

## II. 景気の先行きに対する判断理由

景気の先行きに対する判断の理由について、その主だったもの及び特徴的と考えられるものを取りまとめると以下のとおりであった。

### 1. 北海道（地域別調査機関：株式会社北海道二十一世紀総合研究所）

（-：回答が存在しない、\*：主だった回答等が存在しない）

分野	景気の先行き判断	業種・職種	景気の先行きに対する判断理由
家計 動向 関連  (北海道)		住宅販売会社（経営者）	・株高がまだまだ続きそうなムードがあるため、投資意欲がこれから上向いてくることで住宅関連の消費にもつながってくることを期待している。今後については、景気が良くなるとみている。
		乗用車販売店（従業員）	・1月に新型車両の発表会があることに加えて、3月の決算を迎えるにあたって営業活動が果敢になることから、今後の収益向上が見込まれる。
		自動車備品販売店（店長）	・車検台数の多い時期を迎えるが、最近は乗換えよりも継続して車検を受ける傾向が強まっていることから、サービス部門での売上増加が見込める。
		観光型ホテル（スタッフ）	・需要を喚起するようなイベント及びスポーツ大会が開催されることから、今後についてはやや良くなる。
		旅行代理店（従業員）	・今年は流水の到来が早いという予報が出ていることから、今後の流水観光に期待が持てる。ただ、1～2月の降雪などの天候状況によっては航空機の欠航や道路の通行止めが懸念される。
		旅行代理店（従業員）	・例年、旅行の受注期は1月が大きな山場であり、新年を迎えて引き続き消費が活発化することが見込まれる。
		旅行代理店（従業員）	・3月に地元空港からの国際チャーター便を運航するが、申込の初動及び問い合わせ状況などをみると、低迷していた海外旅行需要が動き出している。このまま旅行に対する機運が回復してくることを期待している。
		旅行代理店（従業員）	・一般企業が中心であるが、問い合わせ件数が増えてきている。
		通信会社（企画担当）	・春商戦に向けて、客への丁寧な提案を強化することで、今冬と同様の販売増が見込める。
		観光名所（従業員）	・北海道新幹線開業後、初めての冬となるため、今後も開業効果の勢いが続くことが期待できる。また、当地への国際航空定期便が就航したことでの相乗効果も見込める。
		商店街（代表者）	・入学、就職などの季節要因を除くと経済的に低迷する時期であり、地域住民の動向を考慮すると景気が上向くような要因が見付からない。
		商店街（代表者）	・これから冬本番を迎える北海道においては、今回の大雪の後遺症が心配される。大量の雪により、道路が悪路となり、道幅も狭くなっていることから、配送や通勤、通学に多大な影響が生じており、経済が停滞することが懸念される。また、観光客も道路の渋滞により本来の予定行動を取ることができなくなれば、自由時間が減り、消費が大きく減退することが懸念される。地域経済のためにも、今回の大雪を災害と捉え、災害救援が必要である。
		一般小売店〔土産〕（経営者）	・昆布の大不作に加えて、夏の大雨の影響により例年であれば秋や冬に来てくれるはずの客の姿もみられなかったことから、売上は前年比88.2%と大きく数字を落とした。また、道東のスケトウダラ、スルメイカの不漁などもあり、いつも獲れるものが獲れなくて大変な状況にある。これらのことから、今後も厳しいまま変わらない。
		一般小売店〔酒〕（経営者）	・得意先の一部には元気のいい店もあり、高額な商材も売れているようであるが、全体的にはムードがあまり良くない。購買意欲がまだまだ盛り上がってこないというのが現状であるため、今後も変わらないまま推移する。
	百貨店（売場主任）	・特選部門は回復感があるが、一般ボリュームゾーンではマイナストrendが続いている。また、顧客傾向がより強まっており、新規フリー客による購入が増えてこない。これらのことから、今後も景気は変わらない。	
	百貨店（担当者）	・改善の兆しを感じられない。	

分野	景気の先行き判断	業種・職種	景気の先行きに対する判断理由
		百貨店（販売促進担当）	・米国の次期大統領の就任に伴い株価が上がり、景気が回復に向かうとの予測もみられるが、客の動向や買上状況からは、道内景気が上向く兆しを感じられないため、しばらくの間は今のままの状況が続く。
		百貨店（営業販促担当）	・衣料品や高額商材の苦戦傾向は今後も続く。セール品については若干動きが出てくるが、春物の定価品については動きが鈍くなる。
		スーパー（店長）	・食品は比較的好調を維持しているが、衣料品の不振が続いていることから、今後も変わらない。
		スーパー（店長）	・米国の次期大統領の就任により日本経済にどのような影響が生じるのかが不透明であるが、客の高単価志向と低単価志向の二極化が、今後一層進むとみられる。
		スーパー（店長）	・景気に変動を及ぼすような大きな要因が見当たらないため、今後についても変わらない。
		スーパー（役員）	・現状は景気がやや上向きで推移しているように見えるが、賞与の動向も含めて所得面での良い話が聞こえてこない。また、今年は雪害で交通面に影響が生じているほか、ここにきて暖房にかかる灯油代などの価格が上昇してきていることから、消費が伸びるような材料が少ない。
		コンビニ（エリア担当）	・1世帯当たり的人数が減っているため、今後も消費金額や消費量の増加が見込めない。周辺の競争店舗がなくなる限り、当店の売上増加は見込めない。
		コンビニ（エリア担当）	・来客数が回復に向かっていないため、今後2～3か月で変化が出てくるような状況にはない。
		衣料品専門店（経営者）	・春物新作展示会に期待をしているが、吹雪になると客はあまり出てこないため、天候次第の面がある。客足が見込めるのは5月からであり、まだまだ春は遠いのが現状である。
		衣料品専門店（店長）	・物価が上がっているようであるが、当店の来客数、買上金額は増えてこないため、景気の良さが感じられず、今後も変わらないまま推移する。
		衣料品専門店（店長）	・これと良いニュースはないが、米国の大統領交代に伴う株価、為替への影響がオーダースーツなどの高額商材稼働の鍵となってくる。
		家電量販店（店員）	・客が年末のこの時期まで買物を待っていた様子がかえらるため、今後も変わらない。ただ、今年はまとめ買いする客がやや増えていた。
		乗用車販売店（経営者）	・軽自動車を除いた新車販売の流れが今後続くともみられる。
		乗用車販売店（従業員）	・新型車効果がさほどみられないことから、今後も変わらない。
		乗用車販売店（従業員）	・北海道はこれから3月にかけてが冬であり、景気がこれ以上悪くなることもないが、これ以上すぐ良くなるということもない。雪の降り方にもよるが、今の状況からは、3月末辺りまでは変わらないまま推移する。
		高級レストラン（経営者）	・来年の米国大統領の交代により、どのような影響が生じるのか見通しが立たないが、円安が進み続けることになれば、物の値段が上がると、庶民の生活に影響が出てくることになる。また、原油価格の値上がりが続くことになれば、より幅広い影響が生じることになるため、今後の生活が良くなっていくとは考えにくい。
		高級レストラン（スタッフ）	・一時期に比べれば円高傾向にあることで外国人観光客が減少したり、気候変動により食材供給が滞るなど、飲食店全体の景気がより停滞、下降しそうな不安がある。ランチは冊子の提示で料金が割引となる企画が定着したことで、本来、サービス目的であったランチの値ごろ感が失われてきており、将来に向けての課題となっている。
		観光型ホテル（役員）	・原油高が多少の懸念材料だが、今後も現状とほぼ変わらないまま推移する。
		タクシー運転手	・大雪の影響で道路の大渋滞が生じたが、市内の除雪が追いついていないため、今後も状況は改善しないとみられる。本来であれば、冬期間はタクシーの利用客が多く、売上の良い時期であるが、輸送効率が落ちる分だけ、前年よりも売上が悪くなるが見込まれる。
		タクシー運転手	・スキー目的の客の予約が増えているが、法人などの予約が不調である。そのため、今後も外国人観光客による利用がやや好調な一方で、国内旅行者による利用がやや減少する傾向が続く。

分野	景気の先行き判断	業種・職種	景気の先行きに対する判断理由
		タクシー運転手	・良くなる材料が見当たらないため、今後も変わらない。
		タクシー運転手	・前年から行っている経営施策が効果を出し始めていることから、今後も好調な需要を堅持できるという見通しを立てている。
		通信会社（社員）	・例年であれば、業界的に繁忙期を迎える時期であるが、総務省の方針などに鑑みると、今期は前年より良くなると思えない状況にある。また、来客数などが大幅に改善することも見込めない。
		観光名所（職員）	・来客数は増加しているものの、外国人観光客に依存している部分が大きいため、今後の動向については不透明な面がある。
		パチンコ店（役員）	・夏の台風被害、冬の雪害などへの対応で潤っている業者も一部ではみられるが、一般消費者にとってはデメリットの方が大きいため、今後も厳しいまま変わらない。
		美容室（経営者）	・来客数、売上ともにあまり変動のない状況が続いているため、今後も変わらない。ただ、今年は12月後半に客の来店が集中する傾向がみられ、以前に同様の傾向がみられた際には先行きの消費動向が低下したため、そのことが気がかりである。
		美容室（経営者）	・現状、特に景気が悪くなるような要素は見当たらない。近隣で競合店が少しずつ出店してきているが、身の回りの景気という意味では変わらない。
		美容室（経営者）	・12月は景気にかかわらず忙しい時期であり、それほど景気が良くなっているとは感じなかったことから、今後も変わらない。
		その他サービスの動向を把握できる者〔フェリー〕（従業員）	・これから厳冬期を迎えて、天候もますます悪化することになるため、例年と変わらないまま推移する。
		住宅販売会社（経営者）	・米国の次期大統領の金融政策により、今後の長期金利と不動産価格の動向が左右されることになる。次期大統領の政策次第で国内の不動産にも少なからず影響が生じることになるため、2～3か月先の景気は不透明である。
		商店街（代表者）	・収入が横ばい又は下がっているなど、家計に厳しい状況の中で、円安の影響で原油などの原材料価格や輸入品の値上がりが生じることで、財布のひもがますます固くなる。欲しいものがあったとしても、我慢してお金を使わないことが懸念される。
		商店街（代表者）	・2月までは客が消費を控える可能性が高い。
		百貨店（役員）	・国の経済政策が悪すぎて、消費が末端まで回ってこない状況であるため、今後についてはやや悪くなる。
		スーパー（店長）	・クリスマスもそうだったが、年末の大きな盛り上がりがないまま今年も終わろうとしている。売る方にとっては特別な月であっても、客の意識が少しずつ変化しており、姉飾りやお歳暮、神棚といったものが売れなくなってきている。新年を迎えても先行きの見通しが立たない状況である。
		スーパー（企画担当）	・冬のボーナスの増額があまり見込めない中で、社会保険料の負担増やガソリン、灯油の価格上昇など、今冬のコスト増が明らかになってきているため、この先の消費について明るい材料があまり見当たらない。
		スーパー（役員）	・不漁の影響がひどい。当地では珍味加工などの関連業者も多いことから、地域全体の経済に活気がなくなってきている。
		コンビニ（オーナー）	・夜に外出しない人が増えており、0時から5時にかけての深夜の来客数が前年から11%ダウンしている。人手不足の状況も改善できないため、店によっては深夜営業が厳しくなってきた。
		家電量販店（経営者）	・年末需要が落ち着いた後は、しばらく売上の増加が見込めない。
		その他専門店〔造花〕（店長）	・国の消費向上施策がないため、今後についてはやや悪くなる。
		高級レストラン（スタッフ）	・企業の決算期が近づき、8月の台風被害の影響が数字にも表れることで、先行き不安が増してくることが懸念される。
		旅行代理店（従業員）	・2～3月の先行受注の申込件数が例年と比べて少ないため、今後についてはやや悪くなる。

分野	景気の先行き判断	業種・職種	景気の先行きに対する判断理由
		タクシー運転手	・ハイヤー、タクシー業界においては景気の回復が何よりである。観光のシーズンオフに入ったこともあり、この冬を乗り越えるためには、地元客を取り込むための企業努力が必要となってくる。
	x	商店街（代表者）	・冬期を迎えて、観光のオフシーズンとなることから、来客数の減少が見込まれる。
	x	コンビニ（エリア担当）	・不漁の影響で客が通常の買物に回すお金がないとみられる。正月には一時的に売上が増えるかもしれないが、それ以外の買物は抑えることになる。
	x	タクシー運転手	・好転材料がないため、今後については悪くなる。
企業 動向 関連  (北海道)		建設業（経営者）	・2～3月には補正予算やゼロ国債による発注が始まることになる。実際の工事着手は4月以降となるが、手持ち工事を抱えることでマインド面が好転する。建築については官民とももう少し受注が遅れるとみられる。
		建設業（従業員）	・製造業など、観光業以外の業界でも新規建設投資の引き合いが生じ始めている。
		その他非製造業〔鋼材卸売〕（役員）	・売上にばらつきはあるものの、大型案件の受注により客先の鉄骨加工量が豊富であり、来春まで途切れないほどの仕事量を確保している。そのほかの金属加工業も仕事量が多く、全体の売上は前年と比較しても約5%アップしている。
		食料品製造業（従業員）	・今後2～3か月先も受注状況は変わらないとみられるが、円安の影響により原料や燃料などの値上がりが進んでくるとみられ、利益の減少が懸念される。
		家具製造業（経営者）	・世界的な政治体制の変化、外国人観光客による爆買いの減少、北海道における鉄道網の見直しなど、明るい話題に乏しいことから、今後は様子見の傾向が続く。
		建設業（従業員）	・現在の受注状況は公共工事、民間工事とも良好に推移している。来年度に向けて、農業関連及び災害復旧関連工事の予算措置も見込まれており、先行きに若干の期待感がある。
		金融業（従業員）	・公共工事の増加が道内景気を下支えするとともに、2月に札幌、帯広で開催される冬季アジア大会が観光関連業種の業況の押し上げに寄与することが見込まれる。一方で、道内の一部の地域や業種に残存する台風被害の悪影響、ガソリンや灯油の価格上昇、米国の次期大統領政権の経済施策などが企業経営のかせになる懸念があり、今後については現状程度のままでの推移が見込まれる。
		司法書士	・今後3か月は冬期間のため、不動産関連については大きな動きがないまま推移する。ただし、国の経済政策次第では回復傾向に転じる可能性もある。
		司法書士	・米国の大統領選に伴う効果で株などの金融商品の価格が上昇したが、円安が続いていることで、輸入品の価格が大幅に上昇することが懸念され、景気が停滞することが見込まれる。政府の景気対策もみえてこないことから、景気回復への期待も少なく、現状維持が精一杯とみられる。
		コピーサービス業（従業員）	・どこの企業も慎重な姿勢がしばらく変わっていないことから、今後も変わらないまま推移する。
		その他サービス業〔建設機械レンタル〕（総務担当）	・例年と比べて冬季商材の動きがやや良いため、今後も変わらないまま推移する。
		輸送業（支店長）	・2～3か月後に始まる予定の現場向け輸送などで、すでに工期が遅れることが明らかになっている物件が出てくるなど、好材料に乏しい。燃料油代の値上がりも懸念されることから、現状よりも景気が落ち込むことになる。
		輸送業（営業担当）	・今夏の農産物不作の影響が年明けから出てくることを見込まれる。特にまとまった物量となる農産物の輸送量が前年と比べて2～4割減少するとみられる。
		通信業（営業担当）	・現況はやや良い状況にあるが、現状をピークと考えている取引先が多いため、この先の景況感は現在よりもやや悪くなる。
		その他サービス業〔ソフトウェア開発〕（経営者）	・年明けの受注状況が思わしくない。同業他社のお話を聞いても、同じように厳しい話をしているため、今後についてはやや悪くなる。
x	食料品製造業（従業員）	・主な原材料の価格が以前よりも高くなっており、今後にかけて高止まりで推移することが見込まれる。	
雇用		-	-

分野	景気の先行き判断	業種・職種	景気の先行きに対する判断理由
関連 (北海道)		人材派遣会社(社員)	・各企業の業績は年明け以降も大きな落ち込みはないものとみられることから、現在積み上がっている派遣ニーズ、中途採用ニーズが継続する。また、春に向けた新規ニーズも拡大が見込まれる。
		求人情報誌製作会社(編集者)	・全国的に人手不足が続いていることもあり、8月末の台風被害でダメージを受けた地域インフラの整備が進むとともに求人意欲が回復に向かうことが期待できる。
		求人情報誌製作会社(編集者)	・円安、株高の影響が気持的に景気を後押ししている。個人消費にも若干のプラス要素となっている。
		新聞社[求人広告](担当者)	・台風の被害によって基幹産業である農業が大きなダメージを受けたが、先日発表された当管内の今年度の農協取扱高が過去2番目を記録したということから、農業関係者に安堵の雰囲気広がっている。そのため、今後についてはやや良くなる。
		求人情報誌製作会社(編集者)	・ここ数か月、求人広告件数に大きな変化がなく、例年どおりの動きで推移していることから、今後もしばらくは今の状態が続く。
		求人情報誌製作会社(編集者)	・極端に景気が変動することはないとみられるが、今後も人手不足感は続く。
		職業安定所(職員)	・有効求人倍率が1.04倍と4か月連続で1倍を超えている中、新規求人数全体では前年から0.2%の減少、正社員求人では前年から1.4%の増加となっており、ここ数か月増減幅の小さい状況が続いている。また、職業間のばらつきはあるものの、求人新たな情報もないことから、今後も求職者の減少傾向が続き、有効求人倍率は1倍前後で推移するとみられる。
		職業安定所(職員)	・有効求人倍率が1.07倍と1年6か月連続で1倍超えの高水準が続いているため、今後も好調なまま推移する。
		職業安定所(職員)	・ここ2か月ほど続いた新規求職者の増加が減少に転じており、その一方で月間有効求人数が前年を上回る状況が続いている。一方で、今後の求人数、求職者数に大きな変動を及ぼすような要因が見当たらないため、変わらないまま推移する。
		職業安定所(職員)	・北海道新幹線の開業効果で観光関連の好調が続いているものの、小売業は不調が続いており、全体としては今後も変わらないまま推移する。ただ、イカなどの不漁による水産加工業への影響が気かりである。
	学校[大学](就職担当)	・観光でにぎわっていた道内であるが、客足が鈍っていることに加えて、ドラッグストアなどでの個人消費の客単価も大幅に下がっていることから、今後の景気は若干悪くなる。	
	x	-	-

## 2. 東北(地域別調査機関:公益財団法人東北活性化研究センター)

(-:回答が存在しない、\*:主だった回答等が存在しない)

分野	景気の先行き判断	業種・職種	景気の先行きに対する判断理由
家計 動向 関連 (東北)		乗用車販売店(経営者)	・初売りから始まり、最大の需要期である3月までが一番の稼ぎ時であるため、大いに期待している。
		タクシー運転手	・街なかのいつも行列ができていたラーメン屋から客を乗せたが、神奈川から来たという客もいた。余裕があるからわざわざ当市にまで足を運んでいるのではないかと。また、身の回りからも不景気な話を聞かないため、この先も景気は良くなっていくとみている。
		一般小売店[医薬品](経営者)	・自分の健康は自分で守るという政府の政策のもと、1月1日より、医療費控除の特例が開始される。決められた医薬品を購入すると税金が控除されるため、この政策が浸透すれば、医薬品の販売量増加が期待できる。
		コンビニ(経営者)	・徐々にではあるが、来客数、買上点数が伸びてきている。特に来客数については、オフィスへの依存が高いなかであって、土日祝日にも来客数の増加がみられている。また、多少高価な商品も売行きが順調である。
		衣料品専門店(経営者)	・3月中旬からは春物の準備に入る人が動き始めるため、期待が持てる。
		衣料品専門店(経営者)	・春物の入荷が始まる時期である。客からも楽しみにしているという話を聞いている。
		乗用車販売店(経営者)	・イベント効果により、伸び悩んでいた軽自動車の販売量も好転すると見込まれている。

分野	景気の先行き判断	業種・職種	景気の先行きに対する判断理由
		乗用車販売店（店長）	・年度替わりにより客の動きが良くなる。また、新型車の発表も控えている。
		住関連専門店（経営者）	・ここ先2～3か月は高額商材の見込み客があるため、今月よりは販売量と売上が増えると見込んでいる。
		その他専門店〔白衣・ユニフォーム〕（営業担当）	・年度末に向けて、多少なりとも動きが期待できる時期である。しかし、前年は思わぬ低調でかなり厳しかったという反省もあるため、警戒は必要である。時代の流れで多くの選択肢があるなか、地元の企業を選んでもらえるような努力が必要である。
		その他小売〔ショッピングセンター〕（統括）	・アパレルが不振ながらも、飲食、サービスといった業種に関しては、勢いがある。
		高級レストラン（支配人）	・今までの来客数、販売量、単価の動きをみても、前年と比べて上向きの状況が続いている。そのため、今後も同様の傾向が続くのではないかとみている。
		高級レストラン（支配人）	・当店の予約件数からみても、来年も少しずつではあるが景気が良くなっていくと期待している。
		一般レストラン（経営者）	・賞与が若干増えたという話も聞いている。政府による景気対策の話も聞こえてきており、景気はやや良くなるとみている。
		都市型ホテル（スタッフ）	・公務員関係や一般企業の賞与の増額が消費にまわり、この先の景気を良くすることを期待している。
		旅行代理店（店長）	・少しではあるが、国内団体旅行の予約や、問い合わせの件数が増えている。
		通信会社（営業担当）	・米国の大統領選の結果に伴い市場は当初混乱したが、これから民間の投資などにより、経済的に新たな動きが期待できる。弱肉強食の時代が到来するが、景気は上向きになるのではないかとみている。
		競艇場（職員）	・イベントなどの効果がそろそろ出てきてもいいところである。また、年末年始もそれなりの来客数となるため期待をしている。
		その他住宅〔リフォーム〕（従業員）	・住宅ストック循環支援事業を活用する工事の案内を推進し、需要の掘り起しを行う予定である。
		商店街（代表者）	・現在とほぼ同じ状態が続くとみている。格差の拡大はあるものの、それぞれの収入レベルに合わせて、消費者は上手に生活していくという生活様式となるのではないかとみている。
		商店街（代表者）	・年末の厳しさと同時に業界の変化や、駅前地区の驚異的な集中整備により、商店街の地域間競争がますます激しくなっているなど、明るい展望が見出せない。
		商店街（代表者）	・ここ5年の間、11～12月の売上は前年を上回っている。しかし、今後は飲食業以外のアパレル、物販において、厳しい状況が続くとみている。天候が良いため、冬物衣料品の不振が厳しくなるのではないかとみている。
		商店街（代表者）	・暦も行政にも商店街は見放されている感がある。
		一般小売店〔書籍〕（経営者）	・年始の販売動向をみないと予測はできないが、まだまだ景気が上昇しているという実感はない。
		百貨店（売場主任）	・慎重な購買姿勢がさらに顕著になっている。季節商材に対しても、買換えを我慢しながら、値下がりを待つ客が多くなってきている。
		百貨店（総務担当）	・全体的に冬のボーナスが上がっている様子はなく、客からも同様の話を聞いている。そのため、この先も景気はあまり変わらないとみている。
		百貨店（企画担当）	・来客数の減少傾向は、これから先今までと同程度で推移すると見込んでいる。
		百貨店（営業担当）	・今年のトレンドと予測されたコートの動きが鈍く、冬物婦人服の苦戦が見込まれる。一方、前年の地下鉄新規路線開通や、駅前への大型商業施設の新規出店の影響により一時的に減少していた来客数も増えつつあるなど、1年を経過して人の動きが落ちついてきた印象がある。生鮮食品、総菜の売上も安定しており、今後もこの傾向は変わらないとみている。
		百貨店（買付担当）	・消費者の購買行動に波があり、動向を把握しきれていない。
		百貨店（売場担当）	・12月の好業績が継続することに期待はできないが、寒波や降雪の状況次第では、冬物の盛り返しが期待できる。
		百貨店（経営者）	・消費者の節約志向に変化はない。初売りなどの行事やモチベーション対応商品の動きには期待しているが、回復の兆しはいまだみえていない。

分野	景気の先行き判断	業種・職種	景気の先行きに対する判断理由
		スーパー（経営者）	・県内のボーナスは微増しており、有効求人倍率も高止まりである。それにもかかわらず、消費者は将来への不安から、お金はあるが使わない傾向にある。
		スーパー（経営者）	・1月に就任する米国の次期大統領の言動が気にかかる。地方においては、円安や原油高の影響により輸入製造品のコストが上がリ、価格への転嫁も見込まれる。また、前月からのガソリン、灯油価格の高騰や野菜の価格高騰もあるものの、それらの要因が消費に影響するまでには時間を要するため、しばらくは現在の状況が続くとみている。
		スーパー（店長）	・灯油価格の値上がりは生活に大きく影響していることから、この先も消費者の節約志向は変わらない。
		スーパー（店長）	・正月の曜日の並びが悪い。月初の売上の前年割れを1月全体で取り戻すことは厳しいと見込んでいる。
		スーパー（店長）	・来客数は前年を上回っているものの、客単価が前年を下回っている状況は、今後も続くとみている。
		スーパー（営業担当）	・先行きが不透明な情勢から、景気が良くなる材料が見当たらない。
		スーパー（営業担当）	・今年3月～11月の売上は、前年比101.3%と若干上回っているが、販促策の強化など企業努力によるものであり、景気の回復によるものとは考えにくい。
		コンビニ（経営者）	・必要なもの以外を買わないという客の傾向は、今後も変わらないとみている。
		コンビニ（エリア担当）	・景気が大きく変化するような要因はない。
		コンビニ（エリア担当）	・冬季の売上伸長は期待できない。
		コンビニ（エリア担当）	・震災需要が落ち着いてきており、被災3県でもゆるやかに景気が悪くなってきている。震災前に戻ってきている雰囲気であり、今後の景気回復は難しいのではないかと。
		コンビニ（店長）	・急激な景気の減速による所得の減少を恐れて、消費者が買い控えるという様子はほとんどみられていない。また、デフレ感はないものの、余計なものを買わずに良いものを買うという雰囲気はある。この傾向は変わらないため、この先景気は良くも悪くもならないのではないかと。
		衣料品専門店（経営者）	・ここ数年、初売りや1月のバーゲンが右肩下がりとなっている。これは節約志向が定着しているからであり、これでは、この先春物の新商材、特にファッションアイテムは期待ができない。
		衣料品専門店（経営者）	・ボーナスなどが前年よりも増加しており、消費者の今後の購買意欲が上向くことを期待している。
		衣料品専門店（店長）	・3月ごろまでは、秋口の立ち上がり同様、好不調を繰り返しつつ、売上が推移していくのではないかと。最悪のシナリオは、冬物商戦の実売期に暖かく、春物商戦の立ち上げ時に寒くなったり雪が降ったりするパターンである。
		衣料品専門店（店長）	・紳士服業界に全体の景気が反映するまで半年くらいかかる。このことから、現在の景気の状況が反映するまでしばらくかかり、それまでは変わらず推移するとみている。
		衣料品専門店（総務担当）	・来客数、買上点数共に、前年割れが続いている。この先も景気が改善されるとは考えにくい。
		家電量販店（店長）	・来客数、単価の動きからは、先行きの景気は鈍化するように見受けられる。
		家電量販店（店長）	・全体的な景気としては、株高や円安といった市場の変化があるが、家電業界の需要は、平均してやや低迷時期に入っているのではないかと。
		家電量販店（従業員）	・来客数が横ばいの状況が続いており、この先も変わらないとみている。
		乗用車販売店（経営者）	・米国の次期大統領の動向が不透明であり、北米市場への影響を懸念している。
		乗用車販売店（従業員）	・景気が良くないため、客が全然動かない状態が続いている。
		住関連専門店（経営者）	・特別注文家具を販売しているが、受注残が少なくなっている。この先も急激な受注量の増加は見込めない。
		住関連専門店（経営者）	・景気が改善するような兆しが見当たらない。
		その他専門店〔酒〕（経営者）	・この地域はこの先、選挙が重なる時期となる。そのため、業務店、飲食店は影響を受けるが、それ以外はさほど影響を受けないと見込んでいる。

分野	景気の先行き判断	業種・職種	景気の先行きに対する判断理由
		その他専門店〔靴〕 (従業員)	・消費者の財布のひもが固くなってきている。
		その他専門店〔ガソリンスタンド〕(営業担当)	・仕入先が減少しているため卸価格が硬直し、値上げがされやすくなってきている。加えて、減少している需要を巡って末端の競争が続いているため、収益面でも厳しくなっている。また、新炭系の業者の廃業は今後も継続するとみている。この先は、卸業者、販売業者共に系列化が進み、寡占化していくのではないかとみている。
		その他専門店〔ガソリンスタンド〕(営業担当)	・景気が動くような特別な要因もなく、大きな変化は望めない。
		一般レストラン(経営者)	・外食産業において、特にレストランはかなり特別なことがあっても選ばれにくいジャンルである。特に30歳台以下の客層が少ないため、今後は現状維持が精一杯である。
		一般レストラン(経営者)	・雪が深くなるシーズンに入るものの、景気に大きな変化はないとみている。
		スナック(経営者)	・最近の傾向では、新年会はほとんど開催されないため、年明けの繁忙期はあまり期待できない。
		観光型ホテル(経営者)	・1月以降は大きなイベントがないため、景気が良くなるような要素が少ない。
		観光型旅館(経営者)	・冬は光熱費が増える時期であるが、灯油などの値上げがどのように影響するのか不安である。また、景気が上向き要因もないため、このまま推移するのではないかとみている。
		都市型ホテル(スタッフ)	・天候により来客数が変化するため、この先の雪が多くなる1～2月をどうしのいでいくかが勝負である。3～4月の歓送迎会シーズンまでに、いかに宣伝をしていくかが肝心である。
		都市型ホテル(スタッフ)	・受注状況は上向きで推移している。しかし、フリー客の動きに鈍さがみられており、売上のほとんどをフリー客が占める店舗では、明らかに下降傾向にある。ただし、ある程度ところで安定しており、また、一部店舗の落ち込みよりも予約受注が好調なこともあるため、現在と変わらずに推移していくのではないかとみている。
		旅行代理店(経営者)	・海外の治安が良くないことと円安により、海外旅行は少し落ち込むかもしれないが、その分国内が活発になるとみている。そのため、今月と比べてもそれほど変わらないのではないかとみている。
		旅行代理店(店長)	・連休などの曜日の並びも購買を刺激するものではないため、期待できない。
		旅行代理店(従業員)	・運輸、建築関連の業績は上向いているといわれているが、人手不足などが影響して、旅行関連の需要を喚起できる状況にはなっていない。個人旅行においても、相変わらずヨーロッパ方面を中心に伸び悩んでおり、全体的に押し上げるような要因もない。
		通信会社(営業担当)	・政府の具体的な施策が出ていないため、期待ができない。
		通信会社(営業担当)	・景気状況が大きく変化するような材料に乏しい。
		通信会社(営業担当)	・年末年始に向けて消費が好転する動きが出てきており、若干持ち直している。このことから、2～3月にかけての公務員などの人事異動などの効果もあり、消費はこのままの状況を継続するものとみている。
		通信会社(営業担当)	・顧客からの値下げ要求傾向に変化はない。
		テーマパーク(職員)	・来客数の減少もあるが、買上単価も低下しており、売上が減少している。少量で低単価の商品を希望する客が多い。
		観光名所(職員)	・来客数、乗船人数は非常に順調に推移しているものの、売上にはつながっていない。インバウンド客と売上をどのように結びつけるのか、この課題が克服されない以上、なかなか景気は上向かない。
		遊園地(経営者)	・この先に原油価格や輸入物価の上昇が見込まれるものの、比較的順調に推移するとみている。
		美容室(経営者)	・若い人や新規客が増加しないと、だんだんと店も厳しくなっていく。
		住宅販売会社(経営者)	・依然として客単価が低く、小額資金の受注が続くとみている。
		商店街(代表者)	・来年1月以降の予約状況は前年を下回っている。そのため、かなり悪い状態が続くとみている。
		商店街(代表者)	・初売りなどを例年どおり企画しているが、消費者の財布のひもが固く、ぜいたく品が売れない傾向にある。



分野	景気の先行き判断	業種・職種	景気の先行きに対する判断理由
		一般小売店〔医薬品〕 (経営者)	・10～12月までは好調に推移しているが、1～3月となると天候の影響を受けやすくなる。そのため、景気はやや悪くなるのではない。
		一般小売店〔医薬品〕 (経営者)	・株価が上昇してきているのはプラス要因であるが、ガソリンや灯油の価格高騰は不安要因である。また、米国の次期大統領の経済政策に対して期待感はあるが、その期待が外れた場合、株価が下がる可能性もある。そのような状況に耐えられるほど、現在の日本経済は強くない。
		スーパー(店長)	・売上の前年同月比が徐々に低下している状況は当店のみではなく、他店舗も同様な状況であることから、今後もこの傾向は続くともみている。
		スーパー(総務担当)	・毎年、年末には取引先からカレンダーや手帳などが提供されるが、今年は特に少ない。各企業ともに景気が上向いておらず、徹底した経費削減に入っている様子である。
		コンビニ(経営者)	・12月の来客数がかなり減少しており、この先の2～3か月は更に悪くなるのではないかと。また、建設業の仕事が大幅減っているため、その影響も懸念している。
		コンビニ(エリア担当)	・消費者の収入が増える見込みがないため、消費も増えない。
		コンビニ(エリア担当)	・来客数が減少傾向にあり、この先に好転するような要因も見当たらない。
		コンビニ(店長)	・除雪代はシーズン契約であり、3か月に分けて支払をするため、それが終わるまでは経費的に厳しい状況が続く。また、雪が解ける3～4月までは来客数が減少するため、年間で最も売上が減少する時期となる。
		衣料品専門店(店長)	・例年どおりにバーゲンが盛り上がり上がってこれれば良いが、バーゲンが終わった後に前年以上の来客数があるかという点、今の客の様子からは少し厳しくなるのではないかとみている。我々の業界ではこれからが稼ぎ時であるが、あまり楽観視はできない。
		家電量販店(店長)	・白物家電の動きが鈍化している。また、来客数が前年と比べて減少しつつある。
		乗用車販売店(従業員)	・新型車効果が徐々に薄れていくため、3か月後は通常の状態に戻るとみている。
		その他専門店〔酒〕 (経営者)	・今年は、年末年始ぐらいは奮発したいという客の声を良く聞いている。生活が苦しいながらも、消費者が上手に家計をやり繰りしている様子が伝わってくる。ただし、この先は除雪費や暖房費などが家計を大きく圧迫することが見込まれるため、現状を維持するのは難しいとみている。
		その他専門店〔食品〕 (経営者)	・円安により冬の燃料費が高騰している。そのため、日常品のなかでもぜいたく品にあたる和牛への支出は抑えられるのではないかと。
		一般レストラン(経営者)	・新年会は以前よりも数が少なくなっているため、1月はやや悪くなるとみている。
		一般レストラン(経営者)	・ここ数か月の売上、単価、来客数の動きからは、徐々にではあるが景気が悪くなっている印象を受けている。
		都市型ホテル(スタッフ)	・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おり、来月以降も前年を下回っている状態から回復できていない。
		都市型ホテル(スタッフ)	・新たなホテルの進出があるため、宿泊部門が受けるダメージは大きいとみている。
		タクシー運転手	・年末から年始にかけて、タクシーの売上はかなり落ち込むとみている。
		観光名所(職員)	・現在の景気が好調なのは、いくつかの好条件がたまたま重なった結果であり、この先も同様に推移するとは考えにくい。
		美容室(経営者)	・石油価格が上昇していることが大きな懸念材料である。また、1月に就任する米国の次期大統領により、世界経済が大きく揺り動かされるのではないかと。このことから景気の先行きは相当厳しくなるのではないかとみている。
	×	一般小売店〔寝具〕 (経営者)	・1～3月は、顧客の買い控えが続く時期のため、売上は伸びない。
	×	スーパー(経営者)	・業態を超えた競争激化や、デフレ傾向が続くとみている。
	×	高級レストラン(経営者)	・1月の予約状況があまり良くないため、厳しい状況が続くとみている。

分野	景気の先行き判断	業種・職種	景気の先行きに対する判断理由
	x	観光型ホテル(スタッフ)	・デフレ感が強く、消費者の財布のひもが固い状態である。
	x	観光型旅館(スタッフ)	・雪のシーズンになり、遠方からの客の動きが鈍くなる。立地が悪い分、送迎付きプランなどでカバーはしているが、ガソリン代や高速代などの経費がかかるため、利益は少なくなる。
企業 動向 関連  (東北)		農林水産業(従業者)	・TPP反対の立場をとる米国大統領の就任により、米価は安定すると見込んでいる。
		電気機械器具製造業(企画担当)	・新規開発製品数が増えつつあり、社内業務量や残業時間が徐々に上昇傾向にある。
		建設業(経営者)	・延期となっている工事の再開や、他の工事もあるため、先行きの景気はやや良くなるとみている。
		経営コンサルタント	・新年になり、消費者が新たな気分で前向きになるのではないかと期待している。
		食料品製造業(経営者)	・旅行客が来るようなイベントが特にないため、購入者数が増加することは考えにくい。また、購入単価が上がるような要因もない。
		食料品製造業(営業担当)	・新商品を発売しても、既存製品の落込み分をカバーしきれしていない。また、消費者向けキャンペーンを実施しているが、効果が表れていない。
		食料品製造業(総務担当)	・消費の二極化の傾向が続くなかで、節約志向は徐々に強まるとみられるものの、全体の消費は横ばいで推移するとみている。
		木材木製品製造業(経営者)	・アパート建築などがミニバブルの様相を呈している。そのため、戸建需要の減退が進むとみている。
		一般機械器具製造業(経営者)	・国内受注量はおおむね堅調に推移するとみているが、海外の受注量の伸びは期待できない。
		電気機械器具製造業(営業担当)	・年度末までは受注が見込まれている。
		建設業(従業員)	・政府の方針により公共事業の発注が前倒しになり、年度末に偏っていた発注が年間で平準化されている。そのため、景気は横ばいで推移すると見込まれる。
		建設業(企画担当)	・工事受注額は当初の見込みどおりであるため、今後2～3か月先までは現状のまま推移するとみている。
		通信業(営業担当)	・地元の強みを生かした営業活動を地道に継続し、信頼を獲得していく必要がある。
		通信業(営業担当)	・景気の先行きは政策次第である。
		金融業(営業担当)	・特に大きな変化要因はない。
		広告代理店(経営者)	・やや動きが鈍いものの、取引状況は前年並みと見込んでいる。
		司法書士	・景気が変動するような要因に乏しい。
		公認会計士	・建設業は相変わらず好調である。小売業の売上減少傾向は続くと思われるが、まだ利益を計上している企業が多く、建設業と同じくこの先3か月で悪化する要因は見当たらない。
		コピーサービス業(従業員)	・毎年この時期に年度末案件の引き合いが出てくるが、例年と変わらない状況のため、この先の景気は変わらないとみている。
		その他非製造業[飲食料品卸売業](経営者)	・地方では、中小企業や零細企業が多く、給料がほとんど上がっていない状況が続いている。また、ボーナスが出ていない企業も多く、消費者の購買意欲は今後も低調に推移するとみている。
	その他非製造業[飲食料品卸売業](経営者)	・全体的に消費マインドを押し上げるような景気感が薄く、外食の機会も増えていない。	
	その他企業[企画業](経営者)	・食品関係の取引先は、現状のまま推移するとみている。	
	金属工業協同組合(職員)	・受注量は微増傾向にあるものの、以前にも増して短納期、低価格の傾向が顕著であり、受注に対応しきれしていない。また、原材料などの値上がりも重なり、利益に結びついていない。	
	出版・印刷・同関連産業(経理担当)	・前年同時期と比較して、受注残が5%ほど下回っている。	
	窯業・土石製品製造業(役員)	・公共工事の減少が響いている。また、地区内で大型プロジェクトがない。	

分野	景気の先行き判断	業種・職種	景気の先行きに対する判断理由
		輸送業（経営者）	・各荷主に大きな変化はなく、このままの状態では推移するとみているが、燃料価格によっては若干悪化する可能性がある。
		輸送業（従業員）	・旧正月休みの影響により、中国向け輸出の動きが鈍くなることが見込まれる。
		広告業協会（役員）	・初売りに関する広告出稿は年々減少している。ただし、自治体が事業主体の観光、農業、環境問題などへのプロモーション事業の入札案件などは今後も増加することが見込まれるため、それらにどう取り組むかが広告会社の課題である。
		広告代理店（経営者）	・年末物件がこのままの価格水準で進んだ場合、年度末の物件は厳しい価格になると見込まれる。
		その他企業〔工場施設管理〕（従業員）	・取引先はあまり先行きに良い見込みを持っていない様子である。
	x	-	-
雇用 関連 (東北)		人材派遣会社（社員）	・前年秋から協業しているグループ会社2社との連携が機能し始めており、受注と成約が増加している。今後の2～3か月までの相乗効果を期待できる。
		人材派遣会社（社員）	・東北における技術者系の募集案件などは、今後も堅調に推移するとみている。
		新聞社〔求人広告〕（担当者）	・地元の商圏に限れば、中心部の活性化が進み来春には多少の伸びが期待できる。ただし、それ以外の地方は企業として成り立つ要素が薄く、非常に厳しい状態が続くとみている。
		新聞社〔求人広告〕（担当者）	・得意先の百貨店、ディーラーでは売上が前年を上回っており、消費マインドの回復がみられている。
		職業安定所（職員）	・景気動向が不透明な場合、一般的には企業の新規学卒者の募集は減少する傾向にあるが、新規学卒者向けの求人、内定共に高い水準で推移するとみている。
		人材派遣会社（社員）	・18年卒の学生に向けて、年末～2月にインターンシップを企画し、積極的に採用をしようという企業が前年よりも増えている。特に飲食店、小売業、IT関連などが積極的である。
		人材派遣会社（社員）	・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。このような状態はこれからも続くとみている。
		人材派遣会社（社員）	・年度末に向けて人件費などの予算取りの動きがみられるが、採用費の見直しや、広告媒体に投下する費用対効果と人材紹介手数料を比較した際の紹介料に対するとらえ方が地方でも変わってきた印象を受ける。
		職業安定所（職員）	・求人数は増加傾向にあるものの、この先は求職者が増える時期でもあるため、景気自体はあまり変わらないとみている。
		職業安定所（職員）	・有効求職者数は43か月連続で減少しており、今後も減少するとみている。求人数は増加しているが、その内訳は非正規求人が4割と高い割合を占めている。
		職業安定所（職員）	・求人数が大きく変動するような要因は見当たらない。年が明けてみないとわからないが、求職者が減少傾向で推移していることもあり、変動のない今の状況がしばらく続くのではないかとみている。
		職業安定所（職員）	・新規求人数の前年同月比は微増に転じており、有効求人倍率の高止まり傾向は変わらない。また、現在のところ企業の大規模な創業及び大規模な人員整理の情報はなく、近い将来に景気が大きく動く印象はない。
		職業安定所（職員）	・有効求人倍率は前年と比較して上昇を続けているが、景気が上向きような要因は見当たらない。
		職業安定所（職員）	・製造業においては、短納期などの単発的な受注が多くなり、中長期的な受注の見通しが立たなくなっているとの声を聞いている。先行きが良くなることを期待しつつも、現状維持がやっとの企業が多く見受けられる。
		職業安定所（職員）	・未充足求人は当面継続するものの、季節的な変動を考慮すれば求人の動きは変わらないのではないかとみている。ただし、製造業は一定のシェアを持っていることから、その動きには注視する必要がある。
	民間職業紹介機関（職員）	・震災復興の求人が落ち着いてきており、求人数は従来と比べて減少している。ただし、介護関係の求人は相変わらず多くなっている。	
	人材派遣会社（社員）	・ここ数年の間、年度末に集中していた採用や人の入替えも沈静化、分散化の傾向にあり、あまり期待はできない。	

分野	景気の先行き判断	業種・職種	景気の先行きに対する判断理由
		アウトソーシング企業 (社員)	・復興に関する国の予算も終わりになるものが多く、今後は厳しくなると見込んでいる。
	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	景気の先行き判断	業種・職種	景気の先行きに対する判断理由
家計 動向 関連  (北関東)		通信会社（経営者）	・米国の大統領選に伴う混乱により円安、株高が進み企業が活気付いており、家計にも明るさが見られる。
		その他サービス〔葬祭業〕（経営者）	・1月より、納骨する場所がないお骨を、お寺と組んで新聞広告などで永代供養合葬墓の案内をできるようにした。営業内容が増えるので良くなると思っている。
		商店街（代表者）	・2月に入ると、中学校入学の学校指定販売が始まる。当店は学校販売を主に扱っているため、金回りが良くなる。
		百貨店（店長）	・減収要素が一巡するため、やや良くなる。
		スーパー（総務担当）	・売上、来客数共に前月よりは多少上がってきていることや、今月に入ってテナント売上が戻っているため、これから少し上がってくるのではないかと。
		コンビニ（経営者）	・前年は工事需要から115%で推移していたが、今年は道路開通効果による交通量増で、落ち込みをカバーして、前年比微減にとどまっている。来月は工事需要減がなくなるとみているので、このままいけば、微増に変化するのではないかと。
		乗用車販売店（経営者）	・3月は車検台数が年間で一番多い月のため、代替えも多く、期待できる。
		乗用車販売店（管理担当）	・このところ、ガソリン価格が毎月上がっており、車を購入するうえで、客が燃費の良い車を求める傾向にある。
		自動車備品販売店（経営者）	・販売量が今一つ伸びていないが、とにかく自社努力で伸びるようにして行かなければならないという強い気持ちでいる。3月の年度切替の時期でもあるので、その辺が鍵となって売上は増えていくと見込んでいる。
		住関連専門店（経営者）	・購入に際し、商品の安さは重要なポイントであると感じているが、便利さ、快適さによって、多少金額が上がってもより良い商品を選択する客が出てきている。
		一般レストラン（経営者）	・フリーの来客数が少しずつ増えている。また、年末年始のため、宴会客等も若干増えており、景気は良くなるのではないかと。
		一般レストラン（経営者）	・あまりにも現状が悪いので、これを底と考えたい。
		都市型ホテル（スタッフ）	・1月、2月共に現時点で前年並みの売上で、前年比101%という目標達成の見込みとなっている。
		旅行代理店（所長）	・3月には大きなイベントが予定されているので、その効果を大いに期待したい。
		通信会社（店長）	・社員の退職が続いていたが、ここ数か月は定着傾向にあり、販売スキルが上がってきている。
		美容室（経営者）	・1月9日の成人の日当日の着付け予約は、前年より早い上に2割ほど多くなっている。予約が早く入る時は、前年より売上が良くなる。
		一般小売店〔精肉〕（経営者）	・年が明けても、気候の変化、変動、寒暖の差といろいろある。また、各地で災害も起こっているため、お金を出すことを控えているようである。
	一般小売店〔家電〕（経営者）	・家電製品に関しては、高額修理代が買換えを促すケースの主流になっており、どこの家庭でも電化製品が行き渡っているため、買い増しは非常に少ない。家電に限らず、必要な出費はするものの、余計な出費はしない消費者が多い。	
	百貨店（営業担当）	・景気が上向いてるようには思えず、将来不安から個人消費に回る部分は、変わらないか減るのではないかと感じている。	
	百貨店（営業担当）	・食品や化粧品などの消耗品は堅調だが、衣料品は不振のままではないか。来月からクリアランスが始まるが、今月の状況をみると期待できない。今後2～3か月先も今月と変わらない悪さを予測している。	
	百貨店（販売促進担当）	・改善する要因が見当たらない。消費者の生活防衛意識は依然高く、消費行動は慎重である。	

分野	景気の先行き判断	業種・職種	景気の先行きに対する判断理由
		百貨店（店長）	・百貨店では、食品を除いた衣類や宝石などに対する客の購買行動が非常に慎重である。また、主たる購買層である60歳以上の客も、将来への不安からか、あまりお金を使えないという声を聞く。地方では、こうした情勢がすぐに変わるとは思えない。
		スーパー（統括）	・少しずつではあるが、消費マインドの改善が感じられるなかで、原油、ガソリン価格の上昇が続き、更に一段と円安が進むことで、小麦や食用油などの原材料が値上げとなり、春物、初夏物の値上げにつながり、消費意欲が低下するのではないかと懸念している。
		スーパー（副店長）	・今のところ、良くなる、もしくは悪くなる理由は見つからない。
		コンビニ（経営者）	・11～12月は、いろいろなキャンペーンがあり、多少売上が伸びてきているが、来年1～2月も、大体同じだとみている。
		コンビニ（店長）	・現在工事関係に助けられ、どうにか前年並みの売上を保っている状況だが、今後も特別大きく変わる理由はないので、前年と変わらないような状況が続く。
		衣料品専門店（統括）	・年末、クリスマス、お歳暮の時期であるが、数年前から商店街に足を向ける客は、大分少なくなっている。年始から春にかけても、それほど回復する様子が見えない。
		衣料品専門店（販売担当）	・今後、セール、クリアランスを含めて冬物から春物に転換する時期だが、毎年、北関東では春に向かってはかなり悪い。それを加味して今後を考えると、今と変わらないで欲しいというのが実感で、もっと悪くなっていく可能性もある厳しい状況である。
		乗用車販売店（経営者）	・米国の次期大統領の発言を聞き、当地の基幹産業の社長が、「我が社の経営方針で行けば米国市場が最も安全、多少の円高でも利益率2けた維持できると思う」と会見を行ったことから、当地は従来程度の推移と考えている。
		乗用車販売店（経営者）	・年度末の需要期に期待したい。
		乗用車販売店（販売担当）	・当地は観光地を控えているが、ホテル関係の従業員、オーナー、支配人に話を聞くと、12月に入っても、土日など休み前は満館近くなるが、平日は3分の1くらいしか入らないということである。2～3か月先も、思ったより景気は良くなり、このまま低い水準でいくのではないかと。
		住関連専門店（仕入担当）	・個人所得の増加と物販面の個人消費は、いまや連動しない。
		その他専門店〔燃料〕（従業員）	・受注等が予想より少なく、前年に比べると厳しい状況になっている。
		一般レストラン（経営者）	・この先も新年会は期待できないものの、県外客に関しては、悲観するほどではない。
		一般レストラン（経営者）	・依然として大都市の一種集中が続いている。地方創生改革が、地方になかなか及ばない。
		一般レストラン（経営者）	・米国の次期大統領就任が心理的にどう影響するのか不透明である。株価や為替の動き次第で、景気が左右される。需要があっても人手不足でこたえられない状況のため、景気改善には限界があるように思う。
		スナック（経営者）	・忘年会が非常に悪かったものの、原因が分からないためしばらく様子を見たい。
		スナック（経営者）	・変わらないと回答したが、変わらないというより良くなる状況に至らない。アベノミクスが、どこまでか本当は心配している。
		観光型旅館（経営者）	・インバウンドが伸びてきているが、今年は前年あった冬のふるさと旅行券がないので、プラスマイナスの要素が重なり、横ばいを予想している。
		都市型ホテル（スタッフ）	・当ホテルは駅前に近いということもあるが、例年と変わらない。これから歓送迎会シーズンに入るが、例年とはほとんど変わらない状況である。
		都市型ホテル（営業担当）	・年間を通して下期の10～12月は、稼働が安定してそれなりに良くなったりすることもあるが、年明けから3月までというのは、ある程度落ち着いてくる。さらに稼働を上げるような決定的な要素はそれほどないため、変わらない。
		旅行代理店（従業員）	・世界情勢が良くなっていない。
		タクシー（経営者）	・全体的に動きが悪いので、この先も変わらない。
		タクシー（役員）	・駅の乗降客の推移から判断している。

分野	景気の先行き判断	業種・職種	景気の先行きに対する判断理由
		通信会社（経営者）	・節約志向がこのまま続けば、ますます厳しくなっていく。
		テーマパーク（職員）	・円安によるインパウンドの増加は期待できるが、年末年始の日並びの悪さや国内景気動向をみると、期待出来ない。
		観光名所（職員）	・積雪の状態にもよるが、年々、降雪時期が遅くなり、積雪量も減少しているため、今後の気象状況にも左右される。
		ゴルフ場（総務部長）	・1月上旬～3月上旬まで例年同様冬期クローズとなるため、変わらない。
		競輪場（職員）	・全国発売の記念競輪レースの売上が、ほぼ同額で推移している。
		その他サービス〔貸切バス〕（経営者）	・地元神社の式年行事が終わり、旅行が増加すると予想していたが、思ったほど増えていない。
		その他サービス〔立体駐車場〕（従業員）	・予約数等をみても、各テナントは横ばいの状況である。客の買回り品もすべて身の回り品に限定されているので、変わらない。
		その他サービス〔イベント企画〕（職員）	・景気回復に向けた動きも見られるが、いまだ不安定である。
		設計事務所（経営者）	・現状、計画が少なく、まだ景気の良くなる兆しはない。
		設計事務所（所長）	・安定しているので、新春イベントで取りこぼしのないよう、変化や意味のあるキャンペーンとなるよう努力したい。
		商店街（代表者）	・消耗品以外、多くの中高年は物を持っている。若者は新しい物を買うが、中高年はより一層、お金を使わなくなり、駅前であっても、物を買わない人が多くなってきている。
		商店街（代表者）	・正月にはホテルで集合写真の出張撮影があるが、前年より受注が少ない、新年会や同窓会等の数が減っているようである。
		一般小売店〔衣料〕（経営者）	・客は来ているものの、誰からも、「客が来て売上が伸びた」という声が聞こえてこない。そうしたこともあり、この先もあまり良くはならないのではないかと。
		一般小売店〔乳業〕（経営者）	・需要は縮小傾向にあり、需要喚起の要因がない。
		一般小売店〔家電〕（経営者）	・新聞等では、景気は上向きとの報道だが、地方では消費の上向きは特に感じられない。
		スーパー（経営者）	・客の節約志向が、買物に影響し始めている。
		スーパー（商品部担当）	・競合店の出店計画があり、苦戦する場面が多々ありそうである。クリスマスの動きをみると、年末も今一つ盛り上がり欠けそうである。
		コンビニ（経営者）	・12月の年末商戦に比べて1～2月は売上を伸ばす商材が少なく、例年あまり期待できない。2月のバレンタインは難しいし、恵方巻きのイベントくらいにしか期待できないなかで、ある程度苦戦を強いられると予想している。
		コンビニ（経営者）	・今月はボーナス等の収入があるため、客の買上点数も多いが、2～3か月先は臨時収入も見込めず、客の買い控えが発生すると思われる。
		コンビニ（店長）	・年末に力を入れた予約販売が予想以上の成果を上げ、来客数の増加につながったが、近くにある食事処が大みそかをもって廃業したことなどがマイナス要因となり、悪い方向に行くのではないかと。
		家電量販店（店長）	・年々春の移動マーケットは縮小しており、期待出来ず、季節商材の動きが鍵を握るとみている。省エネ商品の買換え推奨政策などがないと、今後は厳しい。
		都市型ホテル（副支配人）	・1～2月は毎年落ち込む時期である。特に、1月前半の予約状況は芳しくない。
		旅行代理店（副支店長）	・天候不順による農産物の不作が要因となり、農家等の客足が鈍くなるとみている。また、海外旅行では企業の出張や研修旅行等の受注が減少し、国内旅行では個人の受注が減少、冬期受注は前年の7割程度となっている。
		タクシー運転手	・新年会もあると思うが、それほど期待できない。
		通信会社（経営者）	・地方では相変わらず物が売れない状況が続いている。発表された消費者物価指数もそうだが、家計支出も前年度比マイナス1.5%という結果である。一時的に所得が上がっても、消費が増えるのではなく貯蓄に回っているだけであり、物が売れず価格が下がる。貯蓄に走るのには年金問題等も含めた将来不安が原因である。これを払拭しない限りデフレ脱却はできないのではないだろうか。その根本は人口減であり、地方の過疎化である。我が子に「年金は積んだ方がいいのか」と聞かれても返事に困るという現象が既に起きている。

分野	景気の先行き判断	業種・職種	景気の先行きに対する判断理由
		ゴルフ場（経営者）	・降雪地域のため雪不足を背景に、スキー場や除雪業などの雪関連事業が不振に陥る可能性が大きい。
		ゴルフ場（支配人）	・正月から1月中旬までは帰省などによる若者の来場者が多くなり、毎年予約は好調なもの、それ以降は非常に厳しい。隣県のゴルフ場の雪によるクローズにより、予約が増えたと期待している。
		その他サービス〔自動車整備業〕（経営者）	・シャッター通りは増加傾向で、経営における人件費比率は上昇しているが、その要因は賃上げではなく、粗利率の減少にある。この傾向は続く。
		設計事務所（所長）	・現在も東京では忙しいのかもしれないが、当地では年が明け、先が見えてきた時に、次の仕事がないという状況が予想される。
		住宅販売会社（従業員）	・年末年始の来場者数は前年比2～3割減少の見込みである。
		住宅販売会社（経営者）	・米国の次期大統領就任によって、円高に変化することが要因となり全体的に悪化傾向が予想されている。不動産の動きも鈍くなる。
	x	商店街（代表者）	・地元では大河ドラマロスが叫ばれ、反動があることは必然である。余韻に期待しつつ、地に足のついた営業を続けたい。
	x	コンビニ（経営者）	・寒くなってきているので、あまり来客数が見込めない。
	x	一般レストラン（経営者）	・来客数や同業者の話を聞いても、良い材料は一つも見当たらない。
	x	観光型ホテル（経営者）	・1～3月は閑散期で、例年並みの厳しい数字が予想される。都内から2時間程度しか離れていない当地でも、景気回復の兆しは皆無である。
	x	タクシー運転手	・例年12月の売上が一番良いので、今後は落ちる。
	x	通信会社（経営者）	・この低迷からの脱却のためにも、1月から企画広報とは別の新たな業務を開始するが、すんなり受け入れられるほど地方は元気ではない。
企業 動向 関連  (北関東)		輸送用機械器具製造業（経営者）	・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）	・太陽光発電が1月に525K新設し連携、3月に385K増設連携予定で、約1メガで売電価格40円の案件がある。
		一般機械器具製造業（経営者）	・従来の取引先からの受注減少傾向が止まり、新規取引先からの受注額も順次増加する見込みである。
		一般機械器具製造業（経営者）	・数件の新規案件立ち上げの予定があり、既存の取引先からの仕事が減少するとの情報も皆無である。
		通信業（経営者）	・期待を込めて、やや良くなる。
		経営コンサルタント	・雇用面がややひっ迫し、そうしたなかで所得はやや増加している。年末という季節的要因があるにしても、この流れで今よりはやや消費支出が増え、若干の設備投資もあるとみている。
		食料品製造業（営業統括）	・今のところ順調に推移しているが、来年以降、米国の次期大統領の発言次第で、景気も左右されると考えられ、輸入ワインの動きやワインの酒税増税が消費者に与える影響も大きく、今後が読み切れない状況にある。
		窯業・土石製品製造業（総務担当）	・前年同期と比べて、売上がやや増加する。
		電気機械器具製造業（経営者）	・以前に比べて、仕事の確保や、回転が良くなっていると思うが、先についてはまだよく分からない。
		電気機械器具製造業（営業担当）	・12月より生産量は多少増加傾向になるものの、今までの落ち込み分を解消するには至らない。
		輸送用機械器具製造業（経営者）	・取引先が十数社あるので、受注量、販売量、取引先の様子も、繁閑が各社まちまちあるので、ほとんど変わらない状況を維持している。今後2～3か月先も、半分の会社が暇でも、残りの会社は忙しいという感じでいくと思うが、正直分からない。
		その他製造業〔宝石・貴金属〕（経営者）	・業況の厳しさから在庫調整してきたため、客に目新しさでアピールする物が無いと言われていた。来年は年明けにジュエリーフェアがあり、フェア用に新作を作成しているため、アピールして弾みをつけたい。
	その他製造業〔消防用品〕（営業担当）	・しばらくはこのまま推移する。	

分野	景気の先行き判断	業種・職種	景気の先行きに対する判断理由
		建設業（開発担当）	・公共工事主体の建設業だが、今期は公共工事発注が前年の89%と大幅に減少している。建設業は10年以上続いた不況で、若者が就職しない業種になっているため、就業者が高齢化している。当社も10年経過して単純に平均年齢が10年分上がっているに等しい状況である。今後、魅力ある企業運営がますます遠くなるような気がして不安である。
		輸送業（営業担当）	・米国大統領の交代もあるものの、年明けの新生活用品、白物家電や雑貨等の物量は前年並みの予測である。
		金融業（調査担当）	・製造業では円安効果への期待がある一方で、原材料価格上昇への懸念や、観光関連産業への影響を注視する必要がある。
		金融業（経営企画担当）	・製造業の受注は今後も順調に推移していくとみるが、飲食、小売、ホテル、旅館業では、先行きの不透明感から個人の消費動向を厳し目にみているため、これらを相対的にみて、変わらないと判断している。
		不動産業（管理担当）	・受託業務量の増減は今のところ予想されていないので、横ばいである。ただし、来年度の契約交渉が始まる前に、人員配置を中心とした経費見直しをして、利益確保のできる態勢を準備する予定である。
		新聞販売店〔広告〕（総務担当）	・元旦、3日のチラシ出稿量はほぼ前年並みで、それぞれ98.4%、99.3%となっている。
		社会保険労務士	・ガソリン価格は少しずつ上昇している。輸出産業の派遣社員の採用等はまだ出ていない。先行きは今と大きく変わらないとみている。
		その他サービス業〔情報サービス〕（経営者）	・IT関連への投資意欲は旺盛であり、今後も引き合い、受注量は増加するとみている。
		化学工業（経営者）	・単発の受注が、継続的な受注増につながる可能性は現時点で確認できないため、やや悪くなると考えている。
		電気機械器具製造業（経営者）	・2～3月は年度末の在庫調整で、かなり生産量を絞る可能性がある。そのため落ち込むだろうと考えている。
		電気機械器具製造業（経営者）	・取引先の主要機種モデルチェンジが遅れており、来春までその日程を決めかねている状況である。
		不動産業（経営者）	・人件費が削られている。
		広告代理店（営業担当）	・ここ3年ほど、年度末に向かって広告予算が削られる傾向にある。
	×	食料品製造業（製造担当）	・米国の次期大統領就任によるご祝儀相場がとても気になる。その影響で円安が加速しないかととても不安である。
	×	出版・印刷・同関連産業（経営者）	・毎月利益が上がらず、資金繰りは大変である。
	×	窯業・土石製品製造業（経営者）	・全く予想の付かない情勢である。
雇用 関連  (北関東)		-	-
		人材派遣会社（経営者）	・1月から忙しくなる予定なので、来年を楽しみにしている。
		職業安定所（職員）	・受注増の話を、製造業から複数聞いている。
		人材派遣会社（経営者）	・電機や電子、機械といった製造業等は、人員確保もみられるようで、横ばい状態で推移する。ただし、ガソリン価格等が若干上昇してきているので、輸送部門の今後がどうなるか、厳しいのではないかと。また、依然として介護、サービス等は、人材不足が続くとみている。
		人材派遣会社（管理担当）	・年度末の製造派遣等、特需の話がない。
		人材派遣会社（営業担当）	・新卒や中途採用がうまくいかず、企業からの相談はあるものの、採用基準が明確でないような気がする。
		人材派遣会社（支社長）	・引き合いは依然として強く、派遣スタッフに対して正社員雇用前提の案件が目立つようになってきている。雇用契約法の満期を迎える2018年を見据えて、早めに直接雇用へとかしを切る企業が増えそうな気配がある。
		求人情報誌製作会社（経営者）	・製造業の募集は多少続くものの、年末期間限定のパート、アルバイトの募集はなくなるため、例年並みに落ち着く。



分野	景気の先行き判断	業種・職種	景気の先行きに対する判断理由
		職業安定所（職員）	・当職業安定所の求人倍率は1.81倍まで伸び、平成4年8月の1.87倍以来、24年3か月ぶりの水準となり、前月同様、高水準を保っている。慢性的な人手不足産業に加え、当地域の主力産業である卸、小売、サービスは依然として人手不足で、大口求人が更新されている。このような状況が当面続くなかで、月間有効求職者数が9か月連続で前年を下回っている。人手不足のために、大口求人が当面続くと思込まれる。
		職業安定所（職員）	・求人数は増加傾向を示しているが、派遣や臨時など短期的な求人増によるものであり、景気が良くなると感じられない。
		民間職業紹介機関（経営者）	・求人を含め引する製造業において、正社員求人が増えそうな気配はあるものの、年齢、経験、人柄等の採用基準が厳しく、結果として採用が充足されずに残り続けることが多い。
		学校〔専門学校〕（副校長）	・県内求人の地域格差が出てきている。新卒採用が一段落したこの時期に地域格差が出るのは仕方ないが、その差が激しいように感じる。地方に行けば行くほど、景気の改善は小さいと感じる。
		*	*
	×	-	-

#### 4. 南関東（地域別調査機関：株式会社日本経済研究所）

（-：回答が存在しない、\*：主だった回答等が存在しない）

分野	景気の先行き判断	業種・職種	景気の先行きに対する判断理由
家計動向 関連  (南関東)		一般小売店〔文具〕 (販売企画担当)	・1～2月に納品するような大きな入札案件等も着実に取れている。また、民間等の案件も、2～3月の話が順調にもらえているので、これからは良くなるのではないかと。
		一般小売店〔和菓子〕 (経営者)	・前年に比べて、大口の注文が多く入っているため、やや売上が見込めるのではないかと。
		一般小売店〔家電〕 (経理担当)	・客も高齢者が多いため、値段だけではなく、安心して買える店を探しているようである。
		一般小売店〔家具〕 (経営者)	・米国の次期政権が発足し、世の中が変化してくるのではないかと期待を込めて、やや良くなると回答している(東京都)。
		一般小売店〔家電〕 (経営者)	・米国の次期大統領への期待感が強いせいか、明るいムードになりつつある(東京都)。
		一般小売店〔傘〕(店長)	・卒業シーズンに向けて、記念品や贈答品の注文が見込まれる。
		百貨店(店長)	・イベントやストアキャンペーンなど、館内施策時の入店客数、売上は明らかに拡大傾向である。あとは生鮮食品中心に日々の売上が課題となっている。
		スーパー(経営者)	・良くなるように準備しているため、やや良くなる。
		スーパー(仕入担当)	・クリスマス、年末に向かって価値ある商品は購入するが、不必要なものにはお金を使わない傾向が顕著である。今後も消費は上向くように思えるが、節約志向のなか、価値ある物に支出していく傾向がより強くなる。
		コンビニ(経営者)	・12月になると、多くの会社や役所でボーナスが出てボーナス景気になる。12～1月にかけて来客数が増えるはずなので、景気は一層良くなる。
		家電量販店(店長)	・冬季ボーナス商戦は夏季商戦より長いスパンで盛り上がっている。
		家電量販店(経営企画担当)	・米国の次期大統領決定を受けて、塩漬けだった相場が大きく動いている。円安により、冷え切っていたインバウンド需要も徐々に改善する。また、日経平均株価の上昇に伴い、国内の富裕層の購買も回復してくる(東京都)。
		乗用車販売店(販売担当)	・以前からずっと、東京オリンピックや復興などの関連で景気が良くなるだろうと言われており、ここ半年以上そのように回答しているが、実際はさほど変わっていないという不思議な状況である。人は足りないものの給料は上がらないとか、物流の中の単価が上がらないという話はよく聞くので、全体的にみると景気は停滞しているのではないかと。来年以降選挙があるのか分からないが、景気が良くなってほしいと期待を持っている。業界としても、様々な面で予算を全部実行してくれる政府であってほしい(東京都)。
		乗用車販売店(渉外担当)	・追加になった新車種の受注が順調で、総受注を押し上げている。3月に向かってこの傾向が続く。

分野	景気の先行き判断	業種・職種	景気の先行きに対する判断理由
		乗用車販売店（総務担当）	・年度末の決算月を迎え、客の動きが活発になる。
		住関連専門店（営業担当）	・住宅ストック循環支援事業の認知度向上に伴い、短期的には受注増につながる（東京都）。
		その他小売〔雑貨卸〕（経営者）	・政府の打つ手は的確である（東京都）。
		一般レストラン（経営者）	・米国の次期大統領に対し、市場は過剰な期待を寄せており、投機的な動きをしているように感じる。2017年にはフランスの大統領選挙、ドイツの議会選挙が控えており、ヨーロッパ、ロシアの動きも気がかりである。方向性は見えつつあるものの、まだ不透明で、日本経済もこれらの動きに従った流れになる。
		その他飲食〔給食・レストラン〕（役員）	・日本の経済指標は上向きを示しているが、この動向が一時的なもので終わるのか否か、取引先の業況改善を通じて当業界に波及してくるのか否かは依然として不透明である。良くなることを期待している（東京都）。
		都市型ホテル（スタッフ）	・先々の予約も決して良いわけではないが、12月から前年売上をクリアする部門も出てきており、前年以上の動きが一部に見られる。年明けから状況が一変する場合もあるので安心はできないが、このままの状況が続けば、景気はやや良い方向に向かう。
		タクシー運転手	・公共投資中心の経済対策として、21世紀型インフラ整備や、熊本地震、東日本大震災復興、防災強化など公共投資の増加が景気を一定程度押し上げると期待している。政府は2017年入り後、経済対策に伴う公共投資の増加を言っているため、プラスに作用し、官公需の下支えの下、緩やかな景気回復基調が続く（東京都）。
		通信会社（経営者）	・わずかながらボーナスが増えている。ただ、周りに何でもあり、必要な物が見つからないため、消費は今一つ伸びない（東京都）。
		通信会社（管理担当）	・昔のADSLと同様に、単なる安さだけでは淘汰されるため、サービスの本質が問われる。
		通信会社（経営企画担当）	・年明け以降の商談数が増加している（東京都）。
		通信会社（管理担当）	・年度末に向け、ソリューションの需要は上向きになると予測している（東京都）。
		ゴルフ場（経営者）	・年間入場者数が増加している。
		ゴルフ場（企画担当）	・予約状況をみると、例年並みの予約数は確保している。
		その他レジャー施設（経営企画担当）	・催事の利用申込や宿泊施設の予約などの先行きは、堅調に推移している。コト消費への消費傾向のシフトは依然として続くと見ている（東京都）。
		その他サービス〔福祉輸送〕（経営者）	・当社の属するディーラーでは、この3か月間に新型車が続々と発表されるため、2～3か月後もその受注増が見込める（東京都）。
		その他サービス〔学習塾〕（経営者）	・周囲の印象として、年末へ向けて良くなっている気がする。2017年は期待したい。
		設計事務所（所長）	・地価はやや下がり、新年度に向けて多少動きがあるのではないかと期待している（東京都）。
		住宅販売会社（従業員）	・住宅ストック循環支援事業補助金制度などの政策や、住宅ローン金利が上がるかもしれないという情報もあり、客の動きが出てくるのではないかと期待している。
		住宅販売会社（従業員）	・資料数が増えていることや、商談客が前向きになっている点から、この先は景気が少しずつ良くなる。
		商店街（代表者）	・一般的なことからいえば、今年のお金の出方は悪い。お金が入ってくるときというのは、いつもよりもやや良い状態になっているが、今年はお金を動かすことが非常に難しい。景気が悪い（東京都）。
		商店街（代表者）	・あまり良い材料はないが、株価に影響される街なので、米国の次期大統領の政策に伴う景気が本物であれば、十分回復の見込みはある。米国が中国に対してどのような政策をとるかによって、大きく変動する。他の街のように、中国景気が低迷し売上が減少するよりは、強気な米国の次期大統領で株価好調のほうが、この街にとっては良いのではないかと（東京都）。
		商店街（代表者）	・1月の米国の次期大統領就任以降の全体的な動きが不透明なため、判断しにくい（東京都）。

分野	景気の先行き判断	業種・職種	景気の先行きに対する判断理由
		一般小売店〔印章〕 (経営者)	・非常に厳しい状況で、これから持ち直す期待が持てない。今が一番底だと思う。非常に厳しい環境下で商売をしている。
		一般小売店〔米穀〕 (経営者)	・都議会の運営等、いろいろなメディアの良い面と悪い面が複雑で、プラスマイナスゼロではないか(東京都)。
		一般小売店〔文房具〕 (経営者)	・今月は、年賀状印刷受注やダイアリーなどの単価の高い年末商材の売行きが良くないが、1～2月は通常の販売に戻り、例年並みの売上になる(東京都)。
		一般小売店〔茶〕(営業担当)	・例年12月は、正月を控えて出荷をやや前倒しするため忙しいが、その分来月は落ちる。例年のことであり、伸びたとはいえない。ボーナスもここ数年出ていない。これでは景気がどうこうという以前である。みんな我慢して働いている(東京都)。
		百貨店(売場主任)	・原油高によりガソリン価格が上がったり、円安で輸入品の値段が上がったり、購買意欲が衰えたりしてしまうのではと危惧している。
		百貨店(総務担当)	・米国の大統領選の結果を受け、1月に米国大統領の交代が迫っている。その期待から株高、円安に振れそうな雰囲気があるが、実際は、株価、為替の先行きは不透明である。百貨店の顧客は為替や円ドルレートの動向で消費の勢いが変わることが多く、一時的に購買行動の活性化も見込まれる。しかしながら、それは一過性のもので、数か月単位で見れば、徐々に購買行動は戻り、大きな潮流の変化はない。唯一、明るい材料は、12月に入り中国人を中心としたインバウンドの来客数が増えたことであるが、これも一過性のものか否か、しばらく見極めが必要である(東京都)。
		百貨店(総務担当)	・大きな変動はなく、引き続き厳しい状況が続く。株価が好調で、富裕層は含み益を自覚していることから、高額品などの販売を促すよう関係部署において検討し、実践させることが必要である。
		百貨店(総務担当)	・経済を取り巻く諸情勢を見極めているのか、店頭には比べ高額所得者層の動きが鈍く、まだ力強さに欠けている。
		百貨店(営業担当)	・暖冬の影響により、防寒衣料や雑貨の動きが悪い一方、食料品の動きは比較的良い。株高円安の影響と思われるが、高額雑貨、特に時計の動きが良い。景気はやや持ち直している(東京都)。
		百貨店(営業担当)	・気温の影響により、冬物の動きが良くなっているが、今後春物に移行した段階では厳しい状況は変わらない(東京都)。
		百貨店(営業担当)	・報道されている景気動向と実態に差が見られるのか、30～50歳代のいわゆる中間層の売上が伸び悩んでいる。新富裕層については、購買意欲は高いと感じる一方で、価格、サービスなど比較購買が進むと予想され、小売業にとっては、ジャンルを問わず、競争が更に激しくなる(東京都)。
		百貨店(営業担当)	・販売量が全体的に低下している。富裕層の購買もイベント関連での購入はあるものの大きな伸びはなく、様子見のようである(東京都)。
		百貨店(営業担当)	・株高、円安にシフトし、日本経済にとってはプラスの方向に進んでいるが、米国の次期政権が具体的にどのような政策を実行するかよって、国際情勢が大きく変化する可能性がある(東京都)。
		百貨店(販売促進担当)	・気温や天候等の要因はあるものの、主力の衣料品に回復の兆しが見えてこない(東京都)。
		百貨店(販売促進担当)	・11月に防寒アイテムが好調であった衣料品の動きが、12月には鈍くなり、クリアランス待ちの状況と思われる。宝飾や時計といった高額品も引き続き苦戦している一方、食品は堅調である。お歳暮ギフトは、ここ数年のトレンド通りの売上であるものの、購入単価と1品単価は上昇している。これらことから、必需品の消費はするものの、それ以外への消費に対するシビアな意識は変わっていない。
		百貨店(店長)	・米国の次期大統領就任後の動向により、景気の気は気分の気、と言われるように、まず先に心理的に影響が出て来るものと考えている。
		百貨店(営業企画担当)	・富裕層や訪日外国人客の需要は上向き感があるものの、ボリュームゾーンの回復は不透明である(東京都)。

分野	景気の先行き判断	業種・職種	景気の先行きに対する判断理由
		スーパー（販売担当）	・競合との価格競争もあり、平均単価が下がっている。価値のある商品で単価を上げようとするが、客が単価の低い商品を買回ると、買上点数では前年を上回っても、客単価はなかなか前年を上回らない状況が続いている(東京都)。
		スーパー（経営者）	・今のやや悪い状態が変わらず続く。12月は、クリスマスは曜日まわりが良かったのでまあまあだったが、その後は雨もあって大分落ち込み、最後の最後で回復したが、やはりやや悪い状態で終わりそうである。
		スーパー（経営者）	・客単価、来客数共に変わらない。
		スーパー（店長）	・3か月後は今と変わらず推移していくと予測している。来客数が前年を下回っている中で、単価や点数を上げるのは今のスーパーにとってはなかなか厳しい。客寄せのために安売りをしているが、安くても必要ない物は買ってもらえない(東京都)。
		スーパー（店長）	・年末年始で一時的には消費が活発になると思うが、景気を底上げするほどのカンフル剤にはならない。しばらくは同じような状況が続く(東京都)。
		スーパー（店長）	・1品単価は変わらず、客の買上額も変更がない。また高額品、低価格品等の差が大きく開いている。来客増による売上増は見込めるものの、景気回復による売上増、利益増の見込みは不透明である。
		スーパー（総務担当）	・流行りもの、例えば新作スマートフォン向けゲームなどはかなりの人がやっているが、それが実際に消費に結び付くかという、全く結び付かなかった。客の消費に向けての動機になるような流行はなかなか見つからず、購買意欲がないので、この後も必要最低限の物だけの消費が続くと考えている。コトに対しては使うが、モノに対してはなかなか鈍い状況である。
		スーパー（営業担当）	・現在の円安、株高の状況により、景気は好転しつつあるが、世界情勢の不透明感により、今後様々な社会状況の影響が日本にももたらされると予測している。そのため、正直なところ、先行きはまだ分からない(東京都)。
		スーパー（仕入担当）	・各企業とも一般的に価格が下落基調にあるため、ナショナルブランドではない「ちょっといい」商品の販売を推し進めている。
		スーパー（副店長）	・冬のボーナスの状況や消費意欲から考えて、数か月で景気が上向くとは考えられない。株価なども先行き不透明感が強い。
		コンビニ（経営者）	・来年度から、店の隣でマンション工事が始まるが、状況がまだ分からない。3年かかる工事なので、来年には上向くと信じている。
		コンビニ（経営者）	・不確定な要素がいろいろある(東京都)。
		コンビニ（経営者）	・年末～年明けの暦は連休が比較的短く、世の中の流れもさほど分断されないの、客も早めに普通の生活に戻り、平日頃と同じように当店に訪れるのではないかと予想している。ただし、他国ではいろいろ悲しい出来事があったり、国のトップが変わったりと、これから先、不透明なところもある。
		コンビニ（経営者）	・日本全体の景気動向からみて、あまり良くなるとは思えない。現状維持なら良いとしなければいけない。
		コンビニ（経営者）	・特に景気が良いと思える要素もないため、厳しい状況は変わらない。
		コンビニ（経営者）	・前年と比べ、特に平日の来客数が5ポイント程度落ちている。
		コンビニ（エリア担当）	・財布のひもは相変わらず固いものの、プレミアムフライデーといった新しい季節催事により集客増が期待できるのではないかと(東京都)。
		コンビニ（商品開発担当）	・来客数の改善につながるようなきっかけもなく、依然として厳しい状況が続く(東京都)。
		衣料品専門店（経営者）	・株高は良いが、円安に動いており、繊維業界は輸入品が高くなり、物価も上がってくるため、商品を値上げせざるを得なくなると思うので、難しい状況が続く。また人件費も上がっているため、加工品も値上げが出てくる。
		家電量販店（店員）	・購入を抑えている様子が見え始める。必然的なことがない限り、現状は厳しい(東京都)。

分野	景気の先行き判断	業種・職種	景気の先行きに対する判断理由
		家電量販店（統括）	・家電量販店の状況は、現状維持か下落しかないと考えている。量売る時代から、質売る時代へ早く業態転換をする必要がある。1978年に一世を風靡したこのビジネスモデルもそろそろ終えんに近づいてきている。
		乗用車販売店（経営者）	・自動車の整備と販売をやっている。整備は順調に入っているが、販売はあまり芳しくない。新型車が出ている割には、3割減となっている。
		乗用車販売店（経営者）	・新春の大売出しをやるが、現状では大幅な伸びは期待できない。
		乗用車販売店（営業担当）	・このままでは決算を迎えても不安材料が残る。
		乗用車販売店（店長）	・多少は上がるものの、動向に大きな変化はない。
		その他専門店〔ドラッグストア〕（経営者）	・医薬品については、やはり風邪の人が多くなれば売れるし、逆に少なくなれば販売量が落ちるので、今年も変わらない。
		その他専門店〔貴金属〕（経営企画担当）	・消費意欲を落とす要因が発生しなければ、現状維持できる（東京都）。
		その他小売〔ショッピングセンター〕（統括）	・年収が上がっても、可処分所得に変化がないため期待できない（東京都）。
		その他小売〔ゲーム〕（開発戦略担当）	・国内景気は期待していたほど伸びてこない。海外は引き続き良いが、現世代に入ってもうすぐ3年が経過するため、そろそろ頭打ちになってくると予測している（東京都）。
		高級レストラン（経営者）	・飲食店で対面サービスに従事しているなかで、個人における景気底上げの要素がないという意見が多く、社会全体で景気が復調しているとは感じられない。
		高級レストラン（副支配人）	・法人関連の予約状況を見ると、前年とほぼ同等である（東京都）。
		高級レストラン（仕入担当）	・年明けの予約状況は前年並みのため、先行きの景気は変わらない（東京都）。
		一般レストラン（経営者）	・2～3月は、今よりは景気がやや悪くなる。2月は年間で一番売上が悪い月であり、3月はやや良くなるものの、12月の売上よりは悪くなる。だが、それは毎年のことなので、何とか切り抜けられると思う。
		一般レストラン（経営者）	・国内外共に保護主義の匂いが色濃くなる傾向である。一方、流通等の変化は著しく、一歩前へ出るには方針の大転換が必要となる（東京都）。
		一般レストラン（経営者）	・3か月後も景気が良くなるような気配はない。やはりサラリーマン等の景気が良くなると、先行きもなかなか良くならない。年金問題や社会保険料等、様々な税金等が厳しく、ゆとりができていない。
		一般レストラン（経営者）	・10月から最低賃金が上がったが、懸念していたとおり貯蓄に回っているようで、我々中小零細企業では、景気の回復は見られない。依然として人手不足であり、人件費も上がっているため、厳しい状況はしばらく続く（東京都）。
		一般レストラン（経営者）	・米国の次期大統領が就任すると、保護主義的な政策が目立ってきて、一時的に日本の景気自体が冷え込んでくるような感じがしている（東京都）。
		一般レストラン（スタッフ）	・クリスマスや暮れも近付き、街なかは飾り立てているが、客はクリスマスの雰囲気ではなく、全然上向いていない。街なかも明るさがなく、先が心配である。東京オリンピック等、好材料は様々あるにもかかわらず、市民の生活はますます悪くなっている。
		都市型ホテル（スタッフ）	・米国の動向もまだ不透明なので、どちらとも言えない。
		都市型ホテル（総務担当）	・年末年始で一時的に良くなっても、来期を見通すと楽観的な要素はさほど期待できない。
		旅行代理店（経営者）	・天候不順もあると思うが、客が徐々に高齢化してきており、電話での問い合わせや相談はあるが、決定まではなかなか至らないので、変わらない。
		旅行代理店（経営者）	・米国の新大統領就任の影響、円安、原油高など、不安材料が多い。
		旅行代理店（従業員）	・急激な変化をもたらす要因は見当たらない（東京都）。
		旅行代理店（営業担当）	・バスツアー離れが続く（東京都）。
		旅行代理店（販売促進担当）	・2～3月はやはり旅行業界は厳しい時期で、今のところ良い材料もなかなかないので、変わらない（東京都）。

分野	景気の先行き判断	業種・職種	景気の先行きに対する判断理由
		旅行代理店（営業担当）	・円安傾向に変化の兆しはなく、欧州におけるテロの発生による海外渡航の自粛などもあり、経済の活性化は望めない（東京都）。
		旅行代理店（営業担当）	・2月～3月に関しては旅行需要が停滞する傾向にある（東京都）。
		タクシー運転手	・今年1年を振り返ると、12月のみ良かったが、他の月はあまり良くない。新年会を自粛する企業が増えているとも客から聞いている。年明けから厳しい年になりそうである。
		タクシー運転手	・世の中の動き、報道に左右されている。さらに会社の残業や接待が、昔のように景気に左右されることがなく、業績が良くても残業が増えない。業績が良くなっている会社でも残業や接待に影響しない感じがするため、タクシー業界は今後もやや厳しい（東京都）。
		通信会社（社員）	・変わるようには感じられない（東京都）。
		通信会社（営業担当）	・全体の売上は順調に推移しているが、大幅な上昇は見込めない。
		通信会社（管理担当）	・米国で予定されている減税施策による国内株高に期待する向きもあるようだが、現時点では未知数である。
		通信会社（営業担当）	・客への訪問期間が短くなり、訪問回数が増えている。入居の入替えない客は新規契約が難しいため、先行きは変わらない（東京都）。
		通信会社（営業担当）	・ここ数ヶ月は競合他社との競争が激化しており、しばらくはこの状況が続く。
		通信会社（局長）	・4Kテレビは順調に売れているようだが、コンテンツが間に合っていないので、次の消費マインドにつながっていない（東京都）。
		通信会社（営業担当）	・良くなる材料が見当たらない。
		通信会社（総務担当）	・年末年始の特需も収まり、当面は景気を好転させる要素が見込めない（東京都）。
		ゴルフ場（従業員）	・中小企業の町のゴルフ場である。平日の客は年金生活者が多いため、景気回復を実感できるのはまだ先である。
		ゴルフ場（支配人）	・ゴルフ業界として、若手プレーヤー育成のために様々な活動をしているが、目に見えた効果は上がっていない。今後も、しばらくは男女共に団塊世代を中心とした集客を考えざるを得ないので、あまり変化があるとは考えられない。
		その他サービス〔学習塾〕（経営者）	・生徒数は下げ止まった感があるが、どこの塾も単価を低く抑えているので、今後の景気が上向くかどうかはまだ分からない。
		その他サービス〔立体駐車場〕（経営者）	・大型商業施設が閉店してしまったため、何か状況に変化がない限り良くならない。
		その他サービス〔保険代理店〕（経営者）	・年を越えるとやや落ち着き、現状のような増加傾向は一段落する。販売量も単価も横ばい状態になる。
		設計事務所（経営者）	・新規案件に関する相談をしたいという話はあるものの、契約に至ってならず、その他には新たな契約の話はない。
		設計事務所（経営者）	・建築関係は一部で活況を呈しているといわれるが、周囲ではその雰囲気はない。東京オリンピック関連で上向きの会社もあると思うが、大部分は現状維持で頑張っているのが実情である。政府の景気対策も期待できず、このままの状況が続く。
		設計事務所（職員）	・来年の景況が変わる材料が見当たらない（東京都）。
		住宅販売会社（従業員）	・現在の集客状況からみて、契約状況が大きく変わる要素は感じられない。また、売上についても、年度末は前年並みと見込んでいる（東京都）。
		住宅販売会社（従業員）	・基礎工事で使用するくいと重機の調達が困難になっており、施工計画が立てにくくなってきている。
		その他住宅〔住宅資材〕（営業）	・新しい物件情報に目立った動きがないため、大きな変化はない（東京都）。
		商店街（代表者）	・最近の客の動向を見ていると、外を歩く通行量も若干少なく、さらに買物袋を持っている人が前年より大分少なくなっているように感じる。先行きがみえず、今後良くなる材料も見当たらない。
		一般小売店〔茶〕（経営者）	・12月は、来客数、売上共に前期以上に戻ってきているが、依然として厳しい状況である。
		一般小売店〔祭用品〕（経営者）	・年を越えると一層影響が出るのではないかと。
		百貨店（総務担当）	・来客数の減少、買上率の低下等、ここ最近続いている厳しい状況は、今後も続く。

分野	景気の先行き判断	業種・職種	景気の先行きに対する判断理由
		百貨店（販売促進担当）	・年末年始消費から一段落したところである。百貨店、小売、販売業としては、商品自体に価値を見いだせる魅力的な商材の存在、もしくは購買意欲を後押しする動機が必要であるが、消費者を動かすニーズも不透明なため、大きな変動は見込めない(東京都)。
		スーパー（経営者）	・米国の次期政権の影響により、やや悪くなる(東京都)。
		コンビニ（経営者）	・約3年間、前年比マイナスが続いている。3か月先にプラスになるとは思えない(東京都)。
		コンビニ（経営者）	・競合店が増加し、競争が激化している。スーパーマーケットとの垣根も徐々になくなり、しばらくは正念場が続く。
		衣料品専門店（経営者）	・今の洋服は、素材が良くなり、かつ価格が安いいため、流行を気にしなければ我慢できる。今後の売上増はしばらく期待できない。
		衣料品専門店（経営者）	・1～3月は新入学用品のウエイトが高い月である。中学校入学数が10%減、小学校の入学数が5%減で、確実にスクール用品販売は落ちる。
		衣料品専門店（営業担当）	・消費者の購買意欲、特に衣料品は一番先に削られてしまう分野である。前年の服を着ればいいので、本当に買わなくなってきた。
		住関連専門店（統括）	・購買意欲が湧く要素が見当たらないため、この買い控えがまだ続くのではないかと。
		その他専門店[ドラッグストア]（経営者）	・関東では例年よりも花粉が少なめと予想されている。花粉症剤の数字が大きいため、影響を懸念している。
		一般レストラン（経営者）	・現政権で何もやらずにこのまま進むと駄目になってしまう。日本の政界にカリスマは現れないのだろうか。
		一般レストラン（経営者）	・1月は新年会の予約がかなり入っているが、2月は宴会数が大きく減るので、例年そうだが12月～1月の繁忙期よりも悪くなる(東京都)。
		一般レストラン（経営者）	・特に理由はないが、年明けは悪くなるような気がしている(東京都)。
		都市型ホテル（スタッフ）	・オフシーズンに入るため、先行きの景気は悪くなる。3月は歓送迎会等で稼働が若干上がってくる。
		旅行代理店（従業員）	・1～3月の団体旅行は動きが大変鈍い。
		旅行代理店（従業員）	・年明けの為替、株価の動きによって左右されるだろうが、天候不順や国内外の政情不安などの懸念材料のほうが多い(東京都)。
		タクシー（団体役員）	・例年、年明けは連休等も多く、12月の反動も重なり、景気は下向き傾向となる。
		通信会社（経営者）	・他社モバイルによる光回線サービスの卸しへの固定インターネット切替と、固定インターネット自体のスマートフォンへの移行解約、有料テレビのOTT（動画、音声などのコンテンツサービスを提供する事業者）への切替等、需要減が静かに続いている。電力や格安モバイルで防戦はしているものの、加入、解約共に厳しい状況が続く(東京都)。
		パチンコ店（経営者）	・パチンコとスロットとあるが、パチンコのうち高射幸性遊技機が今月いっぱい撤去されるので、その機械を好んで打っていた客の客離れがややあるのではないかと。今後は来客数を増やしていかなければいけないが、しばらくの間は厳しい(東京都)。
		その他サービス[電力]（経営者）	・年度末に大きく予算を組んでいるが、かなり下回りそうである(東京都)。
		設計事務所（経営者）	・現在は行政の設計が多く、そのうち管理の仕事も多く受けている。今後は、件数が若干少なくなると思うが、民間の営業企画、老人福祉的要素を盛り込んだ設計等にももっと力を入れようと、社内勉強会を一生懸命やっている。景気の悪い時期に勉強することにより、来期につなげたいと頑張っている。
		設計事務所（所長）	・この先仕事量が増える見込みがない。同業者が非常に増えているなかで、仕事量が少ないというのは、最悪な状況である。
		住宅販売会社（従業員）	・年明けにどのような動きになるか分からないが、客の動きは変わらず、購入意欲が落ちることはないかとみている。金融機関の対応が気になる場所である。今後は観光業に力を入れていければと考えている。
		その他住宅[住宅管理・リフォーム]（経営者）	・本来この時期には、来春になったら仕事をしようというような相談があるところだが、今年はそういう相談もなかなかない。

分野	景気の先行き判断	業種・職種	景気の先行きに対する判断理由
	×	一般小売店〔家電〕 (経営者)	・設備関係の見積を出しても、OKが出るまでにとても時間がかかる。単価自体もまた下がってきている(東京都)。
	×	一般小売店〔食料雑貨〕 (経営者)	・近隣に店舗が過剰である。
	×	衣料品専門店(店長)	・客単価が下落しており、来客数も増えない状況を考えると、上向きに転じるにはまだ時間がかかる。
	×	その他小売〔生鮮魚介卸売〕 (営業)	・円安の影響が続けば、被害は更に大きくなる(東京都)。
	×	タクシー運転手	・正月も間近だが、皆かなり深刻で、忘年会数も半減しているため、一段と落ち込むものとみている。
	×	タクシー運転手	・年末から年明けはどうしても人の動きは悪くなる。このままでは良い材料がないので、1月は悪くなる(東京都)。
	×	観光名所(職員)	・当地は観光地のため2～3月は1番の閑散期となり、12月より一層悪くなる予想である(東京都)。
	×	住宅販売会社(経営者)	・大企業の景気はすでに回復しているようだが、70%にあたる中小企業の景気は全く回復していない。一般サラリーマンが将来に不安を持ち、ローンを利用して住宅を買うこともできない。早く中小企業の景気が回復するよう対策を打ってもらわないと、ますます景気が悪化していく。
企業 動向 関連  (南関東)			
		食料品製造業(経営者)	・良い店と悪い店の差が出てきたように思う。
		出版・印刷・同関連産業(営業担当)	・法人関係の仕事もしているが、店頭に来店客の印鑑需要も改善してきている。今月は5本の象牙印の注文があり、そのうちの4本が目なしという、普通の物と比べて1万円高い極上の商品である。受注本数も多いが、1本当たりの客単価も上がってきている(東京都)。
		一般機械器具製造業(経営者)	・利益率の低い仕事を取っても仕方がないと思っていたが、このところ何点か安い仕事を取っている。来年にかけてそれが立ち上がるので、いくらかプラスにはなるのではないかと。
		電気機械器具製造業(経営者)	・過去に開発した商品のPRが進み、注文に結び付き始めている。これから更に上を目指したい(東京都)。
		建設業(経営者)	・来年度に向けた受注が順調に進んでおり、比較的先が読める。
		建設業(営業担当)	・年末年始の顧客訪問を行った際に、景気の良い企業は、新築計画を含む設備投資等を検討しており、相談が入っている。
		金融業(統括)	・円安等の好材料があり、多少は上向く。
		金融業(営業担当)	・株価の上昇に伴い、消費も盛り上がっていく。製造業等の受注予想も増加し、建設業もまだ売上増加が見込めるため、先行きの景気はやや良くなっていく(東京都)。
		金融業(役員)	・受注は先行きも安定的に推移し、適正な利益が計上できる状態である。小規模企業の淘汰や、大手企業の不採算部門撤退により、仕事量が増えている。
		広告代理店(従業員)	・取引先から発売された新製品のPRに加え、年度末商戦に向けても力を入れていく。
		税理士	・米国で大統領が交代し、どのように展開していくか分からないところもあるが、景気はやや良くなっている。一方、中国景気は、バブルがはじけるかもしれないなどと言われている。国内を見ると、少し前まではアベノミクスがけん引していたような気がするが、現在は、都知事が都民ファーストでいるいる改革をしている。東京においては政治のけん引で景気が良くなっていくのではないかと(東京都)。
		その他サービス業〔情報サービス〕(従業員)	・今月は想定より受注量が若干少ないが、例年通りこれから年度末に向かって増加していくと予想しており、若干の上昇傾向で推移していく。
		その他サービス業〔ソフト開発〕(従業員)	・仕事量が増えているので良くなる。
	食料品製造業(営業統括)	・上向き要因になる情報が今のところない。	
	化学工業(従業員)	・年末に多少は受注が増加するかと思ったが、ほぼ横ばいである。中国、タイへの出荷を除き、この先も増加はないと予測している。	
	プラスチック製品製造業(経営者)	・現時点での受注状況は厳しいが、取引先からの懸案であった金型構造が特許取得に至ったので、それを武器に営業展開できれば回復の目処は立つ。	



分野	景気の先行き判断	業種・職種	景気の先行きに対する判断理由
		金属製品製造業（経営者）	・取引先への年末挨拶の際に聞いたところでは、国外の状況によるが、この2～3か月の景況に大きな変化はないのではとの話が多い。
		金属製品製造業（経営者）	・年度末にかけて忙しくなるという話はあるが、従来の得意先だけでは仕事が少ないので、新規開拓をしなければならぬ。
		金属製品製造業（経営者）	・新興国などの景気がやや良くなってきていると聞いているが、現状では本当に景気が良くなっているのか分からない。
		電気機械器具製造業（経営者）	・世界経済の動きは国情により異なるが、良くなる要素がまだ展望できない(東京都)。
		精密機械器具製造業（経営者）	・全体に様子見感が強く、1月の米国の次期大統領就任後100日間が肝である。
		その他製造業〔靴〕（経営者）	・極めて良くはならないが、悪くもならない。そういった意味では、変わらず非常に良い状態である。
		その他製造業〔化粧品〕（営業担当）	・来店数や単価がやや上がっていると聞かすが、今後3か月～半年は、右肩上がりというより横ばいが続くのではないかと(東京都)。
		建設業（経営者）	・アベノミクスが十分に実行されていない。
		建設業（経営者）	・地元建設業者の数が多いため、競争激化はまだ続く。
		建設業（総務担当）	・公共工事では大型案件は望めそうにない。民間工事も見積予算が厳しく、案件が出て受注を辞退したい工事が多い。
		輸送業（経営者）	・取扱量の増加が望めないなか、取引先は一層の合理化を押し進めていくと思われ、来年前半は現状で推移するとみている(東京都)。
		輸送業（総務担当）	・人件費の上昇や人手不足、燃料費の上昇、高速代の割引縮小など今後も厳しい状況が続く。
		通信業（広報担当）	・年度末に向け、今の状況が続く見込みである(東京都)。
		金融業（従業員）	・円安等を背景に、製造業の一部を中心として業況が改善している取引先もある一方で、外注費の高騰等により収益が伸び悩んでいる先もある(東京都)。
		金融業（支店長）	・円安、株高が進んだとしても、企業の設備投資、個人消費共に良くなる兆しは見えない。当面、横ばいで推移するのではないかと(東京都)。
		不動産業（経営者）	・年末の動きは例年通りだが、今年を総括すると、営業は低下している。来年に期待したい(東京都)。
		不動産業（総務担当）	・オフィステナントの退室は1社程度で、他は動きがみられない。新規テナントも小振りだが、結構良い条件で賃貸借契約が締結できそうである(東京都)。
		広告代理店（従業員）	・前年と変わらない売上予想で推移している(東京都)。
		社会保険労務士	・良くなる要因が見当たらない(東京都)。
		経営コンサルタント	・良くなる要素があまり見受けられない。
		税理士	・米国の大統領選に伴う混乱はとりあえず払拭されたが、就任後に起こる事柄は未知数である。為替や株の動きは様子見となるのではないかと(東京都)。
		経営コンサルタント	・回復の材料がなく、中国、米国共に不安材料ばかりである。国内の消費動向も、政府の刺激策があっても一向に動きがない(東京都)。
		その他サービス業〔廃棄物処理〕（経営者）	・厳しい単価競争が続いていくと思われるので、やはり独自戦略等を考えていかなければならないと痛感している。
		その他サービス業〔警備〕（経営者）	・防犯カメラ等の販売で売上を増やす対策をしているが、結果はすぐには出ない。
		その他サービス業〔映像制作〕（経営者）	・取引先も含め、お金が回っていないと思われる(東京都)。
		出版・印刷・同関連産業（所長）	・2月末までは閑散期に入ることと、来期の予算見積も軒並み数字減が多く、厳しい年になることが予想される。
		輸送業（経営者）	・日本はどうしても海外との経済取引を重視していかなければいけない状況下にあると思うが、果たしてうまく交渉事が進むかどうかという懸念があるため、良い方向に向かうと判断するにはあまりにも材料が乏しい。
		輸送業（総務担当）	・年始から年度末にかけて、荷主メーカーの出荷が減少するとの情報がある。
		通信業（経営者）	・米国の次期政権が疑問である。
		広告代理店（営業担当）	・米国の次期政権発足に伴い、しばらくは更に円安が進むとみている。それにより、顧客の製品価格の調整などが入り、宣伝費に大きく影響しそうである(東京都)。
		その他サービス業〔ソフト開発〕（経営者）	・来年春からの案件がまだ発生していない(東京都)。

分野	景気の先行き判断	業種・職種	景気の先行きに対する判断理由
	x	出版・印刷・同関連産業（経営者）	・例年、1～3月は受注量が減るため、先行きは悪くなる（東京都）。
	x	広告代理店（経営者）	・20年来続いてきた発注が、景気が回復せず取引先の営業成績が低迷している関係でなくなることになった。売上の背骨を折られた感がある。
雇用 関連  (南関東)		人材派遣会社（営業担当）	・来期4月に向けた求人依頼が増加している（東京都）。
		人材派遣会社（営業担当）	・年度末に向け短期的な採用が見込まれる。年度替わりのタイミングで、長期的な増員の話も出てきている（東京都）。
		人材派遣会社（支店長）	・例年どおりであれば、求人数の増加とともに、3月～4月の求人依頼の増加が見込まれる。
		求人情報誌製作会社（営業担当）	・1～4月までは募集を大きく出したいという企業が増えてきている。
		職業安定所（職員）	・米国の政権交代の影響により、やや良くなる。
		民間職業紹介機関（経営者）	・営業増員の声が増えてきている（東京都）。
		人材派遣会社（社員）	・円の変動の影響で、中国、海外市場共に良くないので、先行きの景気はほぼ変わらないという意見が多い（東京都）。
		人材派遣会社（社員）	・採用難から求人依頼も堅調に推移し、派遣料金引上げに応じてくれる企業も増えてくる。
		人材派遣会社（社員）	・目新しい景気回復施策が見当たらない（東京都）。
		人材派遣会社（支店長）	・人材獲得が課題で、派遣依頼が来ても、以前であればすぐ紹介できていた事務でさえスキルによって紹介できないケースが出始めている（東京都）。
		人材派遣会社（営業担当）	・求人数は徐々に増えてきているが、求職者は減少感が強くなっている。需給バランスから考えると、採用数はさほど変わらない可能性が高い。
		人材派遣会社（営業担当）	・国内の製造業各社は新製品開発のアクセルを踏み続けており、今後もエンジニア不足は継続する（東京都）。
		求人情報誌製作会社（広報担当）	・特に良くなる要素も悪くなる要素も感じられない（東京都）。
		職業安定所（職員）	・平成28年5月以降プラスで推移していた新規求人数は、前年同月比14.9%減の3,609人と2けたのマイナスに転じている。主要産業別の新規求人数では、サービス業を除く全ての業種において前年同月比でマイナスとなっている。
		職業安定所（職員）	・8月以降、管内の有効求人倍率は、2倍台で推移しており、高水準を維持している。
		職業安定所（職員）	・企業の採用意欲は依然として強く、新規求人数は今後も横ばい圏内で推移する（東京都）。
		民間職業紹介機関（経営者）	・購買力に力強さが無いせいか、企業の国内における新規生産規模の拡大は少なくなってきている。規模は大きくせず、効率化向上で対応する体制作りが進んでいる（東京都）。
	民間職業紹介機関（職員）	・例年なら企業が来期計画を検討するに当たり、やや停滞するタイミングでもあるが、悲観的にみている企業はさほど多くない（東京都）。	
	職業安定所（職員）	・米国大統領の交代により、景気の先行きが不透明である。	
	x	-	-

#### 5. 東海（地域別調査機関：三菱UFJリサーチ&コンサルティング株式会社）

（-：回答が存在しない、\*：主だった回答等が存在しない）

分野	景気の先行き判断	業種・職種	景気の先行きに対する判断理由
家計 動向 関連  (東海)		商店街（代表者）	・米国大統領が替わって、景気はますます良くなる。
		その他専門店〔雑貨〕（店長）	・リニア中央新幹線の開業に向けて、今後数年間は良い景気が続く。
		一般小売店〔結納品〕（経営者）	・このままの売上が続けば大変なので、年が明けて春が近づけば多少は良くなる。
		一般小売店〔土産〕（経営者）	・クラフトビール業界の動きが活発で、提携等を含めて引き合いが多い。
		一般小売店〔書店〕（経営者）	・年明けには米国の大統領が替わることで、消費者のマインドも変化し、景気は少しずつ良くなる。
		百貨店（販売促進担当）	・米国大統領の交代に伴う好景気が当面は続く。
		百貨店（経営企画担当）	・消費マインドはなかなか改善しないが、富裕層の消費が今後も景気の回復をけん引する。
		百貨店（計画担当）	・来客数の増加とともに、高額品にも少しずつ動きが出ている。

分野	景気の先行き判断	業種・職種	景気の先行きに対する判断理由
		スーパー（経営者）	・高値が続いた青果も価格が安定する。当地への参拝客の増加にも期待をする。
		スーパー（店長）	・来客数、客単価、1品単価の全てが伸びており、もうしばらくはこの状況が続く。
		スーパー（店員）	・寒くなれば鍋物等の食材が豊富な料理が好まれる。買上点数も増え、順調に推移する。
		スーパー（総務担当）	・お歳暮商品の売行きが、前年を上回っている。
		スーパー（支店長）	・大河ドラマの放送が始まり、来客数の増加等、経済効果に期待している。
		スーパー（ブロック長）	・株価の上昇が続けば、消費する余裕が生まれる。
		コンビニ（エリア担当）	・夕方から夜間の売上は改善傾向にあり、一層のキャンペーン実施により販売量の増加が見込まれる。
		家電量販店（店員）	・単価の高い高機能な商品の見積依頼が多くなっている。
		乗用車販売店（営業担当）	・株価が上昇しており、個人投資家の消費が多少は増える。
		乗用車販売店（経営者）	・年度末の商戦がスタートするので販売は回復する。新春の初売りが年度末に向けての指標となる。
		乗用車販売店（従業員）	・1～2月は増販期に入る。新型車種も好調で販売増加が期待できる。
		乗用車販売店（従業員）	・新規客の獲得は難しくても、既存客には買換えの話が多く、わずかだが期待ができる。保有年数の長期化に伴い工場への車検入庫予定数も過去最大で、取りこぼしを減らせば相当な在庫数となる。客単価は右肩下がりで、車の維持費を抑えたい様子がうかがえる。収益的には厳しいが、先行きに明るい材料があるのは支えとなる。
		乗用車販売店（経理担当）	・受注残が多い新型車種が登録されれば、売上は増加する。
		一般レストラン（従業員）	・野菜の価格も落ち着き、春に向けて客足も良くなる。
		旅行代理店（経営者）	・悪い材料はなく、景気が少しでも良くなることを期待している。
		通信会社（企画担当）	・当地では住宅や工場の立地、大規模小売店の出店等でまちが大きく変わりつつある。1月から大河ドラマも始まり、人とまちが動き出す。
		テーマパーク職員（総務担当）	・自動車産業で労組がベースアップを要求する等、地域と一般世帯にとって明るい話題が出てきている。
		住宅販売会社（従業員）	・年末の国会でも税制面の政策は出なかったが、今月が少し良かったので、年明けからも良くなると期待している。消費税増税の再延期となった影響も、ようやく終息したように感じる。
		商店街（代表者）	・法人関係の需要が極端に減少している。個人消費もなかなか伸びず、現状維持がやっとである。
		商店街（代表者）	・節約志向が強く横ばいが見込まれるが、株価が上昇しており、景気回復への期待感はある。
		商店街（代表者）	・良くなる要素は何もない。周囲の話聞いても、収入が増え使える金が増えた人は皆無である。
		一般小売店〔生花〕（経営者）	・先行きが不安なこともあり、まだまだ良くならない。
		一般小売店〔薬局〕（経営者）	・地域産業が上向かないので景気は横ばいである。余裕のある人は、大都市のターミナル駅周辺まで買物に出かけている。1月はバーゲンセールを企画しており多少は期待が持てるが、2月は閑散期となる。
		一般小売店〔贈答品〕（経営者）	・先行きも給与の大幅アップは見込めない。自家用消費は伸びても、ギフト商品の売上はなかなか伸びない。3か月先も今の状況がそのまま続く。
		一般小売店〔土産〕（経営者）	・足元の良い状態から変わらない。
		一般小売店〔果物〕（店員）	・3か月ほどでは足元の状況から変わらない。
		百貨店（売場主任）	・靴はいずれ値下がりすると思っている客が多く、クリスマス前からクリアランスセールの問い合わせが多い。年明けからのセールが終われば、また厳しい時期に入る。ポイントアップや催事等を実施するが、靴の売上は年々厳しくなっている。

分野	景気の先行き判断	業種・職種	景気の先行きに対する判断理由
		百貨店（企画担当）	・このところ前年より寒かったため衣料品の動きが活発になり、業況全体をけん引しているが、気温以外に好調さの要因が見当たらないため、楽観視はできない。
		百貨店（販売担当）	・衣料品部門の不振は、中間所得者層の購買意欲の落ち込みや消費スタイルの変化によるところが大きく、すぐに回復するとは考えにくい。高額所得者層の消費も、株価や為替の動きに左右されるため、先行きには不透明感がある。
		百貨店（販売担当）	・クリスマスギフトは盛り上がったが、その後の定価品の動きは、また鈍くなっている。
		百貨店（販売担当）	・新作の投入や販促施策は控えるため、安定的な動きが見込まれる。低単価傾向はしばらく続く。
		スーパー（経営者）	・円安の効果が続き、自動車関連や輸出企業は順調な推移が見込まれるが、一般市民には景気が良くなったという実感はなく、景気は変わらない。
		スーパー（店長）	・円安が更に進むと、ガソリン価格や様々な物の価格が上昇し、景気の回復が鈍る恐れもある。また、米国大統領の交代に伴って、様々な面で変化が表れる。
		スーパー（店員）	・必要最低限の購買量からの伸びがなく、販売状況はなかなか回復しない。
		スーパー（販売促進担当）	・景気に対する刺激策がないと今後も回復は難しい。
		スーパー（販売担当）	・年末年始を過ぎて購買意欲が元に戻れば来客数の微増傾向が続くとは思えず、横ばいと見込まれる。
		コンビニ（企画担当）	・足元の数字は良くないが、東京オリンピックに向けて、いずれは人の行き来が増える。
		コンビニ（企画担当）	・売上減少の明確な原因が特定できず、自社としては変動要因が見当たらないため、現状から好転するとは思えない。
		コンビニ（エリア担当）	・今以上に良くなる兆しはないが、悪くなる兆しもない。厳しい状況が続くが、セール品等ではある程度販売が見込めるため、それをきっかけに何とか売上を伸ばしたい。
		コンビニ（エリア担当）	・当面は、今月と同様の好調な推移が見込まれる。
		コンビニ（店長）	・消費が上向いたり、来客数や売上が増えるような要素は特になく、今のままの状況が続く。
		コンビニ（商品開発担当）	・米国の次期大統領への期待感で株価も上昇し、プラスのムードではあるが、客には様子見の姿勢がうかがえ、日常的な消費への波及はまだ先である。
		衣料品専門店（経営者）	・季節の移り変わりがずれ込んでおり、春物衣料品の動きも遅くなる。
		衣料品専門店〔紳士服洋品〕（売場担当）	・新入学や新社会人向けのギフト需要が見込める時期となるが、年末商戦の様子を見る限り、他人へのギフトに金を使うとは思えない。
		乗用車販売店（経営者）	・先行きに変動する要素は見受けられない。
		乗用車販売店（従業員）	・大きく変化する要因が見当たらないため、あまり変わらない。
		乗用車販売店（従業員）	・大きな自然災害等が起こらない限り、可もなく不可もなくといった状況が続く。
		乗用車販売店（従業員）	・客との話でも、個人の懐具合はなかなか良ならず、財布のひもは固い。ハイブリッド車を検討する客は多く様々な装備も希望するが、最終的な価格を聞いて考え込むケースが多い。客の予算と希望車種とのかい離が大きいことから、市場の動きは弱い。
		乗用車販売店（従業員）	・景気は、良くなるとも悪くなるとも見極めが難しい。
		乗用車販売店（総務担当）	・歳末セールには、あまり盛り上がりを感じられない。
		住関連専門店（営業担当）	・住宅、民間・公共工事共に、新築案件は減っているが、商業施設、大規模改修やリフォーム等の工事は微増で、全体的には横ばいが見込まれる。
		その他専門店〔雑貨〕（店員）	・米国の次期大統領の就任後の変化が表れるまで、様子見の状態である。
		その他専門店〔書籍〕（店員）	・書籍離れは年々進んでいる。イベントや特典等で客の呼び込みを図るが、業界全体が厳しい状況にあるので、あまり希望は持てない。
		その他専門店〔貴金属〕（営業担当）	・販売量がなかなか増えない。客の財布のひもは固く、様子見が続いている。

分野	景気の先行き判断	業種・職種	景気の先行きに対する判断理由
		高級レストラン（役員）	・1月以降の予約客数は前年並みで、景気回復といえるほどの力強さは感じられない。
		一般レストラン〔パン・カフェ〕（経営者）	・これから4月ごろまでは様々なイベントがあり、売上は伸びる時期であるが、客に購入してもらうには、これまで以上の努力が必要である。
		一般レストラン（経営者）	・国内よりも海外情勢の安定がかぎとなる。特に米国の動向に我が国は左右される。
		観光型ホテル（経営者）	・大口団体客を半年前に受注していることはプラス要因であるが、近隣に都市型ホテルができたマイナス要因で相殺される。
		都市型ホテル（従業員）	・予約数からは、先行きも変わらないと見込まれる。
		都市型ホテル（支配人）	・人件費や仕入価格の上昇をなかなか価格に転嫁できず、減益が続く見込みである。
		都市型ホテル（経理担当）	・宿泊予約の状況は、前年並みである。
		旅行代理店（経営者）	・日本全体が節約モードになっており、サービス業は厳しい状況にある。東京オリンピック会場や築地市場の移転等、問題が解決して国全体がお祭りムードになれば、もっとサービス業も盛り上がる。
		旅行代理店（経営者）	・ゴールデンウィークの予約の動きが早くもみられるが、予約する客層は限られている。テロの懸念等も含めて旅行先選びが重要になるが、人気の方面には目新しさが無い。
		旅行代理店（従業員）	・消費者は余暇・レジャーにもそれなりに支出している。ボーナスが出て先々はベースアップも期待でき、この先数か月は、景気を大きく左右する出来事があれば別だが、足元の良い状況のままで推移する。
		タクシー運転手	・夜の繁華街では、人出が少ない状況が長い間続いているので、2～3か月では良くならない。忘新年会シーズンも、前年より多少でも良くなればと期待しているが、あまり変わらない。
		タクシー運転手	・年が明けると米国大統領が交代するため、今後の政策が気になる。米国の政策が我が国にとってプラスのものであればよいが、現時点では何ともいえない。株価はこのまま上昇が続いて欲しい。
		タクシー運転手	・先行きも良くなる要素が見当たらない。
		通信会社（サービス担当）	・光回線の申込が増える反面、アナログ固定電話の解約がこれからも増加していく。
		通信会社（営業担当）	・商品に品質を求める動きがないので、このまま変わらない。
		観光名所（案内係）	・寒い日が続くそうなので、外出の機会が減る。
		ゴルフ場（企画担当）	・2～3か月先の予約は、今のところ前年同日比で少し悪いが、あまり大きくは変わらずに推移する。
		その他レジャー施設〔劇場〕（職員）	・天候の影響で客の動きが不安定である。
		その他レジャー〔スポーツレジャー紙〕（広告担当）	・米国や中国の情勢に左右されるが、現段階では何ともいえない。
		その他サービス〔介護サービス〕（職員）	・業界は恒常的な人手不足で、利用者へのサービスを充実したくても対応が難しい。景気の底を支えることはできても、生活レベルや消費マインドの向上にはつながりにくい。
		その他サービス〔介護サービス〕（職員）	・しばらくは閑散期となるが、年度末の需要を取りこぼさなければ、年間の業績としては前年比で微増が見込まれる。
		設計事務所（経営者）	・小規模な案件が多く、手間ばかり増えて収益が伸びない状況が続く。
		住宅販売会社（従業員）	・大きな変化はない。
		その他住宅〔室内装飾業〕（経営者）	・安定して住宅、事務所や店舗等の見積依頼が入っている。
		その他住宅〔不動産賃貸及び売買〕（経営者）	・売却希望の客は増えているが、希望金額で売れるかどうかは微妙である。
		商店街（代表者）	・商品の性格から、人の動かなくなる寒い時期は売行きも低調となる。
		一般小売店〔酒類〕（経営者）	・複数の飲食店から年末で閉店するという連絡を受けている。

分野	景気の先行き判断	業種・職種	景気の先行きに対する判断理由
		一般小売店〔書店〕 (営業担当)	・年度末向けの受注が一段落し、販売量が減少する。
		百貨店(経理担当)	・米国大統領の就任を境に相場は変化し、円高・株安の流れにシフトする。原油価格が更に上昇し、個人消費や企業活動への悪影響が懸念される。
		スーパー(販売担当)	・12月は支出が増えるので、年明けからは引締めにかかり、売上は減少する。
		スーパー(商品開発担当)	・一時期は客足が戻ったように感じたが、12月の繁忙期でも来客数や売上が減少しているため、この先もやや悪くなる見込みである。
		スーパー(企画・経営担当)	・為替の動き次第で、客の財布のひもは固くなる。
		コンビニ(店長)	・キャッシュレス化が進んでおり、対応ができない店は、苦戦を強いられる。
		衣料品専門店(販売企画担当)	・衣料品に対しては、値下げ圧力を感じる。
		乗用車販売店(経営者)	・自動車保険、車検や定期点検について、販売サイドでは競争が厳しくなっており、消費者サイドでは商品の比較検討が当たり前になっている。資本力やマンパワーの差が、販売にも影響する。
		乗用車販売店(販売担当)	・ローン利用客への低金利施策があるが、1月からは対象車種がかなり減るため、販売量の減少が見込まれる。
		その他専門店〔雑貨〕 (店員)	・年末年始で足元の購買量は増えているが、2~3か月後はその要因がなくなる。
		一般レストラン(経営者)	・景気が良くなる要素は見当たらないため、外食への支出は減っていく。
		その他飲食〔仕出し〕 (経営者)	・景気回復の起爆剤となるものがないと、良くなる感じがしない。
		観光型ホテル(販売担当)	・2~3か月先の予約状況は、宿泊部門と一般宴会部門は前年同期比で5~6%低く、婚礼部門は著しく低いため、先行きはやや悪くなる。
		都市型ホテル(経営者)	・為替や景気の動向は、安定感を欠いている。
		旅行代理店(経営者)	・先行きの不透明感が払拭できない。
		旅行代理店(経営者)	・円安の恩恵を受けられる企業と受けられない企業とで差が出ている。日常生活でも、商品の価格は変わらずに分量が減る実質的な値上げの影響で、先行きへの不安が目に見えて高まっており、財布のひもは固くなっていく。
		通信会社(営業担当)	・販売量は減少傾向にある。
		テーマパーク(職員)	・将来に対して不安感がある。
		パチンコ店(経営者)	・業界全体で低単価の薄利多売が浸透している。
		理美容室(経営者)	・客からは、所得が増えずなかなか来店できないという話を聞く。
		美顔美容室(経営者)	・年末年始の買物や外出で支出が増えるので、先行きは来客数も売上も悪くなる。
		美容室(経営者)	・年末は一気に来客数が増えるが、2~3か月後は平常に戻り、やや減少する。
		美容室(経営者)	・地域の人口は減少しており、景気も良くない。先行きも良い方向に向かうとは思えない。
		住宅販売会社(経営者)	・少子化が35年続いているが、住宅購入者の平均年齢が約35歳であるため、これからは悪化の本番である。
		住宅販売会社(従業員)	・注文住宅の発注が減ってきている。
		その他住宅〔住宅管理〕(経営者)	・公共、民間共に工事の発注内容が細かく低価格の案件が多いため、売上が伸びない。年明けからも厳しい状況が見込まれる。
	x	商店街(代表者)	・家電製品には、年金生活者のなかでも比較的裕福な層の欲しくなる商品がない。
	x	スナック(経営者)	・客の財布のひもが固くなる。
	x	美容室(経営者)	・12月の来客数が多かったので、しばらくは暇になる。
	x	理美容室(経営者)	・相変わらず客からは景気の良い話は出ない。
企業 動向 関連 (東海)		-	-
		食料品製造業(経営企画担当)	・1月以降の受注見込みは、若干の上向きである。
		一般機械器具製造業 (営業担当)	・円安が続き、北米では多くの会社が1月から新年度になり、新たな予算が組まれる。

分野	景気の先行き判断	業種・職種	景気の先行きに対する判断理由
		一般機械器具製造業（経理担当）	・受注量が増加傾向である。
		電気機械器具製造業（営業担当）	・円相場次第であるが、今の傾向が続けば改善が進む。
		金融業（従業員）	・2～3か月後も生産量や業務量の見通しが立ち、比較的よい状況である。ただし、二極化の流れで業種によっては横ばいのところもある。
		金融業（法人営業担当）	・輸出中心の地元製造業では、このところの円安で業績の改善が見込まれる。
		企業広告制作業（経営者）	・近隣諸国の政治情勢や米国の次期大統領等、海外の不安要因は増大しているが、国内生産品の品質は世界が認めるところであり、成熟市場では高品質な品物が選択される。消費は好調な推移が見込まれるが、何でも売れるわけではなく、一部の選ばれた商品だけが売れる。
		会計事務所（職員）	・消費税を外税方式に変えることで収入が増加するケースがあり、消費税免税事業者等には、消費税を価格表示した取引額を推奨している。
		その他サービス業〔ソフト開発〕（社員）	・来年度まで継続する案件があり、新規案件を開拓する余裕がないほどである。
		その他非製造業〔ソフト開発〕（経営者）	・国内生産をしっかりとしないと、好況の波には乗れないため、引き続き開発に注力をする。
		化学工業（人事担当）	・今のところ具体的な要因はないが、不透明感が強く、景気がどちらの方向に向かっているか見極めにくい。
		化学工業（総務秘書）	・当地域では、円安によって生活の安定感や安心感が生まれ、景気も左右する。円相場が120円程度で推移すれば、良いムードが続く。
		窯業・土石製品製造業（社員）	・円安が続いており、まだしばらくは増産傾向が続く。
		電気機械器具製造業（企画担当）	・米国景気の上昇に期待感はあるものの不安材料もあり、全体としては横ばいが続く。
		電気機械器具製造業（経営者）	・客先業界が悪い状況では、新商品を投入してもあまり期待できない。
		輸送用機械器具製造業（総務経理担当）	・現状のままで推移する。更に良くなるような要因は見受けられない。
		建設業（経営者）	・マスコミ報道によって消費者のマインドが左右される。業況も、今後の景気の動向によって良くも悪くもなる。
		輸送業（従業員）	・石油製品の価格が徐々に上昇し、旅行や外出等を控えるようになる。物流業界は、軽油やガソリンの値上がりでコストの増加に直接つながり、値上がり分を運賃に転嫁できるかどうか経営を左右する。円安によって輸入原材料が値上がりし、メーカーの業績悪化とそれに伴う運賃値下げの要請が懸念され、引き続き業界では厳しい経営が続く。
		輸送業（エリア担当）	・現状と同様で、円安による輸出増加が継続的か一時的かは、見通しがつかない。
		輸送業（エリア担当）	・主要荷主からは、明るくなるような情報は聞かれない。
		輸送業（エリア担当）	・貸切りトラックの休車は、荷動きがない状況と荷物の小口化を表している。1回当たりの発注単位が段々小さくなっており、こういった状況が続く限り景気は上向かない。
		輸送業（エリア担当）	・物量は多いが単価は低い。量をさばくのに社員では足りず外部委託を使用している。委託単価も高く人件費も増えており、収支は引き続き悪化が続く。
		通信会社（法人営業担当）	・政治的にも経済的にも景気が良くなる材料が見当たらない。
		通信会社（法人営業担当）	・様々な指標は好景気を示しているが、消費者のマインドは、かなり冷え込んでいる。
		金融業（企画担当）	・個人投資家を除けば、給与が増えなければ支出も増やせない。収入増加を実感できれば消費が増えて景気も良くなるが、実感のない状況では、景気も変わらない。
		不動産業（経営者）	・今後の数か月で、より一層経済が活性化するような要因はない。
		広告代理店（制作担当）	・新規獲得が見込める案件はあまりなく、客も一部を除けば静かに様子を見続けている。
		公認会計士	・取引先の受注等の動きにも特に変化はなく、春まではこのまま何事もなく過ぎていく。
		パルプ・紙・紙加工品製造業（総務担当）	・12月は年末商戦もあって良い状況であるが、2～3か月先は今より悪くなる。

分野	景気の先行き判断	業種・職種	景気の先行きに対する判断理由
		化学工業（営業）	・ナフサが値上げの見込みで原料費がアップするため。収益面では若干の悪化が見込まれる。
		鉄鋼業（経営者）	・製鉄業界は材料価格を一方的に値上げする動きがある。勝手に実行されては、中小企業は全く打つ手がない。
		金属製品製造業（従業員）	・材料価格の高騰は簡単に解消しないといわれており、収益を圧迫することになる。
		電気機械器具製造業（経営者）	・素材の値上げが決定しているが価格転嫁もできず、昨今の円安の影響もあり、今後は現地生産にシフトしていく。
		輸送用機械器具製造業（品質管理担当）	・ガソリン価格が上昇傾向で、車で出かける回数が減り、景気にも影響する。
		輸送業（経営者）	・燃料価格の上昇や運転手不足と共に、大多数のパートが扶養範囲内での就業を選択したことで、人件費の一層の増加が見込まれる。
		新聞販売店〔広告〕（店主）	・新聞購読、折込広告共に、減少傾向に改善の兆しがみえない。
		会計事務所（社会保険労務士）	・年末年始に買物をして、年度替わりにも何かと出費が増えるため、しばらくは節約志向となり、その分景気は悪くなる。
	x	食料品製造業（営業担当）	・直近の受注量を見ると、景気が回復する見込みはない。
	x	金属製品製造業（経営者）	・引き合い件数が減少している。
雇用 関連  (東海)		職業安定所（職員）	・求人需要は旺盛であり、多少の変動はあっても上昇基調に変化はない。
		人材派遣会社（社員）	・3～4月は労働者の流動性が高まる時期になる。
		人材派遣会社（営業担当）	・年度替わりは求職者の動きが最も多くなる時期であり、人材業界も活況となる。
		職業安定所（所長）	・円安が続いていることから、輸出環境の改善が期待できる。
		民間職業紹介機関（営業担当）	・大手企業では採用決定者数がやや横ばいとなる時期であるが、中小企業を中心に増加が見込まれる。
		人材派遣会社（社員）	・製造業では引き続き企業の採用意欲は高いが、人材不足で紹介・採用に至らないケースが多い。
		人材派遣会社（営業担当）	・株価の上昇は一時的なもので、持続的な景気回復は望めない。
		人材派遣会社（支店長）	・年間ベースでは右肩上がりが続いているものの、12月単月の求人数は、前年比、3か月前比共に実績を割り込んでいる。1月以降の動きは、現段階では不透明である。
		アウトソーシング企業（エリア担当）	・国内の自動車販売数・生産台数は、下期に向けて予定どおりの推移が見込まれる。
		新聞社〔求人広告〕（営業担当）	・米国の政策次第であるが、地方経済にまで波及するには時間がかかり、目にみえる変化は期待できない。
		新聞社〔求人広告〕（営業担当）	・景気は、少なくとも良くなる兆しはない。個々の企業努力も必要だが、労働者の給与・待遇の改善以外に景気回復の道はない。収入が増えないならば、ばらまき政策も含む税制優遇策の抜本的な改革が必要である。
		職業安定所（職員）	・有効求人倍率は3か月連続で前年同月を上回っている。特に建設、介護、サービス業や中小企業からは、人手不足の声も聞かれるが、依然としてTPPや米国の次期大統領の政策等、先行きを不安視する声もある。
		職業安定所（職員）	・プラス要因としては、医療・介護や建設等、慢性的な人手不足業界での求人が依然として多い。マイナス要因としては、米国の次期大統領の政策によって景気が左右される懸念がある。
		民間職業紹介機関（窓口担当）	・今後も人材不足が続けば、求人数が多くても人材供給が追いつかない状況が見込まれる。
		学校〔専門学校〕（就職担当）	・大学3年生向けの就職準備イベントやインターンシップ等は、前年と比べるとやや落ち着いた状況となっている。
	人材派遣会社（社員）	・今月が好調な分やや悪くはなるが、予約状況としては例年並みである。	
	民間職業紹介機関（支社長）	・先行きの不透明感により、様々な面で様子見が強まる。	



分野	景気の先行き判断	業種・職種	景気の先行きに対する判断理由
	x	-	-

6. 北陸（地域別調査機関：一般財団法人北陸経済研究所）

（-：回答が存在しない、\*：主だった回答等が存在しない）

分野	景気の先行き判断	業種・職種	景気の先行きに対する判断理由
家計 動向 関連  (北陸)		通信会社（営業担当）	・学生向けの販売量の伸びに伴い、家族単位の購入需要が伸びると見込んでいる。
		商店街（代表者）	・衣料関係は苦戦しているが、昨年が悪すぎたため若干改善されると期待している。
		一般小売店〔精肉〕（店長）	・街中に人の流れができ、客層が幅広くなってきた。この傾向は続くと考える。
		一般小売店〔事務用品〕（店員）	・年度末に向けて官公庁などの需要が高まり、売上増が見込める。
		百貨店（売場主任）	・米国の次期大統領就任により先行きは不透明であるが、今のまま円安株高傾向が続けば、高額商品需要が堅調に推移すると見込んでいる。
		百貨店（営業担当）	・セール商戦が始まり、今まで買い控えていた分が売上に繋がると見込んでいる。現状よりは良くなると考える。
		乗用車販売店（経営者）	・1～3月の予約の話が出てきているので、年明けから良くなると見込んでいる。
		乗用車販売店（役員）	・来年3月の決算月までは予定どおりに受注をこなし、売上計画を達成できるものと期待している。
		タクシー運転手	・1月以降も、県外からの観光客の仕事が入ってきている。
		通信会社（役員）	・新生活案件として例年どおり、3月の商戦期を迎える。携帯電話の新規契約、更新に伴う問い合わせや契約が増える。
		住宅販売会社（従業員）	・年始のイベントで、来客数や問い合わせの増加に期待できそう。このまま雪が積もらなければ、土地の販売も進むと見込んでいる。土地の供給が増えており、リーズナブルな価格設定の分譲地が多いので販売速度も早い。客に土地建物のセット提案をしっかりと行えば販売量は増えると思込んでいる。
		住宅販売会社（従業員）	・来期の決算数字に直結する手持ち完工残高は、予想数字より若干下回ったものの達成可能範囲である。目標をクリアするかどうかは、見込み先となる商談件数アップに掛かっている。
		商店街（代表者）	・円安株高の恩恵は、まだ地方には及んでいないようである。その恩恵が早く浸透してこない、景気はどん底のままである。
		一般小売店〔書籍〕（従業員）	・良くなる要素はないが、これ以上悪くなることもない。現状と変わらないと考える。
		スーパー（総務担当）	・どのスーパーも特売で売価を下げている。今後も競争が激化する。
		スーパー（総務担当）	・駅構内の店舗が昨年並みの売上であること、雇用が厳しい状態が続いていることから、当面は横ばいの状況が続くと思える。
		スーパー（店舗管理）	・現状からみて年末商戦の一時的な回復があったとしても、平常が良くなっているわけではない。良くなる要素が見当たらない。
		コンビニ（経営者）	・例年なら最も落ち込みがみられる時期である。しかし、以前からの予想ほどの降雪はなさそうなので、変化は大してないと思える。
		コンビニ（店舗管理）	・全国2位の求人倍率となっている。人手不足により、思うように商売が出来にくい環境から抜け出せない。
		衣料品専門店（経営者）	・最近、店舗内で感じることは、来客の間隔が短くなっていることである。時間帯を問わず、ポツン、ポツンの来客が、ダラダラと続くように感じる。先行きとどのように関係するかは分からない。
	衣料品専門店（経営者）	・相変わらず売上は水準以下である。衣料品が不振と言われてもう2～3年経過するが、もうそろそろ底を打つのではないかと期待している。	
	家電量販店（店長）	・新生活シーズンになるが、少子化により年々、販売数が減っている。	
	家電量販店（本部）	・消費を刺激する外的要因が、特に見当たらない。	
	自動車備品販売店（役員）	・消費税増税の再延期となり、駆け込み需要を期待していたため明るい兆しはない。	

分野	景気の先行き判断	業種・職種	景気の先行きに対する判断理由
		住関連専門店（役員）	・12月に入って、乗客数と販売点数の改善が若干はみられるものの、単価が上がらない。ボーナス商戦に期待したが、著しい回復はない。今後は冬季の閑散期を迎え、その後は引越等による繁忙期を迎える。何かと家計出費が重なる3～4月は、なお一層の買い控えとなることを懸念している。
		その他専門店〔酒〕（経営者）	・状況は、本当に変わらないと考える。しかし、米国の次期大統領の影響によって、少しでも経済が良くなってほしいという期待が少しだけある。
		その他小売〔ショッピングセンター〕	・クリスマスケーキやおせちの予約数量はほぼ昨年並みだが、昨年に好調だった高額品需要は鈍い。その結果3%程度、販売単価が低い状態である。
		一般レストラン（店長）	・希望的観測も含めて、景気が緩やかに回復することを期待している。
		観光型旅館（スタッフ）	・12月の予約状況はまだ87%だが、1月以降は79～75%と、まだまだの状態である。苦戦状態は続いているが、直近3か月の予約仕入れのマイナス幅は減少傾向となってきている。
		都市型ホテル（スタッフ）	・北陸新幹線開業の勢いがやや鈍化してきたが、もともと冬の時期は観光客は減少する。インバウンド客の増加を期待している。
		都市型ホテル（役員）	・宿泊部門は、稼働率の若干の低下に対して1室単価の改定で売上確保する傾向が続く。レストラン及び宴会部門は、例年と同様の予約状況である。全館では変わらないと見込んでいる。
		旅行代理店（所長）	・大きな話題性のある観光地が特にないため、状況は変わらない。ただし、海外旅行では原油価格の高騰による燃油サーチャージがあるため、需要減が考えられる。
		通信会社（職員）	・新サービスが低調な状態であるが、年度末に向けてこれまで以上に広告媒体を活用していく。既存サービスは概ね順調である。
		通信会社（店舗統括）	・今のところ、大きな変動要因が見当たらない。
		通信会社（営業担当）	・キャンペーンやイベントなどを実施しているが、大きな変化はみられない。販売量の増減がなく、前年比で横ばいの状況は変わらない。
		通信会社（役員）	・新規契約数の伸びは、提供しているサービスによってばらつきがある。数か月単位でみた場合、ほぼ横ばいではないかとみている。
		テーマパーク（役員）	・先行予約状況を見ると、特に団体客や海外からの予約については、現状で推移するものと見込んでいる。
		その他レジャー施設（総支配人）	・競合施設の入会募集がどのようになるかの状況次第である。
		住宅販売会社（従業員）	・顧客の開拓は依然として厳しいままの状況で、このままの状態が続くものと考えられる。
		住宅販売会社（従業員）	・季節柄、冬期間ということもあって新規来客の動きが鈍くなる。
		一般小売店〔鮮魚〕（役員）	・北陸新幹線開業効果は、2年も経過すると大分落ち着くのではないかと考える。
		乗用車販売店（従業員）	・雪のシーズンとなるため、新車や中古車の購入目当ての来客数は見込めない。
		その他小売〔ショッピングセンター〕（統括）	・来客数は堅調に推移しているが、客の買物の仕方が賢くなってきており単価が伸び悩んでいる。直近のセール企画への反応の大きさを見ると、セール時期に買物を済ませてしまう傾向が見られる。そのため、定価販売の時期となる春先では、衣料品を中心に来客数に影響が出ることを危惧している。
		高級レストラン（スタッフ）	・新年会の受注が、例年並みのペースで入っている。ただし、接待や個人グループの受注では85%ほどで推移している。
		一般レストラン（統括）	・外食産業には、円安による仕入価格上昇の不安、人手不足、過重労働問題などで先行きに明るい話題が少ない。また、野菜や魚の仕入価格上昇のため、先月頃から利益減となっている。
		スナック（経営者）	・客の経営者の方々は、財布のひもを締めているようであるが、先々は不透明な様子がかげえる。
		観光型旅館（経営者）	・秋ごろから国内旅行の需要が鈍化している。旅行会社の販売は減少傾向にある。今年までは北陸新幹線開業効果で順調に売上が伸びていたが、来年からは厳しくなると考える。

分野	景気の先行き判断	業種・職種	景気の先行きに対する判断理由
		タクシー運転手	・忘年会などで12月が繁忙期のピークと考えている。新年会などもあるが、全体的に減少するとみられる。
		競輪場（職員）	・年末に向けて売上は上昇傾向にある。ただし、現時点では上向きとを感じる景気は一時的なものであり、年末年始を過ぎると再び下降線に入ると考える。
		美容室（経営者）	・今年の秋以降、来客数が徐々に落ちてきている。
	x	-	-
企業 動向 関連  (北陸)		-	-
		プラスチック製品製造業（企画担当）	・新設住宅や非住宅分野の堅調な推移を受けて、主力の建材事業に期待が持てる。
		金属製品製造業（経営者）	・2～3か月先の受注の入り具合を見て、やや良くなると判断した。
		一般機械器具製造業（総務担当）	・円ドル為替水準が現状のまま安定すれば、米国市場への輸出が多い当社にとっては良い条件となる。また、国内では投資減税や補助金政策の効果が期待できる。
		一般機械器具製造業（経理担当）	・欧米を中心に自動車関係で旺盛な受注が入ってきている。国内完成車メーカーからも3か月先まで着実に受注が入ってきている。材料の調達及び人員の確保が今後の課題となっている。
		精密機械器具製造業（役員）	・米国の次期大統領への不安や、為替の影響に対する心配はあるものの、今のところ為替や株価は安定している。そのため、顧客企業の在庫調整後の、年明けからの受注増に期待している。
		通信業（営業担当）	・新光回線接続サービスへの移行が始まり、これをキーにした設備投資が進むと考える。
		司法書士	・福井駅周辺部での土地開発事業が本格化している。ほかにも北陸新幹線、中部自動車道、福井国体のための施設など、多数の動きがある。
		食料品製造業（経営企画）	・ここ半年くらいのトレンドからみて、良くも悪くも大きな変化が現れるようにはみえない。
		繊維工業（経営者）	・為替の変動により輸出関連で期待はあるものの、依然として受注環境は厳しい。
		繊維工業（経営者）	・国内だけでなく、海外の状況もあまり良くない。円安による輸出増に期待したい。
		建設業（経営者）	・3月の年度末の完成工事で忙しくなると見込んでいる。ただし、新規の受注見込みはなく、全体としては変わらないとみられる。
		建設業（役員）	・首都圏以外は引き続き、厳しい受注価格競争が見込まれる。受注環境の先行きの改善は期待できない。
		輸送業（配車担当）	・今のところ急激な上昇とはなっていないものの、軽油価格の状況次第では景気が悪化する。
		金融業（融資担当）	・県内の設備投資の動きは弱い。
		金融業（融資担当）	・大型の設備需要はそれほど大きくないが、全くないわけでもない。変わらないという印象である。
		輸送業（配車担当）	・燃料費の高騰とドライバー不足によって、仕事はあっても受けるのが困難になってきている。
		不動産業（経営者）	・法人関係の話が、かなり少なくなっている状況である。個人からの問い合わせもなかなか出てこない。
		新聞販売店〔広告〕（従業員）	・12月の折込チラシ出稿量は、前年同月を下回った。特に衣料品や家電、ホームセンターなどの生活必需品量販店からの出稿が減っている。気候に左右される業種ではあるものの、今後の動向が気になる。
	x	-	-
雇用 関連  (北陸)		-	-
		人材派遣会社（社員）	・12月に入ってから来年3月末までの単発、短期の仕事ではあるが、例年より増えている。
		職業安定所（職員）	・当面は新規求人数が増え、新規求職者は減る傾向が見込まれる。
		職業安定所（職員）	・ここ数か月間の毎月の新規求人数は、当地では4,000人前後で推移している。有効求人倍率も連続で80数か月高い状態が続き、今月は1.7倍を超える非常に高い数字で推移している。
		学校〔大学〕（就職担当）	・次年度に向けての求人票が、前年同時期と比べてやや多く出てきている。特に、12月に入って企業からの来訪者が多い。1月の来訪予定も入っており、この傾向は続くと考えられる。

分野	景気の先行き判断	業種・職種	景気の先行きに対する判断理由
		人材派遣会社（役員）	・有期雇用の募集に対して希望者数が伸びず、人員手配に苦しんでいる。
		求人情報誌製作会社（編集者）	・大きな雇用につながる話が出てこない。
		新聞社〔求人広告〕（担当者）	・円安に流れている現況からか、求人広告の状況は安定している。ただし、大きく景気は変動せず、堅調に推移するのではないかと考える。
		職業安定所（職員）	・業績が良くなるという事業所がある一方で、依然として先行きを不安視している事業所がある。
		民間職業紹介機関（経営者）	・求人倍率は依然として高いが、職種に偏りがあるようである。景気が良くなっている実感はない。
		*	*
	×	-	-

7. 近畿（地域別調査機関：りそな総合研究所株式会社）

（-：回答が存在しない、\*：主だった回答等が存在しない）

分野	景気の先行き判断	業種・職種	景気の先行きに対する判断理由
家計動向 関連 (近畿)		*	*
		一般小売店〔酒〕（社員）	・アウトレット店舗の売上が伸びており、全体としては消費意欲の上昇が感じられる。
		百貨店（売場主任）	・節約志向の雰囲気は続いているが、富裕層を中心に良い物を購入したい客層は一定数みられる。郊外の店舗でなければ、積極的な営業活動で売上を伸ばせそうな機運が高まっている。
		百貨店（企画担当）	・現状の円安や株高、例年並みの気温といった条件が当面継続すれば、今月と同様の動きによって、インバウンド売上や外商売上は好転する。
		百貨店（営業担当）	・円安、株高の影響による高所得層の消費拡大のほか、企業業績の好転による賞与、給与増への期待から、中間層のボリュームゾーン商品の消費は、節約志向の底打ちが予想される。
		百貨店（販売推進担当）	・創業祭などのモチベーション企画が予定されており、身の回りという観点では、工夫の仕方によって景気は上向くという印象がある。
		百貨店（サービス担当）	・改装効果によって来客数の増加が見込まれ、前年実績を確保する傾向となるが、冬の寒さが本格化すれば、客足に影響が出ると予想される。
		百貨店（外商担当）	・米国の大統領選によって次期大統領が決まってから、株高、円安の傾向が続いている。この傾向がしばらく続けば、富裕層を中心とした高額品の購買意欲が高まると考えられる。
		百貨店（マネージャー）	・米国の次期政権の動向により、景気局面がどう変化するかにもよるが、富裕層の消費意欲は今後も好調が続く。マイナス金利政策で飛躍的に増加した百貨店友の会の満期が2月以降に到来するので、シニア顧客の売上は大きな伸びを見込んでいる。また、京都地区では富裕層向けの高級マンションの建設が増加し、入居に伴う家具や内装関連の需要が年末から発生しているため、今後も期待している。
		スーパー（社員）	・経済動向には不透明感があるものの、当社の顧客層のなかで高い割合を占める、パートなどの主婦の賃金上昇に後押しされ、食品部門は当面、現在の堅調さが続くと考えられる。
		コンビニ（経営者）	・イートインコーナーの利用はまだまだ増加することが予想され、ファストフード、総菜、コーヒー類、デザートなどの売上増による、客単価の上昇が期待できる。
		コンビニ（経営者）	・今までは中食中心の弁当や寿司が売れていたが、最近はチルド弁当が増え、客層も広がってきている。
		コンビニ（広告担当）	・来年は、期待を込めてやや良くなってほしい。
		衣料品専門店（営業・販売担当）	・高級品スーツ、ジャケットなどをオーダーする新規客が増加している。
		家電量販店（人事担当）	・株価の上昇による景気改善が進む。
		家電量販店（企画担当）	・電力に加えて、4月からのガスの自由化に伴い、既存住宅へのエネルギー管理システム導入を官民一体となって推進しており、光熱費への関心が高まっている。太陽光発電は売電単価が下落しているが、蓄電池とのセット提案で、震災などの非常時の備えにもなることから、需要が出てくる。

分野	景気の先行き判断	業種・職種	景気の先行きに対する判断理由
		乗用車販売店（経営者）	・新しい年になり、何となく前向きな気分になるかもしれない。
		その他専門店〔医薬品〕（経営者）	・来月早々に米国の大統領が交代となり、政治や経済がどのように動くのかは不透明であるが、小売業界は良い方向に進むことを期待している。
		観光型ホテル（経営者）	・今年になって、全ての月で前年を割り込んでいるが、来年1～3月の先行予約は、ほぼ前年に近い水準にまで回復してきたようにみえる。
		都市型ホテル（スタッフ）	・宿泊、宴会共に、単価はやや苦戦しているものの、販売量は好調に推移している。
		旅行代理店（役員）	・先行受注は国内、海外共に前年を大きく上回っている。景気改善の雰囲気の高まりからか、余暇への投資が増えてきたように感じる。
		商店街（代表者）	・社会不安や、高齢化による貯蓄への不安が高まる。
		一般小売店〔衣服〕（経営者）	・今冬は気温低下の割に、アパレル重衣料関係の販売が回復してこない。従来に比べて、競争相手は相当減ったものの、伸びる時に伸びなくなったように感じる。
		一般小売店〔貴金属製品〕（従業員）	・予測不可能で、米国の次期大統領次第となる。
		一般小売店〔精肉〕（管理担当）	・良い業種と悪い業種の差は広がると思うが、全体的に悪い方向へは進んでいないと感じる。
		一般小売店〔衣服〕（経営者）	・年末のこの時期に購買意欲が増していないので、年明け以降も消費者は冷静に買物をするのではないかと。季節的な要因が多少あるとはいえ、数か月先の景気が現在よりも良くなっているとは考えにくい。
		一般小売店〔野菜〕（店長）	・大型店の出店が激しく、小型店は閉店していくしかないようである。
		一般小売店〔自転車〕（店長）	・冬は販売量が落ちる時期であり、1人当たりの客単価が下がるため、売上が伸びない。
		百貨店（売場主任）	・インバウンドのほか、高額品の大きな伸びが見込めないとなれば、中間層の購買が増えない限り、好転は期待できない。化粧品、食料品などの一部商品の売上は堅調であるものの、その傾向に大きな変化はないと思われる。モノよりもコト消費が重視され、ファッションの消費が抑制される傾向はしばらく続くと予想される。
		百貨店（売場主任）	・現状は悪くないが、今後もこの状態が続く。
		百貨店（売場主任）	・消費税増税は免れたものの、季節の先取りをする消費者は年々減り、実需のみで購入する動きが増えている。今後も節約ムードは改善されない。
		百貨店（営業担当）	・食料品の不振が続いており、今後の改善は期待できない。
		百貨店（営業担当）	・富裕層の優良顧客については、昨今の株高が継続すれば、資産価値のある商品の買上が増える。
		百貨店（服飾品担当）	・株価上昇に伴い、国内消費にやや良い影響が出てくるものと思われるが、この上昇には不安定な部分もある。冬のセール商戦は活発化する予測であるが、春の新しい商材の動きは慎重になるとと思われる。年々、2～3月の気温が春らしくなるのが遅れているため、衣料関係の売上はまだまだ厳しいと考えられる。
		百貨店（売場マネージャー）	・郊外店舗はインバウンド需要が元々なかったため、為替変動の影響はあまり大きくない。ただし、現状の売上を支えている上位顧客は、株価に影響されることが多く、先行きはあまりに不透明で読みにくい。ボリュームゾーンの客については、必要な物を慎重に選ぶ傾向がますます強くなると予想される。
		百貨店（販促担当）	・現在の株高に対する富裕層の動きが鈍く、高額品の売行きは低調である。衣料品も上向く要素は見当たらず、モチベーション関連の動きですら見込みにくい。
		百貨店（商品担当）	・現在、円安基調のなかで株価が比較的高値で推移しているが、1月の米国の次期大統領就任によるTPPなどへの影響が懸念される。また、インバウンド需要はほぼ前年並みで推移しているが、春節時期の実績確保は少し難しくなるため、春物の好調なスタートがない限り、順調とはならない見通しである。

分野	景気の先行き判断	業種・職種	景気の先行きに対する判断理由
		百貨店（マネージャー）	・12月中旬以降、売場では年明けのクリアランスの下見と思われる客が、例年よりも多いとの声が聞かれる。それに伴い、年明けにスタートするクリアランスセールは初速には期待が持てるものの、長期的にはこれまでの買上客数、販売数量の減少傾向が、大きく改善する要素は見当たらない。
		百貨店（マネージャー）	・全体としての大きな流れは変わらない。国内外には不安定要素が多いほか、期待する政策もないため、特に小売、物販関係は、少子高齢化による消費意欲の微減が続くと思われる。コト消費をモノ消費に、どう結び付けるかがかぎになる。
		スーパー（経営者）	・業界では相変わらず消費者の安値志向は変化しておらず、集客できているのはディスカウント関連だけのように見受けられる。
		スーパー（店長）	・当分は価格競争のほか、ポイントセールやバーゲンなどの販促競争による厳しい状況が続く。一方、収入の二極化により、ブランド品やこだわりの逸品などの動きも良くなる。
		スーパー（店長）	・競合店の影響が一巡するまでは、大きな苦戦が続く。それ以外の競合業種に対しても、規模は小さいながら苦戦気味のため、すぐに良くなるとは考えにくい。
		スーパー（店長）	・特に明るい材料も思い当たらず、これまでの傾向が改善するとは思えない。
		スーパー（企画担当）	・競合店の開店予定がないほか、冬物商材の動きが例年並みであることから、大きな変化はない。
		スーパー（経理担当）	・米国の次期大統領の就任による、為替や株価の変化のほか、新年度に向けた国内政策による消費マインドへの影響など、不確定な要素が多い。しばらくは良くも悪くも不安定な状況が続く。
		スーパー（開発担当）	・これからの年末商戦で、どれぐらいの売上が見込めるかが不透明である。中小企業の冬季賞与もあまり上がっていないように感じるため、どれだけ消費全体が増えるかがかぎになる。
		コンビニ（店長）	・来客数や客の様子からすると、急激に変化するとは感じられない。
		コンビニ（店員）	・近隣の競合店の影響も大きく、景気の改善は期待できない。
		衣料品専門店（販売担当）	・かなり景気が好調にならない限り、単価などを抑えた消費行動が続く。
		家電量販店（経営者）	・所得が増える要素や、消費を喚起するような明るい兆しが見当たらない。
		乗用車販売店（経営者）	・これから先の見通しは良くないと思う。毎年1～3月は不安定な月となるが、それが好転するほどの景気の良い話はない。
		乗用車販売店（経営者）	・車検や新車の販売予約数もあまり伸びない。
		その他専門店〔食品〕（経営者）	・今のところ、景気が良くなっているとは実感できないが、3月以降は少し景気が上向きになることが予想される。
		その他専門店〔宝石〕（経営者）	・客は株価や為替の動向にすごく敏感になっている。今の状態であれば変わらないが、その推移によっては、今後大きく変化する。
		その他専門店〔宝飾品〕（販売担当）	・一時的な円安に終わる可能性もあるが、注目されるような価格設定ができなければ、現状からは変わりそうにない。
		高級レストラン（企画）	・全体的な単価上昇の傾向はあるものの、インパウンドの伸びの低下、料飲客数の伸び悩みが予測される。
		一般レストラン（経営者）	・最近、クリスマスやバレンタインなどのイベントは、家でゆっくりと過ごすことが主流になっており、中食やテイクアウトの需要が増えると予想される。
		一般レストラン（企画）	・比較的長期にわたって回復傾向が続いているが、このまま良くなるとは考えにくい。
		一般レストラン（経理担当）	・米国の次期大統領が大きな変化を出すという期待感で、経済が若干動いているが、具体的な政策が出れば厳しい状況になることも考えられるため、それほど良くはならない。
		その他飲食〔コーヒーショップ〕（店長）	・商品の改廃などを進めても、客足はなかなか上向かない。ボーナス支給のある12月も、状況が改善する傾向はみられない。
		その他飲食〔ファーストフード〕（店員）	・不安定な状況が続いているため、大幅な伸びにはならない。

分野	景気の先行き判断	業種・職種	景気の先行きに対する判断理由
		その他飲食〔自動販売機（飲料）〕（管理担当）	・缶コーヒーの動きには、あまり変化がない。気温のほか、競合する商品の動きに左右されることになる。
		観光型ホテル（経営者）	・特に大きく変わる見込みがない。
		観光型旅館（経営者）	・基本的には高い宿でも動いているので、慎重な価格設定次第という状況が続くようである。
		観光型旅館（団体役員）	・宿泊施設の耐震工事のため、来客数は前年比で減少となっており、それに伴って街の経済状況も沈んでいる。一連の耐震工事が済むまでは、現状の動きが続く。
		都市型ホテル（支配人）	・米国の次期大統領の就任式が終わるまで、当面は現状どおりで推移する。
		都市型ホテル（スタッフ）	・特に目立つ大型イベントはないが、宿泊、宴会共に前年並みの予約状況で推移している。
		タクシー運転手	・忘年会よりも新年会は少なくなると思うが、全体的には変わらない。
		タクシー運転手	・1月に入ると、景気の改善にはもう一つの何かが必要となる。東京オリンピックは関東に恩恵が集まるので、大阪の景気に関しては観光立国の実現と中小企業の成長を期待する。
		タクシー運転手	・年末年始の繁忙期なので売上は増えているが、景気が良くなるとは考えられない。
		タクシー運転手	・外国人観光客が増えても、日本人観光客が少なくなってきたので変わらない。
		通信会社（企画担当）	・アミューズメント向けゲーム機器は変革が必要な時期にきているが、成果が出るまでには時間がかかる。
		テーマパーク（職員）	・アベノミクスによる消費の回復が、何となく停滞している。かつてよりも失業率は下がったものの、給料は上がっていない。デフレが長すぎたため、経営者の大半が、投資による業績改善ではなく、節約による緊縮経営から抜け出せない。この状態は、まだしばらく続きそうである。
		観光名所（企画担当）	・前年比で売上が10%近く減少している状況は変わらない。現状はこれ以上落とさないようやっていくしかない。
		観光名所（経理担当）	・来客数、売上共に前年比で8%増であった。暖冬で雪も降らず、客足が伸びた影響が考えられる。ただし、バスの団体客数がかなり減っているのが気になる。今月は良かったものの、理由がよく分からないため、先行きは不透明である。
		遊園地（経営者）	・経済政策、雇用環境、顧客動向などを多面的にみても、景況感が改善する特段の要素は見当たらない。
		競艇場（職員）	・全国発売のSGやG1グレードのレースにおける売上も、ほぼ横ばいで推移している。
		その他レジャー施設〔イベントホール〕（職員）	・円安が進行しているなかで、生活に必要な物の調達を輸入に頼っているため、物価は上昇していく。ただし、非正規労働者を中心に給与はほぼ横ばいであるため、消費は停滞する。
		その他レジャー施設〔球場〕（経理担当）	・プロ野球のシーズン前であるが、コンサートや展示会、販売関係のイベントが予定されており、昨年並みの集客を期待している。
		美容室（経営者）	・大型商業施設がなくなって3年が経過したが、新たな商業施設が建たない限り、人は集まってこない。
		その他サービス〔学習塾〕（スタッフ）	・今年の秋の体験学習から、生徒数の横ばい状態が続いている。
		その他サービス〔マッサージ〕（スタッフ）	・オイルマッサージの仕事で服を脱ぐため、寒い時期は来客数が減る。
		その他サービス〔ビデオ・CDレンタル〕（エリア担当）	・気候の影響もあるのか、じっくりと映画を鑑賞したり、書籍を読むというよりも、外出して時間消費型のサービスを楽しむスタイルが多いように感じる。
		住宅販売会社（経営者）	・米国の大統領の交代による影響に不透明な部分があるため、しばらくは現状維持で推移する。
		その他住宅〔展示場〕（従業員）	・新築住宅市場については、リフォームのように政府の需要喚起策もない。消費税増税の延期による様子見客の増加もあり、厳しい状況が続く。
		その他住宅〔情報誌〕（編集者）	・1月以降の株価の上昇や、企業業績の先行きの上昇期待など、景況感の底堅さが一段と改善しない限り、現状の停滞した状況は変わらないと思う。特に、分譲マンション価格の高騰は継続しており、販売が不調となる予感が高まってきている。

分野	景気の先行き判断	業種・職種	景気の先行きに対する判断理由
		一般小売店〔時計〕 (経営者)	・客と話をしている、何が不安かという話題になると、一番は年金額の不安定さである。自分たちの老後や、世の中の動きへの不安があり、ある客からは、信じられるのはお金だけという言葉も聞かれた。この客だけではなく、端々にそれが感じられる。入ってきたお金を使って生活を楽しむような、余裕のある雰囲気には程遠いと感じる。
		一般小売店〔花〕(店長)	・年明けの1月は良くないと思われる。天候が安定しないので出荷量が減り、価格の高騰につながるため、販売量が減少する。
		百貨店(営業企画)	・米国の次期大統領への期待が先行しており、就任後の政策効果が出てくるまでは様子見となる。現在は堅調な株価や為替のトレンドに変化が起きれば、消費マインドは低迷せざるを得ない。
		スーパー(店長)	・株価は上昇傾向にあるが、先行きは不透明である。円安、株高による一般消費者への恩恵はほとんどなく、今後の社会保障費の膨張といった将来不安から、個人消費を支える世代の支出が更に少なくなると予測される。
		スーパー(管理担当)	・年明けの米国の次期大統領就任までは不透明である。金利などに上昇の兆しも出てきているが、打ち出す政策によっては元に戻る可能性も十分にある。
		家電量販店(店員)	・2月は閑散期のために悪くなるが、3月は決算の影響で回復すると予想される。
		乗用車販売店(販売担当)	・新型車効果はそれほどみられず、サービス在庫も盛り上がりには欠ける。
		住関連専門店(店長)	・英国のEU離脱問題、米国の大統領選に伴う混乱などにより、為替の不安定な動きが続いているため、輸入業の利益が左右される。
		高級レストラン(スタッフ)	・1月に入ると、いったん動きが落ち着く。
		観光型旅館(管理担当)	・まず、原油の生産量削減による燃料費の高騰が、消費者の負担を様々な面で増やすと予想される。また、米国の次期大統領就任による先行き不透明感も、懸念材料となっている。
		都市型ホテル(管理担当)	・客室単価が下落傾向にあり、以前ほどの勢いがなくなってきている。11月以降の円安傾向はありがたいが、まだまだ不透明感がある。
		都市型ホテル(総務担当)	・宿泊予約について、来年1月は前年比で若干減少しており、2月も中国の春節時期を含めた予約が大きく減少している。ほかのホテルも同様の傾向と聞いており、前年度とは様子が異なってきている。
		都市型ホテル(客室担当)	・イベントなどがある月は別として、最近の予約は更に間際化が進んでいる。先の予約状況も前年を上回っている月はなく、予想が難しい。
		旅行代理店(支店長)	・ベルリンでのテロを皮切りに、マスコミでは欧州全土が難民によるテロの危険があるかのように報じられているため、敏感な客は、いったん見合わせの雰囲気になっている。
		ゴルフ場(支配人)	・集客が伸びていない。
		競輪場(職員)	・例年の傾向からすれば、下降していく。
		住宅販売会社(経営者)	・顧客数の減少が、この先は確実に響いてくる。
		住宅販売会社(従業員)	・現状でも新築マンションの販売状況は厳しくなっているが、秋商戦に出てくる新規マンションは価格の上昇が予想されているため、一段と厳しくなる。
		住宅販売会社(総務担当)	・景気の停滞によって引き合いが減少傾向にあるため、今後の契約量に影響が出る。
		その他住宅投資の動向を把握できる者〔不動産仲介〕(経営者)	・不動産の物件価格は下落傾向にあり、金融機関の融資残高も減少している。さらに、中小企業の給与の上昇も見受けられないので、景気は良くならない。
	×	コンビニ(店員)	・お正月の直前が、年間で一番売上が増える時期なので、2~3か月先は通常の売上に戻る。
	×	衣料品専門店(経営者)	・取扱商品の価格が上昇していない。その一方、品質は低下しており、市場全体も同様の傾向である。
	×	一般レストラン(経営者)	・良くなる要素がなく、消費者の財布のひもは固い。
	×	一般レストラン(店員)	・年末ということもあり、テイクアウトが増えて売上も倍になったが、この先はイベントがないため、悪くなる。



分野	景気の先行き判断	業種・職種	景気の先行きに対する判断理由
企業 動向 関連  (近畿)		木材木製品製造業(経営者)	・新規事業の生産体制が整わず、需要量に見合う生産ができていなかったが、今後は生産量が増えてくる予定であり、売上、利益共に増える見通しである。
		繊維工業(団体職員)	・今後の景気動向にもよるが、当地域でのタオルブランドに関する取組により、徐々に需要が増えることを期待している。
		プラスチック製品製造業(経営者)	・年末の在庫調整の影響で、今が底だとみている。機械部品の需要はまだあり、ある分野に特化したメーカーは、2~3か月後は全体的な仕事量が増えてくる。
		金属製品製造業(経営者)	・為替も115円以上の円安ドル高となり、海外に対して競争力が出てきている。米国の次期大統領就任後もこの状態が続けば、良くなることが期待される。
		電気機械器具製造業(経営者)	・短期的な動きに限れば、企業による競争が活発になり、世界経済に活気が出ると思われる。米国の次期大統領就任による影響は読めないものの、短期的にはかなり期待できる。
		その他製造業[事務用品](営業担当)	・新学期に向けて、多少は売上が伸びることを期待している。
		建設業(経営者)	・来年は無電柱化や土壌汚染調査など、東京都知事取組もあって業界が活性化することが予想されるため、景気は上向きそうである。
		建設業(営業担当)	・建設投資ニーズは根強く、需要過多の状況が続いている。年が明ければ、米国の大統領交代などの影響も懸念されるが、最初の四半期に大きな変動はないと予想される。
		輸送業(営業担当)	・新店舗が増えた分、配達が増える。
		その他非製造業[衣服卸](経営者)	・円安、株高によって景気の上向き機運が高まっており、しばらくの間は現在のやや好調な情勢が続く。
		食料品製造業(従業員)	・年を越しても、良い話題がないように思う。為替の急激な動きで、輸入原料の値上げなどの話も少しずつ聞かれるようになってきた。原油の動きも気になるなど、輸入品を多く使用する業界のため、良くなるとは思えない。
		食料品製造業(経理担当)	・円安、株高が続けば良くなると思われるが、一般の消費者に波及するまでには半年以上かかる。
		繊維工業(総務担当)	・靴下の販売状況が非常に悪くなっており、この状態は今後も継続すると予想している。
		家具及び木材木製品製造業(営業担当)	・配達量には変化がない。
		パルプ・紙・紙加工品製造業(経営者)	・状況が変化するような情報がない。
		出版・印刷・同関連産業(営業担当)	・取引業種によって波があるように思う。製薬会社の伸び率が下降傾向にあるなど、海外に研究や生産が移行した影響が、少し出てきているように感じられる。
		化学工業(管理担当)	・米国の次期大統領による政策が不透明なため、円安、円高のどちらで推移するかが分からない。
		窯業・土石製品製造業(経営者)	・この1年は中小製造業にとって厳しい年であったが、来年は政治がしっかりしてほしい。
		金属製品製造業(管理担当)	・2017年前半は目立った物件情報はないものの、後半は若干の情報がある。ただし、価格競争に巻き込まれないようにしなければ利益を確保できない。
		一般機械器具製造業(経営者)	・新規で大きな引き合いがあるものの、受注の先行きは見通せない。
	一般機械器具製造業(設計担当)	・良くなる要素もなければ、悪くなる要素もない。	
	電気機械器具製造業(経営者)	・海外情勢は不透明さを増しているため、ここしばらくの状況は読みにくい。	
	電気機械器具製造業(営業担当)	・引き合い件数が増えない。受注はノルマ維持がやっとの状態である。	
	電気機械器具製造業(宣伝担当)	・年明けからスタートする米国の次期政権による、日本の景気への影響は少なからずあると思われる。ただし、どういった影響があるのか不明なため、変わらないというよりも、分からないという方が正しい。	
	輸送用機械器具製造業(経理担当)	・受注残の予想に変化はなく、景気の上昇感はない。	
	その他製造業[履物](団体職員)	・大手企業を中心に、冬季賞与の増加のニュースが出ているが、我々中小企業の間では、そのような景気のいい話は聞こえてこない。個人消費の回復に期待したい。	

分野	景気の先行き判断	業種・職種	景気の先行きに対する判断理由
		建設業（経営者）	・これから年度末の工事では技能労働者不足が心配される。各社とも監理技術者不足に対応するための人材育成が急務であり、長期的な視点で根気強く継続させる必要がある。
		輸送業（営業担当）	・トラックの運転手が不足しているのは、待遇を良くすれば解決しそうであるが、そのために値上げした運賃を客が納得しなければ、荷物は減る。
		輸送業（営業所長）	・年末に関係なく、少量の配送の案件はあるものの、乗務員の確保が難しい。
		通信業（管理担当）	・変動要素がない。
		金融業〔投資運用業〕（代表）	・米国の次期大統領の就任に対し、世界情勢がどう動くかによる。今は様子見というところである。
		新聞販売店〔広告〕（店主）	・ここ3か月は折込収入が上向いている。良いといえるレベルではないが、クリスマスや年末商戦の影響もあってか、あまりに悪すぎた状態から、少しましな状態に戻っている。
		広告代理店（営業担当）	・売上の前年割れが、1年間続いている。
		広告代理店（営業担当）	・年末からバーゲン期間に入るので、上昇していく様子が感じられるが、いつも1月下旬から2月は我慢の時期になるので、全体としては変わらない。
		広告代理店（営業担当）	・今年度中は選挙もなさそうであり、大きな変化はない。
		司法書士	・今月は不動産にやや動きがあったが、現在は案件が少なく、継続性があるかどうかは分からない。
		経営コンサルタント	・生産や消費の指標をみても、大きな変動はなさそうである。あちこちの商店や大型小売店では、やや明るくなってきた感じはあるものの、これ以上良くなる傾向はみられない。
		その他サービス〔自動車修理〕（経営者）	・年末に向けて忙しくなっていない。
		その他サービス業〔店舗開発〕（従業員）	・主要駅各店のクリスマス商戦をみる限り、明らかに単価は下がっているものの、来客数自体は外国人観光客の増加もあって軒並み増えている。一方、国内経済が浮揚する要素は全く見当たらず、現状維持が精一杯ということである。
		その他非製造業〔機械器具卸〕（経営者）	・為替の円安傾向がこのまま続けば、今後の見通しも少しは良くなると思われるが、今の状態ではどうなるか分からないため、前に進めずに悪い状況が続いている。
		その他非製造業〔商社〕（営業担当）	・取り立てて大きな案件もなく、業界的には補助金などのトピックもない。
		化学工業（企画担当）	・米国の次期政権誕生に向けて、為替が円安傾向となり、原料を海外に依存する食品業界では利益が減少する方向にシフトしている。今後、持ち直すことも予想できるが、いつも販売量が伸びる年末に利益が取りきれない状況を考えて、年始から厳しい状況が待っていると予想される。
		金属製品製造業（営業担当）	・鋼材の値上がり予想され、価格転嫁が遅れる分だけ収益が落ち込む。
		建設業（経営者）	・1～2月は積雪の可能性があり、作業効率、需要の低下が予想される。
		輸送業（商品管理担当）	・12月はお歳暮やクリスマスプレゼントなどで配送量が増加したが、1～2月は減少する。
		金融業（営業担当）	・なかなか中小企業には良い風が吹いてこない。
	×	化学工業（経営者）	・3か月先までの問い合わせ件数や金額が、想定していたよりも10%以上悪いので、先行きの景気は更に悪くなる。
	×	その他非製造業〔電気業〕（営業担当）	・今後の展望が見通せない。
雇用 関連 (近畿)		-	-
		人材派遣会社（支店長）	・今後は年度末に向けて、需要の増加が予想される。
		アウトソーシング企業（社員）	・最低賃金が少し上がった影響か、少しであるが昇給する。
		新聞社〔求人広告〕（管理担当）	・米国の次期大統領によるインフラ投資や、政策金利の引上げで、年初しばらくは円安が続き、景気は改善するものとみている。その後は、米国の次期大統領が掲げた政策を実現できるか否かで、景気の方は大きく変化する。政策が実行できずに負のイメージが広がると、期待が落胆に変わり、景気は下向きに変化すると考えられる。

分野	景気の先行き判断	業種・職種	景気の先行きに対する判断理由
		職業安定所（職員）	・一部のゼネコンや公共工事の下請関連、店舗の清掃といったサービス業では、業務量や業績が安定しており、今後の展望はやや明るいという企業が増えつつある。また、求人は引き続き好調であるが、若年層の雇用を検討している企業は採用に慎重であり、将来に向けた育成を真剣に考えている姿勢がうかがえる。
		民間職業紹介機関（マネージャー）	・現状の求人の動きをみる限り、今後3か月は活況な状況が続く。
		学校〔大学〕（就職担当）	・年末の風景なのかもしれないが、景気は良い方向に進んでいるように感じる。
		人材派遣会社（経営者）	・来年は派遣業界にとってかなり難しい年となる。3年ルールにより、企業は有能な人材や年齢の若い人に絞って採用する傾向があるが、人材不足は否めない。需要と供給のアンバランスは当分続くほか、労働者派遣法の改正による影響として、人材派遣会社のM&Aもかなり出てくる。
		人材派遣会社（役員）	・人手不足の状況が続けば、景気浮揚の足かせになる。
		人材派遣会社（営業担当）	・社会保険の加入要件の変更など、扶養控除の内外での働き方を模索している人が、今後どのような働き方を選択するかによる。
		新聞社〔求人広告〕（担当者）	・年末年始、年明け以降共に、特に上振れの要素はみられない。
		新聞社〔求人広告〕（営業担当）	・将来に向けてのビジョン構築の必要性を感じる。堅実な生活を求める傾向があるほか、メリットのある転職先も少ないため、人の動きが抑えられている。この状況はしばらく継続する。
		職業安定所（職員）	・ハローワークの窓口では、求人数の増加、求職者数の減少傾向が継続しており、雇用失業情勢は改善傾向にある。また、管内事業所への今後の展望に関するヒアリング結果では、現状維持とする事業所が多い。
		職業安定所（職員）	・求職者数は減少が続いており、大量の人員整理の予定なども聞かれない。一方、雇用者は増え、雇用保険の被保険者数も増加している。近畿の新規求人では、卸売、小売業が前年を下回っているが、大口求人を出していた事業所が、東京に本社機能を移したことが主な原因である。百貨店の売上はまだ回復途中で、スーパーなどでも1社当たりの求人数は落ちているため、個人消費が回復してくるまでは、景気は横ばいとなる。
		民間職業紹介機関（職員）	・建設日雇い求人部門は、社会保険の義務化の問題で、しばらくは業界が混乱する懸念もあり、求人数が伸びる兆候はみられない。
		民間職業紹介機関（営業担当）	・直近の状態が今後も続き、変わらないと予想するが、米国や中国などの世界景気も気になるところであり、2～3か月先が読めない。
		民間職業紹介機関（営業担当）	・4月からは新入社員が入り、求人は落ち着いた状況になるため、景気は横ばいとなる。
		学校〔大学〕（就職担当）	・新年度の採用活動が始まり、動きが増えたように思えるが、単年でみると一気に増えたとは感じない。
		アウトソーシング企業（管理担当）	・イレギュラーの仕事が入る予定もないので、暇になる。
	x	-	-

## 8. 中国（地域別調査機関：公益社団法人中国地方総合研究センター）

（-：回答が存在しない、\*：主だった回答等が存在しない）

分野	景気の先行き判断	業種・職種	景気の先行きに対する判断理由
家計動向 関連  (中国)		商店街（代表者）	・新規開店予定の店舗があるので現状より通行量が増える。売却、改築、撤去など空き店舗の活用方法次第で今後の様子が変わってくる。
		一般小売店〔紙類〕（経営者）	・客の購入点数が増えており、この状況が続く。
		スーパー（販売担当）	・クリスマス、迎春等、何か消費者の消費意欲を刺激するものがあれば売上が伸びる。消費意欲を持っている客は確実に増えているため景気は上向く。
		コンビニ（エリア担当）	・今後来客数が増加する傾向が続く。
		家電量販店（店長）	・来客数が増加する。

分野	景気の先行き判断	業種・職種	景気の先行きに対する判断理由
		乗用車販売店（統括）	・今期は新型車効果による販売台数の増加が見込まれる。
		住関連専門店（営業担当）	・リニューアルオープンする1月の来客数に期待が持てる。
		一般レストラン（店長）	・来年春前後のインバウンド予約が早々に入って来ており、前年以上の予約が入る。
		観光型ホテル（営業担当）	・暖かい観光シーズンになるので来客数が増加する。
		都市型ホテル（スタッフ）	・歓送迎会シーズンに入るとともに団塊世代の退職もピークになるので客の利用が増加する。
		都市型ホテル（企画担当）	・海外情勢や市場が安定しているので、このまま突発的な自然災害がなければ春先に人の動きは良くなり、消費が活性化される。
		タクシー運転手	・ハイヤータイプのタクシーの運用が始まる。
		通信会社（工事担当）	・客の様子から景気は良くなる。
		通信会社（総務担当）	・例年年度替わりには新規加入が多く見込める。
		競艇場（職員）	・2月末から全国発売の競争を実施するので売上が増加する。
		住宅販売会社（営業所長）	・3月入居に向けて分譲住宅の販売が好調になるのに合わせて物件の準備ができています。
		住宅販売会社（営業担当）	・年度末の販売量は増える傾向である。
		商店街（代表者）	・地方では収入が増加せず、生鮮食品の値上げや円安の影響でガソリンや灯油が高くなっているため、客は買回り品にまで金が回らない。
		商店街（理事）	・新年を迎える季節的要因で客の購買意欲は盛り上がるが、客の生活防衛は続き、景気が良くなる材料は見当たらない。
		商店街（代表者）	・今後の国際情勢、特に米国の次期大統領の動向にもよるが、2～3か月先の景気動向は低調に推移する。
		一般小売店〔食品〕（経営者）	・年末商材の動きが例年に比べて悪い。
		百貨店（経理担当）	・前年並みに売上が回復した婦人服が今後も現状を維持できるか不明であるが、新年を迎えての初売りで新しい客を取り込む。
		百貨店（営業担当）	・今月の状況からして2～3月に景気が良くなる要素はない。特に地方は都市部と比較しても景気回復の材料がない。
		百貨店（営業担当）	・コートなど的高額商品の売上は伸びているが、月半ばからのプレセール商品が苦戦している。
		百貨店（販売促進担当）	・正月商戦、冬セールと大型商戦がスタートしてくるが、取引先の生産調整による商材不足や暖冬継続の気配もあって消費回復にはつながらない状況である。
		百貨店（購買担当）	・クリアランスセールに来る客の衣料品の買い方は非常に慎重である。食料品に関しては、良い物を少量楽しむ客が増えており、景気は現状が続く。
		百貨店（売場担当）	・化粧品など肌に直接つけるものや食品などには金を使うが、衣料品や雑貨などなくても困らないものは購入しない客の傾向がしばらく続く。消費の両極化は継続する。
		百貨店（営業推進担当）	・景気が良くなる具体的要素はなく、ここ数か月、同じような動向で推移しており、現状が続く。
		百貨店（人事担当）	・地元大手自動車メーカーの稼働率が向上してきているが、地域全体の景気が上向いているとは言えない。
		百貨店（売場担当）	・セール期にのみ客が動く状況が続いており、来年度もさらに価格志向が続く。
		スーパー（店長）	・景気を判断する材料がない。
		スーパー（店長）	・天候と気温の変化で販売量は大きく左右される。
		スーパー（店長）	・販売促進の変更で現状数値が良くないものの、来客数と単価で前年をクリアしているため、全体的には持ち直す。
		スーパー（店長）	・年末なので一時的に単価が上昇しているだけで、大きな変動はない。
		スーパー（総務担当）	・前年並みの動きであるが、やや上向き感があり、このままの状態に推移する。
		スーパー（営業システム担当）	・売上は前年割れしない程度であるが、伸びる要因は見つからない。
		スーパー（管理担当）	・客の節約傾向が続いており現状が続く。景気が良くなる展開も今のところ見えてこない。
		スーパー（業務開発担当）	・客の節約志向の定着で食品スーパーは厳しい状況である。競合店との競争が一層強まる。

分野	景気の先行き判断	業種・職種	景気の先行きに対する判断理由
		コンビニ（エリア担当）	・前年の売上が一昨年より相当良かったので、1～3月の売上が前年を上回るかどうか分からない。ただ天候の回復と本部の政策次第では売上が伸びる。
		コンビニ（エリア担当）	・販売量に大きな変化はなく、客の節約志向は高まる。
		コンビニ（副地域ブロック長）	・当市の景気がスポーツイベントに大きく左右されるので、3月ごろまで来客数の増加には期待できないが、その間訪日観光客の増加には期待できる。
		コンビニ（支店長）	・景気が上昇傾向であるため、景気はこのままの状況を維持する。
		衣料品専門店（経営者）	・景気の良くなる要素がない。
		家電量販店（店長）	・年末も押し迫っている状況で、まだ検討すると言って買わない客が多い。客の財布のひもは予想以上に固い。
		家電量販店（販売担当）	・初売りに期待が持てる。
		乗用車販売店（総務担当）	・来客数、販売数共に好調に推移しており、数か月先も今月の状況を維持できる。年度末決算時期ではあるものの、納期の関係で景気が良くなるほど状況を変えられそうにはない。
		乗用車販売店（営業担当）	・客の仕事や家計状況から、景気が上向く状況ではない。
		その他専門店〔時計〕（経営者）	・年末に販売量が少し上向いたが、また元に戻る。
		その他専門店〔和菓子〕（経営者）	・売上が増加する要素も減少する要素も見当たらない。
		その他小売〔ショッピングセンター〕（管理担当）	・株価高騰など景気の上昇感はあるものの、一般家庭での財布事情は大きく変わらない。
		高級レストラン（宴会サービス担当）	・予約状況は前年並みである。
		一般レストラン（経営者）	・中小零細企業の景況が悪く、まだまだ地震への不安もあり、客に積極的な消費意欲は生れていない。
		一般レストラン（外食事業担当）	・大手ナショナルチェーン店との間でヤング客層やヤングファミリー客層の取り合いが続く。
		スナック（経営者）	・何の景気対策もとられないため、3か月先が良くなることはない。
		観光型ホテル（宿泊担当）	・同業界の関係者との間ではベースアップや賞与がないとの話題が上っている。
		都市型ホテル（企画担当）	・宿泊、宴会、レストランとも予約状況に大きな変化はなく、この状態が続く。
		旅行代理店（経営者）	・日本がどう動くかが今後の課題であり、業界内部にも不安感が漂っている。
		旅行代理店（営業担当）	・春以降の先行き受注状況が悪く、現状では大きな改善はない。
		タクシー運転手	・鳥取県中部地震や漁船事故の影響で景気はそれほど良くなるらない。
		タクシー運転手	・身のまわりの企業に明るい話題はなく、現状維持の状態が続く。
		通信会社（企画担当）	・年度末に向けて新サービスの材料はやや乏しいが、今年度展開してきたサービスの定着が図られており、売上が落ち込む要素は見当たらない。
		通信会社（営業担当）	・景気の変動要素がない。
		通信会社（総務担当）	・通信業界に変動はないが、ロシア大統領の来日で当県が注目されることによって観光業や製造業、一般小売店には好影響がある。
		テーマパーク（管理担当）	・地方の消費傾向が鈍化している。
		テーマパーク（営業担当）	・1月は寒くなる予報が出ており、客足は回復しない。
		ゴルフ場（営業担当）	・予約数が例年並みであり、国内客が減少し外国人客が増加して例年を維持しているが、実態は減少傾向にある。
		美容室（経営者）	・人手不足などの問題で業績を伸ばすのが難しい状態が続く。
		美容室（経営者）	・2～3か月の短いスパンでは売上の増減を判断できない。
		設計事務所（経営者）	・少子高齢化、人口減少などが影響し、地方では先を見越すことができない。

分野	景気の先行き判断	業種・職種	景気の先行きに対する判断理由
		設計事務所（経営者）	・景気の先行き不安と建築物価が高止まりの状況が続いているので、建築主はしばらく新築を見合わせる。
		住宅販売会社（従業員）	・来年度の税制改革に客の購買意欲を刺激する政策はなく、大きな変化は期待できない。
		商店街（代表者）	・客の物離れが進み、特に若い人は形のないものに金を使う傾向が強くなる。
		一般小売店〔茶〕（経営者）	・先行き不安で客の財布のひもがますます固くなる。
		一般小売店〔眼鏡〕（経営者）	・中小企業が大半を占める地方では賃金が増える実感がなく、更に納税時期になるので景気は悪化する。
		一般小売店〔印章〕（経営者）	・年賀状の注文枚数が減少し、企業の経費削減が続く。
		百貨店（営業担当）	・政治情勢の不安定さから景気はやや悪くなる。
		スーパー（店長）	・地元企業の業績が悪く、可処分所得も増える見込みがない。客は支出を抑える気持ちが強く、消費は上向かない。
		スーパー（店長）	・客の財布のひもが固く、年末年始が終われば更に節約志向になるとともに食費の節約が一層強まる。
		スーパー（財務担当）	・競合店出店の予定があり、競争が激化するなかで、消費者の節約志向は今後も続き、来客数と買上点数は減少する。
		スーパー（販売担当）	・暖冬で冬物の動きが悪く例年よりも10日早くセールに入るため、景気が良くなる要素がない。
		衣料品専門店（店長）	・月後半は単価の低い客が増え、年明けは更に増加する。
		家電量販店（店長）	・厳しい状況が続く、いかにして生き残るかの正念場となる。
		家電量販店（企画担当）	・景気が良くなる要素がない。
		その他専門店〔布地〕（経営者）	・国がいくら街の活性化に向けて地方行政に発破を掛けても、やってもやらなくても給料が変わらない公務員はリスクを取らない。
		その他専門店〔海産物〕（経営者）	・客の購買意欲が向上することはなく、イカが獲れなくなって漁獲も安定しない。
		その他小売〔ショッピングセンター〕（所長）	・テナントの閉店でファミリー客が減少する。次に入るテナント次第で今後の集客が左右される。
		一般レストラン（経営者）	・今月はボーナス時期で景気が良いが、今後は少し悪くなる。
		その他飲食〔サービスエリア内レストラン〕（店長）	・閑散期に入るので交通量と来客数が減少する。
		都市型ホテル（総支配人）	・先行き予約は個人観光客を中心に伸び悩んでおり、間際の予約取り込みが急務である。また一部では鳥取県中部地震の影響も懸念される。
		通信会社（広報担当）	・客は質の良い物、新しい機能、便利な物を求めているわけではなく、価格が安ければそれで良いとしている。
		テーマパーク（業務担当）	・年度末の慌ただしい時期に入り、春のイベントまでの閑散時期になる。
		設計事務所（経営者）	・今年度の補助事業が終わり工事費も上昇気味であるため、年度末に向けて動きは鈍くなる。
		設計事務所（経営者）	・来場率の改善はあまり期待できない。
		住宅販売会社（営業担当）	・客は引き続き消費税率引上げの動向を静観するため、動きが悪くなる。
	×	商店街（代表者）	・オーバーストア、デフレ、少子化、インターネット販売に押され、近隣の大型店舗でも子ども服売場を広げるなどしたため、当店の売上は非常に悪く、今後も期待できない。
	×	乗用車販売店（店長）	・新型車で現在の販売量を維持しているが、1～2か月後には新型車効果は薄れ、販売量は減少する。
	×	自動車備品販売店（経営者）	・メーカーが契約小売店を飛び越え、直接契約を結ぶことが増えたため地方の小売店はどんどん良い販売先を奪われている。相手が契約先メーカーのため訴えることもできず、この横暴が続く限り将来が良くなることはない。増えるのは直営店ばかりで地方の企業は減少するばかりである。
	×	美容室（経営者）	・安売り店が次々と開店するので、売上の上昇は見込めず、厳しい状況が続く。
企業 動向 関連		輸送用機械器具製造業（経営者）	・新車が立ち上がるので忙しくなる。
		不動産業（総務担当）	・1月からは賃貸物件の需要時期になるため客の動きは良くなる。

分野	景気の先行き判断	業種・職種	景気の先行きに対する判断理由
(中国)		非鉄金属製造業（業務担当）	・相場は高値推移が予想され、液晶関係材料は数量が減少しても面積の増加によって高い生産水準が継続する。先月踊り場になった自動車はやや持ち直す。
		電気機械器具製造業（総務担当）	・新入学シーズンに当たり、新入学関連商品の受注数が戻る。
		建設業（総務担当）	・受注状況が当面は現状維持か若干の上向きになる。
		通信業（営業企画担当）	・取引先の製造業では年末年始に工場稼働を実施する企業が多く見られる。
		金融業（融資企画担当）	・円安進展により輸出採算が好転している完成車メーカーの海外販売が堅調なことから、自動車部品メーカーの受注は今後も好調が続く。
		金融業（貸付担当）	・地方で土地価格が下げ止まっており、春先にかけてベースアップなど賃金上昇も見込まれる。金利が上昇しており、設備投資を前倒しで検討している企業もあるため、身のまわりで景気に上向きが実感できる好循環となれば、個人消費も上向き3か月先の景気はやや良くなる。
		農林水産業（従業者）	・11月末にイカ釣り漁を除く魚種の水揚げ数量が前年より20%増加した。アジ、サバ、イワシの青魚の水揚げ数量が前年の5倍に増えている。
		木材木製品製造業（経理担当）	・住宅ローンの低金利や円安によって、輸出関連企業は売上増加が見込まれるが、当社のような輸入企業にとってはコスト高になり、結果として利益面では横ばいとなる。今後の為替動向が景気の行方を左右する。
		化学工業（総務担当）	・東京オリンピックに向けた内需拡大の影響は今のところない。
		窯業・土石製品製造業（総務経理担当）	・大口案件は当面見込めず、現在の生産水準が継続する。
		鉄鋼業（総務担当）	・大きな変化はなく、現状の活動水準が継続する。
		鉄鋼業（総務担当）	・3月までは現状の受注量が続く。
		電気機械器具製造業（総務担当）	・地方には景気浮揚の実感が無い。将来を勘案して設備投資に踏み切りたいが、なかなか実行に移せない。業界では明るい兆しよりも後ろ向きの話が多い。
		輸送用機械器具製造業（経営企画担当）	・受注は内示に比べ実績が減少傾向となる。
		建設業（総務担当）	・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）	・受注状況に変動はなく、今の低調な荷動きがしばらく継続する。
		輸送業（支店長）	・単価の高い個人荷物の動向が停滞気味で先行きは不透明である。同業他社の不手際で荷物の流れ込みはあるが楽観視できない。
		通信業（営業担当）	・次月の売上見込みは伸び悩み、年度末に向けた見込みも低い。ユーザの既設設備更改も経年更改がほとんどで新規需要が伸び悩んでいる。
		会計事務所（職員）	・製造業では来年度以降の見通しが不透明である。米国の次期大統領がどういった施政方針を打ち出すかにかかっている。円安になれば製造業にも活気が出て景気はやや良くなるが、先行きは全く分からない。
		食料品製造業（総務担当）	・年末が過ぎれば売上はそれほど伸びない。
	化学工業（経営者）	・近時の円安基調により主要取引先の輸出増加に期待するものの、足元は景気回復しているとは言い難く、引き続き生産量の調整を余儀なくされる。	
	金属製品製造業（総務担当）	・2～3か月先の受注見通しは現状とほぼ変わらないが、鉄原材料価格は1月より値上がりすることが決まっている。数か月後には再値上げとの情報もあり、採算面での悪化が懸念される。	
	輸送用機械器具製造業（財務担当）	・円安基調や一部運賃の改善等により、わずかな好材料は出てきたものの、具体的な商談や案件は表面化しておらず、引き続き景況感の悪化は継続する。	
	その他製造業〔スポーツ用品〕（総務担当）	・大幅な国内景気の回復は見込めず、コスト高もあり苦しい経営状況が続く。	
	輸送業（総務担当）	・米国新政権の政策に対する模様眺めの後、悪評が立つと景気が暗転する恐れがある。	
	広告代理店（営業担当）	・客からの情報で年末年始の販売促進拡大を終えると現状より受注量が減少する見通しである。	

分野	景気の先行き判断	業種・職種	景気の先行きに対する判断理由
	x	一般機械器具製造業 (総務担当)	・受注量や販売量の動きが悪い。
雇用 関連  (中国)		人材派遣会社(支社長)	・12月は年間で派遣契約の終了が多い月であるが、例年と比べて契約終了数が大きく減少し、継続した就業ができてい
		人材派遣会社(支店長)	・年度末までに採用者数が増える見込みであり、このまま企業とのマッチングが増えれば働く人も増え景気も上向く。
		新聞社[求人広告] (担当者)	・業種によって求人倍率に差異が生じているものの、慢性的な人手不足状態で企業の採用意欲はまだまだ続く。大手自動車メーカーの燃費不正問題発生後、停滞していた地元企業が他の大手自動車メーカー傘下となり、操業も順調になりつつある。
		学校[大学](就職担当)	・オリンピックを見据え東京からの経済波及効果が及ぶ。
		人材派遣会社(社員)	・大きな変動要因もないため、雇用状況は前年同時期と同様に推移する。
		人材派遣会社(経営企画担当)	・刻々と変わる求人マーケットの把握が急務である。求職者へのきめ細やかなフォローと、鮮度の高い企業情報を収集することが人材会社としての使命である。
		求人情報誌製作会社 (広告担当)	・新卒内定状況は採用充足率が約9割で、前年の8.5割より高い割合となっている。マスコミ、サービス、インフラ、建設、商社、小売は前年より採用充足率が上昇し、ソフトウェア、通信では大きく低下している。上昇した業種は採用増加の目標が低かったこと、低下した業種は採用増加の目標数が高かったことによる。18年卒業生の採用人数は、多くの企業が17年卒業生の採用人数と変わらないか増やす傾向にある。
		職業安定所(所長)	・医療福祉など慢性的に人手不足の業種はあるが、10月に発生した鳥取県中部地震による施設等の復旧状況や今後の風評被害の影響が懸念されており、求人数は横ばいで推移する。
		職業安定所(産業雇用情報担当)	・企業倒産の話はなく、有効求人倍率は8か月連続で上昇しており、景気が落ち着いているので現状と変わらない。
		職業安定所(雇用開発担当)	・求人は引き続き多く出ると見込まれるが、現在より景気が良くなり増員のための求人というよりも、人手不足の欠員補充のためのものが多数である。
		職業安定所(産業雇用情報担当)	・これから年末年始で人の動きがみられる時期となるが、景気の様子を注視する必要がある。
		民間職業紹介機関(職員)	・米国次期大統領の発言が海外展開するメーカーに大きな打撃を与え兼ねず、予断を許さない状況が続く。
		民間職業紹介機関(人材紹介担当)	・扶養控除等の見直しによる変化はあるが、どれも雇用を後押しするものではない。
	x	-	-

#### 9. 四国(地域別調査機関: 四国経済連合会)

(- : 回答が存在しない、\* : 主だった回答等が存在しない)

分野	景気の先行き判断	業種・職種	景気の先行きに対する判断理由
家計 動向 関連  (四国)		商店街(事務局長)	・米国大統領選後の円安株高は商環境にとって、2017年に向けて期待を広げるものだ。今後、日本経済が安定感を示し将来への不安要素が軽減されれば、まずは富裕層を中心に消費が回復すると思われる。しかし、地方は所得の改善が遅れているため、消費回復はもう少し先になる。
		商店街(代表者)	・3月に歴史博物館が近隣にオープンし、それにあわせて博覧会等も開催予定になっている。春の観光シーズンとも相まって、かなり人のにぎわいがあると思う。イベントによる集客力が高まり、来店客が増えると思込む。
		百貨店(販売促進担当)	・株価が回復傾向にあり、高額品を中心に消費拡大を期待したい。
		スーパー(財務担当)	・株高傾向となっており、前回の円安時と同じような買上が多少期待できる。
		コンビニ(店長)	・買上点数がプラス一品増え、客単価が上昇している。この傾向は、今後も続くとみている。
		衣料品専門店(経営者)	・12月後半は比較的堅調で、1月にはバーゲンを控えているため、良くなる。



分野	景気の先行き判断	業種・職種	景気の先行きに対する判断理由
		住関連専門店（経営者）	・株高が続いていることや低金利などの要因から住宅着工戸数が増加しており、当業界の需要も増える。
		通信会社（営業部長）	・新生活商戦期に入ると、市場が活性化する。
		通信会社（営業担当）	・本格的な新生活需要に期待している。
		通信会社（企画）	・今後も、高額サービスやオプションサービスの加入増が続くと見込む。
		観光遊園地（職員）	・松山城の来客数が増えてきている。
		一般小売店〔文具店〕（経営者）	・必要最小限のものしか購入しない傾向が顕著である。
		一般小売店〔生花〕（経営者）	・予約状況は良くない。当日購入する傾向にあるため、見通しが立ちにくい。衝動買いする人も減っており、購入には慎重になっている感じが見受けられる。
		百貨店（営業担当）	・来月以降も客の動向は変わらない。
		スーパー（店長）	・青果物の高騰によって伸びていた売上も一段落すると思う。新商品等を含めた値上げの話は、それほど来ていない。
		スーパー（企画担当）	・1月になると通常の買いまわりになり、来店客数も回復する。
		コンビニ（総務）	・景気が良くなる要因が見当たらない。現状を維持できれば良い。
		コンビニ（商品担当）	・季節商材や旬商材の動きをみる限り、厳しい状況が続くと考える。上向くような外的要因も見受けられない。
		乗用車販売店（従業員）	・受注台数は前年を上回っているものの、車両単価が低下しており、ガソリン価格の上昇が予想されるため、どちらとも言えない。
		乗用車販売店（従業員）	・新型車が発売されるも、客の購買意欲は低い。
		乗用車販売店（営業担当）	・春の需要期を迎えるが、あまり期待していない。
		乗用車販売店（役員）	・新型車効果が限定的で、直近の受注動向は弱い。
		その他小売〔ショッピングセンター〕（副支配人）	・良くなる要素が見当たらない。
		一般レストラン（経営者）	・節約志向の強い県民性に加え、世界情勢や国内情勢の不確定要素が多いため、消費拡大につながる糸口を見付けるのは困難である。
		観光型旅館（経営者）	・次期米大統領問題など懸念材料が多く、景気は不透明である。ただ、株価は堅調なので、来年は旅行者が増えてくるのではないかと。
		都市型ホテル（経営者）	・予約状況はあまり変わらない。宿泊については昨年よりは良い動きをしているが、個人消費はかなり弱い。
		通信会社（社員）	・例年、年度末に販売量が最も高くなるが、今年度の動向を踏まえるとあまり期待できない。
		通信会社（支店長）	・特に大きな変動をもたらす要素が見当たらない。
		ゴルフ場（従業員）	・消費単価の低下や予約状況から、先行きに変化はない。
		競艇場（職員）	・1月には正月レース、2月には各地区選手権競走、3月には女性レースの本場開催があり、売上増に期待がかかる。
		商店街（代表者）	・まちづくり三法など全く機能していない。地方の自治体は県外大手資本の進出をすべて無条件に認め、地元資本が戦える場所はあと数年で消滅するかもしれない。しかも、次の段階では大手資本のとう汰が行われ、日本中が高齢化と買物難民都市へ落ち込んでいく。
		商店街（代表者）	・円安株高にあるが、消費は伸び悩み、むしろ縮小傾向にある。
		コンビニ（店長）	・売上の前年比減少が続いており、競合激化と過当競争の中、売上拡大の余地が無くなってきている。
		衣料品専門店（経営者）	・次期米国大統領の力量の不確定なところ。
		家電量販店（副店長）	・価格競争が続くと見込まれ、明確な予測ができない。
		その他専門店〔酒〕（経営者）	・年末がピークで、2～3か月先は一番売れない時期なので、景気は悪くなる。
		美容室（経営者）	・年末は忙しいが、2～3か月先は落ち着いた。
	×	一般小売店〔酒〕（販売担当）	・春に大型ショッピングモールが出店するため、小売店はますます厳しくなる。
	×	衣料品専門店（経営者）	・アウター等が売れる年末の売上は低かった。軽衣料になる春は単価も下がり、壊滅的な売上になる。
	×	タクシー運転手	・年度末の2月、3月は売上も乗車率も良くない。

分野	景気の先行き判断	業種・職種	景気の先行きに対する判断理由
	×	タクシー運転手	・毎年のことだが、冬場は売上増が見込めない。お遍路が始まる春まで景気は良くない。
企業 動向 関連  (四国)		-	-
		食料品製造業（商品統括）	・円安傾向だが、国内での生産回帰が多少なりとも発生することと、人手不足による給与アップが見込める。
		鉄鋼業（総務部長）	・鉄鋼品業が活発化し始め、当社にも受注案件増加が期待できる。
		電気機械器具製造業（経営者）	・受注量が徐々に増えており、景気が良くなる材料がそろってきている感じがする。
		不動産業（経営者）	・受注量等が増えてきている。金利の変動や、銀行の融資審査が厳しくなるかもしれないことなどが懸念される。
		公認会計士	・ホテル業や建設業は非常に好調で、見通しも明るいと思う。それ以外の業種についても、景気が若干上向いているようだ。
		繊維工業（経営者）	・大型量販店に加えて、新規の大型ドラッグチェーンの開店が続いており、すでに地元の薬局や食品店は壊滅状態にある。そのうえ、新規小売チェーン出店で更に競争が激化している。
		電気機械器具製造業（経理）	・受注量や販売額は数%程度の微増を見込んでいるが、収益は減少するとみている。
		建設業（経営者）	・今後、発注される公共事業による。
		建設業（経営者）	・手持ち工事が増えていないことや発注予定量も少ないことなど、景気が良くなる要素が見つからない。
		輸送業（経営者）	・あまり変わらない。
		輸送業（営業）	・燃料油価格の値上がり傾向は少なくとも2か月間は続くと思われる。燃料値上がり分を運賃に転嫁することが難しいだけに、高騰すれば経営に及ぼす影響は深刻になり、景気の先行きは極めて不透明である。
		金融業（副支店長）	・融資案件は伸びておらず、積極的な投資を控えて様子見状態の取引先が多い印象。
		広告代理店（経営者）	・来春には得意先の新規オープンが見込めるが、既存の得意先情報では年初はあまり変わらない。
		農林水産業（職員）	・マイナス金利の影響が現実に現れる29年3月期の農協の決算は、厳しい内容が想定される。
		食料品製造業（経営者）	・円安の影響で、海外仕入れ（原材料、製品）コストが上がって利益が圧迫されると推測できる。
		木材木製品製造業	・現時点では2016年度並みの良さを2017年度は感じられない。
		パルプ・紙・紙加工品製造業（経営者）	・例年どおり1～2月は落ち込む。
		一般機械器具製造業（経理担当）	・海外需要は、新興国経済の減速や原油・資源価格の低迷により厳しい状況が続く。
		建設業（総務）	・原油価格の上昇と、それに伴う電気・ガス料金の値上げが、消費の縮小につながる。特筆すべき案件はあるものの、資材価格の上昇、人手不足の継続などの問題が考えられる。
	通信業（営業担当）	・自動車販売や情報通信系を中心に、テレビ広告への出稿が慎重になっている。	
	×	輸送業（支店長）	・OPECの減産合意と円安による原油調達価格上昇で軽油が高騰し、経営が圧迫される。
雇用 関連  (四国)		-	-
		求人情報誌製作会社（従業員）	・年明けは求人数の増加が見込める。
		職業安定所（職員）	・11月の月間有効求人倍率は1.45倍で、前年同月より0.10ポイント上昇した。また、新規の求職者数も前年比4.4%減少している。
		学校〔大学〕（就職担当）	・現時点でも、有力企業から来年4月採用の求人が見られる。
		人材派遣会社（営業担当）	・企業の採用意欲が、これ以上高まる見込みはない。
		人材派遣会社（営業担当）	・求人数は増えているが、求職者数が減っており、現状維持。
		求人情報誌（営業）	・受注状況と雇用の改善の見込みがたたない。景気が変動する要素はない。
		新聞社〔求人広告〕（担当者）	・良くなる要素がない。
	職業安定所（職員）	・バブル期よりも高い求人倍率ではあるが、かつてのような求人条件での競い合いが起こる気配は無い。	

分野	景気の先行き判断	業種・職種	景気の先行きに対する判断理由
		民間職業紹介機関(所長)	・正社員の採用を控え、パート・契約採用を考える企業が多い。経済の不透明性があり、企業側にはリスクを回避したい考えがあるのだろう。
	x	-	-

10. 九州（地域別調査機関：公益財団法人九州経済調査協会）

(-：回答が存在しない、\*：主だった回答等が存在しない)

分野	景気の先行き判断	業種・職種	景気の先行きに対する判断理由
家計 動向 関連  (九州)		乗用車販売店(販売担当)	・このまま購入までの検討時間の短縮が続けば、販売量は増え、景気は良くなる。
		百貨店(営業担当)	・店舗の売上伸長率が上昇している。衣料品は苦戦が続くが、紳士婦人雑貨や化粧品等は堅調である。新規ブランドや欲しい商品等、必需品、生活を豊かにする商品は高額でも購入する。客の自家需要への購買意欲は続いている。
		百貨店(販売促進担当)	・新生活スタートにより、来店客数は増えるため、景気が少し良くなると予測される。
		コンビニ(エリア担当・店長)	・熊本地震の影響で例年よりも年賀はがきや印刷の客が減っている。おせちの予約は例年より若干増えているので景気が回復していく。気候にもよるが期待できそうである。
		家電量販店(店員)	・家電は生活必需品であるが、店舗に足を向かわせる何かがあれば景気は良くなる。冬らしくない天候で客足が鈍いが、この先のどこかでプラスになることもあり得る。
		家電量販店(店員)	・前年同時期よりも人員が2人少ないが、実績は前年を上回っていることから、すごく良くなっている。米国次期大統領の就任に根拠のない期待感がある。今後悪くなることはなく良くなっていく。
		家電量販店(従業員)	・年末年始で家電の買換えが増える。
		その他専門店[書籍](副店長)	・3月は新学期前で販売量が上がるため、若干好転する。
		その他小売の動向を把握できる者[ショッピングセンター](統括者)	・インバウンドの影響が一回りするため、来年5月くらいから前年比は良くなる。
		通信会社(企画担当)	・年度末の駆け込みと、新年度の受注見込みの相談件数は例年より多く、今月よりさらに忙しくなる。
		通信会社(営業担当)	・当社サービス販売の起爆剤になる事業が1月にスタートすることもあり、年度末までは景気の良い話が多くなりそうである。
		美容室(経営者)	・2～3月の春先になると美容業界が活気付いてくる。米国の大統領も代わるので、それに合わせた、抜本的な景気刺激策をお願いしたい。
		商店街(代表者)	・商店街全体を見ても、景気が良いという声は聞こえてこないが、空き店舗も増えてはいない。良くもなく、これ以上悪くもならないという状況である。
		商店街(代表者)	・年明けの冬物処分バーゲンに入っても消費が勢いづく背景は何もなく、厳しい情勢は変わらない。
		商店街(代表者)	・衣料品の買物客にも格差がみられる。飲食店はほぼ横ばいである。
		商店街(代表者)	・入ってくるお金がないと使わないが、入ってきても貯金するというのが今の考え方になっている。なるべく節約し、我慢できるものは我慢するという流れである。1番の要因は収入が増えないということである。
	商店街(代表者)	・先行きは全く不透明である。	
	商店街(代表者)	・年末商戦が悪いので1～2月のセールに向かって売上が増加する要因が見つからない。こういった状況が続く。	
	一般小売店[鮮魚](店員)	・何か良い材料がないか探すが、なかなか難しい。恐らく年末で商売をやめる人が、結構な数出ると予想される。小売自体が、スーパーなどを含めても、厳しい状況になっている。魚が少ないことと、その割に魚価が上がらないことが要因である。	
	百貨店(営業担当)	・1月の米国の次期大統領就任を受けて、日本のマーケットがどう反応し、それが個人消費にどう反映されるのか不透明感が強い。現状、不透明感が消費が伸び悩む原因となっている。	

分野	景気の先行き判断	業種・職種	景気の先行きに対する判断理由
		百貨店（店舗事業計画部）	・春先まではバレンタイン・ホワイトデーや新生活準備等、百貨店を利用する機会はそこそこあるのでにぎわいは保たれる。
		百貨店（営業統括）	・株価は高騰しているものの、地方都市での消費者の購買意欲は、先行きの生活不安もあり厳しい。
		百貨店（業務担当）	・ギフト期が過ぎて、衣料品を中心とした冬物処分の時期になってくると状況はわからない。衣料品についての客の購買欲はやはり弱いままである。
		百貨店（マネージャー）	・高額品消費の戻りが明るい兆しではあるが、依然として来店客数が前年を下回ることが多く、この先も大きな不安材料がある。
		百貨店（経営企画担当）	・価格志向の強まりと気候の影響により、衣料品の販売低迷傾向が続いている。
		百貨店（売場担当）	・弊社と関連4店舗は、11月ごろから若干回復の兆しが見えており、12月は小康状態である。関連の4店舗は、前年の大雪の反動で1月は良くなる。入店客数の減少が懸念材料である。
		百貨店（企画）	・外的要因も一部に見受けられるが、これまでボリュームで扱っていた衣料品が売れなくなってきている。客の求める物と提供する物のギャップが縮まらない。
		スーパー（店長）	・経済の先行きが不透明な中、客の購買意欲は上向かない。競合店の出店、改装等で競争環境も厳しくなり、価格を含めて厳しい戦いが続く。
		スーパー（店長）	・熊本地震後、閉店していたスーパーマーケットが全店回復して前年と変わらない状況になっており、この先も状況は変わらない。ギフトは熊本地震後もまだまだ需要があり前年比157%で推移している。
		スーパー（店長）	・冬物商材の動きが今一つだった。冬物商材の動きが良くなってほしいが年明けは厳しい。
		スーパー（経理担当）	・競合店が出店していない店舗は売上についてもそこそこ維持できている。今後この傾向が続く。
		スーパー（統括者）	・給与や賞与が若干増えているが消費に回すことが少ない。
		衣料品専門店（店長）	・日中の来街者数が相変わらず少ない。販売促進イベントを行っているにもかかわらず客の出足が悪い。
		衣料品専門店（総務担当）	・若干好転の兆しが見られるが、肌感覚で今後さらに好転することはない。
		衣料品専門店（取締役）	・政治や経済的には何も変わらず影響はない。ただ3月は新しい季節の始まりであり、ファッション業界としてはワクワク感を盛り上げるような仕掛けをするといった企業努力をする。
		家電量販店（総務担当）	・家電業界は天候や気温に大きく左右されるため、他の商品で補うのが難しい。
		乗用車販売店（総務担当）	・当分は新型車効果が続く。来店客数、受注件数が伸び、計画通りの売上が確保できる。年度末までは好調を維持できる。
		乗用車販売店（代表）	・変わる様な気がしない。熊本地震後、建築、土木関係の方たちは良いようだ。
		住関連専門店（経営者）	・毎月の販売促進には波があるが最近では良好である。初売り後、2～3月はセール予定がなく、米国次期大統領の考え方やTPPの問題により客も買物に慎重になっており、景気の先行きが不透明である。
		その他専門店〔コーヒー豆〕（経営者）	・コーヒー業界では12月は繁忙期であるが、12月に買いそえるため、その後の売上は減少する。年間を通して恒常的に起こることである。
		その他専門店〔書籍〕（代表）	・アベノミクスの失敗、年金の不安、消費税増税など、生活の先行きが不安なことばかりでは購買意欲がかき立てられないため、変わらない。
		その他専門店〔ガソリンスタンド〕（統括）	・客からボーナスが支給されたとの話を聞くものの、支給額は前年並みとの声が多い。当店に対する消費も前年並みである。1月下旬～2月上旬にかけて、当地にてフェスティバルの開催が予定されているので、観光客が増加する。
		その他小売の動向を把握できる者〔土産卸売〕（従業員）	・仕事始めが1月4日のため、年末年始休暇が短くなった。そのため、売上に期待できない。1～3月は天気左右されやすく、景気判断ができない。
		その他小売〔ショッピングセンター〕（広報担当）	・消費環境が良くなる要因がない。

分野	景気の先行き判断	業種・職種	景気の先行きに対する判断理由
		一般レストラン（経営者）	・1月の予約状況が芳しくない。これからの様子をうかがう。
		観光型ホテル（専務）	・景気は地震などの不可抗力で左右されることを痛感しており、3か月先は全く読めない。
		都市型ホテル（スタッフ）	・予約も順調に入っており、前年よりも売上実績が増える。
		都市型ホテル（副支配人）	・2～3月は例年どおり受験の団体、試験関係及びコンサート等が入っている。
		旅行代理店（従業員）	・第4四半期の予約のピークを過ぎても、集客が思うように伸びていない。Web予約への移行が急激に加速している。
		旅行代理店（企画）	・旅行自体の購買意欲は下がっていないが、店舗に足を運ぶ客が減少してきている。
		タクシー運転手	・会社関係の人の話では、会社の動きが良く、県外からの出張が増加し、ホテルの稼働率が上がっているとのことである。
		タクシー運転手	・人の動きが変わってきているので、1月に期待したい。
		ゴルフ場（従業員）	・正月明けはゴルフシーズンに入っているが2～3か月先の予約が前年比を割っており厳しい状態である。そういった中で、特に香港・台湾をはじめとするインバウンドが少しずつ増えており前年比で2～3割良くなっている。このまま半年くらいは続く。客単価を上げるためにいろいろな工夫をし、客を増やすことを考えている。
		競馬場（職員）	・今年は1年を通じて好調な売行きであったが、今後しばらく変化の兆しが見当たらない。
		理容室（経営者）	・今月は業界的には良いが、1～2月は極端に落ちるので決して良くなっているとは言えない。3～4月になると、卒業・入学で少しは良くなる。
		美容室（店長）	・今月のように売上が良くなれば良いがこの先良くならない。
		設計事務所（所長）	・年度内は今のままで推移しそうだが、世界情勢によって左右されそうである。
		住宅販売会社（従業員）	・客の消費欲が減退している。全般的に景気が良いと言われているが、住宅に波及しているかは疑問がある。条件の良い物件は売れているが、一部の人のみが儲かっているという状況である。
		住宅販売会社（従業員）	・住宅ローン金利が若干上昇傾向にあるが、ネット・ゼロ・エネルギー・ハウス支援事業公募もあり景気状況は変わらず維持する。
		商店街（代表者）	・大型店の販売促進の影響は今後も続く。
		商店街（代表者）	・年末年始で客はかなり出費している。さらに3月末から4月にかけて成人式、卒業式、入学式、就職等、大きな出費があるので、それまで売上は伸び悩む。
		一般小売店〔生花〕（経営者）	・1～2月は花を買う人が減るので売上は減るが、春からは回復する。
		一般小売店〔茶〕（販売・事務）	・冬の時期ならば売上が向上するところだが、これから先は現状維持できればいいほうである。景気回復と同時に個人消費が伸びていくことを期待したい。
		スーパー（店長）	・クリスマス等の行事商品は客数が戻っているが、1～2月には冷え込みが予想される。
		コンビニ（経営者）	・消費マインドが急速に冷え込んできた。
		コンビニ（エリア担当）	・公共料金の値上げ等で、食料品への購入配分に影響している。人手不足が運営に大きく響いており厳しい状況が続く。
		衣料品専門店（店員）	・年末セールが落ち着いたので、消費は落ち込む。
		高級レストラン（経営者）	・1～2月の予約状況は芳しくない。景気が良くなっているとは感じない。特に2月は閑散期になり、こういった月に大きな宴会を入れてもらえるように努力したいが、景気自体の先行きは不安である。
		高級レストラン（支配人）	・2～3か月先の予約状況があまり芳しくない。
		観光ホテル（総務）	・九州ふっこう割が12月で終了する。熊本地震の影響でインバウンドは大きく落ち込んでおり、春節も前年と比べると期待は薄い。
		都市型ホテル（販売担当）	・現在は前年比をクリアしているが、2～3月は閑散期の為、今後の伸び率はあまり期待できそうにない。
		タクシー運転手	・県内大手造船企業が今後どのように変わっていくかで、かなり悪い状況になっていく。

分野	景気の先行き判断	業種・職種	景気の先行きに対する判断理由
		タクシー運転手	・今月のような活気を維持することはとても難しい。季節変動にもよるがやや悪くなる。
		観光名所（従業員）	・閑散期に入り来客数が減る。どうやって県内外の客を来町させるか検討している。
		競輪場（職員）	・業界全体の前年度比がマイナスになる。
		その他サービスの動向を把握できる者〔介護サービス〕（管理担当）	・平成30年4月の介護報酬改定に向けた議論の中で、減収となる要素しか想定できず、中長期的には厳しい経営環境が継続する。
	x	商店街（代表者）	・年末商戦が終わり、しばらく減少傾向になる。
	x	衣料品専門店（店長）	・政治の混乱もあり、先が読めない時代になっている。したがって、景気もなかなか先が読めない。
	x	高級レストラン（専務）	・九州ふっこう割などで12月までは客数が増えていたが来月からは目立った施策もなく、このまま景気が良くなる環境ではない。
	x	スナック（経営者）	・飲食店にとって秋から年末にかけては繁忙期だが今年は全く振るわない。先月も今月も前年度を割り込み、年明け以降不安である。
	x	音楽教室（管理担当）	・3学期になると受験期になり勉強に力を入れるので、稽古ごとを控える。
企業 動向 関連  (九州)		-	-
		繊維工業（営業担当）	・仕事を選べる環境になってきたので、景気的には良くなっている。
		家具製造業（従業員）	・ホテル用家具需要、商業施設向け家具需要が増えている。2020年までに完成する予定の商業施設は関東を中心に増えている。家具メーカーも関東の売上で地方のマイナスを補い、全体ではややプラスである。
		出版・印刷・同関連産業（営業担当）	・年度末への需要が増加している。
		窯業・土石製品製造業（経営者）	・12月の受注は厳しかったが、例年の春先から比べると良くなる。円安で輸出商品が若干伸びている。計画的な生産ができるかと期待している。
		鉄鋼業（経営者）	・現時点の受注量には一服感があるが、春先から着工となる建築物の商談が控えており、原料価格の上昇が止まらない中での商談となるので販売価格の改善に最善を尽くしている。その結果、少しずつ市況が改善してきている。
		金属製品製造業（事業統括）	・円安による株価の高騰で、投資の拡大が見込める。耐震補強及び老朽施設の建て替えもある。
		一般機械器具製造業（経営者）	・世界経済の悪い面が相当出し尽くされ、客もそれを見極めて対策を練っている。懸念していた米国の状況は、初めに比べるとやや持ち直している。客もそれなりの動きがあり、数字がそろそろ上がってくる。
		一般機械器具製造業（経営者）	・備設計製作部門で動きが出た。引き合いが多く、忙しくなる。
		電気機械器具製造業（取締役）	・工場の増設等の投資意欲が出てきた。
		金融業（従業員）	・2月になるとプロ野球及びサッカーのキャンプシーズンに向かうので、宿泊業者、それに伴う観光業、小売業も若干良くなるのではないかと見ている。
		金融業（従業員）	・コンビニエンスストアやファーストフード店の売上が好調なほか、公共工事が大型案件の増加で持ち直してきている。また、雇用面では有効求人倍率が過去最高水準に達しているなど、労働需給が順調に改善してきている。
		金融業（営業担当）	・中小企業において小売業を除き、売上は前年比増加している企業が大半である。米国も経済面において不安要素が見受けられないこともあり、やや良くなる。
		金融業（調査担当）	・インバウンド等、個人消費は順調である。輸出が伸びれば企業の業績アップに期待が持てる。
		その他サービス業〔物リース〕（支社長）	・今のところ情報量は少ないが、年度末なので多少投資情報は入手できる。
	農林水産業（経営者）	・1～2月は例年1年の中で最も厳しい月である。今まで好調であったため、鳥が供給過剰になっており、さらに需要期と重なり相場がかなり下落する。3月は行楽シーズンや異動時期のため、かなり落ち着いてくるが、全体的に供給過剰で価格は大きく下落する。	

分野	景気の先行き判断	業種・職種	景気の先行きに対する判断理由
		農林水産業（従業者）	・市況の傾向をみると、10年ほど前の市況と似ており、その時は、稼ぎ時の3月に市況が上向かなかったこともあり、この高値安定がシーズン後半の3～6月に影響するのが不安な部分がある。1月は全体的に出荷量が減るため、単価が高くならなければ農業者への影響は大きい。
		食料品製造業（経営者）	・市場調査をしっかりとしているメーカーは売上増も期待できる。
		化学工業（総務担当）	・世界経済の先行きが不透明であり、予測がつかない。
		輸送用機械器具製造業（営業担当）	・下期生産計画に対し現時点で大きな変化もなく推移していく。
		その他製造業（産業廃物処理業）	・今のところ、これとって伸びる要素もなく今すぐ変化はない。なんとか円安効果で市場価格も落ち着いているが、円高になれば極端に暴落する可能性がある。
		建設業（経営者）	・米国の次期大統領の動きがはっきりと見えないので良くなるのか悪くなるのか見当がつかない。
		建設業（従業員）	・大型物件の見積案件も受注にも結び付いた。これから米国大統領の交代や中国経済など景気はどうなるのかわからないが、あまり変化がない。
		輸送業（従業員）	・年度末に客を回ったところ、前年比で1～2月は厳しい状況が続くとのことだった。4月以降は回復したい。
		輸送業（総務担当）	・原油価格が上昇してきている。ただでさえ人手不足の運送会社にとって大きな打撃となる。また運賃の値上げを要求されるのではないかと懸念している。人件費や原油価格、ひいては金融機関の利率も上昇しているにもかかわらず、物価は上がっていないため、中小企業の経営は困難なものになってくる。
		通信業（職員）	・年度末まで受注量の動きに大きな変化はなく、ほぼ目標値になる。
		通信業（経理担当）	・公共投資を含めた国の景気対策に期待するところではあるが、現在、受注に結び付くような大型の計画が見当たらない。
		不動産業（従業員）	・商業施設の売上が横ばいに推移している。
		新聞社〔広告〕（担当者）	・旅行商品の広告は減少傾向が続くため、今後も全体で前年比90%台前半の厳しい状況が続く。
		広告代理店（従業員）	・12月の新聞折込枚数は前年同月比91%と先月の好調さに比べて悪化した。消費マインドは改善傾向にあるが、今月のクリスマス商戦や年末商戦は共に低調だった。市場は円安などを背景に好調だが、新聞折込を支える小売、サービス・通販等流通業には追い風とはなっていない。
		経営コンサルタント（社員）	・急速な変化は見込みめない。コンサルタント業の性格である。
		経営コンサルタント（社員）	・小型店の生き残りのため、業態変更が急ピッチで進んでいるが、間に合っていない。
		経営コンサルタント（代表取締役）	・ホームページのアクセス数や問い合わせ件数、受注件数、どれも大きな変化がない。
		精密機械器具製造業（従業員）	・2～3月の受注計画ではやや落ちるが、予測でしかなく、まだまだわからない。
		建設業（社員）	・大型民間造成工事を受注しているが、技術者が空いていないため、官公庁の入札も辞退している。同業者はそれほど忙しいとは聞かない。繰越工事はまだ発注されておらず、次年度の予算も今年度とあまり変わらない。来年の発注は5月以降になると諦めている業者も多い。
		その他サービス業〔設計事務所〕（代表取締役）	・市町村における12月の補正予算でも委託業務は少ない。また、国が地方創生で予算化している地域再生計画の交付金についても、1億円を超える事業が想定されているが、準備が間に合わないことなどで利用されるケースも少なく、委託としてコンサルタントに発注されるケースが限られている。発注数や額が少ないので景気は厳しくなると予想される。
	x	-	-
雇用 関連 (九州)		職業安定所（職員）	・人手不足状態に変化は見られず、新規求職者数は減少の一途である。一方で雇用保険被保険者数は過去最高となっており、今後も大きく変動する要素が見当たらない。
		人材派遣会社（社員）	・異動や社員不補充の依頼が発生するのではないかと予想されるので、求職者、受注数共に動きがあるような気配がする。

分野	景気の先行き判断	業種・職種	景気の先行きに対する判断理由
		人材派遣会社（社員）	・時期的に年度末の需要がある。また、大型ショッピングセンターが来春開店するので、接客・販売等の求人が増えてくる。
		人材派遣会社（社員）	・年度末、年度初めを迎える企業の求人数がさらに上昇する。
		新聞社〔求人広告〕（担当者）	・年も明け、熊本地震からの本格復興へ向けた「復興元年」と位置づけている企業も多く、広告活動もより活発化してきている。購買意欲も活発化する。
		民間職業紹介機関（社員）	・年度末に向け求人依頼が増える。
		民間職業紹介機関（支店長）	・年度下半期に入って、求人数の増加傾向が続いている。また客の採用数も好調に推移する。
		人材派遣会社（社員）	・人手不足感はなく、1～2月に需要が盛り上がることはないと考える。
		新聞社〔求人広告〕（社員）	・年未年始に流通が活性化され消費も上がるため、関係業種を中心に新聞出稿は多くあった。1～2月は新聞出稿もやや控え目となることから、例年と特に変わらない状況だと考えられる。
		新聞社〔求人広告〕（担当者）	・年末の忘年会などに多数参加し、様々な企業経営者と話したが、悲観材料はなく、明るい姿が目についた。年明けからになりそうだ。
		職業安定所（所長）	・当面、有効求人倍率の高い傾向は変わらない。
		職業安定所（職員）	・新規求人数の前月比が、卸・小売業においてマイナスに転じており、全体でも伸びが鈍化している。
		職業安定所（職業紹介）	・今後も求人数の増加傾向及び求職者の減少傾向は続き、有効求人倍率は高い水準で推移する。
		学校〔専門学校〕（就職担当）	・次年度の企業採用動向に影響される。
		学校〔大学〕（就職支援業務）	・一部の企業においては人材確保に苦慮しているが、景気そのものと現在の求人数の動きが直接関係があるとは明言できない。
		求人情報誌製作会社（編集者）	・人材の採用が困難になっている。人手不足が企業の業績に影響する。特に地元の中小企業が心配である。
	x	-	-

11. 沖縄（地域別調査機関：一般財団法人南西地域産業活性化センター）

（-：回答が存在しない、\*：主だった回答等が存在しない）

分野	景気の先行き判断	業種・職種	景気の先行きに対する判断理由
家計動向 関連 (沖縄)		ゴルフ場（経営者）	・客単価のアップ、それとともに客数の増加が見込まれているので、かなり良くなるとみている。
		百貨店（店舗企画）	・昨年のプレミアム付商品券の反動が12月で終了することと、免税売上が前年を大きく下回ることではないと予想されるため、やや良くなる。
		コンビニ（経営者）	・来客数が増加しており、観光客が沖縄の商品をよく買ってくれる。
		通信会社（店長）	・2月後半からは例年学生向けのキャンペーンが始まるので市場は活性化され、提案をしっかりと行い動機づくりをすれば販売は確保できると考えている。
		観光名所（職員）	・予約数の動きを見るとやや良くなる。
		一般小売店〔菓子〕	・特段の変わった要件がない。
		一般小売店〔靴・袋物〕（経営者）	・このような暖冬が続くと、冬物が動かないので、ファッション系、買回り品的な商売はかなり厳しいとみられる。
		スーパー（販売企画）	・単価のアップはまだ続くとみられるが、客数が増える要素がない。
		コンビニ（経営者）	・自社競合により、来客数減は続くとみられる。
		コンビニ（代表者）	・消費活動に大きな変化はなく、安定して県経済は推移している。
		衣料品専門店（経営者）	・景気が停滞している上に、気候の影響もあり、売上があまり伸びていない。街には観光客はいるが、地元の客が少ないのでその辺も問題かとみている。景気に関しては、まだまだ様子見だとみられる。
		衣料品専門店（経営者）	・弊社の商売は冬に向かうにつれ悪くなっていくが、年始は良いとみている。2月は暇になるが、3月から良くなっていくとみている。
	その他専門店〔書籍〕（店長）	・例年どおり繁忙期が落ち着いていくとみられるが、特に昨年から大きく変わる要因は見当たらない。	



分野	景気の先行き判断	業種・職種	景気の先行きに対する判断理由
		観光型ホテル（マーケティング担当）	・現時点における予約状況から推測される今後2～3か月先の客室稼働率見込みは、今月同様に前年同月実績比でプラス幅で推移することが見込まれる。
		住宅販売会社（代表取締役）	・工事受注状況は良いものの、建設現場における現場代理人、職人の不足感が強い。建築確認申請承認や各工事会社との段取りに懸念材料が残る。
		旅行代理店（マネージャー）	・今後、インターネット予約との競争に拍車がかかっていく状況のなかで利益率の低い産業へと加速度的に進んでいる。
		住宅販売会社（営業担当）	・商談件数に対して設計士が不足しており、募集しても来ない。それによって、建築スケジュール遅延が予測される。
	x	商店街（代表者）	・日本全体では良くなっている企業も部分的にあるとみているが、少しの儲けでも売上を上げる力のある大型店とは違い、個店のような零細企業においては、値引きもできずに大変厳しい状況下にある。商店街では飲み屋だけが大きくなって販売面では大変苦戦している。
	x	その他飲食〔居酒屋〕（経営者）	・飲食業の上位10%は別として、全体的には入客不足、スタッフ不足、法的引き締めの強化等の厳しい環境のなかで生き延びていかなければならない。
企業 動向 関連  (沖縄)		-	-
		窯業・土石製品製造業（経営者）	・年度末に向けて公共工事が期待される。
		輸送業（代表者）	・ホテル建設等、リゾート関連の民間工事が動き出していて、生コンの出荷が上昇しそうである。公共工事もかなり発注されている。クルーズ船の増便の影響が寄与しているとみられる。
		食料品製造業（総務）	・先行きに対し消費者が安心感が持てないせいか、日常の購買に関しては依然価格面などで慎重な消費行動をとっているようにみられる。実際に売上也横ばい状況が続いている。
		建設業（経営者）	・モデルハウス及び住宅展示場への来客数は横ばい状態である。しかも真剣に相談する新規客の数が増えていない。
		輸送業（営業）	・離島向け大型工事の資材輸送案件、外食、量販店、ディスカウントショップの出店など引き続き物量増のネタはあるが、大手企業の超過労働の問題を受け、従業員の大規模な残業抑制を積極的に実施していることと、新規採用も厳しい状況が続いていること等から、案件の受託に踏み切れない。また、残業による収入を生活給としていた従業員の離職もあり、不足人員をスキルが足りない上に費用がかかる派遣に頼る悪循環が続いている。
		広告代理店（営業担当）	・業種業態による違いはあるものの、総じて県内企業の販促活動が積極的になっているようには感じられない。やはり、県外、国外企業との競争環境が激化していることが要因となっているものと推察する。
		会計事務所（所長）	・相変わらず観光客は多いが、消費自体には大きく影響していない。
	x	コピーサービス業（営業担当）	・緩やかに受注数が減ってきている。上向く材料が見つからない。
雇用 関連  (沖縄)		-	-
		求人情報誌製作会社（営業担当）	・これから求人数が増加してくる。
		求人情報誌製作会社（編集室）	・1月以降は、12月に求人を含んでいた企業からの求人の出稿が増えると予測している。
		学校〔大学〕（就職担当）	・2017新卒求人についてはこれまでのペースと変わらないのではないかとみているが、3月以降は2018新卒求人が動き出すので、求人の視点からは景気を感じる状況は期待できる。
		人材派遣会社（総務担当）	・県内求人は引き続き堅調に推移するとみられるが、求職者の確保が課題である。
		学校〔専門学校〕（就職担当）	・景気回復には期待薄で、より一層、堅実感が高くなるとみられる。
x	-	-	