

1. 景気の現状に対する判断理由等

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

1. 北海道（地域別調査機関：株式会社北海道二十一世紀総合研究所）

（-：回答が存在しない、*：主だった回答等が存在しない）

分野	景気の現状判断	業種・職種	判断の理由	追加説明及び具体的状況の説明
家計 動向 関連 (北海道)		-	-	-
		百貨店（役員）	単価の動き	・12月の歳末景気が後押しをしている。ただ、一時的な影響ではある。
		スーパー（役員）	単価の動き	・ここ数か月の客単価及び平均買上点数が大幅に向上しているわけではないが、3か月平均の数値を比較すると、現状、やや上向きに推移している。これから月末5日間の動向によっては数値が大きく変わってくることもあるが、例年、12月は買上点数が増加する分、売上も増加することになるため、来客数が前年並みに推移していることから、このままやや良い状態で推移する。
		衣料品専門店（経営者）	単価の動き	・12月に入り客の購買意欲が増大している。新年を迎える準備のための消費が拡大し、売上が増加している。高額商材も動いている。秋は台風による災害の後遺症で交通機関にも爪痕が残ったが、年末になり鉄道が復旧したこともプラスになっている。
		乗用車販売店（従業員）	来客数の動き	・冬季賞与が前年よりも多く支給され、電化製品の購入などの話を客からよく聞くようになった。
		旅行代理店（従業員）	お客様の様子	・冬季賞与が支給された中、お歳暮、クリスマスなどのギフトシーズンを迎えて消費が活発になっている。旅行の受注もようやく動き始めてきている。
		旅行代理店（従業員）	販売量の動き	・台風による被害を受けた影響で9～11月までは旅行の自粛ムードが続いていたが、客の動向や販売量をみると、12月に入ってから徐々に解けてきている。
		旅行代理店（従業員）	販売量の動き	・前年比が10%ほど良化している。また、このところ、旅行の相談件数も多い。
		タクシー運転手	販売量の動き	・天候不順の影響もあるが、タクシーの稼働が前年を上回る月が続いている。
		タクシー運転手	販売量の動き	・季節柄、売上の伸びる時期であるが、前年と比べても10%近く伸びているため、景気はやや良くなっている。
		通信会社（企画担当）	販売量の動き	・商材に対する信頼を得ることができていることもあり、個人需要、法人需要ともに、大都市、地方を問わず道内各地から想定以上の引き合いがみられ、販売量が計画を上回っている。
		美容室（経営者）	来客数の動き	・11月に来店しそびれた客が、12月になり一気に来店している。
		住宅販売会社（経営者）	お客様の様子	・金利安、円安、株高の影響で客の投資意欲が高まってきている。住宅関連などの景気もこれから段々と良くなっていくことになる。
		商店街（代表者）	お客様の様子	・ギフト需要の販売量、客単価とも数値が下がっている。自己購入の際の客単価も前年と比べて低い。
		商店街（代表者）	お客様の様子	・客の様子がいつもと変わらない。
		商店街（代表者）	来客数の動き	・12月に入り、初旬は例年並みであったが、中旬は高齢者を中心に昼間の客が増加したほか、夜間も忘年会などの客が例年以上にみられた。しかし、下旬は商店街の年末大売出しの抽選会場に来場する客がここ2～3年で最も少なかった。これらのことから、景気はやや悪い状態が継続している。
	商店街（代表者）	販売量の動き	・今年の北海道は大雪の影響で軒並み売上が低迷している。以前からもそうだが、大雪が降ると自宅の除雪や道路事情を考慮して客が外出を控える傾向がある。今年は必ずといっていいほど週末に悪天候となり、12月の繁忙期が大打撃を受けている。また、航空機の欠航が続いたことで観光客も大きく減っている。	
	商店街（代表者）	来客数の動き	・年末ではあるが、客が消費を控える動向がみられる。	

分野	景気の現状判断	業種・職種	判断の理由	追加説明及び具体的状況の説明
		一般小売店 〔酒〕（経営者）	お客様の様子	・客先の経営者と話す機会が多いが、総じて景気が良くない。客の稼働も少なく、客単価も上がっていないとの話である。12月という特殊な月であるが、年末の季節感が年々薄れてきており、当社の販売にも影響が出てきている。
		百貨店（売場主任）	来客数の動き	・外国人観光客による売上は前年をキープしたが、記録的な大雪の影響が複数回みられたことで、全体の来客数が大きく減少し、クリスマス、歳暮などのギフト商材の購買に影響を与えた。客単価も低下する傾向がみられ、バッグなどから雑貨へのシフトがみられた。天候の影響でアウターや靴の売上は伸張したが、主力の洋服全体にはマイナスとなった。
		百貨店（担当者）	来客数の動き	・来客数に改善傾向がみられない。
		百貨店（営業販売促進担当）	来客数の動き	・来客数の減少に加えて、例年にない大雪の影響を受けた。高額商材などの苦戦が続く中、雑貨などの売場も来客数減の影響を受けている。
		スーパー（企画担当）	販売量の動き	・野菜の価格高騰がやや落ち着いてきたとはいえ、いまだ続いている中で、客単価の総額があまり変わっていない状況から、魚、肉など、ほかの生鮮食品の買い控えの傾向がみえてくる。
		コンビニ（エリア担当）	お客様の様子	・今まで高齢客層に支持されていた大容量の焼酎や清酒が売れなくなってきている一方で、小容量の商材が売れる傾向がみられる。単価の高い商材も売れるようになってきているが、来店頻度の低下、販売量の減少がみられるため、総売上は減っている。
		衣料品専門店（店長）	来客数の動き	・3か月前と比べて来客数が増えていない。前年と比べても来客数が減っている。
		衣料品専門店（店長）	それ以外	・客単価が安定しており、スーツ、コートなどの定番商材の売上構成も変わらないが、今回の大雪で来客数が25%の大幅減となり、厳しい状況となった。
		家電量販店（店員）	来客数の動き	・12月後半になり来客数が増えており、にぎわっている。特に大型テレビは前年以上に売れている。
		乗用車販売店（従業員）	販売量の動き	・新型車効果がさほどみられない。
		自動車備品販売店（店長）	競争相手の様子	・売上は前年比100%を見込んでいるが、前々年比では90%にとどまっている。タイヤ販売市場も前年比で96%の見通しであり、回復の見込めない状況にある。
		その他専門店 〔ガソリンスタンド〕（経営者）	販売量の動き	・円安、原油価格の高騰により、製品価格が上昇しているものの、現状、影響はみられない。
		高級レストラン（経営者）	お客様の様子	・特別景気が上向きになるような材料はみられない。むしろ、北海道に限れば、今年は雪が多いこともあり、客の消費意欲に陰りがみえる。
		高級レストラン（スタッフ）	販売量の動き	・販売量は予測をやや落として、ぎりぎり前年並みとなった。企業の団体客が多少みられたが、個人客や家族連れのお客が伸びなかった。これだけ食材価格が高騰していれば、家庭の食費も厳しく、仕方がないとも感じる。クリスマスは悪天候のため、市外客のキャンセルが生じており、その分を穴埋めすることができなかった。
		観光型ホテル（スタッフ）	来客数の動き	・近隣アジアからの外国人観光客が低調であるが、減少分を国内からの個人客及びグループ旅行で補填する構図となった。
		タクシー運転手	来客数の動き	・12月中旬に当地において50年ぶりの大雪が降った影響で、道路が夜間遅くまで大渋滞となり、車が走れなかったことから、年末の稼ぎ時にタクシーの売上が上がり、前年を大きく下回った。電話での注文も殺到したが、タクシーの配車もできなかったため、電話配車の売上も前年を大きく下回った。
		タクシー運転手	来客数の動き	・外国人観光客の利用がやや好調だが、国内旅行客の利用がやや減少した。
		通信会社（社員）	お客様の様子	・集客は横ばい状態で推移している。ただ、前年よりは減少しており、販売量も前年を割り込んでいる。
		観光名所（従業員）	来客数の動き	・前年と比較可能な月初めの10日間の利用客数が前年比で約105%であったことから、引き続き好調に推移している。

分野	景気の現状判断	業種・職種	判断の理由	追加説明及び具体的状況の説明
		美容室（経営者）	来客数の動き	・12月はどか雪が2回もあり、記録的な大雪となったため、客足が止まり、その分だけ来客数が減っている。しかし、一時的な現象であるため、景気が下向きになっているとはいえない。
		美容室（経営者）	単価の動き	・特殊事情により来客数が減少しているが、客1人当たりの単価は変わっておらず、12月という季節的なにぎわいも感じられる。
		住宅販売会社（経営者）	お客様の様子	・分譲マンションの購入を急ぐ客が少ない。その一方で買い控えしている客もみられず、方向感に乏しい状態にある。
		一般小売店〔土産〕（経営者）	来客数の動き	・12月は2度の大雪で交通が混乱し、このことが売上に大きく影響した。
		百貨店（販売促進担当）	来客数の動き	・依然として来客数の減少が続いている。歴史的な荒天の影響で主要交通網の混乱などもあり、市内景況感が冷え込んでいる。
		スーパー（店長）	販売量の動き	・来客数の落ち込みがそのまま販売点数や売上の減少につながっている。12月ということを考えれば、3か月前と比較して突出した売上でなければならぬが、段々と平月との差が小さくなってきている。
		スーパー（店長）	来客数の動き	・前月から徐々に来客数が減少している傾向がみられる。特に衣料品の動向が悪い。
		スーパー（店長）	来客数の動き	・50年ぶりの大雪の影響が大きい。道路状況が悪く、交通渋滞もみられたことが、来客数減少の要因となっている。また、利便性の良い駅前立地店舗など、競争店の影響も若干みられる。
		コンビニ（オーナー）	来客数の動き	・12月の売上は前年比94%であった。おせちの予約は安い商材にシフトする人が多く、予約金額は前年から10%のダウンとなった。クリスマスケーキは予約数が前年から19%のダウンとなった。
		乗用車販売店（従業員）	販売量の動き	・北海道という土地柄、冬を迎えて客の出控えということも考えられるが、会社全体でみても、店全体でみても車の販売台数が相当下火になってきている。新型車効果も少しずつ薄れている。
		その他専門店〔医薬品〕（経営者）	お客様の様子	・購買層の二極化が感じられ、健康関連産業としてやや危機感を抱いている。購買客層の高齢化を考えると決して楽観できない状況にある。
		高級レストラン（スタッフ）	来客数の動き	・前月に続き、予約団体客が前年を上回ったものの、割合の大きな個人客は前年を大幅に下回った。ランチの時間帯に満席になることもあまりなかった。また、季節的に外国人が目立つようになってきている。
		高級レストラン（スタッフ）	来客数の動き	・景気回復がみられない中、先行き不安が増してきており、消費行動が停滞気味になっている。
		旅行代理店（従業員）	来客数の動き	・11月からの降雪の影響により農業関係者の収穫に影響が出ている。また、12月は大雪による航空機欠航が多発しており、観光、ビジネスともに伸びがみられない。
		旅行代理店（従業員）	来客数の動き	・来客数も少ないが、実際の販売額も前年と比較すると7割程度にとどまっている。鉄道が12月22日まで運休していた影響もあるが、それを差し引いても悪い状態である。
		タクシー運転手	お客様の様子	・当業界は季節に左右されやすい業界であり、12月に入り積雪がない状況の中で、客の動きがみられない。観光客が激減している時期と重なっているため、3か月前と比較すると1.5%～2%弱の落ち込みであり、金額にすると1千万円以上の落ち込みである。今の状況が年明けまで長引けば、年度末には厳しい状況になりそうだ。
		その他サービスの動向を把握できる者〔フェリー〕（従業員）	来客数の動き	・例年と同様に冬型の気候の影響で、フェリーの欠航日数が増加している。
	×	コンビニ（エリア担当）	来客数の動き	・年末セールでの客の反応は良かったが、それ以外では売上、来客数の減少が継続している。不漁の影響で客がお金を使わない状況が継続している。
	×	観光型ホテル（役員）	来客数の動き	・外国人観光客、特に台湾からの団体客の減少が目立ち、全体の来客数が減少している。
	×	タクシー運転手	販売量の動き	・今年度に入り、運送収入は微減状態で推移していたが、ここにきて大幅に下がり始めた。
企業		-	-	-

分野	景気の現状判断	業種・職種	判断の理由	追加説明及び具体的状況の説明
動向 関連 (北海道)		金融業(従業員)	取引先の様子	・個人消費は雇用、所得環境の改善を背景に底堅く推移している。住宅投資も低金利によって堅調に推移している。台風などの天候不順による農水産物の高騰に伴う食料品製造業の収益悪化や宿泊業の予約キャンセルなど、負の側面もみられるが、一方で災害復旧工事の執行によって建設関連業種で業況が改善している。総じてみれば道内景気は緩やかな改善傾向にある。
		その他サービス業[建設機械リース](支店長)	取引先の様子	・台風被害の復旧工事の発注があり、多忙なユーザーが多い。
		食料品製造業(従業員)	受注量や販売量の動き	・受注状況は3か月前と比べて特に変化なく推移している。
		建設業(従業員)	取引先の様子	・地方の大型総合病院で風邪などの季節的な病気による外来患者数が減少しており、医業収入が減少している。
		輸送業(支店長)	受注量や販売量の動き	・この時期としてはまずまずの取扱量となり、売上増が見込まれるが、大雪の影響により、トラックの回転率を上げるために高速利用を自費で賄うなど、利益面では苦戦が続いており、3か月前と変わらない状況にある。
		輸送業(営業担当)	取引先の様子	・8月の台風以降、大きな台風の影響もなく、物流は順調に動いている。農作物不作の影響も年内は顕在化しておらず、ほかの貨物も例年とほぼ変わらず年末需要にあわせて動いている。
		通信業(営業担当)	取引先の様子	・取引先の業績、現況から、景気のやや良い状況が継続している。
		司法書士	取引先の様子	・3か月前は若干回復傾向にあると判断していたが、それ以後については不動産取引や建物建築などに大きな変化がみられず、低水準のまま推移している。
		司法書士	取引先の様子	・今年は台風の直撃による被害で、物流や農作物などに甚大な被害が発生した。野菜などの食品が大幅に値上がりしたことが消費行動などにも少なからず影響しており、高額な買物となる不動産や土地の購入や建物の新築などに積極的に投資する状況とはなっていない。
		コピーサービス業(従業員)	受注価格や販売価格の動き	・例年であれば12月決算の客先において、期末での物品購入が結構みられるが、今年は購入をかなり抑えている傾向がうかがえる。
		その他サービス業[建設機械レンタル](総務担当)	受注量や販売量の動き	・売上は前年をクリアしているが、大きな伸びではない。
		その他非製造業[鋼材卸売](役員)	受注量や販売量の動き	・客先の鉄骨加工量が順調に推移していることで、当社の販売量も安定している。
		家具製造業(経営者)	受注量や販売量の動き	・天候不順の影響により客の動きが低調に推移している。また、地元では大型百貨店撤退の影響を受けて、全体的に消費マインドが落ちている。
		×	食料品製造業(従業員)	受注量や販売量の動き
雇用 関連 (北海道)		人材派遣会社(社員)	求人数の動き	・事務系の派遣依頼が増加しているほか、販売促進に関連する派遣需要も旺盛である。求人のニーズも高まっており、特に営業、経理、IT関連で要望が強い。景気回復により企業の業績が上向き、採用を積極的に行っているためとみられる。ただ、登録者数が横ばいで推移しており、すべての求人に対して紹介ができていない状況にある。
		求人情報誌制作会社(編集者)	雇用形態の様子	・新卒の内定率が高いが、中小企業まで人材が行き渡っていないためか、ここきて正社員の中途採用意欲が高まってきている。また、飲食店やコンビニ、スーパーなどのアルバイト、パートも前年より求人が増えている。
		新聞社[求人広告](担当者)	それ以外	・3か月前は台風の影響を受けて景気後退の状況にあったが、台風被害からの復旧作業がやや前進したこともあり、消費者のマインドが上向いてきており、それに伴って雇用情勢も上向いてきている。

分野	景気の現状判断	業種・職種	判断の理由	追加説明及び具体的状況の説明
		求人情報誌製作会社（編集者）	求人数の動き	・9月以降、台風被害の影響が続いていたが、ここに来て鉄道の復旧に加えて、道路開通にも目途がついたこともあり、次年度への期待が膨らんできている。求人数の減少にも歯止めがかかってきている。
		求人情報誌製作会社（編集者）	求職者数の動き	・少子高齢化や若年層の市外流出が続く中、飲食、アパレルなどの新規事業所の開設が増加していることから、どの企業においてもサービスを維持していく上での人材が不足している状態が続いている。
		職業安定所（職員）	求人数の動き	・有効求人倍率が6年9か月連続で前年を上回る中で、新規求人数が前年から0.2%減少している。また、月間有効求人数が前年から0.8%の増加と大きな変動がみられないことから、新規求職者数及び月間有効求職者の減少傾向が続いている。
		職業安定所（職員）	求人数の動き	・月間有効求人数が前年比マイナス8.7%と4か月連続で前年を下回り、有効求人倍率も3か月連続で前年を下回った。ただ、有効求人倍率が1倍を超えていることから、雇用情勢は引き続き改善している。
		職業安定所（職員）	求人数の動き	・月間有効求職者数が増加しているものの、月間有効求人数が前年を大きく上回っていることから、有効求人倍率が1倍を超える状況が続いている。
		職業安定所（職員）	周辺企業の様子	・北海道新幹線開業後、当地の観光業は好調だが、冬場の弱さを克服するまでには至っていない。
		学校〔大学〕（就職担当）	求人数の動き	・道内のどの企業も新卒採用枠を充足していないにもかかわらず、未内定学生の動きの悪さから、採用活動を断念し、翌年3月から始まる現3年生の採用活動にシフトする傾向が多くみられる。この状況が続くと未内定のまま卒業を迎える学生が続出することになり、今後の混乱が懸念される。
	x	-	-	-

2. 東北（地域別調査機関：公益財団法人東北活性化研究センター）

（-：回答が存在しない、*：主だった回答等が存在しない）

分野	景気の現状判断	業種・職種	判断の理由	追加説明及び具体的状況の説明
家計動向関連 (東北)		一般小売店〔寝具〕（経営者）	販売量の動き	・復興住宅に移住する顧客の、カーテンなどのインテリアや付属する寝具などの需要が増えている。
		タクシー運転手	販売量の動き	・売上に変化はなく、毎日同様な成績である。周囲にも悪いという者はいないため、景気は良い状態である。
		商店街（代表者）	お客様の様子	・不況という暗い印象があるが、現在の状態は不況ではあるものの、明るい不況といえるのではないかと。必要なものは買い、不要なものは買わないという、消費者が自分の身の丈にあった生活スタイルを確立しているように見受けられる。
		一般小売店〔医薬品〕（経営者）	販売量の動き	・売上は前年比103.8%であり、プレミアム付商品券があった前年と比較しても、同程度で推移している。また、客の様子や販売量からは、買い渋りはなく必要なものはしっかりと買っている様子が見える。
		百貨店（営業担当）	販売量の動き	・全体の基調は大きく変わらないが、宝飾、時計、ブランド品などの高額商材に動きが出てきている。初売の高額福袋の問い合わせも前年に比べ多くなっており、消費マインドは上がってきている。一方で、婦人服についてはまだ回復の兆しがみられない。お歳暮商戦は全体的に前年並みで推移している。
		百貨店（買付担当）	単価の動き	・衣料、肌着、靴などの冬物の動きがまずまずである。厳しかった衣料であるが、セール前にもかかわらず動いている。
		百貨店（売場担当）	来客数の動き	・今月はイベント、新規催事などが功を奏して売上が増加している。また、冬物が11月の苦戦から盛り返してきている影響もある。
		スーパー（総務担当）	単価の動き	・客単価と買上点数が伸びている。来客数と1品単価もわずかながら伸びているため、全体的に売上は好調である。
		コンビニ（経営者）	販売量の動き	・店に対する客の認知度が少しずつ進んでいる様子であり、このことで土日の売上が伸びてきている。また、話題性のある商品やデザート系の商品は、多少単価が高くても売行きが好調である。
			乗用車販売店（経営者）	販売量の動き

分野	景気の現状判断	業種・職種	判断の理由	追加説明及び具体的状況の説明
		乗用車販売店 (経営者)	販売量の動き	・中旬以降から販売量に若干の動きが出てきている。
		乗用車販売店 (経営者)	来客数の動き	・新型車発表により、来客数が増加している。
		乗用車販売店 (従業員)	販売量の動き	・新型車効果のため、3か月前よりも販売量が伸びている。
		住関連専門店 (経営者)	販売量の動き	・受注生産品の納品があるため、3か月前と比べて販売量は増えている。
		その他専門店 [酒](経営者)	お客様の様子	・ここ数か月の消費動向からお歳暮ギフトの動きを心配していたが、例年以上にスタートが早い。販売量にあまり変化はないが、単価が軒並み下がったお中元と比べて、お歳暮は単価が予想以上に上がっている。お中元の時期に比べると、消費者に少しばかりの余裕が出てきている。
		その他専門店 [ガソリンスタンド](営業担当)	販売量の動き	・本格的な寒さが到来したことで、冬物商材の動きが良くなり、その相乗効果で販売量が増加傾向にある。
		高級レストラン (支配人)	販売量の動き	・レストランの予約状況や年末商品の販売量が伸びており、3か月前の前年同月比でも大きく飛躍した月である。
		一般レストラン (経営者)	来客数の動き	・12月は忘年会もあり、3か月前と比較すればやや良くなっている。
		観光型ホテル (スタッフ)	来客数の動き	・12月の来客数は前年を上回っている。
		都市型ホテル (スタッフ)	お客様の様子	・雪が多くないため人が多く出歩いており、ホテルも良く利用されている。大きなイベントはないものの、様々な理由で当地域に来る客が多い。また、ボーナスが出たことで、一般宴会などにおいて、客の財布のひもが若干緩んでいる。
		都市型ホテル (スタッフ)	来客数の動き	・忘年会シーズンも終盤であるが、前年に比べて宴席数、来客数共に伸びており、レストランで行ったクリスマスディナーも前年を上回ることができている。
		都市型ホテル (スタッフ)	それ以外	・数か月前より好調に推移している予約受注は、今月も上向きである。フリー客の獲得が下降気味であるものの、それ以上に先の受注状況が好転し続けているため、前月に引き続き改善傾向にある。
		都市型ホテル (スタッフ)	お客様の様子	・個人消費の需要が増えて、高単価なものが売れている。
		通信会社(営業担当)	お客様の様子	・上場会社においては、賞与が前年と同様もしくは多く支給されたという声が多い。また、忘年会も盛んに行なわれており、景気に多少の上向き感がある。ただし、中小企業は相変わらず人手不足と後継者不足の悩みを抱えている。
		通信会社(営業担当)	お客様の様子	・広告展開に力を入れた結果、12月に入ってようやく、その効果が表れて新規の加入者が増加している。他社への乗換えにも歯止めがかかり、解約者も減少したため、久しぶりに加入者数は純増となっている。
		観光名所(職員)	来客数の動き	・降雪が少ないため道路の路面状況も圧雪や凍結が少なく良好であること、月後半に三連休があったことなどにより、開催中のイベントへの来客数は好調である。
		遊園地(経営者)	来客数の動き	・今月は比較的暖かな天候が続き、さらにクリスマスシーズンの3連休もあって例年よりも好調に推移している。特に中高生のカップルやグループが目立っている。
		商店街(代表者)	来客数の動き	・天候が温暖であり雪も降らないことから、中心市街地に客が集まっている。そのため、飲食関係はまずまずであるが、衣料品などの物販は厳しい状態が続いている。ただし、中旬以降は徐々に明るい兆しがみえ始めている。
		商店街(代表者)	来客数の動き	・年末になってもにぎわいが無い。年末に連休があると商店街には逆風となる。
		一般小売店[書籍](経営者)	販売量の動き	・賞与が支給されて若干の動きは出ているが、長続きしていない。また、客単価に変化がないため、景気については引き続き厳しい状況である。

分野	景気の現状判断	業種・職種	判断の理由	追加説明及び具体的状況の説明
		一般小売店〔医薬品〕（経営者）	販売量の動き	・12月の来客数は、震災以降の6年間で最も少ない。しかし、客単価が上昇しているため、売上は例年をやや下回る程度となっている。店頭での客の様子は普通であり、不景気時特有の強い節約志向はみられていない。横ばいか、やや明るさを感じさせる状況である。
		一般小売店〔カメラ〕（店長）	販売量の動き	・販売量は横ばいで推移しているが、高額商材の動きが鈍く、売上が伸びない状態が続いている。
		百貨店（売場主任）	来客数の動き	・12月に入り、ボーナス商戦やギフト商戦を含めた来客数が激減している。ボーナスサンデーの盛り上がりもなく、クリスマスギフトでは来客数が多少集中したものの、慎重な購買姿勢と相まって単価も低下している。
		百貨店（企画担当）	来客数の動き	・今年のクリスマスシーズンは3連休のため、来客数は好調であった。しかし、月初からの動きでは前年割れが続いている。売上は来客数に比例しているため、厳しい状況に変わりない。
		百貨店（経営者）	単価の動き	・単価は前年からの微減傾向が続いている。来客数は微増しているが、期待していたお歳暮、クリスマス商戦でも不要不買の流れは変わらず、単価は低下している。また、インポート商品については値下げもあり、大幅に単価が低下している。
		スーパー（経営者）	来客数の動き	・既存店の来客数が微減傾向にあるものの、野菜の価格高騰により単価は微増している。
		スーパー（経営者）	単価の動き	・12月は1品単価、買上点数、来客数共に、ほぼ前年並みであり、売上も横ばいで推移している。株価の高値が続いており、個人消費にやさしい影響が出ているように見受けられる。
		スーパー（店長）	販売量の動き	・直近の営業数値は11月後半からやや悪い状態が続いている。また、12月も曜日の並びが悪いため、前年実績を下回っている。
		スーパー（営業担当）	来客数の動き	・クリスマス商戦は曜日が週末に並んだため好調であるが、通常来の客数の動きは価格に左右されている。景気への不安感からか客は価格に敏感であり、安い価格の店を選んで買い回りをしている。
		スーパー（営業担当）	お客様の様子	・12月に入り、ボーナスサンデーやクリスマスなどの販促策を仕掛けているが、前期の実績を確保するのが精一杯の状況である。
		コンビニ（経営者）	単価の動き	・売上が前年比106%と好調に推移しているが、商品廃棄額も増加しているため、利益率は変わらない。
		コンビニ（エリア担当）	来客数の動き	・競争環境が一層激しさを増していることにより、来客数が前年を2%下回っている。
		コンビニ（店長）	単価の動き	・ここ数か月の動きをみても、安ければ何でも良いというデフレ感はない。そのかわりに消費者の高齢化に伴い購入量が減少となっているものの、景気が減退しているという印象はない。
		衣料品専門店（経営者）	単価の動き	・前年よりも早めにセールを実施したことで、フリー客の来客数が増えている。しかし、ニットやバッグ類など単価の低い商品が中心に売れているため、売上は横ばいである。
		衣料品専門店（経営者）	販売量の動き	・お歳暮商戦は前年を上回る成績で推移している。
		衣料品専門店（経営者）	販売量の動き	・冬物の準備で、11月末までは商品の動きがあったが、12月に入ってからは動きがない。
		家電量販店（店長）	来客数の動き	・年末需要で来客数は伸びてきているものの、例年並みである。
		乗用車販売店（従業員）	来客数の動き	・ボーナスシーズンにもかかわらず、土日の来客数が通常の月と変わらない。
		住関連専門店（経営者）	販売量の動き	・大型商品の売行きはあまり良くないが、小物の商品が順調に売行きを伸ばしている。そのため、売上の伸びは通常の月と変わらず推移している。
		その他専門店〔靴〕（従業員）	販売量の動き	・婦人向け商品の動きが悪い。客はセールになるのを待っている。
		その他専門店〔白衣・ユニフォーム〕（営業担当）	販売量の動き	・マーケット的に非常に厳しく、相変わらず低価格での客の奪い合いが続いている。さらに、ネットによる購入も加わり、店舗販売はもはや期待できない状況である。

分野	景気の現状判断	業種・職種	判断の理由	追加説明及び具体的状況の説明
		その他専門店 [ガソリンスタンド] (営業担当)	単価の動き	・暖冬であった前年と比較して、販売量は増加している。しかし、最近の仕入価格の値上がり分が末端価格に転嫁できていないため、収益面では減少している。また、新炭系の業者の廃業が散見されており、後継者の不在と設備の老朽化で供給側の減少が続いている。さらに、暖房用に石油系の燃料を使用する人が減ってきたことで、需要減が続いており、経営が厳しくなってきた。
		その他小売 [ショッピングセンター] (統括)	お客様の様子	・前年と比較して、月の前半の客の動きは不調であったが、クリスマス前後から好転している。
		一般レストラン (経営者)	単価の動き	・客単価は若干上がっているものの、来客数が減少しているため、全体としてはあまり変わらない。
		一般レストラン (経営者)	来客数の動き	・以前であれば、クリスマス商戦ではランチを中心に主婦層の来客数が増加したが、今年はそのような来客数はかなり少なくなっている。また、使用する金額も少なく、レストラン離れが進んでいる様子がひしひしと伝わっている。
		一般レストラン (経営者)	お客様の様子	・年末の慌たしさは例年並みであり、大きな変化はみられていない。
		観光型旅館 (経営者)	来客数の動き	・客の動きは例年並みに推移しているものの、景気が上向いているとまではいえない。
		旅行代理店 (経営者)	販売量の動き	・個人旅行の販売量が前月と比べても思わしくない。ただし、ここ3か月の動きとしては変わらない。前年はふるさと旅行券があったので、それを差し引いて考えなければならない。
		旅行代理店 (店長)	販売量の動き	・販売量が好転するような要因がない。
		旅行代理店 (従業員)	お客様の様子	・個人客の受注状況は、国内旅行、海外旅行共に上向きつつある。ただし、年未年始にかかわる受注であり、3か月前と比較して全体的に良くなっているとは必ずしもいえない。
		通信会社 (営業担当)	お客様の様子	・一部の企業では売上が伸びているものの、全体的な底上げにはつながっていないため、景気は向上していない。
		通信会社 (営業担当)	お客様の様子	・顧客の設備投資意欲に変化がみられない。
		通信会社 (営業担当)	お客様の様子	・客から景気の良い話を聞くことができない。
		観光名所 (職員)	来客数の動き	・来客数は増加しているが、多数を占めるインパウンド客に対して何が売れるのかがはっきりとわかっていない。そのため、せっかく伸びた来客数が売上増につながっていない。
		その他住宅 [リフォーム] (従業員)	販売量の動き	・断熱窓と塗装工事が増えたことにより、供給高は前年実績を上回っている。
		商店街 (代表者)	販売量の動き	・年末のこの時期になっても、今一つお歳暮商戦に盛り上がりが見られていない。かつての美容室関連の店舗が、新規ジャンルとなる商品販売サービス店として開店するなど、小売業界も変化している。また、飲食店では全国チェーンが新規開店するなど競争が激化しており、その影響は、既存店の客単価の下落となって表れている。
		商店街 (代表者)	お客様の様子	・12月に商店街で恒例の歳末大抽選会を実施したものの、抽選回数が例年を下回っている。このことから、景気の回復感は見られていない。
		一般小売店 [医薬品] (経営者)	販売量の動き	・インフルエンザや風邪が流行しているが、マスク、うがい薬などの風邪関連商品の需要が非常に少ないという不思議な現象が起きている。
		百貨店 (総務担当)	来客数の動き	・クリスマスプレゼント目的の来客数が落ち込んでいる。
		スーパー (店長)	来客数の動き	・10月に前年比104%であった売上が、12月は前年を下回っている。少しずつではあるものの、景気は悪くなってきた。
		スーパー (店長)	来客数の動き	・今月は週末に暴風雨が多く、来客数に大きな影響を与えている。
		コンビニ (エリア担当)	お客様の様子	・消費者は必要以上に買わず、使う金額も小額である。

分野	景気の現状判断	業種・職種	判断の理由	追加説明及び具体的状況の説明
		コンビニ（エリア担当）	来客数の動き	・天候や競争環境が来客数の減少に影響を与えている。
		コンビニ（エリア担当）	来客数の動き	・前年と比較して、来客数が減少傾向にある。
		コンビニ（エリア担当）	来客数の動き	・前年と比較しても客の購買意識が低く、目的買いの客が多い。また、社会現象となるような流行も少なく、関連商材の売上も悪い。
		コンビニ（店長）	競争相手の様子	・クリスマス商戦は、なんと前年並みの数字となっている。雪による影響は例年通りであるが、競合店の影響により売上が徐々に落ちている。光熱費の高騰に加えて除雪代の支払が始まり、厳しい状態となっている。
		衣料品専門店（経営者）	販売量の動き	・秋冬物もピークを過ぎており、周囲の店舗ではセールに突入している。当店ではセールをしていないため動きは鈍いが、本当に欲しい物は高くても買うという、価格よりも品質重視の購買姿勢が少しずつ戻ってきているように見受けられる。
		衣料品専門店（店長）	来客数の動き	・普段スーツを購入しない客層の動きは例年どおりであるが、客層の中心となる30～50歳代のビジネスマンが、大きく出遅れている。バーゲンを待っているのか、買い控えているのかは判断できないが、来客数が前年に追いついていない。
		衣料品専門店（店長）	お客様の様子	・秋冬商材の立ち上がりは、目的買いをする層を中心として高単価商材に動きがみられ、好調に推移している。しかし、平年より高い気温と雪の少なさからか、単価が稼げるアウターコートの動きが不安定である。
		衣料品専門店（店長）	来客数の動き	・例年であれば歳末バーゲンでにぎわう時期であるが、今年は初売りまで待っているのか、来客数が非常に少ない状態である。
		衣料品専門店（総務担当）	販売量の動き	・季節商材の売上、買上点数が悪い。
		住関連専門店（経営者）	来客数の動き	・来客数が減少しており、販売量や売上の確保につながらない状況である。
		その他専門店【酒】（経営者）	販売量の動き	・純米酒以上の商品は堅調であるが、その他の商品の動きが悪い。地元以外の動きも同様である。
		その他専門店【食品】（経営者）	来客数の動き	・お歳暮シーズンの最盛期にもかかわらず、来客数が伸びていない。仕入価格の高騰による値上げも一因であるが、あまりにも来客数が少なく、むしろ減少傾向にある。
		一般レストラン（経営者）	単価の動き	・前年と比較して、高額なコース料理が全く注文されていない。全体的にコース料理の単価が低下しており、それに伴って売上也減少している。
		観光型旅館（スタッフ）	単価の動き	・締切り間際の安いプランや、館内特典付きプランに変更する客が多くなっている。
		都市型ホテル（スタッフ）	販売量の動き	・宿泊、レストランなどは、個人客の利用が順調である。しかし、宴会における法人団体の予約件数は前年割れが続いている。
		旅行代理店（店長）	お客様の様子	・取引先からの問い合わせや、国内団体旅行の手配依頼の件数が減っている。各取引先店舗のカウンターを見ても、客が待っている姿を見かけない。
		美容室（経営者）	お客様の様子	・依然として、再来店率の前年割れが続いている。また、客は割安感を求めているのか、初売りの割増商品券の予約が増えている。
		その他サービス【自動車整備業】（経営者）	それ以外	・石油製品の急激な値上がりにより、経費が増大している。
		住宅販売会社（経営者）	それ以外	・ロードサイド店舗の不動産検索依頼が全く無くなっている。また、一般物件の受注予定も目途が立っていない。
	×	スーパー（経営者）	お客様の様子	・競合店のオープン、ガソリン価格の高騰、デフレなど、厳しい状況が続いている。
	×	コンビニ（経営者）	来客数の動き	・今月に入ってから、来客数の動きがかなり鈍くなっている。また、支払に古い紙幣や記念硬貨が使われていることが気がかりである。景気が悪くなっているのではないかと。
	×	高級レストラン（経営者）	来客数の動き	・売上、来客数共に非常に悪い。同業者に聞いても良い話はなく、非常に厳しい状態である。

分野	景気の現状判断	業種・職種	判断の理由	追加説明及び具体的状況の説明
	×	タクシー運転手	お客様の様子	・年末の出費を控えて、消費者はタクシーを使わずに極力歩くようにしている。タクシー業界は大変厳しい状況である。
	×	競艇場（職員）	来客数の動き	・3か月前と比較して単価は上昇しているが、来客数が大幅に減少している。
	×	美容室（経営者）	来客数の動き	・客層に年配者が多いため、冬は客の出足が鈍ってしまう。
企業 動向 関連 (東北)		*	*	*
		電気機械器具製造業（企画担当）	受注価格や販売価格の動き	・半導体製品を中心とした電子部品全般の価格が少しずつ上昇傾向にあり、それが業績に反映されつつある。
		経営コンサルタント	取引先の様子	・年末に向けて消費が活発化している。
		農林水産業（従業者）	受注価格や販売価格の動き	・ふじりんごの農協出荷分の精算書が届いたが、販売単価は前年並みである。
		農林水産業（従業者）	受注量や販売量の動き	・直売所の売上は前年より伸びている。ただし、燃料費、資材費の上昇が収益を圧迫している。
		食料品製造業（経営者）	受注量や販売量の動き	・前年はおせち商材が早く売り切れるなど、売り逃しがあったが、今年は、お歳暮、おせち共に販売量が前年を下回っている。
		食料品製造業（営業担当）	受注量や販売量の動き	・販売量は辛うじて前年比100%となっているが、前月の大幅減を考えれば、数字はもっと良くなってもおかしくないはずである。そのため厳しい状況に変化はない。
		木材木製品製造業（経営者）	受注価格や販売価格の動き	・住宅関連の需要がそれなりに活発であるが、価格競争により収益の改善が進んでいない。
		出版・印刷・同関連産業（経理担当）	受注量や販売量の動き	・3か月前や前年同時期と比較しても、受注量は同程度で推移している。
		一般機械器具製造業（経営者）	受注量や販売量の動き	・国内受注量はおおむね堅調に推移しているが、海外の受注量が伸びていない。
		電気機械器具製造業（営業担当）	取引先の様子	・取引先の中小企業では、受注量が多い状態が続いている。
		建設業（経営者）	受注量や販売量の動き	・天候により延期になっている工事があるものの、全体として景気に影響を与えるほどではない。
		建設業（従業者）	受注量や販売量の動き	・大型の公共工事の発注が、前倒し及び平準化されており、3か月前と比較して大きな変化はない。
		建設業（企画担当）	受注価格や販売価格の動き	・手持ち工事の繁忙度の高い状態が続いている。
		輸送業（経営者）	受注量や販売量の動き	・受注量は比較的順調に推移している。
		通信業（営業担当）	取引先の様子	・顧客のなかには同業他社へ乗換えるケースも出てきており、予断を許さない状況である。
		通信業（営業担当）	取引先の様子	・設備投資よりも経費削減に重きが置かれている。
		通信業（営業担当）	受注量や販売量の動き	・国内景気に変動がない。
		金融業（営業担当）	取引先の様子	・円安株高基調でマインドは改善してきているが、期待先行の様相が強く、様子見も続いている。
		金融業（広報担当）	それ以外	・9月の百貨店、スーパーの販売額は前年同月比3.4%減と7か月連続で減少している。また、同月の自動車販売台数は合計で前年同月比6.4%減と5か月連続の減少であり、個人消費の一部に弱さがみられている。
		広告代理店（経営者）	受注価格や販売価格の動き	・印刷物における年末物件の価格が、前年より低下している。そのため、3か月前の価格水準よりも下降気味である。
		司法書士	取引先の様子	・登記所における不動産登記の申請件数が、前年に比べて1割程度減少している。
		公認会計士	取引先の様子	・建設業は相変わらず好調である。小売業は利益を計上しているものの、前年比での売上は減少している。全体的に3か月前から変化はない。
		その他非製造業 〔食料品卸売業〕（経営者）	受注価格や販売価格の動き	・今年に入ってから、特売への比重が日増しに増大している。売上は前年比107%程度になるものの、粗利益は前年比約100%と価格競争が続いている。
		その他企業〔企画業〕（経営者）	受注量や販売量の動き	・取引先である食品の流通関係の会社からは、繁忙期にもかかわらず、売上が伸びていないと聞いている。

分野	景気の現状判断	業種・職種	判断の理由	追加説明及び具体的状況の説明
		食料品製造業（経営者）	受注量や販売量の動き	・旅行者の数が減少している。
		繊維工業（経営者）	受注量や販売量の動き	・店頭の売上が悪い。
		窯業・土石製品製造業（役員）	受注量や販売量の動き	・東北地域のなかでも地域間格差があるが、業界調査でも大半は悪くなると答えている。
		広告業協会（役員）	それ以外	・この1年間、広告業界は非常に厳しい状況にある。特にマスメディア媒体において、電波は前年並み、新聞は前年割れ、折込広告は2年連続で前年を下回っている。広告会社としては、イベントや地方創生など自治体発の事業に取り組みないと経営的にやっていけなくなってきた。
	x	*	*	*
雇用 関連 (東北)		人材派遣会社（社員）	求人数の動き	・年末調整業務の大口受注分だけで1千万円超を計上しており、3か月前と比べて格段に改善している。
		人材派遣会社（社員）	求人数の動き	・中途採用を計画している企業が多いなか、来期に向けて採用を検討している企業が増えている。特に東北は自動車関連産業における製造業のニーズが増えてきており、技術者系の募集案件が増えてきている。
		人材派遣会社（社員）	求人数の動き	・依然として、売手市場による採用難が継続している。採用手段において、人材派遣や人材紹介のニーズの高まりを実感している。
		職業安定所（職員）	周辺企業の様子	・人手不足の影響が、新規学卒者向けの求人数が増加しており、内定の割合も高い水準で推移している。
		人材派遣会社（社員）	それ以外	・12月に入り、数社から来春採用予定の大卒内定者から辞退が出ていると聞いている。この時期に内定辞退があるということは、学生の求職者に動きがあり、いまだに採用活動が続いているということではないか。
		人材派遣会社（社員）	求職者数の動き	・企業からの求人の依頼は増えているが、人手不足感が強く、マッチングが難航している。
		人材派遣会社（社員）	求人数の動き	・通常年末に顕在化する年始に向けての求人の動きが、今年は少ない。
		新聞社〔求人広告〕（担当者）	求人数の動き	・求人数の動きは多少良くなっているものの、求人広告や新聞、雑誌への出稿はあまりみられてない。人手不足の業種が限定されていること、首都圏に人材が取られていることから、反応が鈍い。このような傾向は東京オリンピックまで続くのではないか。
		新聞社〔求人広告〕（担当者）	求人数の動き	・新規求人数は建設業が堅調であるものの、その他はさんまや鮭の不漁などを背景に落ち込んでいる。
		職業安定所（職員）	それ以外	・有効求人倍率は前月を下回ったものの、前年同月比では上回っている。
		職業安定所（職員）	求職者数の動き	・有効求人倍率が1.7倍を超えており、バブル期に匹敵するほどになっている。これは求人が増加したこともあるが、求職者が減少していることも大きな要因である。
		職業安定所（職員）	求人数の動き	・11月は、新規求人数が前年同月比13.0%増加したものの、月間有効求人数は6か月連続で前年同月を下回っている。新規求人数が増加した要因も繁忙期による短期間の臨時求人であり、それを除けば状況として大きな変化はみられていない。
		職業安定所（職員）	求人数の動き	・新規求人数は前年同月比が7%強増加している。月間有効求人数も2か月連続して減少となったものの、減少幅は小さくなっている。また、新規求職者数、有効求職者数共に前年と比較して微減となっている。このため、有効求人倍率は5か月連続で1.2倍台となっており、景況感に大きな変化はない。
		職業安定所（職員）	求人数の動き	・有効求人数は前年と比較して増加傾向が続いているが、新規求人数は減少に転じており、景気が良くなっているという実感はない。
		職業安定所（職員）	求人数の動き	・有効求人数は依然として1.40倍を超える高水準で推移している。しかしながら、少子高齢化に伴う労働力人口減少の影響により、有効求職者数が更に減少していることが求人倍率の高水準の要因である。新規求人数や有効求人数には大きな変化はみられないことから、景気が改善されているという実感はない。
	職業安定所（職員）	求人数の動き	・前年同月と比較して、新規求人数は減少で推移している。ただし、減少分は緊急雇用対策関連の求人であり、全体的に人手不足感は強い。新規求人の多くは人手不足による更新求人であり、事業所新設などによる求人の動きは弱い。	

分野	景気の現状判断	業種・職種	判断の理由	追加説明及び具体的状況の説明
		民間職業紹介機関（職員）	求職者数の動き	・相変わらず介護関係の求人が目立っている。
		アウトソーシング企業（社員）	それ以外	・年間の売上が落ちてきている。
	x	-	-	-

3. 北関東（地域別調査機関：株式会社日本経済研究所）

（-：回答が存在しない、*：主だった回答等が存在しない）

分野	景気の現状判断	業種・職種	判断の理由	追加説明及び具体的状況の説明
家計 動向 関連 (北関東)		コンビニ（経営者）	単価の動き	・客1人当たりの買上点数が増えており、客単価もかなり上がってきているため、良くなっている。
		コンビニ（経営者）	それ以外	・今月はクリスマスのイベントがあったので、ケーキやチキン、アルコール類の販売が大きい。また、年末に向けて、弁当類が動いている。
		観光型ホテル（経営者）	来客数の動き	・年末年始へ向け、客が多くなる時期で良くなっている。
		その他サービス〔葬祭業〕（経営者）	お客様の様子	・見学や問い合わせ、葬儀の依頼が増えている。
		コンビニ（経営者）	販売量の動き	・お歳暮、クリスマス商材、そしておせちなど年末のイベント商材の売行きが良かったため、2～3か月前よりは、大分良いところである。
		住関連専門店（経営者）	単価の動き	・販売単価がわずかに上向いているものの、買上点数は変化していない。1人当たりの購買額は上昇傾向にあるように感じている。
		一般レストラン（経営者）	来客数の動き	・年度末なので、来客数が少しずつ増えている。
		一般レストラン（経営者）	販売量の動き	・前年落ち込んだ忘年会需要が、一昨年以前の水準に戻っている。新年会の予約受付状況も忘年会と同様の傾向にある。高額なクリスマスディナーの予約も多く入り、足元の景気はやや良くなっているように感じられる。
		観光型旅館（経営者）	販売量の動き	・今年の12月は曜日並びがよく、クリスマスが3連休となったため、販売が伸びている。製造業の業績も良いようで、忘年会も比較的好調である。今秋は前年のようなシルバーウィークはなかったが、今月は好調である。
		タクシー運転手	お客様の様子	・例年、12月は1年で一番売上が良い。今月は前年比100%ぎりぎりだが、なんとか行けそうである。
		美容室（経営者）	それ以外	・結婚式場及びホテル等に入店している美容室では、12月の土日祝日の大安の巡り合わせが良く、婚礼和装の着付け、洋装ドレスの仕事が忙しく、前年より2割ほど売上が増加している。
		住宅販売会社（経営者）	販売量の動き	・たまたまかもしれないが、相続で土地などの不動産を手放す機会が多くなっており、仕入物件数が増えてきている。
		商店街（代表者）	お客様の様子	・歳末の売出し中だが、しめ飾り1本を買うのに各店を回り、少しでも安い物をと探し回って歩く人が目立つ。景気は悪い。
		商店街（代表者）	来客数の動き	・11月末のプレミアム付商品券は即完売したものの、個人商店での利用は少なく、来客数は増えていない。
		商店街（代表者）	お客様の様子	・昔ながらの古い商店街の客の動きは悪い。その一方で、大型店に行ってみると、どこも結構混んでいる。客の動きが大分変わっているため、なんとか対策を練っていかねばならないとつくづく感じている。
	商店街（代表者）	来客数の動き	・大河ドラマ景気も最終章であるが、この1年、想定以上の来客があり、感謝している。	
	一般小売店〔精肉〕（経営者）	お客様の様子	・気候は完全に冬型になってくる。歳末の商店街の売出しも大型店との競合で、連日のチラシなど、個人店はなかなか対抗できない。客も正月に向かって引締められているので、あまり景気は変わらない。	
	一般小売店〔家電〕（経営者）	お客様の様子	・年末といっても普段と変わらず、家電購入にこれと言って消費者の購買意欲が増すようなこともなく、地上デジタル放送対応、エコポイント制度導入時等で販売した液晶テレビがぼつぼつ買換え時期に入ってきている。ただし、テレビが壊れても修理代がかさまない限り、購入には結び付かない。依然として売上増は難しい状況である。	

分野	景気の現状判断	業種・職種	判断の理由	追加説明及び具体的状況の説明
		一般小売店〔家電〕（経営者）	販売量の動き	・年末を迎えるが、年末の繁忙という感じが全くない。
		百貨店（販売促進担当）	販売量の動き	・気温の低下に伴い、一部婦人アパレルに改善傾向がみられるものの、限定的で、アパレル不振は依然継続している。化粧品など堅調なアイテムもあるが、トータルでは厳しい状況が続いている。
		百貨店（店長）	来客数の動き	・来客数が激減している。
		スーパー（総務担当）	販売量の動き	・前月同様、今月も前年売上、来客数の9掛けの状況である。ただし、前月よりは9掛けといっても91%から99%に上がっているため、多少良くなりつつある。食品がまだ前年の数字を超えていないため、少し気になる。
		スーパー（統括）	販売量の動き	・冬季ボーナス商戦は、お歳暮、クリスマスケーキ、おせちセット共に、出足が鈍かったが、公務員のボーナス支給日、年金支給日以降に盛り返している。野菜価格も安定し食料品102%、衣料品101%、住居関連品101%、全体では101.9%と微増ながら、既存店の前年実績を超えており、消費マインドのわずかな好転を感じられる。
		スーパー（商品部担当）	販売量の動き	・来客数、客単価などの推移に大きな変化はないが、中分類の売上に大きな変動が出ている。青果物は良いものの肉類の売上は良くなく、気掛かりである。
		スーパー（副店長）	来客数の動き	・今年1年の来客数が前年の1割ほど減少している。特に状況の変化がないのに、来客数が前年の1割近く減少している日もある。
		コンビニ（経営者）	お客様の様子	・12月はスキー場にあまり雪がなく、スキー客が激減しており、その分売上が減少している。
		コンビニ（経営者）	来客数の動き	・12月は、売上が1日当たり千円マイナス、来客数は1日当たり15人マイナス、売上全体では28日現在、17万円ほどマイナスである。微減で、客の様子からやや悪いと感じている。
		コンビニ（店長）	販売量の動き	・今月はイベントが終わったところだが、前年同月に比べて、特別大きな変化はなく、2～3か月前と比べて、客の変動もないため、変わらない。
		衣料品専門店（販売担当）	来客数の動き	・3か月前からは悪いままで変わっていない。当店の客は年金生活者が多いので、その辺もかなり見込んでいたものの、残念ながら12月のイメージの売上にはほど遠い。先行き不安が分からないが、客の財布のひもは固い。かなり悪い状態が続いている。
		乗用車販売店（経営者）	販売量の動き	・ボーナス商戦を期待していたが、今月も良い変化はみられない。車検や一般整備は、若干の増加があったものの、車両販売は相変わらず低迷している。
		乗用車販売店（経営者）	お客様の様子	・先般の賞与支給状況は、業種、業態、そして企業の大小によって色分けができてしまうようである。自動車等の製造業大手及びそれに準ずるところや、大規模小売店の一部は良いが、それ以外は前年に比べて落ちている。優勝劣敗が加速している。
		乗用車販売店（経営者）	お客様の様子	・高齢ドライバーの交通事故の多発が社会問題となり、車を手放す高齢者も多く、顧客がなかなか増えない。
		乗用車販売店（販売担当）	競争相手の様子	・自動車販売だが、同業者の総会で、「今年の12月は、今までにない12月だ」と皆が話していた。当社も同様に、今までにないほど販売量が減っている。
		乗用車販売店（販売担当）	販売量の動き	・新車販売が伸び悩んでいる。中古車はそれなりに売れているものの、販売台数が圧倒的に少ないまま推移しており、2～3か月前と比べても変わらない。
		乗用車販売店（管理担当）	販売量の動き	・国産車は普通車、軽自動車共に、EV車やPHEV車の投入が多くなり、特に、軽自動車は前年を上回る販売となっている。
		自動車備品販売店（経営者）	販売量の動き	・客数減により、例年12月並みの販売量には至っていない。人の動きが今一つ少なく、それとともに販売量低下を感じている。
		住関連専門店（仕入担当）	来客数の動き	・12月に入り寒さが落ち着いた影響もあり、来客数は減少傾向にある。依然として消費の閉塞感は拭えず、節約志向が固定化している感である。
		その他専門店〔燃料〕（従業員）	お客様の様子	・設置工事等が発生していて動きが出ているものの、内容は軽微な工事となっている。
		一般レストラン（経営者）	来客数の動き	・忘年会に関しては、年々期待できない状況にある。

分野	景気の現状判断	業種・職種	判断の理由	追加説明及び具体的状況の説明
		一般レストラン（経営者）	お客様の様子	・依然としてディナータイムの来客数が非常に少なく、客単価も少しずつ下がっているため、なかなか売上が伸びることはない。
		スナック（経営者）	来客数の動き	・変わらないと回答したが、これは良くないという意味である。来客数、客の様子、競争相手の様子など、全部一緒になっているような気がする。とにかくお金の回りが良くない。
		都市型ホテル（スタッフ）	販売量の動き	・3か月前とは少し違い、前年12月との比較ではそれほど客が来ていない。地方都市ではまだ景気があまり良くない。
		都市型ホテル（営業担当）	販売量の動き	・県央、県北地区は、法人の団体を含めて稼働が安定している。県南地区は、一部インバウンドの関係もあり、また、個人客がそれなりに集まって稼働が安定している。3か月くらい前から安定しているため、そこから比較すれば、変わらない。
		都市型ホテル（副支配人）	販売量の動き	・団体及び個人予約が引き続き好調である。年末の予約も例年と比べて動いているように感じている。
		旅行代理店（所長）	来客数の動き	・外国人客の動きは、引き続き堅調ではあるものの、あくまでも東京をベースとした日帰り客で、地方への経済効果は期待できない。国内旅行客も、カレンダーの日並びが悪く、ピーク時にのみ集中している状況である。
		旅行代理店（従業員）	お客様の様子	・高額商品の販売数が伸びてこない。
		旅行代理店（副支店長）	お客様の様子	・個人旅行や企画募集旅行に伸びがなく、前年比でも8割程度にとどまっている。天候不順による客の減少が主な要因と思われるが、それ以外にも海外旅行では為替の不安定さやテロによる渡航の是非が大きな要因と考える。
		タクシー運転手	お客様の様子	・今月は、忘年会の時期で、週末は多少動きがあったものの、平日はその反動で、12月とは思えないほど街中もひっそりしていて悲惨な状況である。週末に出番の人と非番の人では、売上が極端に違う。忘年会等をやらないところもあるようである。地方の景気はかなり良くない。
		タクシー（経営者）	お客様の様子	・全体的に動きが悪く、前年同月と比べて4%減である。
		タクシー（役員）	お客様の様子	・曜日が違うだけで、客の様子も極端に違う。
		通信会社（経営者）	お客様の様子	・新築住宅であっても、新規加入になかなか結び付かない。
		通信会社（経営者）	販売量の動き	・販売量の増減はなく、横ばいである。
		通信会社（店長）	来客数の動き	・購入目的の来客数が減り続けている。
		テーマパーク（職員）	来客数の動き	・12月は暖かい日が多く天候も安定し、さらにクリスマスも連休であったことから、来客数は増えている。
		ゴルフ場（経営者）	それ以外	・相変わらず求人難である。
		ゴルフ場（支配人）	それ以外	・自然相手の職業とは言え、11月の降雪、12月に入ってから寒暖の差で、客の動きが大きく左右されている。ただし、全体の予約は堅調である。平日は高齢者の予約が多く、全日でみても、20～30代の来場者は少ない。
		ゴルフ場（総務部長）	来客数の動き	・来場者数は増加しているが、景気が良くなっているためではなく、前年同様に天候に恵まれていることや自助努力による増加であり、景気は変わっていない。
		競輪場（職員）	お客様の様子	・入場者数、購買単価共に、ほとんど変化がみられない。
		その他サービス [立体駐車場] (従業員)	お客様の様子	・来客数は若干増えている。しかし、それは例年の傾向と同じである。単価は横ばいで、相対的に販売量も横ばいで、変わらない。
		その他サービス [イベント企画] (職員)	お客様の様子	・客の様子は、平年並みで推移している。
		設計事務所（経営者）	来客数の動き	・仕事量は少なく、小型物件が増えて報酬は減っている。
		設計事務所（所長）	来客数の動き	・3か月前とほぼ変わらないが、年末に向けて打ち合わせ等が忙しく、動きがあって受注も順調である。

分野	景気の現状判断	業種・職種	判断の理由	追加説明及び具体的状況の説明
		住宅販売会社 (経営者)	お客様の様子	・最近、貸店舗の事務所系の引き合いが全くない。店舗系はちらほらあるが、オフィスビルは相変わらず空室状態が続いている。土地も、安い物件の引き合いはあるものの、数はかなり減っている。景気は停滞が続いているような気がする。
		商店街(代表者)	販売量の動き	・年末だというのに街中に人影がない。歳末商戦という言葉は死語になってしまったようである。必然的にプレゼント、お歳暮共に売行きは悪い。
		一般小売店[衣料](経営者)	販売量の動き	・年末も天気が良く、助かっている。当地は観光地のため、観光客は沢山来ているが、あまり買ってはくれないので、なかなか大変である。
		百貨店(副店長)	販売量の動き	・ごく一部の外商富裕層の購買意欲は旺盛で、お歳暮ギフトも前年を超えるなど、明るいニュースもちらほらあったが、婦人服、紳士服は相変わらず出口が見えないような状況にある。この冬も洋服売場の商品はどこも同じような物しかなく、自分自身でさえ購買意欲が湧かない。メーカーが消化率だけを考えて安全な色、形、サイズだけに絞り込んでいるのだろうが、あまりにも特徴がなく魅力に欠けるため、これではセールになっても買わないだろう。負のスパイラルに陥っているような気がする。
		スーパー(経営者)	来客数の動き	・チラシ広告が非常に増えている。
		家電量販店(店長)	販売量の動き	・今月前半は日計の前年比を割り込む日が多く、中旬の土日から徐々に前年をクリアする日が出てきたものの、12月全体では前年クリアが精一杯である。好調な商品は4Kテレビや冷蔵庫、洗濯機などである。
		乗用車販売店(経営者)	販売量の動き	・競合他社でも新型車の発表、発売が相次いでいるため、販売環境は厳しくなっている。
		一般レストラン(経営者)	来客数の動き	・忘年会シーズンにもかかわらず、飲酒を伴う動きが大変悪い。わざわざ予約を入れて食事や宴会をする客が少なくなってきた。
		一般レストラン(経営者)	来客数の動き	・大河ドラマ終了の影響が、もろに出ているようである。
		スナック(経営者)	来客数の動き	・これまで比較的順調にきていたが、今月は忘年会需要が非常に悪く、久しぶりに落ち込んでいる。
		観光名所(職員)	来客数の動き	・雪が降らず近隣スキー場がオープンできなかったり、一部コース滑走可という状態のため、客足が伸びない。雪不足のまま年末年始を迎えることを心配している。
		その他サービス[自動車整備業](経営者)	それ以外	・師走だというのに、道路を走る車の通行量がスカスカである。
		設計事務所(所長)	それ以外	・メーカーや工業者に聞くと、「前年の年末は忙しかったが、今年はそれほどでもない。それより来年が本当に心配である。」とのことで、全く同感である。
	×	百貨店(営業担当)	来客数の動き	・前年を大幅に下回る来客数で、店内はいつも閑散としている。気候やトレンドで片付けることができない悪さで、3か月前と比べると大幅に悪化している。
	×	通信会社(経営者)	販売量の動き	・地方の景気は低迷というより悪化し続けている。売上は3か月前との比較でも、月を追うごとに減少の一途をたどっている。
企業 動向 関連 (北関東)		輸送用機械器具製造業(経営者)	受注量や販売量の動き	・地元の自動車メーカーの米国への輸出が増加している。
		その他製造業[環境機器](経営者)	受注量や販売量の動き	・当事業は3本柱で、1本目は開始から20年が過ぎ、2本目も同様に13年が過ぎ、3本目の太陽光発電も順調に伸びている。
		食料品製造業(営業統括)	競争相手の様子	・工場見学等の来場者数はやや落ち込んでいるものの、各メーカー共、輸出や酒販店への売込み等、独自の営業努力で、売上を伸ばしている。
		化学工業(経営者)	受注量や販売量の動き	・計画していた生産量に単発の受注もプラスとなり、生産、売上を伸ばしている。そのため単月で見るとやや良くなっている。
		窯業・土石製品製造業(総務担当)	受注量や販売量の動き	・例年のことだが、売上が増加している。
		一般機械器具製造業(経営者)	取引先の様子	・取引先工場の熱処理業者で、建設機械、自動車の仕事が増えつつあり、当社の要求納期では熱処理ができない案件が出始めている。

分野	景気の現状判断	業種・職種	判断の理由	追加説明及び具体的状況の説明
		電気機械器具製造業（経営者）	受注量や販売量の動き	・9～10月と前年割れであり状況は良くなかったが、11～12月はかなり受注量が増えて、なんとか前年比プラスになっている。理由はよく分からないが、かなりの会社から引き合いが来て、12月は残業で対応するような状況である。
		電気機械器具製造業（経営者）	受注量や販売量の動き	・前年の今ごろ、あるいは6か月前に比べ、仕事が確保しやすくなり、大分楽になってきている。他社も増産のところが増えてきている。
		金融業（経営企画担当）	取引先の様子	・取引先の自動車、医療機器、半導体製造装置等の部品製造業者では、受注が上向いている。また、飲食、小売、ホテル、旅館業でも売上が順調な取引先が多数ある。
		広告代理店（営業担当）	受注量や販売量の動き	・年末商戦の宣伝広告は、前年より1割程度増えている。
		経営コンサルタント	取引先の様子	・商店、商業施設などへの人出や街なかの車両通行量増など、外向きの行動が増えて、飲食関係の消費がやや増加しているようである。
		電気機械器具製造業（経営者）	受注量や販売量の動き	・今期に入ってから、当社は取引先からの受注減に伴って悪い状況が続いている。
		輸送用機械器具製造業（経営者）	取引先の様子	・この2～3か月は取引先、販売量、受注量の様子共に安定しており、景気は良い。
		その他製造業 [宝石・貴金属]（経営者）	受注量や販売量の動き	・年末商戦が今一つ盛り上げらずに終わっている。追加オーダーもほとんどなく、厳しい状況である。
		輸送業（営業担当）	取引先の様子	・12月に入り、暖房家電や冬物寝具等の物量、特に、インターネット通販向けが増えている。ただし、全体的な輸送量は前年並みの推移である。
		金融業（調査担当）	取引先の様子	・米国の次期大統領の政策への期待からドル高が進み、輸出関連企業にプラスの影響が期待されるほか、中国などの受注に下げ止まりの動きがみられる。一方で、観光関連では大河ドラマ効果の一巡や雪不足の影響も懸念される。
		不動産業（管理担当）	受注量や販売量の動き	・今月は清掃のスポット業務が例年並みにあり、それ以上の受注や落ち込み要素もなかったため、横ばいである。
		新聞販売店[広告]（総務担当）	受注量や販売量の動き	・今月のチラシ出稿量は、前年比94.3%である。量販店や紳士服販売店では、「初旬の冷え込みもあり、冬物がよく売れ、前年並み」とのことである。
		社会保険労務士	取引先の様子	・小売業は業績が改善していないなか、賃金上昇の影響が出つつある。
		その他サービス業[情報サービス]（経営者）	受注量や販売量の動き	・引き合い、商談件数、受注量共に、特段の変化はみられない。
		食料品製造業（製造担当）	それ以外	・原料を安く買えるはずだったが、円安でその恩恵を受ける状況ではなくなっている。
		不動産業（経営者）	それ以外	・新築物件が増加しているなかで、空家や空き部屋が増加している。
	×	窯業・土石製品製造業（経営者）	受注量や販売量の動き	・クリスマス関連の商品や教室等、相当PR展開をしたが、予想外に反響を得られていない。
	×	建設業（開発担当）	受注量や販売量の動き	・公共工事主体で売上高の95%を占める建設業である。今年度は公共工事発注が前年の89%と大幅減になっており、前々年との比較では79%と大変な状況である。現政権誕生後、順調であった公共工事がここに来て厳しい状況を迎えている。当社も売上が10%減と経営が厳しく、今後が心配である。
雇用 関連 (北関東)		-	-	-
		人材派遣会社（経営者）	求人数の動き	・公共事業や一般住宅の新築、増改築等も含めると、やや着工箇所が増えている。小売、サービス、食料品、医療なども活発さを見せている。製造業は、年内までの工程などもあるため、若干人手不足もあったが、堅調な動きである。
		人材派遣会社（経営者）	求人数の動き	・今まではあまり人の出入りはなかったが、1月から仕事が忙しくなるということで依頼されている会社が2社ほどある。当社も来月からは忙しくなる予定である。
		人材派遣会社（支社長）	求人数の動き	・ここ数か月営業せずともオーダーが入ってくる状態である。需要はあるものの、人材を派遣できずに断る事が仕事になりつつある。

分野	景気の現状判断	業種・職種	判断の理由	追加説明及び具体的状況の説明
		求人情報誌製作会社（経営者）	求人数の動き	・製造業の求人募集も多少増加したほか、12月は流通、サービス業、小売店販売員等のパート、アルバイトの求人誌掲載企業数も前年より多くなっている。
		職業安定所（職員）	求人数の動き	・製造業等で求人が増加している。
		職業安定所（職員）	求人数の動き	・当職業安定所の月間有効求人数は、4か月連続で前年を上回っており、新規求人数も前年とほぼ同水準で推移している。景気の安定感がみられる。
		人材派遣会社（管理担当）	求職者数の動き	・時給により求職者数の多少はあるものの、特に変化はない。求人広告を掲載すると一定数の応募はあるため、最近の求職者数は一定であると感じている。
		人材派遣会社（営業担当）	周辺企業の様子	・採用について、今まで以上に慎重で、結論を出すのに時間をかける企業が多い。
		職業安定所（職員）	求職者数の動き	・求職者数は前年比で減少傾向を示していたが、11月は前年同月とほぼ同じ1.1%減となっている。ただし、フルタイムでの就労を希望する求職者数は、前年同月比で4.2%増加している。
		民間職業紹介機関（経営者）	求人数の動き	・求人は若干増加しているものの、正社員求人には変化がない。
		学校〔専門学校〕（副校長）	求職者数の動き	・正社員雇用形態の採用は多くある。求職者にとって採用形態は重要なポイントで、また、保護者の見るポイントの多くもそこにある。
		*	*	*
	x	-	-	-

4. 南関東（地域別調査機関：株式会社日本経済研究所）

（-：回答が存在しない、*：主だった回答等が存在しない）

分野	景気の現状判断	業種・職種	判断の理由	追加説明及び具体的状況の説明
家計動向 関連 (南関東)		一般レストラン（経営者）	来客数の動き	・今月は前年と同じくらい忘年会予約が入ったので、夏場の3か月前よりも景気は良い(東京都)。
		都市型ホテル（スタッフ）	来客数の動き	・忘年会及びクリスマス等、繁忙期のため良くなっている。特に、クリスマスは週末に重なったため、非常に動きが良い。
		タクシー運転手	お客様の様子	・例年の暮れ景気で今月は良い。23日の天皇誕生日までで一段落と思っていたところ、最終週は夜明けまでタクシーを求める利用客が道路いっぱいにあふれ、パブル期を思わせる忙しさである(東京都)。
		一般小売店〔家電〕（経理担当）	販売量の動き	・安い物だけではなく、値段がやや高くてもこちらの勧める商品を購入する客が徐々に増えてきている。当店は全体的に値段が安いいため、特に工事を必要とする商品は、やや高くても購入する。
		一般小売店〔文具〕（販売企画担当）	販売量の動き	・最近、入札等で取れるものが多くなってきている。競争もさほど激しくなく、取れる確率が非常に高くなっている。同業他社で人が少なく対応できていないところに対して、当社では対応できていたりするため、物件等が取れている。そういった面から、景気は上向きなのではないか。
		百貨店（売場主任）	単価の動き	・株価が上昇し、富裕層の高額品購買が増えている。特に、特選ブランドの売上が軒並み上昇している。中間層は吟味してではあるが、気に入ったものは多少高額でも購入する傾向にある。
		百貨店（総務担当）	単価の動き	・年末の必需品、ギフト需要は底堅いものがあり、前月までよりやや回復傾向である。買上単価は持ち直しつつあるものの、来客数、購買客数は引き続き厳しい状況で推移している。
		百貨店（営業担当）	単価の動き	・高額品の売上が戻りつつある(東京都)。
		百貨店（計画管理担当）	販売量の動き	・12月に入ってからお歳暮ギフトの受注件数が増えている。衣料品の売上は依然として前年に届かないが、ギフトの売上が前年を上回るというのは、気持ち的に余裕があることの表れである。クリスマス商戦も日並びが良かったこともあり、前年を上回っている(東京都)。
		百貨店（店長）	販売量の動き	・年末に株が上がり円安に振れていることが後押しし、ボーナスを多少は使おうとする機運が高まっているものと考えている。
	百貨店（店長）	来客数の動き	・来客数は前年を上回るようになってきた。ただし、食品は生鮮の苦戦が続いている。その分、レストランが底上げをしている。	

分野	景気の現状判断	業種・職種	判断の理由	追加説明及び具体的状況の説明
		スーパー（経営者）	来客数の動き	・年初から落ち込んでいた来客数が回復しつつある。
		スーパー（営業担当）	販売量の動き	・現在の円安、株高の影響もあるだろうが、季節商材を中心に稼働し始めてきている（東京都）。
		スーパー（仕入担当）	来客数の動き	・米国の景況感、株高、円安により、買物頻度がやや多くなり、来客数が増加している。
		コンビニ（経営者）	来客数の動き	・来客数の伸びからみて、11月末ごろからボーナス景気が若干あらわれているようである。
		コンビニ（経営者）	来客数の動き	・来客数は若干増えているが、客の財布のひもは固く、売上の改善には大して影響はない。
		家電量販店（店長）	来客数の動き	・週末の来客数が増加している。購入点数も増えており、1品単価以上に客単価が上昇している。
		家電量販店（経営企画担当）	来客数の動き	・売上総額は前年の壁を越えられない状況ではあるが、ここ直近の数字のトレンドでは、来客数は確実に伸びている。消費者の心理が上向きになれば、景気も良い方向に向かう（東京都）。
		乗用車販売店（店長）	販売量の動き	・購買意欲は上昇しており、購入量も増えている。昨今の事故で自動ブレーキに注目が集まり、興味を持った客が増えている。
		乗用車販売店（総務担当）	販売量の動き	・年末商戦、ボーナス月により需要が多少伸びてきている。
		その他専門店〔貴金属〕（経営企画担当）	販売量の動き	・客の様子からみると下向きにも見えるが、実際の販売量は増加している。購入に関して慎重さはあるものの、消費意欲はあるようである（東京都）。
		高級レストラン（副支配人）	単価の動き	・年間を通じて一番の繁忙期である忘年会シーズンである。以前は価格交渉を受ける事が多かったが、今年は予算も余裕があるようである（東京都）。
		一般レストラン（経営者）	販売量の動き	・今月は、前年同期比では約7～8%落ちている。3か月前と比べると、暮れで売上が伸びているため良い。
		その他飲食〔居酒屋〕（経営者）	単価の動き	・価格を気にせず注文する客が増えている（東京都）。
		都市型ホテル（スタッフ）	販売量の動き	・宿泊は高稼働が続いており、今年のクリスマスは日並びが良くほぼ満室で、売上増に貢献している。レストランは、フレンチなどの高級店が苦戦しているものの、バイキングなどのカジュアル店は持ち直してきている。忘年会シーズンでもあるため連日満席で、景気回復を多少実感している。
		旅行代理店（従業員）	販売量の動き	・当社は11月が決算月であるが、全体としての売上は目標値を達成している。数年ぶりに会社の親睦旅行を再開する客も出てきている。
		旅行代理店（従業員）	販売量の動き	・年末年始の日並びが良くないにもかかわらず、予想以上に12～1月の予約が伸びている（東京都）。
		タクシー運転手	来客数の動き	・さすがに年末だけあって人の動きはあったが、例年と比べると年末としては悪い感じがする（東京都）。
		タクシー運転手	お客様の様子	・今月はタクシー業界にはあまり好景気感はないが、世の中では景気、業績が良くなっているという報道に多少客は動かされたように感じる（東京都）。
		タクシー（団体役員）	来客数の動き	・タクシー業界にとって12月は繁忙期であり、当然2～3か月前に比べれば忙しい。しかし、12月前半は例年ほど活気が感じられず、忙しい日は週末に限られ、景気回復を実感するまでには至っていない。今年の年末は最終週の平日が多いため、まだ若干期待している。
		通信会社（営業担当）	販売量の動き	・新しく投入したサービスが好調に推移し、全体の売上をけん引しており、前年度実績を上回ることができている。
		通信会社（営業担当）	お客様の様子	・年末キャンペーンを仕掛けたところ、客からの問い合わせも多く、契約件数が増加している。テレビ、インターネット、電話のセット契約が増えている（東京都）。
		通信会社（経営企画担当）	お客様の様子	・前年同月と比べ、商談数が増加している（東京都）。
		その他サービス〔福祉輸送〕（経営者）	販売量の動き	・2車種の新型車発表があり、今までにない分野だったため、新規顧客を集め始めている。来月にはフルモデルチェンジの新型車が発表されることもあり、好評を博していくと見込んでいる（東京都）。

分野	景気の現状判断	業種・職種	判断の理由	追加説明及び具体的状況の説明
		その他サービス [保険代理店] (経営者)	販売量の動き	・年末の雰囲気と、来年に向けた期待感がある。客単価の上昇もみられ、販売量もやや増加している。
		その他サービス [学習塾](経営者)	来客数の動き	・新規問い合わせ件数が前年よりも多い。
		設計事務所(経営者)	お客様の様子	・今月に入り、新規案件の話が出てきている。今はまだ具体的な話にはなっていないが、相談をしたいという連絡が入ってきている。
		住宅販売会社 (従業員)	販売量の動き	・今月の販売量は目標数字の約75%となり、やや悪い。ただし、3か月前の景気が非常に悪かったため、3か月前と比べると、やや良くなっている。例年、年末、年度末に向かい客の動きが出てくるが、今年も例年同様に客の動きは良くなっている。
		住宅販売会社 (従業員)	来客数の動き	・いろんな方面からの資料請求が増えている。
		商店街(代表者)	単価の動き	・例年に比べ、今年の年末はやや悪くなっている。お金の動きが例年よりも悪いので、不景気だということが良く分かる(東京都)。
		商店街(代表者)	それ以外	・下げ止まった感はあるが、決して良くなったとはいえない。特に、12月の忘年会需要が今年は良くなく、飲食を中心に今一つである。下がり続けたクレジットカードの取扱はやや回復している(東京都)。
		一般小売店[和菓子](経営者)	来客数の動き	・寒波により来客数が減少していたが、年末にかけて需要が伸びたため、前年並みの売上になっている。
		一般小売店[家具](経営者)	来客数の動き	・来客数は、3か月前あたりから減少傾向であったが、12月に入り多少増えてきている。ただし、成約にはなかなか結び付かないのが現状である(東京都)。
		一般小売店[印章](経営者)	来客数の動き	・20年ほど前の年の瀬はもう少し活気があった感じがするが、今は普段の月と全く変わらない状況である。当業界については、高価な買物が非常に少なくなったと感じている。
		一般小売店[文房具](経営者)	単価の動き	・3か月前と比較して、来客数や買上点数が増え、売上も増加しているものの、前年の12月と比較すると落ち込んでいる(東京都)。
		一般小売店[傘](店長)	販売量の動き	・低空飛行が続いている。商品の動きが鈍く、仕入も増えない。
		一般小売店[茶](営業担当)	販売量の動き	・相変わらず現状維持が精一杯で、伸び代がない。少人数で切り盛りしているので忙しい(東京都)。
		百貨店(総務担当)	お客様の様子	・買上率や単価が低下している。景気が悪化しているとは思わないが、目的の物以外の購入は控える傾向にあり、消費に対する考え方はシビアである。ただし、年末商戦、特に食料品はそれほど悪くはなく、必要な物に対しては買物をしておりポテンシャルはあることから、商売の工夫をする必要がある。
		百貨店(営業担当)	単価の動き	・気温が下がり、冬物も売れ始めているが、高額品の売行きが厳しく、単価が下がっている。今後クリアランスに入るが、コートなど単価の高いアイテムの売行きによるのではないかと(東京都)。
		百貨店(営業担当)	お客様の様子	・アパレル関連では、前月好調だった防寒衣料に期待していたが、今月は気温上昇の影響を受け、厳しい状況である。食品関連では、お歳暮ギフトは前年を上回っており、クリスマスケーキやおせち料理の受注も好調であるが、季節商材等を中心とした購買にとどまっている(東京都)。
		百貨店(販売促進担当)	来客数の動き	・お歳暮商戦は、売上が前月と同様に好調で、会期を通して前年を上回っている。それにもかかわらず、来客数はほとんど伸びず、前年に届かない状況が続いている(東京都)。
		百貨店(販売促進担当)	来客数の動き	・来客数は、11月は降雪の影響により大きく前年割れしたが、12月は大きな変動もなく推移している。今年1年を通した平均的な推移であり、景気は変わらない。
		百貨店(営業企画担当)	販売量の動き	・お歳暮などのギフト需要は前年とほぼ変わらない。クリスマス商戦は、3連休ということもあり、比較的好調に推移している(東京都)。

分野	景気の現状判断	業種・職種	判断の理由	追加説明及び具体的状況の説明
		スーパー（販売担当）	お客様の様子	・客は、広告初日の売出し品や、ポイント何倍の日、特典のある日などを上手く利用して買い回りをし、少しでもお買い得な商品を買おうとする動きが多くみられる(東京都)。
		スーパー（経営者）	来客数の動き	・単価は若干上がっているが、来客数が増えず、点数が伸びていない。
		スーパー（店長）	来客数の動き	・来客数が前年割れの中で、単価を上げて売上を稼ごうとしたが、なかなかうまくいっていない。単価が上がるとことは商品の内容量を増やしたり、価格的魅力がなくなるといことなので、客へのアピールが少し弱かったのかと感じている(東京都)。
		スーパー（店長）	販売量の動き	・来客数、単価は前年並みを維持しているものの、節約志向が根付いており、販売量の上昇は見られない(東京都)。
		スーパー（総務担当）	お客様の様子	・12月の売上状況としてはボーナス支給週や、その1週目、2週目の週末での客の買い方が非常に鈍く、特に、コートなどの重衣料、単価の張る商材があまり動かなかった。また、クリスマスから年末に向けても財布のひもが固く、売上を伸ばしたのは単価の高い青果物、野菜類だけである。
		スーパー（仕入担当）	販売量の動き	・12月に入り、全体的に気温が下がってきているため、前月と比較して、鍋関連を中心とした冬物商材の動きが良くなってきている。
		スーパー（副店長）	それ以外	・生活に必要な商品への消費意欲はあるが、高額品や付加価値品への消費意欲は依然として良くない。割引やポイント還元などのディスカウントへの反応は良い。
		コンビニ（経営者）	販売量の動き	・今月の売上はやや上向いている(東京都)。
		コンビニ（経営者）	お客様の様子	・クリスマスケーキ、おせち料理の予約など、前年を大幅に下回っている。東京に隣接しているため、高額商品は都内に、安価な商品は大手スーパー、食品スーパーに流れ、コンビニの生きる道を模索中である。
		コンビニ（経営者）	来客数の動き	・前年に比べて、前々月～今月の来客数はほぼ増減がなく、大体同程度である。同様に、客単価も変わらないまま推移している。客のコンビニエンスストアの使い方は、以前とさほど変わりはない。店側としても、新しい利益商材、あるいは業務上で今までにない斬新なことを始めたということもないため、変わらない。
		コンビニ（経営者）	単価の動き	・12月の来客数は前年比99.8%であったが、売上は103.3%となり、客単価が上がっている。
		コンビニ（エリア担当）	販売量の動き	・今年はクリスマスが週末に重なり、コンビニエンスストアにとっては悪い曜日まわりとなったが、気温の高さなどもあり、販売量が維持できている(東京都)。
		衣料品専門店（経営者）	来客数の動き	・中旬までは来客数も増え、コート類の動きも良く、前年売上をクリアできる勢いだったが、クリスマス前から急ブレーキがかかり、歳末の雰囲気もなく、普段と変わらなくなっている。
		衣料品専門店（経営者）	販売量の動き	・暖かい日が続き、コート、ジャケット、防寒肌着の売上が前年より大幅に減少している。イベントに力を入れたことで、全体では5%の減少である。客は、必要なときに必要なものを最低限しか買わない。
		家電量販店（店員）	販売量の動き	・特に変化はなく、横ばいで推移している(東京都)。
		乗用車販売店（経営者）	販売量の動き	・自動車の整備と販売をやっている。整備の方は順調に入っているが、販売はあまり芳しくない。新型車も出ており、世間では年末のボーナスも出ているようだが、3割減となっている。
		乗用車販売店（経営者）	来客数の動き	・折込チラシや電話で歳末セールと呼び込みをするものの、来客数は変わらない。
		乗用車販売店（営業担当）	販売量の動き	・暮れのボーナス商戦とは思えないほど苦戦している。
		乗用車販売店（販売担当）	お客様の様子	・全体的な景気は停滞している。人手不足だとか、輸送量や仕事が増えているという話は聞くが、単価自体は逆に下がっている。人手不足でありながら景気は停滞、まだ良くなっていないという不思議な状況を、客からの雰囲気を感じている(東京都)。

分野	景気の現状判断	業種・職種	判断の理由	追加説明及び具体的状況の説明
		住関連専門店 (営業担当)	お客様の様子	・リフォーム業界においては、政府施策の住宅ストック循環支援事業が実質的な需要喚起のカンフル剤として期待されているが、消費者の認知度が低く、現場での効果はまだ実感できていない(東京都)。
		その他専門店 [ドラッグストア] (経営者)	販売量の動き	・感染性胃腸炎が流行っているが、店舗での胃腸薬の売行きは今一つである。風邪もあまり流行していないため、おとなしい年末である。
		その他専門店 [ドラッグストア] (経営者)	販売量の動き	・販売量が前月と大して変わっていない。単価も低くなっている。
		その他小売 [ショッピングセンター] (統括)	お客様の様子	・売上は寒暖差により変動する。必要最低限の購買にとどまっている(東京都)。
		その他小売 [ゲーム] (開発戦略担当)	販売量の動き	・市況全体としては前年をやや下回る程度の見通したが、上位販売タイトルに需要が集中する2極化の傾向が進んでいる(東京都)。
		高級レストラン (経営者)	来客数の動き	・今年の客単価は約4,300円と、前年より300円下落している。10月までの売上、来客数は前年より若干悪かったが、11~12月は前年より明らかに改善している。特に、団体客利用が増えているが、一時的なものと考えているため、変わらないという判断である。
		高級レストラン (仕入担当)	来客数の動き	・来客数、売上等は前年並みで変わらない(東京都)。
		一般レストラン (経営者)	来客数の動き	・改装したが、3か月前と比べ、客は増えていない。多少は伸びているものの、改装によるものにとらえており、景気が良くなっているという感じではない。
		一般レストラン (経営者)	販売量の動き	・3か月前の9月1日~28日までの前年比は、売上94.7%、来客数96.7%である。12月1日~26日までの同比は、売上93.6%、来客数91.3%である(東京都)。
		一般レストラン (経営者)	来客数の動き	・何年か前は12月といえば忘年会があったものだが、忘年会自体を催す回数が減り、結局同じような週末の金曜日に開催するため、せっかくの予約を断ってしまうという悪い連鎖に今年は陥っている。連休のお陰で金曜日が1回減ったのも、痛い。こういう機会以外で、宴会はしなくなってしまうのだろうか。
		一般レストラン (経営者)	単価の動き	・年末になり、来客数は徐々に上向いているが、平日の客単価は依然として低い。休日の動向をみると上向いているが、景気は変わらない(東京都)。
		一般レストラン (スタッフ)	単価の動き	・前年度と比べて変わらない。コストは年々増加するも、単価が変わらないということは、景気が良くないということではないか。
		その他飲食[給食・レストラン] (役員)	お客様の様子	・取引先の委託手数料引上げに対する姿勢は相変わらず厳しい。背景には、将来的に景気が浮揚し、好況が継続するか懐疑的な見方が強うかがわれる。その意味で、取引先の姿勢は依然として慎重であり、顕著な改善は見受けられない(東京都)。
		都市型ホテル (総務担当)	販売量の動き	・来客数、売上共に前年を下回っており、回復の兆しがなかなか見いだせない状況であり、結果として人件費率が上がっている。
		旅行代理店(従業員)	お客様の様子	・来年度の案件については様子見が多い(東京都)。
		旅行代理店(販売促進担当)	お客様の様子	・12月は忘年会受注が多い季節だが、忘年会だけで言うとう、泊まりでの会は年々減っているが、都内の特に豪華なホテルを使ったパーティ等の需要は増えている。海外旅行については、台湾を中心に例年より販売が良いが、今年は日並びの関係でお正月の長期旅行はあまり売れていないので、総じて変わらない状況である(東京都)。
		旅行代理店(営業担当)	お客様の様子	・海外渡航者の数、内容について増加傾向はみられず、質も高まったとはいえない(東京都)。
		旅行代理店(営業担当)	販売量の動き	・販売量に顕著な伸びは見られない(東京都)。
		タクシー運転手	お客様の様子	・12月に入り、昼間は平均して良い。週末は昼夜通して利用があり、休む暇もないほど客足が良い。忘年会の盛り上がりもあり、ますますの締めくくりになりそうである。
		通信会社(社員)	来客数の動き	・引き合い等があまりない(東京都)。

分野	景気の現状判断	業種・職種	判断の理由	追加説明及び具体的状況の説明
		通信会社（管理担当）	販売量の動き	・状況は前月同様で変わらない。
		通信会社（営業担当）	単価の動き	・インターネットや携帯電話等、通信の月額料金については、安さへのニーズが高い状況が続いている。
		通信会社（管理担当）	販売量の動き	・通信業界は、格安スマートフォンの台頭で、顧客基盤の奪い合いが始まっている。各社では消耗戦が予想されるが、業界としては活性化しているともいえる。
		通信会社（局長）	販売量の動き	・ケーブルテレビ、インターネット契約数は横ばいである（東京都）。
		通信会社（営業担当）	お客様の様子	・新規加入、コース変更共に、より低価格なコースを選択し、可能な限り無駄を省こうという意識が感じられる。
		通信会社（総務担当）	単価の動き	・ボーナス、クリスマス商戦、年末特需などは一時的な景気上昇で、根本的には変化はみられない（東京都）。
		ゴルフ場（経営者）	お客様の様子	・景気が良いと言っている客と、悪いと言っている客が、半々くらいである。
		ゴルフ場（従業員）	来客数の動き	・12月は、天気さえ良ければ、1年の締めくくりでプライベートコンペをする客などがおり、例年と変わらない状況である。ただし、前年を上回ることはない。
		ゴルフ場（企画担当）	来客数の動き	・年内、12月中は通常料金のため、季節的に寒い日もあり、来場数も冷え込んでいる。
		ゴルフ場（支配人）	お客様の様子	・来客数はほぼ前年並みを確保しているが、団塊世代が中心である。時間と金銭面のゆとりがある反面、天候に左右されやすく、不安定な要素が多い。
		パチンコ店（経営者）	競争相手の様子	・当店、またライバル店を含め、来客数はさほど変わっていない。近隣店舗が休業して改装工事をしているため、その分だけ来客数はやや増えているが、全体的にはさほど変わっていない（東京都）。
		その他サービス〔電力〕（経営者）	お客様の様子	・一括受電の契約が取りにくくなっており、予算に到達していない（東京都）。
		設計事務所（経営者）	お客様の様子	・例年秋以降は、官庁案件の発注件数が激減するので、民間頼みになる。民間は相変わらず厳しい状況が続いているため、このままの状況で推移する。
		設計事務所（所長）	お客様の様子	・地価は高止まりしており、暮れのためか、情報が全くといって良いほど止まっている（東京都）。
		設計事務所（職員）	それ以外	・あらゆる状況から見て横ばいとしか感じられない（東京都）。
		住宅販売会社（経営者）	販売量の動き	・当社は不動産デベロッパー業と総合建設業である。当社が提供している一般サラリーマン向け住宅が、消費税増税後、物価は上昇しているものの給料が上がらず、実質の可処分所得が下がっているため全く売れない。1億円を超える都内の高級マンションは売れているようだが、一般サラリーマン向け住宅が売れると、その経済波及効果は大きいので、ぜひ対策をお願いしたい。一方、総合建設業のほうでは、工事原価が上昇しているため、公共工事等受注しても全く利益が出ず、不調になることもかなりある。
		住宅販売会社（従業員）	販売量の動き	・全体的な契約状況は前年比で横ばいである。賃貸住宅が好調で、戸建住宅の不振をカバーしている。戸建はユーザーの慎重さが変わらず、商談に時間がかかっている。一方、売上については、受注残が少なく厳しい状況が続いている（東京都）。
		住宅販売会社（従業員）	販売量の動き	・株高等の影響でマンションの動きが良くなってきたと聞くが、戸建住宅の販売現場では、そのような実感は全くない。
		その他住宅〔住宅資材〕（営業）	販売量の動き	・一部の資材需要が上向いてきているが、反対に下向きのところも多く、全体としては変化が少ない（東京都）。
		商店街（代表者）	販売量の動き	・現状はなかなか思わしくない。物販は思うようにならず、販売量も若干減少気味である。
		商店街（代表者）	販売量の動き	・近年の傾向でもあるが、消費者の購買志向が年末にとられなくなってきており、書き入れ時といった年末のイメージがより一層なくなりつつある（東京都）。
		一般小売店〔祭用品〕（経営者）	来客数の動き	・大型商業施設等が閉店し、街全体が静まり返っている。

分野	景気の現状判断	業種・職種	判断の理由	追加説明及び具体的状況の説明
		一般小売店 〔茶〕(営業担当)	来客数の動き	・売上、客数共に減少している。客数は前年比4%減だが、店頭を通行する人はそれ以上に減っている感じがする。
		百貨店(総務担当)	それ以外	・消費の2極化は続いており、絵画などで高額需要はあるものの、中心顧客である中間層の消費は回復していない。来客数は前年並みを確保しているが、客単価が低下し、売上が伴っていない。お歳暮も売上、購買客数、1人当たり購買額の全てが前年割れとなり、儀礼的なギフトは縮小を続けている。今年度の国勢調査によれば、調査開始以来初めて日本の人口が減少となり、例えば出生祝いのギフト需要などは影響を受けて減少し、景気が下向きとなる要因含みである。将来的にも百貨店の顧客の減少が見込まれる(東京都)。
		百貨店(総務担当)	お客様の様子	・消費に対する慎重な姿勢、目的の商品以外を購入しない動きは続いており、買い回りはない。
		百貨店(営業担当)	販売量の動き	・前半は暖冬の影響で、婦人アパレル関連の動きが非常に悪く苦戦した。一部のショップでは既にセールの取組みを始めたものの、その効果は一過性であり、現状を打開するまでには至っていない。お歳暮ギフトは、近年は早期受注分が12月初めに届くため、その返礼として贈る客が増加していることから、12月中旬以降に伸びが見られる。お歳暮を、積極的にではなく義理として購入している様子がかえり、来客数にもばらつきがあり、イベントによって繁閑差がみられる。何か機会がないと購買に対するモチベーションが上がらない様子である(東京都)。
		スーパー(経営者)	お客様の様子	・良い商品が売れなくなってきた(東京都)。
		コンビニ(経営者)	来客数の動き	・来客数が前年にどうしても届かない(東京都)。
		コンビニ(商品開発担当)	来客数の動き	・来客数の減少傾向が続いている(東京都)。
		衣料品専門店 (営業担当)	販売量の動き	・とにかく物が売れない、買わない状況が続いている。年金問題など、消費者の購買意欲をなくす話ばかりで、良くなるはずがない。売上も前年比80%で終わっている。
		家電量販店(統括)	来客数の動き	・来客数が5%減少しており、単価でカバーしている。クリスマス商戦は来客数をやや取り戻すが、月間でプラスを出せるほどの勢いに欠けている。
		住関連専門店 (統括)	販売量の動き	・契約件数が少ないため、販売量、販売実績も伸び悩んでいる。
		一般レストラン (経営者)	競争相手の様子	・同業者の予約数は各店減少傾向である。特に、新規開店の同業者は苦戦をしている(東京都)。
		一般レストラン (経営者)	競争相手の様子	・この12月は久しぶりに来客数が大幅に悪く、同業者以外でも商店街の売上が軒並み下がって動きが良くないと聞いている(東京都)。
		旅行代理店(経営者)	お客様の様子	・問い合わせや来店客はあるが、なかなか決定までは至らない。
		旅行代理店(営業担当)	お客様の様子	・例年に比べ、申込が激減している(東京都)。
		通信会社(経営者)	販売量の動き	・テレビ、インターネット、電話共に加入獲得予算及び純増は未達、解約の増加が続いている。電力とモバイル獲得はほぼ予算近辺ではあるが、本業の純増未達幅が大きく、継続利用料未達に影響している(東京都)。
		通信会社(管理担当)	販売量の動き	・法人向けソリューション案件は受注が上向きになってきているものの、個人向け携帯電話やその周辺機器の小売はやや低調に推移している(東京都)。
		観光名所(職員)	来客数の動き	・3か月前は秋の走りでもあり、12月は閑散期となる。当地は観光地のため、12月はかなり人員削減している(東京都)。
		設計事務所(経営者)	それ以外	・現在、社員13名が、自己の関係先、取引先において、改めて当社の認知度が高まるように、また、設計とはこういうものだというを知ってもらえるように、PR活動を進めている。勉強会を行ったばかりであり、多少は身になっているようである。

分野	景気の現状判断	業種・職種	判断の理由	追加説明及び具体的状況の説明
		設計事務所(所長)	競争相手の様子	・同業者が増えており、仕事量が少ないというのが現状である。先行きは予断を許さない。
		住宅販売会社(従業員)	販売量の動き	・3か月前に比べ、投資物件の販売契約が若干落ち込んでいるような気がする。ただし、急激にはなく緩やかな動きなので、今のところは問題なくアパート分譲事業を進めていけるとみている。
		その他住宅[住宅管理・リフォーム](経営者)	競争相手の様子	・今月も停滞の状況が続いているため、少額の仕事も取るように努力をして、なんとか経営している。
	×	一般小売店[食料雑貨](経営者)	来客数の動き	・近隣に大型商業施設がオープンしたため、景気は悪くなっている。
	×	その他小売[生鮮魚介卸売](営業)	単価の動き	・米国の大統領選に伴う混乱からか、商品単価が急騰しており、年末特売で値下げ対応を迫られているため、赤字が拡大している(東京都)。
企業 動向 関連 (南関東)		*	*	*
		出版・印刷・同関連産業(経営者)	受注量や販売量の動き	・例年、12月は受注量が増える傾向にある(東京都)。
		出版・印刷・同関連産業(経営者)	それ以外	・前年度よりは少し動きが良くなってきているように感じる。
		出版・印刷・同関連産業(営業担当)	受注量や販売量の動き	・印鑑やゴム印、名刺印刷の仕事をしている。今月、上場企業の2社から特需があり、1社はいつも12月に出るものなので例年通りだが、もう1社は突発的なもので、今回限りの注文である。問屋へは注文を受けてからの支払で買い置きはないのだが、通常は15万円ほどのところ、今月は3倍の45万円の支払になっている。例年と差し引きでも30万円多く、通常月の2倍ほどの注文数を受けている(東京都)。
		金属製品製造業(経営者)	取引先の様子	・得意先からの内示情報を見ると、年末から3月の年度末にかけての金額が上期と比べて増えている。
		電気機械器具製造業(経営者)	受注量や販売量の動き	・今月はビルのリニューアルに使う当社の特許商品が徐々に売れたので、全体の業績を押し上げてきている(東京都)。
		精密機械器具製造業(経営者)	受注量や販売量の動き	・3か月前と比べると、半導体、建機関係の部品の受注量が10%プラスと好調だが、3月ごろまでは大手メーカーも様子見で駆け込み感がある。
		建設業(経営者)	受注価格や販売価格の動き	・契約までは至っていないが、案件は増えてきている。
		建設業(営業担当)	受注量や販売量の動き	・昨今、建設コストは、単価が上がり、全体として設備投資に費用が掛かっている。企業などは景気の現状を踏まえた上で発注を増やしている。
		輸送業(経営者)	取引先の様子	・年末の影響もあると思うが、特に建設関係で動きがシャープになってきている。これが一般的に景気に良い影響を与えることを期待している。
		輸送業(総務担当)	取引先の様子	・年末にかけて、荷主メーカーの出荷量がやっと増え始めてきている。年始にかけてもやや増加の見込みである。
		金融業(営業担当)	取引先の様子	・取引先の融資延滞先数が減ってきており、倒産件数も減少傾向である。製造業は受注が微増しており、小売業も売上増加が続いている。株価上昇も売上増加の一因と思われる。建設業は人手不足だが、受注は増加傾向であり、総合的に見て景気はやや良くなっている(東京都)。
		金融業(役員)	取引先の様子	・建設、不動産に加え、ものづくり産業についても業況が上向いている。米国経済の動向にもよるが、この傾向は当面続く。
		税理士	取引先の様子	・忘新年会予約も順調で、街に活気がある。株価も高値安定で良い材料である。好景気で、年末のパーゲンも前倒しせず年明けになりそうである。
		食料品製造業(経営者)	受注量や販売量の動き	・12月は売上の伸びがなく、盛り上がり欠けている。同業者も皆そのようなことを話している。
		食料品製造業(営業統括)	受注量や販売量の動き	・週末の売上が軒並み予測に達していない。
		出版・印刷・同関連産業(所長)	受注量や販売量の動き	・年末の繁忙期なのに案件数が非常に少なく、近年の12月と比べても、落ち込みが極端に激しい。

分野	景気の現状判断	業種・職種	判断の理由	追加説明及び具体的状況の説明
		プラスチック製品製造業（経営者）	受注量や販売量の動き	・化粧品容器の受注は、爆買い一服感から横ばい状態が続き、医療品容器も低迷したままで、厳しい状態が続いている。
		一般機械器具製造業（経営者）	受注量や販売量の動き	・現状ではあまり良くない。
		その他製造業〔鞆〕（経営者）	取引先の様子	・得意先や材料屋などから、最近不調だという話が出なくなっている。3～4か月前と比べ、いくらか良くなってきたのかなと感じている。
		建設業（経営者）	受注価格や販売価格の動き	・商品が売れない。
		建設業（経営者）	受注量や販売量の動き	・前月は計画中止物件があったが、今月に入り別の物件が決まりそうである。リフォーム修繕工事も例年通りの受注を確保している。
		建設業（経理担当）	それ以外	・景気が上向いているような会話が全然聞こえてこない。実際に新築案件の伸びはなく、解体工事件数ばかりが増えており、発展性が望めない。
		輸送業（経営者）	取引先の様子	・取扱量の減少に歯止めがかからず、対策を打っても期待した効果が出ないため、大幅な配送費の削減が検討課題となり、状況は大変に厳しい(東京都)。
		輸送業（総務担当）	受注量や販売量の動き	・新規の問い合わせや、既存の取引先からの業務拡大の話が増えている一方で、業務縮小などの話もあり、大きな変化はみられない。
		金融業（統括）	取引先の様子	・客の積極的な資金ニーズが、特に見えない。
		金融業（支店長）	取引先の様子	・米国の大統領選に伴う混乱により円安、株高が進んでいるものの、実態経済が良くなっているとは感じられない。
		不動産業（経営者）	競争相手の様子	・7月度から報告している駅前13階建てRCマンション101室も、14室を残し年を越すようである。駅7分の15階建てマンションも進んでいない。当社で管理する6世帯のアパートも、今月で退去し、全て空室になっている(東京都)。
		不動産業（総務担当）	取引先の様子	・年末になり、しばらく動きのなかったオフィステナントの退室情報が入ってきている。外資系のテナントだが、国内企業に比べて海外企業の動きは唐突感があり読み辛い(東京都)。
		広告代理店（経営者）	受注量や販売量の動き	・取引先自体が売上不振であり、年度当初に予定していた案件の予算が崩れ、なくなってしまった。
		広告代理店（営業担当）	受注量や販売量の動き	・特に大きな変化はみられない(東京都)。
		税理士	それ以外	・夜いつも駅前の小さな商店街を通っているが、飲食店をドアやガラス越しに見ても、年末の書き入れ時にもかかわらず、どの店も客があまり入っていない。通常も夜はあまり入っていない(東京都)。
		社会保険労務士	取引先の様子	・資金繰りの厳しい会社がまだ見受けられる(東京都)。
		経営コンサルタント	取引先の様子	・客足の動きの良い店舗が多いが、年末だからという感じが強い。
		経営コンサルタント	取引先の様子	・中小製造業については、相変わらず低迷気味で、回復の兆しが少ない(東京都)。
		その他サービス業〔警備〕（経営者）	取引先の様子	・深刻な人材不足で、募集しても人が集まらない。警備業全体にいえることだが、労務改善、賃金見直しをしなければ、改善されないのではないかと。
		その他サービス業〔映像制作〕（経営者）	受注量や販売量の動き	・長年の取引先がリストラ中で、先行きが大変不透明である(東京都)。
		その他サービス業〔ソフト開発〕（経営者）	取引先の様子	・案件が発生したり消えたりしている(東京都)。
		出版・印刷・同関連産業（営業担当）	それ以外	・カレンダーメーカーの受注減により、経費節減のため無料サンプルが廃止となっている(東京都)。
		輸送業（営業担当）	受注量や販売量の動き	・有力取引先のセンター移転の影響は容易に補えず、苦戦している(東京都)。
		通信業（広報担当）	受注量や販売量の動き	・1～2か月前と比べると明らかに良くなっているが、3か月前が良過ぎたので、そこと比べるとやや悪い(東京都)。
		その他サービス業〔廃棄物処理〕（経営者）	受注価格や販売価格の動き	・受注量は例年並みに戻りつつあるが、同業他社との競争で受注単価が低く抑えられているため、利益は厳しい状況にある。

分野	景気の現状判断	業種・職種	判断の理由	追加説明及び具体的状況の説明
		その他サービス業〔情報サービス〕（従業員）	受注量や販売量の動き	・受注状況は3か月前と比べ若干低迷しており、年末にもかかわらず受注件数が伸びない。
	×	金属製品製造業（経営者）	取引先の様子	・見積件数も少なくなっており、指値価格で仕事をすると、原価に近く、利益につながらない。
雇用 関連 (南関東)		人材派遣会社（営業担当）	求人数の動き	・求人数は引き続き増加傾向である。雇用形態も正社員募集が多い(東京都)。
		人材派遣会社（社員）	それ以外	・人材確保のために派遣料金引上げに応じてくれる企業が増えている。
		人材派遣会社（営業担当）	採用者数の動き	・ここ数か月、リーマンショック後に外部人材の活用を見送っていた企業が、外部人材を再度活用するようになってきている。そのため、求人数は増加しており、それに伴う採用数の増加も見られる。
		人材派遣会社（支店長）	求人数の動き	・人材派遣の求人が前年比120%であり、幅広い業界からの問い合わせが増えている。
		求人情報誌製作会社（営業担当）	求人数の動き	・2018年に向け企業が採用枠を増やして行くという話が出ており、企画書を書く比率が増えてきている。
		人材派遣会社（社員）	求人数の動き	・自動車関連の不定期採用が若干あるものの、それ以外の求人は増えていない(東京都)。
		人材派遣会社（社員）	それ以外	・自身も周囲も、消費生活の状況に変化が見られない(東京都)。
		人材派遣会社（支店長）	それ以外	・派遣よりも正社員、契約社員の人材紹介ニーズが増えてきているが、企業が求める人材はどこも同じで、人材の争奪戦となっている(東京都)。
		人材派遣会社（営業担当）	周辺企業の様子	・エンジニアは継続的に不足しているため、エンジニア派遣については引き合いが多い(東京都)。
		求人情報誌製作会社（広報担当）	周辺企業の様子	・周辺企業の話によると、短期のアルバイトや派遣社員を募集しても、なかなか人員が集まらず、前年よりも苦戦しているという。時給を上げることで対応しているが、それでも集まりが悪いという話である(東京都)。
		職業安定所（職員）	求人数の動き	・月間有効求人数は、前年同月比で5か月連続の減少となっている。4か月連続で拡大していた減少率が縮小している。
		職業安定所（職員）	求人数の動き	・平成27年11月～平成28年10月の月間有効求人倍率の年間平均は1.26倍で、9月までの平均を0.1ポイント上回っているものの、有効求人倍率の上昇は有効求職者数の減少による要因が大きいと、現在の景気は変わらない。
		職業安定所（職員）	それ以外	・冬のボーナスの金額が伸びていない。
		職業安定所（職員）	求人数の動き	・12月の新規求人数は、前年同月をやや上回っている。
		職業安定所（職員）	求人数の動き	・新規求人数は横ばい圏内で推移している。前年同月比では増加しているものの、増加割合に大きな変化はみられない(東京都)。
		民間職業紹介機関（経営者）	求人数の動き	・全般的に求人が微増しているものの、あまり力強さは感じない。高齢化が進むなか、若い労働力が得がたくなっている。企業の求人条件も幅広くなっている(東京都)。
		民間職業紹介機関（職員）	採用者数の動き	・引き続き求人、採用数共にニーズは強い(東京都)。
		*	*	*
	×	*	*	*

5. 東海（地域別調査機関：三菱UFJリサーチ&コンサルティング株式会社）

（-：回答が存在しない、*：主だった回答等が存在しない）

分野	景気の現状判断	業種・職種	判断の理由	追加説明及び具体的状況の説明
家計 動向 関連 (東海)		商店街（代表者）	お客様の様子	・米国の次期大統領が決まり、客の様子からも景気が良くなっている。
		一般小売店〔土産〕（経営者）	来客数の動き	・当地は連日人波で埋め尽くされており、老若男女を問わず活気が感じられる。
		その他専門店〔雑貨〕（店長）	来客数の動き	・ターミナル駅周辺地区は、買物や通勤等で昼間人口が増加している。当社の店舗のなかでも、前年からの来客数の伸び率は全国一である。
		一般小売店〔高級精肉〕（企画担当）	販売量の動き	・景況感的良好に推移しているが、購入はお買得商品に偏っており、販売価格への影響は少ない。

分野	景気の現状判断	業種・職種	判断の理由	追加説明及び具体的状況の説明
		一般小売店〔書店〕（営業担当）	販売量の動き	・年度末に向けたなじみ客からの受注で、販売量が増加している。
		百貨店（経営企画担当）	お客様の様子	・最近の円安、株高やボーナス増加等により、海外ブランドや宝飾品の動きが顕著なほか、来客数の増加でお歳暮商品も前年を上回る等、今月は特に好調である。
		百貨店（計画担当）	来客数の動き	・12月に入って来客数が増加に転じており、特にクリスマス商戦は活況となっている。
		スーパー（店長）	単価の動き	・売上高は前年比で好調に増加している。比較的高単価の商品がよく売れており、価値があり必要と感ずる商品は迷わず購入する。
		スーパー（店員）	販売量の動き	・年末でみかんと袋ではなく箱買いする動きがみられる。数の子や牛肉といった単価の高い商品も売れている。
		スーパー（販売担当）	販売量の動き	・様々なイベントが多く、売上にもつながっている。
		スーパー（販売担当）	来客数の動き	・店舗改装後の2か月は、来客数が前年比で100%を超えている。年末商材の購入も期待でき、改装後に始めた各種割引制度やポイントサービスも好評である。
		スーパー（ブロック長）	お客様の様子	・競合先の新規出店もあり、周辺の店舗では一層の価格競争となっているが、ハレの日のイベント等では購買意欲が強くみられる。
		コンビニ（エリア担当）	それ以外	・店舗の売上は、前年同期を上回るようになっている。
		コンビニ（エリア担当）	販売量の動き	・継続的なキャンペーンの効果で総菜や日配品の売上が改善し、客単価がアップしている。
		家電量販店（店員）	販売量の動き	・売上が前年同期比で増加している。購買意欲が旺盛である。
		乗用車販売店（経営者）	販売量の動き	・新車購入の引き合いがたくさんある。買換えを見合わせていた客が動き始めている。
		乗用車販売店（従業員）	販売量の動き	・新型車種の発売で販売は好調を維持している。月間目標を達成する店舗も多く、会社全体の月間目標も達成している。
		高級レストラン（役員）	来客数の動き	・来客数が前年同月比で若干増加している。客単価は下がっているが来客数の増加でカバーし、売上は微増となっている。
		一般レストラン〔パン・カフェ〕（経営者）	来客数の動き	・夏場と比べて売上は増加し、やや良くなっている。クリスマス等のイベントがあっても、客は本当に必要な物しか買わなくなっている。
		一般レストラン（経営者）	来客数の動き	・ボーナスの影響か、前年同月に比べて一般客の来店が増えている。
		スナック（経営者）	来客数の動き	・忘年会シーズンで久しぶりに人の動きもあり、安心している。
		観光型ホテル（販売担当）	来客数の動き	・宿泊・宴会・食堂等、婚礼を除く部門では前年実績を上回り、全社的にも予算達成まではあと一歩で、やや良い状況となっている。
		旅行代理店（経営者）	お客様の様子	・節約しつつも質を重視する消費が、旅行や飲食では増えている。クリスマスの装飾も従来の大売出しのような雰囲気ではなく、地に足の着いたものとなっている。
		タクシー運転手	お客様の様子	・12月は忘年会シーズンで、特に金曜日は忙しい。地元で忘年会等を行い、都心まで練り出す人は年々減っており、長距離の客は少なくなっている。
		通信会社（企画担当）	販売量の動き	・1客当たりの契約単価は下がっているものの、新規契約数は微増傾向にある。
		通信会社（サービス担当）	販売量の動き	・パソコン等の電化製品の買換えや、移転に伴う光回線の新規申込が増えている。
		通信会社（営業担当）	販売量の動き	・販売量は増加傾向である。
		ゴルフ場（企画担当）	来客数の動き	・12月は、前年と比べると若干少なめの予算設定ではあるが、来客数、売上共に3か月前と比べると少し良くなっている。年末の天気も良さそうなので、月内に大きく落ち込むことはない。
		美容室（経営者）	来客数の動き	・身ざれいにして年末年始を迎えたいという人で、来客数は増加している。
		美容室（経営者）	それ以外	・12月の来客数は多い。10～15日は暇だったが、20日過ぎからは忙しくなり、迎春ムードとなっている。

分野	景気の現状判断	業種・職種	判断の理由	追加説明及び具体的状況の説明
		住宅販売会社 (従業員)	販売量の動き	・前月が例年以下であったこともあるが、12月は単月としては例年並みに回復している。回復はしているがあくまで例年並みであり、今までが悪すぎた。
		商店街(代表者)	販売量の動き	・相変わらず必要な物以外は買わない傾向が続いており、販売量・売上の回復にはつながらない。
		商店街(代表者)	お客様の様子	・消費者には節約志向が強い。
		商店街(代表者)	お客様の様子	・売上は前年同期の92%前後で推移している。商品や販売店によって差があり、良い店では購買意欲がうかがえるが、それ以外は依然として低調である。
		商店街(代表者)	お客様の様子	・ネット価格と比較してから商品を買う客が増えている。年配向けの商品が多いため今までは他業界に比べてネットが競争相手になりにくかったが、最近はそうでなくなってきている。
		一般小売店[生花] (経営者)	お客様の様子	・洋花等の販売価格が前年に比べて1~2割上昇している。高騰に伴う買い控えで、売上は若干減少している。
		一般小売店[酒類] (経営者)	販売量の動き	・ここ10年来の良くない動きが続いている。例年ならば、12月は飲食店への酒類等の納品が増えるが、今年はクリスマス前まで平常月と動きが変わらない。例年は配達が増えて残業となるが、今年は定時で終わるので、従業員には、12月でもふだんと変わらず家で夕食がとれると喜ばれるような状況である。
		一般小売店[薬局] (経営者)	来客数の動き	・近隣では食品スーパーを除いては暇で、売上も良くないという声を聞く。当店では様々なセールを実施したおかげで、売上、来客数共にやや増加し、3か月前、前年同月と比べても良かった。調剤部門の売上も年々増加している。
		百貨店(経理担当)	販売量の動き	・衣料品等を始め、相変わらず客の財布のひもは固い。
		百貨店(経理担当)	お客様の様子	・高所得者層の消費は、直近の株高を受けて増加しているが、中間所得者層については、ボーナス増加や減税といった購買意欲が高まるような材料が全く見当たらない。
		百貨店(販売担当)	単価の動き	・売上、来客数共に、引き続き前年比では伸びているが、好調だったギフト需要は低単価傾向にあり、高額商品の購入は、自家用が中心となっている。
		スーパー(経営者)	お客様の様子	・12月も景気は変わらない。自動車関連企業は円安で輸出が伸びて増益となり、ボーナスや賃金も増えて消費にも良い効果をもたらしている。しかし、中小企業に勤める世帯では、幅広く中古商品を扱う店をよく利用し店も繁盛しているようで、一般世帯ではまだまだ景気が良くなっていない。
		スーパー(店長)	単価の動き	・単価が高い商品でも、小分けして販売すれば購買が伸びるため、全く消費意欲が鈍っているわけではない。しかし、見るからに高そうな商品は、少し敬遠されている。
		スーパー(店員)	販売量の動き	・購買量が減少する状況が、ずっと続いている。
		スーパー(販売促進担当)	販売量の動き	・相変わらず売上は前年同期比95%、来客数は94%の推移となっている。客単価は前年比101%と上昇はしているが、来客数が改善しないと、全体的には苦しい。
		スーパー(商品開発担当)	来客数の動き	・来客数、売上共に前年同期を下回っている。来客数の伸び悩みが大きな課題となっている。
		スーパー(企画・経営担当)	来客数の動き	・来客数や販売量が、クリスマスから年末にかけて思いの外伸びなかった。単価の低い商品の動きは良いが、高単価の商品は相変わらず動きが鈍い。
		衣料品専門店 (経営者)	お客様の様子	・例年ならボーナスが出て一見客による購入があったが、今年は、引き合いはあるが価格を聞いて見送る客がほとんどである。
		衣料品専門店 [紳士服洋品] (売場担当)	お客様の様子	・年末商戦では靴下のみまとめ買いや新年に向けた新しい肌着等の購入が多かったが、年末に向けての動きであり、客の購買意欲は以前ほどは強くない。
		乗用車販売店 (営業担当)	販売量の動き	・一部の新型車種は売れているが、全体で見ると、売行きが良いというほどの状況ではない。
		乗用車販売店 (従業員)	販売量の動き	・販売量の動きは、車種ごとにばらつきはあるが、総量としては一定の範囲に納まっており、良くも悪くもない。

分野	景気の現状判断	業種・職種	判断の理由	追加説明及び具体的状況の説明
		乗用車販売店 (従業員)	お客様の様子	・前月はやや悪い方向に向かっていたが、今月はクリスマスや歳末があるためか、客との会話でも、決して良くなっているわけではないが、良くなる方向にはあるように見受けられる。
		乗用車販売店 (従業員)	販売量の動き	・新型車両が発売されたが、事前予約に受注が偏ってしまい、発表時には店頭のにぎわいがあまり感じられず、その後の受注にも勢いが無い。例年12月は、10日を過ぎると受注の動きが止まるが、今年も例年と同様の動きで終わっている。
		乗用車販売店 (従業員)	来客数の動き	・新型車種の効果で持ち直してはいるが、12月は新規来客数が極端に少ない。今はネットである程度調べてから来店する客がほとんどだが、下調べをしている客の来店はほとんどなく、あまり良い状況ではない。
		乗用車販売店 (従業員)	お客様の様子	・客には購買意欲は感じるが、売れていない。ボーナスがしっかり出ていないのか、羽振りの良さそうな雰囲気は感じられない。
		住関連専門店 (営業担当)	お客様の様子	・12月も、住宅業界や一般の建築業界では、例年に比べて内装工事や表面材の最終工事の仕事が少ない。
		その他専門店 [書籍](店員)	来客数の動き	・12月は過去最高の売上の日もあり、来客数は増加したが、忙しいのは20日前後に集中し、全体としては前年よりも売上が1割ほど落ち込んでいる。
		その他小売 [ショッピングセンター](経理担当)	販売量の動き	・売上高は前年同月比で3.1%の減少、来客数は前年同月比で4.8%の増加が続いている。
		一般レストラン (経営者)	来客数の動き	・忘年会の時期だが、店が郊外にあるため飲酒の問題もあり来客数は伸びていない。
		一般レストラン (従業員)	来客数の動き	・12月ということで忘年会はあるものの、一般の客は少ない。
		その他飲食[仕出し] (経営者)	販売量の動き	・年末という雰囲気が全くない。
		その他飲食[ワイン輸入] (経営企画担当)	販売量の動き	・日々の消費には厳しさが見受けられるものの、クリスマスイベントでの消費は堅調である。
		都市型ホテル (経営者)	来客数の動き	・平均客室販売単価が横ばいとなっている。稼働率はやや上昇してきているが、客単価が伸び悩んでいる。
		旅行代理店(経営者)	お客様の様子	・客の様子からは、景気が上向きとも下向きとも感じられず、3か月前と変わらない。
		旅行代理店(経営者)	単価の動き	・年末年始の旅行商品には、12月に入っても大きな動きはない。予約が入っても急な取りやめ等もあり、結局変わらない状況である。
		旅行代理店(従業員)	販売量の動き	・年末年始に出発する客からは、大きな景気変動は感じられない。海外旅行者は前年に比べて微減だが、休日数の関係で欧米方面に出かけにくいことで景気の影響ではない。国内旅行者は微増である。
		タクシー運転手	来客数の動き	・長い間、夜の繁華街では人出が少なく。
		通信会社(営業担当)	お客様の様子	・年末の駆け込み客で一時的には動きがあるものの、安価な商品ばかりとなっている。
		観光名所(案内係)	お客様の様子	・高齢者層や夜間ツアーの参加も、来客数は減り続けている。
		その他レジャー [スポーツレジャー紙](広告担当)	販売量の動き	・売上は一進一退である。
		美顔美容室(経営者)	販売量の動き	・ホームケア商品のキャンペーンが12月一杯で終わるため、期間中にもう1セット購入する客がある。
		住宅販売会社 (経営者)	競争相手の様子	・業界全体の販売量には変化はないが、企業は勝ち組、負け組の二層に分かれている。
		住宅販売会社 (従業員)	販売量の動き	・売上にはあまり変化はみられない。
		その他住宅[不動産賃貸及び売買] (経営者)	来客数の動き	・例年と同様に、年末年始で来客数は減少している。
		一般小売店[贈答品] (経営者)	来客数の動き	・12月はお歳暮で販売量が増える時期だが、来客数が伸び悩み、3か月前に比べてマイナス傾向にある。自家用の購入はあるが、所得が伸びないので交友範囲を絞っており、贈答品や返礼品の購入が減っている。

分野	景気の現状判断	業種・職種	判断の理由	追加説明及び具体的状況の説明
		百貨店（売場主任）	お客様の様子	・12月は、例年10日過ぎはボーナスも出て買物客が増える。クリスマスプレゼントを買う人は多いが、靴はプレゼントには適さないので、購入する客は少なく靴売場は非常に厳しい。
		百貨店（販売担当）	販売量の動き	・主力の衣料品は、従来から下降基調にあるが、気温が高いことで更に不振となっている。特選ブランドや時計は、株価の上昇もあり好調だが、衣料品部門のマイナスをカバーできず、売上は前年を下回っている。
		スーパー（経営者）	お客様の様子	・中小の小売店は、業況が悪い。
		コンビニ（エリア担当）	販売量の動き	・来客数、売上共に、前年同期の水準になかなか戻らない。弁当やおにぎり等の主力商品だけではなく、今月は、年賀状等の季節商材も、前年より大幅に減少している。
		コンビニ（店長）	来客数の動き	・12月は来客数、売上共に前年実績を割り込んでいる。最近の客の傾向として、消費に関しては非常に慎重な姿勢が目立つ。今年のクリスマス商戦もやや盛り上がり欠け、売上にも影響している。
		コンビニ（店長）	販売量の動き	・お歳暮用品や年末年始用の酒類の売上は、年々減少傾向にある。
		衣料品専門店（販売企画担当）	単価の動き	・価格を下げなければ、商品が動かなくなっている。
		乗用車販売店（経営者）	販売量の動き	・新車販売の動きが悪い。例年と同様であるが、年末は何かと慌ただしく購入意欲が低下する。
		その他専門店〔貴金属〕（営業担当）	来客数の動き	・来客数が、かなり減少している。
		観光型ホテル（経営者）	来客数の動き	・宿泊客は前年同月比85%と落ち込んでいる。近隣に都市型ホテルができたため、なじみ客も一度は利用したいようで千人以上の客足が流れている。景気の影響というよりは、新たな参入によって業況が悪くなっている。
		都市型ホテル（支配人）	来客数の動き	・宿泊部門は、供給先の増加等で大幅な減収である。
		都市型ホテル（営業担当）	単価の動き	・宿泊、レストラン、法人宴会場利用で客単価が下落している。
		旅行代理店（経営者）	販売量の動き	・例年、年明けからは6月分までの受注が入るが、足元の動きからすると、あまり期待を持ってない。
		テーマパーク（職員）	来客数の動き	・観光列車や企画イベントの予約が低調で、冬季期間の客足が期待しづらい。
		テーマパーク（職員）	お客様の様子	・世界情勢の不安や国内の自然災害等で、客は外出を控えている。
		パチンコ店（経営者）	販売量の動き	・来客数や客単価が、やや悪くなっている。
		理美容室（経営者）	来客数の動き	・12月は例年なら忙しくなる時期だが、あまり客が来ない。
		美容室（経営者）	お客様の様子	・客は金を使わなくなっている。
		その他サービス〔介護サービス〕（職員）	それ以外	・業界では新規開業する施設もあるが、近隣の飲食店や商店では年末にかけて閉店が散見される。生活必需品以外の消費には、消費者のマインドが冷え込んでいる。
		住宅販売会社（従業員）	競争相手の様子	・忘年会の時に他業界の業況を聞いたが、失速しつつあるという声が多い。
		その他住宅〔住宅管理〕（経営者）	お客様の様子	・今年は前年実績に届かない見込みである。受注数で何とか売上を確保はしているが、決して良い内容とはいえない。
	×	一般小売店〔結納品〕（経営者）	販売量の動き	・秋以降は、非常に売上が悪くなっている。
	×	コンビニ（企画担当）	販売量の動き	・半数以上の店舗が前年割れの状態で、前年を10%程度下回る店舗も出始めている。
	×	理美容室（経営者）	お客様の様子	・客の来店サイクルが長くなっている。
企業動向関連		*	*	*
		パルプ・紙・紙加工品製造業（総務担当）	受注量や販売量の動き	・製品の需要先となる青果物等の荷動きが良く、受注量、販売量共に増加しており、景気は良い。

分野	景気の現状判断	業種・職種	判断の理由	追加説明及び具体的状況の説明
(東海)		化学工業(人事担当)	それ以外	・ここ3か月、特に景気に悪影響を与える事件等もなく、米国の次期大統領やその変革への期待感が、良い影響を与えている。
		化学工業(総務秘書)	取引先の様子	・年末のためか、客先はどこも多忙である。受注も多く仕事量も増えている。米国の次期大統領への期待による株高、円安も景気に良いムードを与えている。
		電気機械器具製造業(企画担当)	受注量や販売量の動き	・輸出先の国や地域によりばらつきはあるものの、全体としては計画どおりの業績を確保している。
		電気機械器具製造業(営業担当)	受注価格や販売価格の動き	・円安で販売量が増加している。
		輸送用機械器具製造業(総務経理担当)	受注量や販売量の動き	・3か月前と比べると、売上高は約7%増加している。
		金融業(従業員)	取引先の様子	・自動車産業は、例年と比較して若干良い見通しとなっている。東京オリンピックの影響が、重機を扱う建設会社や重機レンタル会社等も比較的良好。
		金融業(法人営業担当)	取引先の様子	・自動車メーカーの生産が堅調で、取引先の部品メーカーの受注も安定してきている。
		金融業(企画担当)	取引先の様子	・足元での株高、円安で個人投資家の資産は増加しており、購買意欲は大きく改善し、一部は消費拡大につながっている。
		企業広告制作業(経営者)	それ以外	・政権の安定は景気回復の期待感を維持する。持続可能性が高ければ、景気を刺激する。
		会計事務所(社会保険労務士)	それ以外	・デパートの食品売場は、会計を待つ人でレジが一杯となっている。季節的な要因もあるが、年末に向けて消費が増えている。
		その他サービス業[ソフト開発](社員)	取引先の様子	・旧システムからの移行作業で案件が続いている。人手が足りず対応できないほどである。
		食料品製造業(経営企画担当)	受注量や販売量の動き	・受注状況は前年同期を上回るものの、9月までの勢いが無い。
		化学工業(営業)	受注量や販売量の動き	・容器の販売量は、3か月前と比べれば変わらないが、前年同期と比べると半導体向けの需要が伸びて増加している。
		窯業・土石製品製造業(社員)	受注量や販売量の動き	・新規受注も含めて年末年始の短納期依頼が急増し、対応に追われている。前月に引き続き、全体的に生産量は増加傾向にある。
		鉄鋼業(経営者)	受注量や販売量の動き	・例年、売上は季節要因で他の月よりも10%程度増加するが、今年も例年どおり9%の増加となっている。
		電気機械器具製造業(経営者)	受注価格や販売価格の動き	・客先業界全体の景気が悪く、販売競争が激しい状況が続いている。製品単価が下落し、売上、収益共に悪化が続いている。
		電気機械器具製造業(経営者)	受注量や販売量の動き	・自動車関連や工作機械関連の企業は良いが、その増加分と同程度、他社では減少しており、全体的にはどちらともいえない。
		電気機械器具製造業(総務担当)	取引先の様子	・電力系やケーブルテレビ等の通信事業者では、光回線化や無線機能の強化等、通信インフラ高度化への設備投資が活発化しているが、価格競争が厳しいため利益は伸びない。
		輸送用機械器具製造業(品質管理担当)	取引先の様子	・周りの販売店の状況を見ると、あまり変わらない。
		建設業(経営者)	受注量や販売量の動き	・マンション、戸建住宅共に、低金利と円安に支えられ、ますますの売行きであるが、好調というほどではない。
	輸送業(経営者)	受注量や販売量の動き	・年末向けの消費財の動きは、暖かい日が続いたためやや後送りになったが、例年並みに回復している。	
	輸送業(従業員)	受注量や販売量の動き	・例年、12月は最も荷動きが活発になるが、その動きは年々低調になっている。荷動きのピークは20日前後の1週間程度であるが、その期間も短くなる傾向にある。	
	輸送業(エリア担当)	受注量や販売量の動き	・円安で輸出が増加しているが、とりえず円安なので輸出している感じであり、継続的な動きが一時的なものかは見極めにくい。	
	輸送業(エリア担当)	受注量や販売量の動き	・貨物の動きは、前年同期よりやや減少しているが、現在の状況は良くも悪くもない。	

分野	景気の現状判断	業種・職種	判断の理由	追加説明及び具体的状況の説明
		輸送業（エリア担当）	それ以外	・貸切りトラックを扱う業者では、トラックの休車が続き、荷動きは活発でない状況が続いている。
		通信会社（法人営業担当）	それ以外	・年末年始を控え、例年ならば正月準備の人であふれ返る百貨店の食品売場も、今年は、ふだんよりやや多い程度である。24時間営業や年中無休の飲食店が減るなかで、正月の食卓にさえ豪華さを求めているようで、寂しさを感じる。
		通信会社（法人営業担当）	それ以外	・給与所得が増加しているにもかかわらず、消費には反映されず、消費者のマインドは冷え込んでいる。
		不動産業（経営者）	受注価格や販売価格の動き	・取引があるのは一部の大型物件に偏り、その他の動きは少ない。ターミナル駅周辺の賃貸物件は、飲食店や単身赴任用の賃貸マンションを中心に引き合いが多い。
		広告代理店（制作担当）	取引先の様子	・他社との競合等で受注が決まった案件等もあるが、広告予算は厳しく、全体的には変わっていない。
		公認会計士	取引先の様子	・客先の状況は良くも悪くもなく、非常に変化が少ない。淡々と業務が進行しているという様子である。
		会計事務所（職員）	取引先の様子	・客先の事業者では、赤字続きの経営から脱却したい意向や納税意欲が高まっており、正確な事業成績を把握するために白色申告から青色申告に変更する事業者もみられる。
		その他非製造業〔ソフト開発〕（経営者）	取引先の様子	・年末特有の忙しさはあるが、米国の次期大統領の影響で、為替相場も動きが読めない状況である。
		食料品製造業（営業担当）	受注量や販売量の動き	・受注量、販売量共に減少傾向にある。
		金属製品製造業（経営者）	受注量や販売量の動き	・受注量が減少している。販売価格も横ばいから下降傾向にある。
		金属製品製造業（従業員）	受注価格や販売価格の動き	・プロジェクトの動きが鈍くそれほど仕事量も見込めないなかで、鉄やステンレス等、原材料価格の高騰が響いている。値上げしやすい環境を整えるためか、なぜかモノ不足があおられている。
		一般機械器具製造業（営業担当）	受注量や販売量の動き	・メキシコ向け設備投資案件が、米国内で生産するという理由で中止になった。他にも設備投資計画の急な見直し等で受注を見込んでいた案件が中止となる等、ほとんど受注ができない状況である。
		新聞販売店〔広告〕（店主）	受注量や販売量の動き	・年末年始の折込広告受注量が、前年同期比で減少している。
	x	-	-	-
雇用関連		-	-	-
(東海)		人材派遣会社（社員）	求人数の動き	・法人関係の忘年会での派遣スタッフ利用が、前年よりも好調である。
		人材派遣会社（営業担当）	求人数の動き	・12月は、派遣人材の契約更新期で入替わりが多くなるため、求人、求職者にも動きがみられる。
		人材派遣会社（営業担当）	それ以外	・米国の次期大統領の影響で、一時的に我が国の株価が上昇している。
		アウトソーシング企業（エリア担当）	採用者数の動き	・株高、円安の効果で、自動車産業では輸出関連の生産増加がみられる。
		職業安定所（職員）	求人数の動き	・有効求人倍率が2倍を超え、サービス業では、新規求人数が前年同月比で2けたの増加となっている。
		職業安定所（職員）	求人数の動き	・新規求人数が前年同月比で8.3%増加している。全ての産業において増加がみられ、全体としても微増でやや良くなっている。
		民間職業紹介機関（営業担当）	採用者数の動き	・転職希望者の増加に伴い、2～3月に向けた採用決定者は、増加が見込まれる。
		人材派遣会社（社員）	採用者数の動き	・中途採用者のニーズは引き続き強く企業の採用意欲は高いが、マッチする人材の不足で紹介が停滞している。
		人材派遣会社（支店長）	採用者数の動き	・派遣就業開始数と終了数の差分は、これまでと同様に増加傾向にあるものの、それぞれの数値は前年割れとなっている。
		新聞社〔求人広告〕（営業担当）	求人数の動き	・有効求人倍率は全国並みではあるが、正社員の求人は相変わらず厳しく、増加する見込みはない。
		職業安定所（所長）	採用者数の動き	・求人数は増加しているが、人材確保が進んでいない。人手不足感が強い状況にあっても、正社員の中途採用は伸びていない。

分野	景気の現状判断	業種・職種	判断の理由	追加説明及び具体的状況の説明
		職業安定所（職員）	求職者数の動き	・求人、求職の状況に大きな変化はみられない。事業主都合の離職者は減少が続いており、経済情勢の安定に伴う企業整理の減少が続いている。
		民間職業紹介機関（窓口担当）	求職者数の動き	・派遣登録者数が伸びないことから、上向きの景気に伴い求人が増加しているとは感じるが、扶養枠での就業希望者も多く、家計を支えるために少しでも収入増加を求める世帯もある。
		人材派遣会社（社員）	求職者数の動き	・年末年始を控えて、求職者の動きが鈍くなってきている。
		新聞社〔求人広告〕（営業担当）	周辺企業の様子	・先行きも給与アップが望めず、不安感が払拭できない。年末の慌ただしさも年々薄れてきている。経費削減のため、忘年会、カレンダー作成、お歳暮、年賀状、年始回り等は縮小している。この時期に財布のひもが緩まないようでは、景気回復は実感できない。
	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	景気の現状判断	業種・職種	判断の理由	追加説明及び具体的状況の説明
家計動向 関連 (北陸)		タクシー運転手	来客数の動き	・忘年会などで12月は忙しかった。平日でも入出があった。特に週末を中心に前年よりも入出があった。
		通信会社（役員）	販売量の動き	・新規加入の問い合わせ件数が増えている。また、新サービス開始の効果もあって、ここ3か月は契約件数が好調である。
		一般小売店〔精肉〕（店長）	来客数の動き	・10月末、近隣に有名店がオープンした。この影響によって、今月は特に若い年齢層の集客が多かったように思われる。集客が本当に多い月であった。
		一般小売店〔書籍〕（従業員）	来客数の動き	・少しずつではあるが、来客数が増え、売上も若干伸びている。
		百貨店（売場主任）	来客数の動き	・クリスマスシーズンの3連休は好調に推移して、12月度売上高においてもギリギリ前年実績をキープする見込みである。中間層の購買は依然として慎重な姿勢に変わりはないが、円安株高により富裕層の購買意欲が旺盛とみられる。高額商品の動きは堅調に推移して、回復傾向にある。
		乗用車販売店（役員）	販売量の動き	・小型車ではあるが新型車が発表されたので、順調に受注に結び付いている。懸念されるのは、同一メーカーで全ての販売店での発売であるため、競争の激化が見込まれる点である。
		一般レストラン（店長）	それ以外	・年末年始の予約状況を見ると、例年より上向いているようである。
		スナック（経営者）	来客数の動き	・常連客が高齢になり、来店回数は減っている。しかし、新規来客により、12月としては例年より若干良かった。駅前の居酒屋は忙しいと聞くが、利益は薄いということである。
		通信会社（役員）	販売量の動き	・ビデオオンデマンドサービスや、スマホ向けの新たなテレビチャンネルの開設など多様なテレビサービスが出現している。これに刺激された形で専門チャンネルへの関心が高まっている。その効果などにより、テレビサービスの契約数が過去の実績を大きく上回り、伸びてきている。
		住宅販売会社（従業員）	お客様の様子	・来客数が多少は増えており、成約数も多少は伸びてきている。
		住宅販売会社（従業員）	販売量の動き	・期末が迫り、受注は前月比約40%弱の伸びを示した。問い合わせ量は平均で前年比増加となっており、それなりに見込み先が確保できている。
		商店街（代表者）	お客様の様子	・例年どおりにセーターや小物など贈り物が出ている。大きな変化はない。
		商店街（代表者）	それ以外	・前年が暖冬であったため、気温の低下と共に婦人物衣料、ブーツなどの履物の需要が出てきている。ただし、来客数、購入単価共に増加しているとまでは言えない状況である。
			一般小売店〔事務用品〕（店員）	来客数の動き
		一般小売店〔鮮魚〕（役員）	販売量の動き	・販売量の動きは上向きではないが、下向きでもない。

分野	景気の現状判断	業種・職種	判断の理由	追加説明及び具体的状況の説明
		百貨店（営業担当）	お客様の様子	・ボーナスの支給月であり、贈答品が増えて例年であれば売上が見込める月だが、今年は買い控えやセール待ちの様子がうかがえた。高額商品の動きが特に悪い。
		スーパー（総務担当）	来客数の動き	・今年のクリスマスシーズンは3連休であるため、来客数が増えて売上が大きく伸びると見込んでいる。しかし、競合店の出店の影響を受けている店舗があり、平日の来客数は減少するとみている。
		スーパー（総務担当）	販売量の動き	・クリスマス、年末商戦が激化するなかで、一部の野菜などで価格が高騰したものの、販売量は昨年並みで推移した。
		スーパー（店舗管理）	来客数の動き	・12月に入り来客数が減少している。現状は販売点数増によって客単価が上がっている状況である。決して景気が上向いているとは考えられない。
		コンビニ（経営者）	販売量の動き	・クリスマス商戦では多少の落ち込みがあったが、ほかの部門では変化はみられない。
		衣料品専門店（経営者）	来客数の動き	・先月から今月の初めにかけて、オーダーシャツの30%オフのセールを20日間ほど行った。DMを中心に、それほどPRをしているわけではないが、通常の2倍も売れた。目新しさと安さが要因と考えられる。客は安くなるチャンスを待っているのだと実感した。
		衣料品専門店（経営者）	来客数の動き	・土日が比較的、天候に恵まれたので、来客数は何とか維持することができた。
		衣料品専門店（経営者）	お客様の様子	・衣料品の中でもファッション性の高い、中～高級品はなかなか伸びない。セール品も含めて、リーズナブルな価格帯の商品に客の目が向いている。
		家電量販店（店長）	販売量の動き	・暖房機器の売行きが悪いが、エアコンは昨年の販売数を超えてきている。
		家電量販店（本部）	販売量の動き	・地域差は多少あるものの、総じてあまり変化がない。
		乗用車販売店（経営者）	販売量の動き	・乗換えずに車検の予約をする客が多く、販売量がなかなか増えない。
		乗用車販売店（従業員）	販売量の動き	・新車、中古車の販売は、なかなか受注が取れない状況が続いている。修理、車検などに関しては、計画以上の在庫がある。
		自動車備品販売店（役員）	お客様の様子	・降雪による冬物商品の動きは例年並みである。しかし、客単価は昨年と比較すると下がっており、できるだけ低価格の商品にしたいとの希望が多い。また、長期間使用しているケースが多く、交換を勧めても断られる。使えるだけ使いたいとの声を多く聞く。
		その他専門店〔酒〕（経営者）	販売量の動き	・今月はお歳暮商戦となるが、前年同様に仕入れをかなり抑えた。これによって在庫口数は少なくなったが、売上は去年より少し落ちている状態である。
		その他小売〔ショッピングセンター〕	単価の動き	・衣料、住まいの品の店頭動きが悪く、食料品を中心に前年比を維持している状態である。昨年も季節衣料や防寒用品は動きが悪かった。ようやく初雪となつて、季節衣料や寒さ対策用の寝具、暖房機器、ケア用品を中心に動きは良くなった。
		その他小売〔ショッピングセンター〕（統括）	来客数の動き	・全館の売上としては、暖冬の影響や販促施策でセール企画が多く単価が下がったこともあり、前年比にはやや届いていない。来客数については、シネマが低調になってきたにもかかわらず前年比を超過している。
		高級レストラン（スタッフ）	販売量の動き	・23日からの3連休はカレンダーの曜日並びがよかった。鉄板焼き部門では前年比170%の売上を上げた。料亭部門の忘年会単価は悪かったものの、何とか例年並みの数字を確保できた。
		一般レストラン（統括）	来客数の動き	・県外客の、連休や週末の予約は前年並みに戻ってきたが、平日の地元客の外出消費は少し鈍っており、よくない状況となっている。12月前半は極端に悪い状況が続き、後半に戻ってきた。
		観光型旅館（スタッフ）	来客数の動き	・前年比で総売上91%、宿泊人数94%、宿泊単価100%である。個人客の宿泊人数は前年比109%となるが、15名以上の団体客減少が影響した。宿泊単価は1,000円プラスとなるため維持している。客室稼働率は昨年の96%に及ばないが、92%と健闘した。
		都市型ホテル（スタッフ）	販売量の動き	・クリスマスのレストラン来客数は前年並みである。クリスマスケーキ、おせち料理は完売となり、前年を上回る。その反面、宿泊については、休日が少ないためか前年より稼働率が低い。

分野	景気の現状判断	業種・職種	判断の理由	追加説明及び具体的状況の説明
		都市型ホテル（役員）	販売量の動き	・宿泊、宴会、レストラン部門といずれも前年と同じ状況である。景気動向は変わらない。
		旅行代理店（所長）	販売量の動き	・特に目立つ話題がなく、個人旅行、団体旅行共に状況は変わらない。
		タクシー運転手	販売量の動き	・忘年会時期となり、金曜や土曜、祭日の前は忙しいものの、平日は静かである。12月は、県外からの観光客の仕事が入っている。
		通信会社（店舗統括）	販売量の動き	・販売量は横ばい傾向である。
		通信会社（営業担当）	来客数の動き	・来客数は現状と変わらない。販売量は若干減っているようにみられるが、誤差の範囲である。
		テーマパーク（役員）	来客数の動き	・前年と比較すると、北陸新幹線開業効果が落ち着いてきた。団体客や個人客、海外からの客も前年割れとなっている。しかし、3か月前の前年比水準と比較すると、横ばいで推移している。
		その他レジャー施設（総支配人）	来客数の動き	・12月に入っても暖かな日が続き、予定よりは少ないが新規入会客は獲得できている。しかし、競合施設の新規募集案内が始まり、客としては様子見の状態となりつつある。
		住宅販売会社（従業員）	販売量の動き	・請負単価に変化はないが、販売棟数は減少している。
		住宅販売会社（従業員）	お客様の様子	・問い合わせやイベント来場者共に、例年と数はあまり変わらない。当初は若干少ない状況だったが、年末間近になって問い合わせが増え、それに伴って物件案内も増えた。暖冬のおかげと考えるが、来月に向けて客の動きは良くなると見込んでいる。
		商店街（代表者）	お客様の様子	・イベントを開催すると人出は多い。しかし、客の財布のひもは固く、売上には貢献しない。食料品は少し動くものの、衣料品の売上はパツとしない。今年は、クリスマスケーキの売上も芳しくないようである。
		乗用車販売店（経理担当）	販売量の動き	・12月の販売量は前年同月比でほぼ100%の見込みである。9月の販売量が前年同月比で111%であったので、3か月前との比較で下向きである。
		住関連専門店（役員）	販売量の動き	・買上点数が減少している。
		観光型旅館（経営者）	来客数の動き	・忘年会の1団体の予約人数が、年々と減っている。予約件数は前年と変わらないが、人数及び売上が減少している。
		美容室（経営者）	来客数の動き	・12月は繁忙期であるが、昨年と比べて来客数が一段と落ちている。
	x	-	-	-
企業動向関連 (北陸)		一般機械器具製造業（総務担当）	受注量や販売量の動き	・国内市場では、11月に東京で行われた工作機械展示会の効果により受注が伸びている。また、北米市場でも、9月にシカゴで行われた展示会効果によって受注につながっている。
		司法書士	取引先の様子	・新会社設立、事業目的の役員追加などの、商業登記の依頼が多かった。
		食料品製造業（経営企画）	受注量や販売量の動き	・大小様々にプラスマイナスの要因はあるが、結局トータルでは前年同月並みで推移している。
		繊維工業（経営者）	受注量や販売量の動き	・受注環境は厳しく、自動車関連以外の全てが前年を下回っている。
		化学工業（総務担当）	受注量や販売量の動き	・受注量が昨年より多い。
		精密機械器具製造業（役員）	受注量や販売量の動き	・顧客企業の、特に中～高価格帯商品の在庫調整が、年末に向けて進んでいると聞いている。しかし、現在のところは、まだ仕入れのペースが元に戻っていないようである。
		建設業（経営者）	受注量や販売量の動き	・この3か月間で、手持ち工事は変わらない。特に暇でもなく、特に忙しくもない。
		建設業（役員）	受注価格や販売価格の動き	・建築の工事発注量が多少、増加してきている。しかし、一部では依然として受注価格競争がし烈で、厳しい状況が続いている。
		輸送業（配車担当）	取引先の様子	・米国の次期大統領による影響で株価が上昇し、景気は良くなるとみられる。しかし、燃料の軽油がじわじわと上昇傾向であるため、コスト増となり利益を圧迫する。
		金融業（融資担当）	受注量や販売量の動き	・建設業者は工事の受注が少なく、設備投資の回復まで至っていない。

分野	景気の現状判断	業種・職種	判断の理由	追加説明及び具体的状況の説明
		金融業（融資担当）	取引先の様子	・企業の売上が大きく伸びているとは言い難いが、一昨年以前との比較では十分に売上、収益とも確保している。法人預金は増加しており、資金繰り環境は相当に良くなっている。一方で投資案件が少なく、先行き拡大の見通しはない。
		不動産業（経営者）	受注量や販売量の動き	・物件情報の問い合わせが少なくなっているという、業者の話を多く聞く。
	x	-	-	-
雇用関連				
(北陸)		職業安定所（職員）	求人数の動き	・直近の新規求人数は前年同月比で15.6%増、有効求人数も7か月連続で前年同月を上回っている。
		職業安定所（職員）	求人数の動き	・新規求人数は8月が3,851人、11月は4,059人と5.4%増加している。
		学校〔大学〕（就職担当）	求人数の動き	・昨年と比べて、求人に関して企業からの来訪者や学内企業合同説明会の問い合わせが多い。次年度に向けての企業の採用意欲の高さがうかがえる。
		人材派遣会社（役員）	求職者数の動き	・大手企業のコールセンター業務において、多人数の需要が発生している。しかし、対応できる派遣労働者のマッチングが厳しい状況である。
		人材派遣会社（社員）	雇用形態の様子	・新規登録者は増えているが、派遣先企業の要望と派遣スタッフの希望が一致しないケースが多々ある。
		求人情報誌製作会社（編集者）	求人数の動き	・求人広告1回の発行で、30～40件ほど掲載が減っている。
		新聞社〔求人広告〕（担当者）	求人数の動き	・求人広告件数は昨年より若干減っているが、パート、アルバイトが減って、正社員に関してはそこまで下がっていない。また、金額ベースでは増えており、より大きく広告を出して少しでも目立たせたい様子がうかがえる。単純な人数の補充から、正社員として長く働く社員を求める方向にあることから、景気回復の流れは変わらないとみられる。
		職業安定所（職員）	周辺企業の様子	・一部の事業所は良くなっているとの声が聞かれる。ただし、仕事は増えて忙しいが利益がないという事業所の声が多いため、全体としては変わらない。
		民間職業紹介機関（経営者）	求人数の動き	・受注件数は平年並みであるが、応募する人材が増えない。また、人材の高齢化がマッチングのネックとなりつつある。
	x	-	-	-

7. 近畿（地域別調査機関：りそな総合研究所株式会社）

（-：回答が存在しない、*：主だった回答等が存在しない）

分野	景気の現状判断	業種・職種	判断の理由	追加説明及び具体的状況の説明
家計動向関連		百貨店（販売推進担当）	来客数の動き	・来客数は順調に伸びており、それも固定客が増えている。
(近畿)		コンビニ（店員）	販売量の動き	・12月半ばから、大量購入する客が非常に多くなっている。また、おせち料理の予約のほか、中華まんや揚げ物などの温かい商品も売上好調である。
		家電量販店（店員）	来客数の動き	・年末の買換え需要と、初めてのエアコンキャンペーンの効果で、売上の伸びが少し良くなっている。
		高級レストラン（スタッフ）	単価の動き	・例年どおり、12月はランチ、ディナー共に、連日ほぼ満席の日が続いた。さらに、価格の高いコースを頼む客も多く、客単価も上がっている。
		一般小売店〔時計〕（経営者）	来客数の動き	・前半はまずまずの客足であったが、中盤から減ってしまった。流れをみていると、何かの事件や自然災害が起きると客足が減少する。当店の客層はどちらかといえば平均年齢が高いため、他人を自分のことのように考えて、購買意欲どころか、外出する気持ちまでなくしているように見える。クリスマスやお正月に向けての買物もみられない。
		一般小売店〔花〕（店長）	販売量の動き	・年末の影響と考えられるものの、販売数は多少増えている。
	百貨店（売場主任）	来客数の動き	・当店の食料品の動きは、3～8月までの上期と9～12月までの下期を比べると、若干下期の方が良くなっている。特に下期はプロモーションが多く、その効果が出ている。	

分野	景気の現状判断	業種・職種	判断の理由	追加説明及び具体的状況の説明
		百貨店（企画担当）	お客様の様子	・前月から続く円安の影響もあり、インバウンド売上は前年比で9.7%増となっている。一般品は依然として前年割れであるが、消耗品の伸びによって増収となっている。また、富裕層である外商顧客の売上も、前月までと比較すると好転しつつある。長らく売上の下降傾向が続くボリューム層も、クリスマスから年末にかけて好転し、売上の底上げにつながっている。
		百貨店（営業担当）	販売量の動き	・衣料品が気温の低下に合わせて売れてきている。
		百貨店（営業担当）	販売量の動き	・高級ブランドの婦人服や宝飾品は、1月のクリアランス先取り企画で、売行きが非常に良い。また、宝飾品は超高額品ではなく、2～3百万円程度の高額品の売行きが良い。その一方、美術品の売行きは良くない。
		百貨店（服飾品担当）	販売量の動き	・12月に入り、気温の低下でようやく防寒アイテムに動きがみられ、マフラーやブーツといった商材が売れる状況になってきている。また、クリスマスの日巡りの関係で、23～25日が休日となったため、クリスマスギフト商戦にはプラスに作用し、アクセサリや手袋、バッグなどといった商材も、ギフト用の動きが活発化した。さらに、入店数が増えた影響で、化粧品アイテムも好調を維持し、前年比で約2けたの伸びとなっている。
		百貨店（営業企画）	販売量の動き	・売上は前年比の増減率が回復している。ただし、客単価の低下は継続しており、本格的な回復とはいえない。
		百貨店（サービス担当）	お客様の様子	・今月は寒気が早く到来した関係で、婦人服を中心に好調に推移している。また、クリスマス商材の特選洋品やアクセサリ、クリスマスケーキも好調に推移した。さらに、食料品全体が好調で、店全体としても前年の実績が確保できそうである。
		百貨店（外商担当）	販売量の動き	・今月に改装オープンした、宝飾、時計売場が好調に推移している。高額の時計の受注も増えており、売上を押し上げている。ただし、主力の婦人服は気温の低下で持ち直してきたものの、本格的な景気の回復はみられない。
		百貨店（マネージャー）	販売量の動き	・12月は前年の業績を確保できる見通し。前年に冬物の重衣料が不振となった反動増と、株価上昇による富裕層の消費増、円安によるインバウンドの需要下げ止まりの3つが大きな要因である。
		スーパー（社員）	お客様の様子	・客1人当たりの買上数量の増加により、昨年から今年前半にかけて客単価の上昇が続いた。現在は客単価に大きな変化はみられないもの、売出し商品を中心に、客の買物意欲は高いと感じる場面が多い。現在の主なイベントである、クリスマスや年末商材の動きは、前年よりも活発である。
		コンビニ（経営者）	単価の動き	・プラスワンの購入で、おでんやフライドチキンなどのファストフード商品がよく動き、購入点数が2点から3点に増えている。
		コンビニ（店長）	販売量の動き	・今年のクリスマスは土日なので、客は減ると思っていたが、家族や友人で集まりやすかったようで、まとめ買いが多かった。また、客の来店数が増えたことが、好結果につながっている。
		コンビニ（店員）	来客数の動き	・冬休みに入って家族連れや旅行客の来店が増えている。
		家電量販店（企画担当）	単価の動き	・住宅ストック循環支援事業やフラット35により、住宅設備関連、いわゆるリフォームへの関心が高くなっており、見積依頼が増えている。それに伴い、電気温水器のエコキュートへの買換えや省エネタイプの白物家電の動きが活発になっている。
		乗用車販売店（営業企画）	来客数の動き	・11月は悪かったが、12月は来客数が多い。
		その他専門店【宝石】（経営者）	お客様の様子	・先月から株価が上がってきた。それに伴って客の購買意欲が高まっているが、いつまで続くかは分からない。
		一般レストラン（経営者）	来客数の動き	・家族客の来店数が増えている。
		一般レストラン（企画）	来客数の動き	・11月から来客数の前年比が回復傾向にあり、12月も引き続きその傾向がみられる。また、同時に客単価も上昇傾向となっている。

分野	景気の現状判断	業種・職種	判断の理由	追加説明及び具体的状況の説明
		観光型ホテル（経営者）	来客数の動き	・12月は来客数、稼働率共に、前年の水準には届かなかったものの、前年に近い数字になっている。
		都市型ホテル（客室担当）	単価の動き	・訪日外国人は、団体予約が履行につながっていないが、海外代理店経由の個人旅行は伸びている。今年はクリスマス期間が3連休と日並びが良いため、売上は前年比8%増で推移している。
		旅行代理店（役員）	販売量の動き	・団体旅行にけん引されてきた今期であるが、苦戦していた店頭部門もクルーズなどの需要が拡大し、先行受注も増えている。
		タクシー運転手	来客数の動き	・年末なのではっきりとは分からないが、客の様子では、病院以外の利用者からは不平不満が少ないような気がする。
		タクシー運転手	来客数の動き	・昨年と比べて暖かったこともあり、忘年会などへ出かける人が多かったようであり、手を上げてタクシーを止める客も見受けられる。
		競輪場（職員）	単価の動き	・今月の客単価は9,919円で、3か月前の客単価は9,313円であった。回復傾向にあるようにみえるが、前年は10,323円であったので、一概に良いとはいえない。
		商店街（代表者）	来客数の動き	・客は必要以上の買物をしない。年末気分もなく、購買意欲が減少している。全ての販売がネットショッピングで行われているわけではないが、大部分を占めているのは確実で、もう一度、大型店も商店も利便性を考えて運営することが大事になる。
		一般小売店〔精肉〕（管理担当）	お客様の様子	・1年で最も忙しいこの月に、景気の動きが凝縮されているように感じる。前半はあまり消費意欲が感じられなかったが、クリスマスの3連休を境に、年末に向けて一気に動いているように感じる。年間で見ると、動く場所や時期が決まっているようで、平均すると良いのか悪いのかが分かりにくい。
		一般小売店〔衣服〕（経営者）	お客様の様子	・クリスマスや年末だからといって、消費者の購買意欲が上がっているようには感じられない。必要な物を必要に応じて購入しているだけのように思える。以前のように、消費者の購買意欲に遊びがないと感じる。
		一般小売店〔酒〕（社員）	販売量の動き	・為替の影響か、2万円以上の高単価品の動きは良かったが、メインのボリューム層の動きが鈍くなり、全体としてはほぼ変わらない結果となっている。
		百貨店（売場主任）	お客様の様子	・今月は目標に対し、わずかながら未達となる予定である。暖冬であった昨年と比較して、コート、防寒用品などの商品は前年を上回っているものの、前年に落ちた実績まではカバーできていない。客の生活防衛意識は高まっており、不要不急の商品の購入には依然として慎重であり、その姿勢は更に強まっている。
		百貨店（売場主任）	販売量の動き	・今月はお歳暮、クリスマスといったギフト需要は順調であったが、衣料品や高額商品が低迷しており、モチベーション関連の消費行動が目立っている。
		百貨店（営業担当）	販売量の動き	・株高の影響もあるのか、高額商品の動きは堅調になりつつあるが、中間層のボリュームゾーン商材の消費は節約志向が継続しており、買上客数の減少が続いている。
		百貨店（売場マネージャー）	お客様の様子	・株高を反映してか、高級ブティックは自家消費、ギフト共に大変好調に推移している。ただし、衣料品などの早期値下げのほか、通常品でも比較的安価な商材に流れる傾向があり、二極化が顕著である。全体としてはほぼ前年並みとなっている。
		百貨店（商品担当）	販売量の動き	・クリスマス関連需要に支えられ、婦人洋品雑貨や化粧品、食品は好調に推移しているが、そのほかは比較的低調である。
		百貨店（販促担当）	単価の動き	・クリスマス商戦に入っても、シビアな買物動向に変わりはなく、コストパフォーマンスが最優先との雰囲気すら感じる。単なる奉仕品ではない、限定の割引品には一定の反応がある。ただし、それに伴って来客数が確保できても、客単価や利益の面では非常に厳しい。
		百貨店（マネージャー）	販売量の動き	・入店客数自体は前年比で3%強増加しているものの、販売数量は前年比で横ばいとなっており、入店が買上に直結しない状況が続いている。また、前年は前年比で2けた減と非常に苦戦した、防寒衣料の伸びが期待されたが、11～12月の合計で数量、金額共に前年比プラス3%程度にとどまっている。

分野	景気の現状判断	業種・職種	判断の理由	追加説明及び具体的状況の説明
		百貨店（マネージャー）	お客様の様子	・全体的な流れは変わっておらず、百貨店の支店区分では、現金顧客が減る一方、掛け売りが微増となる傾向が続いている。それは、消費の階層化と、低・中所得層の節約志向が続いているためであるが、その一方でクリスマスやおせち料理といったハレの日の消費は、一時的に開放的な動きがみられる。
		スーパー（店長）	来客数の動き	・来客数がずっと落ちたままで変わらない。特に、食品以外の動きが悪い。
		スーパー（店長）	来客数の動き	・競合状況は更に厳しく、価格競争も激しくなり、客がディスカウント業態に流れているように思う。店内の100円均一ショップなども好調である。
		スーパー（店長）	お客様の様子	・クリスマスや年末商材の売行きは厳しい。客は特に価格に敏感で、競合各社は年末商材といえども価格競争に陥らざるを得ない。
		スーパー（企画担当）	来客数の動き	・来客数の推移がほぼ前年並みである。
		スーパー（経理担当）	販売量の動き	・天候が不安定で、12月としては気温が高かったり、雨が多かったことが、売上に少なからず影響した。この要因がなければ、比較的堅調に推移したはずである。
		スーパー（開発担当）	お客様の様子	・客単価自体はあまり変わらないが、特売品のみで購入が目立つ。
		コンビニ（経営者）	来客数の動き	・ファストフードやコーヒー類の売上が好調で、客単価は上昇しているが、来客数はどの時間帯も低調である。
		コンビニ（店員）	お客様の様子	・ホットドリンクやパン、弁当の売行きは好調であるが、客の消費意識はシビアである。
		コンビニ（広告担当）	来客数の動き	・3か月前と比べて大きな変化はみられないが、物の値上げなどで消費者の財布のひもは固いと感じる。
		家電量販店（経営者）	お客様の様子	・家電の買換えサイクルが長期化している。故障しない限り買換ええないなど、消費者の財布のひもが固い。
		家電量販店（人事担当）	競争相手の様子	・来客数が増加していない。
		その他専門店【医薬品】（経営者）	お客様の様子	・自分のための趣味やし好品などの購入では、財布のひもは緩むが、生活に関連する日用雑貨などについては、客は高望みしない。
		その他専門店【宝飾品】（販売担当）	来客数の動き	・緩やかながら円安も進むなか、購買意欲が高まるような価格で消費者を引き付けることが難しい。
		その他専門店【スポーツ用品】（経理担当）	販売量の動き	・日経平均株価の上昇もあるが、実際の給与には反映されていないため、景気の上昇は感じられない。
		高級レストラン（企画）	来客数の動き	・低価格商材を扱う料飲関係店舗の来客数が伸び悩んでいる。一方、中・高価格店舗の予約数は伸びている。
		一般レストラン（経営者）	来客数の動き	・予想していたよりも、週末以外はあまり動きがない。団体客の需要は多かったが、平日は個人客が予想以上に少なかった。予約が入っていても、急激な冷え込みやインフルエンザ、ノロウイルスの流行などで体調を崩し、予約がキャンセルとなることも度々あった。景気が良くなると、平日でも少人数のグループで忙しくなるが、この数か月は横ばいであるところを見ると、景気が回復しているとは思えない。
		一般レストラン（経理担当）	お客様の様子	・来客数には少し回復傾向がみられるものの、一進一退の印象がぬぐえない。
		その他飲食【コーヒーショップ】（店長）	来客数の動き	・原材料の高騰で価格の見直しを行ったため、単価は少し上昇したものの、来客数は微減となっている。
		その他飲食【自動販売機（飲料）】（管理担当）	それ以外	・気温の影響が大きいほか、コンビニのホットコーヒーなど、安くておいしい商品の動きにも左右される。
		観光型旅館（経営者）	来客数の動き	・お金がないというよりも、価格に敏感に反応している感じで、お得感があるかどうか、払った金額に見合っているかどうかを吟味している様子である。
		観光型旅館（管理担当）	お客様の様子	・相変わらず大型コテージの連泊での利用が少ない。

分野	景気の現状判断	業種・職種	判断の理由	追加説明及び具体的状況の説明
		観光型旅館（団体役員）	単価の動き	・3月から耐震工事に入った宿泊施設があり、夏までにもう1施設が工事となったため、現在は2施設、来年も3施設ほどの工事が予定されている。宿泊人員の動向については、しっかりとした数字は確認できないが、宿泊単価からすると前年比で99.4%程度となっている。
		都市型ホテル（支配人）	販売量の動き	・円安、株高によるインバウンド効果を期待していたが、予想外に伸びていない。インバウンドは増えていたとのマスコミ情報もあるが、期待したほどではない。宴会受注も昨年並みである。
		都市型ホテル（スタッフ）	単価の動き	・宿泊は高稼働、高単価のまま推移しているが、前年比では微増にとどまる。ホテルのグレード的には今の水準が限界と思われる。インバウンドは昨年ほどではないが、一定数は確保できており、傾向として多国籍化や小グループ化が進んでいる。宴会では昨年大型周年記念の行事がない分、マイナスであるが、新規案件の増加や単価アップが顕著にみられる。
		都市型ホテル（管理担当）	単価の動き	・インバウンドの宿泊人数は、以前ほどの勢いはないが、やや好調に推移している。ただし、客室単価が先月、今月共に前年を割り込み、ピークを過ぎた感がある。
		旅行代理店（営業担当）	販売量の動き	・株高や円安が個人消費に良い影響を与えることを期待しているが、1月以降の予約状況にも回復の兆しがみられない。
		タクシー運転手	お客様の様子	・年末の繁忙期なので、売上が増えている。
		テーマパーク（職員）	販売量の動き	・秋シーズンの悪天候によるキャンセル客が、この12月に振り替えて来場しているため、数字だけを見ると回復していると感じるが、実際にはそうではない。
		美容室（店長）	来客数の動き	・大きなプラスはないものの、今月の販売は少し良くなっている。
		その他サービス [ビデオ・CD レンタル]（エリア担当）	販売量の動き	・稼ぎ時の年末にしては、前年に比べて勢いがいいように感じる。
		住宅販売会社（経営者）	お客様の様子	・住宅の売却相談は、相続関連と経済的理由とに大きく分かれている。所得の増加による新規取得や買換えの需要はみられないため、それほど景気は好転していないと感じる。
		住宅販売会社（経営者）	販売量の動き	・集客数が減ってきているほか、低額の売買物件が多くなっている。不動産の仲介業務は調査に時間や費用がかかるため、3%程度の手数料では、単体取引で赤字となる。
		住宅販売会社（総務担当）	販売量の動き	・来客数は微減であるが、契約量は前年に比べて微増となっている。
		その他住宅[展示場]（従業員）	お客様の様子	・住宅展示場への来場数は増加したが、これは9月以降に前年割れが続き、販促費用を増やしたためである。ただし、アンケート内容を見ると、建築の計画予定が1年以内という客は減少している。
		その他住宅[情報誌]（編集者）	お客様の様子	・米国の大統領選からの株高により、高所得層の不動産購入意欲が高まっている。都心のタワーマンションを中心に、億ションが以前よりも動いている。逆に、一次取得者向けの物件は、集客、販売共に苦戦し、状況は以前よりも厳しくなっている。
		一般小売店[衣服]（経営者）	お客様の様子	・今年の気温は、例年に比べて低いにもかかわらず、コートの販売が全店とも伸びてこない。
		一般小売店[菓子]（経営企画担当）	販売量の動き	・今年12月現在と9月の売上前年比を、各地区別に上位5店舗の平均でみると、関西は12月が94.1%で、9月が87.2%、関東は12月が90.5%で、9月が93.6%、中部は12月が76.6%で、9月が95.6%、中国は12月が88.2%で、9月が205.0%となり、各地区合計の平均は12月が88.0%、9月が103.8%となった。全国的に非常に悪く、特に中国地区では、プロ野球チームの優勝による影響の反動が出ている。
		一般小売店[自転車]（店長）	来客数の動き	・来客数も少ないが、来店した客もお金をなかなか落としてくれない。
		スーパー（店長）	販売量の動き	・昨年と来客数に大きな変化はないが、1人当たりの買上点数が減少傾向であり、必要な物を吟味して購入する傾向が強まっている。
		衣料品専門店（経営者）	来客数の動き	・販促を仕掛けても、客の反応が悪い。

分野	景気の現状判断	業種・職種	判断の理由	追加説明及び具体的状況の説明
		乗用車販売店（販売担当）	来客数の動き	・受注台数に陰りがみられる。
		乗用車販売店（販売担当）	販売量の動き	・例年の年末商戦の活気が今年はなかったように思われる。来年以降に期待したい。
		住関連専門店（店長）	単価の動き	・必要最小限の少量買いが多く、まとまった売上金額の物件が減っている。
		観光型旅館（経営者）	来客数の動き	・特に大きな原因は見当たらないが、予約の入りが悪い。
		旅行代理店（支店長）	お客様の様子	・年末年始の申込の間際需要が例年になく悪く、駆け込み需要も客のムードからは期待できない。
		タクシー運転手	お客様の様子	・日本人観光客がホテルや旅館を予約できず、客足が落ち込んでいる。
		ゴルフ場（支配人）	競争相手の様子	・地域全体の動きが悪いのか、原因がよく分からない。
		住宅販売会社（従業員）	お客様の様子	・これまで好調であった、都心部のタワーマンションの集客状況が少し落ちてきている。郊外に至っては集客が激減しているなど、新築マンションの販売は非常に厳しい。
		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）	お客様の様子	・不動産の取引件数は減少している。
	×	一般小売店〔野菜〕（店長）	競争相手の様子	・年末になって動きが出るかと思っていたが、問屋で話をしても全く良い話を聞かない。
	×	一般レストラン（経営者）	来客数の動き	・飲食店は天候に左右されやすいので、暖かい日は比較的来客数が安定しているが、寒い日は客足が遠のく。店の前に出してあるチラシも、お持ち帰りばかりが減るなど、家で食事をする傾向が強まっている。
	×	美容室（経営者）	それ以外	・大型商業施設がなくなって3年経過したが、新しい商業施設が建たない限り、人は集まってこない。
	企業 動向 関連 (近畿)		化学工業（管理担当）	受注量や販売量の動き
		電気機械器具製造業（経営者）	受注量や販売量の動き	・市場の景気は悪いが、当社は3か月前から好調が続いている。為替の円安傾向による影響が顕著であるが、自助努力の成果も大きい。このところは各企業の状況と、市場の動き、政府の財政問題による不透明感が混在しており、景気の見方が難しくなっている。
		金属製品製造業（経営者）	取引先の様子	・特殊な製品を中心として、国内、海外向け共に、活発に動いている。
		建設業（経営者）	受注量や販売量の動き	・年始早々に受注が確定している案件がある。例年は1月の動きがそれほど良くないが、来年は受注が多いため、少し良くなってきていると感じる。
		輸送業（営業担当）	取引先の様子	・県内に新店舗が2件オープンしたので、売上が伸びている。
		新聞販売店〔広告〕（店主）	受注量や販売量の動き	・わずかながら折込件数が増え、収入が良くなっている。
		広告代理店（営業担当）	取引先の様子	・郊外型ショッピングセンターでは、12月の来客数は前年と変わらないが、客単価が微増となり、売上は前年以上になっている。
		経営コンサルタント	それ以外	・一般的にいわれている米国の次期大統領効果という言葉が象徴しているように、全体としては明るさが感じられる。
		その他サービス業〔店舗開発〕（従業員）	受注量や販売量の動き	・冬らしい気温に落ち着いたこともあり、駅構内では冬物商材が順調に売れている。また、観光名所の公園で開催される各種イベントの効果もあり、環状線の各駅がにぎわいをみせている。その大半は東南アジアからの観光客である。
		その他非製造業〔衣服卸〕（経営者）	受注量や販売量の動き	・歳末商戦に関しては、家庭用品は堅調な売行きとなった様子である。寒くなってからは、ファストファッションの店舗でみられるように、実用衣料が売れ出している。
		食料品製造業（経理担当）	受注量や販売量の動き	・会社の売上は前年比で7%強の増加と上向いているが、まだデフレの傾向は続いている。
		繊維工業（団体職員）	受注量や販売量の動き	・主力商品である白タオルの販売量が減少しているようであるが、ほかの商品の需要などにより、全体的にはややプラスである。
		パルプ・紙・紙加工品製造業（経営者）	受注量や販売量の動き	・季節的要因を考慮すると変化はない。

分野	景気の現状判断	業種・職種	判断の理由	追加説明及び具体的状況の説明
		プラスチック製品製造業（経営者）	受注量や販売量の動き	・数か月間はややプラスで推移していたが、ここへきて足踏み感がある。数字的には現状維持であるが、周囲の状況をみながらの発注になっていると感じる。
		金属製品製造業（営業担当）	受注量や販売量の動き	・秋ごろから継続して売上好調である。昨年は、12月から年度末までは少し減少したが、今年は落ち込みがない。
		金属製品製造業（管理担当）	受注量や販売量の動き	・関西地方では目立った物件が少なく、受注量も多くない。
		一般機械器具製造業（経営者）	受注量や販売量の動き	・目立った新規受注はないが、通常ベースの少額受注はこれまでどおり続いている。
		電気機械器具製造業（経営者）	取引先の様子	・円安、株高により、一見すると景気が良いようにみえるが、どこまで続くかは分からない。また、米国の次期大統領の政治手腕により、どのような推移になるかも不透明である。
		電気機械器具製造業（営業担当）	受注量や販売量の動き	・受注が増えてこない。
		輸送用機械器具製造業（経理担当）	受注量や販売量の動き	・国内の自動車産業からの受注は堅調である。ただし、航空機関連の発注は遅れ気味であるほか、相変わらず中小企業の設備投資の動きは鈍い。
		その他製造業【事務用品】（営業担当）	受注量や販売量の動き	・受注量が変わらないため、良くも悪くもない。
		建設業（経営者）	受注価格や販売価格の動き	・年末にかけての工事単価も相変わらず低調である。
		建設業（経営者）	受注価格や販売価格の動き	・地域全体の仕事量はあるものの、官庁関係の入札は厳しい価格競争が続いている。民間関係についても同様の動きがあり、やはり東京一極集中の影響が感じられる。
		輸送業（営業所長）	受注量や販売量の動き	・12月中旬までは、予想したほどの配送はなかったが、年末に入って食品の配送依頼が増えている。
		金融業（営業担当）	取引先の様子	・取引先の動向が今一つ鈍い。年末の慌たしさも、例年に比べれば少ないように感じる。
		金融業【投資運用業】（代表）	それ以外	・今ごろになって株価が年初来高値を更新しているが、来年は米国の次期大統領就任などで乱高下、または下降しそうな気配である。
		広告代理店（営業担当）	受注量や販売量の動き	・紙広告、Web広告共に、売上が前年をやや下回っている。
		広告代理店（営業担当）	受注量や販売量の動き	・円安の影響で、関連業種の広告は少し控えめだが、全体的に大きな変化はない。
		その他非製造業【機械器具卸】（経営者）	競争相手の様子	・現状は受注や引き合い、設備関係などの見積が少ないため、今後が心配である。
		食料品製造業（従業員）	受注量や販売量の動き	・今月の前半は家庭用の荷動きが今一つであったが、年末でもあるため、業務用は例年並みに動いていた。後半は家庭用も少し良くなったように感じるが、トータルとしては良くない。
		経営コンサルタント	取引先の様子	・年末であったが、難波や梅田などでの買物客の混み具合に比べ、周辺の衛星都市での、中心地のにぎわいのなさが印象的である。
		その他サービス【自動車修理】（経営者）	受注量や販売量の動き	・取引先からは、仕事の値下げなどの相談が多い。
		その他非製造業【商社】（営業担当）	受注量や販売量の動き	・1～3月にかけては案件数が少ない。
	×	化学工業（経営者）	受注量や販売量の動き	・問い合わせ案件数でみると、昨年よりも少し多いが、受注額は昨年を下回っている。また、問い合わせ件数も、3か月前に比べれば明らかに悪くなっている。
	×	その他非製造業【電気業】（営業担当）	受注量や販売量の動き	・実体経済が良くなっていない。
雇用関連		-	-	-
(近畿)		人材派遣会社（支店長）	求人数の動き	・10月以降、徐々に求人数と就職の決定数が増えてきている。
		人材派遣会社（支店長）	求職者数の動き	・雇用形態の動きが、労働者派遣法の改正後は変わってきている。
		人材派遣会社（営業担当）	求人数の動き	・求人数の増加がみられる。

分野	景気の現状判断	業種・職種	判断の理由	追加説明及び具体的状況の説明
		職業安定所（職員）	求人数の動き	・近畿の新規求人数が、先月はいったん減少したが、今月は前年比9.6%増と、増加傾向に戻った。主な産業別にみると、卸売、小売業以外で増加している。特に、滋賀、京都を中心に、電子部品や電子機器、食品、プラスチックなどの製造業が力強く増加してきた。人が集まりにくいいため、製造現場での派遣求人も増えている。製造業の求人が伸びた要因には、円安の影響もあると思われる。企業の業績が回復すれば、滞っていた設備投資も進むことが期待できる。
		民間職業紹介機関（マネージャー）	求人数の動き	・為替の影響などが採用に直結するような動きはまだみられないが、引き続き採用状況は活発である。当社の成約数は前年比で120%近くに達する見通しである。
		民間職業紹介機関（営業担当）	求人数の動き	・求人数が増加している一方、3月末に派遣契約が終了する人も多く、求職者が少し増えている。
		学校〔大学〕（就職担当）	求人数の動き	・年末に入っても求人数が伸びており、企業からの訪問も増えている。
		学校〔大学〕（就職担当）	それ以外	・昨年に比べて繁華街の人出が多く、商店への客の入りも多く感じられた。デパートの買物袋を抱えた人も増えているようである。
		人材派遣会社（経営者）	求人数の動き	・例年の年末特有の忙しさが今一つなかった。例年は年末ぎりぎりまでバタバタしているが、今年はそういうこともない。その中で、福祉や介護関連、一般事務、IT関連など、業種を問わず、年明けや新年度からはかなり忙しくなる。これは様々な事業が絡み合っていることであるが、特に来年は福祉、介護事業がけん引していく。
		人材派遣会社（役員）	求職者数の動き	・人手不足が深刻化するなか、特に一般派遣で働く人が減少している。労働者派遣法改正の影響で、3年ごとに職場を変えることに抵抗があるのかもしれない。あるいは正社員志向が強く、派遣市場に人が集まらない構造になっている可能性もある。このままの状況が続けば、景気浮揚の足かせになる。
		アウトソーシング企業（管理担当）	それ以外	・今月も例年どおりの動きである。
		新聞社〔求人広告〕（管理担当）	求人数の動き	・新聞求人においては、例年どおり、年末の季節的要因による若干の求人数の増加もピークを過ぎ、景気の上向きや下向きの動きを示すような、特に変わった要素はみられない。
		新聞社〔求人広告〕（担当者）	それ以外	・新聞広告の出稿の推移をみても、ここ数か月は前年比で10%前後の減少が続いている。
		新聞社〔求人広告〕（営業担当）	求人数の動き	・新聞の求人広告はどんどん減少し、中途採用を中心に業種も限られてきているが、大阪市内のサービス業や飲食店は人手不足の傾向が顕著である。今後はバランスの良い求人情報の発信が必要となる。
		職業安定所（職員）	求人数の動き	・直近の新規求人数は、前年比で8.1%増加し、3か月ぶりに増加に転じた。ただし、前月、前々月に求人数が減少した主な要因は、前年に飲食チェーン店から大量求人があった反動であり、全体的には求人数は増加傾向で推移している。求人数が増加している業種は、教育・学習支援業や不動産・物品賃貸業、情報通信業、医療・福祉、製造業、建設業などとなっている。事業所への景況感に関するヒアリングでは、普通とする回答が多い。
		職業安定所（職員）	それ以外	・今後の展望はやや明るいともっており、企業も現状は変化なしと考えている。
		民間職業紹介機関（職員）	求人数の動き	・当地の建設日雇い求人数は、昨年を少し下回る水準が続いている。
		民間職業紹介機関（営業担当）	求職者数の動き	・求人数は以前と変わらず好調な一方、大卒の新卒者を中心とした求職者数は減っている。就職先が決定している学生が多く、求職者が例年よりも少ない。特に理工系はその傾向が強い。
		-	-	-

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

8. 中国（地域別調査機関：公益社団法人中国地方総合研究センター）

（-：回答が存在しない、*：主だった回答等が存在しない）

分野	景気の現状判断	業種・職種	判断の理由	追加説明及び具体的状況の説明
家計 動向 関連 (中国)		一般レストラン (経営者)	販売量の動き	・来客数が増えており、入の動きがある。
		一般小売店〔紙 類〕(経営者)	来客数の動き	・客の購入点数が増えて景気が良い。
		一般小売店 〔靴〕(経営 者)	来客数の動き	・既存客の紹介で新規客が増えている。
		百貨店(営業担 当)	販売量の動き	・コートなどの高額商品が通常価格でよく動き、売上も伸びている。
		スーパー(店 長)	販売量の動き	・高値が続いていた野菜価格が低下しており、客が価格に非常に敏感である。
		スーパー(総務 担当)	単価の動き	・来客数が減少しているものの、客単価が上昇しているため景気はやや上向きである。
		スーパー(販売 担当)	来客数の動き	・ここ数か月、来客数の前年割れが続いていたが、今月は前年を上回る数字で推移している。特に特売等のイベント時には来客数の伸びが顕著である。またクリスマスプレゼント需要では、前年より来客数、単価共に増えている。
		コンビニ(エリ ア担当)	来客数の動き	・若干ではあるが来客数は増加傾向である。
		コンビニ(支店 長)	単価の動き	・来客数は前年並みで、客単価は上昇傾向にある。
		衣料品専門店 (店長)	単価の動き	・高額商品を現金で購入する客が多い。
		家電量販店(店 長)	来客数の動き	・来客数が増加するとともに客単価も上昇している。
		乗用車販売店 (統括)	販売量の動き	・新型車効果により、12月の販売量は前年比145%と大幅に伸びている。
		乗用車販売店 (総務担当)	販売量の動き	・新型車の販売が好調で売上に大きく寄与している。
		自動車備品販売 店(経営者)	販売量の動き	・年末にかけて一番動きが活発になる業界であるとともに、今年は早くから降雪情報も出ているため販売が好調である。
		その他小売 〔ショッピング センター〕(所 長)	来客数の動き	・隣接する大型ショッピングモールが特別セールを25日まで実施していたため、当ショッピングセンターにも客が流れてきており、テナントの閉店セールも集客アップにつながっている。
		一般レストラン (店長)	単価の動き	・忘年会シーズンで予約の入り具合は前年に比べ多い傾向にある。また客に余裕があるため客単価も上昇している。
		一般レストラン (外食事業担 当)	単価の動き	・9月に食材価格の上昇に伴い売価の値上げとメニュー改定に踏み切ったことと、10月後半は大手ナショナルチェーン店が出店した影響で来客数が前年の90%台に減少したが、11月後半は値上げの効果で売上が前年をクリアしている。食べ放題の割合が減少し、通常メニューの注文が増加している。
		都市型ホテル (スタッフ)	来客数の動き	・忘年会シーズンということもあるが、例年より来客数が増えている。
		タクシー運転手 通信会社(工事 担当)	お客様の様子 お客様の様子	・忘年会シーズンになり、夜の動きが活発である。 ・客の様子が良くなっている。
		通信会社(総務 担当)	それ以外	・当県へのロシア大統領訪問に伴い、県外からの関係者等の来訪もあって、県内消費は微弱ではあるものの活性化が図られている。
	テーマパーク (業務担当)	来客数の動き	・イルミネーションイベントを行っていることと合わせて、週末の天候も良く来客数が増加している。	
	競艇場(職員)	販売量の動き	・12月下旬に開催したSG競争とG1競争では、外向発売所で一定の売上が確保できている。	
	商店街(代表 者)	来客数の動き	・天候に恵まれたものの、商店街を通る人は予想したほどには増えていない。	
	商店街(理事)	お客様の様子	・客は必要な商品しか購入しない。	
	商店街(代表 者)	来客数の動き	・年末にもかかわらず来客数が伸びておらず、正月用品の動きが鈍い。	

分野	景気の現状判断	業種・職種	判断の理由	追加説明及び具体的状況の説明
		商店街（代表者）	お客様の様子	・買い控える客や安い商品を選んで購入する客が増えている。
		商店街（代表者）	お客様の様子	・年間最大の商戦期であるが三連休に売上が集中したため、例年より売上を確保する期間が短く、前年並みの売上を確保するのが精一杯である。全般的な景気動向は3か月前同様にあまり良くない。
		一般小売店〔印章〕（経営者）	来客数の動き	・年賀状を出す数が減少し自分で印刷する人が増えているため、年賀状印刷の売上が低下している。
		百貨店（経理担当）	販売量の動き	・化粧品、婦人服飾、美術品、貴金属、呉服は好調で前年プラスである。婦人服は久しぶりに前年並みの売上見込みである。お歳暮の売上が前年比マイナス2%、観光部門もやや不振で全体としては前年比マイナス5%の見込みである。
		百貨店（営業担当）	お客様の様子	・25日時点で来客数、客単価共に前年より微減で推移している。12月に入ってからの気温低下により、防寒衣料に動きが出てきているが客の購買意欲は低く、必要な物だけ購入する節約志向に変化はみられない。
		百貨店（販売促進担当）	お客様の様子	・中旬は20度を超える気温で降雪も全くなく、前月は復調気配がうかがえた婦人服の売上が低下している。特にコートやブーツ、マフラーなどの冬アイテムの動きが極めて悪く、季節商材であるおせちの単価低下も目立つ。
		百貨店（売場担当）	お客様の様子	・客の金の使い方が変化している。化粧品などの肌に直接つける物や食品などには金を使うが、衣料品や雑貨などのなくても困らない物は購入しない傾向にある。
		百貨店（購買担当）	お客様の様子	・ギフト商戦の時期であるが、ギフト需要が低下しており、前年よりも来客数、客単価共に減少している。衣料品関係は気温に左右されるので、コートやジャケットなどの重衣料の動きが悪く、各アパレル業者は早目にクリアランスセールに突入している。
		百貨店（売場担当）	お客様の様子	・12月は前年に比べ気温が低く推移し、中旬からのセールでは衣料品の売上が徐々に上向いているとともに、クリスマスが三連休と重なるため客の来店が集中している。
		スーパー（店長）	来客数の動き	・客単価、販売量共に変化はない。
		スーパー（管理担当）	来客数の動き	・客単価は前年並みであるが来客数が足踏み状態であり、この傾向が依然続いている。
		スーパー（業務開発担当）	販売量の動き	・販売点数は増加しているが増加の伸びが鈍化している。前年に比べて気温が低下していないため、ホット食材の動きが悪い。
		コンビニ（副地域ブロック長）	お客様の様子	・健康を意識した客の商品購入が広がっており、少々値段が高くても電子たばこ等を購入する。
		家電量販店（店長）	販売量の動き	・イベントを行って来客数がそれなりにあっても販売につながらない。
		家電量販店（販売担当）	販売量の動き	・前年に比べ販売量が低下している。
		乗用車販売店（営業担当）	来客数の動き	・年末の来客数に変化はない。
		その他専門店〔時計〕（経営者）	販売量の動き	・歳末であり少しばかり消費が上向いているが、依然として客の財布のひもは固く、景気は上向いていない。
		その他専門店〔和菓子〕（経営者）	販売量の動き	・例年と比較して販売量に大きな変化はない。
		その他小売〔ショッピングセンター〕（管理担当）	お客様の様子	・年末ボーナスが出た後でも、高額商品や季節用品の動きは低迷している。気温の低下は一時的なもので、年末商戦での客の購買意欲に高まりはない。
		高級レストラン（宴会サービス担当）	来客数の動き	・忘年会が例年より好調に推移している。
		一般レストラン（経営者）	来客数の動き	・鳥取県中部地震の影響と民間零細企業の賞与減額で来客数が減少しており、前年以上に客の消費意欲が減退傾向にある。特にパーティー需要以外の家族利用が減少している。

分野	景気の現状判断	業種・職種	判断の理由	追加説明及び具体的状況の説明
		スナック（経営者）	来客数の動き	・12月は忘年会等で毎年一番の売上となる月であるが、他の月に比べて少し良くなる程度の状況がここ何年も続いている。地方の景気が良くなっていない証明である。
		観光型ホテル（宿泊担当）	単価の動き	・既に予約済みの客が一旦キャンセルをして、ネットで安い部屋を予約し直す傾向がある。
		観光型ホテル（営業担当）	来客数の動き	・オンシーズンの3か月前と比較すると、今月は売上が落ち込んでいる。
		都市型ホテル（企画担当）	来客数の動き	・海外の宿泊客が減少しており、特に欧州の団体客の減少が目立つ。大型の企業宴席が減少し、レストラン来客数は減少し単価も低下している。
		都市型ホテル（企画担当）	来客数の動き	・足元の市場環境に変化はなく、集客を後押しするようなイベントもないが、クリスマス期間の曜日配列がよく、レストランなどの先行受注は前年より好調に推移している。物販では暖冬の影響で消費活力がやや落ち込んでいる。
		旅行代理店（経営者）	お客様の様子	・米国大統領の動きで株価が今後どう動くのか予想がつかない。
		タクシー運転手	お客様の様子	・客の様子から景気が良い状況に変化はない。
		通信会社（広報担当）	販売量の動き	・年末商戦期であるが、販売数の動きはそれほどない。
		通信会社（企画担当）	お客様の様子	・ボーナス時期であるため主力商品はおおむね予定の売上となり、客の動きも期待どおりである。
		通信会社（販売企画担当）	来客数の動き	・来客数に変化はない。
		テーマパーク（管理担当）	来客数の動き	・前年同月と比べて入館者数や商品販売高などに変化はない。
		ゴルフ場（営業担当）	来客数の動き	・客の様子は変わらないが、寒くなると来場者は減少する。
		美容室（経営者）	来客数の動き	・例年であれば客の動きは12月前半から活発になるが、年末に合わせて月後半に客が集中しており、予約を入れられない状況が発生し、売上が伸びない。
		設計事務所（経営者）	お客様の様子	・年末の活気は見られない。
		設計事務所（経営者）	お客様の様子	・新築の戸建て住宅や賃貸集合住宅の引き合いがほとんど来ない状況が続いている反面、リフォームやリノベーションの設計依頼が増加している。
		設計事務所（経営者）	お客様の様子	・新築の問い合わせは少ないが、リノベーションやリフォームに関しての相談がある。
		住宅販売会社（従業員）	お客様の様子	・低金利が当たり前になってしまい、商談が長期化している。
		住宅販売会社（営業担当）	来客数の動き	・消費税率上げを見据えて政府の動向を客が静観しており、来場者数が減少傾向である。
		一般小売店〔茶〕（経営者）	販売量の動き	・毎年、歳末商戦の売上が低下している。
		一般小売店〔食品〕（経営者）	販売量の動き	・生鮮部門の売上の低下とそれに伴う販売数量の減少が著しい。
		一般小売店〔眼鏡〕（経営者）	販売量の動き	・複数購入が減り、客は必要な物だけを購入する。
		百貨店（売場担当）	販売量の動き	・100万円を超える宝飾品やブランド品、美術品などが売れず、厳しい状況である。
		スーパー（店長）	お客様の様子	・必要な物を必要なだけ購入するという客の意識は強く、無駄な支出を抑える傾向は続いている。
		スーパー（店長）	来客数の動き	・10月の初めにポイントシステムを変更して販売促進策を見直している。11月は来客数、売上共に前年をクリアしたが、12月は来客数が前年の97%、売上が99%と下降している。
		スーパー（店長）	お客様の様子	・天候が悪く客は買物に出ない。また年末を控え生鮮食品を中心に買い控え傾向である。
		スーパー（財務担当）	来客数の動き	・来客数が前年を上回り、野菜の価格高騰による1品単価の上昇で売上も前年を上回っているが、客単価は前年を下回っている。
		スーパー（販売担当）	単価の動き	・11月末のセールになるまで客は買い控えており、値段が下がれば売れる状態であったが、今月の売行きはやや良くない。
		家電量販店（店長）	単価の動き	・歳末商戦は通常客単価が高い傾向にあるが、今年は大きく低下している。冷蔵庫、洗濯機、テレビなどの商品の動きが非常に悪い。

分野	景気の現状判断	業種・職種	判断の理由	追加説明及び具体的状況の説明
		家電量販店（企画担当）	単価の動き	・来客数に大きな変化はなく、販売量も前年とほぼ変わらないが、単価が低下しているため売上が前年を割っている。
		その他専門店 〔布地〕（経営者）	お客様の様子	・客が積極的に購入する様子はない。行政が市民と一緒に街を活性化する努力が必要であり、それなくして日本の再生はない。
		その他飲食 〔サービスエリア内レストラン〕（店長）	来客数の動き	・サービスエリア沿線の交通量が減少している。
		都市型ホテル（総支配人）	来客数の動き	・ビジネス客は例年どおり中旬まで動いていたが、観光需要は天候の影響からか個人を中心に鈍い動きで推移している。
		旅行代理店（営業担当）	販売量の動き	・年末年始の客動向は前年度ほどではない。
		通信会社（総務担当）	販売量の動き	・造成地やマンション等の大型物件があったため、新規加入件数が劇的に伸びた3か月前と比較すると今月は低調である。
		テーマパーク（営業担当）	来客数の動き	・天候不順が続き客の動きが鈍い。
		美容室（経営者）	販売量の動き	・近隣に激安店が2店舗できて客が流れてしまい、12月は売上が落ち込んでいる。
		設計事務所（経営者）	お客様の様子	・年末にかけて来客数が減少してきているとともに、客の購入意欲も低下している。
	×	商店街（代表者）	単価の動き	・12月の売上が前年の70～80%で非常に悪い。
	×	コンビニ（エリア担当）	来客数の動き	・天候の影響で客となる工事関係者が少ない。売上は前年をクリアしているが、来客数が2%減少している。
	×	乗用車販売店（店長）	販売量の動き	・新型車が発表されたため販売量は前年の90%であるが、新型車の販売量を除けば前年の70%で推移している。
	×	その他専門店 〔海産物〕（経営者）	販売量の動き	・お歳暮時期で忙しいが、例年の売上には届かない。カニの水揚げ量は順調であるが、競り価格が高いため販売しづらいのが現状である。
企業 動向 関連 (中国)		農林水産業（従業者）	それ以外	・11月と8月を比較すると、水揚げ数量は465tの増加、水揚げ金額は1億6千万円の増加である。増加原因は沖合底引き網漁、大中型まき網漁、中型まき網漁、定置網漁、イカ釣り網漁の増加である。
		鉄鋼業（総務担当）	受注価格や販売価格の動き	・円安の影響で売値が上昇している。
		輸送用機械器具製造業（経営者）	受注量や販売量の動き	・地元大手自動車メーカーの生産が順調で、協力体制を取っている当社も忙しい状況である。
		鉄鋼業（総務担当）	取引先の様子	・市中在庫に歯抜けが出はじめ、全体的にも需給が引き締まっている。これにより価格転嫁もようやく進展しはじめている。
		非鉄金属製造業（業務担当）	それ以外	・金属相場の高値推移が業績に好影響を与えている。
		建設業（総務担当）	競争相手の様子	・正常に近い受注単価となってきた。
		通信業（営業企画担当）	取引先の様子	・前年同時期と比較して、製造業の客を中心にセキュリティやリスク発生時の事業継続計画等でのIT関連の引き合いが多く、システム環境の再構築が進んでいる。
		金融業（融資企画担当）	取引先の様子	・完成車メーカーの新型車販売が好調なため、自動車部品メーカーの受注も好調を維持しており、毎日1～2時間程度の残業と月1回の土曜出勤により高操業を継続している。円安進展により輸出採算も好転し、完成車メーカーからのコストダウン要請も緩んできている。
		不動産業（総務担当）	それ以外	・先月に比べ来客数と成約件数がやや増加している。
		広告代理店（営業担当）	受注量や販売量の動き	・客の年末年始の販売促進拡大に伴い受注量が3か月前より上向きになっている。

分野	景気の現状判断	業種・職種	判断の理由	追加説明及び具体的状況の説明
		会計事務所（職員）	取引先の様子	・建設業関連では相変わらず受注はある一方、人手不足の状態が続くように売上が伸びない状態が続いている。また製造業でも受注件数は増えているものの、単価の削減を要求されており、思いどおりに利益が出ない状態にある。ただ年末であることから飲食業やサービス業には若干活気が戻ってきている。
		食料品製造業（総務担当）	受注量や販売量の動き	・受注は前年より少し増えているだけなので、ほぼ前年並みである。
		木材木製品製造業（経理担当）	受注量や販売量の動き	・新設住宅着工戸数が伸びて受注量や販売量はやや増加しているが、12月から円安傾向で調達コストが増加しており、利益面では横ばいである。
		化学工業（総務担当）	それ以外	・素材型産業なので元来短期間で景気が変動することもないが、国内外の需要動向に上向きの要因がないため変化はない。またこれから良くなる兆候もない。
		窯業・土石製品製造業（総務経理担当）	受注量や販売量の動き	・鉄鋼業向け注文は大きな変化がない状況が続いている。
		電気機械器具製造業（総務担当）	受注量や販売量の動き	・季節的要因により受注量は増加したが一時的なものである。商談件数も比例して伸びてはいるが、単発受注が多い。
		輸送用機械器具製造業（財務担当）	それ以外	・米国大統領選挙以降の円安基調で売上が増加しているが、中国の大規模インフラ投資や米国の次期大統領のインフラ整備志向による原材料価格の急騰により収益性は改善せず、先行きの不透明感が重石になっている。
		輸送用機械器具製造業（経営企画担当）	受注量や販売量の動き	・受注は内示に比べ実績が減少傾向にある。
		建設業（総務担当）	受注量や販売量の動き	・技術職の稼働率は目一杯の状況で、予定物件の受注は順調に推移しており、この先1年は目途が立っている。
		輸送業（経理担当）	受注量や販売量の動き	・海運関連貨物に若干荷動きが出ているが、倉庫関連貨物等の荷動きが鈍化しており、景気が後退している。
		輸送業（支店長）	受注量や販売量の動き	・電子商取引の荷動きは順調であるが、個人消費が停滞しており、クリスマスやお歳暮などの動きはスーパーと百貨店でも停滞気味である。生力キなど産物の動きも前年より悪い。
		通信業（営業担当）	受注量や販売量の動き	・通信サービス契約数やそれに関わる通信機器販売の受注実績は前年同期とほぼ変わらず推移している。年末の特需はなく、景観観はここ1年変動幅が小さい。
		金融業（貸付担当）	取引先の様子	・取引先は年末のお歳暮商戦等で苦戦しており、特に高額商品の販売状況が良くない状況である。原材料を輸入している企業は円安の影響で仕入コストが上昇しており、株価は上昇しているが景気は良くなっていない。個人消費は依然として様子見の状況である。取引先の様子から身のまわりの景気は3か月前と比べて変わっていない。
		化学工業（経営者）	受注量や販売量の動き	・主要取引先の中国を始め先進国の景気後退感により生産量と受注量が減少基調にある。
		金属製品製造業（総務担当）	受注量や販売量の動き	・受注量が生産能力の50%しかない厳しい状況が更に悪化している。
		その他製造業〔スポーツ用品〕（総務担当）	受注量や販売量の動き	・いまだ国内景気は上向かず、製造している高価格商品の受注量は低迷している。賃金の高い国内では低価格商品の競争力が極端に落ちるため、どうしても高価格商品に絞られるが、販売量は少ない。
	x	*	*	*
雇用関連		-	-	-
(中国)		人材派遣会社（支社長）	求職者数の動き	・求職者数が9月以降前年を下回って推移し、減少幅が月を追うごとに大きくなっているため、求職者の売り市場がより鮮明となっている。
		人材派遣会社（支店長）	求職者数の動き	・年末であることから年内に転職先を決めようとしている求職者と、年内に採用したいと思っている企業との間でマッチングが増えている。
		求人情報誌製作会社（広告担当）	求人数の動き	・新卒、中途を問わず求人数は増加傾向にある。毎年コンスタントに新卒を採用したい企業が増え、中途採用は年齢制限を設けない即戦力の資格取得技術者、年齢を重視した第二新卒を中心とする30代前半までの営業職が多く見受けられる。

分野	景気の現状判断	業種・職種	判断の理由	追加説明及び具体的状況の説明
		新聞社〔求人広告〕（担当者）	求人数の動き	・当県の正社員有効求人倍率は10月現在1.22倍で、全国で4番目に位置し企業の採用意欲は非常に高い。特に流通、小売の店舗拡大が後押ししている状況である。
		職業安定所（産業雇用情報担当）	求職者数の動き	・新規求職者数は3か月前より17.6%減少している。景気が落ち着いているので事業主都合、自己都合どちらの離職者も新規に申し込む人が21.7%と大幅に減少している。
		職業安定所（雇用開発担当）	求人数の動き	・建設業や卸売業、小売業など人手不足の業種からの求人が前年同月に比べ増加している。
		職業安定所（産業雇用情報担当）	求人数の動き	・新規求人数は一般、パートとも前年より大幅に増加しており、産業別にみると建設業を除く各主要業種で増加し、人手不足の状況となっている。建設業では技術者、特に若年者の確保が重要な課題となっている。有効求人倍率も4か月連続1.7倍ほどで推移している。
		学校〔大学〕（就職担当）	求人数の動き	・かなり規模の小さい企業まで求人の動きが見られる。
		人材派遣会社（経営企画担当）	求職者数の動き	・インターネット経由でのエントリーは堅調な伸びを見せており、求職者確保は順調である。ただ超売手市場になりつつあるため、正式登録に至るまでに苦戦している。求職者ニーズに則した求人活動が重要になってきている。
		職業安定所（所長）	求人数の動き	・新規求人はタクシー運転手の増員求人のあった運輸業や交通誘導員の増員求人のあったサービス業で4割増となったほかは、鳥取県中部地震の影響もあり低調な業種が多く、求人全体では横ばいとなっている。
		民間職業紹介機関（職員）	求人数の動き	・旺盛な求人がある一方で、米国の次期大統領が決定したことから、海外展開するメーカーが採用を保留し始めている。
		-	-	-
	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	景気の現状判断	業種・職種	判断の理由	追加説明及び具体的状況の説明
家計動向関連 (四国)		-	-	-
		スーパー（店長）	来客数の動き	・いろいろなディスカウント業態の店が進出してきているが、あまりの進出のスピードの速さに消費者が飽きてきたのか、奪われていた客が戻ってきているようだ。
		スーパー（財務担当）	販売量の動き	・価格を抑えている効果もあって、1人当たりの買上点数が増加基調にあり、販売量も増えている。
		コンビニ（店長）	単価の動き	・競合店の出店により来店客数の減少が続いているが、客単価の伸びがそれを補っていることから、前年比105%を計上している。
		乗用車販売店（従業員）	販売量の動き	・11～12月に新型車の発売が相次ぎ、受注台数は前年を上回っている。
		通信会社（企画）	お客様の様子	・季節要因もあるかもしれないが、高額サービスやオプションサービスに加入する人が増えている。
		美容室（経営者）	来客数の動き	・年末で来客数が増えている。
		商店街（事務局長）	販売量の動き	・通行量は前年を上回り、にぎわい感はあるものの、業種業態により好不調が大きく分かれている。商品やサービスに特徴があり、体験性や特別感を味わえるものに人気が集まる一方、価格訴求型や価格競争の波にもまれやすい商品や業種は消耗戦が続いており、先行きは暗い。この差は今後も広がると思われる。
		一般小売店〔生花〕（経営者）	お客様の様子	・百貨店や全国チェーン店などに客が集中し、隣接する商店街の中の個人商店には客が少ない。クリスマスの連休でも来街者は驚くほど少なく、年末もにぎわい感がない。
		一般小売店〔酒〕（販売担当）	販売量の動き	・本当に地方の小売店は冷え切っている。量販店やネット販売には敵わないし、期待できる要因もない。
		一般小売店〔書籍〕（営業担当）	販売量の動き	・絵本などのクリスマスプレゼント需要が減っている。

分野	景気の現状判断	業種・職種	判断の理由	追加説明及び具体的状況の説明
		百貨店（販売促進担当）	販売量の動き	・前月に比べて下げ幅は改善傾向も、売上の落ち込みが続いている。全国的にも百貨店は不調で、景気の改善は感じられない。
		スーパー（企画担当）	来客数の動き	・クリスマスケーキやおせちなどの予約状況が芳しくない。全体的に低調な数字に終わった。
		コンビニ（店長）	販売量の動き	・クリスマスが終わってみると、改めて購買力の無さを感じた。
		コンビニ（総務）	来客数の動き	・天候や気温に大きく左右されるが、来客数や客単価に変化はない。
		コンビニ（商品担当）	販売量の動き	・曜日の並びの影響もあるが、例年と比べてクリスマス商材の動きが悪かった。
		衣料品専門店（経営者）	販売量の動き	・例年は官公庁のボーナス支給日前後から販売量が伸びていくのだが、今年は前年を下回り気味であった。12月上旬が比較的堅調であったこと、月後半の寒さでそこそこ伸びたことから、月間通してはおおむね横ばいとなった。
		衣料品専門店（経営者）	来客数の動き	・来店客が非常に少なく、客単価も上がらない。長年洋服販売をやっているが、こんなに売れない年末は初めてで、安い物しか売れない。四国の景気はかなり良くない。
		その他小売【ショッピングセンター】（副支配人）	お客様の様子	・相変わらず必要な物しか購入しない。
		一般レストラン（経営者）	販売量の動き	・とにかく財布のひもは固く、節約志向が強い。臨時収入があっても消費へ回すことはないと思われている。
		観光型旅館（経営者）	来客数の動き	・例年12月は、10～11月と比べて客数は非常に少ないのだが、今年は10月と変わらない程度入っている。宴会が増えていることもあるが、年末まで待たず冬休み感覚で旅行する人が増えているのではないかと感じ、景気が良くなったわけではない。
		都市型ホテル（経営者）	単価の動き	・変化はない。
		旅行代理店（営業部長）	販売量の動き	・インバウンドは依然好調であるが、年末年始の国内・海外旅行は苦戦している。
		タクシー運転手	お客様の様子	・3か月前よりは少し良くなっている。毎年、御用納め後の28～30日の3日間は忘年会、同窓会等で良い。しかし、一年を通してみると、あまり良くなかった。
		通信会社（社員）	販売量の動き	・例年であれば年末に販売量が増えるが、昨年ほどの販売量となっていない。
		通信会社（営業担当）	販売量の動き	・12月に入って思うほど販売が伸びない。
		通信会社（支店長）	来客数の動き	・年末商戦期なのに、大きな変化が見られない。
		ゴルフ場（従業員）	来客数の動き	・来場者数の伸びる時期であるのに、2～3か月前と変わらない。
		商店街（代表者）	それ以外	・地方の小売業界等は来年もさらに厳しくなる。大手量販店は出店を続け、大手同士の消耗戦に入る。ネット販売はウエイトを上げてくる。既存商店街が生き残る方策はほとんど残されていない。
		商店街（代表者）	来客数の動き	・なかなか寒くならなかった影響もあるが、来街客は少なく、冬物商戦の売上が非常に悪い。クリスマス商戦も短期間にぎわっただけで、年末も大変厳しい状態が続いている。
		商店街（代表者）	お客様の様子	・昨年より忘年会が減少している感があり、二次会需要も減っている。
		百貨店（営業担当）	販売量の動き	・年末を迎えても、客は必要な物しか買わない。
		家電量販店（副店長）	競争相手の様子	・競合店の出店により、客が回遊している。
		乗用車販売店（営業担当）	販売量の動き	・8月以降回復傾向にあったが、1月の初売りを期待してか、12月の受注は伸びていない。軽自動車の届出ペースは、前年を大きく上回る勢いはない。
		乗用車販売店（役員）	販売量の動き	・新型車を発表したにもかかわらず、前年並みの受注にとどまっている。
		タクシー運転手	来客数の動き	・12月後半は遍路客もおらず、街中は人の動きがほとんどない。遍路の仕事が多かった秋と比べると、売上は落ちている。

分野	景気の現状判断	業種・職種	判断の理由	追加説明及び具体的状況の説明
		通信会社（営業部長）	販売量の動き	・販売数が前年比20%減少している。
		競艇場（職員）	販売量の動き	・12月の売上高は3か月前比22%増、前年比横ばいとなった。男女最大のレースがある12月は売上増を期待していたが、男子のグランプリは前年比7%増となったものの、女子は減少した。
	x	*	*	*
企業 動向 関連 (四国)		-	-	-
		木材木製品製造業	取引先の様子	・元々2017年4月の消費税増税に向けて動いていた業界なので、年度末に向けた動きは良くなってきている。
		パルプ・紙・紙加工品製造業（経営者）	受注量や販売量の動き	・年末需要もあり、12月は過去最高の売上を達成した。
		電気機械器具製造業（経営者）	受注量や販売量の動き	・年末までに太陽光設備の話がたくさん出てきた。高い確率で受注できており、少し景気が良くなってきている感じがする。
		公認会計士	取引先の様子	・顧客の月決算・試算表等をみると売上、利益ともに前年より改善している企業が増えてきている。景気は若干上向いている。
		繊維工業（経営者）	受注量や販売量の動き	・海外の取引は拡大しているが、国内の地方小売業は厳しい状況が続いている。全体的に地方経済がデフレ傾向にあり、消費が冷え込んでいるようだ。
		鉄鋼業（総務部長）	受注量や販売量の動き	・受注、販売量共に低位で推移している。
		電気機械器具製造業（経理）	受注量や販売量の動き	・販売量は数%の減少が見られるも、例年の変動範囲内に収まっている。利益は、概ね前年並みで推移している。
		建設業（経営者）	受注量や販売量の動き	・この時期は年度末納期の手持ち量が多い繁忙期であるのに、仕事量は増えておらず、例年と比べてわずかに減少傾向にある。
		建設業（経営者）	受注量や販売量の動き	・年間を通して受注量が芳しくなかった。
		建設業（総務）	競争相手の様子	・同業者の会合での話題の総合的な判断として、大きな変化はない。
		輸送業（経営者）	受注価格や販売価格の動き	・大きな変化は感じられないが、先行きは少々不安である。
		輸送業（支店長）	受注量や販売量の動き	・年末には路線貨物をメインに受注量が伸長した。季節要因を除けば、物量は増加していない。
		金融業（副支店長）	取引先の様子	・業種によってばらつきはあるが、総じて企業の資金需要動向に大きな変化は感じられない。
		広告代理店（経営者）	受注量や販売量の動き	・周年企業の販促広告は増えたものの、多くの既存得意先に変化はなかった。
		農林水産業（職員）	取引先の様子	・高騰していた野菜の出荷量は少し回復したものの荷動きは悪く、年末らしからぬ荷動きと価格推移をした。また、マイナス金利の影響は農協の信用事業、共済事業の運用利益を大きく下げており、中小の金融機関つづしの様相を呈してきた。
		一般機械器具製造業（経理担当）	受注量や販売量の動き	・国内需要は堅調さを維持しているが、海外需要は予断を許さない状況が継続している。
		輸送業（営業）	受注量や販売量の動き	・例年、歳末繁忙期に取扱貨物が増加し、臨時便も出していた。しかし、今年は取扱物量が伸び悩み、前年を下回っている。景気の低迷を強く感じる。
		通信業（営業担当）	受注量や販売量の動き	・テレビスポットCMの出稿が東京など主要地区にとどまり、地方まで伸びてこない。
	x	-	-	-
雇用 関連 (四国)		-	-	-
		人材派遣会社（営業担当）	求人数の動き	・昨年を上回る求人数があり、企業の採用意欲を感じる。
		人材派遣会社（営業担当）	求職者数の動き	・求人数が増え、派遣の依頼も増加傾向にあるが、求職者が減っており、ミスマッチも目立つ。
		職業安定所（職員）	それ以外	・11月の月間有効求人倍率は1.45倍で、5月以降連続して上昇している。
		学校〔大学〕（就職担当）	求人数の動き	・求人数が順調であり、有力企業からの求人も増えてきている。
		新聞社〔求人広告〕（担当者）	それ以外	・業界の構造的なものもあるが、売上が増加するための効率が年々悪くなってきている。

分野	景気の現状判断	業種・職種	判断の理由	追加説明及び具体的状況の説明
		職業安定所（職員）	雇用形態の様子	・有効求人倍率は過去最高水準が続いている。非正規の割合は4割程度で、人手不足にあるが、継続するかどうか企業は判断しかねているようだ。
		民間職業紹介機関（所長）	雇用形態の様子	・製造業では新卒者、特に高校生の採用が出来なかった企業が多かったようだ。中途採用を含め、今後も粘り強く採用活動を行うそうだ。
		求人情報誌（営業）	周辺企業の様子	・製造業を中心に慢性的な人手不足で、受注状況も悪化している。景気はやや下向きになっている。
	x	-	-	-

10. 九州（地域別調査機関：公益財団法人九州経済調査協会）

（-：回答が存在しない、*：主だった回答等が存在しない）

分野	景気の現状判断	業種・職種	判断の理由	追加説明及び具体的状況の説明
家計 動向 関連 (九州)		商店街（代表者）	それ以外	・季節柄、喪中はがきや年賀状印刷が売上を下支えしている。
		一般小売店〔生花〕（経営者）	販売量の動き	・年末年始の動きに加え、退職や異動の人が増えたので注文が増えた。
		乗用車販売店（販売担当）	販売量の動き	・例年に比べ、購入までの検討時間が短くなっており、結果として販売量の増加につながった。
		タクシー運転手	来客数の動き	・催し物、国内外の観光客の増加、中心部における人出の多さ、忘年会等による繁華街の活気、どれをとってもここ数年で最も良い状況で乗車率も非常に良かった。
		商店街（代表者）	来客数の動き	・年末にかけ、商店街はにぎわいを取り戻している。
		商店街（代表者）	来客数の動き	・年末の雰囲気を味わうために他地区より客がきた。来客があるということは売上につながり、良くなっている。
		百貨店（営業担当）	お客様の様子	・カード催事と新規ブランド導入の相乗効果により、クリスマス商戦が好調である。お歳暮商戦では客単価や1品単価は維持しているものの、店頭購買客数は減少し、贈答品の絞り込みが更に強まっている。おせち料理は高額商品を中心に予約が入っており、少しぜいたくな正月の様子がうかがえる。
		百貨店（店舗事業計画部）	お客様の様子	・冷え込みが増し、ようやく防寒衣料まで動きはじめた。百貨店を利用するきっかけの多い時期に入り、クリスマスや年末年始等のギフトの動きも出てきておりにぎわっている。
		百貨店（売場担当）	競争相手の様子	・改装のため1フロアを閉店していたにもかかわらず、前年を維持していたので、やや良くなっている。今月は入店客数も良く、食品、非食品共に好調である。
		スーパー（経営者）	お客様の様子	・災害復旧による土木関係の好調や冬のボーナスも比較的良かったという話をよく聞く。
		衣料品専門店（店員）	それ以外	・必要ではなくても、何か良いものがあれば欲しいという客が以前より増えた。
		衣料品専門店（総務担当）	販売量の動き	・販売量、来客数においてやや改善の兆しがみられる。
		乗用車販売店（総務担当）	販売量の動き	・先月に続いて今月も新型車が発売開始された。週末は来場客数が増え、受注増加につながっている。
		その他専門店〔コーヒー豆〕（経営者）	販売量の動き	・前年比で一般家庭における12月のコーヒーの消費がかなり良い。お歳暮の注文も増加し、販売量が前年を上回っている。
		ドラッグストア（部長）	販売量の動き	・気温がそれほど下がっていないが、セール等の効果もあって、販売計画以上に販売量が伸びている。
		その他小売の動向を把握できる者〔土産卸売〕（従業員）	販売量の動き	・お歳暮の購入時期に入ったため、新規の購入先が増え、前年よりも売上が増えた。
		高級レストラン（支配人）	単価の動き	・高額な料理、ワインなどの注文が増えた。
		一般レストラン（経営者）	来客数の動き	・繁忙月ということもあり前年以上の売上になっている。企業のボーナスも多かったことも影響している。
		都市型ホテル（販売担当）	販売量の動き	・忘年会シーズンで利用客が多い。おせちの販売数も前年比増で売上も増加している。
		都市型ホテル（スタッフ）	販売量の動き	・来店客数も増えてきており、客単価も上昇している。
	美容室（店長）	来客数の動き	・前年比で売上が伸びている。他の業者も忙しい様子である。	

分野	景気の現状判断	業種・職種	判断の理由	追加説明及び具体的状況の説明
		商店街（代表者）	お客様の様子	・年末セールで得意客へダイレクトメールを送るが反応は悪い。売上は前年度を維持するのに一苦労である。消費に慎重な姿勢は変わらない。
		一般小売店〔鮮魚〕（店員）	お客様の様子	・年末のフグの動きをみるとかなり良かったが、ほかの魚の動きはあまり良くない。天然プリもあまり高値が付かなかったようで、景気判断はむずかしい。
		一般小売店〔精肉〕（店員）	それ以外	・総じて販売量や来客数は3か月前と変わらない。
		百貨店（営業担当）	販売量の動き	・引き続き、来街者増、販売増が維持できている。
		百貨店（営業担当）	単価の動き	・お歳暮商戦に期待したが、12月に入ってから厳しかった。クリスマス商戦はかなり単価が下がっている。ギフトマーケット全体を見ても厳しい。衣料品も盛り上がり欠けた。実需の部分では、クリアランス待ちの様子が見られた。良い物を買おうという意欲は感じられるが、手頃に買いたいという要望が今まで以上に高まっている。
		百貨店（営業統括）	単価の動き	・12月の歳末商戦に入り、防寒関連は婦人服中心に動きが出てきたものの、歳暮ギフトや高額品の動きは厳しい。
		百貨店（業務担当）	お客様の様子	・今冬は寒暖があるものの、防寒用品などの動きは良い。役に立つとわかれば値段にかかわらず購入している。ギフトや返礼品もあるのか、客単価が上がっており動きが良い。
		百貨店（マネージャー）	販売量の動き	・気温の低下と共にコートやスカーフ、マフラーなど防寒衣料・雑貨が好調で、売上をけん引した。また、クリスマス期間も日並びや天候にも恵まれ、前年を上回る売上となった。株高効果もあるのか、プラタや宝飾品の売上もここ数か月前年を上回ってきている。しかしながら、紳士服などは依然動きが良くなく、景気全体が良くなっていると実感するまでには至らない。
		スーパー（店長）	それ以外	・売上は前年度並みで推移している。野菜高騰の影響もあり売上は上がっているが、全体的に購入点数、客数は減少している。
		スーパー（経理担当）	販売量の動き	・12月前半は天候も悪く伸び悩んだが、年末は天候にも恵まれ、販売量は大きく伸びている。年末商材については売上も大きい。ただし、競合店が出ている店舗は苦戦している。
		スーパー（統括者）	単価の動き	・12月に入っても客単価が上がらない。野菜の高騰により、他の商品も少し高いものは購入しない客が増えている。
		コンビニ（エリア担当）	単価の動き	・寒暖の差が激しく季節商材が鈍化した。客数も購入点数も減少し、売上全体では前年を下回っている。厳しい状況が今でも続いている。
		コンビニ（エリア担当・店長）	販売量の動き	・1～2か月前と比べると客数は若干伸びているが、プラス1品の購入が増えない。レジ周りに値下げした商品を置いていても、手には取っても購入には至らない。財布のひもをしっかりと締めている客が多い。
		衣料品専門店（店長）	来客数の動き	・12月に入り商店街イベントをしたにもかかわらず、来客数が少ない。
		衣料品専門店（取締役）	お客様の様子	・今月はクリスマスやセール待ちなど単価が低いプレゼントはよく出たが、高額品は来月のセールに備えているようで動きが悪かった。
		家電量販店（総務担当）	来客数の動き	・暖冬による季節商材の不調が、来客数にも影響している。
		家電量販店（広報・IR担当）	販売量の動き	・大型家電が全体的に不調である。季節商材は健闘しているが、客数減もあり全体的に苦戦している。
		住関連専門店（経営者）	販売量の動き	・販売促進は順調である。年末セールは当初順調であったが後半になり動きが悪くなった。総合的に前年並みであった。
		その他専門店〔ガソリンスタンド〕（統括）	販売量の動き	・燃料油の小売価格は上昇傾向である。寒さも増しており、灯油の販売も順調である。車関連商品である高額洗車も前年並みである。燃料油販売量としては全体的に前年並みである。年末の駆け込み需要に期待したい。
		その他小売の動向を把握できる者〔ショッピングセンター〕（統括者）	販売量の動き	・アパレルは苦戦しており、インバウンド減少のトレンドは変わっていない。

分野	景気の現状判断	業種・職種	判断の理由	追加説明及び具体的状況の説明
		その他小売 [ショッピング センター] (広 報担当)	販売量の動き	・気温が下がり切らない。防寒衣料や暖房関連が不振である。野菜高騰も落ち着いてきたが、果物、特にいちごが在庫薄状態である。
		高級レストラン (専務)	単価の動き	・客数は変わらないが単価が安くなってきて売上は従来よりも落ちてきている。今月までは熊本地震等の災害の影響により、なかなか向上かない。
		都市型ホテル (副支配人)	販売量の動き	・前年に比べコンサートやMICE関係の催しがより多くなり、なおかつインバウンドの客単価が上がっている。
		旅行代理店(従 業員)	お客様の様子	・第2期の九州ふっこう割も今月末で終了し、関西や東京方面の動きを期待しているが、思ったほど動きが良くない。特に、大量集客が期待できる学生の動きが鈍い。
		タクシー運転手	来客数の動き	・日中の観光利用客が若干減ったが、夜の忘年会の客は動きが良く、タクシーが良く稼働した。
		タクシー運転手	お客様の様子	・12月は夜のタクシー利用が多い一方で、昼間の利用が少なかった。
		通信会社(企画 担当)	お客様の様子	・今年度予算にあたる事業の相談については、まだ続いており予算消化事業はまだ完了していない。
		通信会社(営業 担当)	それ以外	・年末ということもあり、周囲それぞれで景気の上下幅が大きくなっている。
		観光名所(従業 員)	来客数の動き	・個人客はもちろんのことツアー客も多く来町している。
		ゴルフ場(従業 員)	単価の動き	・地域の客が減った分、一般客が増えているため、入場者数はほぼ横ばいだが、プレー代以外にお金を落とさないで売上が上がらない。ボーナス後も客単価が上がらない状態で苦慮した。
		美容室(経営 者)	販売量の動き	・年末は景気が回復すると思ったが、美容業界は横ばいの状態が続いている。数値でみる限り景気は回復していないような気がする。新たな景気回復策が欲しい。
		その他サービスの 動向を把握できる者[介護 サービス](管 理担当)	来客数の動き	・季節要因である期末の利用増が予定どおり見込みめであり、客数、売上高とも高い実績が期待できる。
		設計事務所(所 長)	競争相手の様子	・自社も同様だが、同業他社をみても、新築物は減り、改修やりフォームの物件が増えている。
		設計事務所(代 表)	お客様の様子	・消費志向が少ない。
		住宅販売会社 (従業員)	お客様の様子	・住宅の販売をやっているが、来客数が少ない。また、買い控えの傾向がみられ、契約に至らない。マンションは供給過剰で同一価格帯のライバルが多く、苦戦している。
		住宅販売会社 (従業員)	販売量の動き	・補正予算によるネット・ゼロ・エネルギー・ハウス支援事業公募で受注も維持している。
		商店街(代表 者)	来客数の動き	・12月に入っても、来客数の減少が続いている。原因は中心商店街から車で5分ほどの大型店の増床セールの影響である。
		商店街(代表 者)	来客数の動き	・もはや12月は特別な月ではなくなってきている。欲しいときに欲しい物が手に入る状態に慣れ切っており季節感が感じられない。
		商店街(代表 者)	販売量の動き	・高額衣料を購入する客がなかなかいない。
		一般小売店 [茶](販売・ 事務)	来客数の動き	・お歳暮時期に入り普通ならば売上は増加するところだが、来店客数も減少し単価も低いいため、増収には至らなかった。相変わらず低調な状態は続いている。
		百貨店(総務担 当)	販売量の動き	・暖冬傾向が続き、主力のアパレルテナントの冬物防寒衣料、重衣料の動きが鈍く全体的に厳しい。例年の年末に比べても客単価の下落、客数減などで買い気が見られない。
		スーパー(店 長)	来客数の動き	・今月は食品や身の回り品の客数減が止まらず、非常に厳しい状況である。
		スーパー(店 長)	競争相手の様子	・熊本地震の影響で半年間閉店していた競合店のショッピングモールのスーパーマーケットが12月1日から新規開店した。そのため客数が少し減少した。
		スーパー(店 長)	販売量の動き	・野菜と果物の動きが落ち込んだ。量は売れているが、単価が落ちている。鮮魚、肉、家庭用品、衣料品についても、年末の動きが良くなかった。

分野	景気の現状判断	業種・職種	判断の理由	追加説明及び具体的状況の説明
		コンビニ(店長)	販売量の動き	・客数、客単価とも伸び悩んでいる。
		衣料品専門店(店長)	お客様の様子	・客の動きは今一つ鈍い。年代の違いからか、高齢者の動きが鈍い。
		家電量販店(店員)	販売量の動き	・ボーナス月だが、冬らしくなくあまり寒くなかったため、来客数が前年比で落ちている。今月は悪い。
		高級レストラン(経営者)	来客数の動き	・12月は飲食業にとって繁盛期であるが、今年も例年どおり多忙である。例年の12月と比べると週末だけに集中して平日は稼働率が悪いという週が多く、良いとも言えない。
		タクシー運転手	来客数の動き	・大手企業の派遣切りで、忘年会の盛り上がりもなかった。客も非常に少なくかなり悪い状況であった。
		競輪場(職員)	競争相手の様子	・販売量が伸びる年末を迎えても、他の競輪場の売上に改善の動きがない。
		音楽教室(管理担当)	来客数の動き	・受験期に向かい、辞める生徒が多くなってきた。
	×	商店街(代表者)	販売量の動き	・例年の年末商戦に比べ商店街や当店への来客数や売上が減っている。高額商品の売上が非常に悪く、大変厳しい。
	×	コンビニ(経営者)	販売量の動き	・このところ前年を上回る状況が続いていたが、突然前年を大きく下回った。
企業動向関連 (九州)				
		農林水産業(従業者)	受注量や販売量の動き	・前年度と比べ、青果の流通価格が高値安定傾向にあり、出荷量もそれなりに出ているため、農業者の実入りが多くなっている。
		繊維工業(営業担当)	取引先の様子	・国内工場が少ないので、依頼が多くなっている。良いことだが、工場も生産許容範囲が落ちている。そこには技術の継承の難しさがある。
		金属製品製造業(事業統括)	受注量や販売量の動き	・例年この時期は受注が減少していくが、本年は受注の山を超えたにもかかわらず、いまだ減少に転じない。
		一般機械器具製造業(経営者)	受注量や販売量の動き	・受注量が上がってきている。客の悪い要素が改善されてきた。このまま上昇に向かうと良い。
		電気機械器具製造業(取締役)	受注量や販売量の動き	・車載関連の業務について取引が広がる可能性がある。
		輸送業(総務担当)	受注量や販売量の動き	・年末年始にかけて例年物量は増える。当社も例外なく物量増で人員不足気味だが、同業他社も同様である。時給を上げてでも人を確保したいため、多くの求人チラシを目にする。やや景気回復感が見て取れる。
		金融業(従業者)	取引先の様子	・小売業者が年末商戦の真っ最中ということもあり、3か月前と比べると売上は増加しているため、景気はやや良くなっている。
		金融業(従業者)	取引先の様子	・天候不順等により衣料品を中心に百貨店の売上は伸び悩んでいるが、自動車の売上が増加しており、住宅建設も持ち直してきている。また、公共投資がやや増加している。
		金融業(営業担当)	取引先の様子	・米国の次期大統領が決まって以降、株高となり、中小企業の経営者のマインドも短期的には前向きである。
		農林水産業(経営者)	受注量や販売量の動き	・鳥業界にとって12月は1年の中でも最重要期であるため、今月はかなり期待できる。暖かい日もあったが全体的には寒い日が続き、鍋需要も順調に伸びている。居酒屋関連も忘年会特需があり好調である。加工メーカーの動きも順調である。前年並みの売上は維持できそうだが、懸念していた鳥インフルエンザが北日本で発生し、次いで宮崎県・熊本県で発生しており、年末の生産や販売に影響が出ないか心配である。
		農林水産業(営業)	受注量や販売量の動き	・特需期に入り、例年どおりの動きとなっているが、特に良いというわけではない。
		家具製造業(従業員)	取引先の様子	・例年の売上は前年並みである。家具業界では新規、改装共にホテル物件の需要が旺盛である。それ以外の小売も含めた家具の動きは前年比で減少しており、これをホテル向け需要が補っている。
		窯業・土石製品製造業(経営者)	受注量や販売量の動き	・現在の受注は、量販店や百貨店が段々少なくなっているが、企画商品、輸出商品はまあまあ順調にしている。
		一般機械器具製造業(経営者)	受注量や販売量の動き	・設備設計製作、機械部品加工共に受注が厳しい。

分野	景気の現状判断	業種・職種	判断の理由	追加説明及び具体的状況の説明
		輸送用機械器具製造業（営業担当）	受注量や販売量の動き	・稼働日数により月産数量の変化はあるものの日産数量はほぼ横ばいである。
		その他製造業（産業廃物処理業）	取引先の様子	・客の生産状況に変化がなく、いまだに低迷したまま平行線をたどっている。
		建設業（経営者）	受注量や販売量の動き	・受注状況と客の動きに変化はない。
		輸送業（従業員）	受注量や販売量の動き	・12月は決算時期ということもあり、荷動きは多少良くなった。12月20日以降はバタバタと荷動きがあった。しかし、前年、一昨年と比べると良くない。
		通信業（経理担当）	受注量や販売量の動き	・マイナンバー制度に対応したIT関連の受注量が減少傾向にある。
		金融業（調査担当）	取引先の様子	・円安から輸出企業が安心感を得ている。
		経営コンサルタント（社員）	受注価格や販売価格の動き	・小型店から大型店へ客が流れている。低価格を求める客が増えている。
		経営コンサルタント（代表取締役）	取引先の様子	・取引先に業況について聞くと、大きな変化があると回答する会社はほとんどない。
		その他サービス業〔物品リース〕（支社長）	取引先の様子	・年度末や次年度の設備投資計画の情報が例年より少ない。3か月前とあまり変わらない。車両リースの伸び幅は小さいものの、着実に増加している。契約即、不良債権予備軍のような契約が数件発生し、新規開拓については業種に限らず会社ごとの与信管理が重要である。
		建設業（社員）	競争相手の様子	・同業者は、それほど忙しくない。9月までの上半期の発注は少なく、まだ手の空いている業者が多い。第3四半期に発注が激減し、まだ受注できていない同業者もいる。下請で何とかつないでいる。
		新聞社〔広告〕（担当者）	受注価格や販売価格の動き	・主力の通販や旅行商品の広告が大きく前年を割り込み、その他の業種も軒並み減少となった。
		その他サービス業〔設計事務所〕（代表取締役）	競争相手の様子	・市町村が発注する業務は、発注数が少ないことで、指名競争入札において、価格競争が激しい。年々調査等の委託業務が少ないことで、ダンプの傾向に拍車がかかっている。原価に近い価格で入札されている。
	x	-	-	-
雇用関連 (九州)		職業安定所（職員）	求人数の動き	・新規求人数は、4か月ぶりに同月比で減となった。これは管内大手小売量販店の大幅な求人減少が最大要因である。主要産業では、建設業が1.5%増、医療、福祉が20.2%増、サービス業は増減なし、製造業0.4%減、運輸業、郵便業2.1%減、卸売・小売業58.6%減で、卸売・小売業の12月求人は既に持ち直している。
		人材派遣会社（社員）	求人数の動き	・来年度の動きに向けての前倒しの依頼数が比較的多い。
		人材派遣会社（社員）	周辺企業の様子	・従業員増員の求人が少しずつ増えている。人手が足りないので、派遣会社に頼んだというケースは引き続き多い。お歳暮時期の仕事も、例年より時間外勤務の多い事業所があった。
		人材派遣会社（社員）	求人数の動き	・求人単価が上がってきている。人材派遣業を行っているが、例年になく単価交渉にクライアントの理解があり、若干ではあるが値上げが実現している。
		人材派遣会社（社員）	雇用形態の様子	・一時的な雇用よりも、紹介予定派遣についての問い合わせや求人が増加している。人材が流動しており、求人数も労働者の新規登録数も増加しているが、求人内容の変化が大きく、紹介予定派遣の求人数の増加が最も目立つ。
		新聞社〔求人広告〕（担当者）	それ以外	・中心市街地の人出が以前に比べて多くなっている。飲食店の予約も取れにくい状況である。
		民間職業紹介機関（社員）	求人数の動き	・求人依頼が増加してきた。
		民間職業紹介機関（支店長）	求人数の動き	・12月の求人数は前年同月比増である。また10月以降、3か月連続で前月の求人数を上回っている。
		人材派遣会社（社員）	求人数の動き	・派遣求人数などがこの時期減少するのは例年のことであり、変化はない。
		人材派遣会社（社員）	求人数の動き	・売手市場の影響もあり、引き続き求人の引き合いがある。

分野	景気の現状判断	業種・職種	判断の理由	追加説明及び具体的状況の説明
		新聞社〔求人広告〕（担当者）	それ以外	・当市の港への外国客船の寄港数は変わらないが、今まで目立っていた市内での外国人観光客の姿が少なくなった。流通関係は一時的に影響があったが、大きな影響はないようである。
		職業安定所（所長）	求人数の動き	・当県の平成28年10月の有効求人倍率は1.28倍と前月より0.01ポイント増加している。有効求人倍率は19か月連続で1倍台を維持している。
		職業安定所（職員）	求人数の動き	・新規求人の伸びがやや鈍化している。
		職業安定所（職業紹介）	求人数の動き	・引き続き求人は増加傾向であり、有効求人倍率も高い水準で推移している。新規求職者の前年同月比での減少傾向も続いている。
		学校〔大学〕（就職支援業務）	求人数の動き	・企業から届く求人票は減少傾向にあるが、前年度と比較して変化は見られず、求人数については、前年度と同推移である。
		求人情報誌製作会社（編集者）	求人数の動き	・求人広告の取扱い数が前年を大きく下回っている。また、新規取引先数も前年を下回っている。
	x	-	-	-

11. 沖縄（地域別調査機関：一般財団法人南西地域産業活性化センター）

（-：回答が存在しない、*：主だった回答等が存在しない）

分野	景気の現状判断	業種・職種	判断の理由	追加説明及び具体的状況の説明
家計動向関連 (沖縄)		-	-	-
		コンビニ（経営者）	販売量の動き	・前年同期に比べて、売上がやや増加している。
		観光型ホテル（マーケティング担当）	販売量の動き	・3か月前と比べ、客室稼働率の前年同月比のプラス幅が若干ではあるが大きくなっている。
		通信会社（店長）	販売量の動き	・他社からの乗り換えが目標を大きく上回り、消費者の利益を追求すれば支出につながっていくことを実感した。
		ゴルフ場（経営者）	来客数の動き	・客単価、料金を値上げしたが利用人数は若干増えており、売上は増加している。
		その他のサービス〔レンタカー〕（営業担当）	来客数の動き	・予約件数が前年の114%で推移している。10～11月同様、インターネット経由での予約が好調である。
		一般小売店〔菓子〕	販売量の動き	・同業他社の増加や、リピーター増などで国内客の購入減少などの影響がある。
		一般小売店〔鞆・袋物〕（経営者）	来客数の動き	・商店街は年末感謝セールをやって、来客はいまいちである。やはり近隣の大型ショッピングセンターに流れているような感がある。
		百貨店（店舗企画）	販売量の動き	・昨年12月はプレミアム付商品券の相乗効果が見られ、本年はその反動で前年を辛うじてクリアする状況である。セール品や割引企画への反応は良いが、定価商品の動きが鈍い。お歳暮ギフトに関しては、堅調に推移している。免税売上は客数は伸びているが、単価ダウンにより販売額では前年割れとなった。
		スーパー（販売企画）	単価の動き	・客数が若干マイナスだが、客単価がアップして何とか昨年を上回っている。
		コンビニ（経営者）	来客数の動き	・自社競合があり、来客数が前年比で5%減になっている。
		衣料品専門店（経営者）	お客様の様子	・3か月前と比べると景気は良くないが、今年は暖冬のため、例年に比べると客の動きが良いようにみられる。
		乗用車販売店（経理担当）	販売量の動き	・レンタカー会社からの受注は相変わらず好調である。
		旅行代理店（マネージャー）	販売量の動き	・各航空会社の正規早割運賃の下落により取扱件数は増えているが、薄利多売の状態では収益には直接結びついていない。消費者にとっては非常に良い。
		住宅販売会社（代表取締役）	販売量の動き	・投資用の戸建住宅や大型個人住宅などの受注契約があった。その他、商業店舗の売買仲介実績もあった。
		住宅販売会社（営業担当）	お客様の様子	・商談件数が3か月前から横ばいで推移している。
		その他飲食〔居酒屋〕（経営者）	来客数の動き	・12月は最も入客が取れる月ではあるが、平日も週末も例年の85%ぐらいしかいない。師走にこんなにも周りに人がいない年は経験したことがない。

分野	景気の現状判断	業種・職種	判断の理由	追加説明及び具体的状況の説明
	×	商店街（代表者）	単価の動き	・商店街は、多少の売上はあっても以前のような収入は無い。消費単価が相当落ちており、大変危惧している状況である。
企業 動向 関連 (沖縄)		-	-	-
		建設業（経営者）	受注量や販売量の動き	・新築の新規申込件数、棟数が増えている、リフォームは1件当たりの価格が高額になっている。
		窯業・土石製品製造業（経営者）	受注量や販売量の動き	・公共工事向けは前年比で減少、民間向けは増加、全体でやや減少となった。
		輸送業（営業）	受注量や販売量の動き	・各荷主、昨年同様の物量とみられる。
		*	*	*
	×	-	-	-
雇用 関連 (沖縄)		-	-	-
		*	*	*
		人材派遣会社（総務担当）	求職者数の動き	・求職者の登録が減少傾向で、かつ登録しても就業条件にも厳しいためマッチングに苦戦している。
		学校〔専門学校〕（就職担当）	採用者数の動き	・今年度の採用はほぼ終息し、次年度の採用活動が開始しているが、採用人数の変化は見られない。
		-	-	-
	×	求人情報誌製作会社（編集室）	求人数の動き	・今月の週平均の求人情報誌製作会社（編集室）は845件だった。3か月前の9月平均994件と比較すると149件減少した。