる。
		食料品製造業（営業担当）	受注量や販売量の動き	・11月中旬からの気温の低下により、飲料水の売上が少しずつ減っている。
		食料品製造業（経理担当）	受注量や販売量の動き	・9～10月の落ち込みからやや回復し、11月の売上は前年を3%強上回っている。
		繊維工業（団体職員）	受注量や販売量の動き	・タオル産地では最需要期を迎え、受注量が前年比でも増えているが、消費税増税前と比較すると微減であり、あまり盛り上がっているとは感じない。
		パルプ・紙・紙加工品製造業（経営者）	受注量や販売量の動き	・季節的要因を考慮すると、変化はない。
		プラスチック製品製造業（経営者）	受注量や販売量の動き	・住宅関連の製品の動きが鈍くなっている。2～3月の繁忙期に向けて、徐々に受注が増える時期であるが、前月比では横ばいである。
		一般機械器具製造業（経営者）	受注量や販売量の動き	・現在は大型プロジェクトが進んでいるが、そのほかの通常取引はそれほど活発とはいえない。
		電気機械器具製造業（経営者）	取引先の様子	・あまりにも早い円安で、先行き不透明さを感じている。
		電気機械器具製造業（営業担当）	受注量や販売量の動き	・受注が横ばいである。
		輸送用機械器具製造業（経理担当）	受注量や販売量の動き	・自動車産からの受注に支えられ、売上は維持できているものの、ほかの引き合いは具体的な受注に至る案件が少ない。
		建設業（経営者）	受注価格や販売価格の動き	・要望に対して、予算の少ない顧客がほとんどである。
		建設業（経営者）	競争相手の様子	・官庁関係の入札が、激しい価格競争となってきている。
		金融業（営業担当）	取引先の様子	・販売先の動きが計画よりも遅れ出しているように感じる。そのため、中小企業の資金繰りに乱れが生じている。
	金融業〔投資運用業〕（代表）	それ以外	・ここへきて年初の株価に戻ってきた感がある。しかしながら、物価はむしろデフレに逆戻りの印象がある。今一つアベノミクスの効果を感じられない。	
	不動産業（営業担当）	取引先の様子	・神戸から企業が撤退していき、企業の事務所や社宅のニーズは相変わらず減っている。それによって事務所の賃料が下がるほか、空室率の上昇にもつながっている。	
	新聞販売店〔広告〕（店主）	受注量や販売量の動き	・読者数や折込件数に大きな変動はなく、低い水準のまま推移している。	
	広告代理店（営業担当）	受注量や販売量の動き	・Web広告、紙広告共に、前年の売上を下回っている。	
	広告代理店（営業担当）	受注量や販売量の動き	・広告では、先月に比べて大きな動きはみられない。米国の大統領選による影響も、国内にはまだ出ていない。	

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
		食料品製造業 (従業員)	受注量や販売量の動き	・今月も先月に続き、荷動きはあまり良くない。業務用は安定しているが、家庭向けが思ったよりも伸びていない。野菜の高騰などが原因とも思われるが、全体的に消費が減退している。
		繊維工業(総務担当)	取引先の様子	・経費をかけた消費者向け催事で集客が伸びず、売上が減少し、利益が確保しにくくなっている。売上の確保のために、催事には参加せざるを得ないが、経費の負担も増えている。無理な販売が売価ダウンの要因にもなっているため、商品の付加価値をアピールする形での販売モデルを作る必要がある。
		電気機械器具製造業(経営者)	受注量や販売量の動き	・受注量や販売量の動きが気がかりである。とにかく今月は3か月前に比べると悪い。
		経営コンサルタント	取引先の様子	・エンドユーザーに直接販売する、小売業の売上停滞が続いている。中でも複数の企業では、観光地の店舗の売上が鈍化している。インバウンドによる売上増は、もはや頭打ちと判断されており、今後の対応が検討されている。
		コピーサービス業(店長)	受注量や販売量の動き	・以前に比べて受注量に勢いがなく、顧客側が買い控えているように感じる。
		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	・取引先からの注文件数が減っている。
		その他非製造業 [機械器具卸] (経営者)	取引先の様子	・受注量と共に、引き合いも非常に少なくなっている。
	×	電気機械器具製造業(経理担当)	受注量や販売量の動き	・本来は活発に動く時期であるはずが、業界における規制の問題で、設備更新に対して消極的になっている。
	×	その他非製造業 [商社](営業担当)	受注量や販売量の動き	・年末の時期に照明関連の商材が全く動かない。
雇用 関連 (近畿)		-	-	-
		人材派遣会社 (支店長)	採用者数の動き	・凍結となっていたプロジェクトなどが動き出し、採用数が増えている。
		アウトソーシング企業(管理担当)	それ以外	・今月は順調に仕事が入ったが、例年に比べるとあまり変化はない。
		民間職業紹介機関(マネージャー)	求人数の動き	・中小企業では、引き続き採用意欲が高い。
		民間職業紹介機関(営業担当)	求人数の動き	・年末に向けて求人が増加しており、求職者も少し増えている。
		学校[大学] (就職担当)	求人数の動き	・内定式を終えても、採用予定数を充足できていない企業が多い。求人票の送付や持参が多くなってきており、採用意欲も高い。
		学校[大学] (就職担当)	雇用形態の様子	・欠員が2人出たため、急ぎよ募集を行ったが、今までに比べて応募が集まらなかった。給与面などで折り合わないことも多く、少し賃金相場が上がっていることを実感している。
		人材派遣会社 (経営者)	求人数の動き	・派遣業界では、年末、年度末特有の忙しさが出てきている。全般的には買手市場であり、特にIT関連では、一定のスキルがあれば企業は即採用する傾向にある。一方、一般事務は相変わらずハードルが高い。3年問題を意識してか、スキルはもちろん、年齢の若い人を選ぶ傾向がある。慎重な動きは相変わらずであるが、今後は年齢を一つのポイントとする傾向が、大きな流れになってくる。
		人材派遣会社 (役員)	求職者数の動き	・求職者の動きは、好条件の企業に集まる傾向にある。条件に合わない企業は敬遠される傾向が顕著で、売手市場の色彩が一層、強くなっている。
		人材派遣会社 (営業担当)	それ以外	・年末や、来年3月までといった、期間限定の依頼が増えてきているが、例年によくみられる現象であり、特に増減は感じられない。
		新聞社[求人広告] (管理担当)	求人数の動き	・年末を迎え、新聞求人も増加傾向にある。ただし、景気上向きの兆候を示すような顕著な傾向ではなく、新年を控えた例年どおりの季節変動と感じる。
		新聞社[求人広告] (担当者)	それ以外	・新聞広告の推移をみても、年末商戦は例年どおりの動きである。TPP問題や米国の大統領選の影響が、これからどう顕在化してくるのを見守りたい。

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
		職業安定所（職員）	求人数の動き	・10月の新規求人数は、前年比で2.7%減少し、2か月連続の減少となった。ただし、減少の主な要因は、前年に飲食チェーン店の開店に伴う大量求人があった反動であり、それを除くと求人数はほぼ横ばいとなっている。求人数が増加している業種は、教育、学習支援業、生活関連サービス、娯楽業、卸・小売業、情報通信業、製造業などとなっている。管内事業所への景況感に関するヒアリング結果では、普通との回答が多い。
		職業安定所（職員）	求人数の動き	・近畿の新規求人数は前年比1.9%減と、17か月ぶりに減少したが、求人数そのものをみると、今年度に入って初めて15万人を超えており、高水準を維持している。ただし、一部の企業では昨年よりも減少している例もみられる。天候不順などで、百貨店、スーパーの販売額が減少し、募集のタイミングを見計らう動きがある。
		職業安定所（職員）	それ以外	・引き続き有効求人倍率は好調に推移しているが、特に人出不足が心配される福祉関係の求人が増えている反面、求職者は減少しているため、景気が上向きとは感じられない。
		民間職業紹介機関（営業担当）	求職者数の動き	・新卒学生の内定状況が例年よりも良い。まだしばらくは良い状態が続くそうだと考える。
		学校〔大学〕 （就職担当）	求職者数の動き	・大卒の新卒採用では、内定状況が昨年と比べて良い水準となっている。
		職業安定所（職員）	求人数の動き	・3か月前に比べて、新規求職者数は5.0%増加、新規求人数は18.2%減少しており、新規求人倍率は0.53ポイント低下している。また、新規求人数がここ3か月連続で減少していることから、従来から良好であった雇用環境に一服感が出てきたと感じられる。ただし、就職件数は17.8%増加しており、新規就職率は上昇した。産業別の新規求人数では、卸売業が増加している以外、ほぼ全ての業種で減少している。特に、建設業、小売業、宿泊業は、40～50%の大幅な減少となっている。
		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が、前年を少し下回る傾向となっている。
	x	-	-	-

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)		-	-	-
		百貨店（販売促進担当）	単価の動き	・鳥取県中部地震の影響による消費マインドの低下が心配されたが、今のところ大きなマイナス要因にはなっていない。中旬の気温低下も追い風となり、遅れていた衣料品の動きも回復基調である。特にコートの動きが好調に推移し、客単価も上昇してきている。また宝飾品や美術品といった高額品の動きも堅調に推移している。
		スーパー（販売担当）	お客様の様子	・寒さが厳しくなり、やっと冬物の売行きが上向ってきている。また料理用品等では、最近の生活様式の変化に伴ってIH対応商品を購入する客が増えており、それが客単価の上昇につながっている。
		コンビニ（エリア担当）	来客数の動き	・来客数が増加するとともに売上も伸びている。プリペイドカードの売上が伸びている。
		コンビニ（支店長）	来客数の動き	・来客数が増加している。
		家電量販店（店長）	来客数の動き	・客単価は伸びないが、来客数は増加している。
		家電量販店（販売担当）	販売量の動き	・ボーナスへの期待からか商品の動きが良く、黒物家電やパソコンの動きが特に良い。
		乗用車販売店（総務担当）	販売量の動き	・新型車の発売により活気が生まれ、ショールームの雰囲気も良く、販売環境が好転したことで受注が伸びている。
		乗用車販売店（営業担当）	お客様の様子	・平日の来客数は少ないものの、土日や祝日などに店舗近くでイベントがあるときには客が立ち寄っている。
		一般レストラン（店長）	お客様の様子	・地元プロ野球チームのリーグ優勝効果もあり、客の来店頻度や予約数が順調に伸びている。

分野	景気の現状判断	業種・職種	判断の理由	追加説明及び具体的状況の説明
		都市型ホテル (スタッフ)	販売量の動き	・忘年会シーズンが近づくとともに、地元プロ野球チームのリーグ優勝の好影響が続いているため、消費マインドも上向きである。
		タクシー運転手	販売量の動き	・イベントの開催で人が動いている。
		通信会社(工事 担当)	お客様の様子	・客の様子がやや良くなっている。
		テーマパーク (業務担当)	来客数の動き	・イルミネーションイベントもスタートし、来客数が若干であるが増加している。
		設計事務所(経 営者)	お客様の様子	・住宅、非住宅のどちらに関しても、消費者からの問い合わせが以前より減っている。
		住宅販売会社 (営業担当)	来客数の動き	・今月に入り客からの問い合わせ等が増えており、多くは住宅購入を前向きに検討している。
		商店街(代表 者)	来客数の動き	・売上が良い時と悪い時があり、景気の判断は難しい。
		商店街(代表 者)	来客数の動き	・駅前に飲食店が増えているが、商店街への流入には至っておらず、来客数は悪いなりの横ばい状態である。
		商店街(代表 者)	お客様の様子	・客の買い控えが増えている。
		商店街(代表 者)	販売量の動き	・来客数が増加しているが購入客は少なく、客の買物姿勢は慎重である。
		商店街(理事)	来客数の動き	・地域の特性もあるが、客は必要な時に必要な商品だけを購入する。ウィンドウショッピングをする客は少なくなり、目的がないと商店街を歩かない。
		一般小売店[紙 類](経営者)	来客数の動き	・地元客の買上点数が少ない。
		一般小売店[印 章](経営者)	来客数の動き	・年賀状は個人も企業も自前で作成することが増えているが、注文は前年並みである。
		一般小売店 [靴](経営 者)	お客様の様子	・ほとんどの客は、高額商品の購入に際してカードや紙幣で支払うが、低価格商品の購入に際しては以前よりも小銭で支払う傾向が強まっている。
		百貨店(経理担 当)	販売量の動き	・前年売上を下回る部門が多く、全体では前年の93%の見込みであるが、化粧品や婦人服飾、紳士服は好調で前年を上回る見込みである。紳士服は販売企画が当たって売上が伸びている一方で、ヒット商品がない婦人服は厳しい状況が続いている。
		百貨店(営業担 当)	お客様の様子	・11月に入り気温が低下したので、婦人服、紳士服の冬物衣料が動きはじめ、売上とレジ客数は前年をクリアしている。逆に好調に推移してきた美術品や宝飾品などの高額アイテムに陰りが出はじめている。
		百貨店(営業担 当)	販売量の動き	・コートなどの重衣料が前年に比べてかなりのペースで動いており、客単価も上昇して今月は予算をクリアできる。
		百貨店(営業担 当)	販売量の動き	・来客数の減少はないが、コート等の重衣料の稼働が例年に比べて非常に鈍く、買換えの傾向が見られない。
		百貨店(購買担 当)	お客様の様子	・衣料品関係は厳しい状況が続いている。11月は温度差が激しく、コートなどの売上は前年より大幅に低下している。景気に大きく左右され、ギフト需要も前年より大幅に低下しており、来客数、1品単価共に減少している。
		百貨店(売場担 当)	販売量の動き	・高級ブランドや美術品などが売れている。
		百貨店(人事担 当)	来客数の動き	・全館セールの際の来客数は多いが、平日がそれ以上に落ち込んでいるので、トータルでは伸びていない。
		百貨店(売場担 当)	販売量の動き	・依然として収益が高い部門である婦人服、紳士服などの衣料関係の不振が続いており、収支的に厳しい状況が続いている。
		百貨店(売場担 当)	お客様の様子	・暖冬の影響で冬物が低迷した前年同月に比べ、今月は衣料品の動きが久しぶりにやや上向いている。ただ手袋や帽子などの防寒雑貨は10月後半から好調に推移しているものの、食品の動きはやや鈍い。
		スーパー(店 長)	単価の動き	・野菜の高値が続いており、消費者は価格に影響を受けている。
		スーパー(店 長)	来客数の動き	・先月までは客単価と買上点数が伸びて売上が前年の103~104%を維持していたが、今月は来客数と客単価が前年の101%で、売上は前年の102%強で推移している。

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
		スーパー（業務開発担当）	販売量の動き	・野菜価格の高騰にもかかわらず販売点数を維持している。総菜関係の販売量も伸びているが、日配商品や加工食品が前年並みとなっている。
		スーパー（管理担当）	単価の動き	・合計数値では前年を超えて上向きに見えるが、野菜価格の高騰によるものであることから、結果的には横ばいであり大きな変化とはなっていない。
		スーパー（財務担当）	来客数の動き	・野菜の相場高騰による1品単価上昇の要因が大きいが、来客数も前年を上回っており、既存店売上が前年を上回っている。
		コンビニ（副地域ブロック長）	単価の動き	・健康の意識が高まって付加価値のある商品が数字を伸ばしており、それらの商品は繰り返し買われる傾向がある。
		乗用車販売店（営業担当）	販売量の動き	・新型車が出て販売量は変わらない。
		自動車備品販売店（経営者）	販売量の動き	・景気が良いのか悪いのかはっきり分かるほどには販売傾向がつかめない。当業界では冬タイヤ等の冬物が、関東での早期の降雪で動いているが、他の商品は低調である。
		住関連専門店（営業担当）	来客数の動き	・店じまいセールという大きなイベントを行ったので10～11月の売上はかなり良い。
		その他専門店【和菓子】（経営者）	来客数の動き	・大きな変動の要素が見当たらない。
		その他小売【ショッピングセンター】（管理担当）	お客様の様子	・施設でのイベント内容によって来客数の増減が大きい、前年に比べると秋の行楽ついでに客が少なく、天候の不安定さも要因になっている。また季節ものの動きが鈍く、特に重衣料を買う客が少ない。
		高級レストラン（宴会サービス担当）	来客数の動き	・平日の利用客数に変化はないが、週末は個人利用と家族利用が比較的多い。
		一般レストラン（外食事業担当）	競争相手の様子	・大手外食チェーンの店舗が半径500m以内に次々と出店し、前年より5店舗増えている。10月末には食べ放題方式の店が真向かいに出店した影響で、11月に入って来客数が前年の92%に低下している。メニュー改定をして値上げをしたものの、売上は前年の93%前後で推移しており、特に休前日は苦戦している。
		スナック（経営者）	来客数の動き	・スナック業界の景気には全く変化がなく、客の動きや売上も底辺にとどまったままで変わらない。
		観光型ホテル（営業担当）	販売量の動き	・前年同月に比べると販売量は変わらない。
		観光型ホテル（宿泊担当）	単価の動き	・客は相変わらず安い単価を探し求めている。
		都市型ホテル（企画担当）	来客数の動き	・宿泊では国内客が減少しているものの、海外からの個人客や団体客が増加しており、特に北米や欧州から好調である。またレストランでは家族客が目立っている。
		都市型ホテル（総支配人）	販売量の動き	・11月は例年トップシーズンで月初めの先行予約は前年を上回る件数でスタートしていたが、今月は鳥取県中部地震の影響から伸び悩んでおり、前年並みで推移している。
		タクシー運転手	来客数の動き	・夕方までは乗車があるが、繁忙期手前の時期であるため夜の利用が少ない。
		タクシー運転手	お客様の様子	・鳥取県中部地震や天候の影響で客の動きは鈍い。
		通信会社（総務担当）	単価の動き	・一部の商材で物価が高騰していたものの、安定を取り戻しつつある。
		通信会社（企画担当）	お客様の様子	・新サービスやこれからの展開に対して、定時イベント来場者の関心が高くなっている。
		テーマパーク（管理担当）	来客数の動き	・前年同月に比べて入館者数や商品販売高に変動がみられない。
		ゴルフ場（営業担当）	お客様の様子	・忘年会シーズンに向けて休日の集客状況は例年どおり好調であるが、急に寒くなったため平日の集客が悪い。
		競艇場（職員）	販売量の動き	・一日平均売上が横ばいである。
		設計事務所（経営者）	来客数の動き	・客の来場数には大きな変化がなく推移している。
		設計事務所（経営者）	お客様の様子	・先月からの景気に変化はない。
		設計事務所（経営者）	来客数の動き	・受注が低迷している状況が続いており、特に新築住宅の引き合いが少ない。

分野	景気の現状判断	業種・職種	判断の理由	追加説明及び具体的状況の説明
		住宅販売会社 (従業員)	来客数の動き	・この夏以降展示場への来場者数に持ち直しが見られないままで、低調に推移して年末を迎えようとしている。
		住宅販売会社 (営業所長)	お客様の様子	・年末に向けて客の動きが悪くなってきている。
		商店街(代表者)	お客様の様子	・先月の地元プロ野球チームの優勝セールの影響が今月になって表われており、客の様子から買い控えが見受けられる。一方一部の高額商品は売れているものの、米国大統領選挙の結果を受けた円安株高により、全体的に景気は厳しい状況にある。
		商店街(代表者)	単価の動き	・気温が低下せず秋冬商戦の売上は非常に悪い。客は生活防衛のため、必要な時により安く必要最小限しか購入しない姿勢が顕著であり、デフレが続いている。
		一般小売店〔食品〕 (経営者)	販売量の動き	・ドライグロサリー、精肉、鮮魚の販売数量が減少しており、価格競争が激化している。
		スーパー(店長)	お客様の様子	・野菜高騰の影響で客離れがある。また競合店の販売促進が強く客数の動きに影響が出ている。
		スーパー(店長)	来客数の動き	・来客数、買上点数が共に減少し、客単価が低下している。
		スーパー(店長)	お客様の様子	・消費者は安いものを必要なだけ購入する傾向が顕著であり、慎重な姿勢が見受けられる。
		スーパー(総務担当)	単価の動き	・客単価の落ち込みがみられる。
		スーパー(販売担当)	お客様の様子	・客の財布のひもは固く必要最低限なものしか購入せず、割引日やポイントアップの日に購入する傾向がある。
		コンビニ(エリア担当)	来客数の動き	・気温低下に伴いHOT商材の売行き動向は好調だが、来客数はやや下降傾向である。
		衣料品専門店 (経営者)	お客様の様子	・客の買物控えが続いている。
		家電量販店(店長)	来客数の動き	・来客数が一向に回復しないが、今月末に当市の地域振興券の使用期限となるため、その駆け込みの反動の影響が否めない。
		家電量販店(店長)	お客様の様子	・客が必要なものを必要な時にしか購入しない。
		家電量販店(企画担当)	来客数の動き	・来客数が前年割れしており客単価も上昇しないため、売上も減少している。
		乗用車販売店(店長)	販売量の動き	・今まで人気のあったミニバンの落ち込みで、販売量は前年の80%である。
		乗用車販売店(統括)	販売量の動き	・新型車が発売されたにもかかわらず、11月の販売量は前年比90%と大変厳しい状況が続いている。
		その他専門店〔布地〕 (経営者)	お客様の様子	・人が街に出てくる企画が少なく商品が売れない。客も元気がなく、官民が一体となって街の活性化を行わないと厳しい状況にある。
		その他小売〔ショッピングセンター〕 (所長)	来客数の動き	・9月28日の新店舗オープンの影響で来客数が増加していたが、今月はその反動で、ショッピングセンター全体の来客数が前年比94%と前年割れの状況にある。
		一般レストラン (経営者)	販売量の動き	・客単価が低下しており、客は全体的に節約志向である。
		一般レストラン (経営者)	販売量の動き	・10月の鳥取県中部地震の影響が各所にあり、消費より復興が優先され大変厳しい状況である。
		その他飲食〔サービスエリア内レストラン〕 (店長)	来客数の動き	・サービスエリア沿いの交通量が減少している。
		都市型ホテル (企画担当)	来客数の動き	・レストランの来客数が減っており、特に予約以外の来客数が減少している。物価高騰の影響もあり食材の平均原価が上昇する一方、客層は家族連れが少なくなり消費マインドがやや低調である。
		旅行代理店(経営者)	お客様の様子	・米国大統領選挙が予想外の結果となったこともあり、一向に景気回復の兆しがない。
		旅行代理店(営業担当)	販売量の動き	・個人需要が引き続き低調である。
		通信会社(総務担当)	販売量の動き	・好調であった新規契約数がここ1か月例年並みの実績となっていることから、相対的に状況が悪くなっている。
		通信会社(広報担当)	単価の動き	・客は常に安いものを求めている。

分野	景気の現状判断	業種・職種	判断の理由	追加説明及び具体的状況の説明
		テーマパーク (営業担当)	来客数の動き	・秋の行楽シーズンに発生した鳥取県中部地震により、団体客のキャンセルや個人客の出控え等の影響が出ており、県全体への入込客数が減少している。
		美容室(経営者)	お客様の様子	・不動産や自動車などの高額商品を扱う客から、売行きが悪いため金を使う気になれないとの話を聞いており、その他の客も財布のひもが固い。
	×	一般小売店[眼鏡] (経営者)	お客様の様子	・鳥取県中部地震による家屋修理のための過大な出費を控えている家庭が多く、買い控えが続いている。
	×	その他専門店 [時計](経営者)	来客数の動き	・急に寒くなった気候の影響もあり、来客数が先月と比べて激減している。今月は取扱商品の時計、宝飾品、眼鏡のすべてで新規購入より修理が多くなっており、期待すべき歳末セールもどうなるか心配である。
	×	その他専門店 [海産物](経営者)	販売量の動き	・11月は最盛期であるにもかかわらず、例年並みに来客数は増加せず購入単価も上昇してこない。
企業 動向 関連 (中国)		輸送用機械器具 製造業(経営者)	受注量や販売量の動き	・地元の大手自動車メーカーが好調なので忙しい。
		鉄鋼業(総務担当)	受注価格や販売価格の動き	・為替が円安方向に動いているため海外向け製品の売上高が増加している。
		建設業(総務担当)	取引先の様子	・取引先の引き合いが増えてきている。
		輸送業(支店長)	受注量や販売量の動き	・法人市場は通信販売を中心に大口の客からの発送が順調に推移している。個人市場はフリーマーケットサイトとの連携強化と発送窓口の拡大によって伸びた個人客からの発送が、取扱個数の増加につながっている。また新商品の需要が伸びていることも好調の要因である。
		輸送業(総務担当)	受注量や販売量の動き	・仕事量が多く人手不足感が否めないことに加え、近隣地区では有効求人倍率も増加している。
		金融業(融資企画担当)	取引先の様子	・自動車部品メーカーでは操業が上向いてきている。完成車メーカーの新型SUVの生産が本格化し、部品の受注が増加しているため、1~2時間の残業と月1回土曜出勤が恒常化しつつある。また為替も円安となり輸出採算も好転している。
		食料品製造業 (総務担当)	受注量や販売量の動き	・販売する商品の種類を限定し、広告宣伝と売り方の見直しを考えている。
		木材木製品製造業 (経理担当)	受注量や販売量の動き	・新設住宅着工戸数が前期に比べ好調なため、受注量や販売量も前年に比べてやや増加している。金利引き下げによる住宅ローン金利も低下し、住宅着工に影響を与えている。
		化学工業(総務担当)	それ以外	・周辺企業では業種や品種によって好調なものがあるが、全般的に良い方向へ向かっている状況にはなく底上げ感がない。
		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	・建設案件の製造が完了し、多忙感は少し和らいでいるものの、一定程度の作業量があり残業体制に変化はない。鉄鋼向け生産も急激な回復はなく低位で安定した状態にある。
		鉄鋼業(総務担当)	取引先の様子	・11月に入り荷動き好転の雰囲気があったが、力強い実需の好転は見られず、引き続き今後の方向性を探る状況にある。
		非鉄金属製造業 (業務担当)	受注価格や販売価格の動き	・金属相場は比較的高値で推移しているが、為替は悪化要因となっている。
		金属製品製造業 (総務担当)	取引先の様子	・営業担当から得意先では受注が少ないため残業を規制しているとの情報が入っている。
		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	・受注の引き合いはあるものの、なかなか成約には至らない。利益重視にかじを取ると絶対量が確保できず、資金繰りを圧迫するため、新規受注が伸びない。
		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	・受注量は若干の減少ではあるが、ほぼ計画どおり例年並みで推移している。
	建設業(総務担当)	受注量や販売量の動き	・好況が継続しており、先月同様に技術職の稼働は目一杯の状況である。またこの先1年間は予定された物件への対応が必要なため、目先の新規受注は困難な状況にある。	
	通信業(営業企画担当)	取引先の様子	・来年度の設備投資に関する製造系ユーザーからの引き合いが前年度並みとなっており、大幅な売上増につながる案件が減少している。	
	通信業(営業担当)	受注量や販売量の動き	・年末を控えて受注や販売量が上向く期待があるものの、前年度同期と比較した伸びは鈍化している。	

分野	景気の現状判断	業種・職種	判断の理由	追加説明及び具体的状況の説明
		不動産業（総務担当）	それ以外	・来客数や成約件数は先月に比べてほとんど変わらない。
		広告代理店（営業担当）	受注量や販売量の動き	・客からの受注量の推移に変化がみられない。客から年末年始の販売促進拡大のために、現状を大幅に変えない方向であるとの情報を得ている。
		会計事務所（職員）	取引先の様子	・近郊に大型ショッピングセンターが新規オープンする予定があり、新規採用するパート従業員の時給を地域相場より大幅に上げて募集している。そのため近隣の人件費相場が上昇してしまい、人手集めに四苦八苦する状態になっている。それが中小零細企業のコスト上昇につながり、経営面で厳しい状況に直面している。
		農林水産業（従業者）	それ以外	・10月と7月を比較すると、水揚げ数量は542tの減少、水揚げ金額は2,860万円の増加である。減少原因は大中型まき網漁と中型まき網漁の減少で、増加原因は沖合底引き網漁、イカ釣り漁、定置網漁の増加である。
		化学工業（経営者）	受注量や販売量の動き	・長引く中国の景気後退感が続き、業況悪化による工場閉鎖の影響等による取引先の輸出が減少しており、国内工場の生産調整によって受注量が減少している。
		輸送用機械器具製造業（財務担当）	取引先の様子	・1か月では大きな景気のトレンド変化もなく、足元の円安基調も手放して喜べないため、先行きの不透明さとしが認識できない。
		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	・店舗リニューアルの最中であり、それに伴う費用も増加する中、来期の受注量と価格が思うように設定できておらず、厳しい状況が続く見込みである。
		金融業（貸付担当）	取引先の様子	・個人消費の低迷が影響し、取引先の製造業者は夏ごろに比べて販売量が落ち込んでいる。また最低賃金の上昇もあって中小企業はコスト高となっており、売上は伸びない上にコストが上昇するダブルパンチの状況にあるため業績は改善せず、景気はやや悪くなっている。
	x	*	*	*
雇用関連		-	-	-
(中国)		職業安定所（雇用開発担当）	求人数の動き	・新設店舗や設備増強に伴う人員補充のための求人が出てきている。
		職業安定所（産業雇用情報担当）	求人数の動き	・パート求人が前年比マイナス20.5%と大幅減少になっており、新規求人数は平成27年5月以来の減少となっているが、内訳では前年に工場進出、IT関連、教育ならびに学習支事業などからの大量求人があったため、その反動による一時的な減少である。
		学校〔短期大学〕（学生支援担当）	求人数の動き	・栄養士や保育士関連、一般企業などで求人数が増加してきている。
		人材派遣会社（経営企画担当）	求職者数の動き	・求職者の登録者数、企業の求人数とも比較的好調に推移している。求職者の売手市場の状況下、求人側との調整が大変重要になっている。市場感を企業に伝えることで求職者ニーズとのかい離を埋めることが人材業界の使命になる。
		人材派遣会社（支社長）	求人数の動き	・新規求人数と累積求人数は大きく増加しているものの、好景気を反映した業務量拡大や生産数増加などの要因で求人が発生している状況ではなく、多くが労働力不足からくる採用難を背景とした求人数の多さであるため、景気の良さを反映するものではなく、全体的には横ばいで推移している。
		求人情報誌製作会社（広告担当）	採用者数の動き	・学生売手市場の中、11月時点でまだ採用予定数に達していない企業は依然として採用活動を継続している。新卒は説明会を開催しても全く集まらない状況が続いており、採用枠を大学4年生から第二新卒を含む既卒者にも拡大して人材獲得に臨む傾向がみられる。
		新聞社〔求人広告〕（担当者）	雇用形態の様子	・相変わらずアルバイトやパート求人の動きが活発で、時間給も上げられる傾向が続いているが、対象者が条件の良い方に移っており、そのしわ寄せが時給を上げられない弱小事業所の人手不足につながっている。
		職業安定所（所長）	求人数の動き	・新規求人は医療機械製造業や食肉加工業から増員求人があった製造業が前年比で4割増となったものの、サービス業や運輸業など減少した業種も多く、求人全体では横ばいとなっている。

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
		職業安定所（産業雇用情報担当）	求職者数の動き	・3か月前と比較して有効求職者数に変化はない。
		民間職業紹介機関（職員）	求人数の動き	・有効求人倍率をみると求人意欲は高く相変わらずの高止まりではあるも、景気が上向いている実感はない。
		学校〔大学〕（就職担当）	求人数の動き	・相変わらず学生への求人は続いており、予定を満たせなかった企業の話が引き続き聞かれるため、特段に変化があったとの感触にはない。
		人材派遣会社（支店長）	周辺企業の様子	・人材不足が深刻であり求人企業の成長を止めている。雇用条件を改善したくとも中小企業にはその体力がなく、悪循環が続いている。
		新聞社〔求人広告〕（担当者）	雇用形態の様子	・日銀支店は個人消費も堅調で緩やかな回復をしていると判断し、商工会議所も景況の改善基調を発表しているものの、実際の9月の中間決算では減益企業が多く、不透明感がぬぐえない。
	x	-	-	-

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)		-	-	-
		スーパー（店長）	単価の動き	・野菜の高騰が続いている影響を受けて、総菜などの売上が堅調になっている。
		スーパー（財務担当）	単価の動き	・野菜高騰の影響から全般的に価格がつけ上げられているが、販売量は落ちていない。
		コンビニ（店長）	来客数の動き	・競合店出店で店舗数が増加しているなか客数が増加しており、コンビニ業界の景気が良くなっているのだと感じる。
		乗用車販売店（従業員）	販売量の動き	・11月に新型車発売があり、受注は前年比1割程度増で推移している。
		乗用車販売店（従業員）	販売量の動き	・来月にかけて新型車発表が続き、来場者数は増えている。
		乗用車販売店（営業担当）	販売量の動き	・10月まで国内の軽自動車販売は22か月連続で前年割れしている中、県下では8月以降前年比増が続いており、11月も上回る見込みである。
		その他飲食〔ファーストフード〕（経営者）	販売量の動き	・外食産業にとって11～12月の売上は期待できる。景気が上向きとは言い難いが、3か月前よりは数値的に改善している。
		旅行代理店（営業部長）	お客様の様子	・団体旅行（企業・官公庁等）の見積依頼や企画提案が前年と比べて増加傾向にあるが、店頭販売は横ばい、もしくは減少傾向にある。
		通信会社（営業担当）	販売量の動き	・端末販売数は堅調に推移している。
		美容室（経営者）	来客数の動き	・週末に来客が集中している。
		設計事務所（所長）	販売量の動き	・計画の依頼が以前よりずいぶん増えてきた。
		商店街（代表者）	競争相手の様子	・人口が激減し過当競争が続いているなか、来春大型ショッピングモールが出店する。出店を認めた自治体に怒りを覚える。
		一般小売店〔文具店〕（経営者）	来客数の動き	・年末まで商店街はそこそこにぎわうが、当店への来店者数は芳しくなく、客足は伸びていない。
		一般小売店〔生花〕（経営者）	それ以外	・市場への入荷量は依然少ない。商店街へ新しい店が相次いで開店し、そこには客が入っているが、他の店舗にはほとんど入っていない。人通りも増えていない。
		一般小売店〔酒〕（販売担当）	販売量の動き	・数年前まではボジョレーヌーヴォーが解禁される11月は売上が伸びていたのに、景気を反映しているのか年々売上が減少し、今年はさっぱりだった。
		一般小売店〔書籍〕（営業担当）	販売量の動き	・店頭売上は前年比マイナスとなっているが、外商の大口売上の件数が増えてきている。
		百貨店（販売促進担当）	販売量の動き	・衣料品の不振が続き、高額品も低調に推移した。売上伸長を続けていた物産展も、やや苦戦した。
		スーパー（企画担当）	来客数の動き	・青果物の高騰が続いているため、売上も来店客数も前月とほぼ同様で推移している。

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
		コンビニ（商品担当）	販売量の動き	・季節商材の売上や、年末までの予約状況を見ると、良くも悪くもない。
		コンビニ（総務）	来客数の動き	・客数が前年を上回っているのは天候や気温によるもので、景気には直接関係ない。
		衣料品専門店（経営者）	単価の動き	・気温と天候に恵まれ、比較的単価の高い商品が動き、売上は前年を上回った。
		衣料品専門店（経営者）	来客数の動き	・前年に比べて来客数が圧倒的に少ない。単価も低く、景気が良くなっているとは思えない。
		衣料品専門店（総務担当）	販売量の動き	・暖冬だった前年より売上が5%程度増えているものの、景気が良くなっているとは思えない。依然として消費者の財布のひもは固い。
		家電量販店（店員）	販売量の動き	・ゲームやおもちゃ等の販売は増えるも、主要商品の販売は鈍い。
		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	・寒くなって冬物の購買意欲はあるが、早くもセール待ちになっている。
		観光型旅館（経営者）	来客数の動き	・道後温泉の入込客数が伸びないのは、外国人客が少ないことにある。その原因は、松山空港の国際線が上海便だけになったからだろう。外国人客は高松空港へ流れている。
		タクシー運転手	来客数の動き	・秋は遍路客が増えるので仕事はあるが、競合が多いため、売上は伸びていない。
		通信会社（社員）	販売量の動き	・新機種が発売されたが、前年の販売数に比べて反応は鈍い。
		通信会社（営業部長）	販売量の動き	・新商品効果で販売好調であった前月と比べると20%減、3か月前とはほぼ横ばいであった。
		通信会社（企画）	販売量の動き	・客の引き合い、販売量共に先月とあまり変化はない。
		通信会社（支店長）	来客数の動き	・来客数に変化は見られない。
		商店街（代表者）	お客様の様子	・大型客船の入港で、商店街に乗船客が多く流れ込んだが飲食のみで、物販に関しては買いが非常に細かった。観光客も増えているものの同じ状況で、売上には結びついていない。
		商店街（事務局長）	販売量の動き	・LCCの増便や新規就航によりインバウンド客が通行量を押し上げ、人通りに盛況感が見られるものの、日本人の実売客数や単価は下落している。ほとんどの経営者から、この秋は特に厳しいと聞く。
		一般小売店 [乾物]（店員）	来客数の動き	・駅前デパートの客が本当に少ない。
		百貨店（営業担当）	お客様の様子	・報道によって客の動きが変わってしまう状況である。
		タクシー運転手	お客様の様子	・一日の客単価、回数等減っている。5年前と同じ状況になっている。
	競艇場（職員）	販売量の動き	・休催明けの久しぶりの開催であったにもかかわらず売上は伸びなかった。	
	×	コンビニ（店長）	来客数の動き	・来店客数、販売量共に改善の兆しが無く、不安を感じている。
企業 動向 関連 (四国)		パルプ・紙・紙加工品製造業（経営者）	受注量や販売量の動き	・新商品が好調で前年比20%程度伸びており、利益も大幅にアップしている。
		食料品製造業（経営者）	受注量や販売量の動き	・気温が下がり、冬物商材の販売量が少しずつ増えてきている。
		食料品製造業（商品統括）	受注価格や販売価格の動き	・年末を迎え、高価格帯の商品の生産・出荷が順調である。
		通信業（営業担当）	取引先の様子	・テレビCMの出稿を新たに検討する企業が増えてきた。イベント協賛などへの意欲も高い。
		農林水産業（職員）	取引先の様子	・卸売単価は例年と比べて高値基調が続いている。これは自然災害等による入荷量の減少によるもので、消費者の購買意欲が上向いているのではない。
		木材木製品製造業	受注価格や販売価格の動き	・持家新築着工数の伸び率と同じように業績も推移している。大きな山も無ければ谷になったとしても浅いと判断している。
		鉄鋼業（総務部長）	受注量や販売量の動き	・受注案件が少ない状況が続いている。
	電気機械器具製造業（経理）	受注量や販売量の動き	・3か月前と比べて、販売量は若干減少傾向にある。エンドユーザーの実需に大きな変動要素は見当たらず、景気は変わらない。	

分野	景気の現状判断	業種・職種	判断の理由	追加説明及び具体的状況の説明
		建設業（経理担当）	受注量や販売量の動き	・受注量、販売量共に若干増えたが、景気は変わらない。
		建設業（経営者）	受注量や販売量の動き	・28年度当初予算の公共事業の発注が進み、相当の手持ち量を抱えている。年度末にかけ、例年どおり順調に売上計上できると見込んでいる。
		建設業（経営者）	受注量や販売量の動き	・民間工事が若干受注できたが、まだまだ足りない。
		輸送業（経営者）	受注価格や販売価格の動き	・安価な方向に進んでいる。
		輸送業（営業）	受注量や販売量の動き	・足踏み状態であった一般消費財の取扱物量が11月中旬以降、上向きつつある。それでも、悪かった前年実績を下回っており、依然として景気低迷を強く感じている。荷主はまず、取引先のなかから運賃の安価な運送会社を選び、断られたら他の運送会社を利用する傾向にあり、遅い時間帯に急に輸送を押し付けられることもある。日によって取扱物量にバラつきが生じている。
		輸送業（支店長）	受注量や販売量の動き	・受注量の変動はほぼ無い。年末年始に向けて一時的に物量が増える程度であり、例年と変わらない。
		金融業（副支店長）	取引先の様子	・企業の資金需要動向は、運転資金、設備資金共に大きな変化は見られない。景気の停滞感を感じる。
		広告代理店（経営者）	受注量や販売量の動き	・県外新店舗の販促広告は受注したが、多くの既存得意先の販促活動は停滞している。
		公認会計士	取引先の様子	・企業の決算、試算表を見ると、前年とほぼ変わらない。
		繊維工業（経営者）	受注量や販売量の動き	・10～11月は海外取引が拡大して順調であるが、国内の地方の小売店は非常に厳しい状況である。一極集中で都市部は良いが、地方は大量量販店の安売りでデフレ状況が続いており、地方経済は疲弊している。
		一般機械器具製造業（経理担当）	受注量や販売量の動き	・国内需要はおおむね堅調に推移するも、海外需要は減少している。
		電気機械器具製造業（経営者）	受注量や販売量の動き	・再生エネルギーの需要が下火になり、受注量が減少している。
	x	-	-	-
雇用関連				
(四国)		人材派遣会社（営業担当）	求人数の動き	・派遣登録者が激減しており、就労になかなかつながらない。
		人材派遣会社（営業担当）	周辺企業の様子	・コールセンターの乱立により、テレマーケティング人材の不足感が大きい。
		職業安定所（職員）	それ以外	・10月の有効求人倍率は1.4倍で、5月以降上昇傾向にある。
		人材派遣会社（営業）	採用者数の動き	・人材不足が慢性的に続く状況にあり、これまでは即戦力の採用や効率化のための期間雇用者を確保していたが、今は人材育成志向と正規雇用の求人・採用へと徐々に移ってきている。
		民間職業紹介機関（所長）	周辺企業の様子	・下請企業、孫請企業の経営者の多くが、安定的な受注が今後も望めるかどうかをいつも心配しているという話を聞く。
		学校〔大学〕（就職担当）	求人数の動き	・順調に推移していた求人数にやや陰りが見られる。
		求人情報誌（営業）	採用者数の動き	・中小企業の採用難が長期化しており、打開策も見い出せてはいない。求人広告を載せても採用できる見込みが薄いことから、掲載数が減少している。
	x	-	-	-

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		タクシー運転手	乗客数の動き	・今月は大変稼働率も良く売上も先月以上である。夜の客も少しずつ動いてきており、海外の客も増え、大変良い状況である。
(九州)		観光名所（従業員）	来客数の動き	・観光シーズンに突入して個人客はもちろん、ツアーや外国人客も多い。
		商店街（代表者）	販売量の動き	・9～10月は気温が高く季節商材の動きが悪かったが、平年並みの気候に落ち着き、少しずつではあるが例年並みになってきている。
		商店街（代表者）	来客数の動き	・寒くなり防寒具も必要となり客の出足もやや回復した。

分野	景気の現状判断	業種・職種	判断の理由	追加説明及び具体的状況の説明
		商店街（代表者）	お客様の様子	・取引先のキャンペーン等で使用する印刷物やポップ作成が増えた。また喪中及び年賀状印刷が始まった。
		一般小売店〔鮮魚〕（店員）	お客様の様子	・フグの動きが良くなってきている。今年は少し高いがよく動いている。忘年会シーズンではあるが、予想よりもよく動いている。
		一般小売店〔生花〕（経営者）	販売量の動き	・3か月前と比べて販売量は少し上がったが、新築、改装祝いの花の注文であり、連続ではなく単発である。建築、建設、設備業は慌ただしく動いているが、花の需要にまでは至っていない。
		百貨店（営業担当）	お客様の様子	・友の会秋コースの新年度会員募集は報道効果と会員への口数増加キャンペーンの実施の効果が大きく、既存の小口会員の口数増となった。一方、会員入金と金券交換は例年になく遅れ購買減となった。客のお得感への敏感な反応と自家需要への購買意欲は続いている。
		百貨店（営業担当）	販売量の動き	・重衣料の販売動向が上向いてきている。
		百貨店（業務担当）	お客様の様子	・今年は秋の深まりが例年より早いと感じている客が多く、衣替えを含めた衣料品や防寒商品に対する需要が多くなっている。秋冬商戦が長くなれば勝機はある。
		百貨店（売場担当）	競争相手の様子	・総じて3か月前に比べかなり改善している。
		スーパー（経営者）	お客様の様子	・熊本地震後、季節の変わり目の買い込みが増えている。
		衣料品専門店（店員）	単価の動き	・急に気温が下がり、重衣料等の高額商品が売れ始めた。
		乗用車販売店（総務担当）	販売量の動き	・今月に販売が開始された新型車が順調に売れている。当分は新型車効果で計画通りの売上、利益の確保が期待できる。
		その他専門店〔コーヒー豆〕（経営者）	販売量の動き	・前年に比べ1人当たりの購入量が若干増えた。1,500円程度だった客単価が2,000円前後に増えている。季節的な要因が大きい。
		その他小売の動向を把握できる者〔ショッピングセンター〕（支配人）	来客数の動き	・当月は競合店の大幅リニューアルオープンがあったため、計画上マイナス予測をしていたものの、結果としては売上、動員共に前年を上回り伸長した。客の購買意欲は高い。
		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	・温暖な日が続いていたが、やっと寒くなり冬のギフトの動きが良くなってきた。
		観光型ホテル（スタッフ）	販売量の動き	・宴会やレストラン、宿泊とも前年に比べ大きく伸びている。
		都市型ホテル（販売担当）	単価の動き	・婚礼件数はマイナスだが客単価がかなり良い。宴席は月予算を800万円以上、上回っており、良くなっている。
		都市型ホテル（スタッフ）	単価の動き	・購買意欲がだんだん戻ってきている。
		都市型ホテル（副支配人）	単価の動き	・11月は団体客が非常に多く、単価も非常に高くなっている。例年の同月と比べて最も売上の大きい月となっている。
		旅行代理店（従業員）	単価の動き	・第2期の九州ふっこう割の販売も順調に推移しており、京阪神、東京方面の価格競争が激化している。それに伴い消費者の動きが増えてきている。
		タクシー運転手	お客様の様子	・あまり寒くならないので昼夜共に利用がある。
		タクシー運転手	来客数の動き	・催事、観光客の動きは相変わらず堅調である。月の後半になり、繁華街は忘年会などの影響で週末に活気を帯びてきた。
		商店街（代表者）	販売量の動き	・販売量は横ばいだが、単価が下がっているため、売上が良くならない。むしろ落ち込んでいる。客の収入が増えていないのか購入点数も少なく、購入までの道のりも長い。来店客は多いが購入につながらない。
		商店街（代表者）	来客数の動き	・下向きである。商店街への来街者は高齢者が多く、家族客が一段と減少しているため、客単価も低下している。
		商店街（代表者）	お客様の様子	・当地の観光ルートの中かに当商店街が入っているの由来客数は変わらないものの、以前のような爆買いはなく、売上につながらない。

分野	景気の現状判断	業種・職種	判断の理由	追加説明及び具体的状況の説明
		一般小売店 〔茶〕(販売・事務)	来客数の動き	・株価も好調に推移しているため、景気も徐々に回復してきているのではないかと思われがちだが、小売店では売上は伸びているわけでもなく例年と変わらない。寒くなり来店客数は増えているが、売上は先月とあまり変わらず更に単価が下がっている。
		百貨店(営業担当)	それ以外	・季節商材に期待をしていたが3か月前と比べると厳しい。中間層、インバウンドの流れの厳しさはほとんど変わっていない。特に11月から本番になったお歳暮商戦も非常に厳しい状況が続いている。色いろな世界の動きがあるが、まだマーケットには浸透していない。
		百貨店(店舗事業計画部)	お客様の様子	・前年並みの時期に冷え込みが本格化したこともあり、季節商材に動きが出始めた。値引きやポイント等、価格での優待策が集中する時期に売上のヤマが偏る傾向が顕著であり、価格以外の提案に対する反応はまだ弱い。
		百貨店(企画)	販売量の動き	・毎年開催している催事は好調だが、それ以外は厳しい状況である。
		スーパー(店長)	販売量の動き	・食品、雑貨は前年を割っている。客数が減っていることが大きな要因である。衣料品は先月は厳しかったものの、今月は若干冷えてきたこともあり売上は好調である。生鮮は野菜の高騰が続き単価が高いため、売上は大きく伸長している。
		スーパー(店長)	競争相手の様子	・競合店が熊本地震の影響で閉店しており、売上は前年比115%で推移している。12月に競合店がオープンする予定で12月の動向はまだ分からない。
		スーパー(店長)	単価の動き	・客の動きにあまり変化はないが、購入点数に若干不安がある。
		スーパー(経理担当)	販売量の動き	・やや寒さを感じるようになり、季節商材が動き出したものの波がある。野菜高騰で鍋物商材の動きが鈍い。
		スーパー(統括者)	お客様の様子	・前年比で来店客数は同程度であり、販売単価も向上していない。
		コンビニ(経営者)	お客様の様子	・客の購買動向が必要なものに限られている。趣味的なものには手を出さない。
		コンビニ(エリア担当)	販売量の動き	・客の買物の仕方に変化が出ている。必要不可欠なもの以外は購入しない動きが顕著に出ている。客数は同じだが客単価が大幅に下がっている。厳しい状況である。
		コンビニ(エリア担当・店長)	販売量の動き	・気温に左右されているが、レジ周りのおでん、中華まん、ドーナツなど、いわゆる「プラス一品」が買い控えられている。これらを購入するようになれば客単価がもう少し上がり客数に応じた売上になる。
		衣料品専門店(店長)	来客数の動き	・相変わらず来街者がいない。
		衣料品専門店(店長)	来客数の動き	・客の動きが良くも悪くもなくあまり変化はない。
		衣料品専門店(総務担当)	来客数の動き	・依然として来街者、当店への来客共に前年を回復できていない。
		衣料品専門店(取締役)	お客様の様子	・前半は気温が高くコートや厚手のウール等が売れなかったが、後半ようやく寒くなり前年はクリアできた。景気が良いというわけではなく、数字が取れたのが今月ということ。
		家電量販店(広報・IR担当)	販売量の動き	・エアコンや石油暖房等の季節商材の動きは良いが、AV関連はやや低調である。客数も減少傾向である。
		乗用車販売店(販売担当)	お客様の様子	・9~10月と比較しても大きな変化はない。
		住関連専門店(経営者)	販売量の動き	・毎月のキャンペーンやセールは順調だが、それ以外はなかなか売上が増えない。
		その他専門店〔ガソリンスタンド〕(統括)	販売量の動き	・11月は祝日が2回あり、祝日からめて観光客の増加に期待したが、燃料油の販売量は前年並みであった。また、燃料油の小売価格も11月初旬から下旬にかけ、さほど変化はない。
		その他小売〔ショッピングセンター〕(広報担当)	来客数の動き	・気温低下で衣料品の動きも堅調になり、温かいメニューの食品も動きが出てきた。とはいえ必要以上の購買はない。野菜の高騰も落ち着いてきており購入点数増を期待したい。
		高級レストラン(専務)	単価の動き	・旅行者は値段が高いものを選ぶが、県内の客は少しでも安いものに流れる傾向にある。

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
		高級レストラン（支配人）	来客数の動き	・ランチ時は少し安定感があるが、単価が上がるディナーの時間帯が厳しい。
		旅行代理店（企画）	お客様の様子	・3か月前もそうだったが、客の動向は鈍化している。国内に関しては、以前よりも年末にかけて良くなってきたが、海外に関しては依然として改善傾向ではない。
		タクシー運転手	来客数の動き	・修学旅行客がかなり戻ってきており、昼間の動きが良くなってきた。大手造船メーカーの派遣社員がかなり減っており、夜の動きはほとんどなくなった。
		通信会社（企画担当）	お客様の様子	・地方創生、九州復興、インバウンドなどの動きは相変わらず引き合いが多い。
		通信会社（営業担当）	販売量の動き	・サービス品質の問題もあるだろうが、当社サービス販売数が減少している。
		ゴルフ場（従業員）	来客数の動き	・インバウンド、県外からの観光客は前年並みだが、地元の消費動向が向上かない状況である。売上は前年比1割減で入場数は横ばいである。今月11月からゴルフシーズンに入っているがまだまだ伸び悩んでいる。
		美容室（店長）	お客様の様子	・忘年会だからといって髪を結いに来る客が少ない。平日どおりである。
		その他サービスの動向を把握できる者〔介護サービス〕（管理担当）	単価の動き	・社会保障費を平成28～30年度で自然増を1.5兆円に抑制する政策と、消費税増税による財源確保の先延ばしにより、介護保険制度におけるビジネス全体が厳しい環境にある。また医療機関の在宅介護事業への進出により、客の確保のみならず単価もダウンしている。
		住宅販売会社（従業員）	お客様の様子	・集客を凶っているが若干出足が悪い。購入意欲はあるが先行きの不透明感からか、なかなか契約に至らない。
		住宅販売会社（従業員）	来客数の動き	・来場数については横ばいである。
		一般小売店〔精肉〕（店員）	販売量の動き	・寒さが厳しくならないことと野菜高騰により、鍋物需要が落ちている。
		百貨店（マネージャー）	販売量の動き	・気温の高い日が続き、コート販売がピークとなる11月2～3週目になっても、季節商材の動きが芳しくない。ようやく最終週に入り寒さを感じられるようになったが、あと1か月でセール時期となるため、セール待ちが例年より多くなる。
		百貨店（営業統括）	お客様の様子	・11月に入り、防寒物を求めて来客は増えつつあるが、動きが鈍い。
		スーパー（店長）	販売量の動き	・大雨による野菜の高騰により野菜部門だけが良く、ほかの生鮮食料品、食品、家庭用品はすべてにおいて販売量の動きが悪い。
		スーパー（店長）	来客数の動き	・今まで堅調に動いていた食品の販売数減が目立ってきた。非常に危惧している。
		コンビニ（店長）	販売量の動き	・11月に入って売上が思ったより伸びない。
		家電量販店（総務担当）	お客様の様子	・セール品でもなかなか成約率が上がらない。
		ドラッグストア（部長）	販売量の動き	・8月は気温も高く業績も良かったので比較すると見劣りする。全体感として悪い印象はない。
		その他小売の動向を把握できる者〔ショッピングセンター〕（統括者）	販売量の動き	・衣料品が不振である。気温の影響もあるが流行がないことも影響している。また、前年と比べてインバウンド売上が苦戦している。
		高級レストラン（経営者）	来客数の動き	・今月は先月よりはまだ良くなったが、例年よりも客の入りが少ない。
		通信会社（企画担当）	販売量の動き	・これまでの延長線にある販売手法では、販売量が伸びなくなってきた。
		通信会社（営業）	販売量の動き	・年末需要を見込んでいたが、10～11月末までの販売量が芳しくない。
		美容室（経営者）	販売量の動き	・9～11月でみても今一つ伸び悩んでいる。数字だけでは横ばいであるが年末に向けての数字はこれから勝負である。
		音楽教室（管理担当）	来客数の動き	・中途半端な時期の入会者はあまりいない。
	x	商店街（代表者）	来客数の動き	・11月は比較的気候も良く暖かったが商店街への来街者数はかなり少なかった。単価も下がっており販売量も減っている。12月の歳末商戦も非常に不安である。

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
	x	競輪場（職員）	販売量の動き	・収益の柱となる大会の発売額の落ち込みが顕著になっている。
企業 動向 関連 (九州)		-	-	-
		農林水産業（従業者）	それ以外	・補助金事業が開始され、お金が回り始めた。特に、農林水産関係の事業が回りだし、ハウスの建て替えや、設備導入等に動きがある。
		繊維工業（営業担当）	取引先の様子	・取引先からの連絡が多い。新規客の問い合わせ等も多い。国内工場の人員不足や技術の低下もあるが、取引先も同じ悩みのため、いろいろな面でしぼんでいくイメージがある。とにかく早く手を打つ必要がある。
		一般機械器具製造業（経営者）	受注量や販売量の動き	・3か月前と比べて受注量が少し動き始めた。後半に向かって年内に少しでもという動きが原因である。
		電気機械器具製造業（取締役）	競争相手の様子	・車載関連のビジネスが依然好調の見込みである。
		建設業（社員）	受注量や販売量の動き	・現状は良い方向であるが、官公庁の発注率は80%に及んでいないのが実情である。以前よりは良いが今後は期待できない。第3～4四半期の発注工事がほとんどないようである。
		輸送業（総務担当）	取引先の様子	・取引先が久しぶりに新店を出すなど、攻めの経営である。
		通信業（経理担当）	受注量や販売量の動き	・IT関連のうちソフト開発においては年末、さらには3月期の年度末に向けて受注量の増加が見込める。
		金融業（従業者）	取引先の様子	・天候不順等により百貨店・スーパーの売上がやや伸び悩んでいるが、自動車の売上は持ち直してきている。また、公共投資が増加しており、雇用者所得も前年を上回ってきている。
		金融業（営業）	取引先の様子	・製造業は、中国景気の後退後、長期に渡り景気の低迷が続いたが、世界的な需要は少し持ち直してきている。最悪期は脱して、生産量は確保している。
		新聞社〔広告〕（担当者）	受注量や販売量の動き	・旅行広告は振るわず前年比88%だったが、通販広告が前年比123%と好調であった。また自治体がふるさと納税の広告を出す等プラス材料があり、全体でも前年を上回った。
		経営コンサルタント（代表取締役）	受注量や販売量の動き	・受注金額・件数共に伸びてきており、企業の投資意欲が上向いてきている。
		農林水産業（経営者）	受注量や販売量の動き	・11月前半まで続いた暑さの影響もあり伸びは今一つであった。後半、急に寒くなり冬のメニューも出始めたところである。加工メーカーは年末年始の商品生産の時期であるが前年ほどの引き合いはなかった。居酒屋関連は順調に伸びている。
		農林水産業（営業）	受注量や販売量の動き	・季節要素にて増加してきているが、市況的に良くはない。
		食料品製造業（経営者）	受注量や販売量の動き	・季節性の強い商品のため、原料の収穫期にあたる時期で販売も好調を維持している。
		家具製造業（従業者）	受注量や販売量の動き	・景気の動向は地域格差が極端である。景気の波は東京一極集中しており地方では3か月前と変わらない。家具小売は全体的な景気が良くないため買い控えが起きており、新規に購入する予定の客も張り替え等で済ませることが多い。商業施設用の家具はホテル用の需要が関東を中心におう盛に動いている。
		窯業・土石製品製造業（経営者）	受注量や販売量の動き	・11月になると当業界の販売量は上向いてくるが、前年と比べて量販、百貨店の動きが大変悪い。
		金属製品製造業（事業統括）	受注量や販売量の動き	・受注量が拡大しているが、例年この時期は受注量が増加するので、変わらない。
		一般機械器具製造業（経営者）	受注量や販売量の動き	・機械設備の受注量が思わしくない。また機械部品加工の受注も先月とほぼ変わらない。
		電気機械器具製造業（経営者）	受注量や販売量の動き	・受注量、販売量共に多少上向きの方で動いている。受注価格はあまり変動はないが受注量の増加でなんとはいける。
	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	・米国の大統領選挙の影響で円安になり相場価格が高騰してはいるが、相変わらず商品の流れは低迷したままの状況である。年内はこのまま推移する。	
	建設業（経営者）	取引先の様子	・周りの客の状況が変わっていない。	
	金融業（従業者）	取引先の様子	・取引先の様子から、特段良くなっている声も悪くなっている声もない。	
	金融業（調査担当）	取引先の様子	・需資に大きな変化はない。	

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
		金融業（営業担当）	取引先の様子	・米国の大統領選挙以降、円安株高の状況が続いているが、中小企業に大きな影響は見られない。全般的に受注量は増えているものの、人手不足のため見合わせている状況である。
		経営コンサルタント（代表取締役）	取引先の様子	・熊本地震から半年以上が過ぎ、かなり動き出した感がある。解体、建築関係がメインだが街が少しにぎやかになり、人の動きに表れている。数字としてはまだわからないがにぎわっている。
		経営コンサルタント（社員）	それ以外	・有料のセミナーを実施したが参加者の人数は変わらなかった。
		経営コンサルタント（社員）	取引先の様子	・既存の商品より多品種少量販売に切替えて消費者に対応する店舗が増えてきた。
		輸送業（従業員）	受注量や販売量の動き	・11月ごろから年末に向けて雑貨関連は盛り上がりつつあるはずだが、今月は例年に比べ出荷が10%減になっている。米や冬野菜の出荷が盛んになってくるはずが、今年度は天候不順もあり、野菜の荷動きが悪く、コンビニに使用する段ボールの動きも悪い。
		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	・今年度は、市町村発注の委託業務が前年、一前年より少なく、9月の補正予算でも調査等を計上している市町村が限られている。このため、入札においても、半額近い金額の入札や、最低価格で入札し、くじびきで業者が決まるケースが何度も見られた。そのため、原価割れや、非常に少ない利益しか出ていない状況になっている。
		その他サービス業〔物品リース〕（支社長）	取引先の様子	・熊本地震の影響を受けた企業の業績が回復しない。熊本地震当初はダメージが見えにくかったが、少しずつ数字に表れてきた。支払計画の見直しや破たん等の客も出てきた。
	x	-	-	-
雇用 関連 (九州)		職業安定所（職員）	求人数の動き	・パートを含む新規求人数は、前年同月比1.8%増で3か月連続増加となった。フルタイムは4.8%減、パートは9.1%増である。
		人材派遣会社（社員）	求人数の動き	・新規の依頼が増えている。製造業や販売関係の企業からの問い合わせが多い。お歳暮時期の依頼も結果的に前年同様の人員での問い合わせがあった。また、新店舗や改装オープンにつき企業も求人を出している。
		人材派遣会社（社員）	求人数の動き	・派遣スタッフの依頼が増加し、年度内の繁忙期対応のニーズも堅調である。建築系企業からの需要も多く、公共・民間共に設備投資を増加させている。
		人材派遣会社（社員）	それ以外	・企業研修を請け負っているが、12月以降の研修依頼が増えた。企業が研修費を使う余裕が出てきた。
		職業安定所（職員）	求人数の動き	・小売業、介護事業、建設業を中心に、新規求人が増加している。
		民間職業紹介機関（社員）	求人数の動き	・IT系、コールセンター等の求人が増加している。
		民間職業紹介機関（支店長）	求人数の動き	・10～11月は2か月連続で求人数が前年同月を5%程度上回っている。
		人材派遣会社（社員）	求人数の動き	・求人数の変化はなく、事務系は例年、年末近くは落ち着いている。
		人材派遣会社（社員）	求人数の動き	・ここ数か月間、一定して求人発注がある。
		求人情報誌制作会社（編集者）	求人数の動き	・求人情報の取扱件数が前年比10%以上落ち込んでいる。経営環境もあるが、地元企業の求人意欲が低下している。
		職業安定所（所長）	求人数の動き	・当県の平成28年9月の有効求人倍率は1.27倍と前月より0.02ポイント減少している。有効求人倍率は18か月連続で1倍台を維持している。
		職業安定所（職業紹介）	求人数の動き	・求人数の増加がみられ、有効求人倍率も高い水準で推移している。正社員求人数も増加傾向が続いている。
		学校〔大学〕（就職支援業務）	求人数の動き	・企業から届く求人数は減少傾向にあるが、前年度と比較して変化は見られず、前年度と同推移である。
		人材派遣会社（社員）	求人数の動き	・求職者、求人数とも本来であれば動きがある時期だが、今年度は非常に鈍い。派遣であっても正社員が決まるまでの期間限定での依頼が目立つ。

分野	景気の現状判断	業種・職種	判断の理由	追加説明及び具体的状況の説明
		新聞社〔求人広告〕(担当者)	周辺企業の様子	・年の瀬を迎え、前年に比べ企業の新年会の案内状が届くのがやや遅れている。また企業の事情で中止の案内もきた。こうした点から企業活動の鈍りや、景気だけでないさまざまな事情が垣間みえる。
	x	-	-	-

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)		-	-	-
		通信会社(店長)	販売量の動き	・販売量自体は前年同月とほぼ同じだが、今年の夏は動きが悪かったため、3か月前と比較すると上向き傾向にある。
		ゴルフ場(経営者)	単価の動き	・料金を上げたにもかかわらず、入込の予約状況は若干のプラスである。売上のにはかなり改善すると見込まれる。
		その他のサービス〔レンタカー〕(営業担当)	来客数の動き	・予約件数が前年比120%とやや好調に推移している。10月同様インターネット経由の予約が好調である。これまでの旅行会社提供のパック旅行から、インターネットで飛行機、ホテル、レンタカーをそれぞれ個別で手配する旅行にシフトして来ている傾向にあると予想される。
		住宅販売会社(営業担当)	来客数の動き	・今月開催した住宅完成見学会への来場者数が、5月開催時に比べ61%増となっている。
		一般小売店〔菓子〕	販売量の動き	・県内入域観光客数が増加している割に、大きな動きはない。
		百貨店(店舗企画)	販売量の動き	・これまで暖冬傾向で厳しかった衣料品の動きが、気温低下により動き出し、前年同月比で前年をクリアした。しかし、これまでけん引してきたインバウンドの売上が横ばいとなり、客数は増えているが客単価はダウン傾向となっている。
		コンビニ(経営者)	お客様の様子	・財布のひもが緩んだと感じたり、そうでもないと感じられたり、景気は安定してないとみられる。
		コンビニ(経営者)	来客数の動き	・自社競合により、来客数が前年同月比5%減となっている。
		観光型ホテル(マーケティング担当)	販売量の動き	・今月の客室稼働率は、前年同月実績と比べ上回っている状況である。3か月前と比べ、前年比のプラス幅はほぼ同様である。
		住宅販売会社(代表取締役)	来客数の動き	・北部で約2億円の投資物件の建築工事、離島では約1億7千万円のアミューズメント施設建築工事に関してそれぞれ契約準備中である。また、複数の建売住宅は建築途中だが一部は契約済みである。受注に関しては概ね順調に推移している。
		スーパー(販売企画)	来客数の動き	・1品単価のアップは続いており、客単価もアップしているが、客数の減少により売上は昨年並みとなっている。
		その他飲食〔居酒屋〕(経営者)	競争相手の様子	・人手不足でシフトが組めず、店休日でのぐ店舗が増えている。特に弊社はサラダバーが売りの店舗があるので、葉物野菜の値上がりで原価も厳しくなっている。米国の次期大統領の当選は決まったが、何か起こるのではという危機感が同業者間でも出ている。
		観光名所(職員)	来客数の動き	・全体的には去年より良いが、国内客の個人旅行が減少しているので、現金売上はやや悪くなっている。
	x	商店街(代表者)	競争相手の様子	・商店街は、個人店の集まりであり、大型店との競争に大変苦慮しているようである。大型店は安い値段で販売しているので、客を取られているような感がある。個人店ではバーゲンをやっても、値引きの問題で大変厳しいところもあり、売上も良くないとみられる。
企業動向 関連 (沖縄)		-	-	-
		窯業・土石製品製造業(経営者)	受注量や販売量の動き	・前年比でみると公共工事向けは減少、民間工事向けは増加、全体で横ばいの状況である。
		建設業(経営者)	受注量や販売量の動き	・新築及びリフォームとも、受注金額が3か月前と比べて横ばいの状況である。

分野	景気の現状判断	業種・職種	判断の理由	追加説明及び具体的状況の説明
		輸送業（営業）	それ以外	・取扱物量増や新規問い合わせが続いているものの、人手不足のため業務拡大は厳しい状況である。また、10月からの最低賃金アップや、従業員不足を補うための採用条件見直し、現行の従業員待遇の見直しも実施しており、人件費増による収益悪化が継続的に続いている。荷主への転嫁がすぐにはできないこともあり、収益悪化は続く見込みである。
	x	-	-	-
雇用 関連 (沖縄)				
		求人情報誌製作 会社（編集室）	求人数の動き	・11月の週平均求人件数は929件だった。8月の871件と比較すると週平均で58件増加した。
		人材派遣会社 （総務担当）	求人数の動き	・職業紹介や紹介予定派遣は増えている傾向にあるが、長期派遣への求人受注数は減少している。
		学校〔専門学校〕 （就職担当）	求人数の動き	・年末に向けてアルバイトの求人は増えてきたが、正社員雇用の求人の動きは鈍くなっている。
		-	-	-
	x	-	-	-