

1. 景気の現状に対する判断理由等

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

1. 北海道（地域別調査機関：株式会社北海道二十一世紀総合研究所）

（-：回答が存在しない、*：主だった回答等が存在しない）

分野	景気の現状判断	業種・職種	判断の理由	追加説明及び具体的状況の説明
家計 動向 関連 (北海道)		一般小売店〔土産〕（経営者）	来客数の動き	・北海道胆振東部地震後の外国人観光客の回復が遅れている。ただ、そうした中で中国人とマレーシア人の観光客が目立っている。
		商店街（代表者）	販売量の動き	・リンゴの収穫量が悪くないため、3か月前と比べるとやや良くなっている。今後については、ほかの果物の動向次第の面がある。
		百貨店（売場主任）	単価の動き	・特選、宝飾、時計などの高額商材のほか、コートなどの冬物衣料に動きが出てきた。
		百貨店（販売促進担当）	来客数の動き	・北海道胆振東部地震後の消費の落ち込みからの回復がみられ、来客数、買上客数、買上単価のいずれも前年を上回っている。こうした傾向は今後も続くと思われる。
		スーパー（店長）	来客数の動き	・テナントのソウルフード店が11月で閉店することになり、閉店を前にして朝から200人ほどの客が並ぶ状況となっている。その客がスーパーにも流れていることで景気はやや良くなっている。
		スーパー（役員）	お客様の様子	・例年と比べて暖かい日が続く、初雪が遅かったことから、人の動きが活発である。
		コンビニ（エリア担当）	来客数の動き	・周辺で太陽光発電の工事が進められており、その影響で一部の地区で来客数が増えている。
		衣料品専門店（店長）	来客数の動き	・全体的には引き続き下降気味で推移しているが、来客数がようやく回復してきている。まだ必要な物しか購買につながっていない状況だが、にぎわいを取り戻すことで徐々に購買意欲が上向いてくると期待している。
		衣料品専門店（店長）	来客数の動き	・ギフトシーズンに向けて来客数が増えている。
		家電量販店（経営者）	販売量の動き	・防災関連の商材、LEDランタン、ラジオ、石油ポータブルストーブなどの売行きが伸びている。また、4Kテレビ関連の商材も堅調に伸びている。
		自動車備品販売店（店長）	来客数の動き	・降雪の遅れにより、11月の来客数は前年比130%となった。12月も冬季商材を中心に客の来店が見込めることから、来客数は前年比105%の見込みとなっている。
		タクシー運転手	来客数の動き	・北海道胆振東部地震のあった9月以降、利用客が激減していたが、少しずつ以前の状況に戻ってきている。11月のタクシーの売上は若干前年を下回る程度であった。夜間も年末に向けて人出が戻ってきている。
		タクシー運転手	販売量の動き	・降雪が遅れているにもかかわらず、販売量が増加している。
		観光名所（従業員）	来客数の動き	・11月は天候が安定していたことに加えて、3連休の国内客、外国人観光客の入込が盛況であったことから、当施設の利用客も増加している。11月27日時点の利用客は前年比122.6%と前年を上回っている。
		その他サービスの動向を把握できる者〔フェリー〕（従業員）	来客数の動き	・今年は特に天候に恵まれており、フェリーの欠航日数が減少している。
		商店街（代表者）	来客数の動き	・北海道胆振東部地震の影響が薄れていること、例年と比べて雪の降る日が遅かったことなどから、11月前半の来客数が前年よりも多かった。
		商店街（代表者）	お客様の様子	・客の様子は前月と変わらない。
	商店街（代表者）	来客数の動き	・11月はスケートワールドカップが開催された影響で、宿泊、飲食などの一部の業種では例年よりも売上が増加した。一方、石油製品の価格高騰の影響により地域住民の来街が減少しており、日配品などを扱う多くの業種では売上が低調であった。全体的には景気はやや悪い状態が継続している。	

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
		商店街（代表者）	販売量の動き	・今年は例年よりも雪が遅く、衣料品、靴などの冬物衣料が壊滅状態にある。月末近くによく積雪がみられたことで少しは取り返しているものの、依然として前年を割り込んでいる。また、北海道胆振東部地震後の自粛ムードがまだ解消されていないことから、飲食店や飲み屋も低迷している。
		一般小売店〔酒〕（経営者）	販売量の動き	・当地では新規店が大分増えており、それに伴い当店の取引先も増え、売上アップにつながっている。ただ、11月の売上は引き続き好調をキープしているものの、足元の景気は余り良くない。
		百貨店（営業販売担当）	お客様の様子	・9月上旬の北海道胆振東部地震の影響に加えて、11月の気温が高めで推移したこともあり、衣料品が苦戦している。月末の最終週になってようやく前年並みの動きに戻りつつあるが、このまま回復傾向で推移するか予断を許さない状況にある。
		スーパー（店長）	お客様の様子	・テナントの専門店の様子を見ると、新店舗の売上が好調な一方で、既存店舗の動向が厳しい。
		スーパー（店長）	販売量の動き	・9月の北海道胆振東部地震以降、必需品の商品動向が顕著に上向いた一方で、嗜好品や衣料品の節約志向が高まっている。お歳暮ギフトの件数を抑える動きもみられており、景気は変わっていない。
		スーパー（企画担当）	お客様の様子	・9月の北海道胆振東部地震後は落ち着きを取り戻すにつれて、不要不急の消費を控える動きがみられるようになってきている。例えば、酒類の販売量が低下したり、高額商材の売行きが芳しくないなどの動きが目につくようになってきた。
		スーパー（役員）	来客数の動き	・ここ数か月、景気は悪い状態のまま推移している。ホームセンターやドラッグストアを含めた食料品小売での業態間競争が激しくなっていることで、客の奪い合いや価格競争が進んでおり、景気回復に結び付かない状況となっている。
		コンビニ（エリア担当）	お客様の様子	・周辺地区に農家が多く、今年の米の作況が悪いことから、客の買い控えがみられる。また、来年に予定されている消費税増税に対して敏感に反応している様子もうかがえる。
		コンビニ（エリア担当）	来客数の動き	・夏場の気温低下、9月の北海道胆振東部地震などの影響で、売上、来客数の前年比が一層悪化している。11月に入り販促チラシを出した時の来客数の増加割合が以前よりも大きくなっていることから、客が価格に対して敏感になっており、節約志向が一層強まっている様子もうかがえる。
		コンビニ（店長）	単価の動き	・客単価が上昇しているが、たばこの値上げに伴う影響が大きく、景気は変わらない。
		乗用車販売店（経営者）	販売量の動き	・競争相手も含めて、受注量の少ない状況に変化がみられない。受注残も月を追うごとに少なくなっており、売上を上げるのに苦慮している。
		乗用車販売店（従業員）	販売量の動き	・高額車も売れてはいるが、全体の販売量が上向いてこない。
		乗用車販売店（従業員）	販売量の動き	・販売台数が伸びてこない。例年、北海道では11～12月が冬枯れの時期となり、1～3月で盛り返すという流れにある。
		高級レストラン（スタッフ）	販売量の動き	・観光客が戻ってきており、外国人観光客の姿もみられるようになってきた。11月は3連休があったこともプラスとなり、来客数は前年を27%上回った。また、ランチタイムの回転率を上げるために若いスタッフが取り組んでいる様々な取組の結果も実績として表れてきた。
		高級レストラン（スタッフ）	販売量の動き	・北海道ふっこう割の効果もあり、11月は堅調であった。ディナー客は相変わらず伸びていないが、ランチ客は安定していた。街中で観光客があふれているのを見ると有り難い気持ちになる。
		観光型ホテル（スタッフ）	来客数の動き	・北海道胆振東部地震の影響が依然として大きい。コンサートやある企業の長期滞在といった特殊要因もあったが、落ち込み分を取り戻すには及ばなかった。
		旅行代理店（従業員）	お客様の様子	・ホテルや温泉旅館などの宿泊業は、北海道ふっこう割の影響で11月以降、前年を上回る予約状況となっている。一方、当地の旅行需要の主体となる農業については、ほぼ前年並みで落ち着いている。
		旅行代理店（従業員）	お客様の様子	・客との会話の中で景気の良い話題が残念ながら出てこない。

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
		旅行代理店（従業員）	お客様の様子	・12月を前に目立った動きがみられない。
		旅行代理店（従業員）	お客様の様子	・来客数、客単価のいずれにも変化がみられない。
		タクシー運転手	来客数の動き	・北海道胆振東部地震の影響も徐々に落ち着き、それに伴い来客数も戻ってきている。余震が続いていることもあり、客との会話で地震の話はいまだに話題に上がる。
		タクシー運転手	お客様の様子	・今年は初雪が遅かったため、客の需要が例年よりも少ない。ただ、その分、事故などに伴う経費負担が少なくなっており、景気は変わらない。
		通信会社（社員）	来客数の動き	・客の数に特に変化がみられないため、景気は変わらない。
		通信会社（企画担当）	販売量の動き	・通信サービスについては、販売数、解約数共に想定どおりであった。一方、光関連サービスについては、純粋な新規加入者よりも既契約者の奪い合いという面が強くなってきており、動向を注視している。
		パチンコ店（役員）	単価の動き	・原油価格が高騰していることもあり、景気は変わらない。
		美容室（経営者）	販売量の動き	・月初めから徐々に灯油の価格が下がってくるのと連動するかのようにならなっている。1リットル当たり100円を超えると消費意欲がかなり低下する傾向がうかがえる。
		美容室（経営者）	販売量の動き	・11月は前月と比べて5%弱売上が下がったが、3か月を通してみるとほとんど変わらない。
		美容室（経営者）	お客様の様子	・北海道胆振東部地震の影響なのか、客の買い控えがみられる。
		一般小売店〔土産〕（経営者）	来客数の動き	・北海道胆振東部地震前と比べると、来客数がやや減少しており、苦戦している。特に外国人観光客はいまだに2割程度の落ち込みがみられる。ただ、国内客については北海道ふっこう割の影響なのか、10～11月にに関してはかなり上向いている。
		百貨店（担当者）	販売量の動き	・冬物が本格的に動き出す時期であるが、気温が下がらず、降雪も遅いため、例年と比べて全体的に冬物の動きが鈍化している。
		家電量販店（店員）	販売量の動き	・暖冬のせいなのか、11月は暖房機などの動きが鈍い。販売額も前年を下回った。
		乗用車販売店（従業員）	販売量の動き	・8月以降、新型車や改良車の発売が相次いでいるにもかかわらず、販売量が伸びてこない。
		乗用車販売店（従業員）	販売量の動き	・来客数が少ない。雪が降ってからは客足も重くなっている。冬のボーナスの話も少なく、購買意欲につながらない。
		その他専門店〔医薬品〕（経営者）	お客様の様子	・薬局の主要顧客は高齢者であるが、その予備軍となる中年層の安定的な来店が見込めないことから、今は厳しい時代となっている。
		スナック（経営者）	来客数の動き	・全般的に景気が悪い中、当地では市長選挙があったため、客足がやや少なかった。
		旅行代理店（従業員）	来客数の動き	・例年11～12月は観光の端境期となり、客足が鈍る時期となる。特に今年は9月の北海道胆振東部地震以降、観光客の減少傾向が継続していることから、厳しい状況にある。また、管内の作況が今一つであるため、当地からの旅行需要も弱めである。
		タクシー運転手	単価の動き	・11月の売上は前月よりも1.5%程度減少しており、非常に厳しい状況にある。北海道胆振東部地震以降、回復傾向がみられず、3か月前と比較すると売上は約1,500万円の減少となっている。これから冬期間に入っても減少が続くことを懸念している。
		住宅販売会社（経営者）	お客様の様子	・米中貿易摩擦などの影響で、米国の株式市場も日本の株式市場も大幅に乱高下しており、そのことが様々な消費や投資の動きに悪影響を与えている。
		住宅販売会社（経営者）	お客様の様子	・分譲マンションのモデルルームを訪れる客について、購入までの商談に要する時間が以前と比べて少しずつ長くなってきている。
	x	観光型ホテル（経営者）	来客数の動き	・北海道胆振東部地震以降、国内客も外国人観光客も客足が戻ってこない。道央圏は回復基調にあるようだが、道北・道東圏は北海道ふっこう割の効果も低く、回復には程遠い状況にある。

分野	景気の現状判断	業種・職種	判断の理由	追加説明及び具体的状況の説明
	×	タクシー運転手	販売量の動き	・北海道胆振東部地震の影響により遊興消費のマインドが低下しており、夜間の出出が大幅に減少している。忘年会シーズンを控えているとはいえ、例年と比べても少ない。
企業 動向 関連 (北海道)		その他非製造業 [鋼材卸売] (従業員)	受注量や販売量 の動き	・売上が毎月予測を少しずつ更新しており、3か月前の予測を大幅に上回る実績となっている。
		建設業(役員)	受注量や販売量 の動き	・例年と比べて降雪が遅かったため、建設工事の進捗が順調である。工事の追い込み時期に入り、完工高及び利益の積み上がりが良好な状態でピークを迎えつつある。
		輸送業(営業担当)	受注量や販売量 の動き	・ブラックアウトや台風の災害対策に伴い、代替輸送、応援輸送が発生している。北海道と本州又は九州間、本州間の輸送が増えている。ただし、その分、トラックドライバーの不足がみられ、集配業務のやり繰りに苦慮している。
		食料品製造業 (従業員)	受注量や販売量 の動き	・売上が3か月前と変わらない。また、前年とも変わらないため、景気は変わらない。
		家具製造業(経営者)	受注量や販売量 の動き	・大都市における小売店舗の不振に加えて、地方都市では中小企業を中心に人手不足や原材料価格の高騰の影響がみられるなど、プラス要因を見だしにくい状況にあり、総体的な不況につながっている。
		通信業(営業担当)	受注量や販売量 の動き	・当初は北海道胆振東部地震の影響による落ち込みがあるとみていたが、政府の迅速な支援対応などもあり、周囲の景況感に落ち込みは感じられない。景気は震災前と同程度のやや良い状態を維持している。
		広告代理店(従業員)	取引先の様子	・取引先からの広告受注、集客イベントの動員など、年内の動きが鈍い。
		司法書士	取引先の様子	・取引先の最近の傾向としては、建物の新築、増築工事の受注は若干伸びているが、これから冬期間に入ることを考えれば、景気が上向きとはいえない。地元業者の不動産取引についても大きな変化はみられず、横ばいで推移している。
		司法書士	取引先の様子	・依然として不動産取引の低迷が続いている。当地はこれから本格的に雪が降り始めるため、交通、買物などの利便性が高い、特別な不動産以外は横ばい状態で推移する。
		コピーサービス業(従業員)	受注価格や販売 価格の動き	・消費税増税に伴う駆け込み需要はあるものの、投資に対する慎重な姿勢が継続している。
		その他サービス業 [ソフトウェア開発] (経営者)	受注量や販売量 の動き	・外注先の調達ができないため、新規受注ができない状況にあり、景気は良くも悪くもなっていない。
		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	・現状、建設関連需要に余り勢いがみられない。
		その他サービス業 [建設機械レンタル] (総務担当)	受注量や販売量 の動き	・売上が引き続き前年並みで推移している。
		建設業(従業員)	取引先の様子	・北海道胆振東部地震の影響により、道外からの観光客が激減しており、観光ホテルでは新規の建設投資の見直しを始めている。
		金融業(従業員)	取引先の様子	・北海道胆振東部地震による悪影響はかなり緩和されてきている。しかしながら、観光関連産業において北海道ふっこう割などの政策効果による国内客の回復がみられる一方で、道内景気を押し上げてきた外国人観光客による消費が震災前の水準まで回復していないことから、道内景気は3か月前と比べてやや悪化している。
	×	食料品製造業 (従業員)	受注量や販売量 の動き	・11月の販売量は前年比マイナス11%であった。3か月前の8月の販売量は同プラス15%であったため、景気は悪くなっている。
雇用		-	-	-

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
関連 (北海道)		人材派遣会社 (社員)	求人数の動き	・毎月の求人件数が底堅い。会合などで企業経営者と会った際には必ず人材が確保できないとの話になり、何とか紹介してくれないかと強い依頼を受ける。企業の業績も堅調であり、人材が確保できれば売上を増加させられる余地があるように見える。しかしながら、求人にも合致する人材が少なく、実際には人材提案に苦慮している。
		新聞社 [求人広告] (担当者)	周辺企業の様子	・サービス業を中心に忘年会の予約の動きが早く、飲食店において相当の件数の予約が入っているという話を聞く。また、観光面では北海道ふっこう割の利用者が増加している。
		学校 [大学] (就職担当)	求人数の動き	・ここ数年間は学生側の売手市場が続いており、2020年新卒者に対する各企業の採用意欲は高めで推移している。新卒学生1人の採用は企業にとって2億円超の先行投資となることから、各企業では来年度も道内景気が安定した状態で推移するとみていることがうかがえる。
		求人情報誌製作 会社 (編集者)	周辺企業の様子	・年末年始の繁忙期の求人が若干増加しているが、サービス業では人手不足から人材確保が厳しくなっている。
		求人情報誌製作 会社 (編集者)	求人数の動き	・人手不足の建設業や介護業界からの求人は依然として多い。また、外国人観光客の回復が顕著になってきたことから、観光関連業界のアルバイト、パートのニーズも多少増えてきている。一方、正社員による人材紹介の登録者が減少傾向にある。
		求人情報誌製作 会社 (編集者)	周辺企業の様子	・どの業種においても人材難が顕著に表れている。特に若年者層の採用が難しいことから、シニア層や主婦といった一時しのぎの求人が目立つ。
		職業安定所 (職員)	求人数の動き	・月間有効求人数が2か月連続で前年を下回ったが、月間有効求職者数が7年連続で前年を下回ったことから、有効求人倍率は1.12倍と8年8か月連続で前年を上回った。
		職業安定所 (職員)	求人数の動き	・10月の有効求人倍率は1.18倍であり、前年を0.11ポイント上回り、引き続き高い水準で推移している。
		職業安定所 (職員)	求人数の動き	・新規求人数、新規求職者数のいずれも前年並みであり、状況に大きな変化はみられない。
		求人情報誌製作 会社 (編集者)	周辺企業の様子	・北海道胆振東部地震直後と比較すると、景気が回復してきている雰囲気はあるが、求人意欲や集客状況などが震災前と同じレベルまで戻ったという実感はない。
	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)		旅行代理店 (店 長)	販売量の動き	・国内旅行は、団体、個人共に前年を上回る売上と人数になっている。また、取引先からの問合せも多い。
		一般小売店 [医 薬品] (経営 者)	販売量の動き	・化粧品や医薬品において、限定品の売上が良い。
		百貨店 (売場主 任)	販売量の動き	・気温低下に伴いコートを中心に販売量が増加している。また、紳士服、婦人服、子供衣料の売上も前年を上回るなど好調に推移しており、全体をけん引している。
		コンビニ (経営 者)	来客数の動き	・今月は毎週のように週末にイベントが開催されており、客足が落ちる土日をカバーしている。来客数が伸びているため、売上も増加している。
		コンビニ (エリ ア担当)	来客数の動き	・来客数は3か月前の盛夏時期と比べて減少しているものの、前年比は100%を超えている。
		家電量販店 (店 長)	単価の動き	・エアコンなどの住宅設備機器が前年を上回っている。テレビ需要においても、4K放送開始を前にチューナーや4Kテレビなどの単価の高いものが売れている。また、パソコンや携帯電話も前年並みに推移している。
		住関連専門店 (経営者)	販売量の動き	・今月は通常の月よりも売上が増加している。ただし、デッドストック品を特別価格で処分したことが原因であり、景気の上昇との関係は薄い。

分野	景気の現状判断	業種・職種	判断の理由	追加説明及び具体的状況の説明
		その他小売 [ショッピング センター] (統 括)	来客数の動き	・地下食品街の改装が高評価を得ている。来客数も増加しており、良い傾向が続いている。
		一般レストラン (経営者)	来客数の動き	・来客数が増えているため、景気が良くなっていることを実感している。
		一般レストラン (経営者)	来客数の動き	・ランチタイムの来客数が増加傾向にあるため、2～3か月前よりは良くなっている。
		一般レストラン (経営者)	来客数の動き	・来客数の動きが大きく影響する業種であるが、今月は通常よりも来客数が多く、予約数も若干増えている。
		通信会社(営業 担当)	お客様の様子	・客の負担が少なくなるようにサービスメニューの改善に取り組んできた効果が出てきている。また、自宅でのWi-Fi環境利用者の増加に伴い、低価格のケーブルインターネット通信サービスを中心に新規加入が増えており、売上が伸びてきている。
		遊園地(経営 者)	来客数の動き	・好天に恵まれて平年以上の暖かさが続いているため、来客数が前年を上回っている。また、単価においては更に良い状態である。
		美容室(経営 者)	来客数の動き	・前年比5%減少で推移していた来客数が、ここにきて前年並みに回復しており、再来店率も前年並みに戻ってきている。
		その他サービス [自動車整備 業](経営者)	単価の動き	・降雪が遅れている影響で工事現場系の仕事が順調に進んでおり、メンテナンス需要なども好調である。また、人手不足で仕事が立て込む傾向にあるため、受注単価は10%ほど上昇している。
		住宅販売会社 (経営者)	来客数の動き	・消費税の引上げとは無関係に、住宅建築用不動産購入のリクエストが多い。
		その他住宅[リ フォーム](従 業員)	販売量の動き	・風呂や台所の設備工事並びに給湯器の設置工事が増えている。
		商店街(代表 者)	販売量の動き	・穏やかな天候で来街者が安定しているため、ファーストフード店や飲食店の業績はまずまずである。しかし、一方で同じ地区内にあるコンビニでさえも閉店してしまうなど、物販関係には苦戦もみられている。
		商店街(代表 者)	来客数の動き	・天候の影響で冬物の売行きが今一つであったものの、数日前から雪が降り始めており、冬物販売に期待がもてる状況となっている。ただし、パーゲンセールに入っている店舗が多く、来客数は伸びているものの、客単価は低下傾向にある。
		商店街(代表 者)	来客数の動き	・11月末になっても年末感がなく、盛り上がりには欠けている。
		一般小売店[書 籍](経営者)	単価の動き	・競合店の閉店やその他の状況から当社の業績は上昇傾向にあるものの、他力本願的な要素のため、景気の細かい分析は難しい。ただし、全体的には少しずつ景気が立て直されてきているように見受けられる。
		一般小売店[寝 具](経営者)	販売量の動き	・相変わらず、ふとんの注文や冬物商材の売上が伸び悩んでいる。
		一般小売店[カ メラ](店長)	販売量の動き	・動きの順調な高額商材で売上を確保しているものの、低額商材の動きが鈍く、販売量は減少傾向にある。
		百貨店(営業担 当)	お客様の様子	・景気の大きな変動はなく、横ばいで推移している。
		百貨店(営業担 当)	販売量の動き	・食料品、化粧品、雑貨の動きは堅調に推移しているものの、衣料品の動きが鈍いという傾向が継続している。そのため、消費動向に大きな変化はみられていない。
		百貨店(買付担 当)	お客様の様子	・気温に左右される傾向は継続しており、月前半は厳しかったものの、ようやく気温が下がった後半はアウトターや防寒着などの季節商材の動きが活発になってきている。
		百貨店(経営 者)	販売量の動き	・高額商材は一部の客層による購入の動きが好調である。しかし、衣料品を中心としたファッションアイテムについては、中間客層の購入量減少の動きに全く変化がみられていない。
		スーパー(経営 者)	単価の動き	・生鮮品価格の低下に伴い、11月の平均1品単価が前年を下回っており、売上も減少傾向となっている。ただし、来客数、購入点数は前月と同様の動きのため、消費の傾向に変化はない。

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
		スーパー（店長）	販売量の動き	・11月の売上前年比は96%であり、ここ3か月の平均値と同じ数字となっている。集客力のある日曜日の取り合いによって月ごとの変動はあるが、平均すれば前年比96%で推移していることになる。
		スーパー（営業担当）	来客数の動き	・競合店舗の出店が続いているため、既存店来客数が前年を下回っている。また、価格競争にも拍車がかかっており、購入点数、客単価も下がっている。そのため、3か月前と比べてより厳しい状況になっている。
		衣料品専門店（経営者）	単価の動き	・月後半の寒波により、今まで動きが鈍かったアウターやコート類が動き出している。来客数は少ないものの、単価が上がっているため、売上が前年並みに持ち直している。
		衣料品専門店（経営者）	お客様の様子	・暖冬の影響で防寒衣料の動きが鈍く苦戦している。利益確保に懸命となっている。
		衣料品専門店（店長）	お客様の様子	・天候に左右されて秋物から冬物防寒着への移行が安定しておらず、売上も不安定な状態である。
		衣料品専門店（総務担当）	単価の動き	・来客数及び客単価は減少したものの、購入点数の増加により売上は前年比90%の推移となっている。また、新商品の動きが鈍く、処分品の購入が目立っている。
		乗用車販売店（従業員）	販売量の動き	・個人客への販売量はなかなか伸びないが、法人客からの受注が堅調に伸びている。そのため、全体的には横ばいで推移している。
		乗用車販売店（従業員）	来客数の動き	・新規客における土日の来客数は、ここずっと変化のない状態が続いている。
		乗用車販売店（本部）	お客様の様子	・新型車効果も一巡し、来客数、受注量共に平年並みとなっている。また、タイヤ交換の時期であるが、積雪が遅れているためスタッドレスなどの商材の売行きが鈍い。
		住関連専門店（経営者）	販売量の動き	・受注生産のため、3か月前と比較しても受注量にそれほどの変化はない。販売量は増えているが、単価は下がっている。
		その他専門店 【白衣・ユニフォーム】（営業担当）	販売量の動き	・ほぼ前年並みで推移しているものの、暖冬の影響もあり期待していた防寒着の動きは良くない。
		その他専門店 【ガソリンスタンド】（営業担当）	販売量の動き	・暖冬の影響で暖房用燃料の販売量が減少しており、前年比80%を下回っている。
		観光型旅館（経営者）	来客数の動き	・来客数は例年並みに推移しているものの、良くなってきているとまではいえない。
		都市型ホテル（スタッフ）	単価の動き	・雪が降る前に、大きな会議などが開催されている。建て替えて県の施設が使用できないなど不利な状況ではあるものの、天候がそれほど悪くないため、ある程度のにぎわいをみせている。
		都市型ホテル（スタッフ）	来客数の動き	・宿泊は前年並みの受注量であり、毎年開催されている忘年会なども受注できている。しかし、ここ最近では和室を利用した少人数での会食が減少している。
		旅行代理店（経営者）	販売量の動き	・ここ3か月間の状況に変化はない。客はお買得感を求める傾向があり、該当する商品の販売量は伸びている。ただし、高額商材については横ばいかそれ以下の推移となっている。
		タクシー運転手	お客様の様子	・22時～1時までの時間帯に乗車する人数が2～3人となり、年末年始に向けて期待がもてるような感じがある。一方、相変わらず曜日によって乗客数に差が出ているため、まだ景気は戻っていないとみている。
		通信会社（営業担当）	お客様の様子	・改定された最低賃金が給料に反映されたため、若干の景気向上が実感できるものの、ガソリン価格の高騰や野菜などの値上げがあるため、まだまだ厳しい状況に変化はない。年末年始需要により消費動向が活発化して小売業の景気はやや良くなるとみているが、家計にとっては厳しい状況のため、全体的な景気に余り変化はない。
		通信会社（営業担当）	単価の動き	・消費者の収入は横ばいであるが、各種商品において容量が少なくなるなど、実質的な値上げとなっている。ただし、現在のところ景気の大変な変動はない。
		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
		通信会社（営業担当）	お客様の様子	・客からは相変わらずコスト削減の話ばかりされている。
		通信会社（営業担当）	お客様の様子	・客からは特段景気が良いという話は聞かない。
		観光名所（職員）	来客数の動き	・降雪の遅れや高めの気温のため、前年よりは来客数が伸びているように見受けられる。ただし、週末限定であり全体的な景気の上昇はみられていない。
		競艇場（職員）	単価の動き	・販売単価及び来客数に変化はなく、ほぼなじみ客のみの動きとなっている。
		商店街（代表者）	お客様の様子	・今月、県内で一番通行量が多い商店街入り口側にある靴販売店とコーヒーチェーン店が閉店してしまい、商店街にとって大打撃となっている。
		一般小売店〔酒〕（経営者）	お客様の様子	・飲食店からは、今月は特に静かであり夜の街は閑散としていると聞いている。飲み会も一次会で帰宅する傾向が強く、飲み歩く客が少ない様子である。消費者の節約志向が今まで以上に強く、この雰囲気がお歳暮商戦にまで影響しないかが心配である。
		一般小売店〔医薬品〕（経営者）	単価の動き	・今年に入って急激に減少した来客数は、回復することなく横ばいで推移している。特に今月は客単価も振るわなかったため、売上が非常に厳しい状態となっている。
		スーパー（経営者）	お客様の様子	・来店頻度の向上のために土日にクーポンを発行しており、客の反応も上々である。しかし、平日の来客数は買い回りにより伸びていない状況である。
		スーパー（店長）	販売量の動き	・来客数は横ばいであるものの、客単価、購入点数が減少しており、販売量も減少している。特売品の動きは変わらないが、定番商品の動きが鈍い状況となっている。
		スーパー（営業担当）	販売量の動き	・来客数の前年比が99.4%、売上の前年比98.9%と来客数以下の数値となっている。購入率は前年を上回ったものの、1品単価が97.5%のため結果として客単価も伸びていない。客の節約志向の強さを実感している。
		コンビニ（経営者）	販売量の動き	・公共事業や建設業に動きがなく、客の流れが鈍くなっているため、伸び悩んでいる。
		コンビニ（経営者）	来客数の動き	・来客数が前年を下回るなど、厳しい月となっている。
		コンビニ（エリア担当）	来客数の動き	・夕方～夜間の来客数が4%減少している。また、揚げ物やコーヒーなどのカウンターフーズの売上が低迷している。
		コンビニ（エリア担当）	来客数の動き	・東北全体における消費の冷え込みを実感している。年末年始商材などの動きも前年に比べて悪い状態であり、特に東日本大震災の被害地区の冷え込みが顕著である。
		コンビニ（店長）	来客数の動き	・夏に比べて当然来客数も単価も落ちている。さらに、近隣を含めて市内に競合店舗が増えているため、前年比が落ちている。飽和状態が強くなってきており、当店に限らずコンビニ経営者は辛い思いをしている方が多い。
		衣料品専門店（経営者）	来客数の動き	・例年より暖かく雪も遅いため、コートなどの動きが遅い。
		乗用車販売店（経営者）	販売量の動き	・新規の来客数がかかなり減少してきている。また、雪解け後に購入を計画している客が増加してきている。
		乗用車販売店（経営者）	販売量の動き	・毎月の販売量の前年比が悪化傾向にある。
		住関連専門店（経営者）	来客数の動き	・客は少しでも安い買物をしたいと考えているのか来客数は少なく、店は閑古鳥が鳴いている。
		その他専門店〔食品〕（経営者）	販売量の動き	・お歳暮商戦がスタートしているが、来客数の動きが鈍く単価も低い。逆に仕入価格が上昇傾向にあるため、先行きが不安である。
		その他専門店〔ガソリンスタンド〕（営業担当）	販売量の動き	・暖冬のため、灯油を中心とした冬物商材の動きが非常に悪い。雪がないという例年にない状態のため、動きがない。
		高級レストラン（経営者）	来客数の動き	・今月の状況も良くないが、来月の予約の動きも芳しくない。そのため、景気が上向きとはいえない。
		一般レストラン（経営者）	それ以外	・業者の話では12月まで営業して1月に店をたたむという話をよく聞くという。全体的に市場が停滞しているため、その影響を受けているのではないかと。

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	・前年に比べて雪が少ないため、人の動きが活発化すると見込んでいたが、実際は全く影響がなく、夜の来客数が減少している。周囲も同様の状況であることから、消費者は財政的に不安定な環境になっているのではないかとみている。
		観光型ホテル（スタッフ）	単価の動き	・客は余計な買物はしなくなっており、全体的な単価が落ち込んでいる。
		観光型旅館（スタッフ）	販売量の動き	・降雪の心配もあり、全体的に申込件数が少なくなってきた。
		都市型ホテル（スタッフ）	来客数の動き	・予約済みの会合において、当初の見込みよりも人数が少なくなる場合が増えている。
		タクシー運転手	来客数の動き	・朝～夕方間にタクシーを利用する乗客数が減っている。今月は特にビジネスマンの利用数が減少している。
		観光名所（職員）	来客数の動き	・はっきりした理由は分からないが、ここにきて予約のない客の入込が減少している。連休や天候と関係なく徐々に減っているため、景気がやや下がっているのではないかとみている。
		設計事務所（経営者）	単価の動き	・各社の応札金額や受注金額が全体的に低下している。
	×	一般小売店〔医薬品〕（経営者）	販売量の動き	・朝夕の寒さが厳しいものの、穏やかな天候が続いたため、風邪による薬局の来客数が少なくなっている。また、今まで複数の購入をしていた客が1品だけ購入するようになっており、販売量も前年より20%減少している。
	×	コンビニ（店長）	お客様の様子	・客は顔色が悪く、困った顔をして節約した買物をしている。
	×	衣料品専門店（店長）	来客数の動き	・上旬の暖かさにより防寒衣料の動きがなく、商況に大きな出遅れがみられている。下旬からは少しずつ盛り返ってきているものの、上旬の買い控えによる影響が大きい。
	×	衣料品専門店（店長）	来客数の動き	・近隣に競合店舗がオープンしたことで、当店の客が流出している。
	×	その他専門店〔酒〕（経営者）	販売量の動き	・定番商品の落ち込みが著しく、前年比20%以上の減少となっている。純米酒以上は堅調であるものの、伸びが鈍化してきている。
	×	その他専門店〔靴〕（従業員）	販売量の動き	・11月は初雪のタイミングで売上が決まる。今年は初雪が遅かったため、売上に大きな影響が出ている。
企業 動向 関連 (東北)		食料品製造業（経営者）	受注量や販売量の動き	・地元駅に接続するショッピングセンターがリニューアルしたことで、来客数が増加し、購入客も増えている。
		窯業・土石製品製造業（役員）	受注量や販売量の動き	・3か月前と比べれば、多少需要が増えている。ただし、需要回復の兆しはみえず、前年度の上期比では95%程度と減少傾向が続いている。
		金融業（広報担当）	取引先の様子	・本年度産のりんごは高めの価格でスタートしており活況を呈している。米もまずまずの価格で推移している。魚市場もサバやイカという主力の不振をイワシがカバーして、水揚げ額を維持している。
		広告代理店（経営者）	取引先の様子	・業務発注量の増加傾向が続いている。
		農林水産業（従業員）	受注量や販売量の動き	・ふじりんごの注文数は前年並みとなっている。
		食料品製造業（経営者）	受注量や販売量の動き	・改装中の店舗がようやくリニューアルオープンしている。改装効果もあり、売上は前年並みになる見込みである。
		食料品製造業（営業担当）	受注量や販売量の動き	・状態に変化はなく、依然として販売量の前年割れが続いている。
		木材木製品製造業（経営者）	受注量や販売量の動き	・この時期は例年どおりに需要が堅調であるものの、コスト高に見合う価格転嫁ができていないため、依然として収益的には赤字が続いている。
		出版・印刷・関連産業（経営者）	受注量や販売量の動き	・情報誌の広告量が減少している。
		出版・印刷・関連産業（経理担当）	受注量や販売量の動き	・売上の前年同月比が3か月前も今月も約8%落ち込んでいる。
		金属製品製造業（経営者）	受注価格や販売価格の動き	・ここ最近が良い状態が続いていたが、現在は停滞気味である。

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
		電気機械器具製造業（企画担当）	受注価格や販売価格の動き	・大口客向けの製品価格が緩やかに下降しているが、従業員の景気に影響を及ぼすには至っていない。
		建設業（従業員）	受注量や販売量の動き	・コンスタントに官庁、民間案件を受注できている状態である。
		建設業（企画担当）	受注価格や販売価格の動き	・手持ち工事の繁忙度の高い状態が続いている。
		輸送業（経営者）	取引先の様子	・荷主の一部に減産が予定されているが、現時点では大きな減収とはなっていない。
		通信業（営業担当）	取引先の様子	・競合他社との入札で厳しい対応が続くなか、地道な活動が実を結ぶことが証明されてきているものの、先行きの不透明感が拭えない。
		通信業（営業担当）	取引先の様子	・設備投資よりも経費削減に重きが置かれている。
		金融業（営業担当）	取引先の様子	・住宅の新築ニーズがあるため、住宅関連業は好調に推移している。
		広告業協会（役員）	受注量や販売量の動き	・目立った動きがほとんどなく、ほぼ横ばいで推移している。
		広告代理店（経営者）	競争相手の様子	・大企業の印刷物を受注している中部地方の同業者より、今後予想される大地震において印刷工場が損壊した場合に備えて、相互に提携できる印刷会社を探してほしいとの仕事の依頼を受けている。震災対策が進んだ東北地方の印刷会社を選んだということで、このようなこともあるのだと実感している。
		経営コンサルタント	取引先の様子	・季節が変化しても消費にめりはりがなく、淡々と月日が流れている印象を受ける。
		その他企業〔企画業〕（経営者）	受注量や販売量の動き	・前年の受注案件がほとんど見送りとなっている。これらの案件が今後復活するかは未定のため、新規案件の提案を積極的に展開している。
		農林水産業（従業員）	受注価格や販売価格の動き	・米や転作物であるそばの価格は上昇したものの、異常気象の影響で収穫量が激減している。
		公認会計士	取引先の様子	・建設業関係も前年比、売上、利益共に減少している企業が増えている。小売業も同様であり、前年比や業績が悪化した企業が多くなっている。
		コピーサービス業（従業員）	受注量や販売量の動き	・メイン商品である複合機の販売台数が落ちている。そのため、関連商材の売行きも鈍くなっている。
		その他非製造業〔飲食料品卸売業〕（経営者）	取引先の様子	・消費税の引上げの話題が増えたことで、主に動くのは低額商材となり、今まで動いていた中間層の商品が動かなくなっている。また、安い商品においても内容は以前よりも少なくなっている。
	x	-	-	-
雇用関連 (東北)		人材派遣会社（社員）	雇用形態の様子	・改正労働者派遣法に伴う粗利改善のほか、年末調整や灯油受注センターなどの季節需要が円滑に受注できている。そのため、5か月ぶりに単月の売上がプラスとなっている。
		人材派遣会社（社員）	求人数の動き	・求人数、求職者数共に増加している。求職者の希望条件が上がっているが、企業からもそれに合わせるような動きが出てきている。
		人材派遣会社（社員）	求人数の動き	・営業職や技術職の求人が堅調に増加している。
		人材派遣会社（社員）	求職者数の動き	・改正労働者派遣法に伴って直接雇用が促進される一方で、直接雇用を希望せずに新しい派遣先を希望する人材が市場に流出している印象を受けている。
		アウトソーシング企業（社員）	それ以外	・自治体は来年度の予算編成の時期となっているが、人件費が上昇していることをようやく理解してもらえるようになってきている。
		職業安定所（職員）	求人数の動き	・月間新規求職者数は前年同月比で6か月連続の減少となっており、月間有効求人数も10月ではここ1～2年で最高値となるなど増加傾向が続いている。また、大きな雇用調整もみられていない。
		人材派遣会社（社員）	求人数の動き	・相変わらず求人は多いが、特に飲食業は深刻である。人手が確保できないため出店計画を見直すケースも出ている。また、外国人を雇用するなどの代替案に関する問合せも増えている。
		人材派遣会社（社員）	求人数の動き	・求人の動きに変化がなく、企業側の採用意識の変化は実感できない。

分野	景気の現状判断	業種・職種	判断の理由	追加説明及び具体的状況の説明
		新聞社〔求人広告〕（担当者）	求人数の動き	・大手自動車メーカーの東日本工場向けに、次世代の車に必要なバッテリーを中心にした部品メーカーの進出が活発であり、それに伴う求人数も増えている。裾野の広い自動車産業でこうした傾向が増えれば景気の上向き感も出てくるとみているが、今はまだそのような状況ではない。
		新聞社〔求人広告〕（担当者）	それ以外	・燃料価格の高騰を背景に景気の動きが弱い。
		職業安定所（職員）	周辺企業の様子	・人手不足による求人数の増加傾向は続いているが、一方で事業主都合による離職者数が増加しつつある。
		職業安定所（職員）	周辺企業の様子	・事業所への訪問又は来所時における感触からは、人手不足が継続している様子がうかがえる。
		職業安定所（職員）	求人数の動き	・月間有効求人数は3か月前と比較して4.5%増加しているものの、充足しないため更新を繰り返す求人も多く、景況感に大きな変化はみられていない。
		学校〔専門学校〕	周辺企業の様子	・身の回りにおいて、景気が変動したという実感は得られていない。
		人材派遣会社（社員）	求人数の動き	・年末商戦ではあるが、販売サービス系の人手不足により、特に中小規模事業者の動きが鈍い。
		職業安定所（職員）	求職者数の動き	・転職希望離職者や9月の契約期間満了に伴う離職者が多く見受けられており、新規求職者数が増加している。
	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)		-	-	-
		商店街（代表者）	来客数の動き	・高校受験用の写真撮影で来店する中学生が、前年同月と比べて、大きく伸びている。
		コンビニ（経営者）	販売量の動き	・今月は地域で大きなイベントがあり、イベントで来た客の購入で、上向きになっている。
		コンビニ（経営者）	販売量の動き	・11月は比較的落ち着いた月で、売上の増減が少ない。前年比で売上は104%、来客数は102%となっている。物価上昇というか、たばこの増税による売上金額の伸びと思われる。ただし、人件費も上がっているため、利益は伸びていない。
		一般レストラン（経営者）	単価の動き	・来客数、単価共に良くなっている。また、グループ単位での食事会なども増えてきている。
		都市型ホテル（営業）	来客数の動き	・11月に入り来客数も多くなり、宿泊・宴会共に目標を達成できる見込みである。年末に向けて周辺の景気が上向いてきている。
		通信会社（営業担当）	販売量の動き	・ボーナス商戦に向け、各店の販売量が多くなっている。
		通信会社（局長）	来客数の動き	・例月より、来客数が120%増えている。
		テーマパーク（職員）	来客数の動き	・週末を中心に天候に恵まれたことから、来園者が増加している。
		設計事務所（所長）	お客様の様子	・仕事を外注しようとしても皆忙しく、仕事を受けてもらうにも苦労している。
		一般小売店〔精肉〕（経営者）	お客様の様子	・秋の暖かい天候が続いている。各地で文化祭や芸能祭等が行われており、そういった日には客は大勢来てくれるが、ふだんは静かな日々が続いている。
		百貨店（営業担当）	販売量の動き	・依然として、婦人衣料が芳しくない。冬物重衣料の不振が顕著で、数字が伸び悩んでいる。
		百貨店（営業担当）	販売量の動き	・おしなべて良いところがなく、各商品群とも良くない。3か月前と変わらないが、その前から継続して前年割れが続いているため、良い状況には向かっていない。
		百貨店（副店長）	来客数の動き	・改装景気が10月で一巡し、1年間増加傾向にあった来客数も落ち着いている。
		百貨店（店長）	来客数の動き	・売上は前年並みだが、買上客数は前年割れのため、変わらない。
	スーパー（商品部担当）	販売量の動き	・ここ数か月、良くも悪くも売上、来客数に変動がない。平日の集客ポイント開催時の数値は良いものの、週末が悪く、相殺される状況に変わりが無い。	
	家電量販店（営業担当）	お客様の様子	・高付加価値の商材を案内しているが、客は価格を優先するので、単価上昇はできていない。	

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
		乗用車販売店 (経営者)	販売量の動き	・新車の販売台数はやや減少し、車検台数や整備関連の売上は微増である。
		乗用車販売店 (販売担当)	販売量の動き	・自動車販売だが、今年の11月は過去最低ではないか。10月下旬くらいから、おかしいと思っていたが、11月に入って全く売れない。展示会をしても同じで、集客がない。今月はどうしたんだろうと話している。
		乗用車販売店 (販売担当)	販売量の動き	・観光地を控える当地では、観光客で街はものすごいにぎわいである。ただそれが車の販売や修理部門につながるかということそうでもない。私の身の回りではかなり景気の良い話ばかりなので、販売につながればと思っているが、2～3か月前と大して変わらない販売台数である。
		自動車備品販売店 (経営者)	販売量の動き	・販売量は、例年なら10～11月のいずれかに大きな波が来るのだが、今年は大きな山というか、突き抜けたボリュームのある販売がなかなか発生しない。落ちるときは落ちるが、後は平均的な数字にしかならない。なかなか購買意欲の盛り上がりを感じられない。
		住関連専門店 (仕入担当)	来客数の動き	・暖冬傾向もあり、来客数が伸びない。消費税再増税に対する施策が報じられ、将来不安で節約意識がより高まった感がある。
		その他専門店 [靴小売業] (経営者)	来客数の動き	・3か月前と比べると来客数は伸びているが、前年比でみると売上は余り良くないままである。
		その他専門店 [燃料] (従業員)	販売量の動き	・受注状況は変わりなく、推移している。
		その他飲食 [給食・レストラン] (総務)	お客様の様子	・経費負担軽減のため社員食堂を閉鎖する受託先がある一方、新規案件の入札もある。企業ごとで福利厚生に関するスタンスにばらつきがある。結果、トータルでは変わらない状況で推移していく。
		都市型ホテル (営業担当)	販売量の動き	・現在はやや良いところだが、2～3か月前からはほぼ同等で、変わらない。
		都市型ホテル (副支配人)	販売量の動き	・インターネット予約が引き続き好調に動いている上、団体予約も安定的に取り込めている。
		旅行代理店 (所長)	来客数の動き	・台風の影響等を懸念していた紅葉シーズンだったが、順調に色づき、おおむね良好であった。
		タクシー運転手	お客様の様子	・3か月前と変わらないというのは、良くならないということである。日ごとに売上の良しあしがあり、1か月トータルすると変わらない。相変わらず、夜から深夜にかけての人通りがない。
		タクシー (役員)	単価の動き	・働き手不足である。
		競輪場 (職員)	お客様の様子	・入場者数、購買単価共、ほとんど変化がみられない。
		住宅販売会社 (経営者)	お客様の様子	・今月は不動産、貸店舗、アパート、マンション等の引き合いがほとんどなく、停滞状態である。
		一般小売店 [衣料] (経営者)	販売量の動き	・当地区は10月に入って、プレミアム付商品券を販売した。結構、商品券を買っている人はいると思うが、使う人が少なくなっている。余り良くないのではないかと。
		一般小売店 [青果] (店長)	販売量の動き	・来客数はもちろんのこと、飲食店関係の取引先も軒並み、仕入量が減っている。
		スーパー (総務担当)	販売量の動き	・売上は前年に比べて多少良いものの、3か月前と比べると下落してきている。食品は好調だが、衣料品の売上が非常に厳しい。平年よりも気温が高いため、衣料品の買い控えが起きている。
		衣料品専門店 (販売担当)	来客数の動き	・とにかく客が来ないので、当然販売量も落ち込んでいる。前月は若干良かった部分もあるが、それも長続きはせず、今月は客の財布のひもが一層固く、冷え切っている。
		家電量販店 (店長)	来客数の動き	・前年の来客数と売上を特に意識している。
		タクシー (経営者)	お客様の様子	・昼も夜も動きが悪く、前年同月と比べて9%の減少である。
		通信会社 (総務担当)	販売量の動き	・8月以降、前月実績割れが続いている。

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
		ゴルフ場（総務担当）	来客数の動き	・高原コースの立地で、夏は涼しく冬は寒いので、例年10月をピークに来場者は減少する。前年10月は台風の影響でキャンセルが約900人いたが、前年は11月に開催したコンペが今年は台風が少なかったため繰上げとなり、今月の入場者数が前年比で減少している。
		美容室（経営者）	来客数の動き	・当社の化粧品部門で爆発的に売れている商品は、話題の眼鏡ルーベである。新しい市場を開拓した先見の明と小売先を限定しない販売ルートは参考になる。
		その他サービス 〔自動車整備業〕（経営者）	来客数の動き	・来客数の動きと回答したが、客単価もこのところずっと、10%割れをしている。
		住宅販売会社（経営者）	販売量の動き	・前月までは、住宅建築用地の先行取得客の成約が多かったものの、ここ1か月は落ち着いてしまっている。
	×	通信会社（経営者）	販売量の動き	・年末に近くなっても売上は上向かない。事業所や個店からの受注は皆無に近い。
	×	ゴルフ練習場（経営者）	お客様の様子	・今夏は例年に比べて暑かったため、どの業種も余り良くない。
企業 動向 関連 (北関東)		-	-	-
		化学工業（経営者）	受注価格や販売価格の動き	・製品の原材料価格が上昇したため、価格転嫁の方向にあるとアナウンスしている。一時的な需要増の傾向がみられる。
		金属製品製造業（経営者）	受注量や販売量の動き	・以前よりも売上が増えているようなので、今後にも期待している。
		一般機械器具製造業（経営者）	取引先の様子	・来年立ち上がる量産案件の新規引き合いが、業種を問わず増えてきている。
		電気機械器具製造業（経営者）	受注量や販売量の動き	・受注が順調で、前年同月比の大体15～20%増である。
		輸送用機械器具製造業（経営者）	受注量や販売量の動き	・北米向け販売が83か月連続で、前年超えとなっている。ただし、自動車メーカーの不正検査問題により国内生産は19年3月まで減産となる。
		その他製造業 〔環境機器〕（経営者）	受注量や販売量の動き	・前月決算及び前年1年間でも、15%の増収増益の流れになっている。
		建設業（開発担当）	受注量や販売量の動き	・売上の95%を公共工事が占めている。現政権のもと公共工事は順調に推移し、今期も前年比16%増の発注で、特に、地方業者に影響のある市町村発注は前年比33%増と、絶好調である。当社受注も同比10%増で順調に推移している。ただ、建設業は10年来の不況業種で、従業員の高齢化など切実な問題も抱えている。今期決算は黒字を見込んでいる。
		建設業（総務担当）	受注量や販売量の動き	・相変わらず工事は豊富で、こなすだけで精一杯である。
		窯業・土石製品製造業（総務担当）	受注量や販売量の動き	・例年になく稼働しており、人手不足の状況である。
		輸送用機械器具製造業（経営者）	受注価格や販売価格の動き	・今月は受注価格、販売量の動き、取引先の様子等、まずまずの良い方向である。
		輸送業（営業担当）	取引先の様子	・寒くなってきた、特に、冬物家電、暖房家電や加湿器、寝具等、また、インターネット通販関係先への物量が増えている。全体的には10%増の物量を扱っているが、燃料価格の高騰により、前年より利益は減っている。
		不動産業（管理担当）	受注量や販売量の動き	・今のところ、受託業務の新規、追加分と解消、減額分がほぼ同額のため、横ばいである。
		司法書士	受注量や販売量の動き	・我々の仕事は毎年11～12月と3月が忙しくなる時期だが、ここ数年間は、その傾向は余り強くない。いつもと変わらない月になるとみている。
		社会保険労務士	取引先の様子	・最近、離職手続が減っている。中途採用も少なく、人の動きが止まっている。
		その他サービス業 〔情報サービス〕（経営者）	受注量や販売量の動き	・引き合い、商談件数が活発に動いており、受注量も増加傾向にある。今後の収益改善が見込まれる。
		広告代理店（営業担当）	取引先の様子	・高額商材を扱う自動車、住宅、結婚式場などからの受注状況が悪く、販促予算を削る傾向になっているようである。

分野	景気の現状判断	業種・職種	判断の理由	追加説明及び具体的状況の説明
		経営コンサルタント	それ以外	・商業施設や観光地などに出入はあるものの、食料、飲食等の全般的な消費支出の盛り上がりは乏しい。また、下請企業や物流関連も繁忙感には遠く、地域経済に大きな変化がない。
	×	電気機械器具製造業（経営者）	受注量や販売量の動き	・前月と変わらない。
雇用 関連 (北関東)		職業安定所（職員）	採用者数の動き	・製造業を中心に受注増が続いており、「とにかく人が足りない」という話を聞いている。
		人材派遣会社（経営者）	求人数の動き	・電機、機械、自動車関連部品、電子は携帯電話、スマートフォンに関連する動きが、若干求人に見受けられている。依然として介護、看護、専門職などのサービス業の募集も目立っている。秋冬物衣料は気候の変動等もあり、パーゲン等での伸びがあったようである。生鮮食料品等は豊富にそろってきて、購買力が上がってきている。
		人材派遣会社（経営者）	採用者数の動き	・今のところ求人数があり、一生懸命、人を探しているが、なかなか見つからない。それでも少し売上が上昇して良くなっている。
		学校〔専門学校〕（副校長）	求人数の動き	・県内高校生の9月末現在の内定率は67.5%と、3年連続で最高値を更新している。リーマンショック後、一時は4割台だったことを考えると、非常に良くなっている。
		人材派遣会社（社員）	求職者数の動き	・一定の求人数はあるものの、募集企業の基準を満たす人材の不足状況は、改善していない。
		職業安定所（職員）	求人数の動き	・前年同月比で新規求人数はマイナス0.6%、有効求人数マイナス0.7%であり、3か月前と比べても前年同様の傾向である。有効求人倍率は1.58倍と高い水準で推移している。
		職業安定所（職員）	求人数の動き	・有効求人倍率は2.17倍と前年同月比からは0.27ポイント下回ったが、継続して高水準で推移している。
		人材派遣会社（管理担当）	周辺企業の様子	・派遣先よりコストダウンの要求があったため、やや悪くなっている。
	×	-	-	-

4. 南関東（地域別調査機関：株式会社日本経済研究所）

（-：回答が存在しない、*：主だった回答等が存在しない）

分野	景気の現状判断	業種・職種	判断の理由	追加説明及び具体的状況の説明
家計 動向 関連 (南関東)		一般レストラン（経営者）	来客数の動き	・今月は3か月前の予約数の倍になり、とても良い（東京都）。
		一般レストラン（経営者）	来客数の動き	・天候が良く、来客数が増えている。単価の高い商材も動いている（東京都）。
		その他飲食〔居酒屋〕（経営者）	競争相手の様子	・当店の売上は伸びている。周辺の高単価飲食店の売上も、話を聞く限りは調子が良いようである（東京都）。
		その他飲食〔給食・レストラン〕（役員）	来客数の動き	・レストラン部門は年末に向け来客数が増加傾向にある。パーティー部門も取引先の自粛ムードはあるものの、確実に受注が入ってきている（東京都）。
		通信会社（管理担当）	販売量の動き	・電話交換機、サーバなど法人企業向け情報通信インフラの受注が好調だが、PC端末のメーカー在庫がひっ迫しており、入荷待ちが生じている（東京都）。
		観光名所（職員）	来客数の動き	・こちらは観光地であり、11月は1年間でも来客数が一番多い。他の月と比べても飛び抜けて多くなっている（東京都）。
		ゴルフ場（経営者）	来客数の動き	・天候が安定していることが大きな要因となり、入場者数は安定して増えてきている。
		住宅販売会社（従業員）	販売量の動き	・今月の販売量は目標の約110%となり、3か月前と比べ販売量は1.8倍のため、景気は良くなっている。例年、年末や年度末に向かい、客の動きが活発になるが、消費税増税前の駆け込みが実際に販売量の増大につながってきている。
		商店街（代表者）	それ以外	・今年は天候不順で厳しい時期が続いたが、この秋は非常に安定し気温も高めのため、客足が伸びている。秋口に仕掛けたイベントがことごとく当たり、天候にも恵まれたため、来街者数、クレジットカードの取扱高共に前年同月を上回っている（東京都）。
		一般小売店〔茶〕（経営者）	お客様の様子	・11月後半に入り、秋の感謝セールを実施したところ、売上が若干伸びている。

分野	景気の現状判断	業種・職種	判断の理由	追加説明及び具体的状況の説明
		一般小売店〔家電〕（経理担当）	販売量の動き	・テレビの4K放送が開始されるので、テレビ、ブルーレイディスクレコーダーが動き出している。地上デジタル放送の時に購入したテレビの買換え需要と重なり、東京オリンピックもあるので、やっとテレビが動き出したようである。電気自動車の充電工事依頼もぼつぼつ入っている。
		百貨店（広報担当）	お客様の様子	・ラグジュアリーブランドや宝飾、時計などの高額品の動きは好調を継続しており、富裕層の消費マインドは上向いている（東京都）。
		百貨店（営業担当）	お客様の様子	・3か月前よりも気候が安定し、非常に寒くなってきているということ、百貨店の経済特典と併せて冬物商材がしっかり動いている。株価の安定により、絵画や金など太い商談も決まっている（東京都）。
		百貨店（販売促進担当）	来客数の動き	・前月、前々月までに比べ、外国人観光客による売上が増えている。9月の災害により減少した旅行者が戻ってきているようである（東京都）。
		スーパー（営業担当）	販売量の動き	・このところの冷え込みによって、冬物商材が伸びてきている。客単価、来客数は変わらないものの、その分、販売量が多くなり、全体の売上が前年を上回るようになってきている（東京都）。
		コンビニ（経営者）	来客数の動き	・暮れが近いので、消費が増えている。これからしばらくは景気は良くなる。
		コンビニ（経営者）	単価の動き	・11月は晴天に恵まれ、単価も高く推移している。
		衣料品専門店（経営者）	単価の動き	・時期的に商品単価が高いため、8月より来客数、売上共に下がっている。しかし、年間で最も売上が期待できる10～12月は、前年比ではなかなか売上が届かない状態である。
		衣料品専門店（営業担当）	販売量の動き	・今年は天候が良く、気温が一気に下がることもなく、例年と比べて徐々に下がってくれているので、衣料品業界では珍しく売りやすい秋冬となっている。そのこともあり、前年比115%と好調である。
		家電量販店（店長）	販売量の動き	・今月は、冷蔵庫、洗濯機、エアコンが好調に推移し、売上がけん引したことで前年を5%程度上回って着地となっている。耐久消費財的な家電が伸びているが、これから販売の柱になるテレビ映像関連商材は、まだ前年の100%にとどまっている。
		乗用車販売店（営業担当）	販売量の動き	・地域差はあるものの、以前よりは良くなっている。
		その他専門店〔ドラッグストア〕（経営者）	販売量の動き	・当社はワクチン等の販売もしている。前月以降インフルエンザ等のワクチンの販売量が増えている。
		高級レストラン（経営者）	販売量の動き	・本当にごく最近、11月後半から来客数と売上が伸びている。これは毎年の傾向に合致するのだが、年末に向けて消費拡大傾向にあるとみられる。
		高級レストラン（役員）	来客数の動き	・七五三のお祝いの席は前年同期と比べて増加傾向である。お祝いを行う期間も長期化する傾向にあり、9～12月初旬くらいまで予約席がある（東京都）。
		一般レストラン（経営者）	販売量の動き	・3か月前と比べると2割ほど良くなっている。毎年のことだが、11月は行事が多いので、その分ケータリングなどが伸びてくる。
		一般レストラン（経営者）	お客様の様子	・意外と寒さも厳しくなく、暖かい日が続いている。天候が良いので、客の出足も良い。西の市も、前年3回、今年3回あったが、前年を上回る売上をマークしている（東京都）。
		都市型ホテル（経営者）	来客数の動き	・宿泊の稼働率は高水準を維持しており、宴会関係も非常に多く入ってきていることから、良い状況で推移している。
		旅行代理店（営業担当）	販売量の動き	・新しい商品の申込みが好調である（東京都）。
		旅行代理店（販売促進担当）	販売量の動き	・今月はまず国内、海外共に団体旅行が前年を上回っており、良くなっている。特に、国内で大きな大会があったため、その分で数字がプラスになっている。逆に個人はパンフレットによる店頭販売の不振がいまだに続いており、この分が数字を下げている。また、クーポンや航空券などの単品は軒並み悪く、直接手配が増えている印象である。全体では団体が引き上げているが、一部にはそういった不振の科目もある（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
		旅行代理店（営業担当）	販売量の動き	・ツアーの参加者が増加している（東京都）。
		タクシー運転手	それ以外	・個人タクシー協会のデータによれば、運送収入が最も落ち込んだ10年前の約56万円に比べて9.1%増加、事業者数が4,476人と26.5%減少、法人タクシーは13.3%減少しており、2008年のリーマンショック以前の水準に戻ったようである。欲を言わなければそれなりの仕事にありつける毎日であり、景気はやや良い（東京都）。
		タクシー運転手	お客様の様子	・この時期にしてはやや早い忘年会が始まっているということは、今年は期待できそうである。駅前の店にも少しずつ活気が戻ってきており、深夜の利用客もやや増えている。
		通信会社（管理担当）	それ以外	・4Kテレビの普及率は10%にとどまっていたが、本放送開始で客からの問合せが一気に増えている。日本人はきれいな画面が好きと言われており、関連する消費が進む。
		通信会社（経営企画担当）	お客様の様子	・案件数が増加している（東京都）。
		ゴルフ場（従業員）	来客数の動き	・繁忙期を迎え、コースの稼働率が連日高止まりしている。
		競輪場（職員）	販売量の動き	・大きなG1の大会売上が前年度比で8%ほど伸びている。年末にも大きなレースの開催があるので、土日の売上に期待したい。
		美容室（経営者）	来客数の動き	・息子の担当する客が増えてきている。
		住宅販売会社（従業員）	それ以外	・下請企業が職人の確保に苦労しており、建設業界での人手不足が顕在化してきている。
		一般小売店〔家電〕（経理担当）	来客数の動き	・今月は来客数が少なく、問合せの電話も少ない。暖かいこともあり、商材の動きも良くない。
		一般小売店〔家電〕（経営者）	販売量の動き	・夏物が一段落した後、他の商材の動きが余り良くない（東京都）。
		一般小売店〔文具〕（販売企画担当）	来客数の動き	・店頭売りの文房具は、通常、年末に手帳や季節商材が出るが、暖かいせいか客に年末という観念がなく、来客数が圧倒的に少なく、売行きも悪い。外商の売上は消費税増税ということではないが、前からある案件が多く入ってきたこともあり、何とか売上は増加している。それを差し引くとプラスマイナスで変わらない。
		一般小売店〔茶〕（営業担当）	販売量の動き	・会社としては相変わらず現状を維持するのが精一杯で、上向きの状況ではない。出店での客入りも以前より悪く、売上も伸びを欠いている（東京都）。
		百貨店（売場主任）	販売量の動き	・食料品については、改装オープンで、今も洋菓子、和菓子を中心に堅調に推移している。ギフトセンターやギフト関係、菓子も順調に前年をほぼ超えており、全体的にも前年超えて、今のところはますます堅調である（東京都）。
		百貨店（総務担当）	お客様の様子	・近隣商業施設の業態変更に伴い、食料品、紳士、婦人ファッションが堅調に推移している。
		百貨店（営業担当）	販売量の動き	・冬物商戦に入っても、気温が高めに推移しており、婦人、紳士共に主力のコートが悪く、手袋、マフラーといった防寒小物も厳しい。動員を期待するお歳暮ギフトは、インターネット通販は好調であるものの、店頭売りは厳しく、買い回りにつなげていない（東京都）。
		百貨店（営業担当）	来客数の動き	・11月の都内基幹店の来客数は前年比98.6%と若干減少している。インバウンド実績も前年比100.5%と直近3か月のトレンドからは低い伸び率となっている。特選、宝飾品、時計等の高額品売上は前年比106%と好調に推移しているが、ギフトが苦戦のリビング用品が97%、防寒物の動きが遅れている婦人用品が94%と前年を割っている（東京都）。
		百貨店（販売促進担当）	来客数の動き	・なかなか気温が下がらず、衣料品の売上が伸びてこない状況のなかで、気温といった外的要因を除くと、大きな変化はない（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
		百貨店（販売促進担当）	単価の動き	・購入単価、商品単価共に前年比プラスで推移している。今月から取扱いを開始したお歳暮ギフトの単価も前年比プラスとなっているが、3か月前やお中元商戦もほぼ同様の動きであり、3か月前と景気は変わっていない。
		百貨店（副店長）	お客様の様子	・11月は天候も安定しており、客の購買行動は食料品を中心とした消耗品が堅調である。しかし、暖かな日も多く、紳士服、婦人服の衣料関連でコートなど防寒関連商材の動きは鈍く、景気の上向き感はない。
		スーパー（販売担当）	単価の動き	・地域の競合他社との価格競争もあり、主力商品の単価が下がる傾向にある。客の買上点数は前年を上回っているが、平均単価が下がっているため、客1人当たりの買上額合計が前年をなかなか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	・前半の天候不良、降雨のせい、来客数がやや伸び悩んでいる。客単価は少し伸びてはいるが、来客数の減少が大きく、なかなか回復しない。
		スーパー（店長）	来客数の動き	・来客数が前年比93%と落ち込んでいる。人数にして約100人である。買上点数、単価は前年を上回っているため、あとは来客数が前年以上に伸びれば何とか目標達成だが、外的要因がないなかで来客数が増えないというのが悩みの種である。
		スーパー（店長）	販売量の動き	・価格を打ち出しているにもかかわらず、販売量が一向に増加してこない（東京都）。
		スーパー（仕入担当）	お客様の様子	・今年は気温が高く野菜の相場が高騰し、鍋物やホットメニュー関連品の動向が悪い。野菜の相場高の影響で、来店頻度が低下している。
		コンビニ（経営者）	販売量の動き	・天候に恵まれ、来客数にも変化はなく、売上、客単価共に3か月前とほぼ同じである。
		コンビニ（経営者）	来客数の動き	・建設業が順調で、暖冬気味だが、温かい物がよく売れる（東京都）。
		コンビニ（エリア担当）	来客数の動き	・たばこ増税の駆け込みに対する反動で客足が落ち込んでいたが、増税前の8月頃の水準に戻ってきている（東京都）。
		衣料品専門店（統括）	来客数の動き	・暖冬の影響で、冬物、防寒衣料の販売点数が伸び悩んでいる。
		衣料品専門店（役員）	単価の動き	・気温が低くなり、来客数が増えているものの、購入単価が低い。実用品ばかりで高額品は売れない。
		家電量販店（経営企画担当）	販売量の動き	・11月に入ったが、ここ数か月の国内の消費者の動きは厳しい状況で変わらない。一方、インバウンド需要は、一時の不振から立ち直ってきている兆しがある。ただ、全体のパイを考えると総じて厳しい（東京都）。
		乗用車販売店（経営者）	販売量の動き	・自動車の整備と販売をしている。整備は順調だが、販売は前月は良かったものの、今は余り芳しくない。
		乗用車販売店（経営者）	販売量の動き	・前年と比べて新車販売は伸びているが、整備部門が少しずつ減少している。
		乗用車販売店（販売担当）	来客数の動き	・客の生の声で人手不足や建築業の単価上昇を聞いており、当社にも様々な要望があって、来客数が増えている（東京都）。
		乗用車販売店（店長）	来客数の動き	・客の来店頻度や購買意欲が上がっているようには感じない。
		乗用車販売店（店長）	単価の動き	・高額商材の売行きが余り伸びない。
		その他専門店【貴金属】（統括）	販売量の動き	・売上全体では前年を超えているが、接客数、決定率の向上による新規客獲得という、会社としての能動的なアプローチによるもので伸ばしている。平均単価の変動はみられないことから、大きな変動はない（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内では業種によって好不調がある。飲食、衣料は弱含みだが、文化雑貨、身の回り品は前年並み、映画は好調である。全体で見ると前年並みとなっている。
		高級レストラン（営業担当）	来客数の動き	・レストラン利用、及び法人関連の宴席に関しては、ほぼ前年同様の来客数で推移している（東京都）。
		高級レストラン（仕入担当）	単価の動き	・来客数、売上、単価、いずれも前年とほとんど変わらない。また、販売単価を上げられるほどの勢いは感じられない（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
		一般レストラン（経営者）	それ以外	・ホテルには観光客があふれている。しかし、街全体を見れば繁盛店はごく一部に限られ、どの店もという状態ではない（東京都）。
		一般レストラン（経営者）	お客様の様子	・客の様子を見ても、3か月前と余り変わらない。決して景気が良くなっているとは感じられない。東京オリンピックや大阪万博等が決まり、その影響で徐々に良くなってくれれば良い。来年消費税が10%に上がることもあり、客の財布のひもはまだ固い。
		一般レストラン（経営者）	販売量の動き	・3か月前の8月1～26日までの前年比は、売上94.3%、来客数92.0%である。11月1～28日までの前年比は売上99.5%、来客数99.3%である（東京都）。
		一般レストラン（経営者）	来客数の動き	・当地区の飲食店で調子が良いという所はほとんど聞いたことがない。底辺の方で変わらないという状況である。
		一般レストラン（スタッフ）	お客様の様子	・客が必ずサービス券を使っている。
		旅行代理店（経営者）	単価の動き	・日々の生活の物価が少しずつだが値上がりしているため、客の財布のひもは、なかなか緩んではこない。
		旅行代理店（従業員）	お客様の様子	・業界としては秋がハイシーズンとなるため、直近3か月と比べれば良い。ただし、例年のことなので景気の上下ということでは変わらない。
		旅行代理店（従業員）	お客様の様子	・問合せが多くない（東京都）。
		旅行代理店（営業担当）	販売量の動き	・販売量の動きに顕著な伸びがみられない。
		タクシー運転手	お客様の様子	・客の様子から好況を感じられない（東京都）。
		通信会社（経営者）	お客様の様子	・客からのリアクションによる営業は前年、前月と比較して減ってきている。一方で、こちらからのアプローチによるアクション営業での獲得は減少傾向にはなっておらず、市場からのネガティブな印象は受けていない（東京都）。
		通信会社（営業担当）	販売量の動き	・テレビ、固定インターネット回線、固定電話を持たない若年層が増えており、契約数が伸び悩んでいる。
		通信会社（局長）	販売量の動き	・前年比でインターネット契約数に変化はない。消費を上向かせるトリガー的な商材が必要である（東京都）。
		通信会社（営業担当）	お客様の様子	・新規加入、コース変更共に、必要最低限を意識した加入動向が相変わらず続いている。
		通信会社（総務担当）	単価の動き	・夏の猛暑による影響も落ち着き、気候の安定化等により食料品等の消費、価格が安定してきているように感じる（東京都）。
		通信会社（営業担当）	販売量の動き	・当社の契約者数は横ばいなので、景気に変化はみられない（東京都）。
		通信会社（経理担当）	単価の動き	・客単価が月額6,000円台で、毎月10円程度下がり続けている。新サービスを導入して売上全体が下がらない努力を続けている。
		ゴルフ場（従業員）	お客様の様子	・バブル時代と異なり、ゴルフ場は天候にかなり左右される。猛暑であった夏に比べて、天候も安定し、ゴルフを楽しみたいという来場者数が増えているが、景気のよしあしとは関係ない。
		設計事務所（経営者）	お客様の様子	・相談を受けることは多いが、それが直接売上に結び付いていない。直近の当社の売上状況としては、景気が悪いという判断をせざるを得ない。
		設計事務所（経営者）	お客様の様子	・引き続き忙しい状況だが、客の検討時間が非常に長くなっている。途中で計画が挫折しないよう誠意をもって対応しているが、利益率からみると横ばい状況が続いている。
		設計事務所（所長）	お客様の様子	・計画は多少あっても、様子見状態なのか話はまるで進展しない（東京都）。
		設計事務所（職員）	それ以外	・会社の決算上の売上は目標を達成し良い結果となっているが、ここ3か月では動きがない（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
		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。ここ2～3年住宅の売行きが非常に落ち込んでいる。国の政策が変わり、以前は3,500万円まで無税だった住宅取得のための生前贈与が、700万円程度になった影響がある。住宅ローン減税も少なくなり、ローン金利が低いにもかかわらず、住宅取得が困難になっている。物価上昇にもかかわらず、中小企業の給料が上がらないため、ローンを組むのに将来の不安が出てしまうようである。公共の請負工事はあるが、発注価格が非常に低く、赤字になってしまうこともある。
		住宅販売会社 (従業員)	販売量の動き	・3か月前と比べて、受注量に変化はない。
		その他住宅[住宅資材](営業)	販売量の動き	・本来の建築需要期に対して、例年並みの状況が続いており、特に好景気といえるところまでには至っていない(東京都)。
		商店街(代表者)	来客数の動き	・主に振り袖の商売をしているが、競合店が多いこともあり、来客数や契約をする客が減ってきている。理由はよく分からないが、母親や親戚の振り袖を着ることで、新たにレンタル契約をする客も減ってきている。今までは順調だったが、やや減少傾向で、心配している。
		一般小売店[家具](経営者)	お客様の様子	・客が来店しても1～2回では決まらず、なかなか商品の購買に結び付けることが難しい(東京都)。
		一般小売店[文房具](経営者)	販売量の動き	・売上、来客数共に大きく減少している(東京都)。
		一般小売店[傘](店長)	お客様の様子	・客に購買意欲が感じられない。贈答などには出費するが、自分にお金を掛けない。
		一般小売店[生花](店員)	販売量の動き	・3か月前の8月はお盆があり結構よく売れたのだが、10～11月は売れない。財布のひもが固いというが、高額なお金を出してくれない(東京都)。
		一般小売店[茶](営業担当)	販売量の動き	・毎年実施する創業祭の売上が3%減となり、今月は来客数、売上共に減少している。
		百貨店(売場主任)	販売量の動き	・前年に比べ暖冬の影響も大きいですが、今後の消費税増税は地方百貨店ではかなりのダメージである。
		百貨店(売場主任)	来客数の動き	・集客のフックとなるお歳暮の受注状況が厳しく、来客数、販売数量共に減少している。結果として売上は厳しい状況となっている。
		百貨店(営業担当)	販売量の動き	・暖かい日が続いている影響もあり、重衣料を始め、服飾小物も合わせて商品の動きが鈍く、厳しい状況である。お歳暮ギフトの早期受注についても、来客数の減少に加え、1つの依頼主当たりのお届け件数の減少も重なり、前年比2けた減と、衣料品同様に厳しい状況となっている(東京都)。
		百貨店(店長)	販売量の動き	・米中の関税問題に端を発し、株価が不安定になっており、先行きに不透明感が増している。加えて、暖冬でコートやカシミヤが不調なことから、消費の盛り上がりは欠いたひと月となっている。
		百貨店(営業企画担当)	販売量の動き	・これまでの消費をけん引してきた訪日外国人、富裕層が頭打ちになっている(東京都)。
		スーパー(総務担当)	お客様の様子	・客単価はほぼ前年並みだが、来客数が前年を5%ほど割っている。暖冬の影響により衣料品が前年を1割ほど下回っており、寝具類を除いた住まいの品も前年を5～6%ほど割っている。食品の来客数も5%減っているため、全体として前年を5%ほど下回っている。
		スーパー(販売促進担当)	販売量の動き	・暖冬により、買上点数の落ち込みが大きい。客単価は前年並みである。特に紳士、子供服の影響が大きい。
		コンビニ(経営者)	来客数の動き	・寒くなってきたこともあるが、来客数が落ちてきている(東京都)。
		コンビニ(経営者)	来客数の動き	・来客数が落ち、客単価もやや悪くなっている。どうも財布のひもが固いようである。
		コンビニ(経営者)	来客数の動き	・ブラックフライデーの3連休は来客数の動きが上がったものの、それまではかなりシビアだと感じていた。

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
		衣料品専門店 (店長)	販売量の動き	・前月同様に高額商品である着物、宝飾品が厳しい状況にある。一方、婦人衣料は横ばいで推移している。また、EC販売は前年比30%増で好調である(東京都)。
		家電量販店(店長)	来客数の動き	・既存店の来客数が前年を割っている一方、客単価は前年を超えている。インバウンドにおいては来客数、客単価共に前年割れとなっている(東京都)。
		乗用車販売店 (総務担当)	競争相手の様子	・全体的に需要が鈍化しており、各社共に売上が伸びてこない。
		住関連専門店 (統括)	販売量の動き	・来客数に比例して、販売量が減っている。1軒当たりの単価や購入額が減っているため、比例して販売量、販売額が減少している。
		その他専門店 [ドラッグストア](経営者)	販売量の動き	・暖冬のため冬物の動きが悪い。
		その他小売 [ショッピングセンター](統括)	販売量の動き	・暖冬など天候与件の影響もあると思うが、前年よりも動きが鈍化している(東京都)。
		その他小売 [ゲーム](開発戦略担当)	販売量の動き	・年末商戦が始まったが、上半期ほどの勢いがなくなってきた(東京都)。
		都市型ホテル (スタッフ)	販売量の動き	・個人利用については比較的順調に推移しているが、法人については業績悪化や不祥事による自粛などもあり、厳しい状況である。部門によっては前年比で大幅な販売減となり、3か月前と比べても売上の落ち込みが続いている。
		都市型ホテル (スタッフ)	来客数の動き	・閑散期のため3か月前と比べると悪くなっている。来客数も減少している。
		タクシー運転手	来客数の動き	・深夜の客の動きがますます悪くなっている(東京都)。
		タクシー(団体 役員)	来客数の動き	・9月から一向に景気回復の傾向がみられず、10~11月は前年同月比で10%弱の売上減少となっている。業界の諸事情もあり、全て景況が原因とはいえないが、街中全体に活気が見受けられない。
		通信会社(営業 担当)	販売量の動き	・大手キャリアの低価格化が影響して、携帯電話の契約件数が減少している。
		通信会社(管理 担当)	販売量の動き	・前月同様、悪化傾向は変わらない。
		パチンコ店(経営者)	来客数の動き	・パチンコは客が機械で遊ぶため、どうしても面白い機械が必要だが、様々な規制の関係で、新しい面白い機械が出ずに、客が少なくなってきた。1年を通して11月は悪い時期だが、例年の11月よりも厳しい(東京都)。
		パチンコ店(経営者)	来客数の動き	・景況は停滞気味の雰囲気醸成している。
		その他サービス [保険代理店] (経営者)	単価の動き	・長期的にもそうだが、ここ3か月は特に単価の低いものが選択されている。客数の減少とあいまって、売上が伸びない。
		その他サービス [電力](経営者)	販売量の動き	・1戸当たりの電気使用量を見ると、前月までは前年を上回っていたものの、今月は前年並みになっている(東京都)。
		設計事務所(経営者)	それ以外	・建築工事において、重機が大きな物件の方に流れていっているなど、人手不足、機材不足が見受けられる。仕事量においても、人が集まらないという現在の社会問題が如実に表れている。
		設計事務所(所長)	お客様の様子	・当地域を例にとっても、非常に仕事量が少ない。地域の業者もほとんど地域外に行かないと仕事にありつけず、一極集中の弊害が出ている。経済、人口等の問題もあるが、総体的に仕事量がなく、景気は決して浮上していない。
		住宅販売会社 (従業員)	販売量の動き	・11月は新築売りアパート2棟の契約があるが、販売は厳しい。地方銀行の不正融資問題や金融機関の不祥事が影響しているのか分らないが、販売量が伸びない。ただし、大きな変化はなさそうなので、下降は緩やかである。
		その他住宅[住宅管理・リフォーム](経営者)	お客様の様子	・5か月前からしている話が、いまだに具体的に進んでいない。相談件数も大分少なくなっている。

分野	景気の現状判断	業種・職種	判断の理由	追加説明及び具体的状況の説明
	×	一般小売店〔印章〕（経営者）	来客数の動き	・この時期当店で一番受注件数が多い物は年賀状印刷だが、最近コンビニエンスストアやカメラショップ等でも相当早くから年賀状印刷の受注をしていることから、徐々に受注件数が少なくなっている。当店に来てくれる客も高齢になり、店までたどり着くことが難しくなっている客もいるようである。そのようなことから、受注件数が急激に減っている。
	×	一般小売店〔祭用品〕（経営者）	来客数の動き	・駅周辺、近隣デパート以外は閑散としている。
	×	衣料品専門店（経営者）	販売量の動き	・防寒衣料の動きが悪い。安い商品は買うが、値の張るものは見るだけで、寒くなってどうしても必要になるまで待っている。
	×	その他小売〔生鮮魚介卸売〕（営業）	来客数の動き	・市場移転して1か月が過ぎたが、来なくなった客が多い。アクセスの不便さが問題である（東京都）。
企業 動向 関連 (南関東)		出版・印刷・同 関連産業（経営 者）	受注量や販売量 の動き	・3か月前と比べると良くなっているが、想定していた受注量よりは少ない（東京都）。
		通信業（広報担 当）	受注量や販売量 の動き	・7月以来の前年同月比で2けた増となっている（東京都）。
		出版・印刷・同 関連産業（所 長）	受注量や販売量 の動き	・案件の引き合いがここ数か月のうちで一番活発に動き出してきている。久々に前年を上回っている。
		プラスチック製 品製造業（経営 者）	受注量や販売量 の動き	・化粧品容器、医療品容器共に前年同期に比べて受注量が数割アップしている。化粧品容器はインバウンド効果、医療品容器は新製品の引き合いが影響しているようである。
		建設業（経営 者）	競争相手の様子	・都市部まで出張して施工しているところは忙しそうである。
		建設業（従業 員）	受注量や販売量 の動き	・今では施工待ちをしてもらっている客がいる状況である。
		輸送業（経営 者）	取引先の様子	・ここ数か月、取引先からの受注状況が変わらない（東京都）。
		金融業（総務担 当）	取引先の様子	・取引先の様子だが、小売業は年末に向け来店客が増加し、消費税増税への意識も高まり、駆け込み需要が期待できる。運送業はまだガソリン価格の高騰が続き、利益の圧迫が継続している。建設不動産は順調に売上を上げているものの、収益物件不正融資問題で、銀行の審査が厳しくなっているため、建設数に影響が表れそうである。全体的に景気はやや良くなっている（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	・リーマンショック前の数字によく戻ってきた感じである。取引先工場も、来年の消費税増税前の駆け込み需要や東京オリンピック景気に対応するための稼働率向上で、受注量が増えている。
		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、年内の完成に向けた受注が増えている。
		食料品製造業 （経営者）	受注量や販売量 の動き	・余り良くない状態のまま変わらない（東京都）。
		食料品製造業 （経営者）	競争相手の様子	・同業者の閉店が増え、注文は多くなったが、店頭売上は良くならない。
		出版・印刷・同 関連産業（経営 者）	受注価格や販売 価格の動き	・受注単価の低下に加え、同業他社との競合が激化していることで、売上が減少してきている。
		金属製品製造業 （経営者）	取引先の様子	・仕事量は増えつつあるが、見積りが高いと注文がもらえないため、単価の交渉をして、注文にこぎつけているのが現状である。
		一般機械器具製 造業（経営者）	受注量や販売量 の動き	・現在はフル稼働の状態ではあるが、材料の供給が幾らか絞られてきたような気がしている。
		電気機械器具製 造業（経営者）	受注量や販売量 の動き	・例年このシーズンになると、受注や引き合いが多くなる商材を抱えているため、特別に景気が良くなっているわけではない（東京都）。
	その他製造業 〔靴〕（経営 者）	取引先の様子	・取引内容や雰囲気、状況から判断して、特別な変化はない。あえて言うならば、売場がやや悪い。幾らか落ち込んだという話を聞いている。	
	建設業（経営 者）	受注価格や販売 価格の動き	・商品が思ったような価格で売れない。	

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
		建設業（経営者）	受注量や販売量の動き	・予定していた案件を予定どおり受注できているが、単価や材料費の高騰が効いていて、採算が合わない物件もある。
		建設業（経理担当）	競争相手の様子	・競争相手の同業他社が倒産し、発注者が未完成工事の対応に慌てている。採算を度外視した受注量確保が、このような結果となっているようである。会社の資金繰りを弱め、結果として、発注者や利用者にまで、大変迷惑を掛けている。
		輸送業（総務担当）	取引先の様子	・繁忙期の物量が伸び悩み、燃料価格の高騰が続いているため、収益はいまだに伸びていない。
		金融業（統括）	取引先の様子	・目立って好材料も悪い材料もなく、同じような形で推移している。
		金融業（支店長）	取引先の様子	・日中貿易問題があり、米国は利上げ、株式価格は下落基調である。景気は上向きとは言えない。
		金融業（役員）	取引先の様子	・業種や地域によって取引先の業況にばらつきがみられ、全体的には景気は大きく変わらない。
		不動産業（経営者）	競争相手の様子	・駅から徒歩5分の8月末完成3階建て1Kの募集が始まった。広告料100%で10月までに1件成約したが、11月に業者が変更され、各室賃料を下げ、礼金敷金ゼロ、広告料400%として全室成約した。新築でこんなことをするのなら何のための賃貸経営なのかと思う（東京都）。
		広告代理店（従業員）	取引先の様子	・年末年始で取引先が新製品を発売するが、特に宣伝費を増加する計画がない。
		税理士	それ以外	・いつも夜に近隣駅周辺の商店街を歩いているが、飲食店に余り客が入っていない。メイン通りに行くまでも店があるが、10～11時過ぎの客が多い時間帯にもかかわらず、入っていない（東京都）。
		社会保険労務士	取引先の様子	・資金繰り等がまだ厳しく、助成金等を活用したい会社が見受けられる（東京都）。
		経営コンサルタント	取引先の様子	・飲食店では比較的客が動いているようである。
		税理士	取引先の様子	・秋晴れが続き、温暖で観光地へ多くの観光客が行っている模様である。週末が天候に恵まれた影響は大きい。株価も心配をよそに安定しており、好材料である。
		経営コンサルタント	取引先の様子	・金属加工の中小企業については、今の所受注も多く、過去3か月はおおむね同様の状況で推移している。ただし、自動車関連の下請事業者はやや厳しい状況にあり、下がっている（東京都）。
		その他サービス業〔警備〕（経営者）	それ以外	・人材不足を解消する糸口が見つけれられない企業は、方向性を考えなければならない。
		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	・受注価格はさほど変わっていない（東京都）。
		その他サービス業〔映像制作〕（経営者）	受注量や販売量の動き	・旧来の客から何年かぶりに発注をもらったりすることはあるが、外資系企業の日本からの撤退が大変多く、おおむね例年どおりで推移している（東京都）。
		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	・人材不足で仕事を断ることがある（東京都）。
		出版・印刷・同関連産業（経営者）	受注量や販売量の動き	・今まで流れていた仕事も小ロット化して、同じ物を月に3～4回作るようになってきている。
		出版・印刷・同関連産業（営業担当）	受注量や販売量の動き	・印鑑やゴム印、名刺印刷等の仕事をしている。店での販売部分と、納入先の法人がある。印鑑のリフォームをしているが、毎月15万円くらいの注文があるものの、今月は3万円くらいと少ない（東京都）。
		出版・印刷・同関連産業（営業担当）	受注価格や販売価格の動き	・目標とした前年の9～11月と比べ、受注件数、受注金額共に20%ほど未達になっており、利益も未達である（東京都）。
		化学工業（総務担当）	受注量や販売量の動き	・猛暑、地震、台風といった気候変動や、輸入原材料の高騰による需要減は一息ついた感があるものの、景気は踊り場で、当社の季節製品の受注は横ばいの推移である。
		金属製品製造業（経営者）	取引先の様子	・内示を修正したいという話を何度か聞くようになっている。

分野	景気の現状判断	業種・職種	判断の理由	追加説明及び具体的状況の説明
		精密機械器具製造業（経営者）	受注量や販売量の動き	・前月に比べて、受注量が半導体関連で15%、自動車関連で5%程度減少してきている。
		輸送業（経営者）	競争相手の様子	・同業2社が年内で廃業することとなった。経営環境が厳しさを増すなか、小規模事業者が多い当地区では、更なる廃業店社が出るのが予想され、業界の弱体化が危惧される（東京都）。
		輸送業（経理担当）	それ以外	・人件費の上昇により、収益が思うように伸びない。
		広告代理店（営業担当）	受注量や販売量の動き	・特定の取引先からの受注は増えているが、その他の半分は低迷している（東京都）。
		その他サービス業〔ディスプレイ〕（経営者）	それ以外	・全体的に株価が低調である（東京都）。
	x	*	*	*
雇用 関連 (南関東)		人材派遣会社（営業担当）	求人数の動き	・前年比で1.5倍の求人数を受注している（東京都）。
		人材派遣会社（社員）	求人数の動き	・年末商戦に向けて求人数が増加している。
		人材派遣会社（営業担当）	採用者数の動き	・前月に企業からももらった求人が今月に入り成約しており、採用数は増加している。派遣契約終了数は一定の推移となっているため、稼働者数も増加傾向にある（東京都）。
		民間職業紹介機関（経営者）	採用者数の動き	・2020年向け新卒採用の動きが早い。企業からの案内、スカウトメールが例年より多く、人材の母集団確保を急いでいる。個別DMも製作費がかなり掛かっている（東京都）。
		人材派遣会社（社員）	求人数の動き	・目立つ求人数ではないが、このところ、約3～4か月の自動車産業の期間工募集が増加している。ただ、期間工なので春以降どうなるかは分からないが、そこだけが増えている（東京都）。
		人材派遣会社（社員）	それ以外	・当社の採用動向に変化はみられず、ボーナス水準も前年と比較して伸びがない（東京都）。
		人材派遣会社（社員）	採用者数の動き	・労働契約法のクーリング期間確保の問題により、新規派遣社員の人材確保に苦慮している。採用者数は、3か月前比、前年比では上回っているものの、年計ベースで前年割れとなっており、厳しい状況が続いている（東京都）。
		人材派遣会社（支店長）	それ以外	・人材ニーズは高く、待遇面での奪い合いとなっている（東京都）。
		人材派遣会社（営業担当）	周辺企業の様子	・エンジニア派遣の引き合いは常に多く残っており、製造業におけるエンジニア不足は依然として続いている（東京都）。
		求人情報誌製作会社（広報担当）	求職者数の動き	・求職者がささいな理由で内定を辞退するという話をよく聞く。それだけ求職者の売り手市場であるということの表れではないか（東京都）。
		職業安定所（職員）	求人数の動き	・月間有効求職者数が前年同月比で5%ほど減少している状況は変わらない。一方で、有効求人数は1%ほどの微増と、この3か月間は伸びずにきている。
		職業安定所（職員）	求職者数の動き	・新規求職者数、月間有効求職者数共に3か月前と余り変動がない（東京都）。
		民間職業紹介機関（経営者）	雇用形態の様子	・製造、販売など全般領域で、業績は比較的順調な状態が続いている。採用条件は若干改善しているものの、人材不足の状況を大きく変えないと基本的な改善には至らない（東京都）。
		民間職業紹介機関（職員）	求人数の動き	・求人数は変わらず落ちていない。業界セグメントも特に変化はなく、全般的に採用ニーズは強い（東京都）。
			求人情報誌製作会社（所長）	求人数の動き

分野	景気の現状判断	業種・職種	判断の理由	追加説明及び具体的状況の説明
	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	・今月は、葬儀や墓じまい、仏壇の処分等がよく動いている。
		観光型ホテル （支配人）	単価の動き	・客単価がやや良くなっている。レストランや売店の売上も好調である。
		観光型旅館（経営者）	販売量の動き	・今月は勤労感謝の日が金曜日だったため3連休となり、繁忙日、満室の日が1日増え、その分の売上が大きい。
		都市型ホテル （支配人）	来客数の動き	・前年同月に比べ、宿泊予約が顕著に推移している。また、客の問合せで「なかなか市内のホテルが取れない」との声が多く聞いている。
		旅行代理店（副支店長）	お客様の様子	・天災による影響が少し緩和され、国内旅行は例年並みとなってきた。海外旅行は堅調な伸びで、受注も増加している。また、カウンター来店客も増加傾向にあり、個人客に動きが出てきている。
		美容室（経営者）	お客様の様子	・天候は安定してきているが、来客数は前年と変わらない。美容施術を増やさないと、客単価の上昇は見込めない。
		商店街（代表者）	来客数の動き	・毎年この時期は、冬物商材を扱わないため、売る物はなく、客もスポーツはちょっと一休みというところである。特別、今年が悪いわけではなく、例年同様である。
		商店街（代表者）	来客数の動き	・久しぶりに穏やかな天候が続き、紅葉目当ての客を多く見かけている。
		一般小売店〔家電〕（経営者）	お客様の様子	・寒さが緩いため、暖房器具や季節商材の動きは良くない。4Kテレビ放送も話題になってきてはいるものの、興味がある程度の人だけで、すぐには販売に結び付かない。相変わらず、消費者の購買意欲はみえてこない。
		百貨店（売場担当）	来客数の動き	・今月は大きな動員施策があったため、何とか前年実績に到達している。この施策で本来なら大きくプラスとなるはずだったが、前年ととんとんである。基本的に客が増えているわけではなく、顧客で売上を作っているため、このままでは頭打ちなのは明白である。
		スーパー（経営者）	お客様の様子	・大阪万博が決まって大阪の景気は良くなるらしい。経済効果2兆円だと聞く。長野市も1998年の長野オリンピックで大きな経済効果があった。新幹線が開通し、大きな箱物施設ができた。維持費に費用が掛かるという人がいるが、イベント等の開催で、収入を増やしている。当店も長野オリンピック前から現在までその恩恵をかなり受けている。来年3月には店の前面道路が開通する。計画から10年と長かったが、来客数が30%は増えるかと期待している。
		家電量販店（店長）	来客数の動き	・前年に比べて、来客数が1割減の状態が続いている。
		乗用車販売店（経営者）	販売量の動き	・新型イベントのないなかで、1年後に控えた消費税増税前の駆け込み需要を感じるようになってきている。
		乗用車販売店（経営者）	販売量の動き	・車検、一般整備は目標を若干上回っている。さらに、冬支度のスタッドレスタイヤ購入客が増えた分、プラスに反映している。車両販売は、前年とほぼ同じである。
		都市型ホテル（スタッフ）	来客数の動き	・市長選挙が終わり、回復に転じるかと思われたが、大きな動きはなく選挙前とさほど変わらず推移している。単価は少し上向いているが、圧倒的に来客数が確保できない状況である。
	都市型ホテル（スタッフ）	販売量の動き	・10月末に市長選挙が終わり、11月になって動きがあるかとみていたが、まだそれほど目立った動きはない。ホテル全体の売上は、前年とほぼ変わらず、前月とも変わらない。	
	タクシー運転手	販売量の動き	・12月に近づき、やや良くなっている。今までの数が月には前年比95%ぐらいだったが、今月は97%ぐらいになりそうである。	

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	・保留、解約は減少しつつあるものの、新規加入の動きも非常に鈍い。
		遊園地（職員）	来客数の動き	・料金変更やタイアップ企画及び期間限定イベント等の集客施策を実施し、来客数の動きは引き続き好調である。
		ゴルフ場（経営者）	それ以外	・人材不足が続き、シニアアルバイトを短期採用している。また、シニアゴルファーへ健康維持の観点からゴルフの魅力をキャンペーン中である。
		設計事務所（経営者）	来客数の動き	・仕事の依頼数は多く、完成時期も重なっているため忙しい。
		住宅販売会社（経営者）	お客様の様子	・問合せはあるものの、成約には至らない。
		スーパー（経営者）	来客数の動き	・天候が暖かいのに来客数減で、鍋物素材などが売れない。野菜の価格相場も安い。
		スーパー（経営者）	単価の動き	・青果物の単価が下がってきており、売上に直結して厳しい状況である。
		コンビニ（経営者）	販売量の動き	・11月は元々売り上の良くない月なので、年末商戦に向けて準備の月である。天候はある程度安定していたので、底堅い動きではあったが、夏に比べると落ちている。来月は年末で、活気が出てくるとみている。
		コンビニ（エリア担当）	来客数の動き	・生活用品や食品を購入できる場所が増えているため、来客数が割れ込んでいる。自店で努力するだけではどうしようもない。
		コンビニ（店長）	お客様の様子	・3か月前は残暑で、売上也それに依りて若干良くなる傾向だったが、今月は陽気が中途半端で、寒かったり暑かったりと、売れる商材が絞れず、なかなか難しい。
		自動車備品販売店（経営者）	来客数の動き	・暖冬傾向で冬季商材の販売が、前年の7割程度となっている。
		一般レストラン（経営者）	来客数の動き	・好天による県外客の動きに期待していたが、期待外れである。
		スナック（経営者）	来客数の動き	・フリーの客が減っている。宴会の数にそれほど変化はないものの、忘年会の動きは余り良くない。
	×	商店街（代表者）	来客数の動き	・先日テレビ番組で地方の商店街が映っていたが、人影は全くなく、何とも寂しい状態であった。当方も全く同じで、来店客から「この街どうなっているの」と言われるのが切ない。
	×	衣料品専門店（経営者）	単価の動き	・仕入価格や外注費の上昇等、何もプラス要素がない上に、客のニーズも今一つである。
	×	スナック（経営者）	競争相手の様子	・ともかく景気が良くない。地方の飲食店で、競争相手の様子を選択したが、客の様子、来客数の動き、それぞれ全部当てはまる。狭い地域に店が多過ぎるので心配である。
企業 動向 関連		-	-	-
(甲信越)		食料品製造業（営業統括）	競争相手の様子	・新酒の販売が順調に推移しているのに加え、東南アジア、ヨーロッパへの輸出が、徐々に増加し始めている。
		電気機械器具製造業（経営者）	受注量や販売量の動き	・受注量も増え、やや忙しい。周りの企業も安定した状況である。
		その他製造業 [宝石・貴金属]（経営者）	受注量や販売量の動き	・小売展示会は相変わらず集客難で、今月2回開催した展示会の来場客はいずれも10%減だが、高額商材の購入客があり、売上は前年をクリアして更に20%増となっている。卸売のルートセールスは、依然として厳しいものの、12月はギフト用ジュエリーや自分への御褒美として購入する客も増えることから、売上増を期待している。
		金融業（経営企画担当）	取引先の様子	・個人的な実感は薄いだが、年末に向けて消費に期待している企業は多い。
		食料品製造業（総務担当）	受注量や販売量の動き	・月半ばを過ぎて、相変わらず販売量が思わしくない。最繁忙期に突入しても、この状態が続いている。
		窯業・土石製品製造業（経営者）	取引先の様子	・受注量はやや増加しているものの、状況に余り変化はなく推移している。
		電気機械器具製造業（営業担当）	受注量や販売量の動き	・取引先に様子を聞いても、下降気味の会社が多い。
		建設業（経営者）	受注量や販売量の動き	・受注量は余り変わっていないが、人手不足が続いており、取引先に工期延長をお願いしている状況である。

分野	景気の現状判断	業種・職種	判断の理由	追加説明及び具体的状況の説明
		新聞販売店〔広告〕（総務担当）	受注量や販売量の動き	・例年に比べて暖かい天候が続き、量販店では「寝具類等の売れる時季がずれてきている」と話している。今月のチラシ出稿量は95.6%となっている。
		金融業（調査担当）	取引先の様子	・製造業は高水準な受注を確保する企業が多いものの、一部で弱い動きも見え始めている。
	x	食料品製造業（製造担当）	競争相手の様子	・業界全般で、生産量が過去最低ラインまで落ち込んでいる。スーパーへ依存する型では、もはや売上の向上が見込めなくなっている。
雇用 関連 (甲信越)		-	-	-
		職業安定所（職員）	求人数の動き	・求人倍率に大きな変動はないが、新規求人数が大幅に増加している。年末年始の短期アルバイト求人が大量に申し込まれた影響もあるが、前月比23.7%増、前年同月比で15.0%増となっている。
		人材派遣会社（営業担当）	それ以外	・スーパーマーケットで買物の様子を見てみると、割引デーにふだん来ない客の姿が目立つ。やはり年末を控えて財布のひもは固いのか、あるいはボーナス支給の関係なのか、びっくりするほど店内は騒がしい。貧富の格差が広がりつつあるようである。
		求人情報誌制作会社（経営者）	周辺企業の様子	・人手不足感は依然として強い。そうしたなかで従業員確保のため、パートやアルバイトの時給を大幅に上げて求人広告を出してみるものの、飲食業などでは全く反応がない店も多く見受けられる。
		職業安定所（職員）	求人数の動き	・新規求人は、製造業で設備投資が進み産業用機械部品の需要増から小口求人が増加している。また、飲食サービス、医療福祉で増加し、全体では前年比6.4%増となっている。長期化する原材料の高騰が、幅広い業種に影響を及ぼしているため、採算面の悪化も懸念される。
		職業安定所（職員）	求職者数の動き	・新規求職者のなかで在職者の割合が多く、当所管内の経済状況は、中小企業の利益に反映されておらず、やや良い状態が継続中である。
		民間職業紹介機関（経営者）	求人数の動き	・比較的安定的な受注状況とは裏腹に、求人の減る企業が目立ち始めている。原因は米国大統領の政策による影響で、今後の警戒感が強まり、比較的低賃金のために応募者が少ないが、背景には現状維持で賄おうとする経営陣の考え方がある。大手企業のコストダウン対策が厳しすぎ、下請企業に適正利潤が回らない。
	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 (東海)		その他住宅〔室内装飾業〕（従業員）	販売量の動き	・大型リフォーム工事を年度末にかけて数件受注した。
		商店街（代表者）	お客様の様子	・皆が明るくなった気がする。
		一般小売店〔土産〕（経営者）	来客数の動き	・前年に比して祝日の日並びが良くなかったが、その条件においても善戦している。客の顔色も晴れやかである。
		百貨店（販売担当）	お客様の様子	・自家需要、ギフト需要の高まりがみられる。中単価傾向ではあるものの購買意欲がある。インバウンドも好調に推移している。
		百貨店（企画担当）	お客様の様子	・秋物商材は気温低下とともに好調な動きである一方、コートなどの重衣料商材は暖冬ということもあって動きが乏しく、衣料品全般は不調である。しかし、消費税の引上げを視野に入れた宝飾品や海外ブランドの高額品の動きが引き続き強く好調である。
		コンビニ（企画担当）	お客様の様子	・日曜祝日でも作業服姿の客をよく見かけるので、仕事が忙しいように見受けられる。ただし、客単価は上がっていない。
		コンビニ（エリア担当）	販売量の動き	・今月は前年と比べて、売上が前年を超える店の比率が高かった。弁当やおにぎりなど主力商品で前年超えのカテゴリが目立ってきた。
		コンビニ（エリア担当）	販売量の動き	・総菜などが好調で、やや上向きである。

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
		衣料品専門店 (販売企画担当)	来客数の動き	・例年よりも冬物の動きが良い。
		乗用車販売店 (経営者)	来客数の動き	・3か月前の猛暑の時期と比べると来客数は増えている。ただし、購入につながる要素が不足しているため、成約率は低い。
		乗用車販売店 (従業員)	販売量の動き	・今月は販売量、売上共に好調だった。問合せ件数も多く、他社をみても、オークションなどで活発なコールがあり今月は良かったと思う。流れとしても3か月前と比べて良くなっている。
		乗用車販売店 (従業員)	販売量の動き	・前年と比較して販売台数が増えており、今月の目標を達成している店舗が7割以上ある。
		乗用車販売店 (営業担当)	単価の動き	・車両価格が高い車の受注が多く、台数目標は未達だったが利益目標は達成できた。
		その他専門店 [書籍](店員)	来客数の動き	・リニューアルオープンし、商品の見直しやレイアウトを変え、イベントを幾つか計画した。客の呼び込み効果が出て、前年より売上が増加した。
		一般レストラン (スタッフ)	単価の動き	・相変わらず採用面において、人が集まらない傾向が続いている。世の中の企業の景気が先々プラスに向かっていると判断している。
		一般レストラン (従業員)	単価の動き	・忘年会の単価が上がってきている。
		都市型ホテル (営業担当)	販売量の動き	・客の状況は変わらず、インバウンド客が良化しており販売量は上向きである。
		旅行代理店(経営者)	お客様の様子	・年末の旅行の駆け込み需要に加えて、4月のゴールデンウィークの予約や相談が増えている。
		旅行代理店(営業担当)	販売量の動き	・企業の忘新年会の申込みは、例年以上に増加している。景気、業績共に安定期に入った感がある。個人需要も、年末年始の大型連休を利用して旅行を計画する客が増えている。
		通信会社(サービス担当)	販売量の動き	・他社や光コラボ商品に乘換えたが、サービスが悪いと戻ってくる客が多く、販売量が増加している。
		テーマパーク (職員)	来客数の動き	・前月までのような天候不良もなく、来場者の動きは良かった。
		その他サービス [介護サービス](職員)	来客数の動き	・発達障害に関するテレビの特番等で詳しい情報が公開される頻度が高くなったことから、福祉施設の利用が増加してきている。
		商店街(代表者)	単価の動き	・客の購買意欲はみられるようになったが、依然として単価は低いままで、販売量そのものも前年比95%程度である。
		商店街(代表者)	お客様の様子	・客、友人関係の会社や取引先は、皆良くないといっている。
		一般小売店[高級精肉] (企画担当)	販売量の動き	・現在は変わらないが、今後の見通しはやや暗い。
		一般小売店[薬局] (経営者)	来客数の動き	・今までの気象による悪影響は収まったが、今度は暖冬気味で冬向けの商材の売行きが鈍い。一時は気候不順で体調を崩す人がいて風邪薬など冬物商材が動きかけたが、止まってしまった。インフルエンザも最近やっと1人かかった状態である。売上は、9～10月よりはほんの少し良いかもしれないが横ばいである。
		一般小売店[贈答品] (経営者)	お客様の様子	・11月はお歳暮の早期受付が始まった。法人客は調子良く伸びているが、個人客は、外出しの送料が高くなり、配送料が高くなったことによって、売上が配送料の分だけ減った気がする。したがって、法人客は良く個人客は悪く、平均するとどちらともいえない。
		一般小売店[生花] (経営者)	来客数の動き	・来客数は依然伸びない。開店や葬儀も派手にすることが少なくなり、縮小傾向にあるように思う。値段だけみて帰る客もあり、購買意欲は減少気味である。
		一般小売店[書店] (営業担当)	販売量の動き	・順調に年末に向けた受注量の増加がみられる。
		百貨店(売場主任)	お客様の様子	・来店客はそんなに減ったという印象はないが、若い層は、12月に入ってからのボーナスを見越しての下見客が多い。少し年配の層になると、年明け早々から始まるクリアランスで安く買いたい客が多いようである。いずれにしても、この頃は結構下見客が多い。また、ネットで買うのか、靴の足入れだけをして帰る来店客が、ここ1週間ぐらい多い状況が続いている。

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
		百貨店（経理担当）	お客様の様子	・年末年始休暇や来年の超大型連休を見据えて出控え感がややみられるものの、堅調に推移するインバウンドを含めた全体では、景気の緩やかな改善が持続している。
		百貨店（計画担当）	お客様の様子	・前半は気温が高かったせいもあり衣料品を中心に動きが悪かったが、後半は冷え込みが出てきたこともあり前半のマイナス分をカバーする推移となった。
		スーパー（経営者）	お客様の様子	・11月は寒さが増して冬物商材が売れつつある。食品の売上は安定しているが、外食店は余り売れず困っている。全体的には儉約志向が続いている。全体的に景気をみると、中国向けの電子部品、工作機械関連は輸出が減りつつあり、横ばいかやや下がり気味で余り良くない。
		スーパー（店長）	来客数の動き	・来客数は増えているが、客単価は上がってこない。良い物が欲しい客も増えているが、同時に安物買いの客も増えていると感じる。特に、客層が高齢化しているとは感じない。まだ来年の消費税の引上げを意識している感じはしない。
		スーパー（店員）	単価の動き	・この地方特産の富有柿が出始め、贈答用として買い求める様子が見受けられた。例年だと発送作業やコンビニに夕方頃まで作業時間を要していたのが、いつもより早く終わるので購入量が減っていると感じる。野菜に関しても、お買得品は売れる傾向が続いている。
		スーパー（商品管理担当）	単価の動き	・野菜価格は落ち着いてきたが、年末に向けて価格は上がりそうなので、消費者の財布のひもは固い。
		スーパー（経営企画担当）	お客様の様子	・年末へ向けての買い控えをやや感じるが、好調な部門もある。
		スーパー（販売担当）	それ以外	・売上、利益、来客数並びに客単価のいずれも悪い状況が続いている。平日でも午前中は客が多い気がするが、そんなに買ってないのかと不思議である。
		スーパー（販売担当）	販売量の動き	・クリスマスなどいろいろイベントがあり、来客数が減っている。
		コンビニ（企画担当）	販売量の動き	・売上高が好調な店舗と前年割れをしている店舗が入り混じった状態であり、どちらともいえない状況である。
		コンビニ（エリア担当）	販売量の動き	・前年同月比の来客数は、前月よりも0.5%悪化しているが、特にファーストフード重点管理商品の販売数の改善で、前年並みの売上を達成できた。エリア商品の売行きも好調のため、継続は可能である。
		コンビニ（店長）	来客数の動き	・特に変わらないが、当店のある地区は、経済的に地盤沈下が進んでいるように感じる。
		コンビニ（本部管理担当）	来客数の動き	・全国加盟店の経営状況は前年並みである。また、客単価や来客数にも大きな変化がない。この状況は数か月前から続いており、小売業に関しては、良くも悪くも安定した状況が続いている。
		衣料品専門店（売場担当）	お客様の様子	・気候も影響していると思われるが、来店客はあっても購入までには至っていない。冬のボーナスの支給があると思われる12月に向けて、下見の段階ではないかと見込まれる。
		家電量販店（店員）	販売量の動き	・買換え需要があるので底を打っているような状況と見受けられる。
		家電量販店（フランチャイズ経営者）	来客数の動き	・消費税の引上げ前の駆け込み消費で前年より冷蔵庫が売れたり、4K放送に関する話題もあるが、売上は前年と大差がない。来客数は減っていないので、大物消費をする人と様子見の人に二極化している。
		乗用車販売店（営業担当）	お客様の様子	・販売台数は落ちているが、商談件数はあり、どこかで購入しているのを考えると、横ばいといった感じである。
		乗用車販売店（経営者）	お客様の様子	・大手自動車メーカーの報酬虚偽記載問題のニュースに動揺は広がったものの、特に影響はみられない。今後の動向が注視される。
		乗用車販売店（従業員）	販売量の動き	・各社、特別仕様車などが発売され、販売台数は前年比100%超えて少し活気が出てきているが、他社との競争が激しく、収益は前年並みを確保するのが精一杯である。
		乗用車販売店（従業員）	販売量の動き	・今月は余り寒くならず、11月という感覚が薄かった。客と話していてもこれから冬を迎えるという意識も冬用装備への関心も薄く、大規模セールを実施した割には客の動きは鈍かった。

分野	景気の現状判断	業種・職種	判断の理由	追加説明及び具体的状況の説明
		住関連専門店 (営業担当)	お客様の様子	・新築住宅、新築マンション共に変わらず、住宅のリフォーム工事や大型物件の耐震工事等、リニューアル工事が増えている。
		その他飲食[仕出し](経営者)	販売量の動き	・株価が下がると、景気が悪い印象をマスコミがけん伝するので、実際には一部の事象が全てに影響しているようなイメージが固定化されて、財布のひもが固くなる。
		観光型ホテル (経営者)	来客数の動き	・昼食、夕食の売上は、前年比で3～5%ぐらい落ちている。昼食、夕食は地元経済の依存が大きいので、経済が停滞しているかと推測される。宿泊に関しては若干のマイナスである。前年は大河ドラマの大きな効果があったことを考えると健闘しているかもしれないが、まだマイナス基調にある。
		旅行代理店(経営者)	それ以外	・タクシーに乗るときは必ず景気の話をするが、おおむね皆、実感として良いとは感じていない。稼働日によって波があるものの昔のような水揚げはないと口をそろえる。20年近く日常的にタクシーを利用しているが、年々運転手の高齢化と女性が増えているのは、収入にも一因があると思われる。
		旅行代理店(営業担当)	来客数の動き	・ここ最近の地震や台風の報道等で、天候や災害に敏感になっている客が多いと感じられるが、気候も安定しており不安要素の少ない時期なので、例年並みの動きと思われる。
		タクシー運転手	来客数の動き	・前月と変わらなかった。
		タクシー運転手	来客数の動き	・この2～3か月どころか1～2年、飲食店街で客は増えていない。飲食店の店主や経営者からは暇だという愚痴しか聞かない。景気は良くなっていない。
		タクシー運転手	お客様の様子	・今月は土日祝日には非常に結婚式等が多かったが、比較的暖かい日が多かったこともあり、土日祝日の売上は比較的良かった。夜の街の客に関しては、11月後半に入っても、まだまだ忘年会などのグループの集まりも少なく動きも余りないので、全体では普通の状態である。
		通信会社(営業担当)	販売量の動き	・現状維持であり、どちらともいえない。
		テーマパーク職員(総務担当)	販売量の動き	・入園者数と比較して直営店舗の販売量や売上が伸びていない。
		ゴルフ場(支配人)	来客数の動き	・今月は天候に恵まれ、ほぼ前年並みの入場者がある。しかし、特に好調とはいえず、好天の割には少し伸び悩んでいる。
		美顔美容室(経営者)	販売量の動き	・9～10月と同様に、8月からキャンペーン中のセット商品の売上がぼつぼつある。
		美容室(経営者)	お客様の様子	・今月は意外と天候も良くて客足は良かったが、やはり客層が高齢化している影響で、客足が少し悪くなってきている。
		その他サービス[介護サービス](職員)	単価の動き	・介護保険制度改正により福祉用具貸与の上限価格が設定されたため、一部の商品で売上減少の影響が出ている。
		設計事務所(経営者)	単価の動き	・案件数はあるものの、単価が全く上がらない。むしろ下がり気味で自転車操業状態である。
		住宅販売会社(従業員)	販売量の動き	・販売量は横ばいで、現状に変わりはない。
		その他住宅[不動産賃貸及び売買](経営者)	来客数の動き	・賃貸部が現状維持で来客数が余り変わらないので、思い切ってオフィスの賃貸部と売買部の位置を今月中に移設することにしている。
		商店街(代表者)	販売量の動き	・前月もそうであったが、法人関係の客の少なさが目につく。
		商店街(代表者)	販売量の動き	・単価の低い商品も動きが悪い。市街地のデパートなどは好調であるが、郊外の量販店は低迷が続いている。
		一般小売店[酒類](経営者)	来客数の動き	・飲食店への来客数が減少し、客がゼロの日がある。
		百貨店(業績管理担当)	来客数の動き	・今までは、近隣競合店の改装の影響で来客数が好調だったが、その効果が一巡し、来客数が前年を下回っている。
		スーパー(経営者)	販売量の動き	・来客数は多いが、売上高は減少している。
		スーパー(総務担当)	来客数の動き	・客単価は変化ないが、来客数が3%ほど少ない。

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
		スーパー（商品開発担当）	販売量の動き	・売上は、このところ予算比、前年比とも100%達成をしていたが、11月は厳しく100%を割ってしまった。
		スーパー（営業企画）	競争相手の様子	・競合相手の価格訴求が従来よりも厳しくなってきたり、それに伴い日常商品を中心に売上が前年を下回っている。
		コンビニ（エリア担当）	販売量の動き	・来客数は少なくないが、販売数並びに買上点数が減っており、季節変動を除いても少し悪化している印象を受ける。
		コンビニ（店長）	販売量の動き	・たばこの増税から2か月がたち、売上は金額ベースでは前年並みに戻ってきているが、値上げ分を考慮するとまだ減少している。
		コンビニ（店員）	販売量の動き	・たばこの値上げ前に駆け込みで購入する人が多かった反動が出ている。
		衣料品専門店（経営者）	それ以外	・客注の商品がこの頃は大体そろそろ。反対にメーカーからも客注の商品を譲ってもらえないかと頼まれることがある。自店も、売上重視より在庫を持たない経営になってきている。東京のメーカーは、小売店の廃業が多く売り先がないといっている。
		家電量販店（店員）	来客数の動き	・前月までの流れが変わり来客数が減り始めている。要因として温暖化の影響があり、前年に比べ余り寒くなく冬物商材の動きが鈍い。季節要因が大きく影響をしている。
		乗用車販売店（経営者）	お客様の様子	・来客数が少ない。他ディーラーへの流出も考えられる。
		乗用車販売店（従業員）	お客様の様子	・客と話をしていると、入管法の問題や韓国での裁判の問題等、海外にまつわる不安要因が多い。客にも不安をもっている人が多いように思う。
		乗用車販売店（営業担当）	販売量の動き	・近隣の他社においても受注量が今一つである。代替ユーザーは例年並みであるものの、新規の来客数が減ってきている。
		高級レストラン（経理）	来客数の動き	・晴れの日需要は旺盛だが、低単価業態店の利用やフェア・キャンペーンなどイベント時の利用が多いなど、全体として節約傾向である。
		その他飲食[ワイン輸入]（経営企画担当）	販売量の動き	・決して金銭的に余裕がないわけではないのに、消費に対しては消極的という印象を受ける。単なる値引きやセールでは購買意欲を刺激するには至らず、特別な購買動機を探しているようである。
		観光型ホテル（支配人）	来客数の動き	・3か月前はその前の7月に風水害の影響を多大に受けたため、総力を挙げて誘致や誘客に努めた結果、単月では前年比が良くなった。今月は前年同月にあった3日間にわたっての大型日帰り宴会が受注できないこともあって、売上は全社で2割近くの減収となる。
		都市型ホテル（経営者）	来客数の動き	・景気の動向に不確定要素がたくさんある。
		旅行代理店（経営者）	販売量の動き	・年内から年明けまでの旅行販売は、例年よりも微増ではあったが、年明け以降の受注が伸び悩んでいる。
		通信会社（企画担当）	販売量の動き	・前月に続いて、新規契約数が伸びず解約数が増加しており、とても厳しい傾向である。
		通信会社（営業担当）	お客様の様子	・10年以上前に設置した通信設備等が十分利用されず、縮小を希望する客が増えている。
		観光名所（案内係）	お客様の様子	・繁華街の人出が非常に少ない。
		パチンコ店（経営者）	販売量の動き	・来客数や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	・客の来店周期が長くなっているような気がする。
		美容室（経営者）	来客数の動き	・客の中で来店時期を調整する人が多く、11月は来客数が少なかった。
		美容室（経営者）	お客様の様子	・当地域は特に景気が悪いのか、接客業はやはり難しい。
		住宅販売会社（従業員）	お客様の様子	・消費税の引上げの波が来始めると思ったが、月中には増税後のエコポイント、贈与税の拡大やローン控除の拡充など政府の勝手な情報が出てきて荒れた感があり、来場にも影響した気がする。
		住宅販売会社（従業員）	競争相手の様子	・下請先からの話では、中堅の注文住宅建設会社の倒産で不安に思っているとのことである。

分野	景気の現状判断	業種・職種	判断の理由	追加説明及び具体的状況の説明
		その他住宅〔住宅管理〕（経営者）	単価の動き	・台風以来一時的に仕事が増えているが、下請も人手が足りず対応できない状況が続いている。着工数の割に単価が上がらない。施主には余裕のなさがうかがえる。
	×	商店街（代表者）	お客様の様子	・売掛金の回収が悪くなっている。今まで支払に何も問題なかった取引先等の支払状況が、ここにきて悪化している。
	×	一般小売店〔結納品〕（経営者）	販売量の動き	・小売店だが、非常に景気が悪い。
	×	スーパー（ブロック長）	お客様の様子	・10月末から明らかに買上点数、1品単価が下降している。台風に乗じて買いだめした特需があった影響もあるのかもしれない。競合他社の情報を聞いても、客の買い方は渋くなっているとのことである。
	×	一般レストラン（経営者）	来客数の動き	・11月は、当店も世間も人が動いているような気配が少なく感じる。
	×	理容室（経営者）	お客様の様子	・相変わらず安い店に流れる。太刀打ちはできない。給料も払えない。
	×	住宅販売会社（経営者）	単価の動き	・低単価の物件しか売れない。また、値引きを要求される。
企業動向関連		-	-	-
(東海)		パルプ・紙・紙加工品製造業（顧問）	受注量や販売量の動き	・繁忙期に入って荷動きは活発で、特に青果物、自動車関連等の受注量、販売量共に5～6%増加し、景気はやや良い。
		鉄鋼業（経営者）	受注量や販売量の動き	・販売量は上がっているが、前年比2～3%と僅かである。ただし、粗利率は全く上がらずむしろ数%ダウンしている。
		金属製品製造業（経営者）	受注量や販売量の動き	・一部製品の価格を改定したが、競争は相変わらず厳しいものがある。販売量は増加している。
		電気機械器具製造業（経営者）	取引先の様子	・取引先の設備投資が前月から多く、やや売上が増加している。
		電気機械器具製造業（企画担当）	受注量や販売量の動き	・米中の貿易戦争の影響もあり先行き不透明な部分はあるものの、直近の問合せや受注状況は順調に推移している。
		輸送用機械器具製造業（品質管理担当）	取引先の様子	・今月のブラックフライデー等で、結構いろいろな物を買ったという話をよく聞く。
		輸送業（エリア担当）	受注量や販売量の動き	・貨物の荷動きが前月比16.9%良くなった。運賃も徐々にではあるが上がってきている。
		行政書士	受注量や販売量の動き	・出荷量が多い。
		会計事務所（職員）	取引先の様子	・東京オリンピックと関係の薄いこの地方では目立った動きがなかったが、消費税上げの来年10月実施に向けて、経過措置の恩典を受けるための受注契約が増えつつある。
		その他非製造業〔ソフト開発〕（経営者）	取引先の様子	・10月末よりも少し生産量は増加している。好況感はないが、米国の景気変動が余りなさそうなので、少し安心感が出てきている。競合他社についても、生産は年末に向けてますますの忙しさである。
		食料品製造業（経営企画担当）	受注量や販売量の動き	・暖冬の気配が強く、商品の出荷量が期待したほど増えていない。小売業の店舗における売行きにも、勢いが感じられない。
		食料品製造業（営業担当）	受注量や販売量の動き	・飲料業界において冬場は特に売上が低迷する。受注量などからみても例年より減少傾向にある。
		化学工業（総務秘書）	それ以外	・良好な景気が堅調に推移しているように感じる。一番は人手不足感だが、仕事が忙しいこと、給与やボーナスが上昇傾向にあることが充実感や好景気を感じさせる。
		化学工業（人事担当）	それ以外	・新聞等の求人広告をみると、自動車関連の会社の求人が相変わらず多い。ただし、以前と比べ減少傾向にあり先行きは分からない。
		金属製品製造業（従業員）	受注量や販売量の動き	・引き続きやりきれないほどの仕事量が続くと思われる。原材料費の高騰や残業もあり、必ずしも利益増加には直結しないのも相変わらずの状況である。
		電気機械器具製造業（経営者）	受注価格や販売価格の動き	・副資材関係等の値上げを継続的に実施しているが、受注価格、販売価格に全く転嫁ができない状況のなか、現状の価格での受注を強いられている。

分野	景気の現状判断	業種・職種	判断の理由	追加説明及び具体的状況の説明
		電気機械器具製造業（総務担当）	受注量や販売量の動き	・当地区では12月からスタートする4K・8K本放送に向けての準備で、ケーブルテレビ局の設備投資が盛んに行われている。今後は東京オリンピックに向けて、家庭用機器の需要が見込まれる。
		建設業（役員）	受注量や販売量の動き	・特徴のあるタワーマンションへの来場数は横ばいだが、一般物件の来場数は減ってきている。年末に向かう季節柄かもしれない。
		輸送業（経営者）	それ以外	・受注量は前年同期を少し上回るが、人手不足や軽油価格の高止まりにより、利益は大きく下回っている。
		輸送業（エリア担当）	取引先の様子	・国内4社のトラックメーカー全てと付き合いがあるが、来年の消費税の引上げに向けての発注が伸びているとのことである。税率が8%のうちに買おうという会社が多いそうだが、それを差し引くと、それほどトラックの受注数は3か月前と余り変わらないという話を聞いている。消費税の引上げによる特需はあるものの、それを差し引いた発注量は変わらず、平月どおりという状況である。
		輸送業（役員）	受注量や販売量の動き	・全国的に風水害や災害がなく穏やかな天候であったため、交通インフラなどの被害によるマイナスの影響がなかった。
		通信業（法人営業担当）	取引先の様子	・景気バロメータの1つとして、新たな競合他社の出現の有無がある。ここ半年は、新しい競合他社に出会うことがない。新興勢力が旧態依然とした業界に一石を投じるような動きをして、新たな風が吹かないと、業者側はもちろん客側にもより良い物を求める意識が薄れ、ますます景気が停滞するよう感じる。
		通信業（総務担当）	それ以外	・来年10月の消費税率引上げに対するプレミアム付商品券やクレジット決済の税率据置き処置など、ショック緩和対策の話ばかりが報道され、消費に対して警戒心が出ている。無駄遣いは止めようという意識が強く働いている。
		金融業（従業員）	取引先の様子	・自動車部品や自動車関連工場等の生産が、例年よりも多少良いような雰囲気はあるが、このところの動きとしては、さほど変わらない。
		金融業（企画担当）	取引先の様子	・株価、為替ともボックス圏内であることから、個人投資家の含み益も増えず様子見の状況である。投資家以外の個人も、給与が上がっているという報道はあっても実感がないという意見が多い。
		不動産業（経営者）	それ以外	・例年よりも晴天が多いこともあり好調に推移し、売上は前年同期を上回っている。駐輪場は低額で利用できることもあり、必要な出費を惜しむほど景気は悪くない。
		不動産業（経営者）	受注量や販売量の動き	・売買物件数が少なく、売買価格を確認しても高値で推移している。
		広告代理店（制作担当）	取引先の様子	・娯楽系のテレビCMや折込広告等が、相変わらず活発な動きをしているのが目立つが、広告の受注量としては全体的に横ばい状態である。
		公認会計士	それ以外	・大企業の好業績に比べ、中堅中小企業の業績が厳しい状況は変わらず、客先である中小企業の廃業が散見される。中小企業の業績が厳しい原因は、原材料等のコスト高、人件費高、人材難や大企業との取引条件の厳しさ等である。
		会計事務所（職員）	取引先の様子	・企業相手に取引をする会社は好調だが、一般消費者を客にしている飲食店、美容院や小売業者は、売上や客単価が下落している。この傾向はずっと続いている。
		その他サービス業〔ソフト開発〕（社員）	取引先の様子	・案件の決定が年内中という回答が多く、計画が作成できない。
		窯業・土石製品製造業（社員）	受注量や販売量の動き	・継続的であった大量受注製品がほとんどジリ貧になってしまい、小口の受注ばかりになってしまった。効率が悪く、売上が伸びない。
		一般機械器具製造業（営業担当）	受注量や販売量の動き	・北米では年末にかけて休みをとる担当者が増え、引き合いや発注の動きがとても鈍い。
		電気機械器具製造業（営業担当）	受注量や販売量の動き	・品質問題が若干増えている。

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
		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	・売上は3か月前と比べると微減だが、前月と比べると10%ぐらい減少している。スクラップの価格も、前月から10%程度単価が下がっている。
		輸送業（エリア担当）	受注量や販売量の動き	・国際貨物量が減っている。
		新聞販売店〔広告〕（店主）	受注量や販売量の動き	・折込広告収入が少なくなっている、今まで全区域に配布依頼があったものが、地域を指定して枚数が少なくなったり、広告のサイズが以前より小さくなるなどの影響がある。
	x	-	-	-
雇用関連 （東海）		人材派遣業（営業担当）	周辺企業の様子	・外国人技能実習制度を活用して人材確保へ向かう製造業が増加傾向にあり、実習生も前年比140%以上増加している。
		人材派遣会社（社員）	求人数の動き	・法人関係の利用が多かった。既に忘年会の利用が始まっている。
		人材派遣会社（営業担当）	求人数の動き	・求人数は引き続き堅調で、派遣スタート件数も微増となっているが、12月や3月末を区切りとする3か月更新契約が多いため、該当月は契約終了件数に対してスタート件数が下回る傾向にある。
		人材派遣会社（企画統括）	採用者数の動き	・企業サイドの人材不足に対して求職者の売手市場の状況が続き、採用までに至らないケースが多い。
		人材派遣会社（営業担当）	周辺企業の様子	・エンジニアリングソリューション事業の取引先である製造業では、3か月前と比べて全社のエンジニア稼働率に変化はなく、高い水準を維持しており、景気はやや良い。
		人材派遣会社（営業担当）	求人数の動き	・求人数は変わらず、各企業の採用への動きは一旦落ち着いている感がある。
		アウトソーシング企業（エリア担当）	周辺企業の様子	・国内自動車生産において、不正検査問題やリコール問題が発生したメーカーの業績は良くなく、その他のメーカーにおいては前年より多少上向きである。
		新聞社〔求人広告〕（営業担当）	求人数の動き	・小売業を中心に、派遣会社から外国人採用の提案が増えている。食品スーパーでは製造部門以外でも認可されるケースが増え始めており、当地でも小売業の外国人採用が更に増加しそうである。
		職業安定所（所長）	求職者数の動き	・企業の採用ニーズは弱まっていないが、足元では求職者が増えている。このうち雇用保険の受給者は、若年者、高齢者共にやや増加となっている。
		職業安定所（職員）	求人数の動き	・自動車関係の求人と派遣関係の求人は高水準で安定しているが、求人数自体はやや減少傾向にある。
		職業安定所（次長）	求人数の動き	・有効求人倍率は高水準で推移しており、企業の採用意欲は高いが、求職者の減少もあり人手不足が深刻化している。特に中小零細企業に人が集まらないとの声を聞く。
		職業安定所（次長）	求人数の動き	・新規求人数は高水準が続いているが、横ばい状態にある。
		民間職業紹介機関（営業担当）	求人数の動き	・大手企業からの求人数は変わりなく堅調に推移し、中小企業からの要望も上昇し続けている。
		民間職業紹介機関（支社長）	求人数の動き	・当地区は、引き続き前年比で130%ぐらいの成長マーケットである。
		人材派遣会社（経営企画）	周辺企業の様子	・大手メーカーでの開発予算抑制の動きがみられる。
		人材派遣会社（営業担当）	求人数の動き	・正社員求人数が徐々に少なくなっている。
		職業安定所（職員）	求人数の動き	・新規求人が、建設、製造、運輸、医療・福祉並びにサービス業などの主要産業で、2か月連続で減少している。
	x	新聞社〔求人広告〕（営業担当）	それ以外	・掲載型の求人広告は本当に需要がなくなっている。特に我々紙媒体では顕著である。

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）		商店街（代表者）	来客数の動き	・前月と比べると人通りが回復してきているが、まだまだ活気があるほどの人出には戻っていない。
		一般小売店〔精肉〕（店長）	販売量の動き	・ギフトの動きが好調である。

分野	景気の現状判断	業種・職種	判断の理由	追加説明及び具体的状況の説明
		一般小売店〔鮮魚〕（役員）	販売量の動き	・11月に入ってから釜沢を中心に売上が伸びている。天候にも恵まれているため観光客の増加が著しい。JRが東京などで北陸のカニのキャンペーンを行っているとも聞かすが、23日からの3連休は久しぶりに多くの観光客でこった返した。
		百貨店（売場主任）	来客数の動き	・11月第4週目の3連休が地元客や観光客でにぎわうなど好調に推移し、月を通して店全体も前年を超える見込みである。特に月の後半は、コートなどの冬物重衣料が動いて客単価を押し上げ、全体をけん引している。
		スーパー（店舗管理）	来客数の動き	・来客数が3か月前より顕著に増加しており、現状は前年を捉えてきている。
		コンビニ（エリア担当）	来客数の動き	・たばこ値上げ後の販売の戻りが、予想よりも早い。
		衣料品専門店（店舗運営）	来客数の動き	・リニューアルセールからの新店オープンで来客数が増加している。既存店からもリピーター客が多くみられるとの報告を受けている。
		乗用車販売店（経理担当）	販売量の動き	・11月の販売量は前年同月比110%の見込みである。8月の販売量は前年同月比100%で、やや上向きである。
		高級レストラン（スタッフ）	来客数の動き	・前月に続きランチ利用が好調で、県外からの団体客が前年比120%の集客があり数字を押し上げている。
		一般レストラン（店長）	単価の動き	・11月は週末の天候が良く、紅葉の見頃も長く、観光客が多かった。また、カニ漁も始まり、単価が上がっている。
		スナック（経営者）	来客数の動き	・低空飛行の状態が普通になり経営は大変である。月末に予約を受けていた団体が3日間入り、ほっとしている。また、小規模企業の経営者からは前年より悪くなっているという話をよく聞く。
		テーマパーク（役員）	来客数の動き	・前年同月比ベースでみた場合、2～3か月前と比べるとインバウンド客と国内の一般の団体客、個人客共に増加傾向にあり、良くなっている方向にある。
		住宅販売会社（従業員）	販売量の動き	・客の動きが活発になり、消費税の引上げ前に駆け込み需要がみられる。
		一般小売店〔事務用品〕（店員）	来客数の動き	・新商品を扱うことにより来客数は増えたが、必要最低限の商品しか購入しないので売上は余り変わらない状況である。
		スーパー（総務担当）	販売量の動き	・前年と比較して気温の変化、青果物の相場高はあったものの、販売量はおおむね前年並みで推移し、また、月の推移でも特出することはなかった。
		衣料品専門店（経営者）	お客様の様子	・季節らしさを感じられる日々が多くなり、商材も全体的に動きが出ている。
		乗用車販売店（経営者）	来客数の動き	・週末にイベントを開催しているが来客数が減っている。まだ雪も降っていないので、例年よりも動きやすいと思うが足が重いようである。それに伴い販売量も減少している。
		自動車備品販売店（役員）	お客様の様子	・例年より降雪予想が遅れ、タイヤ販売の純化が売上ダウンに大きく影響している。前年の異常降雪もあり、新規購入客や、性能を重視してランクアップのタイヤを購入する客が多いように感じられるが、他商品では慎重になっている。
		住関連専門店（役員）	販売量の動き	・来客数の推移は変わらないが、販売点数が伸びていない。
		その他小売〔ショッピングセンター〕（統括）	来客数の動き	・来客数は前年並みで推移しているが、シネマが前年と比較し好調である。大型セールでのプロモーションの反応は良いが、衣料品のトレンドを改善させるまでには至らず、前年をやや落とす状態である。また、一部専門店の入替え工事が進捗中であるため単純比較は難しいが、玩具やスポーツの大型専門店がやや苦戦しており、全体としては前年に届かない状態である。
		一般レストラン（統括）	来客数の動き	・11月中旬から気温が下がり、客と冬物商材が動き始めた。10月下旬～11月上旬は特に来客数が少なかった感じがある。
		観光型旅館（経営者）	来客数の動き	・ほぼ例年並みの入込状況である。
		観光型旅館（スタッフ）	来客数の動き	・前年比で総売上が102.8%、宿泊人数が105.3%、宿泊単価が99.6%と、10月の台風による取消しが大きく影響した。本来ならあと4%は売上を確保できた。

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
		都市型ホテル（スタッフ）	来客数の動き	・宿泊部門では、単価はほぼ前年並みを維持しているものの宿泊数の減少が続いている。宴会部門は一般宴会の前年割れが続いている。レストランについては、やや来客数の回復がみられ、全体的には微減である。
		通信会社（役員）	販売量の動き	・12月から予定するBS4K放送スタートに向けて、テレビ契約の問合せが増えている。視聴者の関心の高まりとともに、テレビ契約数は増加傾向にある。
		通信会社（役員）	販売量の動き	・例年、年末商戦に向けて徐々に契約数が増加傾向になる時期ではあるが、今年はなかなか契約数が伸びていない。
		美容室（経営者）	来客数の動き	・ここ4か月連続して来客数が前年を上回っている。ここ数年はなかったことである。
		住宅販売会社（従業員）	販売量の動き	・受注量が安定しない。土地売買物件はニーズが高く、競争が激しくなっている。
		住宅販売会社（営業）	来客数の動き	・来客数が一向に向上かない。消費税の引上げの駆け込み需要がない。
		商店街（代表者）	来客数の動き	・9月の落ち込みを10月で若干カバーしているが、11月は極端に悪化している。10月は冬物衣料の前倒し購入の動きがみられたが、その反動から極端に落ち込んでいる。イベント集客は順調のようであるが周辺地区に限られ、商店街中心部への回遊の動きはみられない。
		一般小売店〔書籍〕（従業員）	来客数の動き	・来客数は変わらないが、客単価、売上は下がっている。
		百貨店（販売促進担当）	販売量の動き	・気温低下に伴い、防寒関連の婦人ファッション衣料品は順調に動いている。食料品は、お歳暮ギフトやおせち予約を中心に、高額商材の動きが堅調である。しかしながら、中間層の買物行動は相変わらず慎重であり、ボーナス需要に期待したい。
		百貨店（一般顧客訪問担当）	お客様の様子	・客の消費マインドが低くなっているようである。数か月前に比べると買物の決断が遅くなっている。
		スーパー（店長）	来客数の動き	・来客数がかなり落ちている。近隣店舗も来客数が伸び悩んでいることから何らかの要因で消費行動が鈍くなっているようだが、原因は分からない。
		スーパー（総務担当）	来客数の動き	・景気が良いと感じられないのか、来客数が減少してきている。他社スーパーもチラシ回数を増やしており、来客数の減少が発生しているようである。
		スーパー（統括）	単価の動き	・気温が下がらず、鍋物商材の動きが悪く、単価が上がらない。
		コンビニ（経営者）	販売量の動き	・ここ数年、客単価の上昇がずっと続いていたが、それも頭打ちの感じが見受けられる。また、たばこの値上げによる買い控えが続いており、そのせいで客単価も若干落ちている。
		コンビニ（店舗管理）	来客数の動き	・数か月間イベント続きであったが、当月は特に大きなイベントもなく、特需に授けられない落ち着いた日々である。そのため、来客数も数か月前の前年割れペースに戻っている。
		衣料品専門店（経営者）	お客様の様子	・相変わらずの人手不足と客の商品購入意識の低さ、また価格に対するシビアさが目立つ。
		家電量販店（店長）	販売量の動き	・11月の気温が高く暖房器具の売行きが低調である。
		乗用車販売店（従業員）	販売量の動き	・新規の来客数が少なく、なかなか売上に結び付いていない。
		その他専門店〔酒〕（経営者）	販売量の動き	・どん底をずっと来ていたのかと思っていたところ、前月、今月と更に悪くなった。どん底よりもまだ下に行こうとしている。
		旅行代理店（所長）	販売量の動き	・前年同期比で取扱額と受注額が減少している。
		タクシー運転手	来客数の動き	・忙しいのは週末だけで、平日は良くない。12月を前にして節約傾向が目立つ。
		タクシー運転手	来客数の動き	・今月の後半、暖かったせいか夜の繁華街が全く振るわなかった。朝夕はやはり、非常に忙しい。
		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	・本当に新規入会が取れない状態である。燃料、電気代、ガス代など水道光熱費の上昇が止まらず、アルバイトの時給も上がっており経費増が大変である。

分野	景気の現状判断	業種・職種	判断の理由	追加説明及び具体的状況の説明
		住宅販売会社 (従業員)	お客様の様子	・契約件数、契約額共に今月は少なくなっている。イベントへの来場者数も減り、ユーザーの動きも鈍い。例年12月にユーザーの動きが少なくなるが、今年は1か月早く年末になる感じである。前月までの動きとは違っているようである。
	x	-	-	-
企業 動向 関連 (北陸)				
		食料品製造業 (経営企画)	受注量や販売量の動き	・一部製品群の特需がけん引する形となり、その他製品群の苦戦を打ち消し、全体を押し上げている。
		金融業(融資担当)	取引先の様子	・観光客の入りは良く、ホテルや外食といった観光関連は引き続き好調である。取引先からは、前年同月比で増収増益の報告を数多く受けている。不動産関連も、市内で売りが出ればすぐに買手が付く状況で、かつ高値での売買が多く、好調である。
		繊維工業(経営者)	受注量や販売量の動き	・資材の動きは安定している。衣料の受注状況は、輸出や国内向け共に価格的には余り良くない。
		化学工業(総務担当)	受注価格や販売価格の動き	・受注量は、現状維持で推移している。
		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	・総じて受注は順調に推移しているものの、伸びは鈍くなってきている。
		一般機械器具製造業(総務担当)	受注量や販売量の動き	・当社の注力市場である北米、欧州市場は引き続き好調であり、国内は若干受注が落ちたが依然として引き合いは多い。
		建設業(経営者)	受注量や販売量の動き	・工事の受注量は前年並みであり、最近の多忙も12月工期の工事完成に向けて例年のことである。季節要因での多忙感であり、景気が良くなっている状況ではない。
		建設業(役員)	受注価格や販売価格の動き	・最近の受注動向からみて、景気のピークは過ぎたのではないかととの感触がある。
		輸送業(総務担当)	受注価格や販売価格の動き	・今月は前月に比べて燃料価格が下落したものの、高止まりしている状況に変わりはなく、燃料価格上昇分の転嫁が進んでいない。
		通信業(営業)	受注量や販売量の動き	・大型案件が少なかったものの、受注件数に変化はなく堅調である。
		金融業(融資担当)	受注量や販売量の動き	・10月以降、天候が安定しており、9月の台風で遅れていた工事が進捗した。
		電気機械器具製造業(経理担当)	受注量や販売量の動き	・エンドユーザーの在庫が過剰気味で新規の受注が減少している。
		精密機械器具製造業(役員)	取引先の様子	・客先ごとにばらつきはあるものの、全体の中での好調な取引先の割合が、3か月ほど前に比べて減っているようである。
		不動産業(経営者)	受注量や販売量の動き	・11月は、法人関係の購入者が特に少なくなっている。個人も問合せが少なくなっているという話を聞いた。
		税理士(所長)	取引先の様子	・やはり中小企業の状況が人手不足によって厳しくなりつつある。一次下請、二次、三次と下請があるが、一番下の三次下請が、段々人手が足りなくなっている。また、高齢化ということで、現場作業関係の人が少ない。若い人がそちらへ行かないことから人手が少なく、二次下請も仕事が受けられないということで減収である。また、三次下請が少ないことから価格が上がってきている。そうした面で、中小企業が上と下のサンドイッチになっている会社が多くなっている。製造業でも調達部品の値上がり、気になっている。
	x	-	-	-
雇用 関連 (北陸)				
		新聞社[求人広告](担当者)	雇用形態の様子	・求人広告が前年同月比で件数、売上共に150%を超える結果である。パート、アルバイトの比率は50~60%で変わらないが、正社員が減って契約社員の数が増えている。またフリー枠の件数も大幅に伸びている。正社員のコアな部分の動きは収まっているが、正社員登用も見据え契約社員の求人が増えていることで求人意欲がまだ衰えていない状況がみえる。
		学校[大学](就職担当)	求人数の動き	・1Day、2Dayのインターンシップ案内が11月に入って多く来るようになってきている。前年同期と比べて次年度卒者向けの求人案内が多く寄せられている。

分野	景気の現状判断	業種・職種	判断の理由	追加説明及び具体的状況の説明
		新聞社〔求人広告〕（営業）	周辺企業の様子	・住宅販売業種、自動車販売業種、流通などに話を聞いても消費者に動きがないとの返答が多い。製造企業は業況が良いと答える。
		職業安定所（職員）	求人数の動き	・10月の有効求人倍率は1.88倍と、相変わらず高い数値を示している。新規求人数は4,691人と前年同月比で14.4%の増加、常用求人では20.2%、パートでは7.3%の増加となっている。産業別では建設業、卸小売業、宿泊業、飲食サービス業、医療福祉で増加している。窓口で求人者から話を聞く限りでは、引き続き人手不足ということで、なかなか人材を確保できないという声が大変よく聞かれることから、当面この状態は続くのではないかと考えている。
		民間職業紹介機関（経営者）	求人数の動き	・職業安定所へ求人を出しても応募がないので、紹介可能な人はいませんかとの飛び込み客も現れている。特に中小企業には人が集まらず、深刻である。
		人材派遣会社（社員）	求人数の動き	・求人数が以前に比べて減少している。
		求人情報誌制作会社（編集者）	求人数の動き	・ほとんど変わらないくらいだが、微妙に求人数が減っている。
	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)		その他専門店〔ドラッグストア〕（店員）	販売量の動き	・今月は祝日があるため売上が安定している。特に、後半になるとブラックフライデーのバーゲンセールのお陰で売上が増えた。広告の品のまとめ買いや、年末にかけての大掃除関連の売上に加え、体調を崩す人が増えたのか、健康関連の商品の売上も伸びている。
		観光型ホテル（経営者）	来客数の動き	・もともと10～11月は繁忙月であるが、今年は来客数が計画比と前年比でプラスとなった。地域内で耐震改修工事中の施設があるため、その影響も大きい。
		都市型ホテル（客室担当）	来客数の動き	・自然災害で被った影響もなくなり、訪日外国人も戻ってきている。今月は天候が良かったこともあり、宿泊者数は前年比で4.5%増と伸びている。
		一般小売店〔事務用品〕（経営者）	お客様の様子	・年明けや年度末までの商談が、例年になく良いペースで進んでいる。支出しようという気持ちが上向いていると感じる。
		一般小売店〔珈琲〕（経営者）	販売量の動き	・季節要因もあるが、卸売の販売量が少し増えている。
		一般小売店〔鮮魚〕（営業担当）	それ以外	・好調な要因の一つは、インバウンドの回復で客が増えたことである。それに伴い、飲食の販売量が増えている。ただし、国内客の消費は伸びていない。
		一般小売店〔呉服〕（店員）	来客数の動き	・呉服の販売では、ここ最近では振袖がよく出るようになった。高額な振袖が売れていることから、景気が上向いていると感じる。
		一般小売店〔菓子〕（営業担当）	販売量の動き	・年末に近づくにつれて、販売量の動きが活発になってきている。
		百貨店（売場主任）	販売量の動き	・気温の低下に伴い、コートなどの重衣料や防寒商材が順調に売れている。インバウンドの売上も堅調である。
		百貨店（企画担当）	お客様の様子	・9月の台風21号による関西国際空港の被災で外国人客は大幅に減少していたが、今月はかなり回復しており、免税売上は前年比で18%増となっている。ただし、増加の要因は、まとめ買いが多い化粧品の上増によるもので、特選ブランドや時計といった一般商品の売上は微減である。これらの一般商品を求める外国人客の来店が増加傾向に戻れば、更に景況は好転する。
	百貨店（営業担当）	販売量の動き	・優良富裕客では、一部の上位客だけではなく、高級ブランドの衣料品や雑貨などを購入する中高年の客が、今まで以上に増えてきている。	

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
		百貨店（服飾品担当）	販売量の動き	・11月に入ってからの気温の低下と、9月の天災による影響がほぼ和らいだことで、インバウンドを含む消費意欲が回復しつつある。優待企画の実施期間にズレはあるものの、都心店舗は前年実績をクリアし、郊外店舗もそれに近い形となっている。カテゴリー別では、防寒関係がほぼ前年並みで推移し、化粧品関連は全店で前年比2～3%の増加となっている。ラグジュアリー関連も10%以上の伸びを維持しているなど、今後も期待できる形となっている。
		百貨店（売場マネージャー）	お客様の様子	・前月から継続して気温が高く、防寒関連の衣料品や雑貨の動きが不振となっている。また、個人住宅は災害の被害からの回復が遅れており、実需型消費や節約志向の動きがより強まっている。特選洋品や化粧品などは好調が続いていることから、消費の二極化や多様化が進みそうである。
		百貨店（マネージャー）	単価の動き	・海外ブランドの高級時計や特選ブランドの宝飾品がよく売れており、客単価も前年比で4.6%伸びている。また、インバウンド売上も32.1%増と伸びている。
		スーパー（店員）	来客数の動き	・リニューアルオープンの結果、来客数の動きや売上が大幅に良くなっている。
		スーパー（店員）	来客数の動き	・特売日ではない日でも、以前に比べて客が増えている。
		コンビニ（経営者）	単価の動き	・急に寒くなったこともあり、おでん類やホット飲料の売上が好調なほか、イートインコーナーの利用率も相変わらず高水準を保っている。特に、肉まんなどのファーストフードの売上が増え、客単価を押し上げている。
		コンビニ（経営者）	販売量の動き	・今までのプラスワン商品はフライドチキンやおでんであったが、今は総菜が充実しており、健康にも良いので、男女を問わず単品での購入が増えている。
		衣料品専門店（店長）	来客数の動き	・3か月前に比べて、来客数が増えている。
		家電量販店（経営者）	販売量の動き	・12月1日から4K放送が始まるに当たり、4Kテレビへの買換えがみられる。地上デジタル放送への切替え時に購入した客の買換えもあり、テレビ全体の販売量が増えている。
		乗用車販売店（販売担当）	販売量の動き	・自動車の販売台数が伸びている。消費税の引上げやメーカーによる値上げが控えている影響も考えられる。
		その他小売〔インターネット通販〕（経営者）	来客数の動き	・冬物の季節商材に対する購買意欲が高まっている。また、単価の上昇で、平均売上も増え始めている。
		一般レストラン（経理担当）	来客数の動き	・自然災害からの回復が進み、企業の宴会やインバウンド需要が戻っている。
		一般レストラン（企画）	来客数の動き	・客単価が堅調に推移する一方、来客数の前年比も100%を超えてきている。特に、平日が9月頃から徐々にアップし、11月に入って前年を上回るなど、売上の前年比を押し上げている。
		観光型旅館（経営者）	来客数の動き	・宿泊者数と単価がアップしている。
		観光型旅館（経営者）	販売量の動き	・カニのシーズンに入ったが、例年よりもよく動いている。春以降の関西への旅行減による反動で、増えているように感じる。
		都市型ホテル（総務担当）	来客数の動き	・9月の台風による関西国際空港の閉鎖以降、外国人宿泊客の減少が続いていたが、11月はほぼ前年並みに回復し、宴会収入も前年を上回っている。
		旅行代理店（営業担当）	販売量の動き	・自然災害の影響も落ち着き、先行販売は前年並みにまで回復しつつある。
		旅行代理店（役員）	販売量の動き	・中国、四国や北海道のふっこう割を利用する客が増え、1泊から2泊以上に宿泊数も増加したため、単価のアップにもつながっている。
		タクシー運転手	お客様の様子	・繁華街とその周辺での流し営業では、客の乗車機会が増加傾向にあり、営業収入が前年よりも5%ほど増えている。
		通信会社（経営者）	お客様の様子	・京都市内では、ホテルを中心に建設業が好調である。
		テーマパーク（職員）	来客数の動き	・前年までが悪過ぎたのか、天候にも恵まれ、集客には回復傾向がみられる。

分野	景気の現状判断	業種・職種	判断の理由	追加説明及び具体的状況の説明
		住宅販売会社 (総務担当)	販売量の動き	・消費税の引上げの方針による影響がどうかは不明であるが、展示場への来客数や、購入に向けた具体客が増えている。
		その他住宅[展示場] (従業員)	来客数の動き	・住宅展示場への11月の来場数は、前年比で1割以上増加している。
		その他住宅[住宅設備] (営業担当)	お客様の様子	・新築着工件数が若干上向きになってきている。リニューアルについても、契約件数が増えている。
		商店街(代表者)	お客様の様子	・インバウンド効果は落ち着いており、従来の客も少なくなっている。
		一般小売店[時計] (経営者)	お客様の様子	・朝晩の気温の変化が激しいこともあり、体調不良の客が目立つ。仕方がなく買物に出てきていると考えられるが、全体的に元気がない。時計の電池代を節約する客もいるなど、何となく切ない月になっている。
		一般小売店[菓子] (経営企画担当)	販売量の動き	・11月と8月の売上前年比を、各地区別に上位5店舗の平均で見ると、関西は11月が91.6%で、8月が96.3%、関東は11月が115.6%で、8月が123.5%、中部は11月が116.1%で、8月が80.5%、中国は11月が97.1%で、8月が86.9%となり、各地区合計の平均は11月が101.2%で、8月が96.7%であった。10月と同様に、11月も新商品の発売が比較的好調で、数字的には伸びている。さらに、お歳暮商戦の出足も悪くなく、全体としては比較的好調のようである。
		一般小売店[衣服] (経営者)	販売量の動き	・例年と比べて販売量に大きな差はなく、数か月前との比較でも、景気が良くなっているとは全く思えない。
		一般小売店[野菜] (店長)	販売量の動き	・景気が良くなっている実感がない。ゴルフ場や飲食関係に品物を仕入れているが、なかなか販売量が増えないのが現状である。
		百貨店(売場主任)	お客様の様子	・今月は目標を上回る見込みである。インバウンド需要が回復しており、化粧品や特選洋品といった一部の商品の売上が順調である。その反面、気温の影響もあり、防寒商材の動きは鈍い。国内客のファッション商品に対する消費は、気温に大きく左右されるため、厳しい状況に変わりはない。
		百貨店(企画担当)	競争相手の様子	・競合店が今年の2月末に閉店したため、商品の売上では、当社への流入がみられる。
		百貨店(商品担当)	販売量の動き	・インバウンドは少し落ち着いたが、郊外や地方店での売上シェアも上がっており、依然として好調である。商品別には、特選洋品や高級時計、化粧品が順調に推移している。一方、お歳暮ギフトは少し低調であるが、催事の好調を維持している食品部門は、店頭を含めて総じて堅調である。
		百貨店(販売推進担当)	販売量の動き	・ラグジュアリーブランドや時計などの高額品は引き続き好調に推移したものの、前年に大変好調であった衣料品は、高めの気温の影響で前年の水準には届いていない。インバウンド売上も前年並みは確保したものの、頭打ちである。結果として、全部門合計では、ほぼ前年並みとなっている。
		百貨店(外商担当)	販売量の動き	・気温が低下し、冬物のコートやジャケットなどの衣料品の売上が増えてきたが、大口の時計や宝飾品の販売がなかなか決まらず、トータルの売上は苦戦している。
		百貨店(マネージャー)	お客様の様子	・インバウンド売上が、他地区では前年比で2けた増となっているのに対し、当地区では前年並みと厳しい。また、国内客の現金売上も5%減と厳しい。その要因としては、ボリューム層を中心とした防寒衣料の動きが厳しく、単価がダウンしている。ただし、宝飾品や特選品、化粧品は好調で、食品の動きも堅調である。
		百貨店(特選品担当)	来客数の動き	・来客数は前年比で1%増であった。インバウンド売上は、化粧品などの身の回り品は伸びている反面、特選品などの高額品は微増であり、この傾向は前月から変わっていない。
		スーパー(店長)	お客様の様子	・客単価は変わらず、依然として節約を意識した購入が見受けられる。
		スーパー(企画担当)	それ以外	・売上の前年比は93%と、低めで安定している。

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（企画担当）	それ以外	・11月の売上の進捗も、前年比では100%を下回っている。青果物に関しては、前半の相場高騰もあって売上は伸びているが、利益が薄い。一般食品についても、気温が高いために鍋商材の動きが悪い。
		スーパー（企画）	来客数の動き	・11月は暖冬の影響が大きく、季節商材の動きが総じて鈍い。食品は好天続きによる豊作で、青果相場が大幅に下落し、店頭販売価格がダウンしている。衣料品、生活関連品はコートやダウンなどの重衣料やインナーなどの動きが良くなく、暖房関連も不振となっている。
		コンビニ（店長）	お客様の様子	・客の様子や来客数、売上などに大きな変化はない。たばこの値上げにより、たばこ自体の販売は落ちたが、値上げ効果とそれ以外の商品の販売もあって、売上は横ばいで推移している。
		コンビニ（広告担当）	お客様の様子	・3か月前に比べると、9月の台風による影響以外では、大きな変化はない。
		コンビニ（店員）	販売量の動き	・売上もほぼ横ばいで、大きな変動はない。
		その他専門店 【医薬品】（経営者）	販売量の動き	・例年よりも暖かい日が続いており、冬物商材の動きが鈍い。特に、風邪薬、カイロ、ソックスなどの動きが悪い。風邪の前兆であるのか、うがい薬はよく動いている。
		その他専門店 【食品】（経営者）	販売量の動き	・ギフトなどの売上は出てきているが、年々単価が下がり、数量も減少している。
		その他専門店 【宝石】（経営者）	お客様の様子	・米国と中国による貿易戦争の影響が、日本の株価に大きく影響し始めている。株価の変動が大きいため、景気が良いのか悪いのかが判断しにくい。
		その他専門店 【スポーツ用品】（経理担当）	単価の動き	・消費税率の引上げの確定や、70歳までの雇用促進といった社会情勢の動きはあるが、市場に変化はない。恐らく、購買意欲を高める物が市場に乏しいことも一因といえる。
		その他小売【インターネット通販】（企画担当）	お客様の様子	・例年増加していたおせち料理の受注が、現段階ではあるが、前年比で数%程度マイナスとなっている。
		高級レストラン（スタッフ）	来客数の動き	・忙しい日と、暇な日の差が激しい。
		高級レストラン（企画）	来客数の動き	・レストランの客数が持ち直してきている。ただし、企業の宴会は好調であるが、婚礼宴会や宿泊の客室単価が伸び悩んでいる。
		その他飲食【自動販売機（飲料）】（管理担当）	お客様の様子	・消費税の引上げも控えているが、新しい動きはない。
		観光型旅館（団体役員）	お客様の様子	・忘年会シーズンではあるが、前年と比較して、予約状況に大きな変化はみられない。
		都市型ホテル（スタッフ）	来客数の動き	・6月の大阪北部地震で被災した、客室の修繕や改修が続いており、客室収入と食堂の朝食収入の減収が続いている。正規の客室改装も前倒しで行うため、来春まで影響が続く。一方、宴会部門では展示会や大型研修の受注があり、久しぶりの増収となっている。
		都市型ホテル（管理担当）	来客数の動き	・国ごとの増減はあるが、中国を中心とした、アジアからのインバウンド客による宿泊需要が強い。
		旅行代理店（支店長）	お客様の様子	・今年の年末年始は、休みを取りやすい日程であるにもかかわらず、今一つ旅行需要の伸びは良くない。
		タクシー運転手	来客数の動き	・タクシーを流していても、利用客が次々とつながることもあれば、全くだめなときもある。平均すれば変わらない。
		タクシー運転手	お客様の様子	・街での人の流れをみると、横ばいと感じる。
		その他レジャー施設【飲食・物販系滞在型施設】（企画担当）	販売量の動き	・天候要因により集客は比較的好調であるが、天候要因以外の好材料は特に見当たらない。
		美容室（店長）	販売量の動き	・新しく販売を始めた化粧品が好評となっている。
		美容室（店員）	来客数の動き	・11月は、基本的に12月に備えて少し来客数が落ちるが、今年は来客数、単価共に好調である。
		住宅販売会社（経営者）	販売量の動き	・不動産売買は、この半期にわたって低需要、低供給の状況にある。

分野	景気の現状判断	業種・職種	判断の理由	追加説明及び具体的状況の説明
		住宅販売会社 (経営者)	単価の動き	・地価は依然として、市内中心部では高値で推移している。ただし、これ以上高騰する気配は感じられない。
		その他住宅投資の動向を把握できる者〔不動産仲介〕(経営者)	単価の動き	・金融機関の融資姿勢は厳しくなっているが、不動産価格の下落は余りみられない。
		その他住宅〔情報誌〕(編集者)	お客様の様子	・消費税の引上げの決定以降も、不動産購入の駆け込み需要はまだみられない。価格の上昇が進んでいることもあり、年度末に向けても需要は限定的となる可能性が高い。
		一般小売店〔衣服〕(経営者)	お客様の様子	・当店を含め、衣料関係では商店街、モール共に売上はダウン傾向で、前年比2～4%の減少が2か月続いている。一方、商店街の聞き取り調査では、飲食関係は紅葉の時期に入って3週間連続で10%弱の伸びとなるなど、業種間の差が大きくなっている。
		一般小売店〔精肉〕(管理担当)	お客様の様子	・景気とは関係がないが、街の精肉店としては死活問題といえる状況である。周囲で大型スーパーの出店やリニューアルが相次いでいる。これほど数件が一時期に重なることは、過去に遡ってみても珍しい。景気というよりも消費の傾向が変わることを意味しており、余りの速度についていけないのが現状である。
		百貨店(営業担当)	販売量の動き	・富裕層やインバウンドによる購入は順調に推移しているが、今月に入っても気温の低下が進まないため、中間層を中心にコートや防寒用品の動きが鈍く、冬物商材の消費は盛り上がり欠ける。
		百貨店(宣伝担当)	お客様の様子	・気温が高かったこともあり、国内の中間層を中心に、最需要期を迎えた重衣料の動きが鈍い。売上は辛うじて前年並みを保っているが、入店客数は下回っている。
		百貨店(サービス担当)	お客様の様子	・今月の売上は目標を上回るものの、前年の水準を5%ほど下回る見込みである。一方、来客数の減少に対し、アクセサリーなどの売上は前年をクリアしており、マイナスをカバーしている。
		百貨店(販促担当)	販売量の動き	・今月は初旬から気温が高く、衣料品や雑貨に加え、冬の食材の中心となる鍋物関連も動きが鈍く、前年を下回っている。不安定な株価が影響し、高額品の動きも鈍い。月後半から仕掛けているカードフェアも、来客数は前年並みながら、購買客数は前年割れと苦戦している。
		百貨店(営業企画)	お客様の様子	・店舗が改装中という特殊要因はあるが、婦人服や婦人洋品の防寒関係が不振である。
		百貨店(マネージャー)	来客数の動き	・直近の売上は、特選衣料品など的高額品が好調に推移しているほか、お歳暮商戦も好調であり、前年を2%程度上回っている。ただし、全体の客数は前年を下回り、訪日外国人売上も約10%増と、2～3か月前の50～60%増と比べて極端に鈍化している。また、なかなか気温が低下しないことから、婦人服関連のコートなどの防寒衣料品が2けた減となっている。
		スーパー(経営者)	競争相手の様子	・大阪北部地震での特需によるまとめ買いの影響が、保存可能な商品に出ており、販売点数が落ちている。また、高騰が続いた農産物の相場が大幅に下落しているほか、気温の高さもあって、この時期の売れ筋である魚介類や調味料の動きが非常に鈍い。売上が伸びないなか、同業者、異業種を含めて値下げの動きが強まり、客はより安い店で買う傾向が強まっている。
		スーパー(店長)	販売量の動き	・9月の台風以降は、修繕費などの負担により、食品を中心に買い控えがみられる。気温も高めの推移であり、衣料品や寝具の防寒品の動きも遅れている。
		スーパー(店長)	販売量の動き	・必要な物とそうでない物のメリハリが、はっきりしてきている。
		スーパー(経理担当)	販売量の動き	・気温が比較的高く、野菜の生育が良いことによる相場安のほか、鍋関連や衣料品の動きの鈍さにより、売上はやや低調である。
		スーパー(社員)	来客数の動き	・例年に比べて、今秋はなかなか気温が下がらないため、鍋物商材などの動きが悪く、生鮮食品を中心に売上がやや不振である。さらに、天候に恵まれた日が多く、客の行楽や外食が増えているようで、来店客も減少傾向にある。

分野	景気の現状判断	業種・職種	判断の理由	追加説明及び具体的状況の説明
		コンビニ(店員)	来客数の動き	・特に目立つ変化は感じないが、来客数が若干減っている。たばこの値上げもあり、ついで買いが減っているのかもしれない。
		コンビニ(店員)	来客数の動き	・8月は長期休暇もあり、旅行客が多かったが、今月は平常の動きに戻っている。ただし、土曜日に出勤している人が多いのか、昼には平日に近いラッシュがあるなど、来客数は多い。
		衣料品専門店(経営者)	来客数の動き	・既存客の来店数が減少している。価格については非常にシビアである。
		家電量販店(企画担当)	来客数の動き	・来客数の減少により、売上が低迷している。消費税の引上げへの対策を国で検討しているが、消費者は様子見の状況となっている。
		家電量販店(人事担当)	来客数の動き	・前年よりも来客数が若干減少しているが、高付加価値商品の販売により、販売額は前年並みを維持している。
		乗用車販売店(営業担当)	来客数の動き	・全国的に新規の来場数が減ってきている。フェアを行っても、余り効果が出ていない。
		乗用車販売店(営業企画)	販売量の動き	・例年のことであるが、年末が近づくにつれて来店数が減少している。大手自動車メーカーの報酬虚偽記載問題による影響に戦々恐々である。
		住関連専門店(店長)	来客数の動き	・物珍しさで店に入ってくる、観光客の冷やかしの来店が急に増えてきた。接客の手間だけがが増えて、業務の生産性が下がっている。
		その他専門店[宝飾品](販売担当)	販売量の動き	・販売量、売上共に、増加はみられない。
		その他小売[インターネット通販](オペレーター)	販売量の動き	・問合せは多いが、受注の電話は少ない。さらに、受注は少量の内容が多い。
		一般レストラン(経営者)	来客数の動き	・天災の影響などがあった前月や前々月に比べると、客の来店回数や新規客の動きに緩やかな回復がみられる。ただし、一部でみられた仕入価格の上昇も落ち着いてきたが、売上が安定するまでには、まだまだ時間が掛かりそうである。
		一般レストラン(経営者)	来客数の動き	・3連休がある場合、客は少し遠出する傾向にある。商店街は人通りが少なく、来客数が伸びていない。
		タクシー運転手	お客様の様子	・10月の連休で旅行に出掛ける人や、繁華街に集まる人の動きは、一極集中の形になっていると感じる。
	×	百貨店(売場主任)	来客数の動き	・11月28日までの入店客数は前年比で2.3%減、食品の店頭売上が3.0%減と、前月から明確な悪化となっている。例年に比較して気温が高く、年末のギフトが不調であることも影響している。
	×	スーパー(店長)	来客数の動き	・競合店の改装や家電関連のテナントのオープンもあり、3か月前よりも来客数が大きく落ち込んでいる。高単価品の動きも鈍いため、客単価も低下傾向にある。
	×	衣料品専門店(経営者)	来客数の動き	・11月の来客数は前年の半分に減少している。
	×	都市型ホテル(管理担当)	来客数の動き	・需要と供給のバランスが崩れてきている。ここへきて、京都市内ではホテルや簡易宿所の新設が急激に増加し、部屋数が増え過ぎている。
	×	競輪場(職員)	単価の動き	・今月の客単価は8,647円で、3か月前の客単価は9,724円である。
企業動向関連(近畿)		電気機械器具製造業(経営者)	それ以外	・残念ながら取引額は低調に推移しているが、客からの引き合いは、国内外共に活発である。輸出の増加を目指している当社にとって、為替が円安気味に推移していることはプラスとなっている。ただし、米国大統領による独善的な行動が大きな懸念材料であり、中国経済の先行きも不安要因である。
		化学工業(管理担当)	受注量や販売量の動き	・10月から製品出荷量が急増しており、11月も出荷量は多い。
		石油製品・石炭製品製造業(生産管理)	受注量や販売量の動き	・新商品が多く出始めている。
		金属製品製造業(経営者)	受注量や販売量の動き	・在庫調整の動きはあったが、11～1月の発注の内示は強気である。
	輸送用機械器具製造業(経理担当)	取引先の様子	・自動車関連が堅調で、塗装関係の引き合いが増えているが、許容量の関係で辞退せざるを得ない状況である。	

分野	景気の現状判断	業種・職種	判断の理由	追加説明及び具体的状況の説明
		新聞販売店〔広告〕(店主)	受注量や販売量の動き	・折込状況は相変わらず低調であるものの、今月は若干増えている。
		その他サービス〔自動車修理〕(経営者)	取引先の様子	・まだ9月の台風による影響で忙しい。
		食料品製造業(従業員)	受注量や販売量の動き	・気候が安定しているため、製造量は若干ながら増加し、売上も安定してきている。
		食料品製造業(営業担当)	受注量や販売量の動き	・気温の低下によって、飲料水の販売が少しずつ減少している。地域でのイベントなどで気持ちはあつたが、それでも減少している。
		パルプ・紙・紙加工品製造業(経営者)	受注量や販売量の動き	・今月は徐々に生産量が増加しているが、前年と比較して大きな変化はない。
		プラスチック製品製造業(経営者)	受注量や販売量の動き	・全体の雰囲気は以前のものであるが、現状維持は多品種少量生産への対応ができてきているからであり、従来の方法では到底利益を出せない。
		一般機械器具製造業(経営者)	受注量や販売量の動き	・当社製品の納期は1年以上のオーダーであり、直近の動向による景気の判断は困難であるが、現状はこの数か月の動向とほぼ変わらないと感じている。
		一般機械器具製造業(設計担当)	取引先の様子	・受注量は上向いていると感じるが、発注単価の上昇は見込めない。
		電気機械器具製造業(営業担当)	受注量や販売量の動き	・今までは台風の影響で仕事が入ってきたが、この先の仕事の予定がない。
		電気機械器具製造業(営業担当)	受注量や販売量の動き	・受注は少ないまま、横ばいである。
		その他製造業〔履物〕(団体職員)	取引先の様子	・組合員の間では、最近になって1社が自己破産したほか、12月末での廃業が1社、組合の脱退が1社と、良くない動きが続いている。
		建設業(経営者)	受注価格や販売価格の動き	・建設資材の価格高騰や不足が続いているほか、職種によっては人手不足も慢性化している。
		建設業(経営者)	受注価格や販売価格の動き	・土地の価格は依然として上昇に転じていない。
		建設業(経営者)	受注量や販売量の動き	・問合せは多いが、増えているというほどではなく、特に変わらない。
		輸送業(営業担当)	取引先の様子	・ボーナス前の買い控えのため、売上が伸びていない。
		金融業(営業担当)	取引先の様子	・売上は横ばい状態で推移しているが、今回の大阪万博の決定により、各方面も潤ってくると予想される。
		金融業〔投資運用業〕(代表)	それ以外	・現政権の続投が決まり、本来は景気が上向くところであるが、来年の消費税の引上げが冷や水を浴びせている格好である。
		金融業(副支店長)	取引先の様子	・取引先との会話の中で、景気が良くなっているとの声が聞こえてこない。
		不動産業(営業担当)	取引先の様子	・当市からの企業の撤退が続いている。事務所のニーズが減り、社宅のニーズも減っている。賃料が下がり、空室率も上がってくるなど、景気は厳しい状態が続いている。
		広告代理店(営業担当)	受注量や販売量の動き	・Web媒体、紙媒体共に、売上が前年を下回っている。
		経営コンサルタント	それ以外	・販売状況は二極化している。貴金属などは売れているが、食料品などは非常に厳しい価格競争にあり、良くない状況となっている。
		その他非製造業〔機械器具卸〕(経営者)	取引先の様子	・零細企業の廃業が増えていると感じる。
		その他非製造業〔商社〕(営業担当)	受注量や販売量の動き	・イルミネーションの時期で業者は忙しい様子であるが、照明器具などの部材は前年の使い回しが多く、業績としては厳しいようである。
		食料品製造業(経理担当)	取引先の様子	・年末商戦に入ろうとしているが、得意先からの受注も少なく、今一つ盛り上がりを感じない。
		繊維工業(総務担当)	取引先の様子	・催事がメインの販売手段になっているが、当社の社員が出張して販売した分しか注文がないため、人手と経費が掛かるだけで利益は増えず、販売も伸びていない。販売は前年比で10%減少している。
		繊維工業(団体職員)	受注量や販売量の動き	・需要期に入ったが、主力商品である白タオルの需要が芳しくない。そのため、売上全体の前年比は4~5%減である。

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
		金属製品製造業（営業担当）	受注価格や販売価格の動き	・鋼材価格などのコスト上昇分について、販売価格への転嫁がなかなか進まず、採算が悪化している。
		広告代理店（営業担当）	受注量や販売量の動き	・デジタルメディア関連の発注減が、幾つかの得意先で発生している。
		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	・既にインバウンド需要は回復傾向とみられているが、ターミナル駅を中心とした大型の土産店では、売上の落ち込みが激しい。一方、関西の観光地では例年並みのにぎわいであり、消費傾向が徐々にモノからコトへ変わりつつあると感じている。
	×	広告代理店（企画担当）	それ以外	・株価が大きく下がっており、大きな買物をする雰囲気ではなくなっている。
	×	その他非製造業〔電気業〕（営業担当）	受注量や販売量の動き	・今後の見通しが立たない。
雇用 関連 (近畿)		人材派遣会社（支店長）	求人数の動き	・各社は情報関連の投資をかなり積極的に行っており、人手不足感は否めないが、景気自体は上向いている。
		人材派遣会社（営業担当）	求人数の動き	・前年に続き、求人数が増加傾向にあるほか、派遣社員の時給も相場が上昇し続けている。
		新聞社〔求人広告〕（営業担当）	求人数の動き	・新聞に掲載される求人が増加傾向にあり、特に物流関係のドライバーの募集が増加している。
		職業安定所（職員）	求人数の動き	・新規求職者も増えたが、新規求人の増加が大きいため、有効求人倍率は上がっており、人手不足感はますます強まっている。製造業の事業所を訪問しても、いずれも外国人労働者を採用し、更に今後の増員を検討している。
		学校〔大学〕（就職担当）	採用者数の動き	・採用者数がここ数か月で伸びている。
		人材派遣会社（経営者）	求人数の動き	・9月に発生した労働者派遣法の3年問題による影響が一巡し、落ち着いてきている。それに伴い、優秀なスタッフは企業が採用したり、当社で雇用しているが、峠は越えている。年末特有の忙しさは、今年はそれほど感じられず、全体的にどの業種も忙しい。
		人材派遣会社（営業担当）	求職者数の動き	・勤務地や時給、業務内容などの好条件の案件に、応募が集中している。
		人材派遣会社（役員）	求職者数の動き	・労働者派遣法の改正から3年が経過し、派遣労働者の一部が流動化し始めている。労働市場全体の人手不足ともあいまって、非正規から正規への動きや、年収のアップが一部で実現している。
		アウトソーシング企業（社員）	雇用形態の様子	・最低賃金は引き上げられたが、最低賃金で働いているわけではないため、給料は変わらない。
		アウトソーシング企業（管理担当）	それ以外	・途切れずに仕事は入っているが、量は少なめである。
		新聞社〔求人広告〕（管理担当）	求人数の動き	・有効求人倍率は高く、新聞求人も季節要因で多少は伸びているものの、景気を左右する大きな変化はみられない。
		新聞社〔求人広告〕（担当者）	それ以外	・年末にかけての広告の動きをみても、大きな変化はない。
		職業安定所（職員）	求職者数の動き	・直近の近畿の有効求人倍率は1.63倍と、6か月ぶりに低下した。求職者が増加したことが原因となっているが、雇用情勢が悪化したというよりも、天候不順などで求職者が大きく減少した9月の反動などが大きい。増加した求職者をみると、自己都合離職者が最も増えており、好調な雇用情勢を背景に、より良い条件を求める求職者が増えたとみられる。また、来年4月の保育所の申込みに合わせて登録に訪れる求職者や、中高年層の求職者が増加しており、女性や中高年齢層の就職意欲が高まっていることも背景にある。
		職業安定所（職員）	求職者数の動き	・今月の当所での新規求職者数は前年比で減少に転じ、新規求人数も3か月連続で減少している。ただし、求職者に比べて求人数が圧倒的に多く、新規求人倍率は2.5倍を超え、有効求人倍率も1.6倍を超えて高止まりしている。相談窓口での特徴としては、求職者に求人情報を提供しても、すぐに応募するのではなく、持ち帰って検討する人が多い。また、不採用の理由としては、技術や経験、知識不足が目立ち、事業所とのミスマッチが目立っている。

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
		民間職業紹介機関（職員）	求人数の動き	・人手不足の影響で、建設関連の日雇求人のうち、30日以内の契約で事業所の宿舎に入って就労する割合が低下している。人材確保のために、日払い求人の割合は増えているが、景気は全体的に横ばい傾向で推移している。事業所にとって、人材確保の不安定さが増している。
		民間職業紹介機関（マネージャー）	求人数の動き	・相変わらず前年を上回る求人依頼が続いている一方、求職者数の伸びが追いつかず、成約数は微増となっている。夏頃の環境が継続しているため、基調は変わらないと判断している。
		民間職業紹介機関（営業担当）	それ以外	・新卒の就職市場でみた場合、求人の多い状態に変化はないが、多過ぎて学生の動きが悪くなり、採用側の企業による予算の掛け方に変化がみられる。以前のように、ある程度費用を掛けるという考え方から、具体的に効果がある物に限定して予算を投下しているように感じる。また、就職情報会社としても、学生を集めるための広告費用が増えており、景気の判断としては難しい状態が続いている。
		学校〔大学〕（就職担当）	それ以外	・先週の平日に東京、週末に大阪の繁華街に出る機会があった。平日にもかかわらず、にぎやかな東京に驚いたが、大阪もにぎやかさが戻ってきたように感じた。消費にも上向きの動きを期待したい。
		民間職業紹介機関（営業担当）	求職者数の動き	・求人数は徐々に増えているが、求職者が少なく、非常にマッチングしにくい状況である。法律の問題も大きく、直接雇用になる前に契約が終了となるケースが多く、苦戦している。
	x	-	-	-

9. 中国（地域別調査機関：公益財団法人中国地域創造研究センター）

（-：回答が存在しない、*：主だった回答等が存在しない）

分野	景気の現状判断	業種・職種	判断の理由	追加説明及び具体的状況の説明
家計動向関連 (中国)		乗用車販売店（店長）	来客数の動き	・新車、サービス共に来客数が好調である。土日はもちろん平日もサービス客を中心に好調で、前年の102%で推移している。
		観光型ホテル（営業担当）	来客数の動き	・13府県ぶっこう周遊割の影響で11月はほぼ満室である。
		テーマパーク（業務担当）	来客数の動き	・イルミネーションイベント開催期間に入り、天候にも恵まれて週末を中心に多くの来場者がある。
		一般小売店〔靴〕（経営者）	来客数の動き	・ホームページ、SNSからの問合せが増加傾向で、新規客につながっている。
		百貨店（売場担当）	販売量の動き	・100万円以上的高级ブランド時計や絵画が売れている。
		スーパー（販売担当）	来客数の動き	・ここ数か月は来客数が前年を上回っており、今月は前年の111.7%と好調に推移している。月前半は気温が下がらず衣料関連が苦戦したものの、月末になって気温の低下や販売促進イベントの効果もあり一気に来客数が増加している。
		コンビニ（副地域ブロック長）	販売量の動き	・公共工事などで当県への流入人口が増加しており、主力商品である米飯類の動きが活発になってきている。また、今年の冬は比較的気温も高く、人の動きも例年と比べて活発になってきている。
		コンビニ（支店長）	販売量の動き	・主力商品の動きは好調に推移している。
		家電量販店（店長）	それ以外	・暖冬の影響で暖房商品の売上が一時的に落ち込んでいるが、住宅リフォームの伸長で何とか前年の売上を確保できており、全体としては良い方向に向かっている。
		自動車備品販売店（経営者）	販売量の動き	・平成30年7月豪雨の影響が落ち着き、本来の需要が戻っている。
	その他専門店〔土産物〕（経営者）	単価の動き	・今月に入ってワタリガニや殻付きカキ、まだ高価なイチゴなどの動きが良く、客単価が上昇していることに加え、来客数が増えて売上も増加傾向にある。イベント経費などは削減しているが、人件費は上昇しているので利益は微増にとどまっている。	
	その他専門店〔和菓子〕（経営者）	来客数の動き	・平成30年7月豪雨災害の影響が薄れている。	

分野	景気の現状判断	業種・職種	判断の理由	追加説明及び具体的状況の説明
		その他小売 〔ショッピング センター〕(所 長)	来客数の動き	・平成30年7月豪雨で被災した人が駅周辺に仮住まい で引っ越して来たので、スーパーのほか生活関連商品 の売上と来客数が増加している。
		その他小売 〔ショッピング センター〕(管 理担当)	来客数の動き	・11月に入り、土日や祝日の来客数が増加しており、 衣料品関係は引き続き低迷しているものの、飲食やア ミューズメントへの来客数は増加傾向である。
		都市型ホテル (スタッフ)	来客数の動き	・忘年会シーズンに入って飲食の機会が増え、来客数 は前年並みで推移している。
		都市型ホテル (企画担当)	来客数の動き	・レストランは個人イベントの利用が土日に集中して いるが、平日の集客は相変わらず低迷している。一方 で、国の復興景気施策によって宿泊の先行受注は個 人、団体共に好調に推移しており、また、法人や企業 の宴会受注も10月から上向きになっている。災害によ る景気のダメージも徐々に回復しつつある。
		都市型ホテル (総支配人)	来客数の動き	・7～10月上旬までの自然災害の影響が一段落し、神 在月による観光客の動きも例年以上にある。
		タクシー運転手	お客様の様子	・11月下旬から忘年会が増えて客の動きが良い。
		通信会社(工事 担当)	お客様の様子	・客の様子から景気は良い。
		テーマパーク (営業担当)	来客数の動き	・イルミネーションが始まり客の動きが活発になって きている。
		観光名所(館 長)	来客数の動き	・来客数が前年に比べて増えている。
		観光名所(館 長)	来客数の動き	・7～9月は豪雨や猛暑、台風など悪天候で来客数が 前年より20～30%減少したが、10月以降は良い天候が 続き客足も回復している。
		ゴルフ場(営業 担当)	お客様の様子	・繁忙期に入って予約は好調に推移している。客単価 も上昇して3か月前と比べると状況は良くなってい る。
		設計事務所(経 営者)	お客様の様子	・消費税の引上げを前に、家のリフォームを考えてい る人からの相談が増えている。
		住宅販売会社 (従業員)	販売量の動き	・新築注文住宅の受注が好調で、現時点で前年を上 回っている。
		住宅販売会社 (営業担当)	来客数の動き	・新築案件については動きがないが、リフォーム案件 が増加傾向である。
		商店街(代表 者)	お客様の様子	・地元プロ野球チームの活躍で月前半は景気が上向き であったが、後半は下向きの雰囲気強い。
		商店街(代表 者)	お客様の様子	・客の低価格志向は続き、本当に必要な商品しか購入 しない。
		商店街(理事)	お客様の様子	・景気が良くなっているのではなく、平成30年7月豪 雨の影響で買い控えていた反動で売上が伸びている。
		一般小売店 〔茶〕(経営 者)	販売量の動き	・不昧公200年祭のお陰で売上は前年比ややプラスに はなっているが、先行きが見通せない。
		一般小売店〔食 品〕(経営者)	単価の動き	・来客数は増加傾向にあるものの、客単価が前年割れ で推移しており、客の購買意欲に高まりはない。
		一般小売店〔洋 裁附属品〕(経 営者)	販売量の動き	・人通りは多いが、売上にはつながらない。
		百貨店(経理担 当)	販売量の動き	・婦人服は秋冬物の動きが良くなり、従来のマイナス 幅が縮小傾向にある。高額美術品やじゅうたんなどの 催事が好調で全体の売上の底上げになっている。観光 部門も好調で売上増加となっているが、食料品やお歳 暮は低調で全体ではほぼ前年並みとなっている。
		百貨店(営業担 当)	販売量の動き	・ヤングゾーンの売上が前年をクリアしており、コート などの重衣料の動きも良いが、ミセスゾーンは値下 げ販売時でも売上が悪く、衣料に金をかけない傾向が 続いている。化粧品はヤング、ミセス共に動きは良 い。
		百貨店(購買担 当)	お客様の様子	・紳士服と子供服は厳しい状況であるが、婦人服は気 温低下の影響でアウターの動きが良い。お歳暮は件数 を減らす客がいることから状況は良くない。
		百貨店(売場担 当)	お客様の様子	・季節に左右されにくいハンドバッグや財布は好調に 動いており、特に行楽向けのバッグの動きが良いが、 防寒用の手袋やマフラー、ストールの動きは鈍い。
		スーパー(総務 担当)	販売量の動き	・商品価格は少し落ち着いてきている。客単価はほぼ 変わらないのに、買上点数が減少している。

分野	景気の現状判断	業種・職種	判断の理由	追加説明及び具体的状況の説明
		スーパー（財務担当）	来客数の動き	・野菜と果物の相場高により前年売上を確保しているものの、来客数の前年割れが続いている。
		スーパー（管理担当）	来客数の動き	・来客数の減少は続き、客の節約傾向に変化はなく、売上上昇には結び付いていない。
		スーパー（業務開発担当）	販売量の動き	・販売量は前年比100.3%、前月比99.9%と良くもなく悪くもない状況が続いているなかで、食肉関係が前年の95.2%と悪い。
		コンビニ（エリア担当）	来客数の動き	・来客数の伸びが若干鈍化している。
		コンビニ（エリア担当）	来客数の動き	・3か月前に比べて来客数は増加しているが、昼の工事客が増加した影響なので景気が良くなっているとはいえない。
		家電量販店（店長）	来客数の動き	・来客数は減少しているが、客単価が上昇している。
		家電量販店（企画担当）	来客数の動き	・来客数は前年の90%であるが、4K・8K放送の開始でテレビの動きが良く、売上は維持できている。
		乗用車販売店（営業担当）	販売量の動き	・販売台数は前年数値を維持しているが、来客数が減少している。
		住関連専門店（営業担当）	単価の動き	・毎年行っているイベントが好調で、前年の売上をクリアしている。
		その他専門店【時計】（経営者）	来客数の動き	・連休は客が旅行に出かけて来客数が少ない状況である。高額な眼鏡は売れるが、来客数が少ないので苦戦している。
		一般レストラン（経営者）	来客数の動き	・来客数が減少し、客単価も低下している。
		一般レストラン（店長）	お客様の様子	・客の様子から景気に変化はない。当月行われた祭りは曜日が悪かったため前年を下回る来客数であるが、曜日別では前年並みである。インパウンドも依然として好調を維持しており、悪い状況ではない。
		スナック（経営者）	来客数の動き	・例年どおり年末が近くなって来客数は増加している。
		都市型ホテル（企画担当）	単価の動き	・海外からの客が引き続き好調で、高稼働率のまま1室当たりの単価も維持できている。
		旅行代理店（経営者）	お客様の様子	・いまだに地方では景気回復の様子はなく、災害で旅行やイベントの中止など良い材料はない。
		旅行代理店（営業担当）	販売量の動き	・平成30年7月豪雨の影響がまだ続いており、復興事業も大きな効果はまだない。
		タクシー運転手	来客数の動き	・乗車率が良くない。
		タクシー運転手	お客様の様子	・11月はイベントがあって昼間の乗客数は順調に伸びているが、夜の客の動きは悪く、売上はそれほど伸びていない。
		通信会社（総務担当）	販売量の動き	・新サービスを開始したが、契約件数に大幅な増加がない。
		通信会社（総務担当）	それ以外	・山口ゆめ花博が終了し、県外からの観光客数は減少しているが、通信業界にはそれほど影響はない。
		テーマパーク（管理担当）	来客数の動き	・入館者数と商品販売高などには前年同月と比べて変動がみられない。
		競艇場（企画営業担当）	販売量の動き	・売上が横ばいで推移している。
		美容室（経営者）	お客様の様子	・気温が低下すると客は髪を伸ばす傾向があり、店に来る頻度が低下している。
		美容室（経営者）	競争相手の様子	・近隣の同業者の話では、土日の集客が悪く、メニュー単価を下げないと客が来ない状況である。
		設計事務所（経営者）	競争相手の様子	・消費税の引上げを受けて受注活動が活発になっているが、それは一部の業者に限られており景気に大きな変化はない。
		設計事務所（経営者）	来客数の動き	・消費税の引上げの情報が流れても戸建て住宅の引き合いが少ない状況が続いている。
		商店街（代表者）	単価の動き	・地元プロ野球チームの日本シリーズ優勝がなかったため景気は落ち込んでいる。客は必要な商品を必要ときにしか購入しない。
		一般小売店【印章】（経営者）	来客数の動き	・年賀状の印刷が家庭でできる一方で、郵便局でも受け付けている影響で注文数が減少している。
		百貨店（売場担当）	お客様の様子	・景気に余り左右されない食料品関連が大変厳しい状況で、来客数も減少しており景気の後退感はない。
		百貨店（外商担当）	単価の動き	・生活必需品は例年並みに売れているが、美術品や宝飾品などの高額商品の動きが鈍く、数か月前と比較して客の購買意欲は低下している。

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（営業企画担当）	来客数の動き	・前年同様の販売促進を行っても来客数の減少が続いている。暖冬の影響で冬物の動きが鈍く、このままだとファッション部門の売上減少につながる。
		スーパー（店長）	来客数の動き	・客単価は前年の101%であるが、来客数が97.7%なので売上は前年をクリアできていない。
		スーパー（店長）	来客数の動き	・来客数が前年より減少している。
		スーパー（店長）	来客数の動き	・天候と曜日の影響はあるが、来客数が減少している。
		スーパー（店長）	販売量の動き	・前月まで高騰していた野菜価格が今月は徐々に安定しているが、予想以上に販売点数は伸びていない。さらに、暖冬の影響で鍋商材、特に豚肉ととり肉、おでんの材料の販売量が前年を割っており、現状の景気は下降基調である。
		スーパー（販売担当）	お客様の様子	・ブラックフライデーの効果で来客数が増加して客単価も上昇しており、月中旬から気温が低下しているのがアウトターの動きが良い。
		衣料品専門店（経営者）	競争相手の様子	・取引先の閉店が増えている。
		家電量販店（店長）	お客様の様子	・客の財布のひもは非常に固く、購買につながらない。
		乗用車販売店（統括）	販売量の動き	・前年は自動車メーカーの不正検査問題で販売量が激変して厳しかったが、一昨年と比較すると若干販売量が落ちている程度である。
		乗用車販売店（店長）	来客数の動き	・新規の来客数が減少しており、広告宣伝効果が想定以下である。
		乗用車販売店（営業担当）	販売量の動き	・年末年始にかけて新型車発売やマイナーチェンジがあるので、客は買い控え傾向である。
		その他専門店〔布地〕（経営者）	お客様の様子	・月前半は客足が伸びても高級品の動きが悪く、後半は来客数が減少している。
		一般レストラン（経営者）	販売量の動き	・客の来店頻度が低下しており、特に10月以降に節約傾向があって、販売量の減少につながっている。
		一般レストラン（外食事業担当）	お客様の様子	・季節指数が1年で最低の月であるが、ランチタイムの来客数と売上は前年の105%で推移している。ディナータイムは金曜日の来客数が増加しているものの、平日と休日前は前年の80%まで落ち込んでいる。ヤングファミリー客が極端に減少し、宴会も少ない状況が大きなマイナス要因となっている。食事客は増加し、飲み客は減少している状態で、平日は生ビールの動きが特に悪い。
		その他飲食〔サービスエリア内レストラン〕（店長）	来客数の動き	・観光客数が減少している。
		通信会社（企画担当）	お客様の様子	・商品の引き合い件数が少し落ちている。
		通信会社（広報担当）	お客様の様子	・客は品質ではなく、常に安いものを求めている。
	×	一般小売店〔眼鏡〕（経営者）	来客数の動き	・来客数が減少している。
	×	家電量販店（販売担当）	販売量の動き	・来客数、売上共に前年を割っている。
企業動向関連		輸送用機械器具製造業（経営者）	受注量や販売量の動き	・多忙な状況が続いている。
(中国)		食料品製造業（総務担当）	受注量や販売量の動き	・お歳暮の時期になって受注は増加しているが、物流コストが高いので景気は若干上向いているだけである。
		木材木製品製造業（経理担当）	受注量や販売量の動き	・7～8月に連続して発生した自然災害の復旧対応で、人手不足による工期の遅れが課題となっていたが、10～11月にかけて消費税の引上げ前の駆け込み需要が始まったため、景気がやや良くなってきている。
		窯業・土石製品製造業（総務経理担当）	受注量や販売量の動き	・本年度上期で大型案件が終了したが、新規大型案件が数年は継続する。
		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	・11月は受注量が多く、全ての土曜日を休日出勤に当てて生産対応をしている。

分野	景気の現状判断	業種・職種	判断の理由	追加説明及び具体的状況の説明
		農林水産業（従業員）	受注価格や販売価格の動き	・相変わらず魚価が安く、少しでも高いと物が動かない状態が続いている。
		食料品製造業（経営者）	受注量や販売量の動き	・受注量と販売量は前年並みであるが、原材料など経費の高騰で経営は厳しい。
		化学工業（総務担当）	受注量や販売量の動き	・生産量、販売量共に好調であるが、原燃料費が高くなっているため利益は圧迫されている。コスト削減などの施策を継続しており、景況感は良くなっていない。
		鉄鋼業（総務担当）	取引先の様子	・取引先からの出荷量は底堅く推移しているが、特別この分野が良いと特筆すべき需要がない。
		輸送用機械器具製造業（財務担当）	取引先の様子	・円安基調での為替推移や生産性の向上で採算性が高まっているものの、鋼材高や船舶過剰等の構造的問題は継続しており、景況感の回復には至らない。
		建設業（総務担当）	受注量や販売量の動き	・技術者の稼働が目一杯の状態が継続しており、今後も予定物件で受注調整が必要な状況である。
		建設業（総務担当）	受注量や販売量の動き	・現状の受注状況は高い水準にある。
		輸送業（総務担当）	取引先の様子	・取引先の受注量に大きな変化はない。
		輸送業（経理担当）	受注量や販売量の動き	・荷物の扱い数量は継続して多いが、荷動きは余り良くないので全体的には変わらない。
		輸送業（支店長）	受注量や販売量の動き	・個人からの発送量が前年を割っている。発送調整をしているなかで、受注量は前年より若干上向いている。
		通信業（営業企画担当）	取引先の様子	・IoT、RPA等の新サービスに継続して引き合いがあるが、具体的な受注件数は前月と変わらないペースとなっており、劇的な増加とはなっていない。
		通信業（営業担当）	受注量や販売量の動き	・通信機器、パソコンなどの更改に際立った動きはなく、IT導入補助金利用も余りない。
		金融業（貸付担当）	受注量や販売量の動き	・百貨店やスーパーの販売額、鋳工業の生産、出荷、在庫は持ち直しているが、輸出額、公共工事件数、観光施設利用者数、宿泊者数は減少している。
		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が好調なので、地元自動車部品メーカーの受注は高水準を維持している。受注台数は同じでも、全体的に1台当たりの受注単価が上昇しているため増収となっている。操業は1日1～2時間の残業と月2回の土曜出勤を継続している。
		不動産業（総務担当）	それ以外	・来客数と成約件数に変化はない。
		会計事務所（経営者）	取引先の様子	・業種間で差があり、平成30年7月豪雨災害からの回復が遅れている企業もある。補助金での支援施策が有効な業種や企業もあるが、全体的にはまだら模様である。
		繊維工業（監査担当）	受注量や販売量の動き	・コートやニットなどの防寒商品の引き取りが例年より遅く、余り寒くないので様子見の状態になっている。
		化学工業（経営者）	受注量や販売量の動き	・3か月前までは主力製品の受注量が緩やかな右肩上がり景気の浮揚感があったが、主要取引先の生産調整が徐々に進行している。
		非鉄金属製造業（業務担当）	受注量や販売量の動き	・電子材料素材の受注量が減少している。
		金属製品製造業（総務担当）	受注量や販売量の動き	・工作機械業界の得意先からの受注が減少傾向で、中国向けの案件の受注が決まりにくくなっている。
	電気機械器具製造業（総務担当）	受注量や販売量の動き	・消耗部品等の売上は増加したものの、受注予定の製造装置の一部が取引先の都合により失注したので、利益ベースでは減益である。	
	x	-	-	-
雇用 関連 (中国)		-	-	-
		求人情報誌製作会社（広告担当）	雇用形態の様子	・新卒採用がほぼ終了した企業が多いなか、継続して通年採用をしている企業が前年から増えている。新卒採用枠であっても新卒に限定せず、若年層の既卒者や第二新卒を含めて採用活動を行っている。
		民間職業紹介機関（職員）	雇用形態の様子	・60歳以上の正社員採用を望む求人も現れている。
		人材派遣会社（経営企画担当）	求人数の動き	・求人の残数が同水準を維持している。
	人材派遣会社（支社長）	求人数の動き	・欠員補充が多く、純粋な増員求人がない。	

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
		人材派遣会社（支店長）	求職者数の動き	・3か月前と比べて求職者数に変化はなく、前年比でも同等となっている。
		求人情報誌製作会社（経営者）	求人数の動き	・求人数の動きは3か月前と比べて大きな変動はなく、正社員求人は相変わらず高い水準で推移しており、今後も堅調な動きとなる。飲食店を中心としたサービス業の求人も変わらず多いが、求職者数が少なくなかなか採用に結び付いていないので、今後は求人控えの企業も出てくる。
		新聞社〔求人広告〕（担当者）	求人数の動き	・平成30年7月豪雨以降、個人消費は回復基調にあるものの、企業は慢性的な人手不足から脱却できず、企業活動と収益を圧迫する構造は変わらない。
		職業安定所（所長）	求人数の動き	・新規求人は、乳製品製造や食肉加工で増員募集のあった食料品製造業が大幅増となり、製造業全体では前年同月比で2割増となっている。年末年始にかけての臨時求人の増加も目立っており、求人全体でも2割増となっている。
		職業安定所（職業指導担当）	求人数の動き	・この3か月は求人数が1,500件弱、求職者数は1,000人を超える程度であり、有効求人倍率は1.3を超える状況で推移している。
		職業安定所（雇用関連担当）	求人数の動き	・県外の新店舗オープンに伴う新規求人が出たことから、小売業は前年に比べ求人数が増加しているものの、管内で大きな動きはない。
		職業安定所（事業所担当）	求人数の動き	・新規求人数は前年同期比で減少し、離職者数の増加に伴って10か月ぶりに新規求職者数が前年同期比で増加しているが、企業の人員確保の動きは活発である。また、求人充足が進まないなか、有効求人数は11か月連続して前年同期比を上回っている。
		民間職業紹介機関（人材紹介担当）	求人数の動き	・求人数は減少している。外国人技能実習制度の話が進んでいるが、まだ具体的になっていないので効果はない。
		学校〔短期大学〕（進路指導担当）	周辺企業の様子	・引き続き求人を行っている企業はみられるが、求職者が希望する業種や職種と一致しないため応募に至らない。
		学校〔大学〕（就職支援担当）	採用者数の動き	・売り手市場の就職状況の要因は、若者の人口減少によるものであり、景気と連動しているためではない。
		-	-	-
	x	-	-	-

10. 四国（地域別調査機関：四国経済連合会）

（-：回答が存在しない、*：主だった回答等が存在しない）

分野	景気の現状判断	業種・職種	判断の理由	追加説明及び具体的状況の説明
家計動向関連		-	-	-
(四国)		商店街（代表者）	来客数の動き	・週末ごとに中心商店街の公園で集客力のあるイベントが行われており、その観光客が周辺の店にも流れている。
		百貨店（企画担当）	お客様の様子	・婦人服の動きが比較的良く、また高級時計などもよく売れている。
		コンビニ（店長）	来客数の動き	・微増だが客数が増加している。
		衣料品専門店（経営者）	単価の動き	・少し寒くなったため来客数も多少増え、例年に比べて客単価が上昇している。消費税の引上げのためかもしれないが、それまでは景気は良くなるだろう。
		乗用車販売業（営業担当）	販売量の動き	・悪くなると予想していたが、予想以上に販売台数が伸びた。
		乗用車販売店（役員）	販売量の動き	・新型車の販売動向が良くなっており、特に高級車が好調である。
		旅行代理店（営業担当）	来客数の動き	・平成30年7月豪雨災害の影響を受けたが、13府県ふっこう周遊割で、客が動き出した。
		タクシー運転手	来客数の動き	・今はお遍路さんのシーズンで仕事が入ってきている。夏はほとんど仕事が無かったので、売上は増加している。
		通信会社（技術）	販売量の動き	・利益率の高いサービスの販売量が右肩上がりの状態をキープしている。
		商店街（代表者）	お客様の様子	・消費税の引上げ等の不確定要素がある状況下で客が堅実になっており前年並みの状況だった。

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
		一般小売店〔生花〕（経営者）	それ以外	・夏の大雨や台風の影響から、少しずつだが回復の兆しがある。市場への出荷が安定してきた。ブラックフライデーの影響で年末に売れる見込みの商品が前倒しで早く売れた。
		一般小売店〔書籍〕（営業担当）	販売量の動き	・店頭売上は前年を下回ったが、外商の大口が3件あり、前年の売上高を維持できた。
		百貨店（販売促進）	単価の動き	・美術品や宝飾品、じゅうたんなど一部の高額商品などが好調だった。
		百貨店（営業統括担当）	販売量の動き	・文化の日が土曜日と重なった影響もあり、来店客数が減少した。また、気温が下がらないため、冬物重衣料に対する関心がまだ低く、衣料品、雑貨の売上が苦戦している。
		スーパー（店長）	お客様の様子	・以前と変わらず、全体的に人口減の影響を受けている。競合店が閉店した地区の店舗のみ売上が上昇している。
		コンビニ（総務）	来客数の動き	・客数前年比が横ばいで伸張がない。
		衣料品専門店（営業責任者）	販売量の動き	・今月は前年並みの売上になっている。気温の低下とともにコート等の重衣料が売れてきているため客単価はプラスになったが、来店していない見込み客も多く、全体の動きはまだ鈍い。
		家電量販店（副店長）	来客数の動き	・映像商品は4K放送の開始予定に伴い好調であるが、季節商材に関しては気温が下がらないため、全体的には横ばいになっている。
		乗用車販売店（従業員）	販売量の動き	・新車受注台数の前年比は、今月も若干増加して推移している。
		乗用車販売店（従業員）	来客数の動き	・消費税の引上げにはまだ少し時間があり、年末が近づいているためか新車を見に来る客が11月は少なかった。
		その他小売〔ショッピングセンター〕（副支配人）	お客様の様子	・コート等の重衣料に動きがない。値下げすると少し反応があるという状況が続いている。
		都市型ホテル（経営者）	来客数の動き	・宿泊に限ると若干悪いが、13府県ふっこう周遊割の補助金が出るようになり、それが下支えしている状況である。レストランは忘年会シーズンになってきたものの、余り伸びていない。景気は少し停滞気味である。
		通信会社（支店長）	販売量の動き	・特段の変化は見られない。
		美容室（経営者）	競争相手の様子	・どこの店も暇そうであるとの声を聴いている。
		設計事務所（所長）	単価の動き	・鉄骨等の建材価格が、まだまだ上昇し続けている。
		商店街（事務局長）	販売量の動き	・アパレル、雑貨、宝飾品、化粧品などの高級品がここ1年ほどは好調に推移してきたが、10月の株価の大幅な下落を受け、宝飾品の売上にブレーキがかかった。平均株価が23,000円まで回復しないと、今後の富裕層の消費に影を落とすだろう。
		商店街（代表者）	それ以外	・地方経済が疲弊するなかで、官民一体で進めてきた街づくり事業が後退し続けている。民間の活力がそがれ、地域組織の弱体化も目立っている。
		スーパー（企画担当）	単価の動き	・秋口以来の気候の不順で青果物を中心に品不足や価格高騰が発生し、客の買い控えや他企業との比較購買が更に顕著になっている。
		スーパー（財務担当）	来客数の動き	・様々な販売促進強化策を講じているが、効果は限定的である。目立った客数回復にはつなげていない。
		タクシー運転手	お客様の様子	・宴会の機会が少なくなり、一次会でそのまま終わりという声が多い。昼間も全体的に乗車率は悪い。
		通信会社（営業部長）	販売量の動き	・売上が3か月前と比べて15%減少している。
		競輪競馬（マネージャー）	お客様の様子	・来客数及び電話、ネット利用者数が低下傾向にあり、利用金額が全体的に減少してきている。
	×	コンビニ（店長）	来客数の動き	・10月ほどの減少ではないが、相変わらず客数、売上共に減少している。たばこの販売が10月の値上げ以降減少している。
企業		*	*	*

分野	景気の現状判断	業種・職種	判断の理由	追加説明及び具体的状況の説明
動向 関連 (四国)		木材木製品製造業（営業部長）	受注量や販売量の動き	・9月の受注ダウンから猛反発し、受注量が大きく増加した。台風などの影響で工事が遅れていたこともあるが、11月の受注見込みも好調に推移している。
		輸送業（経営者）	取引先の様子	・天候も良く、世相も比較的平和であるため、安心している。
		輸送業（支店長）	受注量や販売量の動き	・豪雨の影響で不通になっていた輸送ルートが復旧したことで、一時鉄道から離れた既存客の物量が回復した。
		繊維工業（経営者）	受注量や販売量の動き	・新製品を積極的に展開した結果、前年と変わらない売上高で推移しているが、そうでなければ厳しい状況になっているだろう。店頭自体は余り良くない様子である。
		パルプ・紙・紙加工品製造業（経営者）	受注量や販売量の動き	・中国での大口客への商品が問題を抱えており、まだ売上が増加しそうにない。
		化学工業（所長）	受注量や販売量の動き	・10月以降天候に恵まれ、農業資材、レジャー、外食関連の受注が好調であるが、産業関連資材、スーパー関連製品などは動きが悪い。
		鉄鋼業（総務部長）	受注量や販売量の動き	・受注量、販売量共に大きな変化はない。
		電気機械器具製造業（経理）	受注量や販売量の動き	・得意先からの受注量については総量ベースで大きな変動は見られない。
		建設業（経営者）	受注量や販売量の動き	・思うようには受注が伸びない。
		建設業（経営者）	受注量や販売量の動き	・7～8月の豪雨や台風による災害対応業務により、繁忙状態が継続しており、従来業務も抱えていることから、処理能力の限界に近い状態が続いている。今年度中は、繁忙状態が継続すると思われ、景気はやや良い状態が継続している。
		輸送業（営業）	受注量や販売量の動き	・年末繁忙期を間近に控え、取扱物量の増加に期待したが極端な変動は見られず、おおむね前年並みに推移した。地方圏においては東京オリンピック、インバウンド、輸出の拡大等による恩恵はほとんど期待できず、都市圏との景気格差が大きい。取扱物量の増加につながる消費税の引上げ前の駆け込み需要も見受けられない。
		通信業（企画・売上管理）	受注量や販売量の動き	・年末に向けて例年活況となるはずのボーナス商戦に向けた各社のキャンペーンが、今年は少ない。
		金融業（副支店長）	取引先の様子	・取引先の財務諸表やモニタリング状況では特に大きな変化がない。
		公認会計士	取引先の様子	・各法人の決算内容、あるいは試算表の内容はほとんど変わらない状態が続いている。
		農林水産業（職員）	取引先の様子	・暖秋の影響によって台風被害から作柄が回復するとともに、寒冷地の出荷延長もみられ、潤沢な入荷となっており、厳しい販売単価の品目が出るなど状況は一転している。
		x	-	-
雇用 関連 (四国)		-	-	-
		-	-	-
		人材派遣会社（営業）	周辺企業の様子	・求人を出しても人が集まらず、人材確保に苦労している。現場スタッフの負担が増えるため、生産性を向上させるための職場環境改善が求められる。人材育成と意識改革のための研修に取り組む企業が増えてきている。
		人材派遣会社（営業担当）	求人数の動き	・求人が出ている会社と、減産になり派遣契約が終了していく会社があり、業種により開きがある。
		職業安定所（職員）	周辺企業の様子	・好調な話を聞く反面、悪い話も同程度ある。
		民間職業紹介機関（所長）	雇用形態の様子	・サービス業は相変わらず人手不足であるが、同業界の採用形態はパート、アルバイト、契約社員等が多く、正規採用の企業が少ない。こういった状況の是正が必要である。
		人材派遣会社（営業担当）	周辺企業の様子	・派遣スタッフが大幅に削減される企業があった。
		求人情報誌（営業）	周辺企業の様子	・近隣の企業の年度末までの業績予想は、どこも横ばい、若しくはやや悪くなっている。特に製造業では、一部を除いて、長く続く人手不足により疲弊しており、景気の良い話は聞かなくなってきた。
	新聞社 [求人広告]（担当者）	それ以外	・広告を取り巻く環境はますます厳しくなりつつある。	

分野	景気の現状判断	業種・職種	判断の理由	追加説明及び具体的状況の説明
		職業安定所（求人開発）	周辺企業の様子	・10月の有効求人倍率は1.58倍で、3か月前と比べて、0.08ポイント増加しているが、最近、企業規模の縮小が増加しているため、景気動向はやや悪化している。
	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 (九州)		-	-	-
		商店街（代表者）	来客数の動き	・10～11月は気候が安定するにつれて客の出足も良くなり、その結果、販売増加につながっている。
		商店街（代表者）	販売量の動き	・秋物商材は苦戦したが、今月に売り出した冬物商材に関しては、暖冬で苦戦が予想されたなか、前年度の売上を上回っている。高額品は動きが悪いものの、ダイレクトメールやタイムリーな品ぞろえで販売点数が伸びている。
		商店街（代表者）	お客様の様子	・天候も落ち着き、商店街にも来店する客が増えているが、近隣のスーパーマーケットに押され、売上の伸びは余りない。
		商店街（代表者）	来客数の動き	・プレゼント用の名前入れ、年賀状、キャンペーン系のチラシ等の依頼が増え、今月は上昇傾向であったが、前年と比較すれば減少傾向である。
		一般小売店〔精肉〕（店員）	単価の動き	・取扱商材を高単価な商材に切り替えたところ売行きが良く、値上げした商材もあるにもかかわらず、売上が落ち込むことなく好調である。
		一般小売店〔生花〕（経営者）	単価の動き	・震災からようやく店舗兼住宅の復興ができ、建築中に気にかけていた客が立ち寄り、それなりに来客数が増加した。
		百貨店（営業担当）	お客様の様子	・人気の物産展、全店ダイレクトメール催事、自社クレジット催事を開催し、多くの来店があった。特に土曜日の来店が多く、来店客数が大きく伸びている。また、物産展と観光展の期間中は、遠方からの来店により、開店前に会場への入場を開始し、友の会金券交換率もアップした。物産展及び店内での利用の影響で、購買意欲も上がり商品単価上昇の品目が増加している。
		百貨店（売場担当）	来客数の動き	・来客数が連続して前年を超えて推移している。
		家電量販店（店長）	単価の動き	・近隣に競合店が出店したが、売上は前年より伸びている。来店客数は落ちているが、客単価が購入金額、商品一点辺りの買上金額共に伸長している。
		その他専門店〔コーヒー豆〕（経営者）	来客数の動き	・例年の11月と比較すると来店客数が若干増加している。年末にかけての進物等の需要の時期になり、客が事前に予約するために来店が多くなり、来店客数の増加につながったと考えられる。
		一般レストラン（経営者）	来客数の動き	・前年よりも来店客数が多く、客単価も上昇している。
		都市型ホテル（販売担当）	販売量の動き	・中小企業の利用が増えることで、周年宴会等の予約が増えている。
		都市型ホテル（スタッフ）	来客数の動き	・宿泊稼働率が団体も含めて極めて好調である。単価も高く年末の予約も順調に入っている。
		タクシー運転手	来客数の動き	・人の流れは活発で、大きなイベントも重なり好調を維持している。以前に比べ夜の歓楽街に出向く外国人観光客も増えている。
		通信会社（営業担当）	販売量の動き	・この数か月で複数地域での光ブロードバンド開局が控えており、それによる申込みが増える見込みである。
		ゴルフ場（従業員）	来客数の動き	・11月は、天候に恵まれたこともあり、予約も順調に推移し、開場以来最高の入場者を確保している。また、昼食等も比較的高額なメニューを選択する客が多くなっている。
		美容室（経営者）	販売量の動き	・3か月前から年末に向かって、数字が伸びており、年末年始の動きが出ている。ある程度の数字が見込めると期待している。
		商店街（代表者）	来客数の動き	・来客数が減少している。来街者の状況は若者及びファミリー層が減少し、高齢者が目立つようになっている。

分野	景気の現状判断	業種・職種	判断の理由	追加説明及び具体的状況の説明
		商店街（代表者）	販売量の動き	・気温や気候に影響されるため、多少の変動はあるが、客の購買力は依然伸びていない。
		商店街（代表者）	来客数の動き	・9月に自然災害があり、10月には景気が悪く、今月もそれが引き続いており、訪日外国人も少ない。客の様子を見ても財布のひもが固い。来年の消費税の引上げも若干影響している。
		一般小売店〔青果〕（店長）	販売量の動き	・地元の冬物野菜で白菜等が出荷されているが、この暖冬により、鍋物関係が全く売れない状況である。単価も上がりやすく、厳しい状況である。
		一般小売店〔鮮魚〕（店員）	お客様の様子	・今年は例年と比較するとフグの需要が悪くなっている。来店客数が減少しており、当市の景気は悪い状況である。
		一般小売店〔茶〕（販売・事務）	販売量の動き	・朝晩は冷え込んでいるものの天候に恵まれており、少しずつではあるが販売量も増えている。購入金額は相変わらず低価格であるが、前月よりも売上は伸びている。
		百貨店（総務担当）	販売量の動き	・核となるテナントの閉店発表後、入店客が減少し、右肩下がりの状況が続いている。
		百貨店（営業担当）	お客様の様子	・主力の衣料品が苦戦しており、3か月前とは状況は変わっていない。入店客数については増加傾向にあるが、売上につながらない状況である。天候要因については大きな問題はないが、厳しい状況が続いている。
		百貨店（売場担当）	競争相手の様子	・競合店については、前年と比較すると若干上向いている。
		百貨店（プロモーション担当）	販売量の動き	・夏から秋にかけて頻発した災害の影響が落ち着き、年末年始に向けて消費は僅かながら回復傾向である。
		百貨店（業務担当）	お客様の様子	・朝晩の冷え込みも本格化し、例年防寒具や衣料品ではコートが動きを見せる時期で、お歳暮や年末年始の需要も増えてくるが、今年は人気の催事も動員が弱く、前年の売上が取れない。客に冬物の提案をすると、手に取ってはみるが、購買に至る客が明らかに少ない。
		百貨店（マネージャー）	お客様の様子	・国内富裕層による高額品購入や訪日外国人の動きは継続して好調だが、国内中間層の動きは鈍く、上振れする可能性は低い。
		スーパー（店長）	お客様の様子	・高額単価商品も例年どおりの推移を見せており、景気悪化の影響は見られない。
		スーパー（総務担当）	単価の動き	・当月は曜日回りの影響もあり、前年比で厳しい結果となっている。それ以上に、競合他社の価格訴求による販売や生鮮部門を活用した客囲い込みの企画等に押されている。
		スーパー（経理担当）	販売量の動き	・寒さを実感できる日が少なく、多少暖かい日が続いており、冬型商材の売行きが悪い。
		スーパー（統括者）	販売量の動き	・ガソリン代や人件費等の経費は上昇している。チラシでの特価商品は売れるが、まとめ買いで他の商品には波及しておらず、商品値上げはできない状況にある。
		コンビニ（経営者）	販売量の動き	・公共料金の値上げや消費税の引上げの不安により、より単価の低い商品を購入する客が多く、客数、客単価が下がっている。
		コンビニ（エリア担当・店長）	来客数の動き	・来店客数が、前年と比較すると余り伸びていない状態が続いている。それに伴い、客単価も伸びず、結果的に売上が若干前年割れしている状況が続いている。
		衣料品専門店（店長）	販売量の動き	・展示会企画が好評で、2か月間の売上が順調であった。
		衣料品専門店（店長）	来客数の動き	・師走になるが来客はほとんどいない。
		衣料品専門店（取締役）	お客様の様子	・ファッション業界は天候に左右されるが、今月上旬は寒い日が続き、秋冬シーズンの商材の需要が多かった。後半は小春日和のため薄着でよいほどで、この月の売上はどうか保っている。景気に関しては、シーズン物の購入ではなく、必要な物のみを購入している状態であるため、寒くなると良くなってくる。
		衣料品専門店（総務担当）	来客数の動き	・来客数が確実に減少している。さらに、来客の内容に付いても、若年層の減少、高齢者の増加があり、来店客にも影響が出ている。
		家電量販店（店員）	販売量の動き	・夏の暑さで売上が良かったため、秋の景気は落ち込むと予想していたが、前年を上回る状態である。景気面で、この地区は底堅い動きをしている。

分野	景気の現状判断	業種・職種	判断の理由	追加説明及び具体的状況の説明
		家電量販店（総務担当）	販売量の動き	・家電需要の閑散期に入り、その上比較的温暖な日々が続くため、業況的には厳しい。
		家電量販店（広報・IR担当）	販売量の動き	・暖冬の影響により季節商材の動きが悪い。テレビや冷蔵庫、洗濯機等の主要商材に悪い動きはないが、単価ダウンの傾向がみられる。
		乗用車販売店（総務担当）	販売量の動き	・新型車の投入がないことが影響し、新車販売台数が低迷している。中古車販売と車検・点検の売上を伸ばしているが、新車販売台数が伸びないと自動車販売店の利益は確保できない。
		住関連専門店（経営者）	販売量の動き	・新規事業が若干良くなっているものの、今月大きな催事がなく、店舗での販売は低調である。都市部でのキャンペーンでも余り売上がない。
		その他専門店【ドラッグストア】（企画担当）	お客様の様子	・客数、売上高、客単価に変化がない。
		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、高止まりからやや値下げの傾向である。11月は例年と比較すると気温が高く、灯油の販売量はまだ少ないが、他の油種は例年並みである。
		その他小売の動向を把握できる者【ショッピングセンター】（支配人）	販売量の動き	・時期によって変動はあるものの、大きな流れとしては、ほぼ横ばい状況である。全体的にファッション業種の苦戦が継続しており、良いニュースは少ない。コト消費であるアミューズメント等のサービス業種は好調を維持している。今年はブラックフライデーに各社取組始めたこともあり、前年を大きく上回る実績である。また、当県を題材にしたアニメヒットの影響で、当県全体が盛り上がっている。
		その他小売の動向を把握できる者【土産卸売】（従業員）	販売量の動き	・11月になったが、気候が良いため郊外のイベントや観光地に行く人が多く、売上が伸びない。
		高級レストラン（経営者）	来客数の動き	・年末に向けて、従業員の確保もできず忙しい状況になると予想していたが、来店客数は変わらない状況である。
		都市型ホテル（スタッフ）	単価の動き	・月ごとにばらつきはあるものの、当月の伸びは今までと変わらず推移している。
		都市型ホテル（副支配人）	販売量の動き	・7月以降、週末はコンサート等があり、その影響で利用客が多い。
		旅行代理店（従業員）	来客数の動き	・年末年始の売上ピーク時期ではあるが、客足が鈍い。国内の京阪神はまずまずであるが、海外は依然として東南アジアが低迷している。
		旅行代理店（企画）	販売量の動き	・販売額が前年比で厳しい状況となっている。
		タクシー運転手	お客様の様子	・今年は、昼夜共にイベントが催されたため、景気は前年より良かった。
		タクシー運転手	お客様の様子	・例年11～12月は、クリスマスや年末等のイベントで客の動きは活発になるが、実際の景気の推移は、若干悪くなっている。
		通信会社（業務担当）	販売量の動き	・秋から春先にかけて繁忙期に入るが、今年の受注件数の伸びが例年に比べ非常に緩やかであり、伸び悩んでいる。
		美容室（経営者）	来客数の動き	・熊本地震から景気低迷で、店舗解体から移転して1年以上たつが、来客が少なく景気が悪い状態が続いている。
		美容室（店長）	来客数の動き	・観光地は、外国人、県外の客でにぎわっているが、地元には影響はなく、特に連休になると客足は遠ざかっている。
		設計事務所（所長）	単価の動き	・仕事の業務量は増加しているが、対価は減少している。
		設計事務所（代表）	お客様の様子	・消費税の引上げを前に状況を注視している。
		住宅販売会社（従業員）	お客様の様子	・展示場来場等で、同業他社からの消費税の引上げ等のアプローチも影響し、商談競合が増えている。
		住宅販売会社（従業員）	単価の動き	・難航していた販売が進捗しており、景気が上向きになっている。
		商店街（代表者）	来客数の動き	・消費者の買物に対しては、季節感のこだわりや商品の価値観が薄らいでいる。買い回りの雑貨販売店は厳しくなる。

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
		スーパー（店長）	お客様の様子	・来店客数が前年比の98%で推移している。生鮮を中心に青果、野菜の相場も下がり、売上全体に影響している。今後はギフトの整理もあり、厳しい状況になる。
		スーパー（店長）	単価の動き	・買物動向において、客の来店は特売日に偏っている。その結果、1品単価が下落し、客単価も減少傾向にある。
		コンビニ（経営者）	単価の動き	・目的買いの客が大半になる業界だが、その状況の中において、プラスチックの買物により景気が左右される。現状は、客単価が落ちており、目的外の購入が減少したことで、景気は低迷している。
		衣料品専門店（店員）	単価の動き	・コートの動きが悪く、前年に対して客単価が減少している。
		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）	販売量の動き	・集客は横ばいであるが、気温や競合の影響により、売上が思わしくない状況である。
		高級レストラン（経営者）	来客数の動き	・11月の景気は、9～10月と比較すると忘年会に向けて忙しくなっている状況である。来客数の増加は少ないが、客単価は若干伸びている。
		通信会社（企画担当）	販売量の動き	・季節的な閑散期でもあるが、販売促進を実施しても例年に増して手応えがない。
		観光名所（従業員）	来客数の動き	・団体客が多く、大型バス等の車両が多く来場した。
	×	スーパー（店長）	販売量の動き	・今月に入って、売上が非常に苦戦している。食品は、何とか前年に近い数字を保っているが、非食品の売上が厳しい状況である。客単価は維持しているが、来客数減少が、売上減少に影響している。
	×	乗用車販売店（販売担当）	お客様の様子	・自動車産業に不信感を抱いている客が増え、購入に結び付かないケースが出ている。
企業 動向 関連 (九州)		電気機械器具製造業（取締役）	取引先の様子	・取引先の状況は、受注が多く製作過程で支援要請が出ているほどである。
		その他サービス業〔物品リース〕（支社長）	取引先の様子	・トラックの新車販売は、納車まで半年～1年以上待ちの状態である。中古車市場が好況で、運賃の値上げも徐々に行われており、収益は出ている。その反面ドライバー不足で困窮している。消費税の引上げ前の駆け込み需要はまだない。
		農林水産業（経営者）	受注量や販売量の動き	・例年11月は年末需要の大型消費を前にして、余り伸びない月であるが、居酒屋やスーパーマーケットを含め計画どおりの売上を維持できそうである。冷凍食品メーカー向けは年末年始の商品作りで、素材の引き合いが強く安定している。工場生産も原料となる鶏がスムーズに調達でき、生産は順調である。
		家具製造業（従業員）	受注量や販売量の動き	・現在、横ばい状況であるが、小売の動きは全体的に鈍く、社内の売上比率は20%程度落ち込んでおり、その減少をコントラクト向け家具の出荷が補っており、指数が105%となっている。
		金属製品製造業（事業統括）	受注量や販売量の動き	・下期集中型なので、現在は特に好景気ではない。
		一般機械器具製造業（経営者）	受注量や販売量の動き	・2～3か月前からの受注量からは変わらずこのまま推移していくが、現状では先行きが分からない。
		その他製造業〔産業廃棄物処理業〕	取引先の様子	・客の生産量が横ばいで、来年初旬までは余り変わらない。原油相場下落で金属相場もつられた状況である。
		建設業（従業員）	受注量や販売量の動き	・入札では、関係する入札条件が出ていないが、現状では、現在の工事です手一杯である。したがって、受注量はほとんど変わっていない。
		輸送業（従業員）	受注量や販売量の動き	・災害時対策の関係から拠点を増やす荷主が増えており、年末に向けて在庫は増加傾向である。個数では前年比減少であるが、金額では増加している。単価が高く品質の良い物を購入している状況から、景気は変わらない。
		金融業（従業員）	取引先の様子	・百貨店やスーパーマーケットでは、化粧品、食品等の売行きが増加傾向にある。また、乗用車や家電の販売も増加している一方、住宅投資がやや頭打ち傾向にある。

分野	景気の現状判断	業種・職種	判断の理由	追加説明及び具体的状況の説明
		金融業（調査担当）	それ以外	・融資残高の伸長率は、増加で推移している。内訳をみると、大手企業は横ばい、地方中小企業は引き続き上昇している。また、融資利回りは競争激化に伴い、引き続き低位で推移している。地域の取引先の資金需要は、一定の水準を堅持しており、3か月前と比べて大きな変化はない。
		金融業（営業）	取引先の様子	・製造業を始めとして、現在一定の受注残は確保している。人手不足に関しても、外国人労働者の活用が目立つ。
		金融業（調査担当）	取引先の様子	・取引先の売上や受注状況に大きな変化はみられない。
		金融業（営業担当）	取引先の様子	・慢性的な人手不足が続いており、大きな仕事を受けることができない状況が続いている。
		経営コンサルタント（代表取締役）	取引先の様子	・取引先の多くが業況に変化がない。
		経営コンサルタント（社員）	それ以外	・同業者の話題では、状況は変わらず伸び悩んでいる。
		繊維工業（営業担当）	受注価格や販売価格の動き	・最低賃金の上昇に伴って、工賃の値上げ要請をしたができない状況である。経営に大きく影響され苦しい立場である。
		窯業・土石製品製造業（経営者）	それ以外	・問屋や産地のメーカーの商品自体が動いておらず、受注関係もますます減少している。金曜日から休むメーカーや年末早めに休みに入る企業もあり、大変心配している。
		電気機械器具製造業（経営者）	受注量や販売量の動き	・12月受注が大幅に減少している。
		建設業（社員）	競争相手の様子	・同業者の中には、手持ち工事が非常に忙しい状態で、来年以降の予定を立てられない。官公庁の発注も少ない上、民間工事の引き合いも非常に少ない状況である。
		輸送業（総務担当）	受注量や販売量の動き	・暖冬の影響により、冬物商材の出荷が例年に比べ伸び悩んでおり、倉庫内は在庫であふれている状態である。消費がやや鈍っている。
		経営コンサルタント（社員）	受注量や販売量の動き	・小売店のフランスワインが前年1,950セット販売だったが、今年は1,100セットと減少がみられる。
		経営コンサルタント（代表取締役）	取引先の様子	・9月から景気は下降線をたどっている。タクシー全体の金額は、10～11月は落ちている。人も若干減少している。旅行シーズンにもかかわらず街がにぎわっていない。
		x	その他サービス業〔コンサルタント〕（代表取締役）	競争相手の様子
雇用関連 (九州)		-	-	-
		新聞社〔求人広告〕（担当者）	周辺企業の様子	・12月になり企業のボーナスが支給されるが、広告業界ではネットメディア関係の支給額は良いが、プリントメディアは厳しい。ボーナスは景気を映す鏡でもあり、好調な業種との落差が激しい状態である。
		新聞社〔求人広告〕（担当者）	それ以外	・これまでも景気は良い傾向であるが、年末商戦等も始まり更に消費動向に活発さがある。週末の中心市街地も人出が多い。
		職業安定所（職員）	求人数の動き	・前年比で比較した場合、求人数は着実に増加傾向を示し、その傾向が持続している。また、雇用保険被験者数も継続して増加している。
		職業安定所（職員）	周辺企業の様子	・金属製品製造を行う企業では、慢性的な人手不足はあるものの、機械設備の導入等により順調に業績を伸ばしている。また、数年ぶりに新卒者の採用を見込んでおり、職場が活気付くと同時に、若い人材の育成によって、更なる生産性向上を期待している。
		人材派遣会社（社員）	求職者数の動き	・派遣の受注数は上向き傾向であるが、求職者の派遣エントリーが少なく、なかなか稼働につながらないため、市場の直接雇用の求人状況が良いように感じる状況である。
		人材派遣会社（社員）	求人数の動き	・人手不足により、特にテレマーケティング業務の不足が深刻になっている。

分野	景気の現状判断	業種・職種	判断の理由	追加説明及び具体的状況の説明
		人材派遣会社（社員）	求人数の動き	・注文数が減少している。また、12月になるため、求職者の動向も落ち着いている。求人誌や新聞等の求人も少なくなっている。
		職業安定所（職員）	求人数の動き	・建設業の求人については、前年度より減少傾向が続いているが、医療、福祉、警備、運輸や半導体製造業が主就労先の派遣請負業等で増加傾向である。これらの業種では、今後の需要増加を見込んだ新規参入もあり、人材不足に拍車がかかっている。
		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	・2019年度卒採用を継続している企業は少なく、次年度の採用に向けて、インターンシップの開催などにかじを切っている。
		人材派遣会社（社員）	それ以外	・労働者派遣法の影響で契約終了数が増加しており、派遣登録の社員も減少している。
	x	-	-	-

12. 沖縄（地域別調査機関：一般財団法人南西地域産業活性化センター）

（-：回答が存在しない、*：主だった回答等が存在しない）

分野	景気の現状判断	業種・職種	判断の理由	追加説明及び具体的状況の説明
家計動向 関連 (沖縄)		-	-	-
		百貨店（店舗企画）	販売量の動き	・前月好調な動きを見せた衣料品が気温上昇により低迷しているが、9月にリモデルした化粧品売場の相乗効果もあり全体的には堅調な伸びとなった。食品ではお歳暮ギフトの動きが早く、順調なスタートとなっている。
		コンビニ（経営者）	販売量の動き	・前年同月と比較して、売上が増加している。
		旅行代理店（マネージャー）	販売量の動き	・11月までは前年を上回る販売量になりそうである。
		その他飲食〔居酒屋〕（経営者）	それ以外	・近隣は建築ラッシュで、店舗の修繕を業者に依頼しても仕事が詰まっていて、すぐにはできないと断られることが多い。また、観光関連業者は忙しそうである。しかし、飲食店舗は週末は例年どおりの集客があるが、平日は地元客足がものすごく落ちている。中食や家飲みが増えてきているように感じられる。
		観光型ホテル（代表取締役）	来客数の動き	・来客数や売上をみても、頭打ちで変わらない。
		通信会社（営業担当）	販売量の動き	・前月まで販売数は前年をクリアできていたが、今月は前年比90%と割り込んでいる。特に平日の動きが鈍く、週末でのカバーが追い付かない。
		その他サービス〔レンタカー〕（営業）	販売量の動き	・販売は前年並みが続いており、大きな変化は感じられない。
		住宅販売会社（代表取締役）	お客様の様子	・当社は、設立当初から戸建て住宅を主力業務として行ってきたが、それ以外の商業施設等の建築相談が増えている。また、宮古島や石垣島での建築施工依頼もあるが、人手不足などもあり対応できない。
		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組数が前月比で1.5%増、前年同月比では28%減となっている。
		観光型ホテル（マーケティング担当）	販売量の動き	・客室稼働率は3か月前と比べ、前年同月実績との比較ではマイナス幅が大きくなってきている。
	x	商店街（代表者）	競争相手の様子	・最近では、安売りをする郊外の大規模店に客が取られているのではないかと考えている。商店街は小型の小売店の集まりであるので、値段の設定もなかなか厳しく、毎月売上が落ちているという話をよく聞く。どうしても単価等では大規模店にかなわないのではないかと。
企業動向 関連 (沖縄)		-	-	-
		窯業・土石製品製造業（経営者）	受注量や販売量の動き	・公共向け出荷は前年比で減、民間向けはホテル建設を主に増で、全体では増えている。
		*	*	*
	x	建設業（経営者）	受注量や販売量の動き	・新築の契約棟数が大幅に減少している。
雇用		-	-	-

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
関連 (沖縄)		人材派遣会社 (経営者)	求人数の動き	・派遣依頼数が堅調に伸びている。さらに、依頼の件数だけではなく、1件当たりの依頼人数も増えている。
		求人情報誌製作 会社(編集室)	求人数の動き	・11月の週平均件数は798件、8月の772件と比較すると26件ほど増加した。Webも週平均で50件ほど増加している。
		人材派遣会社 (総務担当)	求人数の動き	・求人数は引き続き多く、景気の良い状態が続いている。
		学校[専門学校] (就職担当)	周辺企業の様子	・新卒採用企業の動きは前年同時期と同様で、特段変化はみえない。
		-	-	-
	x	-	-	-