

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)		旅行代理店（従業員）	販売量の動き	・新規の問い合わせが増えてきている。来年度以降の旅行についての問い合わせも増えてきている。また、1件当たりの取引額も増えてきている。
		商店街（代表者）	販売量の動き	・今年は大雪の日がなかったため、比較的順調に推移している。外国人観光客も前年と比べて若干増えているようだ。ただ、データをみると、韓国人の増加が目立っており、韓国人は物販消費には全く寄与しないことから、人が多い割に売上につながらっていない。
		一般小売店〔土産〕（経営者）	お客様の様子	・アジア人観光客が高額なコンプを買うことに驚いている。12月の売上は前年比124.7%、前々年比111.3%であった。
		百貨店（売場主任）	競争相手の様子	・同業他店の数字をみても、軒並み前年実績をクリアしている。なかでも特選衣料や高額な宝飾品がよく売れている。これらのことから景気の回復傾向がうかがえる。
		百貨店（担当者）	来客数の動き	・直近の悪天候による影響を受けているものの、近隣商業施設との共同施策などの効果もあり、客足は順調に伸びている。
		百貨店（営業販売担当）	単価の動き	・衣料品が前年比プラスとなっている。気温が低めで推移したこともあり、コートなどのアウター類が婦人物、紳士物共、大幅に伸びている。食品、雑貨類も堅調に推移している。ただ、全館での来客数は前年を下回っている。
		スーパー（店長）	来客数の動き	・来客数が前年を超える日が増えてきているなど、全体的に増加傾向にある。また、12月ということもあり、販売量も増加傾向にある。
		スーパー（店長）	来客数の動き	・売上と来客数が共に伸びていることから、景気はやや良くなっている。
		衣料品専門店（店長）	お客様の様子	・明らかに客の購買意欲が高まっており、客単価が前年よりも2割高くなっている。
		自動車備品販売店（店長）	販売量の動き	・冬タイヤのほか、スノーブラシ、タイヤチェーン、スコップなどの冬季商材が前年比110%と好調に推移している。また、寒さの影響もあり、バッテリー販売も好調である。
		スナック（経営者）	来客数の動き	・12月で忘年会が多いこともあるが、例年と比べても客が多いようにみえる。
		観光型ホテル（スタッフ）	来客数の動き	・中国、韓国からの観光客が前年の1.7倍で推移している。11月に市内で開催された芸能イベントも追い風となった。
		旅行代理店（従業員）	販売量の動き	・農家の動きが確実に良くなっている。行き先をはっきりと決めずに来店し、年末年始で空いているところ、海外で暖かいところなど、自分の希望に見合った場所に旅行したいという客が複数名みられた。また、そうした客は予算にこだわりのないことが多い。
		タクシー運転手	お客様の様子	・前年と比べて平日の宴会が増加しており、景気そのものの良さが感じられる。ただ、当社については乗務員不足の影響で思うように販売量を確保できない状況にある。また、タクシーの稼働台数も少ないため、帰宅する顧客を待たせる状況が続いている。
		美容室（経営者）	販売量の動き	・客の消費意欲が高まっている。特別なキャンペーンなどを行っていないにもかかわらず、12月の技術売上は前年から約10%の増加となった。
		美容室（経営者）	販売量の動き	・12月の売上は前年から5%強の増加であった。
		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おり、為替も安定していることから、景気はやや良くなっている。
	商店街（代表者）	販売量の動き	・クリスマスギフトの客単価、販売量共、前年と比べて落ち込んでいる。ただし、自己購入の客については客単価がやや上がっている。	
	商店街（代表者）	お客様の様子	・政治情勢の騒がしさや北朝鮮問題などがみられるが、客の日々の生活は変わらない。	

分野	景気の現状判断	業種・職種	判断の理由	追加説明及び具体的状況の説明
		商店街（代表者）	来客数の動き	・12月は年末大売出しの月ではあるが、当商店街において物販全般で売上を伸ばしている店舗は少なかった。また、年末抽選会の会場の様子を見ると、時刻によってばらつきはあるが、前年と比較して景品を交換している客の数は余り多くなかった。これは高額商材の売行きが鈍かったこと、12月としては珍しい強い寒波が訪れたことで出控える客が多かったことが要因とみられる。
		一般小売店 〔酒〕（経営者）	単価の動き	・3か月前と比べて、ほとんど変化はみられない。ただ、得意先の中には客単価が上がっている店舗もみられるなど、景気が底を打っているような雰囲気もある。
		百貨店（販売促進担当）	販売量の動き	・クリスマス商戦が一段落し、歳末商戦が始まったが、例年と変わらない状況となっている。年始の初売りにおいても、それほど大きな変化は起こらないと見込まれるため、景気に大きな変化はみられない。
		スーパー（店長）	来客数の動き	・ハレ型商材の動向は良いが、ケ型商材は客の価格に対する目が厳しい。来客数、客単価共、変化はみられない。
		スーパー（企画担当）	それ以外	・足元のクリスマス商戦は好調であったが、特別な商戦以外の日常の日々の売上動向はやや低調気味である。また、グループ内で好不調の地域間格差がはっきりしてきており、地域の消費動向としてはまだら模様というのが実情である。
		コンビニ（エリア担当）	販売量の動き	・クリスマスが週末と重なったことで、クリスマスケーキなどの需要が量販店に流れた雰囲気がある。ただ、連休が少なかったことから、来客数は維持できており、月間ではそれほど大きな減少とはならなかった。
		コンビニ（エリア担当）	来客数の動き	・売上は維持できているものの、来客数が増えてこない。
		コンビニ（店長）	来客数の動き	・依然として来客数が前年を5%ほど下回っており、それに伴い売上も前年を下回っている。
		家電量販店（店員）	販売量の動き	・12月は後半になって来客数が伸びてきた。一方、客単価はほぼ前年並みであった。気温の低い日が続いたことから、電気暖房器具などがよく売れている。
		乗用車販売店（従業員）	販売量の動き	・来客数は余り変わらないが、販売量が前月よりやや減っている。
		その他専門店 〔医薬品〕（経営者）	お客様の様子	・数字的には前年並みで推移している。客は相変わらず必需品のみを購入しており、新しい商材に対しては財布のひもが固い。
		その他専門店 〔ガソリンスタンド〕（経営者）	販売量の動き	・石油製品価格が安定していることから、売上は好調に推移している。
		高級レストラン（スタッフ）	来客数の動き	・月によって変動があり、良い時期と悪い時期が不定期に入れ替わっている。
		タクシー運転手	来客数の動き	・12月は1年で最もタクシーの売上が良い時期であり、今年も年末の繁忙期は電話注文が多いなど、忙しかった。タクシー1台当たりの売上は前年から6%程度のプラスとなったが、乗務員不足の影響でタクシーの稼働率が悪い影響で、会社の売上は前年から3%程度のマイナスであった。
		タクシー運転手	来客数の動き	・観光客の利用件数が減少したものの、イベント関係での利用件数がやや増加したことから、全体的には変化がみられなかった。
		観光名所（従業員）	来客数の動き	・12月29日時点の利用乗降客数が前年や前々年の同時期とほぼ同数であることから、景気は変わらない。
		美容室（経営者）	それ以外	・客1人当たりの単価が上がっている一方で、低価格の店舗に移る客も多くみられる。
		住宅販売会社（経営者）	お客様の様子	・モデルルームに来訪する客の多くは、分譲マンションの購入を急いでいないこともあり、じっくりと時間を掛けて検討することがほとんどである。このころ、こうした客の様子に変化がみられない。
		商店街（代表者）	販売量の動き	・生鮮食品の価格が高騰していることもあり、商店街での消費になかなかつなげてこない。お歳暮に海産物を贈ろうという動きは遠のくばかりである。
		百貨店（役員）	来客数の動き	・来客数に加えて、販売額も減少しており、景気はやや悪くなっている。

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	
		スーパー(役員)	それ以外	・水産関係や観光関係の景気が悪いことが影響している。関係者による年末の忘年会も減ったようである。	
		コンビニ(エリア担当)	来客数の動き	・漁業不振が続いていることで、加工場の稼働が落ちている。それに伴って自店の来客数にも影響が出ている。	
		衣料品専門店(店長)	販売量の動き	・ギフト需要の時期であったにもかかわらず、プレゼントの販売量が少なかった。	
		乗用車販売店(従業員)	販売量の動き	・季節的な影響もあるのかもしれないが、販売量がやや下向きとなっている。	
		乗用車販売店(従業員)	販売量の動き	・北海道において12月は谷間の月となる。天候の影響もあるが、今年も厳しい月であった。	
		高級レストラン(スタッフ)	販売量の動き	・この季節は外国人客が目立ち、日によっては家族連れの外国人客が客の半分を占めることもあったが、全体ではランチ、ディナー共、8割くらいの入込にとどまった。一方、例年、12月はクリスマスがあり、高額なコース料理も出ることから、客単価が高くなる傾向にある。結果的に12月の売上は前年を8%下回った。	
		高級レストラン(スタッフ)	販売量の動き	・クリスマスは曜日並びが悪かったため、クリスマスイブの日曜日の予約が落ち込むなど、やや悪かった。団体予約の客単価も低下した。食材の値上げが続くこともマイナスである。また、当店では余り影響がなかったが、今年は早めの降雪があったことから、ランチのフリー客が中心の店舗では、荒天や悪路のたびに来客数が落ち込んだようである。	
		観光型ホテル(役員)	来客数の動き	・外国人観光客、国内客共、団体客の動きがとても悪い。また、道内において外国人観光客が札幌周辺に偏在しているため、地方の景気は余り良くない。	
		旅行代理店(従業員)	来客数の動き	・12月は各地の観光イベントも少なく、4月と並んで観光客の少ない月である。また、年末年始はビジネス需要もほとんどなくなるため、航空需要全体が落ち込む月となる。ただ、前年と比べて安定した天候で欠航便が少なかったことは明るい要素であった。	
		タクシー運転手	販売量の動き	・当市の人口減少に歯止めが掛かっていないため、同業他社も含めて売上が減少傾向で推移している。また、当社に限れば、高齢化により社員が減少しており、タクシーの稼働率が落ちていることもマイナスとなっている。	
		タクシー運転手	お客様の様子	・当業界にとっては人の流れが重要であり、景気や季節に左右されやすい面がある。回復傾向を感じるには、地域全体の景気回復が必要であり、このままでは現状のやや悪い状況が長引く可能性がある。	
		通信会社(企画担当)	販売量の動き	・競合他社への引き合いが増えている。自社サービスの販売も伸びているものの、前年実績を上回ってこない状況にある。	
		パチンコ店(役員)	単価の動き	・観光業界は上向いているが、他の業種については上向く要因が見当たらない。	
		x	タクシー運転手	販売量の動き	・売上が前年を下回り続けており、一向に回復してこない。
		x	その他サービスの動向を把握できる者[フェリー](従業員)	来客数の動き	・天候悪化による欠航が続いており、人、物の輸送量が共に落ち込んでいる。
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か月前の販売量は前年比プラス5%であったが、12月の販売量は前年比プラス11%であった。	
		家具製造業(経営者)	受注量や販売量の動き	・東京オリンピックに向けての需要が顕在化しつつある。マンション及び宿泊施設向けの案件が増加している。	
		輸送業(営業担当)	受注量や販売量の動き	・年末需要もあったため、まずまずの物量があった。ただ、農産物の供給調整、道内水産物の全般的な不漁の影響などもあり、期待していたほどの物量ではなかった。	
		建設業(従業員)	競争相手の様子	・公共建築工事の年度内発注がほぼ完了しており、民間建築工事の新規発注は受注側が能力的に対応できない状況となっている。	
		建設業(役員)	受注量や販売量の動き	・根雪の始まりが記録的な早さであったが、工事現場への影響は限定的であった。受注工事は予定どおり進捗しており、完成工事高の積み上げが順調な状況に変化はみられない。	

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
		輸送業（支店長）	受注量や販売量の動き	・冬場にしてはまずまずの仕事量があったが、軽油の値上がり徐徐に影響してきており、利益増には結び付いていない。
		通信業（営業担当）	受注量や販売量の動き	・3か月前と同様に、当社の販売量は計画どおりに推移しているため、やや良い景況感が継続している。
		金融業（従業員）	取引先の様子	・引き続き外国人観光客の増勢が道内景気をけん引している。個人消費は底堅く推移しているが、スーパー、コンビニの売上が前年割れするなど、やや減速感もみられる。総じてみれば、道内景気は3か月前と横ばいでの推移となっている。
		司法書士	取引先の様子	・高齢化や人口減少により、不動産取引が年々減少傾向にある。また、最近では中古物件の取引が増え続けている。
		司法書士	取引先の様子	・建築関係において冬期間の仕事の受注に向けて営業を強化する動きがみられたことで、多少なりとも不動産取引が伸びているが、景気を回復させるだけの力強さには欠けており、景況感に変化はみられない。
		コピーサービス業（従業員）	取引先の様子	・客先の慎重な姿勢が続いている。社員への還元も従来どおりで、ボーナスなどの大幅なアップはみられないようである。
		その他サービス業〔建設機械レンタル〕（総務担当）	受注量や販売量の動き	・12月は前年から10%以上の伸びを示しており、同様の伸び率が3月までは続くと思われる。
		その他非製造業〔鋼材卸売〕（従業員）	受注量や販売量の動き	・今は大型物件の納入が少ないため、景気は変わらない。ベースとなる商材の受注量の動きをみると、3か月前から大きく減少していないが、今後、大幅に増加することも見込めない。
		食料品製造業（従業員）	受注量や販売量の動き	・販売量がやや減少している。重油、電気などのエネルギーコストの上昇により利益率も低下している。
		司法書士	取引先の様子	・例年と比較して、不動産の売買、建物の新築が少ない。また、会社設立登記も少ない。
		その他サービス業〔ソフトウェア開発〕（経営者）	それ以外	・受注量は増えているが、人手不足で対応できていない状況にある。景気は一見良さそうに見えるが、チャンスロスを繰り返しているだけで、実体を伴っていないように見える。
		その他サービス業〔建設機械リース〕（営業担当）	受注量や販売量の動き	・前年の台風被害の復旧需要が減少してきている。
	x	-	-	-
雇用関連		-	-	-
(北海道)		求人情報誌制作会社（編集者）	求人数の動き	・人材不足の状況が続いているため、求人側では色々な方法で働く人を募集している。ただし、スキル不足の問題などからミスマッチの状況も続いている。
		新聞社〔求人広告〕（担当者）	周辺企業の様子	・基幹産業である農業の生産額が過去最高になりそうな予測があることに加えて、前年の台風被害の復興工事で土木建設関連の受注が順調に伸びていることから、サービス業などの雇用環境が上向いている。
		学校〔大学〕（就職担当）	求人数の動き	・ホテル、観光業、外食産業、物流業、家電量販店、住宅関連はいまだに新卒採用の意欲が高止まりしており、企業の採用担当者も頻繁に来校している。2月まで求人を続けたいという企業も相当数みられる。
		人材派遣会社（社員）	求人数の動き	・中途採用の求人ニーズは底堅く推移しており、企業からの面接の依頼も増えている。しかしながら、企業の採用のハードルは高く、採用に当たり妥協する様子もないため、人材と求人ニーズのミスマッチが続いている。一方、一定のスキルに達している人材は数社との面接をこなし、複数社からの内定を得ている。求人内容をみると、欠員補充というよりも増員のための採用活動が中心であり、企業からの求人は今後も増えることが見込まれる。
		求人情報誌制作会社（編集者）	求人数の動き	・人材不足を背景に、運輸業、建設業の求人数が堅調に推移している。一方で紹介派遣や業務請負などの間接雇用の求人数が減少している。
		職業安定所（職員）	求人数の動き	・月間有効求職者数が6年1か月連続で前年を下回り、月間有効求職人数が10か月連続で前年を上回ったことから、有効求人倍率は1.12倍と前年を7年9か月連続で上回った。

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
		職業安定所（職員）	求人数の動き	・事業停止などによる離職が相次ぐなか、管内の求職者数は5か月連続して前年を下回るなど、減少傾向が続いている。一方、求人数は5か月連続して前年を上回っている。
		職業安定所（職員）	求人数の動き	・11月の有効求人倍率は1.11倍と高い水準で推移しており、業種によっては人手不足が深刻化している。
		求人情報誌製作会社（編集者）	求人数の動き	・アルバイト、パートの求人数の減少が続いている。
	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)		-	-	-
		商店街（代表者）	来客数の動き	・前年と比較して、雪が降り始める時期や積もる時期が1か月ほど早まっている。そのため、客に冬物を購入する動きがみられており、来客数、客単価共に、前年を2～3%上回っている。
		一般小売店〔書籍〕（経営者）	単価の動き	・地方の消費経済は余り良いとはいえないものの、全国的な株価や為替の影響もあり、景気マインドの落ち込みに歯止めがかかっている。
		一般小売店〔医薬品〕（経営者）	単価の動き	・季節柄、健康に気を付ける人が多いが、今年は特に高額商材がよく売れており、前年と違う動きがみられている。
		一般小売店〔酒〕（経営者）	販売量の動き	・ここ数年伸び悩んでいたお歳暮であるが、今年は単価、数量共に上昇している。また、控え気味であった忘年会なども今年は行う企業が多く、飲食店への販売量も増加している。企業に少し余裕が出てきているのではないかと。
		スーパー（総務担当）	単価の動き	・来客数はそれほどでもないが、客単価と購入点数が伸びている。
		スーパー（営業担当）	販売量の動き	・クリスマスや年末商戦により、来客数、客単価共に前年を上回り、好調に推移している。
		コンビニ（経営者）	来客数の動き	・オープンから約1年が経過し、当店の認知度がアップしている。街の商店街に近く、案内マップの更新により、店の位置が表示されるようになったことも一因ではないかと。また、近隣の高齢者のリピーターが増加しており、底堅い動きとなっている。
		コンビニ（店長）	競争相手の様子	・12月は年末催事で売上が大きく増加する月であるが、競合店が増えた影響なのか予約注文数の獲得に非常に苦戦している。また、今年は雪が多く足元が悪いため、来客数も減少している。
		衣料品専門店（店長）	単価の動き	・来客数はそれほどでもないが、客単価が大きく伸びている。一部の客層の景気が回復しているように見受けられる。
		衣料品専門店（総務担当）	販売量の動き	・防寒衣料関係の売行きが、例年よりも良い。
		住関連専門店（経営者）	販売量の動き	・全体的な売上は低いものの、今月は小物仏具の販売量が好調に推移している。
		その他専門店〔靴〕（従業員）	販売量の動き	・12月に入り単価が落ちてきている。セールの上は良いものの、それ以外は厳しい。また、初売り待ちの客も多い。
		その他専門店〔白衣・ユニフォーム〕（営業担当）	販売量の動き	・早めに雪が降ったこともあり、冬物の売行きが例年よりも良い。また、全体的に客の動きが活発であり、売上も好調である。
		その他専門店〔ガソリンスタンド〕（営業担当）	販売量の動き	・気温低下の影響により、灯油を中心に冬物商材の販売量が伸びている。さらに、単価上昇の影響もあり売上も増加している。
		その他小売〔ショッピングセンター〕（統括）	来客数の動き	・冬物商材を中心に、来客数がかなり増加している。
		高級レストラン（経営者）	来客数の動き	・キャンセルが出ても、それを補うことができるなど、少しずつ景気は良くなっている。また、ネット予約の増加もプラスの要因となっている。
		一般レストラン（経営者）	それ以外	・忘年会シーズンのため、例年どおりの忙しさである。さらに1月の予約も例年より多い。

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
		都市型ホテル (スタッフ)	販売量の動き	・レストラン、宿泊における個人客の利用数が前年を上回っている。また、法人、団体の宴会利用も前年を大きく上回っている。
		旅行代理店(店 長)	お客様の様子	・国内旅行、海外旅行共に、個人客、団体の問い合わせが増えており、そのまま予約へとつながっている。
		旅行代理店(従 業員)	販売量の動き	・テロや北朝鮮のミサイル問題などの不安要素による落ち込みを危惧していたが、首都圏方面は横ばいであり、関西、九州エリアの個人旅行においては、前年同時期より販売量が増加している。また、年末の申込状況も堅調である。
		通信会社(営業 担当)	お客様の様子	・各業界において賃金が若干の上昇傾向にあるなど、景況感は良くなっているが、野菜などの価格高騰により、消費動向に多少の不安要素が残っている。ただし、全体的には景気が徐々に良くなってきていることを実感している人が多い様子である。
		その他サービス [自動車整備 業](経営者)	単価の動き	・ガソリンなどの燃料、水道料金、石油関連製品の値上がりにより、原価が上昇しているものの、販売価格に転嫁することで対応できている。
		その他住宅[リ フォーム](従 業員)	来客数の動き	・リフォームの問い合わせ件数が前年を上回っている。また、大きな工事につながる見込みの受付も増えてきている。
		商店街(代表 者)	販売量の動き	・月前半は出足が鈍かったが、後半から徐々に来客数が増えている。ただし、売上に結び付いておらず、師走という感覚は年々薄らいでいる様子である。
		商店街(代表 者)	来客数の動き	・例年より一足早い降雪と寒さのため、防寒関連の売上が伸びているものの、来客数は横ばいである。
		一般小売店 [酒](経営 者)	単価の動き	・高額商材の売行きが悪く、その状態が続いている。
		一般小売店[医 薬品](経営 者)	来客数の動き	・3か月前と比較して来客数に変化はないが、前年比103%の状態からの横ばいである。天候の悪さが足を引っ張っているが、それを除けば良い状態ともいえる。
		一般小売店[医 薬品](経営 者)	販売量の動き	・来客数が前年比で16%減少したものの、客単価が高く、前年同月と比較して売上は横ばいとなっている。
		一般小売店[寝 具](経営者)	販売量の動き	・粗利の高いふとんの仕立てが減少しており、2次製品の動きも芳しくない。
		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。スマートフォンの影響もあり低価格商材の動きが鈍いものの、高額商材は好調であり売上を確保している。
		百貨店(売場主 任)	お客様の様子	・気温が例年よりも低めに推移していることが影響してか、慎重な購買姿勢に変化はみられない。降雪の影響もありシニア、シルバー層の来客数減少が顕著であり、来店しても単価、購入点数共に大きく落ち込んでいる。キャリア層の冬物重衣料に若干の復調の兆しがあるものの、全体的な回復傾向はみられていない。
		百貨店(営業担 当)	販売量の動き	・防寒着を中心に婦人服の動きが良い状態が続いており、客単価も前年を上回っている。お歳暮は前年を下回ったものの、初売りの福袋に関する問い合わせもあり、消費マインド自体に変化はないとみている。
		百貨店(営業担 当)	お客様の様子	・施策やイベントの開催時は来客数の増加が見込めても、平常日は来客数が少ない状況が続いている。
		百貨店(買付担 当)	お客様の様子	・自家需要やクリスマスギフトなどは、低単価商材が中心となっている。節約志向は続いており、衣料品のプレセールも盛り上がり欠けている。
		スーパー(経営 者)	単価の動き	・12月の平均1品単価及び購入点数は、ほぼ前年並みで推移している。競合店出店の影響もあり来客数が前年を下回っているものの、全体的な消費動向に変化はない。
		スーパー(経営 者)	来客数の動き	・来客数の減少が致命傷となっている。
		スーパー(店 長)	来客数の動き	・来客数の減少が続いているなど、景気が上向いている実感はない。逆に、これ以上悪くならないか心配である。
		コンビニ(エリ ア担当)	来客数の動き	・来客数は秋口と比較しても横ばい傾向が続いている。

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
		衣料品専門店 (経営者)	お客様の様子	・年末セールの時期になっても客の購買意欲が低く、実際に来客数も減少している。ただし、販売量の減少を単価の上昇でカバーしているため、売上は前年並みとなっている。
		衣料品専門店 (経営者)	単価の動き	・お歳暮商戦は、個人客の単価が上昇したものの、法人客の単価は横ばいで推移している。
		衣料品専門店 (店長)	お客様の様子	・高単価のアウトターやコートへのニーズが高い反面、値頃でベーシックな商品を求める消費者が大きく減少しており、来客数が伸び悩んでいる。
		家電量販店(店 長)	来客数の動き	・今月は寒さもあり、暖房などの季節商材の売行きが好調であるが、白物家電は前年並みの売上である。また、テレビ自体の売上は前年を上回っているが、4Kテレビは価格が下がったことで販売量が増加したものの、利益は薄い。
		家電量販店(従 業員)	来客数の動き	・単価の低下により、前年の売上に届かない状況が続いている。
		その他専門店 [酒](経営 者)	来客数の動き	・年々、贈答や店頭、飲食店の動きが鈍くなっており、売上予測が立てにくくなってきている。コストパフォーマンスの良い商材は動きが良いものの、それ以外は鈍く年末ぎりぎりまで予断を許さない状況である。
		その他専門店 [ガソリンスタ ンド](営業担 当)	販売量の動き	・今年は寒くなるのが早く、軽油、灯油共に販売量が前年比120%と伸びており、物量面では順調である。販売価格については、仕入価格の上昇に末端価格が追いつかず、苦戦している。
		一般レストラン (経営者)	販売量の動き	・売上に大きな変化はみられていない。
		一般レストラン (経営者)	来客数の動き	・以前であればクリスマスなどの予約が多い時期であるが、ここ数年は特に予約が増えるといった動きはない。
		一般レストラン (経営者)	販売量の動き	・1人当たりの単価及び販売量が減少していることから、全体的な数値は前年比98%となっている。
		観光型ホテル (経営者)	来客数の動き	・例年と比べて平日の忘年会の予約が少ない。景気は余り良くないのではないかと。
		観光型ホテル (スタッフ)	来客数の動き	・来客数はやや低調に推移しており、前年と同じような動きである。
		観光型旅館(経 営者)	来客数の動き	・来客数は前年並みに推移しているものの、景気が良いとまではいえない。
		都市型ホテル (スタッフ)	来客数の動き	・宴会部門は前年並みに推移している。宿泊部門は、団体客はあるものの個人客が減少しており、前年に届いていない。ただし、レストラン部門においては、宿泊部門とは反対に個人消費が伸びており、クリスマスディナーの利用も多く、売上は前年を上回っている。
		旅行代理店(経 営者)	販売量の動き	・売上は前年並みである。また、個人客の売上の比率は店舗窓口よりもWebが多くなっている。
		旅行代理店(店 長)	販売量の動き	・来客数の厳しい状態が続いている。
		タクシー運転手	単価の動き	・正月が近いということで、乗り控えが目立っている。
		通信会社(営業 担当)	単価の動き	・物価の上昇が続いている。メーカー各社は、重量を減らして価格を据え置いたりして、実質上の値上げを行っている。
		通信会社(営業 担当)	お客様の様子	・客の設備投資意欲に変化はみられない。
		通信会社(営業 担当)	お客様の様子	・年末に向けて大規模なキャンペーンを展開したが、消費者がエンターテインメント系に興味を示さずお金を使わないことから、余り効果は出ていない。また、ここ数か月の新規加入者数に大きな変化がみられていない。
		通信会社(営業 担当)	お客様の様子	・既存サービスの維持ばかりで、新規製品が売れない状態が続いている。
		観光名所(職 員)	来客数の動き	・来客数を支えているインバウンド客が、団体から個人にシフトしている。JRなどを利用してやってくるため、なかなか手荷物を持つとせず、土産品が売れない。そのため、インバウンド客で来客数が増えているにもかかわらず、売上にはつながらないという状況が続いている。

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
		遊園地（経営者）	来客数の動き	・週末のみの営業を行っている。寒波が早くやってきたことにより、来客数は好調であった前年を下回っている。ただし、例年よりは上回っており、単価も若干上昇している。
		美容室（経営者）	来客数の動き	・なじみ客の再来店率は前年をやや上回っているものの、新規客の来客数が激減している状況が続いている。
		百貨店（経営者）	単価の動き	・前月まで好調に推移していた紳士及び婦人防寒衣料が若干失速している。来客数に変化はないが、全体的な売上は減少している。ただし、クリスマス商戦はプラスで推移している。
		スーパー（店長）	来客数の動き	・来客数の動きが非常に悪く、3か月前と比較して10%減少している。
		スーパー（店長）	来客数の動き	・今月は暴風や暴風雪など天候不順が続き、その影響で来客数が減少している。
		スーパー（営業担当）	来客数の動き	・スーパー、ドラッグストア、コンビニの出店が続いており、その影響で既存店の来客数は減少が続いている。
		コンビニ（経営者）	販売量の動き	・今年は毎月少しずつ売上が減少している。客単価の低下や、中心客層である建設業の仕事が減ってきていることが原因である。
		コンビニ（経営者）	来客数の動き	・来客数の前年割れが続いており、少し厳しい状況である。
		コンビニ（エリア担当）	来客数の動き	・プラス1品の購入につながるカウンター商材の販売量が鈍化しており、前年比で2ポイントの減少となっている。また、クリスマスケーキやおせちなどの年末需要においても、前年割れの状態である。
		コンビニ（エリア担当）	来客数の動き	・週末の天候不順もあり来客数が減少しているが、その中でも太平洋沿岸被災地の減少幅が大きい。また、全体的に高額商材に動きがみられるが、来客数の減少をカバーするには至っていない。
		衣料品専門店（経営者）	販売量の動き	・冬物セールの時期であるが、当店はセールをしないスタイルのため、販売量が少なくなっている。
		衣料品専門店（店長）	来客数の動き	・ボーナスのタイミングで動くビジネスマンの数が圧倒的に少ない。ボーナスが出たからといってスーツやコートを買うという感覚はない様子である。
		乗用車販売店（経営者）	販売量の動き	・他県と比べて、地元の状況が悪すぎる。
		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のため販売量が減少しており、3か月前と比較すると悪くなっている。
		住関連専門店（経営者）	販売量の動き	・納品先の現場が人手不足の影響で遅れている。作りつけの注文家具のため、納品期日の遅れが販売量の減少につながっている。
		住関連専門店（経営者）	来客数の動き	・客単価がなかなか上昇しないなか、来客数も減少しており、全体の売上が伸びず前年に届いていない。
		その他専門店【食品】（経営者）	販売量の動き	・年間を通じて最大の書き入れ時であるが、来客数が芳しくない。また、お歳暮などは比較的安価なものにシフトしている傾向がみられている。
		一般レストラン（経営者）	来客数の動き	・年末なのに夜の街へ出てくる人が少ない。お昼に動きはあるものの、夜は予約以外の動きが少なくなっている。他に経営している居酒屋も前年と比べて来客数が減少しており、全体的に経済的余裕がなくなっている様子である。
		観光型旅館（スタッフ）	販売量の動き	・空室状況の問い合わせはあるものの、予約には至らない。雪の影響もあり、全体的に申込みが停滞している。
		都市型ホテル（スタッフ）	来客数の動き	・全国大会や学会などがあった11月と比較して、今月は大きく数字を落としている。
		観光名所（職員）	来客数の動き	・前年同時期に比べて来客数が半減している。
		住宅販売会社（経営者）	お客様の様子	・客単価が低く、受注に時間が掛かっている。
	×	商店街（代表者）	来客数の動き	・中心部のにぎわいとは対照的に、商店街は店舗数も減少しており、歩行者さえ少ない。年末とは思えない状況である。
	×	スーパー（経営者）	お客様の様子	・野菜や果物を中心に値上げが続いているため、客の買い控えや買い回りが増えている。

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
	×	コンビニ(店長)	来客数の動き	・10～11月はそれほど悪くなかったが、12月に入り特に来客数の減少が目立っている。消費者はかなりの買い控えをしている印象を受ける。
	×	乗用車販売店(店長)	販売量の動き	・例年販売量が落ち込む時期であるが、今年は前年よりも落ち幅が大きい。
	×	競艇場(職員)	来客数の動き	・ここ最近、売上は大幅に落ち込んでいる。特に来客数の減少は、見た目にもはっきりと分かるくらいである。
企業動向関連 (東北)		その他企業[企画業](経営者)	受注量や販売量の動き	・クリスマスや年越しセールなど、年末需要の宣伝物の受注が例年よりも多い。
		電気機械器具製造業(企画担当)	取引先の様子	・新製品開発に向けて、積極的な動きがみられている。
		金融業(広報担当)	それ以外	・シンクタンクによるアンケートでは、冬のボーナスは前年同時期を若干下回る見込みである。ただし、最近の暮らし向きに係るアンケートでは、良くなっているという割合が増加しており、暮らし向き指数はおおむね50となっている。
		農林水産業(従業者)	受注量や販売量の動き	・天候不順による影響で、水稻はここ数年で最低の収穫量となっている。
		食料品製造業(経営者)	受注量や販売量の動き	・12月は最大の繁忙期である。11月に落ち込んでいたお歳暮も少し盛り返してきており、何とか前年を上回ることができている。
		食料品製造業(経営者)	受注価格や販売価格の動き	・お歳暮については、客単価が上がっているものの、受注量は若干減少している。
		食料品製造業(営業担当)	受注量や販売量の動き	・販売量の減少が続いているなど、3か月前と比べて変化がない。
		繊維工業(経営者)	受注量や販売量の動き	・年末にもかかわらず店頭の上売が悪い。
		木材木製品製造業(経営者)	受注量や販売量の動き	・受注は依然として堅調に推移している。一方、競争激化により一部製品に値下げの圧力がきている。
		出版・印刷・同関連産業(経営者)	受注量や販売量の動き	・一般印刷物の価格競争が始まっている。
		電気機械器具製造業(営業担当)	取引先の様子	・取引先の製造業は、どこも仕事量が多い状態が続いている。
		建設業(従業者)	受注量や販売量の動き	・3か月前から余り変化はなく、年末に向けてコンスタントに受注が確保できている。
		建設業(企画担当)	受注価格や販売価格の動き	・手持ち工事の繁忙度の高い状態が続いている。
		輸送業(経営者)	受注量や販売量の動き	・物量に大きな変化はないが、燃料の値上がりで収益が圧迫されることを懸念している。
		通信業(営業担当)	取引先の様子	・年度末の契約更新時期が近づいているが、客の反応は厳しい。
		通信業(営業担当)	取引先の様子	・設備投資より経費削減に重きが置かれている。
		金融業(営業担当)	取引先の様子	・県外に販路のある企業の業績は堅調である。また、住宅着工数もそれなりにある。
		経営コンサルタント	取引先の様子	・地元の水産加工業では原料不足が深刻化しており、発注元の要求にこたえられない状況が続いている。
		公認会計士	取引先の様子	・建設関係は相変わらず利益を計上している会社が多いが、住宅関係は落ち着き始めている。小売業、サービス業関係は売上、利益共に前年を下回っている企業が多い。
		コピーサービス業(従業者)	受注量や販売量の動き	・メイン商材である複合機の販売台数に変化がなく、横ばいで推移している。連動して売上も同じ状態である。
	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	・今年に入ってから11か月間、売上、販売量共に前年比5%の落ち込みが続いている。この状態が改善する気配もないため、景気が良いとはいえない。	
	農林水産業(従業者)	受注量や販売量の動き	・年末贈答用のリンゴの注引量は前年並みであるが、1人当たりの注引量は減少傾向にある。	
	出版・印刷・同関連産業(経理担当)	それ以外	・自社及び同業他社の売上、折込チラシの取扱量など、3か月前と比較して約10%減少している。	
	窯業・土石製品製造業(役員)	受注量や販売量の動き	・需要に結び付くような地域をけん引するプロジェクトがなく、販売量は大幅に減少した前年よりも更に下回っている。	

分野	景気の現状判断	業種・職種	判断の理由	追加説明及び具体的状況の説明
		金属製品製造業（経営者）	取引先の様子	・来年に向けての明るい話題がない。
		広告代理店（経営者）	受注量や販売量の動き	・銀行の商品チラシの改訂時期にもかかわらず、改訂見送りや統廃合により縮小している。
		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	・得意先における在庫圧縮の動きが顕著である。
	x	*	*	*
雇用 関連 (東北)		-	-	-
		人材派遣会社（社員）	求人数の動き	・求人が増えている。また、以前と比べて、料金アップの話が受け入れられるケースも増えている。
		人材派遣会社（社員）	求人数の動き	・新卒採用ができない企業が増え、中途採用に動くケースが増えている。第2新卒層の採用から経験者の中核人材の採用まで、幅広い案件がきている。
		アウトソーシング企業（社員）	それ以外	・自治体からの仕事が増えてきている。
		新聞社 [求人広告]（担当者）	求人数の動き	・地元のベンチャー企業や新規参入の若手企業が、少しずつ求人募集をするようになってきている。ただし、相変わらずの人手不足で採用ができない状況が続いている。
		職業安定所（職員）	求職者数の動き	・4月以降、新規求職者数は横ばいで推移している。年齢の構成割合としては、45歳未満は減少し、45歳以上は増加している。
		職業安定所（職員）	求人数の動き	・大手コンビニの出店が多い。その他、ビジネスホテルの新規参入の計画がある。
		人材派遣会社（社員）	周辺企業の様子	・赤字であった大口受託業務は終了したが、同時に業務が1県に集中し、それ以外の県の案件がこの年末で終了してしまう。新規案件で補うまでには至っていないため、懸念材料となっている。
		人材派遣会社（社員）	周辺企業の様子	・人手不足が続いている。特に今年は、関東の企業が東北エリアの高校生を積極的に採用しているため、地元の中堅中小企業が高校生の採用に苦戦している。そのため、中途採用により人材補充をする動きがみられている。
		人材派遣会社（社員）	雇用形態の様子	・採用難からの停滞、あきらめムードは変わらない。自治体補助による大手転職サイトへの掲載が進められているものの、かえって既存配信の大手企業との待遇格差を明白にするなど逆効果となっており、採用には直結していない。
		人材派遣会社（社員）	求職者数の動き	・例年同様の動きであるが、年末に向けて求職者の動きは落ちついている。
		新聞社 [求人広告]（担当者）	それ以外	・景気が悪化する要因は見当たらないものの、沿岸部を中心に大きな設備投資が一巡している。
		職業安定所（職員）	求職者数の動き	・求人数は増加しているものの、求人条件の向上は少なく、労働力人口も減少しているため充足できていない。
		職業安定所（職員）	求職者数の動き	・求職者の減少傾向に変化はなく、求職者の相談内容にも変化がない状況が続いている。
		職業安定所（職員）	採用者数の動き	・3か月前と比較して新規求人数、有効求人数共に増加しているが、年末にかけての臨時の求人によるものである。一方、求職者は、在職者、事業主都合離職者、自己都合離職者共に、3か月前と比較して減少している。求人倍率は高くなっているが、人手不足であっても経験者を求める事業所が多く、臨時求人に応募する人が少ないため、採用人数はかなり減少している。
	x	-	-	-

3. 北関東（地域別調査機関：株式会社日本経済研究所）

（-：回答が存在しない、*：主だった回答等が存在しない）

分野	景気の現状判断	業種・職種	判断の理由	追加説明及び具体的状況の説明
家計 動向 関連 (北関東)		コンビニ（経営者）	販売量の動き	・今月はクリスマス商材や年末のおせち等で、単価の高い物を買う客がいる。来客数よりも客の買い方で、良いと判断している。
		家電量販店（店長）	販売量の動き	・今年の年末は例年になく客数も多く、テレビ、冷蔵庫、洗濯機、エアコンが好調に推移したため、売上の前年比が大幅に改善し、前年比109%での着地となっている。

分野	景気の現状判断	業種・職種	判断の理由	追加説明及び具体的状況の説明
		都市型ホテル（営業）	販売量の動き	・景気の上向きに伴い、宴会の売上が前年同月比5%増加している。また、宿泊稼働率も82%と、前年同時期比12%上昇している。
		百貨店（店長） スーパー（総務担当）	来客数の動き 来客数の動き	・売上の前年比が少しずつ上がってきている。 ・今月、食品フロアの改装オープンをしたので、余り参考にならないかもしれないが、来客数、売上共に、前年をクリアして107%と好調である。景気はやや良くなっているようである。
		一般レストラン（経営者）	来客数の動き	・今月前半は寒い日が多かったためか、レストランの客足は落ちたものの、暮れに向かって順調に来店客が増えている。客単価は上昇傾向で高価なクリスマスディナーも完売している。新年会もほぼ前年並みとなり、今後も予約は入ってくるため、前年実績を上回るとみている。
		都市型ホテル（営業担当）	販売量の動き	・前月から稼働が少し良くなってきており、今月は県内の3ホテル全体で前年比でも良くなるなど、2か月良い状況が続いている。はっきりとした根拠は分らないが、ビジネスとかそういう面で良くなっている。
		旅行代理店（経営者）	単価の動き	・正月を含めた春先まで、宿泊単価が前年より上昇している。
		通信会社（社員）	来客数の動き	・年末に向けて、入金が増えてきている。
		通信会社（総務担当）	お客様の様子	・高単価品の動きが良くなっている。
		通信会社（局長）	それ以外	・12月は年間で一番お金を使う月でもあり、景気が回復するとみている。
		ゴルフ場（総務担当）	お客様の様子	・入場者数は9～10月と比べて、多少回復しており、会員になりたいというビジターの問い合わせも増えていることから、やや良くなっている。
		美容室（経営者）	来客数の動き	・時節柄、パーマやカラーの施術が女性客の8割に迫る勢いで店が活気付いている。男性客も常連のほか、低料金店の混雑を嫌う新規客が増えている。
		商店街（代表者）	お客様の様子	・最近、廃業する農家が目立っている。高齢化によるものもあるが、農機具のメンテナンス料が高額になっているとも聞いている。収入減で支出を抑えるとの話もある。地元客が多い地域なので、良くなる要素がみえず、不景気である。
		一般小売店〔精肉〕（経営者）	単価の動き	・年末になっても皆正月を迎える気分が出ていない。普通に月が替わるだけのようである。年配客が多いので、寒いと動きがない。
		一般小売店〔青果〕（店長）	お客様の様子	・野菜、果物、全てが今まで見たことのない異常な高値で、客は値段を見て驚き、最低限の買物だけにし、高いものは我慢している。
		百貨店（営業担当）	販売量の動き	・婦人アパレルは、一部のミセス向けや高級品売場を中心に、堅調な部分も見受けられるが、全体では前年売上の確保はできていない。また、お歳暮及びクリスマス商戦はいずれも厳しい結果である。
		百貨店（副店長）	単価の動き	・東京ではミニバブルのような現象が起きているようだが、地方ではその実感はない。今月の最大商戦であるクリスマスでも、特に、若い客の財布のひもは固く、アクセサリーの予算が3万円であれば、3万円、4万円、5万円と順に高い物を見せて、客単価増を図るのが今までのやり方だが、予算以上の物はなかなか見てもらうことすらできなかった。年末年始、クリアランスを控えて気になるところである。
		スーパー（商品部担当）	来客数の動き	・ここ数か月、来客数、客単価共に、変動なく横ばいが続いている。イベントでの集客は若干良くなっているが、大幅な伸びはない。
		コンビニ（経営者）	販売量の動き	・気温が低いために来店数が少ない。
		衣料品専門店（販売担当）	来客数の動き	・今月は前半と後半で、全く雰囲気が違う。前半は、これが12月なのかというくらい人出が悪く、消費行動もみられなかったが、中旬過ぎから、来客数が結構増えて、客単価自体も上がっている。前半が悪過ぎたために1か月を平均すると、それほど良くなっているが、それなりの数字にはなっている。

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 (経営者)	お客様の様子	・当地域の自動車メーカーの不正検査問題は、品質の不具合ではなく最終検査態勢の問題であったためか、販売台数が20%程度落ち込んで推移している。ただし、ボーナスの企業間格差は、優勝劣敗の傾向である。
		乗用車販売店 (販売担当)	来客数の動き	・特にここ2～3か月、来客数がかなり多くなっている。輸入、国産の中古車の売行きが良い。また、冬に入り、タイヤの入替えなどといった細かいメンテナンス、修理関係の客が、多少増えているようである。相変わらず、新車の売行きは悪いが、ある程度の売上があるのは、来客数が増えたためで、維持できているのではない。
		自動車備品販売店 (経営者)	販売量の動き	・身の回りでは余り活気はなく、ある意味安定している状態で変化がない。
		住関連専門店 (仕入担当)	来客数の動き	・今月に入って急激な気温の低下により、冬物中心に売上は上がってきているものの、日用品等、価格に敏感な商材のデフレ傾向は変わっていない。
		その他専門店 [靴小売業] (経営者)	お客様の様子	・客の高齢化と少子化が大きな問題である。地方でもイベントでは遊びの要素が強く、物販にはつながらないようである。
		その他専門店 [燃料](従業員)	販売量の動き	・販売量は増加傾向にあるが、前年と比べると幾分減少傾向である。良くなっているようだが、実感としては、以前より良いという状況ではない。
		一般レストラン (経営者)	来客数の動き	・来客数が1割ほど減少している上に、客単価も10%程度落ちている。
		都市型ホテル (副支配人)	販売量の動き	・日並びの影響で、クリスマスは余り盛り上がりなかったが、インターネット予約は好調で、売上も堅調に伸びている。
		旅行代理店(従業員)	お客様の様子	・安、近、短の旅行が増えているようである。
		タクシー運転手	お客様の様子	・今月の忘年会シーズンは、多少の動きはあるものの、例年より少ない。宴会があっても1次会で帰る人が多く、深夜遅くなる客がいない。忘年会をやらない会社もあるようである。地方はドライバー不足で、個人的には売上が伸びたものの、会社全体の売上は変わらない。
		タクシー(経営者)	お客様の様子	・中旬より動きが悪くなり、前年同月と比べて2%の減少となっている。
		タクシー(役員)	単価の動き	・乗務員不足である。
		通信会社(営業担当)	販売量の動き	・新築関連の販売数が、横ばいか前年より減少しているため、大型消費は、余り変わらない。
		競輪場(職員)	お客様の様子	・入場者数、購買単価共に、ほとんど変化がみられない。
		その他サービス [自動車整備業](経営者)	お客様の様子	・ここ数年、徐々に財布のひもが固くなっている。営業先での会話にも如実に表れている。地方の景気回復は、まだまだ先とみている。
		その他サービス [立体駐車場](従業員)	お客様の様子	・来客数は若干上向いているものの、販売量は2～3か月前と比べてもほぼ横ばいである。また、単価等も横ばいのため、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	・緩やかな回復傾向と言われているが、余り動きはなく、変わらない。
		設計事務所(所長)	来客数の動き	・前月と違い顧客からの電話は増えている。ただし、その中身のほとんどが、かすと改修といったもので、手間は掛かっても収入には結び付かない仕事ばかりである。
		設計事務所(所長)	お客様の様子	・都内や被災地では景気が上向いているようだが、北関東では今一つという話を聞いている。
		住宅販売会社 (経営者)	お客様の様子	・このところ、賃貸関係はアパート、マンション等の引き合いはほとんどない。事務所系も、皆無と言ってよいくらいである。ただし、店舗用地は、引き合いがちらほらあるものの、なかなか成約に結び付かない。安価な土地には引き合いがあるが、値引き交渉は根強くある。
		一般小売店[衣料] (経営者)	販売量の動き	・市で10月に販売したプレミアム付商品券を使う客が少なくなっていて、売上にはなかなかつなげない。

分野	景気の現状判断	業種・職種	判断の理由	追加説明及び具体的状況の説明
		百貨店（営業担当）	販売量の動き	・衣料品がやっと動き出している。特に、長い間不振だった婦人服が、重衣料を中心に良くなってきている。その一方で、堅調だった食品やリビング関連が不振となり、3か月前と比べて、トータルではやや悪くなっている。
		コンビニ（経営者）	競争相手の様子	・競合店の進出で、やや悪くなっている。
		コンビニ（経営者）	お客様の様子	・近隣の店の形態変更、リニューアルのために客が分散し、客数減となっている。
		乗用車販売店（経営者）	販売量の動き	・ボーナス商戦とか年末商戦といった時期ではあるが、盛り上がり欠けている。
		その他小売 [ショッピングセンター]（統括）	来客数の動き	・商圏内の新規ファッションビルに、客を奪われている。メインターゲットの20～30代の女性客が減少している。
		旅行代理店（所長）	来客数の動き	・今月に入り、客の入込が激減している。冬季オフシーズンのため仕方ないが、前月までの好況からすると、相当のマイナス感はない。
		テーマパーク（職員）	来客数の動き	・前年に比べて曜日並びが悪く、クリスマスに連休がないため、来客数が少ない。
	x	通信会社（経営者）	販売量の動き	・年末とは思えない景気の悪さである。年度末に向けての補正事業さえ、出てくる気配もない。
企業 動向 関連 (北関東)		一般機械器具製造業（経営者）	取引先の様子	・仕事を抱え、忙しい取引先が増えており、一部では鋼材不足の懸念も始めている。
		その他製造業 [環境機器]（経営者）	受注量や販売量の動き	・当社事業の3本柱のうち、2つは10%以内の増収でほぼ横ばいである。3番目の柱の自社設置所有の太陽光発電装置は、現在大小さまざまな規模があり、土地購入から始まり、ソーラーシェアリングの完成まで、自己資金で計画中である。
		窯業・土石製品製造業（総務担当）	受注量や販売量の動き	・年末で、見積依頼物件が増えている。
		輸送用機械器具製造業（経営者）	受注量や販売量の動き	・自動車販売台数は北米、国内向け共に、前年同月を上回っている。
		建設業（開発担当）	受注量や販売量の動き	・現政権誕生後の発注をみると、前期は前々期比で減少したものの、その他は前期比増であった。今期発注額は前期比14%増で、当社の受注額も前年比10%増なのでほっとしている。
		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は、例年と比べてもさほど好況とはいえない。需給はやや中たのみである。やはり景気全体の安定感には十分ではない。相変わらず人手、人材不足が、高揚に向かうムードを押さえつけている。
		金属製品製造業（経営者）	受注量や販売量の動き	・方向は変わらず、水準は高位である。ほぼ目一杯の受注量となっている。
		電気機械器具製造業（経営者）	受注量や販売量の動き	・9～11月にかけて売上が10%ずつ伸びている。今までにこんなことはなく残業で対処したが、今月に入って減速を始めている。
		電気機械器具製造業（経営者）	受注量や販売量の動き	・前月と同様で変わらない。
		輸送用機械器具製造業（経営者）	取引先の様子	・取引先の様子、受注、販売量共に、この2～3か月はまずまずで、余り変わらない。
		建設業（総務担当）	受注量や販売量の動き	・当社の受注は運良く多かったものの、全体的には横ばいである。
		輸送業（営業担当）	取引先の様子	・年末年始に向かい寒気を伴い、こたつ、ヒーターなどの暖房家電や冬物衣料、初売り商品などの輸送量は前年より15%アップしている。ただし、全国的なドライバー不足により、車両関連費用が高騰し、利益が薄くなっている。
		広告代理店（営業担当）	受注量や販売量の動き	・物販業界の広告宣伝出稿数が、伸びていない。
		社会保険労務士	取引先の様子	・輸出製品に絡んでいる事業所は堅調であるが、小売業やサービス業は厳しいところが多い。
		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	・特段の変化はみられない。
	不動産業（経営者）	それ以外	・住宅は増えているが、賃貸物件の空室がかなり目立ち始めている。	

分野	景気の現状判断	業種・職種	判断の理由	追加説明及び具体的状況の説明
		不動産業（管理担当）	受注量や販売量の動き	・予定業務の延期や前年までであった受託業務が今年中止になったりと、業務量、金額共に低下している。
	x	-	-	-
雇用 関連 (北関東)		人材派遣会社（経営者）	求人数の動き	・住宅の増改築等は目立っている。電機、電子、機械関係や製造業の求人募集は落ち着いてきているが、募集は、随時流しているような状態である。生鮮食品や衣料品は、年末年始に向けた売上増が見込めているのではないかと。
		人材派遣会社（社員）	求人数の動き	・当社でも人手不足が深刻である。事務所付きのスタッフはまだ何とか確保しているものの、現場で働くパート、アルバイトの確保が非常に難しく、しばらく前から取引先に仕様を下げてもらって、少ない人数で対応するということが増えていたが、更にそれが顕著になってきている。
		人材派遣会社（経営者）	求人数の動き	・1月から30人ぐらい人を増やしてほしいという話を取引先の会社から受けている。来年は忙しくなる予定である。
		人材派遣会社（管理担当）	採用者数の動き	・派遣の採用数に変化はない。季節的には増えるが、前年同月と比べると変わらない。
		人材派遣会社（支社長）	雇用形態の様子	・労働契約法改正による通算5年をにらんだ雇止めが発生中である。後任の入替え要請はあるが、全体としては変わらない。
		職業安定所（職員）	求人数の動き	・2か月連続で、前年同月に比べて求人数が少ない。来所する求職者も少なく、応募の動きも鈍い。
		*	*	*
	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)		スーパー（経営者）	販売量の動き	・12月は前年同月の売上を超えている。
		コンビニ（経営者）	販売量の動き	・景気は良くなっている。25日に給料をもらった人が大勢いることと、年末で買物をする客が多い。
		乗用車販売店（総務担当）	来客数の動き	・自動車業界は下期の需要が大きく、販売、サービス共に堅調に数字が伸びている。
		商店街（代表者）	それ以外	・クレジットカードの取扱高が好調である。寒いが天候の良い日が多いため、オープンエアなこの街にはプラスに働いている。株価が好調であると物販を中心に良い方向に動く（東京都）。
		一般小売店〔和菓子〕（経営者）	販売量の動き	・新しく取引している納品先の発注量が好調で、売上につながっている。
		一般小売店〔家電〕（経理担当）	来客数の動き	・今月は、年末で突発的な工事が多かったため、売上が良い。白物家電の買換えが多かったため、売上が伸びている。冷蔵庫が高額のため、客単価も上がっている。
		一般小売店〔文具〕（販売企画担当）	来客数の動き	・12月は天候が安定していたこともあり、カレンダー等の季節商材は早くから売れている。店頭小売に関しては来客数が多いが、外商は例年並みである。
		百貨店（総務担当）	販売量の動き	・気温の低下もあり、婦人、紳士共にアウターが好調で、ダウン、ニットの動きが良い。また、クリスマスギフトも客の反応が良く、にぎわいを見せている。
		百貨店（広報担当）	単価の動き	・株高による追い風もあり、宝飾品や高級時計、海外ブランドの衣料品が好調である。また、為替も円安基調で安定しており、これらのカテゴリにおいては、海外からの客の購買も堅調である。直近では、気温低下により冬物重衣料の動きが良く、客単価がおおむね2けた上昇している（東京都）。
		百貨店（営業担当）	販売量の動き	・ボーナス需要と気温低下により、婦人、紳士、子供服にてボリュームゾーンのコートが良く動き、売上を伸ばしている。今月もインバウンドや富裕層の動きが良く、化粧品や時計などが好調に推移している。一方、お歳暮商戦は前月に引き続き低調に推移し、前年割れで終了する見通しとなっている（東京都）。
	百貨店（営業担当）	単価の動き	・来客数は前年を下回っているものの、売上高が前年を上回っている。高額品の需要が伸びており、平均客単価も上がってきている（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（販売促進担当）	お客様の様子	・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大きな変化はないものの、株価の影響か、外商顧客等のなかには絵画などの高額品を購入する動きがみられる。
		百貨店（販売促進担当）	単価の動き	・クリスマスシーズンで、ラグジュアリーブランド等、高単価商材の動きが良い（東京都）。
		百貨店（計画管理担当）	お客様の様子	・競合店の閉店の影響もあるので、他の指標と異なるかもしれないが、お歳暮、おせちといった、いわゆる百貨店ならではの商材が好調に推移している。クリスマス商戦も郊外店にとって有利な日並びで、食品を中心に大変盛り上がっている（東京都）。
		百貨店（店長）	販売量の動き	・11月同様、ファッションカテゴリーが好調である。定価品の動きがとても良好に推移している。
		百貨店（営業企画担当）	販売量の動き	・前年11月から売上が上向き始め、一巡した現在も一定の伸びを示している（東京都）。
		スーパー（営業担当）	販売量の動き	・天候が安定しているからか、冬物商材の稼働がみられ、販売量、客単価、来客数も若干伸びつつある（東京都）。
		スーパー（販売促進担当）	販売量の動き	・天候、気温と件により来客数が増加している。
		コンビニ（経営者）	来客数の動き	・前月に近隣の店が閉店したため、やや良くなっている。
		コンビニ（経営者）	単価の動き	・ボーナス時期のため、客単価が良い（東京都）。
		衣料品専門店（経営者）	販売量の動き	・前年の12月よりも寒くなり、肌着、靴下、ホームウェア等の実用衣料品が2けた増加している。アウターはそれほど良くないが、全体では数%アップである。来客数も、降雨が少なく、前年比で増加している。
		家電量販店（店長）	来客数の動き	・既存店の来客数が前年を超えてきている。さらに、単価上昇が売上を伸ばすという理想のサイクルである。人気のスマートフォンの新機種や人気の携帯型ゲーム機の貢献度は高い。インバウンド需要は、関西は繁華街を中心に前年比170%と好調であるが、東京エリアではそれほどの勢いは感じられない（東京都）。
		家電量販店（経営企画担当）	来客数の動き	・来客数が前年比で堅調に伸びている。主な要因としては、時期的なこともあるが、耐久消費財の白物家電、テレビ等が堅調であることと、株高等により富裕層の資産効果が顕在化していることが挙げられる（東京都）。
		乗用車販売店（販売担当）	お客様の様子	・中小、大手企業、特に建設関係については人手が不足しており、募集を掛けている。販売台数がそこそこある小さな自動車関連店などでも人が足りていない。自動車や建設関連など仕事で回るところについては大体人手が足りないという情報が流れているので、景気は上向きになっているのではないかと（東京都）。
		その他専門店 [ドラッグストア]（経営者）	販売量の動き	・12月ということもあり、販売量、商品の動きが多少ある。
		高級レストラン（副支配人）	単価の動き	・法人関連の利用状況から判断している（東京都）。
		一般レストラン（経営者）	単価の動き	・12月は年間で売上が最も良い月だが、例年に比べると数%落ちていて、それほど伸びていない。
		一般レストラン（経営者）	販売量の動き	・3か月前の9月1～26日は前年比で売上113.0%、来客数108.1%である。12月1～27日までの前年比は、売上120.3%、来客数113.6%である（東京都）。
		一般レストラン（経営者）	単価の動き	・客単価が上がっているのは、季節指数だと思われる。消費者は、社会保険などの税率が少しずつ上がっているなかで給与はそこまで上がらず、好景気とはいえない（東京都）。
		その他飲食 [居酒屋]（経営者）	単価の動き	・領収書を切る客が増えており、それに伴い高単価商品の販売数が伸びている。ボーナスが出た後ということもあり、個人の利用客でも以前より羽振りが良いように感じる（東京都）。
		その他飲食 [給食・レストラン]（役員）	販売量の動き	・既存取引先については、委託費の値上げ交渉が奏功し、増収増益となっている。新規取引先については、好条件の案件が増え、初年度より利益が計上できる状況である。また、経費削減も進んでいることも、全体的な増収増益基調を後押ししている（東京都）。

分野	景気の現状判断	業種・職種	判断の理由	追加説明及び具体的状況の説明
		都市型ホテル (スタッフ)	販売量の動き	・10月からレストランの売上が徐々に上向き始め、12月に入り、ランチの時間帯では各店舗共に満席に近い。ディナーも、クリスマス期間を中心にではあるが、販売量が前年を超え、好調に推移している。利用は富裕層中心ではあるが、景気がやや良くなっていることを実感している。
		都市型ホテル (スタッフ)	来客数の動き	・クリスマス需要及び年末に向けた周辺イベント関連の利用が増加している。
		旅行代理店(経営者)	単価の動き	・今年は雪の降るのが少し早かったためか、スキー場に行きたいとか、雪見をしながらゆっくり家族旅行をしたいという客が増えている。雪国では大変だと思うが、スキー場や旅行業界にとっては大変喜ばしいことである。
		タクシー運転手	お客様の様子	・今月は例年どおり師走の忙しさを味わっている。中旬以降に忘年会シーズンが始まり、後半は午前2時頃から空車タクシーを求める人が道路にあふれ、奪い合う光景が見られている(東京都)。
		タクシー運転手	お客様の様子	・12月に入り、昼間の利用客が増えている。夜の利用客も今までよりは多く感じられる。駅ではタクシー待ちの客が並び、店からのオーダーも多く、無線本数も増えている。
		通信会社(営業担当)	販売量の動き	・電力サービスの切替えをする客が増加している。
		通信会社(管理担当)	販売量の動き	・法人向けのソリューション案件は、大口の受注により売上は上向きになっているものの、案件数に伸びがなく、まだ上向きとはいえない状況である。個人向けの携帯電話や周辺機器販売は、品薄による販売機会損失の状況が改善され、上向きになっている(東京都)。
		ゴルフ場(企画担当)	来客数の動き	・12月の来場者数は数年来で最高の数字となっている。
		パチンコ店(経営者)	来客数の動き	・年末が近づいているからか、周辺にやや活気付いた雰囲気がある。
		その他サービス [福祉輸送] (経営者)	販売量の動き	・販売量が前年に比べて増えている(東京都)。
		設計事務所(経営者)	お客様の様子	・12月に入り、急遽、小規模ながら2件の設計がスタートし、更に1件追加になりそうである。一過性とは思いますが、来年上半期程度まで順調に推移できれば有り難い。
		商店街(代表者)	お客様の様子	・寒さがかなり影響しているのかとも思うが、最近、通りを歩く客の数が若干少ないようである。また、以前にも増して客が買物に非常に慎重になっている。
		商店街(代表者)	来客数の動き	・最近では寒さがやや厳しくなっているため、高齢の客の動きが悪くなっており、売上がやや減少している(東京都)。
		一般小売店[家電] (経理担当)	販売量の動き	・客の様子は、暮れだからではなく、必要だから買うという感じである。町は静かで、年の瀬らしさはない。当店は、客先へ出向くこともあるので、他店と比べると購入してもらえる機会もあると思うが、客が来るのを待っている商売はなかなか難しい。
		一般小売店[家具] (経営者)	販売量の動き	・客が来店しても、今まではなかなか決まらなかったが、商品を決定するまでの時間がやや早くなっているように見受けられる(東京都)。
		一般小売店[印章] (経営者)	来客数の動き	・当社の取扱品目に年賀状印刷も入っているが、今は家庭へのプリンター等の普及により、非常に低迷している。注文してくれる客も高齢になってきているので、次第に衰退していくのではないかと。
		一般小売店[家電] (経営者)	販売量の動き	・カラーテレビなどの映像関連商材の動きが悪い(東京都)。
		一般小売店[米穀] (経営者)	来客数の動き	・客の高齢化により、購買力がやや後退しているように見受けられる(東京都)。
		一般小売店[傘] (店長)	来客数の動き	・必要に応じて来店、購入する客が多いので、極端な変動はみられない。
		一般小売店[生花] (店員)	競争相手の様子	・花屋は簡単に始められるような気がするの、仕事を始めるのだがすぐに辞めてしまう店が多い。景気も横ばい状態なので、なかなか厳しいようである(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
		一般小売店 [茶] (営業担当)	販売量の動き	・前年に続き、売上、来客数共に僅かな減少傾向が続いている。
		一般小売店 [茶] (営業担当)	販売量の動き	・売上は頭打ち、新規の客もなかなか獲得できないため、既存の客をなんとか守っているが、競合も多く、苦戦をしている (東京都)。
		百貨店 (売場主任)	販売量の動き	・全体的にはほぼ前年並みを確保しているため、まずまずである。お中元、お歳暮の牛肉もほぼ100%、プロモーションのクリスマス、おせちも103%ということで、12月は全体的には好調である。ただし、今日明日の年末商戦が非常に大きいため、食料品は期待をしているが、最後まで予断を許さない状況である (東京都)。
		百貨店 (総務担当)	お客様の様子	・冷え込みによる防寒需要の高まりでコート等に動きがある。富裕層による一部高額消費も見え始めているが、全体を押し上げるまでには至っていない。
		百貨店 (営業担当)	来客数の動き	・来客数が落ちている。婦人服担当としては冬物ピークを迎えるが勢いがなく、厳しい状況に変化は感じられない (東京都)。
		百貨店 (営業担当)	販売量の動き	・お歳暮ギフトが苦戦している。来客数、件数共に伸び悩み、売上高では前年比マイナス5ポイントと厳しい結果となっている。客単価は上がっているものの、需要は年々減少している。降雨が少なく、前年と比べて気温も低いことから、衣料品関連の動きは堅調である。ブランド品、高級時計、絵画などの動きも良く、消費の2極化傾向がみられる (東京都)。
		百貨店 (販売促進担当)	来客数の動き	・クリスマス商戦は、前年と比較すると曜日並びが悪く、全体としては苦戦しているが、商品単価は決して下がってはいない (東京都)。
		百貨店 (予実算担当)	販売量の動き	・インバウンドが引き続き好調であり、売上が増加している (東京都)。
		百貨店 (店長)	販売量の動き	・お歳暮、クリスマス、年末商戦と進むなかで、欲しい物についてはより良い物を選ぶことで客単価は上がっているものの、必要のない物は今まで以上に買わないため、売上を大きく伸ばすことは難しい。
		百貨店 (副店長)	お客様の様子	・今年の冬物商戦は比較的平穏な天候もあり、客は安定的な消費行動をしている。歳暮需要に関しても、伸びはないが前年並みの推移で終了となる模様である。
		スーパー (経営者)	お客様の様子	・高額商品が売れていない (東京都)。
		スーパー (販売担当)	単価の動き	・地域の競合との価格競争があり、平均単価が下がる傾向にある。客は点数は前年以上に買ってくれているが、1品単価が前年を割っているため、1人当たりの買上金額にすると、なかなか前年の合計額を上回らない状況が続いている (東京都)。
		スーパー (経営者)	来客数の動き	・12月は寒さが厳しく、野菜以外の物も結構高くなっているため、買い控えはあるものの、単価も上がっているため、それほど悪くはない。ただ、競合が激しいので、前年はなかなかクリアできないが、例月よりはやや良くなっている。
		スーパー (経営者)	お客様の様子	・来客数は減少しているものの、客単価がやや良くなっている。
		スーパー (店長)	来客数の動き	・来客数が前年を下回っており、前年と比べて1日当たり約180人減少している。買上点数、単価は前年を維持しつつも、来客数が減少していることにより、売上が未達という状況が続いている (東京都)。
		スーパー (店長)	単価の動き	・来客数、買上点数は前年並みを維持しているものの、客単価の上昇がみられない。消費者はより安価な商品を探している (東京都)。
		スーパー (総務担当)	お客様の様子	・売上動向としては3か月前より上昇しているものの、前年には僅かに届かず、今までよりは良いが、上向きとは言えない。特に、売上構成の大きい食料品の来客数、買上点数が低下している。ただし、青果物の相場が上がっているため、売上が保たれている。
		スーパー (営業担当)	来客数の動き	・商品の1品単価は変わらず、買上点数が減少傾向にある。
		スーパー (仕入担当)	お客様の様子	・今月は鏡餅、おせちの乾物等の動きが早く、来客数が前年を2%ほど上回っている。

分野	景気の現状判断	業種・職種	判断の理由	追加説明及び具体的状況の説明
		コンビニ（経営者）	来客数の動き	・来客数は今年に入ってからずっと前年比100%で推移しているが、10月後半は台風が来て、初めて前年の来客数、売上を割った。12月も来客数は前年比100%で推移しているが、客単価を上げるところまではなかなかいっていない。客の買い方が相変わらず慎重で、欲しい物でなく必要な物を選んで買っている。
		コンビニ（エリア担当）	販売量の動き	・クリスマス商戦は、曜日回りの影響で苦戦した。クリスマスシーズンを除くと販売のトレンドは大きく変わっていない（東京都）。
		衣料品専門店（経営者）	単価の動き	・天候に恵まれ寒暖差が大きかった割には、来客数が増えて単価も上がっている。
		衣料品専門店（店長）	単価の動き	・前月と同様に、営業店における客単価下落による売上減少を、ECサイトによる売上でカバーしているが、前年実績まで届かない（東京都）。
		衣料品専門店（統括）	単価の動き	・バーゲンの早期化に伴い、客の価格感度が高くなっている。
		家電量販店（店長）	お客様の様子	・来客数、客単価共に変化がない。
		家電量販店（店員）	それ以外	・明確な景気の動向が見受けられない（東京都）。
		乗用車販売店（経営者）	販売量の動き	・自動車の整備は順調に入っているが、販売が余り芳しくない。ボーナスが出ているため景気は良いはずなのだが、ふだんと余り変わらない。
		乗用車販売店（経営者）	来客数の動き	・歳末セールを開催したが、来客数が伸びず、苦戦している。
		その他専門店【貴金属】（統括）	お客様の様子	・3か月以上前から、客の購買意欲は良い状況が続いている（東京都）。
		その他小売【ショッピングセンター】（統括）	お客様の様子	・気温の低下傾向が売上を後押しして、順調に推移しているが、日常利用が基本である（東京都）。
		その他小売【生鮮魚介卸売】（営業）	販売量の動き	・年末になっても正月用品の需要が前年より落ち込んでいる。忘年会関連の需要もほとんどない（東京都）。
		その他小売【ゲーム】（開発戦略担当）	販売量の動き	・12月は数字の上では前年を下回る見込みだが、体感的には好況感がある（東京都）。
		その他小売【ショッピングセンター】（統括）	販売量の動き	・ショッピングセンターにはいろいろな業種がある。映画はヒット作が乏しく弱含みで、これに伴い飲食店も今一つである。一方、ファミリー衣料が好調で、トータルでは前年並みである。
		高級レストラン（仕入担当）	販売量の動き	・売上単価、来客数、売上いずれもほぼ前年並みである（東京都）。
		一般レストラン（経営者）	競争相手の様子	・新規出店のなかで、有名店といわれる店も開業し、地域的価値が上がっているように感じる（東京都）。
		一般レストラン（経営者）	来客数の動き	・3か月前と比べて、来客数や客の様子に余り変化はない。決して景気は良くなく、ボーナスが出たからといって動きはない。
		一般レストラン（経営者）	単価の動き	・今年の忘年会は、飲み放題で最低価格のコースを選ぶ客が最も多く、真ん中や上のコースの予約は少ない（東京都）。
		観光型旅館（スタッフ）	販売量の動き	・客足に特に変化はない（東京都）。
		旅行代理店（従業員）	販売量の動き	・例年どおりの受注状況が続いている。
		旅行代理店（従業員）	お客様の様子	・ボーナスが増えた企業が多いようだが、その分が反映されているとは考えにくい（東京都）。
		旅行代理店（販売促進担当）	お客様の様子	・当社は12月が年度末、決算月である。客の様子は例年どおりで、特に大きな動きもなく、可もなく不可もなくということである（東京都）。
		旅行代理店（営業担当）	お客様の様子	・過去3か月と比較して、渡航の件数、日数、旅費など、客の動向に顕著な変化はみられない（東京都）。
		旅行代理店（営業担当）	販売量の動き	・販売量に顕著な伸びがみられない。
		タクシー運転手	来客数の動き	・年末だというのに、週末だけは忙しいが、それ以外の日は普通の月と変わらない。終電が終わってしばらくすると、人の動きがなくなる（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（経営者）	お客様の様子	・取材から街中での不景気を感じることは少ないが、業界としては相変わらずテレビ加入者の解約数増が継続している（東京都）。
		通信会社（営業担当）	販売量の動き	・競合他社が携帯電話でインターネット環境の囲い込みを行っている影響により、当社の契約数は横ばいの状況が続いている。
		通信会社（管理担当）	競争相手の様子	・通信系の競合他社の動きが鈍いと感じる。年末年始に大きな期待をしていないのか、人気の新型スマートフォンの売行きが鈍く打つ手を講じられないのか、通信業界の消費マインドをかき回すような混乱はない。新生活シーズンまで、お互いに静観する今の状況が続く。
		通信会社（局長）	販売量の動き	・平昌オリンピックで4Kテレビの購買が伸長し、その影響でケーブルテレビの契約数も増えるかと思ったが、意外と客は冷静で、ボーナス効果も余り響いていない（東京都）。
		通信会社（営業担当）	お客様の様子	・加入動向については、新規加入、コース変更共に必要最低限のサービスを選択する傾向に変わりはない。無駄を省く意識が感じられる。
		通信会社（総務担当）	お客様の様子	・ボーナス、クリスマス商戦、年末特需などにより一時的に景気が上昇しているものの、根本的には変化がみられない（東京都）。
		競輪場（職員）	お客様の様子	・現時点では、告知イベントやダイレクトメール、新聞告知を行うことで入場者数を増やすことに成功しているが、購入単価は下がっている。また、富裕層の客を増やす取組を行っているものの、効果が余り出ていないどころか、逆に減っていることから、景気は変わらない。
		その他サービス [保険代理店] (経営者)	販売量の動き	・売上、来客数共に3か月前から変わらない。固定客が多く、販売品目もさほど増えず、新製品の反応も良くないという従来どおりの購入形態が見受けられる。商店街全般としても、街に活気がみられない。
		その他サービス [電力](経営者)	販売量の動き	・マンション一括受電を運営する法人客は、回収期間をより意識し、料金に対してシビアになってきている（東京都）。
		設計事務所（経営者）	お客様の様子	・困りごとで相談を受けることはあるが、今のところ、それが仕事に結び付いていくかは分からない。
		設計事務所（所長）	お客様の様子	・土地の情報も入らず、新規計画物件の依頼もほとんどない。年末なので致し方ないと思うが、余りにも動きがないのは気に掛かる（東京都）。
		設計事務所（職員）	それ以外	・景気の停滞感しかない（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、工事はあるが、発注価格が非常に低く、赤字になってしまうことさえある。
		住宅販売会社 (従業員)	来客数の動き	・来場者数は例年とさほど変わらない。また、数か月間で見ても、大きな差はない。
		住宅販売会社 (従業員)	販売量の動き	・3か月前と比べて大きな変化はない。販売契約数も大きく変わることなく推移している。仕入れに関しては若干苦戦しているが、景気が原因ではない。
		住宅販売会社 (従業員)	販売量の動き	・相続税対策や資産活用の引き合いが減少して半年くらいになるが、金融機関の融資姿勢は一層厳しく、好転の兆しは見受けられない。その一方で、戸建て住宅は堅調に推移している。
		その他住宅[住宅管理・リフォーム](経営者)	競争相手の様子	・通常の年末は仕事の相談が多少はあるが、今年は11月頃からほとんどなく、前年の忙しい状況と比べると大変な違いである。
		その他住宅[住宅資材](営業)	販売量の動き	・建築資材の需要動向を例年と比べても変化はない。景気が良いとは言えないが、堅調に動いている（東京都）。
		商店街（代表者）	販売量の動き	・12月になり落ち込みがひどい。

分野	景気の現状判断	業種・職種	判断の理由	追加説明及び具体的状況の説明
		商店街（代表者）	販売量の動き	・大企業の景況感が回復してきているとの報道もあるが、実際、現場では様々な物の価格が上昇してきており、客の財布のひもが更に固くなってきている（東京都）。
		一般小売店〔祭用品〕（経営者）	販売量の動き	・クリスマス、正月準備も例年の客以外からは受注がない。当地域の中心市街は、駅前の百貨店で賄ってしまっているようである。
		一般小売店〔文房具〕（経営者）	販売量の動き	・12月の繁忙期にもかかわらず、売上、来客数共に前月をやや下回っている（東京都）。
		百貨店（売場主任）	販売量の動き	・来客数、売上への影響が大きいお歳暮商戦が、全体として前年よりマイナスで着地していることに加え、直近では1月のクリアランスの前倒しを告知しているため、定価品の買い控えが顕著である。そのため、全体の売上がマイナスに影響している。防寒衣料が特に厳しく、それに引っ張られて食品も厳しい状況である。
		コンビニ（経営者）	お客様の様子	・競合激化により来客数、客単価共に下落している。店舗数はすでに飽和状態であるにもかかわらず、コンビニ3社の出店競争は止まらない。さらに、アルバイト、パートの時給大幅アップにより、経営が持続困難な状態に陥っている。
		コンビニ（経営者）	来客数の動き	・年末商戦に期待したが、例年に比べて寒さが厳しいので、客の出が悪い。
		コンビニ（経営者）	来客数の動き	・来客数の前年割れが続いており、3か月前から厳しい状況である。
		コンビニ（経営者）	来客数の動き	・本来であれば、年末に近づくにつれ来客数も上がってくるところだが、コンビニが周辺に増えているせいか、かえって悪くなっている。商圈が狭くなっているのかもしれない。
		衣料品専門店（営業担当）	販売量の動き	・隣接する主要ターミナル駅がリニューアルオープンしたが、ことごとく失敗している。新しい駅ビルも1回見れば十分という客が多く、リピーター客はほとんどいない。当店がターゲットとしている年配客は駅前からすっかり足が遠のいている。駐車場の問題から、近場の郊外型ショッピングセンターやアウトレットなどへ人の流れが変わってしまい、前年の95%で終わっている。
		乗用車販売店（店長）	お客様の様子	・客の購入意欲が余り感じられない。購入見送り理由を聞くと、資金面が多く聞かれる。
		住関連専門店（統括）	販売量の動き	・来客数も余り良くなく、それに伴い販売量、販売額も伸び悩んでいる。
		その他専門店〔ドラッグストア〕（経営者）	販売量の動き	・前年末よりも積極的に販促を仕掛けているが、販売個数は前年並みである。客は、年末とはいえ余分な買物はしない傾向である。
		一般レストラン（経営者）	来客数の動き	・例年どおり忘年会はぼちぼち入ってきているが、全体的に1グループ単位の人数が減っている。フリーでの来客数が極端に悪くなってきている（東京都）。
		一般レストラン（経営者）	来客数の動き	・12月は忘年会シーズンだが、件数が減り、1件当たりの人数も減っている。希望日が金曜に集中しており、金曜を断っても、他の平日は宴会が埋まらないという結果に終わっている。
		旅行代理店（従業員）	販売量の動き	・北朝鮮のミサイル問題で、グアム、ミクロネシア方面の数字が前年の30%に落ち、回復していない（東京都）。
		旅行代理店（営業担当）	お客様の様子	・申込みの伸びがない（東京都）。
		タクシー運転手	お客様の様子	・個人タクシーだが、年末も大手企業のサラリーマンの財布のひもが固く、昔のような弾けた感じがほとんどない（東京都）。
		タクシー（団体役員）	来客数の動き	・利用客の動向が不安定で、景気判断が困難である。例年12月は最も忙しい時期にもかかわらず、ここ数年で最も悪い。
		通信会社（営業担当）	販売量の動き	・問い合わせ状況を見ると、娯楽にお金を回す傾向が以前に比べて弱まっているように見受けられる（東京都）。
		通信会社（経理担当）	販売量の動き	・販売量は横ばいからやや減少傾向に変化してきている。毎年11～12月は季節要因で全商品の販売量が増えていたが、今年は特別増えていない、又は減少している商品がある。

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
		ゴルフ場（従業員）	それ以外	・高齢化社会や出生率の低下で、これから日本はどうなるのか。例えば景気が一時的に回復したとしても、不安は解消されない。
		パチンコ店（経営者）	来客数の動き	・パチンコやスロットの新台は、なかなか規制が厳しく、面白い機械が出ない。特にスロットはしばらく新台がないので、古い機械を活用していることもあり、来客数がやや伸び悩んでいる（東京都）。
		設計事務所（経営者）	お客様の様子	・月末及び新年に当たり、客の動きが大変悪くなっている。事前に打ち合わせをしているものが実を結ばなかったり、約束事がいまだに判断されていない。当社としては社員を増やし、内容も充実できるような準備を整えて待っている状態だが、やや動きが悪い。
	×	一般小売店〔食料雑貨〕（経営者）	来客数の動き	・競合店がオープンしたことにより、オーバーストアになっている。
	×	コンビニ（経営者）	来客数の動き	・一般的に景気は上向きと報道されているが、コンビニは店舗数が多くなっているため、1店舗当たりの来客数、売上は低迷している。低迷どころか悪くなっている上、人件費の高騰があるので、非常に厳しい状況となっている（東京都）。
	×	観光名所（職員）	来客数の動き	・12月は閑散時期に入る。秋山の始めの3か月前と比べるとかなり悪くなっている（東京都）。
	×	住宅販売会社（従業員）	販売量の動き	・今月は、販売量が目標数字の約63%となり、景気は悪い。3か月前と比べても悪くなっている。来客数の動きが非常に悪く、ホームページや住宅情報誌の反響を含めた集客数が大きく落ち込んでいる。
企業 動向 関連 (南関東)		金属製品製造業（経営者）	取引先の様子	・アメリカ向けが好調であることに加え、新興国向けの需要が回復していることから、輸出関連の発注が増えている。
		出版・印刷・同関連産業（経営者）	それ以外	・ここ3か月で少しずつではあるが、景気が良くなってきているように感じられる。
		プラスチック製品製造業（経営者）	受注量や販売量の動き	・受注量は増えてきているし、来年に向けての新しい仕事の見通しが広がってきていることは事実だが、実際にその時になってみないと分からない。
		一般機械器具製造業（経営者）	受注量や販売量の動き	・新規受注が入ったことに加え、既存の仕事もやや増産傾向にある。
		精密機械器具製造業（経営者）	受注量や販売量の動き	・受注量が前月と比べて5%アップしている。
		その他製造業〔靴〕（経営者）	取引先の様子	・3か月ほど前は、得意先が大分悪かったため、当社にも影響があり、11月はやや悪かった。12月はやや良くなっているため、元に戻ったという状況である。
		建設業（経営者）	受注量や販売量の動き	・人手不足の顕著化もあるが、大規模開発も多く、地場建設業にも仕事が回り始めている。
		建設業（経営者）	取引先の様子	・工場増設や倉庫増設など、設備投資の話が多くなっている。仕事も忙しく回っているようである。
		輸送業（総務担当）	取引先の様子	・トラックの絶対数が不足している。荷主メーカーも一応理解してくれているので、時間指定納入を極力減らしてもらっている。自社トラックが2往復、3往復で納入が可能になり、採算が改善してきている。
		通信業（広報担当）	受注量や販売量の動き	・一進一退の状況が続いている（東京都）。
		金融業（統括）	取引先の様子	・取引先の資金ニーズや設備投資が徐々に増えてきている。
		金融業（支店長）	取引先の様子	・上場企業の業績は好調で、配当も増加傾向にある。株価も堅調であり、景気は上向きである。
		金融業（役員）	取引先の様子	・不動産関連の融資は、収益物件についてはやや減少しているが、建て売り案件については市街地を中心に増加傾向にある。株価上昇等の影響もあり、高額物件についても売行きは好調とみられる。
		不動産業（従業員）	受注量や販売量の動き	・ホテルやビルの稼働状況、商業施設の売上、新規ビルの契約状況の推移はいずれも引き続き堅調である（東京都）。
		広告代理店（営業担当）	受注価格や販売価格の動き	・ここ数か月、売上が当初の見込みを上回っており、さらに、大きな案件の相談も入ってきている（東京都）。
		経営コンサルタント	取引先の様子	・飲食店の予約や来客状況も比較的好調の様子である。

分野	景気の現状判断	業種・職種	判断の理由	追加説明及び具体的状況の説明
		税理士	取引先の様子	・株価が上がり、円も安定している。冬のボーナスも高額支給されている様子である。居酒屋やコンビニのアルバイトが好景気による人手不足で推移しているのも、ある意味喜ばしい。
		経営コンサルタント	取引先の様子	・大手の好業績の影響がようやく中小製造業にも回ってきている。ただし、仕事は忙しいが単価が低く、利益面では苦しいという声が多い（東京都）。
		その他サービス業〔情報サービス〕（従業員）	受注量や販売量の動き	・年末が近づいてきた影響もあるが、受注量がやや増加している。
		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	・仕事の依頼が増えてきているが、人手不足のため対応できていない。
		出版・印刷・同関連産業（経営者）	受注量や販売量の動き	・前年同時期と比べて受注量が減っている（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	・各取引先からの新製品の立ち上がりが一段落し、売上は横ばい状態だが、人手不足が足かせとなり、無駄な動きが多い。
		金属製品製造業（経営者）	取引先の様子	・長期的な仕事がない。納期が短く、単価が安い。依然として単価の下落が続いている。
		電気機械器具製造業（経営者）	受注量や販売量の動き	・受注獲得に向けて最大限努力をしているが、例年どおりの結果となっている。魅力のある商品の開発が待たれる（東京都）。
		建設業（経理担当）	それ以外	・しばらく依頼のなかった賃貸マンション建設を、続けて2棟引き受けた。建築価格が上がっているのに、採算をはじいての計画である。これからも景気が良かった頃の建築依頼が少しは出てきてほしいものである。
		輸送業（経営者）	受注量や販売量の動き	・従来からあった年末特需がなくなり、今月もふだんと変わらない取扱量で推移していて、年の瀬の多忙感を感じられない（東京都）。
		輸送業（総務担当）	受注量や販売量の動き	・スポット依頼は増えているものの、定期業務には変化がみられず、景気が良くなっているとは思えない。
		金融業（営業担当）	受注量や販売量の動き	・取引先の売上状況は建設、不動産業は増加し、製造業はやや減少、サービス業ではマイナス幅が前月より減少している。マイナス幅が増加している業種は、小売業、卸売業である。製造業の減少要因は同業者との競争激化、小売業は大型店との競争激化が挙げられる。全体的にも景気が上向いているとは思えない（東京都）。
		不動産業（経営者）	競争相手の様子	・駅から1分の13階建て物件は、年が明けると築2年になるが、空室が3室ある。駅前の開発物件では、今月1店舗の新規オープンがあったものの、全店オープンではない。今年も厳しい1年であった（東京都）。
		不動産業（総務担当）	それ以外	・最近、賃借人の動きがほとんどなく、所有するビルの入居率もほぼ満室状態になっている。新築ビルは賃料が高いこともあってなかなか満室にならないと聞いているが、Aクラスビルでやや賃料が低めのビルの入居率は良いようである（東京都）。
		税理士	それ以外	・近所の駅の間を歩いているが、夜10時頃でも客が入っていない店が結構ある。店もどんどん入れ替わっている。10年間店を続けられるのは10%とか5%と聞かれているが、そのように感じる（東京都）。
		社会保険労務士	取引先の様子	・助成金の活用を考える会社が多いようである（東京都）。
		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	・例年どおりの受注量まで回復しているが、取引単価の低下も伴っており、利益的には変わらない。
		その他サービス業〔警備〕（経営者）	取引先の様子	・年明けも12月と変わらない受注量がある。
		その他サービス業〔ビルメンテナンス〕（経営者）	受注量や販売量の動き	・受注単価が変わっていない（東京都）。
		その他サービス業〔映像制作〕（経営者）	受注価格や販売価格の動き	・映像業においては、受注価格の下落傾向が続いている。受注量にも変化はなく、好景気の実感はない（東京都）。

分野	景気の現状判断	業種・職種	判断の理由	追加説明及び具体的状況の説明
		食料品製造業（経営者）	受注量や販売量の動き	・年末の餅が前年割れという話を複数の同業者より聞いている。小売店にはなかなか客が来ないような気がする。
		出版・印刷・同関連産業（営業担当）	受注量や販売量の動き	・法人と個人相手に印鑑やゴム印、名刺印刷の仕事をしている。印鑑のリフォームの注文を受けており、9月は1か月で14万円ほどの注文があったが、12月は9.6万円ほどと、やや減少してきている。他のゴム印についても低迷気味である（東京都）。
		出版・印刷・同関連産業（営業担当）	取引先の様子	・客から、年末に取引先からもらえるカレンダーの数が経費節減で少なくなったので、当社のカレンダーを1～2本多く欲しいと言われることが増えている（東京都）。
		輸送業（経理担当）	受注量や販売量の動き	・年末年始を迎え、荷物の量が減っている。
		その他サービス業〔ソフト開発〕（経営者）	受注量や販売量の動き	・若干ではあるが、受注量が減っている（東京都）。
	×	出版・印刷・同関連産業（所長）	それ以外	・年末特有の忙しさが全くといっていいほどない。
雇用関連		*	*	*
(南関東)		人材派遣会社（社員）	求人数の動き	・年末繁忙に伴い、人材確保のために派遣料金を上げる企業が例年よりも増えている。また、年末だけでなく年明け以降も継続する求人が例年に比べて多い。
		人材派遣会社（営業担当）	求人数の動き	・派遣求人数は前月とほぼ変わらず、前年比でも若干増加している程度だが、派遣就業決定数が増加している。派遣人材を必要としている企業側が、長期間採用ができなくなってきていることもあり、募集条件をやや下げてきていることも一因して、採用数が増加している（東京都）。
		求人情報誌製作会社（営業担当）	採用者数の動き	・採用数が伸びている（東京都）。
		求人情報誌製作会社（所長）	周辺企業の様子	・企業の人材募集が活発になっている。
		職業安定所（職員）	求人数の動き	・新規求人数は5か月連続で前年同月に比べて増加しており、有効求人倍率も3か月上昇を続けている。
		職業安定所（職員）	求人数の動き	・各企業の利用が進んできており、新規求人を依頼してくる事業所が増えている。
		職業安定所（職員）	求人数の動き	・求人数は毎月緩やかに上昇している反面、求職者数は緩やかに減少している。
		民間職業紹介機関（経営者）	採用者数の動き	・大学内で実施される業界説明会に参加を希望する企業が増加し、大学職員が対応に追われている。12月に入り、学生の動きも本格化している（東京都）。
		人材派遣会社（社員）	求人数の動き	・どの業種も求人は増えていないが、最近の特殊な例としては、病院や高齢者の介護施設などの求人が目立って増加している。看護師、介護士などの特殊な資格を要するため、なかなか応募者が少ない（東京都）。
		人材派遣会社（社員）	それ以外	・自身を含めた消費動向、また、当社の採用動向にも変化がみられない（東京都）。
		人材派遣会社（支店長）	それ以外	・派遣、人材紹介の依頼は堅調であるものの、12月という时期的な影響もあり、紹介できる人材が不足しているため、成約が伸び悩んでいる（東京都）。
		人材派遣会社（支店長）	求職者数の動き	・求職者数はここ数か月横ばいである。
		人材派遣会社（営業担当）	周辺企業の様子	・製造業において、開発テーマがめじろ押しで、エンジニア不足の状態が長期化している（東京都）。
		求人情報誌製作会社（広報担当）	周辺企業の様子	・転職サイトを運営している企業で、過去最大の掲載数を記録したと聞いたところがある。転職市場は軒並み売り手市場のようで、良い人材がなかなか採用できないとのことである（東京都）。
		職業安定所（職員）	求人数の動き	・新規求人数は前年同期比で増加しており、増加割合は3か月前と同程度となっている（東京都）。
		民間職業紹介機関（経営者）	採用者数の動き	・求人や採用者数は比較的良好な状況が続いているが、企業業績の力強さは感じられない（東京都）。
		民間職業紹介機関（職員）	求人数の動き	・新卒採用計画において、今期より増やすという企業はあっても、減らすというのは余り聞かえてこない（東京都）。

分野	景気の現状判断	業種・職種	判断の理由	追加説明及び具体的状況の説明
		新聞社〔求人広告〕（担当者）	求人数の動き	・今月は倒産が5社、廃業が2社、新規が72件あり、売上の的にはまあまあだが、例年年末に15～16社ある正社員募集がたった1社しかない。代わりにパートやアルバイトに切り替えたところもあるが、全体的に減っている。
	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	・後を見る者がいないということで、墓じまいや仏壇の処分、お寺の檀家抜けなどの相談が増えている。
		一般小売店〔家電〕（経営者）	販売量の動き	・4Kテレビや白物家電、特にエアコン等の動きが少しずつ良くなってきている。
		スーパー（企画担当）	単価の動き	・以前は動かなかった高額品の動きが良い。年末のおせちやクリスマスケーキの予約も、高い物から売れている。
		コンビニ（経営者）	販売量の動き	・クリスマスケーキは比較的良かったが、年末のおせちや年越しそばは従来に比べて余り良くなく、前年割れであった。全体的には今一つであるが、数か月前と比べれば割と良い数字である。
		乗用車販売店（経営者）	販売量の動き	・軽自動車を中心に新車販売台数が伸びている。自動車メーカーの不正検査問題の影響も薄まってきている。
		自動車備品販売店（経営者）	来客数の動き	・タイミングよく降雪があり、冬用商材の販売が好調である。前年は雪が少なかったため、買換えを今年に伸ばしていたようである。
		都市型ホテル（支配人）	来客数の動き	・例年、10月下旬以降は宿泊客数、宿泊予約共に落ちてくるのだが、今年は12月も順調に推移している。
		美容室（経営者）	お客様の様子	・若い客の美容のニーズが変わり、従来はカット、カラー、パーマだったのが、メイク、ネイル、エステ、まつげエクステまでプラスされている。客1人の平均単価は上昇しているが、全体の売上はさほど増加していない。
		一般小売店〔家電〕（経営者）	お客様の様子	・高額で修理をするなら買換えるという動きはあるものの、価格が下落しているため、利益も薄い。
		百貨店（営業担当）	販売量の動き	・単価はそんなに落ちてはいないが、販売量はやはり減っている。
		百貨店（店長）	販売量の動き	・売上は伸びないものの、以前に比べて高額品が売れている。
		スーパー（経営者）	来客数の動き	・クリスマス商戦はほぼ予定どおりだが、ケーキやクリスマスブーツなどはダウントレンドである。
		スーパー（経営者）	来客数の動き	・客の節約志向の影響で、来客数に若干の落ち込みがある。
		家電量販店（店長）	来客数の動き	・年々客数が減少傾向にある。
		乗用車販売店（経営者）	販売量の動き	・今月上旬は車検や一般整備の入庫が多く、新型車の見積依頼も多かったものの、車両販売契約には時間が掛かっている。年式の関係なのか、年明けに契約したいという客が多い。
		乗用車販売店（管理担当）	販売量の動き	・数字的に見て変化は感じられない。
		一般レストラン（経営者）	来客数の動き	・低調な傾向が、続いている。
		観光型ホテル（支配人）	来客数の動き	・忘年会シーズンを迎え、宴会の受注件数はおおむね良好な一方、宿泊は伸びていない。
		観光型旅館（経営者）	販売量の動き	・忘年会の入込が悪く、売上は厳しい。以前にもこのようなことがあったが、それは、景気が良すぎて会社などの休みが減り、忘年会が実施されなくなるケースである。忙しいために忘年会需要が減って、旅館業界の売上減というパターンかもしれない。
		旅行代理店（副支店長）	来客数の動き	・国内旅行は前年とほぼ変わらないが、海外旅行は、やはり北朝鮮や他地域の情勢不安などが響き、若干減少している。また、天候が良くなかったため、農家は収入減で、募集旅行などが減少している。
	タクシー運転手	販売量の動き	・6月以降11月まで前年比が平均で95%、6月以降は100%を超えた月がない。周囲の会社もほぼ同じである。12月も95%くらいで落ち着きそうである。	

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
		通信会社（経営者）	お客様の様子	・年末でも、新規加入より保留、解約件数の方が上回っており、厳しい。
		ゴルフ場（経営者）	それ以外	・スタッフの高齢化と若手社員の転職による退社が多くなっている。人材不足によるサービスの低下が心配である。
		ゴルフ場（経営者）	それ以外	・当ゴルフ場は降雪のため、今月初めからクローズしている。
		設計事務所（経営者）	来客数の動き	・依頼数は多く、下請に協力してもらおう物件も出ている。
		商店街（代表者）	販売量の動き	・本来なら師走の雰囲気があっても良い時期だが、クリスマスソングとは裏腹に、相変わらず人出がなく閑散としており、売上も低調である。商店街も気力がなく、歳末売出しの企画もないので、それも仕方ない。
		商店街（代表者）	来客数の動き	・冬で寒くなったということもあるが、当店は地域の中心の商店街にありながら、どうなっているのかというくらい客足がない。
		商店街（代表者）	お客様の様子	・贈答品戦線は例年並みだったが、年末はいつにない寒さ続きで静かであった。
		百貨店（売場担当）	それ以外	・通常、冬のセールは1月の半ばからスタートするのだが、今回は初売りの直後に始まるため、例年ならセール前に定価品を購入する客の数が減少し、セール待ちの客が多数である。また、今月はイレギュラーに大きな顧客施策が2本あったにもかかわらず、月末に向かうごとに客数が減少し、勝ち分の売上がどんどん負けてきている。
		スーパー（経営者）	来客数の動き	・前年、100m先の地銀の店舗が閉鎖し、ATM1台の稼働となったため、来客数が減少しており、9月は前年比98%、10月94%、11月101%、今月は24日までで78%である。売上は4月から115%と伸びてはいるが、外販で稼いでおり、店売りの減少を外販で補っている。
		コンビニ（エリア担当）	来客数の動き	・天候の影響もあり、週末の動きが悪い。人口減に対し、購買箇所は増加しているため、1店舗ごとの売上、来客数は減っていくばかりだが、現状では、何も対策を取っていない。
		コンビニ（店長）	お客様の様子	・今月は特に、イベントや催物が多い月のはずだが、客はイベントや催物があっても、大きく動くということがなくなってきている。
		スナック（経営者）	来客数の動き	・宴会の動きは前年並みだったが、フリーの客が少なく、トータルではやや減収である。
		スナック（経営者）	来客数の動き	・来客数の動きから悪くなっていると回答したが、競争相手の様子も聞いてみたい。とにかく今年は忘年会等が本当に少なく、来年はどうなるのかと心配している。
		都市型ホテル（スタッフ）	販売量の動き	・予約状況は数か月前から変わらず好転せず、悪い状態で推移している。そのなかでも前月はフリーでの利用が回復傾向にあったが、今月は動きが鈍っている。クリスマス期間は曜日の関係もあり上向きに推移したが、それ以外では動きがなく、消費単価も大幅に落ち込み、悪化している。
		都市型ホテル（スタッフ）	販売量の動き	・ホテルで販売しているおせちを値上げしたところ、前年より販売量が100台減少した。
		遊園地（職員）	来客数の動き	・コラボやクリスマス等の各種イベントを実施したが、首都圏のファミリー層の集客が弱く、3か月前よりやや悪くなっている。
	×	衣料品専門店（経営者）	お客様の様子	・今月上旬で冬支度も終わり、中旬には修理の仕事も少なくなっている。
企業 動向 関連 (甲信越)		-	-	-
		*	*	*
		食料品製造業（製造担当）	受注量や販売量の動き	・販売する店がなくなった分、販売量が減っている。
		窯業・土石製品製造業（経営者）	受注量や販売量の動き	・新製品受注は多少あるものの、クリスマス関連のインターネット販売及びワークショップの予約などが低調である。
	電気機械器具製造業（経営者）	受注量や販売量の動き	・少量、短期の仕事は入ってくるようになったが、長期で安定した案件の受注は少ない。	

分野	景気の現状判断	業種・職種	判断の理由	追加説明及び具体的状況の説明
		その他製造業 〔宝石・貴金属〕（経営者）	受注量や販売量の動き	・小売店の店頭で少し動きが出ている。展示会の来場者は少ないものの、一部顧客の大口購入に支えられて、売上は前年よりも多少は良くなっている。ただし、卸売はいまだに動きがなく、売上は前年より悪い。回復感は見られない。
		金融業（調査担当）	取引先の様子	・製造業を中心に、企業の景況感が高い水準を維持している。観光面でも冬場の降雪が順調で、スキー場の雪不足問題が生じていない。
		金融業（経営企画担当）	取引先の様子	・当地域では、富士山観光等による外国人客の増加に伴って恩恵を受けているサービス業を中心に、地域の景気は上向いている。ただし、観光に直接関係しない地域は恩恵を受けられず横ばいである。製造業は取引先によって、2極化している。
		新聞販売店〔広告〕（総務担当）	受注量や販売量の動き	・小規模の運送屋の話では、配送荷物は前年をやや上回るが、この時期は再配達も多く、ガソリン価格の値上がり利益を圧迫しているとのことであった。今月のチラシ出稿量は94.6%で、年間を通して前年を上回る月はなかった。
		建設業（経営者）	受注量や販売量の動き	・企業の受注の少なさを個人客の小口工事受注の増加分でカバーしている状態である。
	x	*	*	*
雇用関連		職業安定所（職員）	求人数の動き	・求人倍率が5か月連続して上昇しており、ここ3か月では、1.50倍以上で推移している。
		*	*	*
(甲信越)		人材派遣会社（営業担当）	求人数の動き	・案件は変わらず、求人数も変わらない。
		職業安定所（職員）	求人数の動き	・新規求人数は前年同月比9.0%増加、13か月連続で前年比増となっている。なかでも宿泊、飲食サービス業は県内外の福祉施設開設や既存施設の新規受託に伴う給食調理などの求人増や、運輸業におけるコンビニや通販等の物流活発化によるドライバー、倉庫作業等の求人増がみられている。一方、新規求職者は前年同月比3.5%減少となり、未充足求人が増えている。
		-	-	-
	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		百貨店（経理担当）	お客様の様子	・旅行や娯楽等の非日常的な消費への積極的な姿勢が強まっている。
		スーパー（総務担当）	来客数の動き	・天候に恵まれたこともあり来客数が増加している。
(東海)		一般レストラン（従業員）	来客数の動き	・例年よりも忘年会が増えている。
		タクシー運転手	来客数の動き	・例年、このシーズンだけは良い。
		商店街（代表者）	お客様の様子	・ボーナスが増えているようで、買物客の表情が明るい。
		一般小売店〔高級精肉〕（企画担当）	販売量の動き	・ギフト商戦は企業業績に比例して良くなる。販売量の見通しを立てる上でも特に景況感が重要となる。
		一般小売店〔土産〕（経営者）	来客数の動き	・10月の2度の台風で、観光客の動向が心配されたが、前月に引き続き12月も前年を上回る動きである。
		一般小売店〔土産〕（経営者）	販売量の動き	・ビールの販売量は生産力の限界に達しているが、生産してから完売するまでの時間が更に短くなっている。
		一般小売店〔書店〕（経営者）	販売量の動き	・年末に向けて来客数に変化はないが、販売が非常に好調で、前年比で1.5倍ほど伸びている。
		百貨店（売場主任）	お客様の様子	・来客数は変わらないが、ふだんビジネスシューズしか購入しない客のカジュアルシューズの購入が増えている。
		百貨店（経営企画担当）	お客様の様子	・この冬は例年になく寒いため、防寒用の重衣料の動きが良く、客単価が上昇している。インバウンドや富裕層を中心に、高額消費も伸びている。
		百貨店（売場担当）	お客様の様子	・足が遠のいていた客が再度来店している。

分野	景気の現状判断	業種・職種	判断の理由	追加説明及び具体的状況の説明
		スーパー（店員）	販売量の動き	・夏の長雨や日照不足でみかんの価格が1～2割高騰している。高いという不満の声はあっても箱買いする客が多く、買い控えは見受けられない。牛肉や数の子等、単価の高い商品も売れている。
		スーパー（販売担当）	販売量の動き	・客には購買意欲が見受けられる。
		スーパー（ブロック長）	お客様の様子	・競合店に対抗した販促強化の効果もあり、少し単価の高いこだわり商品の売行きが良くなってきている。
		コンビニ（エリア担当）	来客数の動き	・週末を中心に来客数が増加しており、今まで減少傾向だった曜日や時間帯でも伸長がみられる。
		衣料品専門店（売場担当）	お客様の様子	・この冬は例年より寒く感じるため、肌着やアウター等の冬物商材を買い求める客が多い。
		家電量販店（店員）	来客数の動き	・季節要因が大きいですが、9～10月から比べると来客数が多少増えて良くなっている。
		乗用車販売店（経営者）	販売量の動き	・年始の初売りに向けて客の反応は良い。年明けから期待できる。
		乗用車販売店（従業員）	お客様の様子	・問い合わせ件数が多く下見客も多い。月末には販売台数も増えており、引き続き好調である。
		乗用車販売店（営業担当）	単価の動き	・自動車関連会社に勤務する30代の客層で、300万円以上の自動車の購入が増えている。
		その他専門店【雑貨】（店員）	販売量の動き	・前年同期比で販売量が増加している。
		高級レストラン（役員）	来客数の動き	・忘年会の来客数が、予約客も振り客も前年同期と比較して増加している。
		一般レストラン（経営者）	来客数の動き	・一時的な客足の増加である。
		一般レストラン（経営者）	販売量の動き	・秋頃から寒い日が多く、業界全体で多少良くなっている。ボーナス支給後の消費も、前年に比べやや多い。
		その他飲食【ワイン輸入】（経営企画担当）	来客数の動き	・来客数は前年同月比で10%程度増加している。イベント時の集客も好調である。
		観光型ホテル（販売担当）	来客数の動き	・大型宿泊宴会は、12月に入ってキャンセルや人数減が続き、当初の目標から大きく後退しているが、一般宴会は、金曜日が5度あったお陰で前年同月比8%強の増加となり、全体の数字を押し上げている。
		都市型ホテル（支配人）	競争相手の様子	・宿泊需要は大きいですが、競合先の急増や各種経費の上昇で収益は減少している。レストランは、客単価が上昇せず、人手も足りない厳しい状況が続く。宴会は、前年同月比で売上が増加している。
		旅行代理店（従業員）	販売量の動き	・年末年始の海外旅行者数は過去最高の70万人を超え、国内旅行も約1割増加の2,957万人と、旅行需要は好調である。節約志向は依然続いているが、日並びの良さで長期休暇が取りやすいという好条件で、財布のひもを緩める人が多くなっている。
		タクシー運転手	お客様の様子	・12月は金曜日から始まってエンジンがかかり、夜の街は忙しくなっている。特に28日頃までは全体的に良く、日曜日也非常に忙しい状況が続いている。24日の日曜日は、クリスマスの買物客で、繁華街周辺はとて人出が多かった。
		通信会社（営業担当）	販売量の動き	・新機器も増え、売上也順調に伸びている。
		通信会社（営業担当）	単価の動き	・高額な商品が売れている。
		美顔美容室（経営者）	販売量の動き	・12月でキャンペーンが終わるため、期間中に追加のセット購入がある。
		美容室（経営者）	それ以外	・12月に入ってから、来客数が増加している。
		その他サービス【介護サービス】（職員）	競争相手の様子	・デイサービス事業者は、これまで収益悪化で閉鎖や事業変更が相次いたが、その動きが落ち着いてきている。
		商店街（代表者）	販売量の動き	・客単価が低く、販売量や売上の改善につながらない状況である。
		商店街（代表者）	販売量の動き	・ターミナル駅周辺の売店は上向きであるが、郊外型の量販店が伸び悩んでおり、全体的には変化がない。
		商店街（代表者）	お客様の様子	・店の場所や商品が良ければ客には購買意欲が見受けられるが、その差が売上に影響し、販売数量等は変わらない。

分野	景気の現状判断	業種・職種	判断の理由	追加説明及び具体的状況の説明
		一般小売店〔生花〕（経営者）	お客様の様子	・花の価格は例年に比べやや高値であるが、気にしないで買う客と、ホームセンター等に流れてしまう客とに分かれている。少しでも安い物を探す傾向が強くなっている。
		一般小売店〔贈答品〕（経営者）	お客様の様子	・客層が変わらず売上も3か月前と変わらない。何か大きな起爆剤がなければ変わらない状況が続いていく。
		一般小売店〔薬局〕（経営者）	来客数の動き	・年末やクリスマスのセールで3か月前よりはにぎわいを見せ、来客数、売上共に増加して景気も多少は良くなっているが、バーゲンセールが終わると元に戻ってしまう。一昔前の12月は、暮れになるにつれて活況を見せたが、近年は、食料品店以外は盛り上がり欠ける静かな状態である。特に地方ではその傾向が強い。
		百貨店（経理担当）	お客様の様子	・急激に冷え込んだこともあり、久しぶりに衣料品の動きが良いが、お歳暮は前年の売上を超えられない。
		百貨店（業績管理担当）	単価の動き	・高額品はやや苦戦しているが、食料品でカバーしている。
		百貨店（販売担当）	単価の動き	・購買意欲は旺盛だが、やや低単価傾向にある。自家用需要では、ボーナス支給もあり高額商品が動いている。
		スーパー（経営者）	販売量の動き	・生鮮食品が軒並み高騰しており、販売にもかなり影響している。景気は良くなっているようだが、販売量の改善には結び付いていない。
		スーパー（経営者）	お客様の様子	・大企業は売上、利益共に順調で、求人倍率は40年ぶりの高さで人手不足がますます深刻化している。中小企業は求人も少なく、賃金も相変わらず増えないが、マネージャー層がカバーする形で休みは多少増えている。コンビニで働く人たちが減り、オーナーに負担がかかっている。
		スーパー（店員）	来客数の動き	・来客数が減少している。
		スーパー（販売促進担当）	販売量の動き	・年末になってようやく下げ止まり、売上は前年同期比104%で推移している。特に食料品の数字が良い。
		スーパー（販売担当）	お客様の様子	・クリスマス用のブーツ菓子や大きなケーキを買う人が少なくなっている。安ければ買う、少し高い商品は価値を納得すれば買うという客の動きは、3か月前と変わらない。
		スーパー（人事担当）	販売量の動き	・年末に向けて販売量は大きく変わっていない。
		スーパー（営業企画）	お客様の様子	・客は消耗品の価格訴求には以前よりも敏感に反応するが、嗜好品への支出にも落ち込みは感じられない。消費のメリハリが一層はっきりしているが、全体的な景況感是不変である。
		スーパー（企画・経営担当）	来客数の動き	・競合店が改装で休業していた12月前半の売上は良かったが、再開後は平常に戻っている。平常になっても来客数は維持できているので、予想よりは良い結果が出ている。
		コンビニ（店長）	販売量の動き	・クリスマス期間中に客と接した感触では、財布のひもが固く締まっているようには見受けられない。
		コンビニ（企画担当）	販売量の動き	・開店から5年以上経過する店では、前年の売上を上回ることが難しい状況が続いている。新店においても、近隣に同一ブランドの店舗が立地する場合等、周辺環境によっては低迷している。
		コンビニ（エリア担当）	来客数の動き	・相変わらず来客数は前年割れである。クリスマスイブが日曜日と重なったり、例年以上の寒さといった要因もあるが、他業態との競合で客足が戻らないのが主因である。
		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、客単価が前月比で1%下落し、売上に影響している。企画やキャンペーンで来客数が増えるものの、商品展開が弱く減少している。
		コンビニ（店長）	来客数の動き	・引き続き繁華街の出入りが非常に悪く、前年同期比では来客数の減少が続いている。
		衣料品専門店（販売企画担当）	販売量の動き	・冬物商材の動きは余り良くない。介護衣料品には動きがある。
		家電量販店（店員）	単価の動き	・求める商品が予算より高めでも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
		家電量販店（フランチャイズ経営者）	販売量の動き	・目新しい商品に金を使う客もいるが、必需品の電化製品は壊れるまで使う客が多い。
		乗用車販売店（従業員）	販売量の動き	・12月は元々売れる月ではないが、来客数は増加しており、軽自動車、コンパクトカーを中心に新車の売行きは堅調である。ただし、工場への在庫台数は減少しており、収益的にはトントンである。
		乗用車販売店（従業員）	販売量の動き	・新型車種の発売効果によって販売実績は底上げされているが、客の受け答えからは、なかなか市場環境の改善が感じられない。客が興味をもつ機能を備えた車種が高額になってきていることもあり、購買を決断するまでの時間が更に長くなっている。
		乗用車販売店（従業員）	来客数の動き	・12月ということもあり、新車を見に来る新規客が全くおらず、新規販売が全く見込めない。自社の車からの買換え客に頼るのみでは販売に限界がある。
		住関連専門店（営業担当）	お客様の様子	・住宅・マンションのリフォーム工事や企業の設備投資による大規模改修等は増加している。一方、公共工事の物件については、やや減少気味である。
		その他専門店【貴金属】（営業担当）	お客様の様子	・全体的に高額な商品も売れる一方で、手頃な価格の商品もかなり動いている。
		その他小売【ショッピングセンター】（経理担当）	販売量の動き	・売上高は前年比0.1%のマイナスで、来客数は同じく4.1%のマイナスで推移している。
		観光型ホテル（経営者）	来客数の動き	・3か月前と同様に、宿泊者数は前年同月比で5～10%の減少である。
		都市型ホテル（経営者）	単価の動き	・予約のリードタイムが非常に短くなっており、まだまだ不安定である。
		旅行代理店（経営者）	販売量の動き	・来年の商品の受注が鈍い。
		旅行代理店（経営者）	単価の動き	・旅行商品の単価は必ずしも上がっていない。インターネット等で直接予約するため、店舗が介在する役割は減る一方である。
		旅行代理店（経営者）	お客様の様子	・海外旅行は好調が続き、ハワイ、オーストラリア、アジアビーチは特に好調である。テロの影響があった欧州方面も、クリスマスから年末にかけては好調である。
		旅行代理店（従業員）	お客様の様子	・10月は台風等でキャンセルが多かったが、旅行日を振り替えて実施されており、利益面での打撃は少なくなっている。
		タクシー運転手	来客数の動き	・長い間、繁華街の人出は少ない。まだまだこの状況が続く。
		通信会社（企画担当）	販売量の動き	・例年同様、年末ということで加入件数は上向いているが、解約件数も増加傾向にあり、景気が上向いているという感じではない。
		通信会社（営業担当）	お客様の様子	・機種購入の客には、希望以外の商品を提案してもなかなか成約に結び付かない。新商品の発売で数字を確保しているだけで、上向きとはいえない。
		通信会社（サービス担当）	販売量の動き	・事業所用の光回線への申込みは増加しているが、個人客では、家族が1人ずつスマートフォンを契約しているの、固定電話は不要となり解約が目立っている。
		通信会社（営業担当）	お客様の様子	・特別な商材や割引がないためか、客からの問い合わせが伸びない。
		テーマパーク（職員）	来客数の動き	・今年は12月から積雪があり、インバウンドの団体客が来園している。
		テーマパーク職員（総務担当）	来客数の動き	・クリスマスシーズンにしては来客数が伸びない。
		ゴルフ場（企画担当）	来客数の動き	・月初から寒い日が続いており、来客数は予算を下回ってはいるが、前年同期と比べて遜色はない。しかし、寒さの厳しい地区のゴルフ場は、来客数、売上共に非常に悪くなっている。
		その他レジャー施設【鉄道会社】（職員）	来客数の動き	・特に大きな変化は感じない。
		住宅販売会社（従業員）	販売量の動き	・短い検討期間で決める客は少なく、以前から住宅購入を計画していた客の契約が多い。候補を吟味した上での選定のためか、競合先があるケースは少ない。

分野	景気の現状判断	業種・職種	判断の理由	追加説明及び具体的状況の説明
		住宅販売会社（従業員）	競争相手の様子	・同業他社の話では、来年の受注残はあるが、今年の上売上は前年に比べて減少しているようである。
		住宅販売会社（従業員）	販売量の動き	・大きな変化はないが、金融機関の建築業界への貸し渋りが若干見受けられる。
		その他住宅〔不動産賃貸及び売買〕（経営者）	販売量の動き	・なかなか土地所有者が売買を希望するような動きにはならない。
		商店街（代表者）	お客様の様子	・取引先のメーカーの話を聞いても、やはり良くないとのことである。
		一般小売店〔酒類〕（経営者）	来客数の動き	・忘年会シーズンであるが、飲食店ではここ数年で最も忘年会の受注が少なく、飲料商品の売上も最悪の状況である。
		一般小売店〔書店〕（営業担当）	販売量の動き	・年度末に向けての受注が思ったより早く落ちており、客先の予算の減少が影響している。
		百貨店（販売担当）	販売量の動き	・クリスマス商戦では、直前に購入する傾向が前年よりも更に強まっている。直前3日間に駆け込み需要が発生するまで、売上が厳しい状況が続いた。
		百貨店（計画担当）	お客様の様子	・来客数、客単価、購入率のいずれもやや下向きの気配である。年末商戦に期待している。
		スーパー（店長）	来客数の動き	・近隣に競合他社が進出して来客数が減少している。買物の中身は、特売品は非常によく売れているが、全体的にシビアになっている。
		スーパー（商品開発担当）	販売量の動き	・売上は前年同期比97%と不調で、粗利額も同じく93%と良くない。粗利率も前年比、予算比共に未達成で課題が残る。
		コンビニ（企画担当）	競争相手の様子	・競争チェーン店の状況は良くない。
		コンビニ（エリア担当）	販売量の動き	・12月はクリスマスケーキやチキン、お歳暮等の予約商材が多いが、こういった商材の予約が、軒並み前年よりも少ない。
		コンビニ（店長）	来客数の動き	・今月は例年に比べて気温が低く、夜間の客足が鈍い。
		乗用車販売店（従業員）	お客様の様子	・例年のようなクリスマスや年末等の浮き足立った雰囲気がない。売上も減少している。
		乗用車販売店（営業担当）	販売量の動き	・年始に向けての販売見込みが前年よりも少ない。
		乗用車販売店（営業担当）	来客数の動き	・例年どおりではあるが、12月中旬からサービス部門の来客数は多いものの客単価が低く、販売部門の新規来客数はかなり減少している。
		一般レストラン（経営者）	来客数の動き	・来客数が減少している。
		その他飲食〔仕出し〕（経営者）	販売量の動き	・株高等、景気が良いという印象を受けるが、中間層や末端層には、まだまだ景気回復は遠い先である。
		テーマパーク（職員）	お客様の様子	・前年同期と比べると日本人客が少なく、海外からの客も12月は減少している。
		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	・例年なら12月は忙しい月だが、客が来ない。
		美容室（経営者）	お客様の様子	・当地域の景気は良くない。輸出している会社は良いが、それ以外のところは良くない。
		設計事務所（経営者）	来客数の動き	・年内で実施中の案件が一段落するが、新規の仕掛かり案件がない状況である。
		設計事務所（職員）	お客様の様子	・景気の良くなる話は聞かない。
	×	商店街（代表者）	販売量の動き	・12月は史上最低の売上であり、このままの状況が続くと事業が立ち行くかどうか心配になる。
	×	衣料品専門店（経営者）	お客様の様子	・12月に入っても、一見客は無言で帰り、なじみ客ですら購入する商品を決めて来店し、なければ取り付く島もない状況である。とても景気が持ち直しているとは思えない。
	×	理美容室（経営者）	お客様の様子	・客足は安い店に流れている。客の財布のひもは固い。
	×	住宅販売会社（経営者）	競争相手の様子	・競争先でも客層が2つに分かれており、低価格帯の客が6割くらいを占めている。中～高価格帯の客は残りの4割である。

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
企業 動向 関連 (東海)		化学工業(人事担当)	それ以外	・会社が入居するビルのオーナーから、家賃30%引上げの要請があった。特にターミナル駅周辺は空室率が下がり、不動産オーナーの強気な様子が感じられる。
		食料品製造業(経営企画担当)	受注量や販売量の動き	・気温の低い日が続き冬物商材の出荷が好調である。特に付加価値の高い商品の需要が強く、単価上昇が好調の要因となっている。
		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	・受注量、販売量は増加しているが、原材料費の上昇分の製品価格への転嫁は進まず、収益面では苦戦している。
		金属製品製造業(経営者)	受注量や販売量の動き	・受注量は増加している。材料費は上昇し販売価格は相変わらず横ばいから下落傾向のため、利益水準は変わらない。
		電気機械器具製造業(企画担当)	受注量や販売量の動き	・一般的に売上は増加しており、受注残を含めて数か月はこの状態が続く。
		電気機械器具製造業(総務担当)	受注量や販売量の動き	・ケーブルテレビ業界では、4K放送への対応で設備の強化や新システムへの更改が進んでいる。関連機材や電気通信工事の需要が高まっているため、当社の光関連機器の来年度の生産台数は、今年度の1.5倍を予定している。
		輸送用機械器具製造業(研修担当)	受注量や販売量の動き	・年明けからは加工量が増加する。
		輸送用機械器具製造業(経理担当)	受注量や販売量の動き	・ボーナス時期でもあり、消費は増加している。
		輸送用機械器具製造業(総務経理担当)	受注量や販売量の動き	・米国向け完成車メーカーへの販売がかなり好調で、売上は堅調に推移している。
		輸送業(従業員)	受注量や販売量の動き	・例年の12月と比べて輸送物量が増加している。
		輸送業(エリア担当)	受注量や販売量の動き	・物量が増える時期である。
		通信業(法人営業担当)	それ以外	・飲食店の店長の話では、売上は前年同月比で10%上昇しており、消費マインドは少しずつ着実に上向きとなっている。
		通信業(総務担当)	それ以外	・市内では安売り量販店の開店で低価格競争に拍車がかかっているが、既存店舗の売上が落ちることなく、新たな需要が掘り起こされている。12月末ということもあるが、平日でも駅前には活気があって良い状況である。
		金融業(従業員)	取引先の様子	・自動車産業では、受注量及び生産量共に増加となっている。
		その他非製造業[ソフト開発](経営者)	取引先の様子	・12月も仕事の入りは良く好調に過ぎている。取引先も忙しそうである。
		化学工業(総務秘書)	それ以外	・年末の街中は平日でも人出があり、新春セールを前に会員向けバーゲンセールでにぎわっている。休日は、街に出ると後悔するほど混雑している。
		窯業・土石製品製造業(社員)	受注価格や販売価格の動き	・見積り依頼が増えているが、新しい製品向けではなく、従来品をより廉価に調達できないかという要請が多い。既に価格がこなれていて魅力ある価格を提示できないため、販売増加には結び付かない。
		鉄鋼業(経営者)	受注量や販売量の動き	・12月は例年でも他の月より10%ほど売上が増加する月であるため、見かけの上では売上増加となっている。
		金属製品製造業(従業員)	受注量や販売量の動き	・首都圏の再開発案件で先行きは忙しくなりそうだが、足元の仕事量がどうなるかという不安と交錯している。
		一般機械器具製造業(営業担当)	受注量や販売量の動き	・この時期は、例年であれば北米ユーザー向けは年度の切り替わりと休暇があって引き合いや受注が減るが、今年は引き合いや受注の勢いが衰えていない。
	電気機械器具製造業(営業担当)	受注価格や販売価格の動き	・円相場が安定しており、良くも悪くも変化が少ない。	
	電気機械器具製造業(経営者)	受注量や販売量の動き	・ここ3か月は、受注量に変動はなく推移している。	
	輸送用機械器具製造業(品質管理担当)	取引先の様子	・ボーナスが出て、買物をする人もいるが、燃料価格や物価が上がっており、大きくは変わらない。	

分野	景気の現状判断	業種・職種	判断の理由	追加説明及び具体的状況の説明
		輸送用機械器具製造業（製造担当）	取引先の様子	・客先からは、急ぎの発注があるという話は聞かない。
		輸送業（経営者）	受注量や販売量の動き	・人手不足により繁忙感は強いが、消費財の物量は前年同期比5%程度のプラスで、堅調に推移している。年末の盛り上がりという点では、例年よりも低いぐらいに感じる。
		輸送業（エリア担当）	それ以外	・時給を上げて、なかなか人が集まらない。
		輸送業（エリア担当）	受注量や販売量の動き	・3か月前との比較では荷物の量は増加しているが、秋以降はこの傾向が変わらない。前年同期比でも、秋口からは徐々に前年実績をクリアし続けており、景気は上向きが続いている。
		輸送業（エリア担当）	受注量や販売量の動き	・貨物の荷動きはプラス0.1%と、大きくは変わらない程度で推移している。
		通信業（法人営業担当）	それ以外	・葉物野菜は相変わらず高く、食材は年末に向けてどんどん値上がりしている。株価は上がり、政府の発表では景気は上向きのはずなのに実生活では好景気を実感できず、心理的にはストレスが増幅されている。
		金融業（企画担当）	取引先の様子	・株価上昇が進んでいることから、個人投資家のマインドは改善しており、車等の消費に向かう客も増えているが、投資家以外の個人のマインドは変わらず、明るくなっているというほどではない。
		不動産業（経営者）	それ以外	・例年より晴天が多いこともあり、売上は前年同期を上回り好調に推移している。駐輪場は必要かつ低額で利用できるため、これくらいの出費を惜しむほど景気は悪くない。
		不動産業（経営者）	受注価格や販売価格の動き	・徐々に不動産価格は上昇しているが、大きな流れとしては変化がない。
		不動産業（用地仕入）	それ以外	・特段大きなトピックはない。
		広告代理店（制作担当）	取引先の様子	・広告の受注量は、ほとんど変わっていない。予算面等でも厳しく、利益率も良くない。
		会計事務所（職員）	取引先の様子	・中小企業のボーナス支給もほぼ出そろい、一般社員に関しては伸びていないが、役員や一部の幹部社員は、前年比で上昇がみられる。底がそのまま、トップだけが膨らんだ感じである。
		その他サービス業〔ソフト開発〕（社員）	取引先の様子	・開発中の案件もあるが、更に次の案件に対して積極的に攻勢をかけ、受注している。
		食料品製造業（営業担当）	受注量や販売量の動き	・受注量や販売量は、年々減少している。
		公認会計士	取引先の様子	・取引先の受注状況は低迷し、今後の見通しが全く立っていない。
	x	-	-	-
雇用関連		-	-	-
(東海)		人材派遣会社（社員）	求人数の動き	・法人客の忘年会の利用が好調で、前年よりも良い。
		人材派遣会社（支店長）	求人数の動き	・求人数は、前年同期比では20%の増加で3か月前よりも10%増加している。長期就業者数も10%近く増加しており、堅調に推移している。
		新聞社〔求人広告〕（営業担当）	求人数の動き	・人手不足は相変わらずで、求人募集が活発に行われている。企業では、リクルーティングを目的とした広報活動が盛んになっている。
		職業安定所（職員）	求人数の動き	・有効求人倍率が2倍を超える高水準を維持している。
		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7.5%増加する一方で、有効求職者数が7.2%減少しているため、有効求人倍率は1.58倍から1.83倍に上昇している。
		民間職業紹介機関（営業担当）	採用者数の動き	・求人中の企業では、年度末に向けて採用決定者数を増やす動きになっている。
		民間職業紹介機関（支社長）	求人数の動き	・当地域では、製造業から製造スタッフの求人募集が増加している。
		人材派遣業（営業担当）	周辺企業の様子	・景気全体では横ばい感があるが、企業によってばらつきが大きい。
		人材派遣会社（社員）	求職者数の動き	・登録者数の減少が顕著で、企業に紹介できる人材が枯渇している。
		人材派遣会社（営業担当）	周辺企業の様子	・3か月前から、景気はやや良い状態で変わらない。客からの引き合いの残件は常時1,200件を上回っており、特に自動車関連企業からの引き合いが多い。

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
		人材派遣会社 (営業担当)	それ以外	・株価がしばらく横ばいで推移している。
		アウトソーシング 企業(エリア 担当)	採用者数の動き	・国内販売台数及び輸出自動車生産台数において、前年同期を上回る状況が続いている。
		職業安定所(所 長)	周辺企業の様子	・業績は緩やかではあるが改善を続けているという声が多く、そのトーンはここ数か月変わっていない。更に良くなるというほどの力強さは感じられない。
		-	-	-
	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)		その他小売 [ショッピング センター]	販売量の動き	・郊外大型店、市内小型店共に売上は好調である。特に冬物衣料や住まいの防寒対策用品、暖房器具を中心に、販売量や単価共に好調である。台風やしけの影響によって葉物野菜や鮮魚類の相場高が続いているが、食品売上は前年を維持できている。ケーキやおせちの事前予約も販売予定数に届き順調である。
		タクシー運転手	来客数の動き	・今年はボーナスが前年より多く出ており、客の財布のひもが緩み、忘年会は前年より人出が多く盛況である。
		スーパー(店 長)	販売量の動き	・年末商材の動きが非常に良く、販売点数が増えている。
		コンビニ(経 営者)	それ以外	・クリスマス関連の季節商材が予想より売れている。
		衣料品専門店 (店舗運営)	単価の動き	・天候の影響によって、冬物商材の売行きが好調である。セール前の買い控えが、例年に比べて余りみられない。定価品の販売が増えたことで、客単価が伸びている。
		家電量販店(店 長)	販売量の動き	・目立って売行きが良い商品はないものの、全体的に販売量が前年よりも良くなっている。
		スナック(経 営者)	来客数の動き	・当店では、複数のなじみ客が病気であたり他界したりと、12月としては最悪の状況である。例年の7~8割の売上である。一方で、居酒屋は忙しく、本店と同業態の店はやはり状態が悪い。2極化がみられる。
		観光型旅館(経 営者)	来客数の動き	・忘年会は例年並みの予約状況であったが、昼食の募集団体客が例年を大幅に上回り、売上高は前年比で15%ほど増えている。
		観光型旅館(ス タッフ)	来客数の動き	・前年比で総売上100%、宿泊人数102%、宿泊単価95%である。Web募集による企画旅行が好調で、宿泊者全体に占める個人客の割合は50%と前年を大きく上回っている。また、宿泊部門の単価マイナス分については婚礼部門でカバーできている。
		タクシー運転手	来客数の動き	・タクシー利用回数と売上が、前年度よりアップしている。
		通信会社(役 員)	販売量の動き	・新サービスのスタートと年末の商戦期が重なり、通信事業と放送サービス共に新規契約獲得数が増えている。
		美容室(経 営者)	それ以外	・1万円以上のヘアケア商品や3万円以上のドライヤーの売行きが好調である。
		住宅販売会社 (従業員)	お客様の様子	・土地の価格が上昇し、それに伴って客の動きが活発化しているようである。
		住宅販売会社 (従業員)	販売量の動き	・受注数は上昇しているが、1戸当たりの金額が伸び悩んでいる。
		住宅販売会社 (営業)	来客数の動き	・例年に比べて、年末の来客数が落ちていない。
		商店街(代表 者)	お客様の様子	・月末に顧客セールが始まり、アウターを中心に動きがある。
	商店街(代表 者)	お客様の様子	・高級衣料や高級時計、宝石などの来客数は増えているようだが、売上はさほど変化がないとのことである。良いものを長く使う意識が高まっているのかもしれないが、その一方で、相変わらず量販店と価格を比較する客の数も増えている。	
	一般小売店[精 肉](店長)	来客数の動き	・来客数は前年と変わらない状態で推移している。	

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
		一般小売店〔事務用品〕(店員)	お客様の様子	・年末セールの目標来客数は達成したが、安価な商品購入や買い控えの影響で売上と利益共に未達となっている。
		一般小売店〔鮮魚〕(役員)	販売量の動き	・11月の中盤以降、しけが続いて冬の目玉であるカニの入荷がかなり減っている。そのため、来客数は依然として多いものの、売上に結び付かない。温泉や料理店でもカニをメニューから外す動きが出てきているので、更に売上が伸びなくなっている。
		百貨店(売場主任)	来客数の動き	・クリスマス需要の繁忙日である中旬の日曜日に積雪が30センチを超え、来客数、売上高共に大幅減となった。後半は天候回復によりばん回したものの、12月全体の売上高は前年から微減の見込みである。マフラーや手袋などの防寒用品は好調に推移している。
		百貨店(販売促進担当)	販売量の動き	・付加価値が高い化粧品や食品は好調だが、ミセス中間層を対象とする婦人服はパーゲンセール待ちが顕著である。節約志向がここにきて強く感じられる。
		スーパー(店長)	単価の動き	・全体の動きがやや悪い状態のまま、1品単価が下がり続けている。景気が上向いているようには感じられない。
		スーパー(総務担当)	販売量の動き	・気温の変化によって好調と不調の品はあるものの、全体としては横ばいの状況である。ケーキやイチゴ、チキンなどのクリスマス向けの食材と、しめ飾りやおせち料理などの年末商材は、日並びの影響はあるものの前年並みで推移している。特に目立った傾向はみられないことから変わらないと考える。
		スーパー(総務担当)	来客数の動き	・今月は例年より降雪が早かったため、食品では鍋物商材、衣料品では肌着や長靴などの防寒商材の売行きが活発である。
		スーパー(店舗管理)	単価の動き	・天候の影響が若干あるものの、3か月前と比べて来客数は減少している。しかし、客単価は増加している。
		スーパー(統括)	来客数の動き	・依然として消費者の節約志向は根強い。
		衣料品専門店(経営者)	お客様の様子	・景気は回復基調にあるという報道と現場の感覚が合わないと感じて久しいが、最近分かったことは、大企業と中小零細企業の格差が大きく開いてきているということである。
		家電量販店(本部)	販売量の動き	・気温などの季節要因を除けば、前年から販売量は横ばいである。
		乗用車販売店(経営者)	販売量の動き	・例年のこの時期は春先の先行予約が多い月だが、今年は予約数が少なく、余りよい状況とはいえない。
		乗用車販売店(従業員)	販売量の動き	・大きな変動はないものの、降雪などの影響もあって来客数が伸びない。
		自動車備品販売店(役員)	お客様の様子	・今期は降雪が早まったことで冬用品の動きが良かったが、タイヤ販売は11月でピークが終了した。例年は積雪後のタイヤ交換もあるが、長期使用の客が多くなり、できるだけ支出を抑えるためにタイヤ交換を諦める客もいる。また、低価格の商品を選択する客が多くみられる。
		その他専門店〔酒〕(経営者)	販売量の動き	・酒を納入している店では、忘年会などで例年どおりということである。当店はこの景気の悪さに慣れてしまっている。お歳暮用の商品準備についても、少ない仕入れで余り残らないようにして、それなりにうまくやっている。
		高級レストラン(スタッフ)	販売量の動き	・最もボリュームのある企業忘年会は例年並みに受注できているが、個人利用客は昼も夜も例年の95%ほどで苦戦している。
		都市型ホテル(役員)	販売量の動き	・宿泊部門は、インバウンドと国内団体客に若干の減少がみられる。レストラン部門と宴会部門は、例年と同様の予約状況にある。全体的に景気動向は変わらないと考える。
		旅行代理店(所長)	販売量の動き	・国内、海外向け共に、年末年始の旅行受注額が、前年に比べて大きな変化はみられない。
		通信会社(営業担当)	販売量の動き	・本来ならボーナス支給時期で多くの販売が見込める時期である。しかし、販売商材が前年度より多いにもかかわらず、販売台数が伸びない。
		通信会社(役員)	販売量の動き	・新規契約獲得件数は、今年度上半期が低迷していたものの、下半期に入って好調に推移しており、12月も同様の動きとなっている。

分野	景気の現状判断	業種・職種	判断の理由	追加説明及び具体的状況の説明
		テーマパーク (役員)	来客数の動き	・北陸新幹線開業から3年目ということもあり、ここ3か月間の来客数は、前年比で10%前後のマイナスとなって推移している。
		その他レジャー施設[スポーツクラブ](総支配人)	来客数の動き	・大人の会員数の動きが良くない。子供の冬休み特別教室は例年どおりの集客である。
		商店街(代表者)	競争相手の様子	・食料品や飲食店は例年並みのようだが、衣料品店の売上不振が目立つ。大型小売店でも年明けのバーゲンセールを前倒しで実施しているような状況であり、不振であることがうかがえる。
		一般小売店[書籍](従業員)	販売量の動き	・来客数は減っているが、販売量の減少の方が大きく目立っている。
		百貨店(営業担当)	来客数の動き	・月初からロングランの優待会を実施しているが、来客数が思うようには伸びず苦戦している。中旬から本格的に寒くなり、ようやく予算達成ペースに戻ったが、例年に比べクリスマスギフト需要が少なく、1品単価も下がっている。
		コンビニ(経営者)	来客数の動き	・客単価は3%ほど上昇しているが、来客数が10%近くまで大きく下落している。
		コンビニ(店舗管理)	来客数の動き	・例年よりも積雪の時期が早く、来客数は落ち込んでいる。
		乗用車販売店(経理担当)	販売量の動き	・12月の販売量は前年同月比71%の見込みである。3か月前の実績が前年同月比99%であったので、3か月前との比較で下向きである。
		住関連専門店(役員)	販売量の動き	・年末独特の需要もなく、来客数は減少傾向となっている。
		その他小売[ショッピングセンター](統括)	来客数の動き	・日並びの影響もあるが、シネマが復調しているなか期待作は不発になり、来客数が前年を割り込んでいる。衣料品についても引き続き苦戦が続いている。また、ギフトシーズンであるのにギフト向けの高額品の動かない専門店もあり、商圈内における競合店舗との客の奪い合いの影響は徐々に大きくなっている。
		一般レストラン(店長)	来客数の動き	・地元客も観光客も、12月は来客数の動きが悪い。
		一般レストラン(統括)	それ以外	・各企業が最高益となる情報を耳にするが、外食関連の取引先にそのような企業は少ない。外食産業や運送業など人手不足の業界は、求人活動などで様々な経費が増加しており、利益減少が続いている。
		都市型ホテル(スタッフ)	販売量の動き	・クリスマスケーキやおせち料理の売上が前年より減少している。一方で、仕入価格はイチゴが前年の2倍以上、イクラも2倍と高騰しており、収益を圧迫している。宿泊売上は前年並みであるものの、宿泊単価は下がっている。また、レストランの個人利用が減っており、宴会利用では単価が低い。
	x	-	-	-
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	・ファッション衣料は依然として厳しいが、実用衣料は安定している。また、非衣料分野でも生産状況が安定している。
		繊維工業(経営者)	受注量や販売量の動き	・現在の受注状況を見ると、アウトドア向け用途の輸出で動きがある。前年同期の受注量を、大幅ではないが上回っている。
		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	・新設住宅着工戸数は、前年同期比で減少傾向が続いている。新築住宅関連の売上は伸び悩んでいるが、既存住宅のリフォームや商業施設など非住宅分野は堅調である。また、車両関連も比較的堅調に推移している。
		一般機械器具製造業(総務担当)	受注量や販売量の動き	・マシニングセンターでは、国内の受注が大きく伸びている。また、更に最先端の高性能加工機械では、欧米、国内共に受注が伸びている。
		建設業(役員)	受注量や販売量の動き	・工事発注量は増加傾向にあるが、人手不足によって施工能力が限界となり、受注困難な状況が起きている。
		輸送業(配車担当)	取引先の様子	・運賃の値上げが順調に推移し、物量も前年をクリアする状況のため、利益を確保できている。

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
		金融業（融資担当）	取引先の様子	・年末の時期には、赤字対応や越年のため後ろ向きな資金の申出が通常あるものだが、今年はほとんどない。業種を問わず好調な企業が多く、投資や増加運転資金に関連する前向きな申出が多い。自前で投資資金を用意するようなキャッシュリッチな企業も多い。
		司法書士	取引先の様子	・土木工事の関連業者から、北陸新幹線延伸工事で忙しいという話がよく出る。
		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を中心に、受注は引き続き好調である。
		化学工業（総務担当）	受注量や販売量の動き	・受注量は順調に推移している。
		金融業（融資担当）	受注量や販売量の動き	・得意先である企業の売上が、最近はそのこ伸びているようである。
		不動産業（経営者）	受注量や販売量の動き	・同業者によると、購入者が段々といなくなってきたことと、一般客からの問い合わせがかなり減っているという話が多い。
		建設業（経営者）	受注量や販売量の動き	・公共工事は過不足なく施工できているが、民間工事の受注量が減ってきている。
	x	-	-	-
雇用関連 (北陸)		新聞社〔求人広告〕（担当者）	雇用形態の様子	・12月の求人広告は前年を金額、件数共に上回り、根強い人手不足感がみられる。また、徐々に正社員募集の比率が高まっており、春に向けて再び正社員の補充を急ぎたい企業の状況がうかがえる。
		人材派遣会社（役員）	求職者数の動き	・IT関連の求人が減ってきている。依然として有期雇用契約の応募者が増えない。
		人材派遣会社（社員）	周辺企業の様子	・企業からは依然として人手不足であるとの話を聞いている。特に、中小企業は求人募集を行っても、全く応募がない場合もあるらしい。売手市場のため、求職者のえり好みが増えているとみられる。
		新聞社〔求人広告〕（営業）	周辺企業の様子	・年賀挨拶広告が増加しているが、初売りなど販売広告は減っている。
		職業安定所（職員）	求人数の動き	・11月の新規求人数は4,101人である。前年同月比で1.0%の増加となり、ほぼ前年同月と変わらない。産業別には建設業、卸売小売業、複合サービス事業で若干の伸びを示している。また、宿泊業や飲食サービス業で大きな伸びを示しているが、それ以外はほぼ変わらない状況であり、今後も変わらないのではないかと考える。
		職業安定所（職員）	周辺企業の様子	・求人倍率は高い状態で推移しているが、仕事は増加しても利益が少ないという事業所の声が多く、全体として変わらないと考える。
		民間職業紹介機関（経営者）	求人数の動き	・ここ数か月は、求人数が大きくもなく小さくもなく、一定の状態が続いている。
		学校〔大学〕（就職担当）	求人数の動き	・12月に入っても、求人の2次募集や追加募集の案内が前年の同時期より多くきている。
		求人情報誌制作会社（編集者）	求人数の動き	・求人広告1回の発行で、20件ほど掲載件数が減っている。
	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 (近畿)		百貨店（売場主任）	単価の動き	・前月に引き続き好調である。特に、担当商品ではおせち料理が2～3万円の商品を中心によく動いており、景気の回復を感じさせる。クリスマス関連でも限定品のクリスマスケーキが好調で、食料品全体では前年比3.0%増と好調を維持している。
		一般レストラン（経理担当）	来客数の動き	・株価の上昇をきっかけに、財布のひもが緩くなっている実感がある。
		タクシー運転手	来客数の動き	・年の瀬のこの勢いは久しぶりで、ほぼ15年ぶりの快挙。人出が本当に多く、忘年会などでも動いている。
		一般小売店〔事務用品〕（経営者）	販売量の動き	・職場環境の改善に対して投資する動きが盛んになってきた。求人が好調なため、良い人材の確保を狙った動きにつながっている。
		一般小売店〔酒〕（社員）	販売量の動き	・関西地区の店舗は、売上が軒並み前年を上回っている。来客数は弱含みであるが、客単価は高めで推移するなど、消費意欲は引き続き高い。

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（企画担当）	お客様の様子	・富裕層である外商顧客の売上は、拡大基調から前年並みに落ち着きつつあるが、外国人売上の増加は依然として続いている。さらに、減少基調にあったボリューム層の自社カード顧客の売上が、クリスマス商戦では前年を上回る動きとなるなど、売上全体は今月も前年比で2けた増となっている。
		百貨店（営業担当）	単価の動き	・株高の影響と思われるが、富裕層による高額商品の購買意欲は根強い。インバウンドの伸びも続いているほか、気温の低下による中間層の防寒関連の消費も堅調である。
		百貨店（マネージャー）	来客数の動き	・店頭売上が前年比で3%増と好調に推移している。買上客数や客単価の改善が要因であり、宝飾品や時計、特選衣料品が2けた増となるなど、高額品の消費が堅調に推移している。また、訪日外国人の売上も化粧品、特選衣料品を中心に大きく伸び、全体で80%増となっている。
		百貨店（サービス担当）	お客様の様子	・売上が前年比でプラスに転じてから、今月で1年となるが、前年比で約20%増と増加傾向に変化はない。また、インバウンド効果にも変化はなく、売上増に大きく寄与している。特に、日本製の化粧品の人気は相変わらず絶好調である。
		百貨店（外商担当）	販売量の動き	・12月に入って気温の低い日が続いたため、婦人服のコートといった冬物がよく売れている。海外ブランドの高額品や時計も好調に推移している。
		百貨店（服飾品担当）	販売量の動き	・12月に入り、気温の順調な低下で衣料品関連の動きは良い。前年よりも防寒系アイテムの売りやすい状況が、11月から継続している。マフラーやショートブーツなどに動きがあり、早い時期からトレンドとなって動いていたファー素材が、防寒実需の動きもあって活発化している。また、好調が続いている化粧品関連も、クリスマス限定商材を中心に、都心店舗、郊外店舗共に順調に推移し、全店で2けた以上の成長を維持している。クリスマス商戦が売上のピークとなるアクセサリー関連も、日並びの不利な状況や客単価の下落傾向のなかで前年並みを維持し、来年度に期待がつながる結果となっている。
		百貨店（営業企画）	来客数の動き	・来客数が前年を2%近く上回っている。
		百貨店（宣伝担当）	お客様の様子	・前年の12月からインバウンド売上が大きく伸びていたため、今月は厳しいとの予測もあったが、冬型の天候と株高、インバウンドの増加に加え、今月はクリスマスケーキやおせち料理といった、中間層によるハレの日の消費も好調である。大型催事による集客もあり、売上、入店客数共に、前年比で5%以上の伸びとなっている。
		百貨店（マネージャー）	単価の動き	・12月は前月の大幅な増加からは減速しているものの、祝日が1日少ないことを考慮すると、前年比の増加率は5%前後と堅調に推移している。インバウンド消費は、化粧品などの消耗品以外は鈍化しているが、株高を背景にした高額消費のほか、気温の低下で冬物衣料、寝具などの動きが特に良い。
		スーパー（経営者）	単価の動き	・12月中旬から野菜の価格が高騰している。ふだんであれば、鍋物の需要が減り、客単価が伸び悩むところであるが、今年はボーナスの上昇や株高など、財布のひもが緩む要因が多い。そのせいか、年金支給日やクリスマス、歳末商戦といった需要期には、価格の高い商品がよく売れ、月全体ではプラスとなった。ただし、ふだんの日には相変わらず節約気味で、メリハリ消費の傾向が強まっている。
		スーパー（店長）	販売量の動き	・総合スーパーでは、12月商戦で衣料品の動きが良くなっている。特に肌着の売行きが好調で、今月の売上を引っ張っている。食品も野菜の値上がりによる影響が出ているものの、まずまずの動きである。
		スーパー（店長）	単価の動き	・来客数はやや減っているが、1人当たりの買上単価は上がってきている。
		スーパー（店長）	来客数の動き	・食品関連の来客数が、前年を上回ってきている。客単価も水産、農産品の相場高で上がっている。ただし、買上点数の増加はみられないので、景気が完全に良くな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
		スーパー（店長）	来客数の動き	・気温の低下もあり、衣料品を中心に季節商材が好調に動いている。食料品も来客数、客単価は回復傾向にあるが、特売日に集中する傾向が顕著であり、生活防衛意識は依然として高い。
		スーパー（店員）	単価の動き	・年末に向けた商品が売れている。
		スーパー（管理担当）	単価の動き	・野菜価格などの高騰が続くが、必要な量の購入は継続している。
		コンビニ（経営者）	来客数の動き	・ホテルやマンションが近隣に増えてきており、ビールや酒、珍味、日用雑貨などに、売れ筋商品が変わりつつある。
		コンビニ（広告担当）	お客様の様子	・12月という時期もあり、客の購買意欲が少し出てきた感はある。ただし、日々の生活用品の購入については、それほど変化はない。
		コンビニ（店員）	来客数の動き	・12月の後半から、観光客の来店がかなり増えている。
		家電量販店（店員）	来客数の動き	・小型の暖房器具や家事用品、プリンターなどの季節商材がよく売れている。
		家電量販店（企画担当）	来客数の動き	・インターネット通販での購入とリアル店舗での購入を、客が分けて考えている。クリスマス商戦ということもあり、玩具の購入での来客は前年を超えた。家電のついで買いなどで、売上の増加にもつながっている。
		家電量販店（人事担当）	販売量の動き	・年末のセールでは、来客数は前年よりもやや少ないが、販売量は上回っている。
		その他専門店 〔宝石〕（経営者）	お客様の様子	・株を持っている客が多く、株価の変動による影響を受けやすいが、今のところは株価が高めで推移している。
		その他専門店 〔医薬品〕（経営者）	それ以外	・寒くなったことで季節商材の動きが良い。特に、カイロやスキンケア商品、ハンドクリーム、保湿用のボディクリームなどの動きが良くなっている。
		高級レストラン （スタッフ）	単価の動き	・12月は例年どおりの忙しさであった。クリスマスの予約はすぐに満席になり、客単価も高い。
		高級レストラン （企画）	単価の動き	・高単価メニューの売行きが好調。ホテルの宿泊では高額プラン、レストランでは個室の需要が好調で、企業からの宴会の受注も前年を上回る勢いとなっている。
		一般レストラン （企画）	単価の動き	・来客数の前年比に大きな変化はないが、客単価は5～6%程度伸びている。特に、ディナータイムでの伸びが大きくなっている。
		都市型ホテル （スタッフ）	来客数の動き	・宿泊のインバウンド効果に衰えはみられないが、国内内容の動きが鈍っており、何とか前年を上回っているレベル。客室単価が上限に達しているとも思われる。一方、忘年会シーズンの宴会が好調で、前年を大きく上回っている。また、定例の宴会でも、こちらからの単価アップの提案を受け入れる企業が増えている。
		都市型ホテル （総務担当）	来客数の動き	・宿泊部門では、客室単価が引き続き前年よりも下がっているが、客室稼働率は90%台後半であり、前半を上回っている。また、宴会、レストラン部門の売上についても、前月に続いて前年を上回っている。
		旅行代理店（役員）	販売量の動き	・北朝鮮問題による海外旅行離れが慢性化する一方、販売量が増えている。
		タクシー運転手	来客数の動き	・駅やホテルで客を待っている時や、街を走っている時も、乗客の数がかなり増えたように感じる。特に、駅では客の列が長くなっている。
		通信会社（社員）	販売量の動き	・解約数が減少してきたと思われる。前年と比較しても3分の1程度である。
		競輪場（職員）	単価の動き	・今月の客単価は9,945円で、3か月前の9,048円よりも上がっている。
		その他レジャー施設 〔イベントホール〕（職員）	お客様の様子	・飲食や物販関連に余り変化はないが、周辺施設では、イベント開催時に行列ができるなどにぎわっている。徐々にではあるが景気が上向いている影響がみられる。
		その他サービス 〔学習塾〕（スタッフ）	来客数の動き	・今のところ、生徒数は安定した水準を保っている。
		住宅販売会社 （経営者）	お客様の様子	・長く売れ残っていた物件にも、商談が入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
		その他住宅〔情報誌〕(編集者)	お客様の様子	・分譲マンションの販売状況は、高額物件を中心に堅調に推移し、資産性を重視した投資も一部で見られる。将来への成長期待が底上げ要因になっている。
		その他住宅〔住宅設備〕(営業担当)	それ以外	・年末のボーナスは例年どおり支給され、金額もまずまずである。また、年末年始の繁忙期で残業手当も多い。
		商店街(代表者)	お客様の様子	・インバウンド効果のない店は、来客数、客単価の悪化が続いている。
		商店街(代表者)	来客数の動き	・客が、スーパーや量販店の販売戦略についてきていない。
		一般小売店〔時計〕(経営者)	販売量の動き	・腕時計や目覚まし時計など、クリスマスプレゼントでの動きがほとんどなかった。来客の大半は電池交換で、売上は時計の修理が占めている。思い出や記念の品を含め、今持っている物を大事に使う傾向が強まっている。
		一般小売店〔花〕(経営者)	お客様の様子	・クリスマスや正月向けの季節商材の売行きが、例年よりも減少している。
		一般小売店〔珈琲〕(経営者)	販売量の動き	・販売量が横ばいで推移している。
		一般小売店〔衣服〕(経営者)	単価の動き	・12月25日までの集計では、売上は各店とも微増ながら、前年を上回っている。来客数は前年並みであるが、客単価が前年を3%上回っている。要因としては、寒さのせい、コート類の売上が前年を上回り、全体を押し上げている。アパレル関係では、数年ぶりの全店売上アップとなりそうである。
		一般小売店〔菓子〕(経営企画担当)	販売量の動き	・12月と9月の売上前年比を、各地区別に上位5店舗の平均でみると、関西は12月が92.7%で、9月が97.5%、関東は12月が94.7%で、9月が106.4%、中部は12月が105.3%で、9月が73.0%、中国は12月が99.2%で、9月が150.8%となり、各地区合計の平均は、12月が96.9%で、9月が107.9%となっている。9月と12月では大きな差がみられ、9月はプロ野球チームの優勝による影響が大きく、12月はお歳暮商戦の不調が最大の要因である。
		一般小売店〔衣服〕(経営者)	販売量の動き	・クリアランスセールの前目で、消費者の買い控え傾向が強く、販売量が落ちている。かといってクリアランスセールを待っている様子も強くないため、年が明けてからのセールにも期待できない。
		一般小売店〔野菜〕(店長)	販売量の動き	・物の値段だけが上がる状況に、消費者がついてこられず、この先も期待がもてない。
		一般小売店〔菓子〕(営業担当)	販売量の動き	・年末で多少の需要はあるが、運送会社の各地での締切りが早く、販売のチャンスを失っている。
		百貨店(売場主任)	お客様の様子	・今月も売上目標を上回る見込みである。インバウンドや防寒商品の好調な傾向は変わらないが、アイテムによる好不調の差が目立つ。国内客の所得が大きく増えていないため、消費は増えない。客は必要な商品に対する消費は積極的であるものの、そうでない商品に関しては消極的である。
		百貨店(売場主任)	販売量の動き	・前月に続いて、インバウンドの消費と季節衣料の売上が堅調。安定した株価の動きにより、高額品の売行きも外商顧客を中心に順調である。
		百貨店(マネージャー)	お客様の様子	・気温要因により、コート類を中心に衣料品の販売は回復傾向にあるが、クリスマスケーキやおせち料理は伸び悩み気味である。必要な物と価格のバランスを考えた消費トレンドが続いている。
		百貨店(商品担当)	販売量の動き	・天候や気温といった自然要因の影響もあり、お歳暮やクリスマス、正月といったイベント需要、訪日外国人の免税売上はいずれも好調である。今月は売上規模の大きな月であるが、順調に推移している。防寒アイテムや免税売上、株高の資産効果に加え、クリスマス需要による婦人、紳士衣料のほか、雑貨、化粧品、高級時計、洋菓子部門の動きも堅調である。
		百貨店(販売推進担当)	来客数の動き	・来客数が前年比で2けた増となっており、15か月連続での売上目標達成に大きく寄与している。

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
		百貨店（売場マネージャー）	単価の動き	・防寒衣料は前年比で2けた以上の伸びとなるなど、好調に推移しているが、これまで全体をけん引してきた高級輸入雑貨の伸びが止まり、店全体としては前年並みに終わっている。入店客数やレジ客数は増加しているものの、特にクリスマスギフト用のアクセサリや高級輸入雑貨は、前年比で単価が下がっている。
		スーパー（企画担当）	来客数の動き	・来客数は前年並みで推移している。
		スーパー（経理担当）	販売量の動き	・クリスマスについては、曜日回りの関係で週末に来客が集中した。年末は曜日の影響が少ないほか、徐々に売上が増えていることから、前年の実績は上回りそうである。
		スーパー（社員）	競争相手の様子	・今年は早い時期から気温が低下したこともあり、鍋物商材を中心に、生鮮食品の販売量が増加している。ただし、競合各社の店頭も季節感あふれる売場作りを力を入れており、売上の増加にはなかなかつながらない。
		コンビニ（経営者）	販売量の動き	・例年に比べて気温が低かったこともあり、ホット飲料やおでんの売上が好調であったが、来客数の推移はやや低調である。
		コンビニ（店長）	単価の動き	・来客数は僅かに減少しているが、客単価は若干上昇しており、全体としては横ばいである。単価の上昇は、商品の値上げのほか、電子たばこなどの高額商品が売れている影響が挙げられる。
		コンビニ（店員）	販売量の動き	・寒い日が続いて、ホット商品がよく売れたが、景気が上向いているわけではない。
		衣料品専門店（販売担当）	お客様の様子	・年間を通じて、買い控えの客が増えている。
		家電量販店（経営者）	販売量の動き	・家電製品の買換えサイクルの長期化、消費意欲の低下から、販売量が年末商戦に入っても伸びない。
		乗用車販売店（経営者）	販売量の動き	・販売量は前年と変わらないが、引き合いが少し増えていると感じる。
		乗用車販売店（営業企画）	お客様の様子	・年末に向けて、例年どおり来客数は少ないが、購入客は微増となっている。
		乗用車販売店（営業担当）	来客数の動き	・商談では、ローンの金利を気にする客が以前よりも増えたように思う。競合車種について、低金利だからという話がよく出るので、検討基準としてブランドよりも金額が優先されていると感じる。
		住関連専門店（店長）	来客数の動き	・季節を問わず、来店や問い合わせといった、ファーストコンタクトの数は変わらない。ただし、客単価が下がっているなど、注文の内容が悪くなっている。
		その他専門店【食品】（経営者）	販売量の動き	・市場の動きが大きく変化しているとは感じない。
		その他専門店【スポーツ用品】（経理担当）	販売量の動き	・株価の高騰にみられるような好況感はない。
		その他専門店【宝飾品】（販売担当）	来客数の動き	・日によって来客数に差はあるものの、全体での増減は目立つほどではない。
		その他小売【インターネット通販】（企画担当）	お客様の様子	・おせち料理の受注は非常に好調で、前年比で20%近く増えている。ただし、配送業者による注文の受入枠が設定されたため、売り逃しとなったケースも目立った。来年度以降の取組にも、大きく影響しそうな課題となっている。
		一般レストラン（経営者）	来客数の動き	・ボーナスの支給状況や、会社主催の忘年会などでの、客の動きや会話の内容から判断すると、時間や金銭面での余裕が少し出てきている。ただし、どの業界でもみられる傾向ではない。外食産業は、外食離れや人材不足で、閉店、倒産に追い込まれるケースが多い。
		その他飲食【自動販売機（飲料）】（管理担当）	お客様の様子	・気温の低下により、もっと動きが活発になるかと思ったが、余り変化がない。
		観光型旅館（経営者）	来客数の動き	・お金の使い方がシビアになっているように感じる。
		観光型旅館（経営者）	来客数の動き	・特に大きなイベントもなく、状況は変わらない。インバウンドにも、今のところ大きな変化はない。

分野	景気の現状判断	業種・職種	判断の理由	追加説明及び具体的状況の説明
		観光型旅館（団体役員）	来客数の動き	・12月の予約状況は、年末を除けば多くはない。
		都市型ホテル（支配人）	販売量の動き	・売上はほぼ例年どおりで、2～3か月前と変わらない。予約状況にも変化はない。
		都市型ホテル（管理担当）	来客数の動き	・宿泊に関しては、前月と同様に、京都市内での新規開業ホテルなどの増加により、稼働率が伸び悩み、売上の減少を招いている。ただし、宴会、レストランは好調であり、売上増となっている。
		都市型ホテル（客室担当）	来客数の動き	・今年度、値上げを実施したバイキングレストランの来客数が、前年比で107%の推移となっている。また、宿泊も外国人旅行者が前年よりも5.1%増えている。
		都市型ホテル（管理担当）	販売量の動き	・アジアからのインバウンドの動きは依然として好調であるが、国内旅行者の動きが鈍い。また、婚礼などの申込みでの来館者数が伸び悩んでいる。
		旅行代理店（支店長）	お客様の様子	・北朝鮮によるグアム攻撃などの懸念は、少し下火になった。ただし、客の間では、この時期に旅行しなくても、もう少し落ち着いてからでもよいといった気持ち強い。今年の年末年始は日並びも良いが、申込みの伸びは今一つである。
		旅行代理店（営業担当）	販売量の動き	・個人消費が上向いてこない。
		タクシー運転手	お客様の様子	・12月の繁忙期に入り、売上は増加したが、あくまでも季節的な要因によるものである。
		通信会社（経営者）	お客様の様子	・取引先の受注状況に大きな変化はない。
		テーマパーク（職員）	来客数の動き	・最近の傾向は、景気動向というよりも、競合他社による影響の方が強い。
		美容室（店員）	お客様の様子	・年末や新年といった特別な雰囲気はなく、いつもどおりの、必要か必要でないかの判断で買物する客が増えている。今年は12月の特別な盛り上がりが見られない。
		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	・年末に向けて、ゲーム機の売上が前年比、前月比でかなり増加しており、全体の売上をけん引している。
		住宅販売会社（経営者）	来客数の動き	・客の様子をみていると、少し購入意欲が落ちてきている。
		住宅販売会社（従業員）	販売量の動き	・新築分譲マンションは販売不振の物件が多くなってきているが、3月末に向けた値引きによる在庫処分の動きで、契約数は伸びている。
		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数は、前年と比較してもほぼ変わらない水準である。
		一般小売店[鮮魚]（営業担当）	来客数の動き	・商品の値上がりが、客の消費減に直結している。
		一般小売店[精肉]（管理担当）	お客様の様子	・クリスマスの売上と来客数が非常に悪かった。曜日回りの影響か、近くに大型商業施設ができた影響かは分からない。特別な日の消費者の行動が変化していると強く感じており、その実態は年末の最後の3日間で判断できる。
		百貨店（売場主任）	販売量の動き	・地元客が中心であるため、年末商戦は厳しい状況となっている。
		百貨店（営業担当）	単価の動き	・宝飾品や高級ブランド品、美術品といった高額品の販売単価が落ちてきている。さらに、販売量も減少している。
		スーパー（経営者）	単価の動き	・売上に占める特売の比率が高く、消費者は価格にシビアである。
		スーパー（企画）	来客数の動き	・1品単価は上がっているが、来客数が増えない。いざなぎ景気を越えたといわれるなかで、製造業を中心に企業業績が改善しているようだが、全体的には広がり欠ける。賃金も上がっていない。特に、個人消費については、鮮度や話題性のある物、利便性の高い物の動きは良いが、一般的な商品では低価格志向が更に強くなっている。
		家電量販店（店員）	販売量の動き	・12月のボーナス月にもかかわらず、エアコンや冷蔵庫などの大型家電の販売量が少ない。来客数は前年よりもやや少ない程度であったが、家電の販売量は減少し、買い渋りも目立っている。

分野	景気の現状判断	業種・職種	判断の理由	追加説明及び具体的状況の説明
		一般レストラン（経営者）	来客数の動き	・ランチでは、個人客よりもう少し人数のグループによる利用が増えている。クーポンを利用する客が多かったが、高額なランチの注文が多かった。一方、夜の宴会は予約が少なく、周囲の店にもぎわっていない。
		旅行代理店（店長）	お客様の様子	・旅行へ行く人が少ない。単価が安い商品を探していることから、余り良くないという印象である。
		タクシー運転手	お客様の様子	・全体的に悪くなっている。
		住宅販売会社（総務担当）	販売量の動き	・前月に落ち込んだ分を、今月で取り戻したが、トータルでは前年並みとなっている。
	×	スーパー（店長）	来客数の動き	・来客数の減少傾向が続いている。
	×	衣料品専門店（経営者）	来客数の動き	・12月に入って来客数が減少している。セール開始が早い一方、食料品が値上がりすればするほど、衣料品は値崩れしていると感じており、買い控えの動きもみられる。
	×	衣料品専門店（経営者）	販売量の動き	・前年よりも1割以上、売上単価が安くなっている。また売上数量は1割以上落ちている。
企業 動向 関連 (近畿)		電気機械器具製造業（経営者）	取引先の様子	・輸出入の際の為替レートは安定しており、国内外共に引き合いが増えている。
		食料品製造業（従業員）	受注量や販売量の動き	・季節的な影響もあると思うが、年末、年明け用の業務用品の受注が増えてきた。今のところは天候も悪くなく、ボーナスも出ているせいか、週末の人出も多く感じる。
		パルプ・紙・紙加工品製造業（経営者）	受注量や販売量の動き	・季節的要因を考慮しても、僅かながら全体的に生産量が増加している。
		化学工業（経営者）	受注量や販売量の動き	・売上がようやく前年比で100%を超えてきた。ただし、前年のこの時期から業績が悪化しているため、まだ良いとまでは言えない。
		金属製品製造業（管理担当）	受注量や販売量の動き	・受注は増えている印象であるが、配送するトラックや人材が不足し、失注となるケースが増えている。年末にかけて、配送コストが今まで以上に掛かっている。
		電気機械器具製造業（営業担当）	受注量や販売量の動き	・受注が少し上向いている。
		電気機械器具製造業（宣伝担当）	受注量や販売量の動き	・単価の高い有機ELテレビの荷動きが活発なほか、洗濯機やエアコン、冷蔵庫などの大型白物家電も、前年を上回る荷動きをみせている。
		輸送用機械器具製造業（経理担当）	受注量や販売量の動き	・自動車関連の引き合いが増え、受注の調整が必要となってきている。
		通信業（管理担当）	取引先の様子	・年末商戦に加えて、クリスマス、正月商品の売行きが好調である。
		新聞販売店〔広告〕（店主）	受注量や販売量の動き	・購読数、折込収入共に、若干ながら増えている。
		広告代理店（企画担当）	競争相手の様子	・大阪、梅田エリアでは需要が大きく伸びていると感じる。クリスマスや年末商戦では近年のような買い控えがなく、順調に購買につながっている。実際に、12月の売上は前年に比べて順調といった声が聞かれる。
		広告代理店（営業担当）	受注量や販売量の動き	・Web広告が前年の売上を超えている。
		経営コンサルタント	取引先の様子	・年末に入り、クライアントの小売店では売上が伸びている。ただし、飲食店の売上はクリスマスが予想したほど盛り上がりせず、忘年会の予約も直前まで入らない状態で、かつの勢いはみられない。
		コピーサービス業（店長）	受注量や販売量の動き	・例年、年末は好調となるが、前年と比べても受注量が若干増加している。
		その他サービス業〔店舗開発〕（従業員）	受注量や販売量の動き	・明らかに気候による影響を受けている。ターミナル駅の店舗では、冬物衣料を始めとして売上は好調の様子である。飲食店についても、中国などからの外国人観光客の来客数が伸びていることもあり、好調を維持している。
		その他非製造業〔機械器具卸〕（経営者）	受注価格や販売価格の動き	・船舶関係や、工具、金物関係を中心に販売しているが、インターネット関係が好調であり、売上も上がっているため、全体的にも少し良くなっている。
	食料品製造業（営業担当）	受注量や販売量の動き	・年末年始に向けて余り消費が増えず、売上が3か月前とほとんど変わらない。	
	繊維工業（団体職員）	受注量や販売量の動き	・企業ごとにとみると前年並みであるが、企業が減少している分、産地全体の生産量も減っている。	

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
		出版・印刷・同 関連産業（営業 担当）	受注量や販売量 の動き	・ここ数か月は受注量が減少傾向にあったが、少し下 げ止まったようにも感じられる。ただし、年末の受注 は余り伸びておらず、前年並みになりそうである。
		化学工業（管理 担当）	受注量や販売量 の動き	・製品出荷量、販売金額共に、好調を維持している。 ただし、原材料である化学品の価格が上昇しており、 利益は前年並みとなっている。
		プラスチック製 品製造業（経営 者）	受注量や販売量 の動き	・既存製品によるリピートの売上は落ちているが、新 規案件が順調で落ち込みをカバーしている。
		金属製品製造業 （経営者）	受注量や販売量 の動き	・全般的に安定した受注がある。特に自動車関連で は、材料不足で受注への対応が難しくなっている。
		一般機械器具製 造業（経営者）	受注量や販売量 の動き	・引き合いは増えているが、成約ベースでは横ばい である。
		電気機械器具製 造業（経営者）	取引先の様子	・製品に対する品質上の質問が増え、必要以上に手間 が増えている。これも世の中の流れと感じている。
		建設業（経営 者）	受注量や販売量 の動き	・問合せや引き合い、受注量などの状況は良いが、3 か月前と比べると変わらない。
		建設業（経営 者）	受注価格や販売 価格の動き	・依然として、物件の単価が上がらない。
		建設業（経営 者）	受注価格や販売 価格の動き	・建設資材の高騰や、技能労働者不足のなかでも、入 札での落札価格は相変わらず厳しい。
		輸送業（営業所 長）	受注量や販売量 の動き	・年末は配達商品が多い一方、トラックが集まらな い。協力会社のトラック所有率も年々下がっている。
		金融業（副支店 長）	取引先の様子	・新聞などでは街角景気が改善と報じられているが、 中小企業や一般の個人事業主には、まだ波及していな いとの声が多く聞かれる。
		金融業（営業担 当）	受注量や販売量 の動き	・販売単価が下がり続けており、利益率は低下傾向に ある。
		金融業〔投資運 用業〕（代表）	それ以外	・株価が上昇し、大手企業の収益が増えたところで、 結局は社内留保となるため、なかなか社員の懐は暖か くならない。
		不動産業（営業 担当）	取引先の様子	・企業が神戸から撤退しており、事務所需要が減っ ている。空室率が上がり、賃料が上がらない状態にあ るが、社宅にも同じことが言える。
		広告代理店（営 業担当）	受注量や販売量 の動き	・年末に向けての、大きな広告出稿の動きはない。
		その他サービス 〔自動車修理〕 （経営者）	取引先の様子	・年末のバタバタ感がなく、年明けの仕事も少ない。
		その他非製造業 〔衣服卸〕（経 営者）	受注量や販売量 の動き	・12月中旬、宅配大手は荷物が多過ぎて遅配が続出 し、一時受け入れを制限していたため、その後の荷動 きはかなり順調である。一方、当業界では家庭用品の 需要がさほど盛り上がりっていない。引き続き堅調で あるものの、前年を少し下回っている状況である。
		繊維工業（総務 担当）	取引先の様子	・当社は得意先経由で小売店に販売している。経費や 時間が掛かるが、そうしなければ売上に繋がらな い。ただし、ここへきて得意先への販売が悪化してい る。
		電気機械器具製 造業（経理担 当）	受注量や販売量 の動き	・景気について報道されている内容は、にわかには信 じ難い。かつては年末から期末にかけて、多くの設備 更新があったが、近年はそういった状況にはない。
		輸送業（営業担 当）	取引先の様子	・土日、祝日の配送有料化で、客が減っている。
	×	その他非製造業 〔商社〕（営業 担当）	受注量や販売量 の動き	・毎年1～3月は案件数が減るが、特に今年度は案件 が出てこない。
	×	その他非製造業 〔電気業〕（営 業担当）	受注量や販売量 の動き	・経済政策の効果が浸透していない。
雇用 関連 (近畿)		人材派遣会社 （営業担当）	求人数の動き	・求人数は引き続き多く、時給も高めで推移してい る。
		民間職業紹介機 関（営業担当）	求人数の動き	・年末年始関連や、決算に関する経理業務などに加 え、様々な職種で求人が増員となっている。
		人材派遣会社 （支店長）	求人数の動き	・採用の決定件数が増えている。
		人材派遣会社 （役員）	採用者数の動き	・企業の求人意欲は衰えておらず、最近では産休の代替 要員のオーダーもある。人手不足が解消されれば、企 業の業績は更に上向く。
		職業安定所（職 員）	求人数の動き	・新規求人数は前年比で増加しており、建設業や製造 業、観光関連で業績が好調との声が多い。

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
		職業安定所（職員）	求人数の動き	・直近の近畿の新規求人数は、原数値で前年比9.7%の増加となった。産業別では、建設業、製造業、情報通信業で2けたの増加率となっており、好調を維持している。特に、製造業では22.0%の増加となった。従来からの産業用機械関連に加え、食料品や印刷、電気機械器具といった、個人消費に関連の深い分野も好調となっている。
		学校〔大学〕（就職担当）	求人数の動き	・メガバンクからの求人は鈍っているが、業界によっては人手不足感が強まっている。
		学校〔大学〕（就職担当）	それ以外	・前年に比べて、買物やレジャー目的の客がかなり増えている。インバウンドも前年に比べて増えており、特に難波地区のにぎわいは半端ではない。
		人材派遣会社（経営者）	求人数の動き	・一般的には12月の仕事は20日頃までであるが、年末特有の動きで、当業界では12月末頃まで忙しい。今月は、今年の動きを総括するかのようにオーダーは入っているが、マッチングできる人材がほとんどいない。
		人材派遣会社（営業担当）	求職者数の動き	・紹介予定派遣など、直接雇用につながる雇用形態への応募は一定数あるが、派遣離れは顕著で、人が集まらない。
		新聞社〔求人広告〕（管理担当）	求人数の動き	・新聞求人からは、少なくとも景気悪化に向かう兆候はみられず、一部の製造業や物流、福祉関連の求人は高い水準を維持している。ただし、中小企業が多い関西の求人市場では、業種間で需要のバラつきがあり、現時点で景気が上向いているとは言い難い。
		新聞社〔求人広告〕（担当者）	それ以外	・関西での新聞広告の出稿状況を見ると、年末にかけて特に手ごたえを感じるほどの出稿金額ではない。前年比では95%前後であり、特に関西の地元企業からの出稿が少ない。
		新聞社〔求人広告〕（営業担当）	求人数の動き	・新卒、中途採用、アルバイト共に、新聞以外のメディアでの求人は好調である。特に関西は、インバウンド需要が強く、サービス業や販売業といった現業人材が不足傾向にあり、時給も上昇している。また、昼は主婦層や留学生、夜は高齢者層や留学生と、ダイバーシティの動きも急激に進んでいる。
		職業安定所（職員）	求人数の動き	・有効求人倍率は依然として前年よりも上昇しており、人手不足感が強まっている。
		民間職業紹介機関（職員）	求人数の動き	・年末が迫ると工事案件の区切りをつけるため、建設業界は忙しくなる。日雇求人も増えるが、景気の基調は変わらないままで推移している。
		民間職業紹介機関（営業担当）	求職者数の動き	・新卒の求人が予想以上に良い。例年は今の時期から3年生の就職活動も動き出すが、今年はとても学生の動きが遅いため、学生の間で安心感が広がっているように感じる。
		民間職業紹介機関（マネージャー）	求人数の動き	・製造業を中心に、引き続き採用状況は活発であり、当面は減退する様子もない。
		-	-	-
	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		乗用車販売店（店長）	販売量の動き	・サービス入庫を中心に来客数が増加しており、新車販売も好調で12月前半までで前年売上の115%になっている。
(中国)		一般小売店〔食品〕（経営者）	販売量の動き	・食品小売業にとって特別な月である12月の売上は前年をクリアしているが、景気が上向きになっているかは不透明である。
		一般小売店〔眼鏡〕（経営者）	単価の動き	・前年同時期より平均単価が上昇している。
		一般小売店〔印章〕（経営者）	お客様の様子	・年賀状印刷は年々減少しているが、今月は会社と個人の印鑑注文が増えて売上は伸びている。
		一般小売店〔靴〕（経営者）	販売量の動き	・4～6万円台のオーダー靴の販売数が増えている。
		百貨店（広報担当）	来客数の動き	・今月は来客数が改善傾向で業績全体も復調の兆しであるが、買上客数が低調な状況に変化はなく、年末年始商戦での巻き返しを狙う。

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）	販売量の動き	・苦戦していた衣料品、特に婦人服が好調に動いており、館全体でも売上、来客数共に前年をクリアしている。秋以降、明らかに客の購買動向は向上している。
		百貨店（販売促進担当）	お客様の様子	・12月中旬には積雪となるなど極めて寒い年末商戦となっている。この気温がコート、ブーツ、ストールなど冬物アイテムには大きな追い風となり、ファッション部門は堅調な動きで前年より2けた増で推移している。しかし、美術品や宝飾品の高級ゾーンの動きは厳しく、景気全体が高揚しない要因ともなっている。
		百貨店（売場担当）	お客様の様子	・婦人服や化粧品など婦人アイテムの動きが活発で好調に推移している。一般的なブランドや商品よりもこだわりを持った商品の動きが良く、全体をけん引している。
		スーパー（店長）	単価の動き	・来客数と販売数は前年並み、客単価は前年の102%で推移している。
		コンビニ（エリア担当）	販売量の動き	・前月から今月にかけて工事関係の客が増加して販売量と売上は前年をクリアしているが、来客数は前年を割っている。
		コンビニ（エリア担当）	来客数の動き	・前年と比較して来客数が増加している。
		家電量販店（店長）	単価の動き	・来客数は相変わらず前年の90%程度で推移しているが、客単価が高いため売上は110%程度の伸びとなっている。
		家電量販店（店長）	来客数の動き	・来客数が増加している。
		家電量販店（販売担当）	販売量の動き	・年末らしい販売量と単価になっている。
		自動車備品販売店（経営者）	販売量の動き	・季節商材の販売量は3か月前より良いが、前年より若干悪く、次年度の動きが懸念される。
		その他専門店【土産物】（店長）	単価の動き	・天然物の鮮魚や果物など単価の高い商品、加工品では高付加価値商品がよく動いているのと同時に、低単価商品も売れている両極端な状況になっている。12月は買上点数も多く、客単価も上昇している。
		その他小売【ショッピングセンター】（所長）	来客数の動き	・来春の改装に伴う閉店セール開催や気温低下に伴い冬物商材の動きが好調で、台湾や香港などからの外国人客が増えるなど、来客数が増加している。
		一般レストラン（経営者）	来客数の動き	・客は消費に厳しい面はあるものの、ボーナス景気で人の動きが増えている。
		一般レストラン（店長）	単価の動き	・前年に比べ忘年会では高単価商品がよく出るようになっており、一般客の客単価も上昇傾向にある。企業の予算に余裕があるのか、コースに追加で料理を頼む客もみられる。
		一般レストラン（外食事業担当）	単価の動き	・前年と比較して客単価、特に高単価メニューの伸び率が非常に高い。12月に入り宴会の予約が増え、前年の130%で全体数値を押し上げているとともに、日曜日に子連れファミリー客が増えている。
		観光型ホテル（営業担当）	来客数の動き	・年末から新春にかけて先行予約が順調である。
		都市型ホテル（スタッフ）	来客数の動き	・忘年会時期に入って個人客が増え、前年より来客数は増加している。
		都市型ホテル（企画担当）	来客数の動き	・宿泊や宴会等の先行受注の状況は決して良くないが、選挙余波や海外情勢の影響で停滞していた時期より景況感はやや安定しており、百貨店や駅前のショッピングセンターの売上は好調である。高単価レストランの集客は好調であるが、単価の低い大型店舗は苦戦している。
		旅行代理店（営業担当）	販売量の動き	・年末年始の繁忙期で、前年より売上と来客数が増加している。
		タクシー運転手	販売量の動き	・前年より売上は良い。
		通信会社（企画担当）	お客様の様子	・ボーナス商戦、クリスマス商戦、年末商戦と12月に入って客の動きが前年より良くなっている。
		通信会社（工事担当）	お客様の様子	・客から景気がやや良くなっているとの声が聞かれる。
		テーマパーク（業務担当）	来客数の動き	・イルミネーションを開催しているので週末を中心に来客数が増えている。
		競艇場（職員）	販売量の動き	・3か月前より一日平均の売上が上昇している。
		設計事務所（経営者）	競争相手の様子	・人手不足のため施工が追い付かないことがネックになっているものの、関連業種の受注は伸びている模様である。

分野	景気の現状判断	業種・職種	判断の理由	追加説明及び具体的状況の説明
		設計事務所（経営者）	お客様の様子	・民間の動きでは新築住宅の相談は減っているが、年齢層の高い客から耐震リフォーム等の相談が確実に増えている。
		住宅販売会社（従業員）	来客数の動き	・見学会などのイベントへの参加者が増加している。
		商店街（理事）	お客様の様子	・12月に入ると各店でセールが始まることに客は慣れてしまい、買い控え傾向である。
		商店街（代表者）	単価の動き	・客は欲しいものを少しだけ買う傾向で、客単価がなかなか上昇しない。
		商店街（代表者）	お客様の様子	・客の買い控えが目立っており、必要な商品しか購入しない。
		商店街（代表者）	お客様の様子	・商店街は23～24日は来街者数が増加するが、売上の確保が厳しい店も多い。一方で、一部高額品の販売が好調の店もあって景気判断が難しい。
		百貨店（経理担当）	販売量の動き	・月前半はファッション部門のコートなどが好調で、中盤のクリスマス商戦は不調である。お歳暮ギフトは前年をやや上回っているが、生鮮品と日配品は下回っている。観光部門は観光客の増加で前年を大きく上回っている。部門により好不調があり全体では前年をやや下回る。
		百貨店（営業担当）	販売量の動き	・大型催事のビッグパーゲンを実施したことで前年数値をしっかりとクリアしている。ただし常備品、セレモニー関係、春物商材の動きは今一つであり、クリスマススイブも予想ほど動いていないため、期間を延長して予算をクリアすることとしている。
		百貨店（売場担当）	お客様の様子	・12月は気温が順調に低下してコートや防寒雑貨の動きが良いが、20日以降の先行クリアランスセールはやや低調である。
		百貨店（購買担当）	お客様の様子	・婦人衣料はコートやジャケットの高額商品の動きが前年より好調であるが、天候不順で野菜の価格が高騰して食品の動きが悪く、ボーナス商戦とクリスマス商戦は例年どおり厳しい状況である。
		百貨店（売場担当）	販売量の動き	・100万円以上の宝石やブランド品は売れているが、美術品の動きは悪い。
		スーパー（店長）	来客数の動き	・客単価と販売点数に変化はない。
		スーパー（店長）	販売量の動き	・販売数量の回復がみられず、客は依然として必要最低限のものしか購入しない傾向が続いている。
		スーパー（財務担当）	単価の動き	・客の買い回りにより、既存店の来客数は前年を下回っているが、客単価の上昇で売上は前年を上回っている。
		スーパー（販売担当）	お客様の様子	・今年は気温低下が早く、コート類が11月に動き始めたので12月は動きが鈍い。
		スーパー（販売担当）	お客様の様子	・衣料品はインナー等の日常必需品は好調であるが、ファッション性を要するアウター類や高単価商品の動きは鈍く、生活雑貨品の売上も低調であり、ここ数か月、売上はほぼ前年並みで推移している。
		スーパー（業務開発担当）	単価の動き	・葉物野菜の価格が高騰しているが、魚は不漁でも少し高めの養殖物を販売することで数量の落ち込みは少なく、何とか前年数値を維持できている。
		スーパー（管理担当）	単価の動き	・競合店の増加で来客数が減少しており、売上増は難しい。
		コンビニ（エリア担当）	競争相手の様子	・競合店が多いので客が分散している。
		コンビニ（副地域ブロック長）	来客数の動き	・市内各所でのスーパーの進出やドラッグストアで扱う商品の拡大など、家庭の買い回り商材と来客数が減少しているが、弁当などの主食商品の売上改善は好材料である。
		コンビニ（支店長）	来客数の動き	・来客数は前年の100%程度である。
		衣料品専門店（経営者）	お客様の様子	・大企業は景気が良く、中小企業はさほど景気が良くなっていない。
		衣料品専門店（店長）	来客数の動き	・来客数は前年の95%で客単価も悪い。
		家電量販店（店長）	来客数の動き	・来客数の減少に伴い売上も低下している。
		乗用車販売店（営業担当）	来客数の動き	・新車効果が思うように出ていない。
		乗用車販売店（営業担当）	来客数の動き	・年末商戦の来客数が前年ほど伸びていない。

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
		自動車備品販売店（経営者）	販売量の動き	・景気が向上しているのかどうかよく分からない状況である。
		その他専門店 〔布地〕（経営者）	お客様の様子	・忘年会で夜の街のにぎわいはあるが、当地には大型店舗や一般商店が少ないので日中の客足はそれほどでもない。
		その他小売 〔ショッピングセンター〕（管理担当）	お客様の様子	・年末に向けて客の購買意欲は高まっているが、ボーナス期間終了後も例年並みのにぎわいはない。セールなどの催事に人は集まるが、季節商材の購買意欲は高まってはいない。
		高級レストラン （宴会サービス担当）	来客数の動き	・忘年会の売上は前年をクリアできず、予約状況は前年並みである。
		一般レストラン （経営者）	来客数の動き	・所得の増加が実感できないため、しきりに報道されている景気回復は地方では感じられない。
		スナック（経営者）	来客数の動き	・飲食業界の売上は例年と変わらず、人の動きもさほどない。
		都市型ホテル （総支配人）	販売量の動き	・12月下旬から国際航空便の増便によるインバウンドの増加が見込まれる一方で、国内観光客層の先行予約が悪い。
		旅行代理店（経営者）	お客様の様子	・それまで余り良くなかった景気も、最近では客の業種によってかなり変化が生じており、格差も現れている。
		タクシー運転手	来客数の動き	・年末であるが景気は上向かず、大きな動きはない。
		タクシー運転手	お客様の様子	・ボーナス月であるが、週末以外は夜の客の動きが悪い。
		通信会社（総務担当）	販売量の動き	・例年12月は他の月に比べて新規契約数が増加する傾向にあるが、今年は平均的な月並みとなっている。
		テーマパーク （管理担当）	来客数の動き	・入館者数や商品販売高が前年同月より微減となっている。
		ゴルフ場（営業担当）	お客様の様子	・天候に恵まれ、来客数が増加している。
		美容室（経営者）	単価の動き	・客の購入姿勢が厳しく、売上が伸びる動きにはない。
		美容室（経営者）	販売量の動き	・12月は売上が伸びる月であるが、他店に客が流れている。
		設計事務所（経営者）	お客様の様子	・際だった変化はない。
		設計事務所（経営者）	来客数の動き	・戸建て住宅の新築やリフォームなど、個人からの引き合いが低迷している。
		商店街（代表者）	販売量の動き	・例年12月は正月用品が動き始めるが、今年は来客数、販売量共に落ち込んでいる。
		一般小売店 〔茶〕（経営者）	お客様の様子	・売上は前年より悪く、どうしようもない状況である。
		スーパー（店長）	競争相手の様子	・競合店の客や商品の動きが改善しているにもかかわらず、当店の状況に変化がみられないため、悪化に向かう恐れがある。
		スーパー（総務担当）	販売量の動き	・年末商品の動きが悪く、前年を下回っている。
		衣料品専門店 （経営者）	競争相手の様子	・経営不振で閉店する同業者が増えている。
		家電量販店（企画担当）	来客数の動き	・来客数が前年の90%で売上も低下し、白物家電の動きも悪い。
		乗用車販売店 （総務担当）	来客数の動き	・土日の展示会にはにぎわっているが、整備入庫客ばかりで商談件数は減っている。
		乗用車販売店 （営業担当）	来客数の動き	・来客数が減少している。
		住関連専門店 （営業担当）	来客数の動き	・大きなイベントがないので前年より来客数は減少している。
		その他専門店 〔和菓子〕（経営者）	販売量の動き	・来客数は変わらないが販売量が減少している。
		通信会社（広報担当）	単価の動き	・客は価格が安ければ安いほど良いと判断する傾向にあり、業界内はデフレの傾向にある。
		テーマパーク （営業担当）	来客数の動き	・週末を中心に天候が悪く、寒い日が続いているので入園者数が減少している。
x		商店街（代表者）	お客様の様子	・客はより安く、必要なときにしか商品を購入せず、売上は非常に厳しい。

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
	×	乗用車販売店 (統括)	販売量の動き	・自動車メーカーの不正検査問題による影響が出ており、販売量が前年の65%と大変厳しい状況となっている。
	×	その他専門店 [時計](経営者)	お客様の様子	・来客数は微減で、客の購買意欲が低下しており、クリスマス商戦も近年最悪である。
	×	その他飲食 [サービスエリア内レストラン](店長)	来客数の動き	・交通量が減少するので来客数も減少する。
	×	住宅販売会社 (営業担当)	来客数の動き	・例年12月は来場者が少ないが、今年は例年に比べても少なく、他社も苦戦している。
企業 動向 関連 (中国)		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	・大型案件の生産がピークになっていることに加え、他社からの注文が相次ぎ多忙な状況であるが、時間外労働も非常に多くなっており、求人しても応募がない状況が続いている。
		輸送用機械器具 製造業(経営 者)	受注量や販売量 の動き	・増産傾向にあるので景気が上向いている。
		繊維工業(監査 担当)	受注量や販売量 の動き	・11月末累計売上実績が前期比106.5%と、実需期ではないにもかかわらず好調で、得意先受注状況も前年をやや上回っている。問屋段階では約半数の得意先が前年実績を上回っている。
		化学工業(経営 者)	受注量や販売量 の動き	・主要取引先の自動車、半導体向け新電力の生産が好調で、これに比例して原料の受注も増加基調にある。
		鉄鋼業(総務担 当)	受注価格や販売 価格の動き	・原材料価格の高騰のため製品価格の値上げを客に要請しているが、依然として受注量は衰えず、高い状態を維持している。
		非鉄金属製造業 (業務担当)	受注量や販売量 の動き	・電子材料関係で販売量が増加している。
		電気機械器具製 造業(総務担 当)	受注量や販売量 の動き	・取引先の生産量の回復に伴い、販売量が増加している。
		建設業(総務担 当)	取引先の様子	・仕事量が増加している。
		金融業(貸付担 当)	受注量や販売量 の動き	・新車販売台数やドラッグストア販売額が前年比プラスで推移している。
		不動産業(総務 担当)	それ以外	・新規来客数と成約件数が増加している。
		広告代理店(営 業担当)	受注量や販売量 の動き	・年末年始の販売促進で受注販売量が上向きに推移している。
		食料品製造業 (総務担当)	受注量や販売量 の動き	・秋に商品パッケージの変更や運送費の変動に伴う値上げを行って味も変えているが、年末商戦は好調に推移している。
		化学工業(総務 担当)	受注量や販売量 の動き	・販売量の確保と一部製品値上げの浸透により利益確保ができているが、製品によっては原燃料の値上がりも転嫁されていないものもある。
		鉄鋼業(総務担 当)	取引先の様子	・ユーザーの生産が各分野で堅調なため、当社納入先各社の活動は高水準を維持している。
		金属製品製造業 (総務担当)	受注量や販売量 の動き	・スポット案件で受注量は増加しているが、それ以外は横ばいで推移している。
		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	・主要客からの新規製品に対する予約は好調であるが、既存製品も合わせた総量は例年と比べて変化がない。
		建設業(総務担 当)	受注量や販売量 の動き	・資機材の価格と発注金額の上昇が懸念されるが、発注時期の前後はあるものの、予定物件等が順調に受注につながっている。
		輸送業(支店 長)	受注量や販売量 の動き	・お歳暮やおせちなどの動きは順調であるが、運賃の引き戻し交渉で一部商品を他社へ移す荷主もいる。
		輸送業(経理担 当)	受注量や販売量 の動き	・問い合わせを含めて案件は増加しているが、人材不足により受注できる数量が減少してきている。
		通信業(営業担 当)	受注量や販売量 の動き	・中小企業の通信環境などへの投資は相変わらず鈍い。
		通信業(営業企 画担当)	取引先の様子	・セキュリティ、モノのインターネット等の新しいソリューションについて客に説明しているものの、具体的な商談につながるケースが少ない。

分野	景気の現状判断	業種・職種	判断の理由	追加説明及び具体的状況の説明
		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用多目的車の販売好調などにより、地元部品メーカーの受注は前年を上回る状況である。操業は残業延長や土曜出勤で対応しており、売上高、利益共に過去最高水準の企業が多い。
		会計事務所（職員）	取引先の様子	・製造業は自動車メーカー各社による来年度の新車投入の見込みから、設備投資関連は徐々に上向きつつある。また、建設業は大手メーカーの下請は厳しいが、戸建ての受注状況はやや上向き傾向にある。
		食料品製造業（経営者）	受注量や販売量の動き	・年末用の商品受注量が前年より10%ほど減少しており、それ以外の商品も厳しい状況である。
		木材木製品製造業（経理担当）	受注量や販売量の動き	・7月頃から新設住宅着工戸数が4か月続けて減少しており、低金利政策が一巡して景気が低迷してきている。
		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	・仕事量の緩やかな減少と船価低下による値下げ圧力により、景況感の悪化が続いている。
		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	・受注量が伸び悩んでいる上に費用の増加が業績を圧迫している。
	x	*	*	*
雇用関連		-	-	-
(中国)		人材派遣会社（支店長）	雇用形態の様子	・人材派遣、職業紹介共に時給と年収ベースが上がっている。企業側が人材不足に悩み待遇を改善する傾向が前年と比べて進んでいる。
		求人情報誌製作会社（営業担当）	求人数の動き	・2019年採用の新卒求人数が前年より増えている。
		新聞社〔求人広告〕（担当者）	求人数の動き	・高水準で推移していた有効求人倍率に一服感があるものの、今秋より上昇基調にあり、バブル期以降では最高値となっている。
		職業安定所（雇用開発担当）	求職者数の動き	・前年同月比で新規求職者数が減少するなかで、在職求職者は3か月連続で増加しているが、そこには好況が続く今ならより良い条件で転職できるとの判断がある。
		民間職業紹介機関（職員）	雇用形態の様子	・以前は非正規では採用できないことから、正社員で採用するとの条件を出す企業が多かったが、最近では正社員にこだわらず、求める要件に満たない人材でも非正規で採用しようとする企業が増えてきている。
		人材派遣会社（経営企画担当）	求職者数の動き	・有効求人倍率は依然として高水準を維持しており、求職者が就業先を選考する傾向が強い状況が継続している。
		求人情報誌製作会社（経営者）	求人数の動き	・毎年12月はスーパーなど年末年始商戦に向けた短期アルバイト募集が増加し、サービス業もこの時期特有の雇用が発生するが、こうした季節要因を除くと特段に求人数が増えている状況はない。
		求人情報誌製作会社（広告担当）	採用者数の動き	・企業が2019年に採用する新卒求人数はほぼ今年度並みで変化はない。職種別では事務職や営業職に比べて技術職の採用に課題を抱える企業が多く、その傾向は次年度も継続する。
		職業安定所（所長）	求人数の動き	・新規求人は、自動車用電子部品の大幅受注増のあった製造業や福祉施設の新規開設が続いた介護分野など多くの業種で大口求人があることから、求人全体では前年同月比1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3か月前より約14%減少し、特に退職者が減少している。企業は人手不足でも新規に人を雇うことができないので、在職者の雇用関係を改善している。
		民間職業紹介機関（人材紹介担当）	雇用形態の様子	・動向が不透明な派遣の2018年問題など、政策も含めた大きな変化が必要である。
		学校〔短期大学〕（進路指導担当）	求人数の動き	・新規求人数に顕著な変化はない。
		学校〔大学〕（就職支援担当）	求人数の動き	・ここ3か月、景気判断の変化につながる材料が見当たらない。

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
		人材派遣会社 (支社長)	求職者数の動き	・求職者の確保が難しく、企業からの受注残が過去最高まで積み上がっている。また、求職者を募集するための広告費も急激に上昇しており、採算は悪化している。
	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）	単価の動き	・野菜の単価が上昇しており、売上の増加に貢献している。その上、前年に比べ気温が低いため、高単価の商品である鍋材料がよく売れ、景気を支えている。
		商店街（代表 者）	来客数の動き	・衣料を中心に冬物商材の動きが良い。クリスマス商戦も、かなりのにぎわいで忘年会等も飲食店がかなり繁盛しているように感じる。
		商店街（事務局 長）	来客数の動き	・街は人通りも多く活気がある。消費マインドも上がっていると思われるが、実需が伴わない。今は富裕層やインバウンドに支えられている。
		百貨店（販売促 進）	来客数の動き	・来客数がプラスにシフトしている。上質な商品を求められる傾向が高くなっている。
		スーパー（財務 担当）	単価の動き	・価値ある物を、客にきちんと宣伝すると売れる。
		衣料品専門店 (経営者)	単価の動き	・12月は冬らしい天候と気温に恵まれており、アパレル関係の販促は良い状態である。特に単価の高いアウトターが、前年に比べて相当良かったように思う。
		乗用車販売店 (営業担当)	販売量の動き	・軽自動車は、衝突回避支援システムなど安全運転サポート車の投入効果もあり、12月も前年比を上回り堅調に推移した。
		乗用車販売店 (役員)	単価の動き	・自動ブレーキを始めとした安全装置付きの車への代替は順調に進んでいくと考える。
		旅行代理店（営 業部長）	それ以外	・中途採用面談を数回実施するが、なかなか条件が合わず、売手市場状態が顕著に出ている。
		タクシー運転手	お客様の様子	・12月は忘年会が多い月であるが、利用客の様子は、今年は忘年会等の回数が減ったように感じる。
		通信会社（営業 部長）	販売量の動き	・3か月前に比べて販売量が約10%増加した。
		一般小売店〔生 花〕（経営者）	それ以外	・クリスマスの盛り上がりは入出が少なく、連休が響いて悪かった。しかし、季節商材は早めに売れたので例年並みで収まった。
		一般小売店 〔酒〕（販売担 当）	販売量の動き	・毎年、お歳暮商材の注文が減少し単価も安くなっている。
		百貨店（販売促 進担当）	販売量の動き	・全国の百貨店トレンドは回復傾向も、新規SCオープンの地域与件により売上高は前年よりマイナス。領域別では食品・衣料品が低調も、百貨店顧客がターゲットの高額品は前年伸長で堅調。
		スーパー（企画 担当）	販売量の動き	・売上について、クリスマスは前年程度の推移で終わったが、年末は例年よりも良かった。おせち料理の予約状況は前年比較で落ち気味に推移しているのと大みそかの天候が不安定な予報なのが月末に向けての不安要素になる。
		コンビニ（店 長）	単価の動き	・客単価の上昇が続いている。
		コンビニ（総 務）	来客数の動き	・売上前年比はクリアしているが、内容的には厳しく客数は減少し客単価の上昇で持ちこたえている状況。
	衣料品専門店 (経営者)	来客数の動き	・12月はその他の月と比べ、一般的に来店客が増加するが、今年は例年よりも少ない。景気自体は横ばいだと感じる。実店舗での販売は個店、路面店だと厳しいのではないかと。ファッションモールとか、Webの通信販売にかなり流れているように思う。	
	衣料品専門店 (総務担当)	販売量の動き	・冷え込みも強くなっているが、冬物商材の売上が今一つ伸びていない。前年をやや下回って推移している。客単価は増加しているが、集客に苦戦している店舗が多く、客数が伸びていない。	
	家電量販店（店 員）	販売量の動き	・ボーナス商戦を期待していたが思ったほど振るわなかった。季節商材が販売量をけん引している。	
	家電量販店（副 店長）	来客数の動き	・来店客数は若干前年を下回っているが、商品単価で前年並みはキープできている。	

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
		乗用車販売店（従業員）	販売量の動き	・前月の新車登録台数及び今月の新車受注状況は前年比90%程度である。
		その他小売 [ショッピングセンター]（副支配人）	販売量の動き	・寒さもあってコート等は売れているものの、衣料品全体では伸びておらず、景気が良くなっているとはいえない。
		その他飲食 [ファーストフード]（経営者）	単価の動き	・来店客数、客単価共に悪くなっている。
		観光型旅館（経営者）	販売量の動き	・例年であるが、11月はまあまあ良くなってきた。12月も冬休みから正月休みという形で、休みを取る客が多くなってきたことがあり、良い状態といえる。忘年会等も増えているという状態。
		都市型ホテル（経営者）	単価の動き	・販売単価はまだ一定水準でまだ低いところにとどまっている。若干、来客数が良くなったように感じる。
		通信会社（社員）	販売量の動き	・学割などの施策が例年よりも早く展開しているが、販売が増加する時期には変化はなさそうである。
		通信会社（支店長）	販売量の動き	・商戦期であるが、目立った動きはない。
		競輪競馬（マネージャー）	販売量の動き	・今月は、9月と比べ大きなレースが他場であったことから幾分売上が増加したが、全体的に売上水準は平行線をたどっている。
		一般小売店[書籍]（営業担当）	販売量の動き	・カレンダー、日記、家計簿などの年末の商材が、例年と比べて売行きが悪くなっている。
		その他専門店 [酒]（経営者）	来客数の動き	・酒類関係の売価が上昇したため、客の買い渋りが多くなった。
		通信会社（技術）	販売量の動き	・当社サービスの契約数が減少しているため。
		美容室（経営者）	来客数の動き	・年末で忙しい時期のはずが、全くそうでもない。
		×	コンビニ（店長）	来客数の動き
	×	タクシー運転手	来客数の動き	・今月の週末は忘年会シーズンということもあり、利用客は増加したが、平日や昼間はそれほど動きが良くないため、売上は伸びていない。
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	・原材料価格や輸送費用等の原価コスト上昇や人員不足といった懸念材料はあるものの底堅い需要への手ごたえは感じられる。
		パルプ・紙・紙加工品製造業（経営者）	受注量や販売量の動き	・インバウンドの増加とともに、商品の売上が増加してきている。
		鉄鋼業（総務部長）	受注量や販売量の動き	・前月同様、自動車関連の金型と水門関係の鋳鋼品受注がやや増加、主力造船関連は引き続き低迷している。
		電気機械器具製造業（経営者）	受注量や販売量の動き	・最近、太陽光建設の話がまとまってきた。また、バイオマス発電も受注したことで、引き合いも出ている。
		公認会計士	取引先の様子	・今月の各企業の決算内容等を分析すると、前年比で改善している企業が増えている。特に建築関係、ホテル、観光関係などが中心に良くなっているようである。
		農林水産業（職員）	取引先の様子	・青果物の卸売価格は、気象災害や天候要因から市場入荷量が少なく、一部の品目を除き高値で推移している。しかし、絶対量不足からの高値で、末端の消費が活発化してのものではない。量販店や業務需要者が品ぞろえのため、荷物を集めるため出ている相場で、末端の消費が伴ったものではない。なお、数量が少ないことから、金額的には前年同期を少し上回る程度である。
	電気機械器具製造業（経理）	取引先の様子	・取引先から得られる情報に特段の変化は見られず、受注に関しても大きな変動はない。また、市場の動向に係るトピックも発生していない。	

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
		建設業（経営者）	競争相手の様子	・公共事業の発注量が安定しており、受注額、売上額は各社、ばらつきはあるが、総じて、例年並み又はやや減で収まっているようである。各社、冬季ボーナスも例年並みと聞いており、底堅い堅調さが維持できている。
		建設業（経営者）	受注量や販売量の動き	・今月に入って、若干数工事も受注したが、まだまだ不足していると感じる。
		輸送業（経営者）	取引先の様子	・大きな変化は感じない。
		輸送業（支店長）	取引先の様子	・現状の景気がやや良いのは年末年始の期間限定のものであり、年が明ければまた通常の様相となる見込み。
		輸送業（営業）	受注量や販売量の動き	・本来であれば取扱物量が著しく増加し業務も多忙を極めるこの時期であるが、前年同様、歳末商戦の取扱物量に著しい増加や波動が見られない。12月中旬以降の短期間に貨物が集中するようなことがなく、発送、到着共に順調に荷さばきできた事から、地方における景気の回復を実感できない状況である。発送貨物は依然として運賃の安価な同業者に流れる傾向に変わりはなく、運賃値上げを実施した業者にとっては厳しい状況が続いている。
		金融業（副支店長）	取引先の様子	・取引先企業の業績推移、資金繰り状況はおおむね安定している印象であり資金需要動向にも大きな変化は見られなかった。
		繊維工業（経営者）	受注量や販売量の動き	・全国の百貨店、ギフト業者関係のタオル受注が厳しくなっており、地元のタオルブランドにも陰りがみられる。そのため、加工スペースも少し空き始めている。
	x	-	-	-
雇用関連				
(四国)		人材派遣会社（営業担当）	周辺企業の様子	・直接雇用社員だけの採用では必要人数に足りず、派遣の依頼が来ることが散見されている。
		人材派遣会社（営業）	雇用形態の様子	・景気の良い業界は常に社会の変化に敏感で、その変化に合った新事業を展開している。そこで必要な人材の確保は通常集まりにくい業界であっても、意外に求人定員を超える応募があるようだ。企業も人材も新しい変化を求めているなか、景気の上向きを感じた。
		職業安定所（職員）	それ以外	・11月の有効求人倍率は1.55倍であり、3か月前と比べて0.11ポイント上昇している。
		職業安定所（職員）	周辺企業の様子	・企業の手不足感は高く、正社員募集が増加しつつある。
		学校〔大学〕（就職担当）	雇用形態の様子	・非正規雇用を正規雇用に切り替える動きが目立ち始めたと思われるため。
		求人情報誌（営業）	求職者数の動き	・新卒、一般とも取扱求人数は過去最高となったが、それに反比例して各企業とも人員が充足していない。現場でのワーカーから幹部候補となる人材までどの職位も不足しているままの企業が多い。
		新聞社〔求人広告〕（担当者）	それ以外	・企業の内部留保が増えたとしても民間の好況感には程遠く感じている。
		民間職業紹介機関（所長）	周辺企業の様子	・年末挨拶で各企業に訪問した際に、「今年はいかがでしたか」という質問に対し、多くの経営者からは、「良くも悪くもなかった」という返事が多かった。各企業においては、特に特筆すべきものがなかったといえる。来年は、良い年になることを祈るのみである。
		人材派遣会社（営業担当）	求職者数の動き	・求職者で派遣会社の登録が減っており、求人媒体に経費が掛かり、人材派遣の業界が厳しくなりつつある。
	x	-	-	-

11. 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		商店街（代表者）	来客数の動き	・クリスマス資材、ネーム入れ、年賀状、ゴム印等、季節商材が多いので売上は増加した。
(九州)		乗用車販売店（販売担当）	お客様の様子	・購入決断までの期間が短くなっている。また、ローンを経ずに現金購入を検討する客が増えている。
		都市型ホテル（スタッフ）	単価の動き	・館内レストランの予約状況も好調で単価も高くなってきている。宿泊も稼働率は高止まりで衰える気配がない。

分野	景気の現状判断	業種・職種	判断の理由	追加説明及び具体的状況の説明
		商店街（代表者）	お客様の様子	・12月は例年になく冷え込みが厳しく魚や野菜等、生産地からの引き合いが多く市場に余り入ってこない。客はスーパーマーケットをはじめとして安い食材を購入するが、商店街には足を向けてくれない。
		商店街（代表者）	お客様の様子	・冬の訪れが早く気温も例年より低い日が続いているため、季節商材の売上点数が伸びている。ここ数年では一番動きがよい。
		一般小売店〔精肉〕（店員）	販売量の動き	・一般消費者向けも企業向けも販売量は好調だった。
		百貨店（営業担当）	単価の動き	・当市は他府県に比べて小売店の競合が激化してきている。一方、九州における当市の一極集中は更に鮮明になってきているが、客が分散している。その中でなんとか売上の方は前年を上回り、単価も上昇している。外商部を中心に高額品の購買が好調であることと、外国人観光客の購買が非常に好調であることに支えられている。
		百貨店（営業担当）	来客数の動き	・婦人雑貨売場の改装や自社カード関連催事、クリスマス催事やイルミネーション点灯、お歳暮ギフトに続く新春準備等で客の期待感が高まり、来店が促進され滞留時間が伸びた。また購入客数、客単価も上昇傾向である。お歳暮ギフトは、当県の黒牛日本一で精肉等が好調であった。贈答先の絞込みで客数と商品数量は減少したが、客単価と1品単価は維持、厳選した良い品の贈答が多い。また、自家需要商品の受注も増えている。
		百貨店（営業統括）	来客数の動き	・来客数は施策の影響度を省いて見た場合、微増している。
		百貨店（売場担当）	来客数の動き	・久しぶりに11月の来客数が前年を上回った。気温低下もあり季節商材が好調である。
		百貨店（店舗事業計画部）	お客様の様子	・クリスマスや年末年始に向けて、贈答及び自家用品の需要が多く、時計や宝飾品、重衣料品の売上が伸長した。またボーナス支給により、購入単価も上昇した。
		スーパー（経営者）	お客様の様子	・クリスマス商戦やお歳暮商戦の単価が良くなっている。
		スーパー（店長）	販売量の動き	・生鮮食料品がやや高めになっているので商品の動きは悪い。ただ、寒さのためか衣住関連商品の動きがやや良い。
		スーパー（総務担当）	単価の動き	・一般食品や日配品のプライベートブランド商品はディスカウントストアの価格に押され気味で厳しい状況であるが、生鮮を中心に必要なものは品質で選んでおり、客単価、売上高とも前年比で上昇している。特に、今年はカニ類が前年に比べてよく売れている。
		スーパー（経理担当）	単価の動き	・前年並みの売上を維持している。来客数は減少傾向で購入点数は変わらないが客単価が上昇しており、少し良いものを購入している。
		コンビニ（経営者）	来客数の動き	・客数、客単価共に前月比110%であった。ボーナス支給や年末の影響で大きく伸びた。
		家電量販店（店員）	販売量の動き	・夏くらいからずっと調子が良くなかったが、12月から上向いてきて、反動が出てきた。
		家電量販店（総務担当）	販売量の動き	・寒波の到来とボーナス時期がうまくかみ合い、年末商戦らしさが出てきた。特にテレビの動きがよい。
		家電量販店（広報・IR担当）	販売量の動き	・冷蔵庫、洗濯機等の白物家電の動きも良く、特に季節商材が活発である。
		その他専門店〔コーヒー豆〕（経営者）	お客様の様子	・前年比で新規客が増えた。購入単価は低いですが、既存客に加え新規客で売上は増加している。
		ドラッグストア（部長）	販売量の動き	・9月時点に比べると売上がほぼ計画どおりで良い状況である。ただ、夏前に比べるとやや弱い。
		その他小売の動向を把握できる者〔ショッピングセンター〕（支配人）	販売量の動き	・新規出店と映画動向の関係も大きいですが、今月に入り全館集客と売上動向は確実に上向いてきた。今までは、エステティックサロンやカルチャー教室等のサービス業種が売上をけん引してきたが、現在は全体集客拡大と比例して、物品販売や飲食店が売上を伸ばしている。
		高級レストラン（支配人）	単価の動き	・高額なコースメニューも迷うことなく予約が入り、飲料も高額なものが売れた。
		観光型ホテル（スタッフ）	販売量の動き	・忘年会の予約も前年より多い。高額なおせち料理もすぐ予約完売する。

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
		都市型ホテル (販売担当)	販売量の動き	・ホテルの繁忙期でもあるが、宿泊や宴会は前年比増であるが婚礼は前年比減である。
		都市型ホテル (スタッフ)	来客数の動き	・単価の上昇は高止まり感があるものの、相変わらず低稼働日は少ない。
		タクシー運転手	お客様の様子	・市内では買物客が増えている。
		タクシー運転手	来客数の動き	・催事、観光客、忘年会等による夜の繁華街も好調で、利用客数、売上共に過去最高であった。
		通信会社(企画担当)	販売量の動き	・年度の終わりだが、比較的大きいものがきている。
		通信会社(企画担当)	販売量の動き	・新商品の投入で、売上件数が上向いている。
		商店街(代表者)	単価の動き	・前年比で10~11月連続で客単価が上昇したが、12月に入り客単価が下降している。
		商店街(代表者)	お客様の様子	・単価が下がって来客数が変わらないので売上は当然下がる。以前と違い安価な商品しか売れなくなってきており厳しい。
		商店街(代表者)	来客数の動き	・九州北部豪雨により景気、消費共に落ち込み、歳末商戦でかなり良くなると見ていたが、当時より少しは良いが回復はしていない。来街客数も歳末商戦とは思えない少なさである。
		百貨店(業務担当)	お客様の様子	・今年は冷え込みも早く、例年であれば防寒衣料を中心に日用品にまで動きがあるが、客からは年が明けてから購入するといった返事が多く、今年の年末商戦は前年にも増して購買意欲が低下している。
		百貨店(マネージャー)	単価の動き	・外国人観光客の購買が好調に続いている。冷え込みが早く、季節商材の動きがよかった。
		スーパー(店長)	お客様の様子	・ハレ型は通常の買物動向がみられるが、その分通常の買物を控えている。
		スーパー(店長)	来客数の動き	・熊本地震の影響で前年度に閉店していた競合店が再開しており、前年比で来客数が厳しい状況である。ただ、客単価は100円増で推移しており、来客数が売上に大きく影響している。この状況が今後半年は続く。
		スーパー(統括者)	単価の動き	・株価の値上がり等で高額商品が売れているとの報道があるが、毎日購入する食料品にはその傾向はなく、値下げされた商品だけは売れるが、ついで買いはほとんど見られない。
		コンビニ(エリア担当・店長)	販売量の動き	・年末に向けて弁当が前年よりも出ている。プラス1品が相変わらず出ない。レジ周りの販売促進用の商品もじっくりみる客が少ない。
		衣料品専門店(店長)	お客様の様子	・客の買物の様子を見ていると景気が良くなっている気配がないものの、そう悪いとも言えない。
		衣料品専門店(店員)	お客様の様子	・年末商戦の盛り上がりよりもセール待ちの買い控えの方が目立つ。
		衣料品専門店(総務担当)	お客様の様子	・今月中旬からセールが始まったにもかかわらず客の動きは非常に鈍い。特に女性高齢者はセールに対する反応が鈍い。
		住関連専門店(経営者)	来客数の動き	・都市部での販売促進活動は今月も順調であるが、店舗での歳末商戦では前年同月比減である。予想より客足が伸びない。
		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、前月比でやや上昇して高止まりしている。客の様子は、定量及び定額購入が増加することもなく、例年並みの販売量である。
		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	・贈答用の特産品等、高額商品の動きは良かったが、それ以外の商品の動きが良くなかったため、前年並みの売上には及ばなかった。
		高級レストラン(経営者)	来客数の動き	・急激な寒さで人が町に出て来なくなり、町は人通りが少ない状態である。もう少し暖かくなると景気は上向かない。
		一般レストラン(経営者)	来客数の動き	・前年と同様の予約状況、集客である。単価も安価なメニューに落ち着いており景気が良い感じはない。
		観光型ホテル(専務)	来客数の動き	・周りの様子に変化がないということは将来、上向きにならないということである。上向きになる兆しが無い。
		都市型ホテル(副支配人)	単価の動き	・7~12月まで単価は前年度以上を維持している。

分野	景気の現状判断	業種・職種	判断の理由	追加説明及び具体的状況の説明
		旅行代理店（従業員）	販売量の動き	・第4四半期は学生旅行の動きに期待しており、徐々に予約数は増えてきているが、単価が低く集客人数は前年超えでも売上は追い付いていない。北朝鮮情勢で低迷が続く韓国、グアム方面で若干の回復もみられる。
		旅行代理店（企画）	お客様の様子	・会社の売上推移だけを見ると景気は良いとはいえないが、業界全体としては上向きになっている。
		タクシー運転手	お客様の様子	・夜の利用は増えているが昼間の利用が減っている。
		ゴルフ場（従業員）	お客様の様子	・中小企業では人手不足で厳しいという話を聞く。こういう状態が続く。
		競輪場（職員）	競争相手の様子	・歳末時の売上増の通例が当てはまらない。他場の大きな催事の売行きが伸びない。
		競馬場（職員）	販売量の動き	・日によって発売金が増加したり減少したりと、景気以外の要因に左右されているため、景気変動ではない。
		美容室（経営者）	販売量の動き	・年末で景気は良いはずだったが、今一つ景気動向が優れていない。前月から今月にかけて売上も横ばいであり、美容業界では景気回復が見られない。
		美容室（店長）	お客様の様子	・年末で少しは景気が良くなるはずだが余り変わらず年を越す。
		その他サービスの動向を把握できる者〔介護サービス〕（管理担当）	来客数の動き	・季節要因である年度末のサービス量増により一時的に売上は増加しているが、医療機関の事業所増により競争が激化し客の確保が困難となっている。
		設計事務所（所長）	それ以外	・収入は伸び悩んでいるが、支出は増加している。都会と地方では感じ方が大きく違う。
		設計事務所（代表）	お客様の様子	・良くなる状況が見当たらない。
		住宅販売会社（従業員）	来客数の動き	・来客数に関してはこの3か月間ほぼ横ばいの状況が続いている。
		住宅販売会社（代表）	来客数の動き	・来客数が減少しているが、成約率と売上は横ばいである。
		商店街（代表者）	来客数の動き	・前年に比べて来客数が少し増えた。
		一般小売店〔茶〕（販売・事務）	来客数の動き	・気温も下がり来客数は徐々に増えてはきているが、限られた商品のみ購入である。年末セールは人気はあるが、例年と比べるとまだ低い。
		百貨店（総務担当）	販売量の動き	・気温が下がり上期から動きが鈍かった衣料品が回復傾向にある。飲食店舗は飲食ビルの開店等で競合激化の影響もあり、宴会需要が取り込めず厳しい。
		百貨店（売場担当）	競争相手の様子	・全体として余り良くない。化粧品は3か月間ずっと2けた増である。
		乗用車販売店（総務担当）	販売量の動き	・新車販売台数が3か月前に比べ目標進捗が良くない。来客数はまずまずだが受注に結び付かない。厳しい状況が続いている。
		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）	来客数の動き	・前年末から始めた催事が1年たち落ち着いてきたが、外国人観光客の購買が顕著に伸びているので下支えになっている。
		住宅販売会社（従業員）	販売量の動き	・最近客を絞り込んで販売をかけるが、住宅を購入する層の中で年収が高い人しか購入しない。子育て世代の購入意欲がなくなっている。
	×	一般小売店〔青果〕（店長）	単価の動き	・中央市場の相場だが、レタス12玉が1万円を超えた。プロッコリーも通年198円のところ、足下は400円くらいになっており全てが値上がりしている。結局売れないので原価を切って売っている状況で、赤字が出ている。年明けも寒さが厳しくこの状況が続く。
	×	一般小売店〔鮮魚〕（店員）	お客様の様子	・例年売れるフグも今年は少ない。店によっては数の子が、前年比4分の1くらいまで落ち込んでいるらしく、当地は本当に景気が悪い。
	×	衣料品専門店（店長）	来客数の動き	・年末だということに来街者がほとんどいない。
	×	観光名所（従業員）	来客数の動き	・どこの観光地も平年並み若しくは下回る入込である。第1週は3けたを超えていたが翌週から激減している。
	×	音楽教室（管理担当）	来客数の動き	・これから受験期に入るため悪くなる。

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
企業 動向 関連 (九州)		電気機械器具製造業（経営者）	受注量や販売量の動き	・受注が好調である。
		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、例年及び予想より落ち着いている。
		家具製造業（従業員）	受注量や販売量の動き	・来年2～4月の需要期は通常比105～110%の予測である。特に事務所家具メーカーでは通年の110%以上の受注を見込んでおり、OEMメーカーへ在庫積み増し要求が出ている。
		金属製品製造業（事業統括）	受注価格や販売価格の動き	・数字では受注、売上共に3か月前より良くなっているが、例年の傾向であり、現在景気はどちらともいえない。
		一般機械器具製造業（経営者）	受注量や販売量の動き	・半導体、自動車関連業種等の機械部品加工の受注量がやや多くなっている。
		電気機械器具製造業（取締役）	受注量や販売量の動き	・車載関連や電池関連での引き合いが強い。
		その他製造業 〔産業廃棄物処理業〕	取引先の様子	・自動車向けの需要が高まっており徐々に増えている。
		輸送業（総務担当）	受注量や販売量の動き	・例年以上に気温が下がった影響で貨物の荷動きが大きい。その影響で売上は堅調に伸びている。
		金融業（従業員）	取引先の様子	・新型車の国内販売の増勢がやや鈍化してきたほか、住宅着工数が伸び悩んできている。一方、百貨店やスーパーマーケットの売上が緩やかながら回復傾向にあるほか、外国人観光客が増加している。
		金融業（調査担当）	取引先の様子	・倒産件数は限定的で業績悪化企業は僅少である。
		経営コンサルタント（代表取締役）	受注量や販売量の動き	・問い合わせや受注件数が増えてきた。
		その他サービス業〔物品リース〕（支社長）	取引先の様子	・3月決算の増益予想企業が前年より多い。節税のための償却等で相談を受ける機会が増加している。建設業と食品製造業が好調である。
		農林水産業（経営者）	受注量や販売量の動き	・12月は特需でスーパーマーケットや居酒屋を中心に大きく伸びている。今年は原料の鳥も順調な仕入れができ工場生産もうまく流れている。加工メーカーの原料も月初めまでに上手く納めることができ大きな問題はない。ただ、今までは年末の忙しさを従業員の残業で補ってきたが、今年は規制が厳しくなり大分注文を断る結果になり、機会を損失することになった。逆に残業ができないことに対して外国人研修実習生から不満の声が出ている。
		食料品製造業（経営者）	受注量や販売量の動き	・販売が多い時期ではあるが、比較的安定した受注である。
		一般機械器具製造業（経営者）	受注量や販売量の動き	・年末になり客も資金繰りで調整している。一見変わらないが2～3か月前と比べると若干動きが鈍い。
		建設業（経営者）	取引先の様子	・客の状態は変わらない。
		輸送業（従業員）	受注量や販売量の動き	・年末になると例年貨物の荷動きが活発になるが、今年は特に目立って荷動きが良いわけではない。年末年始が長期休暇になるため、その期間中の物量を問屋が取るだけで、景気が良くて荷動きが活発になるわけではない。メーカーと話してどうすれば物が売れるか悩んでいるらしい。
		輸送業（従業員）	受注価格や販売価格の動き	・受注量は伸びているが一部の低価格帯の商品であり、景気上向きとはいえない。
		金融業（従業員）	取引先の様子	・取引先の様子だが、製造業にしても小売業にしても3か月前と比較して良くなる予想を立てていたがほとんど変わらなかった。個人消費は給料が上昇していないため変わらない。
		金融業（営業）	取引先の様子	・製造業は、ここ半年くらい受注の水準は高い。製造業以外も含め、投資意欲は高い。
	新聞社〔広告〕（担当者）	受注量や販売量の動き	・広告の発注量が伸びない。	
	経営コンサルタント（社員）	受注量や販売量の動き	・講習会への参加申込みが少ない。	
	経営コンサルタント（社員）	取引先の様子	・アルバイトの採用が増えている。	

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
		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	・市町村が発注する調査や計画・設計業務は、市町村の予算が少ないため、見送りになることが多い。このため、追加の発注が行われず、売上増につながらないことが多い。
		繊維工業（営業担当）	それ以外	・運賃の上昇によって、取引先も我々も苦戦を強いられてしまっている。サイズを小さくしたりして、個数で対応している。段ボールも違うサイズを用意しなければならない。
		窯業・土石製品製造業（経営者）	競争相手の様子	・相変わらず12月も思わしくなく組合の共同販売の売上も前年度比1.5割近く落ち込んでいる。12月も2社廃業し、追い込まれているようである。自社は前年と余り変わらず、インターネット販売や小売は前年よりも上向いている。
		建設業（社員）	受注量や販売量の動き	・12月の時期に受注が非常に少ない。入札がくじによる比率が100%に近く、常に同札で敗れている。工事の発注数も前年比で20%も落ち込んでおり、景気が上向いてくるのか不安である。
	x	-	-	-
雇用関連 (九州)		-	-	-
		人材派遣会社（社員）	周辺企業の様子	・企業の内定の辞退が例年より多いとのことである。求人数が多く、内定を出しても、条件の良い会社が決まれば辞退するという話を多くの企業で聞く。人材確保のために新卒の給料を上げたり、定着率を上げるために既存の社員の給料を見直したりする企業も出てきている。
		人材派遣会社（社員）	採用者数の動き	・紹介予定派遣の案件や求人数が増えつつあり、求職者の動きも年末にしては多かった。
		新聞社〔求人広告〕（担当者）	それ以外	・衆議院選挙も終わり政治も安定し、次の東京オリンピックへの準備、期待感がある。当地も引き続き外国人観光客の需要も高い。年末の駅周辺も例年よりにぎやかである。
		職業安定所（所長）	求人数の動き	・人手不足の影響もあると思うが、企業誘致が多くなっている。
		民間職業紹介機関（社員）	求人数の動き	・派遣社員の契約終了数よりも依頼数が若干上回っている。
		求人情報誌制作会社（編集者）	求人数の動き	・最低賃金の引上げの影響もあるが、平均の時間給が大幅に上がってきている。地元の飲食業、小売店、食品メーカーの直接雇用等、時給が上げられないところでは、時給面で人の採用が難しくなっている。
		職業安定所（職員）	採用者数の動き	・建設、介護・看護、運輸、警備等人材が不足している分野の他に、調理職や接客職、清掃職等のサービス業でも応募者が少なく採用難に陥っている。自動車整備職では応募者がいないため、納車等の周辺業務を切り離し、資格経験のいらない周辺業務だけパートで別に募集する動きがある。
		職業安定所（職員）	周辺企業の様子	・業界で景気の動向が様々で、平均すると変わらない。
		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	・新卒の募集件数は前月、前年度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の状況は変わらない。また来年の新卒採用に向けて各企業の動き出しも若干早まっている。
		人材派遣会社（社員）	求職者数の動き	・有効求人倍率が右肩上がりで、正社員募集や直接雇用の募集に求職者の応募が流れており、派遣会社への新規登録者数は直近3か月減少し続けている。企業からの依頼は引き続き堅調だが、人材が不足し新規契約できない事例が目立ってきている。また既存稼働中の派遣社員も正社員の仕事が決まって退職する事例も増加してきており、全体母集団が小さくなっていることに危機感がある。
	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		-	-	-

分野	景気の現状判断	業種・職種	判断の理由	追加説明及び具体的状況の説明
動向 関連 (沖縄)		百貨店(店舗企画)	販売量の動き	・前年より気温が低くミセス婦人服を中心に衣料品の動向は良い傾向にあるが、食品を中心としたお歳暮ギフトの動向が低調となった。しかし、おせち等の高額品の注文は前年より好調傾向にあり、客の動向としては悪くない。
		コンビニ(経営者)	来客数の動き	・前年より来客数が増えて売上也アップしている。
		旅行代理店(マネージャー)	販売量の動き	・前年同時期よりも多少だが売上が伸びている。
		ゴルフ場(経営者)	単価の動き	・来客数が少し減少したが単価が大幅に上がり、売上はかなり良くなっている。
		住宅販売会社(代表取締役)	来客数の動き	・弊社で初めての分譲マンションの事前販売を今月中旬から行っているが、販売戸数の9割が既に予約済みである。年明けに正式な売買契約を予定している。テレビCM放映直後に完売しそうな勢いである。
		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前月比45%で、前年同月比では106%である。
		スーパー(販売企画)	来客数の動き	・商圏内への競合店の出店の影響が続いており、客数減がある。
		その他飲食[居酒屋](経営者)	来客数の動き	・観光客の数は相変わらず多いが、来客数は前年比で12%ほど落ちている。いろいろな種類の飲食店が増え、センベロなどの低価格競争をしているため、平日の入客が分散している。週末は人手不足で増える客に対応できず、入店規制をかけているので売上を伸ばすことができない。
		観光型ホテル(マーケティング担当)	販売量の動き	・今月の客室稼働率は前年同月の実績を若干上回る見込みで、3か月前と同様の前年実績比プラス幅で着地する見込みである。
		その他のサービス[レンタカー](営業担当)	来客数の動き	・予約件数はほぼ前年並みに推移している。同業他社は個社によって好調、不調があるような話であった。
		*	*	*
	x	商店街(代表者)	競争相手の様子	・商店街は個店の集まりであるので、値下げはできない。全国的には大型店等が好調のようで、部分的には良いようだが、身の回りでは、物販が特に売れないような状況であるとの声がよく聞かれる。
企業 動向 関連 (沖縄)		食料品製造業(総務)	受注量や販売量の動き	・お歳暮商戦も前年より販売量が増加し、取引先や全体的なムードも以前より活況感がある。
		建設業(経営者)	受注量や販売量の動き	・新築住宅の契約棟数が大幅に増加している。
		輸送業(営業)	競争相手の様子	・複数の物流会社が、県内への流通量増を受けて新センターの建設を進めている。県内の慢性的な倉庫不足も解消されるとみられる。
		窯業・土石製品製造業(経営者)	受注量や販売量の動き	・公共、民間向け共に出荷実績は前年比減、全体でも減となった状態が続いている。
		-	-	-
	x	-	-	-
雇用 関連 (沖縄)		人材派遣会社(経営者)	求人数の動き	・前年から引き続き、堅調に求人依頼が増えている。新規依頼や、今までにない分野の企業からの依頼もある。
		学校[専門学校](就職担当)	周辺企業の様子	・就職活動協定に関係のない企業や、通年採用している企業の採用活動が活発になっている。少子化の影響で次年度も若手人材の確保に苦戦を強いられる企業が増えると予想される。
		人材派遣会社(総務担当)	求職者数の動き	・企業からの求人は引き続き旺盛であるが、求職者の登録が減少しておりマッチングに苦慮している。
		求人情報誌製作会社(編集室)	求人数の動き	・今月の週平均件数は855件だった。9月の944件と比較すると89件減少していた。毎年同じような件数の動きになり、特に12月に入ると極端に求人が減る傾向にある。師走の忙しい時期に備え、前月又は前々月から人材確保を行っている企業が多い。
		x	-	-