

## 1. 景気の現状に対する判断理由等

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

### 1. 北海道（地域別調査機関：株式会社北海道二十一世紀総合研究所）

（-：回答が存在しない、\*：主だった回答等が存在しない）

分野	景気の現状判断	業種・職種	判断の理由	追加説明及び具体的状況の説明
家計 動向 関連  (北海道)		-	-	-
		一般小売店〔土産〕（経営者）	お客様の様子	・11月の売上は前年比で107.4%、前々年比で108.4%となった。日本人客が高価なコンプを買ったり、3万円もする貝柱を買うなど、これまであまり例のない動きがみられた。26年間も商売をしてきたが、本当に珍しいことであり、アベノミクスの効果だとみられる。
		百貨店（売場主任）	単価の動き	・前月と同様に、特選部門、宝飾品を中心に高額商材がよく動いている。来客数は微減ながらも、商品単価や客単価の上昇によって売上が伸びている。ただ、気温の低下が遅かったことから、防寒雑貨の動きが悪い。
		百貨店（販売促進担当）	来客数の動き	・例年よりも早い降雪の影響で、11月半ばまでは来客数が前年を下回り、売上も前年割れとなっていたが、中盤以降は持ち直している。来客数は徐々に増え、前年比プラスに転じており、それに伴って売上も前年を上回るようになっている。
		スーパー（店長）	販売量の動き	・中旬以降、降雪の影響で靴や衣料を中心に価格の高い商材の動きが良くなっている。また、販売量も前年を上回ってきている。
		衣料品専門店（店長）	販売量の動き	・前月と比べて客の購入点数が増えている。特にワイシャツなどの小物類は複数購入も多く、よく売れている。
		家電量販店（店員）	販売量の動き	・11月後半になり、来客数、売上共、やや上向きになってきている。
		乗用車販売店（従業員）	販売量の動き	・前年と比べて販売量が増えており、価格帯も上がってきている。今後にも期待できる。
		自動車備品販売店（店長）	来客数の動き	・ドライブレコーダーの売上が2か月連続で前年の2倍を超えるなど、市場の関心の高まりとともに販売量が伸びている。
		一般レストラン（スタッフ）	単価の動き	・外国人観光客の利用が伸びていることもあり、来客数が前年比103%、客単価が前年比106%と好調に推移している。
		旅行代理店（従業員）	販売量の動き	・上期は販売額が前年を下回る月が多かったが、10～11月は前年を上回っている。前年の下期の動向が悪かったことの影響もあるが、市場に動きがみられるようになってきている。
		旅行代理店（従業員）	競争相手の様子	・自社のみならず、同業他社も営業数値が前年よりも良くなっているようであり、やや回復傾向にあることがうかがえる。
		通信会社（社員）	来客数の動き	・定例の新商材が発売されたことで来客数が増えているものの、販売量が劇的に変化しているわけではないため、景気はやや良くなった程度である。
		商店街（代表者）	お客様の様子	・客の様子をみると、価格面も含めて買物に対して慎重になっている状況が続いている。
		商店街（代表者）	お客様の様子	・北朝鮮問題の影響を懸念していたが、時間がたつにつれて影響もみられなくなってきた。
		商店街（代表者）	販売量の動き	・総選挙後にそれまでの冷え込んだ消費の反動が出てくることを期待していたが、ほとんどみられなかった。大手百貨店などは外国人観光客による売上が好調なことで前年を上回っているようであるが、地元客による消費は決して良くない状況にある。
		商店街（代表者）	販売量の動き	・当エリアの経済動向は駅前の複合商業施設の動向次第の面があり、景気はあまり変わっていない。
		一般小売店〔酒〕（経営者）	販売量の動き	・11月後半になり、回復基調がみられるようになったものの、月全体としては今一つである。このところ、景気はあまり変わっておらず、3か月前と比べて良いとはいえない。
	百貨店（担当者）	販売量の動き	・例年と比べて降雪が遅く、冬物消費の本格化が遅れたことが影響している。	
	スーパー（店長）	来客数の動き	・来客数は上向いてきているものの、客単価が伸びていない。	

分野	景気の現状判断	業種・職種	判断の理由	追加説明及び具体的状況の説明
		スーパー（店長）	来客数の動き	・隣町に延びる高速道路が整備されたことで、当店が面している国道の通行量がこれまでよりも減っており、客の流れが悪くなってきている。
		スーパー（役員）	来客数の動き	・前月と同様に、来客数の増加と客単価の低下が続いている。商品単価も前年から2%ほど低下している。小売業間の競争によりデフレが進行していることで、他店との買い回りが増え、そのことが来客数の増加につながっているように見え、景気としてはあまり良い状況ではない。
		コンビニ（エリア担当）	来客数の動き	・来客数は増加傾向にあるが、前年比はマイナスとなっている。たばこの売上が下げ止まっているが、電子たばこが一時的に売れているためであり、従来のたばこや酒の売上は値上げの影響もあり、減少が続いている。
		コンビニ（エリア担当）	来客数の動き	・10月と同様に、11月も漁業を中心に不漁による影響が続いており、悪い状況は変わらない。
		コンビニ（店長）	来客数の動き	・来客数が回復してこない。11月はそれほど天候が崩れなかったにもかかわらず、前年を下回っている。
		衣料品専門店（店長）	来客数の動き	・来客数が前年を下回っている。
		乗用車販売店（従業員）	来客数の動き	・前月と比べて来場者数に大きな増減もみられず、前年と同じような動きとなっていることから、景気は変わらない。
		その他専門店 【医薬品】（経営者）	それ以外	・景気の悪い状況が続いているが、悪天候が要因とみることにはできない。悪天候は前年にもあったことであり、むしろ中高年の購買力が確実に落ちてきていることが要因である。
		その他専門店 【ガソリンスタンド】（経営者）	販売量の動き	・原油価格の上昇に伴い、石油製品価格も高騰しているが、現在のところ、販売量に変化はみられない。
		タクシー運転手	来客数の動き	・観光客のオーダーが減っている一方で、イベント関係のオーダーが増えており、全体としては変化がみられなかった。
		タクシー運転手	販売量の動き	・諸般のコストが増大しているため、運賃の値上げを実施したいが、当地は公定幅運賃制度の対象地域であるため、思うように値上げをできない状況にある。運賃水準は平成9年から変わっておらず、法制度による救済処置などが求められる。また、運転手不足も深刻な状態であり、これらのことが解決しない限り、景気が上向くことは期待できない。
		美容室（経営者）	販売量の動き	・ここ3か月、売上は前年並みの水準で推移している。
		住宅販売会社（経営者）	お客様の様子	・株価が堅調に推移していることで消費はやや上向き傾向にあるとみられるが、住宅などの投資については、低金利であるにもかかわらずやや頭打ちの状況となってきている。
		商店街（代表者）	来客数の動き	・当商店街において、例年11月は客の買い控えや出控えがみられるが、今年は例年以上に入出が少ない。物販店では平日昼間の客の来店が皆無という店もあるなど、ほぼ全ての物販店で売上を落とすとみられる。降雪の影響で歩行環境が良くないこと、年金月でないことが主な要因とみられる。
		百貨店（役員）	来客数の動き	・来客数の減少とともに客単価の低下が目立つ。
		百貨店（営業販売促進担当）	販売量の動き	・来客数、客単価は前年を上回って推移しているが、服飾雑貨、婦人服、紳士服などの買上客数、買上数量が前年を下回っている。
		スーパー（企画担当）	来客数の動き	・ここ3か月、売上の前年割れが続いている。客単価がほぼ前年並みで推移している一方で、買上客数が前年を下回って推移しており、客の買物頻度が低下している状況がうかがえる。
		スーパー（役員）	お客様の様子	・野菜や魚の価格が一気に上がってきている。また、客が商材を余計に買わなくなってきている。
		コンビニ（エリア担当）	来客数の動き	・客単価は上昇しているが、来客数の減少が続いている。
		乗用車販売店（経営者）	お客様の様子	・地域の基幹産業である漁業の漁獲量が減少しており、関連する加工業者や運輸包装資材業者などにも大きな影響が生じている。また、台風の影響もあり、当地全般的に景気が悪くなっている。

分野	景気の現状判断	業種・職種	判断の理由	追加説明及び具体的状況の説明
		乗用車販売店 (従業員)	販売量の動き	・年末に向けて販売量が間違いなく減ってきている。
		乗用車販売店 (従業員)	販売量の動き	・例年、11月は雪の降り始める時期であり、徐々に寒さが厳しくなること、年末に向けてお金の掛かる時期を控えていることなどから、売上の落ち込む時期であり、今年もそうした傾向は変わらない。当店に限れば、今年も新型車が出たことで例年ほどの落ち込みはみられなかったが、周りの様子を見ると厳しく、苦戦していたようである。
		高級レストラン (スタッフ)	来客数の動き	・観光客が少なくなり、その分、地元の常連客が多くなってきている。ランチは12時過ぎには満席となるが、午後2時頃には落ち着くことが増えている。一方、ディナーは7割程度の入込となっている。11月後半に季節外れの大雪があったことで客足が鈍くなり、全体の来客数は前年を2%下回った。
		高級レストラン (スタッフ)	販売量の動き	・11月は祝日が2回あり、祝日前日の売上が良かった反面、ほかの日の客足が伸びなかったことから、景気はやや悪かった。例年よりも初冬の冷え込みが早まったためか、温かいメニューがよく売れた。一方、恒例の企画であった秋サケのフェアについては、秋サケの不漁による価格上昇の影響などから、今年は開催することができなかった。前年、台風の影響で価格が高騰した秋冬の根菜類は、今年は安定した価格で順調に購入できているが、秋に入ってから葉物類が高騰しているため、特にサラダの原価が上がってきている。
		観光型ホテル (スタッフ)	単価の動き	・オフシーズンということもあり、例年と同様に客室単価が低下傾向にあるが、今年は戦略的に例年よりも単価を下げており、薄利多売が顕著となっている。
		観光型ホテル (役員)	単価の動き	・個人客のWeb予約において単価の低い宿泊プランでの予約件数が多くなってきている。また、外国人観光客の団体旅行の価格交渉において値下げ要望が強まってきている。
		旅行代理店(従業員)	来客数の動き	・ビジネス需要は夏場以降、前年を上回る伸びを維持しているが、外国人観光客は流水観光の時期まであまり動きがみられないため、全体的には閑散期といえる。
		タクシー運転手	来客数の動き	・タクシーの売上は天候に大きく左右される。前年は11月上旬に大雪があったため、多くのタクシー利用があったが、今年は大雪の日がなかったため、今一つである。中旬以降、降雪が続いたことでタクシー1台当たりの売上は前年並みまで回復したが、乗務員不足でタクシーの稼働率が悪く、会社の売上は前年を3%下回った。
		タクシー運転手	販売量の動き	・人口減少に加えて、不景気の影響により、同業他社も含めた市内全体の売上が減ってきている。
		タクシー運転手	お客様の様子	・前年は北海道新幹線の効果もあり、前々年から売上が微増したが、今年は期待が持てない。4～11月までの売上は前々年よりも落ち込んでおり、来年3月まではこの状況のまま推移するとみられる。
		通信会社(企画担当)	競争相手の様子	・客の動きをみると、競争相手への流出が想定以上となっている。対策を打ったことで他社からの流入は増えているものの、流出が止まらない状況にある。特に道央圏でこうした動きが顕著である。
		観光名所(従業員)	来客数の動き	・来客数について前年から1割程度の減少が見込まれる。これは降雪を伴った本格的な冬の訪れが例年よりも早まったことが大きく影響している。
		パチンコ店(役員)	単価の動き	・この時期の原油の値上がりは、一般消費者のみならず、加工業者や運送業者にも大きなダメージを与えることになる。
		美容室(経営者)	お客様の様子	・灯油やガソリン、食品関連などの値上がりの影響が大きい。消費者の守りの意識が強まっており、支出を控える傾向がみられる。
		美容室(経営者)	それ以外	・消費税の再増税が話題に上がるようになってきている現状から、どうしても景気が良くなるとは思えない。
		その他サービスの動向を把握できる者[フェリー](従業員)	来客数の動き	・観光シーズンが終わったことに加えて、天候の悪化による欠航も増えていることから、全体的に輸送量が落ち込んでいる。

分野	景気の現状判断	業種・職種	判断の理由	追加説明及び具体的状況の説明
		住宅販売会社 (経営者)	お客様の様子	・分譲マンションのモデルルームに来訪する客について、契約に至るまでに掛かる時間がやや長くなってきている。
	×	コンビニ(エリア担当)	単価の動き	・たばこなどの嗜好品の売上が大きく減っている。また、クリスマスケーキなどの年末年始の予約商品において、単価の高い商材の動きが悪い。
	×	コンビニ(オーナー)	来客数の動き	・競合店のドミナント出店が過剰に行われているため、景気は悪くなっている。
	×	高級レストラン(スタッフ)	来客数の動き	・以前は中国語などの外国語が聞こえることがしばしばあったが、最近はめっきり減少している。
	×	タクシー運転手	販売量の動き	・売上が前年を若干上回ったものの、前年は台風被害の影響で売上が落ち込んでいた時期であるため、景気が回復しているとはいえない。
企業 動向 関連  (北海道)		食料品製造業 (従業員)	受注量や販売量の動き	・3か月前の8月の販売量は前年比マイナス6%であったが、11月は前年比プラス6%であることから、景気は良くなっている。
		建設業(従業員)	競争相手の様子	・道東地方においてT P P関連の補助事業が活況を呈している。ただ、新規案件の受注については、職員や労務者確保の面から困難であり、断り続けている。
		通信業(営業担当)	受注量や販売量の動き	・受注量が増加傾向にある。単価も安定しており、大型案件も少なくないことから、景況感としては以前よりも勢いがある。
		コピーサービス業(従業員)	受注量や販売量の動き	・客先の発注量が増大していること、今後の注文についても好調であることから、景気はやや良くなっている。
		食料品製造業 (従業員)	受注量や販売量の動き	・3か月前と比べて特に売上に変化がみられない。
		家具製造業(経営者)	受注量や販売量の動き	・北海道産広葉樹を活用した家具が評価されている。特に大手ハウスメーカーの反応が良く、アジア地域への輸出量も増加してきている。
		建設業(役員)	受注量や販売量の動き	・好調な受注に伴い、夏場以降、完成工事高が順調に積み上がっている状況に変わりはない。
		輸送業(支店長)	受注量や販売量の動き	・国内貨物、国外貨物共、トラック関連は全体的に忙しくなっているが、割高な下請業者への発注や高速道路の利用など、荷主に転嫁できない部分でのやりくりが増えてきていることで原価が上昇しており、利益が増加する状況にまでは至っていない。
		金融業(従業員)	取引先の様子	・住宅投資は減速しているものの、外国人観光客の増勢が続くとともに、個人消費も底堅く推移しており、道内景気は3か月前と変わらず横ばいでの推移となっている。
		司法書士	取引先の様子	・当地区の中古住宅関連の不動産取引については以前と変わらないが、新築建物の建築については若干の伸びがみられる。ただし、これから取引の停滞する冬期間に入るため、今後の動向が気がかりである。
		司法書士	取引先の様子	・本格的な冬を迎える前に冬期間の仕事を確保するため、不動産取引にも若干の増加がみられるが、景気回復というには程遠い。
		その他サービス業[建設機械レンタル](総務担当)	受注量や販売量の動き	・受注量は引き続き前期を上回って推移しているが、伸び率が鈍化してきている。
		輸送業(営業担当)	受注量や販売量の動き	・夏が過ぎ、一気に気温も下がったことで飲料関連の動きが急激に落ちてきた。農産物については、豊作にもかかわらず動きが今一つ鈍く、期待していたほどの動きとなっていない。
		その他非製造業[鋼材卸売](従業員)	受注量や販売量の動き	・メーカー発表では下期の大型機械案件などは大幅増のようだが、補助金などの政策が一段落していることに加えて、納期などの問題から、景気が上向くまで半年以上は掛かる。
	×	-	-	-
雇用 関連  (北海道)		-	-	-
		人材派遣会社 (社員)	求人数の動き	・求人依頼が増えている。営業系の求人に加えて、事務系の求人、派遣依頼が増加傾向にある。業績拡大に伴い事務処理量が増加していることで人材の調達傾向が強まっている状況がうかがえる。また、業容拡大に向けて、人事体制、人事制度の変更を目指す企業から人事系の求人依頼も目立つ。
		新聞社[求人広告](担当者)	周辺企業の様子	・スーパー並びに大型店など、流通系の企業に活発な動きがみられる。

分野	景気の現状判断	業種・職種	判断の理由	追加説明及び具体的状況の説明
		学校〔大学〕 (就職担当)	求人数の動き	・各業界の採用担当者との会話から、住宅業界、ホテルなどの観光業界が好調であり、それに伴い新卒採用の動きが活発になっている。
		求人情報誌製作 会社(編集者)	採用者数の動き	・人材不足の声は多いが、広告媒体やSNSを含む口コミなどで手を尽くしても、求人への反応があまり良くなり、採用まで至らないケースが増えている。
		求人情報誌製作 会社(編集者)	求人数の動き	・運輸業や介護関連、生活関連サービス業が堅調に推移しているが、全業種で見ると求人件数は増えていない。年内の求人控えの動きも出ている。中小企業の新卒採用についてはまだまだ続きそうである。
		求人情報誌製作 会社(編集者)	それ以外	・企業の採用意欲は高いが、人材難、後継者不足などの問題がここにきて顕著に表れてきている。機械化を進めたい企業も多いが、思うように進んでいないようである。売上増のために人材を増やしたいと考えても、人材がいない負のスパイラルとなっている。
		職業安定所(職員)	求人数の動き	・月間有効求職者数が5年11か月連続で前年を下回り、月間有効求人数が9か月連続で前年を上回ったことから、有効求人倍率は1.10倍と前年を7年8か月連続で上回った。
		職業安定所(職員)	求人数の動き	・ここ4か月、新規求人数が前年を上回って推移している。とりわけ、建設業、運輸業、介護、小売業などにおいて、人材確保の動きが活発化している。また、若手職員の採用など、人材育成を目的とした求人募集もみられる。
		職業安定所(職員)	求人数の動き	・新規求人数は増加しているものの、人手不足といわれている業種が多く、景気が上向いているとは考えにくい面がある。
		職業安定所(職員)	求人数の動き	・10月の有効求人倍率は1.07倍と高い水準で推移している。業種によっては人手不足の状況が深刻化している。
		求人情報誌製作 会社(編集者)	求人数の動き	・アルバイト、パートの求人件数が過去2年の実績を下回って推移している。
	x	-	-	-

## 2. 東北(地域別調査機関:公益財団法人東北活性化研究センター)

(- : 回答が存在しない、\* : 主だった回答等が存在しない)

分野	景気の現状判断	業種・職種	判断の理由	追加説明及び具体的状況の説明
家計 動向 関連  (東北)		*	*	*
		一般小売店〔医薬品〕(経営者)	お客様の様子	・11月は急に寒くなり体調を崩す人が増えている。そのため、来客数が増え売上に貢献している。
		一般小売店〔医薬品〕(経営者)	販売量の動き	・前年11月の販売量は前年比118%であったが、今月の前年比も同様の勢いで増加している。また、客の買上点数が2~3品増えている。
		一般小売店〔医薬品〕(経営者)	単価の動き	・初夏から悪化が続いていた来客数は、11月に入りようやく回復しているが、それでも平年並には届いていない。ただし、客単価が高く、売上は震災後の7年間のうちでもかなり良い数字となっている。
		百貨店(営業担当)	販売量の動き	・不振が続いている婦人服に回復の兆しがみえており、今月は特にコート、セーターなど防寒衣料の動きが良い。お歳暮商戦においても、少し高めの商品を贈る傾向があり、商品単価が前年を上回っている。また、ブランド品、宝飾品も以前と比べて高額商材が売れるようになってきている。
		百貨店(経営者)	販売量の動き	・気温の低下とともに、防寒衣料の動きが活発になってきている。全体の客単価を押し上げており、売上も微増しているが、一方で耐久財としての家具や重寝具は不調である。販売量は増加しているものの、全体的な景気の上昇感はいまだに実感できていない。
		スーパー(総務担当)	単価の動き	・来客数は前年を若干下回っているが、客単価が上昇しているため、売上は前年を上回っている。
		スーパー(営業担当)	販売量の動き	・来客数は前年並みであるものの、買上率が上昇しており、客単価は104.3%となっている。販促強化の効果もあるが、客に購買意欲がみられている。

分野	景気の現状判断	業種・職種	判断の理由	追加説明及び具体的状況の説明
		コンビニ（経営者）	販売量の動き	・客単価や買上点数はここ数か月安定している。また、ポジョレーヌーヴォーなどの商品は高い価格のものから売れており、安価なものは後回しとなっている。その他の商品についても、高級感のあるものはそこそこ売れており、更に低価格帯の商品も動いている。
		衣料品専門店（店長）	来客数の動き	・寒さにより、コートなどの防寒衣料は順調に推移している。また、就職活動をする学生の動きが例年よりも早く、さらに、成人式が早めの日程のため、このタイミングで購入する客が多い。そのため、全体的に来客数が増加しており、各数字が比較的順調に推移している。
		住関連専門店（経営者）	単価の動き	・最近の傾向では小型商品の売上が多く単価は低めであるが、付随する仏具で付加価値を高めることができている。
		その他専門店〔靴〕（従業員）	販売量の動き	・気温が低く降雪もあり、冬物商材の動きが前年よりも活発になっている。前年に冬物を購入しなかった客が来店しているのではないが。
		その他専門店〔ガソリンスタンド〕（営業担当）	販売量の動き	・販売量は前年と比較して落ち込んでいるものの、夏の天候不順に比べて、冬は平年並みの寒さであるため冬季需要が動いており、わずかながら持ち直してきている。
		高級レストラン（支配人）	単価の動き	・例年と同様に集客に苦戦した月であるが、高額商材の利用が多くみられたことにより、売上は前年を上回っている。
		一般レストラン（経営者）	来客数の動き	・3か月前と比較して、今月の来客数はやや良くなっている。
		都市型ホテル（スタッフ）	販売量の動き	・宿泊部門はスポーツ大会関係による団体予約が多い。また、一般宴会は前年を上回り、婚礼部門も前年並みとなっている。レストラン部門においては個室需要が減少したものの、その他の部分では宿泊者の朝食を含め好調である。
		旅行代理店（店長）	販売量の動き	・国内旅行、海外旅行共に、個人、団体それぞれの予約が顕著に増えている。客から予約をどうしてもとってほしいという依頼も多い。
		通信会社（営業担当）	お客様の様子	・年末年始の特番視聴を目的に、有料テレビの新規加入者が増えてきている。また、月額利用料は若干高くなるが、リアルタイムではなく録画視聴するタイプのサービス加入が増えてきている。
		その他サービス〔自動車整備業〕（経営者）	販売量の動き	・原油価格高騰による石油関連製品の値上がりがあったものの、来客数、販売量共に減ることなく維持している。
		その他住宅〔リフォーム〕（従業員）	来客数の動き	・リフォーム工事の受付件数が増えている。
		商店街（代表者）	販売量の動き	・商店街内に新規出店があったものの、地元物販店の跡地に他地域からの飲食店の支店が進出している。ここ10数年来の傾向ではあるが、商店街全体としては残念な気もする。ただし、全体的な売上は前年とあまり変わらない様子である。
		商店街（代表者）	来客数の動き	・暖かい気候が続いており、前年と比較しても来客数の動きにあまり変化はない。ただし、衣料品店、飲食店においては、客単価が若干落ちている。
		商店街（代表者）	来客数の動き	・業種にばらつきはあるものの、売上、来客数共に横ばいで推移している。
		商店街（代表者）	販売量の動き	・震災需要で増えていた注文が少なくなっている。
		一般小売店〔書籍〕（経営者）	単価の動き	・書籍に関しては、情報の深掘りのため、意外と基礎的で簡単なものが売れている。楽器はまとめ買いもあり、高単価なものが売れている。そのため消費は一元化ではなく多様化が進んでいる。
		一般小売店〔カメラ〕（店長）	販売量の動き	・販売量は横ばいで推移しているものの、低価格商品の動きが鈍い。ただし、高額商材は好調のため、売上は確保できている。
		百貨店（営業担当）	お客様の様子	・施策を講じたりイベントを開催した期間は、来客数も多くあり売上も増加している。しかし、それ以外の時期は販売に苦戦している状況が継続している。
		スーパー（経営者）	単価の動き	・11月の平均1品単価はほぼ前年並みであるものの、客の財布のひもが固く、買上点数は前年を下回っている。ただし、来客数はあまり変化がみられていない。

分野	景気の現状判断	業種・職種	判断の理由	追加説明及び具体的状況の説明
		コンビニ（経営者）	来客数の動き	・相変わらず建設関係、農家が落ち込んでおり、来店しても単価が低く、売上が上がらない。
		コンビニ（経営者）	来客数の動き	・客単価は前年を上回っているものの、来客数が前年を下回っており、結果としてほぼ横ばいとなっている。
		コンビニ（エリア担当）	来客数の動き	・夏場と比べても外的環境に動きはない。競合店の出店もあり、全体的な来客数に変化はみられていない。
		コンビニ（エリア担当）	来客数の動き	・低温による8～9月の来客数減少からまだ抜け出せていない。そのため、既存店の前年比も悪い状態が続いている。
		衣料品専門店（経営者）	お客様の様子	・例年より気温が低く推移しているものの、セーターやコートなどの防寒衣料の動きが鈍い。客は年末のセールを待っている様子である。
		衣料品専門店（経営者）	単価の動き	・お歳暮商戦において、注文数に変化はないものの、1件当たりの単価が抑えられている。
		衣料品専門店（店長）	お客様の様子	・目的買い要素の強いビジネス衣料の需要は安定してきている。カジュアル衣料に関しては、高単価商品とセール品などのお値頃価格へのニーズが2極化しており、その中間の価格帯の商品の動きが鈍い。
		衣料品専門店（店長）	単価の動き	・来客数は減少しているものの、客単価が上昇しているため、売上は前年を維持している。
		衣料品専門店（総務担当）	来客数の動き	・既存店の売上は前年並みとなっているが、来客数の減少を売上点数及び客単価の微増でカバーしている状態である。
		乗用車販売店（経営者）	販売量の動き	・雪が降り出しているため、客の購入意欲が上がらない。このことから来春の購入予定者が増えてきている。
		乗用車販売店（経営者）	競争相手の様子	・売上の前年比が伸びている。
		乗用車販売店（従業員）	来客数の動き	・顧客、新規客共に、週末の来客数の動きに変化がみられていない。
		住関連専門店（経営者）	販売量の動き	・前年と比較すると、物件内容が変化している。件数は少ないが内容は濃く、販売量は変わらない。
		住関連専門店（経営者）	来客数の動き	・来客数、売上共に大きな変化はなく、横ばいで推移している。
		その他専門店【酒】（経営者）	来客数の動き	・飲食店の来客数は少し厳しいものの、店頭の上はまずまずである。しかし、単価が低い商品に流れる傾向がみられている。
		その他専門店【食品】（経営者）	販売量の動き	・お歳暮商戦に入り、動きが活発化することを期待していたが、現実はまだ厳しい状況である。販売価格の上昇もあり、3か月前と比較しても良くなってはいない。
		その他専門店【白衣・ユニフォーム】（営業担当）	販売量の動き	・11月の早い時期に雪が降ったため、防寒着などの出足は好調である。しかし、メーカーの在庫が薄く取りこぼしが出ている。そのため、売れる時に物が無い状態となり痛手となっている。
		その他専門店【ガソリンスタンド】（営業担当）	販売量の動き	・暖房用の灯油の販売量が前年を下回っている。また、前月が寒かったため需要の先取りが起り、今月の販売量が減少している。仕入価格も高くなってきているが、末端の販売価格への転嫁が進まないため、収益も下がってきている。
		高級レストラン（経営者）	来客数の動き	・株価も高く全国的に景気が上向いているといわれているが、地方経済は良いとはいえない。また、同業他社の状況をみても景気が良くなっている様子はなく、売上は前年並みで推移しているものの、上向きな印象はない。
		一般レストラン（経営者）	単価の動き	・来客数は天候に左右されるが、3か月前と比較しても客単価に変化はなく、全体的に横ばいで推移している。
		一般レストラン（経営者）	来客数の動き	・基本的に客単価が低めであり、来客数も低調な状態が続いている。以前は週末であればある程度の来客数があったが、ここ1～2年は曜日にかかわらず客足が遠のいている。
		一般レストラン（経営者）	来客数の動き	・とても忙しい日もあれば、全く客がいない日もあるなど、状況を読むことが難しい。全体的にみればやや良いといえるが、日によってばらつきが激しい。
		観光型ホテル（経営者）	来客数の動き	・秋の観光シーズンではあるものの、依然として景気が良いといえる状況ではない。団体客の減少や館内での客の飲食、買物などの利用が減少している状況が続いている。

分野	景気の現状判断	業種・職種	判断の理由	追加説明及び具体的状況の説明
		観光型ホテル (スタッフ)	来客数の動き	・来客数は前年並みで推移している。
		観光型旅館(経営者)	来客数の動き	・今月の来客数は前年をやや上回っているものの、景気が上向いている実感はない。
		都市型ホテル (スタッフ)	来客数の動き	・一般宴会は順調に推移しており、11月までの売上も前年を上回っている。婚礼は横ばいであるが、宿泊は特に順調である。
		旅行代理店(経営者)	販売量の動き	・景気は緩やかに回復しているといわれているが、旅行業界に関してはあまり変わっていない。団体旅行は堅調であるが、個人旅行に伸びがなく、悪い状況が続いている。
		旅行代理店(店長)	販売量の動き	・全国的には海外旅行に復調の兆しがあるが、地元においては経済環境など厳しい状態が続いている。
		旅行代理店(従業員)	お客様の様子	・台風の影響で延期となっていた旅行や、アジア、ヨーロッパ方面の旅行が好転することを期待していたが、今月も様子見の状態が継続している。
		通信会社(営業担当)	お客様の様子	・物価上昇に伴い消費量が鈍い。
		通信会社(営業担当)	お客様の様子	・顧客の設備投資意欲に変化がみられない。
		通信会社(営業担当)	お客様の様子	・顧客を訪問しても、値下げ要求ばかり受けている。
		通信会社(営業担当)	お客様の様子	・世間では働き方改革とはいうものの、当事者意識を持った企業が見受けられない。
		観光名所(職員)	販売量の動き	・来客数は横ばいで推移しており、単価も若干上昇しているが、どこか停滞している雰囲気がある。
		遊園地(経営者)	来客数の動き	・天候が比較的温暖に推移したことや、イベントの奏功もあり、来客数は何とか前年並みを維持している。
		美容室(経営者)	来客数の動き	・既存客の再来店率はほぼ横ばいで推移しているものの、新規客の再来店率は下がっている。今年に入ってからこの状態が続いており、変化はない。
		美容室(経営者)	来客数の動き	・急に寒くなってきたため、客の出足が鈍くなっている。
		一般小売店 [酒](経営者)	販売量の動き	・今月は気候が不安定であり、夜のにぎわいにも影響が出ている。特に平日の飲食店への販売量が少ない。
		百貨店(売場主任)	お客様の様子	・来客数に大きな落ち込みはないものの、買上単価、買上点数の減少傾向に依然として歯止めがかからない。商品価値に納得した上で、これまでと同様の買物スタイルを変えない客もみられるが、特に中間層の顧客は価格に対してシビアになっている。
		百貨店(買付担当)	販売量の動き	・セールにおいて来客数に大きな減少はなかったものの、購入する客が減少している。季節商材においても客の購入姿勢は慎重である。
		スーパー(店長)	来客数の動き	・競合店の出店による影響が大きく、全体的な来客数は、夏場と比較して2～3%減少している。
		スーパー(店長)	来客数の動き	・直近の前年比は、売上94.1%、来客数93.4%となっている。10月においての売上前年比は97.7%であるため、若干の減少傾向にある。また、当店の集客の要である水曜日、日曜日に関して来客数が200名ほど減少しているなど、来客数の落ち込み度合いが気にかかる。
		スーパー(営業担当)	来客数の動き	・ここ2か月、競合店の出店が相次いでおり、来客数の減少幅が大きくなっている。販促策を強化して対抗しているが、来客数の減少に歯止めがかからない状況である。
		コンビニ(エリア担当)	来客数の動き	・来客数は前年と比較して4%減少している。また、ファーストフードの売上も前年比3%の減少と、値入額減少の原因となっている。
		コンビニ(店長)	来客数の動き	・夏に比べて来客数や売上が落ち込むことは想定内であるが、11月は前年比でも大きく落ち込んでいる。競合店の影響もあるが、例年と比べて天候が悪く、降雪が早いことなども来客数に影響しているのではないかと。
		衣料品専門店 (経営者)	来客数の動き	・セール時期の前倒しは良いことではないが、ブラックフライデー商戦により、世間は早くも冬物セールを意識するようになってきている。



分野	景気の現状判断	業種・職種	判断の理由	追加説明及び具体的状況の説明
		家電量販店（店長）	来客数の動き	・夏以降のガソリン価格の高騰や野菜を始めとした食料品の値上げの影響が、少しずつ表れてきている。冷蔵庫や洗濯機の買換えにおいても、財布のひもが冷たく、付加価値の高いものよりも安価なものを選ぶ傾向がみられている。そのため、今月の売上は前年比95%前後で推移している。
		家電量販店（従業員）	販売量の動き	・高単価商品の動きがかなり鈍っている。そのため、全体の売上が伸びずに前年に届かない状態となっている。
		一般レストラン（経営者）	お客様の様子	・年末に向けての会合などは、地元の人でも外出して飲食店で会食をするが、プライベートでは、単価の高い店にはほとんど足を運ばない。しかし、県外からの出張やイベントなどの旅行者が夜に店に足を運んでくれるため、今はまだ売上に大きな変化はみられていないが、地元の人が潤わなければ景気が良いとはいえない。
		観光型旅館（スタッフ）	販売量の動き	・冬に入ってから申込状況が鈍く、間際申込の進捗も今一つである。
		都市型ホテル（スタッフ）	販売量の動き	・法人宴会場利用、個人宿泊、レストラン利用数共に前年を下回っている。
		競艇場（職員）	来客数の動き	・来場者が日に日に少なくなっており、売上にも影響が出てきている。
		住宅販売会社（経営者）	販売量の動き	・現在は計画的に受注物件が取れているが、来春までの予定が少ない。
	×	スーパー（経営者）	お客様の様子	・節約志向が更に強まり、各社がデフレ価格に陥っている。このことから客の買い回りの傾向がみられる。
	×	乗用車販売店（従業員）	販売量の動き	・自動車メーカーの不正検査問題によるリコールがあり、販売量、商談数共に急激に減少している。
企業 動向 関連  (東北)		食料品製造業（経営者）	受注量や販売量の動き	・10月は衆議院選挙の影響もあり客足が悪かったが、11月の売行きをみると景気は若干良くなってきている。
		電気機械器具製造業（企画担当）	取引先の様子	・電子部品の大口価格、特に当社の製品ラインナップが高値を維持しており、業績も好調である。また、取引先の新製品開発も順調なため、仕事量も増加傾向にある。
		建設業（従業員）	受注量や販売量の動き	・大型公共工事の受注者の確定が進んでおり、3か月前と比較して景気は上向きとなっている。
		金融業（広報担当）	取引先の様子	・各種小売業は、おおむね前年同月比で横ばいもしくはプラスで推移している。また、前年同月と比較して住宅投資も持家や借家の着工戸数が、高水準を維持している。
		広告業協会（役員）	それ以外	・11月の広告業界は、新聞、テレビなどのマスメディアはスポットなどが単発的に入り、盛り返した様子である。また、株高の影響か高額商材が売れている。さらに、寒さの影響もあり、冬的生活用品などが動いている。
		農林水産業（従業者）	受注量や販売量の動き	・年末贈答用のりんごの注文は前年並みとなっている。
		農林水産業（従業者）	受注価格や販売価格の動き	・前年と比較して米の価格は上がったものの、夏の長雨と登熟期における低温の影響により、収穫量は減少している。
		食料品製造業（経営者）	受注量や販売量の動き	・お歳暮商戦がスタートしたが、出足は今一つである。ただし、駅構内のお土産は堅調に推移している。
		食料品製造業（営業担当）	受注量や販売量の動き	・販売量の1～2割減が続いており、非常に厳しい状況に変わりはない。
		木材木製品製造業（経営者）	受注価格や販売価格の動き	・一部の品薄製品については、需要が旺盛であり価格も強含んでいる。ただし、取扱製品全体では需要は鈍化していく見通しであり、強弱が錯そうしている。
		出版・印刷・同関連産業（経営者）	受注量や販売量の動き	・大きなイベントや衆議院選挙の影響により、売上が前年を上回っている。
		出版・印刷・同関連産業（経理担当）	受注量や販売量の動き	・売上の前年比は3か月前から10%ほど減少しており、回復していない。
		窯業・土石製品製造業（役員）	受注量や販売量の動き	・東北全体としては、出荷量は横ばいで推移しており、今後も大幅に上向く気配はない。
		金属製品製造業（経営者）	取引先の様子	・カメラ業界は毎年11月から受注減となる。製品によるばらつきはあるものの、おおむね平年どおりの動きをしている。

分野	景気の現状判断	業種・職種	判断の理由	追加説明及び具体的状況の説明
		電気機械器具製造業（営業担当）	取引先の様子	・製造業の中小企業では、相変わらず仕事量が多い様子である。
		建設業（企画担当）	受注価格や販売価格の動き	・手持ち工事の繁忙度の高い状態が続いている。
		輸送業（経営者）	受注量や販売量の動き	・物量は安定している。増加の見通しもあるが、まだ実現していない。
		通信業（営業担当）	取引先の様子	・表面的には景気が良さそうな雰囲気があるものの、取引先では経費に対する引締め意識が高い。
		通信業（営業担当）	取引先の様子	・設備投資よりも景気削減に重きが置かれている。
		金融業（営業担当）	取引先の様子	・株高が堅調であり、これまで様子見していた投資家の動きが活発になってきている。
		経営コンサルタント	取引先の様子	・郊外の商業施設には若い家族が多く訪れているものの、簡単な食事が中心であり、物販には結び付いていない。
		公認会計士	取引先の様子	・9月決算会社の申告状況を見ると、総じて建設会社の利益計上は前年並みか若干下回っている。小売業、サービス業は売上、利益共に前年比は減少傾向にある。
		コピーサービス業（従業員）	受注量や販売量の動き	・売上は数%の範囲で推移しており、大きな変化はみられていない。
		その他非製造業 [ 飲食料品卸売業 ]（経営者）	受注量や販売量の動き	・県外向けの出荷の動きが鈍くなっている。
		その他企業 [ 企画業 ]（経営者）	取引先の様子	・宣伝広告物の相談が増加している。
		広告代理店（経営者）	受注量や販売量の動き	・入札案件が減少している。さらに、部数の減少に歯止めがかからない状況である。
	x	*	*	*
雇用 関連 (東北)		-	-	-
		人材派遣会社（社員）	雇用形態の様子	・赤字の大口受託事業が終了した影響により、営業利益が前年比20%増となっている。
		人材派遣会社（社員）	周辺企業の様子	・拠点進出や製造拠点の一本化など、主に製造業やその裾野産業、コールセンターなどのビジネスプロセスアウトソーシング関連企業が東北地域に進出してきている。そのため、取扱案件が増えてきている。
		アウトソーシング企業（社員）	それ以外	・例年より受注量が増加している。
		新聞社 [ 求人広告 ]（担当者）	求人数の動き	・人手不足は相変わらず地方を直撃している。募集広告を出しても人が集まらず、広告主には諦めムードが漂っている。ただし、新卒に関しては、内定漏れの学生を狙った広告が増えてきている。
		人材派遣会社（社員）	周辺企業の様子	・大卒、高卒の2018年4月入社採用において、11月に入っても関東の企業が活発に求人活動を行っており、地元の中堅中小企業が苦戦している。特にIT、建設不動産、外食、福祉業界が厳しく、新卒採用活動が思うようにいかなかった企業が中途採用に切り替えて募集している。
		人材派遣会社（社員）	求職者数の動き	・求職者と求人とのミスマッチが多い状態が続いている。
		人材派遣会社（社員）	求職者数の動き	・飲食店において忘年会向けに人材確保の動きが出る時期であるが、採用難を理由に手控えている様子である。
		新聞社 [ 求人広告 ]（担当者）	求人数の動き	・依然として人手不足が続いているが、人材が集まらないため新聞求人の出稿に結び付いていない。
		職業安定所（職員）	求人数の動き	・少子高齢化の影響により、求人数は増加しているものの、労働条件の向上がみられない。
		職業安定所（職員）	求職者数の動き	・新規求職申込件数は前年と比較して微減している。また、今年の4月以降、各月の平均新規求職申込件数も微減となっている。
		職業安定所（職員）	採用者数の動き	・地元パン工場の閉鎖で人員整理が出ている。一方、大手DIYショップの新規出店が続いている。
		職業安定所（職員）	求職者数の動き	・求職者数の減少傾向に変化がみられない。
		学校 [ 専門学校 ]	求人数の動き	・前年度と比較して求人獲得数は微増状態であり、変化はみられない。

分野	景気の現状判断	業種・職種	判断の理由	追加説明及び具体的状況の説明
		人材派遣会社（社員）	求職者数の動き	・ここ数か月、新規派遣登録を希望する求職者の前年比は減少傾向が続いている。そのため、依然として厳しい状況となっている。
		職業安定所（職員）	求職者数の動き	・求人数は減少傾向にある。求職者も、パートタイムを希望する求職者が3か月前と比較すると増加しているものの、全体的には減少傾向である。また、新規求職者を理由別で見ると、契約期間満了を含む事業主都合の離職者と、自己都合離職者が多いことから、景気が悪くなっているといえる。
	x	-	-	-

### 3. 北関東（地域別調査機関：株式会社日本経済研究所）

（-：回答が存在しない、\*：主だった回答等が存在しない）

分野	景気の現状判断	業種・職種	判断の理由	追加説明及び具体的状況の説明
家計動向 関連  (北関東)		都市型ホテル（営業）	来客数の動き	・宴会予約も多く入ってきており、活発に動いている。年越し関係の稼働率も80%を超える日が続いており、非常に好調である。
		百貨店（副店長）	販売量の動き	・急に寒くなったことも影響しているのか、婦人、紳士服共に好調である。
		家電量販店（店長）	販売量の動き	・今月はスタートから好調に推移し、テレビ、白物家電が特に好調である。売上は前年比108%となりそうである。
		乗用車販売店（経営者）	販売量の動き	・8月末に最量販車のモデルチェンジがあり、その影響で、やや良くなっている。
		一般レストラン（経営者）	販売量の動き	・忘新年会の予約は順調である。また、平日のランチタイム、週末や休日はランチ、ディナータイム共に、レストランが盛況で、ようやく地方都市にも静かに景気の波が来ている。人件費、材料費が上昇しており、売上の伸びほどは利益が出ていない。
		都市型ホテル（営業担当）	販売量の動き	・運営しているビジネスホテルは3棟とも、販売量、稼働率がほぼ良い。通常は1棟は良いが、他の2棟はなかなか良くならないのだが、今月は全て良い。例年同月と比べても、少し上という状況で、3か月前と比較してもやや良くなっている。
		旅行代理店（経営者）	販売量の動き	・正月の宿泊プラン価格は、前年より上昇傾向にあり、前年より売上は多い。
		旅行代理店（所長）	来客数の動き	・今月は天候にも恵まれ、順調に来客数も伸びている。
		通信会社（総務担当）	単価の動き	・新機種が発売され、確実に平均売価は上昇している。
		通信会社（局長）	それ以外	・10～11月にイベント等が開催されて、街に活気がある。
		テーマパーク（職員）	来客数の動き	・S L列車の運転開始や、新駅開業効果が徐々に表れてきており、飲食売店の売上が伸びている。
		ゴルフ場（総務担当）	来客数の動き	・天候によるキャンセルはあったものの、客の入場予約数は、前年を上回ってきている。また、直近のキャンセル枠を穴埋めするために導入したインターネット配信は、低価格で提供していることもあり、すぐに予約が入る。
		一般小売店〔精肉〕（経営者）	お客様の様子	・気温が下がり、寒い日も多くなっている。また、日暮れが早いので、高齢者の多いところでは、外出時間が短くなっており、売上は伸びない。
		百貨店（営業担当）	販売量の動き	・商圏内の大型商業施設のオープンから1か月が経過したが、食料品は多少影響を受けているものの、当初想定したほどの影響はない。前月に引き続き、婦人アパレルが堅調で、化粧品も好調に推移している。
		百貨店（営業担当）	販売量の動き	・お歳暮ギフト商戦は、ほぼ前年並みでスタートしている。その他の商品群もほぼ横ばいだが、リビング関連が不振で、全体では3か月前と比べて変わらない。
		スーパー（総務担当）	販売量の動き	・前月はハロウィーンのイベント開催で来客数が非常に多く、売上も増加したが、今月はイベントがなく、再び来客数が減少し、売上も前年比9掛けとなっている。
	スーパー（商品部担当）	単価の動き	・節約志向と価格競争によって、客単価上昇を図れない状況が続いている。バンドル販売よりも個別販売で単価を下げる方が客の反応が良い。来客数が伸びない限り、売上増は難しい状態が続いている。	

分野	景気の現状判断	業種・職種	判断の理由	追加説明及び具体的状況の説明
		コンビニ（経営者）	販売量の動き	・朝、昼、晩のピーク時に、来客数が多少増えているようだが、買上点数などは、以前と変わらない状況が続いている。良くなりそうな気もするが、変わらないところが現状だろうか。
		コンビニ（経営者）	来客数の動き	・来客数は1日当たりマイナス49人、客単価は同プラス14円、売上は同マイナス29,000円で、売上減となっている。また、今月より時給が上がったため、人件費が増え、利益を圧迫している。
		家電量販店（営業担当）	販売量の動き	・天候不順で、季節商材の動きが悪い。
		乗用車販売店（経営者）	お客様の様子	・自動車メーカーの不正検査問題のリコールで、当地の自動車産業の生産、販売がかなり落ち込むのではと危惧していたが、メーカーは真摯な態度で速やかに対応している。また、当店でも客に丁寧な説明を心掛けているので、比較的落ち込みが少なく推移しているのが、救いである。
		乗用車販売店（販売担当）	販売量の動き	・今月は1年で一番忙しいはずだが、例年の11月とは違い、だんだん悪くなっている。販売量は変わらないが、イベントをやっても客は来ないし、どうしたのだろうか、という11月である。
		乗用車販売店（販売担当）	販売量の動き	・中古国産車の販売台数は、ここ2～3か月、ほぼ同じくらいである。ただし、相変わらず、新車の国産、輸入車共に売行きはやや良くない。車検、一般整備は順調に入庫している。全体的には販売量、車検、一般整備の入庫は2～3か月前と変わらない。
		自動車備品販売店（経営者）	単価の動き	・3か月前と比べて、ほとんど販売量などは変わらず、身の回りでも、特別変わった状況、条件も見当たらない。
		その他専門店 〔燃料〕（従業員）	販売量の動き	・受注残は多少増えており、この傾向でいけば良い。
		一般レストラン（経営者）	来客数の動き	・このところ、来客数が1割5分～2割近く減少し、客単価も1割くらい下がっているのが、非常に悪い状況である。
		都市型ホテル（副支配人）	販売量の動き	・メンテナンスのため販売できなかった客室が1割ほどあったものの、インターネット予約が好調で、前年を上回る結果となっている。
		旅行代理店（従業員）	お客様の様子	・来客数が伸びてこない。
		タクシー（経営者）	お客様の様子	・全体的に動きが悪く、前年同月と比べて、3%の減少である。
		タクシー（役員）	お客様の様子	・自動車メーカーの不正検査問題で、忘年会は減っている。
		競輪場（職員）	お客様の様子	・入場者数、購買単価共に、ほとんど変化がみられない。
		美容室（経営者）	来客数の動き	・今月は、来店したことのないスタッフの友人、知人の紹介強化月間として新規客を増やしている。また、新しい化粧品のサンプルを配布したことで、販売が前年同月比15%増を達成する見込みである。
		その他サービス 〔自動車整備業〕（経営者）	お客様の様子	・前年に引き続き、消極的な姿勢の客が多い。車検は合格するものの、近いうちに修理を要することが明らかの場合でも、修理実施に踏み切れない。走行できれば板金塗装も我慢している。
		その他サービス 〔立体駐車場〕（従業員）	販売量の動き	・店舗への来客数は、ほとんど横ばいである。ただし、駅を利用する客は増えているが、当社、各テナントの来客数共に横ばいである。単価も同様で、変わらない。
		その他サービス 〔イベント企画〕（職員）	お客様の様子	・県内の景気は、緩やかな回復傾向にあるというが、なかなか実感できない。
		設計事務所（所長）	来客数の動き	・補助金がらみの物件はちらほら出ているが、民間からの情報は非常に少ない。
		設計事務所（所長）	お客様の様子	・各種団体国会、交流会等に参加しても、景気の良い話は聞かえてこない。
		住宅販売会社（経営者）	お客様の様子	・このところ、中古住宅は多少引き合いがある。ただし、分譲住宅販売業者から、ちらほら入る程度である。貸事務所は、全く動きがない。新規に事務所が出店する様子も、新たに事務所を立ち上げる気配もあまりない。スナックなどの夜の商売は、ちらほら引き合いが来ている。

分野	景気の現状判断	業種・職種	判断の理由	追加説明及び具体的状況の説明
		一般小売店〔衣料〕（経営者）	販売量の動き	・当市では、10月から商工会議所を通じてプレミアム付商品券の販売を行っているが、商品券を持って買物に来る人があまりいない。
		コンビニ（経営者）	来客数の動き	・競合店の出店で、やや悪くなっている。
		コンビニ（経営者）	来客数の動き	・気温の低下で、観光目的の来客数が少なくなっている。
		その他専門店〔靴小売業〕（経営者）	来客数の動き	・来客数の減少は、特に人口減が大きい。また、高齢化で買物を1人でできない。温暖化による大雨などで、一層、来客数が減っている。
		その他小売〔ショッピングセンター〕（統括）	販売量の動き	・競合する商圈に新規商業施設がオープンした影響は、来客数は微減、現状維持といったレベルにとどまり、雑貨、飲食、アミューズメントが好調に推移しているものの、アパレル分野の売上減が著しく、全体としてはやや悪くなっている。
		タクシー運転手	お客様の様子	・大都市や観光地など人の集まる場所では、タクシーを利用する客もいるだろうが、地方では、人通りもなく、午後から深夜まで利用客は見込めない。
		通信会社（営業担当）	販売量の動き	・不動産関連、特に新築販売は、例年ある年末需要が減少している。
		美容室（経営者）	来客数の動き	・地方では既に景気は底をついており、その状態が3か月前と変化しているかと聞かれれば、変わらない。年末商戦を迎えても状況が良くなるはずもない。企業によって、ボーナスはほとんどないが餅代程度といった話が多い。地方と中央の格差は一層広がっている。当店も人件費に圧迫されているせいもあるが、ボーナスは支給できない。
		住宅販売会社（経営者）	お客様の様子	・この1か月、来客数が少なくなっている。時期の問題かもしれないが原因は不明である。
	×	商店街（代表者）	それ以外	・プレミアム付商品券（利用は小売店70%、大型店30%）が発売されたが、小売店の数が減少しており、購入店舗がないため、販売から3日が過ぎても売れ残っている。商店街の小型店の閉店が特に目立ってきている。
	×	衣料品専門店（販売担当）	来客数の動き	・今月に入り、極端に人の流れが止まっている。当然、来客数も激減し、本当にひどい状況である。客の動きがなく、これから年末に向かってどうなっていくかである。
	×	通信会社（経営者）	販売量の動き	・販売量は下向きに推移しており、受注は増えない。見積依頼も減少の一途である。
企業動向 関連  (北関東)		その他製造業〔環境機器〕（経営者）	受注量や販売量の動き	・前月は決算月で、前年度比30%増で終了したが、今月も、本業の2本の柱は良好な上、太陽光発電事業も、電力会社との連携が今後も増える予定である。
		窯業・土石製品製造業（総務担当）	受注量や販売量の動き	・例年より売上が増加している。
		一般機械器具製造業（経営者）	受注量や販売量の動き	・油圧建設機械向けの受注が堅調である。また、自動車向けの試作案件の引き合いも増えているが、協力工場も仕事を多く抱えているため、納期対応が困難で、失注案件も出始めている。
		電気機械器具製造業（経営者）	受注量や販売量の動き	・前年同月と比べて、売上が約3割ぐらゐ、10～11月と伸びている。以前は1社だけの伸びというのはあったが、いろいろな会社からの仕事全般で、売上が増えてきている。
		輸送用機械器具製造業（経営者）	受注量や販売量の動き	・北米向けSUV車の輸出が、前月に引き続き好調である。
		建設業（開発担当）	受注量や販売量の動き	・公共工事主体で売上の95%を占めている。現政権誕生後、公共工事は安定して推移している。前政権時は「コンクリートから人へ」のスローガンのもと、建設業は悪者扱いされていた。今回の衆議院選挙はいろいろと問題はあろうが、安定を考えた場合は、現政権で良かったのではないかと。公共工事の今期発注額は、前年比17%増だが、前々年比では2%増であり、前年が悪かったための増加率である。当社も前年比10%増の受注で安心しているが、決算は前年発注額が反映されるので、厳しい数字となる。

分野	景気の現状判断	業種・職種	判断の理由	追加説明及び具体的状況の説明
		広告代理店（営業担当）	受注量や販売量の動き	・9～10月までは広告宣伝の量が、前年より2割程度減少していたが、このところ、年末に向けた販促準備に取り掛かるクライアントが増えてきている。ただし、集客状況は鈍いようで、物販業界は危機感を持っている。
		経営コンサルタント	取引先の様子	・関係先企業や団体の業況及び需給感に落ち着きが見られる。また、原材料調達等で単価の上昇、高止まり傾向など、やや緊張感はあるものの、先行きに対する不安感はあまりない。ただし、販売や生産が好調ななかで、相変わらず人手、人材不足がリスクとなっている。家計消費は秋の長雨や台風の時期も過ぎ、例年並みである。
		輸送用機械器具製造業（経営者）	取引先の様子	・この2～3か月はやや良い状況で、変わらない。
		建設業（総務担当）	受注量や販売量の動き	・今月は、本当に動きがない。
		輸送業（営業担当）	取引先の様子	・今月は寒気とともに、冬物家電、ヒーター、電気ストーブ、カーペット、毛布などの寝具類の輸送量が、前年比、約1割増となっている。ただし、車両確保のための業者費等が高くなり、原油高騰もあるため、利益が薄くなっている。
		不動産業（管理担当）	受注量や販売量の動き	・スポット業務が増える予定だったが、今月は予定の半分程度で終了してしまったため、ほぼ、横ばいである。
		司法書士	受注量や販売量の動き	・全く変わらないかというところ、多少は良くなってきている。いつも当社の売上で回答を判断しているが、仲間のお金の使い方も、以前よりは明るい。
		社会保険労務士	取引先の様子	・少し前から、売上にあまり変化のないところが多く、良くも悪くもなっていない。
		その他サービス業〔情報サービス〕（経営者）	受注量や販売量の動き	・引き合い、商談は増加傾向にある。なかでも人手不足や作業の改善のためのIT投資が増えつつある。
		*	*	*
	x	電気機械器具製造業（経営者）	受注量や販売量の動き	・前月と同じように推移している。
雇用 関連 (北関東)		-	-	-
		人材派遣会社（社員）	周辺企業の様子	・以前からたまに仕事の依頼もあったが、今月に入って当社にも問い合わせが2件ほど来ている。人がなかなかいないため、依頼に対応できないこともある。受注できるできないまでの話ではないが、問い合わせは、以前よりも若干多くなっている。取引先の手不足の結果ではないか。
		人材派遣会社（経営者）	求人数の動き	・介護職、看護師、サービス業の雇用形態が、いまだ求職者数に追い付かないようである。冬物の衣料や食品は活発さを見せている。ブラックフライデーなどの影響もあるのか、随分早くから、衣料品、生鮮食品等の販売、自動車の一部、住宅関連にも活発さが見られるものの、年末年始、その先については不安があるのではないかと。
		人材派遣会社（経営者）	周辺企業の様子	・今のところ、忙しくも暇でもなく、仕事の流れが穏やかである。
		人材派遣会社（管理担当）	求職者数の動き	・求職者が少なく、採用手当等を導入したものの変化はない。悪くはないが、変わらない。
		人材派遣会社（支社長）	それ以外	・求人が非常に少ない月である。求人があったとしても来年の話が目立つようになってきている。
		職業安定所（職員）	求人数の動き	・2か月連続で前年に比べて求人数は増えていたが、今月は前年並みになっている。上昇していた有効求人倍率も下降してきている。
		学校〔専門学校〕（副校長）	求職者数の動き	・この時期の新卒高校生に対する求人は例年以上あり、人材を募集したい、出来ない企業が多いようである。また、企業側も人を育てるという意識が高まっているものの、可能ならば即戦力を求めているようである。
		*	*	*

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

#### 4. 南関東（地域別調査機関：株式会社日本経済研究所）

（-：回答が存在しない、\*：主だった回答等が存在しない）

分野	景気の現状判断	業種・職種	判断の理由	追加説明及び具体的状況の説明
家計 動向 関連  (南関東)		百貨店（店長）	販売量の動き	・気温の低下もあり、アパレルは好調に推移している。特に、フリー客の取り込みにもつながっている。
		スーパー（経営者）	販売量の動き	・売上が前年を上回っている。
		一般レストラン（経営者）	来客数の動き	・週末は予約の電話をもらわないと、なかなかスムーズに席を案内することができないほど忙しいが、その反動で週初めの月～火曜日辺りは来客数が少なく静かである（東京都）。
		観光名所（職員）	来客数の動き	・観光地のため、11月は来客数が1年のうちで最も多くなる時期である（東京都）。
		商店街（代表者）	それ以外	・10月は週末の度に台風が来た上、降雨が多く、当地域はひどい状態であった。その反動か11月は客の出足が非常に良く、来街者数が伸びている。早めのクリスマスイルミネーションや仕掛けに対する反応もとても良い（東京都）。
		一般小売店〔家電〕（経理担当）	販売量の動き	・客からの問い合わせがあり、購入につながるが増えてきている。廃業する同業者が増え、困っている人が増えたのかもしれない。家電量販店に対する不満の声もよく聞く。
		一般小売店〔文房具〕（経営者）	販売量の動き	・近隣飲食店の景気が良くなっているせいか、会計伝票や領収書などの店舗向け商材の動きが非常に良い。また、その購入点数も増加傾向にある（東京都）。
		一般小売店〔文具〕（販売企画担当）	来客数の動き	・店頭に関しては、前月は天候があまり良くなかったが、今月は天候が安定しているため来客数も多く、カレンダーや手帳、年賀状などの年末商材が大変良く売れている。個人なので単価的にはさほど上がっていないが、来客数が多いことから増加が見込める。また、外商の営業案件も徐々に安定しており、数をしっかり確保できている。
		百貨店（売場主任）	単価の動き	・気温が平年より低いことから婦人服の重衣料が回復傾向で、前年よりプラスで推移している。その結果、全館の客単価、商品単価が前年を上回っている。
		百貨店（売場主任）	販売量の動き	・食料品全体では、お歳暮も立ち上がり前年の102%程度、店頭も同101%程度となっている。全体的には、ファッションと同様に、寒くなり、旬の食料品が非常に良く動いている。全体的な環境も悪くないので、ギフト、外商も前年をなんとか超えているという現状である（東京都）。
		百貨店（総務担当）	販売量の動き	・謝恩セールや取引先の企画に対する客の反応が良く、定価品の値下げ及びセール品が伸長している。これまでの雑貨を中心とした動きに加え、衣料品も好調で、年末に向けて期待が持てる。
		百貨店（広報担当）	単価の動き	・これまでも好調であった化粧品や雑貨に加えて、冬物のコートが2けたの伸びとなるなど、実需アイテムの商売も活況となり、客単価が上がっている（東京都）。
		百貨店（営業担当）	販売量の動き	・気温が下がってきたこともあるが、衣料品の動きが良くなっている。また、高額品も引き続き堅調であり、全体としては前年と比べて売上が伸びてきている（東京都）。
		百貨店（販売促進担当）	来客数の動き	・今月最大のピークを迎えるお歳暮商戦は、前年を上回り、好調に推移している（東京都）。
		百貨店（販売促進担当）	お客様の様子	・店頭、Web共に来客数は好調に推移している（東京都）。
	百貨店（計画管理担当）	販売量の動き	・得意客に対する優待セールの反応が良い。衣料品のダウントrendは否めないものの、カジュアルファッションにはないしつらえのファッションは、シニア層にとって代え難い人気がある（東京都）。	
	百貨店（店長）	販売量の動き	・週末に2度も台風が直撃した10月に比べて、天候が安定した分、11月の数字は伸びている。	

分野	景気の現状判断	業種・職種	判断の理由	追加説明及び具体的状況の説明
		スーパー（総務担当）	お客様の様子	・今月は、衣料品、住まいの品でも頻度性の高い商材の動きが前年より良いが、高額品、又は重衣料といった物の動きは今一つである。一番大きいところでは、売上の中心である食料品が伸び悩んでおり、特に生鮮品が不振になっている。
		スーパー（営業担当）	来客数の動き	・直近の来客数が今月からやや回復している。
		スーパー（販売促進担当）	販売量の動き	・気温与件により、衣料品の販売量が伸びている。
		コンビニ（経営者）	販売量の動き	・年末に近づくと従って、販売量が増加していく。
		コンビニ（エリア担当）	単価の動き	・高単価商材の売行きが良くなっており、客単価が上がっている（東京都）。
		衣料品専門店（経営者）	単価の動き	・気温が下がり天候も安定したことで、来客数が2%増加、売上はプラスマイナスゼロである。寒さで肌着と靴下は良いが、婦人服の外着は節約志向と売れ筋がないことで落ちている。衣料品はデフレ脱却ができていない。
		衣料品専門店（統括）	来客数の動き	・気温低下により、防寒衣料を目的とする客の来店が好調である。
		衣料品専門店（営業担当）	販売量の動き	・前月は台風が多く、気温もあまり下がらず、大苦戦したが、今月は急に気温も低下し、薄物、秋物が飛んでしまっている。セーターや厚手のコート等、コーディネート販売を目指し、なんとか前年比100%を確保できている。
		家電量販店（経営企画担当）	来客数の動き	・来客数の伸びに伴い、売上が前年を上回っており、インバウンド需要も同じ傾向である。ここ数か月同様のトレンドで推移しており、順調である（東京都）。
		乗用車販売店（経営者）	販売量の動き	・年末に向け、歳末セールと呼び込みをしており、販売量が徐々に増えてきている。
		乗用車販売店（営業担当）	販売量の動き	・夏の売上と比べ、販売量がやや増加している。
		乗用車販売店（販売担当）	お客様の様子	・建築業、自動車関連の整備事業の求人募集をしても人が来ないということから、建築関係が結構伸びているようである。また、自動車についても、台数は減っていないので、車検や計測の整備技術者が不足していることなどから、全体的には景気は良くなっている（東京都）。
		乗用車販売店（総務担当）	販売量の動き	・サービス、中古車の需要が回復しつつある。ボーナス商戦で新車販売の動きが活発化してきている。
		その他専門店【貴金属】（統括）	お客様の様子	・必要な物まで節約する、低価格品で我慢するといった傾向が薄れてきていることにより、今まで不調であったアイテムの売上が伸びてきている（東京都）。
		高級レストラン（経営者）	販売量の動き	・周辺の外食産業は入替えが激しくなっており、閉店しても次の飲食店がすぐに入る状態である。そのなかで続いている飲食店によると、総じて10月後半から前年よりも売上が伸びてきているとのことである。
		高級レストラン（副支配人）	単価の動き	・客の利用金額が全般的に上昇傾向にある（東京都）。
		一般レストラン（経営者）	単価の動き	・10月から新メニューを追加したところ、追加注文数が毎月増えており、客単価の上昇がみられる（東京都）。
		その他飲食【給食・レストラン】（役員）	それ以外	・優良な新規客との取引が決まったほか、既存店の売上も伸び、経費の削減とあいまって、利益は順調に伸びている（東京都）。
		都市型ホテル（支配人）	単価の動き	・最低賃金の上昇及び仕入れ等経費の値上がりにより、今年9月より販売価格を5%程度値上げしたが、客足は落ちていない。
		旅行代理店（従業員）	お客様の様子	・建設、土木関係の客からは、仕事が多く、年末ぎりぎりまで業務をすることになっているとの声を聞く。また、人手が不足しているとの声も上がっている。
		旅行代理店（販売促進担当）	販売量の動き	・11月は旅行業界にとって、法人を中心に最大の販売期である。今年は10月に衆議院選挙があったため、10月に予定していた団体旅行が11月にずれるという現象もあり、法人の一般旅行は従来よりやや伸びている。また、個人旅行も紅葉を中心に伸びており、特に新しく運行開始した列車関係が伸びている。ただし、修学旅行はやや低調となっている（東京都）。



分野	景気の現状判断	業種・職種	判断の理由	追加説明及び具体的状況の説明
		旅行代理店（営業担当）	販売量の動き	・3か月前と比べて販売量が増加している。
		タクシー運転手	それ以外	・都心では、2020年の東京オリンピックに向けて、地下鉄の改良工事や新築高層ビル工事が至るところで行われている。内需拡大につながっているようで、以前のような客待ち空車タクシーの長蛇の列が昨今は見受けられない（東京都）。
		タクシー（団体役員）	来客数の動き	・平均的には若干上向いているように感じられるが、月別、日別で営業収入の差が大きく、明らかな景気回復とは感じられない。
		通信会社（管理担当）	競争相手の様子	・最も人気と話題性がある携帯電話の新機種の販売が極めて悪く、固定通信回線の競争環境が全く生まれていない。乗換えの消費マインドも低く、通信会社に解約などの悪い影響は出ていない。言い換えれば、新規の獲得総数が増えていない。
		通信会社（経営企画担当）	お客様の様子	・案件数が増加している（東京都）。
		ゴルフ場（経営者）	お客様の様子	・実際に客が生き生きしているように見受けられる。
		ゴルフ場（企画担当）	来客数の動き	・11月までの当地区各ゴルフ場の来客数は、軒並み前年を上回っている。
		パチンコ店（経営者）	来客数の動き	・同業他社を含め、集客数が増加し、市場が若干拡大している。
		住宅販売会社（従業員）	お客様の様子	・衆議院選挙の結果、消費税増税はほぼ間違いないものとなり、増税前の駆け込み需要と思われる動きが目立ってきている。
		その他住宅〔住宅資材〕（営業）	販売量の動き	・一時期は建材需要が滞っていたが、保留案件が再び動き出している（東京都）。
		商店街（代表者）	来客数の動き	・最近の寒さで客が外出しないので、人の流れが悪くなっている（東京都）。
		一般小売店〔和菓子〕（経営者）	単価の動き	・来客数が多少伸びているものの、単価の張るギフト商材の販売量がやや落ちているため、売上が減少している。
		一般小売店〔家具〕（経営者）	単価の動き	・最近の客の様子は、価格に対して非常にシビアで、客単価がなかなか上がらず、景気が上向く様子がない。野菜類の値段が上がってきているので、これらどのように変わっていくのかと思っている（東京都）。
		一般小売店〔印章〕（経営者）	来客数の動き	・当社の取扱品目の中に年賀状印刷があるが、以前から来店している顧客の高齢化が進み、年々少なくなるばかりである。
		一般小売店〔家電〕（経営者）	販売量の動き	・映像関連、例えばテレビやDVDプレイヤーのような商材があまり良くない（東京都）。
		一般小売店〔米穀〕（経営者）	販売量の動き	・販売小売業界としての業態変化の流れを感じる（東京都）。
		一般小売店〔傘〕（店長）	お客様の様子	・財布のひもが固く、必要な物以外は購入しない。
		一般小売店〔茶〕（営業担当）	販売量の動き	・毎年中旬に実施する創業祭では売上3%減、来客数4%減であったが、その後下旬にもギフト需要が入り、来客数は減少しているものの、売上が伸びている。
		一般小売店〔茶〕（営業担当）	販売量の動き	・販売数が伸びず、頭打ちの状況である。競争が激しく、新規顧客もなかなか獲得できず、現状維持に四苦八苦している。なんとか新規開拓の努力をしているが、季節的な上昇も期待できない（東京都）。
		百貨店（総務担当）	お客様の様子	・天候も安定し、来客数は堅調に推移している。気温の低下もあり婦人コート等が順調に動いている。また、来客数増、各テナントの入替え効果などで生鮮食品が好調な一方、館全体の買い回りが厳しく、全体としては苦戦している。
		百貨店（営業担当）	お客様の様子	・必需品の値上げにより、洋服を我慢する様子が続いている（東京都）。

分野	景気の現状判断	業種・職種	判断の理由	追加説明及び具体的状況の説明
		百貨店（営業担当）	お客様の様子	・前月は週末に連続して台風の影響を受けたものの、今月は天候が荒れることもなく、来客数は比較的順調に推移している。ギフトセンターの会期を短縮した影響もあり、早期受注のマイナスが予想以上に大きく、5～10ポイント減となっている。来客数、贈答件数も減少傾向が継続している。一方、アパレル関連は例年よりも気温の低い日が続いたため、防寒商材に動きがみられ、好調に推移している（東京都）。
		百貨店（営業担当）	販売量の動き	・今月も訪日外国人客の増加と株高の影響を受けた富裕層の購買が下支えとなっているが、中間層の購買は消耗品中心の動きで、ファッション関連の動きは鈍い。また、年々縮小傾向のお歳暮ギフトも、会期を1週間遅らせたことで徐々に回復しているが、厳しいスタートとなっている（東京都）。
		百貨店（販売促進担当）	お客様の様子	・新規テナントのオープンもあり、来客数が大幅に増加しているものの、売上には結び付いていない。必要な物は購入するが、そうでない物は買わないという消費状況に変化はなく、今月の景気も変わっていない。
		百貨店（販売促進担当）	単価の動き	・3か月前の時点でも高額商材の動きは良く、直近の変化はない（東京都）。
		百貨店（副店長）	お客様の様子	・11月は気候も安定しており、客の購買状況は婦人ファッション関連商材を中心に順調に推移している。しかし、お歳暮商戦の出足は、現時点では前年比でマイナスとなっている。今後の動向を注視したい。
		百貨店（営業企画担当）	販売量の動き	・前年11月から好調な訪日外国人客や富裕層に加え、中間層も夏以降好調を継続している（東京都）。
		スーパー（販売担当）	単価の動き	・地域の競合他社との価格競争もあり、平均単価が下がっている。客の購入数量は前年を上回っているが、平均単価が下がっている分、客1人当たりの買上額が前年を上回ることがなかなかできていない（東京都）。
		スーパー（経営者）	来客数の動き	・今月は前年に比べて来客数が減少している。10月より天候は良いが、野菜の値上がりが続いている。普通は売上が伸びるが、絶対量が少ないため、なかなか伸びていかない。客も買い控えをしているようである。
		スーパー（店長）	来客数の動き	・今月も隣町に競合店が1店舗オープンした。直接的な影響は少ないと思っていたが、チラシを見たところ、オープニングということでそれなりに安売りをしている。当店から車で10分ほどで行けることもあり、影響を受け、来客数が思いの外減少している。しばらく様子を見たいと思っているが、ただでさえ来客数が少ないなかで、更に食われているという状況である（東京都）。
		スーパー（店長）	販売量の動き	・単価下落傾向にもかかわらず、販売量の上昇がみられない。依然として節約志向が根付いている（東京都）。
		スーパー（営業担当）	単価の動き	・このところの冷え込みにより、冬物商材が伸びている。ただし、販売量、販売口数は伸びているものの、買上単価が伸び悩み、相殺されてトントンという状況で推移している（東京都）。
		スーパー（仕入担当）	それ以外	・ポジョレーヌーヴォー等の催事商材の動きが前年より落ちている。売上補完を目的に、集客につなげるための価格訴求が各社とも強くなってきている。
		コンビニ（経営者）	来客数の動き	・売上はやや上向いているが、来客数が減少傾向である（東京都）。
		コンビニ（経営者）	来客数の動き	・来客数が前年同月比で103%と若干伸びている。売上も来客数が伸びた分だけ増えているが、客単価はほとんど変わらない。客の買い方は相変わらず慎重で、当店では値下げ販売をしているが、値下げした商品から売れる。客も時間を見て、値引きされているのではないかと期待感を持って来店しているようである。
		コンビニ（経営者）	来客数の動き	・天候の影響もあると思うが、客の購買意欲はあまり盛り上がっていない。
		コンビニ（経営者）	来客数の動き	・コンビニエンスストアを数店舗経営している。10月に比べて降雨も少なく、来客数が伸びているように感じていたが、結果は前年並みとなっている。やはり、全国的にコンビニ店舗数が増加しているため、1店舗当たりの来客数は伸びていない。

分野	景気の現状判断	業種・職種	判断の理由	追加説明及び具体的状況の説明
		衣料品専門店 (経営者)	競争相手の様子	・洋服関連の大型店、中型店のバーゲンチラシが連日入っている。実質的に冬物が動くタイミングだが、安売りで生き残りを図っているようである。景気浮上はまだ先のようなようである。
		家電量販店(店長)	単価の動き	・来客数は前年より低下傾向が続いているが、商品単価等が上昇してきているため、売上額が前年を上回る店舗が増加している(東京都)。
		家電量販店(店員)	競争相手の様子	・競争相手を見る限り、インターネット通販に押され、実店舗では横ばいが続いている(東京都)。
		乗用車販売店 (経営者)	販売量の動き	・自動車整備は順調に入っているが、リコールを発生させた大手自動車メーカー2社の販売店をしているため、今月は販売があまり良くない。
		その他専門店 [ドラッグストア] (経営者)	販売量の動き	・来客数、販売量共に動きがないため、変わらない。
		その他小売 [ショッピングセンター] (統括)	お客様の様子	・気温の低下傾向も手伝い、衣料品は順調に推移しているものの、特需の傾向はない(東京都)。
		その他小売 [ゲーム] (開発戦略担当)	販売量の動き	・悪い状況ではないが、子供向けの大型商品の発売があった前年と比べると下がっている(東京都)。
		高級レストラン (仕入担当)	単価の動き	・来客数、売上、客単価いずれも前年とほとんど変わらない。まだ販売価格を上げられるほどの勢いはない(東京都)。
		一般レストラン (経営者)	単価の動き	・3か月前と比べてケータリングの売上が若干伸びているが、店頭の上りはほとんど変わらないため、全体としてはさほど伸びていない。
		一般レストラン (経営者)	お客様の様子	・3か月前と比べて、景気が良いような様子がうかがえない。予約等も伸びない。
		一般レストラン (経営者)	販売量の動き	・3か月前の8月1~28日の前年比は、売上119.0%、来客数114.1%である。11月1~28日の前年比は、売上118.5%、来客数112.5%である。24坪から38坪になった新店舗の影響で数字は良いが、既存店は厳しい(東京都)。
		観光型旅館(スタッフ)	お客様の様子	・宿泊業だが、稼働率がやや下向きになっている(東京都)。
		都市型ホテル (スタッフ)	販売量の動き	・繁忙期ということもあり、宿泊やレストランは比較的好調に推移し前年をクリアできたが、法人の動きが一般的に鈍く、宴会は大幅なマイナスとなっている。3か月前と比べても、法人利用は相変わらず戻っており、良くも悪くもない状況が続いている。
		都市型ホテル (総務担当)	販売量の動き	・今年の前半は販売数等が前年比で順調に増加してきたが、10月頃からは台風等天候の影響も含めて伸び悩んでおり、当面はこの流れが続くそうである。
		旅行代理店(経営者)	お客様の様子	・客は来店するものの、迷っており、次回来店時に決めるといったなかなか決断ができない。来客数はそこそこあるが、決断力に欠け、決定できないというのが現状である。
		旅行代理店(従業員)	お客様の様子	・企業案件は動きが多くなっているが、個人案件は横ばいである(東京都)。
		旅行代理店(営業担当)	お客様の様子	・海外渡航件数、方面等に変化がみられない(東京都)。
		タクシー運転手	お客様の様子	・自宅から駅や病院までや、会社からの利用は平均してあるものの、深夜の利用がいまだに少ない。
		通信会社(経営者)	お客様の様子	・取材等の申込に変化はないが、既存のサービス加入者の減少が続いている。サービス内容の見直しをする客が多くなってきている(東京都)。
		通信会社(営業担当)	お客様の様子	・今より低価格のサービスへの契約変更を希望する客が増えてきている。
		通信会社(営業担当)	単価の動き	・競合他社との価格競争が激しく、低価格帯のサービスの契約数が増加傾向にある。
		通信会社(局長)	お客様の様子	・固定通信とセットになりやすい携帯電話で、人気機種の新機種の出たため、客の購買意欲が向上し、固定通信やケーブルテレビの契約伸長に貢献するものと期待したが、格安SIMの販売も増加しているようで、ブランドを選ぶ人と安さを選ぶ人が混在している。現在の客は、新機種が出たからといって他の商材に好影響が出るというような安易な行動をしないため、現状維持がいいところである(東京都)。

分野	景気の現状判断	業種・職種	判断の理由	追加説明及び具体的状況の説明
		通信会社（営業担当）	お客様の様子	・相変わらず、新規加入、コース変更共に、必要最低限のサービスを選択し、できる限り無駄を排除する意識を感じる。
		通信会社（総務担当）	お客様の様子	・食料品等の値上げが目立つ昨今、他の消費については抑制気味な傾向を感じるが、総体的にはあまり変化がない（東京都）。
		通信会社（経理担当）	販売量の動き	・当社は放送通信業だが、4月からの販売量は横ばいで継続している。テレビ、電話、インターネット、電力などセット販売で総額を下げる競争が続いている。下向きにならなければ良いという状況である。
		ゴルフ場（従業員）	来客数の動き	・前年に比べて来場者は増えてはいるが、景気が良いという判断にはつながらない。
		競輪場（職員）	販売量の動き	・キャンペーンも終わり、10月をピークに売上が平行線になり始めている。
		その他サービス [保険代理店]（経営者）	販売量の動き	・グレードアップや新商品を提案しても反応が良くない。現状維持を優先し、購入は様子見という状況が見受けられる。
		設計事務所（経営者）	お客様の様子	・全ての仕事が3か月前と変わっていない。新規案件も入ってきていない。
		設計事務所（職員）	それ以外	・全くもって動きがなく、状況に変化はない（東京都）。
		住宅販売会社（経営者）	販売量の動き	・当社は不動産デベロッパー業と総合建設業である。インバウンドが増加していることで、ホテルの建設は増えているが、住宅が全く売れない。中小企業の給料が上がらないまま物価が上がっているため、客が長期の住宅ローンを組むことに不安を持っているからである。公共工事については、工事量はあるが、発注価格が低く、受注すると赤字になってしまうこともあり、不調になる工事が増えている。
		住宅販売会社（従業員）	お客様の様子	・3か月前から景気が大きく変わった様子はない。販売も順調で、客もまだ動いているとの情報が入ってきている。地価が高止まりしているため、立地を見誤らずに購入すれば、うまく販売につながる。
		その他住宅 [住宅管理・リフォーム]（経営者）	競争相手の様子	・同業者とも話をしているが、このところ相談件数も少なく、現状はかなり厳しい。
		商店街（代表者）	来客数の動き	・来客数が徐々に減少傾向になっている。また、客がお金を出すことに対して、非常に慎重になっている。
		商店街（代表者）	販売量の動き	・末端の消費全体が冷え込んでいるなか、様々な原材料やパートタイマーの人件費などが軒並み上昇しており、簡単には価格転嫁できない末端小売業の経営を圧迫している（東京都）。
		スーパー（経営者）	お客様の様子	・高額商品の購入が減り、安価な商品の購入にシフトしている（東京都）。
		スーパー（仕入担当）	来客数の動き	・前年の相場高に反し、今年は野菜の相場安で集客の目玉にならず、来客数が前年をクリアできていない。
		スーパー（ネット宅配担当）	それ以外	・競争が激しく、売上が伸びないなか、経費は確実に上がっている。先日も物流費の値上げ要請が来ており、利益的に厳しい状況が続いている。
		コンビニ（経営者）	来客数の動き	・店の前の道路の交通量が減っていることと、周りのスーパーで6周年記念の安売りを行なっているため、やや悪くなっている。
		コンビニ（経営者）	来客数の動き	・来客数が10%程度減少しており、それに伴い売上も約7%減少している。経営環境が徐々に悪化してきている。
		コンビニ（経営者）	来客数の動き	・競合店ができたため、今月は前年比82%となっている。当グループは5店舗あるが、そのうち4店舗は前年割れしている。
		衣料品専門店（店長）	来客数の動き	・店頭の来客数減少に伴い、売上も減少している。一方で、ECサイトからの売上が増えているが、店頭売上の落ち込みをカバーできず、全体としては前年を下回っている（東京都）。
		乗用車販売店（店長）	来客数の動き	・来客数、販売台数共に減少している。
		住関連専門店（統括）	販売量の動き	・来客数の減少に加え、販売量が伸びずに苦戦している。売上推移をみてもなかなか上がらない。
		その他専門店 [ドラッグストア]（経営者）	単価の動き	・前年までは勤めると高額商材を買っていたが、今年は客の反応が渋い。

分野	景気の現状判断	業種・職種	判断の理由	追加説明及び具体的状況の説明
		その他小売 〔ショッピング センター〕(統 括)	販売量の動き	・全体的にやや低調である。映画は前年ほどのヒット 作がなく、ファッションも大きなヒット商品が見当た らない。
		一般レストラン (経営者)	来客数の動き	・イベント等の催しも一過性で、集客力の増加には結 び付いていない(東京都)。
		一般レストラン (経営者)	来客数の動き	・通常は11～12月と年末に向けて徐々に来客数が増え てくるが、今年は全般的にひどい状態である。天候不 順の影響も若干あるが、ランチも含めて来客数が激減 している。今年は酉の市が3回あったが、前年より1 回多いにもかかわらず、売上が8%ほど減少してい る(東京都)。
		一般レストラン (経営者)	来客数の動き	・昼は仕方なく外食する場合もあるが、夜に関して は、会社帰りに出るとしても金曜日だけという傾向に ある。当地域では、平日の夜に飲み歩く人が少なく なってきた。
		都市型ホテル (スタッフ)	来客数の動き	・行楽シーズンとクリスマスとの狭間であること、団 体客の動きが乏しいことから、やや悪くなっている。
		旅行代理店(営 業担当)	お客様の様子	・広告掲載直後の申込が例年に比べて大幅に少ない (東京都)。
		タクシー運転手	来客数の動き	・相変わらず、終電を過ぎた後の客の動きが全然な い。増えることはなく、減る一方で、夜は静かになっ てしまっている(東京都)。
		タクシー運転手	お客様の様子	・客から好景気感が全く伝わってこない(東京都)。
		通信会社(管理 担当)	販売量の動き	・法人向けソリューション案件が減少傾向にある。ま た、個人向け携帯電話や周辺機器販売も、在庫が品薄 で入荷待ちの状態が続き、販売機会の損失が出ている (東京都)。
		通信会社(営業 担当)	販売量の動き	・3か月前に比べて加入者数が減少している。景気が 悪いせいなのか、お金を使う優先順位が変わってきて いる(東京都)。
		パチンコ店(経 営者)	来客数の動き	・11月は50～60代の客の来店がやや減少している。季 節的なことや、体調を崩して来店できない客もいると みられ、全体的にやや減少している(東京都)。
		美容室(経営 者)	来客数の動き	・天候不順のため、来店頻度が鈍っている。
		その他サービス 〔電力〕(経営 者)	お客様の様子	・11月の新規マンション契約率は前月、前年同月を下 回る水準で、相変わらずの低迷が続いている(東京 都)。
		設計事務所(経 営者)	お客様の様子	・7～9月にかけて社員の増員を図った。忙しいなか で求人をしたものの、新しい仕事がなかなか見付けら れない状況である。営業共々、各市、取引先を回って いるが、年末になるため、決定打が出ない。状況とし てはやや悪くなっている。
		設計事務所(経 営者)	単価の動き	・仕事量が減少してくると、価格競争がより鮮明にな る。外注費を考慮すると、相当に厳しい設計費でも受 注する事務所が増えてくる。度を越えた価格競争に突 入すると、体力のある事務所しか生き残れない。
		設計事務所(所 長)	お客様の様子	・年末ということもあり、新しい情報や依頼がほとん どない。多少話があったとしても、建築資材等の価格 上昇により、コンサルティングのみで前へは進まない (東京都)。
		設計事務所(所 長)	販売量の動き	・住宅関連の設計等を行っているが、ここにきて住宅 需要の伸びが止まっている。仕事量が減っているとい うことであり、これから景気が良くなる見通しはな い。
		住宅販売会社 (従業員)	販売量の動き	・第3四半期の業績は例年良くないため、3か月前よ りはやや悪くなっている。
	×	一般小売店〔食 料雑貨〕(経営 者)	来客数の動き	・消費意欲が感じられない。
	×	一般小売店〔祭 用品〕(経営 者)	販売量の動き	・大型商業施設の閉店の影響で、街に人がいない。
	×	その他小売〔生 鮮魚介卸売〕 (営業)	単価の動き	・卸会社から聞く産地価格が尋常ではなく、適正価格 を逸脱している。産地の業者はその値段で一般消費者 に売れると思っているのだろうか。何か意図的なもの を感じる(東京都)。

分野	景気の現状判断	業種・職種	判断の理由	追加説明及び具体的状況の説明
	x	住宅販売会社 (従業員)	販売量の動き	・11月の販売量は目標の25%以下となり、3か月前と比べても悪い。1か月単位でみると、前後月への多少のずれ込みはあるものの、明らかに来場者数、販売量が失速しており、景気は悪い。
企業 動向 関連  (南関東)		出版・印刷・同 関連産業(経営 者)	受注量や販売量 の動き	・例年この時期は受注量が増える(東京都)。
		精密機械器具製 造業(経営者)	受注量や販売量 の動き	・受注が前年同月比で10%、前月比で8%伸びている。
		一般機械器具製 造業(経営者)	受注量や販売量 の動き	・今までやっていた既存の仕事の数が、軒並み1~2割増えてきている。
		建設業(経営 者)	受注価格や販売 価格の動き	・少子高齢化にもかかわらず、若干ではあるものの経済成長している。
		建設業(経営 者)	取引先の様子	・客のディーラーの話では、今月は祝日1日で7台の成約があったとのことである。
		不動産業(従業 員)	受注量や販売量 の動き	・ホテルやその他事業用地の取得が過熱している(東京都)。
		不動産業(総務 担当)	取引先の様子	・主力業務はオフィス賃貸業だが、所有するビルはほぼ満室の状態になっている(東京都)。
		税理士	取引先の様子	・株価は高値で安定し、円高も維持している。忘年会シーズンを迎え、飲食店は早くも予約で満席の週末が多い。マンションの売行きも好調である。
		経営コンサル タント	取引先の様子	・12月のボーナス時期が近づき、中小機械加工、金属加工の製造業で、4年ほどボーナスなし、又はあっても小額であったのが、今冬には1人当たり1か月以上のボーナスを出すケースが多くみられている。売上、利益の上昇による好影響がようやく中小零細製造業にも回ってきたようである(東京都)。
		その他サービ ス業[ソフト開 発](経営者)	取引先の様子	・今までのような悪い話は聞かない。ただし、いつもならこの時期に大型案件の噂を聞くが、そういう話も聞かない(東京都)。
		その他サービ ス業[ソフト開 発](従業員)	受注量や販売量 の動き	・受注は増加しているが、人材が足りていない状況である。
		食料品製造業 (経営者)	取引先の様子	・今月は特注品が多く入り、売上が前年比120%と良かったものの、店頭では前年割れ状態である。原料メーカーに聞いた話では、七五三の需要はほとんどなく、各社共10月より悪いということである。
		出版・印刷・同 関連産業(経営 者)	それ以外	・厳しい環境のため、受注が大幅に減少している。
		出版・印刷・同 関連産業(営業 担当)	受注量や販売量 の動き	・印鑑、ゴム印、名刺印刷の仕事をしている。11月は問屋への支払が15万円位で、例年並みの金額である。見込みで仕入れることはほとんどなく、客の需要があった段階で問屋に発注するため、注文数と問屋の支払が景気を表す数字になっている。会社の新規設が8件、印鑑リフォームの注文が3本で、やや低調であるが、どちらともいえない状況である(東京都)。
		出版・印刷・同 関連産業(営業 担当)	受注量や販売量 の動き	・受注件数、売上額共に前年同月の目標を3か月間達成できている(東京都)。
		プラスチック製 品製造業(経営 者)	受注量や販売量 の動き	・受注量、販売量共に特に変化はなく、新しい仕事の話もそれほど入ってきていない。
		プラスチック製 品製造業(経営 者)	受注量や販売量 の動き	・既存製品や新製品の受注は順調だが、各取引先共、棚卸の影響もあり、新規企画に勢いが感じられなくなっている。
		金属製品製造業 (経営者)	取引先の様子	・見積件数は増えたが、価格が折り合わず、仕事が取れない。値段を下げれば赤字となる。良い仕事を見つけるのに苦労している。企業努力といわれてしばらく経つが、受注価格が安いので、若い人を教育する余裕がない。
		電気機械器具製 造業(経営者)	受注量や販売量 の動き	・当社の商品は、スーパーマーケットに多く出荷しているが、この業界も飽和状態となり、今後は設備の買換えしか受注が望めない(東京都)。
	建設業(経営 者)	受注価格や販売 価格の動き	・商品が思った値段でなかなか売れない。	
	建設業(従業 員)	取引先の様子	・いつもならもう少し見積件数があるはずだが、このところめっきり減っている。	

分野	景気の現状判断	業種・職種	判断の理由	追加説明及び具体的状況の説明
		建設業（経理担当）	それ以外	・金融機関等から新規顧客の紹介が入るようになったため、景気が上向いているのかと思っていたが、話を聞くと、これまで依頼していた業者の価格が高いので、別の業者を紹介してほしいということである。予算はないが、やらなければならない仕事の引受先を探しているようである。
		輸送業（経営者）	それ以外	・地元の老舗が続けて閉店したり、同業者が廃業したりと、年末を控え重苦しい空気が支配し、活気が感じられない。景気は上向き傾向と言われているが、身の回りでそれを感じることはない（東京都）。
		輸送業（総務担当）	取引先の様子	・車両台数が決まっているなか、台数以上の貨物があっても、運賃が低いのか、平ボディートラックが少なくなっているのか、運転手やよう車が集まらず、配車に苦慮している。
		輸送業（総務担当）	受注量や販売量の動き	・前月に引き続き、今月もスポット的業務は増えてきているものの、売上を押し上げるほどではない。
		金融業（統括）	取引先の様子	・比較的安定しており、目立った上下はないため、現状のまま推移する。
		金融業（支店長）	取引先の様子	・日経平均株価は2万円台で安定している。金利もマイナス金利政策の継続により低利で安定しており、企業業績も良いようだが、積極的な設備投資には向かっていない。
		金融業（営業担当）	取引先の様子	・建設不動産業は人手不足の問題はあるが、相続対策のアパート建設がやや減少しつつも、売上高は順調に推移している。小売業は天候不順や先行き不透明感があり、売上は横ばいである。運送業はガソリン価格の高騰により経費が上がり、利幅が減少している。個人客については、融資の延滞が若干増加していることから、収入面が上がっていないようである。総体的には景気はあまり変わっていない（東京都）。
		金融業（役員）	取引先の様子	・製造業については、IT関連を中心に受注が増加している企業がある一方、自動車メーカーの不正検査問題等の影響で、販売、受注が減少している企業もある。また、小売、サービス業については売上が横ばいで、全体的に景気が上向いている様子は感じられない。
		不動産業（経営者）	競争相手の様子	・駅から5分の木造2階建て、今年4月完成物件が8室、他の駅から3分の木造2階建て、今年3月完成物件もまだ1室埋まっていない。駅から10分の鉄筋2階建て、今年5月完成の物件も1室埋まっていない。当社が営業中の駅前ビルにも空き店舗があり、このところ賃貸状況は厳しい（東京都）。
		税理士	それ以外	・夜2駅の商店街を歩いているが、飲食店に客が入っていない。また、飲食店が度々代替わりしている（東京都）。
		社会保険労務士	取引先の様子	・助成金の活用を求めたり、資金繰りの厳しい会社がまだ見受けられる（東京都）。
		経営コンサルタント	取引先の様子	・天候などは落ち着いているが、客足が伸びないという飲食店が多い。
		経営コンサルタント	それ以外	・私鉄沿線の駅前商店街、洋品店の店主の話によると、この辺りはサラリーマン家族の居住者が多い。今月は、土日の天候が良くない上、日が短くなったこともあり、いつもより買物客の姿そのものが少なく、当店でも来客数が伸びない。季節の変わり目でもあり、客単価は悪くないが、トータルとしては今一つである。年末の出費増に備えているのかもしれない、とのことである。
		その他サービス業〔廃棄物処理〕（経営者）	受注量や販売量の動き	・例年どおり、年末に向けて忙しさが増しているが、取引価格の低下も伴っており、どちらともいえない。
		その他サービス業〔警備〕（経営者）	取引先の様子	・公共工事及び民間の建築等が順調に推移しており、しばらくは今の状況が続く。
		その他サービス業〔映像制作〕（経営者）	受注量や販売量の動き	・受注量は、増えたものもあるがレギュラーでなくなったものもあり、トータルすれば変化はない（東京都）。
		食料品製造業（営業統括）	受注価格や販売価格の動き	・全体的に客単価が低下傾向である。

分野	景気の現状判断	業種・職種	判断の理由	追加説明及び具体的状況の説明
		出版・印刷・同 関連産業（経営 者）	受注量や販売量 の動き	・全体的に客からの電話が少ない。
		その他製造業 〔靴〕（経営 者）	取引先の様子	・ここ数か月ヒット商品がかなり停滞している。得意先でも不況から考え方を变えているようだが、材料メーカーも周囲の関係から非常に業績が低下して困っているという状況が、ここにきて際立っている。
		輸送業（経営 者）	受注量や販売量 の動き	・新規採用、あるいは経験者を募集してもなかなかドライバーが集まらない。こうした状況をみると、一見景気が良くなっているように見えるが、何かしっくりこないものがある。
		通信業（広報担 当）	受注量や販売量 の動き	・一進一退の動きが続いている（東京都）。
		その他サービス 業〔情報サービ ス〕（従業員）	受注量や販売量 の動き	・11月に入ってから新規受注数が伸び悩み、前月までと比べて下降気味である。
	×	出版・印刷・同 関連産業（所 長）	受注量や販売量 の動き	・年末繁忙期に入るタイミングだが、案件自体の引き合いが非常に減少している。
	×	広告代理店（経 営者）	それ以外	・休業するため、受注を停止している。
雇用 関連  (南関東)		人材派遣会社 （営業担当）	雇用形態の様子	・労働契約法改正により有期労働契約の無期雇用化が進んでいる（東京都）。
		人材派遣会社 （支店長）	それ以外	・直接雇用での採用意欲のある企業が多く、人材紹介依頼数が増えており、それに比例して成約数も伸びてきている（東京都）。
		人材派遣会社 （営業担当）	求人数の動き	・求人数は増加傾向にあり、派遣需要が高まってきているものの、求職者数が減少傾向にあり、企業側が求めている人材と求職者のスキルがマッチングしないため、成約数としては若干良くなっているという程度である（東京都）。
		人材派遣会社 （支店長）	求人数の動き	・派遣の求人数が増加傾向にある。
		求人情報誌製作 会社（広報担 当）	採用者数の動き	・当社や周辺企業で中途採用をしようとしているが、なかなか良い人材が集まらない。派遣社員も同様で、必要な人数を集めることがなかなかできていない。人が集まらないので、その案件自体を断らなければならないケースもあるようである（東京都）。
		求人情報誌製作 会社（所長）	周辺企業の様子	・景気が悪いという声が聞こえてこなくなっている。
		職業安定所（職 員）	求人数の動き	・新規求人数は前年同月比で増加傾向が続いており、増加幅も広がっている。有効求人倍率も前年同月比で上昇を続けている。
		職業安定所（職 員）	求人数の動き	・新規求人数が、3か月前は前年同月比で減少していたものの、増加に転じている（東京都）。
		民間職業紹介機 関（経営者）	採用者数の動き	・2019年度採用のインターンシップイベントに参加する企業数は多く、ほとんどの企業が採用数を増やすと回答している。学生有利の就職戦線が続いており、予算も増えている様子である（東京都）。
		民間職業紹介機 関（職員）	求人数の動き	・当社内データ上の求人倍率は、今年に入ってからずっと上昇を続けている。3か月前と比較してもやや上昇している（東京都）。
		人材派遣会社 （社員）	求人数の動き	・どの業態も目立った求人はないが、ここ1～2か月で病院や老人ホーム、医療介護施設等からの求人が若干増加している（東京都）。
		人材派遣会社 （社員）	求人数の動き	・求人数が引き続き堅調に推移している。
		人材派遣会社 （社員）	それ以外	・求人は以前より活況だが、自身を含めて周囲の消費動向等を見ると、何ら変化がみられない（東京都）。
		人材派遣会社 （営業担当）	周辺企業の様子	・製造業においてはエンジニアが常に不足しており、開発力の勢いは定常的に高い（東京都）。
		民間職業紹介機 関（経営者）	求職者数の動き	・クライアント企業の売上、利益等は悪くないが、中期的にみて、継続的な売上増加に確信が持たず、体制の拡張に慎重にならざるを得ない（東京都）。
		新聞社〔求人広 告〕（担当者）	求人数の動き	・今月は倒産が4社、廃業が2社、新規が42社ある。新規は、数としてはかなり多いが、金額的には大したことはない。一方、大口ユーザー3社ほどはかなり減少しており、新規による補完があっても相当のダウンである。出店や生産増の予定がなくなったことが大きな要因である。



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

5. 甲信越（地域別調査機関：株式会社日本経済研究所）

（-：回答が存在しない、\*：主だった回答等が存在しない）

分野	景気の現状判断	業種・職種	判断の理由	追加説明及び具体的状況の説明
家計 動向 関連  (甲信越)		その他サービス 〔葬祭業〕（経営者）	お客様の様子	・前月、過去最大の葬儀件数と報告したが、今月はその件数も超えている。相談件数も過去最大で、ほぼ毎日のように相談がある。
		百貨店（総務担当）	単価の動き	・前月に比べて今月の方が、客単価が上がってきている。客の買上動向、客単価、見る商品の単価等が上がってきており、景気は多少良くなっている。
		スーパー（企画担当）	単価の動き	・単価の高い物やこだわり商品の動きが良くなっている。
		衣料品専門店（経営者）	お客様の様子	・客が冬支度を始めたので、多少だが冬物が売れている。
		自動車備品販売店（経営者）	お客様の様子	・多少価格が高くても、品質が良く長持ちし、安全性の高い物の購入が増えている。
		観光型ホテル（支配人）	来客数の動き	・紅葉も終わりオフシーズンに入ったが、宿泊、料飲共に比較的好調である。
		遊園地（職員）	来客数の動き	・スケートやクリスマスなどの各種イベントや、県民の日キャンペーン等を実施し、好調に推移している。
		ゴルフ場（経営者）	来客数の動き	・今月は天候もほぼ安定し、客の来場も順調で、秋のゴルフコンペも盛況である。コンペが多かったため、客単価も安定している。
		美容室（経営者）	それ以外	・前月は長雨の影響で来客数が芳しくなく、今月はその反動で、来客数は前年に比し約2割増である。個人店はほとんど設備投資をしないが、複数店舗を営業している店主は、融資申込をしているとのことである。
		設計事務所（経営者）	来客数の動き	・依頼数が多く、下請に出す物件が増えている。
		商店街（代表者）	販売量の動き	・当店は学用品関係を多く扱っており、来春入学の制服等の注文、採寸などをやっているが、景気がどうこうというのではなく、子供の教育のためなのか、前年並みの注文を受けているので、今のところはあまり変わらない。
		一般小売店〔家電〕（経営者）	お客様の様子	・買換え需要はあるものの、新規購入はない。商品単価も下がっており、売上増には結び付かない。
		百貨店（営業担当）	お客様の様子	・相変わらず、客は余分な物を買わない。よく吟味してから購入している。
		百貨店（売場担当）	来客数の動き	・相変わらず、新規客が増えることはなく、フリー客の来店も厳しい。客の購買環境はさまざまな分野に広がっている上、担当する「大きいサイズ」では、ゆったりした感じの普通サイズの服で代用できる客も多いため、来客数は伸び悩んでいる。
		スーパー（経営者）	来客数の動き	・週末の天候が悪く、季節の魚の不漁や青果物の安値もあり、既存店の来客数も微減している。
		スーパー（経営者）	競争相手の様子	・天候不順による野菜などの青果物や不漁による近海魚等の生鮮品価格の上昇とともに、価格競争が起きている。消費者の節約志向もあり、売上が思ったように伸びない。
		スーパー（経営者）	来客数の動き	・夕方6～8時の来客数が増えない。平成31年4月になれば、前面道路が開通するため、あと16か月は頑張る。
		コンビニ（経営者）	販売量の動き	・今月は、販売を押し上げるイベント等が特に少なく、かなり苦戦している。年末の準備時期である12月はジャンプできるよう頑張りたい。
		コンビニ（店長）	単価の動き	・競合店が出店してから、来客数はそれなりに減ったが、客単価は特別落ちず多少上がっていた。それが、通常どおりに戻ってきたため、若干悪くなっている。
	家電量販店（店長）	来客数の動き	・当店は協賛セールスの効果やリフォーム実績などもあり、売上は好調に推移しているが、県内他店舗の実績をみると、来客数減少、売上不振が目立っている。	
	乗用車販売店（経営者）	販売量の動き	・大きな動きは実感できないが、新車の見積依頼が増加している。車検、一般整備も月末から増え、前年は11月下旬に雪が降ったため、今月冬タイヤを購入する客が多い。	

分野	景気の現状判断	業種・職種	判断の理由	追加説明及び具体的状況の説明
		乗用車販売店 (管理担当)	販売量の動き	・安全機能装備車の商品力やユーザーニーズに合った車種等の不足もあり、販売台数は依然として低迷している。また、労務改善も進まず、人員不足が続いている。
		一般レストラン (経営者)	販売量の動き	・ロコミで来店する新規客がいる割には、売上が伸びていない。
		スナック(経営者)	来客数の動き	・3～4年前と比べて格段に良くなっているものの、ここ1年くらいは、さほど変わらない。客と不景気だという話をするのがなくなっており、気持ちの面で、とても良くなっている。
		観光型旅館(経営者)	販売量の動き	・予約の入る時期に長雨があり、台風が来た影響なのか、今月は後半にかけての入込が少なく、売上が伸びない。特に団体客が少ない。
		都市型ホテル (支配人)	単価の動き	・地域の他のホテルやビジネスホテルのインターネット販売価格に変化が見られず、当社も定価を下回る料金で集客をしている。また、満室になる日も少なく、連日の残室が目立つ。
		都市型ホテル (スタッフ)	販売量の動き	・個人消費の売上が、前月、今月共に、ほぼ変わらない。
		通信会社(経営者)	お客様の様子	・4Kテレビは売れているようだが、新規加入への反応は鈍く、低調である。
		商店街(代表者)	来客数の動き	・景気回復報道などとは裏腹に、街中の人出は一段と少ない。郊外で大型ショッピングセンターの開店もあったものの、寒波到来で冬物が売れても良いはずだが、客は必要品以外には、見向きもしない。
		商店街(代表者)	販売量の動き	・天候不順で農作物価格に影響があり、販売は不振である。
		コンビニ(エリア担当)	来客数の動き	・労働力、客共に不足している。サービスを提供する側は人手不足で顧客満足を得られず、その一方、客の購買するチャネルは増えており、サービスの質が良い方に流れていく。きっかけを失うと、永遠に浮上できない。
		乗用車販売店 (経営者)	販売量の動き	・自動車メーカーの不正検査問題の影響で、新車の販売台数が減っている。
		一般レストラン (経営者)	来客数の動き	・前月と変わらず、全く良くない。
		都市型ホテル (スタッフ)	販売量の動き	・今月は数か月前からの予約受注の落ち込みが、非常に影響した。前月よりはフリー客の利用は回復したものの、予約状況が悪かったため、好転するまでには至らず終了している。
		旅行代理店(副支店長)	お客様の様子	・天候不順に対するメディアの過剰な報道で、風評が広がり出足が鈍っている。海外旅行も同様で、テロや事故などで出足が鈍い。複数の大手企業のデータ改ざん問題は、下請企業等にも影響が派生し、旅行等に回ってこない。
	×	スナック(経営者)	来客数の動き	・長く回答しているが、本当に半端じゃなく景気が悪い。年が越せるかという心配をしている。
企業 動向 関連 (甲信越)		-	-	-
		食料品製造業 (営業統括)	競争相手の様子	・県内各地でワインツーリズムが盛んに実施されており、県内外から訪問客が増加している。また、今年の新酒も天候が良かった影響で、好評を博している。
		窯業・土石製品 製造業(経営者)	取引先の様子	・新商品の受注が、やや増加している。
		その他製造業 [宝石・貴金属] (経営者)	受注量や販売量の動き	・ボーナス前の個人向けの展示会が毎週末行われている。いずれも前年と比べて来客数は減少しているものの、売上は微増となっている。1人当たりの購買金額は伸びており、末端では売れ始めているが、卸の仕入意欲は依然低調である。
		金融業(調査担当)	取引先の様子	・県内製造業の景況感に改善がみられるほか、半導体関連需要の増加を背景に、設備投資にも前向きな企業が増加している。
		金融業(経営企画担当)	取引先の様子	・引き続き、個人旅行の外国人客は増加している。主に、アジア地域からの観光客が増えてきているが、例年よりも、寒さが厳しくなっているため、観光目的の旅行者が鈍る可能性もある。
		食料品製造業 (製造担当)	受注量や販売量の動き	・販売点数は変わらない。
		電気機械器具製造業 (経営者)	受注量や販売量の動き	・全体的に当地の工業界は、安定した状態が続いている。

分野	景気の現状判断	業種・職種	判断の理由	追加説明及び具体的状況の説明
		建設業（経営者）	受注量や販売量の動き	・ピーク時より若干落ちるものの、受注はある。
		新聞販売店〔広告〕（総務担当）	受注量や販売量の動き	・寒さの到来が比較的早く、量販店では防寒衣料の売上が好調だと聞かすが、今月のチラシ出稿量は前年比94.0%である。
	x	*	*	*
雇用関連		職業安定所（職員）	求人数の動き	・有効求人倍率が5か月連続で上昇している。
(甲信越)		*	*	*
		人材派遣会社（営業担当）	雇用形態の様子	・企業の採用意欲はあるもののハードルが高く、結論が出るまでに時間も掛かり、最終的に断られる事が多いと派遣登録に来る方がいる。
		求人情報誌製作会社（経営者）	周辺企業の様子	・特に、飲食店では人手不足が続き、年中無休の店も、週1回の休みを取るようになり、営業時間を短縮し、従業員の確保に努めるところも出てきている。
		職業安定所（職員）	求人数の動き	・建設業は慢性的な人手不足から、技術者、技能者の求人が目立つ。また、卸、小売業では、大規模店の改装や新規出店の一方で、小規模店の事業縮小、閉店も発生している。繁忙期には人手不足対策として、派遣求人も増加している。
	x	-	-	-
		-	-	-

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

（-：回答が存在しない、\*：主だった回答等が存在しない）

分野	景気の現状判断	業種・職種	判断の理由	追加説明及び具体的状況の説明
家計動向関連		乗用車販売店（従業員）	販売量の動き	・10月も良かったが、11月もよく売れている。来客数、問い合わせ数も多い。景気が良くなれば売れると期待して長い間在庫で持っていた車も売れた。新しく在庫した車も売れており、11月は絶好調である。
(東海)		商店街（代表者）	お客様の様子	・東京オリンピックが近くなり、購買意欲も高まっている。
		一般小売店〔高級精肉〕（企画担当）	販売量の動き	・企業は業績好調で景況感も良く、ギフトや高級商材にも手ごたえがある。
		一般小売店〔土産〕（経営者）	来客数の動き	・10月は2度の台風で来客数が減少し、当地域の被害も多かったが、その反動で11月は来客数が増加している。
		百貨店（売場主任）	お客様の様子	・来客数は変わらないが、昼間の出張途中に買物する客が多い。来店客の声を聞くと、単なる暇つぶしではなく、何かを買いたいという購買意欲のある客が多い。
		百貨店（経理担当）	お客様の様子	・日用品に対する節約志向があるものの、非日用品やサービスに対する消費の拡大が見受けられる。
		百貨店（経営企画担当）	お客様の様子	・例年より寒く、冬物衣料や雑貨等が活発に動いている。インバウンドや株高等を背景とした高額品の需要が非常に強く、売上を押し上げている。
		百貨店（販売担当）	単価の動き	・売上の大きな伸びはないが、高額商品の動きが好調である。徐々に客単価が上がり始めている。
		スーパー（総務担当）	来客数の動き	・来客数、客単価共に増加している。
		スーパー（販売担当）	販売量の動き	・販売量が増加している。
		スーパー（ブロック長）	お客様の様子	・販売促進策を実施しているが、来客数は前年同期より増加している。新商品やこだわりのある食料品の動きに、手ごたえを感じている。
		コンビニ（エリア担当）	来客数の動き	・前年同月比の売上は、前月より3.1%改善し、来客数も4.2%改善している。新商品やキャンペーンの効果で、米飯やファーストフード等の主力商品が3～10%改善している。
		コンビニ（エリア担当）	来客数の動き	・1日を通して来客数が増加傾向にあり、客単価も上昇してきている。
		衣料品専門店〔紳士服洋品〕（売場担当）	お客様の様子	・朝晩に加え日中の冷え込みも影響し、アウターを中心に冬物衣料の動きが良い。肌着、雑貨や靴も、年始へ向けて早めの買換えがあるのか、客の購買意欲は高まっている。
		家電量販店（店員）	単価の動き	・高額でも商品が良ければ購入する客が増えている。

分野	景気の現状判断	業種・職種	判断の理由	追加説明及び具体的状況の説明
		乗用車販売店（経営者）	販売量の動き	・新車の購入客が多くなっている。必要な整備は先送りにしない客も多い。
		乗用車販売店（経営者）	来客数の動き	・客の購買意欲は高まっている。景気上昇ムードが全体をけん引している。新型車種も出てきて需要も高まっている。
		その他専門店【貴金属】（営業担当）	お客様の様子	・客からは、株価の上昇や車の購入等、景気の良い話を聞く。
		一般レストラン【パン・カフェ】（経営者）	お客様の様子	・前月に比べると、客は自分の家の分だけでなく、少し余分に購入するようになっている。
		一般レストラン（従業員）	販売量の動き	・世間が値上げモードになり、客単価も上昇している。
		スナック（経営者）	来客数の動き	・例年この時期になると、客の財布のひもは多少緩くなり、1年の終わりに向けて足を運んでくれている。
		都市型ホテル（支配人）	来客数の動き	・宿泊客の売上は前年同期比で増加している。ただし、前々年以前の水準には届いていない。週末のレストランは比較的好調で、宴会も前年同期比で微増である。
		タクシー運転手	来客数の動き	・少しずつではあるが、アベノミクスの効果がある。
		通信会社（企画担当）	販売量の動き	・若干ではあるが、新規契約数は増加傾向にあり、解約数も減少傾向にある。契約コースも、一番安いコースよりもやや上のコースが選ばれている。
		通信会社（営業担当）	単価の動き	・高価格帯の商品が連日のように売れる。
		通信会社（営業担当）	販売量の動き	・新商品も徐々に入荷し、販売量が上向いている。年末商戦に向けて期待できる。
		ゴルフ場（企画担当）	来客数の動き	・来客数は、1つのゴルフ場が雪で1週間早くクローズしたため大きく減少しているが、それ以外の合計は前年同期比で増加している。3か月前と比べても来客数は良好である。
		美容室（経営者）	お客様の様子	・3か月前は、雨が多く暑い夏だったので来客数が減少した。正月が近づいてきて、来客数も増加している。
		その他サービス【介護サービス】（職員）	単価の動き	・就労支援A型事業所では、作業の請負量が増加し、加工単価も上昇しているため収益も伸びている。
		住宅販売会社（従業員）	競争相手の様子	・少しずつ良くなってきており、大工や外構工事の職人の手配に困るようになってきている。
		商店街（代表者）	販売量の動き	・客単価が低く、販売量や売上の増加につなげている。
		商店街（代表者）	お客様の様子	・客の様子からは、良い物を購入したいという気持ちが減退している。
		商店街（代表者）	販売量の動き	・低価格中心の販売状況である。ここ数か月はこのような状態が続き、低値安定である。
		商店街（代表者）	単価の動き	・高級品が全く売れない。安い商品も販売量が多いわけではないので、非常に経営が苦しい。
		一般小売店【結納品】（経営者）	販売量の動き	・小売業はずっと景気の低迷が続いている。
		一般小売店【生花】（経営者）	来客数の動き	・例年この時期は、来客数が少なく売上も伸びないが、今年も客が少なく店には活気がない。
		一般小売店【薬局】（経営者）	来客数の動き	・景気は横ばいで変わっていない。都会と地方の市町ではあまりにも差が大きい。都市ターミナル駅前の開発で、その周辺は大にぎわいである。それに比べると当地域はほとんど寂れている。大きなアウトレットはあるが、近隣には何の恩恵もない。その近くに大型ショッピングモールの計画があり、地域の商店街は全滅するかもしれない。
		一般小売店【贈答品】（経営者）	来客数の動き	・来客数は減少しているが、売上は前年並みである。一部の業績の良い大手会社の購入で売上は維持できている。個人客に関しては、財布のひもが固く贈答品を贈ることが少なくなっている。
		一般小売店【書店】（営業担当）	販売量の動き	・年度末向けの受注が、思ったほど伸びていない。
		百貨店（経理担当）	来客数の動き	・お歳暮ギフトセンターは順調な滑り出しで、時計を中心とした高級雑貨は好調であるが、衣料品が依然として不振である。

分野	景気の現状判断	業種・職種	判断の理由	追加説明及び具体的状況の説明
		百貨店（計画担当）	来客数の動き	・来客数、売上共に引き続き安定しており、特に11月は気温の低下により冬物需要が旺盛である。
		百貨店（売場担当）	単価の動き	・比較的安価なブランドが売れており、前年同月比ではあまり変わらない状況である。
		スーパー（経営者）	お客様の様子	・11月の景気も変わらない。メーカーは円安で輸出が増加し景気は良い。身近なところでも、輸出メーカーに関係している企業や中堅企業では人手不足で困っている。大半の消費者は相変わらず所得が上昇せず、景気が良いのは輸出メーカーと公務員である。寒さの訪れが早く冬物商材は売れているが、全体的には小売業の売上は伸びず、消費にも格差が出てきている。
		スーパー（経営者）	販売量の動き	・来客数は増加しているが、価格高騰のためか販売量の増加につながっていない。
		スーパー（店員）	販売量の動き	・贈答用に地元産の柿を買い求める客が多く、売上を伸ばしている。前月のような長雨もなく、客足も順調である。
		スーパー（店員）	単価の動き	・比較的単価の高い物も動いている。
		スーパー（販売促進担当）	販売量の動き	・何とか前年同月比をクリアしている。ブラックフライデー等、今までになかったイベントは成功しており、このまま月末まで続いてほしい。
		スーパー（企画・経営担当）	販売量の動き	・販売量は前月比でマイナスとなっている。12月に向けて例年同様の動きなので特に心配はしていないが、12月中旬を過ぎてからの動きには注意が必要である。
		スーパー（人事担当）	販売量の動き	・年末に向けて買い控えの状態では余分な物は売れないが、年末は例年どおりと期待している。
		スーパー（商品開発担当）	来客数の動き	・11月の売上は徐々に予算比100%を達成したが、来客数はあまり変わらず前年同期を割り続けている。
		コンビニ（企画担当）	販売量の動き	・前月は台風の影響もあって低調であったが、駅ナカの店舗が多いため、ロードサイド店と比較すると影響は少なかった。
		コンビニ（エリア担当）	来客数の動き	・相変わらず来客数が前年同期より少ないままである。
		コンビニ（エリア担当）	販売量の動き	・来客数は若干減少している。売上也大きくは減少していないが、主力のおにぎりや弁当の売上は前年比で減少している。
		コンビニ（店長）	来客数の動き	・繁華街への人出は3か月前と変わらない。夜の来客数は減少が続いている。
		家電量販店（店員）	来客数の動き	・11月は寒さもあって冬物商材がよく動いている。前月に比べると来客数も増加して良くなっているが、この動きが続くとは思えない。
		乗用車販売店（経営者）	お客様の様子	・良くも悪くも落ち着いた状況である。
		乗用車販売店（従業員）	販売量の動き	・年末を控えて、法人客では社用車の買換えが増えてきている。景気は良いが、個人にまでは波及していないのか、個人客の購入意欲はさほど高くない。前年並みの受注量だが、法人客が大半を占めており、個人客の購入が回復するのはまだ先である。
		乗用車販売店（従業員）	販売量の動き	・これまで販売の中心であった車種に勢いが感じられない。客がどのような車を希望しているのかよく分からない。様々な機能の追加で販売価格が上昇しているため、客の結論が遅くなっている。
		乗用車販売店（従業員）	お客様の様子	・衆議院選挙が無難に終わって年末に向かう時期だが、消費ムードが高まるような雰囲気はない。
		乗用車販売店（営業担当）	販売量の動き	・10月まで増加傾向だった販売量は週を追って減っているが、販売数に占める高額商品の割合が高く客単価は上がっているため、どちらともいえない。
		住関連専門店（営業担当）	お客様の様子	・新築は、戸建て住宅、分譲マンション共に売行きが悪い。一方、リフォーム工事や民間企業の大規模改修等は増加している。
		その他専門店【書籍】（店員）	来客数の動き	・近隣に大型店舗が相次いでオープンし、客足が流れる状態が続いている。来客数が減少し、例年並みの売上を確保できていない。
		その他小売【ショッピングセンター】（経理担当）	販売量の動き	・売上高は前年同月比0.5%のマイナス、来客数も同じく0.7%のマイナスである。
		高級レストラン（役員）	来客数の動き	・来客数は前年同月比で増えているが、曜日変動の要素を加味すれば微増で、景気回復に向けた力強さは感じられない。客単価も前年並みである。

分野	景気の現状判断	業種・職種	判断の理由	追加説明及び具体的状況の説明
		一般レストラン（経営者）	来客数の動き	・様々な経済指数から日本経済はバブル期を超えたといわれているが、一般市民には好景気という実感はない。過去の消費性向とは異なり生活防衛意識が強くなり、社会構造も変化している。
		一般レストラン（経営者）	来客数の動き	・来客数は特に変わらない。
		一般レストラン（スタッフ）	来客数の動き	・前月は週末の台風等、天候に恵まれなかったが、今月は落ち着いている。
		その他飲食〔仕出し〕（経営者）	販売量の動き	・株価が上昇し景気の良い話題はあるが、末端ではまだまだ実感できない。
		その他飲食〔ワイン輸入〕（経営企画担当）	お客様の様子	・消費者からは良い商品を探そうという意欲を感じる。無駄なものには見向きもしないが、今までにないサービスやアイデアに対しては、購買意欲が見受けられる。
		観光型ホテル（経営者）	来客数の動き	・宿泊は、夏以降前年同月比95%程度で推移しており、前年ほどの勢いはない。地元需要が大半の昼食・夕食も、90～95%で推移している。地元の景気は盛り上がり欠けるといっても、徐々に勢いを失いつつある状況である。
		観光型ホテル（販売担当）	来客数の動き	・前年同月は通常にはない大型物件が2件あった。前年並みの売上は無理と見込んでいたが、募集物の団体ツアーの獲得等で客室稼働と宿泊宴会が好調に推移したため、クリアは無理だが、あと一息のところまでできている。
		都市型ホテル（営業担当）	お客様の様子	・引き続き、景気が良い状況が続いている。
		旅行代理店（経営者）	お客様の様子	・ターミナル駅前のホテルや商業施設のレストランは、昼間は女性客で一杯だが、夜間は以前のような活気は薄れている。駅前への1極集中がオーバーストアを生み出している。
		旅行代理店（経営者）	お客様の様子	・年始から春休みにかけての予約問い合わせが増えている。ハワイ、オーストラリア、台湾が人気である。旅行先をグアムからセブ島やハワイに変更する客も多い。学生旅行も手軽なアジア圏が増えている。
		旅行代理店（従業員）	お客様の様子	・今年の秋は、ずっと暑かったと思ったら急に寒くなり、雪も降って秋らしい日がなかったため、紅葉狩りの客が少なかった。インバウンドは、空港、ホテル、観光地でも増加しており、差引きゼロである。
		タクシー運転手	来客数の動き	・夜の繁華街の人出が少ない。客からも景気の良い話は聞かない。
		タクシー運転手	お客様の様子	・11月は天候が非常に安定している。勤労感謝の日の前夜もにぎわっており、あまり上下動がない。
		通信会社（営業担当）	販売量の動き	・3か月前と同様の状況が続いている。
		テーマパーク職員（総務担当）	販売量の動き	・商品販売や体験教室への参加数等が変わらない。
		観光名所（案内係）	お客様の様子	・相変わらず客には元気がない。
		その他レジャー施設〔鉄道会社〕（職員）	来客数の動き	・旅客収入は微減が続いている。観光列車は、前年上半期と比べて5%ほどの減少となっている。
		住宅販売会社（従業員）	販売量の動き	・大きな変化はなく、横ばい状態である。
		住宅販売会社（従業員）	お客様の様子	・年末に向けては底冷えの感がある。
		その他住宅〔不動産賃貸及び売買〕（経営者）	来客数の動き	・年末に向けて客足はかなり少なくなっている。オープンハウスを行っても、寒い時期は来場者が少ない。
		商店街（代表者）	販売量の動き	・例年11月は販売量が減少するが、今年はその傾向が一層強く、売上は前年同月比で1割ほど減少している。
		一般小売店〔酒類〕（経営者）	来客数の動き	・飲食店への来客数が増加していない。
		百貨店（業績管理担当）	競争相手の様子	・競合店舗の改装や新規出店の影響がある。
		スーパー（販売担当）	競争相手の様子	・競合店ができたことにより、売上、粗利共に減少している。
		コンビニ（企画担当）	単価の動き	・データ改ざん問題の広がり大きさが心配である。関連する会社で働く人の収入にも影響する。

分野	景気の現状判断	業種・職種	判断の理由	追加説明及び具体的状況の説明
		乗用車販売店（従業員）	販売量の動き	・新車販売台数は全社で前年を下回っており、11月は前年比85%前後で推移している。新型車種の発表もなく、前月よりも厳しくなっている。
		旅行代理店（経営者）	お客様の様子	・旅行業界は3～6か月先の商品の受注があるが、年明け以降の受注が例年に比べて少ない。
		通信会社（営業担当）	お客様の様子	・11月に入って新しい商材への反応が悪くなっている。思うように動いていないが、客は様子見のようにも感じる。
		通信会社（サービス担当）	お客様の様子	・少しでも節約をしたいと、料金プランの見直しや電話回線の解約をする客が増えている。
		テーマパーク（職員）	お客様の様子	・年末に向けては旅行自体が少なくなる時期である。
		テーマパーク（職員）	来客数の動き	・10～11月は、土日の天候不良により来客数が減少している。
		パチンコ店（経営者）	販売量の動き	・来客数や客単価の動きがやや悪くなっている。
		理美容室（経営者）	来客数の動き	・例年11月は暇な月だが、例年以上に客が来なくて暇である。
		美顔美容室（経営者）	販売量の動き	・8月から始まったキャンペーンが12月末まで続き、初めに大量に購入した客が多いため、来月まで買い控えている客が多い。
		美容室（経営者）	来客数の動き	・前年や前々年に比べると、客の来店する間隔が長くなってきている。
		美容室（経営者）	お客様の様子	・地域の景気が上向いていない。
		その他サービス〔介護サービス〕（職員）	単価の動き	・介護保険制度の改正で福祉用具貸与の価格に上限が設定されることが決まったが、関係団体の全国平均価格をみると、価格が下がり始めている。
		設計事務所（職員）	お客様の様子	・客との会話の中で、景気の良くなる話は出ていない。
		住宅販売会社（経営者）	競争相手の様子	・比較的単価の安い物件しか売れない。
		その他住宅〔住宅管理〕（経営者）	販売量の動き	・公共工事の量、金額共に前年比で減少しており、この地方の業者は民間工事を取り合っている状況で、中小企業はかなり厳しい。
	×	スーパー（店長）	来客数の動き	・来客数が前年同期比で5%も減少している。特売を行っても客足は戻らない。
	×	コンビニ（店長）	来客数の動き	・11月は気温が低く、客足がとても鈍い。
	×	衣料品専門店（経営者）	来客数の動き	・寒くなり、一見客も来店して商品を手には取るが、購入する人はほとんどいない。なじみ客に関しては、仕事や通院等で外出する機会がある人の購買意欲は衰えていない。
	×	理容室（経営者）	お客様の様子	・相変わらず客足は安い店に流れ、お手上げの状況である。
企業動向関連 (東海)		*	*	*
		食料品製造業（経営企画担当）	受注量や販売量の動き	・冬物商材の出荷が活発で、生産が追いつかない。今シーズンより稼働した新工場で生産する新商品が、高い評価を得ている。
		パルプ・紙・紙加工品製造業（総務担当）	受注量や販売量の動き	・3か月前に比べると、青果物等は全般的に荷動きも活発で、受注、販売量共に5～7%増加しており景気は良い。
		化学工業（人事担当）	受注価格や販売価格の動き	・販売価格が上昇している。デフレ脱却とまではいえないが、適正価格の商品はすぐに売れている。購買意欲は回復し、納得できる商品が出るのを待っている消費者が多くなっている。
		鉄鋼業（経営者）	受注量や販売量の動き	・年末に向かう時期的な要因もあるが、前月より売上は約1割増加している。
		電気機械器具製造業（経営者）	受注量や販売量の動き	・客先の業界では年末に向けて設備投資がやや多くなっている。当社も新製品をリリースしたため、11月は良くなっている。
		電気機械器具製造業（企画担当）	受注量や販売量の動き	・為替の影響もあり輸出が順調に推移している。国内についても売上は増加している。
		電気機械器具製造業（総務担当）	受注量や販売量の動き	・通信関連機器の製造部門では、光関連機器の受注が特に好調で、中国の生産工場は2交代制となっている。
		輸送業（従業員）	受注量や販売量の動き	・緩やかながら輸送物量が増加している。同業他社の運賃値上げにより当社に荷主が移行する動きもある。

分野	景気の現状判断	業種・職種	判断の理由	追加説明及び具体的状況の説明
		輸送業（エリア担当）	それ以外	・運送単価は上がっているが、人件費も増えている。荷物は若干減っているため生産性が下がっている。
		輸送業（エリア担当）	受注量や販売量の動き	・年末年始に備えて貨物の動きが活発化している。
		通信会社（総務担当）	それ以外	・余暇に金をかける余裕が出ている。休日の夕方は家族客の夕食が確実に増加している。温泉施設やリゾートの利用者数も増加しており、混雑度合いは前月よりも高まっている。
		通信会社（法人営業担当）	それ以外	・年末へ向けて忙しさが感じられるなか、受注も確実に増加している。
		金融業（従業員）	取引先の様子	・若干ではあるが自動車産業や部品産業には、忙しい部署が出てきている。景気は良い流れである。
		金融業（企画担当）	取引先の様子	・世界的な株高により個人投資家の含み益が出てきており、車の購入等に向かっている。
		新聞販売店〔広告〕（店主）	受注量や販売量の動き	・ブラックフライデー等のイベントで、折込チラシの出稿枚数が多くなっている。
		行政書士	受注量や販売量の動き	・年末に向かって受注件数が多くなっている。
		会計事務所（社会保険労務士）	取引先の様子	・決算期の客の多くが利益を伸ばしている。
		その他サービス業〔ソフト開発〕（社員）	取引先の様子	・大型案件を順調に受注することができている。
		その他非製造業〔ソフト開発〕（経営者）	取引先の様子	・11月も忙しく競合他社も同様になっている。競合他社や近くの外注先ではパート従業員を増やしている。
		食料品製造業（営業担当）	受注量や販売量の動き	・受注量、販売量共に前年同月以下という状態が続いている。
		化学工業（営業）	受注量や販売量の動き	・3か月前と同様に半導体向け需要は好調である。この状況は当面続く。
		化学工業（総務秘書）	それ以外	・金は使われており総じて景気は悪くない。景気をけん引しているのは賃金が高い層である。飲食店や洋品店等はネットにより人気のあるなしが決まり、人気店には懐に余裕ある人が集中して席が空いていない一方、人気のない店は客が少ないという2極化が顕著である。
		窯業・土石製品製造業（社員）	受注量や販売量の動き	・定期的に注文の入る製品は堅調に推移しているが、新規見積品の成約率が低い。型の費用負担を嫌う傾向が著しくなっているため、一部を自社で負担することがある。
		金属製品製造業（経営者）	受注量や販売量の動き	・販売量は横ばいであるが、価格は下落傾向が続いている。
		金属製品製造業（従業員）	受注量や販売量の動き	・2020年に向けて先行きの仕事はありそうだが、足元の仕事が細かく短納期のため、バタバタした割には利益につながらない。
		一般機械器具製造業（営業担当）	受注量や販売量の動き	・ここ数か月は北米自動車産業からの引き合い、受注共に好調であったが、11月はあまり動きもなく落ち着いている。
		電気機械器具製造業（営業担当）	受注価格や販売価格の動き	・為替相場が安定している。
		電気機械器具製造業（経営者）	受注量や販売量の動き	・引き続き受注は好調な状況が続いている。できる限り対応しているが、生産が手一杯という状況が続いている。
		輸送用機械器具製造業（総務経理担当）	受注量や販売量の動き	・米国市場向けへ新型車種を出す完成車メーカーがあり、米国向けに輸出する部品を作っている。景気はまずまず良い状況が続いている。
		建設業（営業担当）	受注量や販売量の動き	・10年後等大きなスパンでは、公共施設の契約は廃止になるという情報がある。
		輸送業（経営者）	受注価格や販売価格の動き	・物量は、国内消費財、東南アジアとの輸出入共に前年を少し上回るペースで推移している。人手不足は更に厳しくなっており、賃金上昇の圧力が高まっている。
		輸送業（エリア担当）	それ以外	・買物先での様子を見ると、時間帯によって来客数が違う。午前中や閉店前のセールの時間帯には来客数が大きく増加するが、それ以外の時間帯は来客数が少ない。どの家庭も節約ムードが常態化している。
		輸送業（エリア担当）	受注量や販売量の動き	・貨物の荷動きは、前年同期比で0.5%のマイナスと前月と変わらない状況で推移している。



分野	景気の現状判断	業種・職種	判断の理由	追加説明及び具体的状況の説明
		不動産業（経営者）	それ以外	・例年より多少雨天の日が多いが、売上は前年同月を上回っており好調な推移が続いている。駐輪場は必要かつ低額で利用できるため、この程度の出費を惜しむほど、景気は悪くない。
		不動産業（用地仕入）	取引先の様子	・この1か月では特に具体的なトピックはない。
		広告代理店（制作担当）	取引先の様子	・Web広告や、電波媒体の受注は増えているが、紙媒体の受注は段々少なくなっている。
		公認会計士	それ以外	・大企業の業績は堅調であるが、中小企業の業績は厳しい。中小企業は、大企業との取引価格が上がらず、コスト面では人件費、電力料金、材料費等が上昇し、収益性が厳しい状況である。
		会計事務所（職員）	取引先の様子	・製造業、小売業共に受注、販売に大きな変動はない。円安が進みガソリン代等が若干高くなっているが、ハイブリッド車種や電気自動車も普及しつつあり、消費に影響するほどではない。
		輸送用機械器具製造業（品質管理担当）	取引先の様子	・数週間連続で燃料代が上昇しており、出かける回数が減ったという話を聞く。
		建設業（役員）	取引先の様子	・住宅販売に対しては、エンドユーザーの動きが悪くなり、来客数が減少してきている。
		通信会社（法人営業担当）	取引先の様子	・これまで官公庁向けの入札では、規模の小額な案件と高額案件で、競合相手がほぼ二分し固定していたが、最近は、これまで競合したことのない企業が応札している。案件の少なさ、仕事の少なさを反映している。
	x	-	-	-
雇用 関連  (東海)		職業安定所（職員）	求人数の動き	・3か月前に比べて、有効求人数が8.6%増加したため、有効求人倍率が1.61倍から1.69倍に上昇している。
		人材派遣会社（社員）	求人数の動き	・法人関係の忘年会での利用が11月下旬からあり、やや良くなっている。
		人材派遣会社（支店長）	求人数の動き	・求人数は前年同月比で10%の増加、3か月前比では40%の増加となっており、堅調に推移している。統計をみても当地区の第3四半期の実稼働者総数は、前年同期比110%と、同様の推移となっている。
		人材派遣会社（営業担当）	雇用形態の様子	・主に製造業で正社員採用の動きが出てきており、転職市場が活況となっている。
		職業安定所（職員）	求人数の動き	・求人数が増加している一方で求職者数は減少しており、有効求人倍率は、前年同月比で0.36ポイント上昇し3.07倍となっている。
		職業安定所（職員）	求人数の動き	・求人数増加と求職者数減少の動きが再度鮮明になってきている。人材派遣会社の求人数は前年同月比で2倍に急増し、人手不足が際立っている。
		民間職業紹介機関（営業担当）	求人数の動き	・年度末までの採用に向けて、求人件数は高止まりの状況である。
		人材派遣会社（経営企画）	周辺企業の様子	・特に変化はみられない。
		人材派遣業（営業担当）	周辺企業の様子	・中小企業を中心に人材確保や人材育成に注力しているものの、人手不足解消という成果には至っていない。
		人材派遣会社（営業担当）	それ以外	・株価は横ばいで推移し、大きな変動は期待できない。求人数は多いものの、人手不足感が強く景気が良いというムードにはつながらない。
		人材派遣会社（営業担当）	周辺企業の様子	・相変わらず自動車関連企業が活況であることから、自動車関連の引き合いが多く、全社の引き合いの中で割合も最も高い状態である。景気としては、3か月前と同様に、やや良いという状況から変わらない。
		アウトソーシング企業（エリア担当）	雇用形態の様子	・不正検査問題が発生した自動車メーカーにおいては、年内は厳しい状況が続く。同業他社においては、下期の目標達成に向けて、雇用増加の動きがある。
		新聞社〔求人広告〕（営業担当）	求職者数の動き	・求人に対する応募数が相変わらず少ない。求職者はどこにいったのか分からないという声も聞いている。
		職業安定所（所長）	雇用形態の様子	・正社員での求人は前年同月比で横ばいで、パートや契約社員等の求人が増加してきている。
		民間職業紹介機関（支社長）	求人数の動き	・引き続き、新規求人は増加し続けている。
		人材派遣会社（社員）	採用者数の動き	・求人ニーズが高止まりで対応できる求職者が不足しており、企業が求める人材をマッチングできない。

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

7. 北陸（地域別調査機関：一般財団法人北陸経済研究所）

（-：回答が存在しない、\*：主だった回答等が存在しない）

分野	景気の現状判断	業種・職種	判断の理由	追加説明及び具体的状況の説明
家計 動向 関連  (北陸)		-	-	-
		一般小売店〔書籍〕（従業員）	お客様の様子	・以前に比べて、客の財布のひもは緩くなっているようである。
		一般小売店〔鮮魚〕（役員）	販売量の動き	・カニ漁が解禁となり、市場はにぎわっている。例年のことだがカニの販売が始まると、それを目当てに観光客が増える。今年は前年以上に増えており、市場の中が歩きづらい状態である。
		百貨店（販売促進担当）	販売量の動き	・新商品や期間限定品など、付加価値の高い商品への客の反応は良い。店内における買い回り率も高くなってきており、客の購買意欲に改善傾向がみられる。
		百貨店（一般顧客訪問担当）	お客様の様子	・株価が良くなり、高額品の動きが活発化しつつある。
		コンビニ（経営者）	販売量の動き	・クリスマスや正月など、イベント向けの受注が想定より多い。
		コンビニ（店舗管理）	販売量の動き	・地元ブランド米の売出しキャンペーンが好評であったため、売上は前年超えとなった。しかし、キャンペーン終了とともに売上不振の状況に戻っている。
		家電量販店（店長）	販売量の動き	・エアコンの売行きが好調である。冬の暖房として寒冷地仕様エアコンの動きが良くなっている。
		乗用車販売店（経営者）	販売量の動き	・今月に入ってから新型車の入荷が多くなり、それに伴って販売量が増え始めている。冬場に備えて買換えも活発になってきている。
		乗用車販売店（従業員）	来客数の動き	・雪の予報が出て、週末はタイヤ交換の客がかなり増えている。
		乗用車販売店（役員）	お客様の様子	・高額車両の商談やオプション品を追加したいといった要望が、引き続き多数みられる。
		一般レストラン（店長）	来客数の動き	・11月は1年の中で繁忙期ではあるが、今年は特に忙しい。
		スナック（経営者）	来客数の動き	・開店休業の状態が多かったが、月末は団体客が入って前年同月の2割増しとなり、ほっとしたところである。
		旅行代理店（支店長）	販売量の動き	・団体旅行における先行契約数が上向きになっている。
		タクシー運転手	来客数の動き	・週末を中心に行楽客が多く、今月は好調である。また、今月に入って寒くなり、天候が悪い日も多く足元が悪いため、タクシー利用は多かった。
		タクシー運転手	来客数の動き	・乗務員不足で稼働台数が減っているが、前年よりも売上は増加している。製造業関係の会社への送迎が非常に多い。
		通信会社（営業担当）	販売量の動き	・新商品の発売により来客数は多いが、需要に対して供給が伴わないため、販売量の増加に結び付けることが難しい状況である。
		その他レジャー施設（総支配人）	それ以外	・市内の再開発地区への新規出店要請や、大手企業からの業務依頼の引き合いがきている。しかし、地元の本業での売上が一進一退であるため、一般の景気は停滞しているのではないかと考える。
		商店街（代表者）	来客数の動き	・大型ファッション店の撤退があり、商店街の顔が失われた状態になっている。無料駐車場のあるショッピングモールに客足が向いており、その傾向が今後ますます加速する。
		商店街（代表者）	お客様の様子	・天候のせいだけではないと思うが、客の購買意欲が乏しい。
		商店街（代表者）	お客様の様子	・個人消費が回復しつつあると感じている店は増加してきているものの、客単価は下がっている。商店街の中心部では飲食関係の店舗が撤退するなど、組合費や家賃などの負担に耐えられる売上水準の確保がかなり難しいのではないかと考える。
		一般小売店〔事務用品〕（店員）	お客様の様子	・一部の特価品だけが売れて、業界全体の売上が上がっているわけではない。

分野	景気の現状判断	業種・職種	判断の理由	追加説明及び具体的状況の説明
		百貨店（売場主任）	単価の動き	・富裕層の購買意欲は引き続き旺盛であり、高額品である特選ブランド商品は好調に推移している。また、お歳暮は送料の値上げという懸念材料はあったものの、今のところ前年並みで推移している。全体では前年実績を若干超える見込みである。
		スーパー（総務担当）	販売量の動き	・気温の変化によって、鍋食材の変動が大きい。しかし、全体的な販売量は前年と変わらず、過去3か月と同じ流れであることから大きな変化はないと考える。
		スーパー（総務担当）	販売量の動き	・10月の台風の影響に加えて、11月も天候不順のため野菜の高騰が続いている。そのため、販売量が減少して前年を下回っている。また、しけの影響でカニの入荷量が少なく、売上が伸びない。
		スーパー（統括）	来客数の動き	・節約志向が続くなか、低価格商品の別業態に客を奪われている実感がある。
		衣料品専門店（総括）	お客様の様子	・寒暖差の激しい月だったため、売上は完全に気温に左右されている。
		家電量販店（本部）	販売量の動き	・前年と比べて大きな違いはない。
		自動車備品販売店（役員）	お客様の様子	・降雪予報のせいもあるが、スタッドレスタイヤの購入や交換作業が例年と比べて1週間ほど早い。価格に敏感な客と性能を重視する客に分かれるが、どちらの客も少しでも出費を抑えたいとの声が多い。
		住関連専門店（役員）	来客数の動き	・天候の影響もあるが、週末、特に土曜日の来客数が著しく減少している。
		その他専門店〔酒〕（経営者）	来客数の動き	・お歳暮前の月であるが、その割には静かである。
		その他小売〔ショッピングセンター〕（統括）	お客様の様子	・衣料品は前年比を超えることはないものの、気温の低下と年末商戦に向けてのプロモーションによって落ち込みが減少している。シネマが前年好調だった反動から、全体として来客数は落ち込んでいるが、食料品や玩具、ゲームセンター、ホビー店舗を中心に好調であり、全体売上の前年比は100%をやや上回る。
		観光型旅館（経営者）	来客数の動き	・北陸新幹線開業効果は一段落したが、11月に入ってカニをアピールした個人向け宿泊商品の販売が好調で、宿泊数と売上高共に前年を上回っている。
		観光型旅館（スタッフ）	来客数の動き	・前年比で総売上90%、宿泊人数93%、宿泊単価98%である。台風や衆議院選挙による影響に加え、個人客の宿泊単価の低下が要因と考える。
		旅行代理店（所長）	販売量の動き	・年末年始の予約状況をみても、大きな販売量の変化はみられない。
		通信会社（役員）	販売量の動き	・契約獲得件数は安定して増加傾向にあるが、大きな動きではない。解約件数はほぼ横ばいで推移している。
		テーマパーク（役員）	来客数の動き	・北陸新幹線開業から3年目に入り、団体客を中心に上向きではあるものの、前年同月比で見ると3か月前と比較して変わらない。
		美容室（経営者）	それ以外	・取引先の営業担当者の話では、美容サロンの70%以上で売上が前年割れているとのことである。
		住宅販売会社（従業員）	お客様の様子	・展示場への来客数は前月よりは増えているが、契約までにはつながらない。
		住宅販売会社（従業員）	来客数の動き	・今の受注や販売量は、客の動きが多かった今年度前半の分で支えている。最近は客の動きが落ち着いてきたが、契約に結び付くまで時間が掛かるようになってきている。通常は1～2か月で契約するところ、春から継続的に対応している客が今月に契約となるほどである。
		住宅販売会社（従業員）	販売量の動き	・請負住宅の販売状況を見ると、高額物件では販売が厳しく、プレハブ系の商品の販売高も悪い。
		住宅販売会社（営業）	来客数の動き	・マイナス要素が見当たらないにもかかわらず、来客数が伸びない。
		商店街（代表者）	お客様の様子	・季節外れの台風、選挙と続き、週末の人出は例年になく少ない。食料品の値上がりに対して、他の消費を減らすことで補っているようであり、衣料品などは単価が落ち、動きが鈍い。
		百貨店（営業担当）	お客様の様子	・今月も客の財布のひもは固く、必要な物しか買わない傾向は変わらない。気温が低く、秋冬商材の動きはあるが、単品買いが目立つ。
		スーパー（店舗管理）	来客数の動き	・10月以降は来客数の前年割れが続いている。特に平日の集客の減少が大きく影響している。

分野	景気の現状判断	業種・職種	判断の理由	追加説明及び具体的状況の説明
		コンビニ（経営者）	来客数の動き	・客単価については微増で推移しているが、それ以上に来客数の落ち込みが大きい。また、これだけ寒いのに、通常時のおでんの販売が非常に悪いのに対し、値引きセールした途端に販売量が増える。通常時の売上はなくセールの時だけ売れるという、安いものに飛びつく状況であり、あまり良くない。
		衣料品専門店（経営者）	販売量の動き	・消費はあまり強くない。マスコミで報道される景況感と消費の実態は、必ずしもイコールではなくなってきている。
		衣料品専門店（店舗運営）	来客数の動き	・3か月前の来客数が前年超えであるのに対し、今月は前年割れである。
		乗用車販売店（経理担当）	販売量の動き	・11月の販売量は前年同月比83%の見込みである。3か月前の販売量は前年同月比104%であったので、3か月前との比較で下向きである。
		その他小売〔ショッピングセンター〕	販売量の動き	・購入単価は前年を上回るが、購入客数は2%ほど前年割れが続いている。寒さが長続きせず期待の季節衣料が売れない。特別優待会も前年割れの状況で厳しい。食料品はカニ漁解禁の話題性やホットメニュー提案などで単価維持ができています。
		高級レストラン（スタッフ）	来客数の動き	・県外からの団体客が1年で最も多い時期である。鉄板焼き部門は例年の来客数を確保しているが、和食料亭部門は地元宴席を含めて前年比90%ほどの集客しかなく、大きく落ち込んでいる。
		一般レストラン（統括）	来客数の動き	・外食産業は、人件費や輸送費、食材原価の上昇によるコスト負担に耐え切れなくなっている。販売価格への転嫁を始めたが、その反動で来客数は下がっている。しかし、価格転嫁しなければ、近い将来には更に厳しい状況に追い込まれる。
		都市型ホテル（スタッフ）	販売量の動き	・宿泊部門は前年並みだが、宴会とレストラン部門の売上が前年を下回っている。
	×	衣料品専門店（経営者）	お客様の様子	・特に地方のアパレル専門店が状況が悪く、天候次第で好転する気配はない。
企業動向関連		-	-	-
(北陸)		繊維工業（経営者）	受注量や販売量の動き	・衣料全体をみるとあまり良くないが、ユニフォームの資材用途では非常に健闘している。非衣料部門については、車の資材関係も非常に堅調である。
		一般機械器具製造業（総務担当）	受注量や販売量の動き	・国内、欧州、北米ともに受注は良好である。しかし、工作機械メーカー全体が好調であるため、組立てに不可欠なボールネジやリニアガイドの納期が長く、客の要望への対応に苦慮している。
		建設業（役員）	受注価格や販売価格の動き	・工事発注量が増加傾向である。受注価格競争は緩和局面と厳しい局面の混在した状態に変化し始めている。
		輸送業（配車担当）	取引先の様子	・円安により輸出関連の業種が好調な様子である。特に繊維関係が好調に推移している。
		金融業（融資担当）	取引先の様子	・紅葉の観光シーズンを迎えて、観光客の入込が好調な宿泊施設や飲食店が多い。特に海外からの観光客が増加しており、国内のリピーター観光客の増加もあって街全体が活性化している。
		司法書士	取引先の様子	・事業用地の売買や家の新築、会社設立の依頼が多かった。相談関係では、債務整理や破産に関するものが全くなく、不要不動産の処理や事業承継のようなものが多い。
		食料品製造業（経営企画）	受注量や販売量の動き	・コンビニエンスストア向けの商品が引き続き好調である。
		繊維工業（経営者）	受注量や販売量の動き	・ユニフォーム関連や自動車関連を中心に、前年並みの受注量を確保している。しかし、受注の勢いはさほど強くない。
		建設業（経営者）	受注量や販売量の動き	・市の工事の発注量が前年同期の20%減であり、年末に向けての忙しさは感じられない。
		金融業（融資担当）	受注量や販売量の動き	・酒類卸業者から聞いた話によると、6月の改正酒税法以降の販売数量は前年比マイナスで推移しているとのことである。若干の単価の引上げでビール類の売上はさえない状況となった。アルコール度数の割に安い酎ハイ類が好調とのことである。全体の売上金額は前年割れで推移しているとのことである。
		税理士（所長）	取引先の様子	・大手企業は、人手不足対策で省力化に力を入れている。設備投資に関連して受注できている企業は堅調である。一方で、小売業やサービス業関係の客をみると、大きな伸びはなく、ほぼ横ばいの状態である。

分野	景気の現状判断	業種・職種	判断の理由	追加説明及び具体的状況の説明
		プラスチック製品製造業（企画担当）	受注量や販売量の動き	・新設住宅着工戸数が前年同期比で減少傾向となっており、それに準じて住宅関連の売上や受注が伸び悩み気味である。特に利幅が取りづらくなっている。
		精密機械器具製造業（役員）	取引先の様子	・秋口以降、特に中～高価格帯商品で、店頭の売行き状況が一時上向くかと期待していたが、今のところそれほど伸びはなく、むしろ厳しくなっている。
		不動産業（経営者）	受注量や販売量の動き	・同業者に聞いてみたのだが、不動産取引が今はそれほど活発ではない。法人関係が動かない状態で、個人もかなり減っており、不動産情報が少ないということである。
	x	-	-	-
雇用関連		-	-	-
(北陸)		新聞社〔求人広告〕（担当者）	雇用形態の様子	・求人広告において、前年同月に多かったパートアルバイトの比率が大きく下がり、正社員の比率が上がっている。年末に向けて正社員不足が解消されていない状況にあり、景気は悪くないとみている。
		学校〔大学〕（就職担当）	求人数の動き	・今年度の求人において、製造業を中心に2次募集に来る企業が前年同時期より増えている。
		人材派遣会社（役員）	求職者数の動き	・依然として求職者数の増加がない。特に有期雇用契約が厳しい状況である。
		人材派遣会社（社員）	求職者数の動き	・3か月前と比較して求職者数が少ない。フルタイムでの求人募集を行っても反応がない。逆に週末1日みの仕事は応募者が比較的多く、平日はフルタイムで仕事している人が応募しているのではないかと考える。
		職業安定所（職員）	求人数の動き	・10月の新規求人数は前年同月比マイナス4.3ポイントと、わずかに減少している。4月以降の数字をみると、前年と比較した場合に増減を繰り返している状態であり、4月以降から今月まで平均しても3.7%の増加と、わずかな増加となっている。今後についてもこのような状況が続くのではないかと考える。
		職業安定所（職員）	求人数の動き	・求人数の変化があまりない状況であることから、大きな変動はないとみられる。
		民間職業紹介機関（経営者）	求人数の動き	・人材紹介や派遣への応募が少なく、その状況が続いている。また、職業訓練などで受講希望を募っても、定員の半数にも満たないこともある。
		求人情報誌製作会社（編集者）	求人数の動き	・求人広告1回の発行で、求人数が20～30件ほど減っている。
	x	-	-	-

## 8. 近畿（地域別調査機関：りそな総合研究所株式会社）

（-：回答が存在しない、\*：主だった回答等が存在しない）

分野	景気の現状判断	業種・職種	判断の理由	追加説明及び具体的状況の説明
家計動向関連		百貨店（売場主任）	単価の動き	・大型店では、時計や貴金属などの高額品の売上が好調で、化粧品もインバウンドの購入が引き続き好調である。郊外店でも同様の傾向がみられ、食料品の購買単価は確実に上がっており、店頭売上の前年比は好調に推移している。
(近畿)		百貨店（営業担当）	単価の動き	・気温の低下で、コートを中心とした重衣料の動きがととも良い。特選ブランドや高級時計といった高額商品の好調など、株高の影響とみられる動きも目立つ。また、客単価の高いインバウンド売上の増加も継続している。
		百貨店（マネージャー）	来客数の動き	・11月は、前年比で2けた増に近いプラスとなっている。最低気温が前年比で2度低く、コートやブルゾンなどの冬物の防寒衣料が好調で、中間層にも動きが波及している。富裕層による美術品や宝飾品、時計などの高額品の購入も、株価の上昇を背景に好調が続いている。インバウンド消費に関しても、前年の2倍となるペースで推移している。
		一般小売店〔時計〕（経営者）	販売量の動き	・数年前から、この時期になると来年のカレンダーを用意し、来店客にプレゼントしている。常連客はもちろん、意外にカレンダーの評判が良く、それを目当てに買物をする客が目立つ。大きな買物は特になかったが、物が動いた印象はある。
		一般小売店〔鮮魚〕（営業担当）	それ以外	・明らかに注文が増え、売上も前年比で5%増えている。

分野	景気の現状判断	業種・職種	判断の理由	追加説明及び具体的状況の説明
		一般小売店〔菓子〕（営業担当）	販売量の動き	・11月後半から販売量の動きが良くなっている。この勢いのまま、年末商戦の売上が良くなることを期待している。
		一般小売店〔酒〕（社員）	単価の動き	・客単価が上昇傾向にあり、追加購入のセールスへの反応も良いなど、購買意欲の高まりを感じる。
		百貨店（売場主任）	お客様の様子	・今月の売上は、月間目標、前年水準共に上回る見込みである。インバウンドの好調が持続しており、月の経過とともに伸び続けている。また、国内の需要においても、気温の低下により、コートやニット、防寒用品などの季節商材が好調であり、全体の売上を押し上げている。客の購買意欲は少し上向きになっている。
		百貨店（営業担当）	お客様の様子	・冬物の高級ビジネススーツやコートなど、優良固定客の購入点数が例年以上に多く、単価も高額になっている。高級ブランドの宝飾品も勢いは落ちてきたものの、まだまだ好調である。
		百貨店（マネージャー）	単価の動き	・直近の売上は、店舗全体で前年を6%ほど上回っている。引き続き好調な訪日外国人売上が全体を押し上げている。訪日外国人売上を除いても1.5%増であり、国内消費にも堅調さがうかがえる。特選衣料や宝飾品、時計などの高額品も好調なほか、気温の低下もあってコートの売上が前年を20%程度上回り、単価を押し上げている。
		百貨店（売場マネージャー）	販売量の動き	・郊外店舗であるため、インバウンドによる増収はほぼないが、高級輸入雑貨のショップでは、化粧品の売上が前年比で2けた増となっている。婦人、紳士衣料もコートの動きが良く、前年を上回っている。
		百貨店（販促担当）	来客数の動き	・今月は、気温の低下に伴って衣料品関連の動きが良好で、単価全体の上昇にもつながっている。堅調な雑貨や食品関連に加え、高額品も株高に支えられて好調に推移している。来客数も前年から増加しているなど、消費は好調となっている。
		百貨店（サービス担当）	お客様の様子	・今月もインバウンド効果に変化はなく、来客数の増加は顕著で、化粧品などを中心に大幅に売上が伸びている。また、急な寒さの影響で、冬物衣料も婦人服、紳士服共に、前年比で10%以上増えている。スイーツブームの影響により、食料品も洋菓子を中心に前年実績を大きくクリアしている。
		百貨店（商品担当）	販売量の動き	・訪日外国人による免税売上は好調を維持しているほか、国内需要も堅調である。化粧品のみならず、気温の低下とともに、婦人、紳士衣料や防寒用雑貨も、順調な動きとなっている。
		百貨店（外商担当）	販売量の動き	・インバウンド売上が、依然として前年比80~100%増で推移しており、高額な宝石や時計、美術品の受注もかなり増えている。気温が低くなっている影響で、衣料品も健闘している。
		百貨店（服飾品担当）	販売量の動き	・11月に入り、気温の低下とともに、重衣料関連の動きが久しぶりに活発化したこともあり、都心店舗の売上は前年比で10%近いアップとなったほか、郊外店舗でも前年をやや上回る状況となった。全国的に婦人衣料が苦戦するなかで、アウター関連やネックウェアなどが軒並み売上を伸ばし、ブーツが苦戦していた靴関連も、やや回復傾向にある。しわ取りの効果がある化粧品の大型商品の売上も好調に推移し、クリスマス商材と共に売上をけん引している。株価上昇の影響もあり、輸入ブランドも年末商材やリゾート関連が動くなど、店舗に活気があふれている。
		百貨店（営業企画）	販売量の動き	・11月は、各部門の売上前年比が、前月よりも改善している。
		スーパー（経営者）	単価の動き	・前年よりも大きく低下していた野菜相場が上昇に転じたほか、天候の安定により客足が回復してきている。また、前年は野菜の価格が高過ぎて、鍋物用には使えなかったが、今年は適度な相場であり、鍋物メニューがよく動いている。買上点数、買上単価共に上向いていることが、売上増につながっている。
		コンビニ（経営者）	単価の動き	・この数か月は客単価も落ち着いていたが、今月はファーストフードの新商品の売上増が寄与したこともあり、客単価が上昇している。
		コンビニ（経営者）	単価の動き	・ホテルがオープンし、工事関係者に変わって宿泊客の来店が前年比で20%増えている。お酒や珍味類の購入が多いため、客単価が10%ほど上がっている。

分野	景気の現状判断	業種・職種	判断の理由	追加説明及び具体的状況の説明
		家電量販店（企画担当）	単価の動き	・冷蔵庫やエアコンの省エネタイプなど、高付加価値で価格の高い商品が動いている。
		家電量販店（営業担当）	お客様の様子	・消費税増税前の駆け込み需要が、住宅関係で出ているように感じる。
		その他専門店〔宝石〕（経営者）	お客様の様子	・株価が2万円を大幅に超えた状態で安定している。いろいろな面で経済の状況が改善されており、年末に向けて、客の気分がやや前向きになっている。
		その他小売〔インターネット通販〕（オペレーター）	販売量の動き	・受電数が増え、注文数量や購入額も増加傾向にある。
		高級レストラン（スタッフ）	来客数の動き	・ディナー、ランチ共に予約が増えている。
		一般レストラン（企画）	単価の動き	・来客数はほぼ前年並みで推移しているが、10月以降は客単価が前年を大きく上回り、売上を押し上げている。特に、土日の営業が好調である。
		都市型ホテル（スタッフ）	来客数の動き	・宿泊は、今月上旬は苦戦したが、相変わらず好調なインバウンドに支えられ、前年の売上を約7%上回る見込み。さらに、朝食の需要にもつながり、食堂の売上も大幅に増えている。一方、順調であった宴会では、新規受注がほとんどなく、今月は大幅に減収となっている。ただし、来月以降は好調のため、今月だけの悪化にとどまる。
		都市型ホテル（総務担当）	来客数の動き	・宿泊部門では、客室稼働率が前年を上回っている。低下傾向にあった客室単価も前年並みで推移し、売上は前年を若干上回っている。また、宴会収入は前年並みであるが、レストラン収入は前年を10%近く上回っている。
		タクシー運転手	来客数の動き	・法人関係の依頼が多くなっている。
		タクシー運転手	お客様の様子	・秋の紅葉でたくさんの方が京都に来ており、タクシーの台数が足りない。
		通信会社（経営者）	お客様の様子	・建設、電子部品関係などが好調である。
		住宅販売会社（経営者）	単価の動き	・不動産の相場が商業地を中心に上がってきたほか、建築単価の上昇も消費者に認知され始めている。
		その他住宅〔住宅設備〕（営業担当）	お客様の様子	・高額な修理費用の見積を出しても、二つ返事で了承してもらえるケースが多い。
		商店街（代表者）	お客様の様子	・インバウンド効果よりも、既存の顧客離れが目立つ。
		一般小売店〔珈琲〕（経営者）	販売量の動き	・取引先の喫茶店やカフェ、飲食店での販売量は、全体として横ばいである。
		一般小売店〔衣服〕（経営者）	お客様の様子	・今月は、気温の低下が例年よりも早い。コートやジャケットなどの重衣料関係の動き出しが、例年になく早かったため、久しぶりに前年を上回る実績となっている。
		一般小売店〔事務用品〕（経営者）	販売量の動き	・衆議院選挙後の政治情勢も予断を許さず、景気の上昇に向けた政策が出てくるわけでもない。企業や官庁の予算も厳しい印象がある。
		一般小売店〔精肉〕（管理担当）	お客様の様子	・10月は週末に2度の台風に見舞われ、どの業界も痛手を受けた。11月は3連休から始まり、観光シーズンでもあるため、消費者は活発に動く期待したが、神戸の街はいつもと変化がなかった。マラソンなどのイベントで、県外からの客も多く動いていたはずであるが、そのように感じられない。
		一般小売店〔菓子〕（経営企画担当）	販売量の動き	・11月と8月の売上前年比を、各地区別に上位5店舗の平均でみると、関西は11月が97.4%で、8月が93.9%、関東は11月が104.9%で、8月が92.5%、中部は11月が103.6%で、8月が96.6%、中国は11月が90.8%で、8月が104.6%となり、各地区合計の平均は11月が99.1%で、8月が95.7%となった。11月に入り、少し上向いているようにみえる。ただし、クリスマス、お歳暮商戦共に出足が悪く、今後苦戦しそうだ。
		一般小売店〔衣服〕（経営者）	お客様の様子	・冬場に入り、冬物衣料の動きが少しはあるが、客は必要な物だけを堅実に購入している。あと1か月もすれば冬のバーゲンの時期に入るが、既に待っている客がいる。
		一般小売店〔野菜〕（店長）	それ以外	・物の値段が高いため、消費者の購入が少なくなり、スーパーの安売りにしか反応しなくなっている。

分野	景気の現状判断	業種・職種	判断の理由	追加説明及び具体的状況の説明
		百貨店（売場主任）	販売量の動き	・季節なりの気温の低下により、冬物衣料が好調に動いている。インバウンドの売上も減ることなく、好調を維持している。
		百貨店（企画担当）	お客様の様子	・インバウンド売上は依然として好調で、前年からほぼ倍増という状況が続いている。富裕層である外商顧客の売上は、増加傾向が鈍化しつつあるものの、例年以上に気温が下がり、ボリューム層による冬物商材の購入は好調である。売上全体の増加額は、ここ数か月と大きく変わらない。
		百貨店（マネージャー）	販売量の動き	・ファッションを取り巻く国内の環境に大きな改善はないが、当地区では10月に天候不順で冬物の防寒商材が苦戦したため、一気に動いて数値を押し上げている。ただし、全体的な消費の傾向は節約志向であり、今必要で役に立つ物に絞って購入している。
		百貨店（役員）	単価の動き	・気温の低下で、コートやニットの冬物衣料は紳士、婦人共に動きが良いものの、単価は少し下がっている。冬物商戦はこれから本格化するが、中間所得層の商品購入は減っておらず、安くても質の良い商材が選ばれている。購入先は、百貨店や専門店だけではなく、インターネット通販も増えている。年末、迎春商戦については、お歳暮やおせち料理、外商を中心に前年並みで推移しているが、冬物商材、年末商戦の山場は12月である。
		百貨店（宣伝担当）	お客様の様子	・上半期に続き、下半期もこれまでと同じく、富裕層やインバウンドによる売上がけん引している。特に、免税売上は前年比で80%以上伸びている。今月は天候が安定し、気温も下がったことから、婦人服、紳士服共に、堅調な動きとなっている。
		スーパー（店長）	販売量の動き	・気温の低下と野菜相場の上昇で単価が上がってきているが、買上点数が増加するまでには至っていない。
		スーパー（店長）	販売量の動き	・気温の低下で、季節商材が前年よりも早く売れる傾向にあるが、この動きが続くとは考えていない。
		スーパー（店長）	来客数の動き	・単価は回復傾向にあるが、来客数が伸びず、減少している感もある。買い回りによって、世帯当たりの消費が増えているとは思えない。
		スーパー（店長）	来客数の動き	・近隣の競合店の出店もあり、来客数が減少する流れは変わらず、苦戦している。気温の低下もあって、衣料品関係は好調に推移しているが、食料品は買上点数の減少で客単価が低下傾向にあるなど、消費者の生活防衛意識はますます高まっている。
		スーパー（企画担当）	それ以外	・まだまだ売上、利益共に前年を下回っている。野菜の相場が上がっているため、利益が出ていない。中途半端な価格では販売量も伸びないのが現状で、競合先が値下げを打ち出せば対抗せざるを得ない。生鮮部門での売上不振が大きく影響している。
		スーパー（経理担当）	販売量の動き	・天候が比較的安定し、気温の低下も少し早いことから、売上は堅調に推移している。ブラックフライデー商戦も、まだまだ限定的ながら定着しつつある。
		スーパー（開発担当）	お客様の様子	・消費が増えているようには思えない。購買意欲もあまり感じられない。
		スーパー（社員）	来客数の動き	・今秋は例年よりも気温の低い日が多く、早くから鍋物商材などの動きが良くなると期待できる。ただし、急に寒くなったほか、天候が安定しない日も多いことから、客の来店がやや鈍っている。
		コンビニ（店長）	販売量の動き	・最近の傾向としては、来客数が若干減った一方、客単価が少し上がり、現状維持といったところである。
		コンビニ（広告担当）	お客様の様子	・小売の場合、季節変動の影響で単純に3か月前との比較はできないものの、前年比で大きな変化はない。少しは伸びているが、いろいろな施策による変動である。今年は寒くなるのが早いため、温かい商品の販売がどれだけ伸びるかが重要となっている。現状、海外や政治の影響は大きくないが、日々の消費者の購買意欲もそれほど大きくない。
		コンビニ（店員）	来客数の動き	・11月中旬に近隣のスーパーが閉店したため、繁忙期と同じ水準の来客数となっている。
		衣料品専門店（販売担当）	お客様の様子	・前年の11月と比べても変化が少ない。
		家電量販店（経営者）	お客様の様子	・家電製品の買換えサイクルが長期化している。将来不安などの影響で、消費意欲が盛り上がらない。



分野	景気の現状判断	業種・職種	判断の理由	追加説明及び具体的状況の説明
		家電量販店(店員)	来客数の動き	・前年と比べて、来客数、客単価共に大きな変化はない。
		家電量販店(人事担当)	来客数の動き	・急に気温が下がり、暖房関連が伸びているが、前年に比べて来客数は減っている。
		その他専門店[医薬品](経営者)	お客様の様子	・日による気温の差が大きく、体調不良や風邪の症状の客が増加し、風邪薬やドリンクの動きが少し良くなっている。
		その他専門店[食品](経営者)	販売量の動き	・現在はお歳暮や年末商戦に向けて出荷量は増えているが、前年に比べると、あまり変わっていない。
		その他専門店[宝飾品](販売担当)	来客数の動き	・来客数に目立った増減はなく、売上にも変化がない。
		その他小売[インターネット通販](企画担当)	お客様の様子	・全体的に顧客の購買意欲は慎重であるが、シニア向け商品のうち、ターゲットとする年齢を少し下げた商品については、目新しさから好調に動いている。
		高級レストラン(企画)	販売量の動き	・特に個人客をターゲットにした、料飲や宿泊での高額商品の売上は伸びている。その一方、団体客や小規模グループによる、低、中単価品の需要は伸び悩んでいる。
		一般レストラン(経理担当)	単価の動き	・3か月前とほとんど状況は変わらない。
		観光型ホテル(経営者)	販売量の動き	・11月は団体客のキャンセルがあり、空き部屋を個人客で埋めざるを得ない日もあった。その結果、宿泊売上は計画どおりとなったが、付帯売上は下回っている。
		観光型旅館(経営者)	お客様の様子	・客の動きは例年どおりである。
		都市型ホテル(支配人)	販売量の動き	・例年とほとんど変化がない。
		都市型ホテル(客室担当)	来客数の動き	・秋の行楽シーズンに加えて、市内でのイベントも多く、稼働率は前年比で0.7ポイント、客室単価も4.8ポイント上がるなど好調である。
		都市型ホテル(管理担当)	競争相手の様子	・婚礼関連の来館者数が伸びない。旅行会社経由の受注が伸び悩み、客室単価も伸びないという状況は、ほかのホテルでもみられる。
		旅行代理店(役員)	販売量の動き	・国内旅行はインターネット経由の利用者が激増し、店頭での予約が伸びないが、海外旅行は安心を求めて来店する人が増えている。
		旅行代理店(営業担当)	販売量の動き	・個人消費の上向き兆しがみられない。
		旅行代理店(支店長)	お客様の様子	・今年の年末年始の日並びは悪くないが、旅行の申込状況が芳しくない。客からも、家族と自宅で過ごすためのお節料理を奮発して、旅行は次の機会にしようといった話が多い。
		タクシー運転手	お客様の様子	・客が徐々に増加し、街で動いている貨物の通行量も増えている。また、連休では行楽地に行く一般の乗用車も増えている。
		タクシー運転手	お客様の様子	・流し営業での客の乗車機会に大きな増減はなく、比較的安定した状態で推移している。
		テーマパーク(職員)	来客数の動き	・来客数は前年並みであるが、販売量は前年を超えつつあるなど、回復傾向がみられる。
		その他サービス[ビデオ・CDレンタル](エリア担当)	販売量の動き	・タイトルに恵まれ、音楽関連の販売やゲーム機の売上が前年比で大幅にアップし、全体の売上増に貢献している。
		住宅販売会社(経営者)	単価の動き	・市内中心部の地価は、相変わらず高値で推移している。
		その他住宅投資の動向を把握できる者[不動産仲介](経営者)	お客様の様子	・不動産取引の状況には、変化がみられない。
		その他住宅[展示場](従業員)	来客数の動き	・住宅展示場への来場者数は、前年とほぼ変わらない。

分野	景気の現状判断	業種・職種	判断の理由	追加説明及び具体的状況の説明
		その他住宅〔情報誌〕(編集者)	お客様の様子	・投資用マンションの販売は非常に好調であるが、実需が中心のマンションは供給が減っているにもかかわらず、一部の物件を除いて不調である。市場は富裕層の投資目的による購入が下支えしているが、それに適合した物件は減っており、好調が続くかどうかは微妙な状況にある。
		百貨店(販売推進担当)	お客様の様子	・買上単価はやや上向きになっているものの、回遊性が低下しているほか、複数の買物も減っている。また、販促を行っていない平日や平常日の売上も、やや減少している。ポイントアップや値引き、抽選など、何らかの販促を実施しない場合の落ち込みが、月を追うごとに激しくなっている。
		スーパー(店員)	単価の動き	・葉物野菜の価格がまだ高いため、単価の安いきのこ類や、もやしがよく売れている。
		スーパー(企画担当)	販売量の動き	・野菜、果物の取引件数が前年比で90%と苦戦しており、全体に影響を及ぼしている。
		コンビニ(店員)	来客数の動き	・急に寒くなったり、雨が続いたため、客足が減っている。
		衣料品専門店(経営者)	販売量の動き	・ある程度の価格の商品が売れ出しているが、数量が伸びない。客が商品を厳選していると感じる。
		家電量販店(店員)	お客様の様子	・真夏のエアコンの動きほどではないが、プリンターや暖房器具の需要が増えてきた。ただし、単価も来客数も下向きなど、景気は悪くなっている。
		乗用車販売店(経営者)	お客様の様子	・テレビや新聞などで、世界的な株高や好調な決算などが報じられているが、実際に潤っている客はいない。食品の価格が高騰しているが、所得も上がっていないので大変なはずである。
		乗用車販売店(営業担当)	来客数の動き	・広告活動を行っているが、反響が悪い。
		乗用車販売店(営業企画)	お客様の様子	・年末に向けて、来客数が減少している。今月の中旬はやや回復したが、厳しい状況である。
		住関連専門店(店長)	お客様の様子	・予算が大切なことは理解できるが、商品を見る前に、この予算で買える物はどれかという視点で説明を求める客が、明らかに増えている。
		その他飲食〔自動販売機(飲料)〕(管理担当)	お客様の様子	・気温が下がってきたので商品を入れ替えたが、その後は気温が不安定になっている。
		都市型ホテル(管理担当)	単価の動き	・最近の京都市内における新規ホテルの開業や、民泊施設の増加により、需要と供給のバランスが崩れ、供給過多になっている。宿泊に関しては、宿泊単価が下がり始めている。
		美容室(店長)	来客数の動き	・何とか営業はできているものの、利益は出ていない。
		住宅販売会社(従業員)	販売量の動き	・新築マンションの販売では、都心のタワーマンションは好調な物件が多いが、郊外エリアは苦戦しており、全体的に好調な物件が減少しつつある。
		住宅販売会社(総務担当)	販売量の動き	・年末を控えて展示場への来場率が低下し、引き合い自体も減少している。
	×	衣料品専門店(経営者)	販売量の動き	・夏に比べて買上点数が減ってきた。単価に変化はないため、売上が減少している。
	×	一般レストラン(経営者)	来客数の動き	・飲食店は天候に左右されやすく、天候不順などで来客数が減少している。
	×	一般レストラン(経営者)	来客数の動き	・前月の台風の後、中、大規模のスポット需要は安定しているが、小グループの客足は伸び悩みが続いている。ほかの飲食店でも同じような声をよく耳にする。一方、低単価の常連客は安定しているようである。
	×	競輪場(職員)	単価の動き	・3か月前の客単価は10,070円で、今月の客単価は8,798円である。
企業動向関連(近畿)		*	*	*
		化学工業(管理担当)	受注量や販売量の動き	・製品の出荷量が、3か月前と比較して15%程度増加している。
		電気機械器具製造業(営業担当)	受注量や販売量の動き	・売上、受注共に微増である。
		電気機械器具製造業(宣伝担当)	受注量や販売量の動き	・4Kテレビの中で、特に単価の高い有機ELテレビが着実にシェアを伸ばしている。

分野	景気の現状判断	業種・職種	判断の理由	追加説明及び具体的状況の説明
		輸送用機械器具製造業（経理担当）	受注量や販売量の動き	・塗装関連を中心に、受注の増加が見込まれる。
		建設業（経営者）	受注量や販売量の動き	・年末に向けて、問い合わせや受注の動きが良くなっている。問い合わせが受注につながる確率も高くなっている。
		新聞販売店〔広告〕（店主）	受注価格や販売価格の動き	・折込件数が若干増えたため、折込収入が上向いている。
		広告代理店（企画担当）	それ以外	・身の回りでは、株価が上がってもうかったという話をよく聞くようになった。上がっているのは大企業の株価だけではないため、中小企業にも景気の恩恵が少しずつ広がっている。
		その他非製造業〔衣服卸〕（経営者）	受注価格や販売価格の動き	・実用衣料の店頭販売価格は、円安の進行や原料の綿糸価格の高騰などから、全体的に引上げの方向であることは間違いない。足元の円安は落ち着きをみせ、綿糸価格も下がってきているため、コストプッシュ型の値上げの必要性は薄れているが、店頭価格は据え置かれているため、従来よりも利益が出やすい環境となっている。
		食料品製造業（従業員）	受注量や販売量の動き	・天候要因による野菜価格の高騰もあり、主力製品の売行きにも少し影響が出ている。ただし、当社の商材には秋向けの物が多いので、今のところは大きな増減のない状態で推移している。
		食料品製造業（経理担当）	取引先の様子	・現政権の継続で政策的にも変わらないため、景気の変化はない。
		パルプ・紙・紙加工品製造業（経営者）	受注量や販売量の動き	・板紙の値上がりにより、取引先と価格交渉を行っているが、値上げによる仮需要はみられない。
		出版・印刷・同関連産業（営業担当）	受注量や販売量の動き	・周囲からは、景気回復の兆しが少しみられるとの声はあるが、まだそれほどの実感はない。受注量も前年に比べて少し落ちている。
		プラスチック製品製造業（経営者）	受注量や販売量の動き	・実績は落ちていないが、将来的な伸びが感じられず、頭打ち感がある。
		窯業・土石製品製造業（経営者）	受注量や販売量の動き	・ここ1年は、増えることも減ることもない状態が続いている。
		金属製品製造業（経営者）	取引先の様子	・一部の業界を除いて全体的に安定した受注があり、残業で対応している。
		一般機械器具製造業（経営者）	受注量や販売量の動き	・それなりに引き合いはあるが、受注が確定しないケースが多い。
		電気機械器具製造業（経営者）	取引先の様子	・メーカーによる設備投資の動きに、大きな勢いは感じられないが、徐々に自動化の需要が増えつつある。
		電気機械器具製造業（経営者）	受注量や販売量の動き	・今年の下半期は、受注量、販売量共に緩やかながら安定している。特に、海外からは引き合いも増えているが、受注の獲得に悪戦苦闘しているのが実態である。自社製品が海外でも売れることは心強いが、海外の顧客との意思疎通を図るための、スタッフの能力向上に迫られている。
		その他製造業〔事務用品〕（営業担当）	受注量や販売量の動き	・特に変化はなく、例年どおりの動きとなっている。
		建設業（経営者）	受注価格や販売価格の動き	・住宅地の価格も、依然として下落傾向にある。
		建設業（経営者）	受注価格や販売価格の動き	・台風被害の復旧工事がいまだに続いているため、一部の業種では技能労働者不足が続いている。
		輸送業（営業担当）	取引先の様子	・前年に新店舗がオープンし、売上は伸びたが、今年は客の取り合いで目標が達成できていない。
		通信業（管理担当）	取引先の様子	・野菜などの市場価格が上昇したままであるため、景気は良くならず、悪いままである。
		金融業（副支店長）	受注量や販売量の動き	・取引先に受注状況を聞いても、横ばいと回答が多い。
		金融業（営業担当）	競争相手の様子	・競合先との金利競争が激化している。
		金融業〔投資運用業〕（代表）	それ以外	・株価は好調な動きをみせているが、株価の上昇ほどには、消費者に景気回復の実感はない。
		広告代理店（営業担当）	受注量や販売量の動き	・Web広告の売上は前年を少し上回っているが、紙媒体の売上が前年を下回っている。
		広告代理店（営業担当）	受注量や販売量の動き	・テレビスポットCMや新聞広告の状況は大きく変わっておらず、ますます好調である。

分野	景気の現状判断	業種・職種	判断の理由	追加説明及び具体的状況の説明
		経営コンサルタント	取引先の様子	・当社の顧客をみていると、売上代金の回収期間が長期化する傾向にある。売上は増えているなど、景気は悪くないが、代金の回収が遅れている。しかも、原材料費が高騰しているため、資金繰りが悪化している。危うさを感じる状況にあり、景気が良いとはいえない。
		その他サービス [自動車修理] (経営者)	受注量や販売量の動き	・周囲からも、忙しいという声は聞かれない。
		その他サービス 業[店舗開発] (従業員)	受注量や販売量の動き	・今月に入り、朝晩を中心に冷え込んだこともあって、駅ナカではコンビニを中心にホットドリンクの売上が大きく伸びた。また、中華まんなどの冬物商材も好調であった。一方、来客数の伸び悩みが影響し、売上全体をみるとターミナル駅はやや好調であるが、そのほかは平凡な結果となっている。
		その他非製造業 [機械器具卸] (経営者)	取引先の様子	・最近3か月前後は、状況に変化はみられない。
		食料品製造業 (営業担当)	受注量や販売量の動き	・雨続きの天候の影響もあり、消費者の商品購入が少なくなっている。
		繊維工業(団体職員)	受注量や販売量の動き	・タオル産地である当地域は、年末の最需要期であるが、稼働状況は低調である。具体的な要因は不明であるが、小規模企業のノベルティ向けなどが、前年に比べて減少している。
		繊維工業(総務担当)	受注量や販売量の動き	・前年よりも催事ごとの商品の販売量が減少し、商品当たりの経費率が上がっている。
		金属製品製造業 (営業担当)	受注価格や販売価格の動き	・10月以降、大手自動車メーカー向けの鋼材が値下がりしたことで、顧客からは値引きを要求されている。その一方、一般の鋼材価格は値上がり傾向にあるため、仕入コストが上昇し、採算が悪化している。
		電気機械器具製造業(経理担当)	受注量や販売量の動き	・本来であれば活発に動き出す時期であるが、全くその様子がない。パチンコ業界では、台規制の問題で設備投資を極力先延ばしにしている。ほかの産業機器業界でも、一般にいわれるほどの活発さは感じられない。
	×	その他非製造業 [商社](営業担当)	受注量や販売量の動き	・前月と同じく、価格が底の状況にある。キャンペーンなどを行っているが、反応は今一つである。
	×	その他非製造業 [電気業](営業担当)	受注量や販売量の動き	・依然として産業全体の動きが活発ではない。
雇用 関連 (近畿)		人材派遣会社 (営業担当)	求人数の動き	・派遣の求人件数が増えているほか、時給がこの1年で上昇している。また、仕事が決まっていくスタッフも、年齢、経歴共に、以前よりも幅広くなっていると感じる。
		人材派遣会社 (支店長)	求人数の動き	・案件が顕在化し始め、成約の決定率も上がってきている。
		人材派遣会社 (役員)	採用者数の動き	・採用数は高水準で安定しているが、人手不足の状況は一段と深刻化している。ここを乗り越えれば景気は良くなる。
		人材派遣会社 (営業担当)	雇用形態の様子	・非正規社員の直接雇用化について、前向きに検討してもらえる企業が、以前よりも増えていると感じる。
		職業安定所(職員)	求人数の動き	・新規求人数はほぼ全業種で増加傾向となっており、正社員の求人数も上向き傾向にある。
		職業安定所(職員)	雇用形態の様子	・直近の近畿の新規求人数は前年比で2けたの増加となり、正社員の有効求人倍率も初めて1倍を超えるなど、好調を維持している。専門職や技術職、サービスの職業で、特に正社員求人の増加がみられる。また、正社員の働き方改革が進んでいることもあり、正社員の業務を補完するためのパート求人も大きく増加していることから、求人を前年よりも早い時期に出す動きもみられる。
		民間職業紹介機関(営業担当)	求人数の動き	・受注が増えている。
		学校[大学] (就職担当)	求人数の動き	・医療技術職の採用は遅いが、今月に入ってから求人向上しており、前年比で約2割増加している。

分野	景気の現状判断	業種・職種	判断の理由	追加説明及び具体的状況の説明
		人材派遣会社 (経営者)	求人数の動き	・11月に入って、年末にかけての年末調整などの求人が出てきている。これは例年どおりであるが、長期ではなく短期の派遣で対応する動きが目立ってきている。注文は業種を問わず増えており、特に民間関係は相変わらず強い動きをみせている。これは年末までではなく、年度末の確定申告の時期まで続く。短期の動きが出てきているため、派遣業界には追い風となっている。
		アウトソーシング企業(管理担当)	それ以外	・今月は例年どおりの動きとなっている。
		新聞社[求人広告](管理担当)	求人数の動き	・年末を控えた季節的な求人の増加はあるが、これは例年の傾向で、景気の方向性を示すものではない。また、恒常的に人手不足にある労働集約型企業からの求人は多いものの、景気の改善による動きではなく、構造的な問題である。
		新聞社[求人広告](担当者)	周辺企業の様子	・東京では景気の回復が感じられるが、関西ではまだ手ごたえがない。特に、周辺企業には年末に向けた勢いが感じられない。
		職業安定所(職員)	求人数の動き	・管内の有効求人倍率は1.70倍となり、前月よりも0.6ポイント上昇した。ただし、人材不足でこれ以上受注できない事業所も増えており、特に建設業で多く見受けられる。
		民間職業紹介機関(職員)	求人数の動き	・10月は例年と比べて雨が多く、屋外作業への影響が大きかったため、建設関連の日雇求人は前年比でマイナスとなった。11月に入ってからは、再び前年並みで推移している。
		民間職業紹介機関(営業担当)	求人数の動き	・前月のやや良い状況に変化はなく、求人数の動きも前月と同じく良い。
		学校[大学](就職担当)	求人数の動き	・求人数が前年と同じように伸びている。
		学校[大学](就職担当)	求人数の動き	・求人数の伸びがなくなっている。
		-	-	-
	x	-	-	-

### 9. 中国(地域別調査機関:公益社団法人中国地方総合研究センター)

(- : 回答が存在しない、\* : 主だった回答等が存在しない)

分野	景気の現状判断	業種・職種	判断の理由	追加説明及び具体的状況の説明
家計動向 関連  (中国)		自動車備品販売店(経営者)	販売量の動き	・今年は早期に寒波が来たので季節商材の売上も好調である。また、繁忙期に入って売上は3か月前と比較して倍増しているとともに、前年と比べても好調である。
		商店街(理事)	それ以外	・毎年11月の連休時期に市内こぞって実施される大売出しでは、客足も増えて売上にもつながっており、今年はそれが特に顕著である。ただし、これはふだん消費することを我慢していた客がこの機に購買しているものであり、景気が上向いている証拠とは言い難い。
		商店街(代表者)	お客様の様子	・店舗により売上の格差があり感じ方が違うが、高額品等の販売が堅調であることから、3か月前と比べて景気は若干良い。
		一般小売店[眼鏡](経営者)	来客数の動き	・遠方からの来客数が増加している。
		一般小売店[靴](経営者)	お客様の様子	・単価が高く、利益の多い商品が売れ始めている。
		百貨店(営業担当)	来客数の動き	・来客数、売上高共に前年をクリアできる見込みである。前月同様、売上が低迷していた衣料品が好調で、特に気温低下の後押しで婦人服が好調に推移して売上を押し上げている。
		百貨店(販売促進担当)	お客様の様子	・今月は寒さのため冬用アイテムが活発に動いてファッション部門の売上が良い。近隣で開催されたアニメイベント初日には、ゴールデンウィーク以上の人出があり、当店への集客や土産の売上上昇につながっている。
		百貨店(売場担当)	販売量の動き	・中旬からの気温低下も手伝って、化粧品や婦人服などのレディースアイテムが非常に好調に推移しており、客の購買力が戻ってきた感がある。

分野	景気の現状判断	業種・職種	判断の理由	追加説明及び具体的状況の説明
		スーパー（店長）	来客数の動き	・来客数は前年数値をクリアできていないが、3か月前と比較すると2～3%増加している。
		スーパー（販売担当）	単価の動き	・一気に気温が下がったことで衣料品が好調に推移しており、客単価が上昇して売上全体を押し上げている。
		家電量販店（店長）	単価の動き	・客単価が上昇している。
		乗用車販売店（店長）	お客様の様子	・新車の販売台数は大きく伸びていないが、サービス入庫の客がスタッドレスタイヤやドライブレコーダーに興味を持っていることもあって来客数が増えており、前年の102%である。
		乗用車販売店（営業担当）	販売量の動き	・厳しいながらも呼び込みなどで客の購買意欲を引き出し何とか粘っている。
		乗用車販売店（営業担当）	販売量の動き	・販売台数が増えており、サービス商品やドライブレコーダーも順調な動きで、景気が良くなっている。
		その他専門店〔和菓子〕（経営者）	来客数の動き	・観光客数の増加から景気がやや良くなっている。
		その他専門店〔土産物〕（店長）	お客様の様子	・ワタリガニなどの高単価商品がよく売れており、数点まとめて買う様子が見られる。新しく売場に入った商品の動きも良く、客は新商品を求めている。例年であればボーナスが出るまで動きが鈍るが、今月はそうした傾向が見られない。
		その他小売〔ショッピングセンター〕（所長）	来客数の動き	・気温が下がったことにより、冬物関連の動きが良く、大型テナント店舗への来客がショッピングセンター全体の来客数の増加をけん引している。
		一般レストラン（経営者）	来客数の動き	・インターネットで店を検索して来店するなど来客数は悪くないが、常連客の来店頻度が低下している。
		観光型ホテル（営業担当）	販売量の動き	・年末に向けて販売量と来客数の増加が目立ち、先行予約が好調である。
		都市型ホテル（スタッフ）	来客数の動き	・11月半ばから忘年会シーズンに入り、個人の飲食も増加している。
		都市型ホテル（総支配人）	来客数の動き	・衆議院選挙が終わった反動や秋の観光シーズン本番を迎えて、実際の予約も活発化している。
		タクシー運転手	来客数の動き	・忘年会シーズンに入り人の動きが出ており、忘年会の回数が増えているので景気が良くなっている。
		タクシー運転手	お客様の様子	・アニメイベントの影響で客の動きは良い。
		テーマパーク（業務担当）	来客数の動き	・冬のイルミネーションイベントがスタートし、平日も含め、来客数が増加している。
		ゴルフ場（営業担当）	来客数の動き	・今月に入り天候に恵まれ、直前で県内客の予約が伸びている。
		競艇場（職員）	販売量の動き	・今月実施された2レースはG3競争なので売上が十分に確保できている。
		設計事務所（経営者）	お客様の様子	・来客数の伸びは鈍いが、意識が前向きの客が多い。
		住宅販売会社（従業員）	販売量の動き	・低調であった注文住宅の契約受注が増加傾向に転じている。
		商店街（代表者）	来客数の動き	・商店街の通行量や来客数などは横ばい状態であり、景気が良い話は聞こえない。客はまとめ買いはせず、最小単位で購入している。
		商店街（代表者）	来客数の動き	・株高、円安で都会では景気が良い話を聞くが、地方都市では実感がなく、物価上昇で客の消費意欲が高まらない。
		商店街（代表者）	お客様の様子	・客は必要な商品しか購入しない。
		一般小売店〔紙類〕（経営者）	お客様の様子	・地元客が定着しており、景気が良い状況は変わらない。
		一般小売店〔食品〕（経営者）	来客数の動き	・曜日の関係で来客数は前年をクリアできるが、客の節約傾向に変化はない。
		一般小売店〔茶〕（経営者）	販売量の動き	・最近は観光客が大きな買物をするようになり、市内では少し景気が良くなったと感じる。しかし、周辺の大型店や卸先の売上状況は相変わらず厳しい。
		百貨店（経理担当）	販売量の動き	・化粧品は引き続き好調で、婦人服はコート類の売上が前年を上回っている。食品催事は好調であるが、高額品の催事は不調なため、全体では前年の売上を下回っている。
		百貨店（広報担当）	お客様の様子	・競合店の影響を加味しても売上は好転していない。インバウンドによる付加的な好材料はあるものの、来客数に対して売上の伸びが芳しくない。

分野	景気の現状判断	業種・職種	判断の理由	追加説明及び具体的状況の説明
		百貨店（売場担当）	お客様の様子	・前年に比べて気温が低く推移し、9～10月の地元プロ野球チーム優勝セールが目玉商品には客が集まらなかったが、10月後半から11月にかけては徐々に冬物のコートが売れ、衣料品の売上が前年をクリアしている。
		百貨店（人事担当）	来客数の動き	・防寒コートなど例年より動きは早いものの、衣料品全般は苦戦しており、お歳暮も年々件数が減ってきている。
		スーパー（店長）	単価の動き	・来客数に大きな変化はない。
		スーパー（店長）	お客様の様子	・客は値段が安くても必要な物以外には興味を示さず、買わない傾向が続いている。
		スーパー（店長）	販売量の動き	・前年と比較して、来客数と売上は前年よりも悪化傾向であるが、販売点数はほぼ横ばいで推移している。
		スーパー（総務担当）	来客数の動き	・相変わらず来客数が前年を下回っている。
		スーパー（業務開発担当）	販売量の動き	・競合店との競争激化や野菜高騰の影響で青果全体の動きが悪い。
		スーパー（財務担当）	来客数の動き	・来客数の前年割れや野菜の大幅な単価低下の影響が大きく、既存店の売上が前年を下回っている。
		スーパー（販売担当）	お客様の様子	・依然として客の財布のひもは固いままで必要な商品しか購入せず、セール時期を待っている。
		コンビニ（エリア担当）	来客数の動き	・来客数が前年を上回っている。
		コンビニ（支店長）	販売量の動き	・3か月前と比較して変化はない。
		衣料品専門店（店長）	単価の動き	・気温低下で防寒服の動きが始まっており、セーターとアウターは前年より好調で、スーツ類は前年並みで推移しているが、ビジネス関係のコート類の売上が前年を大きく割り込んでいる。
		家電量販店（店長）	来客数の動き	・買換え以外の客が前年より少ない。
		家電量販店（店長）	来客数の動き	・ここ数か月、来客数が平均して前年の約90%となっている。
		家電量販店（販売担当）	販売量の動き	・エアコンの売行きが悪い。
		乗用車販売店（営業担当）	来客数の動き	・来客数が前年度より下回って推移している。
		自動車備品販売店（経営者）	販売量の動き	・6月の値上げでメーカーは増収、増益で喜んでいるが、末端の小売価格は10%低下し、少ない商圏の取り合いでますますデフレ傾向である。小売店には価格交渉の余地はなく苦しくなるだけで、景気が良くなるはずもなく、何のための値上げか分からない。
		その他専門店【時計】（経営者）	来客数の動き	・特定の富裕層の客は高額品を買っているが、来客数は伸びておらず、歳末売上がどうなるか不安である。
		その他小売【ショッピングセンター】（管理担当）	お客様の様子	・株価の高騰や仮想通貨の上昇など、景気は目に見えて良いが、客の財布のひもは相変わらず固く、ボーナス時期を迎えて消費熱が上昇するのを待つばかりである。
		高級レストラン（宴会サービス担当）	来客数の動き	・前年と比較して予約状況に変化はない。
		一般レストラン（経営者）	販売量の動き	・客単価が低下しているが、来客数の増加促進で売上は横ばい状態である。
		一般レストラン（店長）	来客数の動き	・例年に比べて予約数は増加傾向であり、年末営業に差し掛かり宴会予約が増えている。ただ、例年行われている祭りが今年は平日開催なので、前年に比べて来客数が減少している。
		一般レストラン（外食事業担当）	お客様の様子	・競合店が増えて1年たち落ち着きを取り戻しつつあるが、商圏内で客の取り合いや分散化が続いており、来客数は前年の100～101%を推移している。食事をすすめる客は増えているが、飲み客が減少気味であることに加え、予約は微増であるが、会社関係や大口宴会の予約は減少している。その一方で子供対象商品の動きが良く家族客が増えている。
		スナック（経営者）	来客数の動き	・当業界が相変わらず低迷状態で推移しており、スナックやナイトクラブは悲惨な状態である。

分野	景気の現状判断	業種・職種	判断の理由	追加説明及び具体的状況の説明
		都市型ホテル (企画担当)	来客数の動き	・観光シーズンに入って宿泊のインバウンド団体受注が好調で、国内でも社員旅行のツアー客が目立つ。婚礼受注が前年を上回るなど、10月からは好転している。近隣のショッピングセンターの売上が伸びているものの、レストランへの飛び込みの来客数は安定せず、個人消費から見た景気はあまり芳しくない。
		旅行代理店(経 営者)	お客様の様子	・都心部に比べて当県では景気が向上している状況にはない。特に企業業績が2極化し格差が表われてきており、自動車業界と繊維業界でその傾向が顕著である。
		旅行代理店(営 業担当)	販売量の動き	・営業成績は前年実績よりマイナスに振れており、3か月前と比較しても取扱額は減少している。
		通信会社(企画 担当)	お客様の様子	・格安スマートフォンのサービスで、比較的高額な国産メーカー端末への引き合いや購買は以前より高くなっている。
		通信会社(総務 担当)	それ以外	・通信業ではここ数か月大きな変動はない。
		通信会社(工事 担当)	お客様の様子	・あまり設備投資ができない状況である。
		テーマパーク (管理担当)	来客数の動き	・入館者数と商品販売高は前年同月と比べて変動がない。
		テーマパーク (営業担当)	来客数の動き	・天候不良で来園者が減少している。
		設計事務所(経 営者)	競争相手の様子	・建築コストは徐々に上昇傾向であるが、民間の仕事量がそれほど減少しておらず受注はしばらくある状況である。
		設計事務所(経 営者)	お客様の様子	・客の購買意欲に変化がない。
		商店街(代表 者)	お客様の様子	・客の財布のひもは固く、より良い物をより安く必要となしにしか購入しないので売上が低迷している。
		一般小売店[印 章](経営者)	来客数の動き	・年賀状を自作する人が増え、郵便局も印刷された年賀状を販売しているため、印刷の売上は落ちている。
		百貨店(営業担 当)	販売量の動き	・常に好調であった化粧品の動きが厳しい。
		百貨店(購買担 当)	お客様の様子	・コートやスーツなどの高額衣料や特選宝飾品の動きが良く、客の購買意欲が高まっている。
		スーパー(管理 担当)	来客数の動き	・競合店の新規オープンやリニューアルオープンで客が分散しており、固定客の維持が難しい。
		コンビニ(副地 域ブロック長)	来客数の動き	・気温や天候に加え競合他社やドラッグストアの進出の激化が要因となり、今年度上期と比較して深夜から早朝の来客数が減少している。
		衣料品専門店 (経営者)	競争相手の様子	・どこの問屋も厳しい状況である。
		家電量販店(企 画担当)	販売量の動き	・テレビやレコーダーなどの映像関連商品の動きが悪い。
		乗用車販売店 (総務担当)	販売量の動き	・販売活性化を図りたいが、エアバッグコールの仕上げ作業が続いており、整備在庫対応に人手を割いている状態で、残業が増加傾向である。営業が商談に集中できるように人員補強も行っているが、思うようにはかどっていない。
		その他専門店 [布地](経営 者)	お客様の様子	・忘年会シーズンに入って街のにぎわいが出ているが、買物客は多くない。
		通信会社(広報 担当)	単価の動き	・価格は下がるばかりで、特に景気の良さを感じない。
		美容室(経営 者)	それ以外	・駅前にできた大型商業施設の影響で商店街への客足が鈍り、閉店する店も出ている。
		住宅販売会社 (営業担当)	来客数の動き	・これから冬季に入るため、来客数が少なくなる。
	×	コンビニ(エリ ア担当)	来客数の動き	・10月下旬に24時間営業のディスカウントストアが開店したことで来客数が減少し、土日も家族客はそちらに流れてしまい売上が落ち込んでいる。
	×	乗用車販売店 (統括)	販売量の動き	・11月の販売量は前年の80%と大変厳しい状況が続いている。
	×	住関連専門店 (営業担当)	来客数の動き	・毎月イベントを行い、ポスティングなどで集客を図るが、来客数は増加しない。
	×	その他飲食 [サービスエリ ア内レストラ ン](店長)	来客数の動き	・交通量が減少して客足が鈍い。



分野	景気の現状判断	業種・職種	判断の理由	追加説明及び具体的状況の説明
	x	美容室（経営者）	来客数の動き	・季節的な行事があって客がそちらに流れ、寒さで髪を伸ばす傾向も影響して、例年11月は来客数が多いが、特に今年は状況が悪く新規客の獲得もできていない。ボーナスが出始めれば客の動きに変化はあるが、客は財布のひもを固くしている。
	x	設計事務所（経営者）	来客数の動き	・戸建て住宅の引き合いが減って半年たつが、回復の兆しがない。
企業 動向 関連  (中国)		輸送用機械器具製造業（経営者）	受注量や販売量の動き	・取引先の大手自動車メーカーが順調で、当社も忙しい。
		化学工業（経営者）	受注量や販売量の動き	・引き続き自動車、半導体向けを中心に主要取引先の生産量が増加基調にあり、当該原料の受注が計画比、前年比共に上回っている。
		化学工業（総務担当）	受注量や販売量の動き	・化学品の売上、単価共に良い傾向が続いており、輸出品も好調に動いている。
		窯業・土石製品製造業（総務経理担当）	受注量や販売量の動き	・大型案件の製造時期で当該部門はもちろんのこと、他部署も製造応援で多忙な状態である。また、鉄鋼向け需要も拡大して残業だけでは対応できず、一部の部署では2交代勤務で対応している。
		鉄鋼業（総務担当）	取引先の様子	・建築案件の引き合いが具体化して荷動きが活発化し、先行きにも期待できる。また、供給ひっ迫による品薄感と先高感から市況が上伸している。
		輸送業（経理担当）	受注量や販売量の動き	・倉庫案件を中心に取扱数量が増加しており、国際貨物も堅調で上向いている。
		輸送業（支店長）	受注量や販売量の動き	・運賃改定などの効果で収入は向上しているが、職場環境の改善に費用が掛かっており、収支は若干の利益が残るだけの状況である。荷受けの数量制限を行っているので、客の引き合いが増え、年末に向けて現状は続く。
		通信業（営業企画担当）	取引先の様子	・製造業の客を中心にモノのインターネットの活用検討の問い合わせが多くなっており、製造現場では短期間で活用が図られることに期待が持てる。
		金融業（貸付担当）	受注量や販売量の動き	・輸出額は前年比を上回る状況が続き、中国を含むアジア向けの輸出額が増加している。
		会計事務所（職員）	取引先の様子	・衆議院選挙の影響はあまりなく、全業種の売上は前年並みの水準を維持している。
		食料品製造業（経営者）	受注量や販売量の動き	・お歳暮の受注が始まって出足は良いが、注文量はかなり縮小気味である。
		食料品製造業（総務担当）	受注量や販売量の動き	・秋口から商品を値上げしているが、お歳暮商戦では前年並みの数値を保っている。
		鉄鋼業（総務担当）	受注量や販売量の動き	・受注量、発送量は引き続き高水準である。
		非鉄金属製造業（業務担当）	受注量や販売量の動き	・電子素材関係で受注は旺盛で、3か月前と変わらず高止まりの状況である。
		金属製品製造業（総務担当）	受注量や販売量の動き	・工作機械業界の得意先の受注は好調であるが、中小型機械が中心であるため、大型機械部品を納める当社への発注は前年と同水準で推移しており、厳しい状況が続いている。
		輸送用機械器具製造業（経営企画担当）	受注量や販売量の動き	・受注量は内示を若干下回るが前年度並みとなっている。
		その他製造業〔スポーツ用品〕（総務担当）	受注量や販売量の動き	・国内の消費動向が冷え込んでおり、高価格商品の動きが低調である。給与が上がらず、原油や生活消費財の値上げだけが先行しており、大企業のみが潤っているのでは先行きは良くならない。
		建設業（総務担当）	競争相手の様子	・景気向上に対する特別な要因がなくなっている。
		建設業（総務担当）	受注量や販売量の動き	・資材費と人件費が上昇するマイナス要因はあるが、技術職の稼働は引き続き目一杯の状況が続き、好調の状況に変わりはない。
		通信業（営業担当）	受注量や販売量の動き	・受注量等の販売実績に変動はなく、年末需要に向けた客の動きも特に変化はない。
	金融業（融資企画担当）	取引先の様子	・系列完成車メーカーの新型スポーツタイプ多目的車が中国などでの販売好調により、地元部品メーカーの受注が高水準を維持しており、生産は月2回程度の土曜操業と残業で対応している。	
	不動産業（総務担当）	それ以外	・来客数、成約件数共に変わらない。	
	広告代理店（営業担当）	受注量や販売量の動き	・年末年始に向けての販売促進準備等で現時点での上向きの受注がない。	

分野	景気の現状判断	業種・職種	判断の理由	追加説明及び具体的状況の説明
		農林水産業（従業員）	受注量や販売量の動き	・単価の高い商品の動きがかなり悪くなっている。
		木材木製品製造業（経理担当）	受注量や販売量の動き	・7～9月の新設住宅着工戸数が前年同月より減少し、景気がやや悪くなっている。低金利政策が続く住宅ローン金利も低いが、一巡した模様であるため着工戸数が減少している。
		輸送用機械器具製造業（財務担当）	受注価格や販売価格の動き	・物量の緩やかな減少と原材料の急激な高騰等により収益は悪化している。
	x	*	*	*
雇用 関連 (中国)		-	-	-
		人材派遣会社（支店長）	雇用形態の様子	・年末年始は依頼が多いが、例年に比べて2～3か月先の紹介予定派遣の依頼が来るなど、企業の採用意欲と法改正を背景に直接雇用への動きが活発になっている。
		求人情報誌製作会社（営業担当）	求人数の動き	・新卒採用予定の企業が増加し、新卒採用費も増加している。
		新聞社〔求人広告〕（担当者）	求人数の動き	・有効求人倍率は高水準を維持している。特に高校生の就職内定率は66.0%であり、記録が残る平成3年以降では平成4年の72.4%に続く高さとなり、売手市場の様相が一層高まっている。
		職業安定所（所長）	求人数の動き	・新規求人は受注が好調なハムや菓子などの食品品を含む製造業の需要が高いことに加え、新規開業予定のリゾートホテルや調理員を大幅増員する給食受託会社を含む宿泊サービス業など、各業種で大口求人が多くあったことから、求人全体で前年同月比2割増となっている。
		職業安定所（産業雇用情報担当）	求職者数の動き	・新規求職者数は減少傾向であるが、在職者の新規申込数が7月以降増加傾向である。景気が良く求人も多いので、より良い職場があれば転職しようと考えている人が増加している。
		職業安定所（雇用開発担当）	求人数の動き	・全国展開企業の人材が確保できたことで前年より大幅に求人が減少した特殊要因があるにもかかわらず、新規求人は前年比で増加しており、景気はやや良くなっている。
		民間職業紹介機関（職員）	採用者数の動き	・30歳前後の若手層の採用を目指して増員計画を立てていたメーカーが、40代前半の人に内定を出している。しかも技術者から営業職へのキャリアチェンジで、技術者としてのバックグラウンドを買ってのことではあるが、企業の余力が見受けられる。
		人材派遣会社（支社長）	求人数の動き	・受注数は過去最高を更新続けており、企業の採用意欲は高い。
		人材派遣会社（経営企画担当）	求人数の動き	・引き続き求人者の採用意欲が高い。
		民間職業紹介機関（人材紹介担当）	求人数の動き	・職種によっては求人があっても応募がなく、国の施策の強化が必要である。
		学校〔短期大学〕（進路指導担当）	周辺企業の様子	・予定数を確保できていない企業はあるが、新規に新卒を募集する企業は特にない。
		学校〔大学〕（就職支援担当）	求人数の動き	・企業の採用動向に大きな変化がなく、おおむね前年同時期ベースであり、景気の判断は難しい。
	x	-	-	-

#### 10. 四国（地域別調査機関：四国経済連合会）

（-：回答が存在しない、\*：主だった回答等が存在しない）

分野	景気の現状判断	業種・職種	判断の理由	追加説明及び具体的状況の説明
家計 動向 関連 (四国)		スーパー（店長）	販売量の動き	・乗客数より販売点数が上回っており、客の購買意欲が少しずつ上向いているのではないかと。
		商店街（代表者）	来客数の動き	・11月はかなり寒い日が続いたので、秋冬物がよく売れた。
		スーパー（企画担当）	来客数の動き	・気温が低めに推移したことで冬物商材が上向き、客数の増加につながっている。
		スーパー（財務担当）	単価の動き	・付加価値のある商品が上向いて、客単価が上昇している。

分野	景気の現状判断	業種・職種	判断の理由	追加説明及び具体的状況の説明
		コンビニ(店長)	単価の動き	・競合店の出店で客数が伸び悩む中、客単価の上昇でカバーしている。
		衣料品専門店(経営者)	単価の動き	・今月は気温、天候共に恵まれ、また比較的気温も寒い日があったので、初冬物も含めて売上は好調であった。
		乗用車販売店(役員)	販売量の動き	・販売台数は確保できているが利益率が減少傾向にある。一方で安全装備の標準化に伴い、車両価格が上昇傾向にある。
		観光型旅館(経営者)	来客数の動き	・地元の国体が終わり、キャンセル等の心配もあったが、結果的には良い状態となった。客も地元での宴会や会議等の利用が増えている。
		通信会社(営業部長)	販売量の動き	・3か月前と比べて販売量が116%となったため。
		美容室(経営者)	来客数の動き	・このところ早めの予約の来客が多い。
		商店街(事務局長)	来客数の動き	・例年より寒い日が多く、季節関連商材は動きが良い。しかし、消費者の財布のひもは固く、景気が良いとは言えない。
		一般小売店[生花](経営者)	単価の動き	・高額商品の売上が良かったが、店頭の小売はあまり動かなかった。
		一般小売店[酒](販売担当)	お客様の様子	・今月は客足が減り、納品も減少した。消費者の財布のひもも固い。
		百貨店(販売促進担当)	販売量の動き	・9～10月とも台風の影響がなければ前年並みの売上が見込め、11月は前年売上を超える見込みである。
		百貨店(販売促進)	来客数の動き	・客数は増加傾向にあり、気温が急に下がったことで防寒関連品は好調であったが、高額品は想定より売れなかった。
		コンビニ(店長)	来客数の動き	・売上の下げ止まりが感じられるようになったが、依然として前年比マイナスで推移している。
		衣料品専門店(総務担当)	販売量の動き	・前年を下回って推移している。後半にかけてコートを中心とした重衣料の販売が伸びたが、前半のマイナスをカバーできなかった。
		乗用車販売店(営業担当)	販売量の動き	・軽自動車業界においては不安定な動きをしているものの、結果的に前年比を上回り、良い方向にあるように見える。しかし、客数は前年比を下回っており、不安定にある。
		その他専門店[酒](経営者)	競争相手の様子	・ビールの値上りの影響で売上が悪くなっている。
		その他小売[ショッピングセンター](副支配人)	お客様の様子	・冬物がよく売れるが、景気が良くなっているという実感はない。
		都市型ホテル(経営者)	単価の動き	・単価が全く上がっていない。まだまだデフレスパイラルの影響があるのではないかと考えている。また、客数は増えてきているが、単価が上がってこないため景気が良くなっている判断ができない。
		旅行代理店(営業部長)	お客様の様子	・夏季商戦終了後、台風等の天候不順で秋の行楽シーズンの感覚が乏しく、一気に冬季に入った感じがする。
		通信会社(社員)	販売量の動き	・新製品発売で販売数が増加する時期だが、伸びが鈍いように感じる。
		通信会社(支店長)	販売量の動き	・年末が近づいているため、変化はみられない。
		通信会社(営業担当)	来客数の動き	・個人消費が上向いてる実感がない。
		競輪競馬(マネージャー)	お客様の様子	・客数、売上共に横ばいの状況である。
		設計事務所(所長)	来客数の動き	・今のところは、民間の設備投資の話が入ってきている。
		一般小売店[書籍](営業担当)	販売量の動き	・店頭売上、外商売上共に前年同月を下回っている。
		コンビニ(総務)	来客数の動き	・客数は前年に比べ徐々に減少している。
		家電量販店(店員)	販売量の動き	・客数の減少に加えて、成約率も低下しており販売量は減っている。
		家電量販店(副店長)	来客数の動き	・地元の国体や台風等で来店客に影響があった。

分野	景気の現状判断	業種・職種	判断の理由	追加説明及び具体的状況の説明
		乗用車販売店 (従業員)	販売量の動き	・今月の新車受注状況は前年比90%の推移である。
		タクシー運転手	お客様の様子	・地元でイベントがいろいろあったが、タクシーの利用は少ない。また、皆で飲食をしても、誰か1人はお酒を飲んでいないということもあり、飲まない人に運転してもらって帰るといったケースが多い。
	x	-	-	-
企業 動向 関連  (四国)		*	*	*
		木材木製品製造業(資材購買)	受注量や販売量の動き	・7~9月は停滞感もあったが、10~11月は前年実績を上回っている。
		パルプ・紙・紙加工品製造業(経営者)	受注量や販売量の動き	・売上、利益共に上昇してきている。今後とも安定した成長ができるもの。
		鉄鋼業(総務部長)	受注量や販売量の動き	・自動車関連の金型・水門関係の鋳鋼品等の受注がやや増加しているが、主力の造船関連は低迷している。
		電気機械器具製造業(経営者)	受注量や販売量の動き	・新規事業の新型のバイオマス発電の許認可が取得できたので、これから忙しくなると考えている。増収増益に加えて、地域貢献できると思う。
		建設業(総務)	取引先の様子	・見積案件の増加。
		金融業(副支店長)	取引先の様子	・取引先企業の決算書(試算表)状況は、業種によってバラつきは見られるものの、おおむね安定している。
		農林水産業(職員)	取引先の様子	・卸売市場を取り巻く環境は一進一退で、市場入荷量次第で販売環境が変わる状況が続いており、抜本的な変化は見られない。また、量販店等実需者の販売方針にも変化はみられず、新たな展開はみられない。
		繊維工業(経営者)	受注量や販売量の動き	・前月は全国的に天候不順であったため、店頭での消費が冷え込んでいるようである。関西や関東の観光地ではインバウンド関連で順調と聞くが、地方は厳しい状況である。
		化学工業(所長)	受注量や販売量の動き	・食品用途の荷動きが悪い。
		電気機械器具製造業(経理)	受注量や販売量の動き	・今月の販売量について、3か月前と比較して大きな増減は見られない。また、販売価格等の取引条件に関する取引先からの打診や要請等の動きもない。
		建設業(経営者)	受注量や販売量の動き	・公共事業は、地方自治体からの発注量が前年に比べ減少しており、国からの発注量は変わらない。この時期は、前年度からの繰越業務の完成、納品もあり全体としては変わらない。
		建設業(経営者)	受注量や販売量の動き	・公共工事が受注できたが、まだまだ足りない。
		輸送業(支店長)	取引先の様子	・夏と年末の繁忙期の間で、荷動きに大きな変動がないため。
		輸送業(営業)	受注量や販売量の動き	・大型台風の影響で、局地的に農家が被災し、収穫前の農作物がダメージを受けた事から、青果物の取扱い物量が減少しており、復調までには数か月を要す見込みである。一般商業貨物については、発送・到着貨物共に特筆すべき物量の変化はみられない事から、地方圏においては景気の低迷が長引いていると判断できる。
		公認会計士	取引先の様子	・関与先企業の状況を、試算表や決算書等で判断すると、利益の出ている企業とそうでない企業が半々の状態であり、必ずしも良い方向に向かっている判断はできない。
	*	*	*	
x	-	-	-	
雇用 関連  (四国)		-	-	-
		人材派遣会社(営業担当)	求職者数の動き	・紹介予定派遣では紹介料を支払ってでも良い人材を採用したいとの企業の動きがある。
		人材派遣会社(営業)	求人数の動き	・前月の気候と比較すると消費意欲の出る天候に恵まれている。一方、小売企業や医療介護業ではこれからの冬季経営に耐えうる人材確保に苦戦しており、人材派遣や求人広告業界の効果的な活用が必要とみられる。
		職業安定所(職員)	それ以外	・10月の有効求人倍率は1.53倍だが、3か月前と比べて0.13ポイント上昇している。
	求人情報誌(営業)	採用者数の動き	・地元中小企業の求人数は高止まりしている。それに対し、採用できている人数は少ない。このため、景気の状態は変わらないと判断した。	

分野	景気の現状判断	業種・職種	判断の理由	追加説明及び具体的状況の説明
		新聞社〔求人広告〕(担当者)	それ以外	・下げ止まり感がある。
		民間職業紹介機関(所長)	採用者数の動き	・製造業は求人難であるにも関わらず人間的にひっ迫したところは無く、日常の業務に支障はない。企業が求める水準の人材であれば積極的に採用する企業も多いが、人材不足による選抜基準は厳しい。
		*	*	*
	x	人材派遣会社(営業担当)	求職者数の動き	・派遣求人の依頼は増加しているが、求職者の登録がなく需給バランスが悪い。

### 10. 九州(地域別調査機関:公益財団法人九州経済調査協会)

(- : 回答が存在しない, \* : 主だった回答等が存在しない)

分野	景気の現状判断	業種・職種	判断の理由	追加説明及び具体的状況の説明
家計 動向 関連  (九州)		乗用車販売店(販売担当)	販売量の動き	・販売量が前年に比べて、2倍近く増加している。株価高騰を理由に購入に踏み切る客も多い。
		都市型ホテル(スタッフ)	販売量の動き	・売上が好調なことに加えて、高額なボトルワインの売行きが伸びている。
		商店街(代表者)	販売量の動き	・寒くなってきたので、季節商材が売れている。
		商店街(代表者)	来客数の動き	・今月は売上高は苦戦しているが、来客数は増加している。
		一般小売店〔生花〕(経営者)	販売量の動き	・熊本地震の影響で仮店舗で営業中だが、冬になるに従って雨風、寒さが強くなっており、その対策や補修に追われている。売上は伸びているが補修費用が掛かり、結果的に良くない状況である。
		百貨店(営業担当)	お客様の様子	・今月上旬は地元プロ野球球団の優勝があり消費は活性化した。中盤以降は冷え込んできたので冬物衣料の動きが良かった。なにか催事があれば消費が動く。中間層の消費がまだまだだが、外国人観光客の売上と富裕層の売上が好調である。
		百貨店(営業担当)	お客様の様子	・友の会満期による新規入会や例年好調の物産展や自社カード関連催事で客の期待度が上がり来客数は増え、催事も好調であった。物産展は連日開店前から行列ができ、混雑緩和と安全のため入場制限したが売上は伸びた。お歳暮ギフトは来客数増と売上点数増により1品単価の下落を補い、出足は好調である。
		百貨店(マネージャー)	販売量の動き	・前年11月に比べ、中旬以降は最低気温10度以下の日が多く、コートを中心とした重衣料の動きが好調である。また、外国人観光客の購入も好調が続いている。
		百貨店(店舗事業計画部)	販売量の動き	・年末に向けて、贈答品に限らず自分へのご褒美として高級ブランドの時計や雑貨を購入する客の姿が見られる。また気温の順調な低下を受けて重衣料の売上も伸長している。
		百貨店(営業統括)	来客数の動き	・天候が良ければ来客数が増える傾向が強まってきた。また来客数と共に客単価、購入点数も合わせて回復してきている。
		スーパー(店長)	来客数の動き	・以前に比べ、衣料品関連の動きが顕著である。
		コンビニ(経営者)	単価の動き	・わずかだが客単価、来客数共に、前年を上回った。ただ2か月連続前年割れ後の今年なので良かったという判断には程遠い。
		衣料品専門店(総務担当)	来客数の動き	・8月の最悪期に比べると来客数や客単価は上がっている。
		その他小売の動向を把握できる者〔土産卸売〕(従業員)	販売量の動き	・全般的に温暖な気候が続いたため、人も多く来客数も増え、前年比で売上が増えた。
		高級レストラン(経営者)	来客数の動き	・ようやく寒くなり、宴会等で温かいものを食べるに行くような環境になってきた。来店客数も増えており、客の様子が変わってきた。
		高級レストラン(支配人)	単価の動き	・前月より購買単価の高い客が目立った。
		一般レストラン(経営者)	単価の動き	・前年比で売上が約5%伸びており、高額なメニューも出ている。確実に前年よりは好調である。
	都市型ホテル(スタッフ)	来客数の動き	・11月の稼働率と売上は、開業以来最高になる。催事の影響もあるが、相撲人気からなのか、日曜日の稼働率も高かった。	
	都市型ホテル(副支配人)	販売量の動き	・9~12月は、毎週半ばから週末にかけて催事があり、当市全体に客が流れている。	

分野	景気の現状判断	業種・職種	判断の理由	追加説明及び具体的状況の説明
		タクシー運転手	来客数の動き	・当地は様々な催しや、地元プロ野球球団の祝賀行事で来客数がかなり増えた。
		タクシー運転手	来客数の動き	・月の半ばくらいから週末の繁華街では人通りも増え、内外の観光客の増加によりタクシー利用も増え、堅調を維持している。
		通信会社（企画担当）	販売量の動き	・新商品投入を契機に新しい需要が見えてきて、売上に表れはじめた。
		競輪場（職員）	販売量の動き	・前年同月比で売上に回復の兆しがある。
		商店街（代表者）	来客数の動き	・3か月前に比べると景気は上向きだが、前年同月比では大幅に減少している。大企業だけが景気がよく、中小、自営には全く良くない。
		商店街（代表者）	お客様の様子	・来客数はあるが購入点数や購買行動が非常に悪い。欲しいと思っているが買わない状況である。
		商店街（代表者）	お客様の様子	・来客数に変化はないが、アジアからの外国人観光客が多い。ただ、売上には全くつなげない。
		商店街（代表者）	お客様の様子	・冬になり高額商品が売れ始める時期だが、販売量に伸び悩みがある。安価な商品ばかり売れて、売上増につながらない。
		一般小売店〔鮮魚〕（店員）	お客様の様子	・そろそろフグが動き始めた。本格的には来月だが、まずまずの動きである。その他の魚に関しては顕著な動きはあまりない。
		百貨店（業務担当）	お客様の様子	・気温の低下が例年より早く衣料品の動きに期待したが、客の反応は薄い。前年まで売っていたリビング商材も落ち着いている。客からは必要な時がきたら買うという声が多く、それ以外のものは価格が安くても見向きもされない。
		百貨店（売場担当）	競争相手の様子	・単純に見ると良くない。他社はブラックフライデーがかなり好調な様子である。
		スーパー（総務担当）	来客数の動き	・生鮮食品にやや持ち直しの動きが見られるものの、全体的には来客数が前年を下回っている状況が続いており消費に力強さが無い。
		スーパー（統括者）	お客様の様子	・新規出店で非常に安価でも、必要のない商品を購入する客が少なくなっている。食料品についてはかなり価格に厳しく、余分な買物はしない。
		コンビニ（経営者）	来客数の動き	・今月は天候不順で、特に売上が集中する週末の天候が悪く、来客数も大幅に減少し厳しい状況が続いている。前年比95%と、今年初めて前年を割り込んだ。
		コンビニ（エリア担当・店長）	販売量の動き	・店内商品を年末年始向けに入替えた。それに伴い値下げを行ったが商品を手にとって購入する客が少ない。そのため、あともう1品の買い足しが無い。
		衣料品専門店（店長）	来客数の動き	・3か月前と比べてもあまり変化はない。客の動きには変わりはない。
		衣料品専門店（店長）	来客数の動き	・相変わらず来客数が少ない。他店も同様で商店街全体としても、7月の九州北部豪雨の影響で来客数が減少している。
		衣料品専門店（店員）	お客様の様子	・急に寒くなり重衣料が動き出したので客単価も商品単価も上がったが、買換え需要がほとんどで景気が良くなったからではない。
		家電量販店（店員）	販売量の動き	・全体的な売上が良くない。冷蔵庫や洗濯機等の大型商品に限ったことではなく炊飯器や掃除機等も若干数字が悪い。
		家電量販店（総務担当）	お客様の様子	・テレビ等、映像関連商品は高額商品が順調だが、冷蔵庫・洗濯機等の生活家電は動きが鈍い。
		家電量販店（広報・IR担当）	販売量の動き	・売上は前年並みに推移している。大きな落ち込みはないが、客の購買意欲はあまりない。
		乗用車販売店（総務担当）	販売量の動き	・商品力の高い新型車が複数投入され堅調に推移している。
		住関連専門店（経営者）	販売量の動き	・都市部での販売促進活動は今月も順調である。新規販売事業は今月は良くない。店舗販売は相変わらず良くない。
		その他専門店〔コーヒー豆〕（経営者）	販売量の動き	・若干寒くなってきたので前月、先々月と比較して温かい飲料を求めて来店客が増えており、それに伴い、売上も伸びてきている。
		その他専門店〔ガソリンスタンド〕（統括）	販売量の動き	・燃料油の小売価格は上昇傾向である。11月に入り寒さが増し、例年並みに灯油の販売が始まった。販売量も例年並みである。

分野	景気の現状判断	業種・職種	判断の理由	追加説明及び具体的状況の説明
		その他小売の動向を把握できる者〔ショッピングセンター〕（支配人）	販売量の動き	・前年の大人気映画の影響と、今年の大規模店舗の入替工事で、全館的に来客数は減少しているものの、既存店の販売量については横ばいである。
		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）	お客様の様子	・前年秋から韓国からの観光客が増加しているが、今年には更に増加傾向にある。
		高級レストラン（経営者）	来客数の動き	・11月中旬までは忙しくなかったが、後半から少し早めの忘年会の団体客が少しずつ増えてきたので少しは盛り返してきた。ただ、例年の11月と比べると良くなかった。
		都市型ホテル（販売担当）	販売量の動き	・現在、前年並みで推移しているがもう少し伸びがある。
		旅行代理店（従業員）	販売量の動き	・北朝鮮情勢が長引いており、数を稼ぐ韓国方面への注文が本調子ではない。年末年始の動きもやや鈍ってきている。国内は関西、関東の大型レジャー施設への旅行が好調を維持している。
		タクシー運転手	お客様の様子	・今年は10～11月は来客数が少なかったが11月中旬以降少しずつ増えてきたので年末に向けて期待できる。
		美容室（経営者）	販売量の動き	・数か月前から良くない状況が数字に表れてきている。繁忙期を控えて一時的な落ち込みかもしれないが回復は期待できない。今一つ、景気対策が欲しい。
		その他サービスの動向を把握できる者〔介護サービス〕（管理担当）	単価の動き	・利用者は微増であるが、単価の低い軽度者の割合が増加しており、前年度よりも単価が大きく低下している。
		設計事務所（所長）	単価の動き	・材料の単価は上がってきているが、予算が上がらないことが多い。
		設計事務所（代表）	来客数の動き	・ちょっと良くなる期待感はあるが、現在の状況は変わらない。
		住宅販売会社（従業員）	単価の動き	・マンションは場所柄が良いため売上は好調であるが、当市周辺の戸建て販売の売行きはマンションに比べて下がる。景気の良い客もあり、市内中心部の物件は順調に伸びている。購買層もそちらについている。
		住宅販売会社（従業員）	販売量の動き	・新築の受注は前月よりも若干良くなっているが景気上向きとまではいかない。
		商店街（代表者）	来客数の動き	・9～10月に続いた台風の影響がいまだに残っており、来客数、販売量共に非常に厳しい。
		一般小売店〔青果〕（店長）	それ以外	・11月に入り全国的に急に冷え込んだので、ハウス栽培のキュウリ、トマト、ピーマンは当県が産地のため、高騰している。レタス、サニーレタスの産地は台風と寒さの影響で前年の倍の相場になっている。発注数も減っている。
		一般小売店〔茶〕（販売・事務）	来客数の動き	・寒くなり例年ならば売上は増えるところだが減少している。天候も原因の一つではあるが徐々に来客数は落ち込んでいる。
		百貨店（総務担当）	販売量の動き	・冬物の季節に入ったが衣料品店舗の売上は回復せず、また比較的堅調に推移していた飲食店舗が競合の激化により、特に宴会需要が前年より弱く全体を押し下げている。客の購買意欲が感じられない危機的状況である。
		百貨店（営業担当）	販売量の動き	・季節商材の販売動向が鈍い。
		スーパー（店長）	販売量の動き	・野菜や、輸入牛肉高騰により販売量がかなり減少している。
		スーパー（店長）	来客数の動き	・売上が前年を超えている店舗が少なく、特に来客数が減少している店舗が増えており単価の上昇も見込めない中、売上減が続いている。生鮮食品は前年の数字を大きく下回り厳しい状況である。
		スーパー（店長）	競争相手の様子	・熊本地震の影響で1年前は競合店が閉まっていたが、今月で再開となり苦戦している。特に一般食品の贈答品の動向が厳しく前年比の96%くらいである。生鮮食料品は青果の相場が最近上がったが前年比92%くらいで大変厳しい。刺身離れでマグロがずっと低迷しており、鮮魚が一番厳しい。

分野	景気の現状判断	業種・職種	判断の理由	追加説明及び具体的状況の説明
		コンビニ(店長)	販売量の動き	・11月に入って、販売がこれまでのように伸びていない。むしろ下がり気味である。
		ドラッグストア(部長)	来客数の動き	・比較的天候には恵まれた月であったが来客数が伸びなかった。
		スナック(経営者)	来客数の動き	・例年11月は1年のうち1～2位の売上だが、今年はいつもの月と変わらない売上で、同月比過去最低であった。
		旅行代理店(企画)	お客様の様子	・下期に入り、客の申込動向が鈍化している。
		観光名所(従業員)	来客数の動き	・今年是想像していたより日本人団体客が少ない。外国人観光客は前年よりアジア系が特に多い。
		美容室(経営者)	来客数の動き	・店を出して2か月になるが天候も悪く客がなかなか来ない。
		美容室(店長)	来客数の動き	・例年11月頃から忙しくなるが、今年12月になって来店しようとしているようで来客数が少ない。
		音楽教室(管理担当)	来客数の動き	・今後受験期になり切捨てられる部門である。
	x	*	*	*
企業 動向 関連 (九州)		-	-	-
		農林水産業(経営者)	受注量や販売量の動き	・例年11月は居酒屋やスーパーマーケット等は12月の特別需要を前に落ち込むが、今年はそういった傾向がなく注文も多い。冷凍食品メーカーも年末年始の需要生産で発注量が多く例年並みに順調である。
		農林水産業(従業員)	受注価格や販売価格の動き	・台風通過後から市況が高値となっていたため、九州の産地一部にとっては好循環であったが、台風で露地野菜に被害が及んだ地域は、深刻な影響を受けた。価格は徐々に例年どおりになりつつある。曇天の影響もあり、出荷量は前年よりは低い。
		農林水産業(営業)	受注量や販売量の動き	・季節要因もあるが、例年に比べ市況の緩みもなく順調に販売が伸びている。
		食料品製造業(経営者)	受注量や販売量の動き	・季節的にも原料の収穫期であり、製造・販売共に最盛期を迎えている。
		家具製造業(従業員)	受注量や販売量の動き	・9月の半期決算の結果が前年比100%であった。前期は景気に左右されない大型物件の受注があったため売上の数字が伸びたが、今期はそのような突発的な受注もなく、売上は前年並みであった。全般的に客からの受注が伸びている。つまり得意先の件数が増えたわけではなく得意先1件当たりの受注額が広く伸びた結果である。
		一般機械器具製造業(経営者)	受注量や販売量の動き	・機械部品加工の引き合いが多くなってきた。対応しきれないくらいの量だが、値段、納期は依然として大変厳しい。
		電気機械器具製造業(経営者)	取引先の様子	・11月は多少もたついたが12～翌年3月は受注が好調である。主力の半導体製造装置メーカーはかなりの増産を計画している。
		電気機械器具製造業(取締役)	取引先の様子	・自動車関連、電池関連の大手取引先からの引き合いが強い。
		輸送業(従業員)	受注量や販売量の動き	・年末の販売に向けて在庫が増加している。売るために在庫を積み増ししているとのことであり、今月は10月より活発になっている。
		金融業(従業員)	取引先の様子	・当県は今月ゴルフ月間で、男子女子の2つの大きな大会があり、大勢の観光客が当地を訪れた。小売業、観光業、飲食業の景気が良かった。
		金融業(従業員)	取引先の様子	・新車の国内販売台数の伸びは鈍化してきたが、百貨店やスーパーマーケット、家電の売上は増加している。また、低金利を追い風に住宅販売が比較的高水準で推移している。
		金融業(営業担当)	取引先の様子	・取引先の建設業、不動産業、運送業は人手が足りないが受注量は今でも増えている。一般消費に係る住宅関係も、リフォーム、新築一戸建てでも購買意欲が旺盛で売上高が伸びているためやや良くなっている。
		金融業(営業)	取引先の様子	・製造業を始め、企業の受注状況は高水準で設備投資もそこそこ見られる。株高もありやや明るい雰囲気である。
	経営コンサルタント(社員)	受注価格や販売価格の動き	・高額商品が売れている。	



分野	景気の現状判断	業種・職種	判断の理由	追加説明及び具体的状況の説明
		その他サービス業〔物品リース〕（支社長）	取引先の様子	・次年度の事業計画や設備投資計画の策定が各社始まった。数社に聞き込みしたが、利益計画は順調な会社が多い。特に施工・メンテナンス・商材・機能等、特色ある機能を持っている会社は安売りしない方向に進んでいる。全く別の話だが、市民ランナーが周りに増加している。各地のマラソン大会に参加し、海外の大会に参加する人もいる。そういう意味では景気は良くなっている。
		繊維工業（営業担当）	競争相手の様子	・暖かい気候により、衣料品の売上は伸びていない。工場によっては暇なところが多いようである。売場もいろいろ仕掛けをしているが、その時だけで、結局続かず自分の首を絞める結果になっている。
		窯業・土石製品製造業（経営者）	取引先の様子	・産地全体としては芳しくない。注文数も以前と比べて少ない。特に小規模なところは注文数が減少しているようで、2社廃業した。
		金属製品製造業（事業統括）	受注価格や販売価格の動き	・短期的には改善しているが、例年この時期は受注、売上共に改善するため、一概には言えない。
		その他製造業〔産業廃棄物処理業〕	取引先の様子	・受注はあるものの原材料確保が困難で、生産が遅れている。中国で材料が止まっており日本へ回ってきていない。
		建設業（経営者）	取引先の様子	・客の様子に変わりはない。
		輸送業（総務担当）	受注量や販売量の動き	・業務用調味料や食料品関係の出荷量は例年以上に増えているものの、衣料品、その他の貨物は例年どおりで、景気が上向きとは言い難い。
		経営コンサルタント（社員）	競争相手の様子	・同業者の情報によると状況は変わらない。
		経営コンサルタント（代表取締役）	取引先の様子	・取引先と業況に関する意見交換をした際、大きな動きがあるという話はほとんどなかった。
		経営コンサルタント（代表取締役）	取引先の様子	・熊本地震の復興関連も一段落し、売上が落ちているといった話をよく聞く。11月は9月決算企業の業績が分かる月だが、非常に良かったので驚いた。
		その他サービス業〔コンサルタント〕（代表取締役）	取引先の様子	・市町村の調査・計画・設計等の委託業務は、9月補正予算で予算計上している市町村が少ないため新たな発注が少ない。追加で見積の提出を行っても、予算が少ないことから高いといわれる場合がある。受注が少ないことから、景気が悪いままで推移している。
		一般機械器具製造業（経営者）	受注量や販売量の動き	・年末の資金調整のために客先は受注量を抑えている。ただ景気が悪い状況ではない。
		建設業（社員）	受注量や販売量の動き	・民間の見積依頼が数件あるが、官公庁の工事については発注が少なすぎる。12月補正が県で決定はしているが、工事として発注されるまでに時間が掛かりそうである。受注量は前年比で20%減で今のままでは回復は不可能である。
	x	-	-	-
雇用関連 (九州)		-	-	-
		人材派遣会社（社員）	求人数の動き	・サービス業を中心に売上が伸びており、人手不足が顕著になっている。そのため人材派遣の需要も高まり、企業からの求人数は3か月前と比べて非常に伸びている。ただ、どの企業も採用意欲が高く正社員求人も増加しているが、派遣会社への新規登録者数が減少しているため人材を紹介することができない状況が続いている。
		人材派遣会社（社員）	周辺企業の様子	・欠員補充での依頼がほとんどだが、増員で依頼する企業も出てきている。お歳暮時期でもあり人員確保のための依頼数が増えている。
		人材派遣会社（社員）	雇用形態の様子	・企業からの求人数も増加しており、求職者が既に直接雇用で就業されていることが多々あることから、雇用に関しては安定しており景気は上向いている。
		民間職業紹介機関（社員）	求人数の動き	・通信業界、コールセンター等の求人数が微増している。
		人材派遣会社（社員）	求人数の動き	・事務系の派遣社員の依頼が減少している。
		求人情報誌製作会社（編集者）	求人数の動き	・ここ2年、採用難と言われているが、弊社で発行している求人情報誌、インターネットでの求人情報でも採用が難しくなっている。これは当社だけでなく、全国的にかなり苦戦しており、ここ最近この傾向は顕著である。

分野	景気の現状判断	業種・職種	判断の理由	追加説明及び具体的状況の説明
		職業安定所（所長）	求人数の動き	・人手不足を反映して求人数が増加しているが、採用できずに再募集が続いていることが要因である。よって景気としては横ばいである。
		職業安定所（職員）	それ以外	・産業により受注の増減に差が大きく、平均すると変化がない。特に福祉業については人手不足、利用者減により厳しい。建設業については、有資格者が不足しているため入札に入れないとのことで状況は厳しい。反面、製造業、特に半導体製造業については受注が増えて業績が上向いている。
		職業安定所（職員）	採用者数の動き	・当所の求職者数は、前年同月比で数%程度下回る状況が続いている。特に、30～50歳代の中堅層の男性求職者が減少している。ただし、30歳前後は、男女とも在職中に転職活動をする数が前年度を上回っている。この年齢層は、より良い労働条件を求めて、求職活動をする意欲が他の年齢層より高い。
		職業安定所（職業紹介）	求人数の動き	・引き続き求人数の増加がみられ管内の有効求人倍率も高い水準で推移している。
		学校〔大学〕（就職支援業務）	求人数の動き	・新卒採用に向けた求人受理件数は前月や前年と比較して若干減少しているが、中小企業を中心に人材不足による内定未充足の状況である。
		-	-	-
	x	-	-	-

## 12. 沖縄（地域別調査機関：一般財団法人南西地域産業活性化センター）

（-：回答が存在しない、\*：主だった回答等が存在しない）

分野	景気の現状判断	業種・職種	判断の理由	追加説明及び具体的状況の説明
家計動向関連 (沖縄)		百貨店（店舗企画）	販売量の動き	・気温の低下に伴い婦人服の動きが活発になった。物産展やファッションショー開催により、動員が強化できた。相変わらず、インバウンド効果で化粧品関連の動向が好調である。
		ゴルフ場（経営者）	単価の動き	・販売単価を上げて、それほど来客数は減っていない。収益もかなり良化している。
		一般小売店〔鞆・袋物〕（経営者）	来客数の動き	・インバウンドの売上が安定している。
		スーパー（販売企画）	来客数の動き	・リニューアルを実施した1店舗が来客数を増やしたこと、不採算店舗を閉店したこと、一部の店舗においてチラシ販促を多くしたことにより客数を増やし、全体としても前年並みの客数となった。しかし一方で、コストは高くなっている。
		コンビニ（経営者）	来客数の動き	・来客数が前年より増えている。
		観光型ホテル（マーケティング担当）	販売量の動き	・今月の客室稼働率の前年同月比は若干のプラス傾向にある。3か月前は前年実績を下回っていたが、今月は上回る見込みである。
		旅行代理店（マネージャー）	販売量の動き	・販売量から見て、取扱件数は確実に増えている。ただ、利益率の低い商品も数多く取り扱っているため、利益は微増である。
		その他のサービス〔レンタカー〕（営業担当）	来客数の動き	・貸渡し件数は前年比110%と伸びており、特に旅行代理店からの県外観光客の数字が伸びている。今月も入域観光客が順調に推移しているものと予想される。
		住宅販売会社（営業担当）	来客数の動き	・住宅展示場への来場者数が今年度で一番多く、3か月前と比べ48%増えている。
		衣料品専門店（経営者）	来客数の動き	・来客数は月全体で見るとあまり変化はない。日によって多いときもあれば極端に少ないときもあり差が大きい。平均では横ばいである。
		その他飲食〔居酒屋〕（経営者）	それ以外	・観光関連、建築などは動きが良いように見える。店舗の補修を依頼しても、業者が忙しく、1か月ぐらい待たされている。しかし、飲食店舗は大衆居酒屋の再燃により低価格の勝負になっている。潰れる店舗も多いが、すぐ新しい店舗がオープンしている。
		観光型ホテル（代表取締役）	来客数の動き	・宿泊においては前年とほぼ変わらない来客数と売上で、悪い数字ではない。飲食については、前年よりも来客数、売上共に減少しており、厳しい状態が続いている。近隣の客の財布のひもはまだ固い上に、近隣の飲食店が増えた。
		通信会社（サービス担当）	販売量の動き	・景気が良くなっているようには感じられない。

分野	景気の現状判断	業種・職種	判断の理由	追加説明及び具体的状況の説明
		住宅販売会社 (代表取締役)	販売量の動き	・民間共同住宅や米軍向け賃貸住宅、さらには個人住宅、商業施設などバランスよく工事受注できている。契約済み未着工を含め、手持ち工事は既に44億円を超えている。
		-	-	-
	x	商店街(代表者)	競争相手の様子	・大型店は値下げやサービス等、色々できるが、商店街の零細企業は個人企業のため、そういう対応ができない。売上は減少しており、大変な危機感を抱いているようである。
企業 動向 関連		-	-	-
		建設業(経営者)	受注量や販売量の動き	・新築住宅の申込棟数が3か月前に比べて増えた。
		*	*	*
(沖縄)		窯業・土石製品 製造業(経営者)	受注量や販売量の動き	・公共工事、民間工事共に減少している。
	x	-	-	-
雇用 関連		-	-	-
(沖縄)		学校[専門学校] (就職担当)	求人数の動き	・今年度採用定員に達していない企業から、2次募集、3次募集の求人があるが、紹介できる人材がいらない。
		人材派遣会社 (総務担当)	求職者数の動き	・企業からの求人で、応募者が来ないとのことで派遣会社に依頼してくるケースが増加している。しかし、派遣会社への新規登録者も減少しているため紹介できず、成約できないことが非常に多い。
		求人情報誌製作 会社(編集室)	求人数の動き	・11月度の週平均件数は913件だった。8月の919件と比較するとわずかにマイナス6件だった。時期的に飲食関連の求人が減少している。
		職業安定所(企画事業所部門 (求人))	雇用形態の様子	・有効求人倍率は依然高水準であるが、非正規雇用が多い。
		-	-	-
	x	-	-	-