

I. 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)		商店街（代表者）	販売量の動き	・今のところ天候の影響もなく、青果物が順調に出荷されている。
		一般小売店 〔土産〕（経営者）	来客数の動き	・雪が遅く、暖かな冬となったことで景気は良くなっている。北海道胆振東部地震以降、外国人観光客が戻ってきていることもプラスである。
		観光名所（従業員）	来客数の動き	・12月は風雪や冷え込みが穏やかであるなど、比較的天候が良いため、来客数が伸びている。特に、国内シルバー層の観光団体旅行客がこれまでと比べて目立っている。12月26日現在、来客数は前年比111.4%と好調である。
		一般小売店 〔酒〕（経営者）	単価の動き	・このところ、ワイン、シャンパンなどの売上が増えてきている。特に12月は高額なシャンパンの売行きがとて良く、売上を押し上げている。このことから景気は回復基調にある。
		百貨店（売場主任）	単価の動き	・衣料品や身の回り品などの動きは鈍いものの、高額商材の動きが良くなっている。また、近隣に公共施設がオープンしたこともあり、来客数も増えてきている。
		百貨店（販売促進担当）	単価の動き	・来客数及び買上客数が前年と比べて若干のマイナスで推移しているが、外国人観光客がプラスで推移していることで、客単価が大きく上昇しており、全体売上もプラスとなっている。年末年始にかけてもこの傾向は続く。
		スーパー（店長）	来客数の動き	・買上客数が増加傾向で推移している。
		スーパー（店長）	お客様の様子	・近隣の総合スーパーが来月閉店することで、当店の売上にもマイナスの影響が生じているものの、現時点においては、売上、来客数のいずれもじわじわと増加傾向にある。
		スーパー（役員）	お客様の様子	・北海道胆振東部地震の影響と連休が取りやすい曜日並びのため、子供が帰省すると話す客が多くみられる。
		コンビニ（エリア担当）	来客数の動き	・北海道胆振東部地震以降、来客数の減少が続いていたが、12月に入り減少幅が小さくなっており、回復傾向がみられる。クリスマス、年末年始の予約商品の動きも前年並みであった。
		衣料品専門店（店長）	販売量の動き	・既製品の売上は前年と比べて僅かに落ちているが、オーダー品の売上が前年比130%と伸びをみせている。客の購買意欲が明らかに上向いてきている。
		家電量販店（店員）	販売量の動き	・12月前半から来客数が伸びている。4Kテレビ、レコーダー、チューナーなどの売行きが好調であり、客単価アップにつながっている。
		乗用車販売店（従業員）	販売量の動き	・僅かではあるが、来客数が増加している。
		自動車備品販売店（店長）	競争相手の様子	・北海道胆振東部地震の1か月後から集客施策を行っていたこともあり、直近2か月の来客数が前年比110%と伸長し、タイヤ販売も前年並みとなった。ただ、要因は検証中だが、同様の集客施策を行っていた競合店では、タイヤ販売が前年比80%となっており、差が付いている。
		その他専門店 〔ガソリンスタンド〕（経営者）	販売量の動き	・原油価格が急落し、石油製品価格が下落傾向にあることで、販売量が回復傾向にある。
	一般レストラン（スタッフ）	来客数の動き	・北海道胆振東部地震で減少した外国人観光客が予想以上に早く回復してきている。	
	観光型ホテル（スタッフ）	来客数の動き	・北海道ふっこう割の利用客が好調であった。市内の大型施設を利用したコンサートイベントもプラスに作用した。	

分野	景気の現状判断	業種・職種	判断の理由	追加説明及び具体的状況の説明
		旅行代理店 (従業員)	来客数の動き	・9～10月は北海道胆振東部地震及びブラックアウトの影響から外国人観光客の減少がみられたが、11月以降は回復し、前年を上回る利用客がみられている。12～1月は観光閑散期であるが、1月以降の冬観光にも期待できる。
		タクシー運転手	来客数の動き	・12月は年末の繁忙期であり、年間でタクシーの売上が最も多い月である。ただ、売上は天候にも左右されるため、今年のタクシー1台当たりの売上は前年と比べると若干のマイナスであった。一方、会社の売上は、乗務員不足でタクシーの稼働率が落ちていることで前年比マイナス8%であった。
		タクシー運転手	販売量の動き	・冬季の繁忙期を迎えている中、序盤戦は暖冬の影響で客足が鈍かったこともあり、前年を割り込んでいたが、中盤以降、雪が降り始めたことで月全体では例年どおりの販売量となった。
		通信会社(企画担当)	販売量の動き	・品質に対する信頼感の観点から、競合他社にサービスを切り替える客の数が大幅に減少している。
		美容室(経営者)	来客数の動き	・3か月前は北海道胆振東部地震が発生した月であるため、その月と比較すると景気は良くなっている。全体的な雰囲気もやや良くなっている。
		商店街(代表者)	単価の動き	・北海道胆振東部地震の影響はほぼなくなっているが、クリスマスのギフトシーズンであるにもかかわらずギフト需要が減っている。客単価も10%以上の落ち込みがみられる。
		商店街(代表者)	お客様の様子	・客の反応が以前と変わらず、変化がみられない。
		商店街(代表者)	来客数の動き	・12月1日から年末大売出しを行っているが、客足が低調であり、抽選会場への来場者もまばらであった。特に土日は来街者が少なく、お歳暮商戦も例年を下回ったとみられる。また、北海道ふっこう割による観光客の増加も当地では目立った影響はなかった。
		商店街(代表者)	販売量の動き	・待望の雪が降り、冬物商材が売れ始めたが、今年は雪が少なかったため、販売量の伸びがなかなかみられなかった。また、飲食店では、年末の予約が遅くなっているなど、苦戦を強いられている。特に夜遅くの飲み屋では、早めの帰宅者が増えていることで一層の苦戦を強いられている。
		百貨店(担当者)	販売量の動き	・12月に入り、降雪などの悪天候の影響で来客数が伸び悩んでいる。クリスマス直前になり、反動で盛り返してきているものの、前半の落ち込み分をばん回できていない状況にある。
		百貨店(営業販促担当)	販売量の動き	・来客数は前年並みをキープできているが、買上客数、買上点数が前年を下回っている。特に婦人服の低下率が大きい。食品もお歳暮が低調に終わり、苦戦している。
		スーパー(店長)	販売量の動き	・お歳暮ギフトの件数を抑える傾向がみられることで、販売量が前年を下回っている。また、クリスマスや年末商材の動きも鈍く、節約志向が依然として変わらない。
		スーパー(企画担当)	お客様の様子	・ガソリンや灯油の価格低下がみられるものの、株式市況が低迷していること、北海道胆振東部地震以降の節約ムードが払拭されていないことから、客の購買動向も一進一退の様相を呈している。
		スーパー(役員)	来客数の動き	・ここ数か月、来客数の伸びが全くないまま推移している。8月までは外国人観光客や他地域からの入込客の動きが良かったが、北海道胆振東部地震以降は前年から10%程度落ち込んで推移しており、小売業における来客数も前年と比べて1～2%の落ち込みとなっている。また、商品単価が前年より数%低いことで客単価も低下している。
		コンビニ(エリア担当)	販売量の動き	・来客数が戻ってきているが、売上が回復してこない。
		コンビニ(エリア担当)	販売量の動き	・農家などの動きが悪い。今年の秋の農作物の収穫が今一つであったことが、客の買い方にも反映されている。
		高級レストラン(経営者)	お客様の様子	・年末を迎えて、歳末商材に動きが出ているため、当店にとっての景気の良さあしまでは判断できない。

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
		高級レストラン(スタッフ)	販売量の動き	・地元常連客や外国人観光客の利用が増えている。また、スタッフが料理説明や飲物のおすすめなど、客が望んでいることを察して対応していることで、回転率、客単価も上がっている。総体売上は前年から50%の増加となった。
		高級レストラン(スタッフ)	販売量の動き	・ランチ、ディナーのいずれも前年をやや上回った。ランチは後半になり、格安メニューよりもコース料理がよく出たことで客単価が上昇した。また、ディナーは予約を含めて全体的に悪くない状況で推移した。北海道ふっこう割による効果で、市内のホテルには道外からの観光客が順調に入っており、北海道胆振東部地震後のような閑散とした状況が続いていないことも良かった。
		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来、来客数の減少が続いている。北海道ふっこう割も道南や道央での利用に集中しており、道北、道東では効果が薄い。また、外国人観光客も十分に回復しておらず、厳しい状況が続いている。
		旅行代理店(従業員)	お客様の様子	・景気動向は可もなく不可もなく推移している。農業関係者との取引も従来どおり順調に推移している。
		旅行代理店(従業員)	販売量の動き	・客の様子をみると、景気が良くなかったためか、旅行を申し込む客が余りみられない。
		旅行代理店(従業員)	それ以外	・第4四半期の動きが鈍く、景気は変わらない。
		旅行代理店(従業員)	単価の動き	・高額商材が売れないため、景気は変わらない。
		タクシー運転手	来客数の動き	・イベントや外国人観光客がほぼ戻ってきているが、来客数の推移をみると景気は変わらない。
		タクシー運転手	お客様の様子	・今は年間で最も稼働状況が上がる季節だが、客の利用頻度が今一つ上向いてこない。
		美容室(経営者)	お客様の様子	・12月という特殊性を除けば、特に客の様子に変化はみられない。
		住宅販売会社(経営者)	お客様の様子	・モデルルームへの来訪客の商談に要する時間が長くなってきている。購入をちゅうちょして判断を先送りする客が以前と比べて若干増えてきている。
		一般小売店[土産](経営者)	単価の動き	・当施設の入込はほぼ前年並みにまで回復しているが、買物客の様子をみると、客単価が低く、勢いが感じられない。北海道ふっこう割の影響で11月の売上がやや良かったが、需要を先食いしたのか、その分の反動がみられており、12月については入込客の多さほど、売上が良くなっていない。
		コンビニ(エリア担当)	来客数の動き	・北海道胆振東部地震の影響で、温泉街での観光客の減少がいまだに続いている。
		乗用車販売店(経営者)	競争相手の様子	・新車、中古車に限らず、全般的に受注量の落ち込みがみられる。収益が前年から減少している販売店も多い。
		乗用車販売店(従業員)	販売量の動き	・新型車が発表されたが、なかなか受注量が増えてこない。
		乗用車販売店(従業員)	販売量の動き	・北海道の場合、冬を迎える10~11月頃から需要が段々と落ち込み、1月頭から春先需要が出てくる傾向にあるため、12月は谷間の月となる。
		高級レストラン(スタッフ)	販売量の動き	・来年度に予定されている消費税増税と賃金の停滞感が客の心理に影響を与えている。
		タクシー運転手	お客様の様子	・依然として景気が回復してこない。3か月前と比較しても景気が上向くような兆しは感じられず、厳しい状況が続いている。当社の売上は毎月、約1千万円弱の落ち込みが続いており、とても厳しい年度末になりそう。
		美容室(経営者)	来客数の動き	・繁忙期であるが、例年にないほど売上が落ち込んでいる。
		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	・本格的な冬期間となり、ヒト、モノのいずれも輸送量が減少している。
	x	住宅販売会社(経営者)	お客様の様子	・株価が暴落しているため、客が将来に対して悲観的になっている。
企業動向関連		その他非製造業[鋼材卸売](従業員)	受注量や販売量の動き	・ここ最近、売上予測を上回る実績が続いており、既に年初計画を上回る状況となっている。

分野	景気の現状判断	業種・職種	判断の理由	追加説明及び具体的状況の説明
(北海道)		家具製造業 (経営者)	受注量や販売量の動き	・小規模の請負物件に動きが出てきた。大型の案件での取引は難しいかもしれないが、質を求める小型の案件は少なくない。外国人観光客の増加に伴い、ホテルなどの新築、改装が盛んになっていることもプラスである。
		食料品製造業 (従業員)	受注量や販売量の動き	・3か月前と比べて売上が特に変わっていないこともなく、前年を1割ほど下回る状況が続いている。
		食料品製造業 (従業員)	受注量や販売量の動き	・12月の販売量は前年比マイナス2.8%であり、3か月前の9月は前年比マイナス1.7%となっていることから、景気は余り変わらない。
		建設業(従業員)	受注量や販売量の動き	・市内で続いていた大型建築工事がしゅん工した。新規大型工事も始まっているが、着工間もないため、まだ土工事が主体であり、景気の波及にまでは至っていない。
		建設業(役員)	受注量や販売量の動き	・これまで降雪の影響が少なかったこともあり、受注工事は予定どおりに進行している。年度内案件の完成工事高と利益も順調に積み上がっており、年度計画を上回るのが確実な状況に変わりはない。
		輸送業(支店長)	取引先の様子	・米中貿易摩擦の影響で荷主が輸入量を抑えざるを得ないケースや、極度の品薄から鋼材などの荷動きを先延ばしにするケースが散見される。
		輸送業(営業担当)	受注量や販売量の動き	・農作物については品種によるばらつきがあるものの、おおむね順調である。製品関連もこれまでの順調に推移している。年末を迎えて一服感はあるものの、年末需要もみられており、北海道内や本州との輸送は堅調に推移している。
		金融業(従業員)	取引先の様子	・北海道胆振東部地震による影響が緩和され、これまで道内景気をけん引してきた外国人観光客による消費も回復しつつあることから、道内景気は3か月前と横ばいでの推移となっている。
		司法書士	取引先の様子	・観光業など、一部の業種においては景気が上向いているようだが、不動産関連業界においては客観的にみても変化はみられない。
		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	・引き続き当社の売上は前年から5%程度ダウンの状況で推移している。この状況はしばらく続くと思われる。
		通信業(営業担当)	取引先の様子	・客先において、在庫量、受注量に関する楽観的な話が減少している。在庫量の増加や受注量の減少に触れる声が半数以上を占めるようになってきている。
	司法書士	取引先の様子	・前年に引き続き自然災害の影響が大きく、景気回復の兆しが見えてこない。土地を購入し、建物を建てる、又はマンションを購入するといったことを決心をするためには、実感での景気回復が必要であり、なかなか成約には至らない状況にある。	
	x	-	-	-
雇用 関連 (北海道)		求人情報誌製作会社(編集者)	周辺企業の様子	・新規開店や新規事業に取り組みもうとする積極的な姿勢の企業が増えてきている。周辺では、これまで落ちていた介護施設の新規オープン動きもみられる。ただし、従業員数や資金的に余裕がある企業に限られた動きである。従来どおりの企業運営に終始している企業も多数あり、元気な企業との二極化が進んでいる。
		新聞社[求人広告](担当者)	それ以外	・基幹産業の農業において、今年の産出額が過去2番目の記録になったことに加えて、北海道胆振東部地震に伴う北海道ふっこう割を活用した観光客の入込増加など、農業面、観光面で良好な動きが出てきている。
		学校[大学](就職担当)	求人数の動き	・2020年卒の求人件数は順調に推移しており、市内で行われている就活セミナーへの学生の参加状況も良い。また、経団連の就活に関する指針がなくなることで、今後の就活に向けて上向き傾向が続くことになる。
		人材派遣会社(社員)	求人数の動き	・求人数は年末にかけても引き続き増加傾向にある。欠員対応の求人もみられるが、業績拡大に向けた増員求人も多い。また、事務系の求人も増えている。事務系の求人については、一般事務職の求人倍率が0.2%台と低いままであるのに対して、幹部系の求人が増えていることから、好調な業績に伴う業務拡大に対応するための増員が中心であるとうかがえる。

分野	景気の現状判断	業種・職種	判断の理由	追加説明及び具体的状況の説明
		求人情報誌製作会社（編集者）	求職者数の動き	・35歳以下の若年層の求職者が減少傾向にある一方で、60歳以上のシニア層の応募が増加傾向にある。総体的な数字に変化はみられない。
		求人情報誌製作会社（編集者）	周辺企業の様子	・時期的な要因があるのかもしれないが、北海道胆振東部地震後に激減した外国人観光客が地震前の水準に戻っている。ただし、外国人観光客頼みの感は拭えず、そのほかの地元一般企業についてのプラス材料は聞こえてこない。
		職業安定所（職員）	求人数の動き	・月間有効求人数が3か月連続で前年を下回ったが、月間有効求職者数が7年1か月連続で前年を下回ったことから、有効求人倍率は1.15倍と前年を8年9か月連続で上回った。
		職業安定所（職員）	求人数の動き	・11月の有効求人倍率は1.16倍であり、前年を0.05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	・新規求人数が2か月ぶりに減少したが、建設業、医療・福祉などにおける技術者、有資格者の慢性的な人手不足により、更新求人の割合が高い状態で推移している。全職種に占める専門的・技術的職業の割合は、産業ごとの増減はあっても一定の割合で推移しており、大きな増減はみられない。
		求人情報誌製作会社（編集者）	求人数の動き	・物流や小売の求人が若干良かったものの、求人件数は減少傾向が続いている。
	x	-	-	-

2. 東北（地域別調査機関：公益財団法人東北活性化研究センター）

（-：回答が存在しない、*：主だった回答等が存在しない）

分野	景気の現状判断	業種・職種	判断の理由	追加説明及び具体的状況の説明
家計動向関連 (東北)		その他専門店〔靴〕（従業員）	販売量の動き	・積雪があったため、長靴や滑り止め付きシューズが一気に売れている。
		商店街（代表者）	来客数の動き	・11月下旬～12月中旬までは天候に恵まれ、非常に多くの来客数があった。12月中旬以降は雪が降るなど冬らしい天候が続ぎ、冬物商材が売れ始めている。
		一般小売店〔書籍〕（経営者）	販売量の動き	・消費税の引上げ前の駆け込み需要により、高額な耐久消費財や鍵盤楽器の動きが好調である。また、今年は様々な事件が多発したせいか、教養ものや自己啓発本の売行きが好調である。
		百貨店（売場主任）	販売量の動き	・前月に引き続き、売上の前年同月比が伸びている。気温低下に伴い、防寒衣料やブーツ、マフラーといった冬物商材の動きが良くなっているほか、食品も堅調に推移している。ギフト関連ではお歳暮の販売が若干前年を下回っているものの、ファッション雑貨、コスメなどを中心にクリスマスギフトの動きが良い。
		百貨店（営業担当）	お客様の様子	・冬物商戦やお歳暮商戦も終盤であるが、客の購買状況に落ち込みはなく、前年を維持している。
		スーパー（店長）	販売量の動き	・売上の前年比が93.5%であった10月と比較して、今月は97.8%と若干の回復をみせている。12月はクリスマスがあり年末も控えていることから、ふだん以上に買物がされている様子である。
		コンビニ（経営者）	販売量の動き	・来客数、売上共に堅調に推移している。固定客以外の来客数の増加によるものであるが、客単価や購入点数は横ばい状態が続いている。
		コンビニ（エリア担当）	来客数の動き	・客単価はやや下がりがつつあるが、来客数でカバーできている。
		コンビニ（店長）	単価の動き	・クリスマスなどの年末催事がある12月は、夏の次に売上が見込める時期である。ただし、競合店が飽和状態のなか、催事予約の額は年々減少している。
		乗用車販売店（本部）	単価の動き	・販売台数は若干前年を下回っているが、高額車の売行きが比較的好調のため、収益は前年を上回っている。
		観光型旅館（スタッフ）	販売量の動き	・師走となり間際の申込みが多い。また、忘年会による消費が例年よりも多い。
		タクシー運転手	来客数の動き	・クリスマス及び忘年会などのイベントが多く、来客数、単価が高くなっている。
	通信会社（営業担当）	お客様の様子	・新たに投資した光サービスのトリプルサービスが好調である。テレビ、インターネット、IP電話の中でも特にネットが好調である。4K放送の効果もあり年末に向けてテレビ加入者も増えている。	

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
		美容室（経営者）	販売量の動き	・毎年恒例の正月向け商品券の予約販売が想定以上に伸びている。前年比としてはそれほど変わらないものの、現在の状況からは思いがけない売上であり、消費者の懐具合が良くなっているような印象を受ける。
		美容室（経営者）	販売量の動き	・カット以外にもヘッドスパなどを利用したり、家庭用にシャンプーなどを購入する客が増えている。
		その他サービス〔自動車整備業〕（経営者）	お客様の様子	・年末を迎えているが、例年同時期と比較して売上が120%で推移している。来客する客の表情は一樣に明るく力強さがある。
		住宅販売会社（経営者）	販売量の動き	・県外の法人から住宅用地及び賃貸住宅用のリクエストがあり、建築受注につながっている。
		その他住宅〔リフォーム〕（従業員）	販売量の動き	・塗装工事を中心にリフォームが増えている。また、温水ルームヒーターなど暖房器具の交換や給湯器の交換工事も増えている。
		商店街（代表者）	販売量の動き	・穏やかな年末であり、来街者が減少することはないが、購買には今一つ結び付いていない。年末恒例のイベント効果で人出は増えているものの、効果は飲食店やファーストフード店など限定的であり、全体への波及には至っていない。
		一般小売店〔医薬品〕（経営者）	来客数の動き	・月前半の会員向けセールは売上が前年を3%下回ったが、後半の歳末セールにおいて前年比はかろうじて101%となっている。ただし、客からは年末の盛り上がりが見られていない。
		一般小売店〔酒〕（経営者）	販売量の動き	・お歳暮は例年と比べて発注量が少なく単価も低い。特に今年はギフト商品の仕入価格が上昇しており、安く購入したい消費者と上昇する仕入価格に挟まれて、売れば売るほど苦しくなるような状況である。
		一般小売店〔カメラ〕（店長）	販売量の動き	・高額商材の動きが順調のため売上を確保しているが、低額商品の動きが鈍く、販売量は減少傾向にある。
		百貨店（企画担当）	販売量の動き	・売れ筋商品の単価や売上などは前年並みで推移している。
		百貨店（営業担当）	販売量の動き	・食品や雑貨類は堅調に推移しているが、衣料品の動きは引き続き鈍い状態が続いている。カテゴリごとの動きに違いがあるものの、全体的な景気に変化はみられていない。
		百貨店（買付担当）	お客様の様子	・冬の寒い天候になり、防寒用品が動き始めている。また、ハウスカードのポイントアップ追加の施策も後押しとなり、アウターやニットを中心に衣料、肌着、防寒靴の動きが良くなっている。
		百貨店（経営者）	販売量の動き	・民間企業のボーナス増に期待した年末商戦であるが、クリスマス商戦は好調に推移したものの、高気温による前半の防寒衣料の落ち込みが響いてほぼ前年並みとなっている。
		スーパー（経営者）	単価の動き	・月前半の状況が悪く、後半にやや戻したものの消費傾向は厳しいままである。平均単価はほぼ前年並みであるが、来客数の前年比は減少幅が拡大しており、同様の比率で購入点数も前年割れとなっている。
		スーパー（店長）	単価の動き	・来客数は3か月前より回復傾向にある。ただし、客単価の下落が回復していないため、1品単価の底上げが課題となっている。また、特売品ばかりが売れているなど、消費者の買い回り傾向が強くなっている。
		スーパー（営業担当）	販売量の動き	・ここ数か月同じような傾向にあるが、11月の売上、来客数共に97%台と厳しい結果に終わっている。生鮮部門は暖冬による影響で青果、鮮魚、精肉共に相場安や鍋物商材が不振であり、グロサリー部門はドラッグストアの低価格攻勢による影響が大きく出ている。
		コンビニ（経営者）	それ以外	・今月は店舗改装のための休業期間があり、収入に多大な影響が出ている。
		衣料品専門店（経営者）	お客様の様子	・ボーナス効果により、一部のブランドだけは高額でも売れているが、その他の商材については非常に厳しい状況である。そのため、売上は前年と比較して10%減少している。
		衣料品専門店（経営者）	お客様の様子	・暖冬が続いているため、高校生のコートの動きがほとんどない状態である。また、お歳暮商戦は例年並みの推移となっている。
		衣料品専門店（店長）	お客様の様子	・余り天候に左右されない新成人需要などは安定している。また、クリスマスを境にふだん着需要も上がってきているものの、安定していない。

分野	景気の現状判断	業種・職種	判断の理由	追加説明及び具体的状況の説明
		衣料品専門店 (総務担当)	販売量の動き	・季節商材の動きが鈍い。
		家電量販店 (従業員)	来客数の動き	・来客数が減少しているため売上も伸びていない。
		その他専門店 [食品](経営者)	販売量の動き	・1年間で2番目の繁忙月にもかかわらず販売量が伸びていない。
		その他専門店 [白衣・ユニフォーム] (営業担当)	販売量の動き	・例年どおりではあるが、冬物の動きが芳しくない。何か起爆剤でもない限りは良くならないとみている。
		その他専門店 [ガソリンスタンド](営業担当)	販売量の動き	・粗利益は前年より改善しているものの、暖冬の影響により灯油の販売量が前年比80%で推移しているため、収益が悪化してきている。
		その他専門店 [ガソリンスタンド](営業担当)	販売量の動き	・灯油やスタッドレスタイヤなどの冬物商材が下旬からの気温の低下とともにようやく動き出しており、販売量は回復傾向にある。しかし、降雪が非常に少なく結果として大きな変化はみられない。
		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、それなりの動きが出ている。
		一般レストラン (経営者)	来客数の動き	・10年ほど前のクリスマスは混んでいたが、現在は逆に静かであり、書き入れ時を見失っている。購入したものを家で食べるという傾向が一層強まっており、外食産業は非常に厳しい状態が続いている。
		一般レストラン (経営者)	それ以外	・12月であるのに、ふだんと変わらない。例年と比べてもかなり静かである。
		観光型旅館 (経営者)	来客数の動き	・ある程度の変動はあるものの、全体的にみると前年並みで推移している。
		都市型ホテル (スタッフ)	販売量の動き	・最悪だった時に比べれば良いが、人口減少や駅前エリアへの集客不足の状況に変化はない。
		都市型ホテル (スタッフ)	来客数の動き	・レストラン、宿泊といった個人利用や、法人利用の宴会の来客数はほぼ前年並みで推移している。
		タクシー運転手	来客数の動き	・温暖な天候ではあったが、3か月前と比較しても街なかの人々の動きに変化はみられていない。消費者はタクシーよりも安い地下鉄やバスを利用している様子である。
		通信会社(営業担当)	お客様の様子	・給料は多少上昇したものの、所得税や住民税なども上昇したため、実質マイナスであるとの声が多い。また、ボーナスが出ない会社もあるなど、厳しい現状に変わりはない。
		通信会社(営業担当)	販売量の動き	・各小売業の販売量は横ばいで推移している。
		通信会社(営業担当)	お客様の様子	・客の設備投資意欲に変化がみられない。
		観光名所(職員)	お客様の様子	・売上自体は大分上向きになっているが、ほとんどがインバウンド客である。1年前と比べれば日本人客もよく買うようになってきているが、横ばい状態が続いており、3か月前と比べてもそれほど変わっていない。
		遊園地(経営者)	来客数の動き	・土日祝日のみの限定営業であるが、前半の暖冬と後半の3連休により、前年を若干上回っている。
		競艇場(職員)	単価の動き	・来客数は余り変わっていないが客単価が減少している。
		設計事務所 (経営者)	競争相手の様子	・大型受注できている企業は限定的であり、厳しい企業はダンピング傾向にある。今後受注量が減ることにより、同じようなダンピングが増えることが見込まれる。
		商店街(代表者)	販売量の動き	・商店街で年末大抽選会を開催し、来街者数は例年並みとなっている。ただし、1人当たりの抽選回数が前年より少なく、売上は前年比で10%減少している。
		商店街(代表者)	来客数の動き	・12月22日からの連休以降は人通りも少なく、年末の盛り上がりがない状態である。
		一般小売店 [医薬品] (経営者)	来客数の動き	・12月は初旬と月末に多少の出入があったものの、例年と比べて客単価が低く来客数も減少しているなど、全ての数字が落ち込んでいる。

分野	景気の現状判断	業種・職種	判断の理由	追加説明及び具体的状況の説明
		一般小売店 〔医薬品〕 (経営者)	来客数の動き	・年明けに数種類の主要取扱品が値上げされる予定のため、駆け込み需要が発生している。ただし、これらの特殊要因があってようやく12月の売上は平年並みであり、前年同期比は大幅に悪化している。年末の季節要因を考慮すれば、3か月前と比べて実質的な景気は更に悪くなっていると実感している。
		一般小売店 〔寝具〕(経営者)	販売量の動き	・年末というのに売上が伸びない。このような状況は今までに経験がない。
		スーパー(営業担当)	単価の動き	・売上は前年比100.6%と前年を維持しているものの、1品単価がマイナス5円、客単価も前年を下回っている。クリスマス商戦もごちそう関係の高額商材は動きが鈍く、小容量品が支持されている。そのため、全体的に景気は下降気味であるとみている。
		コンビニ(エリア担当)	販売量の動き	・クリスマスや年末年始の予約商材における売上が前年比で20ポイント減少しており、日販への影響が大きい。また、揚げ物やコーヒーなどのカウンターフーズの売上低下により値入率が下がっているため、収益低下にもつながっている。
		衣料品専門店 (経営者)	来客数の動き	・寒くなるのが遅かったため、コートなどの大物が思うようには売れていない。
		家電量販店 (店長)	来客数の動き	・来客数の前年比が減少傾向にある。4Kテレビなどの好材料により単価が上昇しているため売上は前年を上回っているものの、暖冬による季節商材への悪影響もある。
		乗用車販売店 (経営者)	販売量の動き	・販売台数のみならず、利益率や保有ビジネスの低落傾向がみられている。
		住関連専門店 (経営者)	販売量の動き	・ある程度の販売量はあるが、1品単価が下がっている。
		住関連専門店 (経営者)	お客様の様子	・今月はボーナス支給月であるが、周辺の中小企業や商店で働く人は、支給金額が少なく景気回復を実感できていない人が多い様子であり、消費にも余り反映されていない。
		住関連専門店 (経営者)	来客数の動き	・ネット販売は順調であるが、店頭販売は来客数の減少もあり、客単価がなかなか上がらない状況である。
		その他専門店 〔酒〕(経営者)	販売量の動き	・純米酒以上の売上は前月より回復してきているものの、定番商品の動きはかなり悪い状態が続いている。
		一般レストラン (経営者)	お客様の様子	・首都圏からの客や地元客から話を聞くと、景気に対する内容が全く違う。首都圏の客は大企業の出張者が多く、忙しさと比例してある程度の収入がある様子であるが、地元客の大半が田舎は景気が悪いと話している。
		観光型ホテル (経営者)	来客数の動き	・忘年会利用の客が例年より減少している。特に毎年平日に忘年会をしていた業種の利用が減少している。
		観光型ホテル (スタッフ)	来客数の動き	・例年に比べて数字が悪い。
		旅行代理店 (経営者)	販売量の動き	・12月に入り、直近の予約の伸びが例年に比べて非常に悪い状況である。
		旅行代理店 (店長)	販売量の動き	・12月にしては国内団体旅行の動きが良かったものの、売上は今一つ伸びていない。
		タクシー運転手	競争相手の様子	・年配者及び20歳前後の若年層の動きが目に見えて悪くなってきている。
		通信会社(営業担当)	お客様の様子	・消費税の引上げに備えて、経費削減への要求が多くなってきている。
		通信会社(営業担当)	販売量の動き	・携帯電話の価格が年々高価になってきており、利用者の買換えサイクルも徐々に長くなっている。そのため、販売量が減少している。
		観光名所(職員)	来客数の動き	・前年より小雪、暖冬であるにもかかわらず、来客数が伸び悩んでいる。
	×	スーパー(経営者)	お客様の様子	・来年10月の消費税の引上げに対する報道が続いており、消費者マインドが良くない状態となっている。
	×	コンビニ(エリア担当)	来客数の動き	・福島県、宮城県、岩手県沿岸の数字状況が不調である。
	×	衣料品専門店 (店長)	来客数の動き	・上旬の暖かさでコートなどの防寒着の初動が止まっていたが、その後に寒くなっても動きのない状態が続いている。
	×	衣料品専門店 (店長)	来客数の動き	・競合店の新規オープンにより、多くの客が前倒しで購入しているため、来客数が大幅に減少している。
	×	高級レストラン (経営者)	来客数の動き	・全体的に景気が悪く売上が伸びていない。活気もなく、良くなる要素もない。

分野	景気の現状判断	業種・職種	判断の理由	追加説明及び具体的状況の説明
企業 動向 関連 (東北)		-	-	-
		広告代理店 (経営者)	受注量や販売 量の動き	・消費税の引上げ前の駆け込み需要喚起の動きが始 まっている。
		その他企業 [企画業] (経営者)	取引先の様子	・得意先のスーパーでは来客数が前年同期より10%ほ ど伸長しており、客単価も同様に伸びている。そのため チラシの回数が増えており、当社にも良い影響が出て いる。
		農林水産業 (従業者)	受注価格や販 売価格の動き	・農協出荷のふじりんごは、販売単価が前年比80%と なっている。ただし、収穫量が前年よりも20%増加し ているため、収入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	・お歳暮商戦は前年を下回っている。得意先の百貨店 もやはり前年に届いていないと話している。おせち商 戦でカバーできるかどうか微妙な状況である。
		食料品製造業 (経営者)	受注量や販売 量の動き	・駅前ショッピングモールのリニューアルにより駅周 辺への来客数は増えたものの、売上の大きな増加には まだつながっていない。
		食料品製造業 (営業担当)	受注量や販売 量の動き	・繁忙期に入り販売量は増加しているものの、例年に 比べると動きは低調である。そのため、前年の販売量 をクリアできない状況に変わりはない。
		出版・印刷・ 同関連産業 (経理担当)	受注量や販売 量の動き	・3か月前から現在まで、売上の前年同月比が約5% 下回っている。
		窯業・土石製 品製造業(役 員)	受注量や販売 量の動き	・地域間の格差はあるものの、全体として出荷量が伸 びていない。
		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	・電子部品、特に半導体部品の大口客向け価格は緩や かに低下している状況である。ただし、現時点で景気 に影響は出ていない。
		建設業(従業 員)	受注量や販売 量の動き	・中央官庁発注の公共工事などにより、受注量は3か 月前と同程度の水準で推移している。
		建設業(企画 担当)	受注価格や販 売価格の動き	・手持ち工事の繁忙度の高い状態が続いている。
		輸送業(経営 者)	取引先の様子	・荷主ごとに物量の増減はあるが、全体的に大きな変 化はみられていない。
		通信業(営業 担当)	取引先の様子	・受注案件が減少しているなか、契約単価も低廉化し てきており、利益率が下がっている。
		通信業(営業 担当)	取引先の様子	・設備投資よりも経費節減に重きが置かれている。
		金融業(営業 担当)	取引先の様子	・年末に向けての大雪で、除雪関連業者は潤ってい る。
		広告業協会 (役員)	受注量や販売 量の動き	・年末年始の広告出稿額は前年とほぼ同額である。年 末に娯楽系の新店オープンがあるものの、全体的には 横ばいの状況である。
		経営コンサル タント	取引先の様子	・12月に入っても冬本番の寒さが訪れず、商戦が盛り 上がらない。
		その他非製造 業[飲食品 卸売業](経 営者)	受注価格や販 売価格の動き	・低価格のカップラーメンなど、金や調理の時間が掛 からない商品がよく売れており、低価格のものは伸び ていない。ただし、寒さのせいか鍋物用調味料はよく 売れている。
		その他非製造 業[飲食品 卸売業](経 営者)	受注量や販売 量の動き	・飲食店における日本酒の動きが鈍い。勢いのある大 衆居酒屋風の飲食店でも、単価の低いレモンソーや ハイボールなどが主流となっている。
	木材木製品製 造業(経営 者)	受注量や販売 量の動き	・受注は堅調であるが、原材料を輸入に頼っているた め、前年からの円安により材料コストが高止まりして いる。また、価格転嫁が進まず採算が合わないため収 益的に厳しい状況である。	
	出版・印刷・ 同関連産業 (経営者)	取引先の様子	・飲食店の反応が特に悪い状態である。	
	金属製品製造 業(経営者)	受注量や販売 量の動き	・得意先から減産の情報が入っている。	
	金融業(広報 担当)	取引先の様子	・県内有効求人倍率が4か月ぶりに上昇した一方で、 各種小売業態の売上ペースはほとんどの業態で前年同 期を下回っている。また、住宅投資ではアパートを含 む貸家が大幅にペースダウンしている。	
	広告代理店 (経営者)	それ以外	・来年度の予算取りの時期であるが、経費削減の話が 増えてきている。	
	公認会計士	取引先の様子	・建設関係の業績は、前年比、売上、利益共に減少傾 向が続いている。また、小売業、サービス関係も同様 の状況であり、全体的にマイナス傾向にある。	

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
		コピーサービス業（従業員）	受注量や販売量の動き	・主力のOA機器の販売が非常に苦戦しており、それに伴い売上も落ち込んでいる。年度末までの受注案件も少なく、厳しい状況である。
	x	農林水産業（従業者）	それ以外	・今年度から、減反以外の水田耕作面積に対する助成金が廃止されており、米農家の収入が激減している。
雇用 関連 (東北)		*	*	*
		人材派遣会社（社員）	雇用形態の様子	・11月の営業実績は過去最高益を記録している。改正労働者派遣法による無期化契約に伴って粗利益が改善しており、前年比の上昇が続いていることが主な原因であるが、3か月前には想定していなかった傾向である。
		人材派遣会社（社員）	求職者数の動き	・求職者の登録は堅調に推移していることから、転職に対するハードルが年々低くなっている様子である。企業も成長に向けた投資を人に対して行うケースが増えている。
		新聞社〔求人広告〕（担当）	求人数の動き	・大手自動車メーカーによる東日本工場関係の募集が増えている。
		職業安定所（職員）	求職者数の動き	・新規求職者数の減少傾向が続いているため、月間有効倍率は1.6倍台で推移している。
		学校〔専門学校〕	周辺企業の様子	・年末を迎えて、周辺企業の動きが活発になってきているように見受けられる。
		人材派遣会社（社員）	求職者数の動き	・市内の的外食、小売業においてアルバイトの募集があるが、応募者数は前月よりも激減している。
		人材派遣会社（社員）	求職者数の動き	・11月頃から求職者が減少しており、売上に影響が出始めている。
		人材派遣会社（社員）	求職者数の動き	・採用難の状況に変化はない。採用手段の多様化についていけない中小企業が割を食う形となっており、経済活動の鈍化の一因となっている。
		職業安定所（職員）	求人数の動き	・求人数は引き続き多いが、有効求人倍率が下がっている。
		職業安定所（職員）	求人数の動き	・年末商戦のアルバイト募集が少なかったことから、新規求人数は前年同月と比較して22.9%減少している。また、月間有効求人数もマイナス10.4%と大幅に減少したが、3か月前との比較では横ばいとなっている。
		職業安定所（職員）	求人数の動き	・月間有効求人数は3か月前と比較して微増しているものの、充足せずに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。
		人材派遣会社（社員）	求職者数の動き	・年末に向けて求職者の動きが下火になるのは例年のことであるが、短期案件に関しても動きが鈍い印象を受ける。
		アウトソーシング企業（社）	それ以外	・仕事量が少なくなっている。
	新聞社〔求人広告〕（担当）	周辺企業の様子	・深刻な人手不足により閉店を余儀なくされる飲食店が目立ち始めている。	
	x	-	-	-

3. 北関東（地域別調査機関：株式会社日本経済研究所）

（-：回答が存在しない、*：主だった回答等が存在しない）

分野	景気の現状判断	業種・職種	判断の理由	追加説明及び具体的状況の説明
家計 動向 関連 (北関東)		コンビニ（経営者）	販売量の動き	・来客数はさほど変わっていないが、客の買上点数や高単価商材の購入によって、良くなっている。
		家電量販店（営業担当）	それ以外	・キャッシュレスサービスの利用フェアの影響が大きく、高単価商材が売れ、前年比では190%と威力があった。ただし、販促が終了したら、前年並みの動きになってしまっている。
		都市型ホテル（営業）	来客数の動き	・12月は宿泊の伸びが特に良い。また、宴会も前年実績を上回る予定で、トータルでは今まで一番の売上となる見込みである。
		コンビニ（経営者）	来客数の動き	・売上は前年比103%、来客数は同102%で推移している。売上増は商品の値上げによるところが大きい、来客数も102%で推移しているの、やや良い。
		コンビニ（店長）	来客数の動き	・3か月前は店舗リニューアルで20日ほど休業していたため、それと比べればやや良くなっている。
		衣料品専門店（販売担当）	販売量の動き	・今月に入って、年金支給月ということを除いても、多少コンスタントに販売量が伸びている。ただ、これも予断を許さず、どこでどういふふうか冷え込むか分からないが、今月に限れば、今までよりも幾分客の動きが実売につなが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
		一般レストラン（経営者）	来客数の動き	・ずっと前年割れしていた来客数がやや回復している。暖冬の影響もしれないが、上向きかけているのかもしれない。
		タクシー運転手	お客様の様子	・今月は、忘年会の時期で週末は忙しかったが、平日はいつもと変わらずひっそりとしている。「忘年会の回数は例年より少ない」と客から聞いている。
		テーマパーク（職員）	来客数の動き	・夏以降は週末を中心に天候も安定し、暖かい日が多かったことから、来園者数が伸びている。
		ゴルフ場（総務担当）	来客数の動き	・来場者は月別で、7月3,994名、8月3,991名、9月3,557名、10月4,550名、11月3,712名、12月の見込みは1,999名と、12月は前年比プラス356名である。暖冬の影響で、入場者数は前年に比べて増加している。
		一般小売店【精肉】（経営者）	お客様の様子	・師走だというのに、当店に關係する原料価格は、例年と違って、値上がりどころか、値下がり傾向で売行きは悪い。他の業種にも影響があるようで、年末売出しをしているが、正月用品の動きが悪い。
		一般小売店【家電】（経営者）	販売量の動き	・今一つ、品物が動かない。
		百貨店（営業担当）	販売量の動き	・お歳暮、クリスマス商戦共に低調な結果に終わっている。特段、突出した好不調の商品群も見当たらず、依然として厳しいままである。
		百貨店（営業担当）	販売量の動き	・新規のイベントを行うなどしたが、前年と比べて売上増にはつながっていない。婦人衣料は気温の低下に伴ってやや売れ始めた感があったが、すぐに失速している。紳士衣料は久々の好調を維持している。店全体では3か月前と大きくは変わらない。
		百貨店（店長）	来客数の動き	・暖冬により、食料品価格は上下に振れ幅が大きい上に、重衣料などの動きも鈍い。
		スーパー（総務担当）	販売量の動き	・暖冬の影響もあり、衣料品の不振が続き、前年に比べて売上は悪い。9月くらいから衣料品を中心に悪い状況で、気温が例年どおりにならないと厳しい。
		スーパー（商品部担当）	販売量の動き	・客単価の落ち込みが続いている。カテゴリー別の売上推移に大きな変化はないが、価格訴求と人手不足感は変わらない。
		コンビニ（経営者）	単価の動き	・暮れを迎え、クリスマスケーキの予約状況等は、良くも悪くもないと感じている。株価が下落したりということなどで、何となく冷え込みも感じる。
		乗用車販売店（販売担当）	販売量の動き	・半年くらい前から、新車、中古車共に、それぞれ台数は出ている。車検等の在庫も入っているが低水準である。決してこなしきれないほどの整備が入ってくるとか、対応できないほど新車、中古車販売の話があるということはない。
		住関連専門店（仕入担当）	来客数の動き	・今月は初旬までの暖冬傾向から一転し、寒波の到来で冬物商材の動きがようやく活発化し、前年に近い数字まで持ち直している。ただ、業態を越えた競合の状況は続いており、新規出店攻勢は止まらず、消耗品価格の下落につながっている。
		その他専門店【靴小売業】（経営者）	単価の動き	・景気の問題よりも暖冬の影響で、買い控えが起きている。単価が下がっている原因も同様である。
		その他専門店【燃料】（従業員）	販売量の動き	・受注は変わらない状況で推移している。
		その他飲食【給食・レストラン】（総務担当）	お客様の様子	・給食業務の取引先には自動車関連も多いが、国内外共に、先行きの読みにくい状況となっており、間接的に影響が出てくる懸念もある。
		都市型ホテル（営業担当）	販売量の動き	・販売量の動きでみると、通年では12月までの稼働率はそれなりに高く、今月は70%中盤くらいの稼働で、悪くはないが、思ったよりは高くなく平均的である。例年と比べて少し低い感じもするが、稼働率は11月までずっと、例年よりも良い状況で伸びてきていたのので、今月だけ落ちたからといって、悪くなっているというような判断まではできない。
		都市型ホテル（副支配人）	販売量の動き	・クリスマスはディナーを中心に盛り上がりを見せていた。一部客室のメンテナンスで予約減があったものの、インターネット予約は好調で、売上の穴埋めになっている。
		旅行代理店（経営者）	販売量の動き	・年末年始の申込数は、ほぼ前年並みで増加がみられない。

分野	景気の現状判断	業種・職種	判断の理由	追加説明及び具体的状況の説明	
		タクシー（役員）	単価の動き	・人手不足である。	
		通信会社（経営者）	販売量の動き	・相変わらずの不景気で、年末といえども販売量に変化はない。	
		その他サービス〔自動車整備業〕（経営者）	お客様の様子	・今月はボーナスが出たようだが、その影響が価格に反映されない客がほとんどである。この傾向は3か月前とも変わらない。ボーナスが出た時点の変化が、前年に比べて、かなり悪化している。	
		設計事務所（所長）	お客様の様子	・金額を優先する客の動きを感じる。	
		住宅販売会社（経営者）	お客様の様子	・今月に入って、ほとんど動きがない。貸店舗、貸家、土地等も引き合いが少なく、非常に低迷している。	
		商店街（代表者）	お客様の様子	・もうすぐお正月という雰囲気を実感に感じない例年にない年末である。商店街は相変わらず人出が少なく寂しい。今年で店じまいする店が増えそうである。	
		一般小売店〔衣料〕（経営者）	販売量の動き	・毎日天気が良いが、寒い。	
		百貨店（副店長）	来客数の動き	・改装から1年が経過し、来客数の増加が踊り場状態となっている。	
		コンビニ（経営者）	お客様の様子	・12月は雪が少なく、スキー場へ向かう客の来店数が少し減っている。そのため、多少売上が下がっている。	
		家電量販店（店長）	それ以外	・暖冬のため、季節商材の売行きが低調である。	
		乗用車販売店（経営者）	販売量の動き	・新車販売、車検等の整備売上など、全般的に落ち込んでおり、近年で最も低い12月である。努力不足なのかと思ってしまう。	
		自動車備品販売店（経営者）	販売量の動き	・例年の年末、11～12月にはあり得ないほどの客足の悪さである。また、販売量や客の購買意欲も余りない。通常なら11～12月のいずれかには、ある程度の大きな山が期待できるが、今回に限ってというか、このところそういうことがない。	
		旅行代理店（所長）	来客数の動き	・11月後半の連休を過ぎて、客足は著しく下降している。訪日外国人はそこそこ来ているようだが、日帰り客がほとんどで、滞留時間が大変短い。	
		タクシー（経営者）	お客様の様子	・夜の店の動きが悪く、前年同月と比べて10%の減少である。	
		通信会社（営業担当）	販売量の動き	・不動産関連では新築戸建て市場の縮小傾向が続いており、契約数が少なくなっている。	
		通信会社（総務担当）	来客数の動き	・毎月来客数が減っている。例年なら12月は増加するが、今年はそれもない。	
		通信会社（局長）	お客様の様子	・来客数は増えているが、本来は銀行引き落としがクレジット払いの客が、残高不足で支払にきている状況である。	
		ゴルフ練習場（経営者）	単価の動き	・高額品が売れなくなっている。	
		競輪場（職員）	お客様の様子	・入場者数はそれほど変化はないものの、購入単価が徐々に落ちてきている。	
		美容室（経営者）	販売量の動き	・いざなぎ景気を抜いて、今の好景気は続いているのは0.03%にも満たない富裕層だけだろう。国民の不満を見誤り既定路線として消費税増税を強いる首相は、仏大統領のようになるかもしれない。	
		住宅販売会社（経営者）	来客数の動き	・消費税増税に向けて、客の動向が左右されてきたが、増税に対する消費の減速防止案が決まり、客が静観して増税前に購入するかを決めかねている。	
		×	衣料品専門店（店長）	来客数の動き	・暖かい日が続いたために、冬物重衣料など高単価の商材が動かず、来客数も少ない。
		×	一般レストラン（経営者）	来客数の動き	・ボーナスも支給され、クリスマス、忘年会など動く要素はあるものの、例年になく動きが鈍い。また、単価も低くなり、盛り上がり欠けている。
企業 動向 関連 (北関東)		電気機械器具製造業（経営者）	受注量や販売量の動き	・前年10～12月の3か月と比べて、20%の売上増となっている。人手が足りないくらい受注量が増えている。	
		その他製造業〔環境機器〕（経営者）	受注量や販売量の動き	・本業の主要3部門のうちの1部門である、当社開発のスプレー缶、ガス缶、ライター等の処理装置が、札幌のガス爆発事故等により行政、業界からの引き合いが多くなっている。	
		金属製品製造業（経営者）	受注量や販売量の動き	・8～9月に比べて、今月の売上は2割増しである。	

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
		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	・受注量、販売量の動き、取引先の様子がますますである。今のところは良い方向である。
		建設業（開発担当）	受注量や販売量の動き	・公共工事中心で売上の95%を占めている建設業を営んでいる。現政権誕生後、公共工事は順調に推移している。何しろ前政権時は、「コンクリートから人へ」のキャッチフレーズで大変苦労した。当時は政治の不信感を抱いた。政治は重要であることを政治家には真剣に考えてほしい。自然災害が頻発しているなかで、災害復旧等を考えた場合、建設業は不可欠であると自負している。現状、建設業は超高齢化が進み労働者不足である。魅力ある業種にならないと、労働者不足は解決できない。公共工事は現政権のおかげで、今期発注は前年比18%増と好調で、当社も前期比10%増となっている。
		その他サービス業〔情報サービス〕	受注量や販売量の動き	・受注量、販売量共に増加傾向にある。引き合いも増加しているが、来年の消費税増税に伴う予算取りの影響かもしれない。
		化学工業（経営者）	受注量や販売量の動き	・一時的に受注量は増加しているが、例年の傾向である。稼働が上がっているが特段の上がり方ではなく、変わらない。
		窯業・土石製品製造業（総務担当）	受注量や販売量の動き	・繁忙期に入っている。
		一般機械器具製造業（経営者）	取引先の様子	・油圧ショベル向けの仕事が堅調な上、ロボット向けの新規引き合いが特に増加している。
		電気機械器具製造業（経営者）	受注量や販売量の動き	・状況は変わらない。
		輸送業（営業担当）	取引先の様子	・年末年始に向かい、暖房家電や毛布、寝具などは、インターネット通販向けの物量も多い。また、ホームセンターなどの初売り商材、特に白物家電などは全般的に前年を10%上回る状況である。ドライバー不足による車両確保に苦労している。
		広告代理店（営業担当）	受注量や販売量の動き	・広告宣伝の出稿数が、12月の割には通常月より増えていない。
		社会保険労務士	取引先の様子	・このところ目立った動きがほとんどなく、良くなっているという声もない。
		輸送用機械器具製造業（経営者）	受注量や販売量の動き	・自動車の北米輸出が84か月、前年超えとなっているものの、自動車メーカーの不正検査問題により、国内販売及び生産は減産となっている。
		不動産業（管理担当）	受注量や販売量の動き	・取引先への改修提案の実行率が悪く、見積り等で動いた費用分の回収ができていない。
	x	-	-	-
雇用関連 (北関東)		職業安定所（職員）	求人数の動き	・業種を問わず、「受注はあるのに人手不足で断っている」という話や、「人手不足で直接雇用したいが賃金を上げて集まらないため、仕方なく派遣で雇っている」という企業が多くみられる。
		人材派遣会社（経営者）	求人数の動き	・年末年始に向けて、特に、電機、機械、電子等の製造業は安定雇用もあつてか、募集はごく少ない。住宅関連は、駆け込みかもしれないが、増改築、新築等が目立っている。生鮮食料品等も安定し、クリスマス商材、正月準備品等の伸びは目立っている。
		人材派遣会社（経営者）	求人数の動き	・景気は悪くはないが、良くもない。3か月前と余り変わらない。
		人材派遣会社（社員）	求職者数の動き	・求人に対して、条件をクリアする求職者数が常に不足しているという状況に変わりはない。
		職業安定所（職員）	求人数の動き	・3か月前の新規求人数及び有効求人数を見ると、多少の増減はあるものの、ほぼ変わらない。
		職業安定所（職員）	求人数の動き	・3か月前と比べて、新規求人数は8.3%の減少、有効求人数は3.5%の増加となっている。有効求人倍率は、ポイントの増減はなく、2.04倍となっている。
		学校〔専門学校〕（副校長）	求人数の動き	・相変わらず、雇用形態では正社員求人が例年より多い。しかし、学歴や学部学科などによって、求人に応募できるかを判断される場合もあると感じている。
		人材派遣会社（管理担当）	求職者数の動き	・年末の求職者数は、例年と比較して少ない。正社員希望者が多く、派遣の求職者は少なくなってきた。
	x	-	-	-

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

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)	東京都	スーパー（経営者）	来客数の動き	・前年より来客数が大幅に増えている。
		コンビニ（経営者）	単価の動き	・今月は上昇気流に乗っている。
東京都	東京都	家電量販店（経営企画担当）	販売量の動き	・12月に入り様々な販促施策が効果を発揮して、高額商材、例えば、テレビ、カメラ、パソコン本体を中心に好調を維持している。インバウンド需要は前年を割っているものの、需要そのものは衰えておらず、日本円と中国元の為替相場の影響を受けているものと考えている（東京都）。
		乗用車販売店（販売担当）	お客様の様子	・仕事量の割には人材不足で、賃金ベースを上げている。建設関係は、トラック、ダンプについては納車に時間が掛かっても新車を発注している。中古車についても、高値にもかかわらず次から次へと購入しているという状況で、建設関連や、それにまつわる車両関係については良くなっている。当然、忙しいということでも人材不足にもなっており、全体的にも景気は良くなっている（東京都）。
東京都	東京都	一般レストラン（経営者）	来客数の動き	・12月は行事がいろいろあるので、自然と売上は良くなっていく。忘年会でケータリングなども多く、クリスマスの料理もかなり予約で出ているので、売上増につながっている。12月はふだんの月よりも3～4割はアップしている。
		一般レストラン（経営者）	来客数の動き	・夏頃は猛暑で来客数がかなり落ちていたが、今月は忘年会シーズンで、例年どおりの予約数も入っているので、2～3か月前よりは大幅良くなっている（東京都）。
東京都	東京都	一般レストラン（経営者）	単価の動き	・客単価が上がり、前年比で売上、来客数、客単価共に100%を超え、増えている（東京都）。
東京都	東京都	その他飲食〔居酒屋〕（経営者）	来客数の動き	・ボーナスが出ていること、忘年会で来客数、客単価共に伸びている（東京都）。
東京都	東京都	通信会社（管理担当）	販売量の動き	・複写機及びPCサーバーのメーカー保守終了による買換え需要、来年の消費税増税に向けたシステムの見直しなどの要因により、良くなっている（東京都）。
東京都	東京都	住宅販売会社（従業員）	販売量の動き	・今月の販売量は目標数字の約105%となり、3か月前の販売量と比べると明らかに良い結果であるため、景気はやや良くなっている。消費税増税のアンウンス効果が出ており、新築、建て替え共に具体的な商談数が増えてきている。
		一般小売店〔和菓子〕（経営者）	販売量の動き	・年末年始の需要が前年より多く、また、取引先から追加注文なども入り、売上が良い。
		一般小売店〔印章〕（経営者）	来客数の動き	・12月は、年賀状印刷の受付や実印のセット物が出て、多少は良い。
		一般小売店〔傘〕（店）	販売量の動き	・来客数は増えないが、インターネットからの受注が増えている。
		スーパー（販売促進担当）	販売量の動き	・気温低下により衣料品の販売量は増加したものの、単価下落のため売上は横ばいだが、改善傾向にある。クリスマスイベントの時期は、玩具や生活関連の寝具類、洗剤等が好調である。食料品は魚の不振以外は、前年並みを継続している。
		コンビニ（経営者）	単価の動き	・売上100%、単価103%と買上点数が伸びている。
		コンビニ（商品開発担当）	販売量の動き	・販売数が1年ぶりに前年を上回っている（東京都）。
		衣料品専門店（経営者）	販売量の動き	・来客数、単価共に上がってはいるが、前年にはまだ及ばない状態である。
		家電量販店（店長）	単価の動き	・全体は110%の伸びで締められそうである。個別では冷蔵庫や洗濯機、エアコンなどの耐久消費財が好調で、単価が上がっている分、売上が伸びている。
		乗用車販売店（渉外担当）	お客様の様子	・新商品、サービスに対する反応が比較的良い。

分野	景気の現状判断	業種・職種	判断の理由	追加説明及び具体的状況の説明
東京都		その他専門店 [ドラッグストア] (経営)	販売量の動き	・販売量の動きをみると、寒くなってきたので、前月と比べて寒さ対策商品が少し増えてきている。
		その他小売 [ショッピングセンター] (統括)	販売量の動き	・ショッピングセンター内で比較的好調な業種はサービスと飲食である。逆に、婦人、紳士の衣料品は低調である。
		一般レストラン (経営者)	単価の動き	・3か月前と比べて、宴会でも単価が少し良くなっているような気がする。以前は単価が4,000円や4,500円が多かったが、今は5,000円、6,000円が主流になっている。
		一般レストラン (経営者)	来客数の動き	・12月で来客数がかかなり増えたため、やや良くなっている。
		その他飲食 [給食・レストラン] (役員)	販売量の動き	・冬場に入り、冬季閉鎖する施設が多数あるため、この時期は売上が減少する。また、今年はパーティ等の需要も抑制気味で、受注は減少傾向にある (東京都)。
	東京都	都市型ホテル (経営者)	来客数の動き	・12月は宿泊の稼働が高く、忘年会を中心とした宴会も非常に多く、良い状況で推移している。
	東京都	旅行代理店 (営業担当)	販売量の動き	・正月向け商品への申込みが順調である (東京都)。
	東京都	タクシー運転手	来客数の動き	・さすがに12月なので客の動きは多かったが、全体的に多いわけではなく、週末だけ多い (東京都)。
		通信会社 (管理担当)	それ以外	・4K放送が開始され、今後テレビを購入する場合にはチューナー対応が多くなる。したがって、それに伴う視聴環境整備のため、付随する機器の購入は上向き。
		ゴルフ場 (経営者)	お客様の様子	・客との会話のなかで忙しいという言葉をよく聞くが、建設業界以外からは聞こえないため、「やや」を付けている。
		競輪場 (職員)	販売量の動き	・ボーナス支給後の傾向として、グレードの高いレースの最終日は売行きが好調である。
		美容室 (経営者)	来客数の動き	・若い客が増えているような気がする。
	商店街 (代表者)	単価の動き	・来客数が若干減っている。また、最近の客の傾向として、価格に対して反応している。それも、今までよりも低い価格にシフトしており、低価格で納得できるものがあれば、それで契約をする。お金に対して敏感、かつ慎重になっていると感じる。	
	一般小売店 [家電] (経理担当)	販売量の動き	・12月前半は好調で、エアコンなどの白物家電が売れていたが、20日以降は来客数がぐっと減っている。	
	一般小売店 [家電] (経理担当)	販売量の動き	・4K放送の開始でテレビ、ブルーレイにそこそこ動きはあったが、年末にかけてと考慮すると今一つである。ただし、車の充電の電気工事依頼は予想外に多い。小売店といっても物販だけでは厳しく、当店で、工事やPCサポート、コンセントなどの修理や、換気扇の取替えなどで既存客以外からの依頼が増えている。	
東京都	一般小売店 [家電] (経理担当)	販売量の動き	・今年夏の猛暑の後、エアコンや冷蔵庫などの動きが余り良くない (東京都)。	
東京都	一般小売店 [文房具] (経営者)	販売量の動き	・来客数、客単価が微増している (東京都)。	
東京都	一般小売店 [生花] (店員)	お客様の様子	・当店は花屋だが、周りのことが分からないというか、客の反応が余りない。良いとも悪いともいえない状態である (東京都)。	
東京都	一般小売店 [茶] (営業担当)	販売量の動き	・現状維持が続いており、努力をしてもなかなか増えない状況である。得意先もサービス品には厳しく、数量が増えない。まとめて買ってくれず、何度も納入させられている (東京都)。	
	百貨店 (総務担当)	お客様の様子	・近隣の商況変化で好調なブランドが前年を大きく上回るにより、衣料関係が堅調に推移している。	
東京都	百貨店 (広報担当)	お客様の様子	・ファッション分野を中心に、マス顧客の消費が足踏みしている。質の高い商品カテゴリーへのニーズは底堅いものの、この3か月で大きく単価などが伸びているわけではない (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
東京都		百貨店（営業担当）	販売量の動き	・前月同様に、暖冬の影響で冬物衣料の動きが悪く、今まで売上をけん引していた宝飾品や高級時計、絵画などが株価下落の影響により前年を割っている。歳暮ギフトやおせち料理などモチベーションに関する需要は、今月に入り徐々に回復している（東京都）。
		百貨店（販売促進担当）	単価の動き	・お歳暮を始めとする贈答品や、おせち料理の注文など、百貨店が得意とする需要は好調に推移しているものの、食料品を除くアイテムでの単価の伸びは3か月前と大きく変わることはなく、景気としては変わらない。
東京都		百貨店（販売促進担当）	単価の動き	・前月までと同様に、売上は好調である。11月はインバウンド需要が好調であったのに対し、12月は国内富裕層がけん引している印象である。ただし、売れている物と売れていない物の格差がある（東京都）。
東京都		百貨店（副店長）	お客様の様子	・12月の天候は安定していたものの、食料品以外の販売動向、客の購買の様子は若干停滞感がある。
		百貨店（店長）	単価の動き	・同じ物を購入するのに、前年よりも単価が下がっている（東京都）。
東京都		スーパー（販売担当）	お客様の様子	・客の様子を見ていると、開店初日の目玉商品やポイント何倍の日付や時間帯、お買い得な時間帯を選択して、一定の店ではなくいろんな店で買い回っている状況が多くみられる（東京都）。
東京都		スーパー（経営者）	来客数の動き	・今月は暖冬で1品単価や買上点数が下がると思っていたが、単価は前年並みであるものの、買上点数、来客数共に減少している。
		スーパー（店長）	単価の動き	・来客数、販売量は前年並みを維持しているものの、単価の上昇がみられない（東京都）。
		スーパー（仕入担当）	お客様の様子	・クリスマスケーキの予約は不調であった。ホールケーキを買って食べるより、アソートケーキが売れている。客の購買行動をみても、値段の高い商品が売れているわけではなく、ふだん購入している商品が売れている。
東京都		コンビニ（経営者）	来客数の動き	・来客数が減っている（東京都）。
東京都		コンビニ（経営者）	販売量の動き	・来客数、客単価共に大きな変化はなく、売上も安定している。
		コンビニ（経営者）	来客数の動き	・来客数が非常に少なくなっている。寒さのせいかもしれない。
		コンビニ（エリア担当）	来客数の動き	・たばこ増税による駆け込み需要の反動があり、一時来客数が落ち込んでいたが、徐々に回復している。一方、12月に入り、急な気温低下もあり、前年を下回る状況が継続している（東京都）。
東京都		衣料品専門店（店長）	販売量の動き	・例年であればボーナス後のセールは比較的売上が見込めるが、今年のクリスマス商戦は苦戦している（東京都）。
東京都		衣料品専門店（役員）	お客様の様子	・商品購入単価が低い。ジャケット、コート類等の高額品の売行きが例年より悪い。
		家電量販店（店長）	来客数の動き	・全国的に既存店の来客数が前年比100%を切っている。単価が10%アップしているため売上は前年比をオーバーしているが、来客数の減少は、長期的にはマイナスである（東京都）。
東京都		家電量販店（店長）	来客数の動き	・4K、8K放送の開始に伴い、テレビの需要が増加している。また、気温の低下で暖房機需要が増加している。その他は変化がない。
		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。整備は順調であるものの、販売は余り芳しくない。
		乗用車販売店（経営者）	販売量の動き	・新車の歳末セールを行ったが、売上は前年とほぼ同額である。
		乗用車販売店（営業担当）	販売量の動き	・決算と比べると悪くなっているように思うが、極端に悪いとまでは感じないので、変わらない。
		乗用車販売店（総務担当）	競争相手の様子	・各メーカーの相次ぐ不祥事で苦戦している。客の動向が鈍化しており、ボーナス月にしては活気がないまま終わっている。
		乗用車販売店（店長）	販売量の動き	・ボーナス時期のため販売伸長を期待していたものの、思ったほどではない。
	東京都		住関連専門店（営業担当）	お客様の様子

分野	景気の現状判断	業種・職種	判断の理由	追加説明及び具体的状況の説明
東京都		高級レストラン（営業担当）	来客数の動き	・法人関連の宴席利用状況、レストランの予約状況を来客数ベースで判断すると、どちらもほぼ前年並みで推移している。また、季節商材であるおせち料理の購入状況も、一般販売は前年並み、百貨店などの委託先は前年割れで苦戦している（東京都）。
東京都		高級レストラン（仕入担当）	単価の動き	・単価、売上、来客数、いずれも前年並みであり、目立った動きがない（東京都）。
東京都		高級レストラン（役員）	来客数の動き	・忘年会利用の来客数、客単価は前年同期並みで推移している。クリスマスは若干良い（東京都）。
東京都		一般レストラン（経営者）	販売量の動き	・3か月前の9月1～30日までの前年比は売上93.5%、来客数92.8%である。今月12月1～26日までの前年比は売上93.2%、来客数92.6%である（東京都）。
		一般レストラン（経営者）	来客数の動き	・忘年会はほぼ金曜日に集中しており、昼に忘年会という昔では考えられないようなパターンもかなり増えてきている。当然ながら客単価は落ちている。
		都市型ホテル（スタッフ）	お客様の様子	・宿泊は相変わらず高稼働が比較的安定しているが、レストランや宴会については個人の節約志向や企業の使い控えなど厳しい状況が続いている。夏場に比べれば、繁忙期ということもあり動きは活発だが、景気が良くなっているという実感はない。
		都市型ホテル（スタッフ）	来客数の動き	・3か月前と来客数はさほど変わらない。団体利用の動きが悪い。
		旅行代理店（経営者）	単価の動き	・今年は日本中あちこちで大災害が生じ皆大変で、通常の単価が上がるようなことはない。
東京都		旅行代理店（販売促進担当）	販売量の動き	・12月の概況は、国内の団体は前年を割っているが、海外は一般団体及び修学旅行共に10%以上前年を上回っており、差引きゼロとなっている。特筆すべきは、個人の企画旅行が北海道ふっこう割のためか約8%前年を上回っていることである（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。
東京都		旅行代理店（営業担当）	お客様の様子	・増加傾向にあった客の動向が停滞し始めている。景気は横ばいと感じている（東京都）。
東京都		タクシー運転手	お客様の様子	・女性、主婦層と高齢の客から好況感を全く感じない（東京都）。
		タクシー（団体役員）	来客数の動き	・12月はボーナス支給、忘年会等の会合があり、街中に活気が出る時期であるが、例年に比べ人出が少ないように感じる。金曜日など特定の日に忙しく感じる日はあるが、早い時間帯、短時間で、深夜まで街中がにぎわっている雰囲気ではない。3か月前と比べて「景気は変わらない」と回答したが、低く停滞している状況である。
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と比較して減ってきている。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、市場からネガティブな印象は受けていない。12月から始まった高度BS4K放送の反応は今一つで、大きな動きにはなっていない（東京都）。
		通信会社（営業担当）	販売量の動き	・携帯電話、インターネット回線を軸にした競争は引き続き激しい状況が続いており、契約数についても横ばいで推移している。
東京都		通信会社（局長）	お客様の様子	・12月1日から4K放送が始まったことで、4Kテレビの購買とそれに続く4K視聴用チューナーの契約数は増えているが、全体的にテレビサービスが拡大しているわけではなく、横ばいである（東京都）。
		通信会社（営業担当）	お客様の様子	・新規加入、コース変更共に、無駄を省き必要最低限の選択をする傾向は変わらない。
東京都		通信会社（総務担当）	お客様の様子	・ボーナス、クリスマス商戦、年末特需は一時的な購買増で、根本的には余り変化がみられない（東京都）。
東京都		通信会社（営業担当）	お客様の様子	・ここ3か月間は、客からの問合せ件数にほぼ変化がない。客が価格に対してシビアになってきていると感じている（東京都）。
		通信会社（経理担当）	単価の動き	・客単価が6,000円台で、毎月10円程度下がり続けている。携帯電話料金が重荷となっており、他の固定費とのセット加入による割引を当てに、他社への乗換えをし、家庭の通信費を少しでも下げようとする動きがある。

分野	景気の現状判断	業種・職種	判断の理由	追加説明及び具体的状況の説明
東京都		ゴルフ場（従業員）	来客数の動き	・天候も安定し、ボーナスも間もなく、という時期の来場者は予定を上回ったが、都心に近い安近短のゴルフ場なので、短期間の数字で景気回復や上向きとは、今はまだいえない。
		ゴルフ場（従業員）	来客数の動き	・9～11月ほどの好況ではなくなりつつある。
		パチンコ店（経営者）	来客数の動き	・来客数が確実に増えている。ライバル店はそれほど変わらず、苦戦している。店の方でいろいろ工夫していることと、営業のお陰で数字が上がってきていると感じている（東京都）。
東京都		その他サービス[保険代理店]（経営者）	販売量の動き	・毎月の売上は3か月前と変わらず、客単価もほぼ同じである。
東京都		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は、前月に続き前年同月を下回っている。11月は例年より気温が高かったため、空調の利用が少なかったことが影響している（東京都）。
東京都		設計事務所（経営者）	お客様の様子	・前回の回答から何も変わっていない。前月は若干でも収益として期待したところもあるが、結局期待外れである。
		設計事務所（経営者）	単価の動き	・業務量は増加傾向にあるが、設計料は比例しない。仕事量だけを見ると、忙しく景気が上昇しているかのような誤解を与えるが、実態は厳しいままで推移している。
		設計事務所（所長）	お客様の様子	・計画そのものが止まってしまい、ほとんど動きがない（東京都）。
東京都		設計事務所（職員）	それ以外	・建築では、官公庁、民間共に様々な観点で必要度が高いものは発注されるが、絶対数が少ないために競争が激しく、景気が良いと感じることがない（東京都）。
東京都		住宅販売会社（経営者）	販売量の動き	・当社は不動産デベロッパー業と総合建設業である。ここ2～3年は住宅の売行きがかなり落ち込んでいる。住宅取得のための生前贈与が、以前は3,500万円まで無税であったが、700万円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。また、物価が上昇する一方で、中小企業の給料が上がっていないため、ローンを組むのに将来の不安を思ってしまうようである。一方、請負工事や公共工事等はたくさんあるが、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	・12月は販売、仕入れ共に順調に推移している。月によって波があるが、今年は全体的に余り景気が良かったとは感じない。金融機関も大きな変化はなく、このまま現状維持が続く。
		商店街（代表者）	それ以外	・当地域のような高収入、高資産の客が中心の街は、株価の動きに売上が左右される。株価が安定して良いとクレジットカードの売上が良くなるのだが、株価が乱高下すると低水準となる。11～12月はこれが顕著に出ている（東京都）。
東京都		一般小売店[家具]（経営者）	販売量の動き	・年末ということで、客が多少増えるかと思ったのだが、相変わらず来客数が少なく、品物も売れない（東京都）。
		一般小売店[祭用品]（経営者）	来客数の動き	・クリスマスから年末に向かってほとんど動きがない。
		一般小売店[文具]（販売企画担当）	来客数の動き	・店頭での来客数が減っている。年賀状を書いたりなど、「書く」という文化がペーパーレスによりなくなってきているのか、文房具を必要としていないのか、人口減のためか、そのあたりがよく分からないが、来客数が徐々に減っている。また、今月は外商の物件数も少ないようで、振るわない。
		一般小売店[茶]（営業担当）	来客数の動き	・来客数、売上共に減少傾向にある。
		百貨店（売場主任）	来客数の動き	・前年に比べ暖冬の影響もあるが生活必需品の値上がりや消費税増税に対する防衛本能が大きく関係している。

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
東京都		百貨店(売場主任)	販売量の動き	・来客数は前年を維持しているものの、販売数量が前年を下回り、売上が厳しい状況が続いている。例年よりも気温が高めに推移して防寒アイテムの動きが鈍かったこと、お歳暮ギフトの来客数がマイナス傾向にあったことが、全体に大きく影響している。
東京都		百貨店(売場主任)	販売量の動き	・全体的には大きく苦しんでいるというわけではないのだが、前年比ベースではほぼ100%である。12月に入ってギフトはかなり良くなってきているが、店頭販売がまだまだ厳しい(東京都)。
東京都		百貨店(営業担当)	販売量の動き	・前月に比べるとやや持ち直し感があるものの、アパレル関連の動きが鈍いことに加え、お歳暮、クリスマス等の贈答品が厳しい。特にお歳暮については、来客数、単価共に下降傾向で変わらない。インターネットへの切替えを除くと、店頭販売における苦戦は店舗全体の売上減に大きな影響がある。全般的な客単価も2~3%下落している。なお、レストランや旅行代理店の取扱高は増えており、この年末については、モノからコトへの需要の変化が加速しているような動きもある。株価が不安定で、絵画、宝飾品全体が、前年より15%程度落ち込んでいる(東京都)。
東京都		百貨店(営業担当)	単価の動き	・基幹店の来客数は前年比100%を超えているが、売上は前年比で99%と客単価が下がっている。特選、宝飾品、時計は前年比106%と好調を維持しており、ボリュームラインの売上が苦戦している。これまで売上をけん引してきたインパウンドは前年比95%と、今月は苦戦している(東京都)。
東京都		百貨店(販売促進担当)	販売量の動き	・気温がなかなか下がらず、冬物衣料の売上につながらないといった外的要因も大きい。来客数の割に売上が伸びてこない(東京都)。
東京都		百貨店(店長)	販売量の動き	・年末の株や生鮮品を始めとする物価上昇など、不透明さが増すなか、将来に向けて消費を抑える傾向が強まっている。
東京都		百貨店(営業企画担当)	販売量の動き	・全般的に販売量が減少している。訪日外国人消費も今年の上半期のような勢いが無い(東京都)。
東京都		スーパー(総務担当)	お客様の様子	・12月の売上は、衣料品、住居用品、食料品共に、前年を下回っている。その中でも、住居用品、食料品は5%以上と大きく前年を下回っている。特に、売上構成の大きい食料品は、お歳暮ギフト、クリスマス、年末等の買物も、客の購買力が弱いようである。
東京都		スーパー(営業担当)	単価の動き	・前年と比べても特に単価の下落が大きい。顕著なのは青果物、野菜価格の低さが全体に大きく影響している。販売量、来客数も若干伸びてはいるものの、単価の落ち込みが大きい。ため、売上、利益共に苦戦の状況である(東京都)。
東京都		スーパー(仕入担当)	来客数の動き	・来店頻度が落ち、来客数が減少している。青果物の相場安で、特売が集客効果にならない。
東京都		コンビニ(経営者)	販売量の動き	・特にはないが、近隣に新店が3店オープンしたため、客が大幅に奪われている。
東京都		コンビニ(経営者)	販売量の動き	・消費性向は非常に悪く、今は国内外の変動も大きいので、皆財布のひもを締めている。
東京都		コンビニ(経営者)	来客数の動き	・12月の来客数が前年と比べて減っていることから、景気はやや下向きなのではないかと感じている。
東京都		コンビニ(経営者)	お客様の様子	・今冬は暖冬予測で冬物衣料が余り売れない。クリスマスが終わり、ケーキ類の売行きが今一つである(東京都)。
東京都		衣料品専門店(経営者)	販売量の動き	・前年は寒波により実用衣料品が大幅に伸びた分、今年は一昨年並みになっている。ジャケットは売れていないが、カットソーが良く、全体では数%のダウンである。
東京都		衣料品専門店(営業担当)	販売量の動き	・12月前半は気温が下がらず、コートの売上がほとんどなかった。売上を取り戻すこともできないまま、全体で前年比85%と、近年では一番悪い売上の12月となっている。
東京都		住関連専門店(統括)	販売量の動き	・来客数が少なく、それに伴い販売量、販売数、販売金額も大分落ち込んでいる。
東京都		その他専門店[貴金属](統括)	単価の動き	・客は来店してくれるものの、いざ購入となると慎重さがみられ、平均単価は低下傾向にある(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
	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	・気温の影響もあると思うが、実需の売上も停滞気味である(東京都)。
	東京都		その他小売 [ゲーム] (開発戦略担 当)	販売量の動き	・今月は大ヒットタイトルがあったため確かに良いが、ここ3か月で見ると前年を割っている。今年は上半期は良かったが、下半期は前年割れの月が目立ち、潮目の変化を感じる(東京都)。
	東京都		一般レストラ ン(経営者)	競争相手の様 子	・繁忙期を迎えても、同業各店の宴会予約が伸びていない。インターネット予約などで大手チェーン店に客が流れている(東京都)。
	東京都		一般レストラ ン(経営者)	お客様の様子	・この周辺でも投資物件によるテナントビルの売買が多かったのだが、金融機関の過剰不動産融資問題を機に、融資が全般的にストップしているようで、不動産屋も建築屋もお金の回りがかなり悪くなっていると話している(東京都)。
	東京都		タクシー運転 手	お客様の様子	・師走のタクシー景気は年々静かになってきており、今年も12月にしては客足が少ない。空車が目立ち、忘年会も1次会で帰るのか、電車のあるうちに最寄り駅まで来てから、タクシーで家路につくようである。タクシーを拾うのに車道に出て手を挙げ、交差点で止まったら数人に囲まれるといった良い時代の光景が懐かしく思われる(東京都)。
			タクシー運転 手	お客様の様子	・14、15日の週末あたりから客の利用が増えているが、やや遅い動きになっている。また、前年よりやや利用が少なく、年を追うごとにタクシーの利用が減っているようにも思える。聞けば、忘年会が1次会止まりで終わる会社が多いそうである。
			通信会社(営 業担当)	販売量の動き	・今まで順調だった携帯電話の販売数が、他社との競合の影響で減ってきている。
			通信会社(管 理担当)	販売量の動き	・販売量の低迷が続いている。
	東京都		通信会社(経 営企画担当)	販売量の動き	・12月は受注数が伸び悩んでいる(東京都)。
			パチンコ店 (経営者)	単価の動き	・米国から始まった世界同時株安は、イメージとしては暴落に近いものがある。その後、ダウ平均株価は史上最大の上げ幅を記録したものの、先行きは不透明感を拭えない状況で、その影響は日本国内においても大きいと感じる。景況感はマインドから始まるので、不透明感の払拭が急がれる。
			設計事務所 (所長)	販売量の動き	・12～3月くらいまで、住居関係の受注が非常に落ちている。設計業務は、先行きを非常に危惧している。
			住宅販売会社 (従業員)	お客様の様子	・賃貸住宅建設に対する金融機関の融資姿勢は厳しく、受注の落ち込みが厳しい。
			その他住宅 [住宅管理・ リフォーム] (経営者)	お客様の様子	・ある物件で相談があり、半年たってもいまだに具体的になっていない。このようなことから、景気は良くなっているとはいえない。
	東京都		その他住宅 [住宅資材] (営業)	販売量の動き	・建材需要期としての仕事量は増えておらず、むしろ減少傾向にある(東京都)。
		×	スーパー(店 長)	来客数の動き	・今月は来客数が更に落ち込み1日当たり149名、累計数値で3,570名が減少している。落ち込んだ理由として大きな要因はないが、1日約150名が来店していないというのは非常に厳しい。
	東京都	×	その他小売 [生鮮魚卸 売](営業)	販売量の動き	・市場が移転して2か月たつが、客の来ない日が週に何日もある(東京都)。
	東京都	×	観光名所(職 員)	来客数の動き	・観光地のため、12月は閑散期となる。3か月前と比べるとかなりの人員減である(東京都)。
企業 動向 関連			*	*	*
(南関東)	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	・例年、年末は駆け込みで発注をする取引先がある(東京都)。
	東京都		出版・印刷・ 同関連産業 (営業担当)	受注量や販売 量の動き	・印鑑、ゴム印、名刺印刷などの仕事をしている。当店の周りには飲食店、水商売のようなものが多いが、ふだんはない、新規開店の客が2件ある。そのうち1件は、移らなくても良いのに、予算があったのか自社ビルを建てるという客である(東京都)。

分野	景気の現状判断	業種・職種	判断の理由	追加説明及び具体的状況の説明
東京都		金融業（総務担当）	取引先の様子	・取引先の様子だが、小売業は年末の商品販売が順調であり、寒さや来年の消費税増税の影響で、冬物の売行きが好調である。運送業は燃料価格が安定し始めており、利幅が安定している。建設業は東京オリンピックの影響が続いており、ある程度売上が見込めているものの、人手不足と経費増がある。株価が不安定で消費者の景況感が冷えてしまうのではないかとの懸念もあるが、全体にはやや良くなっている（東京都）。
		金融業（役員）	取引先の様子	・取引先企業からの景況レポートにおいて、平成30年10～12月期の全業種総合業況判断DIは3.1と、前期比2.7ポイントの改善となり、前期に引き続き2期連続のプラス水準となっている。
		その他サービス業〔情報サービス〕	受注量や販売量の動き	・年末の影響があるかもしれないが、受注量が少し増えてきている。
		出版・印刷・同関連産業（経営者）	競争相手の様子	・また一段とペーパーレス化が進んできているようなので、社内で考案しながら前に進んでいかないといけない。
		出版・印刷・同関連産業（所長）	受注量や販売量の動き	・年末に向けて受注量が増加しており、ここ数か月のうちではかなり良い状況を実感できている。
		化学工業（総務担当）	取引先の様子	・日常雑貨向けの売上が多く、年間では大きな変化はないが、冬期は受注が大きく落ち込んでしまう。
		プラスチック製品製造業（経営者）	受注量や販売量の動き	・受注量、販売量共に横ばいであり、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	・化粧品容器の受注は、インバウンド効果で依然として高水準を維持している。
		金属製品製造業（経営者）	受注価格や販売価格の動き	・見積件数は多くなっているものの、価格が上がらず下請の競争になっており、利益につながらない。このまま続けば若い人の指導にまで手が回らない。
		一般機械器具製造業（経営者）	受注量や販売量の動き	・注文が多くなる物もあれば減る物もあり、売上は変わらない状態である。
		その他製造業〔鞆〕（経営者）	取引先の様子	・材料屋は近年にない不況であると話している。当社の得意先の状況は、それほど大きくは落ち込んでいない。大手はそれだけ落ち込んでいるところが多いという情報である。
東京都		建設業（経営者）	受注価格や販売価格の動き	・商品が希望どおりに売れない。
		輸送業（経営者）	受注量や販売量の動き	・取扱量の減少、人手不足、諸規定の強化等による経営悪化の救済策として、荷主より運送料金の値上げが実施されたが、取扱量の減少に依然として歯止めが掛からないため、状況は3か月前と変わっていない（東京都）。
		輸送業（経理担当）	受注量や販売量の動き	・特に変化がなく、収益も上がらない。
東京都		輸送業（総務担当）	取引先の様子	・繁忙期に予定していた物量が増えていないことから、景気は変わっていない。
東京都		不動産業（経営者）	競争相手の様子	・駅からバスで9分、バス停から6分の鉄筋コンクリート造5階建ての物件が、まだ3件しか決まっていない。まさか前月報告した物件のように賃料を1万円下げて広告料400%とかにはしないとと思うが、苦戦している（東京都）。
東京都		不動産業（総務担当）	取引先の様子	・会社の業績は想定よりも上振れしており、好調を維持しているという実感がある（東京都）。
東京都		税理士	それ以外	・夜10時過ぎに近隣の駅周辺を歩いている際に、飲食店を窓越しに見ると、年末といえども客が入っていない。入っている店も、昔と比べたら全然入っていない。長年やっていたバイク屋と衣服修理店も潰れて、店仕舞いをしている。そうしたことから、景気は余り良くない（東京都）。
東京都		社会保険労務士	取引先の様子	・依然として資金繰りの厳しい会社や、もうけにつながらない会社が多く見受けられる（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
			税理士	取引先の様子	・株価の高値安定が年末の数日で崩れ、年明けの値動きに関心が高まっている。米国の影響ではあるが、日本も消費税増税を控え、景気を安定させなくてはならないなか、問題が多い。しかし、民間企業の冬のボーナスへの影響はなく、購買意欲への影響も感じられない。
			その他サービス業〔廃棄物処理〕（経営者）	受注量や販売量の動き	・例年どおり受注はあったが、取引単価の低下も伴っており、利得的には変わらない。
			その他サービス業〔警備〕（経営者）	取引先の様子	・時代を反映してか、身辺警護の需要が出てきている。交通誘導は人的に手詰まり感が拭えないが、身辺警護や防犯カメラは伸びていく。
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	・レギュラーの仕事やリメイクの仕事などはあるが、新規の仕事はない（東京都）。
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	・協会会社とも、仕事はあるが要員がいないと話している（東京都）。
			食料品製造業（経営者）	受注量や販売量の動き	・個人商店では年々暮れの忙しさがなくなってきたように感じる。消費者は大型店に行っているようで、どの業種も前年割れだと聞いている。
			出版・印刷・同関連産業（経営者）	受注量や販売量の動き	・前年は20日過ぎ頃まで駆け込みの仕事が入ってきたが、今年は静かで困っている。
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	・印刷下請専門の営業から、受注件数、売上額共に前年と比べ、3か月未達であると聞いている（東京都）。
			金属製品製造業（経営者）	受注量や販売量の動き	・来年は今年より下がるという内示が来ている。
東京都			電気機械器具製造業（経営者）	受注量や販売量の動き	・人手が確保できず、営業部の人員を補充できないため、せっかくの案件を受注できない。新規採用をすると、人材あつ旋業者から多額のあつ旋費用を要求される（東京都）。
			建設業（経営者）	受注量や販売量の動き	・職人単価が高くなっていたりするので、需要と供給のバランスが取れない。
			建設業（経理担当）	それ以外	・上場企業が手掛けるような大型の案件が近隣で数件着工したが、地元企業が手掛けるような中小の新築工事案件はほんの僅かである。公共工事以外で、地元の業者で行うような工事はまだまだ数が少ない。
東京都			通信業（広報担当）	受注量や販売量の動き	・今月は明らかに減速している（東京都）。
			金融業（統括）	取引先の様子	・米中の貿易摩擦や株価の値下がり等により、経営者のマインドが少しずつ下がっているように思える。
			金融業（支店長）	取引先の様子	・米国の株価下落の影響を受け、国内株式も大幅に値を下げている。景気悪化への懸念がある。
東京都			広告代理店（営業担当）	受注価格や販売価格の動き	・クライアントの宣伝費予算を前年並み、又は前年以上に預かることができているところは少なく、来年度の売上の見通しは厳しい（東京都）。
東京都			経営コンサルタント	取引先の様子	・飲食店等の予約状況が前年末と比べて余り良くないと聞いている。
東京都			経営コンサルタント	取引先の様子	・米中の貿易摩擦などが輸入材料の高騰に影響しており、中小製造業にも波及しつつある（東京都）。
東京都			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	・新規受注価格は人手不足もあり実勢価格で受注できているが、現状では既存物件の値上げができないので、コスト高が影響してきている（東京都）。
		x	精密機械器具製造業（経営者）	受注量や販売量の動き	・3か月前と比べて受注が5%減少しており、各メーカーの在庫にだぶつき感がある。
雇用関連	東京都		人材派遣会社（営業担当）	求職者数の動き	・求職者数の伸展率は前年比120%となっている。引き続き人手不足による求職条件の改善がみられる（東京都）。
(南関東)	東京都		人材派遣会社（支店長）	周辺企業の様子	・派遣、紹介共に依頼数が増えてきている。採用意欲の高い企業が多い（東京都）。
			新聞社〔求人広告〕（担当者）	求人数の動き	・今月は倒産が5社、廃業が3社、新規が39社あり、ここ10年ぐらいの12月にしては、例年の2.5倍近くの売上である。特に、4～5年間正社員募集をしていない会社が募集をしたり、定期アルバイト募集などが大分ある。
	東京都		民間職業紹介機関（経営者）	求人数の動き	・年末で求職者の動きは良くないが、企業の求人意欲は強い。求人年齢の幅も広がっている（東京都）。

分野		景気の現状判断	業種・職種	判断の理由	追加説明及び具体的状況の説明
東京都			人材派遣会社（社員）	求人数の動き	・どの業態、業種でも特に求人の増加しているところはない（東京都）。
			人材派遣会社（社員）	求人数の動き	・周辺企業の多くは人材不足の状況が続いている。
東京都			人材派遣会社（社員）	それ以外	・夏と冬のボーナス支給水準に変化がない（東京都）。
東京都			人材派遣会社（営業担当）	周辺企業の様子	・ややネガティブな会話になることもあるが、実状として製造業におけるエンジニア不足が続いており、景気は良い（東京都）。
東京都			求人情報誌製作会社（広報担当）	求人数の動き	・求人数がとても多く、求職者が行きたいところを選びやすい環境になっている。ちょっとした待遇の違いでも、より良い方に容易に人が動いているように思える（東京都）。
東京都			職業安定所（職員）	採用者数の動き	・求人数はそれぞれ増加傾向のままだが、求職者はやや減っている。企業から人手不足が言われているが、採用したくてもなかなか採用数が伸びない。このような状況なので、景気はなかなか向上かない。
			職業安定所（職員）	求人数の動き	・3か月前と比べると、新規求職者数に変動がないなかで、新規求人数は9.6%増、有効求人数も5.6%増となっているものの、就職件数は減少傾向にある（東京都）。
東京都			民間職業紹介機関（経営者）	採用者数の動き	・学生有利の採用戦線に変わりはない。冬のインターンシップ応募の1次締切りだが、既に内々定が開始されている。3月の一斉スタート以降、企業の新たな動きがあるかもしれない（東京都）。
東京都			民間職業紹介機関（職員）	求人数の動き	・引き続き企業の人材ニーズは強く、業界にかかわらず新卒、中途共に採用意欲は旺盛である（東京都）。
東京都			人材派遣会社（社員）	求人数の動き	・求人数は3か月前比、前年比共に10%強割り込んでいる。労働者派遣法3年満了による影響もあるが、長期稼働者数の年計トレンドは減少に入り始めており、来年1月以降も予断を許さない状況となっている（東京都）。
東京都			人材派遣会社（営業担当）	採用者数の動き	・前月後半より派遣求人数が減少してきており、採用数に大きな影響が出ている。また、改正労働者派遣法における期間制限での契約終了が非常に多くなっている。そのため、秋以降派遣労働者数は減少傾向にある（東京都）。
			求人情報誌製作会社（所）	周辺企業の様子	・異業種の企業も業績が下がり、数か月前から不景気を感じるようになったと言っている。
			職業安定所（職員）	求職者数の動き	・求職者の減少幅が縮小傾向にあり、雇用保険の資格取得件数の減少と資格喪失件数の増加が連続し、事業主都合による喪失件数が増加している。
		x	-	-	-

5. 甲信越（地域別調査機関：株式会社日本経済研究所）

（-：回答が存在しない、*：主だった回答等が存在しない）

分野		景気の現状判断	業種・職種	判断の理由	追加説明及び具体的状況の説明
家計動向関連 (甲信越)			その他サービス[葬祭業]（経営者）	お客様の様子	・10～12月とコンスタントに葬儀が入っている。客は葬儀費用に関心があるようである。
			商店街（代表者）	販売量の動き	・今、新学期等の子供たちの学校注文を受けているが、毎年のように数は出ている。子どものことなので、親はボーナスも出たりと何か良いような感じで、注文数が出てきている。
			コンビニ（経営者）	販売量の動き	・12月はクリスマス、年末ギフト、おせちと、いろいろなイベントがあり売上増につながる企画があったので、例年とほぼ同じだが、3か月前と比べると良くなっている。
			家電量販店（店長）	来客数の動き	・キャッシュレスサービスの利用フェア等の特別需要があり、売上が押し上げられている。
			自動車備品販売店（経営者）	来客数の動き	・12月らしい降雪と寒さにより、冬季商材の需要が高まっている。
			観光型ホテル（支配人）	来客数の動き	・国内ツアー客の動きが、多少ではあるものの、良くなってきた。
			都市型ホテル（支配人）	お客様の様子	・クリスマス、年末商戦の影響か、駅前には買物袋を持った客が増えている。また、飲食店も混んでいる。

分野	景気の現状判断	業種・職種	判断の理由	追加説明及び具体的状況の説明
		都市型ホテル (スタッフ)	来客数の動き	・人の動きはさほど変わらずに推移していたが、今年に入り、少しずつフリー利用が増えてきている。天候が安定し、例年より気温が高かったことも要因としてあるようである。
		美容室(経営者)	来客数の動き	・年末に入り暖冬の影響で、店は忙しい状態が続いている。美容業界も慢性的に従業員雇用が非常に難しくなっている。忙しい割には客単価が上がらない。
		商店街(代表者)	お客様の様子	・年末のお歳暮商戦は店頭承りが減り、インターネットでの注文が確実に増えてきている。
		一般小売店 [家電](経営者)	お客様の様子	・どちらかと言えば過ごしやすい今年の冬は、季節商材の動きは良くない。4Kテレビ放送も始まったが、番組数の中途半端さ等もあり、動いていない。消費者の購買意欲を出させるにはほど遠い。
		一般小売店 [家電](経営者)	販売量の動き	・年末にもかかわらず、客の動きが余り良くなく、ボーナスによる購入も見受けられない。
		百貨店(売場担当)	お客様の様子	・大きな顧客動員イベントの結果、今月は好調に推移したものの、月末になり失速している。しかし、暖冬と言われ、防寒物が不調と懸念されるなか、重衣料は前年並みに売れている。これも、来年の消費税増税の影響が、少なからずあるのかもしれない。
		スーパー(経営者)	来客数の動き	・降雪が少なく鍋物商材が売れない。野菜、豚肉も安い。
		スーパー(経営者)	来客数の動き	・クリスマス、年末年始と大きなイベントもなく、普通である。大型スーパーは稼ぎ時だろうが、小規模スーパーでは、冬場に向けて来客数は少なくなる。
		コンビニ(エリア担当)	お客様の様子	・消費税増税を控え、消費は縮小傾向である。その反面、小売販売店の店舗数は増加している。各店の売上や利益は目減りするだけである。
		コンビニ(店長)	お客様の様子	・前年と比べると大分悪いが、2~3か月前とそれほど状況が変わっておらず、余り変化はない。天候の違いで、客の購買力が若干変わるくらいのもので、特別大きな変化はない。
		乗用車販売店 (経営者)	販売量の動き	・消費税増税前に新車を買換える動きが、増えてきている。
		乗用車販売店 (経営者)	販売量の動き	・車検、一般整備は堅調だが、車両販売は12月としては低迷している。冬物商材は売上にプラスアルファとなっている。
		一般レストラン(経営者)	来客数の動き	・既存の飲食店では、ここ数年、忘年会シーズンにもかかわらず、目立った動きが感じられない。
		スナック(経営者)	来客数の動き	・来客数の動きと回答した。客の様子とどう違うのかよく分からないが、いずれにしても景気は良くない。何か良い方法はないだろうか。
		旅行代理店 (副支店長)	競争相手の様子	・募集旅行の集客が悪く、特に、国内旅行の動きが鈍い。上期の自然災害等で取りやめになった旅行等の戻り客を期待したが、動きは少ない。同業他社の状況も同じで、前年比で70~80%にとどまっている。
		タクシー運転手	販売量の動き	・平成30年度に入って前年を上回った月は1月もなく、前年比、最低で90%、良くても99%である。平均すると95%前後である。
		通信会社(経営者)	お客様の様子	・4K、8Kテレビ放送がスタートしたが、客の反応はほとんどない。
		遊園地(職員)	来客数の動き	・料金の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、3か月前と同様に来客数の動きは好調である。
		設計事務所 (経営者)	来客数の動き	・年度末までの計画がいくつも重なり進行しているので、仕事量は多い。
		住宅販売会社 (経営者)	お客様の様子	・別荘見学はあるものの、成約には結び付きにくい。
		商店街(代表者)	来客数の動き	・歳末売出しという言葉は、いまや死語に近い。今年もあと僅かというのに、ふだんの人通りと変わらず、街に年の瀬という雰囲気は、全くない。
		百貨店(店長)	販売量の動き	・暖冬の影響もあり、主力の衣料品、特に重衣料の動きが悪い。クリスマスなどのオケージョン関係の売上も年々落ちてきている。モノからコトへの消費傾向は小売業にとっては、非常に難しい。
		スーパー(経営者)	競争相手の様子	・競合店のチラシ広告回数は、かなり増えており、各社の状況が悪いことを表している。野菜の価格下落も大きな要因である。

分野	景気の現状判断	業種・職種	判断の理由	追加説明及び具体的状況の説明
		スナック（経営者）	来客数の動き	・前年の忘年会シーズンは、かなり来客数が多く売上もあったが、今年はそれほどではなく、前年割れである。イベントなども、いろいろ仕掛けているのに余り効果はない。
		観光型旅館（経営者）	販売量の動き	・秋は比較的好調だったが、12月は余り良くない。忘年会も予約や問合せは割とあったものの、どれも予約だけで消えてしまう。最近では飲酒運転に厳しい目が向けられているので、宿泊ができたり、送迎もできる旅館での忘年会が有利になるのではないかと考えていた。しかし、現状はお酒のトラブルを未然に防ぐため、忘年会そのものをやめてしまう方向に動いており、忘年会需要が激減し、年々12月は厳しい状況となっている。
		都市型ホテル（スタッフ）	販売量の動き	・クリスマス、年末商材であるクリスマスケーキ、パーティセット、おせち等の販売量が、全て5%落ちている。
	x	衣料品専門店（経営者）	来客数の動き	・当店は紳士服、スーツの販売が主であるが、客は「景気も良くなり、衣食住のうち、食は下げられず、住は消費税増税前に何とかしたい。そうすると、衣は購買意欲が湧かず、一番最後である」と言っている。
企業 動向 関連 (甲信越)		-	-	-
		食料品製造業（総務担当）	受注量や販売量の動き	・最繁忙期を迎えて、売上は前年同月を上回り、計画もほぼ達成しそうな勢いで、利益も期待できそうである。
		電気機械器具製造業（経営者）	受注量や販売量の動き	・大きな変動はないものの、一部の部品の入荷が悪く、生産が遅れることもある。
		その他製造業【宝石・貴金属】（経営者）	受注量や販売量の動き	・11月末から12月初め、香港で開催された宝飾展示会は不調であった。9月の同地での展示会も低調であったことから、中国頼みの卸販売にも先行きに不安が出てきている。国内は歳末セールも集客難で低調である。国内の宝飾マーケットはまだまだ回復できていない。
		建設業（経営者）	受注量や販売量の動き	・受注量、金額は余り変わっていないが、冬季に入り量的に若干少なくなっている。
		新聞販売店【広告】（総務担当）	受注量や販売量の動き	・今月のチラシ出稿量は、前年比89.5%と、12月としては大きく減少し、年間を通して同91.6%と、低迷している。夜の飲食関連は、暖かかったことや好天に恵まれ、順調だと聞いている。
		窯業・土石製品製造業（経営者）	受注量や販売量の動き	・特注品、店頭販売品共に、受注量は減少している。クリスマス向けイベントも期待外れとなっている。
		金融業（調査担当）	取引先の様子	・製造業受注は高水準にあるものの、一部で米中貿易摩擦の影響などによる受注減がみられる。
		金融業（経営企画担当）	取引先の様子	・米中貿易摩擦等の要因から、世界景気の減速懸念が台頭してきており、工作機械を中心に需要が減少してきていると感じている。
	x	食料品製造業（製造担当）	それ以外	・原材料価格が上がり、その他資材も値上がりし、人件費も上がっているが、商品原価を上げられないため、財務状況は厳しい。
雇用 関連 (甲信越)		-	-	-
		職業安定所（職員）	求職者数の動き	・有効求人数は今年1月から高水準をキープしている。一方、有効求職者数は7月以降の減少傾向が継続している。
		人材派遣会社（営業担当）	それ以外	・3連休の百貨店等の買物客を見ていると、前年同時期と比べても人が少なく、店の担当者に聞いても売上が伸びていないとのことである。客に購買意欲がないため、財布のひもが固いのだろう。
		求人情報誌製作会社（経営者）	求人数の動き	・求人数は変わらず堅調ではあるものの、福祉関係や飲食店等は、応募者が特に少なく、採用に至るケースも少ない。
		職業安定所（職員）	求人数の動き	・新規求人は全体で前年比3.7%の増加である。人件費、資材原材料費、物流コストの上昇から、必ずしも収益に反映されない状況が続く。また、多くの事業所で人手不足が懸念事項となっている。
	職業安定所（職員）	求人数の動き	・新規求職者数、求人数共に、3か月前と比べて減少しており、有効求人倍率も1.66%と0.01ポイント低下しているが、ほぼ同水準であることから、景気に大きな変動はない。	

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
		民間職業紹介機関（経営者）	求人数の動き	・アルバイト、パート等の採用が不足しないため、正社員への切替えが目立ち始めている。ただし、正社員の採用基準を下げないため、採用は未達となっている。
		-	-	-
	x	-	-	-

6. 東海（地域別調査機関：三菱UFJリサーチ＆コンサルティング株式会社）

（-：回答が存在しない、*：主だった回答等が存在しない）

分野	景気の現状判断	業種・職種	判断の理由	追加説明及び具体的状況の説明
家計 動向 関連 (東海)		美容室（経営者）	それ以外	・今月は12月で、正月も近づいているのでやはり良いと思う。
		商店街（代表者）	来客数の動き	・東京オリンピックに向けての来訪客を迎え、販売量が増加してきた。
		一般小売店 [土産]（経営者）	来客数の動き	・天候も安定し、観光客の動きも活発になっている。財布の緩みもやや感じられる。ふだんの生活は切り詰め、必要なときにはパッと使う様子が見られる。
		一般小売店 [薬局]（経営者）	お客様の様子	・12月はクリスマス、年末商戦、帰省、旅行など客の動きが活発になるので、売上もここ2～3か月よりはかなり上がっている。年が明ければ今度はバーゲンセールで、身の回りの景気は上がっている。ドラッグストアとしては、インフルエンザの流行も鼻炎もまだだが、化粧品関係がいつもよりは良い。
		百貨店（販売担当）	販売量の動き	・プチギフト的な物は好調だった。文房具等、自分用の雑貨は売上が悪い。
		スーパー（店長）	単価の動き	・前年と比べると、単価の高い商品が月初めからよく売れている。部門を問わず、年末商材の動きが例年より早く物量も多い。良い物を求める客が増えてきていると感じる。消費税引上げの影響もあるかもしれない。
		スーパー（店員）	販売量の動き	・野菜の値段も安定しており、みかんも箱買いが多く見受けられ、安価な物よりも年末特有の少し良い物という雰囲気が感じられる。多少値段が張っても購入していく客が多い。
		スーパー（総務担当）	販売量の動き	・暖冬とはいえ、鍋物用のつゆや食品商材がよく売れた。
		スーパー（販売担当）	販売量の動き	・年末の様子で購買意欲をそそられるので、多く買物をしている。
		コンビニ（企画担当）	販売量の動き	・例年に比べ暖かく、コンビニにおいては飲料品やアイスクリーム等が売れ、たばこの値上げの影響もなくなってきている。前年の売上を上回る店舗が大多数を占める状況である。
		コンビニ（エリア担当）	来客数の動き	・来客数が以前と比べると少し戻りつつある。単価は変わらないが、複数の店は前年の実績を超えてきている。
		コンビニ（エリア担当）	それ以外	・継続して客単価アップが大きく売上に貢献し、前年比100%を継続的に達成している。大きな要因は、秋から大型キャンペーンが連続し、それに伴うポイント付与の対象商品の部門が改善している。
		コンビニ（エリア担当）	販売量の動き	・冬の季節の割に暖かい日が多く、3か月前の天候不順が続いた時期に比べて、冷たい商品を中心に販売量が増えている。
		乗用車販売店（従業員）	お客様の様子	・全体的によく売れている。今年全般にいえるが、12月は例年そんなに売れたかというくらい、なかなか売上も好調で客も多く、12月も景気は良いとはっきりいえる。
		乗用車販売店（従業員）	販売量の動き	・夏に新店舗へ移転オープンし、店舗目標は増えたが今月まで毎月目標を達成できている。新規来客数は多くはないが、地道な活動から自社客の掘り起こしで販売台数が増えている。
	乗用車販売店（営業担当）	販売量の動き	・月初めからコンスタントに受注も伸び、計画より上方修正で終わる見込みである。	
	乗用車販売店（営業担当）	販売量の動き	・2月発売予定の新型車の予約受注が好調に推移している。	
	一般レストラン（経営者）	販売量の動き	・年末なので、来客数と単価が上がっている。	

分野	景気の現状判断	業種・職種	判断の理由	追加説明及び具体的状況の説明
		観光型ホテル (経営者)	来客数の動き	・宿泊者数については、前年比で1～2%であるが増加の動きが見受けられる。ただし、昼食に関しては3～4%減少の動きがあるので、ややどちらともいえない状況である。宿泊に関しては若干良くなっているため、そういう動きが出てきたのかと、外部的な要因は分からないがそんな感じがする。
		旅行代理店 (経営者)	お客様の様子	・平成30年が終わり、新しい時代に向け客の様子が良くなっている。
		旅行代理店 (経営者)	お客様の様子	・来年の春から夏にかけての旅行相談が増えているので期待している。
		旅行代理店 (営業担当)	お客様の様子	・企業や客に営業回りをしているも、旅行やレジャーの話に耳を傾けてもらえる。また、今の時期は忘新年会の申込みや来年度の旅行計画も申し込んでもらえる。企業の業績は良い方向に進んでいる。
		旅行代理店 (営業担当)	販売量の動き	・年末年始の長期連休も後押しし、家族旅行など小グループの問合せが多かった。
		タクシー運転手	お客様の様子	・前年の12月と比べ、金曜日以外の平日0～3時頃も客が途切れなくなり、金曜日は4～5時まで客が多かった。また、30日や日曜日はタクシーの稼働率が低いため、客が3時頃でもまだ道路に待っており、迎いの配車ができず忙しかった。
		タクシー運転手	来客数の動き	・忘年会シーズンの飲食店街は、前年より多少人出が多くなってきた。
		ゴルフ場(支配人)	来客数の動き	・入場者数は今のところ順調に推移している。前年より多く、3か月前の台風の時期よりは、はるかに順調である。年末の寒波予報が気になるが、ここ2～3か月の景気は良くなっている。
		美容室(経営者)	来客数の動き	・12月に入ってイベントが多くなり、年末年始や外出に向けてきれいにする人が増え、回転が増えた。
		美顔美容室 (経営者)	販売量の動き	・今月末でホームケアセットのキャンペーンが終わるため、2～3セット目の買上げがあった。
		その他住宅 [不動産賃貸 及び売買]	お客様の様子	・当社内の業務分掌を明確にしたことによって、客も相談する場所が分かりやすくなってきた。
		商店街(代表者)	お客様の様子	・4K放送開始に期待したが、コンテンツに余り魅力がないことと内蔵テレビの発売の遅れで、客の関心が薄いように感じる。
		一般小売店 [結納品] (経営者)	販売量の動き	・個人の物販店では、なかなか個人消費が上がらない。
		一般小売店 [生花](経営者)	お客様の様子	・迎春用の花を金額は気にせず購入する客が結構多い反面、必要最低限の物だけしか買わない客も多く、とても格差を感じる。売上は前年とほぼ同じである。
		一般小売店 [酒類](経営者)	販売量の動き	・例年と違い、12月といってもほとんど平月と変わらない荷物の動きである。
		一般小売店 [贈答品] (経営者)	お客様の様子	・12月はお歳暮のシーズンである。企業のお歳暮は活発で売上を確保できた。しかし、個人客の売上は今一つだった。やはり法人客は良く、個人客は付き合いの範囲を狭くしている。売上としては変わらない状況だった。
		一般小売店 [書店](営業担当)	販売量の動き	・年度末向けの受注量が落ち着いてきたが、例年並みと感じられる。
		百貨店(経理担当)	販売量の動き	・物販、飲食共に弱含みである。
		百貨店(経理担当)	販売量の動き	・暖冬の影響もあり月初めは防寒衣料を中心に動きが鈍かったが、中旬以降は気温も下がり前年並みの動きで推移している。お歳暮商戦については、客単価が下がり売上も前年を下回っている。
		百貨店(経理担当)	お客様の様子	・年末年始休暇を抱える今月の需要は、ほぼ前年並みの数字を見込んでいるが、前半にみられた前年を超えるほどの力強さはない。
		百貨店(経営企画担当)	お客様の様子	・12月も暖冬となり、コートなど定価での売行きは悪い。セールになると売行きが好調である。来年の今頃は消費税の増税後となり、先を見据えた消費が高額なコートや宝飾時計などの動きにつながっているが、全体としての消費は弱く、売上も厳しい状況である。

分野	景気の現状判断	業種・職種	判断の理由	追加説明及び具体的状況の説明
		百貨店（販売担当）	お客様の様子	・12月中旬まではキフ下、自家需要共に下見客がほとんどで、購入意思はあるがかなり慎重に厳選している人が多かった。後半は、購入率は高いが客単価が下がっており高額品は厳しかった。
		百貨店（計画担当）	お客様の様子	・富裕層の買上げ傾向に今のところ変化はみられない。インバウンドによる買上げも、今のところは継続して好調に推移している。
		スーパー（経営者）	お客様の様子	・12月は消費は増えず、中小企業等で働く人たちの所得が伸びていない。少しでも安く買えるディスカウントスーパーでの買物が増え、夫婦共稼ぎが当たり前になり、2人で家計を支えているのが現状である。
		スーパー（経営者）	お客様の様子	・中小小売店では、数か月前より大きな変動もなく、さして良くも悪くもないという状況が続いている。
		スーパー（商品管理担当）	お客様の様子	・年末商戦に向けての売れ方はほぼ計画どおりだが、良い物が売れていない。
		スーパー（経営企画担当）	販売量の動き	・特に変わりはないが、クリスマスの骨付きモモ肉やしめ縄や鏡餅の売行きは好調である。ギフト商品の動きは悪い。
		スーパー（ブロック長）	販売量の動き	・10月以降、売上は前年比で苦しい状態である。野菜の相場安、暖冬による鍋材料の不振も続き、状況は良くない。
		コンビニ（店長）	お客様の様子	・ここしばらくの客の消費行動は、余計な物は買わないに尽きる。景気が良くなっていると思わない。
		コンビニ（本部管理担当）	来客数の動き	・12月の来客数は前年比105%と好調に推移している。理由は幾つかあるが、最大の要因は22～25日のクリスマス期間の客の動きが活発で、前年以上の大幅な来客数を記録し、売上に好影響があった。
		コンビニ（店員）	販売量の動き	・今月はクリスマス用にチキンやケーキ、おせちの販売が好調であるが、2か月前はたばこの増税に伴う駆け込み需要があったため、売上としては少し落ちている。
		衣料品専門店（経営者）	単価の動き	・前半は暖冬のためセーター類を手取る客がいなかったが、中旬になって動きが出てきた。特に素材感でカシミアが動いているので、セーター類を何枚も購入する客がいた。重衣料をシーズンに2着も買う客はいないので助かった。今年はコート類の動きが本当に悪い。
		衣料品専門店（売場担当）	お客様の様子	・法人客、個人客共に変わらず利用があるが、全体的な流れとしては購入意欲に欠けていると感じる。
		家電量販店（店員）	販売量の動き	・高額な有機ELテレビやドラム式洗濯機は売れるものの、全体として例年並みである。
		乗用車販売店（経営者）	お客様の様子	・大手企業は順調に推移しているようだが、小企業や個人事業主にとっての好転要素は特になく見受けられる。
		乗用車販売店（従業員）	お客様の様子	・やはり少し悪い状態が慢性的に続いている。客からもそのような話が多い。
		乗用車販売店（従業員）	販売量の動き	・年末は中盤から後半にかけ、今年世話になった客への訪問活動が多くなるが、収入に若干の余裕がみられる客とますます厳しくなった客とで話が分かれる程度が、ますます大きくなってきている。全体をみても余り景気が上向いていると感じている客は少ない。
		住関連専門店（営業担当）	お客様の様子	・新築住宅、マンション共に戸数が増えていない。その他一般の新設ビル、官公庁関係の建物などについても、余り良くない。反面、リフォームとか耐震工事などについては、やや増加している。
		その他専門店〔書籍〕（店員）	販売量の動き	・毎年クリスマスあたりまではプレゼント等で需要があり売上が増加するが、書籍以外のカレンダーや手帳が落ち込んだため売上を維持することができなかった。年々季節商材の占い系の書籍が減少しており、例年より少し売上が減少した。
		一般レストラン（経営者）	来客数の動き	・景気が良い業種、一般給与所得者の状況をみて、業種によって二極化している部分があると感じている。
		一般レストラン（従業員）	販売量の動き	・年末もほとんど前年と変わらない。
		スナック（経営者）	来客数の動き	・平成最後の年末となり、財布のひもが緩んだようで客足が伸びた。

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
		観光型ホテル (支配人)	来客数の動き	・3か月前の風水害による減収とまではいわないが、それに準ずるぐらいに営業実績は落ち込んでいる。宿泊者数は団体客募集に力を入れたため1割強伸びたが、安価なため室料の売上は横ばいとなる。一般宴会は前年が好調だったので、今年はその反動のためか前年を1割強下回る見込みである。
		都市型ホテル (総支配人)	来客数の動き	・宿泊は、競争が激化して前年比マイナスである。特に週末が落ちる。飲食もクリスマスの来客数は減少した。
		都市型ホテル (営業担当)	お客様の様子	・訪日外国人や企業の会合などで高い水準でキープしている。悪くなる要素が見当たらない。
		旅行代理店 (経営者)	販売量の動き	・年末の12月は例年、販売が低迷する。
		通信会社 (サービス担当)	販売量の動き	・アナログ固定電話の解約が非常に多い反面、光回線の新規申込みも増加している。
		通信会社(営業担当)	お客様の様子	・ネットを利用していないという理由ではあるが、解約が増えている。
		その他レジャー施設 [鉄道会社]	来客数の動き	・鉄道乗客者の中では、通勤通学利用が微増である。一般利用は減少し、観光列車への乗客は車両の全般検査もあり大きく減少している。
		設計事務所 (経営者)	来客数の動き	・年始早々の締切り案件を年内に処理するため忙しいが、案件数の変化はない。
		住宅販売会社 (従業員)	来客数の動き	・税制大綱が決まるまで客が足踏み状況であった。ローン控除、エコポイントと消費税増税後の方が良さそうな施策も出てきたため、動きが鈍化した様子である。
		住宅販売会社 (従業員)	販売量の動き	・大きな変化はみられない。横ばい状態である。
		商店街(代表者)	販売量の動き	・来客数、客単価共に下降気味であり、販売量が大幅減少している。
		商店街(代表者)	お客様の様子	・来年の消費税の引上げに備えて、節約志向が高まっていると思う。特に若い人は、そんなに金がないようである。
		一般小売店 [高級精肉] (企画担当)	販売量の動き	・景況感が悪化している。
		百貨店(売場主任)	お客様の様子	・今月10日過ぎにはボーナスが出て、高額商品が売れると思ったが、余り期待するほど売れなかった。靴は厳しい売上状態である。
		百貨店(業績管理担当)	販売量の動き	・気温が下がらず、コート等の冬物衣料品の販売が苦戦している。
		スーパー(商品開発担当)	来客数の動き	・来客数は9月以降、前年同月を割り続け、12月では、ここ3か月で最も厳しい98.9%という数値であった。
		スーパー(販売担当)	それ以外	・売上、利益、来客数、買上点数のどれも前年割れである。
		コンビニ(店長)	販売量の動き	・歳末の売上が前年よりダウンしている。売上の減少傾向が顕著になってきた。
		コンビニ(店長)	販売量の動き	・比較的暖かい日が続き、ホット飲料が大幅に前年割れをして全体の売上に対しても影響を及ぼした。
		衣料品専門店 (販売企画担当)	お客様の様子	・商品の動きが鈍く、客からの反応も薄い。暖冬も関係はしていると思われるが、財布のひもは固い。
		家電量販店 (店員)	来客数の動き	・12月に入り良い兆しが見え初め、今月は景気が回復基調にあるかのようにみえたが、米国と中国との問題など世間を騒がせる内容のニュースが多く流れたため、客足が急に鈍化したように思われる。それに加えて株価の下落で景気不安が高まった結果であると思われる。
		家電量販店 (フランチャイズ経営者)	販売量の動き	・今夏は猛暑でエアコンが好調だったが、その反動と暖冬の影響でエアコンが前年より売れていない。また、暖房器具も余り動かないので例年より売上が悪い。
		その他小売 [ショッピングセンター] (経理担当)	販売量の動き	・この2~3か月、特に売上のすう勢が悪い。
		高級レストラン (経営企画)	来客数の動き	・忘新年会の予約件数は前年を上回ってはいるが、宴会の小規模化で1組当たりの客数が減少している。また、フリーでの来店数が減少している。

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
		一般レストラン（経営者）	競争相手の様子	・知り合いの飲食店等、今年度末で閉店という店が少なく、4軒ほどある。
		その他飲食〔仕出し〕（経営者）	販売量の動き	・世界的な不安定要素が、心理的に購買意欲へ影響している雰囲気である。
		その他飲食〔ワイン輸入〕（経営者）	販売量の動き	・従来よりも商品を吟味される傾向にある。購買量は前年同期より20%程度減っている。
		都市型ホテル（経営者）	販売量の動き	・株価が不安定である。
		通信会社（企画担当）	販売量の動き	・例年、12月は新規加入者が増加するが、さほど加入は増えておらず、逆に解約件数は11月に引き続いて高いレベルで推移している。
		通信会社（営業担当）	販売量の動き	・想像以上に3か月前の販売量が多く、通常に戻った感じである。
		テーマパーク（職員）	お客様の様子	・他の観光地への変更が多くなっている。
		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	・今月は忙しい時期であるが、客が余り来ない。
		美容室（経営者）	お客様の様子	・当地域は景気が良くない。飲食、建築業界からの影響がある。
		その他サービス〔介護サービス〕（職員）	競争相手の様子	・小規模業者の廃業をちらほら耳にするようになってきた。
		設計事務所（職員）	お客様の様子	・客先や来訪者と時々話をするが、特に景気の良さについての話は出ていない。
		住宅販売会社（従業員）	単価の動き	・下請や材料調達先の単価が上がったので、大変になった。
		その他住宅〔住宅管理〕（経営者）	それ以外	・度重なる被害で外装修理の仕事は増えているが、足場、塗装の職人が足りず順番待ちで対応している状態が続いている。
	×	商店街（代表者）	それ以外	・主要取引先が先日倒産した。取扱量も多かったのかかなりの打撃を受けた。非常に厳しい状況が続いている。
	×	乗用車販売店（経営者）	販売量の動き	・この12月は販売台数を相当落としてしまった。来客数も少なくこれといった新商品もないなかで、とても苦戦をした。
	×	理容室（経営者）	お客様の様子	・12月というのに店は暇である。
	×	住宅販売会社（経営者）	競争相手の様子	・競争相手も売行きが悪い。
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	・例年12月は荷動きが活発な時期であり、全般的に受注量、販売量共に増加している。しかし、原材料の値上げによる製品価格への転嫁はまだであり、収益面は苦戦している。
		金属製品製造業（従業員）	受注量や販売量の動き	・大型プロジェクトだけでなく全般的に仕事の引き合いが多く、しばらく忙しい状況が続くそうである。
		電気機械器具製造業（経営者）	受注量や販売量の動き	・客先の業界が年末にかけて設備投資を行い、やや売上が多かった。
		その他非製造業〔ソフト開発〕（経営者）	取引先の様子	・全体的には各社それぞれ忙しいようである。ただ、米国の景気株価の暴落で、少し財布のひもを引き締める傾向がみられる。同業者もそれぞれ忙しいようである。
		食品製造業（経営企画担当）	受注量や販売量の動き	・暖冬の影響もあり、冬物商材が思いの外伸びず、受注量が上がってこない。
		化学工業（総務秘書）	それ以外	・都市部の自動車メーカーや保険会社等で働く人は、皆、仕事の忙しさや業績の好調さを口にしていて、必ずしも給与に反映されていないようだが、需要に供給が追いつかない、注文に応えられないといった、いかにも好景気な話題を耳にする。
		窯業・土石製品製造業（社務）	受注量や販売量の動き	・今月に入ってから追加注文や新規引き合いが急に増えた。久しぶりに残業や休日出勤があった。
		鉄鋼業（経営者）	受注量や販売量の動き	・受注量、販売量共にほぼ前年並みで増減がないため、単価の上昇分のみ売上は上昇している。
		一般機械器具製造業（営業担当）	受注量や販売量の動き	・米国景気の先行きが不透明なため、プロジェクトの延期や見送りがあり、低調な感じが続いている。

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
		輸送用機械器具製造業（品質管理担当）	取引先の様子	・周りの様子を見ていても、ボーナスが出たからといって何か買う人もいなかったので、余り良くも悪くも感じない。
		輸送業（経営者）	それ以外	・荷量は、他社が受けきれないこともあり拡大しているが、当社も外注先の生産力不足で仕事を受けきれない状態である。
		輸送業（エリア担当）	それ以外	・かかりつけの歯医者から、最近、定期検診を受ける人が減ったという話と、高齢の患者の通院回数が減っているという話を聞く。景気の動きと連動しているかどうかはやや不透明な部分はあるが、自分の歯を治す、自分自身に対する投資が減っているということは、支出を抑えているということになる。
		輸送業（役員）	受注量や販売量の動き	・物流業界では、人手不足と燃料価格の高騰がコスト増になっていたが、石油価格が下がり燃料のコスト増には一服感がある。また、働き方改革が荷主各層にも徐々に理解され、出荷時間や配達時間にも弾力的な対応が可能になりつつある。ただし、人手不足は今後も深刻な問題である。
		輸送業（エリア担当）	受注量や販売量の動き	・季節的な理由で貨物量は増えているが、景気が良いとは言えない。
		通信業（法人営業担当）	それ以外	・悪いとまではいえないが、良いともいえない。正月前の忙しさのなかで、景気は上向きの感もあるが、庶民の財布は手堅く感じる。飲食店の話では、前年同期と比べ来客数が減少し、1人当たりの消費額も減少している。来年の消費税の引き上げは、政府の種々な対策等もあり、思うほどの悪影響は少なく思えるが、心理面への影響があるのかもしれない。
		通信業（法人営業担当）	それ以外	・野菜は、一時期よりも値段が落ち着いた。ガソリンも高止まりで価格が落ち着いた。景気が安定したかに思えた矢先、世間はクリスマスに浮き足立ち、市場が正月を迎えるモードに切り替わった。相変わらず、景気が良くなる気配も悪くなる気配も相殺されて、気分は変わらない。
		金融業（従業員）	取引先の様子	・自動車産業などにおいては、工場の生産量等いろいろ判断した結果、余り変わらないといった状況である。
		金融業（企画担当）	取引先の様子	・個人投資家に関しては、株価も上がらず為替もボックス圏での動きであるため含みが増えておらず、様子見の客が多い。個人投資家以外の個人も、ボーナスが増えているとの報道はあるものの、実感が少ないという客が多い。
		不動産業（経営者）	それ以外	・例年同様に晴天が多いこともあり、売上は好調に推移し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、必要な支出を惜しむほど景気は悪くない。
		広告代理店（制作担当）	取引先の様子	・客からの広告受注量は、紙媒体も電波媒体もほぼ変わっておらず、これといった変化がない。
		会計事務所（職員）	取引先の様子	・クリスマス商戦から年末商戦で小売業では一番活況の時期であるが、大規模店と小規模店では格差が広がっている。小規模店の販売力ダウンが目立つ一方、大型店の躍進が注目を集めている。
		会計事務所（職員）	取引先の様子	・企業を取引先とする会社は好調だが、一般消費者を客先とする飲食店、美容院やクリーニング店などは厳しい。この状況は3か月前から変わっていない。
		その他サービス業〔ソフト開発〕（社）	取引先の様子	・見積り中の案件が確定しないので、来月以降の業務も見通せない。
		食料品製造業（営業担当）	受注量や販売量の動き	・自然災害を含む夏場の異常気象で、飲料業界は稼ぎ時を失った。受注数はあっても思うようには販売ができず、その結果、冬場のボーナスに反映されなかった。
		化学工業（人事担当）	競争相手の様子	・製薬業界は余り世の中の景気の影響を受けない業種といわれているが、国の薬価制度や新薬の上市状況等の影響を大きく受ける。多くの製薬企業では、これらのマイナス面の影響が大きく、業界をみる限り今後の業績はネガティブな方向になると想定される。
		電気機械器具製造業（営業担当）	受注量や販売量の動き	・トラブルが多くなっている。

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
		電気機械器具製造業（経営者）	受注価格や販売価格の動き	・全ての経費等については上昇しているにもかかわらず、受注価格、販売価格の変更が許されない環境が続いている。
		電気機械器具製造業（総務担当）	取引先の様子	・客先の通信事業者及びケーブルテレビ事業者では、12月に放送が開始された4K・8Kテレビ放送に対応するため、今年初頭から機器購入やネットワーク構築等の設備投資が盛んであったが、現在はピークが過ぎ一段落したところである。今後、売上は横ばい若しくは減少する。
		輸送用機械器具製造業（総務経理担当）	受注量や販売量の動き	・3か月前の売上と比べると、10%ダウンである。前月と比べると同程度となっている。3か月前は、特別良かったという印象を受ける。
		建設業（役員）	受注量や販売量の動き	・例年12月は客の動きが悪く、成約が伸びない。
		輸送業（エリア担当）	受注量や販売量の動き	・荷物の動きが3.6%下がっているの見通しが悪い。
		通信業（総務担当）	それ以外	・大阪万博開催のニュースは朗報で全国で盛り上がりがあったが、これも一瞬のことで、世の中では昔は良かったという懐古主義の考え方が横行している。各国の政治経済でも自国の都合だけを優先させることがみられ、全くギスギスした世の中である。世の中が暗いことが景気を悪くさせている。
		新聞販売店〔広告〕（店公認会計士）	受注量や販売量の動き それ以外	・毎年、年末商戦で折込チラシが多くなる時期だが、前年と比べても減っている。 ・客先の中小・中堅企業の業績及び従業員の給与の水準は、やや悪化している。
	x	金属製品製造業（経営者）	受注量や販売量の動き	・受注量が減少している。
	雇用関連 (東海)		-	-
		人材派遣会社（社員）	求人数の動き	・法人関係の忘年会の利用が好調で、例年より盛大に行われていたように感じる。
		アウトソーシング企業（エリア担当）	周辺企業の様子	・自動車メーカーの新型車種で海外向け生産が好調に推移している。
		職業安定所（所長）	周辺企業の様子	・多くの企業で、受注の増加、販売の拡大が進んでいる。その一方で、人手不足により受注に限界を感じている企業も少なくない。
		民間職業紹介機関（窓口担当）	雇用形態の様子	・求職者の派遣から直接雇用への切替えや直接採用が引き続き増加傾向にある。
		人材派遣業（営業担当）	周辺企業の様子	・中小企業を中心に人材が不足しており、生産力強化につなげられない状況が継続している。
		人材派遣会社（営業担当）	周辺企業の様子	・3か月前と比べて客先の製造業のエンジニア稼働率に変化はなく、3か月平均で98.7%となっており、景気はやや良い状況から変わらない。
		人材派遣会社（企画統括）	求人数の動き	・求人数に変わりはなく、落ち着いた感がある。
		人材派遣会社（営業担当）	求人数の動き	・全体の求人数は継続して高い状況にあるが、業種や職種による求人数の偏りが大きくなっている。
		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、企業の採用意欲が高い一方、求職者の減少により未充足の求人が多く、人手不足が深刻化している。
		職業安定所（次長）	求人数の動き	・新規求人数は高水準であるが、依然として横ばい状態にある。
		民間職業紹介機関（営業担当）	求職者数の動き	・例年よりも登録者数の伸び率は鈍化しているような傾向である。
x		新聞社〔求人広告〕（営業担当）	求人数の動き	・主要産業の求人数が、前年同月比で3か月連続して下回った。 ・新聞へ出稿する求人広告が一段と減少した。広告会社も新聞媒体は売れないといっている。

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		乗用車販売店（経理担当）	販売量の動き	・12月の販売量は前年同月比115%を見込む。3か月前の9月の販売量は前年同月比92%であるので、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
(北陸)		タクシー運転手	来客数の動き	・今月は忘年会で週末を中心に活況がある。平日でも夜は忙しい。また、昼間も買物客などでタクシー利用客がいるので良い状況である。
		百貨店(売場主任)	販売量の動き	・化粧品や特選雑貨を始め輸入腕時計や絵画が好調に推移し、店全体の売上をけん引している。前年の12月は雪害の影響があったが、その分を考慮しても好調に推移している。11月に続いて2か月連続で前年超えの見込みである。
		衣料品専門店(店舗運営)	販売量の動き	・今年初めて取り扱った防寒商品が好評で、客単価と購買点数共に伸びている。
		自動車備品販売店(役員)	お客様の様子	・今年は降雪が遅れたが、前月末から問合せが増え、スタッドレスタイヤは例年以上の販売数量である。また、前年の降雪状況から、価格以上に性能を重視する客が多い。年末にかけてチェーン規制報道もあり、タイヤチェーンはサイズによっては欠品が出るほど、問合せが殺到している。
		一般レストラン(店長)	来客数の動き	・今のところ雪もなく、この時期としては動きが良い。
		スナック(経営者)	来客数の動き	・悪かった前年同月より2割増で良かったのだが、例年には届かない。個人経営者は口々に、やれやれであったという会話をしている。当店では客の高齢化で、なかなか期待もできない。駅前方面の居酒屋などは若い団体ににぎわっていると聞く。
		都市型ホテル(役員)	販売量の動き	・宿泊部門とレストラン部門は例年と同様の予約状況にある。クリスマスケーキやおせち料理の申込状況も全体では例年と変わらない。
		通信会社(営業担当)	来客数の動き	・ボーナス商戦や未成年者への新規需要も重なり、1日当たりの平均来客数が前月の4割増となり販売数アップにも貢献している。
		通信会社(役員)	販売量の動き	・4K放送スタートという業界イベントにより、放送と通信共に客からの問合せや契約が増加している。
		住宅販売会社(従業員)	販売量の動き	・土地の売行きも好調で、土地と建物をセットで注文を受けることが増えている。他社の注文も増えていると考えるが、新しい住宅団地の中でも当社の建築物が今までより増えている。ユーザーの所得が上がって、低価格より質の高い中～高級の住宅が売れてきたと考える。
		住宅販売会社(従業員)	販売量の動き	・これまで住宅用地が市場に出回らなかったが、ここ最近土地に変化が見受けられる。
		商店街(代表者)	お客様の様子	・12月は暖冬で比較的天候にも恵まれ、人出は増えてきている。11月の落ち込みを取り戻すまでではないが、若者の購買意欲がブランド品衣料で増している。その反面、安価な衣料品は売れず、高級なものを大事に使う動きがあるようである。
		一般小売店[事務用品](店員)	販売量の動き	・年末商材の動きはあったが、前年の同時期と比べると売上と利益共に減っている。
		一般小売店[鮮魚](役員)	販売量の動き	・11月からの動きで12月はグンと伸びると予想していたが、思ったほど伸びていない。12月に入りしげが続いていて、魚価の高値が継続している上に、カニ漁はほとんど行われておらず、カニも高騰している状態が続いている。
		スーパー(総務担当)	販売量の動き	・天候の変動による野菜の相場安はあるものの、全体としての販売量は変動がない。また、クリスマスやギフト商材などは前年並みで推移していることから変わらないと判断する。
		コンビニ(経営者)	販売量の動き	・来客数は微減しているが、客単価が若干上がっているため、何とか前年並みをキープしている。要因としてはたばこの値上げ後の売上の回復や、催事の好調により単価が押し上げられているためである。
		コンビニ(経営者)	販売量の動き	・クリスマス商材も前年より少し増えた程度である。
		衣料品専門店(経営者)	お客様の様子	・12月は寒さが続かず、コートなど重衣料が不調で、売上を作ることができない。
	家電量販店(店長)	販売量の動き	・BS4K放送に期待をしたが、まだ魅力的な放送内容でもなく、売行きが悪い。	
	乗用車販売店(経営者)	お客様の様子	・車検を迎える客の新しい車への買換えが進まない。継続して乗り続ける客が多くなっている。そのためにサービス部門の仕事量は増えている。	

分野	景気の現状判断	業種・職種	判断の理由	追加説明及び具体的状況の説明
		乗用車販売店 (従業員)	来客数の動き	・販売と整備共に厳しい状態が続いている。
		住関連専門店 (役員)	販売量の動き	・来客数を含め、販売金額の推移にも回復の傾向がみられない。
		その他小売 [ショッピングセンター] (統括)	販売量の動き	・食料品が競合店との影響で苦戦しているため来客数が苦戦しているが、雑貨とシネマを中心に好調に推移し、売上は前年並み以上で推移している。専門店の入替いの関係で単純な比較ができず、扱う衣料品によって好不調はあるものの、下げ止まりした感がある。
		高級レストラン (スタッフ)	販売量の動き	・会社や部課単位での忘年会に関しては、例年並みの利用があり、個人利用が集中するクリスマスも前年と変わらず推移している。
		一般レストラン (統括)	来客数の動き	・週末の12月初～中旬の客の動きは良い。ボーナス支給日付近は特にその傾向であったが、後半に向け前年並みに推移している。大きく動くようなイベントやニュースなどもなく、大きな変化を感じない。
		観光型旅館 (経営者)	来客数の動き	・忘年会シーズンに入りほぼ例年並みの売上になっている。
		都市型ホテル (スタッフ)	販売量の動き	・クリスマスケーキとおせち料理は、前年までの勢いはなく前年割れで、宿泊とレストランの一般売上が忘年会もやや前年を下回りそうな状況で推移している。
		旅行代理店 (所長)	販売量の動き	・受注状況は前年とほぼ変わらず、年末年始の受注も大きな変化はない。
		通信会社(役員)	販売量の動き	・テレビ契約獲得件数は前年比で2～3割程度上回っており、12月から開始したBS4K放送のアナウンス効果も大きいとみている。
		テーマパーク (役員)	来客数の動き	・来客数の推移でみると、国内の団体客や個人客はやや伸びが鈍いものの、海外からの客の利用がやや良くなっており、2～3か月前と比べて全体としては変わらない推移となっている。
		その他レジャー施設 [スポーツクラブ](総支)	来客数の動き	・冬の短期教室に関しては何とか目標値80%の集客はできたが、通常の入会にはつながってこない。
		美容室(経営者)	来客数の動き	・売上と来客数共に12月を含め8月以降、連続して前年を超えている。
		住宅販売会社 (従業員)	競争相手の様子	・勝ち組とそれ以外がはっきり分かれてきている。ローコスト系住宅とそれ以外を選択する客と二極化してきている。
		住宅販売会社 (営業)	お客様の様子	・消費税の引上げに対する意識の高まりが感じられない。
		商店街(代表者)	来客数の動き	・高額商品の売行きがばちばちと増えているが、天候に左右される傾向は相変わらず強く、雨風の強い日は客足が極端に悪くなる。
		一般小売店 [書籍](従業員)	単価の動き	・来客数と販売数は横ばいだが、客単価は落ちている。
		百貨店(販売促進担当)	販売量の動き	・富裕層向けの化粧品や宝飾品、美術品、高級おせちは順調であるが、中間層に需要が高いお歳暮ギフトや防寒衣料などは低調であり、好調なボーナス支給による消費の勢いがみられない。
		百貨店(一般顧客訪問担当)	単価の動き	・前年に比べ高単価商材の動きが非常に悪くなっている。
		スーパー(店長)	来客数の動き	・暖冬の影響もあり客単価が低い傾向に加え、来客数の低下で売上が伸び悩んでいる。
		スーパー(総務担当)	販売量の動き	・12月は暖冬の影響で生鮮部門が不振である。特に青果は単価が下がったためだが、他に精肉、鮮魚とも売上点数が減少している。
		スーパー(店舗管理)	単価の動き	・今月に入り、来客数の軟調さが見受けられる。さらに、購買点数の減少が大きく客単価が低迷している。
		スーパー(統括)	単価の動き	・青果の相場安によって単価が下がるも、数量が見合った分伸びていない。また、気温や天候によって鍋物商材が不調であり、売上が伸び悩む。
		コンビニ(店舗管理)	販売量の動き	・9～10月の国体特需で恩恵を受けていた3か月前から比べれば悪い。クリスマス商戦も前年並みである。需要喚起の販促も目立った効果はない。
		衣料品専門店 (経営者)	それ以外	・暖かい12月で、コートなどアウターの需要が余りない。
		乗用車販売店 (役員)	お客様の様子	・自動車のオプションの採否について慎重に検討する客が増える基調がみえる。

分野	景気の現状判断	業種・職種	判断の理由	追加説明及び具体的状況の説明
		その他専門店 〔酒〕（経営者）	販売量の動き	・一言でいうと、とにかく暇である。仕事はあるのだが、昔ながらの師走であれば、本当に忙しい時期であり余裕がなかったのだが、今は余裕があり過ぎる状態である。
		観光型旅館 （スタッフ）	来客数の動き	・前年比で総売上が101%、宿泊人数が101%、宿泊単価が104%、14名以上の団体客は92%と悪化したが、2～4名の個人利用が多く全体の約40%を占めたため、売上は前年より若干上回る。
		タクシー運転手	来客数の動き	・日中の利用は変わらないが、忘年会シーズンであるにもかかわらず、夜は週末以外はどちらかといえば振るわない。その週末も例年よりも悪い。
	x	-	-	-
企業 動向 関連 (北陸)		-	-	-
		司法書士	取引先の様子	・株式会社の増資のほか、工場や寄宿舎の新築の建物登記などで、登録免許税の課税価格の高い依頼が多かった。
		食料品製造業 （経営企画）	受注量や販売量の動き	・全体的に好調といえるが、中身は特需のある製品群が際立っているだけで、他の製品群については軒並み低調である。
		繊維工業（経営者）	取引先の様子	・現状は安定しているが、製造コストが上昇しているため、内容的には苦戦しており、いろいろ状況の悪い話も出ている。
		化学工業（総務担当）	受注量や販売量の動き	・現在受注量は変わらずに推移している。
		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	・受注状況は、伸びの鈍さはあるものの、総じて堅調に推移している。
		一般機械器具製造業（総務担当）	受注量や販売量の動き	・欧米と国内市場は引き続き好調であり、アジアがスポットで大型受注を取れている。
		精密機械器具製造業（役員）	受注量や販売量の動き	・生産量はここ1～2か月、今までよりは更に上乘せの状況が続いているが、商品の価格帯の構成は、やや下の商品の比率が増えてきている。
		建設業（経営者）	受注量や販売量の動き	・例年のごとく年末に向けて公共工事の受注が増えたが、特別に例年以上に受注できたわけではない。
		輸送業（総務担当）	取引先の様子	・人手不足が改善されない状況が続いており、労働時間規制への対応などにかかわる費用の転嫁に苦慮している。
		通信業（営業）	受注量や販売量の動き	・回線サービスの販売に注力したため、通信設備の受注件数は減少したが僅かであり、堅調といえる。
		金融業（融資担当）	取引先の様子	・小売業の取引先からは年末商戦もおおむね好調との報告が多い。一方、メーカーは資材価格の上昇と人件費の上昇がコストを押し上げ、利益率に影響を与えている事例が増えている。不動産は市の中心部であれば、相変わらず高値で引き合いがある。業界によってまだら模様の感がある。
		不動産業（経営者）	受注量や販売量の動き	・同業者に聞くと、受注量が動いているという業者が半分ぐらいのため、変わらないと判断する。
		税理士（所長）	取引先の様子	・以前と同じ報告になるが、人手不足というフレーズが全ての社長の共通テーマになっている。受注を増やすことはできるが、それをこなすことができないという形で、製造業と建設業の売上の伸び代が、人手不足のせいで落ちているという状況である。
		金融業（融資担当）	取引先の様子	・前年に比べ年末商戦は悪いとの報告が多い。
x	*	*	*	
雇用 関連 (北陸)		-	-	-
		新聞社〔求人広告〕（営業）	求職者数の動き	・相変わらず、企業の求人数は増えており、年末年始の求人広告件数にも反映している。
		人材派遣会社（役員）	求職者数の動き	・企業からの依頼が例年より少ない。相変わらず、求職者の申込みは少ない。
		人材派遣会社（社員）	求職者数の動き	・フルタイム希望の求職者は依然、僅少な傾向である。50代女性で週末就業のダブルワーク希望者は比較的多い。
		求人情報誌製作会社（編集）	求人数の動き	・月間の求人数はほぼ同じである。
	新聞社〔求人広告〕（担当者）	周辺企業の様子	・求人広告は前年に比べると堅調で、年末年始特集は前年の1.3倍のボリュームである。求人内容も業務拡大や先行投資に向けた人材の確保が目立ってきており、人手不足の次の段階に進む兆しがみえる。	

分野	景気の現状判断	業種・職種	判断の理由	追加説明及び具体的状況の説明
		職業安定所 (職員)	求人数の動き	・11月の新規求人数は4,227人と、前年同月より3.1%の増加となっている。産業別では建設業、情報通信業、運輸業、宿泊サービス業、医療福祉業で増加し、製造業や卸売小売業、生活関連サービス、娯楽業、サービス業で減少となっている。ただし、医療福祉業においては、多くの事業者からまとまった数の求人募集があることから、引き続き根強い人手不足状態が続いているようである。
		民間職業紹介 機関(経営 者)	求人数の動き	・派遣、紹介とも若干受注増であるが、求職者が少ないので成約につながっていない。求職者の年齢も高くなり、フルタイムで働けない人が多い。
		学校[大学] (就職担当)	求人数の動き	・次年度に向けての学内合同企業説明会の申込み企業数は、前年と比べて増えている。売手市場は続いていると考える。
		-	-	-
	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)		家電量販店 (店員)	来客数の動き	・歳末セールで元々来客数が多いところに、キャッシュレスサービスの利用フェアによる需要で、通常は購入しない客の購入が増えている。
		その他専門店 [ドラッグス トア](店 員)	それ以外	・今月はボーナスの支給や、近隣のドラッグストアの閉店もあり、天候の悪い日が多かったにもかかわらず、来客数は前年の1.5倍、売上達成率も110%を超えた日が多かった。客の買上点数も着実に増え、お勧めする商品を購入してくれる客が多い。
		観光型旅館 (経営者)	販売量の動き	・11月に続き、今月も好調である。
		旅行代理店 (営業担当)	来客数の動き	・自然災害も落ち着き、需要が戻りつつある。
		一般小売店 [菓子](営 業担当)	単価の動き	・今月は年末商戦の売上が好調であり、このままの調子で良い新年を迎えたい。
		百貨店(企画 担当)	競争相手の様 子	・前月までと同様に、競合店の閉店によって当社に客が流入している。
		百貨店(営業 担当)	単価の動き	・富裕層の優良客の一部が更に高額な宝飾品や美術品を求めており、全体的に売上を押し上げているため、景気が非常に良くなっている。ただし、そういった客を除くと、僅かに低迷している。
		百貨店(服飾 品担当)	単価の動き	・12月のボーナス商戦やクリスマス商戦では、気温が全国的にやや高く、前半は少し苦戦したが、後半はギフト売上が伸び、好調に推移した。その一方、例年ギフト需要を引っ張っているアクセサリやジュエリー関連の動きは二極化している。ラグジュアリー系は人気ブランドを中心に伸びた一方、国内ブランドは販売個数が伸びたものの、プラチナ系から10金などの手が届きやすい商材にウエイトが移り、単価の低下につながった。それに対し、防寒関連は厳しいが、優待などの仕掛けで売上は前年以上となった。化粧品も7~9%増となるなど好調を維持したため、年末商戦は全体でプラスとなりそうである。
		百貨店(売場 マネー ジャー)	来客数の動き	・来客数は増加傾向が続き、特に特選洋品と化粧品の売上好調が続いている。一方、主力の婦人服は若干苦戦しているが、紳士服は前月よりも好調に推移している。
		スーパー(店 長)	販売量の動き	・1人当たりの買上点数が増えている。
		コンビニ(経 営者)	販売量の動き	・相変わらずファーストフードの売上は好調を維持しているほか、弁当やサラダの売上も好調である。
		コンビニ(経 営者)	販売量の動き	・9月の台風でインバウンド客は前年比で20%減少したが、10%減にまで回復し、たばこなどの免税品の販売が増えている。
	コンビニ(店 員)	販売量の動き	・月末に近づくにつれて、まとめ買いの客が増えており、来客数は余り変わらないが、販売量が増えている。	
	衣料品専門店 (店長)	単価の動き	・複数点数を購入する客が目立っており、3か月前と比べて客単価が上がっている。	

分野	景気の現状判断	業種・職種	判断の理由	追加説明及び具体的状況の説明
		衣料品専門店 (販売担当)	それ以外	・タクシーを使う人が増えたような気がする。
		家電量販店 (経営者)	販売量の動き	・12月1日から4K放送が始まり、テレビの販売が増えている。地上デジタル放送への移行から約8年が経過しているため、買換えの見込み客も多く、今後も販売量の増加に期待している。
		家電量販店 (企画担当)	来客数の動き	・冬季ボーナスの支給額の増加と、4K、8Kの本放送の開始が重なったほか、専用チューナー内蔵タイプが売れていることで、テレビの単価が上がっている。また、大阪への万博誘致が決まったことにより、来店客が増えている。
		家電量販店 (人事担当)	来客数の動き	・4K、8K放送の開始に伴い、4K対応テレビへの関心が高まっている。また、急に気温が下がり、暖房器具の購入のための来客数が伸びている。
		乗用車販売店 (営業担当)	お客様の様子	・ボーナス、年末商戦ということで、通常月に比べてお買得感が高いため、客の購買意欲が刺激されている。3か月前の中間決算時に比べて、乗換えを検討する客は1.2倍に増えている。
		高級レストラン (スタッフ)	販売量の動き	・例年どおり、12月は忙しくなっている。
		一般レストラン (経営者)	来客数の動き	・来客数がやや増えて、忘年会などの宴会需要もあったが、動きが出たのは中旬になってからであり、トータルでは目標に届いていない。ただし、価値を認めれば、単価にかかわらず購入する客が、少し増えてきたと感じている。
		都市型ホテル (客室担当)	来客数の動き	・訪日外国人が戻ってきたことで、売上も前年比2.6%増で推移している。日並びもクリスマス期間が3連休であったほか、正月も1月4日を休めば9連休になることもあり、宿泊者数が7.5%増と伸びている。
		都市型ホテル (総務担当)	来客数の動き	・12月の宿泊部門の利用は、9月の台風21号による関西国際空港の閉鎖の影響はほぼなくなっており、宴会部門についても、前年を大きく上回る利用状況である。
		旅行代理店 (役員)	販売量の動き	・量よりも質を求める客が増え、部屋のグレードアップや航空機のCクラス、グリーン車の利用などが増えているため、販売金額の底上げにつながっている。
		通信会社 (経営者)	お客様の様子	・建設、建築関連の業種は好調である。
		通信会社 (社員)	販売量の動き	・年末にかけて4Kテレビの購入者が増えつつある。ケーブルテレビの加入も、従来よりもプレミアム性の高いコースへの申込みが目立っている。
		競輪場 (職員)	単価の動き	・今月の客単価は9,537円で、3か月前の8,657円よりも上昇した。ただし、前年に比較すると力強さが足りない。
		競艇場 (職員)	販売量の動き	・業界最大のレース、グランプリは大幅に売上が伸びており、特に電話投票の伸びが著しい。年末のレースも各場の売上は安定しているため、しばらくは好調が続く。
		住宅販売会社 (総務担当)	販売量の動き	・台風の被害による補修工事の受注がいまだに多いほか、消費税の引上げ前の駆け込み需要による受注もみられ、業況は上向きと感ぜられる。
		その他住宅 [展示場] (従業員)	来客数の動き	・住宅展示場の来場者数が大幅に増えている。
		その他住宅 [住宅設備] (営業担当)	お客様の様子	・エレベーターの部品交換に対して、積極的に対応してくれる客が増えている気がする。来年度の消費税の引上げ前に、必要な物は対応しておくといった話をよく聞く。
		商店街 (代表者)	お客様の様子	・客足の引きが早いほか、商品を吟味する時間が長い。
		一般小売店 [時計] (経営者)	お客様の様子	・12月はクリスマスイベントがあったり、新しい年を迎えるといった特別感があるが、今年は全くその気配がなかった。ここ数年感じられる傾向ではあるが、今年は特にひどい。自然災害の余波がまだ消えていない人が多く、具体的に困っている人の話を聞くことも多い。先が見通せない中で、今月は目覚まし時計や掛け時計も含めて、全く売れなかった。非常に厳しい状況である。

分野	景気の現状判断	業種・職種	判断の理由	追加説明及び具体的状況の説明
		一般小売店 〔鮮魚〕(営業担当)	それ以外	・売上はさほど変わらず、前年比では5%減である。
		一般小売店 〔菓子〕(経営企画担当)	販売量の動き	・今年12月と9月の売上前年比を、各地区別に上位5店舗の平均でみると、関西は12月が98.2%で、9月が97.9%、関東は12月が113.9%で、9月が106.5%、中部は12月が93.1%で、9月が94.5%、中国は12月が86.9%で、9月が79.5%であり、各地区合計の平均は12月が96.9%で、9月が93.2%となった。11月と同様に、12月に入っても新商品の発売が比較的好調で、数字は伸びているが、お歳暮やクリスマス商戦が芳しくなく、全体としても余り良くない。
		一般小売店 〔精肉〕(管理担当)	それ以外	・12月の繁忙期でありながら、高額商品の動きが悪い一方、豚肉などの安価な商品が動いているわけでもない。これには、近隣への大型スーパーなどの出店が影響している可能性がある。店舗の中でも、最も来客数が多く、平均的な単価で販売している店舗の実績が悪くなる傾向にある。
		一般小売店 〔衣服〕(経営)	販売量の動き	・バーゲンセール前の時期であり、セールを待っているためか、消費者の買い控えが目立つ。
		一般小売店 〔呉服〕(店員)	お客様の様子	・着物屋であるが、来店しても、今までに比べて手に取る商品が減っているように感じる。商品を勧めても、話半分で帰ってしまう。
		百貨店(売場主任)	お客様の様子	・今月は目標を達成する見込みである。インバウンド需要の好調により、化粧品や特選洋品などの売上規模の大きなゾーンが好調で、売上全体をけん引している。その反面、アパレルや雑貨では、気温の影響もあって季節商材が振るわなかった。特に、国内客の消費は厳しさが更に増しているように感じる。
		百貨店(売場主任)	来客数の動き	・12月26日現在、入店客数は前年比で1.3%減とやや悪いが、増床効果で売上は0.7%増と前年を上回っている。12月前半は気温が高いことも影響し、衣料関連が苦戦した。27日は来客数、売上共に好調であるなど、年末の寒波による影響の可能性は出ているものの、例年どおりの年末となりそうである。
		百貨店(商品担当)	販売量の動き	・ラグジュアリー関連や高級時計、化粧品は好調を維持し、クリスマスや催事、迎春関連などの食品も順調である。一方、暖冬傾向により、ファッション関連、特に防寒アイテムは全般的に厳しい。12月はギフトや季節イベントで国内需要が高まるため、インバウンドのシェアは低下傾向にあるが、前年を上回る動きは続いており、依然として全体を下支えする形となっている。
		百貨店(販売推進担当)	単価の動き	・暖かい日が続き、婦人防寒衣料、雑貨などは苦戦しているが、インバウンドの需要で特選輸入ブランドや化粧品の動きは堅調である。今秋に改装を実施した高級時計や子供服も好調に推移し、全体の入店客数、売上単価共に前年をクリアできている。
		百貨店(マネージャー)	お客様の様子	・国内客の消費マインドは全体的に節約志向が続いている。ファッション商材はコートやストールなどが前年比で10%減と苦戦し、化粧品が4.5%増、食品が1.4%増という傾向である。インバウンド需要は他府県に比べて金額的にまだまだ少ないが、12.3%増で推移している。
		百貨店(特選品担当)	お客様の様子	・全体的な売上や客の動きは、前年比で多少プラスになっているものの、年末のインバウンド需要が前年よりも若干後退している部分もあり、全体的には変わらない。
		百貨店(宣伝担当)	販売量の動き	・食料品や化粧品などの消耗品や、インバウンドの売上シェアの高い特選品、宝飾品は好調であるが、暖冬の影響で衣料品の苦戦が続いている。ファッション商材については、国内のボリューム層の消費が依然として鈍い。
		百貨店(サービス担当)	お客様の様子	・今月もインバウンド効果の影響は変わらず、前年と変わらない状況で推移している。また、化粧品や特選婦人用品などは伸びが少し落ちてきているが、ほぼ好調に推移している。

分野	景気の現状判断	業種・職種	判断の理由	追加説明及び具体的状況の説明
		百貨店（販促担当）	販売量の動き	・やや高めの気温の影響で、冬物商材の動きが継続的に鈍い。防寒衣料や雑貨に加え、鍋物商材などの生鮮食品も苦戦している。特に、食品は野菜の価格が安く、客単価の押し下げ要因になっている。さらに、お歳暮ギフトは年々縮小傾向にあり、今年も例外ではなく苦戦しているが、クリスマスギフトは比較的堅調に推移している。
		百貨店（マネージャー）	単価の動き	・直近は、別棟に特選ブランドの店舗がオープンした効果もあり、全体で前年に比べて約3%売上が伸びている。このオープン効果を除いても、前年を1.5%程度上回る推移となっており、全体の買上客数の減少を客単価の上昇で補っている。また、訪日外国人売上は伸び率が大きく鈍化したものの、前年比で約8%伸びており、引き続き化粧品が好調である。富裕層の消費も、これまでと変わらず堅調に推移している。
		スーパー（経営者）	お客様の様子	・12月は野菜がかなり買いやすい相場に下がったにもかかわらず、クリスマス頃まで肉や魚、鍋関係の商品の動きが非常に鈍かった。嗜好品である酒や菓子も振るわず、結局クリスマスと年末の4日間に集中して、少し良い物が動いた。ふだんの日には節約し、いざというハレの日だけに張り込むという消費の傾向がうかがえる。
		スーパー（店長）	お客様の様子	・競合店が新たに開店したわけではないのに、来客数の減少が続いている。
		スーパー（店長）	来客数の動き	・競合店の改装や家電量販店の出店、暖冬の影響で、衣料品や住関連の季節品が苦戦しており、来客数の減少が続いている。また、野菜の単価ダウンの影響で、1品単価や客単価の低下にもつながり、売上が苦戦している。
		スーパー（社員）	単価の動き	・前月に続き、例年に比べて気温の高い日が続いている。天候も安定した日が多く、客の来店は堅調である。ただし、野菜を中心に生鮮食品の価格が下がっているため、前年の売上を確保できない店舗が増えている。
		コンビニ（店長）	販売量の動き	・ここ数か月は、何が良くて、何が悪いということもなく、安定している。
		コンビニ（広告担当）	お客様の様子	・日頃の景気に大きな変動はないが、国内では一部の食品の値上げなどもあり、まだ消費者心理は好転していない。国外では、米中貿易摩擦や米国の大統領の言動によって、変化が続く状況に変化はない。
		コンビニ（店員）	お客様の様子	・僅かに売上は増加したが、来客の様子から、決して景気が上向いているとは考えられない。
		家電量販店（店員）	来客数の動き	・今月は単に、家電量販店はキャッシュレスサービスの利用フェアの効果で一時的に売上が増えただけであり、その後は逆に低迷している。ボーナス効果も余り見受けられない。
		乗用車販売店（販売担当）	販売量の動き	・年末商戦もあり、12月の販売量は好調に推移している。高額商品であっても、客の動きは変わらない。
		乗用車販売店（営業企画）	来客数の動き	・例年以上に来場数が減少しており、対策が必要である。
		その他専門店 [医薬品]（経営者）	お客様の様子	・暖冬の影響で、中旬は冬物商材の動きが鈍かった。ただし、洗剤や仕上剤などの動きは良い。また、24日頃から気温が下がり、カイロやマスクなどの動きが良くなりつつある。
		その他専門店 [食品]（経営者）	販売量の動き	・12月に入り、売上は上がっているが、前年と変わらない水準である。
		その他専門店 [宝飾品]（販売担当）	販売量の動き	・売上の伸びる月があっても、振るわない月もあるなど、トータルでは特に変化がみられない。
		一般レストラン（経営者）	来客数の動き	・飲食店は天候に左右されやすい。12月初旬は天候も良く、冬の割には暑い日もあり、ランチ客や夜の客も含めて来客数は増えたが、一気に寒くなると、商店街の人通りもまばらになった。年末も、いつもと変わらない人通りとなっている。
		一般レストラン（経理担当）	来客数の動き	・台風21号以降、訪日外国人の動きは順調に回復しているが、国内の個人消費が伸び悩んでいる。相次ぐ自然災害が、いまだに消費マインドに悪影響を及ぼしていると感じる。

分野	景気の現状判断	業種・職種	判断の理由	追加説明及び具体的状況の説明
		都市型ホテル (スタッフ)	単価の動き	・客室は、6月の大阪北部地震での被災による改修や改装のため、収入は大幅に減少している。残りの客室で単価アップを図っているが、思うように進んでいない。宴会は忘年会シーズンで前年比微増の状況である。前年は数件の定例会合で単価のアップが進んだが、今年は予算が厳しいという声をよく耳にする。
		都市型ホテル (管理担当)	来客数の動き	・中国からのインバウンドの集客が減少傾向にある。
		旅行代理店 (支店長)	お客様の様子	・年末年始に向けて、まだまだ間際の申込みが増えると思ったが、一旦頭打ち感が出ている。ただし、来年のゴールデンウィークに向けての客の旅行マインドは高く、10連休のどこかで旅行に行きたいとの希望が多いため、全体的には変わらない。
		タクシー運転手	お客様の様子	・年末の繁忙期を控えて、客の乗車機会がやや減少傾向となっている。
		タクシー運転手	来客数の動き	・全体的にタクシー業界に限っていえば、夜の街は活気がありそうだが、昼間は寒い割にそれほど動きは多くない。全体としては、タクシーの量は増えているため、良いとも悪いともいえない。
		タクシー運転手	お客様の様子	・街の様子では、2～3か月前に比べて横ばいか低下傾向になっている。
		タクシー運転手	お客様の様子	・例年よりも景気は良いと感じるが、一極集中の状態である。繁華街も梅田や難波、京橋などは人も多いが、それ以外は夜も閑散としている。
		テーマパーク (職員)	来客数の動き	・多くの企業が正月も通常営業となり、正月気分が失われつつある。年々、正月が特別な日ではなくなっているように感じる。
		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	・天候要因以外の動きに乏しい。ボーナス後の消費にも、特に好調さは感じられない。
		美容室 (店員)	販売量の動き	・カラーリングのほか、トリートメントなどのケア商品の動きは非常に良い。
		住宅販売会社 (経営者)	販売量の動き	・不動産市場は相変わらず低水準で推移しており、需要が増えてこない。
		住宅販売会社 (経営者)	単価の動き	・地価の水準は安定している。
		一般小売店 [珈琲] (経営者)	単価の動き	・直営店舗の客単価が低下している。
		一般小売店 [花] (経営者)	販売量の動き	・年末の季節商材の売行きが良くない。暖冬の影響か、クリスマスや正月の季節感が乏しいことが要因である。
		一般小売店 [衣服] (経営者)	販売量の動き	・前年の12月は防寒具が好調で、年末商戦は好調であったが、今年是最悪である。暖冬の影響で、コート以外のニットなども最悪の数字となり、同業他社を含めて、早期に値下げせざるを得ない。
		百貨店 (売場主任)	販売量の動き	・インバウンドの好調さは続いているものの、国内消費は株価の低迷や暖冬の影響で、高額品、ファッション共に伸び悩んでいる。ただし、クリスマスケーキなどのファミリー需要は好調である。
		百貨店 (企画担当)	お客様の様子	・国内客の動向は、暖冬の影響もあって前年から微減である。クリスマスの20～25日だけは来店客も多く、にぎわったものの、売上が伸びたのは年明けのセールがない特選ブランドがほとんどで、ボリュームゾーンの商品群は苦戦が続いている。外国人売上でも、売上が伸びているのは化粧品を中心とする消耗品のみで、一般品はほぼ前年並みの売上となっている。
		百貨店 (営業担当)	販売量の動き	・継続してマーケットをけん引している富裕層とインバウンドは、これまでの勢いに比べると弱含みの動きがみられるほか、暖冬の影響で重衣料や防寒用品の苦戦が続いている。
		百貨店 (マネージャー)	販売量の動き	・時計や宝飾品など的高額品の売上は好調で、客単価は前年比で4.9%上昇した。ただし、買上客数は2.3%減と悪化している。12月に入っても気温が下がらず、冬物コートや羽毛布団などのファッション、リビング関連の動きが悪く、全体ではやや悪化している。
		百貨店 (外商担当)	販売量の動き	・気温が高い日が多く、冬物衣料の売行きが悪くなっている。美術品、宝飾品の高額受注も、前年と比べて少なくなっている。

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	
		百貨店(営業企画)	販売量の動き	・婦人服の不振のほか、客単価や買上率の低下が継続している。	
		スーパー(店長)	来客数の動き	・年末に入り、メリハリ消費の傾向が顕著となっている。ハレの日には財布のひもを緩める一方、ふだんの買物は控える傾向にある。	
		スーパー(企画担当)	それ以外	・12月は暖冬の気配であり、食品関連では鍋商材の動きが鈍い。また、青果に関しては相場が下がっており、売上が伸びていない。おせち料理の予約状況は前年比で92%となっており、高価な三段重などは前年の半数にとどまるなど、年々需要が減っている。	
		スーパー(経理担当)	販売量の動き	・暖冬や、野菜の相場安といった季節要因もあり、全体的にクリスマスから年末商戦の盛り上がり欠ける。	
		スーパー(管理担当)	来客数の動き	・年末の繁忙期にもかかわらず、来客数は伸びていない。	
		乗用車販売店(経営者)	お客様の様子	・今年は個々の企業業績は悪くなかったはずであるが、米中間の貿易摩擦の影響で株価は低迷している。クリスマス商戦も今一つ盛り上がらない。	
		住関連専門店(店長)	お客様の様子	・企業からの値切り交渉が厳しくなっている。頻度が増えたほか、要求額も大きい。断るケースもあるが、渋々応じることもあり、利益を圧迫している。	
		その他専門店[宝石](経営者)	お客様の様子	・米国の株安による影響を受けて、この1週間ほど急に株価が暴落してきた。世界的な傾向であるが、この状態がいつまで続くか心配である。客の購買意欲にも大きく影響しそうだ。	
		その他小売[インターネット通販](経営者)	お客様の様子	・クリスマス商戦で購買意欲は高まっているが、購入場所が都心に集まり、商店街の購入客は減少している。年末商戦では、元旦から大型スーパーが開くことが浸透しており、まとめ買いする客が減少している。	
		その他小売[インターネット通販](オペレーター)	販売量の動き	・客も年末で忙しいのか、受注の電話が急に減少した。一方、返品や交換の問合せはかなり多くなっている。	
		一般レストラン(企画)	来客数の動き	・11月までの堅調な営業から、12月は来客数が大きく落ち込んでいる。全ての曜日で落ち込んでおり、特に好調であったディナータイムの悪化が最も大きくなっている。	
		観光型ホテル(経営者)	来客数の動き	・12月は、団体客は好調であったが、個人客の勢いはやや低調であった。来客数はトータルで前年とほぼ同じとなっている。	
		都市型ホテル(管理担当)	来客数の動き	・インバウンドが京都を訪問する勢いは衰えていないが、宿泊需要と供給のバランスがやや崩れつつある。ホテル、簡易宿所の部屋数は、需要以上に増えているように感じる。	
		その他サービス[学習塾](スタッフ)	お客様の様子	・秋の値上げが響いており、教科数が抑えられているような気がする。	
		その他住宅投資の動向を把握できる者[不動産仲介](経営)	それ以外	・一般の消費動向は良くない。	
		その他住宅[情報誌](編集者)	お客様の様子	・世界経済の変調による株安の影響で、個人の消費には鈍さがみられる。	
		×	一般小売店[野菜](店長)	販売量の動き	・今までも景気が良いという割に大して良くなかったが、今月のような、商品が動くべき時期も非常に動きが悪い。問屋関係でも苦労しており、悪くなっている。
		×	スーパー(企画担当)	来客数の動き	・ここへきて、来客数が前年比82%で推移するなど、危機的な状況である。
		×	スーパー(企画)	来客数の動き	・気温の高い状態が続き、特に12月は冬物商材の不振で売上全体が悪い。
		×	衣料品専門店(経営者)	単価の動き	・12月に入って完全に休暇モードとなり、定価では売れなくなっている。クリスマスシーズンで客が一番入っていたのは、バッグなどを中心としたディスカウントショップである。
企業動向関連		*	*	*	
		化学工業(管理担当)	受注量や販売量の動き	・10月以降、電子材料や建設材料の分野で動きが良くなっている。	

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
(近畿)		金属製品製造業(経営者)	受注量や販売量の動き	・米中間の貿易問題などの不安要素があるなかで、自動車関連を中心に活発な荷動きがある。
		電気機械器具製造業(宣伝担当)	受注量や販売量の動き	・単価の高い有機ELテレビの実売が伸びているため、テレビ全体では金額の伸びが台数の伸びを上回っている。また、洗濯機や冷蔵庫などの大型家電も、前年を上回る荷動きとなっている。
		電気機械器具製造業(営業担当)	受注量や販売量の動き	・引き合い件数、受注量共に増えている。
		建設業(経営者)	受注量や販売量の動き	・ここへきて、新たな住宅開発地の無電柱化の受注が増えてきている。
		不動産業(従業員)	取引先の様子	・大阪万博の決定以降、不動産の開発機運が上昇している。
		新聞販売店[広告](店)	受注量や販売量の動き	・クリスマスや年末商戦もあって、折込件数が増えている。
		その他サービス[自動車修理](経営)	受注量や販売量の動き	・年内までは忙しいが、年明け以降は分からない。
		食料品製造業(従業員)	受注量や販売量の動き	・12月に入り、出荷量が順調に伸びている。気候も良く、寒くないため、冬物商材は苦戦が伝えられているが、当社のような気候に左右されにくい通年型の商品は動いている。
		食料品製造業(営業担当)	受注量や販売量の動き	・稼ぎ時の年末年始も販売量が増えない。消費者の購買意欲も低下した感はあるが、3か月前と比べて余り変わらない。
		パルプ・紙・紙加工品製造業(経営者)	受注量や販売量の動き	・季節要因を考慮すると、今月も大きな変化はない。
		プラスチック製品製造業(経営者)	受注量や販売量の動き	・新規の問合せ件数は落ちておらず、既存のリピート受注も横ばいである。
		一般機械器具製造業(経営)	受注量や販売量の動き	・当社の製品は納期が長いので、直近の景況に余り変化はない。
		輸送用機械器具製造業(経理担当)	受注量や販売量の動き	・自動車塗装関係を中心に、引き合いに変化はない。
		建設業(経営者)	受注量や販売量の動き	・台風の被害に対する保険が確定し、補修工事関係の依頼が増加している。技能労働者や一部の建設資材が不足するなか、処理に苦労している。
		建設業(経営者)	受注価格や販売価格の動き	・冬のボーナスが出ている企業もあるはずだが、景気の良い話を全く聞かないので、アップした企業が少ないと感じる。
		輸送業(営業担当)	取引先の様子	・学習機を店頭に置き始めているが、売行きが悪い。
		金融業(営業担当)	受注価格や販売価格の動き	・年末で慌ただしい感覚はあるが、一時的な動きである。ただし、大阪万博の決定で盛り上がりはみられる。
		金融業[投資運用業](代表)	それ以外	・良くなっていると考えていたが、今日も株価が一時2万円を割り込む場面があるなど、なかなか右肩上がりの動きが進む気配はない。近所のクリスマスのイルミネーションが明らかに例年よりも派手になり、景気の浮揚を感じていたが、現状は不透明である。
		金融業(副支店長)	取引先の様子	・工場の稼働率をヒアリングしても、2交代で動いているような好調な会社は少なく、受注状況も変わらないとの回答が多い。
	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、前年並みの売上で推移している。	
	経営コンサルタント	取引先の様子	・取引先である大阪府下や衛星都市の商店街の人通りが少ない。大阪市内中心部の商店街は相変わらずインバウンドであふれているが、衛星都市の商店街は年末になっても人通りが増えない。飲食店は忘年会などでそれなりの客がいるが、買い回り品の買物が増えていない。	
	その他サービス業[店舗開発](従業員)	受注量や販売量の動き	・暖冬の影響もあり、冬物商材の動きが鈍い。一時的に冷え込む時期もあったが、各店とも早々と冬物商材に見切りをつけ、処分セールに踏み切っている。ただし、消費者にとっては差し当たって必要のない商品であり、セール効果は思わしくない。	

分野	景気の現状判断	業種・職種	判断の理由	追加説明及び具体的状況の説明	
		その他非製造業 [機械器具卸] (経営)	競争相手の様子	・ここ1~2か月の動きは、ほぼ平常で変わらない。	
		その他非製造業 [商社] (営業担当)	受注量や販売量の動き	・大きな変動もなく、スポット的な案件が増えている程度である。	
		食料品製造業 (経理担当)	受注量や販売量の動き	・発注量は思ったよりも少なく、前年を5%ほど下回っている。	
		繊維工業 (団体職員)	受注量や販売量の動き	・受注量が前年比で減少している。	
		出版・印刷・同関連産業 (企画営業担当)	受注量や販売量の動き	・前年に比べて受注量の減少がみられる。	
		金属製品製造業 (営業担当)	受注量や販売量の動き	・売上は前年とほぼ同じ状態で、単価の上昇分を考慮すると、数量ベースではマイナスとなっている。	
		不動産業 (営業担当)	取引先の様子	・年末の株安で資産効果が失われつつある。年末の不動産の購入や賃貸の住み替えなどのニーズが減ってきている。	
		広告代理店 (営業担当)	受注価格や販売価格の動き	・広告費の値引きを依頼する広告主が増えている。景気の影響を受けているのかもしれない。	
		広告代理店 (企画担当)	それ以外	・株価の下落が依然として続いている。来年の消費税の引上げも合わせて、景気に対する不安の声をよく聞く。	
		経営コンサルタント	それ以外	・身の回りの消費に注目すると、食料品や衣料品、身の回りの小物などは価格で厳しく選択され、どちらかというと良くない。タクシーも同じような状況となっている。	
		×	電気機械器具製造業 (経営者)	それ以外	・安定していた為替が、年末年始に急に円高になり、株価も下がっている。嵐の前触れの風が急に吹き出し、雨がバラバラと降り出した感がある。
		×	その他非製造業 [電気業] (営業担当)	受注量や販売量の動き	・株価が下落し、世界経済も非常に不安定であり、先行きが見通せない。
雇用 関連 (近畿)		-	-	-	
		人材派遣会社 (支店長)	求人数の動き	・前月に比べて少々鈍化した感はあるが、まだまだ受注は多い。ただし、東京では開発案件が終わり始めているため、人材の供給が増えてくるかもしれない。	
		人材派遣会社 (営業担当)	求人数の動き	・引き続き、派遣依頼の件数は多い。一時的であるかもしれないが、増員に伴う派遣依頼が増えている。	
		人材派遣会社 (営業担当)	求人数の動き	・来年度から増員のための人材募集を検討している企業が散見される。	
		民間職業紹介機関 (営業担当)	それ以外	・学生と話をしても、以前に比べて楽観ムードが後退しており、学生の動きが回復しつつある。その一方、企業側も新卒採用の開始時期について、前倒しで動き出す傾向がみられる。求人は相変わらず良い状態であるため、これらを総合すると、以前よりもやや良くなってきたと感じる。	
		学校 [大学] (就職担当)	求人数の動き	・求人数は中堅、中小企業を中心に伸びている。	
		人材派遣会社 (経営者)	求人数の動き	・今年は年末特有の忙しさが感じられない。労働者派遣法の3年問題も思ったほどの混乱はなく、落ち着いた状況で動いている。その中で、関西地区はインフラの整備や新高速道路などの建設関係、それに付随するコンサルタント、CAD、設計などの業種が忙しく、この状況は来年も続きそうである。	
		人材派遣会社 (役員)	求職者数の動き	・前年や3か月前に比べて、派遣登録希望者による当日のキャンセルが増えている。これは希望する仕事に別が決まったためと考えられ、人材マーケットはタイトな状況が続いている。	
		職業安定所 (職員)	求人数の動き	・依然として求人倍率が高いまま推移しており、好況感が強い。	
	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2か月連続で低下した。求職者の増加が原因となっているが、台風の反動増で増加した10月の影響が残っているほか、メーカーが破産したことで、解雇者が多く発生したことが背景にある。		

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
		職業安定所 (職員)	求職者数の動き	・今月の当所における新規求職者数は、前年比で2か月連続減少している。また、新規求人数も4か月連続で減少している。ただし、求職者数に比べて求人数が圧倒的に多いため、新規求人倍率は2.4倍を超えており、有効求人倍率も1.6倍を超えて高止まりしている。一方、相談窓口での特徴は、新規求職者が2けた減となっており、紹介件数や就職件数も減少している。事業所の人手不足感は強く、即戦力を求めているため、不採用の理由には技能や経験、知識不足が多く、ミスマッチが多く発生している。
		民間職業紹介 機関(マネー ジャー)	求人数の動き	・求人の依頼は引き続き多く、当市内や南東エリアの工業団地を中心に増えている。ただし、求職の動きが追い付いていないので、就職者数の伸び率は変わらない。
		学校[大学] (就職担当)	それ以外	・年末にかけて株価は急落したが、20日以降の繁華街のにぎわいや人出は、インパウンドも含めて半端ではない。食堂街でも、人気店を中心に順番待ちの長蛇の列があちこちでみられたため、今後の景気回復を期待したい。
		新聞社[求人 広告](管理 担当)	求人数の動き	・物流や建設、介護など、人手不足が常態化している業種の求人数は落ちていないが、新聞求人の縮小傾向による影響とは別に、製造業などの求人数が減少している。
		新聞社[求人 広告](担当 者)	それ以外	・関西の地場産業によるプロモーション費用は、年末商戦でも特に大きな動きがなく、むしろマイナスとなっている。
		民間職業紹介 機関(営業担 当)	求人数の動き	・求職者が少なくなっており、求人数も徐々に減っている。派遣社員から正社員への切替えも増えており、派遣会社には厳しい状況が続く。
	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	・今月は朝から晩までサービス客を中心に客足が途絶えることがなく、特に夕方から夜にかけて来客数が多い。
		観光型ホテル (営業担当)	来客数の動き	・13府県ふっこう周遊割のお陰で、3か月前からほぼ満室状態である。
		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期間中であり、週末だけでなく平日の来園者数も多くなっている。
		商店街(理事)	お客様の様子	・平成30年7月豪雨の影響で自粛モードにあった3か月前に比べれば、客の消費マインドは向上している。
		一般小売店 [靴](経営 者)	お客様の様子	・12月はプレゼント需要が高まっており、オーダーメイド靴もプレゼントとして認知されてきている。
		百貨店(売場 担当)	販売量の動き	・500万円以上の貴金属や数十万円以上の美術品も売れており、景気は良い。
		コンビニ(副 地域ブロッ ク長)	販売量の動き	・前年と比べて天候が良く、県外からの客も増えている。飲料、酒、加工食品を中心に販売数量が改善傾向にあることに加え、たばこの値上げに伴う販売高の改善が図られている。
		自動車備品販 売店(経営 者)	販売量の動き	・販売量がやっと前年を上回り始め、今月前半には平成30年7月豪雨災害による落ち込みを取り戻しつつあるが、1年単位での売上では同程度である。
		その他専門店 [和菓子] (経営者)	来客数の動き	・来客数に大きな変化はない。
		その他小売 [ショッピング センター] (所長)	来客数の動き	・今年4月の改装効果により、拡大した住居関連が好調で来客数が前年比110%で推移している。
	高級レストラ ン(事業戦略 担当)	販売量の動き	・平成30年7月豪雨災害直後に大きく減少していた予約数が、まだ完全ではないものの、若干の回復傾向にある。	
	都市型ホテル (スタッフ)	来客数の動き	・忘年会シーズンなので飲食店の宴会が増加しており、人の流れも出てきて宿泊客数も増加している。	

分野	景気の現状判断	業種・職種	判断の理由	追加説明及び具体的状況の説明
		都市型ホテル (企画担当)	来客数の動き	・宿泊では、インバウンド客は前年並みで推移しているが、13府県ふっこう周遊割を利用する国内個人客の需要が増えている。レストランでは、平日のウォークイン客はあいかわらず伸び悩んでいるものの、土日祝日での個人イベントの利用客は増加傾向にある。一方で、法人企業の宴会需要は苦戦しており、大型の祝賀会や周年パーティーなどの受注が減少している。
		旅行代理店 (経営者)	お客様の様子	・客の様子から、景気の良い企業と余り良くない企業に二極化しており、価格や品質などで差がついている。旅行業界では特に品質を重視する状況になっており、客のニーズに沿った商品内容が問われてきているため、今後はそれに応えれば良い客をますます獲得できる。
		タクシー運転手	お客様の様子	・忘年会シーズンなので夜の売上が増加しており、昼間も通院客と買物客の動きが良い。
		通信会社(企画担当)	お客様の様子	・商戦の影響で、今月は通常月より設定単価の高いサービスや商品に客の関心が高まっている。
		通信会社(総務担当)	販売量の動き	・今秋開始した光電話サービスの加入が好調である。
		通信会社(工事担当)	お客様の様子	・客の様子がやや良くなっている。
		ゴルフ場(営業担当)	お客様の様子	・繁忙期なので、前月から客の動きが良くなっており、直前での予約の伸びもある。
		競艇場(企画営業担当)	販売量の動き	・3か月前と比較して12月中旬以降の売上が増加している。
		設計事務所 (経営者)	お客様の様子	・平成30年7月豪雨災害から立ち直り、やっと気持ちも切り替わって、改修工事に向けた動きが出ている。
		商店街(代表者)	お客様の様子	・客の低価格志向に変化はなく、必要品以外は購入しない。
		一般小売店 [茶](経営者)	お客様の様子	・今年の年末商戦の動きは大変厳しく、海外からの特別注文に助けられている。
		一般小売店 [印章](経営者)	お客様の様子	・年賀状の印刷数は減少しているが、会社の役員関係の印鑑注文が増えており、中堅以上の企業には余裕がある。
		一般小売店 [食品](経	来客数の動き	・来客数の前年割れが続いているが、1品単価の上昇で辛うじて売上を死守している状況である。
		百貨店(経理担当)	販売量の動き	・化粧品などのクリスマスギフトや服飾雑貨催事は好調で、売上は前年を上回っている。婦人、紳士衣料は気温が高かったためコート類の動きが悪く、食料品はお歳暮ギフトの法人受注が減り、観光部門では大きなイベントがなかったことなどで不調である。好調な部門が少なく全体では前年を下回る見込みである。
		百貨店(営業担当)	販売量の動き	・12月上旬は高い気温のためコートなどの重衣料の動きが鈍く、中旬から気温が低下してプレクリアランスセールが始まって、動きは例年より悪い。
		百貨店(売場担当)	お客様の様子	・12月は防寒雑貨の動きが鈍く、クリスマスは低価格商品中心の動きで、迎春雑貨や帰省土産としての買い方が強まっている。
		百貨店(売場担当)	来客数の動き	・最近まで好調に推移していた化粧品の売上に陰りが出始めており、低下傾向が継続している。クリスマス需要やお歳暮の売上も前年割れの状況である。
		百貨店(人事担当)	販売量の動き	・来客数は前年を上回っているが、購入率が悪い。
		スーパー(店長)	来客数の動き	・暖冬の影響で特に畜肉商品の販売量は10月から横ばいで推移している。おでんを始めとする鍋商材には特に影響が出ており、数値が回復する兆しがなく、12月に入ってから影響が続き、前年比で悪化している。年末に寒波が来る模様なので、これを機会に1月以降に販売量が上向く見込みはある。
		スーパー(総務担当)	販売量の動き	・暖冬で季節商材が伸び悩み、買上点数が下降気味である。
		スーパー(管理担当)	来客数の動き	・客単価は前年を超えているが、来客数の減少による影響が大きく、売上高確保がなかなかできない状況である。
		スーパー(販売担当)	販売量の動き	・客は必要な商品しか購入しない傾向にあり、何が入っているか分からない福袋の予約が減少している。

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
		コンビニ（エリア担当）	販売量の動き	・クリスマス時期の大型ショッピングモールに客足が途絶えることはないが、当店では前年に比べて来客数が約20%減少している。しかし、販売量に変化はなく、来客数は増加しつつある。
		コンビニ（エリア担当）	来客数の動き	・来客数の増加に加え、客単価も上がってきて前年並みの売上が見込めるようになってきている。
		コンビニ（支店長）	来客数の動き	・来客数は前年割れが継続しているが、客単価が前年以上になっているため全体では好調に推移している。
		衣料品専門店（経営者）	お客様の様子	・客のボーナスが前年とほとんど変わらない。
		衣料品専門店（店長）	単価の動き	・高価格帯商品の動きが例年より鈍い。
		家電量販店（店長）	来客数の動き	・来客数が減少し、高い気温の影響で冬物商材の動きも鈍い。
		家電量販店（店長）	来客数の動き	・来客数が前年比90%台前半で推移しており、3か月前と同じような状況である。売上も商品によって格差があるものの、全体では前年比90%台後半で推移しており、こちらも3か月前と変わっていない。12月1日開始の4K・8K放送開始に期待していたが、地上デジタル放送開始時のような効果は得られていない。
		家電量販店（企画担当）	来客数の動き	・来客数は前年の90%で売上も良くない。
		乗用車販売店（営業担当）	来客数の動き	・年末商戦での来客数が前年より減少している。
		自動車備品販売店（経営）	販売量の動き	・例年より暖冬なので冬物商材の販売量が減少し、売行きが今一つである。
		住関連専門店（営業担当）	単価の動き	・図面を持ち込む客が増えている。
		その他専門店〔土産物〕（経営者）	販売量の動き	・この時期は大根や白菜などが大量に出荷され、価格がそれに伴ってかなり安くなっているが、売上は好調を維持しており販売量が増えている。
		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	・天候の不安定さで、季節商材を買い求める来客数の増加がみられない。土日の催事や体験型イベントでは来客数の増加がみられるものの、天候に左右されることが多く、週末の雨や急激に気温が低下した日の減少は著しく、期間中の来客数には大きな変化がない。
		一般レストラン（外食事業担当）	お客様の様子	・忘年会の売上は前年並みであるが、客単価が500円低いコースの注文が前年の120%となっている。アルコールの売上は前年の90%程度、特に飲み放題コースは70%まで落ち込み、ノンアルコール飲料のウエイトが高まっている。夜の飲食頻度が激減しており、来客数は週末が前年の二けた伸長であるが、平日は前年の93～95%の状況が続いている。
		スナック（経営者）	来客数の動き	・毎年12月には来客数がやや増加するが、ここ何年も代わり映えしておらず、この業界の景気は相変わらず低迷したままである。
		その他飲食〔サービスエリア内レストラン〕（店）	来客数の動き	・寒くなり利用客が減少している。
		都市型ホテル（総支配人）	販売量の動き	・例年12月後半からオフ期になるが、25日までの販売量は前年並みで推移している。年末年始も大型連休となるが、先行予約は残念ながら前年並みの状況である。
		旅行代理店（営業担当）	販売量の動き	・前年と比較して年末年始の旅行需要に大きな増減はなく、例年並みの状況である。
		通信会社（経理担当）	お客様の様子	・ここ最近販売量に変化がない。
		テーマパーク（管理担当）	来客数の動き	・前年同月と比べて入館者数と商品販売高に変動がみられない。
		テーマパーク（営業担当）	来客数の動き	・イルミネーション時期に入り入園者数は増加しているが、ほぼ前年並みの数字にとどまっている。
		観光名所（館長）	来客数の動き	・前年と比べて来客数は余り上下していない。
		観光名所（館長）	お客様の様子	・企業の業績は悪化していないものの、米国の自国第一主義が経済に影を落としていることに加え、日本の株価も2か月で5,000円安と大幅に下落し世界的に楽観視できないなど、景況感が上向きになりにく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
		美容室（経営者）	競争相手の様子	・理美容業界は店舗数が多く、客の財布のひもも固いので景気は上昇していない。
		設計事務所（経営者）	来客数の動き	・消費税の引上げ前に駆け込みをする動きは少し弱く、客は税控除などの施策を意識している。ただし、客との会話では、年明けになると引上げを意識して契約行動に出る意向が一部でうかがえる。
		設計事務所（経営者）	来客数の動き	・消費税の引上げ前の駆け込み需要に期待を寄せているが、引き合いは低調な状況が続いている。
		住宅販売会社（従業員）	来客数の動き	・イベントや展示場の来客数は依然として好調を維持している。
		商店街（代表者）	単価の動き	・オーバーストア、デフレ、少子化、インターネット販売の影響で、例年であれば伸びるはずの12月の売上が悪い。
		商店街（代表者）	来客数の動き	・クリスマスギフトを購入する期間が22日～24日に集中して短くなっており、売れる店と売れない店がはっきりしている。多くの店で売上確保が厳しい状況にあり、総体的に景気は下向きである。
		一般小売店〔洋裁附属品〕（経営者）	来客数の動き	・米国の景気の影響で日本の景気は悪い。
		百貨店（購買担当）	お客様の様子	・なかなか気温が下がらないためコートの動きが弱く、前年の売上を下回っている。近隣百貨店の閉店セールと大型スーパーの開店が影響し、当店への客足が伸びない。
		百貨店（外商担当）	お客様の様子	・暖冬の影響で身の回り品や婦人服など衣料品の動きがととも悪い。すぐに必要のないものは買わない客の購買心理は依然として続いている。
		百貨店（営業企画担当）	来客数の動き	・通常通りの販売促進をしても来客数や売上の減少幅が大きくなっている。
		スーパー（店長）	来客数の動き	・来客数は前年より減少しており、特に今月は3か月前より2%も減少している。
		スーパー（店長）	来客数の動き	・以前は来客数が前年とほぼ変わらない状況であったが、最近では前年を割ってきている。
		スーパー（業務開発担当）	単価の動き	・暖冬の影響で鍋物用食材の販売量が落ち込んでいる。畜産では豚肉やとり肉の購入単価が低下している。
		スーパー（販売担当）	来客数の動き	・月半ばまでは来客数が前年比106%と好調に推移しているが、三連休のクリスマス商戦以降は、前年比84%と一気に失速している。購買意欲を刺激するイベントがあるときは良いが、平常時はかなり厳しい。また、生活様式や環境の変化に伴い、まとめ買いする客もなく、年末の特需は皆無である。
		スーパー（財務担当）	来客数の動き	・販売促進強化日の悪天候が影響して買上点数と来客数が前年を下回り、結果的に既存店の売上が前年を下回っている。
		スーパー（営業システム担当）	販売量の動き	・年末の予約の売上が芳しくない。
		衣料品専門店（経営者）	競争相手の様子	・閉店する店が増えている。
		家電量販店（店長）	来客数の動き	・来客数が減少し、売上も低下している。
		家電量販店（販売担当）	販売量の動き	・キャッシュレスサービスの利用フェア終了の反動で、客の購買意欲が極端になくなっている。
		乗用車販売店（統括）	販売量の動き	・12月の販売量は大手自動車メーカーの報酬虚偽記載問題で、一昨年比85%と大変厳しい状況である。
		乗用車販売店（営業担当）	販売量の動き	・新型車が出ているにもかかわらず、来客数の減少と成約率の低下が極端である。
		その他専門店〔布地〕（経営者）	お客様の様子	・12月になっても来客数は増加せず、高級品も売れない。
		一般レストラン（経営者）	来客数の動き	・平成30年7月豪雨の影響が残っており、客の購買意欲は低い。
		一般レストラン（経営者）	お客様の様子	・客単価の減少が顕著で、特に一組当たり組単価が減少している。
		一般レストラン（店長）	来客数の動き	・例年であれば予約客、一般客共に増加する忘年会シーズンであるが、一般の来客数が前年に比べ落ち込んでいる。予約自体は前年と同レベルであるが、個人やインバウンドが増え、企業の予約は減少傾向である。
		タクシー運転	来客数の動き	・繁忙期の12月であるが乗車率が悪い。

分野	景気の現状判断	業種・職種	判断の理由	追加説明及び具体的状況の説明
		タクシー運転手	単価の動き 来客数の動き	・平成30年7月豪雨災害の反動がある。 ・忘年会シーズンではあるが、前年より乗車率は低下している。
		通信会社（広報担当）	競争相手の様子	・とにかく価格を下げないと客は納得せず、赤字が当たり前の状態となっている。
		美容室（経営者）	来客数の動き	・12月とは思えないほど来客数が少なく、客単価も低下している。
	×	商店街（代表者）	販売量の動き	・前年の年末に比べて商品の動きが悪く、年末のにぎやかさや慌ただしさが無い。
	×	一般小売店〔眼鏡〕（経営者）	来客数の動き	・前年と比べて来客数が減少している。
	×	乗用車販売店（営業担当）	販売量の動き	・販売量、サービス在庫共に予定の50%にとどまっている。
	×	その他専門店〔時計〕（経営者）	来客数の動き	・宝飾品の売上がクリスマス期間だけでも前年より約20%減少している。また、量販店での低価格品に消費が流れている影響で、眼鏡の購入客数も激減している。
	企業 動向 関連 (中国)		輸送用機械器具製造業（経営者）	受注量や販売量の動き
		食料品製造業（総務担当）	受注量や販売量の動き	・工場の稼働率が上昇している。
		繊維工業（監査担当）	受注量や販売量の動き	・卸段階での売上は前期比10%増であり、前売りでは前期比微増で推移している。
		鉄鋼業（総務担当）	取引先の様子	・自動車、建設、建設機械、工作機械の好調を受け、取引先各社の活動が活発になっている。
		輸送用機械器具製造業（経営企画担当）	受注量や販売量の動き	・受注量は増加しており、人手不足が顕著である。
		輸送業（支店長）	受注量や販売量の動き	・今までは年末ギフトの時期が荷発着のピークであったが、大手通信販売会社の歳末セール時期に移行している。電子商取引の増加で発着個数が計画以上となっており、人材確保がままならない状況が続いている。
		広告代理店（営業担当）	受注価格や販売価格の動き	・客の年末年始の販売促進拡大により、広告受注量が上向きに推移している。
		農林水産業（従業員）	受注価格や販売価格の動き	・客の買いが強くも弱くもならない。
		木材木製品製造業（経理担当）	受注量や販売量の動き	・平成30年7月豪雨災害以降、一時的に景気が低迷していたが、秋以降は持ち直し前年並みとなっている。一方で慢性的な人手不足があるため、景気が今一つ伸び悩んでいる。
		化学工業（総務担当）	受注量や販売量の動き	・景気に特段大きな変化はない。
		窯業・土石製品製造業（総務経理担当）	受注量や販売量の動き	・受注が好調で高い生産水準が維持できる見込みである。納期対応などもあり基準外労働も多くなっている。
		輸送用機械器具製造業（財務担当）	取引先の様子	・業界全体の景況感の停滞に加え、国内市場の緩やかな縮小、海外での競争激化等によりやや良くない状態が続いている。
		建設業（総務担当）	受注量や販売量の動き	・受注物件で目一杯の状況が継続している。
		建設業（総務担当）	受注量や販売量の動き	・株価急落で消費マインドが不透明である。
		輸送業（経理担当）	受注量や販売量の動き	・倉庫扱い貨物を中心に扱い数量自体は多めで推移しているが、荷動きは思うようにはなく、全体として余り変わらない。
		輸送業（総務担当）	取引先の様子	・取引先からの受注量に大きな変化はない。
		通信業（営業企画担当）	取引先の様子	・セキュリティ、IoT、RPA等のソリューション商材では、製造業を基盤に引き合いの伸びが一旦落ち着き、新規の案件が減少している。
		通信業（営業担当）	受注量や販売量の動き	・年末商戦的なキャンペーンはなく、市場にも特別な需要増は見られず、例年どおりの売上で推移している。
		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スポーツ用多目的車の世界販売量は依然高水準ではあるが、中国や米国での売行きが鈍っているため、地元部品メーカーの受注は高水準ながらやや減少してきている。

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
		金融業（貸付担当）	取引先の様子	・百貨店、スーパー、コンビニ、ドラッグストア等の販売額が前年比プラスであるが、公共工事請負金額、観光関連売上は前年比マイナスであり、全体では目立った変化はない。
		不動産業（総務担当）	受注量や販売量の動き	・来客数と成約件数が横ばいである。
		会計事務所（経営者）	受注量や販売量の動き	・人手不足に対応するためのアウトソーシング業務等は拡大する一方で、燃料費高騰の影響を大きく受ける運送業務は停滞感があるなど、良い面と悪い面が混在している。
		食品品製造業（経営者）	受注量や販売量の動き	・損失を出さないために受注量を前年の95～96%としており、厳しい状況となっている。
		化学工業（経営者）	受注価格や販売価格の動き	・主要商品である苛性ソーダの単価が高止まりしているものの、メーカー側の在庫過剰とその調整のため、大口の客に対して水面下では値下げの動きもみられる。
		鉄鋼業（総務担当）	受注量や販売量の動き	・液晶や半導体関連などの電子部品材料の受注が減少傾向にある。
		非鉄金属製造業（業務担当）	受注価格や販売価格の動き	・電子材料関係の製品価格が低下傾向にある。
		金属製品製造業（総務担当）	受注量や販売量の動き	・工作機械業界では中国向け案件の受注が決まっておらず、その影響で同業界からの受注が減少し、生産能力の50%にとどまっている。
		電気機械器具製造業（総務担当）	それ以外	・為替や株価の下落、通商問題の動向など、金融資本市場が不安定である。
		x	-	-
雇用 関連 (中国)		新聞社〔求人広告〕（担当）	求人数の動き	・有効求人倍率が高水準のまま推移しており、企業の採用意欲は旺盛である。
		職業安定所（職業指導担当）	求人数の動き	・有効求人数は3か月前から飲食、福祉、建設関係を中心に増加が継続している。
		人材派遣会社（経営企画担当）	求人数の動き	・求人の受注残が多数ある状況である。
		人材派遣会社（支社長）	求人数の動き	・求人数、求人背景、周辺企業の動向などに特に変化はない。建築・建設業界は2020年以降も堅調に推移する見込みであるが、その他は目立った動きはみられない。
		求人情報誌製作会社（経営者）	求人数の動き	・3か月前と比べて医療福祉分野の求人数は増加傾向にあるとともに、サービス業全般で微増の状況である。しかし、飲食分野の求人数は2割近く減少しており、トータルでの求人数の動きは変わらない。
		求人情報誌製作会社（広告担当）	雇用形態の様子	・ほとんどの企業が採用活動を実施し、中途採用か新卒かにかかわらず新しい人材を獲得しており、人手不足が顕著である。
		職業安定所（所長）	求人数の動き	・新規求人は食肉加工や乳製品製造が好調な食品品製造業が大幅増となり、製造業全体でも前年同月比で3割増となっている一方、建設業や医療福祉が2割減となり、求人全体では横ばいとなっている。
		職業安定所（事業所担当）	求人数の動き	・各企業の採用活動は引き続き活発で、継続した求人募集に加え、働き方改革への対応として既存従業員の業務負担軽減のための増員に伴う新たな求人募集などの動きもあり、前月の新規求人数は前年同期比で31.6%の大幅な増加となっている。
		民間職業紹介機関（職員）	求人数の動き	・インフラ系のメーカーでは、設備の老朽化に伴う需要が旺盛になってきており、それに伴って何年ぶりかに中途社員を採用するというケースが増えてきている。
		民間職業紹介機関（人材紹介担当）	求人数の動き	・人手不足が解消されないので景気が回復しない。
		学校〔短期大学〕（進路指導担当）	それ以外	・企業の新卒採用期間が終わりを迎え、新たな求人は余りない。
		学校〔大学〕（就職支援担当）	求人数の動き	・現在の人手不足の要因は人口減少によるものであり、好景気と連動しているわけではないので状況は変わらない。

分野	景気の現状判断	業種・職種	判断の理由	追加説明及び具体的状況の説明
		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の動きが停滞しているが、年末年始を挟むため、年明けから動き出す考えの人が多い。
		求人情報誌製作会社(営業担当)	採用者数の動き	・採用数が減少している。
	x	-	-	-

10. 四国(地域別調査機関:四国経済連合会)

(-:回答が存在しない、*:主だった回答等が存在しない)

分野	景気の現状判断	業種・職種	判断の理由	追加説明及び具体的状況の説明
家計 動向 関連 (四国)		-	-	-
		コンビニ(店長)	来客数の動き	・客数が増加しており、前年割れが止まっている。
		衣料品専門店(経営者)	単価の動き	・来年10月から消費税の引上げがあるため、その影響で高額商品が売れており景気が良い。
		衣料品専門店(経営者)	単価の動き	・12月は例年売上が良いが、今年は特に快晴の日が多く、買物日和が多かったため、来客数が増加し、単価も上昇してきた。地方にも少しは好景気の循環が回ってきたようだ。
		家電量販店(店員)	販売量の動き	・来客数が増え、それに伴い部門問わず販売量も増えている。
		乗用車販売業(営業担当)	来客数の動き	・来客数は前月に比べ120%増加しており、販売量も少しずつ増えてきている。
		乗用車販売店(従業員)	販売量の動き	・12月の計画目標は100%達成できた。
		乗用車販売店(役員)	販売量の動き	・高級乗用車の新型の販売が好調である。
		旅行代理店(営業担当)	販売量の動き	・13府県ふっこう周遊割等を含め、客の動きがここに来て活発化している。特に年末年始の旅行が上向きである。
		タクシー運転手	お客様の様子	・前月よりは良いが、売上、客数共に12月の前年比では10%~12%少なくなっている。忘年会がなくなった、回数が減ったという客の声が多い。
		通信会社(技術)	販売量の動き	・直近数か月間の販売量の動きが右肩上がり続きである。
		美容室(経営者)	来客数の動き	・年末という事もあるが、新規客が少し増えている。
		商店街(代表者)	来客数の動き	・2年間続いた博覧会もフィナーレが近くなり、11月下旬から実施しているライトアップによる集客力も上昇している。夜を中心に、飲食店もにぎわっており、その波及効果として夕方から商店街もにぎわっている。
		一般小売店[書籍](営業担当)	単価の動き	・外商の届け先の件数は少し増加しているが、単価が下落しているため、手間の割に外商の売上は増加していない。
		一般小売店[酒](販売担当)	販売量の動き	・12月の忘年会シーズンでも飲酒する客が年々減っているようで、余り販売数量が伸びなかった。客単価も上がらず、安い店へ流れる傾向にある。
		百貨店(企画担当)	お客様の様子	・高級時計は好調である。クリスマス商戦で、特定のブランドに動きがあったが、大きな流れにはならなかった。
		スーパー(企画担当)	販売量の動き	・12月の動きは催事(クリスマス・年末)でほぼ決まるが、予約状況は例年並みに推移した。それ以外の来店客は小売各社の間で取り合いが継続している。
		コンビニ(総務)	来客数の動き	・客数の前年割れが数か月続いているが、客単価でカバーしており、かろうじて前年並みの売上をキープできている。
		衣料品専門店(営業責任者)	販売量の動き	・前年に対し売上高が5%程度減少して推移している。12月中旬に気温が上がったこともあり、コートやダウンの販売が鈍り客単価が低迷したことが大きく響いている。年末は気温が下がったが、セールに備えた買い控えもあり、売上は伸び悩んだ。
		家電量販店(副店長)	来客数の動き	・暖冬の影響で季節商材の販売が低迷しているが、BSの4K放送開始によりテレビは好調に推移している。

分野	景気の現状判断	業種・職種	判断の理由	追加説明及び具体的状況の説明	
		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	・寒さとともにコート等がようやく動き出したが、セール待ちの客も多くいるようだ。	
		観光型旅館 (経営者)	販売量の動き	・温泉街全体では、耐震工事の改築などで客数は全体的に減っているが、当社は例年並みで、販売量も落ちていない。宿泊が少し減少しているが、宴会等が増えており、売上は前年並みである。	
		都市型ホテル (経営者)	単価の動き	・単価が非常に悪い状況が続いている。これが良くなると、なかなか景気が上向くということはないのではないかと。	
		通信会社(支店長)	販売量の動き	・特段の変化は見られない。	
		競輪競馬(マネージャー)	お客様の様子	・1人当たりの利用額はほとんど変わりなく低調に推移しているとみられ、売上高、利用者数いずれも例年並みである。	
		商店街(事務局長)	販売量の動き	・12月上旬に気温が下がりアパレルを中心とした季節商材の動きに期待したが、中旬以降、寒さが緩み伸び悩んだ。後半は株価の下落で富裕層を中心に財布のひもが更に固くなった。インパウンドによって、人通りが減っていない事だけが幸いである。	
		一般小売店 〔生花〕(経営者)	お客様の様子	・年末のにぎわいが例年より静かである。来客数は余り変化がないが、庶民的な商品が売れ、高級品の売行きが悪い。	
		百貨店(営業統括担当)	来客数の動き	・来客数の減少が売上に影響している。クリスマスや年末などの催事期も来客数は前年比マイナスで推移している。また、冬物重衣料などの防寒アイテムは苦戦が継続している。	
		スーパー(財務担当)	販売量の動き	・客はより安い価格で買えるところへ買い回りをしている。	
		乗用車販売店(従業員)	販売量の動き	・新車受注の状況は前年並みで推移している。	
		通信会社(営業部長)	販売量の動き	・3か月前に比べて販売量が20%減少した。	
		×	商店街(代表者)	それ以外	・地方の景況は引き続き良くない。米中貿易戦争など内外に不安定な要素が多く、数年ぶりに年末株価が年初比較で大きく下落し、消費意欲に唯一期待を掛けた株式市場から資金がどんどん流出している。可処分所得にとって極めて悪い影響を与えるだろう。
		×	スーパー(店長)	来客数の動き	・人口減の推移のままに、来客数も減っていると強く感じる。
		×	コンビニ(店長)	来客数の動き	・客が来ず、商品が売れない。客数、売上共に減少が続いており当地区は異常な状況である。同業者との間でも意見交換し対策を練っている。特にこのクリスマス商戦は、大幅な減少となった。
	×	タクシー運転手	来客数の動き	・11月一杯で、ほぼお遍路の仕事が終わり、12月に入り、忘年会シーズンだが前年ほど良くない。お遍路と比べ、街中では売上が上がらない。	
企業動向関連 (四国)		-	-	-	
		木材木製品製造業(営業部)	受注量や販売量の動き	・受注量が伸びている。来月の見込みもアップで計画できており、消費税の引上げの効果が出ている。	
		電気機械器具製造業(経営者)	受注量や販売量の動き	・再生可能エネルギー事業は好調であるが、再生可能エネルギーの大型プラント製造は、契約価格が下落し非常に苦戦をしている。	
		金融業(副支店長)	取引先の様子	・取引先への融資が増加傾向にある。	
		繊維工業(経営者)	受注量や販売量の動き	・新製品が好調で受注は増えているが、従来商品は前年比で減少している。市場は絶えず新陳代謝があり、従来の取組だけでは厳しい状況にある。市場はオーバーストア気味で、値段を下げたり、目新しい商品をそろえる等、絶えず新しい取組をしていない小売店は消費者から見放され衰退していき、景気そのものは良くないと思う。	
		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	・3か月前の販売量と比べ、商品ごとには増加や減少がみられるものの、総量としてはおおむね同程度で推移している。	
		建設業(経営者)	受注量や販売量の動き	・ここ数か月、受注が減りつつあるので、今後が心配である。	

分野	景気の現状判断	業種・職種	判断の理由	追加説明及び具体的状況の説明
	x	建設業（経営者）	受注量や販売量の動き	・今夏の災害復旧関連業務が継続しており、例年よりも業界の景気は良い状態が継続している。
		輸送業（経営者）	それ以外	・株価の大幅下落が気になる。株価の下落が消費者マインドに与える影響は大きい。
		輸送業（営業）	受注量や販売量の動き	・荷動きが激しい年末繁忙期は、ここ数年、ドライバー不足や燃料油価格の高騰を背景としたトラック便の不足が目立ち、物流の停滞を招く状態にあったが、今年は臨時便を出して対応しなければならない様な激しい荷動きはなかった。荷主に対し集中出荷から分散出荷へ切替え協力の要請を行っている部分を加味したとしても、取扱物量が例年より減少している。
		公認会計士	取引先の様子	・今月の各関与先企業の決算、試算表等を分析すると、景気が良くなっている企業と、悪くなっている企業と二極化されているようで、必ずしも景気が良くなっているとは判断しがたい。
		通信業（企画・売上管）	受注量や販売量の動き	・テレビCMスポンサーの全国的なキャンペーンの縮小や中止が影響している。
		農林水産業（職員）	取引先の様子	・卸売市場の取引は、11月の暖秋に伴う野菜の入荷増から荷動きは鈍化し、12月もその傾向が続き、大型野菜や茎葉菜を中心に価格が低迷した。果菜類は天候要因により、中旬から入荷が減り、下旬にかけ価格は回復し、品種によっては高値も見られた。しかし、量販店における販売方法はカット商品等の少量・小口販売が中心となっており、大量の販売が難しい環境が災いし、仲卸など中間業者にも滞貨がみられ、長期にわたり安値が続いた。
雇用関連 (四国)		-	-	-
		-	-	-
		人材派遣会社（営業）	雇用形態の様子	・年末時期のお歳暮は、前年度及び今年の夏のお中元対比で件数が増加傾向にあり、景気の回復を感じる。一方、現場では人材不足に悩み、働き方改革の実践計画とのかい離がみられる。
		新聞社〔求人広告〕（担当）	それ以外	・サービス業は競争がますます激しくなり、業務に対しての見返りが少なくなっている。
		職業安定所（職員）	周辺企業の様子	・人手不足は相変わらずだが、賃金体系の変更には至っていない。
		民間職業紹介機関（所長）	それ以外	・今年の年末は、デパート、量販店などのサービス業への来店客数が減少しているようだ。株安などの景気低迷感が消費者にあるようで、例年になく、買い控えをしている様子である。
		人材派遣会社（営業担当）	求人数の動き	・求人数が減っており、製造業の依頼が少なくなっている。
		人材派遣会社（営業担当）	求人数の動き	・派遣の依頼が前年より減っている。
		求人情報誌（営業）	求人数の動き	・求人数が増えてきており、内容を見ても、現場のワーカーに加えて、コア人材、幹部候補の不足が目立っている。
		職業安定所（求人開発）	周辺企業の様子	・11月の有効求人倍率は1.64倍で、3か月前と比べて0.10ポイント増加しているが、最近、企業の統廃合や合併の情報が増加してきており、景気は悪化傾向にある。
	x	-	-	-

11. 九州（地域別調査機関：公益財団法人九州経済調査協会）

（-：回答が存在しない、*：主だった回答等が存在しない）

分野	景気の現状判断	業種・職種	判断の理由	追加説明及び具体的状況の説明
家計動向関連 (九州)		一般小売店〔生花〕（経営者）	来客数の動き	・11月中旬に新店舗が完成したことで、周囲の客にも認知され、クリスマスと正月を兼ねて、花の売行きも良くなっている。今後も売上増加に期待している。
		高級レストラン（支配人）	お客様の様子	・注文する料理が通常より高額なものになっているほか、ボトルワインも中級から上級を注文されることが多くなり、景気は良くなっている。
		商店街（代表者）	来客数の動き	・歳末商戦も多くの来店客があり、商店街もにぎわっている。
		商店街（代表者）	お客様の様子	・年末を控えプレミアム付き商品券も発行され、客にも余裕が出始めている。商店街としても正月用品、お歳暮を買い求める客で、若干潤っている。
		商店街（代表者）	来客数の動き	・年賀状の印刷が、新規も含め前年より増えている。

分野	景気の現状判断	業種・職種	判断の理由	追加説明及び具体的状況の説明
		一般小売店 〔精肉〕(店)	単価の動き	・商品価値を上げたが、その影響もなく売れている。
		一般小売店 〔茶〕(販売・事務)	来客数の動き	・日々寒くなり来店客数も徐々に増えている。年末セールの格安商品の売上は伸びている。
		百貨店(売場担当)	来客数の動き	・来店客数は前年並みであった。売上は気温が高めであったこともあり、冬物衣料品等の苦戦は続いている。
		コンビニ(経営者)	競争相手の様子	・年末のクリスマスチキンやお歳暮等の季節商材が好調に推移している。平成最後の年ということもあり、年賀状の売行きが例年の1.5倍以上で品切れ状態である。
		乗用車販売店(販売担当)	お客様の様子	・客の購買意欲は高まっている。来店から購入を決めるまでの期間も短くなっている。
		一般レストラン(経営者)	来客数の動き	・予約状況や来店者数共に前年を上回っている。
		都市型ホテル(販売担当)	販売量の動き	・おせちやケーキ等の販売を行っているが、今年度は予算販売数を前年より早く突破したので、状況は良くなっている。
		都市型ホテル(スタッフ)	単価の動き	・他社で前年割れしている施設もあるなか、単価は維持できており、前年を超えて推移している。
		通信会社(企画担当)	販売量の動き	・光インターネットサービスエリアの拡大があり、販売量が伸びた。
		ゴルフ場(従業員)	お客様の様子	・基本料金でのプレーが若干増加しており、客の服装や会話等では景気が若干良くなっている。
		美容室(経営者)	来客数の動き	・12月は、3か月前より来店客数が増加した。
		美容室(店長)	来客数の動き	・12月の中旬から急に来客数が増加した。11月の客数減少の反動である。
		商店街(代表者)	お客様の様子	・12月は暖冬で、主力のダウンコート、セーターの動きが悪く、売上は減少している。
		商店街(代表者)	来客数の動き	・来客数が減少し、客の店内滞留時間も短くなっている。
		商店街(代表者)	販売量の動き	・時期的に12月に入ると売上が伸びて動きが良くなるが、ほとんどその変化が認められない。
		商店街(代表者)	販売量の動き	・小売業は低迷を脱していない。消費動向は必要最低限の購入が続いている状況である。
		一般小売店 〔青果〕(店長)	単価の動き	・寒くなってきたが、鍋物関係の大型野菜で白菜、大根、白ねぎの動きがない。相場は上がらず、レタス等葉物関係が安いままである。一方、きゅうりが年末には、50本入りで6,000円から8,000円になっており、販売しにくい状況が続いている。
		百貨店(営業担当)	来客数の動き	・寒波襲来で来店客数や紳士・婦人衣料品需要が前年比を上回っていない。平日の来店は、DM催事、クリスマスイベント、お歳暮ギフトと目的買いの客が多く、おせち料理の予約受取、迎春準備商材により食品売場は多くの客でにぎわった。また、レジ客数、購入商品単価は上昇している。お歳暮ギフトは贈答先の絞り込みが進み、客数と商品数量は減少しているが、客単価と1品単価は変わらず、厳選した良い品の贈答が増えている。
		百貨店(プロモーション担当)	販売量の動き	・前年に比べ気温が下がりきらず、高単価の重衣料等の動きが鈍い。
		百貨店(業務担当)	お客様の様子	・例年に比べ、年末年始に備えた消費が減少している。来年の消費税の引上げ前に購入するために今年の購入を控える客や、必要なものはそろっているため購入予定がない客が多い。
		スーパー(総務担当)	来客数の動き	・同業他社との価格競争や他の小売イベント、特にスマートフォン決済等新たなサービスの普及に伴い、当社の既存客の一部を奪われたままの状態が続いている。
		スーパー(経理担当)	販売量の動き	・暖冬の影響が大きいようで、鍋物材料等の冬物商材の動きが悪い。さらに、野菜が例年に比べて低価格であり、特売等を行っても客の消費が伸びていない。
		スーパー(統括者)	来客数の動き	・安値チラシを減らすことで戦略的に安値販売を少なくしているが、近隣のディスカウントストアやドラッグストアへ客が流れている状況である。給与やボーナスの昇給があっても、税金等の支出で家計に余裕がなく、財布のひもは更に固くなっている。

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
		コンビニ（経営者）	販売量の動き	・例年より気温の高い日が多く、おでん等の冬物総菜に厳しい数字が出ている。また、クリスマスケーキ等のイベント商材についても、競争が激しくなり数字が良くない。
		コンビニ（エリア担当・店長）	単価の動き	・年末のクリスマスケーキやおせち、お歳暮等ギフト商材は、若干予約が少ない。特にクリスマスケーキは、土曜日、日曜日が挟まった影響もあり、例年よりかなり売上が少なかった。
		衣料品専門店（店長）	お客様の様子	・11～12月は催事の影響で客の動きが良かった。そのことと景気の関係は、はっきりとは分からない。
		衣料品専門店（店長）	来客数の動き	・ほとんど客はなく、店内は閑散としている。
		家電量販店（総務担当）	販売量の動き	・暖冬という天候要因が大きい。
		家電量販店（広報・IR担当）	販売量の動き	・4K放送のスタートもあり、テレビの需要が好調で、主要商材も前年を超えて推移している。しかし暖冬のため、暖房器具、エアコンディショナー等の不振が影響し、全体では前年並みである。
		乗用車販売店（総務担当）	販売量の動き	・来店客数が前年に比べ減少している。新車販売台数も前年比で減少しており、新型車の投入が待たれる。
		住関連専門店（経営者）	販売量の動き	・今月は毎年行っている年末売出しを行っていないが、店舗での売上は前年並みであった反面、都市部でのキャンペーンは良くなかった。新規キャンペーンは良かった。
		その他専門店〔コーヒー豆〕（経営者）	販売量の動き	・例年の動きからは、12月は年末ということもあり、コーヒー業界においてお歳暮ギフトが出る時期である。個人が購入するコーヒー豆の量と進物用の量は、前年と比較するとほぼ横ばいである。
		その他専門店〔ドラッグストア〕（企画担当）	販売量の動き	・暖冬により季節商材の売上が不振である。
		その他専門店〔ガソリンスタンド〕（統括）	販売量の動き	・燃料油の小売価格は、若干下げの傾向であるが、販売量は前年並みである。寒くなり灯油の販売が増加傾向で、ボーナスの支給によりカーケア商品の販売も順調である。
		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	・今月は暖冬の影響で、季節商材の動向が鈍く、物販テナントの苦戦が顕著といえる。来館客数は前年を上回るペースであるものの、この高気温とネットショッピングの進出で客の消費意欲は非常に鈍い。厳しい環境下でも、シネマ、アミューズメント、子供の遊び場や、ホットヨガ等のコト消費向けテナントは好調に推移している。
		その他小売の動向を把握できる者〔土産卸売〕（従業員）	単価の動き	・宅配料金の上昇により、送料無料を選択する客が増加し、商品1個当たりの単価は低くなっている。
		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〕	来客数の動き	・競合進出により、来場者が減少している。
		高級レストラン（経営者）	来客数の動き	・暑さが続き、鍋等の冬料理の需要が少ない。また、忘年会、新年会もパワハラ、セクハラの影響が原因なのか、大人数の宴会が減少している。
		都市型ホテル（スタッフ）	来客数の動き	・稼働率も単価も好調で、消費意欲に衰えは感じない。
		旅行代理店（従業員）	販売量の動き	・1月の海外旅行の集客が伸び悩んでいる。国内旅行は、引き続き京阪神がまずまずであるが、うちテーマパーク向けは前年比マイナスで推移している。
		タクシー運転手	来客数の動き	・今年の12月は暖冬であり、人の流れは比較的活発であるが、来年の消費税の引上げがあり、客の財布のひもは多少固くなっている。
		通信会社（業務担当）	販売量の動き	・例年になく、秋からの受注件数の伸びが鈍い。
		美容室（経営者）	販売量の動き	・10～12月には景気回復する予定だったが、変わらず推移している。年末に向けて景気対策が足りず、伸び悩んでいる。
		設計事務所（代表）	来客数の動き	・消費税の引上げ後の施策発表があったことにより、増税後に動きが出ると考えられる。

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（従業員）	お客様の様子	・消費税の引上げを意識して展示場に来場する客が増えている。
		住宅販売会社（従業員）	お客様の様子	・家を購入する予算が低くなっている。今販売しているマンションや一戸建ては、売行きが鈍化している。
		その他住宅投資の動向を把握できる者 〔住宅情報誌〕（経営）	販売量の動き	・取引している客に二極化が現れている。
		商店街（代表者）	来客数の動き	・商店街における歳末商戦が今一つ盛り上がりならず、29日から完全に正月モードになり、来店客数が非常に減少している。客は若干買い控え傾向である。
		一般小売店〔鮮魚〕（店）	お客様の様子	・追い込みの年末であったが、前年から比較するとほぼ2割減少した。売上が上がりず厳しい状況である。
		百貨店（総務担当）	販売量の動き	・今シーズンに入り来店客の減少、客単価の減少が顕著となり、アパレルを筆頭に冬物商材の動きが鈍く、ほとんどのテナントが前年実績未達成の状況である。
		百貨店（売場担当）	競争相手の様子	・今月は全店合計で前年を若干割り込んだ。3か月前はリニューアル店舗が数字をけん引していたが、それが落ち着き始めた。業態格差が出ており、百貨店は前年を大きく下回っている。
		百貨店（マネージャー）	来客数の動き	・12月初旬まで暖かく、防寒衣料品等が苦戦している。また、クリスマスも暖かくなり、今年最後の天皇誕生日を含めた3連休も盛り上がり欠けた。株価、為替等には大きく影響されず、ラグジュアリーや高額品が好調継続で売上をけん引している。
		スーパー（店長）	来客数の動き	・来店客数は前年比97%で、景気は不安定の状況である。暖冬の影響で、衣料品は需要減少、生鮮食料品は青果の相場下落でかなり売上が落ち込んでおり、またクリスマス需要の落ち込みもあった。
		スーパー（店長）	販売量の動き	・お歳暮シーズンだが、動向は前年比90%前後で推移しており、景気動向が良くない状況である。
		スーパー（店長）	来客数の動き	・売上が苦戦しており、来店客数が落ちている。特に非食品や衣料品は前年を大きく下回り、全体の売上金額を下げる原因になっている。食品に関しても同様で、特に生鮮、精肉、野菜は前年を下回る厳しい状況になっている。
		衣料品専門店（店員）	単価の動き	・暖冬の影響が続き、前年と比較すると防寒用コートの売上が大きく減少している。
		衣料品専門店（総務担当）	それ以外	・当地においては、中心商店街の移動が進行中であり、このことにより当商店街に影響が出ているほか、暖冬も重なり、衣料品需要の低下で景気が悪化している。
		家電量販店（店長）	単価の動き	・12月に入って単価が下落傾向である。客の来店も減少しており、年末の慌ただしさを感じない状態である。
		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〕	来客数の動き	・12月に入って来客数の減少が目立つ。
		高級レストラン（経営者）	来客数の動き	・客単価は良かったが、10～11月は客数の伸びが悪く前年を下回った。12月も来店客数が減少しているため、景気が上向いているとは感じない。
		スナック（経営者）	来客数の動き	・11～12月共に前年を下回っている。
		旅行代理店（企画）	販売量の動き	・先行予約の数値が良いとはいえない。
		タクシー運転 タクシー運転手	お客様の様子 お客様の様子	・今月は選挙があったので、客の利用が少なかった。 ・複合的なもの、客の考え方により、夏から消費行動がかなり下がっている。
		通信会社（営業）	お客様の様子	・株価の暴落や円高傾向に関する声が客から多数上がっており、客は経済的不安を感じている。
		観光名所（従業員）	来客数の動き	・当地区で発生した事件後、観光を心配する問合せが相次いでいる。年末年始も多少この影響がある。
		音楽教室（管理担当）	来客数の動き	・これから受験期に入るので、客が減少する。
		設計事務所（所長）	単価の動き	・業務量は増えているが、材料単価や人件費は上昇しており、業務に対する対価は上がっていない。

分野	景気の現状判断	業種・職種	判断の理由	追加説明及び具体的状況の説明
	x	百貨店(営業担当)	それ以外	・12月中旬は、温和な気候だったため、防寒衣料品の動きが非常に厳しかった。20日以降については、やや防寒衣料品の動きが活性化したが、紳士服にいたっては、全く動きがない。クリスマスマーケットが盛況で来店客数が増加したが、消費につながっていない。メインのお歳暮商戦は、送料の問題もあり不安であったが、何とか前年を確保できている。
	x	家電量販店(店員)	販売量の動き	・当地区は夏が暑く非常に景気が良かったので、冬が暖かく季節商材需要がない。予想していた以上に悪い状態である。
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	・業種にもよるが、多くの注文を処理できない取引先もある。一方、日米の株式市場が大幅安に見舞われている。景気先行きに敏感なマーケットの動向が懸念される。
		輸送業(総務担当)	取引先の様子	・例年に比べ、お歳暮やカレンダー等を受け取る量が多い。この業界では、景気が悪いというより人手不足で困っているという話題が挙がる。
		金融業(営業担当)	取引先の様子	・取引先の中小企業において、消費税の引上げが決定後、住宅や自動車等大きな出費を伴う業種の売上は堅調である。特定業種において、売上が増加している。
		新聞社[広告](担当)	受注量や販売量の動き	・新聞広告の発注量が、東京を中心に増えつつある。
		経営コンサルタント(代表取締役)	取引先の様子	・取引先の多くが人材採用に積極的であり、また教育投資にも前向きな姿勢を持っている。
		その他サービス業[物リース](支社長)	取引先の様子	・建設業を中心にますます人手不足である。建設価格も高騰し、各社収益を確保している。3月末決算の企業は、増収増益基調で、償却を取るための追加設備投資の検討もある。新車納期は半年から1年掛かるため、中古車価格も高騰している状況である。
		農林水産業(経営者)	受注量や販売量の動き	・12月は暖冬の影響で、スーパーマーケット関連を中心に今一つ及ばない。居酒屋関連は、予定していた計画が順調に運んでいる。冷凍食品メーカー向けの納品は前半に集中しているため、後半が少ない状況であっても予定どおりである。年末が寒くなりそうだが、前半のマイナス分を取り戻すには、少し厳しい状況である。
		食料品製造業(経営者)	受注量や販売量の動き	・繁忙期であるため、比較的安定した受注である。
		家具製造業(従業員)	受注量や販売量の動き	・株価下落や米中貿易戦争、韓国との関係悪化等、経済を取り巻く環境は良い状況ではない。これらの要因が、当社が置かれている家具関係の業界に直接影響を与えることを危惧している。家具販売についても景気が上向きの状況ではないため、今後の動向を注視している。
		金属製品製造業(事業統)	受注量や販売量の動き	・特に現在において受注量、販売量とも3か月前と比べて変化はない。
		一般機械器具製造業(経営者)	取引先の様子	・輸出が主力になっていることで、この近年の輸出相手国の米国、欧州の動きが不透明で、この先の動向が読めない状況である。
		その他製造業[産業廃棄物処理業]	取引先の様子	・半導体向けの部品製造が縮小傾向にあり、全体的に減産の動きが高まっている。
		建設業(社員)	受注量や販売量の動き	・技術者、作業員共不足気味により、景気は良い状況であると考えられる。手持ち工事の完了が近づくと一斉に作業員も空くため、まだまだ受注が足りない状態である。
		輸送業(従業員)	受注量や販売量の動き	・時節柄、商品の荷動きが良く、付随して段ボールやフィルム等こん包材関係も好調である。高価な物であっても、コストに見合う場合には、購入する消費者もいる。
		金融業(従業員)	取引先の様子	・住宅関連は若干伸び悩んでいるが、化粧品、食料品を中心に百貨店やスーパーマーケットでは売上が増加傾向にある。また、乗用車や家電の販売も増加している。

分野	景気の現状判断	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	・融資残高は、中小企業向けを中心にプラスで伸びている。ただし、大手企業は横ばいから若干下方傾向になりつつあり、融資利回りの漸減傾向は変わらない。総じて地域の取引先の資金需要は、引き続き一定の水準を堅持しており、3か月前と比べ大きな変化はない。
		金融業（調査担当）	取引先の様子	・気温が大きく下がらないため、冬物衣料や食材の動きは今一つである。ボーナスの貯蓄志向が強まっていることもあり、歳末セール等での活況を実感できない。
		経営コンサルタント（社）	競争相手の様子	・同業者の会合では、目立つような動向はない。
		繊維工業（営業担当）	受注量や販売量の動き	・オペレーター減少と年齢の上昇の影響で生産量自体も減少せざるを得ない状況であるが、現在若干受注量が調整に困らない程度減りつつある。今後を見守る状況である。
		一般機械器具製造業（経営者）	受注量や販売量の動き	・機械加工部品の受託加工部門の売上が2か月連続前月実績割れである。要因は不明であり来月に期待したい。
		電気機械器具製造業（経営者）	取引先の様子	・取引先からの受注量が落ちている。
		金融業（営業）	取引先の様子	・株価下落の影響のため、心理的に重たい状況である。需要も中国景気の落ち込みから低迷している。
		経営コンサルタント（社）	受注量や販売量の動き	・焼酎の売上は、前年より30%減少している。今以上に悪くなると予想している。
	x	農林水産業（従業者）	受注価格や販売価格の動き	・だいこん等は例年の半額と、秋の日照時間が多かった影響が出ている。ミニトマト等も例年の2割安である。12月に入ってから日照時間が不足しており、きゅうり等は例年を逆転する現象が起こっている。
	x	窯業・土石製品製造業（経営者）	受注量や販売量の動き	・産地全体としても1割程度ダウンしており、受注関係は悪くなっている。先行き不透明で来年の見通しが立っていないが、ふるさと納税がきており大変助かっている。受注確保に苦慮している企業と暇な企業との格差が出ている。
	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	・市町村発注の土木設計の入札では、これまで最低価格が公開された場合は、最低価格で入札に応じるの、2～3社に限られていたが、前月からの集札では、指名業者の大半が最低価格で応札し、くじ引で落札業者が決まるケースが頻繁にあった。発注数が少ないことから、建設コンサルタントの業界では仕事が減少し、業務の奪い合いが生じている。
雇用関連 (九州)		-	-	-
		人材派遣会社（社員）	求人数の動き	・企業からの求人数の動きが活発化しており、求職者の動きも派遣ではなく直接雇用へのエントリーに動き出し、若干上向いている。
		職業安定所（職員）	採用者数の動き	・管内の雇用保険被保険者数は上昇を続けており、景気は上向きである。ただし、製造業従事者が横ばいで推移しており、力強さにやや欠けている。
		職業安定所（職員）	周辺企業の様子	・中華料理店によると、最近では外国観光客船が入港してもすぐに大型バスに乗り込み、県外を含めた免税店を回るため、地元店舗や飲食店等の売上にはつながっていない。修学旅行が多い時期であり売上は上がっているが、全体的な業績に大きな変動は見られない状況である。
		人材派遣会社（社員）	求人数の動き	・企業の求人数が前年比120%できている。
		人材派遣会社（社員）	雇用形態の様子	・業績が落ち込んでいる企業も少なく、上向きの企業もそう多くない。人員募集については、比較的落ち着いた。求人誌や新聞等の求人欄も枠が減少している。
		人材派遣会社（社員）	求人数の動き	・事務系は落ち着いた状況である。新規需要はなく、退職による補充が主な採用要因である。
		求人情報誌製作会社（編集者）	求人数の動き	・当社での求人取扱件数が前年を下回っている。第2四半期以降、前年を10%程度上回って推移してきたが、ここ1か月は下回っている。今後、採用手段の変更等も考える必要がある。
		新聞社〔求人広告〕（担当者）	それ以外	・例年になくクリスマス商戦のイルミネーションや音楽がイベント会場等に集中し、街中で盛り上がる印象は受けない。

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)	それ以外	・ここ最近の当県の景気は、良い状況が続いている。中心市街地及び郊外大型店への人出は多い。また、年末年始に飲食店を予約したが、既に予約で一杯の店もあり、消費が活発なことを実感した。
		職業安定所(職員)	求人数の動き	・減少傾向にあった飲食サービス業からの求人が、前年度と比較すると大きく増加した。新規出店や増員が理由ではなく、年末年始の繁忙期を控え、繁忙時間帯の募集をしている。今までは、学生アルバイトで対応していたが、学生の応募も少ない状況である。
		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見られ、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年卒業採用を継続している企業は少なくなり、次年度の採用に向けて、インターンシップの開催等にかじを切るために、準備を進めている状況である。
	x	-	-	-

12. 沖縄(地域別調査機関:一般財団法人南西地域産業活性化センター)

(- : 回答が存在しない、* : 主だった回答等が存在しない)

分野	景気の現状判断	業種・職種	判断の理由	追加説明及び具体的状況の説明
家計動向関連 (沖縄)		-	-	-
		コンビニ(経営者)	販売量の動き	・前年同期より売上が増加している。
		一般小売店〔鞆・袋物〕(経営者)	来客数の動き	・商店街の中の居酒屋、飲食店には割と客がいるが、小売店は閑散としている。
		観光型ホテル(代表取締役)	来客数の動き	・宿泊数は、少し下がってきている。売上も下がっているが、単価が上がっているため、下がり幅は小さい。
		旅行代理店(マネー)	販売量の動き	・取扱高は前年とほぼ同じで横ばいである。
		通信会社(サービス担当)	単価の動き	・良くなる状況が見当たらない。現状維持である。
		通信会社(営業担当)	販売量の動き	・販売数がほぼ前年並みとなっており、11月発売の新商品の影響も感じられなかった。
		その他サービス〔レンタカー〕(営業)	来客数の動き	・予約件数はほぼ前年並みで同業他社も変わりが無い。
		住宅販売会社(代表取締役)	来客数の動き	・知人からの紹介案件や、一般飛び込み客などの建築相談客が安定している。
		住宅販売会社(営業担当)	来客数の動き	・住宅展示場への来場組数が前月比17%減、前年同月比20%減となっている。
		百貨店(店舗企画)	販売量の動き	・暖冬により衣料品関連や鍋食材等の動きが苦戦している。象牙や高級腕時計の動きは好調と両極端となった。
		x	商店街(代表者)	販売量の動き
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	・公共工事向け出荷は前年比減、民間工事向けは前年比増、全体で増となっている。
		輸送業(経営企画室)	取引先の様子	・消費税引上げ前の駆け込みの影響もあるのか、多少受注量に変化がある。特に飲食店関連の需要の増加と、小売系の店舗数増加の影響がある。
		x	建設業(経営者)	受注量や販売量の動き

分野	景気の現状判断	業種・職種	判断の理由	追加説明及び具体的状況の説明
雇用 関連 (沖縄)		-	-	-
		-	-	-
		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、景気は良い状態が続いている。
		求人情報誌製 作会社(編集 室)	求人数の動き	・12月最終号が3週合併号ということもあり、1,000件を超えていたが、週平均件数は802件と低調である。合併号だけで週平均を押し上げる形となっている。
		学校[専門学 校](就職担 当)	周辺企業の様 子	・あらゆる業界でICT活用が通常となりつつあるなか、多くのIT関係者の協力が必要となっている。そのためIT人材確保が難しくなっている。IT人材育成も急を要する最大課題になるとみられる。
	x	-	-	-