

・景気の先行きに対する判断理由

景気の先行きに対する判断の理由について、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	景気の先行き判断	業種・職種	景気の先行きに対する判断理由
家計 動向 関連 (北海道)		-	-
		百貨店（販売促進担当）	・3か月後は冬季アジア大会やさっぽろ雪まつりが開催される。また、さっぽろ雪まつりと春節の期間が重ならないこともあり、比較的長い期間にわたり来道する観光客が増えると思われるなど、今年よりも条件が良くなるため、景気はやや良くなる。
		乗用車販売店（経営者）	・各メーカーで新型車の発表が続いているため、相乗効果で販売が盛り上がるのが期待できる。
		乗用車販売店（従業員）	・11月までの収益が前年を超えており、今後についてはやや良くなる。賞与にも期待が持てる。
		観光型ホテル（スタッフ）	・中国と韓国からの旅行商品を新規に設定したことで、増収が見込まれる。また、市内のコンサート需要による予約も好調に推移している。
		旅行代理店（従業員）	・道東では1～2月の流氷観光を中心に、冬の観光客が増加傾向にある。冬のアクティビティが充実してきていることに加えて、今年度は知床の新イベントも開催されるため、外国人観光客を含めて観光客の増加が期待できる。
		旅行代理店（従業員）	・募集旅行への問い合わせ件数が例年と比べてやや多いため、今後についてはやや良くなる。
		タクシー運転手	・これから年末年始を迎えて、年間を通してタクシーの利用が最も増え、忙しくなる時期となるため、今後の売上は増えることになる。
		タクシー運転手	・高齢者の運転免許証自主返納の動きの高まりが需要を喚起しており、今後についてはやや良くなる。
		タクシー運転手	・冬期間は需要が増えるため、12月からの2～3か月は良くなるのが期待できる。
		観光名所（従業員）	・全体的な観光入込は冬季観光の本格シーズンを迎えるなかで、これまでと同様に北海道新幹線効果による押し上げが見込まれる。ただし、空路では国際定期便の運航停止により外国人観光客の伸び悩みなどが見込まれることから、全体的な景気としてはやや良くなる程度で推移する。
		美容室（経営者）	・12月はやはり繁忙期であり、来客数の増加に加えて、客単価の上昇も見込まれる。
		住宅販売会社（経営者）	・道南は観光産業が絶好調で、その影響がじわじわと表れ、不動産なども動いてくるようになってきた。消費にはまだ直結していないが、これから段々と消費が上向き、住宅への需要も高まることが見込まれる。
		商店街（代表者）	・株価が上がっているが、全体的にみると、消費の動向は前月までと変わらないため、今後もこのままの状態を推移する。
	商店街（代表者）	・2月上旬には当市三大祭の1つ氷まつりが開催される。近年、氷まつりは来場者数を伸ばしていることもあり、中心市街地においても若干の来街者増加が見込める。ただし、中旬以降は例年出控え、買い控えの時期となるため、全体としては悪い状態のまま推移する。また、道外などから例年以上の観光客が訪れる見込みもないため、夜型飲食店の売上が伸びる要因も見当たらない。	
	商店街（代表者）	・これからの季節、北海道では外国人観光客による需要で売上を保つことになるが、客単価の低下が顕著なため、今後について不安を感じている業種が多い。	
	商店街（代表者）	・冬期は客の出足が一層悪くなるため、今後についても厳しいまま変わらない。	

分野	景気の先行き判断	業種・職種	景気の先行きに対する判断理由
		一般小売店〔土産〕 (経営者)	・11月の売上は前年比101%、前々年比109%となっており、前年からの変化はなかったものの、前々年からは良くなっている。これは外国人観光客によるところが大きく、現在は売上の40%を中国、台湾などの外国人観光客が占めている。一方、国内観光客の動向については、これまでと景気が変わらないとの話が多い。これらのことから、今後も景気は変わらないまま推移する。
		一般小売店〔酒〕(経営者)	・いまだに消費に力強さがみられない。ここ数か月、同様の状態で推移しているため、今後についても景気が大きく変動することはない。
		百貨店(売場主任)	・外国人観光客による売上は前年比マイナス6%であったが、減少分を地元客による売上でカバーできた。ただし、客単価は低いままであるため、クリスマスや正月といった購買動機につながる要因がない限り、不安な状況が続く。
		百貨店(担当者)	・来客数増加の兆しがみられないため、今後も変わらないまま推移する。
		百貨店(営業販促担当)	・当店が扱う中価格帯の衣料品はコート、ジャケットなどの高単価アイテムの動きが特に厳しいため、今後も苦戦が続くことになる。
		スーパー(店長)	・ギフトの立ち上がりなど、年末商戦に向けた動きが出ているが、最近は直前にならないと客に動きがみられなくなっている。また、ここ数年は売上のピークも段々となくなっており、年末といってもそれほど大きく売れなくなってきた。
		スーパー(店長)	・客の価格志向は今後も変わらない。
		スーパー(店長)	・米国大統領の交代が、日本経済にどのような影響を与えるのかが不透明であるが、客の節約志向は今後も変わらない。
		スーパー(店長)	・景気が大きく変動するような兆しが感じられないため、今後も変わらない。
		スーパー(企画担当)	・TPPの動向も不透明となり、現政権への不信感がつづいている。TPPは農業従事者を目覚めさせた面もあるが、先行きがあいまいとなり、糸の切れたたこのような状態となっている。
		スーパー(役員)	・来客数が減少しているものの、相場高により客単価が上昇しており、売上は前年を上回っている。年末商戦については、天候要因や相場の上昇により厳しい状況が見込まれるが、ここ数か月、売上ベースで変化がみられないことから、今後についても変わらないまま推移する。
		コンビニ(エリア担当)	・当地に入港する貿易船の隻数や工事量などの外部要因に変化が見込めないため、今後も変わらない。
		コンビニ(エリア担当)	・日々の来客数が回復するような動きがみられず、これから回復するような外部要因も見当たらないため、今後も変わらない。
		衣料品専門店(経営者)	・年末年始商戦に期待している。当店のようない呉服専門店にとっては最も忙しい時期である。
		衣料品専門店(店長)	・来客数が前年を下回っているため、今後も変わらない。
		家電量販店(店員)	・11月は外国人観光客の来店が減ったものの、今後については変わらないまま推移する。
		乗用車販売店(経営者)	・軽自動車を除いた当地区の新車市場が全国と同様に前年を上回っていることに加えて、新型車の受注も好調なことから、今後も好調なまま推移する。
		乗用車販売店(従業員)	・景気が上向くような材料が見当たらない。
		自動車備品販売店(店長)	・売上について、良くなるというよりも前年を維持できれば良いという状況であり、前年比100%を目標に経営していることから、今後も変わらない。
		その他専門店〔医薬品〕(経営者)	・今後も客の動きが読めない月が続くとみられ、景気は変わらないまま推移する。
		高級レストラン(経営者)	・時期的に、年末に向けて歳末商戦が始まるため、売上は増加することになるが、例年よりも売上が多くなるかは不透明である。今後も円安、株高が進むとみられるが、一般市民への恩恵は少ない一方で、食品の価格が上がるのが懸念される。家計が苦しくなれば、不景気感はますます強くなる。
		高級レストラン(スタッフ)	・道民の動向は読みにくい。目立った不景気の要因はないが、仲間の店が閉店したり、ランチをやめて夜営業だけにしたといった動きがあるなど、明るい話題が少なく、景気が上向いている様子も感じられない。

分野	景気の先行き判断	業種・職種	景気の先行きに対する判断理由
		旅行代理店（従業員）	・大きく景況が好転するような要因や兆しを感じられないため、今後も変わらない。
		タクシー運転手	・この先の予約状況や問い合わせ件数がほぼ前年並みで、特別増加するような要因も見当たらないため、今後も変わらない。
		通信会社（社員）	・今後も消費税増税に関する報道がちらほらと出てくるとは思うが、実際の予定時期はまだ先であるため、今後も変わらない。2017年は相変わらずため息の多いスタートとなることが見込まれる。
		通信会社（社員）	・新入学シーズンを控えて、業界的には繁忙期を迎えることになるが、毎年前倒し傾向が強まってきていることから、大きな伸びがみられないことが懸念される。
		観光名所（職員）	・最低賃金の引上げや物価上昇などにより、働き手や一部の企業には恩恵が生じているが、自社や周囲も含めた大多数の企業から、景気が良くなったとの声が聞こえてこないため、今後も変わらない。
		パチンコ店（役員）	・良くなる要因も悪くなる要因もないため、今後も変わらない。
		美容室（経営者）	・以前は天候によって来客数が大きく変化していたが、最近では天候に左右されることがあまりなく、安定して推移しているため、今後も売上は安定的に推移する。
		その他サービスの動向を把握できる者【フェリー】（従業員）	・例年、冬期間は輸送量に著しい変化がみられないため、今後も変わらない。
		住宅販売会社（経営者）	・米国の次期政権の誕生を控えて長期金利がマイナスからプラスに転じるなど、今後、予想できないことが多々起きるとみられるため、今後2～3か月先の動向までは分からない。
		商店街（代表者）	・客の消費意欲が今までにないほど減退していることから、今後についてはやや悪くなる。
		スーパー（企画担当）	・農産物、水産物の価格上昇などから、買上点数が前年と比べて軟調しており、実質賃金が増えないなかで買い控えの傾向がうかがえる。燃料価格もじわりと上がってきており、今冬の消費動向は厳しくなるとみられる。
		スーパー（役員）	・農業、漁業関係が不振である。関連産業の従事者も含めて節約志向が強まっている。
		コンビニ（オーナー）	・コンビニ本部が出店を加速させるなど、過度の出店競争がみられるものの、末端の店舗スタッフの給与アップ、長時間労働の改善、休日を取りやすくするなどの働き方改革が行われていないため、退職者が発生しても人員を補充できず、人手不足が一層進んでいる。低所得者がもっと消費行動を行うような環境づくりをしなければ景気は良くなる見込みがない。
		衣料品専門店（店長）	・このままバーゲン期に入っても値下げした商材しか稼働しそうになく、客単価のアップが見込めないため、今後についてはやや悪くなる。
		乗用車販売店（従業員）	・雪が降り、寒くなると客足が鈍くなる。毎年、タイヤ交換を機に来客数が減り、それに伴い販売台数の落ちる状況が3月まで続くため、今後についてはやや悪くなる。
		その他専門店【ガソリンスタンド】（経営者）	・需給のひっ迫から灯油価格だけが上昇しており、利幅が縮小しているため、今後についてはやや悪くなる。
		その他専門店【造花】（店長）	・地方に向けた景気対策がないと感じられるため、今後についてはやや悪くなる。
		高級レストラン（スタッフ）	・円安などの影響から中国を始めとした外国人観光客による爆買いが減少すると見込まれる。
		旅行代理店（従業員）	・先行受注の数字をみても前年の9割以下であるため、今後についてはやや悪くなる。
		旅行代理店（従業員）	・旅行申込の受注が前年と比べて少ない。円安が進んでいることで、海外旅行のツアー代金が値上がりするほか、現地での消費に割高感が生じることになるため、今後は海外旅行の出かけ方に影響が生じることになる。
		タクシー運転手	・冬期観光において外国人観光客が増加することへの期待もあるが、景気全体を押し上げる絶対数とはならないため、今後についてはやや悪くなる。
		タクシー運転手	・景気の良さがうかがえない状況にあるため、今後2～3か月は期待が持てない。地元客の動きが低迷しているうえ、冬期は観光客も伸び悩むため、今後についてはやや悪くなる。

分野	景気の先行き判断	業種・職種	景気の先行きに対する判断理由
	x	百貨店（役員）	・本来、需要のピークとなるこの時期に景気が上向いてこない。これから先の景気は下向くと考えざるを得ない。
	x	コンビニ（エリア担当）	・主力のさんま漁、さけます漁が厳しい状況で終了しているため、漁師だけでなく、運送業者、加工場、燃料関係にも影響を与えている。関係者からは年越しできないとの話もよく聞かれる。
	x	観光型ホテル（役員）	・台湾の航空会社の倒産により、域内空港の台湾との定期便がなくなったため、冬期の観光シーズンに向けて主力となる台湾ツアー客の集客が困難となっている。
企業 動向 関連 (北海道)		-	-
		その他サービス業〔建設機械リース〕（営業担当）	・災害復旧工事が本格化してくることで、今後の景気はやや良くなる。
		その他サービス業〔建設機械レンタル〕（総務担当）	・政府の景気対策が進むことが期待できる。
		食料品製造業（従業員）	・今後2～3か月の受注状況について、今のところ大きく変化する要因が見当たらないため、変わらない。
		家具製造業（経営者）	・米国の大統領選後の経済的な影響である、株高、円安はわが国にとっても好材料であるものの、先行きが不透明であり、現状では判断し難い。
		建設業（経営者）	・冬期を迎えて、官民、土木建築ともに新規受注がほとんど見込めず、手持ち工事の完成とともに稼働が落ちてくることになる。
		輸送業（支店長）	・国内輸送は道内から本州への現場向け物件などが決まっていることで、道内の冬期間の輸送品不足を補えるとみられるものの、輸入貨物は円安が進んでいることで厳しい収支となることが懸念される。
		通信業（営業担当）	・この先の景況感は現状同様にやや良い状態が持続するとみているが、米国の新政権の政策が見極められないこともあり、一層の景況感の浮揚までは考え難い。
		金融業（従業員）	・大型経済対策や災害復旧の公共工事の本格化が、観光関連業種の減速や台風被害の悪影響を補い、道内の景気は現状のまま推移する。
		司法書士	・建物の新築については前年の同時期と比較して上向き傾向にあるものの、不動産取引については大きな変動もなく、低い水準が続いていることから、今後も変わらないまま推移する。
		司法書士	・景気回復に向けての施策がみえてこない。北海道は例年より早い冬の到来となっており、暖房などの費用がかさむことで、無駄を廃する状況が見込まれ、消費も控えめになる。
		その他サービス業〔建設機械リース〕（支店長）	・復旧工事の発注に伴う設備投資の引き合いが出てきているため、今後については堅調に推移する。
		食料品製造業（従業員）	・懸念していた原材料の値上がりが始まっているため、今後についてはやや悪くなる。
		建設業（従業員）	・観光ホテルや医療機関では大手の競合により営業収入が伸びておらず、次年度の設備投資に対して慎重になっているため、今後についてはやや悪くなる。
		その他サービス業〔ソフトウェア開発〕（経営者）	・12月納期の仕事が多い一方で、顧客に積極的な動きがみられず、1月以降の作業が不透明なため、今後についてはやや悪くなる。
		その他非製造業〔鋼材卸売〕（役員）	・今後の機械設備の納入が見込めないため、通常の売上に戻るとみられ、売上は11月から20%程度減少することになる。
	x	-	-
雇用 関連 (北海道)		-	-
		求人情報誌製作会社（編集者）	・基幹を成す農畜産業の基盤が安定していることから、今後についても期待できる。また、災害復旧事業が本格的に始まることで、当初の想定よりも回復が早く進むことが見込まれる。
		求人情報誌製作会社（編集者）	・人は欲しいが、集まらないという状況が今後も続きそうだ。人手不足と景況感の改善により、採用ニーズは若干高まることになる。
		職業安定所（職員）	・有効求人倍率が1.07倍と1年5か月連続で1倍超えの高水準が続いているため、今後についてはやや良くなる。

分野	景気の先行き判断	業種・職種	景気の先行きに対する判断理由
		人材派遣会社（社員）	・年末年始の活況が一服するものの、事務、営業系の求人、派遣ニーズは底堅いまま推移するとみられ、3月までは横ばいで推移する。
		求人情報誌製作会社（編集者）	・求人広告件数は業種ごとに増減のばらつきがあるが、全体としては前年、前々年と同様の動きをしているため、しばらくは大きな動きはないとみられる。
		新聞社〔求人広告〕（担当者）	・今が景気の底だと考えたいが、上向く要素もないため、現状のまま推移する。
		職業安定所（職員）	・ここ数か月、正社員以外の求人が増加し、正社員求人が減少する状況が続いていたが、11月はともに減少となった。ただし、求職者の減少傾向が続いていること、求人の増減につながるような情報がないことから、今後については職業間のばらつきはあるものの、有効求人倍率は1倍前後で推移するとみられる。
		職業安定所（職員）	・季節的に新規求人数の増加は小幅にとどまるとみられるが、若干増加した有効求職者数が減少する要因も見当たらないため、今後も変わらないまま推移する。
		職業安定所（職員）	・北海道新幹線開業後、観光関連で恩恵を受けている企業は確かに存在するが、地域全体への波及効果が限られていることから、今後も現状維持の状態が続く。
		学校〔大学〕（就職担当）	・各企業の採用意欲は6～7月と比較しても一様に高い状況が続いているため、1月まではこのままの状況で推移する。
		求人情報誌製作会社（編集者）	・個人消費の低迷に加えて、人材難に伴う企業の経営規模の縮小、サービスの低下が生じるとみられるため、今後についてはやや悪くなる。
	x	-	-

2. 東北（地域別調査機関：公益財団法人東北活性化研究センター）

（-：回答が存在しない、*：主だった回答等が存在しない）

分野	景気の先行き判断	業種・職種	景気の先行きに対する判断理由
家計 動向 関連 (東北)		その他小売〔ショッピングセンター〕（統括）	・円安、株高など景気に上昇傾向がみられており、年末商戦に向けて消費マインドに刺激を与えることを期待している。
		タクシー運転手	・清掃奉仕をして弁当を支給されているホームレスの数が、段々と少なくなっていることから、景気は良くなっているのではないかとみている。
		スーパー（店長）	・若干の低下傾向にあった売上が、11月に関しては前年比104%とやや持ち直している。この先も同様の傾向が続くとみている。
		スーパー（総務担当）	・米国の大統領選挙の結果が好感され、株価が伸び始めている。今年は本格的な冬を迎えるため、冬物商材の伸びも期待できる。
		コンビニ（エリア担当）	・冬のボーナス支給で消費が活発化することを期待している。
		乗用車販売店（経営者）	・消費税増税の再延期により駆け込み需要は見込めないながらも、新車販売は新型車を軸に堅調に伸びるとみている。
		乗用車販売店（経営者）	・この先は、年明け1月の初売セールから始まり、3月までは年間最大の需要期であるので、期待している。
		乗用車販売店（店長）	・年度の境目は、客の動きが良くなり販売量も増える。
		住関連専門店（経営者）	・受注生産をしている商品が年度末にかけて納品となるため、販売量、売上共に伸びる見込みである。
		高級レストラン（支配人）	・年末年始に向けての予約が、例年よりも早く動いている。
		一般レストラン（経営者）	・これから12月となり忘年会シーズンを迎える。また、現在は円安株高であり、先行きもなんとなく景気が良くなっていくのではないかと期待している。
		一般レストラン（経営者）	・忘年会シーズンであり、新年会についても前年と比べて減少傾向にあるものの、動きはあるため、景気はやや良くなるとみている。
	スナック（経営者）	・日増しに来客数が減少しているが、さすがに年末年始、忘年会シーズンに入れば団体客の来客数が見込めるため、多少は安定した売上を期待できる。	

分野	景気の先行き判断	業種・職種	景気の先行きに対する判断理由
		都市型ホテル(スタッフ)	・駅前に人の流れがあると、それだけでにぎわい感がでてくる。宿泊としてはインパウンドが若干増えており、それが県内の客をリードしている。また、駅周辺にいろいろな施設が建つようになってきており、少しずつ変わっていくのではないかと。
		都市型ホテル(スタッフ)	・先行きの予約状況は今年同様に伸びている。例年よりも年末年始の曜日の並びが悪いものの、前年よりも動きがあるため期待をしている。
		観光名所(職員)	・冬期間は話題性のある大きなイベントを用意しており、来客数の増加を見込んでいる。
		競艇場(職員)	・年末年始は来客数が増加し、今よりも売上増加が見込める。ただし、今後はその客を定着させることが重要となってくる。
		商店街(代表者)	・景気に対してやや期待感が持てるようになってきている。
		商店街(代表者)	・お歳暮などの年末商戦や初売りなど、活況を呈する時期であるが、例年と比較して大きく変動するような要因は見当たらない。
		商店街(代表者)	・11月に入って急激に寒くなり雪が降る日も増えている。冬物バーゲンや、飲食では鍋物など温かいものの需要があるため、今年の年末年始はやや期待ができる。ただし、トータルとしては現状とあまり変わらない数字で推移するとみている。
		商店街(代表者)	・客の消費意欲は底をついている。
		一般小売店[書籍](経営者)	・米国の大統領交代による株価や為替市場への影響は、就任演説までは落ち着かないことから、取扱商品である書籍全般も現状維持で推移するとみている。
		一般小売店[酒](経営者)	・景気は、良くも悪くもない状態がずっと続いている。今後同様の傾向が続くとみている。
		一般小売店[医薬品](経営者)	・客などから話を聞くと、東日本大震災前よりも悪くなっているといっている。この悪い状態は今後も続くとみている。
		一般小売店[医薬品](経営者)	・今年になってからは、ほとんどの月で前年を上回っている。この先2~3か月も、よほどのことがない限り現状維持の状況が続く見込みである。
		百貨店(売場主任)	・気温の低下に伴い防寒用品の動きは活発になってきているが、単価の落ち込みと慎重な購買姿勢に大きな変化がみられない。
		百貨店(総務担当)	・客の会話からは、冬の賞与の増額は期待できず、支出にまわすお金を削るとい話を聞いている。そのため、今後の景気もあまり変わらないのではないかと。
		百貨店(企画担当)	・来客数、売上共に前年を下回っているものの、マイナス幅に大きな変動はみられていない。
		百貨店(営業担当)	・ここ数年は福袋の需要が落ち着いてきており、初売りで売上が大きく伸びることは期待できない。クリアランスセールにおいても、夏のセール後に売上が伸びなかったことから、前年並みに推移すると見込んでいる。一方、バレンタインはここ数年売上を伸ばしており、顧客の関心とマッチすれば、売上の増加を期待できる。ただし、外部の要因による景気の変動はあまりないとみている。
		百貨店(営業担当)	・お歳暮商戦がスタートするが、早期受注が伸び悩んでいる。また、冬物商戦においても衣料品の低迷が続いている。
		百貨店(買付担当)	・消費者は必要以上の購入を控えており、今後もこの傾向は続くとみている。
		百貨店(売場担当)	・好条件が重なった今月のしわ寄せが来月にくる事は目に見えている。しかし、例年と比べても降雪がまだのため、降雪や気温低下に伴う防寒衣料の動きに期待している。
		百貨店(経営者)	・シーズンを通して衣料品の動きが悪い。年内にセールを行う動きもあるが、最終的には購入が前倒しとなるだけである。ただし、年末に向けて株価が上昇しているため、高額商材の動きには期待をしている。
		スーパー(経営者)	・円安で株価は上昇しているが、消費者の財布のひもは緩んでいない。賞与も前年並であれば生活防衛ムードも変わらない。
		スーパー(経営者)	・米国の大統領選の思わぬ結果からか、いきなりの円安、株高が続いている。これがしばらく続けば、景気への刺激が期待できる。ただし、国内消費、購買意欲高揚への影響が出るまでにはまだまだ時間を要するため、しばらく景気は現状維持で推移するとみている。

分野	景気の先行き判断	業種・職種	景気の先行きに対する判断理由
		スーパー（店長）	・乗客数の微減が続いているため、正月を挟んで1～2月は更に節約傾向に拍車がかかるのではないかと。
		スーパー（店長）	・今後も節約志向が高まり、無駄な買物はしないという傾向が続くとみている。
		スーパー（営業担当）	・米国の大統領選挙による好材料はなく、日本経済にどのような影響を及ぼすか不透明である。日本の株価は堅調な動きであるが、景気回復への好材料はなく、景気に変化はないとみている。
		スーパー（営業担当）	・無駄なものは価格が安くても購入せず、必要なものは多少高くても購入する傾向は今後も続くとみている。また、少子高齢化が進むなか、質が良いものを少しだけ購入する傾向が強くなってきている。
		コンビニ（経営者）	・相変わらず先行きが不透明であり、景気はあまり変わらないのではないかと。
		コンビニ（エリア担当）	・全体的に景気回復感が乏しく、一般消費者の景気回復への期待感は薄い。
		コンビニ（店長）	・今後は年末商戦を迎えるが、客の購買環境が変化する見込みはなく、期待は薄い。
		衣料品専門店（経営者）	・もう少し景気回復の兆しがみえてくれば、売上や利益が増えて賃金に反映され、購買力が増して景気回復に期待が持てるようになる。
		衣料品専門店（店長）	・前年よりも寒さが厳しく、冬の防寒着の動きに期待ができる。しかし、消費者の動きや買上客数が不安定であることが懸念材料である。
		衣料品専門店（店長）	・景気回復が実感できない。特にビジネス衣料に関しては、客の買い控えを肌で感じている。
		衣料品専門店（総務担当）	・客に購買意欲がみられない。
		家電量販店（店長）	・復興需要は終息に向かっている。客の購買意欲も、急激に衰退することはないものの、今後大きく伸びるような要因もない。販売量、客単価、来客数共に、ここ数か月は横ばいで推移しており、今後もあまり変化なく推移するのではないかと。
		家電量販店（店長）	・少子高齢化もあり、プレゼント需要に期待が持てない。
		家電量販店（従業員）	・来客数が伸びていない。
		乗用車販売店（経営者）	・自社の周囲において、景気が好転するような要素が見当たらない。
		乗用車販売店（従業員）	・この先も新型車による好調を維持できるとみている。
		乗用車販売店（従業員）	・ここ数か月、来客数がかかなり悪い。そのため、この先1～2か月で急に状況が良くなるとは考えにくい。
		住関連専門店（経営者）	・取扱商品の性質から、これからの初売りなどで大きく売上を伸ばすことは難しい。地道に商売を営むしかない。
		その他専門店〔酒〕（経営者）	・全体的に低調ではあるが、地元の春の選挙までは大きな変動要素がなく、しばらくはこのままの状態が続くとみている。
		その他専門店〔酒〕（経営者）	・年末年始に向けて少しでも経営が良くなるように努力は怠らないが、景気が好転する要素もなく、先行きが見えないなかで商売をしていくのは、本当にきつい。
		その他専門店〔靴〕（従業員）	・降雪次第であるが、同時に雪に頼らない動きのある商品を提案、販売できる判断力と機動力を発揮できるかどうかのポイントである。
		その他専門店〔白衣・ユニフォーム〕（営業担当）	・年の初めは挨拶まわりが主で、注文にはなかなか結び付かない。更に来年の動向が読みづらく、苦戦すると見込んでいる。
		その他専門店〔ガソリンスタンド〕（営業担当）	・気温の低下傾向が続き、暖房用の需要を核として堅調な需要の増加が続けば、なんとか現状維持で推移するとみている。ただし、石油製品の需要は気温頼みであることは否定できないところがある。
		その他専門店〔ガソリンスタンド〕（営業担当）	・為替相場が円安に振れていることや原油相場の上昇により、燃料油の単価上昇が見込まれる。低燃費車への乗換え需要がさらに加速することが懸念される。
		一般レストラン（経営者）	・購買に対する意識がひと昔前とは完全に変わっているため、レストラン業界においては、この先も非常に難しい状態が続くとみている。また、百貨店にも出店しているが、なかなか厳しい状態である。なにか大きな変革を期待したい。

分野	景気の先行き判断	業種・職種	景気の先行きに対する判断理由
		一般レストラン（経営者）	・年末年始にかけて、人の動きが出てくるとみている。
		観光型ホテル（経営者）	・先々の予約状況は今月と同様に推移している。そのため、例年に比べて状況は良くない。
		観光型ホテル（スタッフ）	・復興需要も終わりに近づいてきており、この先の景気はあまり変わらないとみている。
		旅行代理店（経営者）	・円安が進むと旅行業界にとっては逆風となる。また、景気全体でみた場合にどのように影響が表れるのかみえてこないため、様子見の状態では推移するのではない。
		旅行代理店（従業員）	・企業からの申込は前年並みで推移している。個人客については、Webを中心とした申込は堅調であるものの、店舗申込は落ち込んでいるという傾向が続いている。同業他社も同じ状況と聞いており、2～3か月先もこの動きは変わらないとみている。
		通信会社（営業担当）	・米国の次期大統領の戦略がまだみえない状況である。企業は保守的な構えをしているため、来年1月ごろまでは景気は現状維持となる。
		通信会社（営業担当）	・この先に消費が向上するような材料はなく、マイナス金利も影響して、景気は横ばいで推移するとみている。
		通信会社（営業担当）	・景気が好転又は悪化するような大きな変化要因が見当たらない。
		通信会社（営業担当）	・年末年始の特別番組の視聴や、Wi-Fiサービスによる新規加入効果が期待できるため、若干ではあるが、加入者増加、解約者減少などの改善が期待できる。
		通信会社（営業担当）	・コスト削減の話ばかりで商品が売れない状況が続くとみている。
		テーマパーク（職員）	・来客数、売上、単価共に良くなる傾向はみられない。
		観光名所（職員）	・この先の来客数がどのように推移するのかを見定めない限り、景気がどちらに向かっていくのかは判断しにくい。
		遊園地（経営者）	・シーズンオフとなり、期日限定の営業となる。天候次第ではあるが、消費者の冬季賞与支給により利用の増加を期待している。
		住宅販売会社（経営者）	・若年層の給与が上がらないため、小額資金での受注が続くとみている。
		商店街（代表者）	・不景気のなかで冠婚葬祭その他がどんどん簡略化されており、年が明けても消費は低迷していくのではないかとみている。
		商店街（代表者）	・年金財源などの老後の不安があり、消費者の節約志向が高まっている。そのため、客層に高齢者が多い商店街では、売上が減少傾向にある。
		一般小売店〔医薬品〕（経営者）	・震災の復興需要も終息に向かいつつある。建築関連会社の経営者の話では、地元の仕事は少なくなり、住民の帰還が進みつつある地域にまで行って、仕事を求めて出張しているとのことである。今後は、経営者の引き締める気持ちが強くなり、地元の景気は冷え込んでくるのではないかとみている。
		コンビニ（経営者）	・年末商戦の予約が伸び悩んでいる。高単価の年末商材が低迷すると厳しくなってしまう。また、年賀はがきは今のところ過去最低の販売量となっている。
		コンビニ（エリア担当）	・先行きにおいて、ますます経営環境が悪化する見込みである。
		コンビニ（エリア担当）	・来客数が減少傾向にあり、今後も回復するような要因が見当たらない。
		コンビニ（店長）	・特にサラリーマンの人達の顔色に精彩がなく、節約傾向が顕著にみられている。今は、日々の消費を減らしつつレジャーにはお金をかける傾向があるため、働く世代の節約傾向は今後も強くなるのではないかとみている。
		衣料品専門店（経営者）	・この先はバーゲン商戦に入るが、客の様子をみても、安いからといって購入が増えるとは考えにくい。むしろ、単価の落ち込みを懸念している。
		衣料品専門店（経営者）	・冬物商戦も最終となるが、春物が本格的に動き出すにはまだ早い時期である。
		衣料品専門店（店長）	・良い商品を安く買えるような特売品については、客も反応する。ただし、客のなかには今年は購入を我慢しようという機運もあり、今後は厳しくなるのではないかと懸念している。
		家電量販店（店長）	・売上は横ばいで推移している。景気が回復しているという実感は乏しい。

分野	景気の先行き判断	業種・職種	景気の先行きに対する判断理由
		乗用車販売店（経営者）	・地場企業の設備投資性向が極めて弱まっている。
		住関連専門店（経営者）	・年末年始を迎えて景気が回復することに期待をしたいが、現在の情勢からして、大きな変動はないとみている。
		その他専門店〔食品〕（経営者）	・都市部はボーナスが上がるようであるが、地方は余裕がない。年末の出費が年明けの消費に影響を及ぼすことを危惧している。地方の専門店是非常に厳しい年末年始になる。
		都市型ホテル（スタッフ）	・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。
		旅行代理店（店長）	・団体旅行の動きは、12月以降は11月までと打って変わって全く動きがない。問い合わせの件数も激減している。
		美容室（経営者）	・再来店率が横ばいもしくは前年を下回っている。既存客の来客数に変化がなく、新規客が増えないということは、景気が後退しつつあるのではないかと。
		美容室（経営者）	・千円ヘアカット店が増えているため、美容室業界の先行きはあまり良くない。
		その他住宅〔リフォーム〕（従業員）	・10月下旬～11月上旬が暖かった影響で、断熱工事の問い合わせが伸びていない。この先は、住宅ストック循環支援事業に期待をしたい。
	×	一般小売店〔寝具〕（経営者）	・年明けは顧客の購入意欲が低下するため、売上は落ち込んでいく。
	×	スーパー（経営者）	・年金、消費税増税など、将来に対する不安があり、なかなかものを買いたいという気持ちにはなれない。そのため、節約志向が更に強まっていくのではないかと。
	×	コンビニ（経営者）	・前月から客があまり買物をしなくなっている。そのため、3か月後はかなり厳しくなる。
	×	コンビニ（エリア担当）	・顧客ニーズとの間に差異がある商品の入替えは更に進んでおり、元来の顧客は既に来店しなくなっている。新規顧客もそれを上回るほど獲得できていないため、結果として来客数は減少となる。
	×	コンビニ（店長）	・冬季間の除雪費、光熱費の大きな負担に加えて、競合店の影響も次第に大きくなっている。さらに、今年の冬は寒く雪が多いと予想されており、例年よりも非常に厳しい経営状態になると見込んでいる。
	×	衣料品専門店（経営者）	・1～2月は一番冷える時期であり、春の準備にはまだ早いと人が動かない。
	×	高級レストラン（経営者）	・12月の予約状況が非常に悪く、これから予約が入ることもない。良くなる要素がなく、景気はどんどん悪くなっている。
	×	観光型旅館（スタッフ）	・域内の申込が例年よりも鈍く、冬場に入って首都圏からの個人客が減少している。また、募集团体のツアーに関して、目的が明確でないツアーの集客状況は思わしくない。
企業 動向 関連 (東北)		出版・印刷・同関連産業（経理担当）	・株価の上昇による心理的効果や、年末年始における需要増加も加わり、景気は良くなるとみている。
		電気機械器具製造業（企画担当）	・新規開発製品が増えつつある。同時に、先端技術ゆえのリスク回避のため、研究開発の動きが活発化してきている。
		建設業（従業員）	・年度末に入札を控えた案件があるため、受注状況によって業績が良くなる可能性がある。
		金融業（広報担当）	・製造業では在庫の積み増しの動きがみられている。また、水産加工業では原料不足から製品単価が上昇する見込みである。
		広告代理店（経営者）	・年末年始から年度末に向けた動きが少しずつ出てきている。
		その他非製造業〔飲食品卸売業〕（経営者）	・円安と株高により、景況感が上向いて消費マインドが改善されることを期待している。
		食料品製造業（経営者）	・特に大きなイベントがなく、観光旅行客の増加は見込めない。
		食料品製造業（営業担当）	・景気が好転するような要因が少なく、販売量の減少傾向は今後も続くともみている。
		食料品製造業（総務担当）	・消費の二極化が続くなかで、節約志向は徐々に強まるとみている。しかし、消費全体の下振れは大きくないとみられるため、個人消費は横ばいで推移する見込みである。
		木材木製品製造業（経営者）	・住宅部材の価格競争が継続する見込みである。

分野	景気の先行き判断	業種・職種	景気の先行きに対する判断理由
		一般機械器具製造業（経営者）	・受注量は横ばいで推移するとみている。ただし、為替の動向が現在の水準を維持すれば、輸出採算が改善する可能性がある。
		建設業（経営者）	・この先は、工事の許認可が降りて新築工事の着工が進むため、景気は良くなる。ただし、冬の気候が心配である。
		建設業（企画担当）	・工事受注額は当初の見込み通りであり、今後2～3か月は横ばいで推移するとみている。
		通信業（営業担当）	・予断を許さない状況であり、今後も継続して顧客に対するきめ細やかな働きかけを行っていく必要がある。
		金融業（営業担当）	・特に大きな変化要因はない。
		経営コンサルタント	・米国の大統領選後の動きを様子見する状況が続くとみている。
		司法書士	・登記所における登記件数が横ばいで推移している。
		公認会計士	・顧客との話では、建設関係は来年度上期ぐらいまでは受注があり、ある程度の利益は計上できるとの回答が多い。しかし、小売業、サービス業では先行き不透明であるといった話が多い。従って、2～3か月先はまだ好調な建設関係の企業が多いため、現状維持が続くと見込まれる。
		コピーサービス業（従業員）	・今抱えている商談内容に大きな変化はなく、現状のまま推移するとみている。
		その他非製造業〔食料品卸売業〕（経営者）	・景気は依然として低調で推移している。この先も良くなる要素がないため、辛抱するしかない。
		その他企業〔企画業〕（経営者）	・得意先の広告代理店、また、クライアントについても、年度内の発注量はあまり期待できないという情報が入っている。
		金属工業協同組合（職員）	・製造業は全般的に見積件数が若干の増加傾向にある。しかし、他社との低価格競争が激しく、本受注の獲得には苦慮している。そのため、2～3か月先の受注残の見込みは不透明である。
		農林水産業（従業者）	・10月の天候の関係で、ふじりんごの熟度が1週間程度遅れている。そのため収穫も1週間遅れており、農協出荷分の販売単価が安くなるのではないかと心配している。
		農林水産業（従業者）	・農政改革の全容がまだまだ不透明であり、農産物取扱業者の価格引下げの圧力が強まるとみている。
		食料品製造業（経営者）	・今年是为替が円高傾向であったため、原料の価格が下がって安心してしたが、米国の大統領選挙以降は円安になっている。来年の原料価格が再び値上がりすると、厳しくなる。
		繊維工業（経営者）	・店頭売行きがあまり良くない。
		窯業・土石製品製造業（役員）	・公共工事や民間需要の減少、復興プロジェクトの減少が大きく影響している。
		輸送業（経営者）	・北国の冬となり、天候状況によっては経費の増加が見込まれる。また、物流が順調になるとは限らなくなり、不安要素が大きくなる。
		輸送業（従業員）	・季節物の生鮮品の出荷が終了している。
		通信業（営業担当）	・米国の大統領交代による経済への影響を懸念している。
	広告業協会（役員）	・12月は例年であれば年末年始の特集や特番、企画セールが一斉に始まるが、今年は引き合いが少ない。年度末に向けての地方創生予算の確保など、行政への働きかけの強化に懸命となっている。	
	その他企業〔工場施設管理〕（従業員）	・当社の主力商品はカメラ部品であるが、業界の販売データが芳しくない。	
	x	-	-
雇用 関連 (東北)		人材派遣会社（社員）	・10月開始の受託案件に加えて、11～12月の大口年末調整業務も計画通りに進んでおり、先行きの景気は良くなると期待している。
		人材派遣会社（社員）	・今年は、新卒採用で苦戦した分の補充として、中途採用を考える企業が散見されている。また、現在は各企業ともに来期の採用計画を立案しているため、そちらの動向も注視したい。
		人材派遣会社（社員）	・年度末に向けて、求人数は横ばい又は微増が続くと見込んでいる。
		職業安定所（職員）	・企業の採用意欲が高まっている。
		人材派遣会社（社員）	・2018年度卒採用に向けて、各企業はかなり積極的にインターンシップを行っている。一部の外資系や大手企業では、すでに3年生に対して内定が出ているとの話もある。現在と同じような景気の良さが、採用活動に表れている。

分野	景気の先行き判断	業種・職種	景気の先行きに対する判断理由
		人材派遣会社（社員）	・今後も、求人と求職者とのミスマッチは続くともみている。また、労働者派遣法の改正に伴う派遣元負担のコスト増加が、来年以降の利益を圧迫するという懸念がある。
		人材派遣会社（社員）	・年が変わったことによる各企業の採用マインドの変化に期待したいが、各社共に慎重論が強く、なかなか期待できる状況ではない。
		アウトソーシング企業（社員）	・年度内に大きな変化があるとは考えにくい。
		新聞社〔求人広告〕（担当者）	・TPPの法案が衆議院を通過し、東北の農業を中心に危機感が強まっている。米国の動向が気になるが、地元を包む空気は冷え込みつつある。加えて11月22日の福島沖地震の津波でまた風評被害が繰り返す危険性もあり、先行きはまさしく不透明なままである。
		職業安定所（職員）	・求人倍率は1.70倍を超えているものの、求人の半数近くがパート、非正規求人である。そのため、思ったほどの好況感はない。
		職業安定所（職員）	・前年と比較して、求人数、求職者数の動きに大きな変化はない。この先、雇用変動などの大きな動きはなく、現状から大きく変わらないとみている。
		職業安定所（職員）	・今月の求人数は減少したが、有効求人倍率の高止まり傾向は変わらない。また、現在のところ企業の大規模な創業及び人員整理の情報はなく、近い将来に景気が大きく動く印象はない。
		職業安定所（職員）	・有効求人倍率は前年と比較して上昇を続けているが、景気が上向くような要因は見当たらない。
		職業安定所（職員）	・求人数は引き続き微増傾向で推移するとみているが、景況感に明るい兆しは全くみられていない。
		職業安定所（職員）	・電子機器関連業種での企業グループの再編、パソコン製造などの海外企業への売却などの影響が製造業において懸念されるものの、その他の業種においては特に懸念される状況は確認されていない。
		民間職業紹介機関（職員）	・復興関連事業の落ち着きにより、求人数も若干ではあるが減少傾向にある。なお、福祉関係の求人は相変わらずあり、正社員の採用も若干増加してきている。
		学校就職担当者	・年度当初の採用計画からの新規採用や増員などはなく、この先も大きな変化はない。
		新聞社〔求人広告〕（担当者）	・多くの得意先では依然として消費低迷が続いており、広告予算は減少傾向にある。
		職業安定所（職員）	・降雪時期を迎えて求人が減少していくが、一方、求職者数が増加してくる時期でもあることから、この先あまり変化がないのではないかと。
	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	景気の先行き判断	業種・職種	景気の先行きに対する判断理由
家計動向 関連 (北関東)		-	-
		コンビニ（店長）	・年末商戦はなかなか厳しい。年賀はがきなどは、郵便局の販売攻勢のため、まるで動いていない。年末年始が終わってからの一般販売に期待している。
		乗用車販売店（経営者）	・3月の期末に向けて、販売量は増加すると予想する。
		自動車備品販売店（経営者）	・しばらく客の購買意欲、購入量が伸びていないが、このまま財布のひもを締め続けるとは思わないので、徐々に購買意欲も高まってくる。それに向かって我々も努力しているところである。
		スナック（経営者）	・雇用が改善している時は悪くはならない。大都市圏に人が流出するのは問題だが、仕事があれば人は残り、消費もしてくれる。今の状況なら大丈夫だと思う。
		観光型旅館（経営者）	・今月の状況はかなり悪いが、企業の業績なども良いため、新年会等は例年並みに回復すると思われる。
		都市型ホテル（スタッフ）	・2～3か月先は忘新年会時期のため、景気が良くなる。
		通信会社（営業担当）	・現状、販売数があまり伸びないなか、今後その反動が生じる可能性はある。

分野	景気の先行き判断	業種・職種	景気の先行きに対する判断理由
		その他サービス〔葬祭業〕（経営者）	・葬儀依頼や問い合わせが増えている。なかでも、お墓がないとか、後をみてくれる人がいないので、どうしたら良いのかという話が増えてきている。
		設計事務所（所長）	・今月のイベント後の見込客対応は、年末に向けての対応次第だが、少し貯金があるので良くなる。
		商店街（代表者）	・駅から2～3分のところにテナントの空き店舗が出て、なかなか入らない。商店街としても非常に残念である。
		商店街（代表者）	・毎年そうだが、当店は冬物は販売しないので、売上そのものがなくなって、今年も良くはない。
		一般小売店〔精肉〕（経営者）	・高齢者にとって社会情勢があまり良くない。最近では、年金問題がだいぶ響いてきている。年末に入っても皆の財布のひもは固く、緩まないのではないだろうか。
		一般小売店〔家電〕（経営者）	・個人消費が伸びない限り売上増は厳しく、その施策に掛ける経費さえ算出することが厳しい。省エネ、エコ商品も充実してきて、ある程度は客に提案することもできるが、消費者の財布のひもを緩めるほどの説得力はない。
		一般小売店〔家電〕（経営者）	・ヒット商品もなく、また、周りの景気の向上も感じられないため、変わらない。
		百貨店（営業担当）	・ちまたの消費行動をみても、景気が上向いているという印象は受けない。これまでどおり堅実に買物をして、欲しい物は買うが、余計な物は買わないという状況が続く。
		百貨店（営業担当）	・店全体の売上の大半を占める衣料品は相変わらず苦戦が予想される。一時的に良くなっても長続きするような材料が見当たらず、個々の客の買い回りを見ても、不要な物への目は依然厳しく、2～3か月先も変わらない。
		百貨店（店長）	・駐車場問題や駅までの他の交通アクセス網の整備も悪く、若い客は郊外のショッピングセンターへ流れてしまっている。
		スーパー（経営者）	・前年に比べて年末商戦の動向は、低価格志向となりそうである。
		スーパー（総務担当）	・食品の売上が悪いなかで、今後、数字の改善が進むとは思えない。しばらくは厳しい状況が続くそうである。売上は日用品が増えなければ、衣料品や住居用品も増えない。
		スーパー（統括）	・天候の不安定さに対する懸念はあるものの、年内は安定した経済指標が続くことで、お歳暮、クリスマス商戦は消費マインドの改善が多少期待できる。ただし、1月中旬以降は全く予想できない。
		スーパー（商品部担当）	・現状より良くなるとは考えにくく、悪い状況が続くそうである。近隣にドラッグストアの出店があり、また、食品などの値上がり傾向も続き、良い話がない。
		コンビニ（経営者）	・12月は年末商戦の最盛期なので、来月は良い。1～2月はその反動で、売る商材が非常に少ない月で、あまり期待が持てない。今月とあまり変わらず、ぱっとしない見通しと考えている。
		コンビニ（経営者）	・昨年10月から3月までの大型工事関係で売上増となった反動で、前年割れが続いている。
		コンビニ（店長）	・今月も引き続き、工事関係で比較的来客数はあるが、前年に比べて、特別良くなったという傾向もない。今後、大きく変化する要因も今のところないので、あまり変わらないのではないかと。
		衣料品専門店（統括）	・客は大型ショッピングモール志向が強くなり、街なかでの買物や遊びには、なかなかつなげていない。ここ数年同じような状態が続いており、今後に期待するにはまだ時間がかかる。時間をかけて、元に戻ることを望んでいる。
		家電量販店（営業担当）	・11月に雪が降ったので、暖房商材の動きに期待している。白物家電は好調に推移しているものの、映像、パソコン関連が苦戦している。
		乗用車販売店（経営者）	・季節的な商品、例えばタイヤなどはそれなりに売れているが、積極的に自動車を買いたいという客が少ない状況は続く。今後は米国の次期大統領の動きを注視したい。
		乗用車販売店（経営者）	・自動車購入につながるような動きは特になく、今後も景気は変わらない。
		乗用車販売店（販売担当）	・これから景気が良くなる要素はない。今までに出尽くしてしまったので、新型車が出る予定もない。

分野	景気の先行き判断	業種・職種	景気の先行きに対する判断理由
		乗用車販売店（販売担当）	・当社は、観光地の旅館、ホテル関係の客がかなり多いが、何年か前からオーナーが大型ホテルチェーンに変わった時点で、従業員や取引業者との関係があまり良くなってきている。将来何が良くなるのか分からず、また、良くなる要素も全く見えてこないため、このまま新車、中古車の販売台数は伸びない一方で、車検、一般整備はそこそこ入ってくると思うので、変わらない。
		乗用車販売店（管理担当）	・ボーナス支給も好転しているようだが、円安も進んでおり、輸入品などは高くなり物価も上がっていくため、消費は控え目となる。
		住関連専門店（経営者）	・連日の株価の上昇に伴って一時的に景気回復ムードが漂っていると感じるが、まだ様子見的な要素は否めず、景気に対する警戒感がある。中間層の所得の改善なしに景気の高揚感は見られないのではないかと。
		住関連専門店（店長）	・良くなる材料も悪くなる材料もない。
		住関連専門店（仕入担当）	・季節要因での上下はあるが、継続的に消費マインドの冷え込みは続く。この状況が通常と考える必要がある。
		その他専門店〔燃料〕（従業員）	・現状と受注状況からみると増加してきているが、前年比では思うようになっていない。
		一般レストラン（経営者）	・忘新年会の予約は年々少なくなっており、個人、会社関係共に予約状況が悪い。
		一般レストラン（経営者）	・このところ、空き店舗、貸店舗の数が非常に多い。地方都市では景気が上向いている実感をなかなか感じられない状況が続いている。同業他社に話を聞いても、やはり来客数が減少しているとのことで、非常に厳しい状態が続いている。
		一般レストラン（経営者）	・このまま、ひどくならないで欲しいとの希望的観測である。個人的には、地元ローカルテレビ局の取材があり、取材後1週間ぐらいは通常より客足が伸びるため、落ち込みが止まることを期待している。
		スナック（経営者）	・年が変わり、期待をするものの、どのように変わっていくのか、まだ見通しが立たない。
		都市型ホテル（スタッフ）	・クリスマスイベント、忘新年会等の集客に関しては、前年に比べて堅調に推移している。
		旅行代理店（従業員）	・社会情勢が不安定である。
		タクシー運転手	・これから先も、利用客の増える要素がない。
		タクシー（経営者）	・全体的に動きが良くないので、この先も変わらないとみている。
		タクシー（役員）	・客の様子から、変わらない。
		通信会社（経営者）	・新規契約者数は若干ながら増えているものの、利用料を払わない人や払えない人も若干増えている。
		テーマパーク（職員）	・季節外れの大雪に始まり、降雪の多い冬になるとの予報が出ている。
		観光名所（職員）	・今月で当地は今シーズンの営業が終わり、今後は周辺スキー場の入込状況が気になるところである。早い時期からの降雪や、人工降雪機が使える程度の気温低下いかに大きく左右されるため、先行きが読めない。
		ゴルフ場（総務部長）	・1～2月はクローズ期間となるため、例年と変わらない。
		美容室（経営者）	・少しでも経費を節約しようと移転を考える、テナント店オーナーからの相談件数が増えている。テナント料を払っていくよりも、住宅兼用の店にする計画を立てている経営者が増えている。
		その他サービス〔貸切バス〕（経営者）	・秋の行楽シーズンが終わるため、変わらない。
		その他サービス〔立体駐車場〕（従業員）	・来客数の動きや、各テナントの予約状況も依然横ばいである。単価等が上向くような予約の動きも全くなく、販売量も含めてすべて横ばいである。
		その他サービス〔イベント企画〕（職員）	・当県では回復に向けた動きもみられるものの、まだ不安定である。
		設計事務所（経営者）	・完成物件は出てくるが、現場施工に移る物件は少なく、監理も減少している。
		商店街（代表者）	・交換が始まったプレミアム付商品券の利用に期待はするが、このままの景気でクリスマスや年末年始を迎えることになると思うとぞっとする。
		商店街（代表者）	・12月中旬に大河ドラマが終わり、大河ドラマ館も1月中旬に閉館となるため、落ち着いてしまうのは目に見えているが、今後もこの盛り上がりを生かしていきたい。

分野	景気の先行き判断	業種・職種	景気の先行きに対する判断理由
		一般小売店〔衣料〕 (経営者)	・寒くなって、購買力がなくなり、客が買ってくれなくなっている。これからも良くなるとは思えない。
		一般小売店〔乳業〕 (経営者)	・年金等受給者の消費が縮んでいる。
		一般小売店〔青果〕 (店長)	・当地は大手企業のグループ企業の町であるが、その工場があまり良い状態ではないと聞いている。
		百貨店(販売促進担当)	・消費者の購買意識は依然として低いままである。好転する要因は見当たらない。
		百貨店(店長)	・来客数が減っているため、当然売上も厳しい。婦人服は依然厳しいが、ここに来て高額品の動きが悪くなってきている。今回の雪により、今月は一層厳しくなっている。
		スーパー(副店長)	・アンケート時期の影響か、米国の次期大統領の誕生がメディアで大きく取り上げられ、私達の生活にどれほどの影響があるかわからないが、あまり良い感じがしない。
		コンビニ(経営者)	・今月はいろいろなイベントに納品があり、また、イベントがあったことで来客数が増え、客単価も高くなっているが、今後は多少悪くなる。
		衣料品専門店(販売担当)	・夏以降ずっと悪い。客の出入は悪く、財布のひもも本当に固い。このところ、下げ止まりの雰囲気が見えたものの、底はもっと深いようで、どんどん坂道を下っていくようである。商売を存続できるかどうかというくらい、客の動きが悪い。
		一般レストラン(経営者)	・忘年会予約も低調で、今後は駆け込みで内輪の宴席が増えそうだが、会社や組織などの規模の宴席の動きは感じられない。周りでも、現状維持がやっとという話を耳にする。
		一般レストラン(経営者)	・年末年始以降の予約状況は芳しくない。レストラン利用は極端に寒かったり、雪が降ると客足が途絶えるため、11月にすでに積雪があるなど、この冬の天候が気掛かりである。
		スナック(経営者)	・やや悪くなると回答したが、正直2~3か月先のことはよく分からない。ただ、現状は良くないので、暮れからお正月にかけて、なんとか皆のお金が回るような良い材料が出てくることを期待している。
		都市型ホテル(副支配人)	・1~2月の予約状況から判断すると、例年同様に落ち込む傾向となっている。
		旅行代理店(副支店長)	・企業によっては、為替の不安定な状況により懸念材料も多く、天候不順の影響もあり、今後の受注状況が前年より落ち込んでいる。
		タクシー運転手	・世間全体の動きが悪いと、やはり車も動かない。
		通信会社(経営者)	・当地では、ここ数年目に見えて景気が改善しているという感じはなく、人口減少に伴って売上がじわじわと落ちている。若い世代が地元で仕事がなく都市部へ移り住んでしまうため、新規客が増えない。地方創生、一億総活躍などとパフォーマンスだけで何の実態もない。もう少し地方に人口が分散するような政策も本気でやって欲しい。
		通信会社(経営者)	・年末年始にかけて好材料がなく、今後も厳しい状況は続く。
		通信会社(店長)	・販売数の落ち込みは続く。
		ゴルフ場(経営者)	・冬に向かって、皆が手控えてくるのではないかと。当社も冬期クローズとなる。
		ゴルフ場(支配人)	・通年営業のゴルフ場だが、降雪もあるので除雪費用が気掛かりである。今後、2~3か月くらいは、年配客、女性客は減少する。
		競輪場(職員)	・今年最後の特別競輪レースの売上が目標に届かず、前回の特別競輪レースからみても減っている。
		その他サービス〔自動車整備業〕(経営者)	・ここ3か月当社の業績は横ばいだが、同業他社の状況は少しずつ悪化している。客の争奪も激しく、先行きに不安を抱いている。良くなる気配は感じられない。
		設計事務所(所長)	・世界的に不安定な状況のためか、やる気があっても実現しない状況にあるようである。
		住宅販売会社(従業員)	・売上金の回収不能な取引先が散見されるようになってきている。
		住宅販売会社(経営者)	・不動産の動きが鈍くなってきていることに加え、減税等の措置もなく、状況は悪化する方向に進んでいる。
	x	コンビニ(経営者)	・気温が下がってきているので、来客数はあまり良くない。
	x	家電量販店(店長)	・寒さ次第で暖房機器は伸びるかもしれないが、店頭に出す商品群がない状況で、販売点数が伸びない。

分野	景気の先行き判断	業種・職種	景気の先行きに対する判断理由
企業 動向 関連 (北関東)		輸送用機械器具製造業 (経営者)	・主要取引先の自動車メーカーの北米輸出増加で、良くなる。
		その他製造業 [環境機器] (経営者)	・太陽光発電は、全国の都道府県日射量が年間で10%程度の上下のため、メンテナンス管理だけしておけば、収入が安定する。
		食料品製造業 (営業統括)	・米国の大統領選に伴う混乱による円安で、輸入ワインの攻勢はあるものの、国産ワインのPRが幅広く行き渡っており、相変わらず好調を維持すると思われる。
		窯業・土石製品製造業 (総務担当)	・見積、受注件数共に増加している。
		建設業 (総務担当)	・時期的なものに加えて、補正予算の効果が出てきそうである。
		輸送業 (営業担当)	・今後、年末年始と1年で忙しい状況を迎えるが、食品やふとん、こたつ、ベッド等、商品の輸送量は前年並みを確保しそうである。また、来年度の米国大統領の交代等による日本への好影響も期待して、状況が改善すればと思っている。
		広告代理店 (営業担当)	・年末年始商戦から年度末までは毎年大きく動くので、余程のことがない限り良くなる。
		化学工業 (経営者)	・現状から上向くと予想できる材料が見当たらず、現状維持が精一杯で変わらない。
		窯業・土石製品製造業 (経営者)	・年末までの受注は確保出来ているものの、年始は受注の谷間となるため、動向が予測出来ない。
		金属製品製造業 (経営者)	・時々、パチンコ屋や電気屋などの細かい仕事はあるが、まとまった仕事がない。将来の仕事量が多くなることを願っているが、なかなか実現しない。毎月、大変である。
		一般機械器具製造業 (経営者)	・新規取引先からの受注は順次増加傾向にあるものの、従来の取引先からの注文が減る傾向にあり、全体としては変わらない。
		一般機械器具製造業 (経営者)	・自動車の試作開発案件に不透明感があるものの、それ以外は、比較的堅調に推移する見込みである。
		電気機械器具製造業 (経営者)	・1月の発注内示をもらったが、前年とほぼ変わらない。今後伸びるとかではなく、低空飛行のままである。
		電気機械器具製造業 (経営者)	・継続的な仕事はなく、作業を埋めていくには、大変な状況が続く。
		電気機械器具製造業 (営業担当)	・生産量は多少増えるものの、受注内容の厳しい状況が続いている。
		輸送用機械器具製造業 (経営者)	・毎月仕事が多かったり少なかったりと変動がある。取引先が十数社とあるので、仕事が落ち込んだ時は、他の会社と、いろいろ営業努力をしている。この1年は営業活動を強化していおり、まずまず良いのではないかと思うが、2～3か月先のことはまだ全く分からない。
		その他製造業 [宝石・貴金属] (経営者)	・株価が上昇しており、景気回復を期待する。
		その他製造業 [消防用品] (営業担当)	・しばらくはこのまま推移する。
		建設業 (開発担当)	・10年以上続いた建設業不況が、現政権誕生後、何とか公共事業を中心に持ち直してきていたが、今年度は発注が前年比13%減と一挙に厳しい状況である。特に地方業者に一番身近な市町村発注は同25%減と、経験したことのない状況である。当社も受注が同15%減で、年度末に向かって発注が増えることに期待せざるを得ない。何とも経営が厳しい状況におかれている。
		通信業 (経営者)	・景気の変わる要素がない。
	金融業 (調査担当)	・長期金利差の拡大から為替が円安に進んだことで円高警戒感はあるが、今後マーケットが大きく変動する懸念もあり、当面は様子見の状況が続く。	
	金融業 (経営企画担当)	・米国大統領選で次期大統領が決まり、株式市場はポジティブに反応しているが、次期大統領に対する期待と不透明な政策等、不安な要素が混在しているため、横ばいで推移すると考える。	
	新聞販売店 [広告] (総務担当)	・はがき付きのチラシ出稿が増える傾向である。買物には出かけず、宅配してもらうスタイルである。地域の消費盛り上げとは逆行するチラシ形態が気にかかる。	
	経営コンサルタント	・年末のボーナスの増え方、特に中小企業の動向により、地域の消費が増えるかどうかは微妙である。	

分野	景気の先行き判断	業種・職種	景気の先行きに対する判断理由
		司法書士	・周りの雰囲気は、米国の大統領選から意外と良くなるのではないかとを言っている人が多くなってきているが、実際はどうなるのか。あまり変わらないのではないかと。
		社会保険労務士	・最低賃金は上がったものの、景気全体を押し上げるまでにはいかない。
		その他サービス業〔情報サービス〕(経営者)	・受注量、販売量共に、年末年始の季節的要因で減少するが、それ以外に変化はみられない。
		食料品製造業(製造担当)	・円安の影響により、原料価格の上昇する可能性がある。
		電気機械器具製造業(経営者)	・主要取引先の新機種開発がいまだに滞っている。
		不動産業(管理担当)	・前年同時期と比較して、来月以降の受託業務のうち、中止になったり、今年度をもって契約終了が決定したのもあり、売上高は減少すると見込まれる。
	×	出版・印刷・同関連産業(経営者)	・利益が上がらず、資金繰りは大変である。
	×	金属製品製造業(経営者)	・今年の4～5月は米国の大手金融機関の破たん以来、久しぶりに非常に暇だった。過去の経験から4～5月が暇な時は1～3月も暇になる。
雇用 関連 (北関東)		-	-
		人材派遣会社(経営者)	・ガソリン、灯油価格が若干上がってきており、この影響が出るかどうか分からないが、農作物は、青物、穀物が安定して出始めている。また、年末年始に向けた販売員、商品については多少期待を込めて、伸びていくとみている。住宅建築、土木は、段階的に追い込みで増えていく。
		人材派遣会社(管理担当)	・年末年始の派遣需要が増える予定であり、特に製造派遣は増員を計画している。
		求人情報誌製作会社(経営者)	・年末年始に向けて、今月より求人が増加し、多少は良くなる。
		職業安定所(職員)	・求人が増加している。新卒者を採用できなかった求人企業から中途採用の正社員求人が募集されることもある。
		人材派遣会社(経営者)	・今のところ、仕事は忙しくも暇でもなく、ほとんど変わらない。今後も変わる予定がない。
		人材派遣会社(営業担当)	・賞与の時期だが支給のない中小企業もあるようである。
		人材派遣会社(支社長)	・繁忙期への増員需要は引き続き強いものの、組織変更や異動、大型のレイオフの噂などもあり、3月以降の人員調整が全くないわけでもなさそうである。特に自動車部品商社などでは、生産調整が強く出そうな気配がある。
		職業安定所(職員)	・求人数は増加傾向を示しているが、派遣、臨時など短期的な求人増によるものであり、景気が良くなるとは感じられない。
		民間職業紹介機関(経営者)	・年内は円安傾向が続く見込みで、製造業は人材採用にやや積極的になり始めた傾向がある。
		学校〔専門学校〕(副校長)	・製造業や運輸業などの求人比べて、事務系など間接作業の求人はない。景気動向を考えた場合、非生産業務の求人が増えていなければ、上昇とはならない。
		職業安定所(職員)	・当ハローワークの求人倍率は、10月で1.72倍と県下でも高水準で推移しており、24年ぶりに1.7倍に到達している。今後これ以上の倍率は当面ないだろう。この先、世界諸国の情勢、例えば英国のEU離脱問題や、米国の次期大統領のTPPへの消極的な姿勢等から、海外取引のある企業では、マイナスの状況が予測され、景気不安が高まっている。
	×	-	-

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	景気の先行き判断	業種・職種	景気の先行きに対する判断理由
家計 動向 関連 (南関東)		一般レストラン(経営者)	・忘年会、新年会は飲食店にとって一番の稼ぎ時なので、この12月～1月は予約で忙しくなる(東京都)。
		一般小売店〔家電〕(経理担当)	・工事が終わる電気製品の販売は今後も増える。客も高齢者が多いため、頼みやすいところに買物に来る。
		一般小売店〔家電〕(経営者)	・米国の大統領選で予想に反した候補が当選し、それに伴う混乱で上向きの考え方を持つようになり、景気が良くなるのではないかと(東京都)。

分野	景気の先行き判断	業種・職種	景気の先行きに対する判断理由
		百貨店（営業担当）	・前年11月ごろからインバウンドの減少、国内経済の不安感などにより、売上高は前年比マイナス局面となっている。前年比では、米国市場の活況もあり、やや上向く（東京都）。
		百貨店（販売促進担当）	・気候の影響もあり、コートなど重衣料、防寒雑貨などの動きが好調である。富裕層、一般消費者いずれも時計、ダイヤなど宝飾品の売上が見込める。富裕層は特別な購買機会があると手ごたえを感じられる（東京都）。
		百貨店（店長）	・株価の上昇や円安など、改善のための新しい要因が出てきている。
		スーパー（経営者）	・いまだに改善点がたくさんあるが、一つ一つ改善を続けていけば、少しずつでも伸びていくのではないかと。
		コンビニ（経営者）	・冬のボーナス時期に入るので、ボーナス景気で売上は非常に伸びる。毎年この時期は売上が多くなるので、今年も大きな問題がなければ同じように伸びる。
		衣料品専門店（経営者）	・ファッション衣料について、客は欲しくて仕方がないのが本心である。いかに購買までつなげることができるかが、年末の勝負どころである。
		家電量販店（店長）	・成約のタイミング、単価、買上点数の動向からみても、景気は上向きになっている。
		家電量販店（統括）	・米国新政権の政策次第ではあるが、日本への影響は大きい。円安、株高で企業の決算が大きく上方修正されると期待している。
		家電量販店（経営企画担当）	・米国の大統領選で事前予想と異なる候補者が選出されたことにより、景気面での悪影響が現れると想定していたが、今のところ逆の状況が生まれている。円安が大きく進み、経営条件にプラスになる可能性が出てきている（東京都）。
		乗用車販売店（販売担当）	・オリンピック関連施設について、都知事とオリンピック委員会の間で施設を決定しておらず、工事がまだ進んでいないため、停滞気味と判断しているが、将来的には忙しくなるだろうとどの客も思っている。現場作業員やドライバー不足により受注済みの業務がこなせないが、将来的には景気は良くなる（東京都）。
		乗用車販売店（渉外担当）	・新型車の受注が順調に推移している。来客数も増加傾向のため、先行きはやや良くなる。
		乗用車販売店（総務担当）	・新型車、サービス、中古車と需要が上向きになる。
		住関連専門店（営業担当）	・リフォーム業界では住宅ストック循環支援事業という追い風がある。現時点では認知度が低いが、徐々に効果が表れてくるものと期待している（東京都）。
		その他小売〔雑貨卸〕（経営者）	・主として寒気を考慮してである（東京都）。
		一般レストラン（経営者）	・米国の次期大統領の政策に対する期待から、円安ドル高の状況になり、輸出企業を中心に業況が良くなる。
		一般レストラン（経営者）	・例年同様、繁忙期に入り来客数が伸びている（東京都）。
		その他飲食〔居酒屋〕（経営者）	・年末年始でお金が動く時期であり、飲食店としては忘年会、新年会需要があるので、景気は良くなる（東京都）。
		その他飲食〔給食・レストラン〕（役員）	・米国の大統領選の結果により、今まで非常に不透明だった部分がはっきりしてきている。今後の景気回復に大きく寄与していくのではないかと（東京都）。
		旅行代理店（販売促進担当）	・当社は1期が1～12月のため、新年度を迎える。合併して3年目になるので、現在、最終的な計画を策定をしているが、そのなかでの対策を考えると、良くなる材料はある。ただし、旅行業にとっては厳しい月になり、前年と比べても明るい材料はあまりない（東京都）。
		タクシー運転手	・これから年末に向け、さまざまな場の動きが今以上に出てくる。その意味では利用客が若干増え、やや良くなるのではないかと期待している。
		通信会社（経営者）	・円安、株高が続き、お金を持っている人は大勢いるので、あとは心理面の問題のみである（東京都）。
		通信会社（営業担当）	・営業を増員しており、順調な数字が期待できる。
		通信会社（管理担当）	・格安スマートフォンの獲得を主戦場に、他サービスへの解約防止を見込んでいる。繁忙期に備え、積極的に取り組むことで勝機はあるとみている。
		通信会社（管理担当）	・個人向け携帯電話の小売は年末商戦ともなり、景気は良くなる。法人向けソリューション案件はクラウド化への動きも出てきており、上向きになる（東京都）。

分野	景気の先行き判断	業種・職種	景気の先行きに対する判断理由
		ゴルフ場（経営者）	・米国の大統領選に伴う混乱の影響も少ないため、徐々に上向きになるのではないかと。
		ゴルフ場（支配人）	・民間、官庁のボーナスは増加傾向にあり、年末年始を中心に若干上向き傾向にはある。
		その他レジャー施設 [ボウリング場]（支配人）	・法人予約が増加傾向にある。
		その他レジャー施設 （経営企画担当）	・賃金の引上げがなされれば、景気の底上げは可能な状況である（東京都）。
		その他サービス[福祉 輸送]（経営者）	・10月、1～2月と新車の発表がある。今年前半には全くなかったことから、これから需要が伸びると考えている（東京都）。
		その他住宅[住宅資 材]（営業）	・季節変動を加味しないとしても、注文量が上向き情報が出てきている（東京都）。
		商店街（代表者）	・世界経済をみると、今はドル高円安という状況になっているが、我々中小企業にその影響はほとんど感じられない。飲食はそこそこ良いが、物販が今一つ売れていない。隣の地方百貨店の上役と話をしたが、やはりなかなか思うように売上が伸びていないという話である。今後もこの状況が続くのではないかと。
		商店街（代表者）	・今年の天候は少し予想がつかないようなところがあり、これからどうなるか心配である。11月末に雪が降ったため、今後の天候もやや心配である。この状態があまり続かないように祈っている（東京都）。
		商店街（代表者）	・米国の次期大統領就任後の政策の方向によって全体の景気が大きくぶれる可能性があるが、地域経済活動からすればあまり期待できる要素が見当たらない（東京都）。
		一般小売店[和菓子] （経営者）	・ガソリンや農作物の高騰により、個人消費がかなり落ちてきている。年末年始にかけて期待感はあるが、家計に厳しい冬である。
		一般小売店[家電] （経理担当）	・世界の動きや、世の中全体に不安を感じている人が多く、慎重な暮らしを考えているのではないかと。
		一般小売店[米穀] （経営者）	・年々文化的な行事が縮小されているため、季節の販売量が減っていく（東京都）。
		一般小売店[文房具] （経営者）	・季節商材の販売量はやや低迷しているが、定番商品は好調である。また、爆買はないが訪日外国人の日本製文房具へのニーズは高まっており、筆記用具を中心に販売数量及び販売額は上向きである（東京都）。
		一般小売店[傘]（店 長）	・贈答品の受注件数が例年より鈍化しており、すべてに停滞感が否めない。
		一般小売店[茶]（営 業担当）	・販売量が伸びないことには、年末賞与の期待が持てない。新規契約の競争も激しく、なかなか取れない状況である（東京都）。
		百貨店（売場主任）	・冬のボーナス増加が見込めないことと、ここ最近のデフレ傾向によりセール待ちの状況が続く。
		百貨店（総務担当）	・気温などの影響から、衣料品は伸びる要素もあるが、それ以外は消費を促す動機が薄く、厳しい状況は続く。
		百貨店（総務担当）	・賃金の上昇や年金、社会保障への不安が解消される見込みが立たず、個人消費の伸びが見込めない。また、諸外国の情勢不安もあり、心理的にもネガティブな状況が続く。
		百貨店（営業担当）	・気温低下とともに、婦人物を中心に冬物衣料品の動きが良くなってきたが、56年ぶりの積雪による影響が大きく、前年を超えられない。ただ、米国の大統領選の結果に起因するとみられる円安株高は、美術宝飾品等の高額商品の動きを良くしつつある（東京都）。
		百貨店（営業担当）	・ヒット商品がないため、低水準のまま推移すると見込んでいる。今冬は気温が低いとの予測はあるものの、そもそもメーカーがものづくりを抑えているため、売り逃しが出るのではないかと（東京都）。
		百貨店（営業担当）	・生活防衛意識には変化はない。モノ消費からコト消費への転換も更に加速していく（東京都）。
		百貨店（営業担当）	・ボーナス商戦から年末年始に向けて期待したいところであるが、米国の大統領選結果の影響により株価が不安定なこと、また、前年は年末に向け消費マインドが上昇したため、現段階では前年を上回することは厳しいと予想されることから、先行きも変わらない（東京都）。

分野	景気の先行き判断	業種・職種	景気の先行きに対する判断理由
		百貨店（販売促進担当）	・天候に大きく左右される傾向が続いているが、それを除くと改善が期待される材料が見つからない(東京都)。
		百貨店（販売促進担当）	・今月はお歳暮の動きが良く、単価も上がっている。前年に比べてギフト開催期間の短縮もあり、12月に入ってからの動きを見ないと分からないものの、景気の悪化傾向は一段楽している。
		百貨店（副店長）	・来月以降、年末年始の最繁忙期の客の様子や売上動向を見てみないと、現在の持ち直し感が継続していくのか否かは判断できない。
		百貨店（店長）	・アパレルが好調に推移し始めたが、食品の動きが悪い。特に、生鮮の品薄状態が続いている。
		百貨店（営業企画担当）	・米国の次期大統領の政策次第で変動があるのではないかと(東京都)。
		スーパー（販売担当）	・客は、その店の曜日あるいは時間帯での特典、例えばポイントが何倍であるといったところをうまく使いながら買い回りをしている。価値のある商品に手を出してくれるような客はなかなか増えてこない(東京都)。
		スーパー（経営者）	・12月～2月の景気だが、年々12月が悪くなってきている。年間で一番売上が伸びる月なので集中してやっているが、競争の激化が大きく影響し、売上がなかなか伸びない状況はこれからも続く。また、客の食生活、買物動向が徐々に変化しており、おせち料理を食べない家庭も増えている。
		スーパー（経営者）	・悪いなりに落ち着いている。
		スーパー（店長）	・現状をみると、来店客は地域の高齢者が多い。新規客の来店頻度が上がるというよりは、今来ている高齢者が1日に何回か足を運ぶことで来客数が増加している状況であり、今後もその傾向は変わらない(東京都)。
		スーパー（店長）	・年末商戦を控え、一時的には上向きになるが、継続する要素は見当たらないため、しばらくは節約志向が続く(東京都)。
		スーパー（店長）	・現状では1品単価の下落がみられ、買上点数もやや減っている。来客数増による売上確保はできているものの、客1人1人の購買力は決して上がっていない。
		スーパー（営業担当）	・米国を中心とする世界の景気動向はいまだ不透明であり、国内においても、消費者それぞれの将来的な基盤が不安定であることが景気を抑えている(東京都)。
		スーパー（仕入担当）	・節約志向が続いており、年末やお正月も簡単に済ませようとする傾向にあるため、高単価商品の購入はあまり期待できない。
		スーパー（副店長）	・好調業種の従業員は賞与の支給を受けて消費意欲を拡大させると考えるが、全体的に消費が上向きとは考えられない。
		コンビニ（経営者）	・近隣の工事が11月後半で一旦終了し、本工事は来年になるため、良くはない。
		コンビニ（経営者）	・景気の良い材料が特に見当たらない(東京都)。
		コンビニ（経営者）	・客の選択眼がますます厳しくなり、必要な物以外の衝動買いが完全に消えていく。
		コンビニ（経営者）	・人の行動パターンというのは毎年似たような傾向にあり、売上、来客数、その他も今まではその範ちゅうであったが、時代とともに、例えば年賀状印刷等、徐々に衰退する業務もあるし、反対にインターネット取引の決済という部分では増えている。これから先高齢者でもインターネット等の利用が可能な状態で進んでいけばと思うのだが、なかなか難しい。
		コンビニ（経営者）	・近隣にホームセンターがオープンするため、影響を受ける恐れがある。
		コンビニ（経営者）	・東京オリンピック景気が来るという声も聞くが、来ないという声もある。当地には何か恩恵があるのか分からないが、恐らく変わらない。
		コンビニ（経営者）	・ショッピングセンターにも出店しているが、ここ半年、来客数が前年同期の実績に届いていない。特に週末は10%程度落ちており、この傾向は今後も続く。景気は回復基調にあると聞いているが、末端にはまだ効果が出ていない。
		コンビニ（エリア担当）	・クリスマス商戦の曜日周りにマイナス影響を受けそうであるが、集客につながる大型販促の連続投入により来客数が維持され、トレンドどおりの売上が維持できると見込んでいる(東京都)。
		コンビニ（商品開発担当）	・来客数の減少が改善するような傾向もなく、厳しい状況が続く(東京都)。

分野	景気の先行き判断	業種・職種	景気の先行きに対する判断理由
		衣料品専門店（経営者）	・正直分からない状態である。米国の大統領選に伴う混乱の影響により株価が上昇し、円が下落しているが、為替の問題は良い所も悪い所もあり、当業界としてはどちらに転ぶのがよく分からない。クリスマス商戦、年末商戦に期待したい。
		衣料品専門店（経営者）	・生活必需品が中心であり、先行き不安から衣服等の購買力が低下している。
		乗用車販売店（経営者）	・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。来月のボーナスに期待したいが、あまり期待できない。
		乗用車販売店（経営者）	・新車販売の伸び悩みを整備部門で補っている。
		乗用車販売店（営業担当）	・新車種が出たが、以前と比べると盛り上がり欠ける。
		その他専門店〔ドラッグストア〕（経営者）	・周りの様子を見ても、活気が出てきたようには感じない。以前と同じで変わらない。
		その他専門店〔貴金属〕（経営企画担当）	・売上全体は、3か月間微増が続いている。繁忙期となるため、景気は上昇傾向に感じるが、直近のすう勢からも、先行きは微増かほぼ変わらない(東京都)。
		その他小売〔ショッピングセンター〕（統括）	・可処分所得の増加に寄するようなモチベーションもなく、停滞傾向に変化はない(東京都)。
		その他小売〔生鮮魚介卸売〕（営業）	・品薄の状況が改善しないと先行きは良くなる(東京都)。
		その他小売〔ゲーム〕（開発戦略担当）	・9月に実施されたハードの値下げ効果あまり出でず、ソフト需要も期待したほど上がっていない(東京都)。
		高級レストラン（経営者）	・売上が伸びる年末に向かって、予約が増えていないため、景気が上向きになる要素が全くない。
		高級レストラン（仕入担当）	・年末年始に向けた予約状況等から、来客数、売上共にほぼ前年並みと見込んでいる(東京都)。
		一般レストラン（経営者）	・コインランドリーやダンススタジオ等、新業種の出店がある。地域性の変化を最近特に感じる(東京都)。
		一般レストラン（経営者）	・3か月後もなかなか厳しい状態が続く。何か経済対策をしてもらわないことには、景気は良くなる(東京都)。このままだといろいろな面で支障をきたす。
		一般レストラン（経営者）	・米国の次期大統領が就任したら、日本にどのような影響が出るのか。円安株高等、大企業や世間一般には景気の回復傾向が見られるとのことだが、中小企業や我々零細企業では、人手不足による人件費、材料費等の高騰により、厳しい状況が続く(東京都)。
		一般レストラン（経営者）	・米国の次期大統領が大きな変化を起こすという期待感で、若干経済が動いている。具体的な政策が出てから厳しい状況になることも考えられるため、それほど良くなる(東京都)。
		一般レストラン（経営者）	・悪くなるというより、これ以上景気が悪化するようなことがあれば問題である。これより悪くなることはない(東京都)。
		一般レストラン（経営者）	・来客数、売上、客の様子、他店舗の様子、すべてが変わりがない。
		一般レストラン（スタッフ）	・町を見てもほとんど活気がない。会社員でも支出は多く、店を経営しているところは社会保険等経費が増加している。古くなるとさまざまな出費が生じるため、よほど上昇しないと現状維持も難しい。これから良くなることを期待している。
		都市型ホテル（スタッフ）	・宿泊は好調を維持しているが、婚礼、宴会、レストランは浮き沈みの激しい状況が続いている。この先も景気回復の見込みはなく、厳しい状態が続く。
		都市型ホテル（スタッフ）	・年末年始は若干上がるが、年明けからオフシーズンとなるため、厳しい状況に変わりはない。
		都市型ホテル（総務担当）	・売上、客単価の低迷が続いている。
		旅行代理店（経営者）	・シルバー世代になり、皆が遠出をしなくなってきた現状がある。高齢化社会というか、そのような人が多くなっている傾向である。
		旅行代理店（経営者）	・景気が良いのは一部の富裕層のみではないか。徐々に円安になってきている。
		旅行代理店（従業員）	・米国新政権への期待により円安基調になり、海外旅行に割高感がある(東京都)。

分野	景気の先行き判断	業種・職種	景気の先行きに対する判断理由
		旅行代理店(従業員)	・旅行業界としては冬はオフシーズンになる。得意客は予定通り旅行を実施することになっており、身の回りの景気には変化がない。
		旅行代理店(従業員)	・状況が変わる要因が見当たらず、先が見えない(東京都)。
		旅行代理店(営業担当)	・まず申込の電話が鳴らない。商品というより顧客の動向が変わってきている(東京都)。
		タクシー運転手	・良い材料が何も無い(東京都)。
		タクシー(団体役員)	・年末も迫り、例年人出や交通量が増加する時期にもかかわらず、依然として街中の活気は停滞している。
		通信会社(営業担当)	・工夫してやりくりしている営業の効果は出てきているが、既に客へ訪問しつくした感があり、契約数の増大を維持するのは難しい(東京都)。
		通信会社(営業担当)	・競合他社との競争が激化しており、インターネット、携帯電話共に安価なサービスの投入により、限られた顧客の囲い込み合戦となっている。
		通信会社(局長)	・根本的な顧客喚起サービスを打ち出さない限りインパクトはなく、消費マインドが向上する要素に欠ける。年内はこのような状態が続く。不動産繁忙期に合わせた新サービスの投入が望ましいが、現状はそのようなことは考えにくい(東京都)。
		通信会社(営業担当)	・良くなる材料が見当たらない。
		通信会社(総務担当)	・為替レートや気象等の価格変動要素に大きな変化がなければ、年末年始特需も平常化するものと見込んでいる(東京都)。
		通信会社(経営企画担当)	・今後3か月先において、主だった取引先の案件は現在発生していない(東京都)。
		ゴルフ場(企画担当)	・3か月先の予約は若干弱めであるが、ある程度、平年並みの数がある。
		パチンコ店(経営者)	・以前も話したが、年内に、パチンコ、スロットマシンの機械のうち人気のある高射幸性遊技機というややギャンブル性のある機械を撤去しなければならない。今月末に撤去するため1~2月は厳しいかもしれないが、過去も同様に他の機械に客をつけ安定したため、希望を含め変わらないと回答した(東京都)。
		その他サービス[学習塾](経営者)	・下げ止まった感もあるが、依然としてどこも単価を抑えているので、収益的にはなかなか上向きにならず、変わらない。
		その他サービス[保険代理店](経営者)	・前年比1~2%増とほぼ横ばいであり、短期見通しも全く変わらない。
		その他サービス[学習塾](経営者)	・年末年始に景気が良くなるという期待感がなかなか持てない。
		設計事務所(経営者)	・現在手掛けている物件はそのまま動いていくが、新規物件の相談はない。仕事としては、細かい部分まで詰めていく段階なので忙しくなりそうだが、売上としては変わらない。
		設計事務所(経営者)	・住宅を含む民間投資は相変わらず弱含みで進むとみている。耐震改修は官民とも一段落している。民間で現在未着工の建物は、経済的な理由で改修に踏み切れないのではないかと。しばらくは現状維持で進む。
		設計事務所(所長)	・動く物件が見当たらず、動きだしたとしても、当分は実作業に入らず、無報酬コンサルタント的な作業が目立つ(東京都)。
		設計事務所(職員)	・建設業界に限らず、平行線と感じている(東京都)。
		住宅販売会社(従業員)	・住宅展示場や各種イベントの集客状況は数字的には悪くないが、具体的な計画を持っているユーザーが少ない(東京都)。
		住宅販売会社(従業員)	・情報量が横ばいなので、今後も同じような景気になる。
		住宅販売会社(従業員)	・基礎工事のくい打ちに使うくいと、重機の調達状況が特にひっ迫しており、受注残の着工計画が立てにくくなっている。
		商店街(代表者)	・寒波や多雨など異常気象の影響がかなりあり、今冬は心配である。株価に大いに影響する米国の次期大統領の動向も気になる。株価の変動は消費マインドに大きく作用する。米国の内政問題がこんな小さな街かど経済にまで影響してくることが驚きである(東京都)。
		一般小売店[茶](経営者)	・初冬になり、客に今度の売出しはいつかと聞かれる。来客数、売上も約1割戻ってきている。

分野	景気の先行き判断	業種・職種	景気の先行きに対する判断理由
		一般小売店〔家具〕 (経営者)	・円安になり、輸入品の値段が上昇するため、これから先は若干悪くなる(東京都)。
		一般小売店〔印章〕 (経営者)	・客は車で買物に行くため、大きな駐車場のあるショッピングセンター等に足が向いてしまう。車をわざわざ移動させて商店街に来るのは、駐車場等の問題があるため非常に難しい。そのためどうしても量販店に足が向いてしまうのが現状である。
		一般小売店〔祭用品〕 (経営者)	・11月末の大型商業施設閉店により、人の流れが悪くなる。
		一般小売店〔文具〕 (販売企画担当)	・外商はこのところ大口の受注案件が多かったのだが、ここにきて急きょ取り止めになったり、縮小になるといった流れが出ている。そのため数か月後の来月あたりの売上が、やや減少しており、今後の見通しがなかなかつかないというのが現状である。
		百貨店(総務担当)	・米国の大統領選の結果を受けて株価が18千円台まで回復し、資産効果が百貨店まで波及する可能性もあるが、今のところ全くその恩恵は現れていない。逆に、TPPや環境問題などで政策が後戻りし、間接的に百貨店の景気に水を差す可能性のほうが大きい。相変わらず衣料品の売上が振るわず、アパレルのセールも売上活性化の起爆剤とはなっていない。中間層の消費に元気がなく、この傾向は数か月単位では変わらない(東京都)。
		百貨店(総務担当)	・消費に対する慎重な姿勢は今後も継続する。来客数は維持できても、買い回りに結びつけることは困難である。
		百貨店(営業担当)	・中間層の購買意欲低下が懸念される。婦人アパレル関連は、業界全体の不況感も重なり、売るべき商品が少なく、売上が伸びない可能性がある。株価は上昇傾向にあり、高額所得者、資産保有者の購買意欲は持ち直すともみているが、中間層の伸び悩みの影響を払しょくするまでは至らない。インバウンド需要も堅調に推移するものの、爆買いなどの特需は期待できないため、現状よりも更に悪化する懸念がある(東京都)。
		百貨店(計画管理担当)	・年明けのクリアランスセールの売上規模が年々小さくなっている。今度もその傾向であれば厳しくなる(東京都)。
		スーパー(経営者)	・客の財布のひもが固く、高単価商品が売れなくなってきている(東京都)。
		スーパー(総務担当)	・11月末になってようやく気温が下がり、降雪もあったが、コート類など重衣料の動きがみえない。本来気温が下がると動く寝具類などの商品の動きも非常に鈍いことから、今後冬物が値崩れを起こして、来客数がなかなか伸びないなかで総売上はやや厳しい状況になる。また、青果物も単価が上がったままなので、他の食品関係の買上が青果物に若干取られることにより、食品も全体として厳しい状況となる。
		コンビニ(経営者)	・客数、単価共に良くない。大きいプロモーションを打ったところは売れているのだが、逆に安いところに流れてしまい、高いものが売れなくなっている(東京都)。
		コンビニ(経営者)	・年末年始も盛り上がりそうにない。2～3月になると季節的な要因で落ち込む。
		衣料品専門店(経営者)	・客の高齢化と安売り競争の激化で、値ごろ品の価格帯がさらに落ちており、売上を維持するのが難しくなっている。
		衣料品専門店(統括)	・防寒衣料の前倒し傾向が見受けられる。
		衣料品専門店(営業担当)	・年金問題や増税等の話ばかりで、高齢者をターゲットとする当店にとっては、頭の痛い世の中である。
		家電量販店(店員)	・今後、来年にかけて景気の動向が傾き、量販店全体が厳しくなるのではないかと(東京都)。
		住関連専門店(統括)	・景気が回復する、消費が増加する要素が今のところ見当たらない。この不況はまだ続くのではないかと。
		その他専門店〔ドラッグストア〕(経営者)	・地震の多発、米国の政権交代などの不確定要素により、財布のひもがより固くなるのではないかと。
		その他小売〔ショッピングセンター〕(統括)	・映画は作品により好不調の波が大きいいため、いつまで好調が続くかは分からない。ショッピングセンターの中で中心となるファッション店は、基本的に厳しい環境が続く。

分野	景気の先行き判断	業種・職種	景気の先行きに対する判断理由
		一般レストラン（経営者）	・2～3か月先の景気ということだが、12月は例年どおり売上は良くなる。しかし、これも毎年のことだが、2月と8月は年間でも売上が一番落ちる月であり、1～2月の売上はぐんと減少するだろう。これを補うためにケータリングなどをやっているが、なかなか難しい。
		都市型ホテル（スタッフ）	・米国経済の先行きが今後どうなるか不透明なので、しばらく動きが停滞する。
		旅行代理店（従業員）	・年末から年明けにかけて販売量が伸びてきている分、春休みに向けての伸びが懸念される。また、米国の動向が不透明なため、業務渡航を含む海外旅行に影響が出るのではないかと（東京都）。
		旅行代理店（営業担当）	・円安基調の為替相場による（東京都）。
		旅行代理店（営業担当）	・1～2月は販売量が伸び悩む傾向にある（東京都）。
		タクシー運転手	・米国の次期大統領はTPPから離脱する意思を表明している。今後日本及び世界の貿易体制がどうなっていくのか、米国の動きに注視が必要と報道されているので、落ち着くまではさまざまな面でしばらく景気が悪くなる（東京都）。
		タクシー運転手	・秋あたりから利用が徐々に悪くなっており、週末もあまり良くない日が続いている。暮れから年明けにかけ急に良くなるとは思えないが、この時期は例年並みに仕事ができると思込んでいる。
		タクシー運転手	・運転手仲間と話していても、会社の深夜の動きがこれからどうなるか全く分からない。回復していくか、それともこのまま残業しなくなるかという状態で、ますます昼間の営業にかけている（東京都）。
		通信会社（経営者）	・携帯各社への固定インターネット回線切替え攻勢は今後も強まるとみられるため、当面厳しい状況が続く（東京都）。
		通信会社（管理担当）	・業界はシェア争奪戦に突入しており、中期的に見た場合、業界の活性化につながると思えない。
		ゴルフ場（従業員）	・年金や将来への不安が増すばかりで、明るい話題がない。東京オリンピックは景気回復への期待も大きかったと思うが、エンブレム、国立競技場など、良くないことばかりが浮上しており、人災のようにも思える。
		その他サービス〔電力〕（経営者）	・マンションの契約率が下がり、空室が目立つようになってきている（東京都）。
		設計事務所（経営者）	・当社は13人の社員で構成されている。私も部下も、少しでも良い新しい仕事を見つけようと手探りで頑張っている。入札はあまり良い物件はないが、一般の物件にはまだまだ頑張る余地はある。日本経済の先行きばかりを心配するのではなく、もう少し足元にある良い仕事を見つけたいと考えている。
		設計事務所（所長）	・東京オリンピックの影響から、仕事量は一極集中型になることは否めず、地方の仕事量がなかなか増えないというのが現状である。これらの理由から非常に競争が激しくなるため、生き残りをかけて大変な状況になる。
		住宅販売会社（従業員）	・投資用の新築売りアパートは今がピークであり、今後は徐々に下がってくる。ただし、急激ではなく緩やかに下降する。金融機関がどう対応するかが気になる。
		その他住宅〔住宅管理・リフォーム〕（経営者）	・停滞している状況がすでに半年ほど続いている。2～3か月先はすでに決まったものが動くため、厳しい状況が続く。来年度4月以降に期待している。
	×	一般小売店〔家電〕（経営者）	・現状が悪いので、これ以上悪くなると困るのだが、実際に商品等の話も出てこないし、新製品の話もないので、良くはない（東京都）。
	×	一般小売店〔食料雑貨〕（経営者）	・店舗過剰と駅前交通事情の悪さにより、先行きは悪くなる。
	×	衣料品専門店（店長）	・明らかにデフレ症状がみられ、値下げ競争に陥っている。
	×	観光名所（職員）	・観光地だが、2～3か月後になると閑散期に入り、ほとんど旅行者もなく、人の流れが少なくなるため、悪くなる（東京都）。
	×	その他サービス〔立体駐車場〕（経営者）	・駐車場の契約をしている大型商業施設が閉店するため、先行きは悪くなる。

分野	景気の先行き判断	業種・職種	景気の先行きに対する判断理由
	x	住宅販売会社（経営者）	・大企業の景気はすでに回復しているようだが、70%の中小企業の景気は相変わらず良くない状態が続いている。国が中小企業に対する景気対策を行わないと、景気がますます悪化していく。
	x	住宅販売会社（従業員）	・今月は非常に良かったが、このような好景気が今後2～3か月も続くわけがないため、先行きの景気は悪くなる。住宅ストック循環支援事業のスタートにより、客に動きが出るものとみている。
企業 動向 関連 (南関東)		-	-
		食料品製造業（経営者）	・客の買い控えは続くと思われるが、新商品を投入し売上を伸ばしていきたい。
		食料品製造業（営業統括）	・徐々にではあるが、販売量が増えてきている。
		出版・印刷・同関連産業（営業担当）	・店売のみならず、インターネットで印鑑リフォームという、印鑑の彫直しの注文を受けている。これは祖父母が亡くなり不要等のもので、必要に迫られるようなものではないが、その需要が上向きになっている。8月の注文は10本だったが、11月はリフォームの注文本数だけで18本である。法人はやや上向きであり、個人の注文もやや上向きになっている（東京都）。
		一般機械器具製造業（経営者）	・ここ最近、見積依頼がやや増えていることと、新商品が立ち上がる気配があるので、やや良くなってくると期待している。
		電気機械器具製造業（経営者）	・先行メーカーに負けない商品開発を心がけており、これから少しずつ追いかけていくつもりである（東京都）。
		建設業（営業担当）	・優良企業は株価が上昇しているこの機会に設備投資を行い始めている。今後への期待とともに、先行きも良くなるのではないかと。
		輸送業（経営者）	・米国からのいわゆる景気風のようなものが伝わり、上向き傾向にあるのではないかと。
		金融業（支店長）	・米国の次期大統領に期待する投資家の声が多く、投資マインドは上がっている。
		金融業（営業担当）	・株価、最低賃金の上昇もあり、消費は増えていく。建設業も人件費、人手の問題もあるが、需要は今後も増加していく。当庫の融資も設備投資が増加し、企業の融資延滞も減少傾向、借入金利も低利であることから、景気はやや良くなる（東京都）。
		金融業（役員）	・再開発事業や東京オリンピック関連需要は底堅い。数年先の受注まで確定しているケースもあり、一部で積極的な設備投資も見受けられる。
		広告代理店（従業員）	・年末から2月ごろにかけて、取引先の新製品発売が多くなるので、宣伝等も予算を増やして実施予定である。
		広告代理店（営業担当）	・来期に向けての前向きな話がいくつか入ってきている（東京都）。
		税理士	・米国と中国等アジアの景気に左右される。米国の場合、次期大統領が決まり、逆に株価が上がっているようだが、それがどのように米国経済に影響していくのか不透明である。中国はパブルが弾けるなどと言われている。日本はアベノミクスで良くなるのか分からないが、都知事が前向きに引っ張っていってくれており、政治のけん引によりやや良くなる（東京都）。
		その他サービス業〔警備〕（経営者）	・工期が来年にまたがる案件が多いため、現状のまま推移する。
		その他サービス業〔情報サービス〕（従業員）	・例年通り年度末に向かって受注量は増加していくと予想しており、影響を及ぼす要素も特に見当たらないため、やや上昇傾向で推移していく。
		その他サービス業〔ソフト開発〕（従業員）	・株価の動向を見る限り、先行きは良くなる。
		食料品製造業（経営者）	・既に悪いのだが、しばらくこの状況が続き、落ち着いたらやや上がる（東京都）。
		繊維工業（従業員）	・地方にある製造工場において、毎年の最低賃金上昇は、経営に大きな影響を及ぼしている（東京都）。
		化学工業（従業員）	・仕入先、販売先と話をしても、年明け以降は景気が良くなるという話は出ていない。

分野	景気の先行き判断	業種・職種	景気の先行きに対する判断理由
		プラスチック製品製造業（経営者）	・3か月後には米国の次期大統領が就任しているはずだが、今のままではどのようなことになるのか分からない。むしろ景気が悪い方向に動くかもしれないが、3か月後ではまだ大きな変化はないのではないかと。
		プラスチック製品製造業（経営者）	・現時点で安易に予断を許さないが、米国の大統領選以降の円安傾向により、一時的に保留されていた新規案件が具現化すれば、業績回復もある。
		金属製品製造業（経営者）	・見積りや受注案件が増えている。同業他社も同じような状況であり、今後もしばらく続く見込みである。
		金属製品製造業（経営者）	・増産傾向の本当の理由がつかめていない。一部の情報によると、中国やインドネシア向け案件が増え、忙しくなりつつあるということだが、まだよく分からない。
		その他製造業〔化粧品〕（営業担当）	・夏以降、サロンへの集客が厳しい状況が続いている（東京都）。
		建設業（経営者）	・政府の中小企業対策が実施されていない。
		建設業（経営者）	・日経平均株価も上昇し、円安傾向になり、いくらか落ち着きを取り戻してはいるが、やはり先行き不安は残る。
		建設業（従業員）	・現在の受注量からすると、それほど良くなるような感じはしないので、今と変わらない。
		建設業（経理担当）	・首都圏とはいえ都内より北に離れると景気は良くない。今年度中に実施希望の設備投資案件もほとんど入ってきておらず、この状況は今後も続く見込みである。
		輸送業（総務担当）	・燃料費や人件費の上昇、来年1月以降の高速料金割引の縮小など、経費増により厳しい業況が続く。
		通信業（広報担当）	・しばらくは一進一退の動きが続く見込みである（東京都）。
		金融業（統括）	・米国で新たな政権が誕生するが、それによる効果がまだ不透明なため、それほど大きく変わらないのではないかと。
		金融業（従業員）	・小規模でも、海外進出や得意分野に特化することで売上を伸ばしている企業がある一方で、競争の激化や既存顧客の高齢化等により、先行きに不安を抱いている取引先も多い（東京都）。
		不動産業（経営者）	・9～11月にかけて来客数が少なく、売上も伸びない。新築がこのような状態である（東京都）。
		不動産業（総務担当）	・様々な業種のテナントを抱えているが、各テナントの業績も様々であり、全体を見渡すと2～3か月先の景気は変わらない（東京都）。
		広告代理店（従業員）	・受注量や販売量は前年同期比で変わらず、ほぼ増減なしで推移している（東京都）。
		社会保険労務士	・良くなる要因が見当たらない（東京都）。
		税理士	・良くなる材料はあるものの、上向き加減は小幅にとどまる。TPPの行方などまだ不透明な要素も多い。
		経営コンサルタント	・好転する要因が全く見当たらない（東京都）。
		出版・印刷・同関連産業（所長）	・年末を過ぎるとまた落ち込みの多い月となるため、厳しい状況は続く。
		金属製品製造業（経営者）	・見積り件数が少なく、価格も安いと、決定に至っていない。受注に至らず非常に困っている。
		電気機械器具製造業（経営者）	・国際経済の流れが非常に不安定で、良くなる見通しが全く立たない（東京都）。
		精密機械器具製造業（経営者）	・当社は金属加工が中心である。金属リサイクルの価格が上昇しているため、材料費の高騰が懸念される。また、中小企業より材料価格の転嫁を認めないのは下請け法違反とされているが、現実には価格転嫁は難しく、できたとしても半年から1年のタイムラグがあるのが現状であり、最近の円安は大きな不安要素である。
		その他製造業〔靴〕（経営者）	・やや悪くなっているという回答をして約3～4か月になる。それまでは普通にきていたのが今は大変厳しい。そのなかで皆精一杯努力しており、当社も同じである。
		建設業（経営者）	・政治次第だが、米国の動向が不安定なため、先行きはやや悪くなる。
		輸送業（経営者）	・取扱量の増加要因が見当たらないというに、稼働日数の少ない時期と重なるため、更なる悪化が予想される（東京都）。
		輸送業（総務担当）	・例年、年末から年度末にかけて出荷量が増え、11月中旬ごろに車両確保の依頼があるが、今年は今のところ依頼がない。
		その他サービス業〔廃棄物処理〕（経営者）	・同業他社との競争がますます激しくなっていくような状況である。

分野	景気の先行き判断	業種・職種	景気の先行きに対する判断理由
		その他サービス業〔映像制作〕(経営者)	・ここ5年レギュラーでもらっていた仕事が一時停止するという話があるため、2～3か月後は明らかに悪くなる。その分をどのようにカバーするか今考えている(東京都)。
	×	出版・印刷・同関連産業(経営者)	・例年、年明けから2月にかけて受注量が大幅に減少する(東京都)。
	×	広告代理店(経営者)	・企業としてできる需要喚起策に限界を感じ始めている。国も、経済成長という夢をそろそろ捨てるべき時期ではないだろうか。
	×	その他サービス業〔ソフト開発〕(経営者)	・取引先に保険会社が多いが、マイナス金利の影響が大きいのではないかと(東京都)。
雇用関連		人材派遣会社(営業担当)	・取引先企業における派遣スタッフの無期雇用化により、雇用が安定する(東京都)。
(南関東)		人材派遣会社(支店長)	・派遣はあまり伸びていないが、人材紹介は業績が上がってきており、受注、登録者数共に右肩上がりとなっている(東京都)。
		人材派遣会社(営業担当)	・年度末に向けた短期的な採用の増加が期待できる(東京都)。
		人材派遣会社(営業担当)	・従来の取引先だけでなく、新規取引先からの派遣、紹介等の要望が増えてきており、人材市場が活性化してきている。ただ、求職者も少なくなってきたり、マッチングがなかなかできない状況が予想されるため、先行きの景気も大きくは改善されないとみている。
		人材派遣会社(支店長)	・3～4月に向けて、毎年求人、求職件数が共に上昇する傾向になるため、やや良くなる。
		求人情報誌製作会社(広報担当)	・業界的には案件が増加し、仕事量も増えてきているため、景気が良くなってきている(東京都)。
		職業安定所(職員)	・平成28年8月の新規求人数は、3,046人で前年比17.2%、9月は3,296人で前年比17.1%と高い。また、月間の有効求人倍率は、8月は1.27倍、9月は1.30倍と上昇していることから、今後3か月の景気もやや良い。
		民間職業紹介機関(経営者)	・新規事業に関わる求人が増えてきている(東京都)。
		人材派遣会社(社員)	・複数の経営者と話したが、米国の大統領選が予想と異なる候補に決まったこと、中国市場の動向、TPP問題等があり、今のところ景気が良くなるとは思えないという声が多(東京都)。
		人材派遣会社(社員)	・企業からの求人数は引き続き堅調に推移し、人材会社は人材不足で採用に苦戦する状況が続く。
		人材派遣会社(社員)	・景気回復に効果がありそうな施策は見当たらない(東京都)。
		人材派遣会社(営業担当)	・相変わらず先を見すえた開発計画が立てられており、エンジニア不足は当面続くことが見込まれる(東京都)。
		求人情報誌製作会社(営業担当)	・毎週求人広告を発行しているが、営業と人事担当者の会話のなかで、今後求人を増やしていくという話が以前と比べて少ない。
		職業安定所(職員)	・8月以降の就職者数が、前年比で減少から増加に転じている。
		職業安定所(職員)	・企業の採用意欲は依然として強く、新規求人数は横ばい圏内で推移する(東京都)。
		民間職業紹介機関(経営者)	・来年3月に一斉スタートとはいえ、大手企業はその前に目ぼしい学生に手をつけ、5月に内定を出し始めるものとみている。中小企業はそれ以降の活動となるが、体力的に厳しいのではないかと。そのため市場としては前年を割る可能性が大きい(東京都)。
		民間職業紹介機関(経営者)	・採用条件などは、ここしばらく改善しているようには思えない(東京都)。
		民間職業紹介機関(職員)	・年明け1月入社となる年内採用決定、来年4月入社に向けた採用が活発になる時期でもあり、現状の数字を見る限り、変化は感じない(東京都)。
		学校〔大学〕(就職担当)	・大きく変化しそうな理由が見当たらない(東京都)。
		職業安定所(職員)	・米国の大統領交代により、景気の先行きは不透明になる。

分野	景気の先行き判断	業種・職種	景気の先行きに対する判断理由
	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	景気の先行き判断	業種・職種	景気の先行きに対する判断理由
家計 動向 関連 (東海)		その他専門店〔雑貨〕 (店長)	・リニア新幹線の開業まで、関連企業の作業員や話題性による人出や店舗等の急増で、昼間の流入人口が増える。
		商店街(代表者)	・客には購買意欲がうかがえる。米国の次期大統領選挙の結果もプラスとなり、景気は良くなる。
		商店街(代表者)	・米国の次期大統領が決まり、景気はますます良くなる。
		一般小売店〔結納品〕 (経営者)	・今のままでは大変なので、年が明けて春が近づけば多少は良くなる。
		一般小売店〔土産〕 (経営者)	・引き続き伊勢志摩サミットの効果が続く。
		一般小売店〔書店〕 (経営者)	・米国の次期大統領が決まり世の中が少し変わってくる。世の中のムードに変化が生じれば、消費にも動きが出る。
		百貨店(経理担当)	・株価も上がってきているので、今後は期待できる。
		百貨店(経営企画担当)	・インバウンドの下落もそろそろ落ち着く時期と見込まれ、ボーナスの増加や株高を背景に、高額商品需要にも期待が持てる。
		百貨店(計画担当)	・富裕層の買物では、単価の高い商品に動きが出始めている。
		スーパー(経営者)	・野菜の価格が安定すれば、消費も回復する。
		スーパー(店員)	・年末に向けて、カズノコや牛肉等、単価の高い商品がふだんよりも売れる。みかん等の箱買いも期待できる。
		コンビニ(企画担当)	・配偶者控除が拡大するので、収入の増加が消費の増加につながる。
		コンビニ(エリア担当)	・夕方から夜の品ぞろえを強化し、販促キャンペーンを継続することで改善が期待できる。
		家電量販店(店員)	・住宅エコポイントも始まるので、リフォーム事業にも期待が持てる。
		乗用車販売店(経営者)	・年明けから3月決算にかけて、商品の動きは良くなる。
		乗用車販売店(従業員)	・今月は悪かったが、問い合わせ件数は増えている。客の求める車種の幅が広がってきており、潜在的な需要が見受けられる。
		その他専門店〔貴金属〕(営業担当)	・これから年末に向けて、自分へのご褒美等の買物が増える。金価格も上がってきており、関心度も高まっている。
		高級レストラン(役員)	・忘新年会の予約状況が前年同月比でプラスとなっている。客単価は下落傾向にあるが、来客数の増加がそれを上回る勢いである。
		一般レストラン〔パン・カフェ〕(経営者)	・これから春にかけては、年間でも最も売上が伸びる時期となる。
		一般レストラン(経営者)	・11月後半からは小規模だが宴会が増えている。12～1月には、大人数の宴会の問い合わせが増えている。
	その他飲食〔仕出し〕(経営者)	・米国の次期大統領の就任により、動きが出始めて変わる。	
	その他飲食〔ワイン輸入〕(経営企画担当)	・円安、株高の話題が報道されると、実際の賃金は増えなくても、消費者心理には良い影響を与える。	
	旅行代理店(従業員)	・冬場はオフシーズンであるが、景気が悪いと見合わせる忘・新年会等のイベントを、例年どおり実施する企業や団体が多い。災害や荒天等の不測の出来事が起こらない限り、しばらくは好調が続く。米国の大統領交代に伴う影響は、今のところない。	
	ゴルフ場(企画担当)	・1～2月は寒くなる時期であるが、1月の予約数は前年同月比では悪くない。ここ2か月は景気が少し悪くなっていると感じていたが、先行きは少し良くなる。	
	その他サービス〔介護サービス〕(職員)	・施設経営の規模拡大で、人手不足により人件費は上昇傾向にある。従業者としては所得が増え、わずかではあるが娯楽等への消費拡大もみられる。	
	商店街(代表者)	・必要以外の品物や自家用の商品が伸びていない。ついで買いによる売上の伸びがないため、厳しい状況が続く。	
	商店街(代表者)	・現政権では、景気が良くなる要素は全くない。大企業の内部留保をもっと外部に流すような仕組みにしないと、景気回復は不可能である。	

分野	景気の先行き判断	業種・職種	景気の先行きに対する判断理由
		商店街（代表者）	・家電製品は、故障による買換えはあるが、新商品による需要拡大はあまり期待できない。
		商店街（代表者）	・客単価が低い状態が当面は続く。
		一般小売店〔土産〕（経営者）	・春には全国菓子博があり出店で忙しくなるが、景気としては好調のまま横ばいで、足元よりも更に良くなるという見込みはない。
		一般小売店〔生花〕（経営者）	・安い品物を求める客が多い風潮がまだ続く。年金支給額も下がり、先々が不安だという声も聞く。
		一般小売店〔薬局〕（経営者）	・問題は当地方の景気の悪さに尽きる。店としては年末年始に向けて様々な施策を講じて、少しでも売上増加を目指す。
		一般小売店〔贈答品〕（経営者）	・客は相手先を絞り堅実な付き合いをしている。あまり幅を広げるような動きはない。引き続き少しマイナス傾向が続く、3か月先も現状とあまり変わらない。
		一般小売店〔果物〕（店員）	・3か月ほどでは足元の状況から変わらない。
		一般小売店〔和菓子〕（企画担当）	・先行きが不透明すぎて、どうなるか見通しが立たない。
		百貨店（企画担当）	・11月中旬以降は気温も下がり、衣料品を中心に売上は前年同月を上回るが、前年の落ち込みが大きかった反動であって、景気が良くなっているとはいえない。円安、株高であるが、先行きの不透明感からか、高額商品の動きには好転がみられない。
		百貨店（経理担当）	・米国の大統領選挙後の株高、円安は、景気にとっては好材料であるが一時的であり、長続きするとは思わない。
		百貨店（販売担当）	・販促施策の実施により多少は変動するが、2～3か月先にも大きく悪化するような要素はない。
		百貨店（販売担当）	・米国の大統領交代に伴う影響が見通せないため、当面は様子見が続く。
		スーパー（経営者）	・先行きは、米国の次期大統領の施策によってドルは強くなり、我が国では円安になる。為替の変動で輸入品の価格が上がり、消費は伸びない。時間給は、人手不足等の影響でやや上昇する。
		スーパー（店長）	・野菜の価格は徐々には落ち着くが、まだまだ高値での推移が続く。米国の景気は、我が国の景気を大きく左右するが、大統領の交代に伴ってどのように変わるか、非常に不透明である。
		スーパー（店長）	・客の所得が増える要因はなく、金を使おうとする雰囲気は感じられない。
		スーパー（店員）	・販売量が伸びず客単価も低い、厳しい状況がずっと続く。
		スーパー（販売促進担当）	・近年は客層が変わり、高齢層の客が多く、若年のファミリー層には支持されなくなってきている。
		スーパー（支店長）	・明るい話題や政策がなく、現状維持が精一杯である。
		スーパー（販売担当）	・同じビル内にドラッグストアが開店した効果で足元は良いが、上向きとなるのは2～3か月程度である。
		スーパー（商品開発担当）	・11月も、売上と来客数は良かったが粗利は厳しい状況が続いている。客足は若干戻りつつあるが、売上や粗利を伸ばす対策は見つからず、先行きもそれほど変わらない。
		スーパー（販売担当）	・景気が今よりも良くなる材料は何もない。
		スーパー（企画・経営担当）	・良くなる要素は全くない。
		スーパー（ブロック長）	・米国大統領の交代により、為替、株価共に不透明な要素が多い。生鮮食品の相場もあまり良くない。
		コンビニ（エリア担当）	・景気が良くなるような兆しを感じられない。
		コンビニ（エリア担当）	・足元の状況と同様に、必要な物以外は購入しない傾向が当面は続く。
		コンビニ（エリア担当）	・来客数の減少は続くが、客単価は横ばいから若干上昇する店も多く、これ以上悪くなることはない。しかし、良くなる材料が全く見当たらないので、しばらくは現状のまま変わらない。
		コンビニ（店長）	・客の購買意欲が、特に改善する要素は見当たらない。無駄な物や余計な物は買わない消費行動が続く。
		コンビニ（商品開発担当）	・しばらくは米国経済の動向に対する様子見が続く、早い時期の変化はない。
		衣料品専門店（経営者）	・バーゲンになっても、一見客による購入が見込めず、売上は増えない。

分野	景気の先行き判断	業種・職種	景気の先行きに対する判断理由
		衣料品専門店〔紳士服洋品〕（売場担当）	・1年ほど前から景気が良くないと感じていたが、一過性で、ずっと続くとは思っていなかった。今はリーマンショックの時よりも厳しい状況が続いている。これから年末年始商戦やバレンタイン商戦が続くが、景気が回復する要因は全く見当たらない。
		乗用車販売店（営業担当）	・株価は上がっているが、景気が良くなる具体的な要因が見当たらない。
		乗用車販売店（経営者）	・客の様子からは、おおよそ先が見通せて計画的に金を使えるようで、不安感が見受けられない。
		乗用車販売店（従業員）	・客の希望車種と在庫車種がなかなかマッチングしない。新型車種ばかりに関心を向けさせず、冬のボーナスに合わせて早く納車できる車種を提案し、販売につなげたい。
		乗用車販売店（従業員）	・新型車種の投入で期待感はあるが、新型車種が売れば他の車種が売れないというパターンは変わらず、前年同期並みの販売台数を維持するのがやっとなのである。
		乗用車販売店（従業員）	・為替相場が今後どのように動くかわからない。
		乗用車販売店（経理担当）	・新型車種への注目度によって販売量も変わってくるが、既存車種の落ち込みをどのくらいカバーできるかが重要である。
		乗用車販売店（総務担当）	・新型車種の投入効果でやや販売量が伸びているようにみえるが、効果は短く年明け早々には落ち着いてくる可能性もある。
		住関連専門店（営業担当）	・建築工事では、民間、公共共に良い先と悪い先があってバラつきがみられる。改修工事、リフォーム工事や耐震工事等は、一般的に年末から来年3月まで忙しい状況が続く。
		その他専門店〔雑貨〕（店員）	・年末年始の需要も一段落し、少し落ち着いた時期に入る。
		その他専門店〔雑貨〕（店員）	・足元の状態が、年末年始に急変することはない。
		一般レストラン（従業員）	・野菜の価格は相変わらず高く、財布のひもは固いままである。
		スナック（経営者）	・店は昔からの繁華街にあり、まちが活性化しないと客層が限られるので、売上の伸びは期待はできない。
		観光型ホテル（販売担当）	・年末年始の予約は、一般宴会等が例年どおりに受注できているが、それ以後については、現時点ではまだ見通しが立たない。
		都市型ホテル（支配人）	・景気が変化するような材料がない。
		都市型ホテル（経理担当）	・宴会・宿泊共に、前年同期並みの推移が続いている。
		旅行代理店（経営者）	・店舗での販売が年々減少しており、ネットでの直販やネット会社を通しての販売が増加している。ネット販売手段のない会社では、この先一層状況が厳しくなる。
		旅行代理店（経営者）	・年末年始に旅行をする人が最近では少なくなっている。3か月先も景気は良くなる見込みはない。
		旅行代理店（経営者）	・目先の客の動きは変わらない。シニア層の客は、長期的に旅行を計画していても、体調不良等で直前に中止するケースもあって対応に困る。
		旅行代理店（経営者）	・先行き不安や高齢化の進展で、若者の旅行者が減り続ける。
		タクシー運転手	・足元と変わらないような状況が、ずっと続く。
		タクシー運転手	・現状と変わらないことを願うが、米国の大統領交代の影響は、良い方向になるのか悪い方向になるのか、あるいは変化がないかわからない状況である。
		タクシー運転手	・先行きも良い材料が見つからない。
		通信会社（企画担当）	・年末に向けて多少は上向くが、世界も含めて先行き不透明な状況から、閉そく感は払拭できず、景気の回復はなかなか難しい。
		通信会社（サービス担当）	・固定電話の必要性が薄れているので、固定電話の解約はこれからも続く。ネット回線も固定電話での契約は減っていく。
		通信会社（営業担当）	・年齢層が高く生活に余裕がありそうな客にさえ、節約志向が見受けられる。景気は急には良くなる見込みはない。
		テーマパーク（職員）	・週末イベント等の参加状況や企画への予約状況を見ると、現状からの大きな変化は見受けられない。

分野	景気の先行き判断	業種・職種	景気の先行きに対する判断理由
		テーマパーク職員（総務担当）	・好転する材料がない。
		その他レジャー〔スポーツレジャー紙〕（広告担当）	・世界情勢等で不透明な部分が多いが、極端に悪くなる要素も見当たらない。
		美容室（経営者）	・年末は一時的に景気は良くなるが、年明けから2～3月には、少し悪い方向になっていく。
		その他サービス〔介護サービス〕（職員）	・介護保険制度の改正では、福祉用具貸与事業への大きな影響は回避されたが、季節的な要因もあり業績は横ばいが見込まれる。
		設計事務所（経営者）	・小規模案件が多くなっており、手間が増えているだけで、良い方向には向かっていない。
		住宅販売会社（従業員）	・足元ではあまり変化はないが、米国の大統領交代による影響で、先行きは円高になる可能性がある。変化があるとしたら、これからである。
		その他住宅〔室内装飾業〕（経営者）	・住宅の新築や店舗改装の工事等、先行きも既に受注が確定している。
		その他住宅〔不動産賃貸及び売買〕（経営者）	・年末が近付くと不動産を探す客足が鈍るので、年明け以降の動きに期待している。
		一般小売店〔書店〕（営業担当）	・年度末向けの受注が期待されるが、客先では予算の減少がみられる。
		百貨店（売場主任）	・ネットで買物をする客が増えている。来客しても、スマートフォンを見ながらサイズを確認する人が増えており、百貨店で買物をする客が減少している。
		百貨店（販売促進担当）	・インバウンドと高額商品の売上は減少し、ボリュームゾーンの売上は、やや持ち直しがみられる。
		百貨店（販売担当）	・クリスマスギフトの時期だが、低単価商品を中心に動いており、なかなか売上につながらない。
		スーパー（総務担当）	・販売計画と実際に売れる商品の内容が合わない。
		スーパー（人事担当）	・客は余分な物は買わない。
		コンビニ（企画担当）	・先行きが不透明なため、しばらくは悪くなる。
		コンビニ（店長）	・主な客先の業況が悪いため、売上が減少している。新規客を獲得しないと売上の確保は見込めない。
		コンビニ（店長）	・近隣では複数のドラッグストアが新店を建設中で、競争が一層激しくなる。
		家電量販店（店員）	・理由は特にわからないが、来客数が段々減少している。
		乗用車販売店（経営者）	・米国や韓国等の海外情勢を始め、日本経済にも影響しそうな不安要素があり懸念される。
		乗用車販売店（従業員）	・米国の次期大統領には不安要素が多い。良い方向に転ぶかもしれないが、基本的には不安感が強い。東京都でも知事が替わってから東京オリンピックの問題等で混乱しており、様々な要因の影響等で悪い方向に向かうことが心配である。
		乗用車販売店（従業員）	・3月の決算期に向けて購買意欲は回復するかもしれないが、新規免許取得者による新車購入が減っており、先行きは不透明である。価格優先の傾向が顕著で、ネットで割安な中古車を探す客が増えており、しばらくは厳しい状況が続く。値段で決める客の取り込みが重要になる。
		乗用車販売店（販売担当）	・前月に全車種で車両本体価格を3%値上げし、駆け込み需要があった反動で来客数がかなり減少している。
		一般レストラン（経営者）	・良くなる要素が見当たらない。
		観光型ホテル（経営者）	・近隣に宴会場を持つ大きなホテルが開業し、客足が流れている。地元では自営業者が徐々に減っており、昼食・夕食等の利用者が減少傾向にあるため、年明け後も悪くなっていく見込みである。
		都市型ホテル（経営者）	・景気が良くなる要素が見当たらない。
		都市型ホテル（営業担当）	・製造業を中心に不透明感が強く、今後も利用実績は悪くなっていく。
		旅行代理店（経営者）	・年末に向けた動きは、今から良くなるとは考えにくい。客が動くとなれば、年明け以降と見込まれる。
		通信会社（営業担当）	・販売量は少しずつ減少傾向にあり、今後も減少が見込まれる。
		テーマパーク（職員）	・景気が不安定で、消費が落ち込む。
		観光名所（案内係）	・人の様子が生き生きしていない。
		パチンコ店（経営者）	・業界全体での客離れと低単価による薄利多売が続く。

分野	景気の先行き判断	業種・職種	景気の先行きに対する判断理由
		理美容室（経営者）	・客との話では、景気は良くなり給与も増えず、段々と悪くなる。
		美容室（経営者）	・地域の人口はどんどん減少し、景気は良くない。将来性が感じられない。
		美顔美容室（経営者）	・行事が増えて出費も増える時期になるので、売上に影響を受ける。
		設計事務所（職員）	・円安のおかげで何とか安定しているが、景気がこれから良くなるためには、様々な政策的な動きがないと難しい。
		住宅販売会社（従業員）	・12月は住宅業界では閑散期に入る。1月からに期待している。
		その他住宅〔住宅管理〕（経営者）	・受注はあるが、人件費、材料費が高騰しているため利益が少なく、まだまだ厳しい状態が続く。
	×	商店街（代表者）	・年明けは商品の動きが悪くなる。
	×	一般小売店〔酒類〕（経営者）	・消費者の普段の夕食の減少には、好転させる特効薬が見つからない。
	×	衣料品専門店（販売企画担当）	・寒さも影響し、通常は動くはずの商品も動きが悪い。
	×	都市型ホテル（従業員）	・予約数から先行きは悪化が見込まれる。
	×	美容室（経営者）	・これから冬本番に向かい12月は忙しくなるが、やはり1～2月は来客数が減る。特に高齢者は、寒い時期は外出を控える。
	×	理容室（経営者）	・客は余分な支出はしない。まだまだ景気が回復するとは思えない。
	×	住宅販売会社（経営者）	・景気低迷の長期化が不安で、客がなかなか購入決定に至らない。
	×	住宅販売会社（従業員）	・注文住宅の受注が特に少ない。
企業 動向 関連 (東海)		一般機械器具製造業（経理担当）	・受注量は、以前から安定的に推移しているが、一層の増加が見込まれる。
		化学工業（人事担当）	・足元の基調は、米国の次期大統領が正式に就任するまでは続く。景気は徐々に良くなる傾向にあるが、具体的な政策によっては、景気が乱高下する可能性もある。
		窯業・土石製品製造業（社員）	・円安傾向にあるので、客先での受注量が増えて、消耗品の発注数も回復する。
		一般機械器具製造業（営業担当）	・米国の大統領選挙が終わり、米国自動車産業では設備投資計画が動き始める。また、一時期よりも円安になっている。
		電気機械器具製造業（営業担当）	・現状のままであれば、業況は更に良くなる見込みである。
		電気機械器具製造業（企画担当）	・米国の経済政策に期待感があり、当面は横ばいから緩やかな上昇が見込まれる。輸出企業にとっては、円安基調への期待もある。
		輸送用機械器具製造業（経理担当）	・引き続き円安が進み、為替の恩恵を受けられる。出荷数も増加が見込まれているため、景気は若干上向き傾向といえる。
		金融業（法人営業担当）	・米国の大統領選後の円安を受けて、輸出のウエイトが高い地元メーカーを中心に業績改善が見込まれる。地域経済全体にプラスの効果も期待される。
		行政書士	・年末年始に向けて貨物の増加がある。
		その他サービス業〔ソフト開発〕（社員）	・年末から年度末に向けては、納品が佳境の時期となることから、増員の話が途切れない。
		その他非製造業〔ソフト開発〕（経営者）	・しばらくは円安が続き、我が国の経済は好転する。しかし、米国内への産業の回帰が本当に起きれば、我が国にも影響がある。
		食料品製造業（経営企画担当）	・9月までの好調から一転し、11月以降は受注量が伸び悩んでおり、12月以降も全く予断を許さない状況が続く。
		化学工業（総務秘書）	・この1年は円高で大企業の業績が良くなかったが、米国の大統領選挙後は円安が進み、今後は少し持ち直す。大幅に良くなるとは思えないが、これから悪くなることはない。
		金属製品製造業（経営者）	・引き合い件数は足元と同水準で入っており、先行きもあまり変わらない。
	電気機械器具製造業（経営者）	・業界全体が悪い流れにあるなかで、新製品の開発等に注力し、何とか現状維持を目指す。	
	輸送用機械器具製造業（品質管理担当）	・周りには車を買換えた人もいれば、買換えを検討中の人もいる。	
	輸送用機械器具製造業（総務経理担当）	・先行きは悪くなると思っていたが、為替は円安で推移している。思ったほど悪くなることはなく、無難に推移する。	

分野	景気の先行き判断	業種・職種	景気の先行きに対する判断理由
		建設業（経営者）	・米国の次期大統領の影響は、まだ不確定である。足元では上向きの要因として機能しているが、ささいなことでは下向きに変わるかわからない。乱気流のなかに経済が置かれている。
		輸送業（経営者）	・例年ほど年末に向けての物量が増えない。引き続きこのままの低調な動きが見込まれる。
		輸送業（従業員）	・先行きへの不安で購買意欲が低い。一時的な傾向ではなく、今後も大きくは変わらない。業界としては、トラック燃料の軽油価格が落ち着いていることが、せめてもの救いである。
		輸送業（エリア担当）	・為替が安定しないので、荷主は様子見の状況である。
		輸送業（エリア担当）	・主要荷主からは明るい話が聞こえてこない。
		通信会社（法人営業担当）	・足元では円安、株高という好条件にあるが、とても景気が上向きとはいえない。飲食店の経営者の話では、前年に比べると安価な商品の注文が増え、来客数も減少傾向にある。世間の消費行動は経済の実態をはっきりと反映している。
		金融業（従業員）	・足元の業況は、業種によってばらつきや格差が大きい。先行きはなかなか見通しが立たない。建設業に限っては、数か月先まで仕事が埋まっているという話を聞いている。
		金融業（企画担当）	・個人投資家に動きが出れば、消費にもつながっていく。最近の株高、円安が急激すぎると感じる個人投資家は、いったん様子見をしており、先行きには依然不透明感がある。
		不動産業（経営者）	・米国の大統領選挙に伴う混乱はあまりないが、実態経済への影響は、これからである。
		不動産業（用地仕入）	・景気の動きを左右する要因が見当たらない。
		広告代理店（制作担当）	・年明けの受注予定量は前年同期と変わらず、横ばいが続く。現状維持であれば良い方である。
		公認会計士	・中小企業の収益性と価格転嫁の課題が改善する傾向はみられない。金融庁の銀行に対する行政方針が浸透すれば、中小企業には明るい材料となる。
		会計事務所（職員）	・米国の次期大統領のTPP離脱宣言で、一部の業者には安ど感がうかがえるが、農業に限らずどの業種でも、国際競争を意識しなくては成長しない。先行きは輸出業者の落ち込みが懸念される。
		会計事務所（社会保険労務士）	・法人相手の事業所は好調だが、個人向けの事業所では売上が減少している。ボーナスの時期となるが、どの程度消費に回るかは不透明である。
		食料品製造業（営業担当）	・年末の一時金等が増えなければ、消費の拡大にはつながらない。
		パルプ・紙・紙加工品製造業（総務担当）	・足元の景気は良かったが、2～3か月先は年末商戦も終わり、景気はやや下降する。
		印刷業（営業担当）	・業種によって良いところと悪いところの差が大きい。中小企業に関しては、全般的に景気回復の恩恵は受けていない。
		化学工業（営業）	・中国の旧正月の影響で、3か月後は若干需要が減少する見込みである。
		鉄鋼業（経営者）	・受注量、販売量共に回復の要因に欠ける。人手を募集しても応募が少なく欠員が充足できないため、多少回復しても、すぐには対応ができない。
		金属製品製造業（従業員）	・物件の動きが思ったより鈍かったり遅れているなかで、原材料価格の高騰が収益を圧迫する。
		電気機械器具製造業（経営者）	・受注量の調整が頻繁に行われており、先行きは若干減少する方向となっている。
		輸送用機械器具製造業（デザイン担当）	・不安定な世界情勢で、ここ最近、客がコストを非常に気にするようになってきている。物が売れていないということで、景気は悪くなっている。
		輸送業（エリア担当）	・トラックで運ぶ1件当たりの量が減少しており、それだけ世の中の荷物量が減っている。段々と小口化し、経済が萎んでいる。今後もまだ景気は下降していく。
		輸送業（エリア担当）	・パート人件費が上昇し、経費が増えている。荷物の量は増加しているが、配送単価が安いいため、増収減益である。
		通信会社（法人営業担当）	・高齢者層は政治への不安や不信で買い控え、迎春ムードも盛り上がり欠ける。消費全般に伸び悩みのムードを感じる。
		新聞販売店〔広告〕（店主）	・新聞の購読者が減少している。
	×	出版・印刷・同関連産業（代表）	・限られたパイの奪い合いが更に激しくなる。コストは変わらないので、利益の確保が難しくなっている。

分野	景気の先行き判断	業種・職種	景気の先行きに対する判断理由
雇用 関連 (東海)		-	-
		人材派遣会社(社員)	・ターミナル駅地区では新ビルへのオフィス入居が続いている。商業施設も今後オープン予定であるほか、同様の新規ビル開発が他にもある。
		人材派遣会社(支店長)	・派遣契約の受注では、約6割で派遣社員が交代するが、最近では、交代を伴う受注契約が増えている。2018年度には労働者契約法改正から5年となり、企業の人材構成計画の見直し等が進んでいる可能性がある。今後も受注件数は堅調に推移する。
		人材派遣会社(営業担当)	・年度末となって予算消化の駆け込み需要が多くなり、一時的には活況が見込まれる。長期的には、自動車関連企業による選択と集中で、車載関連業種では好況は続くが、それ以外は戻つぽみになる。
		人材派遣会社(営業担当)	・各社で来年度の人件費予算が決まり始めているが、多くの企業では今年以上に確保しているため、新卒者採用のみならず、派遣や中途採用の求人も伸びる。
		アウトソーシング企業(エリア担当)	・決算期に向けて新車販売台数が増加し、生産量の拡大を見込んでいる。
		職業安定所(所長)	・足元の景況感を決して良いとはいえないが、最近はやや円安となっており、この流れが続けば、一部の企業では輸出に伴う収益の改善が期待される。
		職業安定所(職員)	・懸念材料であった為替相場も大幅な円安となり、輸出企業の景況感も改善する。
		民間職業紹介機関(営業担当)	・4月入社を想定して、これから採用決定者数も徐々に上向きとなる。
		人材派遣会社(社員)	・足元も良かったが、年末年始の派遣スタッフの予約状況も好調である。
		人材派遣会社(営業担当)	・米国の大統領選挙の結果が、今後どのように経済に影響するかが見通せない。
		新聞社[求人広告](営業担当)	・米国の次期大統領により、我が国でも一部の業界では上向きになることが期待されるが、全体的には大きな変化にはつながらない。
		職業安定所(職員)	・有効求人倍率は前年同月比で上昇しており、特に中小企業からは人手不足の声も多く聞かれるが、依然として、先行きを不安視する声も聞かれる。
		職業安定所(職員)	・当地域では、長く続いてきた円高と生産拠点の海外移転等に伴い、製造業の求人が減少している。現在の円安も一時的なものと考えため、今後もそれほど良くなるとは考えられない。
		民間職業紹介機関(窓口担当)	・派遣スタッフの長期継続年数の制限と社会保険加入条件の変更もあり、今後も求職者の増加は厳しい見込みである。
		学校[専門学校](就職担当)	・前年は追加的に随時行われていた企業のインターンシップ募集も、今年は定期的な実施となり、目新しい変化は特にない。
	人材派遣会社(社員)	・求人に対してマッチングできる人材が相変わらず不足しており、求人企業では中途採用が計画どおり進んでいない。	
	新聞社[求人広告](営業担当)	・年末年始から春には多数のイベントがある。ここで回復の兆しがないと、この先も足元と同じような状況が続く。雇用確保や待遇改善が先決かもしれないが、安心して金を使える環境にならなければ、絶対に景気は回復しない。	
	民間職業紹介機関(支社長)	・米国経済の動きが不透明であるため、積極的に動く会社が減って、様子見になるという声をよく聞く。	
	x	-	-

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	景気の先行き判断	業種・職種	景気の先行きに対する判断理由
家計 動向 関連 (北陸)		-	-
		一般小売店[精肉](店長)	・街中への集客が戻りつつある。この調子でいけば2~3か月後には来客数が増えて、景気が良くなると期待している。
		一般小売店[事務用品](店員)	・年度末に向けて、官公庁の高額物品調達本格となるので売上増を見込める。
	一般小売店[鮮魚](役員)	・新幹線の特別運行が、1本だけだったが、もちろん満席だったそうだが、このニュース以来、観光客が一段と増えたようである。東北地方からの旅行者の増加を見込んでいる。	

分野	景気の先行き判断	業種・職種	景気の先行きに対する判断理由
		一般小売店〔書籍〕 (従業員)	・年明けから各メーカーの新製品の発売が、多数控えている。販売増が期待できる。
		百貨店(売場主任)	・今冬の天候及び気温は、平年並みとの長期予報が発表された。昨年の暖冬の反動で、冬物衣料や雑貨の購買モチベーションが上がることを期待している。
		百貨店(営業担当)	・ボーナス月であることや、クリスマスや年末年始などイベントが多く、多少は景気回復を期待できる。
		乗用車販売店(経営者)	・例年のこれからの時期は、年明けからの販売量が増えてくるのでやや良くなる。
		乗用車販売店(役員)	・新型車種のラインナップが出そろっているので、受注、登録ともに計画どおりに推移するものと見込んでいる。
		タクシー運転手	・毎年、11月後半から12月初めにかけて観光の仕事はあまりないが、少し入っていることから期待が持てる。
		タクシー運転手	・これから、いろいろな会合などでお酒を飲む機会や外出が増えてくることから、利用客が増えることを期待できる。
		商店街(代表者)	・これといった流行もなく、購買意欲をおおるような雰囲気もない。
		商店街(代表者)	・催事があれば客の反応はあるが、その反動が起こるので実施は難しい。
		商店街(代表者)	・商店街の多くを占める衣料店は、冬物衣料の売上に頼ることが多い。飲食関係は、例年と比べ変化はない。そのため、衣料の動向次第で商店街全体の景気が変わる。百貨店も衣料関係は苦戦している。飲食関係で何とかにぎわいが出ている状況である。
		スーパー(店長)	・現状をみても、2～3か月先は環境が変わらない。特に景気が上向くことも下向くこともないとみている。
		スーパー(総務担当)	・冬のボーナス支給額が前年並みと言われている中で、12月以降も景気が良くなるとは考えられない。
		スーパー(総務担当)	・新幹線開業効果は継続しているものの、現状より良くなるとは考えられない。
		スーパー(店舗管理)	・生鮮品の価格高騰は落ち着くとみられるが、その時点で購買意欲が増加するとは考えられない。現状は単価増による売上構成であるため、今後は客単価の減少により売上が厳しくなる。
		コンビニ(経営者)	・季節指数による売上の減少は当然覚悟しているが、前年同月比で大きな変化があるとは考えていない。
		コンビニ(経営者)	・近くの新幹線工事現場の人たちが出入りしているが、この工事はしばらくは続くようで、特需となっている。
		コンビニ(店舗管理)	・好材料が見当たらない。暖冬になることを祈るばかりである。
		衣料品専門店(経営者)	・最近、自分から景気のことを口にしている人が減っているようである。景気の動向を調べる際に、こちらから相当水を向けなければいけないくらいである。
		家電量販店(店長)	・暖房器具の売行きが悪い。暖冬である上、一人暮らしの人が年々減ってきている。
		家電量販店(本部)	・外部環境や景気などであまり変化がない。
		乗用車販売店(従業員)	・雪のシーズンは客足が悪くなるため、あまり期待できない。
		自動車備品販売店(役員)	・高額商品の動きが悪く、単価は前年を下回る状況が続いている。回復の兆しが見えない。車販売では、一部の車種が好調だが全体では伸び悩んでおり、新車販売の不調が用品の動きに大きく影響している。整備、メンテナンスについても極力出費を抑えようという傾向がみられる。
		住関連専門店(役員)	・繁忙期に入り売上回復を見込んでいたが、実績は昨年並みである。来客数に大きな変化はみられない。
		その他専門店〔酒〕 (経営者)	・何年も最悪の状態が続いている状況で、この先景気が良くなるとはとても思えない。よく商売が続いていると感心するくらいである。
		その他小売〔ショッピングセンター〕	・日々の食料品中心の購買行動となっている。衣料や住まいの品の動きは、鈍い状態が続いている。
		その他小売〔ショッピングセンター〕(統括)	・昨年の同時期は暖冬であったため、衣料品、スキー用品といった季節商材が苦戦していた。その反動によって前年からの売上増が見込まれる。しかし、シネマの集客が落ちてきたことと、前年のシネマのヒット作が出た時期と重なってくるため、来客数の減少が見込まれる。そのため、トータルとしては前年並みとみている。

分野	景気の先行き判断	業種・職種	景気の先行きに対する判断理由
		高級レストラン（スタッフ）	・例年の12月前半は、昼に県外の団体旅行があるが、今年は散々の予約状況である。夜の忘年会予約は例年並みで受注している。
		一般レストラン（店長）	・12月以降の予約状態からみると、あまり期待できない。
		一般レストラン（統括）	・これ以上の円安が進むと、各食材などで仕入れ価格が高騰し利益圧迫となりかねない。売価への転嫁を考えなければならないが、まだその動きは当社を含めて周りにもみられない。
		スナック（経営者）	・国内外の状況の変化により先行きが不透明である。様子を見る経営者が多く笑顔はみられない。良いなりに、このぎりぎりの状況が続くと考え。
		観光型旅館（スタッフ）	・予約仕入が前年比66%で回復していない。予約保有の前年比で11月は94%、12月が82%、1月が75%で推移している。
		都市型ホテル（スタッフ）	・冬場は宿泊部門の売上が弱い時期であり、天候による要素が大きい。おせち料理の受注状況が昨年よりやや良いので期待しているが、最後まで楽観視はできない。
		都市型ホテル（役員）	・宿泊部門は年末年始と団体での予約状況が悪く、今後は厳しい状況にある。宴会部門とレストラン部門は、ともに例年の予約状況であり、全館では変わらない。
		旅行代理店（所長）	・年末や年始を控えて取扱額の低い月ではあるが、特に変わる要因はみられない。
		通信会社（職員）	・新サービスの契約数がほぼ順調であるものの、波を感じるほどではない。
		通信会社（店舗統括）	・学生需要が増える見込みだが、例年以上になるとは期待できない。
		通信会社（営業担当）	・新型機種が落ち着き、販売量の増減がみられず変化はない。ボーナス商戦に期待している。
		通信会社（営業担当）	・機種購入需要より修理やプラン見直しと、現状のまま機種継続利用を検討する客が多い。
		通信会社（役員）	・年末を控えて例年、契約数に大きな変化が見られない時期である。今年も昨年とほぼ同様の傾向にある。
		競輪場（職員）	・売上が減少傾向にあり、今後、上向き要因が見当たらない。
		その他レジャー施設（総支配人）	・リニューアル効果によって、引き続き販促を強化していく考えである。
		住宅販売会社（従業員）	・ローン金利や地価が最も有利な現状において、これ以上の条件がよくなる要因がない。
		住宅販売会社（従業員）	・税制改革もなく住宅ローンの金利も低いままだが、需要がないため実際の動きに反映してこない。
		住宅販売会社（従業員）	・他社が行っている、年末に向けてのイベントやセールを見ても安価な物件が多く、中～高級層の需要を掘り起こす内容は、ほとんど見当たらない。今後も安価を求める需要に向けて商品販売に注力しなければならないと考えている。
		住宅販売会社（従業員）	・常設展示場の来場者は、一部の地域で偏りもあるが、全体では安定した推移を示している。新規来場者数も順調に情報量は確保できており、耐震対応を含めた営業展開は十分に期待できる。しかし、景気の先行き不安もあって、客の動きは慎重である。商談時間が長くなることは必至であり、契約件数が伸びないのではと懸念している。
		コンビニ（店長）	・キャラクターくじや雑貨といった、食料品や生活必需品以外の口座の売上が悪い。これから年末にかけての懸念材料となっている。たばこや缶コーヒーを始め、昼食などの生活に密接なものの売上はあまり変わらない。無駄なものは買わないといった購買行動が感じられる。単価の高いデザートや飲料は、例年とは違いあまり売れていない。高い商品は買い控えされており、景気は下向きである。
		衣料品専門店（経営者）	・衣料品の売上は回復のめどがたたず、季節要因もあるとは思うが、低落傾向から脱する確信が持てない。
		観光型旅館（経営者）	・北陸新幹線開業効果が薄れて、週末の予約は順調なもの、平日の予約数は伸び悩んでいる。
		通信会社（役員）	・例年1～2月は閑散期であり、今年も同様に落ち込むとみている。

分野	景気の先行き判断	業種・職種	景気の先行きに対する判断理由
		テーマパーク（役員）	・先行の予約状況を見ると、前年同期比で2～3か月先の予約状況はやや悪い水準にある。中でも団体客の予約状況が鈍く、悪くなっている。また、個人客も最近の利用状況はやや悪くなっている傾向である。全体としてはやや悪い方向に動くのではないかとみている。
		美容室（経営者）	・現在の国際情勢に不安を感じている人が多い。
	x	-	-
企業 動向 関連 (北陸)		-	-
		繊維工業（経営者）	・為替の安定によって輸出に期待したい。
		プラスチック製品製造業（企画担当）	・新設住宅や非住宅の建設が堅調に推移しており、主力の建材事業に期待が持てる。
		金属製品製造業（経営者）	・2～3か月先の受注の入り具合をみて、やや良くなると判断している。
		一般機械器具製造業（総務担当）	・円安は輸出企業には追い風であり、また、国内市場は補助金の申請などで受注が期待できる。
		一般機械器具製造業（経理担当）	・現状の為替水準で推移すれば、引き続き輸出向けに堅調な受注が期待できると考えている。一方で、人手不足がさらに浮き彫りになってきており、急速な受注増から材料手配にも影響が出始めている。今後の生産がどこまで維持できるかが、結果を残せるかどうかの鍵になってきている。
		精密機械器具製造業（役員）	・新商品の拡充もあり、春先に向けて生産量は増える計画となっている。こしばらくは、為替や株値の動きの期待感もあり、売上は上向いていくものと考えている。
		税理士（所長）	・毎月、各社の社長を訪問して話を聞いているが、今は仕事が少ないが12月以降、特に年明け以降は、しっかり見通しがあるという回答である。今後は良くなるのではないかと期待を、多くの社長が持っている。一つ気になるのは、飲食店関係の社長に聞くと、1人あたりの客単価が下がっているということである。飲食店がデフレ傾向にあるのではないかとこの話は気になるが、とりあえず見通しは明るいということ、やや良くなると考える。
		食料品製造業（経営企画）	・何らかの追い風が吹くなど、特別な外部環境の変化でもない限り、良くなる理由が見当たらない。
		繊維工業（経営者）	・国内の消費や輸出の回復などに期待しているが、受注増に結び付くには、まだ時間がかかりそうである。
		建設業（役員）	・当地域では、一部に安値受注が拡大傾向にある。今後さらに、受注価格競争は厳しさが増すと見込まれる。
		金融業（融資担当）	・当面は目立った建設工事がなく、現状維持がやっとなである。株式市場が上昇しているものの、足元は弱い。
		金融業（融資担当）	・米国の大統領選後の円安と株高の状況が継続するかという点と、さらに、輸出企業や納入業者の業績にどう影響するかが見通せないため、どちらともいえない。
		新聞販売店〔広告〕（従業員）	・住宅や不動産関連のチラシ出稿が、依然として鈍い。この業種で少しは動かないと、景気回復の兆しが見えない。
		司法書士	・再開発事業の進展はみられるが、一方で、新幹線の用地買収後に代替地を探さずに、事業を閉鎖する事業者も多い。
		建設業（経営者）	・例年に比べて、年明けの1～2月の民間工事の手持ち量が少なく、先行きを懸念している。
		輸送業（配車担当）	・乗務員の高齢化が進む。新規採用を図るが、重労働であるため採用が進まない。この状況は恒常的に続く。
		通信業（営業担当）	・事業所向け情報機器の動きが、下期に入って陰りが見えてきた。今まではセキュリティ商材を中心に好調だったが、設備投資を抑える企業が多くなってきた。
		不動産業（経営者）	・法人客の情報も少なく、個人客の情報もかなり少ない状態である。同業者からも、この先は情報がなかなか出てこないのではないかとこの話を聞いている。
	x	-	-
雇用 関連 (北陸)		-	-
		人材派遣会社（役員）	・有期期間の欠員や休暇者のための要員の需要が多く、マッチングが難しい。
		人材派遣会社（社員）	・この先の3か月間は例年並みと見込んでいる。
		求人情報誌製作会社（編集者）	・大量に雇用する動きが出てこない。

分野	景気の先行き判断	業種・職種	景気の先行きに対する判断理由
		新聞社〔求人広告〕 (担当者)	・正社員の実数が大きく伸びているという統計にもあるように、労働者の収入自体は伸びている。一方で、社会情勢の不安から、なかなか人員増に踏み込めないという広告主の話も聞く。良い面も悪い面もある状況なので、全体としては大きく変わらないのではないかと考える。
		職業安定所(職員)	・新規求人倍率が、7か月ぶりに前年同月比で減少となった。
		職業安定所(職員)	・新規求人数が、ここ数か月は4,000人前後で推移しており、しばらくこの状態は続くと考える。
		職業安定所(職員)	・今は安定している事業所であっても、下請企業にとっては先月まで続いた円高のダメージの蓄積により、先行きを不安視している。
		民間職業紹介機関(経営者)	・早々に雇用増加につながるような明るい材料が見当たらない。
		学校〔大学〕(就職担当)	・就職内定者が出た企業やそれ以外の企業でも、今年度のお礼の際に、次年度の求人案内や冬季インターンシップの案内を持って来る。そのような企業が前年度より増えた。製造業の求人意欲は衰えていないとみている。
		-	-
	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	景気の先行き判断	業種・職種	景気の先行きに対する判断理由
家計 動向 関連 (近畿)		家電量販店(店員)	・年末年始、引っ越しシーズン、3月決算と、消費者の生活に直接関わる大きな出来事があるため、数か月後には今よりも景気は良くなる。
		高級レストラン(スタッフ)	・ディナー、ランチ共に、既に予約が埋まりつつある。
		競輪場(職員)	・例年ならば年始に良くなる傾向となるが、今年は予測がつかない。希望としては、現状からの反動で回復に向かい、今よりも良くなってほしい。
		商店街(代表者)	・年末商戦で回復する。
		一般小売店〔珈琲〕 (経営者)	・クリスマスや年末年始にかけてのイベント需要が見込まれる。円安によって海外からの需要も増える。
		一般小売店〔花〕(店長)	・12月には相場が落ち着いてくるという産地情報もあり、価格が下がれば販売量、売上共に少しは良くなる。ただし、長続きはしない。
		百貨店(企画担当)	・インバウンド売上については、前年の水準は維持できると予想している。また、昨年は暖冬の影響で厳しい状況であったが、今年はその反動で売上増が見込まれるため、景況は好転する。
		百貨店(営業担当)	・本格的な寒気が到来すれば、前年比では改善が期待できる。
		スーパー(経理担当)	・株高がいつまで続くのか、賃上げが実現するのかなど、消費に大きな影響を与える要素の先が読めないため、売上が上向く予想は立てにくい。また、鳥インフルエンザの流行や年金法案など、目先、将来共に不安をおおるような空気が広がると、消費者マインドは低下する恐れがある。
		コンビニ(経営者)	・コンビニのフード類が近隣の外食店やスーパーに引けを取らないレベルの品質になってきたため、イトインコーナーの利用や、自宅に買って帰る客の増加が予想される。
		家電量販店(営業担当)	・年末に向けて、景気が上がってもらわなければ困る。
		家電量販店(人事担当)	・株価上昇に伴う消費の拡大が期待される。
		乗用車販売店(経営者)	・やや回復の兆しあり。ボーナスが思ったよりも良かったことが、商品購入の気持ちを高めていると感じる。
		乗用車販売店(販売担当)	・米国の次期大統領が決まり、株価が落ちると思われたが、今は上がってきている。このまま景気が回復することを望みたい。
		その他専門店〔食品〕 (経営者)	・市場は少し上向いている気がする。建築業界などの景気改善により、外食産業などにも少し影響が出てくると予想される。

分野	景気の先行き判断	業種・職種	景気の先行きに対する判断理由
		一般レストラン（経営者）	・忘年会シーズンに入り、年末の団体客については予約の目安がついている。ただし、年が明けると、休みも多い分だけ悪化する。
		観光型ホテル（経営者）	・イベントや観光名所が増えて、団体客が増加しているため、周りの景気が少し良くなっているように感じる。
		観光型旅館（団体役員）	・現在、耐震工事中の施設が3か月先には復帰し、受け入れ可能人員も戻る。現状、宿泊単価や消費単価は前年比で99～100%であるが、上向いてくると予想される。
		都市型ホテル（スタッフ）	・宿泊部門については、インバウンドの動きも弱まりつつあるが、国内の個人客を中心に単価をコントロールしつつ、販売を伸ばしている。食堂部門についても、単価を上げて販売しているが、利用客が少しずつ増えている。宴会、会議は、比較的割安なプランの利用が多く、単価アップは難しい状況であるが、需要自体は前年以上である。
		都市型ホテル（管理担当）	・円安傾向により、海外からの訪日客の増加に期待したい。
		旅行代理店（役員）	・1～3月の先行受注は、現時点では国内旅行、海外旅行共に前年を超えており、クルーズ商品も着実に伸びてきている。
		タクシー運転手	・各種イベントの際や週末には、人の動きが出てくる。また、神戸の場合は人気の恒例イベントが始まり、宴会が増えるため、タクシーの利用者が増加する。
		タクシー運転手	・年末なので良くなる。
		通信会社（社員）	・3月ごろは、転入、転出シーズンであり、入学、入社の手続きも増える。MVNOと呼ばれる、仮想移動体通信事業者などのニーズも増えると思われるので、やや改善傾向となる。
		商店街（代表者）	・今後もしばらくはインバウンドの好影響が期待されるが、その後は低単価、客単価の減少が続く。
		一般小売店〔鮮魚〕（営業担当）	・年末に向けて、もちろん売上は上がるものの、客の購買意欲は減退しているため、それほど代わり映えはしない。
		一般小売店〔衣服〕（経営者）	・寒さの程度にもよるが、冬場だからといって、これまでのように衣料品が売れるという期待はかなり減った。年が明ければ、米国は次期大統領に代わるが、世界経済にどのような影響を及ぼすのか分からない。来店する消費者の口からも、米国の次期大統領の話がたまに出ることから、多かれ少なかれ、これが1つの起爆剤となって、景気が上向いていくことを期待していると感じる。
		一般小売店〔野菜〕（店長）	・12月に入ると野菜の値段が高止まりしそうで、嫌な予感がする。
		一般小売店〔酒〕（社員）	・上昇傾向はみられないが、悪化の傾向についても、今のところは大きな動きがない。
		百貨店（売場主任）	・前年のインバウンドや高額商品の好調から、今年は一転して厳しくなっている。一般消費者の消費もコト消費の比率が高くなり、特にファッション関連は改善に向かう要素に欠ける。直近は株高や円安などの好条件もあるが、長続きするかは不透明であり、気温低下による防寒アイテムの売上増に期待するのみである。
		百貨店（売場主任）	・全体的な株価の動きがファッションとも連動しているため、今月良くなった部分は今後も期待できる。
		百貨店（売場主任）	・米国の次期大統領の影響で株価が上がれば、高額商品の動きが活発化する可能性もあるが、外国人観光客の購買単価の下落には追い付かない。外国人観光客による化粧品の上売シェアは、今では50%にまで上がっている。
		百貨店（営業担当）	・インバウンドによる高額品の買上は期待できないが、富裕層の優良顧客による高級ブランドの買上は、一部の客に偏るものの、持ち直してきている。
		百貨店（営業担当）	・円安、株高などにより、一部では消費の回復が予想されるが、ポリウレムの大きい中間所得層の節約志向は継続する。
		百貨店（服飾品担当）	・株価の上昇に伴い、動きの悪かった高額商材に少し動きが出てきている。一方、昨年売上の厳しかった防寒商材は、気温の低下である程度の動きはみられるものの、実需が中心のコート商戦は今年らしい形がない。トレンド感が希薄なため、各衣料メーカーも在庫を豊富に持っておらず、冬全体では前年並みの売上となるのは難しい。ただし、化粧品などの必需品は、クリスマスギフト商材が順調に売れており、好調を維持すると予想される。

分野	景気の先行き判断	業種・職種	景気の先行きに対する判断理由
		百貨店（売場マネージャー）	・今シーズンのコートの動きをみていると、販売数量としては前年比で2けた以上の伸びとなっているが、単価が2けた以上下がっており、売上としては横ばいにとどまっている。ますます他業態との価格競争が激しくなっていると感じる。
		百貨店（販売推進担当）	・百貨店では、3か月後はクリアランスの時期となるが、これ以上良くなることはない。
		百貨店（販促担当）	・特に消費を喚起する要素が見当たらず、厳しい状況が続くと予測される。メーカーの生産もシビアで、売れ筋商品の絶対量が少ないことから、売上も前年割れとなり、販売時点で更なる苦戦も予測される。
		百貨店（商品担当）	・年金見直し法案や、米国の大統領選、韓国大統領の責任問題などによる、日本経済への影響が懸念される。消費は現状と大きく変わらず、一進一退で推移する。
		百貨店（サービス担当）	・来月からのクリスマスやお正月商戦の企画は、前年と変化がないため、前年実績の確保に苦戦する傾向は変わらない。今月末にオープンした、新ショッブの効果に期待している。
		百貨店（営業企画）	・米国の大統領選は意外な結果となったが、市場は現時点で楽観的である。ひとまず明るいうもどとなつてはいるが、次期大統領が就任し、具体的な政策がみえてくるまでは評価は定まらない。本当に保護主義に傾けば、世界経済の萎縮や新興国のデフォルトなどの不安が出てくる。
		百貨店（外商担当）	・米国の大統領選が終わり、その影響で当面は日本株の上昇が続くと思われるが、今後の国際情勢がどうなるか分からないため、株価も不安定となる。富裕層の高額受注も、上向くかどうかは読めない状況である。
		百貨店（マネージャー）	・米国の大統領選が終わったが、選挙前に想定されたリスクとは異なり、米国市場では変化に対する前向きな動きが感じられる。ただし、当面は様々な方面で慎重な姿勢が続くことが予想され、富裕層を始め、消費が大きく動く要素はあまり感じられない。
		百貨店（マネージャー）	・前年は暖冬で冬物衣料が低迷したため、その反動増を期待したいが、国内の大手アパレルの業績不振による生産調整から、在庫が不足している。必要な物しか買わない顧客の消費マインド低下と相まって、しばらくは今の傾向が続く。
		スーパー（経営者）	・年明けは、農産物を中心に相場の低下が予想される。また、正月休暇も昨年と同様に3日間に限られ、際立ったハレの日消費の計画が立てられない。米国の次期大統領や韓国の動向などで株価や景気動向がどう変わるのかも分からず、消費者の節約マインドは続く予想している。
		スーパー（店長）	・株価が高止まりすれば、商品の動きが活発化する可能性もあるが、先行きに不透明感があるため、大きくは変わらない。
		スーパー（店長）	・気温の影響や、チラシを使った価格の打ち出しが効いている。この状況が変われば、それぞれの数値はダウンする。食品以外でも、必要な物以外は買わない傾向が続いているため、気温が下がらなければまた厳しくなる。プラス要因が見当たらない。
		スーパー（店長）	・年末年始関連の販売は年々減少しており、今年も期待薄である。また、昨今の世界情勢の変化も消費者心理に良い影響を与えていない。円安の進行による景気回復に期待しているが、それが現場レベルで実感できるのはまだ先になる。
		スーパー（企画担当）	・外部環境の変化はみられない。野菜の相場も、恐らく現在の状況が続く。
		スーパー（企画担当）	・大きな変化はないものの、競合店の出店が間近に迫っている。当社も改装リニューアルやチラシの強化などで、前年を割り込むことのないように対策を行う。
		スーパー（開発担当）	・これからの年末商戦に期待したい。
		スーパー（社員）	・客の来店を促す取組を打ち出せば、来客数の増加につながることも多く、やり次第では客の購買意欲が喚起できている。潜在的な消費意欲は依然として高いため、当面は現在の堅調な状況が続くと期待している。
		スーパー（管理担当）	・T P P 関連を含め、農業分野の先行きが不透明であり、景気が上向く材料に乏しい。
		コンビニ（店員）	・年末年始は、旅行者などで来客数、売上も増えるが、その後は落ち着く。
		コンビニ（店員）	・消費が回復する見込みは少なく、厳しい状態である。

分野	景気の先行き判断	業種・職種	景気の先行きに対する判断理由
		コンビニ（広告担当）	・不安定な状況が相変わらず続いているので、大幅な好転は期待できない。
		衣料品専門店（営業・販売担当）	・やや高額なスーツが売れている一方、安価なスーツは売れない。
		家電量販店（経営者）	・年金制度改革を代表に、将来の不安をあおるニュースばかりで、消費を喚起する要素が見当たらず、景気が上向くとは思えない。
		家電量販店（店員）	・景気が上向きになる要素が全くない。
		乗用車販売店（経営者）	・車検、新車販売の予約は例年どおりであり、あまり売上に変化がない。
		乗用車販売店（販売担当）	・販売台数の増加は見込めるものの、単価が下がっている。
		その他専門店〔医薬品〕（経営者）	・医薬品の販売は、ボーナスシーズンとは直接関係ないが、化粧品やダイエット食品の動きに期待している。
		その他専門店〔宝石〕（経営者）	・今のままで株価が推移すれば、現在の状況が続くと思われるが、国内要因を含めて株価が落ちる傾向もある。
		その他専門店〔宝飾品〕（販売担当）	・単価やコストが下がる傾向にあっても、実際に利益率の上昇につながるまでには時間がかかる。
		その他小売〔インターネット通販〕（企画担当）	・セールなどでの衝動買いもみられず、来客数や客単価、購買数など、いずれも前年を下回ることが予想される。
		その他小売〔インターネット通販〕（オペレーター）	・今のところは新商品がないため、新カタログの発刊直後は良くなるが、その後は変わらない。
		高級レストラン（企画）	・中間から低価格品の商品売上が、傾向として伸び悩んでいる。
		その他飲食〔コーヒーショップ〕（店長）	・景気が上向くような好材料が全く見当たらない。
		その他飲食〔自動販売機（飲料）〕（管理担当）	・気温に左右されるが、朝昼の気温差が大きくなると、あまり良くない。
		観光型ホテル（経営者）	・先の予約状況をもても、前年を上回るのは非常に厳しい状況である。
		観光型旅館（経営者）	・米国の次期大統領による経済政策の効果に期待している。米国の景気に影響され、国内需要が伸びることが期待される。
		観光型旅館（管理担当）	・米国の大統領選後、一時的に株価が上昇しているが、大きな反動があると思うので、逆に悪くなる可能性も考えられる。最大限に良い方向で予測しても、現状から横ばいである。
		都市型ホテル（支配人）	・来年の米国の次期大統領の就任までは変わらないと思う。相変わらず米国の景気次第である。
		都市型ホテル（総務担当）	・1月以降の宿泊者の予約状況は昨年を下回っているものの、大きく落ち込んでいる状況ではない。
		旅行代理店（店長）	・現状は良くないので、まだ動きは感じられない。ただし、来年になれば上向いてくるような気がする。
		旅行代理店（支店長）	・米国の次期大統領の正式就任後の経済情勢が、特に高齢者層の可処分所得に影響を及ぼす。現状、客との会話では、落ち着くまで様子を見ろといった雰囲気がある。
		旅行代理店（営業担当）	・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。
		タクシー運転手	・一般客のほか、企業関係の乗車機会や予約にも、大きな変化はない。
		通信会社（経営者）	・為替相場の不安定化が懸念される。
		テーマパーク（職員）	・配偶者控除の見直しは、実質的に、ある所得層をねらい撃ちにした増税ではないかという報道を目にした。アベノミクスによって失業率を下げ、雇用を増やし、所得も上がったため、理屈で考えれば、お金を使いたくなる状況が生まれそうなのに、なかなかそうはならない。目指したいことと、実際にやっていることのかい離が問題解決を長引かせてしまう、良い例のように感じる。
		観光名所（企画担当）	・クリスマス時期は、クリスマスイブだけは集客が増えるが、その後は状況に変化はない。
		遊園地（経営者）	・夏ごろから客単価が下がり、現在も回復傾向がみられない。一方、最低賃金の上昇による人件費の上昇が、重荷に感じられる。
		ゴルフ場（支配人）	・米国などの動きが不透明である。

分野	景気の先行き判断	業種・職種	景気の先行きに対する判断理由
		競艇場（職員）	・グレードの高いレースは、売上がほぼ横ばいであり、大きな動きは見受けられない。
		その他レジャー施設 [球場]（経理担当）	・12～2月はコンサートが25日間入っており、そのほかにも子供向けのイベントや、企業イベントが開催されるので、昨年と同等の集客を見込んでいる。
		美容室（店長）	・今月は良い商品が出たため、売上は増加したが、それが一巡する来年以降は売上の悪化が予想される。
		その他サービス [学習塾]（スタッフ）	・無料体験の申込も少なく、新規の生徒が獲得できていない。
		その他サービス [ビデオ・CDレンタル]（エリア担当）	・年末に向けた、カフェを主体とした新タイプの店舗のオープンを含め、商品販促キャンペーンなどの強化によって売上アップを目指す。
		住宅販売会社（経営者）	・決定的な要因に基づいた、上向き基調なのかどうか判断できない。そのため、更に良くなっていく確証が持てない。
		住宅販売会社（従業員）	・新築分譲マンション価格の高騰によって購入意欲が減退し、販売状況は芳しくないが、販売価格の低下はみられない。今のところ、住居を買う必要性のある客は、先送りせずに購入している。
		住宅販売会社（総務担当）	・年末年始の需要の掘り起こしを目的に、クリスマス、正月イベントの準備を例年どおり実施しているが、受注の伸びる要素が見当たらない。
		その他住宅 [情報誌]（編集者）	・現状のまま円相場が推移し、株高のトレンドが実感できれば、消費マインドの更なるアップが期待できるが、今のところは変わらないと予想している。
		一般小売店 [時計]（経営者）	・年末年始の家計のやり繰りを考えると、なかなかお金を出してもらえない要素が見当たらない。今持っている物を大事に使うという傾向は感じるので、新たな購入には期待できず、修理の依頼も読めないため、先行きには良い見通しを持っていない。
		一般小売店 [精肉]（管理担当）	・身の回りでは、高級品が動きにくいと感じている。年末には高価な物が動くはずであるが、全く理由が分からない。周囲は景気が悪いとの見方が多いように感じており、おせち料理や迎春関連の受注も少し遅い。気温要因が関係している可能性もある。
		百貨店（マネージャー）	・米国の大統領選の結果や、健康保険料の改定など、国内外の環境には大きく変化しそうな要素が多いものの、好転につながりそうな物はない。そのため、消費意欲の減退は避けられず、厳しい状況が更に続く。
		スーパー（店長）	・無料の高速道路を利用し、市外に買物客が流出している。来春に更に延伸すれば、人が来なくなる。今や当地域は、車で移動できない人を対象とした超小型商圏であり、人口がますます減少していつている。
		コンビニ（経営者）	・毎年、季節が変わると売上が20%前後落ちるが、それをカバーする商材が見当たらない。
		コンビニ（店員）	・これからどんどん寒くなるので、飲料の売行きが悪くなる。
		衣料品専門店（販売担当）	・価格の低い、デフレ傾向が続く。
		家電量販店（企画担当）	・米国の次期大統領の政策に大きく左右されると共に、韓国大統領の辞任表明により、先行き不安が高まり、全く予測できない状況である。また、国内でも年金法案が衆議院で強行採決されたが、先行き不安などから、受給者の買い控えが予想される。また、将来の受給者も消費を抑え、貯蓄に回すことになる。
		乗用車販売店（経営者）	・再び消費者の財布のひもが固くなっている。
		乗用車販売店（営業担当）	・年始の初売りキャンペーンは毎年開催しているが、世間の働き方も変化し、昔のように特別な時期という意識は少なくなってきた。特に、大きな買物は落ち着いて考える顧客が多くなっている。
		住関連専門店（店長）	・受注までの時間やコストがかかる慎重な客が増えているため、時間、マンパワーが追い付かなくなり、そのうち注文を取りこぼす事態も予測される。
		一般レストラン（経営者）	・消費者の財布のひもは固く、なかなか外食の増加には結び付かない。近隣の飲食店も暇そうである。
		一般レストラン（経理担当）	・景気の良くなる材料が見当たらない。現状を維持するのみで上向くとは思えない。

分野	景気の先行き判断	業種・職種	景気の先行きに対する判断理由
		一般レストラン（店員）	・寒くなってきて冷たい物は食べにくくなり、温かい物が食べたくなるようで、客足が減っている。その影響で、4人体制のパートが3人に減らされている。
		観光型旅館（経営者）	・動きが遅く、1月以降の予約が埋まっていない。
		都市型ホテル（客室担当）	・米国の次期大統領が決まったが、これからの世界情勢がどのように変わるかが非常に不透明である。
		その他レジャー施設 〔イベントホール〕 （職員）	・イベントなどの予約状況は、例年に比べてやや鈍い。
		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）	・金融機関の融資姿勢や物件価格の推移、成約事例の価格などに変化が出てくる。
		その他住宅〔展示場〕（従業員）	・大阪の持家の新築着工戸数が、9月以降は落ち込んでいる。6月に消費税増税の延期が決まった影響が出ており、今後は様子見の客が増えそうなため、持家の新築着工戸数は伸びない。
	×	衣料品専門店（経営者）	・米国の大統領選の結果に伴う、TPP離脱などの悲観的な報道が、消費者の購買意欲を低下させ、必要以外の支出を抑えている。
	×	衣料品専門店（経営者）	・客は自分の食べる分の食料品しか買わず、不安のため衣料品まで気が回らない。売れたとしても、小遣い程度で買える物のみである。
	×	美容室（経営者）	・景気が悪いのは、近隣の大型商業施設の建築が遅れている影響もある。
×	住宅販売会社（経営者）	・顧客の減少とともに、成約戸数が減るので悪くなる。	
企業 動向 関連 (近畿)		木材木製品製造業（経営者）	・生産数量が需要増に対応して増加するため、販売量、利益共に増加する見込みである。
		電気機械器具製造業（経営者）	・12～2月納期の大口受注については、不調の国内取引では珍しい案件である。円安傾向で海外取引にも大きなプラスとなるため、短期的には確実に良くなる一方、その先は見通せない。
		食料品製造業（営業担当）	・年末年始に向けて、景気は少し良くなる。
		出版・印刷・同関連産業（営業担当）	・東京営業所ではやや上向き感もあるが、大阪は2～3か月前とあまり状況は変わっていない。少しずつ波及してくるのが、注視している状況である。
		化学工業（経営者）	・年度末に向けた案件が昨年以上にあり、競争は激しくなるものの、良くなってくる。
		化学工業（管理担当）	・米国の次期大統領の政策については不透明である。ただし、就任前の株高、円安の動きが今後も続く予想される。
		プラスチック製品製造業（経営者）	・娯楽施設の設備関係の売上が伸びている。倍増というほどではないが、じわじわと増えており、今後もこのペースでの伸びが期待できる。
		建設業（経営者）	・今の状況が一過性かどうかは、見極める必要があるが、大きな流れとしては無電柱化の動きが増えると予想される。
		輸送業（営業担当）	・荷物の数が減っても、運賃単価を上げる方向で取引先との交渉が可能になってきたため、適正価格の下での、適量の荷物や売上となりそうである。
		輸送業（商品管理担当）	・今月末から来月にかけて、お歳暮の販売が始まるため、販売量は増加する。
		通信業（管理担当）	・年末商戦の激化で景気は好転する。
		その他サービス業〔店舗開発〕（従業員）	・今後、冬らしい気候が予想されるほか、インバウンド効果がテーマパークを中心に徐々に回復傾向にあるなど、少なくとも関西にはぎわいを取り戻すと予想される。
		食料品製造業（従業員）	・為替の影響もこの時期辺りから徐々に出てくると思う。当社も原料などを輸入しているため、米国経済の行方を大変心配している。
		食料品製造業（経理担当）	・米国の次期大統領就任の影響が気になる。
		繊維工業（団体職員）	・前年を上回る動きを見込んでいるが、景況感の悪かった昨年と比べると、多少はましという感覚である。
		繊維工業（総務担当）	・販売や集客の方法が改善されなければ、経費増の体質が変わらず、売上を追いかけるばかりになってしまう。
	家具及び木材木製品製造業（営業担当）	・仕事量には変化がない。	

分野	景気の先行き判断	業種・職種	景気の先行きに対する判断理由
		パルプ・紙・紙加工品製造業（経営者）	・一部を除いて、顧客の増産予定はない。
		窯業・土石製品製造業（経営者）	・雰囲気からすると悪くなると感じるが、明確な根拠はない。
		金属製品製造業（経営者）	・大企業向けの特種な製品はやや活発に動いているが、国内では特種品以外は荷動きが悪い。
		金属製品製造業（営業担当）	・3月末までは、荷動きの良い状態が続きそうである。
		一般機械器具製造業（経営者）	・今月の景況感は、今後数か月変わらないと思う。
		一般機械器具製造業（設計担当）	・販売量が減少することはないと思うが、増加傾向にもならない。
		電気機械器具製造業（経営者）	・米国の大統領が代わり、どのような方向に進むのかを見定めたい。
		電気機械器具製造業（営業担当）	・引き合い案件が少ないほか、金額が厳しくて受注に至らない。
		電気機械器具製造業（営業担当）	・得意先の会社も、仕事がないとぼやいている。
		輸送用機械器具製造業（経理担当）	・航空機の受注が先延ばしとなっている。来期を見据えた、予算取りと思われる引き合いはあるが、具体性を帯びていない。
		その他製造業〔履物〕（団体職員）	・靴業界では、7月に倒産した大手の靴卸業者の影響が残っているのか、メーカーへの発注量が例年に比べて少なくなっている。
		建設業（経営者）	・近年の傾向であるが、以前に比べると年末にかけての駆け込み工事が少ない。
		建設業（経営者）	・今後は年度末のしゅん工工事が、技能労務者や管理監督不足のため、人員配置で苦勞する。
		金融業（営業担当）	・中小企業の動向は、大手企業に左右されて大きく変化する。大手企業もまた、米国の動向を注視しながらの業況となることから、中小企業への波及は遅くなり、景気回復も遅れる見込みである。
		金融業〔投資運用業〕（代表）	・今の株高、円安は、米国の次期大統領による一時的な現象である。日本経済の実力がいつ発揮されるのかは不透明である。
		不動産業（営業担当）	・円安によって世界的に株価が上がってきているが、事務所や住宅など、神戸の不動産市場は連動していない。神戸から事業所が撤退していることで、賃料の低下、空室率の悪化が続いている。
		新聞販売店〔広告〕（店主）	・12月はクリスマスや年末商戦で折込件数の増加が期待できるが、最近の減少傾向からみて、大きな増加は見込めない。
		広告代理店（営業担当）	・現状は、クライアントの受注の勢いが昨年よりも落ちてきており、単価も下がっている。
		経営コンサルタント	・為替などが先行き不透明なため、小売業などは当面、都会店舗でのインバウンド対応にシフトする予定である。
		司法書士	・年の瀬も近くなっているが、それほど案件もなく、変わらない。
		経営コンサルタント	・不確定要素が非常に多くなった。天候や災害、米国の大統領選の結果、国内政治、年金制度の改定など、やや厳しい状況となっている。
		コピーサービス業（店長）	・問い合わせ件数に変化はないが、年度末も意識され、若干の受注量の減少が続く。
		その他非製造業〔機械器具卸〕（経営者）	・ここ数日も円安傾向が進んでいる。このまま推移すると良くなるが、現状は変わらない。
		その他非製造業〔電気業〕（営業担当）	・米国の次期大統領による旋風で円安、株高となっているが、先行きは不透明である。
		繊維工業（総務担当）	・販売先からの更なる値引き要求が強くなってきたことで、今後は利益の圧迫が顕著になってくる。
		化学工業（企画担当）	・年末の食品需要期に向けて販売量が伸びている。今後、年明けと共に需要が落ち着くため、景気はやや悪化する。
		広告代理店（営業担当）	・例年、年明けの福袋やクリアランスには、それほど期待していない。
		広告代理店（営業担当）	・更に円安が進めば、利益調整で広告出稿を控える広告主が出てきそうである。
		その他サービス〔自動車修理〕（経営者）	・年末に向けても、あまり状況は変わらない。

分野	景気の先行き判断	業種・職種	景気の先行きに対する判断理由
	x	その他非製造業〔商社〕（営業担当）	・売上を増やすための対策が打てない。
雇用 関連 (近畿)		人材派遣会社（支店長）	・年度末に向けて需要が増える。
		新聞社〔求人広告〕（管理担当）	・米国の次期大統領が打ち出している、大型減税やインフラ投資のほか、12月の利上げ観測などで、急速に円安が進み、株価も上昇している。この事実は、少なくとも景気が上向していることを示している。ただし、実現するかどうかは、ふたを開けてみなければ分からず、彼が大統領に就任するまでの短期的な判断としかいえない。
		民間職業紹介機関（営業担当）	・米国の次期大統領については、先行きが不透明な点も多いが、共和党政権ということもあって円安の加速で企業業績が良くなり、人材採用にもプラスに働くと考えられる。
		学校〔大学〕（就職担当）	・米国の次期大統領が起こした、株高などの思わぬ現象に驚きつつも、景気回復を期待している。
		人材派遣会社（経営者）	・年度末を控えて忙しくなってきたが、特に一般事務は、どの職種でも注文がどんどん出てきている。ただし、採用には慎重であり、スキルは当然として、今までは40歳以上でも熟練者であれば採用することもあったが、30歳までの若い人を選ぶなどの動きが出てきており、なかなかマッチングしない。
		人材派遣会社（役員）	・求職者数、求人数の動きは、景気に直接的な影響を与える要素となっていないため、変わらない。
		人材派遣会社（営業担当）	・米国の政権交代により、景気の先行きが読みづらく、良くなることも悪くなることもいえない。
		アウトソーシング企業（社員）	・雇用の形態に大きな変化はない。
		アウトソーシング企業（管理担当）	・今後の仕事は未定であるが、例年どおりの動きとなる。
		新聞社〔求人広告〕（担当者）	・年末商戦や年明けの動きは例年どおりである。年度末にかけてどう動くのかは、年明けの推移で判断したい。
		職業安定所（職員）	・今月は求人数が減少したものの、求人数の増加傾向、求職者数の減少傾向は継続しており、雇用失業情勢は改善傾向で推移している。また、管内事業所への今後の展望についてのヒアリング結果では、現状維持との回答が多かった。
		職業安定所（職員）	・求職者数は減少が続いており、大量の人員整理の予定なども聞かれない。雇用者数、雇用保険被保険者数も増加している。例年、求人数は1月ごろにピークを迎えるため、有効求人倍率はまだ上昇し、従業員の人手不足感は強くなると思われる。ただし、景気が大きく改善するような材料は見当たらず、横ばいの動きにとどまる。
		職業安定所（職員）	・例年は12月に向けて求人数、求職者数共に減少し、1月以降は増加するが、企業は業務量や業績が極端に変動するとはみていないため、現状維持で推移する。
		職業安定所（職員）	・大型スーパーの開店が数店舗見込まれており、雇用の拡大に一役買うことが期待される。ただし、その反面、社会保険の適用拡大の制度化に伴い、企業が適用を免れようと就業時間を意図的に減らし、従業員が辞めるケースも見受けられる。今後、雇用拡大へのブレーキになる恐れも十分に考えられる。
		民間職業紹介機関（職員）	・最近、関西では建設や公共工事の案件があまり出てこない。社会保険の適用が義務付けられ、日雇い労働者の求人をつめらっているなどの声もある。ただし、かつてのような悲観論は聞かれない。
		学校〔大学〕（就職担当）	・企業にとって、採用予定数が充足できるまでは、人材不足の感覚がぬぐえない。
	学校〔大学〕（就職担当）	・現在のところは求人の勢いが好調であり、このまま推移する可能性が高い。	
	民間職業紹介機関（営業担当）	・1月以降の案件が少なくなっており、時期的にも減少傾向が進む。	

分野	景気の先行き判断	業種・職種	景気の先行きに対する判断理由
	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	景気の先行き判断	業種・職種	景気の先行きに対する判断理由
家計 動向 関連 (中国)		商店街（代表者）	・寒くなると必然的に来客数は増え、歳末正月ともなれば客の財布のひもも緩んでくる。
		商店街（代表者）	・飲食店が12月に1店舗、来年にはもう1店舗開業予定なので新規客の商店街への流入が期待できる。
		一般小売店〔靴〕（経営者）	・卒入学、入社、婚礼などの行事がある春に向けてオーダー件数が増えてくる。
		百貨店（販売促進担当）	・クリスマス、お歳暮、年明けには冬のセールがあり、大型の販売展開が始まる。前年は暖冬が一因となり衣料品で大苦戦したが、現状の気温が継続して順調に冬へ移行すれば、コート、ブーツ、手袋などの冬アイテムが活発化することに期待が持てる。
		家電量販店（店長）	・今後来客数が増える。
		乗用車販売店（業務担当）	・1～3月の大增販期を迎えるので期待が持てる。
		乗用車販売店（統括）	・新型車の効果が現れてくるので、販売台数が前年実績を上回る。
		乗用車販売店（営業担当）	・冬のボーナスの時期になり客の購買意欲が向上するとともに帰省で車を利用する客も増えるので、それらが利益につながる見込みである。
		一般レストラン（店長）	・忘年会や新年会などは順調に伸びる見込みであり、インパウンドの集客もまだまだ見込める。
		観光型ホテル（営業担当）	・忘年会、新年会といろいろなイベントがあり、先行きは明るい。
		都市型ホテル（スタッフ）	・忘年会や新年会時期となり歓送迎会もあるため来客数が増える。
		都市型ホテル（企画担当）	・年末年始のレストラン予約の先行受注が好調であり、ディナーショーなどイベントの売行きも良い。忘年会の予約受注も早く、単価もやや上向く見込みである。
		タクシー運転手	・今年になって大手タクシー会社が5社新たに参入し、競合が激しくなっている。そのため例年であれば12月の金曜日には予約が一杯となっていたものが、今年は全く埋まっておらず、3か月後も同様の状況が続く懸念がある。
		タクシー運転手	・忘年会やボーナス時期になり、夜の飲み客が増える。
		通信会社（工事担当）	・客の様子から景気は上向く。
		通信会社（企画担当）	・今年はサービスを提供している地域で、高校生の就職決定率が少し高まっており、景気を刺激する明るい情報となっている。
		テーマパーク（営業担当）	・鳥取県中部地震の震災復興支援観光キャンペーンや旅行代金助成キャンペーンが行われており、減少していた入込客数が回復する。
		住宅販売会社（営業所長）	・年明けから3月入居を目指す客の動きが出てくる。
		住宅販売会社（営業担当）	・来月は年末モードに入るため客足が鈍るが、1月になると客の動きが良くなる。
		商店街（理事）	・景気が良くなる要素はなく、社会不安が多く厳しい時期になる。
		商店街（代表者）	・食料品の値上がりが家計に響き、買まわり品の買い控えが続く。
		商店街（代表者）	・12月は例年どおり需要期であるが1月には客足が遠のく。
		商店街（代表者）	・米国の次期大統領の政策等によって、身の回りの景気の不安定で厳しい状況が今月同様に続く。
		一般小売店〔紙類〕（経営者）	・観光客の動きは活発になるが、地元客の動きがなければ売上は伸びない。
		一般小売店〔印章〕（経営者）	・実印は安い物を求める客が多く、景気は良くならない。
		百貨店（経理担当）	・景気が良くなる要素がなく、今の状況が続くそうであるが、企画を工夫して売上の増加に取り組む。
		百貨店（営業担当）	・来客数は前年同月より増えているが、客単価はそれほど伸びていないため、不要不急な商品は購入しない客の節約志向が続く。

分野	景気の先行き判断	業種・職種	景気の先行きに対する判断理由
		百貨店（営業担当）	・経済政策や客の動向を見る限り、改善に向かう気配はない。
		百貨店（営業担当）	・現状と比べて景気が極端に悪化することはないが、年度が変わっても景気が急に回復する好材料は見当たらないので、良くても現状維持となる。
		百貨店（売場担当）	・地元プロ野球チームの優勝セール以降、客の価格志向が強くなり、値段に対して非常に敏感になっている。各商業施設やネット販売を含めて、割引やポイントアップ合戦が一段と激しくなっており、全体の売上は伸びない状況になる。
		百貨店（購買担当）	・百貨店業界が厳しい状況にあり、特にアパレル関係の売上が前年を大きく下回る月が続いている。各取引先から人員削減や前年割れ水準での商材投入の申し入れが増えている。ものづくりが厳しい状況であり、それを回復させる要因がないので現状が続く。
		百貨店（人事担当）	・一時停止していた地元大手自動車メーカーの工場がフル稼働しはじめたものの、従業員収入への波及効果はもう少し後に出るため、節約ムードが継続する。
		百貨店（営業推進担当）	・全般的に動きが鈍く、お歳暮は前年とほぼ同じ額での立ち上がりである。イベントはここ数か月頑張っているものの、ここきて前年割れが続くのが今後の懸念材料である。
		百貨店（売場担当）	・客の購買動向が大きな曲がり角にきている。都心部の百貨店を除き、従来の百貨店のやり方が通用しない時期が訪れる。
		スーパー（店長）	・半年以上にわたり来客数、客単価、販売点数が前年を上回っている。売上は前年の103～104%を推移しており、今後もこうした状況が続く。
		スーパー（店長）	・景気が動く要因がない。
		スーパー（店長）	・一時的に野菜等の価格高騰があったため、客の節約志向が今後も残る。また近隣の鉄鋼メーカーに円安報道の影響が出てくる。
		スーパー（店長）	・自然災害で野菜価格が高騰しており、不安定な状況に変化はない。
		スーパー（総務担当）	・客単価の前年割れ傾向が続く。
		スーパー（業務開発担当）	・客の節約志向が定着しているため期待すべき年末年始に期待できない。
		スーパー（営業システム担当）	・景気回復につながる話題がないため、客が必要最低限のもの以外を買わない傾向が続く。
		スーパー（販売担当）	・防寒着の売上が伸び悩んでおり、気温の状況次第では現状が続く。
		スーパー（管理担当）	・年末商戦を控えて徐々に慌ただしさが出てきているが、起爆剤となるボーナス上昇の期待が薄く、消費の増加につながる要素がない。
		コンビニ（エリア担当）	・販売量に大きな変化はなく、必要な商品以外は買い控える客の傾向が続く。
		コンビニ（エリア担当）	・気温が更に低下し、HOT商材を中心に動向は良くなるが、景気は現状維持である。
		コンビニ（エリア担当）	・12月24日が土曜日であるが、当店は週末の売行きが悪く周囲の店舗も休みになるので売上は伸びない。1～2月になって昼の来客数が10～11月ほど伸びれば何とか見込みである。
		コンビニ（副地域ブロック長）	・観光客増加の追い風が吹いていたものの、上げ止まりの傾向にある。プロ野球シーズンも終わり大きなイベントもないため、現在の良い状況が維持できれば良いと見ている。
		コンビニ（支店長）	・来客数が回復傾向にある。
		衣料品専門店（店長）	・防寒類の動きが悪く、気温が下がっても売上が前年を上回ることはない。
		家電量販店（店長）	・とにかく客の財布のひもが固くその場で購入に至らず持ち帰り検討となるケースが非常に多いため、その状況が今後も続く。
		家電量販店（店長）	・新製品は出ず客の買換え需要のみによる売上になる。
		家電量販店（販売担当）	・初売りまで現状の販売量が続く見込みである。
		乗用車販売店（総務担当）	・新型車の商談数は今より増えることはないが、やや良い状態を維持できるようになる。
		乗用車販売店（店長）	・新型車が発表予定であるが、客の反応は今一つであり、目覚ましい動きには期待できない。

分野	景気の先行き判断	業種・職種	景気の先行きに対する判断理由
		乗用車販売店（営業担当）	・国政や国際問題を不安に思っ出て出費を控えるより、漠然とした将来への不安や景気の上向き感がないことによって出費を抑える客が多く、販売量が前年を下回る状態が続く。
		自動車備品販売店（経営者）	・先行きは不鮮明で、大手メーカーの厳しい締め付けによって利益が好転する兆しはない。中小小売店は結局一度も景気が良くなることなく、メーカーだけがもつてを独り占めしているため、これではいつまで経っても景気が良くなるはずがない。
		その他専門店〔時計〕（経営者）	・景気の先が見えず、消費者は生活防衛で高額支出はしない。
		その他専門店〔和菓子〕（経営者）	・来客数が増減する要因がない。
		その他小売〔ショッピングセンター〕（管理担当）	・年末に向けてのイベントなどを企画しているが、目玉になる集客イベントが少なく、前年と比べても来客数が大きく伸びる要因がない。
		高級レストラン（宴会サービス担当）	・12月の忘年会の予約状況は好調であるが、年明けの予約状況は前年並みである。
		一般レストラン（経営者）	・米国大統領選挙の影響で先行きが不透明であるが、2～3か月後には落ち着き、景気に変化はない。
		スナック（経営者）	・年末年始で売上は伸びるが、全体として景気が良くなる傾向ではない。
		観光型ホテル（宿泊担当）	・いつまでたってもベースアップが全くない。
		都市型ホテル（企画担当）	・外部環境に変化がないので、宿泊、レストランとも予約状況に大きな変化はない。
		タクシー運転手	・当地域の雰囲気は良いが、景気の上昇にはあまり期待できない。
		タクシー運転手	・今月は各企業の本社からの役員の来社が続き、多少の売上増加も見られるが、1車当たりの単価が低い上に、今後の予約状況も芳しくなく、当日予約や配車依頼にも期待できない。
		通信会社（総務担当）	・米国大統領選挙が終わり、経済の先行きに不安感を抱えているものの、それが市民生活にすぐ影響することはない。市場でも年末に向けて支出増加は見込めるが、例年同月とほぼ同等の変動と見込んでいる。
		通信会社（営業担当）	・改善、悪化のどちらにも変化する要因がないため、販売量は現状が続く。
		通信会社（総務担当）	・多くの新規加入者獲得を見込める要素に乏しい。
		テーマパーク（管理担当）	・地方の消費指数が鈍化しており、客の消費意欲をかき立てるものがない。
		競艇場（職員）	・一日平均の売上は現状が続く。
		美容室（経営者）	・今後景気は変化することはないが、現状が続けば客の消費行動は鈍くなる。
		設計事務所（経営者）	・客の来場動機が大きく変わる要素はなく、販売量の変化もない。
		設計事務所（経営者）	・景気向上の気配がない。
		設計事務所（経営者）	・建築物価は高止まりで人手不足である。建築主も景気の先行きが不安な状況であり、建築を取り巻く環境は改善される兆しがない。
		設計事務所（経営者）	・建築資材や人件費の値上がりで、建築単価も上昇している影響で消費者の動向がつかみづらい。
		住宅販売会社（営業担当）	・年末年始の販売量に変化はあまりない。
		商店街（代表者）	・ショッピングセンターが増えて需給バランスが崩れており、売上が低迷する。
		一般小売店〔眼鏡〕（経営者）	・鳥取県中部地震からの復興に1年程度は時間がかかる上に、復興補助金が出るのかも不透明である。
		一般小売店〔食品〕（経営者）	・サービス業、飲食業では低価格路線が功を奏しているものの、域内では同業他社が出店してきていることもあり、小売分野での広範囲にわたる低価格競争が展開されているため厳しい状況にある。
		スーパー（店長）	・競合店が閉店して1年経ち、閉店効果がなくなって厳しい状況となる。
		スーパー（店長）	・地元企業の業績が悪く、今後も客の生活防衛意識が高い状態が続く。

分野	景気の先行き判断	業種・職種	景気の先行きに対する判断理由
		スーパー（財務担当）	・地元企業の賞与の増加はあまり期待できないため、クリスマスと年末年始では多少ぜいたくをするものの、それ以降は節約のため1品単価は低下し買上点数も減少する。
		スーパー（販売担当）	・商品が直接競合することはないものの、近隣にコンビニやドラッグストアの出店が相次いでおり、集客面で危機感を募らせている。また近郊に新たな道路が整備されたことで、人や車の流れが変わりつつあり、その点からも集客に一抔の不安を覚えている。
		衣料品専門店（経営者）	・地方の景気はなかなか良くなり、生活は苦しくなる一方である。
		家電量販店（企画担当）	・景気が良くなる要因がない。
		住関連専門店（営業担当）	・大きなイベント後は来客数が減少する。
		その他専門店〔海産物〕（経営者）	・今月の状況からしても年明けに良くなる要因が見当たらない。
		その他専門店〔布地〕（経営者）	・国の問題ではなく地方行政が努力しないと景気は良くなりません。
		その他小売〔ショッピングセンター〕（所長）	・9月末にオープンした近隣の大型スーパーが年末年始を初めて迎えるが、その影響が不透明である。また近隣に大型電気店がオープンする予定で、当ショッピングセンターに出店している電気店にかなりの影響が及ぶ。
		一般レストラン（経営者）	・鳥取県中部地震からの回復にはまだまだ時間がかかる。建築関連等一部の繁忙や所得増加があっても、消費動向が向上する見込みは薄い。
		一般レストラン（外食事業担当）	・競合店の増加に伴い予約が前年の80%台に低下していることから、忘年会や新年会での予約確保は厳しい状況になる。前年より予約が遅れており、例年であれば埋まっているはずの12月第1週から第3週の金曜日がまだ埋まっていない。競争激化で売上は期待できない。
		その他飲食〔サービスエリア内レストラン〕（店長）	・閑散期に入るので来客数が減少する。
		都市型ホテル（総支配人）	・鳥取県中部地震の影響からか先行予約は前年割れしている。
		旅行代理店（経営者）	・政府による景気の建て直しも見込まれる、早く次の景気対策が必要である。
		旅行代理店（営業担当）	・1月以降の春需要について、先行受注状況が前年より良くない。
		通信会社（広報担当）	・客はより良いものを求めているのではなく、より安いものを求めているため、景気は良くならない。
		テーマパーク（業務担当）	・積雪等の外出しにくい天候に加え、イルミネーションイベント等冬のイベントも終了し、春の花イベントまでは集客を見込めない。
		美容室（経営者）	・世界情勢に一般消費者が左右されており、必要外の出費を避ける傾向が続く。
		住宅販売会社（従業員）	・米国の新政権発足により日本経済が一時的に混乱する。
企業 動向 関連 (中国)	x	ゴルフ場（営業担当）	・繁忙期から閑散期に入るので来客数と単価が落ちてくる。
		輸送用機械器具製造業（経営者）	・新車が立ち上がるので忙しくなる。
		農林水産業（従業者）	・時化が増え出漁日数が減少するので、定置網での寒ブリ水揚げが頼りである。
		鉄鋼業（総務担当）	・しばらく円安傾向が続く。
		鉄鋼業（総務担当）	・関東や関西では建築物件の動きが見え始めているので、当地区でも少しずつ実需が出てくる。
		電気機械器具製造業（総務担当）	・新入学シーズンに向けて活発化する。
		建設業（総務担当）	・米国の新大統領就任の効果が出てくる。
		輸送業（支店長）	・個人客からの発送が増加しており、緩やかな回復傾向にある。
		通信業（営業企画担当）	・社内LANの再構築、セキュリティ対策等喫緊の案件に関する引き合いが増加する。
		通信業（営業担当）	・米国大統領の交代に伴う円安が国内景気につながる。個人消費の向上や円安に伴う輸出関連企業の業績回復につられて、中小企業の回復に期待が持てる。

分野	景気の先行き判断	業種・職種	景気の先行きに対する判断理由
		金融業（融資企画担当）	・自動車部品メーカーの操業は、新型SUVの販売好調により当面は高水準が続くとともに、円安による輸出採算好転から利益の上振れが期待できる。
		不動産業（総務担当）	・12月に変化はないが、1月から賃貸物件の需要時期に入るため客の動きが良くなる。
		広告代理店（営業担当）	・年末年始販売促進拡大で客から受注の問い合わせが来ており、極端に上向くことはないが良い方向で推移する。
		会計事務所（職員）	・公共工事が前年より前倒し気味で発注されており、関連業界は年末にかけて前年より受注が増えてくる。
		木材木製品製造業（経理担当）	・米国の次期大統領の発言や韓国大統領の動向など、世界情勢と経済が不安定な状況にあり、株価や為替の変動も安定しないので、景気の先行きが読めない。
		窯業・土石製品製造業（総務経理担当）	・鉄鋼向け生産の回復が見込めず、現在の生産水準が継続する。
		電気機械器具製造業（総務担当）	・為替動向が不透明であり、為替リスクを織り込むほど経営に余裕がない。
		輸送用機械器具製造業（経営企画担当）	・受注内示量は安定しているが、米国新政権の動きが懸念材料である。
		建設業（総務担当）	・好況が継続している。先月同様に技術職の稼働は目一杯の状態であり、この先1年間の新規受注が困難な状況である。
		金融業（貸付担当）	・米国大統領選挙の結果を踏まえ、世界経済を取り巻く環境には不安材料がある。日本経済にとっては新大統領による経済政策の影響やTPP問題もあり、国内景気は良くなることも悪くなるとも言えない。安倍政権は来年の賃上げを求めている。地方の企業にそこまでの体力はないものの、政府日銀の政策によっては景気浮上も見込まれる。足元では年末商戦真ただち中にあるが、取引先からは景気が良いとの声はあまり聞こえてこないため、2～3か月先の景気は変わらない。
		食料品製造業（総務担当）	・売れる商品とそうでない商品の振り分けをしており、今後一時的に売上は減少するものの、付加価値のある商品づくりを始める。
		化学工業（経営者）	・中国メーカーの業況が悪化しており、工場閉鎖による生産中止等の影響で、当社主力商品の苛性ソーダがすでに海外では値上がりしている。国内仕入単価もメーカーによって温度差はあるものの引上げ基調にある。国内では引き続き競合が激しく、国内での販売単価への連動が困難で、収益が圧迫される懸念が強い。
		化学工業（総務担当）	・石炭の価格が上昇しているが、原燃料の値上がりに対して製品の値上げにタイムラグが生じるため、利益の減少が見込まれる。景気の底上げがない状況では、原燃料の価格変動に業績が左右されやすい。
		非鉄金属製造業（業務担当）	・8月以降ハイブリッドカーの販売台数が減速しており、電気自動車とプラグインハイブリッドカーの世界販売台数もやや陰りがみられる。一方で液晶パネル関連は引き続き好調でフル生産が続く。電子機器向け高級品が調整局面に入り、期末まで販売量減が見込まれる。
		金属製品製造業（総務担当）	・受注量が生産能力の60%程度にとどまっており、厳しい状況となる。また1月より鉄原材料価格が上がるとの通知が届き、コストアップが避けられない。
		輸送用機械器具製造業（財務担当）	・短期の先行きについての好材料や劇的に改善する要素はなく、中長期の不透明感や手持ち仕事量の減少が足元の景況感を悪化させる。
		その他製造業〔スポーツ用品〕（総務担当）	・国内工場でありながら海外工場と同等の価格設定となっており、物価が高い分だけ非常に苦しくなる。
	x	一般機械器具製造業（総務担当）	・受注量や販売量の動きが悪くなる。
雇用関連		-	-
(中国)		人材派遣会社（経営企画担当）	・年末商戦や年始受注など季節特需の対応時期に突入するため、人材の動きや求人への依頼が増えてくる。
		職業安定所（産業雇用情報担当）	・人手不足の状況は各業種に広がりを見せ、月間有効求人倍率は3か月連続1.7倍台で推移するなど、今後も求人数は増加する。
		民間職業紹介機関（職員）	・米国の次期大統領の就任による日本株の上昇とドル高円安の流れを受け、輸出を中心とする地場メーカーの業績が伸びる。
		民間職業紹介機関（人材紹介担当）	・来年3月に道路交通法の改定や当市での郵便会社新センター立ち上げも重なり、求人が活発になる。

分野	景気の先行き判断	業種・職種	景気の先行きに対する判断理由
		学校〔短期大学〕（学生支援担当）	・世界情勢は不安要素が多いが、現状より良くなる。
		人材派遣会社（社員）	・求人倍率が1.68倍と高い数値になっており、引き続きマッチングに苦慮する。
		求人情報誌製作会社（広告担当）	・既卒者の志望業界は、在学中は官公庁、マスコミ、食品・農林・水産が多かったが、卒業後にはその他サービス、公社・団体、建設・住宅・インテリアなどの業種が多くなり、一部の人気業界だけでなく他業界に視野が広がってくる。企業選択の方法も既卒者を受付けてくれる企業を優先する傾向が続く。
		新聞社〔求人広告〕（担当者）	・景気が変わるだけの要素が見当たらない。周辺企業の多くが現状維持と年末乗り切りに躍起となる。
		職業安定所（雇用開発担当）	・求人が大量に出てきているが、充足が困難な職種が多く、求人数は増加しているように見えるものの、今後も求人構造に変化はない。
		職業安定所（産業雇用情報担当）	・企業倒産などの話はなく、有効求人倍率も7か月連続で上昇しているが、求職者からは人手不足で仕事が忙しすぎるとの理由で転職希望の相談がある。入浴設備があるのに人手不足で利用できない介護施設もあり、今後人手不足が原因で廃業する事業所が出てくる懸念がある。
		学校〔大学〕（就職担当）	・国際情勢の先行きが不透明である。
		人材派遣会社（支店長）	・来期に向けて体制の強化を進める企業もある一方で、今期の支出を抑える企業が多くなる。
		人材派遣会社（支社長）	・米国の次期大統領の今後の保護主義的な政策により、海外に対する投資を考えている企業は人員投資を含め、消極的な動きがみられるようになる。
		新聞社〔求人広告〕（担当者）	・当県の有効求人倍率は上昇を続け、全国三位の高い水準を保ったまま売手市場の状態である。その反面、この人材難に伴って企業の人件費高騰や低金利が大きく影響しており、健全な企業体質とはいえない状況が続く。
		職業安定所（所長）	・医療福祉など慢性的な人手不足の業種はあるが、10月に発生した鳥取県中部地震による施設等の損壊や今後の風評被害の影響が懸念されており、求人数は下降傾向で推移する。
	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	景気の先行き判断	業種・職種	景気の先行きに対する判断理由
家計動向 関連 (四国)		商店街（事務局長）	・円安株高が続く少しは景気が良くなると希望を持っているが、消費者は慎重さを増している。経済が底堅く安定すれば、停滞している富裕層の消費にも動きが出て、消費全体のけん引役になると期待している。
		一般小売店〔文具店〕（経営者）	・なんとなく期待できそうな雰囲気を感じられる。
		コンビニ（店長）	・コンビニ業界は良いのではないが。
		衣料品専門店（経営者）	・寒くなるとアウターが動き、年末に向けて少しは良くなる。
		衣料品専門店（経営者）	・11月に重衣料など比較的高価格帯のものが良く売れた。繁忙期の12月が予報どおり寒くなりさえすれば、そこそこいのではないのかと期待している。
		衣料品専門店（総務担当）	・気温が低下し、単価の高い重衣料が動き始めている。このまま冬らしい気温で推移すれば、売上は増えると期待している。
		家電量販店（店員）	・ボーナス商戦と新生活需要で販売増が見込める。
		乗用車販売店（従業員）	・12月も新型車発売があるため、受注台数は前年を上回ると期待している。
		乗用車販売店（従業員）	・年末から来年3月までの繁忙期に新型車発表が続くため、販売台数は期待できる。年度末に向け、良い決算となるよう努力する。
		乗用車販売店（役員）	・新型車発売と減税で、少し良くなる。
	住関連専門店（経営者）	・ゼロ金利が続く住宅着工が増えているため、家具や付属品等も売れると期待している。	

分野	景気の先行き判断	業種・職種	景気の先行きに対する判断理由
		旅行代理店（営業部長）	・不安材料は沢山あるが、円安傾向で製造業（自動車関連・電機関連等々）に期待できる。アメリカの景気が良くなれば、との期待感もある。
		通信会社（営業担当）	・新しい冬モデル機種の販売が開始され、例年通り冬商戦が活気づく。
		美容室（経営者）	・紹介客が増えてきている。
		商店街（代表者）	・なかなか寒くならず、バーゲン待ちで財布のひもは固い。1～2月の冬物商戦もあまり期待ができない。消費マインドが上向き要素は全く無い。
		一般小売店〔生花〕（経営者）	・年末にかけて動きはあると思うが、予約状況は鈍い。当日やバーゲンで購入するケースが多く、販売量が今後増えるとは考えにくい。
		百貨店（営業担当）	・悪くなってきている状況は、来月以降も変わらない。
		百貨店（販売促進担当）	・主力である衣料品の売上回復が見えてこない。
		スーパー（店長）	・販売促進活動をしてなんとか前年並みを維持している。3か月後に期待が持てるような状況ではない。
		スーパー（企画担当）	・冬物野菜が総じて高騰している状況は変わらない。売上が回復に向かうのは、もう少し先になる。
		スーパー（財務担当）	・円安株高傾向となっているが、消費マインドの改善は見えず、節約志向が続く。
		コンビニ（商品担当）	・冬のボーナス支給で良くなってほしいという願望はあるが、ボーナスが増えても食に回ってくるのは最後のほうかなと思う。
		コンビニ（総務）	・景気が良くなる要素が見当たらない。
		乗用車販売店（従業員）	・新型車が発売されたものの、お客様の反応は今一つ。
		乗用車販売店（営業担当）	・新型車効果で12月以降に持ち越しの受注残もあって、大きく落ち込むことはない。
		その他小売〔ショッピングセンター〕（副支配人）	・依然として財布のひもは固い。
		観光型旅館（経営者）	・来年の愛媛国体に期待している。地元松山の地域活性化を進めるには、全国を知る必要がある。
		都市型ホテル（経営者）	・うるう年の今年は「逆打ち」する遍路客が非常に多く、宿泊部門は良い。しかし、来年の予約状況は芳しくなく、レストランやバンケット部門も良くなる要素がない。
		タクシー運転手	・今年は大型客船の入港が多かったのに、タクシー利用は少なかった。1～2月も変わらない。
		通信会社（支店長）	・大きな変化をもたらす要因は見当たらない。
		通信会社（企画）	・季節要因により若干上向きになると思うが、景気が良くなるとは言えない。
		通信会社（営業部長）	・新商品効果が一巡し、まだ新生活需要期には入っていないため。
		観光遊園地（職員）	・閑散期に入る。
		競艇場（職員）	・例年、12～1月は大きなレース（場外）が開催され、特に今年は地元選手が複数出場することもあり、活躍次第では売上増が期待できる。
		設計事務所（所長）	・人手不足が原因で失速する可能性もある。
		一般小売店〔乾物〕（店員）	・良くなるイメージが浮かばない。来春に大型ショッピングモールが出店予定なので厳しくなる。
		その他専門店〔酒〕（経営者）	・年末年始を過ぎると、少し売上は落ちる。
		一般レストラン（経営者）	・商品があふれ、安売り合戦の様相を呈しており、輸入価格も上昇しつつある。可処分所得が増えないと、個人消費の動きが無くなる。
		その他飲食〔ファーストフード〕（経営者）	・例年2月頃から厳しくなる。
		ゴルフ場（従業員）	・予約状況が弱く、平日と同じように週末も弱い。
	×	商店街（代表者）	・街づくり三法、中心市街地活性化法が全く空論になってきた。今後さらに大きな変革が起きると予想され、先が読めない。
	×	一般小売店〔酒〕（販売担当）	・忘年会や新年会を盛大に行うことのない現状では、街が潤うはずがない。地方は本当に景気が悪い。
	×	コンビニ（店長）	・年賀状の販売も振るわず、年末商戦を控える今でさえ物販の不振を感じており、かなり心配している。

分野	景気の先行き判断	業種・職種	景気の先行きに対する判断理由
	x	タクシー運転手	・冬はお遍路の仕事がほとんど無くなり、売上は大きく落ちる。
企業 動向 関連 (四国)		-	-
		食料品製造業（商品統括）	・食品業界としては円安による原料高は進みつつあるが、直近の円安局面における整理と統合による効果が見込める。
		鉄鋼業（総務部長）	・希望的観測。
		通信業（営業担当）	・とりわけ自動車、情報通信、住宅設備などの業種の広告出稿意欲が高まっていると感じる。
		不動産業（経営者）	・物件探しの問い合わせ等が多くなっているが、それに見合う土地、建物が非常に少ない。
		農林水産業（職員）	・変わる要素が見当たらない。
		木材木製品製造業	・住宅業界では11～2月がピーク月なので、期待している。
		電気機械器具製造業（経営者）	・主力の再生エネルギーがだんだん難しくなっている。バイオマス事業は許認可等々が取得できる段階になった。その他の機械も、構想図が出来上がる段階に入っている。これがビジネスの実現につながり、景気はだんだん回復してくる。
		建設業（経理担当）	・工事は増えるだろうが、利益は見込めない。
		建設業（経営者）	・公共工事が受注できるか否かにかかっている。
		建設業（経営者）	・公共事業の国発注量は減少、県発注量は増加し、全体では2年連続の減少になった。補正予算も期待出来ず、場合によっては悪くなる恐れもある。
		輸送業（経営者）	・気になるほどではない。
		輸送業（営業）	・年末年始の繁忙期と、1～2月の閑散期とは取扱物量の落差が非常に大きい。取扱物量が増え続けることは期待薄で、先行きは極めて厳しい。運送需要が集中する12月は車両不足が一段と深刻化し、荷主の商流に影響が及び、運賃の高騰を招く。
		金融業（副支店長）	・取引先企業に今後の受注動向や業績見込みをヒアリングすると、慎重な見方をする経営者が大半であったが、明らかな悪化を予想する企業も少なかった。当今の景況感が続く。
		広告代理店（経営者）	・依然として、既存得意先の販促広告予算は削減傾向にある。
		公認会計士	・まだ設備投資に消極的な経営者が多く、景気が回復しているとは言えない。良い業種と悪い業種があり、歯切れの悪い回答が多かった。
		繊維工業（経営者）	・地方の中小企業、小売店には資金、消費者が集まっていない状況にある。
		パルプ・紙・紙加工品製造業（経営者）	・12月は良いペースで伸びると思うが、1～2月は例年通りダウンを予想している。
		電気機械器具製造業（経理）	・得意先からの受注量ならびに受注予測は、減少傾向を見込んでいる。また収益面でも、出荷製品の構成次第で悪化することもある。
		x	食料品製造業（経営者）
	x	一般機械器具製造業（経理担当）	・国内需要はおおむね堅調に推移するが、海外需要は新興国経済の減速や原油・資源価格の低迷により減少するとみている。
	x	輸送業（支店長）	・OPECの減産合意と円安による燃油費高騰が懸念される。受注量と受注価格が変わらない中、コスト増による経営圧迫が必須か。
雇用 関連 (四国)		-	-
		人材派遣会社（営業担当）	・雇用拡大により、労働市場が活況を呈する。
		人材派遣会社（営業）	・最低賃金の引上げにより、労働者は賃金のベースアップなどが期待できる。年末年始にかけて消費意欲が高まり、景気が少しは良くなる。
		求人情報誌製作会社（従業員）	・人材不足は依然続いており、年明け後は異動時期に対し、早めの求人活動が予想される。
		職業安定所（職員）	・有効求人倍率は5月以降上昇傾向にあり、10月の求職者数も前年比11.5%減少していることから、これからは良くなる。
		求人情報誌（営業）	・中小企業における採用難の打開策が見い出せない。慢性的な人員不足が続き、景気は大きく変わらない。
	民間職業紹介機関（所長）	・工業系の高校、大学からの新卒者が採用出来ない企業が多い。中途採用を含め、今後も根気強く採用活動を行うという企業が多い。	

分野	景気の先行き判断	業種・職種	景気の先行きに対する判断理由
		学校〔大学〕（就職担当）	・次年度の就職活動は、例年より活発化しているように感じられるが、景気とは関係ない。
		人材派遣会社（営業担当）	・正規採用の求人が増え、派遣に登録する人あるいは派遣から就労する人が減ることが懸念される。
	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	景気の先行き判断	業種・職種	景気の先行きに対する判断理由
家計 動向 関連 (九州)		家電量販店（従業員）	・クリスマスシーズンになり暖房器具の需要が増える。
		商店街（代表者）	・商店街にもやや人出が戻り活気を取り戻した。このまま年末商戦まで持ち込んでいければ良い。
		商店街（代表者）	・いろいろな方策、販売促進を図りながら、年末年始から春にかけての商戦を展開したいと計画している。
		商店街（代表者）	・1年間の総決算の月になり、12～1月は何が何でも頑張らなくてはならない。
		一般小売店〔鮮魚〕（店員）	・少しずつでも動きが良くなれば良い。カニやフグ等多少値が上がっている物もあるが、年末は物が動くので、利益をきっちり確保できる。
		百貨店（営業担当）	・紳士婦人衣料品は苦戦が続くが、紳士婦人雑貨、貴金属、海外特選ブランドや寝具など自家需要商品は堅調で、ほしい商品は高価でも買い、必需品、生活を豊かにする商品への支出は惜しまない。お得な催事、友の会への関心は高く買物の二極化は依然続いているが、お歳暮、年末年始の買物は期待できる。
		百貨店（販売促進担当）	・初売り、セール等、来店客数増が見込める。
		スーパー（経営者）	・熊本地震後初めての年末年始で、いろいろな物の買い込みやお祝いが多い。
		家電量販店（店員）	・異動で人員が2名減ったが前年の販売量をこなしている。これは実質良くなっている状況である。今後も経営努力で景気は良くなっていく。
		乗用車販売店（総務担当）	・今後3か月以内に新型車2車種が販売開始となる。新車販売店にとっては大変ありがたい状態が続き、例年以上の売上が期待できる。
		その他専門店〔コーヒー豆〕（経営者）	・お歳暮シーズンを控え需要が高まってきている。年間を通して12月は最もコーヒーが消費される時期である。今後の見通しとしてギフト売上の増加と、寒くなったことによる個人消費の増加で景気は良くなる。
		ドラッグストア（部長）	・長期予報では気温が低い見込みで、当社には追い風となる。
		その他小売の動向を把握できる者〔ショッピングセンター〕（支配人）	・今年度で1番厳しくなると予想された時期に伸長しており、今後も景気は回復していく。
		その他小売の動向を把握できる者〔土産卸売〕（従業員）	・年末年始を迎え、商品の動きが活発になる。販売促進で売上を増やす営業をやっていききたい。
		その他小売〔ショッピングセンター〕（広報担当）	・12月中旬以降の気温予想が、平年並みか少し寒いという予想が出ており、気温低下による冬物衣料の活発な動きに期待したい。クリスマスの曜日周りもよくファミリーパーティー需要も期待できる。
		観光型ホテル（スタッフ）	・数か月先まで順調に取り込みができています。
		観光型ホテル（専務）	・客が増えてきた。
	都市型ホテル（販売担当）	・年末年始はホテル業の稼ぎ時であり前年よりも予想を少し上回っている。	
	都市型ホテル（スタッフ）	・米国の次期大統領政権への期待感から、客の購買意欲も高まる。	
	都市型ホテル（副支配人）	・これから3月までは、各種コンサートも含め団体を中心に予約が入っている。	
	旅行代理店（従業員）	・例年より早めに学生商品が発売となり、価格単価が下がってはいるものの、販売量増加につながる。	
	タクシー運転手	・乗車回数は微増しており、当分の堅調さが維持できる。	
	通信会社（企画担当）	・客の様子から、次年度予算の話はまだ出尽くしては無く、年明けも続く。	

分野	景気の先行き判断	業種・職種	景気の先行きに対する判断理由
		理容室（経営者）	・今月は業界的に最悪だが、12月は正月前で動きがあるので多少期待できる。1～2月はその反動で落ちるので12月に頑張りたい。厳しい状況が続いている。
		美容室（経営者）	・年末年始は繁忙期であり、横ばい以上の数字が望まれる。年末年始はなにかと消費者の動きがあり期待している。政府の新たなてこ入れがあると景気の回復につながる。
		商店街（代表者）	・食料品の異常な価格高も落ち着き、天候次第ではあるが年末商戦に向けて売上の増加が見込まれる。
		商店街（代表者）	・年末商戦が終われば一気に売上が減る。2月末からまた年度切替えのための仕事が増えてくる。
		商店街（代表者）	・年齢が上がるにつれて収入が増えず、今まで持っている物を処分する方向に代わってきており新たな物を購入しない。病気や施設の費用等、将来に対する不安により財布のひもが固くなってきている。
		百貨店（営業担当）	・現状の好調をいかに維持できるかが主題となる。
		百貨店（マネージャー）	・主力の衣料品不調が続いており、景気が明るくなる兆しは見えない。一方で、今の円安株高傾向が続いた場合、インバウンドが多少増え、高額品・宝飾品等に好影響が出る。
		百貨店（業務担当）	・熊本地震での見舞いの返戻等のギフト需要が下支えする。
		百貨店（店舗事業計画部）	・初売りくらいまでは百貨店を利用する機会が多いため健闘するが、それ以降は百貨店に来るきっかけが少なくなり春休み前まで停滞が続く。
		百貨店（企画）	・生活に直結する物や価値のあるものへの消費は積極的であるが、主力としている衣料品については今後も低迷が継続する。
		百貨店（経営企画担当）	・商品単価の高い重衣料品の売上が苦戦している。価格志向の強まりは依然続いている。
		百貨店（営業統括）	・歳末の繁忙期を迎えるものの、防寒衣料品の底上げがないと、全体の伸びが期待できない。
		百貨店（売場担当）	・非食品部門にかなり改善がみられ、特に衣料関係が売れた。入店客数はあまり良くない。特段マイナス要因がないのでこの状況が続く。
		スーパー（店長）	・消費者の購買意欲は依然として好調とは言えない。競合店の出店もあり、ますます価格競争が厳しくなる。
		スーパー（店長）	・青果を中心に野菜の値段が高いので食品は順調に推移している。寒くなり衣料品もインナーを中心に前年比150%で推移している。衣料品は天候に左右され、食品も野菜の高値がやや落ちてきたので今後どうなるか心配である。12月はクリスマス商戦、正月商戦が前倒しになっているので前年をクリアするめどは立っている。
		スーパー（店長）	・価格の高騰及び競合店の激化による伸び悩みが来月も起こる。
		スーパー（統括者）	・食料品の価格は横ばいで推移している。売上低迷からセール品も出てきているが、実数には反映してこない状況である。
		コンビニ（経営者）	・客の様子から変わる動向が見受けられない。
		コンビニ（エリア担当）	・公共料金の値上げの動向、客の収入の動向を考慮すると大きな変化はない。厳しい状況は続いていく。
		コンビニ（エリア担当・店長）	・本部制作のホットドリンク等の商品原価が下がり、利益が取れるようになってきているが、数の買い控えや近隣スーパーへの客の流出等で売上が伸びない。客数に対して売上が前年を割っている。
		衣料品専門店（店長）	・10月中旬オープンした飲食店の影響か、商店街に夜間の人通りが若干増えている。しかし昼間の人通りがほとんどない。
		衣料品専門店（店長）	・客の買物の様子にも変化はない。
		衣料品専門店（店員）	・しばらく前年割れの売上が続いていたが、今月はほぼ前年同様の実績になった。景気は安定してきたが、良くなる要素は思い当たらない。
		衣料品専門店（総務担当）	・商店街への来街者の状況及び全国百貨店における婦人服の売上状況から考えても景気が良くなることはない。
		衣料品専門店（取締役）	・2月は季節の端境期で難しい月である。来年の2月も全く読めず、景気が良くなる気配もない。
		家電量販店（総務担当）	・寒さが来ないため、季節商材がほとんど動かず、来客数も伸びてこない。
		乗用車販売店（代表）	・自動車業界は良くなる雰囲気ではない。

分野	景気の先行き判断	業種・職種	景気の先行きに対する判断理由
		乗用車販売店（販売担当）	・乗客数も安定してきており、売上等も今の調子が続く。
		住関連専門店（経営者）	・キャンペーンやセールにすれば単価の高い物も売れるが、それ以外は売上が上がらない。
		その他専門店〔ガソリンスタンド〕（統括）	・寒気が訪れ、これから灯油の販売が増加する季節で、売上に期待したい。また、客の様子から冬のボーナスに期待している様子がうかがえ、カーケア商品の販売増加に期待したい。
		その他専門店〔書籍〕（代表）	・株価の動きがまだ見えてこない。
		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）	・ファッションのトレンドは変わらない。インバウンドの客単価減の状況は変わらない。
		高級レストラン（支配人）	・予約数が増えない。
		一般レストラン（スタッフ）	・何一つ変わることはない。景気が良くなるような政策もなく自分の努力でしか変わることはない。
		観光ホテル（総務）	・熊本地震の影響は少しずつ緩和されている。一方、九州ふっこう割が12月で終わることで、宿泊に影響が出る。今年の1～2月は春節で外国人客が増加したが、来年は熊本地震の影響が残っているため厳しい。
		旅行代理店（企画）	・大きく変わらない。
		タクシー運転手	・予約が少しずつ増えてきており、日中、夜の客共に良くなってきているので先行きが明るい。
		通信会社（営業担当）	・改善のめどが立っておらず、先行きが不安である。
		ゴルフ場（従業員）	・年末年始にかけても予約の動きが鈍い。年明けもインバウンドもビザの関係で直前にならないと予約が入らない。景気がなかなか改善できていない状態が2月くらいまで続く。いろいろな作戦を練らないと厳しい状況である。
		競馬場（職員）	・今年度を通じて変わらず好調であり、今後変化する兆しもない。
		美容室（店長）	・成人式の着付けをする客が前年より少なくなっている。着物も貸衣装が多くなった。
		設計事務所（所長）	・新規客数が変わらないので景気は変わらない。
		住宅販売会社（従業員）	・ボーナス時期になるが消費に回す金額がどれくらいになるか不明である。今後も将来に対する不安のほうが大きく、景気は変わらない。
		住宅販売会社（従業員）	・来場数の動きからも今後2～3か月先の景気状況は変わらない。
		一般小売店〔茶〕（販売・事務）	・年末商戦の贈答品もここ数年伸び悩んでおり、売上はここ数か月は前年と変わらない。年が明けての1～2月は毎年来店客は少ない。
		百貨店（営業担当）	・3か月先はよくわからないが、米国大統領選挙の影響はまだ一般消費者には出ていない。米国や中国の消費は非常に好調ということで、今後やや良くなると見ている。この調子で為替や株の問題が堅調に推移すればなんとか好転のきっかけになる。
		スーパー（店長）	・競合店の客の動きも変わらない。
		スーパー（店長）	・生活必需品の食品や非食品の客数減及び単価のダウンが少しずつ進んでいる。
		スーパー（総務担当）	・来店客数の減少傾向がみられ、客単価も下がり気味で節約志向の高まりが強くなっている。
		コンビニ（店長）	・米国の大統領選挙の結果や英国のEU離脱問題など世界経済は不安要因ばかりである。
		高級レストラン（経営者）	・2～3か月先の予約状況を見る限り今一つ良くない。12月は忘年会が多い時期だが例年に比べ週末も若干少なく、平日に関してはかなり動きが鈍い。なんとか景気が回復しないかと願っている。全く先行きが見えない。
		高級レストラン（専務）	・イベントがあると人が集まるが、平日は人出が少なく財布も開かない。このまま12月は厳しくなり、1月も厳しいのではないかと不安である。今月も厳しい。
		タクシー運転手	・野菜が高騰しているので年末年始の家計の締め付けにより利用が減る。
		タクシー運転手	・大手造船メーカーの派遣切りが今後も続き、来年がピークになり、この仕事もどん底になる。
		通信会社（企画担当）	・販売戦略の見直しに時間が掛りそうである。

分野	景気の先行き判断	業種・職種	景気の先行きに対する判断理由
		通信会社（営業）	・10月からの販売量に鑑みると年末需要も見込めない。また、ヒトモノカネが停滞する年明けから2月末までに景気が上向きとなる材料が作れない。
		観光名所（従業員）	・閑散期に入ること客足が悪くなる。
		音楽教室（管理担当）	・これから受験シーズン、転勤シーズンになるので生徒の数は減る。
		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）	・介護保険制度の改正で平成29年度までに要支援の予防対象者が総合事業に移っていくことにより、従来の単価の30%減は避けられず、単価減及び売上・利益減が見込まれる。
	×	一般小売店〔生花〕（経営者）	・年内はクリスマス、年末、正月の花が出るが、その後のイベントや需要が特にならない。新しい販路を見つけ対策を考えなくては売上が下がる。
	×	スナック（経営者）	・例年11月は繁忙期であり、それまでの数字が悪くても11月だけは数字が上向きはすが、今年はその傾向が見られない。先行きが不安である。
	×	競輪場（職員）	・他の競輪場の発売額も同様に落ち込んでおり、回復の兆しが薄い。
企業 動向 関連 (九州)		-	-
		農林水産業（従業者）	・事業は3月末まで補正予算含め徐々に交付されていくため、今後も投資案件は年度末にかけて増えてくる。また、農作物については、冬春物がピークになることと、関東の産地が雪の影響を受けて出荷が鈍ることから、ある程度市況が高止まりになり、農業者の懐も潤ってくる。3月以降が心配である。
		繊維工業（営業担当）	・このままいけば国内工場では、仕事が途切れることはない。良くなると思い、次の準備をしていくことが重要である。
		窯業・土石製品製造業（経営者）	・入学、転勤等の祝いが増え、荷動きが良くなる。インターネットでの受注も増えている。
		鉄鋼業（経営者）	・原料価格が上昇し、販売価格の改善が追い付かず厳しい状況にあるが、先行きの需要が再開発案件を中心に動き出してきており今後期待したい。
		金属製品製造業（事業統括）	・東京オリンピック関連事業の増加が見込める。
		一般機械器具製造業（経営者）	・今後は期待感も含めて動いていく。米国の動きにより若干違ってくる。従来心配は少しは解消され少しずつ上向きになる。
		電気機械器具製造業（取締役）	・好調なビジネスへの積極的な投資が他社との差別化になると判断できる。
		輸送業（総務担当）	・米国の次期大統領が選出されたことにより、日本経済にどう影響するか不透明だが、円安株高が続いている状況は歓迎する。
		通信業（経理担当）	・株価、為替共に緩やかに上昇中であり、業種を越えて景気の底上げが計れる。
		金融業（従業員）	・年末に向けてのボーナス、年末商戦の期待感から景気は良くなる。年度末にかけて今より若干お金の動きがある。
		金融業（従業員）	・熊本地震の影響は薄らいできており、住宅投資や公共工事が増加してきている。また、雇用面では、時間外勤務が増加傾向にあるほか、求人数も順調に伸びてきている。
		金融業（調査担当）	・米国の大統領選挙の予想外の展開も九州の景気にマイナスの影響はない。年末年始商戦により景気は多少好転する。
		金融業（営業）	・年末～3月末にかけて、製造業は一定水準の設備投資が予定されている。2次募集のものづくり補助金の効果もある。米国政治等の不安定要素はあるが、実体経済には問題がない。
		広告代理店（従業員）	・11月の新聞折込チラシ枚数は前年同月比97%と比較的落ち込みが少ない。これからクリスマス商戦から年末商戦へと年間で最も活発な時期になるが、感触は良くなってきている。長い間底辺でもがいていたが、ようやく底離れすると期待している。
	経営コンサルタント（代表取締役）	・九州ふっこう割が終わり市内の観光が厳しくなる。12月から忘年会シーズンだが今まで自粛していた宴会がどんどん入ってきている。例年より12月は良くなる。1～3月末までの程度景気に表れてくるか楽しみである。	

分野	景気の先行き判断	業種・職種	景気の先行きに対する判断理由
		農林水産業（経営者）	・12月は年末需要で例年通りの販売が期待できる。今年は原料となる鳥の仕入れも今のところ順調で前年並みの売上となる。1～2月は不需求期で商品の供給過剰の要素もあり売上は厳しくなる。不安要素として鳥インフルエンザの時期でもあり、周辺諸国では既に発生して多くの鳥が殺傷処分されている。国内でも発生すれば風評被害等で商品に大きなマイナスが生じ、売上にも大きく影響する。
		農林水産業（営業）	・全体的に野菜・魚・肉が高価格で推移する傾向がある。
		食料品製造業（経営者）	・比較的安定して販売が見込めている。
		家具製造業（従業員）	・円安になり輸入には逆風である。円高効果で輸入高級家具も割安感が出て、販売につながりつつあった矢先の急激な円安は痛手である。輸出でメリットを得る企業の多くは大企業であり、中小企業にとっては円高のほうがメリットがあり今後も好転する兆し、要因はない。
		化学工業（総務担当）	・世界経済の状況や為替動向等、先行きが不透明である。
		一般機械器具製造業（経営者）	・いずれの部門でも周りの様子は今月とあまり変化はない。
		精密機械器具製造業（従業員）	・利益は毎月赤字にはなっていないが、景気が良いのか悪いのかわからない。一部品種の受注変動が激しく、様子を見ている。
		その他製造業（産業廃物処理業）	・自動車関連は少し好調だが、他の半導体関連は動きが停滞しているので良くも悪くもないという状況が続く。
		建設業（経営者）	・建設業の場合スパンが長いので3か月周期ではそこまで変わらない。
		輸送業（従業員）	・ドライバー不足、熊本地震、鳥取地震の影響もあり各荷主がBCPを考えるようになってきている。そのため全国に工場を増やす方向になっており客向けに各拠点から配達できるよう倉庫に物が増えている状況である。貸し手としては良い方向に向かっているが、荷動きをみると増加見込みがない。
		通信業（職員）	・全社の受注量については依然として堅調に推移している。部門内の省エネ関連設備の受注も上期の遅れを取り戻してはいるが、今後は大きな変化はない。
		金融業（営業担当）	・取引先全般的に慢性的な人手不足が続く景気の改善は見込めない。
		不動産業（従業員）	・賃貸オフィスの空室率の低下が継続し賃料水準も安定している。
		新聞社〔広告〕（担当者）	・業界を取り巻く環境は厳しいままで、広告主のデジタル広告のシフトも加速している。下期はややマイナス含みで進む。
		経営コンサルタント（社員）	・この仕事は営業成績や販売売上に直接関係があるのかわからないのでセミナー等への参加者が少なく今後も変わらない。
		経営コンサルタント（社員）	・利益の確保が厳しくなっている。
		経営コンサルタント（代表取締役）	・年末や年度末に向けた投資計画について取引先にヒアリングすると、変化があると答える企業はほとんどない。
		出版・印刷・同関連産業（営業担当）	・予定受注量が今後悪くなる。
		電気機械器具製造業（経営者）	・現在の状態では今後2～3か月の身の回りの景気は読めるが、その先が不透明である。少し行先を間違えると大変苦しくなってくる。警戒して進行している状況である。
		輸送用機械器具製造業（営業担当）	・年末までは生産量も当初計画より増産していくがその後は当初の計画並みに戻る。
		建設業（従業員）	・見積案件も少なく、これといった物件が見当たらない。
		その他サービス業〔設計事務所〕（代表取締役）	・市町村の12月補正予算の状況も、議決前に公表されており、コンサルタントへの調査、計画、設計業務は少ない。また、入札ではなく企画提案による業者決定が多くなっており、東京等に本店のある規模の大きい事業所が採用されるケースが多い。地場のコンサルタントは受注が難しいため、景気がより悪化する可能性が高い。

分野	景気の先行き判断	業種・職種	景気の先行きに対する判断理由
		その他サービス業〔物品リース〕(支社長)	・期末に近づく企業が多く、設備投資が少なくなる時期である。次年度の予算作成のため問い合わせを受けることも多い。更新よりも契約延長の問い合わせが多い。次年度は電気設備や空調機器の補助金を活用したファイナンス契約の案件が多数控えているが、実際に投資するかは不明である。過重労働のニュースの関連で時間外労働等の労務管理が徹底されてきた客もある。総労働時間短縮の為に機械化、効率化などの効果があるかもしれない。派遣社員や正社員の雇用は増加する。
	x	建設業(社員)	・民間工事の見積依頼の少なさや、官公庁の発注状況の少なさを考えれば不安しかない。国の補正予算は確保されたが地方までは回ってこず、下請でもあればしのげるが期待できそうにない。
雇用 関連 (九州)		-	-
		人材派遣会社(社員)	・残業抑制等に向けた企業の動きの中で人材派遣需要が高まる。
		人材派遣会社(社員)	・年度末の需要が出てくる時期である。また市内では国内外からの旅行者を見かける機会が多くなった。接客業は、慢性的に人手不足が続いており、問い合わせも多い。
		人材派遣会社(社員)	・年度内は堅調に推移する。
		職業安定所(職員)	・新規求人数は、前月が単月で過去最高となり、今月は前月比でマイナスとなったものの、前年同月比はプラスで推移しており、今後もこの傾向は続く。特に製造業がプラスで推移していることから、雇用環境は堅調のままとなる。
		民間職業紹介機関(社員)	・年末年始、年度末に向けて事務の問い合わせが微増している。
		民間職業紹介機関(支店長)	・12月以降の求人数も、年末需要による増加はあるものの、上向きである。正社員需要に引きずられ派遣社員の需要もやや増加傾向である。
		人材派遣会社(社員)	・年末年始に入り派遣自体の動きが停滞する時期で、良くなるころまでは盛り返せない。
		求人情報誌製作会社(編集者)	・同業大手による競争は厳しくなる一方で、特に価格戦略に陥っているため付加価値はさらに低迷する。
		新聞社〔求人広告〕(社員)	・年末年始に入り、景気が上向くことに期待したいが、野菜高騰等で一般消費者にも買い控えの傾向が出ている。一方で、求人募集等の広告掲載は若干ではあるが好調である。プラス要素とマイナス要素の両面から大きくは変わらない。
		職業安定所(所長)	・前月と比較して有効求人倍率は減少したものの、有効求人倍率の高い状況は当面変わらない。
		職業安定所(職員)	・被災した店舗等の復旧再開に伴い、一時的に小売業の求人が増加したものであり、全体的には伸びが鈍化している。
		職業安定所(職業紹介)	・今後も有効求人倍率が高い水準で推移する。
		学校〔大学〕(就職支援業務)	・一部の企業においては人材確保に苦慮しているが、景気そのものと現在の求人数の動きが直接関係があるとは明言できない。
		人材派遣会社(社員)	・新卒採用時期まで採用を手控える動きがある。
		新聞社〔求人広告〕(担当者)	・熊本地震から半年たち、観光客の動向が気になる。前年までアジアからの観光客でにぎわっていたが、地震以降明らかににぎやかさが減っている。当県の商業施設でも、客数は多いが、にぎやかさが無くなってきた。
		学校〔専門学校〕(就職担当)	・米国大統領の交代によるTPPの問題が影響する。
	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	景気の先行き判断	業種・職種	景気の先行きに対する判断理由
家計 動向 関連 (沖縄)		-	-
		スーパー(販売企画)	・12月までは昨年のプレミアム付商品券の影響が出ると思われるが、2~3か月先の景気は、単価アップで昨年並みの客数が取れると予想できるため、やや良くなるとみられる。
		観光型ホテル(マーケティング担当)	・現段階の予約状況から推測できる今後2~3か月後の客室稼働率見込みは、今月よりさらに前年同月比でプラスとなる見込みである。

分野	景気の先行き判断	業種・職種	景気の先行きに対する判断理由
		ゴルフ場（経営者）	・2～3か月先も客単価は上がっており、入込の状況も微増になっているため、売上の先行きは良化するとみている。
		住宅販売会社（営業担当）	・今後の建築単価増を懸念して、早めの建築計画へと気持ちが移行しているように感じる。
		一般小売店〔菓子〕 百貨店（店舗企画）	・特に大きく影響する要素が見受けられない。 ・大きな伸びは期待できないものの、モチベーションであるお歳暮ギフトや年末年始の売り出しで、前年はクリアできるものと予測している。
		コンビニ（経営者）	・歳末のキャンペーンに期待して取り組んでいるが客の出足が鈍い。
		コンビニ（経営者）	・自社競合がしばらく続くとみられる。
		コンビニ（代表者）	・観光客の消費がモノからコトに推移しているのは実感しているが、今年以降も入域客数は安定して動き、県経済に大きな変動はないと考える。
		衣料品専門店（経営者）	・街に客が少ない状態が続いている。今月は、天候のせいも景気のせいも分からないが、まだ状態は良くはない。まだまだ様子見の状態である。
		乗用車販売店（経理担当）	・発売前の中価格帯の新型車にも好調に受注が入ってきている。高価格の大型SUVも動いている。
		その他専門店〔書籍〕（店長）	・年末年始の繁忙期に入るが、昨年から大きく変わる要因は見当たらない。
		住宅販売会社（代表取締役）	・工事受注に関しては順調に推移しているものの、下請協力会社の人員不足感が強い。受注契約や確認申請業務が想定通りに進まない、建築現場での業者のバッティングがあり工事着工がスムーズに運べないケースがある。
		その他飲食〔居酒屋〕（経営者）	・売上がなかなか上がらない分、内部努力でしのいでいるが、市場のつかみ方で店舗格差はもっと開いていく。
		通信会社（店長）	・競合他社への乗り換えが多く苦戦している。回復させる材料が見当たらないのでこの傾向が続くとみられる。
		観光名所（職員）	・国内客の個人旅行が、海外へ流れるなどして減少すると予測している。
		x	商店街（代表者）
企業 動向 関連 (沖縄)		-	-
		輸送業（代表者）	・公共工事の大型物件の端境期のなか、離島でリゾート関連の民間工事が動き出している。ただ、7月からの集中した台風以降、天候不順が続いており、その影響が出てきている。
		食料品製造業（総務）	・年末に向けての季節要因から今月よりは間違いなく良くなるとみられるが、季節要因を除けば変わらずというところである。
		窯業・土石製品製造業（経営者）	・特に大きな動向は無い。
		建設業（経営者）	・モデルハウスの来場組数や相談件数の引き合いが変わらない。
		輸送業（営業）	・現状判断での回答と同じく、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、現行従業員の待遇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。
		広告代理店（営業担当）	・県内企業の広告販促費は横ばいで推移している。この傾向はしばらく変わらないように感じている。
		コピーサービス業（営業担当）	・今後については全く見通しが立たない。
	x	-	-
雇用 関連 (沖縄)		求人情報誌製作会社（編集室）	・企業は正月明けより積極的に求人をする傾向が強く、5月ごろまで続くと思われる。
		求人情報誌製作会社（営業担当）	・年末にかけて繁忙期を迎える業種が多くなる。
		人材派遣会社（総務担当）	・年末繁忙期に向けた受注は例年並みで、新規増の依頼は少ない。

分野	景気の先行き判断	業種・職種	景気の先行きに対する判断理由
		学校〔専門学校〕（就職担当）	・新卒採用の求人はほぼ終息しているので、年末年始の動きは落ち着いているとみられる。
		学校〔大学〕（就職担当）	・10月以降、求人数が増えることを期待していたが、思ったよりも増えている感じがしない。したがって、一時的な年末、年始の経済効果はあるかと思うが、求人数に関する期待は薄くなってきたように感じられる。
		-	-
	x	-	-