

1. 景気の現状に対する判断理由等

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

1. 北海道（地域別調査機関：株式会社北海道二十一世紀総合研究所）

（-：回答が存在しない、*：主だった回答等が存在しない）

分野	景気の現状判断	業種・職種	判断の理由	追加説明及び具体的状況の説明
家計 動向 関連 (北海道)		コンビニ（エリア担当）	単価の動き	・キャッシュレス・消費者還元事業により、当業界では追い風が吹いている。
		コンビニ（エリア担当）	お客様の様子	・周辺で公共工事が行われていることなどで、店舗の来客数が伸びている。
		コンビニ（エリア担当）	お客様の様子	・前月に続き、キャッシュレス・消費者還元事業の影響で客の反応が良い。客の様子をみると、電子マネーへのチャージなどについても特に抵抗がないようである。
		家電量販店（経営者）	販売量の動き	・消費税増税の影響は余りみられず、キャッシュレス・消費者還元事業の効果もあり、売上は前年から若干アップしている。ただし、クレジットカードでの支払比率が全体の6割となっているため、手数料の負担増が懸念材料となっている。
		商店街（代表者）	販売量の動き	・8～9月の果実類の収穫が済んだこともあり、現在は小康状態で推移している。
		一般小売店〔土産〕（経営者）	来客数の動き	・11月の売上は前年比126.7%、一昨年比133.2%となっている。前年には北海道胆振東部地震があったが、それでも売上が伸びているのは、当地の知名度が上がっているためとみられる。
		一般小売店〔土産〕（経営者）	販売量の動き	・人気アイドルグループのコンサートイベントがあったことなどで、11月は前年よりも若干プラスになっている。ただ、そうしたプラス要因を除くと、消費税増税後の旅行控えが顕著にみられる上、旅行中の買い控えの動きも強まっており、客単価が下落傾向にある。
		一般小売店〔酒〕（経営者）	販売量の動き	・11月は既存の取引先による売上は余り良くなかったが、大きなスポット注文が入ったことで、落ち込み分を穴埋めできている。全体的には3か月前と比べて、売上が回復傾向にある。
		百貨店（役員）	お客様の様子	・当社の商圏内における客の動きと、全国的な規模での客の動きに余りにギャップがあるため、景気が良いのか悪いのか、どちらともいえない。
		百貨店（営業販売担当）	販売量の動き	・来客数の減少幅以上に買上客数が落ち込んでいる。紳士服雑貨以外は一律に減少している。物産催事においても客の慎重な姿勢がみられる。
		スーパー（店長）	お客様の様子	・10月の消費税増税以降、客の買物はますますシビアになっている。チラシ商品を安い価格で提供していても、不必要な商材は購入されず、今までのようなついで買いもみられない。
		スーパー（役員）	販売量の動き	・11月の売上は前月と比べると増加している。ただ、10月の購買動向が落ち込んだことの反動なのか判断が付かない。キャッシュレス・消費者還元事業の影響については対策を実施していることもあり、大きな影響は出ていない。一方、前年に北海道胆振東部地震があったことなどから、数値では読みきれず、混乱している部分があるが、景気は決して良くない状況にある。
		コンビニ（エリア担当）	来客数の動き	・来客数について、前年並みの人数を確保できていない。キャッシュレス・消費者還元事業の効果により、売上は回復傾向にあるが、来客数が回復していないことから、やはり消費税増税の影響が出ているとみられる。
		その他専門店〔医薬品〕（経営者）	来客数の動き	・景気は低迷している。消費税増税を気にしているのか、急にクレジットカードを利用する客が増えたが、恩恵が分かりにくく、実際に使っている客も今一つかかっていない。
	その他専門店〔ガソリンスタンド〕（経営者）	販売量の動き	・原油価格が安定しているため、消費税増税の影響もみられず、変化のないまま推移している。	

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
		高級レストラン（スタッフ）	販売量の動き	・11月下旬を迎えて、気温が下がってきており、街中もうっすらとした雪化粧がみられるようになり、例年どおり売上の厳しい季節となってきた。年内のクルーズ船寄港も終了したことで観光客も減少してきている。こうした中、スタッフは接客時に、気分を害さないように注意しながら、ドリンクなどのセールスを心掛けており、単価アップを図っている。売上は前年から11.3%の増加となっている。
		高級レストラン（スタッフ）	販売量の動き	・人気アイドルグループのコンサートが貢献してくれたことで、前年並みの売上を確保できた。コンサート前後の数日間は、ファンとみられる客の来店があり、幅広い料理の注文がみられた。また、この時期は、天候によって売上が大きく左右されるが、今年は温暖な日が多く、客足の悪い日は数日しかなかった。消費税増税の直接的な影響は感じられないが、ここに来て客の年齢層がやや上がってきていることから、勤め人が出控えている傾向がうかがえる。
		観光型ホテル（スタッフ）	来客数の動き	・芸能イベント、国際スポーツ大会などによる需要喚起がプラス要因となっているものの、外国人観光客の低迷や国内旅行商品の販売動向に停滞感がみられることがマイナス要因となっている。
		旅行代理店（従業員）	お客様の様子	・従来であれば、観光シーズンのオフ期に当たり、需要の落ち込む時期であるが、今年は北海道ふっこう割による特需があった前年と比べても大きな落ち込みはみられない。ただ、団体客による海外旅行は減少傾向にある。
		旅行代理店（従業員）	来客数の動き	・例年と比べて、来客数が極端に少なくなっている。
		旅行代理店（従業員）	お客様の様子	・来客数、客単価に伸びがみられず、引き続き前年割れで推移している。
		旅行代理店（従業員）	単価の動き	・客の予算が少なく、日数や方面、質について、限られた内容での依頼が多くみられる。
		タクシー運転手	販売量の動き	・時期的にイベントなどもないため、前年並みでの推移となっている。
		タクシー運転手	お客様の様子	・地元の景気が依然として回復していないことから、人の動きが悪く、以前と変わらないまま推移している。これから冬場に入っても、今の状況が続くとみられるなど、厳しい状況に変わりはない。
		美容室（経営者）	販売量の動き	・11月中旬に気温差の大きな日が続いたことの影響で売上が減少したが、下旬になると徐々に回復して、最終的には例年並みの売上となった。
		商店街（代表者）	来客数の動き	・来客数が10%ほど減少している。また、クレジットカード決済を利用する客が30%ほど増加した分、現金決済が少なくなっており、資金繰りに苦慮している。
		商店街（代表者）	お客様の様子	・消費税増税の影響で客の買い方がシビアになってきている。また、客の様子をみると、年齢層による違いが際立っている。
		商店街（代表者）	来客数の動き	・11月に入ってから、一部の店舗を除けば、例年以上に来客数が少なくなっている。区域内の駐車場及びバス停の様子をみると、一目で判断できるほど、買物客が減少していることがうかがえる。また、ビジネス客や観光客が、ホテルへのチェックイン後に夕食などで出掛ける様子も余りみられない。
		商店街（代表者）	販売量の動き	・10月については、消費税増税直後の1週間こそ、非常に売上が悪かったが、その後は前年並みまで回復し、最終的には10%程度の減少にとどまった。一方、11月についても、同じような状況が続いており、回復の兆しがみられない。ただ、前回の増税時と比べると、影響はやや小さくなっている。
		百貨店（売場主任）	販売量の動き	・3か月前は消費税増税前であるため、比較するのは難しいが、売上の前年比は落ち込んでいる。ただ、前年比での落ち込み幅などは、前回の増税時と同じような状況となっている。
		百貨店（販売促進担当）	販売量の動き	・消費税増税以降、来客数、買上客数のマイナス傾向が続いている。影響は少しずつ小さくなっているが、まだ増税前のレベルまでは戻っていない。
		スーパー（店長）	来客数の動き	・消費税増税前の駆け込み需要による反動減が続いている。来客数、売上共、回復してきていない。

分野	景気の現状判断	業種・職種	判断の理由	追加説明及び具体的状況の説明
		スーパー（役員）	販売量の動き	・消費税増税から2か月が経過したが、客の買い控えが続いている。
		衣料品専門店（店長）	競争相手の様子	・消費税増税以降、販売量が大きく減少しており、販促費も使えない状況となっている。衣替えの時期に売れないと半年先まで影響を引きずることになるため、景気上昇の兆しも見えない。
		衣料品専門店（店長）	お客様の様子	・消費税増税後はお買得な期間でないかと客が商材を買わないという状況になっている。
		家電量販店（店員）	来客数の動き	・11月は、来客数が減少していること、客単価が上がらないことから、前年の売上実績まで届かないことが見込まれる。
		乗用車販売店（経営者）	お客様の様子	・消費税増税後の来客数が減少傾向にあり、新型車を投入しているにもかかわらず、期待したほど、成約が上向いてこない。消費者マインドが低下していることがうかがえる。
		乗用車販売店（従業員）	販売量の動き	・新型車が発売されても、一向に景気が上向く様子が見られない。
		乗用車販売店（従業員）	販売量の動き	・これまでと余り変わらない台数を売っている営業マンもみられるが、当社全体での販売台数は3か月前と比べて減少しており、消費税増税後の商戦は厳しい状況となっている。冬を迎えて、段々と冷え込んできている中、客の財布のひもも緩まない時期となっている。
		乗用車販売店（従業員）	販売量の動き	・11月に入ってから、客の動きが悪くなっており、販売台数が目標の50%にも届かない状況となっている。
		自動車備品販売店（店長）	来客数の動き	・消費税増税後は10～11月と連続で来客数が減っている。客単価も落ちており、回復の見込めない状況となっている。
		高級レストラン（経営者）	来客数の動き	・消費税増税により、全般的に消費控えのような動きが感じられる。また、経営面からは、様々な商材の価格が上昇していることから利益が出にくくなっている。人件費が高騰していることも影響している。
		旅行代理店（従業員）	来客数の動き	・2月の流水観光までは観光の閑散期となるため、景気はやや悪い。また、先行きについても年末年始に向けてビジネス需要が減少することが懸念される。外国人観光客も日韓関係の悪化から、予定していた韓国チャーター便の就航が厳しい状況にあり、今後の減少が懸念される。
		タクシー運転手	販売量の動き	・タクシー業界における消費税増税の影響は、税率引上げによる運賃計算の方式がタクシー独特のものとなっていることもあり、限定的なようだ。
		タクシー運転手	来客数の動き	・外国人観光客関係の取引先からのオーダーが減少した。国内旅行客の利用も減少した。
		タクシー運転手	お客様の様子	・乗務員が若干増えたこともあり、売上は前年からやや増えたが、タクシー1台当たりの売上は落ちている。また、消費税増税により客の乗り控えがみられる。
		通信会社（企画担当）	販売量の動き	・当地においては、地方都市と比べると格安通信会社の値引きが激しく、見込みほど、販売量を獲得できていない状況にある。
		観光名所（従業員）	来客数の動き	・例年11月はそれほど天候が荒れないが、今年は中旬に本格的な暴風雪に見舞われた日が何日あり、営業できなかった日や、営業を途中から開始した日、途中で営業を終了した日があったことから、利用乗降客数が落ち込んだ。
		美容室（経営者）	お客様の様子	・消費税増税の影響により、景気はやや悪い。
		その他サービスの動向を把握できる者〔フェリー〕（従業員）	来客数の動き	・観光の需要期が終了したことに加えて、今年は特に荒天による欠航日数が多くなったことから、景気はやや悪い。
		住宅販売会社（経営者）	お客様の様子	・分譲マンションのモデルルームへ来訪した客の商談に要する時間が長くなってきている。ただ、来訪して物件をチェックする客も増えてきている。
	×	乗用車販売店（従業員）	販売量の動き	・メーカーで新型車などを発表している割に、新規の来客数が減少している。

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
	×	観光型ホテル (経営者)	来客数の動き	・韓国を筆頭に外国人観光客の入込が大きく落ち込んでいる。さらに、消費税増税や天候不順の影響などもあり、予約状況が芳しくない。
	×	タクシー運転手	来客数の動き	・今年の11月は例年よりも雪の日が多かったものの、タクシーの利用は前年よりも若干減っている。タクシー1台当たりの売上は、前年比で1%ほどのマイナスであったが、乗務員不足により稼働台数が大幅減となっており、会社の売上は前年比マイナス6%と大きな減収となった。
	×	住宅販売会社 (経営者)	販売量の動き	・建設住宅業界においては、消費税増税の影響で10月の売上が大きく落ち込んでおり、11月に入ってもなかなか回復しない状況が続いている。
企業 動向 関連 (北海道)		-	-	-
		食料品製造業 (従業員)	受注量や販売量の動き	・11月の販売量は前年比マイナス5%であったが、3か月前の販売量は前年比マイナス10%であったため、景気はやや良くなっている。
		建設業(役員)	受注量や販売量の動き	・工事の追い込み期を迎えて、完工高、利益共、良好に積み上がってきている。悪天候による工事遅れもなく、当初計画を上回る利益を確保できている。
		その他サービス業[建設機械リース](営業担当)	受注量や販売量の動き	・災害復旧工事、都市部の再開発、北海道新幹線の札幌延伸工事などにより、旺盛な需要がみられる。
		その他非製造業[鋼材卸売](従業員)	受注量や販売量の動き	・スポット受注や大型案件の納入時期などが重なりながら、ベース商材と合わせて業績が伸びている。受注量も毎月安定して伸びている。
		食料品製造業 (従業員)	受注量や販売量の動き	・前年と比較して、売上が1割以上少ない状況が続いている。
		通信業(営業担当)	受注量や販売量の動き	・当初は消費税増税の影響を心配していたが、影響はほぼ感じられず、会社の業績は計画を上回って推移している。受注単価も緩やかな上昇が続いている。
		司法書士	取引先の様子	・不動産取引並びに建物建築においては、消費税増税直前の駆け込み需要が若干あったこともあり、増税後は低調に推移している。また、新築や中古物件の取得に際しての金融機関の審査が特定の銀行を除いて通りづらくなっていることもマイナスである。
		司法書士	取引先の様子	・消費税増税の影響が出てきている。不動産取引、特に建物の取引においては2%の税率アップでも金額的には大きなものになるため、建物の購入や新築を予定していた客は、増税前に契約を済ませており、しばらくは停滞状況が続く。
		コピーサービス業(従業員)	取引先の様子	・業種によるばらつきはあるものの、各社からは大幅な業績向上を見込めないとの声が上がっている。一方、人手が減ってきている現状を踏まえて、様々な対策を講じなければ、乗り切れないとの認識を持つ会社が多く、設備投資に大きな金額を掛けている傾向もみられる。
		その他サービス業[建設機械レンタル](総務担当)	受注量や販売量の動き	・11月に入り、売上が前年から10%近い伸びを示している。これは災害復旧のための公共工事による影響が大きいとみられる。今後の伸び率の更なる上昇までは考え難いものの、3月頃までは同様の状況が続くことになる。
		その他サービス業[建設機械リース](支店長)	受注量や販売量の動き	・消費税増税に伴い、設備投資意欲が低下しているが、受注に関しては横ばいで推移している。
		家具製造業(経営者)	受注量や販売量の動き	・消費税増税の影響が出ており、景気はやや悪くなっている。
		金属製品製造業(従業員)	受注価格や販売価格の動き	・9~10月と比べて、受注動向が悪くなっている。見積案件も減少気味である。
		建設業(従業員)	取引先の様子	・複数年工事となるような大型工事が少ないことから、単年度工事のしゅん工時期を迎えて、現場の稼働量がピークを過ぎ、少なくなってきた。

分野	景気の現状判断	業種・職種	判断の理由	追加説明及び具体的状況の説明
		金融業（従業員）	取引先の様子	・個人消費は消費税増税前の駆け込み需要の反動減が依然としてみられるものの、影響は緩和してきている。観光関連は韓国人客減少の影響が出ている。一方、公共投資と民間設備投資は堅調に推移している。全体的には、個人消費と観光関連の下押し圧力が強いいため、道内景気は3か月前と比べてやや悪くなっている。
	x	-	-	-
雇用 関連 (北海道)		人材派遣会社（社員）	求人数の動き	・求人数は堅調に推移している。求人数は前年の約2倍となっており、3か月前との比較でも30%ほど増えている。様々な媒体を利用しても人材をなかなか採用できないという事情はあるものの、人件費を含めた経費を抑える動きとはなっておらず、業績拡大に向けた求人意欲の高い状況がいまだに続いている。
		求人情報誌製作会社（編集者）	それ以外	・有効求人倍率の高さから、人手不足の状況が続いているものの、Webを含めた広告媒体の需要に伸びがみられず、横ばい状態が続いている。
		求人情報誌製作会社（編集者）	求人数の動き	・医療介護業界の求人が堅調に推移している。また、コンビニやスーパーなどの小売業の求人はやや持ち直している。一方、韓国人観光客が減少している影響から、宿泊業の求人が減少している。
		新聞社〔求人広告〕（担当者）	周辺企業の様子	・流通系の業種を中心に、売上の伸び悩んでいる企業がみられるため、景気は横ばいで推移している。
		職業安定所（職員）	求人数の動き	・10月の有効求人倍率は1.20倍と前年を0.08ポイント上回り、9年8か月連続で前年を上回っている。
		職業安定所（職員）	求人数の動き	・有効求人数が減少し、有効求職者数が増加したことで、有効求人倍率は1倍を下回った。ただし、有効求人数の減少は、募集人員数や求人条件の精査などで求人更新時期にずれが生じたことによるもので、人手不足の状況は変わらない。
		職業安定所（職員）	求人数の動き	・10月の有効求人倍率は1.19倍であり、前年を0.01ポイント上回り、引き続き高い水準で推移している。
		求人情報誌製作会社（編集者）	周辺企業の様子	・消費税増税後は、特に景気の悪い話が聞こえてこない。どちらかという消費が落ちている印象の話が多い。街を歩いている外国人観光客数は相変わらず多いが、以前のような爆買いもみられない。
		求人情報誌製作会社（編集者）	周辺企業の様子	・小売店の閉店が目立つ。老舗個人店の廃業だけでなく、見切りをつけて撤退する大型チェーン店もみられる。つい最近もパン屋、焼き肉店、回転寿司、ワークショップ、ドラッグストアなどが閉店している。その一方で、利便性の高いエリアでは、全国チェーンの新店舗開店が相次いでおり、地域の店舗数は微減でとどまっている。ただ、これらの新店舗において、新規開業効果が薄れた際や予想していた利益が見込めない場合にどのような影響が出てくるのかが気掛かりである。
		学校〔大学〕（就職担当）	求人数の動き	・新卒者の就職戦線もおおむね終了し、良い人材が採れた企業と苦戦した企業が顕著に分かれている。11月までに必要な新卒を確保できなかった企業は次年度の新卒採用に期待するしかない。また、仕事はあっても人手が足りない企業が多いこと、将来性のある人材が条件の良い他企業に転職する機会が増えていることから、多くの企業では先行きに対する不安がみられる。
	x	-	-	-

2. 東北（地域別調査機関：公益財団法人東北活性化研究センター）

（-：回答が存在しない、*：主だった回答等が存在しない）

分野	景気の現状判断	業種・職種	判断の理由	追加説明及び具体的状況の説明
家計 動向 関連 (東北)		一般小売店〔書籍〕（経営者）	販売量の動き	・個々の商品に対する販売促進や周辺企業との連携強化によって売上を維持しており、前年並みで推移している。
		一般小売店〔医薬品〕（経営者）	お客様の様子	・11月は、消費税の引上げで一時期遠のいた客が戻り、高額商材を購入したことで前年同月並みの売上となっている。

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
		一般小売店〔医薬品〕（経営者）	単価の動き	・消費税の引上げなど特別な環境の3か月間であったが、特に変化はない。来客数は相変わらず落ち込んでいるが、客単価は好調であり、販売量も伸びているため、悪くない傾向である。
		コンビニ（経営者）	販売量の動き	・今月の来客数は横ばいながらも、その他の部門が好調である。大きなキャンペーンセールがあったことや、台風の影響で野菜や卵が高くなっているため、値段の変わらないコンビニの売上が伸びている。
		衣料品専門店（経営者）	販売量の動き	・寒くなってきたことで秋物が本格的に動いている。10月はそれなりに消費税の引上げについての話が出ていたが、今月に入ってからはもう10%が当たり前の感覚となっており、影響はみられていない。
		家電量販店（店長）	来客数の動き	・消費税の引上げの影響は想定よりも弱く、売上の前年比も10%の低下にとどまっている。そのため、影響は余り長引かないとみている。
		一般レストラン（経営者）	販売量の動き	・今月は後半にかけて良くなってきている。ただし、かなり落ち込んでいた3か月前との比較のため、景気が良くなったのではなく、ようやく普通になったという状況である。
		通信会社（営業担当）	お客様の様子	・新規のサービスエリアの開局により、徐々に加入者が増加している。一方で既存のサービスエリアからの解約者は減少しているため、全てのサービスメニューにおいて純増数が増加している。
		競艇場（職員）	来客数の動き	・イベントの効果が出ている様子である。
		商店街（代表者）	来客数の動き	・好天に恵まれて来客数は多かったものの、客単価は減少している様子である。消費税の引上げの影響は大いにあるとみている。
		一般小売店〔カメラ〕（店長）	販売量の動き	・低額商材の動きが鈍い状態が続いているものの、高額商材の販売により売上を確保することができている。ただし、販売量は減少傾向にある。
		スーパー（経営者）	単価の動き	・11月の平均1品単価は前年をやや下回っている。価格訴求対策の結果で買上点数は増えたものの、全体的な前年比は変わっていない。競合他社が買い控え対策としてポイント加算を続けているが、中旬以降は落ち着いてきている様子である。
		スーパー（経営者）	来客数の動き	・消費税の引上げ前から来客数は減少傾向にある。ただし、増税後でも減少幅は増えることなく推移している。
		スーパー（店長）	販売量の動き	・消費税の引上げ前の駆け込み需要の反動減による来客数の落ち込みは回復傾向にあるものの、販売量の減少傾向は続いている。
		コンビニ（エリア担当）	単価の動き	・大雨などの災害で飲料や日用品の買上点数が上昇しており、客単価は前年比101～102%と伸長している。一方で、来客数の前年比は96%と苦戦している状況である。
		コンビニ（エリア担当）	来客数の動き	・盛夏と比べても来客数の前年比に変化はない。外的環境に変化のあるエリアのみ、来客数の前年比に動きがある程度である。
		衣料品専門店（経営者）	お客様の様子	・消費税の引上げにより、少しずつ買物を控えるようになってきているのか、来客数の減少と客の財布のひもの固さが目立っている。
		衣料品専門店（店長）	お客様の様子	・気温の低下とともに冬の防寒着需要が一気に高まっており、順調に推移している。ただし、秋冬物の立ち上がりからのマイナス分をカバーするには至っていない。
		乗用車販売店（従業員）	販売量の動き	・イベント時にはそれなりの来客数となるが、商談件数は増えていない。
		乗用車販売店（本部）	お客様の様子	・前月は台風による冠水被害で新車、中古車の登録が進まなかったため、大幅な減収減益となっている。浸水エリア限定で一時的に特需が生まれたものの、売上に結び付くのはしばらく先であるとみている。
		住関連専門店（経営者）	販売量の動き	・不安のなか消費税の引上げがスタートしたが、売上にはほとんど影響がみられていない。
		住関連専門店（経営者）	来客数の動き	・消費税の引上げの影響は落ち着いてきたものの、来客数が増えないので大変である。
		その他専門店〔ガソリンスタンド〕（営業担当）	販売量の動き	・軽油は前年並みで推移しているが、灯油の販売量は前年を上回っている。また、マージンが前年度より改善されている。ただし、実績は気温の動きで大きく左右されるため、景気の判断は横ばいとなっている。

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
		その他専門店 [ガソリンスタンド] (営業担当)	販売量の動き	・大きな変動要因もなく、これまでどおりの前年割れが続いている。
		その他小売 [ショッピングセンター] (統括)	お客様の様子	・消費税の引上げで消費は多少冷え込むとみていたが、客の購買意欲にそれほど変化はなく、売上にもさほど影響はない様子である。
		一般レストラン (経営者)	来客数の動き	・消費税の引上げによるメニュー価格の値上げで客単価は上昇している。また、それに伴い今までアルコールを注文しなかった客も、せっかくだからとグラスワインなどを飲んだりするようになってきている。そのため、2～3か月前に予想したほどの落ち込みはみられていない。
		タクシー運転手	販売量の動き	・地元は空港と大きな駅があるため流入観光人口も多く、タクシーで東北地方を巡る客が多い。特に紅葉時期の10～11月はピークであり、県を跨いで移動する客も多いため忙しい時期である。ただし、今年は距離も短く、総合的に単価の高いタクシーを利用する旅行者は少なくなっている。
		通信会社 (営業担当)	競争相手の様子	・最低賃金は多少上向きとなっているが、実感が伴わない状況である。消費税の引上げもあり、景況感の下向きのまま推移している。
		通信会社 (営業担当)	お客様の様子	・客の購買意欲に変化がみられていない。
		通信会社 (営業担当)	お客様の様子	・消費税が引上げとなっても、客の様子に変化はない。
		通信会社 (営業担当)	お客様の様子	・客との会話からは、景気の変化はみられていない。
		通信会社 (営業担当)	お客様の様子	・客の話からは、購買意欲に余り変化はみられていない様子である。
		その他サービス [自動車整備業] (経営者)	販売量の動き	・来客数、販売額共に好調に推移している。
		設計事務所 (経営者)	単価の動き	・官公庁発注の建築設計業務において、落札率が70%台という受注状況が年初から続いているなど、業者間の競争が激化しているように見受けられる。
		住宅販売会社 (経営者)	お客様の様子	・地域に点在する法人の合併に伴い、大型の土地要求と建築物の受注予定がある。
		その他住宅 [リフォーム] (従業員)	販売量の動き	・リフォーム工事は消費税の引上げ前の契約分が進んでいる。住設器具は水害により給湯器やエアコンの交換が増えている。
		その他住宅投資の動向を把握できる者 (住宅展示場運営会社)	お客様の様子	・消費税の引上げ以降も客の住宅購入数に大きな変化はない。増税時に駆け込み需要がなかっただけに、今後の動向を注視している。
		商店街 (代表者)	お客様の様子	・キャッシュレス決済を利用する買物客が増加している。ただし、消費税の引上げ以降は消費者の購買意欲が減少しており、商店街の各店舗の売上が減少している。
		商店街 (代表者)	来客数の動き	・消費税の引上げや商品の値上による割高感で、店頭の販売に影響が出ている。
		一般小売店 [医薬品] (経営者)	来客数の動き	・10月に引き続き来客数の減少が続いている。ただし、低価格志向の客は減っているものの、単価の高い客の落ち込みは少ないため、来客数ほど売上は減少していない。
		一般小売店 [寝具] (経営者)	販売量の動き	・真冬に向けて冬物商材の需要が伸びていない。
		百貨店 (買付担当)	お客様の様子	・消費税の引上げに伴う消費の冷え込みは継続傾向にある。防寒衣料や靴、特に定価品の動きが悪かったが、月末の気温低下で持ち直しつつあるため、気温要因も影響していたとみられる。
		百貨店 (経営者)	販売量の動き	・消費税の引上げ後の極端な落ち込みからは回復してきているものの、高額商材の動きは鈍く、増税前の水準には戻っていない。また、食料品は軽減税率措置があったが、来客数が減少しており、販売量への影響も出てきている。
		スーパー (店長)	来客数の動き	・消費税の引上げ以降は厳しい状態が続いており、売上が前年比98.7%で推移している。

分野	景気の現状判断	業種・職種	判断の理由	追加説明及び具体的状況の説明
		スーパー（営業担当）	来客数の動き	・特売販促を強化したが、来客数は前年比98.3%と前年を割り込んでいる。客の買物の動きは更に慎重になってきている。
		スーパー（営業担当）	来客数の動き	・11月に入り生鮮食料品の客単価及び買上点数が伸びているものの、加工食品、菓子、住居関連商品が落ち込んでいる。消費税の引上げの影響が残っているのか、低価格商材しか伸びていない。
		コンビニ（経営者）	来客数の動き	・消費税の引上げの影響なのか来客数、客単価共に不調である。
		コンビニ（経営者）	来客数の動き	・来客数、購買単価共に減少傾向にある。
		コンビニ（経営者）	来客数の動き	・消費税の引上げ後は来客数が減少している。
		コンビニ（店長）	来客数の動き	・キャッシュレス決済について、10月は余り影響がなかったが11月になってから客に買物を控える動きが出始めている。マインド的に景気が下向いている様子がうかがえる。
		コンビニ（店長）	来客数の動き	・気温の低下とともに来客数も減少している。最低賃金の上昇や除雪代の支払、有給消化などが経営をかなり圧迫しており、非常に厳しい。
		衣料品専門店（経営者）	お客様の様子	・良い品を長く着用したいというニーズが多く、高額アウターなどの限られたアイテムは売れているが、他のアイテムが売れずトータルとしては苦戦している。
		衣料品専門店（総務担当）	来客数の動き	・来客数95%、買上点数95%、客単価は微増であるものの、売上は90%の状態である。
		家電量販店（従業員）	販売量の動き	・消費税の引上げ以降、大物商材の販売量が減少している。
		乗用車販売店（従業員）	販売量の動き	・消費税の引上げ後から個人客の商談が進まない状態となっている。
		乗用車販売店（従業員）	販売量の動き	・新規の来客数は減少したままである。商談の件数は変わらずに提案件数は維持しているものの、実績は伸び悩んでおり1件の商談が長くなっている。
		住関連専門店（経営者）	販売量の動き	・販売量の減少が続いている。受注生産であるが、現場の遅れに伴い販売も遅れている。
		観光型ホテル（スタッフ）	来客数の動き	・台風被害によるキャンセルの影響が大きい。
		観光型旅館（経営者）	来客数の動き	・消費税の引上げや台風被害の影響といったマイナス要因がまだ続いているのか、来客数、売上共に微減の状態である。
		都市型ホテル（スタッフ）	販売量の動き	・10～11月は、宿泊部門は前年並みであるものの、宴会部門が前年を下回っているため、全体として下降傾向にある。地元の事情で宴会が欠かせない12月の予約は順調であるが、秋口に数字を伸ばせなかったことが全体の売上に影響しているとみている。
		旅行代理店（経営者）	来客数の動き	・来客数が減少傾向にある。10月の台風でキャンセルとなった客に再度の旅行を促す営業をしているが、需要に結び付いていない。
		旅行代理店（店長）	販売量の動き	・特に個人の海外旅行の予約数が伸び悩んでいる。
		旅行代理店（店長）	それ以外	・台風などの被害の影響が残っている。
		通信会社（営業担当）	販売量の動き	・消費税の引上げ以降、消費者の購入意欲が鈍化している。キャッシュレスに伴うポイント還元で購買意欲を促しても、全く伸びていないのが現状である。
		観光名所（職員）	それ以外	・様々な自然災害のせい、予約なしの日本人客が減少している。台湾を中心としたインバウンド客は増えているため、来客数自体は増えているが、土産物購入という点では日本人客よりも落ちている。そのため、景気自体は少し下向きとなっている。
		遊園地（経営者）	来客数の動き	・天候の回復やイベントにより、何とか前年に近づいている。ただし、有給休暇年5日取得の義務化により休園が増えたことや、消費税の引上げの影響もみられている。
		美容室（経営者）	来客数の動き	・再来店の来客数が前年と比較してかなり減少している。消費税の引上げで減少した来客数が回復することに期待をしたが、それほど回復していない。
		美容室（経営者）	お客様の様子	・客層は高齢者が多く、来客数が段々と少なくなっている。

分野	景気の現状判断	業種・職種	判断の理由	追加説明及び具体的状況の説明
	×	一般小売店 〔酒〕（経営者）	お客様の様子	・今月は特に飲食店への販売量が少ない。老舗温泉旅館が自己破産しており、数軒の飲食店も年末年始の繁忙期を待たずに閉店に追い込まれている。消費税の引上げなどの影響が徐々に出てきている様子である。
	×	百貨店（売場主任）	単価の動き	・化粧品や消耗品、高額商材において消費税の引上げ前の駆け込み需要の反動減が続いている。さらに、客単価も減少しており、買い控えや生活防衛意識が予想以上に強くなっている様子がうかがえる。
	×	スーパー（経営者）	お客様の様子	・消費税の引上げから2か月目に突入しており、客の消費マインドが冷えている。
	×	コンビニ（経営者）	来客数の動き	・10月の台風災害の関係で、農家や地元住民は家の修理などにかかなりの負担が掛かっている。そのため、無駄な支出ができない状況である。
	×	コンビニ（エリア担当）	来客数の動き	・消費税の引上げ後は来客数の動きが鈍くなっている。キャッシュレス還元も、都市部は好調であってもそれ以外の地方では逆風でしかない。高齢者には還元が全くない場合もあるため、高齢者が多い県では増税はマイナスでしかない。
	×	衣料品専門店（店長）	来客数の動き	・消費税の引上げ後は、スーツなどそれなりの単価の商品を購入するための来客数が減少しており、大きな打撃を受けている。
	×	衣料品専門店（店長）	来客数の動き	・消費税の引上げ後は来客数が大幅に減少している。2か月が経過しても回復の兆しがみえていない。
	×	その他専門店 〔酒〕（経営者）	お客様の様子	・10月は消費税の引上げ前の駆け込み需要の反動減もあって売上が落ち込んだが、今月は客の財布のひもが固く、一般的に消費が控えられている印象を強く受ける。
	×	その他専門店 〔靴〕（従業員）	販売量の動き	・消費税の引上げの影響は薄れてきているが、気温が高いため冬物商材の動き出しが遅い状態である。
	×	その他専門店 〔白衣・ユニフォーム〕（営業担当）	販売量の動き	・消費税の引上げの影響か、10～11月の売上が近年まれにみる低空飛行となっている。9月が例年よりも若干良かった分、ここにきてかなりのダメージとなっている。年末の売上が例年並みに戻るの心配である。
	×	高級レストラン（経営者）	競争相手の様子	・同業者の様子も非常に良くない状態である。7月頃から悪くなり始めておりそこから抜け出せていない。12月の予約状況も悪く非常に厳しい状態となっている。
	×	一般レストラン（経営者）	それ以外	・街全体に活気がなく、例年と比較しても来客数が少ない。また、消費税の引上げの影響で全体的に仕入価格が値上がりしており、景気はかなり悪くなっていると実感している。
	×	一般レストラン（経営者）	競争相手の様子	・サービス業を含めたエリア内の販売量及び売上が激減している。消費税の引上げがここまで足を引っ張るとは予想外である。本来、早めの忘年会などは混雑する12月を避けて11月中旬頃から予約が入り始めるのだが、今年はほとんど入っていない。周囲の店舗も同様であり、事態は相当悪化している。
	×	観光型ホテル（経営者）	来客数の動き	・10月の台風の前は前年を上回っていたが、台風の後はいまだに景気が悪く、回復の兆しがみえていない。
	×	旅行代理店（従業員）	販売量の動き	・台風19号の影響で受注済み案件が取消になったうえ、その後の受注量も回復していない。
	×	タクシー運転手	競争相手の様子	・営業エリアにおける自社と他社のタクシーの動き及び出勤台数が目に見えて減ってきている。
企業 動向 関連 (東北)	-	-	-	-
		食料品製造業（経営者）	受注量や販売量の動き	・台風被害により売上が前年同月比で10%以上減少した9～10月に比べて、11月はそこまで悪くはない。ただし、前年同月比はやはり下回っている。
		出版・印刷・同 関連産業（経 理担当）	受注量や販売量の動き	・3か月前と比較して売上は横ばいで推移している。
		電気機械器具製 造業（営業担 当）	取引先の様子	・3か月前と比較しても取引先の様子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	・防災をテーマにした相談が多い。

分野	景気の現状判断	業種・職種	判断の理由	追加説明及び具体的状況の説明
		金融業（営業担当）	取引先の様子	・取引先の動向に大きな変化はなく、人手不足の状態も続いている。また、個人投資家は利益確定をしている状況である。
		金融業（広報担当）	取引先の様子	・医療介護、福祉関連を主体に設備投資意欲は相応の水準を維持している。一方、自然災害などを要因として一次製品の末端価格は高値で推移しており、消費税の引上げのタイミングと合わせて消費マインドは決して高くない状態である。
		広告代理店（経営者）	受注量や販売量の動き	・台風19号被害の影響もあり、イベントなどの中止が相次いでいる。
		経営コンサルタント	取引先の様子	・年末商戦までの端境期であることに加えて、特に心理面において台風19号の被害の影響が続いている。
		その他企業〔企画業〕（経営者）	それ以外	・周辺に複数あるコンビニでは、どの店舗も客足が遠のいているのか、以前と比べて駐車場の車の台数がかなり減少している。数人のレジ待ちが当たり前だった頃がうそのようである。
		農林水産業（従業者）	受注価格や販売価格の動き	・お歳暮用のふじりんごについて、個人販売向けの価格に消費税の引上げ分を転嫁したところ、注文数が約10%減少している。また、数量を減らしたり、同じ数量でも単価の安いものを選ぶ客が増えている。
		食料品製造業（経営者）	受注量や販売量の動き	・消費税の引上げの影響が台風被害の影響が定かではないが、お歳暮商戦の出足が芳しくない状態である。
		食料品製造業（営業担当）	受注量や販売量の動き	・販売量が前年比90%と苦戦しており、厳しい状況である。
		出版・印刷・同関連産業（経営者）	受注量や販売量の動き	・現在の売上は選挙関係で順調に推移している。ただし、飲食店や建設業との打ち合わせの中では景気の低迷を実感している。
		窯業・土石製品製造業（役員）	受注量や販売量の動き	・公共事業や民間需要が低迷している。さらに、台風などによる稼働日数の減少や工事計画の遅れが生じている。
		金属製品製造業（経営者）	受注量や販売量の動き	・カメラ業界全体で減産が始まっている。
		電気機械器具製造業（企画担当）	受注量や販売量の動き	・半導体価格が徐々に低下している。その影響は業績、ボーナスにも及んでいる。
		建設業（従業員）	受注量や販売量の動き	・官庁、民間共に目立った受注がみられていない。
		建設業（企画担当）	競争相手の様子	・工事受注は他社との競争が激しさを増しており、受注金額が厳しい状況になっている。
		輸送業（経営者）	受注量や販売量の動き	・受注量が減少したままであり、回復の兆しがみえていない。
		広告業協会（役員）	受注量や販売量の動き	・消費税の引上げの影響を見極める時期でもあり、積極的に消費を喚起する広告出稿は余り見当たらない。クリスマスや年末年始商戦にはやや早く、全体的にはマイナス傾向にある。
		広告代理店（経営者）	受注量や販売量の動き	・広告発注量の前年比が東北エリアだけでなく全国的に減少している。
		公認会計士	取引先の様子	・小売業関係は消費税の引上げの影響もあって売上、利益などの前年比が減少している会社が多い。建設関係は一定の利益を計上している会社が多いが、全体としての景気はやや悪くなっている印象を受ける。
		コピーサービス業（従業員）	受注量や販売量の動き	・メイン商材であるIT機器販売が苦戦している。特に新規の商談が少なく、既存客の入替え商談のみの状態が続いている。
	×	農林水産業（従業者）	それ以外	・消費税の引上げ以降、農業機械などの修繕費用が収益を圧迫している。
	×	その他非製造業〔飲食料品卸売業〕（経営者）	取引先の様子	・軽減税率の話が出てきた当時でも実際の需要は見込めていなかったが、適用後は軽減税率対象の商品でも売上が落ちている。
雇用関連 (東北)		-	-	-
		人材派遣会社（社員）	採用者数の動き	・台風19号の影響による損保業界や物流業界からの引き合いが前月から続いており、10月決算では売上、収益共に前年比7%の増加と今年度の最高額となっている。
		人材派遣会社（社員）	周辺企業の様子	・県内企業は大手、中小問わず、来年の採用において例年以上の採用計画を立てている。そのため、景気はやや良い状況であるとみている。

分野	景気の現状判断	業種・職種	判断の理由	追加説明及び具体的状況の説明
		人材派遣会社（社員）	採用者数の動き	・求人数の増加は継続している一方で、採用決定者は高止まりをしている。今までは教育を視野に入れて幅広く募集をしていた企業の要求レベルが上がり、採用を絞る動きが見え始めている。
		人材派遣会社（社員）	求人数の動き	・同一労働、同一賃金の兼ね合いもあり、採用についての方向性がはっきりしていない企業が多く、動きに変化がみられていない。
		アウトソーシング企業（社員）	それ以外	・例年並みに推移している。
		職業安定所（職員）	求人数の動き	・年末商戦のアルバイト求人により新規求人数は増加したものの、正社員の求人数が余り増えていないことから、景気は余り変わっていないとみている。
		職業安定所（職員）	求人数の動き	・前年同月比において、新規求人数は増加傾向、新規求職者は減少傾向にあり、有効求人倍率の高い状況が続いている。
		新聞社〔求人広告〕（担当者）	求人数の動き	・台風19号被害の復旧に時間が掛かっている。流通業を中心に採用の短期募集が減少しており、年末商戦への盛り上がりもない状態である。
		新聞社〔求人広告〕（担当者）	それ以外	・消費税の引上げや台風被害など、マイナス要因が多い。
		職業安定所（職員）	求人数の動き	・今年の1月以降、新規求人数の前年同月比はおおむね減少で推移している。特に製造業の減少幅が大きい。
		職業安定所（職員）	求人数の動き	・製造業の求人は食料品関連が多く、電気、電子、機械関係では人が足りているのか求人は少ない。地元では台風の影響はなかったが、沿岸や他県の状況から、いつか当管内にも影響が出るかもしれないと危惧している。
		学校〔専門学校〕	周辺企業の様子	・消費税の引上げに伴い、景気は間違いなく悪化している。
		その他雇用の動向を把握できる者	周辺企業の様子	・製造業において、売上不振を理由に従業員を休業させる企業が増加している。
	×	人材派遣会社（社員）	周辺企業の様子	・採用数や取引数が軒並み減少傾向であり、決して好景気とはいえない。

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)		-	-	-
		百貨店（役員）	販売量の動き	・消費税増税前の駆け込みの反動も落ち着き、ほぼ前年水準まで回復している。
		住関連専門店（店長）	それ以外	・台風19号の影響で当市を始め近隣地域の住宅が被災し、災害復興商材の販売が伸長している。また、物置の保管品が水害で使用できなくなったことによる買換え需要も伸長している。
		一般レストラン（経営者）	来客数の動き	・来客数が戻ってきており、増税で心配した客単価の低下もみられない。キャッシュレス決済を導入し、様子を見ているが、まだ利用者数は少ないものの、利用者の単価はやや高めの傾向にある。
		都市型ホテル（営業）	来客数の動き	・大口顧客の部品メーカー等が厳しい状況にあるものの、当ホテルの新規ホームページ開設やチラシの配布、郵送等で、当ホテルが地域にかなり浸透してきている。11月は宿泊、宴会共に、前年実績を上回る見通しとなっている。
		ゴルフ練習場（経営者）	お客様の様子	・今までは、台風の影響や各地で自然災害があったため、動きがなかったものの、ここに来て、年末用の必需品に動きが出てきていると、客から聞いている。
		ゴルフ場（総務担当）	来客数の動き	・天候に左右される業種だが、今月は晴天の日が多く、来客数が増加している。
		商店街（代表者）	お客様の様子	・景気向上に向けて、プレミアム付商品券を販売しているが、市民の関心が薄く、商品券を買い求める人が少ないようである。市場に出回らないので売上は期待できない。
		一般小売店〔精肉〕（経営者）	お客様の様子	・2%分の増税では余り影響は出ないかと思っていたが、少しずつ響いてきている。プレミアム付商品券も、年末に使われるのが、余り動きはみられない。

分野	景気の現状判断	業種・職種	判断の理由	追加説明及び具体的状況の説明
		百貨店（店長）	販売量の動き	・増税の影響がじわじわときているためか、宝飾品やレストラン、特に料亭系の来客数の減少が顕著となっている。年末にかけて回復を望みたい。
		スーパー（商品部担当）	来客数の動き	・来客数、売上共に、大きな変化はなく推移している。価格訴求品やポイント還元等への反応も、余り変わらない。
		衣料品専門店（販売担当）	販売量の動き	・客の出足自体も悪いが、来店客も商品を手にするだけで財布のひもが固く、販売にはなかなか結び付かない。かなり厳しい状況が続いており、変わらない。
		家電量販店（店長）	販売量の動き	・増税後で思っていたよりは良いが、前年と比べるとかい離がある。
		乗用車販売店（販売担当）	来客数の動き	・毎年のことだが10～12月は年末を控えて、来客数が他の月と比べて多くなる。今年は、修理関係で初めて来店する客が目立っており、例年よりも来客数が増えている。
		住関連専門店（仕入担当）	来客数の動き	・台風19号の災害関連需要は落ち着きつつあり、消費税増税前の駆け込み需要の反動が表れ始めている。特に、消耗品類が低調である。暖房機器もスタートが悪い。
		その他専門店 〔靴小売業〕 （経営者）	販売量の動き	・このところ気温が下がり寒くなってきたせい、店によってはブーツが動き出してきている。良い兆しと思いきや、まるで反応がない店もあり、結果的には変わらない。
		その他専門店 〔燃料〕（従業員）	販売量の動き	・受注が減少しているため、売上も前年と比べて減っている。
		都市型ホテル（営業担当）	販売量の動き	・運営するホテルが3棟あるが、客の入りは、どこも平均的に8割前後で例年の同時期とはほぼ同じくらいである。3か月前と比べて、シーズンによって入る時期等もあるが、特別、良くも悪くもない状況である。
		都市型ホテル（副支配人）	販売量の動き	・国体も終わり、宿泊は落ち着いてきているものの、インパウンドの受注が好調である。料飲部門の宴会予約は、苦戦続きである。
		タクシー（経営者）	お客様の様子	・夜の動きは良くないものの、昼の動きが良く、消費税増税分2%を含めても、前年同月比8%の増収である。
		通信会社（営業担当）	販売量の動き	・不動産関連の入居や販売状況からみて、大きな変動がない。
		競輪場（職員）	お客様の様子	・入場者数、購入単価共に、ほぼ変化がみられない。
		設計事務所（所長）	競争相手の様子	・消費税増税後の影響は少ないものの、需要は落ち着いているようである。
		設計事務所（所長）	競争相手の様子	・特に変わった様子がない。
		一般小売店〔家電〕（経営者）	販売量の動き	・消費税が上がったことや、この先の不安感が販売量に影響している。
		百貨店（営業担当）	販売量の動き	・化粧品や宝飾品の不振など、消費税増税前の駆け込み需要の反動が依然として見受けられる。総じて苦戦を強いられているなか、食品の大型物産展だけは前年売上を確保できており、比較的好調に推移している。
		百貨店（営業担当）	販売量の動き	・消費税増税前の駆け込み需要のリバウンドが顕著で、特に、化粧品などが目立っている。また、全体でも前年をやや下回っており、3か前と比べてもやや悪い。
		コンビニ（経営者）	お客様の様子	・3か月前と比べて消費税増税があった分、多少、下向きかという感じもあるが、コンビニは食べ物中心のため、他の業種よりは影響が少ない。ただ、客は、欲しい物やおいしそうな物は買うが、不要な物は買い控えているという感じがする。
		コンビニ（経営者）	来客数の動き	・前月よりは落ち幅が小さくなったが、まだ下落傾向にある。来客数は前年比96.7%、マイナス24人。単価は同100.2%、プラス2円。日商は前年比97%、1万6000円減である。
		コンビニ（経営者）	販売量の動き	・電子マネーを利用した1か月分のまとめ払いで、買い渋りとなっている。
		衣料品専門店（店長）	来客数の動き	・月後半に、ぐっと寒さが増したため、秋物の動きが大変悪くなっている。
		衣料品専門店（統括）	来客数の動き	・10月初め、当地では祭りが開かれる時期だったが、台風19号の影響で中止となってしまった。それがかなり響いている。

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
		乗用車販売店（経営者）	販売量の動き	・10月半ばから、新車販売が急に落ち込んでいる。整備売上などでどうにかカバーしているが、少しつらい状況である。
		一般レストラン（経営者）	単価の動き	・客単価が上がらない。消費税増税の影響を懸念している。
		一般レストラン〔居酒屋〕（経営者）	来客数の動き	・毎年、忘年会シーズン前のこの時期は落ち込みが見られる。
		その他飲食〔給食・レストラン〕（総務）	お客様の様子	・本業以外の福利厚生関連等業務は、外注化を進める動きが続いているので、業界全体のパイは緩やかに広がっている。ただし、受託先の業績の良しあしが分かれつつあるので、今後は与信面の配慮が必要になってきている。
		旅行代理店（経営者）	単価の動き	・宿泊プラン代金は前年より上昇しているが、高額商材はなかなか売れなくなっている。
		旅行代理店（所長）	来客数の動き	・前月からの台風や大雨の影響により、来客数に大きな影響が出たが、いまだにその影響が残っているようである。
		タクシー運転手	お客様の様子	・ビジネス客が減少しており、電車に乗っている人自体も少ない。駅に降りると、タクシー乗り場より、駅前のレンタカー店に行く人が増えている。ちょっとした距離に行く場合は、タクシー代の半値以下で借りられる。景気の良いときは、会社もタクシー利用を勧めていたそうだが、一番先に削減するのがタクシー代である。それほど景気が良くない。
		通信会社（社員）	販売量の動き	・引き続き、台風19号による水害の影響が残っている。
		通信会社（総務担当）	販売量の動き	・新商材が発売になったものの、販売量が増えてこない。
		通信会社（局長）	販売量の動き	・台風19号の影響で、引っ越しや廃業などの客が少なくない。また、消費税増税の影響もあり、既存契約の解約が増えている。
		テーマパーク（職員）	来客数の動き	・11月に入り好天が続き、前月の台風による大幅な減少をばん回できるかと思っていたが、今月後半の祝日は3連休にならず、かつ悪天候であったため、来客数は前年を下回っている。
		住宅販売会社（経営者）	販売量の動き	・仕入れもなく、売却物件も全体的に動きが鈍い。
	×	コンビニ（経営者）	競争相手の様子	・競合店が出店し、売上が厳しい。
	×	通信会社（経営者）	販売量の動き	・秋の台風、大雨の被災や10月からの消費税増税で、現状の改善余地はない。
	×	美容室（経営者）	お客様の様子	・美容室は客の憩いの場でありたいと願っているが、政府への疑問等、微妙な話題が店内に飛び交っている。地方の景気は完全に冷え切っており、現状、ボーナスの支給ができる状況にはないが、従業員確保の点からは支給の有無は死活問題である。大企業のボーナス関連の報道で、この時期は自分たちとのギャップをいやおうなしに感じ、従業員の不満が生じている。「少なくとも企業努力は十分にしていたがもう無理だ」と経営者の立場では感じている。
	×	美容室（経営者）	来客数の動き	・経産省のキャッシュレス推進を受けてクレジットカード決済を始めたものの、使用するのは常連客ばかりである。このまま新規客が増えなければ、デメリットが増す。
	×	その他サービス〔自動車整備業〕（経営者）	来客数の動き	・台風19号の影響で、ただでさえ良くない景気に水を差している。予約客数が15%減少し、回復は当分期待できない。
企業動向関連 (北関東)		-	-	-
		窯業・土石製品製造業（総務担当）	受注量や販売量の動き	・前年並みに稼働し、やや良くなっている。
		輸送用機械器具製造業（経営者）	受注量や販売量の動き	・9月度の北米向け自動車販売は、在庫不足で前年同月比マイナスとなったものの、10月度は同100.2%となっている。
		建設業（総務担当）	受注量や販売量の動き	・通常業務以外に災害復旧工事も始まってきており、手一杯である。

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）	取引先の様子	・この2～3か月はどちらも言えないというか、やや悪いぐらいある。取引先や競争相手の様子も余り良くない。
		建設業（開発担当）	受注量や販売量の動き	・公共工事主体で売上の95%を占める建設業である。現政権誕生後、公共工事は順調に推移している。前政権時は公共工事は悪者扱いされたが、今回の集中豪雨や台風災害を考えた場合、公共事業の大切さが見直された。現在、公共工事は前年比6%増、当社も前期比10%増の受注と順調である。桜を見る会は、一般国民から見ても問題である。
		輸送業（営業担当）	取引先の様子	・11月は気温の高い日が続いたが、中旬からは気温も下がり、冬物衣料、暖房器具、電気カーペット、こたつ、オイルヒーター、石油ヒーター等の輸送量、特に、インターネット通販向けの物量が多くなっている。全体的には、例年並みである。
		経営コンサルタント	取引先の様子	・消費税増税後、個人消費や企業の設備投資に特段大きな変化はみられない。一部の下請製造業や建設業では、受注を増やしているところもある。
		司法書士	受注量や販売量の動き	・回答を一段上げるほど良くなっているわけではないが、11月半ばくらいから、少しずつ良くなっている。12月は当社にとって、一番仕事が多くなる時期だが、このまま続けば、判断を一段階上げられるかという気がしている。
		その他サービス業〔情報サービス〕（経営者）	受注量や販売量の動き	・引き合い、商談件数、受注量から推察すると、依然として不透明感があり、余り変わらない。
		金属製品製造業（経営者）	受注量や販売量の動き	・今月は9～10月よりも10～15%売上が減少している。
		一般機械器具製造業（経営者）	受注量や販売量の動き	・台風19号による被害で、サプライチェーン断絶の影響が顕著に出始めている。特に、油圧機器分野では計画より大幅に発注量が減少している。
		電気機械器具製造業（経営者）	受注量や販売量の動き	・売行きが悪く在庫が増えて、この時期に生産調整している。何年もこの仕事をしているが、いまだかつて、こんなことはなかった。12月は1番忙しい時期なのに、減産して在庫調整しなければならないとは、物の動きが急激におかしくなっている。
		不動産業（管理担当）	受注量や販売量の動き	・管理している事務所ビルから、テナントが退去してしまったため、日常清掃などの管理業務が減ってしまい、売上が減少している。
		広告代理店（営業担当）	取引先の様子	・取引をしている数社の印刷会社から、「仕事はかなり減っているのに、何か小規模でもいいから発注がほしい」との連絡が入っている。年末に向けて、折込チラシの受注状況が悪いようで、かなり危機感を持っている。
		社会保険労務士	取引先の様子	・消費税増税に伴い価格を変えた事業所は、厳しいところが多い。
	×	電気機械器具製造業（経営者）	取引先の様子	・当社取引先は在庫調整を進めており、当社の受注も芳しくない。
雇用関連 (北関東)		-	-	-
		人材派遣会社（管理担当）	採用者数の動き	・短期の派遣希望者をターゲットに採用活動を進め、効果が出ており、やや良くなっている。
		人材派遣会社（経営者）	求人数の動き	・製造業の募集等は多くみられず、落ち着いた状態である。引き続き、住宅の新築や増改築等、建築関係は目立っている。今月は寒さの影響で、暖房器具や衣料品も伸びているようである。食料品、生鮮品なども値段が安定しており、消費税増税の影響が少し出るかと思っただが、比較的安定基調で推移している。
		職業安定所（職員）	求人数の動き	・事業所から「台風19号の被害を受けた他県の事業所から部品が納品されないため、製造ラインの停止等の影響があり、数日程度休業した」という情報提供があった。求人数についての動きはない。
		職業安定所（職員）	求人数の動き	・製造業でも、電子デバイス製造、自動車部品製造等の求人数が落ち込むなか、食品製造の求人数が伸びている。製造業が一律に求人数が減っているわけではない。

分野	景気の現状判断	業種・職種	判断の理由	追加説明及び具体的状況の説明
		人材派遣会社（社員）	求職者数の動き	・依頼業務に対して、経験やスキル要件を満たす求職者が圧倒的に不足している。新規登録者も未経験者が多い。また、ある程度経験のあるベテランスタッフも、スタート後に職場が合わないと簡単に辞めてしまう。
		職業安定所（職員）	求人数の動き	・働き方改革の一環として正社員の業務負担を減らす目的で、正社員以外のパート等の求人受付が多くなっている。正社員求人が減少傾向にあるなか、自動車製造メーカー等の期間社員の採用を抑制するといった情報もあり、景気が上向きとは言い難い。
	×	人材派遣会社（経営者）	雇用形態の様子	・仕事はあるが長続きせず、すぐ断られる。忙しくなったかと思えば、暇になる、の繰り返しである。

4. 南関東（地域別調査機関：株式会社日本経済研究所）

（-：回答が存在しない、*：主だった回答等が存在しない）

分野	景気の現状判断	業種・職種	判断の理由	追加説明及び具体的状況の説明
家計動向 関連 (南関東)		一般レストラン（経営者）	来客数の動き	・今月は七五三などがあり、家族連れで来店する客が特に多く見られた。宴会の予約もかなり入っていたので、3か月前よりは非常に良い（東京都）。
		観光名所（職員）	来客数の動き	・今月は一番のピークとなるので3か月前よりは良いが、単月で比較すると、台風や週末の降雨の影響でかなり悪くなっている（東京都）。
		一般小売店〔家電〕（経理担当）	販売量の動き	・大きな金額の商品が続けて動いた。工事を伴うような、一般的にはなかなか販売するところがないような商材の動きが良くなっている。この頃はこういった難しい仕事が増えている。
		一般小売店〔印章〕（経営者）	来客数の動き	・現状、年賀状の印刷がふだんの月より多少はプラスになっているので、やや良い。固定客もかなり高齢になってきており、1人欠け、2人欠け、というように年々少なくなってきた。
		一般小売店〔文房具〕（経営者）	お客様の様子	・前月に引き続きキャッシュレス決済の利用客が増加傾向にある。文房具は低価格商品が多いため、キャッシュレス決済事業者が特典として発行する「500円相当のポイント」を当店で初めて使う客が多くみられる（東京都）。
		百貨店（売場主任）	来客数の動き	・お歳暮ギフト、おせち料理の受注は前年を超えており、店頭も含め全体的にも前年プラス1.2%である。来客数も良いので、10月に比べてやや改善している（東京都）。
		百貨店（店長）	販売量の動き	・売上の回復については、商品群ごとに大きな違いがみられている。宝飾や特選ブランド、食料品などは前年売上を超えているものの、紳士、婦人衣料品は、11月後半の長雨や気温の影響などもあり、沈んだままとなっている。
		スーパー（営業担当）	販売量の動き	・消費税増税の影響は限定的なもので、売上に大きく影響しているのは、天候不順である。特に、台風への準備商品の一時的な底上げが効いている（東京都）。
		コンビニ（経営者）	来客数の動き	・コンビニを複数経営しているが、来客数が今月から少しずつ回復してきていて、前年比で4%程度増えている。少し良くなってきたと感じている。
		衣料品専門店（経営者）	販売量の動き	・キャッシュレス決済の消費者還元で売上が伸び、前年比は横ばいだが、前年の11月は前々年より10%ダウンしていた月である。
		家電量販店（店長）	販売量の動き	・消費税増税前の特需の反動で厳しい販売量になっていたが、月末の土日から前年を上回るようになっていく。今月は前年比90%で着地となる。
		乗用車販売店（販売担当）	お客様の様子	・建設関係は、現場の仕事はあるが、人手不足で工期が遅れてきているようである。賃金ベースを上げて働き手がいないので、最近新聞で言われている外国人労働者、実習生を面接して採用しているという話をよく聞く（東京都）。
		高級レストラン（経営者）	販売量の動き	・当社は不動産賃貸業と飲食業をしている。今年の不動産に関しては床面積の大きな募集物件に対して複数の申込みをもらったこと、入居希望の問合せは小さい面積から複数あったことを考えると、動きが活発になってきていると実感している。飲食業も、3月以降は全ての月で前年を上回っている。ここ3か月では今月の売上が一番多い。

分野	景気の現状判断	業種・職種	判断の理由	追加説明及び具体的状況の説明
		一般レストラン（経営者）	販売量の動き	・7～8月はどうしても入の動きがなく暇だが、現在は人の動きが活発になり販売量も増えているので、3か月前と比べると少し良くなっている。
		旅行代理店（営業担当）	お客様の様子	・秋のミステリーツアーが好調である（東京都）。
		旅行代理店（営業担当）	販売量の動き	・前年同期と比較して販売量が増加している。
		タクシー運転手	それ以外	・昨今、最寄り駅から帰宅する近距離利用客が多くなっている。今や長距離客を期待する時代ではなくなった。営業時間を延長すればそれなりの売上に達する。今月も忙しい（東京都）。
		タクシー運転手	来客数の動き	・昼間の客の動きが多くなっている（東京都）。
		通信会社（営業担当）	販売量の動き	・新たな商品やサービスが好調で、前年の実績を大きく上回る状況が続いている。
		通信会社（経営企画担当）	お客様の様子	・商談数が増加している（東京都）。
		ゴルフ場（経営者）	来客数の動き	・繁忙期に入り、台風などの天災から少しずつではあるが回復しているような雰囲気を感じる。消費税増税の影響も余り感じられない。
		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と総合建設業である。ここ3～4年は住宅の売行きが非常に悪かったが、10月1日の消費税増税を契機に、住宅取得のための生前贈与が最高3000万円に増えたことに加え、住宅ローン減税も長く延長されたので、売行きが良くなることを期待している。一方、建設業は工事原価が非常に高く、公共工事などでは赤字になってしまうこともあり、落札者が出ず不調になることもある。
		商店街（代表者）	来客数の動き	・10月と比べると、11月はやや持ち直している。消費税増税の影響が、10月は少々悪過ぎたが、11月はその影響がやや薄くなってきている。
		商店街（代表者）	それ以外	・天候不順の影響がかなり出ている。晩秋、初冬にしては降雨がとて多いので、消費税増税と台風被害から立ち直りかけている客のマインドが鈍っている。天候が良いと来街者数はしっかり出てくるので、雨天による外出減が晴天の日の数字をくっているのかもしれない（東京都）。
		一般小売店〔家電〕（経営者）	販売量の動き	・消費税率引上げの直前でも駆け込み需要といわれるものがなかった（東京都）。
		一般小売店〔傘〕（店長）	お客様の様子	・消費税増税後、思っていたほど変化がない。
		一般小売店〔茶〕（営業担当）	販売量の動き	・毎年実施する創業祭は売上、来客数共に伸ばすことができた。今月は前年比でも良くなっている。
		百貨店（売場主任）	来客数の動き	・インパウンド需要は継続的にある。食品担当は軽減税率の影響は余り感じられない（東京都）。
		百貨店（広報担当）	お客様の様子	・消費税増税前の駆け込み購入の反動で足元の消費が鈍っているが、その特殊与件を除いた実力値が見えないため、正確な判断が難しい。ただし、付加価値が高い商材への関心がこの3か月で大きく変化した印象もない（東京都）。
		百貨店（営業担当）	販売量の動き	・前回の消費税率8%への増税時と比べ、今回は増税前の9月が伸びていたため、影響が長引いている。今月は前回と比べても戻りがやや鈍化している（東京都）。
		百貨店（店長）	販売量の動き	・株価は悪くないが、足元の景気は回復していない。業界によるかもしれないが、百貨店は本当に厳しさの一途をたどっている（東京都）。
		スーパー（販売担当）	販売量の動き	・消費税増税後、食品の販売量は前年並みを維持しているが、衣料品や住まいの品、生活用品については、販売点数が前年に達しておらず、客が買い控えている様子が見受けられる（東京都）。
		スーパー（経営者）	来客数の動き	・今月は消費税増税2か月目で、前半はまずまずだったが、後半は天候不順の影響を大分受けている。それでも前年と同じくらいのペースなので、悪いなりに前年並みの進捗となっている。
		スーパー（店長）	販売量の動き	・価格を下げているにもかかわらず、全体の販売量の増加がみられない（東京都）。

分野	景気の現状判断	業種・職種	判断の理由	追加説明及び具体的状況の説明
		スーパー（総務担当）	お客様の様子	・月前半は気温が高かったことがあり、防寒物、衣料品が余り売れなかったが、月末に冷え込んできて、ようやく動きが見えてきたというところである。食料品に関しては、前年を若干割っているが、今までは緩やかになっているような気がする。即食的な物、すぐ食べられる物は伸びているが、素材的な商材は苦戦が続いている。
		スーパー（総務担当）	お客様の様子	・客は、多少高くてもおいしい物、身体に良い物を購入している。
		スーパー（仕入担当）	お客様の様子	・消費税が増税になったが、キャッシュレス決済5%還元登録店になっているため、前年より3%ほど売上がアップしている。キャッシュレス決済比率は15%ほど上がっている。
		コンビニ（経営者）	お客様の様子	・台風、大雨の影響も去り、来客数、売上も落ち着いてきたが、消費税増税のためか、客単価が若干落ちている。
		コンビニ（経営者）	来客数の動き	・客の購買意欲が非常に低く、上向き見込みはない。
		コンビニ（経営者）	販売量の動き	・雨天が多く、客足が鈍かったが、客単価は前月より好調である。
		コンビニ（商品開発担当）	販売量の動き	・来客数は増えているものの単価は下がっている。1回の買物を複数回に分けているとも考えられる（東京都）。
		衣料品専門店（経営者）	お客様の様子	・降雨の多い11月で、天候、気温の急激な変化により、客が外出を控えている。また、医療費負担増のニュースで、消費引締めの雰囲気がかえる。
		乗用車販売店（経営者）	販売量の動き	・自動車の整備は順調に入っているが、販売の方は消費税が上がってから5割減となっている。
		乗用車販売店（経営者）	販売量の動き	・新車販売の受注は好調だが、メーカーからの出荷が遅れていて登録できないため、前年並みである。
		乗用車販売店（営業担当）	販売量の動き	・全体的に販売量が減っている。
		乗用車販売店（店長）	来客数の動き	・来客数が減少し、販売量も下降気味のため、今後に不安が残る。
		その他専門店 [ドラッグストア]（経営者）	販売量の動き	・日々の販売が前回と全く同じような感じである。
		その他専門店 [ガソリンスタンド]（団体役員）	販売量の動き	・11月はおおむね天候も安定し、業況も落ち着いている（東京都）。
		その他小売 [ゲーム]（開発戦略担当）	販売量の動き	・年末商戦に向け大型タイトルが次々と発売されている。前年、一昨年と比べても盛り上がり大きい（東京都）。
		高級レストラン（営業担当）	来客数の動き	・10月度までの数値では、台風の影響が大きく、レストランの利用客数は前年比90.4%、宴会利用は同91.8%となっている（東京都）。
		高級レストラン（仕入担当）	販売量の動き	・営業店舗によってばらつきはあるが、全体としては販売量、単価、来客数いずれもほぼ前年並みである（東京都）。
		一般レストラン（経営者）	来客数の動き	・客層は地元客、外国人観光客、通勤族の3パターンで、来客数は微増している（東京都）。
		一般レストラン（経営者）	来客数の動き	・飲食業の増床により売上は増加しているが、食品輸入業務は、台風や水害が発生した9～10月よりは良いものの、まだ回復はしていない。
		一般レストラン（統括）	お客様の様子	・消費税増税後の雰囲気も落ち着いてきたように思える。新規オープンした店舗もビル自体が活況であり、売上は順調に推移している。そのような状況から、景気が悪くなったという感じはないものの、上昇しているとも感じられない（東京都）。
		旅行代理店（経営者）	お客様の様子	・客は来店するが、なかなか決断ができない様子からして、景気は余り良くないのではないかと感じている。悪い方へ向かっているようにも感じている。消費税も上がり、受入れ側も私たちも非常に困難な状態である。
		旅行代理店（総務担当）	お客様の様子	・客の参加人数、予算等が3か月前と変わっていない（東京都）。
		タクシー運転手	お客様の様子	・客は、今回の消費税増税には余りこだわりがないようだが、好況感がない。また、電子マネー、クレジットカードの利用者が増えている（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
		通信会社（経営者）	お客様の様子	・消費税増税の影響が懸念されたが、大きな変動はなく、戸建て向け営業、集合住宅向け共に、前年と比べてほぼ変化はない（東京都）。
		通信会社（経営者）	お客様の様子	・客に景況を確認すると、変わらないとの回答が多くなってきている（東京都）。
		通信会社（社員）	お客様の様子	・例年どおりの年末年始の仕事が入ってきている（東京都）。
		通信会社（局長）	販売量の動き	・ケーブルテレビ、インターネット契約数は横ばいで、前年比でみても変わらない。客の購買意識も停止トレンドのように思われる（東京都）。
		通信会社（営業担当）	お客様の様子	・新規加入、コース変更共に、必要最低限の内容を選択する傾向は変わらない。
		通信会社（管理担当）	販売量の動き	・法人向けのソリューションシステムの販売は、OSのサポート終了が迫り、駆け込み需要はあるものの、パソコン単体での販売のため、利益率が低い。個人向けの携帯電話販売は、販売台数が伸び悩み、苦戦している（東京都）。
		通信会社（営業担当）	競争相手の様子	・景況に変化があったときは、競合他社の動きが活発で、価格競争等が起きていたが、最近は景気の変動がないせいか、価格競争が起きていない（東京都）。
		通信会社（経理担当）	単価の動き	・会社がセールスして加入した人は、100%客自身の意思で加入契約したわけではないため、比較的乗換えや解約をされやすい。高齢化により、自分の意思で加入した人が亡くなり、加入者が減っていく。結果としてセットで安く入った人が増え、客単価が下がっている。
		美容室（経営者）	来客数の動き	・早く天候が安定してほしい。
		その他サービス [保険代理店]（経営者）	来客数の動き	・消費税増税の前後で来客数に余り変化はない。売上もほとんど同じである。
		設計事務所（経営者）	お客様の様子	・台風の影響で防水対策相談が複数きている。急を要する案件は応急処置で対応するが、その他は職人不足もありしばらく先になりそうである。依頼者も工事費等を十分に精査する傾向があるので、景況に大きな変化はない。
		設計事務所（所長）	お客様の様子	・客から相談を受け、計画をしても、話が先へ進まず、途中で消えてしまう（東京都）。
		設計事務所（職員）	それ以外	・特段の変化の兆しはない（東京都）。
		住宅販売会社（従業員）	販売量の動き	・住宅取得については消費税増税による落ち込みを防ぐための対策が用意されているが、今のところ目立った動きはみられない。
		一般小売店 [家電]（経営者）	販売量の動き	・消費税増税以降、売上が下がってきている。5%還元がどうのこうのと言っているが、当店の小さな商店では、キャッシュレスも余り関係ないというのが正直な気持ちである（東京都）。
		一般小売店 [家電]（経理担当）	来客数の動き	・来客数が極端に減っている。電気製品の販売を、電気店だけでなくホームセンター、引っ越し業者などもしており、1つのアイテムだけで商売をしているところが少ない。価格競争もあり、経費を減らしてやっていかないと、利益が取れない。
		一般小売店 [祭用品]（経営者）	来客数の動き	・消費税増税、台風被害などがあり、需要が落ち込んでいる。
		一般小売店 [文具]（販売企画担当）	単価の動き	・今月は、店頭部門のセールの日以降雨が続き続いたことで、大幅に落ち込んでいる。政府のキャッシュレス決済の5%還元のためか、キャッシュレスの売上が多くなってしまい、実は大変困っている。外商の方は、大口の見積案件が少なくなり、小口がとて多くなっている。消費税増税後、単価が大幅に下がっているような気がする。
		一般小売店 [茶]（営業担当）	販売量の動き	・このところ販売量がやや落ちている。季節的な要因は考えられないので、世の中が不景気なのかと感じている（東京都）。
		百貨店（総務担当）	お客様の様子	・施策等の効果で月中までは好調に推移していたものの、月末にかけて天候不順、降雨が続き、来客数、売上共に大きくマイナスとなり、月を通じて厳しい結果となっている。

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
		百貨店（営業担当）	販売量の動き	・消費税増税後2か月がたち、徐々に回復しつつあるものの、来客数は購買金額と同様に前年を割っている。ファッション関連やモチベーション商材の前倒し需要の影響は依然として継続している。増税による価格影響が少ないお歳暮ギフトやおせち料理などの受注状況も悪く、生活者の消費意欲は低い。訪日外国人による免税売上も前年を下回って推移している（東京都）。
		百貨店（営業担当）	来客数の動き	・天候不順の影響により、都内店合計の来客数は前年比95%となっている。婦人、紳士コートなどの防寒衣料が軒並み前年を割っており、大苦戦である。消費税増税やインバウンド減少の影響により、化粧品も前年比90%となっている。都内店のインバウンド実績は前年比93%と苦戦が続いている。お歳暮商戦は、ギフトセンターは前年を割っているが、WEB注文がけん引し、全体では前年比104%で推移している（東京都）。
		百貨店（販売促進担当）	販売量の動き	・消費税増税の影響から冬物の動きが鈍い。単価よりも販売数、来客数が落ちている（東京都）。
		スーパー（店長）	来客数の動き	・来客数が1日当たり45人減少している。買上点数は前年をクリアしているものの、客単価が前年をやや下回っている。来客数、単価の低下が売上減少の大きな要因となっている。
		スーパー（販売促進担当）	来客数の動き	・化粧品、洗剤関連については消費税増税前の駆け込み需要の影響が大きい。食品、衣料品は、天候の影響で来客数が減っている。ただし、1人当たりの買上点数、客単価は前年をクリアしている。
		コンビニ（経営者）	単価の動き	・売上が減っている（東京都）。
		コンビニ（経営者）	来客数の動き	・売上が非常に落ち込んでいるので、心配している。
		コンビニ（エリア担当）	来客数の動き	・月初の気温低下の影響で来客数が減少した。また、前年に比べてプロモーションによる押し上がりが弱く、減少傾向が続いている（東京都）。
		衣料品専門店（店長）	販売量の動き	・富裕層が比較的多い、ステージ衣装等のドレス商品キャンペーンが、前年比15%程度悪化している。過去5年間で一度も前年を下回ったことのないキャンペーンである（東京都）。
		衣料品専門店（役員）	販売量の動き	・11月になっても気温が高く、冬物のセーター、コート類の動きが鈍い。
		家電量販店（経営企画担当）	来客数の動き	・11月に入ったが、消費税増税後の反動減の影響をまだ受けている。国内消費、インバウンド共に、来客数、客単価が前年を下回る結果となっている（東京都）。
		乗用車販売店（総務担当）	お客様の様子	・客の買い控えが続いている。サービス在庫も消費税増税前の駆け込みが響き、鈍化している。
		乗用車販売店（店長代行）	販売量の動き	・消費税増税後、来客数が減少し、それに伴い販売台数も低下している。来店客に限らず、既存客の代替も低下している（東京都）。
		住関連専門店（統括）	販売量の動き	・来客数の減少に伴い、販売件数、販売額共にずっと落ち込んだ状態で推移している。
		その他専門店 [ドラッグストア]（経営者）	販売量の動き	・消費税増税後の売上が非常に低迷している。販促をプラスしても、前年比20%ダウンである。
		その他専門店 [貴金属]（統括）	販売量の動き	・消費税率引上げ後、駆け込み需要の反動によって売上が減少した。その後、減少の底は見えた様子を示しているが、回復の兆しはみられない（東京都）。
		その他専門店 [雑貨]（営業担当）	来客数の動き	・3～9月まで7か月連続で前年同期比プラスで推移していたが、10～11月は前年割れが続いている。雑貨については必需品と異なるため、消費税増税による反動が要因とみている（東京都）。
		一般レストラン（経営者）	販売量の動き	・3か月前の8月1～26日までの前年比は、売上101.1%、来客数91.5%である。今月11月1～27日までの前年比は、売上88.1%、来客数81.4%である（東京都）。
		一般レストラン（経営者）	単価の動き	・9～10月は台風や大雨の影響で、売上は予算より下がってしまったが、消費税増税の影響は見えにくかった。単価が落ちていることから、現在消費者は価格に対してシビアになっている（東京都）。

分野	景気の現状判断	業種・職種	判断の理由	追加説明及び具体的状況の説明
		その他飲食〔居酒屋〕（経営者）	来客数の動き	・10月よりはやや持ち直したものの、周辺の飲食街の人通りも3か月前より明らかに少なく、来客数や忘年会の問合せも減っている（東京都）。
		その他飲食〔給食・レストラン〕（役員）	それ以外	・社内整備で稼働していない資産の撤去等の諸費用が掛かることに加え、多額の寄附金等の突発的な出費、退職金支払の集中等が重なって経費が膨らんでおり、収益が悪化している（東京都）。
		都市型ホテル（スタッフ）	販売量の動き	・消費税増税の影響か、個人利用を中心にレストランの販売量が落ち込んでおり、特にディナーの時間帯は前年比で大幅なマイナスとなっている。好調だったランチも、ディナーほどではないが減少傾向にあり、景気の後退を感じている。
		都市型ホテル（スタッフ）	来客数の動き	・夏季シーズンと比べると動きが鈍化している。11月は例年と比較すると団体客の取り込みが多く、個人利用が弱い。数字的には例年どおりの結果となっている。
		旅行代理店（従業員）	お客様の様子	・2020年の東京オリンピック時を考慮してか、問合せが少ない（東京都）。
		旅行代理店（販売促進担当）	お客様の様子	・消費税増税後、個人旅行について来客数、販売量共に落ちてきている。今月は正月の個人商品が一番のピークを迎えるときなのだが、それも今のところ空いている（東京都）。
		タクシー運転手	お客様の様子	・11月に入っても悪い状況がまだ続いている。昼間の利用は良いが、夜の利用が悪すぎる。そのため、昼間どれだけ仕事ができるかに掛かっている。
		通信会社（営業担当）	販売量の動き	・消費税増税前の駆け込み需要後の落ち込みや、法改正の影響もあり、携帯電話軸の動きが鈍っている。
		ゴルフ場（経理担当）	来客数の動き	・当社は台風被害から早期に復旧できたが、河川敷ゴルフ場では復旧のために1か月以上クローズするコースも多く、再開を断念して閉鎖するところもある。
		パチンコ店（経営者）	販売量の動き	・消費税増税、台風被害等の影響で、来客数が減り、客単価もやや下がり気味である。
		競輪場（職員）	販売量の動き	・G1という大きな大会でも売上が1割ほど落ちている。遊びに使うお金がどんどん減っている。
		設計事務所（所長）	競争相手の様子	・仕事量が非常に少なくなっている。
		住宅販売会社（従業員）	販売量の動き	・今月の販売量は目標数字の約88%となり、やや悪い。3か月前と比べてもやや悪くなっている。新商品の広告を入れたが、問合せ、反響は期待よりも少ない。具体的な商談数は増えたが、競争が激しく、販売に結び付いていない。次世代住宅ポイントなどの政策も、目新しさやお得感を感じてもらえていないように感じる。
		住宅販売会社（従業員）	販売量の動き	・受注量が落ちている。当店だけではなく、近隣の支店も落ちている。
		住宅販売会社（従業員）	販売量の動き	・夏頃から徐々に景気が悪くなってきているように感じる。投資用アパートの契約が少なくなっている。購入意識のある客はたくさんいるのだが、買える客が少なくなっている。金融機関の評価が厳しくなったことも要因である。
		その他住宅〔住宅管理・リフォーム〕（経営者）	来客数の動き	・今年に入ってから悪い状況が変わらないまま、1年が終わりそうである。前年から相談を受けている仕事も、客からなかなか返事が来ない。今のところ、この先もかなり厳しいと感じている。
		その他住宅〔住宅資材〕（営業）	販売量の動き	・今は建材需要期に当たるが、例年以下の注文が続いている。向上く要因が見当たらない（東京都）。
	×	一般小売店〔家具〕（経営者）	お客様の様子	・景気はこの先も悪くなる見通しのなか、今回の台風等で甚大な被害が出ており、どうしても生活を引き締める方向にいくので、厳しくなる（東京都）。
	×	一般小売店〔生花〕（店員）	来客数の動き	・もともと11月は余り売れない時期だが、それにしても今年は来客数が少なく、ひどい状況である。天候の関係もあるのではないかと。急に寒くなったり、降雨が多かったため、かなり影響を受けてしまい、本当に困っている（東京都）。
	×	百貨店（販売促進担当）	来客数の動き	・消費税増税直後の前月と比較すると若干の回復はみられるものの、まだマイナス幅は大きく、売上、買上客数、客単価も同様の状況で推移している（東京都）。

分野	景気の現状判断	業種・職種	判断の理由	追加説明及び具体的状況の説明
	×	百貨店（販売促進担当）	単価の動き	・消費税増税後の買い控えについては、想定よりも落ち込みはないものの、いまだに回復しているとはいえ、全体では前年を割っている。月前半の気温が比較的高かったことで、衣料品の動きが悪く、単価減の要因ともなっている。
	×	家電量販店（店長）	来客数の動き	・売上は2か月連続で前年を割り込んでいる。消費税増税前の先取りの影響である。特に白物家電を中心とする売上ダウンの影響が大きく、全体の足を引っ張っている。一方、インバウンドは前年を上回っている（東京都）。
	×	家電量販店（店長）	来客数の動き	・消費税増税前後で明らかに来客数が減少している（東京都）。
	×	その他小売 [ショッピングセンター]（統括）	お客様の様子	・消費税増税、自然災害等の影響があり、厳しい状況が続いている（東京都）。
	×	その他小売[生鮮魚介卸売]（営業）	お客様の様子	・10月の消費税増税以来、カードでポイントを得ようとする消費動向に変わり、現金商売の客が駄目になってしまっている（東京都）。
	×	一般レストラン（経営者）	販売量の動き	・消費税増税の影響が分からないが、消費の動きが非常に悪い。何とも言えない。
	×	一般レストラン（経営者）	来客数の動き	・10月は消費税増税の影響が余り感じられなかったが、今月に入って極端に来客数が減っている。宴会の数も前年に比べて大幅に減っており、売上自体が作れない状態である（東京都）。
	×	一般レストラン（経営者）	来客数の動き	・消費税が上がったことで、昼も夜も客の出足が鈍っている。
	×	タクシー（団体役員）	来客数の動き	・11月中は天候が比較的穏やかで暖かったことも、例年に比べタクシー利用者数が低迷した理由の1つと考えられる。街中に人の気配、活気が全く感じられず、利用者が途絶える時間帯が、忙しい週末においても明らかに早くなっている。
	×	ゴルフ場（従業員）	来客数の動き	・台風19号の大雨による冠水でゴルフ場等も大規模な被害を受け、まだ災害復旧中で営業できない。また、近隣のゴルフ場で、復旧を断念し解散となるところもある。
企業 動向 関連 (南関東)		出版・印刷・同 関連産業（経営者）	受注量や販売量の動き	・良くはなっているが、例年の同時期より受注量が少ない（東京都）。
		その他サービス業[警備]（経営者）	受注量や販売量の動き	・インフラ整備の夜勤警備等が増えており、しばらくはこのまま推移していく。
		その他サービス業[映像制作]（経営者）	受注量や販売量の動き	・相変わらず受注数は少ないものの、2020年に向けた新規制作事業が入ってきている（東京都）。
		出版・印刷・同 関連産業（経営者）	それ以外	・本質的な働き方改革を失敗しないようにしていけないといけなく感じるが、実際は受注率が落ちてきている。
		プラスチック製品製造業（経営者）	受注量や販売量の動き	・米中の貿易問題の行方がはっきりしないために、どちらに動くかまだ分からないが、良くなる方向にはない。
		プラスチック製品製造業（経営者）	受注量や販売量の動き	・化粧品容器の受注低迷が続いているが、ここにきて底入れ感が出てきている。
		電気機械器具製造業（経営者）	受注量や販売量の動き	・売上はさして大きな波もなく、例年どおりに進行している（東京都）。
		その他製造業[鞆]（経営者）	取引先の様子	・5～6か月前から景気が落ちた状態がずっと続いている。良い話もないし、注文数も減っている。
		建設業（経営者）	受注価格や販売価格の動き	・商品が希望価格で売れない。
		建設業（経営者）	受注価格や販売価格の動き	・計画案件が少なくなり、受注も減っている。
		輸送業（経営者）	取引先の様子	・売上は大きな変動もなく、ないだ状態で推移している（東京都）。
		輸送業（経理担当）	受注量や販売量の動き	・年末に向け、思うように物量が増えていない。
		輸送業（総務担当）	取引先の様子	・繁忙期の物量が伸び悩んでいることと、料金交渉が進んでいないことで、収益が伸びてこない。

分野	景気の現状判断	業種・職種	判断の理由	追加説明及び具体的状況の説明
		通信業（広報担当）	受注量や販売量の動き	・一進一退の動きが続いている（東京都）。
		金融業（統括）	取引先の様子	・東京オリンピックを控えており、貿易問題などもあるが、意外と不安感はないので、このまま推移する。
		金融業（支店長）	取引先の様子	・米中貿易摩擦の影響で中国向け輸出が落ちている。国内は消費税増税の影響はさほどない。景気は横ばいで推移している。
		金融業（役員）	取引先の様子	・営業区域内の中小企業において、設備投資等の資金需要の好転がない。また、不動産物件販売において、売却が遅れる傾向がある。
		不動産業（経営者）	競争相手の様子	・私鉄沿線の5階建て38室の物件は、新築でもまだ21室申込みがない。駅徒歩15分築25年の物件はなかなか決まらないため、賃料を1万4000円値下げして、やっと契約に持ち込んだ（東京都）。
		不動産業（総務担当）	取引先の様子	・都心で貸しビル業を営んでいるが、相変わらず空室がほぼない状態が続いており、好調を維持している（東京都）。
		広告代理店（従業員）	受注価格や販売価格の動き	・10月の台風の影響で、多くの催事が中止になり、売上及び利益が当初の予定より下振れしている。
		広告代理店（営業担当）	受注価格や販売価格の動き	・各企業の来期宣伝計画の話はいろいろと聞いているが、前年同時期に比べてやや少ないような気がする。直近の売上は予算をクリアしているものの、前年に比べると減少している（東京都）。
		税理士	それ以外	・夜10～11時過ぎに近隣駅周辺の商店街の飲食店を窓越しにのぞくが、客が入っていない。駅前のチェーン店や一部の店には入っている。別の近隣駅では、前の店がつぶれて結構店名が変わっている（東京都）。
		社会保険労務士	取引先の様子	・最低賃金の上昇により、大きな影響を受けている会社も見受けられる（東京都）。
		税理士	取引先の様子	・お歳暮ギフト購入の様子を見ると、前年と比べて横ばいである。消費税増税の影響はさほど感じないものの、明らかに外食の機会は減っているようである。秋を感じないまま冬に移行しているため、これからの冬物商戦に期待している。
		その他サービス業〔廃棄物処理〕（経営者）	受注量や販売量の動き	・受注量はほぼ横ばいである。
		食料品製造業（経営者）	受注量や販売量の動き	・イベント出展、その他例年の注文は順調だが、店頭販売は来客数、客単価共に下がっている。
		出版・印刷・同関連産業（営業担当）	受注量や販売量の動き	・印鑑、ゴム印、名刺、はがき印刷などの仕事をしている。印鑑リフォームの注文を全国から受けているが、それが少ないように感じている。11月は年賀状の時期だが、こちらも受注が減ってきている。景気のせいもあるが、郵便局の窓口など、多チャンネル化による時代の流れでもある。印鑑の受注も少なくなっている（東京都）。
		出版・印刷・同関連産業（営業担当）	取引先の様子	・カレンダー関連の業者から、来年の企業向けカレンダーの受注が前年より更に減っており、カレンダー製造元からの確認用サンプルとカタログも減っているため、販促ツールが少なくPRに苦慮しているという話を聞いている（東京都）。
		金属製品製造業（経営者）	取引先の様子	・研究開発のような特殊な仕事や難しい仕事はあるが、職場全体に行き渡る仕事が少ない。
		一般機械器具製造業（経営者）	受注価格や販売価格の動き	・今までと同じように頑張っているにもかかわらず、売上が伸びない、利益が出ないということがこのところ続いている。
		輸送業（経営者）	競争相手の様子	・取扱量減少による営業収支の悪化を理由に、受託業務を返上する、あるいは返上を検討する同業者が増加しており、輸送への安全、安心への不安感がある（東京都）。
		金融業（総務担当）	取引先の様子	・取引先の様子だが、家電、小売業では消費税増税前の駆け込み購入の影響が多少あり、売上が減少している。不動産業では土地の仕入れに慎重になっており、価格もまだ高止まりしているため、売上が減少している。各企業共に設備投資は余り考えていないため、製造業でも売上が落ち込んでいる（東京都）。
		経営コンサルタント	取引先の様子	・消費税率引上げの影響で、飲食店を中心に、来客数の減少が見受けられる。

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
		経営コンサルタント	取引先の様子	・金属加工関係の中小製造業について、受注がじわじわと減少している（東京都）。
		その他サービス業〔ビルメンテナンス〕（経営者）	それ以外	・急な仕事の依頼はあるが、人手不足のため受託できないことがある（東京都）。
		その他サービス業〔ソフト開発〕（経営者）	受注量や販売量の動き	・夏頃と比べて受注量が若干減ってきている（東京都）。
	×	出版・印刷・同関連産業（所長）	受注量や販売量の動き	・消費税増税の影響か、非常に動きが鈍く、今まで経験したことがないような状況が続いている。
	×	化学工業（総務担当）	取引先の様子	・最近夕方の渋滞が少ないように感じる。台風の影響が直接、間接的に発生している。
	×	金属製品製造業（経営者）	受注量や販売量の動き	・建設機械向けの部品を生産しているが、国内向け、海外向け、どちらも受注量が激減している。
	×	精密機械器具製造業（経営者）	受注量や販売量の動き	・前月よりも受注量が10%落ちている。
	×	建設業（経営者）	受注量や販売量の動き	・消費税増税のせいか、建築が落ち着いているだけなのか分からないが、案件が少ない。
雇用 関連 (南関東)		-	-	-
		人材派遣会社（営業担当）	採用者数の動き	・9月以降、派遣稼働者数が若干ではあるが増加し続けている。今月は全体的に企業からの求人数は減少しているが、前月までの求人に対するマッチングで成約するケースが多くなっている（東京都）。
		職業安定所（職員）	求人数の動き	・新規求人数は3か月前と比べて10%上昇しているが、新規求職者数は10%減少しており、就業者が81か月連続で増加している（東京都）。
		人材派遣会社（社員）	求職者数の動き	・業種によって状況は変わっており、販売系については相変わらず採用が難しい。一方、年末年始は企業からの問合せもあるものの、人を配置できない状況が続いている（東京都）。
		人材派遣会社（社員）	求人数の動き	・求人数は堅調に推移している。
		人材派遣会社（社員）	それ以外	・自社の採用状況等に変化がなく、自身の消費動向も変わらない（東京都）。
		人材派遣会社（社員）	それ以外	・同一労働同一賃金で価格が一気に上がる（東京都）。
		人材派遣会社（支店長）	それ以外	・人材紹介の受注は堅調に推移しているものの、派遣受注数はやや減少傾向にある（東京都）。
		求人情報誌製作会社（広報担当）	採用者数の動き	・周辺企業で一通り中途採用が一巡し、全てではないが、一時期よりも採用人数が落ち着いてきている。ただし、採用が全くなかったわけではない（東京都）。
		求人情報誌製作会社（所長）	採用者数の動き	・広告を掲載しても応募者が増えない。
		民間職業紹介機関（経営者）	採用者数の動き	・インターンシップ、イベントへの出展社数が前年より微増している。中堅の部品メーカーや不動産、設備会社が増えている一方、大手は慎重な姿勢を崩していない。先の見通しに不安があるのではないかと（東京都）。
		民間職業紹介機関（経営者）	求人数の動き	・求人要求は高いが、職種によってはなかなか条件に見合った人材がいらない（東京都）。
		民間職業紹介機関（職員）	採用者数の動き	・先行きの不透明さから採用を抑える企業も出ているが、全体的な動きにまではなっていない。ただし、以前のような採用意欲ではなくなってきたのは事実であり、判断が難しい（東京都）。
		人材派遣会社（社員）	求職者数の動き	・このところ金融関係の離職者が増えているため、求職者数がかかり増えてきている（東京都）。
	人材派遣会社（社員）	求人数の動き	・業績悪化により、製造業を中心として予算の絞り込みが顕著に出始めている。派遣求人数は3か月前比、前年比共に10%の減少となっている。一方で構造改革に伴う適時開示をしている企業及び人数は前年を上回る水準で推移していることから、先行きも厳しくなることが予想される（東京都）。	
	求人情報誌製作会社（営業）	求人数の動き	・職種問わず、求人数が減っている。	

分野	景気の現状判断	業種・職種	判断の理由	追加説明及び具体的状況の説明
	×	人材派遣会社 (営業担当)	周辺企業の様子	・エンジニア派遣の市場では、製造業顧客からの引き合いは減少してきており、景気の下降傾向がうかがえる(東京都)。
	×	新聞社[求人広告] (担当者)	求人数の動き	・今月は新規が19社、倒産が5社、廃業が2社である。募集に年間40~50万円使っていた大口顧客からの案件が、景気が悪く、なくなってしまう、かなりの痛手である。予約をもらっていたものも40数社あったが、半分くらいになってしまっている。

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)		-	-	-
		都市型ホテル (支配人)	来客数の動き	・台風19号による甚大な被害に対する復興支援で、特需が起きている。
		通信会社(社員)	販売量の動き	・インターネットサービスは他社からの乗換えも含め、安定して新規加入が獲得できている。テレビサービスは動画サイトの影響もあり、横ばいである。
		その他サービス [葬祭業](経営者)	お客様の様子	・今月は、葬儀、墓じまい、仏壇の処分が多かった。また、1人暮らしの高齢者からの相談も多く受けている。
		一般小売店[家電] (経営者)	販売量の動き	・前月からの消費税増税の反動と台風19号による水害等の被災で、商品の動きが余り良くない。
		百貨店(売場担当)	来客数の動き	・実質、新規の客は増えておらず、顧客の動員力、客単価が上がるかどうかで売上は左右されている。台風19号による災害、消費税増税、今月の暖冬の流れ等から、冬物商戦は苦戦を強いられている。
		スーパー(経営者)	来客数の動き	・消費税増税、キャッシュレスポイント還元対策で、売上は堅調なものの経費も増加している。
		コンビニ(経営者)	単価の動き	・消費税増税後、それほど販売量が変わらず、良かったと思っている。
		コンビニ(店長)	来客数の動き	・今月も台風19号災害関係で、ボランティアの方の動きが若干残っていたようで、少ない分を多少カバーしている状態が、ずっと変わっていない。
		家電量販店(店長)	来客数の動き	・当店では季節商材と映像関連商材の販売が好調に推移している。
		乗用車販売店 (経営者)	販売量の動き	・車検、一般整備共に、例年並みである。車両販売は、消費税増税の影響がくっきりと表れている。本来11月中旬以降は、スタッドレスタイヤの問合せが多いが、増税前に購入した客が多いのか、今年に限っては非常に問合せが少ない。
		自動車備品販売店 (従業員)	お客様の様子	・天気予報に雪マークが出始め、季節商材の動きは好調になってきているものの、客の様子から見た全体的な消費は消費税増税後の買い控えからまだ回復しているとは言えない。
		観光型旅館(経営者)	販売量の動き	・台風19号の影響で10月にキャンセルが続いたものの、中止となった旅行を11月に延期する傾向がみられる。ただし、10月から延期して増えた分と台風の影響で11月の予約が減った分でプラスマイナスゼロ、例年並みの入込となっている。
		タクシー運転手	販売量の動き	・今月は9~10月と比べて1日の単価は上がっているが、全体的に低調である。
		通信会社(経営者)	お客様の様子	・台風19号の水害による解約等の影響はそれほど多くなかったものの、節約志向が一段と強まったため、保留や解約が出ている。
		ゴルフ場(経営者)	それ以外	・今月は天候が安定し、クローズの多かった前月の売上減は取り返せないが、来場者数、売上は良好である。ゴルフ場は、お天気商売だと感じる。
		その他レジャー施設「ボウリング場」 (経営者)	来客数の動き	・前月は台風19号の影響で営業時間を短縮したり、予約キャンセルがあった。今月はキャンセルされた予約が、再び入ったりしているが、全体的にみると余り変わらない。
		設計事務所(経営者)	来客数の動き	・依然として依頼数は多く、下請に発注する量も変わらずに多い。
		商店街(代表者)	来客数の動き	・恒例の1日限りの秋祭りへの人出は多少あったが、それ以外は全くの閑散続きである。木枯らしが余計に寒く感じられる。

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
		商店街（代表者）	来客数の動き	・11～12月は、スポーツ用品店でも冬物商材を扱っている店は良いが、扱っていない店は、本当に何を売ったら良いのかという月なので、悪くなっている。
		商店街（代表者）	来客数の動き	・台風19号の影響が大きく、年内は引きずっていきそうである。
		スーパー（経営者）	競争相手の様子	・消費税増税後から、客の買物動向は低下している。
		スーパー（経営者）	来客数の動き	・25日時点で、売上は前年比17%減である。前年はイベントの売上が120万円程度だったが、今年は100万円ほどで、月末までにどのくらい持ち返すかである。来客数は台風19号による水災の影響もあり、同8%減である。今後1年は様子見ではないか。ただし、被災地区でも早い人は、自宅の改修をしている。保険査定も確定し、振り込みもされているようである。リサイクル業者から、「自宅再建の仕事が徐々に入ってきて、出勤は朝6時から社員総出で、手作業でごみの分別をしている」と聞いている。
		コンビニ（経営者）	競争相手の様子	・台風19号による水害で閉店していた周辺店舗が復旧してきたため、やや悪くなっている。
		コンビニ（エリア担当）	来客数の動き	・顧客も含めた高齢化や人口減少により、来客数を確保することすらままならない。
		乗用車販売店（経営者）	販売量の動き	・消費税増税後の反動減があり、新車、中古車、用品販売いずれも落ち込んでいる。
		高級レストラン（経営者）	来客数の動き	・台風19号による災害や被災者への配慮から、いまだに自粛機運があるようである。
		一般レストラン（経営者）	販売量の動き	・台風19号の影響で出足が鈍るなか、キャッシュレス還元事業関連の客足はあるが、売上に貢献するまでに至らない。
		スナック（経営者）	来客数の動き	・消費税増税で冷え込んでいたところに、台風19号による水害に追い討ちされ、公務員から予約の入っていた宴会が、軒並みキャンセルになった。このダメージが、いつまでたっても取り返せないままである。
		旅行代理店（副支店長）	それ以外	・台風19号の災害が続いており、旅行者減少や旅行中止が相次いでいる。企業の社員の中にも被災者が多数出たり、企業自体が被災して業務が休止状態となったために旅行の中止や延期が発生しており、新規の旅行も発生しない状況である。
		観光名所（職員）	来客数の動き	・台風19号の被害と週末の連休ごとに荒天の影響を受けたシーズンで、今月に入っても来客数の減少は続いている。また、紅葉シーズンが平年より半月以上遅れたため、行き先を変更されてしまったケースもある。一方、ラグビーワールドカップ観戦の外国人が、多くはないものの訪れるという予想外の特需はあった。
		遊園地（職員）	来客数の動き	・各種イベント、フェアなどの集客施策を実施したものの、悪天候や強風の影響を受け、3か月前よりやや悪くなっている。
		ゴルフ場（経営者）	来客数の動き	・台風19号の被害が影響して、やや悪くなっている。
	×	スーパー（副店長）	お客様の様子	・当店は台風19号の被災地に近く、10キロ圏内では競合店が天井の高さまで浸水し、当分営業再開の目途が立たない状況である。結果的に売上は上がっているものの、客の会話で、被災者や農地に水が浸かってしまった方などの話は本当に切実である。
	×	衣料品専門店（経営者）	販売量の動き	・年内納期の注文がない。
	×	スナック（経営者）	お客様の様子	・客の様子と回答したが、来客数の動き、競争相手の様子などいろいろな点からみている。とにかく良くない。
	×	都市型ホテル（スタッフ）	来客数の動き	・前月から引き続き、フリー客の来店数が大きく落ち込んでいる。キャッシュレス還元事業に参加しているが、来客数の増加に大きく影響している感じはしない。しかし、キャッシュレス決済の利用は増加している。
企業動向関連	-	-	-	-
	-	-	-	-
		食料品製造業（営業統括）	受注価格や販売価格の動き	・受注はやや回復しつつあるが、資材費等の諸経費高騰により、利益率が圧迫されている。

分野	景気の現状判断	業種・職種	判断の理由	追加説明及び具体的状況の説明
(甲信越)		食料品製造業 (総務担当)	受注量や販売量の動き	・前月同様に、売上は何とか前年並みを保持している。目標に対してはらつきはあるものの、達成できる公算が大きい。
		窯業・土石製品製造業(経営者)	取引先の様子	・年末商材だけでなく店頭販売商材の受注も、やや増加傾向である。
		建設業(経営者)	受注量や販売量の動き	・消費税増税後は一服感があり、受注にも若干勢いがなく、景気は停滞気味である。
		金融業(経営企画担当)	取引先の様子	・米中貿易摩擦等の影響により中国経済が鈍化してきている。世界的な景気回復にはまだ時間を要すると考える。
		その他製造業 [宝石・貴金属](経営者)	受注量や販売量の動き	・10月に引き続き、宝飾小売店舗では展示会をしても客足が伸びず苦戦している。卸売でも売れないため、展示会への委託販売がほとんどで、売上につながらない。キャッシュレス決済による5%還元策は、まだ理解されておらず、すぐに還元されるわけではないので、余り売上増の助けにはなっていない。
		金融業(調査担当)	取引先の様子	・製造業は米中貿易摩擦の影響で、生産減少傾向にある。一部非製造業では、消費税増税に伴う駆け込み需要の反動減があり、消費マインドの低下もみられる。
	×	食料品製造業 (製造担当)	取引先の様子	・販売点数が徐々に落ちてきている。
	×	電気機械器具製造業(経営者)	受注量や販売量の動き	・受注案件が複数の取引先でストップしている。受注があっても、部材の納入が悪く、生産ができない状態である。
	×	新聞販売店[広告](総務担当)	受注量や販売量の動き	・台風19号の被害の影響で、各種イベントが中止となり、自粛ムードのなか、広告出稿も減っている。
雇用 関連	-	-	-	-
(甲信越)		人材派遣会社 (営業担当)	それ以外	・商業施設の集客や売上状況も確認しているが、前年割れしている。年末年始の派遣依頼の予定はあるものの、イベント実施に結論が出ていないため、人数調整の感じである。
		求人情報誌製作会社(経営者)	求人数の動き	・求人募集をしている企業は多いが、求人誌や求人情報紙などに積極的に募集広告を掲載する企業は、ここに来て極端に減少している。
		職業安定所(職員)	求人数の動き	・中国向けの出荷の落ち込みで、製造業求人が大幅に減少している。運輸、建設等の人手不足分野では、相変わらず採用意欲は高い。しかし、他の職種や全体を通しての求人数は確実に減少してきている。
		職業安定所(職員)	周辺企業の様子	・台風19号の影響で、生産調整をしている会社や休業中の会社もあるため、やや悪くなっている。
		職業安定所(職員)	求人数の動き	・新規求人数が前年同月と比べて、大幅に減少している。正社員求人の割合も低下傾向であり、前年度より明らかに失速している。
		民間職業紹介機関(経営者)	求人数の動き	・中国景気の影響を受ける製造業では、一部リストラを始めた企業がある。
	×	-	-	-

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)		* 一般小売店[土産](経営者)	* 来客数の動き	* ・天皇陛下の御退位及び皇太子殿下の御即位があった5月より、この地域への観光客数は前年を上回る日が続き、台風等の天災の日を除き好調である。活気付いている。
		コンビニ(本部管理担当)	単価の動き	・11月の売上は前年比100.3%で、消費税増税の影響は既に解消されたといっても過言ではない。小売業界は、年内は増税の影響を受けると見込んでいたので、この好転は追い風である。短期的には12月のボーナス商戦に向け、見通しは明るい。
		都市型ホテル(総支配人)	来客数の動き	・季節柄宿泊需要は強いが、消費税分値引きなど安価な施設の増加で客単価は低下している。レストランもランチは比較的良いが、単価上昇は厳しい。
		通信会社(営業担当)	販売量の動き	・機器の販売が、回復してきている。

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
		ゴルフ場（支配人）	来客数の動き	・今月の入場者数はほぼ前年並みに推移している。3か月前は台風等の影響もあり低調であったが、今月は天候も良く、そこそ順調である。
		その他レジャー施設〔鉄道会社〕（職員）	来客数の動き	・一般乗車客数、定期通勤通学客数、観光列車利用者数のそれぞれが、僅かながら増加傾向である。
		美容室（経営者）	お客様の様子	・昔からの客が高齢化でデイサービス等に行くため来客数が減っていたが、最近、今まで来ていない客が増え、意外と忙しくなってきた。
		設計事務所（経営者）	来客数の動き	・3か月前よりは良くなっているが、この状況は恐らく短期的に集中したもので、11月中には終わるのではないかと見込まれる。
		商店街（代表者）	単価の動き	・ここ数か月、1000円以上商品の売行きが落ち込んでいる。ただし、1000円以下商品の売行きは伸びている。
		商店街（代表者）	販売量の動き	・場所や商品によって販売量が増減しているため、余り景気の動向には左右されていない。
		一般小売店〔高級精肉〕（常勤監査役）	販売量の動き	・消費税増税を通過しても、余り変化がない。
		一般小売店〔生花〕（経営者）	お客様の様子	・平日は来客数が特に少なくなっている。インターネットで買物をする人が増えていることも原因の1つであるが、客からは必要最低限の物しか買わない様子がうかがえ、よほどのことがない限り衝動買いはしない。
		一般小売店〔贈答品〕（経営者）	お客様の様子	・11月はお歳暮の早期であるが、他人に対する気遣いの物やプレゼントの価格は下がっている。自分に対しては金を使うようになってきている。スーパーマーケットや店が新しくできると、自分に関係する物の店に行つてたくさん購入している。個人消費の自己都合商品は伸びている。
		百貨店（計画担当）	お客様の様子	・高額品を中心に9月に消費税の駆け込み需要が相次ぎ、その後の需要の停滞や客単価の下落を招いている。また、インバウンド需要も来客数はまだ伸びているが、客単価が下がってきており、以前ほどの勢いがなくなってきた。
		百貨店（販売担当）	単価の動き	・消費税増税の影響は少なからず続いており、特に高額品の売行きは芳しくない。後半にかけて、テナントの販促施策で集客があり、購買意欲が高まった。しかし、こういった施策がないと現状は厳しい。
		スーパー（店員）	単価の動き	・プレミアム付商品券の効果もあって、売上は伸びている。寒くなってきた影響もあって鍋物や牛肉などの食材も好調である。
		スーパー（販売担当）	単価の動き	・売上高、粗利の予算達成は続いている。ポイント付与のイベントも好調である。
		スーパー（営業企画）	お客様の様子	・消費税増税後、心理的に防衛消費傾向にあったが、落ち着きを取り戻した様子である。1品単価、来客数とも3か月前を上回るようになってきている。
		コンビニ（企画担当）	それ以外	・周りの状況から比べれば底堅いものと見込まれる。
		コンビニ（企画担当）	販売量の動き	・消費税率が変更されたが、軽減税率の導入によりコンビニの売れ筋商品はほとんどが増税にならなかった。また、キャッシュレス決済による販促も行われ、増税による落ち込みは発生していない。
		コンビニ（エリア担当）	販売量の動き	・重点管理商品であるファーストフードや米飯の動向に大きな変動がなければ、好調な推移が見込まれる。それを補うキャンペーンが好調なことから、うまくマッチすれば良くなるが、現状では、まだ変わらない。
		コンビニ（店長）	販売量の動き	・キャッシュレス・消費者還元事業制度により、キャッシュレスの客が徐々に増えており、11月単月では、前年同月並みまでに回復しつつある。
		衣料品専門店（経営者）	販売量の動き	・暖冬といわれて久しいが、11月中旬を過ぎるとセーターやジャケット等重衣料が動き出し、客単価が上昇している。客は軽くて暖かい素材の良さをよく分かっているため、値段に抵抗なく購入してくれるのは有り難いが、そういう客が減少してきている。
		乗用車販売店（経営者）	単価の動き	・タイヤ交換があるので来客数は多いが、点検の客が少なくなっている。

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
		乗用車販売店 (従業員)	販売量の動き	・客との会話の中で、消費税増税後はやはり生活費への負担増が感じられ、生活防衛のため価格により敏感になってきていると言われる。やはり増税による生活への圧迫を感じる人が多いようで、なかなか勢いでの商談は進まない。
		乗用車販売店 (従業員)	販売量の動き	・災害の問題も落ち着き、即位礼正殿の儀に関する行事や東京オリンピックが近づいてきている等、良い話題が多いが、とにかく結果として、車は売れていない。
		住関連専門店 (営業担当)	お客様の様子	・業務需要や会社関連の改修工事は、消費税増税前に仕上げたため、一段落している。一方、来年3月末の決算期までにということで、大規模改修工事は増えている。新築工事は、マンション、戸建て住宅共に減り気味である。
		高級レストラン (経営企画)	来客数の動き	・前月に比べ客が動き始め、来客数は回復傾向にあるが、客単価は回復できていない。11月の来客数は、週末集中ではあるが慶事需要の取り込みが功を奏した。
		その他飲食[仕出し] (経営者)	単価の動き	・今のところ消費税増税による影響は出てきていない。各施策などの効果かもしれない。
		その他飲食[ワイン輸入] (経営企画担当)	お客様の様子	・政府による消費税還元施策に加え、民間企業各社のポイントバックのキャンペーンにより、今のうちに購入しようとする消費者が増えている。
		観光型ホテル (支配人)	来客数の動き	・前月に続き宿泊者数が15%ほどダウンしている。インバウンド客は戻りつつあるが、個人の利用が全く伸びてこない。この傾向は来月の予約にも見受けられ、とても心配している。宴会も、特需はあったものの前年並みがやっとのところである。
		都市型ホテル (営業担当)	お客様の様子	・製造業、金融業を中心に予約が減ってきている。風評的に控えなくてはいけないムードがあるのかもしれない。
		旅行代理店(経営者)	お客様の様子	・年末年始の新規駆け込み予約が大変鈍い一方で、台湾、ハワイやグアムなど人気の渡航先は早期予約が増えている。欧州については、4月以降夏にかけての問合せが増えている。
		旅行代理店(経営者)	販売量の動き	・年末年始の客の動きが鈍い。年が明けると活気付くと見込まれるが、現状の販売量としては変わらないという判断となる。
		旅行代理店(経営者)	それ以外	・消費税増税の影響だけではなく、節約志向が進んでいるように見える。昼食時のオフィス街はコンビニ内のレジ行列が長くなっている。レジでの会計にキャッシュレスが増えているのもポイント還元を考えてであり、一層の節約ムードが昼食市場にも影響している。
		旅行代理店(営業担当)	それ以外	・軽減税率のお陰で消費の落ち込み阻止には一定の効果が出ている。バーコード支払、クレジット支払等のキャッシュレス払いによるポイント還元もその一端を担っている。この制度が終了する来春以降は不安である。
		タクシー運転手 タクシー運転手	お客様の様子 来客数の動き	・前月と変わらない。 ・タクシー営業を街中でしているが、全然変わりはない。人出が少ない。ここ最近何か月も動きに変わりがない状況である。
		通信会社(企画担当)	販売量の動き	・前月や前年同月と比較して、新規加入数は減少、解約数は増加と余り良くない傾向にある。特に新築住宅への導入が減少している。
		通信会社(サービス担当)	販売量の動き	・新規申込みは減っているが、コラボ事業者間の転用が簡単にできるようになったためか、解約は減っている。
		通信会社(営業担当)	お客様の様子	・年配層の客と対応することが多くなってきたためか、料金よりサポート面を要望される客が多くなってきているように見受けられる。
		テーマパーク (職員)	お客様の様子	・台風なども収まり、観光客も安定している。
		テーマパーク職員 (総務担当)	単価の動き	・施設内にある店舗の客単価をみても、以前と大きな変化がない。
		観光名所(案内係)	お客様の様子	・街への人出が非常に少なくなってきている。
		美顔美容室(経営者)	販売量の動き	・8月からのキャンペーンでセット商品の売上と新発売の商品の売上がばちばちある。

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
		美容室（経営者）	来客数の動き	・年末に向けて来店回数を減らしている客が多く、今月の来客数は少ない。
		その他サービス〔介護サービス〕（職員）	お客様の様子	・消費税増税後もサービスを控えるといった様子は見えないが、今まで以上にサービスを利用するという事もない。新しいサービスを提案し続けて、業績を伸ばすことに力を入れている。
		住宅販売会社（従業員）	販売量の動き	・建築業界に対する金融機関の融資状況、不祥事による風評被害で苦戦している。
		住宅販売会社（従業員）	お客様の様子	・大きな変化はないが、消費税増税前の10月までにマンションや建て売り住宅などの購入を決めきれず、結局それくらいの価格なら注文住宅に考え直すという客の来場があった分、来場者数は多くなった。
		その他住宅〔不動産賃貸及び売買〕（営業）	お客様の様子	・11～12月は閑散期になり客足が減るが、販売システム変更の恩恵か前年比では増加している。ただし、3か月前よりは減少している。
		一般小売店〔書店〕（営業担当）	販売量の動き	・消費税増税の影響が販売量に顕著に出てきていると考える。
		百貨店（売場主任）	お客様の様子	・来客数はそれほど変わっていない。平日の昼間でも来店客はあるが、買う目的よりも下見をしていて商品知識だけ聞いて帰る客が多い。若い人はネットで買うのか、履くだけ履いてありがとうございますと言われても、売上が上がらず厳しい状況である。
		百貨店（総務担当）	お客様の様子	・消費税増税後、来客数自体が落ち込み、消費税増税の影響がない食料品も影響を受けている。百貨店はキャッシュレス還元の対象外であり、その影響も1つではないかと推定している。また、宝飾や時計などの高額品がなかなか回復せず、クリスマス商戦等も盛り上がり欠けている。
		百貨店（企画担当）	販売量の動き	・気温が下がらないこともあり、消費税増税後の買い控えとあいまって、冬物の動きが鈍く全体の景気を押し下げている。
		百貨店（経理担当）	お客様の様子	・香港のデモや日韓の政治経済問題が、ビジネス需要の減退を招いている。
		百貨店（業績管理担当）	販売量の動き	・消費税増税前の駆け込み需要の反動により、売上は苦戦している。前回の増税時よりも回復が遅いように見受けられる。
		スーパー（総務担当）	販売量の動き	・消費税増税に絡む商品が少ないので、売上減への増税の影響は少ない。
		スーパー（ブック長）	来客数の動き	・来客数の伸びない状況が続いている。来年6月までのキャッシュレス5%還元対象店への更なる対策が必要である。
		スーパー（商品開発担当）	販売量の動き	・売上は前年同期比96%と厳しい結果である。また、売上と粗利が前年の数字を割っているにもかかわらず、売価修正額は前年の106%と大きく伸長している。3か月前と比べるとやや悪い結果となった。
		コンビニ（エリア担当）	来客数の動き	・天候は前年に比べ暖かく、購買力は高いはずなのに来客数が大きく減少している。買上点数や客単価も前年より低い傾向にある。
		コンビニ（エリア担当）	販売量の動き	・消費税増税により、もう少し景気が悪くなると覚悟していたが、思ったよりは悪くなっていない。来客数は変わっていないが、弁当やカウンターで作るファーストフードなどコンビニの主力商品が前年に比べて落ちているので、その辺りに影響が出ている。
		コンビニ（店員）	来客数の動き	・朝晩寒くなり、来客数が落ちている。
		衣料品専門店（売場担当）	お客様の様子	・3か月前と比較すると、消費税増税の影響で買い控えが継続している。しかし、前回の8%への増税時と比較すると大きな落ち込みはみられない。
		家電量販店（店員）	単価の動き	・買換え需要において高価な商品が選ばれにくくなっている。
		家電量販店（店員）	来客数の動き	・3か月前は消費税増税前で、市場にはにぎわいがあり売上も来客数も良く、現状とは比べものにならない状態であった。
		家電量販店（フランチャイズ経営者）	来客数の動き	・10月は消費税増税に伴う駆け込みの売上を計上したり地域振興券の取扱いも始まり、最小限の売上減で済んだが、11月になって、いよいよ本格的に駆け込みの反動減が始まっている。前年と比べ来客数が伸び悩んでいる。

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
		乗用車販売店（営業担当）	販売量の動き	・販売台数の落ち込みも激しく、新規客の来客数も明らかに少なくなっている。
		乗用車販売店（従業員）	販売量の動き	・前月から継続して、消費税増税の影響を受けている。若干来客数は回復しつつあるが、財布のひもは固く、販売台数は前年割れ、工場への在庫台数も減っており、瞬間の数値をみると、リーマンショックに次ぐ低迷ぶりとなっている。
		乗用車販売店（従業員）	販売量の動き	・販売量、来客数共に今月は少なく、動きが悪い。具体的には難しいが、今月は良くない。
		乗用車販売店（営業担当）	販売量の動き	・消費税増税直後ほど悪くはなっていないが、来客数、販売量共に上向きとはいえない。
		その他小売〔ショッピングセンター〕（経理担当）	販売量の動き	・売上高は前年比9.8%マイナス、来客数は前年比5.1%マイナスで、いずれも消費税増税前の駆け込み需要の反動とみられる。
		一般レストラン（経営者）	来客数の動き	・来客数は減っている。
		観光型ホテル（経営者）	来客数の動き	・宿泊者数に関しては、これまで若干横ばい、若しくはプラスであったのが、11～2月と減少傾向にあるため、景気がやや悪くなっている。昼食・夕食の客も、地元の需要が多いが、12～1月の予約数は前年を割り込んでいるので、余り良い状況ではない。
		都市型ホテル（経営者）	来客数の動き	・予約のタイムラグが大きくなっている。
		旅行代理店（営業担当）	販売量の動き	・消費税増税も多少影響があるとみられるが、改元によるお祝いムードで上半期には旅行につながる特需があったため、相対的に販売量が下がっている。
		タクシー運転手	お客様の様子	・前月よりはやや良くなっている傾向ではあるが、依然としてまだ乗車を控えている様子である。今月は学会等の大きなイベントがある会場での客があったり、夜の街も20日頃からは忘年会の走りのような会社の集まりや若者のグループがみられるようになり、後半はやや良くなってきている兆しがある。
		パチンコ店（経営者）	販売量の動き	・来客数の動きや単価の動きがやや悪くなっている。
		理美容室（経営者）	来客数の動き	・客との話では、消費税増税により全ての物の値段が上昇し、景気が段々と悪くなる。
		美容室（経営者）	お客様の様子	・消費税増税で値上げをしたら、客の動きが思わしくない。
		設計事務所（職員）	お客様の様子	・日頃の会話の中で、特に景気が良くなるような話は出てこない。
		その他住宅〔住宅管理〕（経営者）	単価の動き	・人手が足りないのか、大手ハウスメーカーからも仕事は入ってくるが、単価が安過ぎるため、付き合いを切らさない程度でしか受けることができない。建て売り住宅もなかなか売れずに、大変そうである。
	×	商店街（代表者）	販売量の動き	・消費税増税の影響か、全く商品が動かなくなった。電話やメールでの問合せもほとんどない。
	×	商店街（代表者）	来客数の動き	・軽減税率に対応しているので消費税は8%である。10月はそれほどでもなかったが、11月は来客数が少なく、買い控えが顕著に現れている。
	×	商店街（代表者）	お客様の様子	・何でも値上がりしているという会話がなくなった。
	×	商店街（代表者）	来客数の動き	・節約志向が強いのか、どこも動きが非常に良くない。
	×	一般小売店〔酒類〕（経営者）	来客数の動き	・消費税増税後、飲食店への来客数が明らかに減っている。G20の影響で交通規制があり、期間中は休んだ店もあり、補償してほしいとコメントする店もある。
	×	百貨店（販売促進担当）	販売量の動き	・消費税増税の影響が顕著で、身の回り品は大きく落ち込んでいる。
	×	衣料品専門店（販売企画担当）	競争相手の様子	・今年は特に商品の動きが悪い。寒くなり冬物が動き出してはいるが、安い物を扱う店でも、今年は苦戦している。ブランド品や高価格帯の商品は動きが鈍い。
	×	乗用車販売店（経営者）	販売量の動き	・消費税増税後の落ち込みが予想以上に大きい。
	×	乗用車販売店（経営者）	販売量の動き	・10月以降の販売量が減少している。新型車が出てはいるが、落ち込みに歯止めが掛からない状態である。
	×	乗用車販売店（従業員）	販売量の動き	・消費税増税後から目に見えて販売台数が減少しており、前年比70%前後で推移している。

分野	景気の現状判断	業種・職種	判断の理由	追加説明及び具体的状況の説明
	×	一般レストラン（経営者）	来客数の動き	・客の携わっている業界が非常に限られている。建設関係は特に活発だが、一般の給与所得者の客は減少傾向にある。
	×	理容室（経営者）	競争相手の様子	・相変わらず安い店に流れる。客の回転が悪い。
	×	住宅販売会社（経営者）	競争相手の様子	・競合相手も、広告を出しても来客数がほとんどない、値下げをしてもなかなか売れない、融資を受けられない人が増加している等という状況である。
	×	住宅販売会社（従業員）	競争相手の様子	・他社の話であるが、建築資材費が上がり、それ以上に人件費が上がっている。人手不足なのか、そこで出し渋ると職人が次の仕事をしてくれなくなる。一方で客単価は上がらず、もう潮時なのかという愚痴を聞く。
企業 動向 関連 (東海)		-	-	-
		新聞販売店〔広告〕（店主）	受注量や販売量の動き	・ブラックフライデーの効果で折込チラシが多かった。
		行政書士	受注量や販売量の動き	・建設関係の業者は忙しい。
		食料品製造業（経営企画担当）	受注量や販売量の動き	・消費税増税の直接的な影響は少ないが、全体的な荷動きが悪い。暖かい日も多く、冬物商材の売行きにも勢いが無い。
		化学工業（総務秘書）	それ以外	・消費税増税後、若干の値上げが散見される。身近な床屋やランチ代など、大きな金額では年末の火災保険の更新で、これは自然災害の増加による。ビル建設における鋼材の確保も厳しく、価格も高止まりで難儀している。しかし、これらは好景気につながる動きである。
		金属製品製造業（経営者）	受注量や販売量の動き	・受注量が製品ごとにばらついているが、良くない製品の割合が多くなっている。
		金属製品製造業（従業員）	受注量や販売量の動き	・引き続き受注量が多く、納期調整に苦慮する状況が続いている。
		電気機械器具製造業（営業担当）	受注量や販売量の動き	・消費税増税の影響で落ち込みが続いている。
		電気機械器具製造業（経営者）	受注量や販売量の動き	・8～10月と同様に、11月も売上や受注量に変動がない。
		建設業（営業担当）	それ以外	・会社の抱えている仕事は余り変わらないが、周りを見ると関連する各社の受注工事が一斉に重なった状態で始まっているので、現状から年明けくらいは景気が良さそうに見受けられる。
		輸送業（経営者）	それ以外	・ドライバー不足がますます深刻になってきている。外注先も同様な状況で、車両を集めるのに苦労している。
		輸送業（エリア担当）	受注量や販売量の動き	・米中、日韓の政治的問題で輸出入の動きが低下している。
		輸送業（エリア担当）	受注量や販売量の動き	・曜日ごとに荷物の取扱量の傾向をみると、月～水曜日に向かい荷物量が増加し水曜日がピークとなる。木曜日は減少し、金曜日は週末に向かい少し増加し、土日はない。水曜日の最高点の位置が他の曜日と並んできており、1週間を通じて荷物量の曜日ごとの変化がなくなる傾向である。
		通信業（総務担当）	それ以外	・景気の良しあしは、近未来に希望を持てるか、明るい暗いかで決まるという意味では、国内、個人共に明るい話題は皆無である。皇太子殿下の御即位行事も終わり、現在は韓国の不手際を報道するのみの御時世では、全くムードが晴れない。
		金融業（従業員）	取引先の様子	・年末にかけて、いろいろな分野で忙しくなっており、受注等も多くなっている現状だが、例年とさほど変わらない程度の忙しさ、景気の良さのため、どちらともいえない。
		金融業（企画担当）	取引先の様子	・為替も株価も大きく動かないことから、個人投資家が動きづらい状況は不変である。個人投資家以外の個人も、給与が上がっている実感はなく、金を消費に回しづらい。ただし、キャッシュレスの還元制度は、魅力と感じている個人も多い。
		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好調に推移し、売上は前年同期を上回っている。駐輪場は低額で利用できることもあり、必要な出費を惜しむほど景気は悪くない。

分野	景気の現状判断	業種・職種	判断の理由	追加説明及び具体的状況の説明
		不動産業（経営者）	受注量や販売量の動き	・大きな価格変動や案件の動きはない。
		広告代理店（制作担当）	取引先の様子	・印刷、電波等、各広告媒体の出稿量がやや落ちてきている。
		会計事務所（職員）	取引先の様子	・業績が好調な客先でも、残業時間が減っている。飲食店等は、週末の夕方や休日でも客の入りが悪い。
		その他サービス業〔ソフト開発〕（社員）	取引先の様子	・受注案件の消化が手一杯で、ほかに手を広げる余裕も要員もない。
		その他非製造業〔ソフト開発〕（経営者）	競争相手の様子	・当社はまずまずの生産量であるが、明らかに世間の景気はスローダウンとなっている。競合先、取引関係、あるいは近隣の中小企業や商社においても、全く良い話は聞かない。
		食料品製造業（営業担当）	受注量や販売量の動き	・受注量をみても年々落ちている。取引先からも景気の悪い話は出てこない。
		パルプ・紙・紙加工品製造業（顧問）	受注量や販売量の動き	・前月に引き続き、消費税増税や米中貿易摩擦等により、受注量・販売量は減少し、景気はやや悪い。
		窯業・土石製品製造業（社員）	取引先の様子	・自社で使用している消耗品等の量が急に増えてきた。話を聞くと、売上が減っているため、受注掘り起こしのためにふだん余り取引のないところも回っていることである。
		鉄鋼業（経営者）	受注量や販売量の動き	・季節要因で最も受注量の増える時期であるのに、例月どおりの荷動きになっていて、感覚的には10%ほどの受注量ダウンである。
		一般機械器具製造業（営業担当）	受注量や販売量の動き	・北米自動車向け設備投資は引き合いも激減し、あったとしても既存設備の改造ばかりで新規設備導入の話がない。
		電気機械器具製造業（総務担当）	それ以外	・車関係では、受注量が前年比で減っており、取引価格も一律カット要望が出るなど、来年にかけて厳しい動きが見込まれる。
		輸送用機械器具製造業（品質管理担当）	取引先の様子	・特に良くなる材料もなく、燃料代等は微増傾向にある。余り良くない状況に向かっている。
		輸送用機械器具製造業（総務経理担当）	受注量や販売量の動き	・3か月前に比べると15%ほど売上が減少している。景気が悪くなっている。
		建設業（役員）	受注量や販売量の動き	・当社も集客が落ちているが、同業者の情報としても、この数か月極端に落ちている。
		輸送業（エリア担当）	受注量や販売量の動き	・少しずつではあるが、受注量は減りつつある。
		輸送業（エリア担当）	受注量や販売量の動き	・到着便が減っている。それに対してコストコントロールが上手にできていない。消費税増税後は発送便も減っている。
		輸送業（役員）	受注量や販売量の動き	・消費税引上げ後の買い控えが影響している。しかし、前回増税時に比べると下落幅は小さい。米中間の貿易問題も荷動きの低調さに影響している。
		通信業（法人営業担当）	受注量や販売量の動き	・働き方改革で、RPAなどを導入しようとする行政組織に対する提案件数は微増したが、個人消費に影響を受ける民間企業からの提案依頼が減少した。人減らしや残業代カットに結び付く提案は、余り歓迎されない。
		通信業（法人営業担当）	それ以外	・消費税引上げによりマインドは低下している。来年6月までは様々な還元セールポイント還元などがあるので、足元の消費傾向は変わらないと消費者は感じているかもしれない。通信回線を扱う業務では、現状で大きな変化は感じられない。ただし、上昇傾向ではなく現状維持である。
		公認会計士	それ以外	・上場会社等、大企業の業績は好調に見えるが、会計事務所の客である中堅中小企業の業績が厳しい。中堅中小企業では、従業員の給与・ボーナスが上がっていない。
		会計事務所（職員）	取引先の様子	・アパートや賃貸マンションの経営者が苦戦傾向にある。乱立するアパート、マンションにより収支の悪化が目立ってきている。特に家賃の値下げが影響している。
	x	*	*	*
雇用		-	-	-

分野	景気の現状判断	業種・職種	判断の理由	追加説明及び具体的状況の説明
(東海)		人材派遣会社(社員)	求人数の動き	・法人関係、団体関係の利用が多かった。既に忘年会の利用がある。
		人材派遣会社(営業担当)	求人数の動き	・3か月前に比べ派遣求人数が増えている。
		人材派遣業(営業担当)	周辺企業の様子	・ボーナスシーズンを前にして、消費停滞の様子が見受けられる。
		人材派遣会社(企画統括)	求人数の動き	・求人数が前年同期比で減少してきている。
		アウトソーシング企業(エリア担当)	雇用形態の様子	・自動車メーカーの期間従業員募集においては、メーカーによって募集中や募集ストップとばらつきがある。今まで中小企業の人材確保が困難だったが、人の動きがみられるようになった。
		新聞社[求人広告](営業担当)	求人数の動き	・求人は出しているものの、どんな人材でも欲しい、という企業は少なくなっている。
		職業安定所(所長)	求職者数の動き	・新規求職者は前年同月より9%ほど減少している。
		職業安定所(職員)	求職者数の動き	・管内外での企業整理により、求職者数は前年同月比、前月比で僅かではあるが増加しているが、年齢によりばらつきがある。特に、就職氷河期世代では前年同月よりも減少している。
		職業安定所(次長)	求人数の動き	・有効求人倍率は前月から0.07ポイント下がり、22か月ぶりに1.9倍を下回ったが、米中貿易摩擦の影響により、製造業を中心に先の見通しが不透明であることが要因の1つである。しかし、依然として高水準で推移しており、企業の採用意欲も高い。
		民間職業紹介機関(営業担当)	採用者数の動き	・来年を見据えた景況感の不確実性を加味して、企業側が採用に慎重な姿勢に転じている。
		人材派遣会社(経営企画)	周辺企業の様子	・開発費抑制や残業抑制を行う企業が多くなっている。
		人材派遣会社(社員)	それ以外	・同一労働同一賃金の法施行を前に派遣活用を控えている。
		人材派遣会社(営業担当)	周辺企業の様子	・主に製造業の主要客において、現場の設計部署からは派遣の引き合いがあるが、これまで定期的にあった現場の設計部署の人材ニーズを統括する部署からの引き合いが、経費削減の影響が10~11月には全く発生していないため、3か月前と比べて景気はやや下向きと見受けられる。
		人材派遣会社(営業担当)	採用者数の動き	・求人数、求職数及び採用数共に前年同月比で10%程度の減少となっている。
		新聞社[求人広告](営業担当)	求人数の動き	・製造業からの求人が非正規も含めて減少している。
		職業安定所(職員)	求職者数の動き	・事業所主都合の離職者が増えている。
		職業安定所(次長)	求人数の動き	・全体的に求人数に減少傾向がみられるが、1社当たり又は1件当たりの求人数が減っている。
		職業安定所(次長)	求職者数の動き	・求人数は、製造業を中心に引き続き減少傾向である。
	x	-	-	-

7. 北陸(地域別調査機関:一般財団法人北陸経済研究所)

(-:回答が存在しない、*:主だった回答等が存在しない)

分野	景気の現状判断	業種・職種	判断の理由	追加説明及び具体的状況の説明
家計動向 関連 (北陸)		衣料品専門店(店舗運営)	単価の動き	・新店舗のオープンに伴い、客単価が約2割アップしている。スヌードやティペットなどの冬物商材が好調である。
		一般レストラン(店長)	来客数の動き	・季節柄、客足は伸びているが、大口客が少なくみえる。北陸新幹線浸水被害の影響が残っているようである。
		通信会社(役員)	販売量の動き	・新規契約数も徐々に平年並みに戻っており、消費税の引上げ前の弱含みな推移から脱したとみている。
		一般小売店[精肉](店長)	来客数の動き	・百貨店内の衣料品等の客が少し減っているが、全体として1年では余り変わっていないようである。

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
		一般小売店〔鮮魚〕（役員）	販売量の動き	・当社は生鮮魚介類を販売するので、消費税の引上げによる特に目立った影響はない。キャッシュレス決済のポイント還元の効果で、10月以降はクレジットカード決済やQRコード決済などが非常に増えている。一般消費者向けの小売店だけをみると、多い日は1日の売上の半分以上がキャッシュレス決済の日がある。
		スーパー（店長）	来客数の動き	・来客数は消費税の引上げ前から大きな変化がなく、微増で推移している。単価面で落としている部分は来客数でカバーできている。
		スーパー（総務担当）	販売量の動き	・売上高は野菜の相場安やサンマの不漁等で前年を下回る面はあるが、全体としての販売量はおおむね前年並みであることから、変わらないと考える。
		コンビニ（経営者）	単価の動き	・販売量は前年並みである。
		コンビニ（店舗管理）	来客数の動き	・消費税の引上げ後の激しい落ち込みは落ち着いたものの、来客数の前年割れは止まらない。特に繁忙日の減少が顕著である。キャッシュレス決済によるポイント還元への対応を、最善と思えるレベルで実施してもこの状況である。乗り遅れていたなら、大きな落ち込みになっていたと考える。
		衣料品専門店（経営者）	お客様の様子	・消費税の引上げの影響があり、買い控えがあるなか、暖冬でコート関連が売れず大苦戦している。
		その他小売〔ショッピングセンター〕（統括）	来客数の動き	・店舗リニューアルによる大型プロモーションが開催されたため、しっかりと来客数は伸び、飲食店を中心に売上を伸ばしている。しかしながら消費税の引上げ後の影響や競合環境の変化もあるため、良くなっているという実感はない状況である。
		高級レストラン（スタッフ）	来客数の動き	・前月は台風19号の影響で北陸新幹線が2週間運休となりキャンセルが相次いだ。今月に延期する客などにより、来客数が1割近く伸びて好調である。
		観光型旅館（経営者）	販売量の動き	・10月は台風の影響もあり大きく売上を落としたが、今月は前半に3連休があり例年並みの売上を確保している。
		通信会社（営業担当）	来客数の動き	・来客数は少しずつ増えつつあるが、直接の購入につながる客が少ない。
		その他レジャー施設〔スポーツクラブ〕（総支配人）	競争相手の様子	・24時間営業のジムによる競争激化や低価格化が、新聞記事で大きく取り上げられるくらい乱立気味である。入会者がほとんどない状態が続いている。
		美容室（経営者）	来客数の動き	・消費税の引上げ後に反動を心配していたが、来客数、単価共に前年を上回っており、消費税の引上げの影響は今のところ起きていない。
		住宅販売会社（従業員）	お客様の様子	・消費税の引上げが影響しているようである。
		住宅販売会社（営業）	来客数の動き	・来客数の低調な傾向に変化がみられない。
		商店街（代表者）	来客数の動き	・消費税の引上げによる影響が一段落した感はあるが、人出は今一つ元に戻っていない。買物に対して非常に慎重になってきているようである。
		商店街（代表者）	来客数の動き	・郊外の大型ショッピングセンターの増床リニューアルの影響は予期できたものであるが、消費税の引上げの影響も考えられる。年末にかけてのイベントの集客で少しでも客足が戻ることを期待したい。
		一般小売店〔事務用品〕（店員）	お客様の様子	・問合せや商談の件数が少なく、全体的に経費の緊縮傾向が見受けられる。
		一般小売店〔書籍〕（従業員）	販売量の動き	・消費税の引上げの影響は大きく、販売量や来客数が回復しない。
		百貨店（売場主任）	来客数の動き	・消費税の引上げ直後の前月ほどの前年比マイナスではないが、依然として厳しい状況が続いており、前年割れの見込みである。ただし、食品のみ前年を超えている。お歳暮商戦は早期割引が好調で、今月は前年超えて推移しているが、客の囲い込みを図るのに早期割引を行っているため、11～12月累計では前年割れの見込みである。また、大手企業の贈答品をもらわない、送らないという風潮が官公庁の職員にまで波及しており、今後のお歳暮商戦に影響が出そうである。

分野	景気の現状判断	業種・職種	判断の理由	追加説明及び具体的状況の説明
		百貨店（販売促進担当）	お客様の様子	・ブランド品や宝飾品、絵画などの高額品は購入に慎重な様子である。また、流行や新商品という情報だけでは購入に至らず、客は更に付加価値を求めて購入する。全体的に衝動的な買い方ではなく、特にアパレル等ではよく考えて購入している。
		スーパー（店長）	お客様の様子	・キャッシュレス決済によるポイント還元はあるものの、消費税の引上げに対する抵抗感が否めない。
		スーパー（店舗管理）	来客数の動き	・10月以降、来客数の前年割れが続いており、買上点数も増えず客単価が低い状態である。
		家電量販店（店長）	販売量の動き	・まだ消費税の引上げの影響が続いている。
		乗用車販売店（従業員）	販売量の動き	・この時期はタイヤ交換での入庫が多いが、販売に関しては厳しい状況が続いている。
		乗用車販売店（役員）	販売量の動き	・消費税の引上げに加えて、急ぎでないものは買わないといった消費者心理が働いているため、なかなか商談につながらない。
		その他専門店〔酒〕（経営者）	販売量の動き	・酒を納めている業務関連の店などが、消費税の引上げから芳しくない日が続いており、それが当店にも影響してきている。今までは変わらないと回答していたが、やや悪くなっている。悪い状態がずっと続いてきているが、更に悪くなっているという感覚である。
		一般レストラン（統括）	来客数の動き	・消費税の引上げ後、客単価は上昇傾向にあるが、客が外食する機会が増税前よりまだまだ減っている。また、年末年始の支出を見据えて、この時期は支出を抑えている傾向もあるようで、単価の安い店に流れている。
		スナック（経営者）	来客数の動き	・前年の7割弱である。なじみ客の来店が少なく、月末に2～3日の予約が入り何とかなっている。中小企業に勤める人はため息をついており、残業が抑えられているなかで手取りが減り、全体的にマイナスの様子がつながえる。
		旅行代理店（所長）	お客様の様子	・年末年始を控え、長期の海外旅行も近場の温泉旅行も問合せが少ない。
		タクシー運転手	来客数の動き	・北陸新幹線が復旧してもまだ完全ではなく、客足も今一つである。冬を前にして、客の財布のひもは固いようである。
		タクシー運転手	販売量の動き	・夜の繁華街はこの時期少しにぎわったが、平日は駄目で、全体の売上が下がっている。
		通信会社（店舗統括）	来客数の動き	・携帯電話業界だけの状況かもしれないが、法改正の影響で来客数、販売量共に下がっている。
		通信会社（役員）	販売量の動き	・3か月前の契約数が非常に良かったので、それと比較するとやや悪くなっているが、前年同月比では、放送、通信共に上回っており、堅調に推移している。
	×	商店街（代表者）	単価の動き	・前年は高額美術品を購入する客がいたが、今年は全くいない。
	×	百貨店（販売担当）	来客数の動き	・消費税の引上げ後、1か月たっても来客数が増加しない。記念品の配布や優待割引企画を導入するなどの来店促進策を打つものの、反応が弱い。特に中心年代の40～50代客の来店購入率が前年比80%程度と大幅に減少している。60代以上も85%程度と苦戦している。30代以下の前年比90%程度と比較しても、落ち方が激しい。また、購入をちゅうちょするケースも拡大している。金額を比較するワゴンセールにおいてお買得品のための購入が拡大するなど、定価品の購入は減少気味である。
	×	コンビニ（店長）	それ以外	・最低賃金上昇のあおりを受けて、店舗を維持するために商品発注量の制限など、経費削減を行っている。しかし、発注制限から提供する商品の種類が減少している。稼げる売場への影響を最小限に抑えてはいるものの、他の売場の品薄感が否めず、売上は前年比で3%程度減少している。この先クリスマスや正月商戦があるが、本部も例年とは違い、店頭販売するクリスマスケーキの強制的な発注などを行わなくなっている。経費的には助かるが、予約以外の発注を行わないため、売上は前年に比べ下がると考える。
	×	乗用車販売店（経営者）	それ以外	・前月同様に売上が悪い。商談での来客数が落ちており、商談の数も極端に少なくなっている。

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
	×	自動車備品販売店（役員）	販売量の動き	・前月同様に来客数の大きな落ち込みはないが、旬のスタッドレスの販売量が前年から比較して大きく減少し、単価も落ちている。少しでも安い商品を探す客が多いようで、好調であった車販売も鈍化している。
	×	住関連専門店（役員）	販売量の動き	・消費税の引上げ後、回復の兆しがない。
	×	観光型旅館（スタッフ）	来客数の動き	・前年比で総売上は80%、宿泊人数は79%、宿泊単価は103%である。台風19号及び北陸新幹線の運休によるキャンセルが大きく影響している。
	×	都市型ホテル（スタッフ）	販売量の動き	・10月の台風19号による北陸新幹線不通の影響が続いている。当初、運行のめどが立たないと報道があった段階で、11月以降の宿泊や宴会にキャンセルが出ており、戻りが鈍い。レストランでも消費税の引上げのためか節約意識が高く、値引きしても来客数の戻りは鈍い。
	×	テーマパーク（役員）	来客数の動き	・前年と比較してみると、国内の個人客、団体客、海外からの客共に、2～3か月前と比べて来客数が減少傾向である。特に10月以降、北陸新幹線の一部不通の影響や消費税の引上げの影響もあると考える。
	×	住宅販売会社（従業員）	販売量の動き	・高額物件を希望する客の数が減少している。
企業 動向 関連 (北陸)	-	-	-	-
	*	*	*	*
		食料品製造業（経営企画）	受注量や販売量の動き	・おしなべて低調に推移しており、なかでも海外向け輸出は大幅に前年割れである。
		繊維工業（経営者）	取引先の様子	・ファッション関係では、レディースの衣料品が非常に悪い状況である。百貨店等の売上が非常に落ち込んでいるということである。取引先や用途によって、忙しい所と暇な所がはっきりしている。全体をみると前年から横ばいという状況である。
		化学工業（総務担当）	受注量や販売量の動き	・受注量については、余り増減なく推移している。
		精密機械器具製造業（役員）	受注価格や販売価格の動き	・全体として特に高価格帯商品の小売店への動きは、以前と比べやや厳しい状態が継続している。
		通信業（営業）	受注量や販売量の動き	・大型案件の受注で単月では今期最高額となったが、受注件数は前月同様に少ない。
		不動産業（経営者）	受注量や販売量の動き	・同業者の話では、少し情報が減ってきており、問合せも少なくなってきたとのことである。
		司法書士	取引先の様子	・新規事業のための不動産購入や、新株発行も多いが、相変わらず会社解散の手續依頼が多い。
		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	・受注状況は米中貿易摩擦の影響を受け、低迷している分野がある。また、物流費や人件費の高騰も業況に影響を及ぼしている。
		一般機械器具製造業（総務担当）	受注量や販売量の動き	・米中貿易摩擦など国外要因に対する警戒感が強く、設備投資に対する慎重姿勢が続いている。
		電気機械器具製造業（経理担当）	取引先の様子	・新規案件の立ち上げが先延ばしになっている。
		建設業（経営者）	受注価格や販売価格の動き	・10月1日から消費税の引上げがあったが、影響はそれほど出ていないようである。
		金融業（融資担当）	取引先の様子	・取引先メーカーに関しては、業種を問わず全般に受注が下げ止まらない。1年前には受注増で生産が追い付かないと言っていたメーカーが、今は逆に受注以上の生産量となり、全般に在庫が積み上がってきている。
		税理士（所長）	取引先の様子	・段々と企業の受注残が、特に製造設備、設備投資関連の裾野において減ってきている。親会社という受注元への納品実績も以前ほど厚みがなく、月によって上下が段々と激しくなっているように見受けられる。全体としては若干減収傾向が出ているようである。
×	金融業（融資担当）	競争相手の様子	・最近、取引先に対してプロパー融資から信用保証協会付き融資の比重が増してきているという話である。	
雇用 関連 (北陸)	-	-	-	-
		人材派遣会社（役員）	求職者数の動き	・登録者数、スキル共に派遣システムでは人材不足で、充足できず苦労している。
		人材派遣会社（社員）	求職者数の動き	・現在就業中の労働者が、より良い条件の仕事に就きたいと状況を探っている様子が見える。

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	・10月の有効求人倍率は2倍ちょうど、前年同月と比べてやや減少しているものの、変わらず高い水準にある。産業別の前年同月比では、建設業、製造業、運輸郵便業、卸売小売業、宿泊業、飲食サービス業で減少しているが、生活関連サービス業、医療福祉業では伸びており、相変わらず医療福祉業では、根強い人手不足がうかがえる。
		民間職業紹介機関（経営者）	求職者数の動き	・求職者の人数が少ない。フルタイム勤務できる人が少ないので、マッチングの難しいケースが多い。
		求人情報誌製作会社（編集者）	求人数の動き	・1回の発行で50件ほど掲載件数が減っている。
		新聞社〔求人広告〕（担当者）	求人数の動き	・10月以降の求人広告が前年同月及び当年前月に比べ減少している。
	x	-	-	-

8. 近畿（地域別調査機関：りそな総合研究所株式会社）

（-：回答が存在しない、*：主だった回答等が存在しない）

分野	景気の現状判断	業種・職種	判断の理由	追加説明及び具体的状況の説明
家計動向 関連 (近畿)		家電量販店（人事担当）	販売量の動き	・気温が高い日が続いていたが、ようやく気温が下がってきた。10月の消費税増税後の反動減からも、ようやく回復しつつある。
		観光型旅館（経営者）	来客数の動き	・この冬は単価を上げたが、来客数は例年どおりの水準である。ただし、人手不足が深刻なため、売止めを考えなければならない状況である。
		一般小売店〔時計〕（経営者）	販売量の動き	・特に目立った動きはなかったが、月後半は腕時計が若干動いた。年配客による手頃な価格での購入が比較的多く、時間を確認する際、スマートフォンでは出し入れが不便で、字も小さくて見えにくいといった話が多かった。携帯電話の普及で、時計離れが進んでいる状況が続いていたが、今月の動きは良い。
		一般小売店〔鮮魚〕（営業担当）	来客数の動き	・インバウンドの動きが戻ってきた影響で、売上も少し上向いている。
		百貨店（営業担当）	お客様の様子	・消費税増税から1か月が過ぎ、高額品の購入は徐々に回復してきたが、海外高級ブランド品を中心とした、超高額品の購入はみられない。
		百貨店（服飾品担当）	来客数の動き	・消費税増税の影響から、徐々に売上は回復する様子であるが、まだ完全に戻りきっていない。増税の影響がない食品関連はほぼ前年並みで推移し、防寒商材関連も中旬以降、徐々に前年並みに戻ってきたほか、雑貨やバッグといったアイテムも復調傾向にある。先買いの特徴がある、ブライダル関連中心のジュエリーや化粧品といった商材は完全に復調していないが、外国人客の売上は好調に推移し、クリスマス商戦に向けて更に改善すると予想される。
		スーパー（企画担当）	お客様の様子	・消費税増税に伴う、キャッシュレス決済のポイント還元の対象店となり、競合企業との差別化につながっている。客のキャッシュレス比率も高くなり、売上の底上げに寄与している。
		コンビニ（経営者）	販売量の動き	・弁当やサンドウィッチなどの食品類の売上が、軽減税率やキャッシュレス決済のポイント還元の効果で、10月以降は増加傾向にある。
		コンビニ（経営者）	販売量の動き	・お歳暮や年末商戦が始まるため、やや良くなっている。
		その他専門店〔宝石〕（経営者）	お客様の様子	・消費税増税が始まったが、食料品などは税率が8%に据え置かれたため、予想したほどのダメージはない。株価も今のところは順調に高水準で推移している。
		その他専門店〔ドラッグストア〕（店員）	単価の動き	・生活用品の買い控えも、そろそろ落ち着いてきた。1人当たりの客単価は前年比で124円上がり、売上も前年並みとなりそうである。一方、今月は生活に必要な物の購入は目立ったが、それ以外の美容関連などの売行きは落ち込んでいる。
	その他小売〔インターネット通販〕（経営者）	来客数の動き	・消費税増税後のキャッシュレス決済によるポイント還元で、商店街や各スーパー、コンビニでは購買意欲が高まっている。また、スマートフォンでの決済の普及で買物がしやすくなった点も、プラスとなっている。	

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
		観光型ホテル (経営者)	来客数の動き	・11月は年間で最も来客数が多い月であるが、今年はかなり動きが良かった。12月も団体客が順調に動いている。
		一般小売店〔衣服〕 (経営者)	販売量の動き	・寒くなってきた分、数か月前よりも販売量は増えているが、気候による変化であり、景気が良くなったわけではない。消費者の様子にも、特に変化は感じられない。ただし、消費税増税後という時期を考えると、それほど悪いとも感じられない。
		一般小売店〔呉服〕 (店員)	販売量の動き	・少し寒くなってきたほか、成人式が近づいてきたこともあり、暖かい時期よりも着物への関心が高まっていると感じるが、高額品であるため、販売量は変わらない。
		百貨店(売場主任)	販売量の動き	・特殊要因を除き、25日までの店頭売上は前年比で1.5%減とやや悪いが、おせち料理やお歳暮ギフトはプラスに転じるなど、消費税増税の影響は一服しつつある。
		百貨店(営業担当)	単価の動き	・客の動きは悪くないが、客単価が上がり、ファッション関連の高額品の購入につながらない。
		百貨店(営業推進担当)	来客数の動き	・消費税増税の影響から抜け出すには至っていないが、入館者数に占める買上客の割合は、増税前の水準にまで持ち直してきている。また、買上単価は前年とほぼ変わらないことから、増税前に駆け込みで購入した層は、そのときに購入した商品をまだ消費しきっていない。
		百貨店(外商担当)	販売量の動き	・消費税増税後の反動減が続き、特に宝飾品や美術品などの落ち込みが激しい。さらに、インバウンド売上が前月から前年を下回っている。
		スーパー(経営者)	お客様の様子	・消費税増税の影響と軽減税率の影響が打ち消し合っている。加工食品や生鮮品は落ち込みなく売れているが、酒や雑貨類は厳しい状況が続く。また、キャッシュレス決済のポイント還元に対抗して、対象外の企業が独自のポイント還元策を打ち出している。コストが下がらないなか、身を削りながら客を逃さないようにしている結果、売上よりも利益が減る事態を心配している。
		スーパー(店長)	単価の動き	・消費税増税の影響は余り感じられないため、それをプラスに判断すると、状況は若干良い。
		スーパー(店長)	お客様の様子	・消費税増税後の落ち込みも戻ってきた感があり、買上点数はさほど変化がない。
		スーパー(店員)	単価の動き	・野菜の値段が安い水準で安定しているため、状況は変わらない。
		スーパー(経理担当)	販売量の動き	・消費税増税前の駆け込み需要の反動減による影響は、ほぼなくなった。一方、キャッシュレス決済のポイント還元は、コンビニなどの対象店ではプラスとなっているが、対象外のスーパーには恩恵がなく、不公平感がある。
		スーパー(管理担当)	販売量の動き	・軽減税率などの効果があるのか、消費税増税による大きな落ち込みはない。
		スーパー(エリア統括)	来客数の動き	・消費税増税以降、各社のポイント特典や割引のほか、クーポンやチラシなどを使った価格競争が一層激しくなっている。買い回りをする客が日に日に増え、固定客の店離れが顕著にみられる。
		コンビニ(経営者)	来客数の動き	・消費税増税に伴うキャッシュレス決済のポイント還元も、当たり前になっている。
		コンビニ(店長)	来客数の動き	・この半年は、近くのス・パ・が閉店した影響で来客数が増え、売上が安定している。
		家電量販店(店員)	来客数の動き	・いまだに消費税増税の影響があるほか、気温が高いこともあり、エアコンや暖房器具の売上が上がり、景気は悪い。
		家電量販店(店員)	競争相手の様子	・客は、インターネットなどで基礎知識を得て来店するが、中には誤った解釈もある。正しい情報を提供し、客の要望に応えることが、競合相手との差別化につながり、優位性も高まる。
		その他専門店〔医薬品〕 (経営者)	来客数の動き	・近隣での競合店の出店や、消費税増税後の節約志向の影響か、来客数が減少している。新店舗の売上の伸びも低調である。
		その他専門店〔食品〕 (経営者)	販売量の動き	・年末に向けて、外食などは動きが良くなるが、前年と比べて大きな変化があるようには思えない。

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）	来客数の動き	・夏以降は、特に大きな動きはない。自然災害が続いた前年に比べると、かなり落ち着いている。
		一般レストラン（企画）	来客数の動き	・10月は台風の影響がみられたが、売上では前年を上回ることができ、11月も堅調に推移している。ただし、良くなっている実感はなく、悪くはなっていない程度の推移である。
		一般レストラン（経理担当）	お客様の様子	・消費税増税や異常気象のほか、インバウンド客の減少が続いており、飲食業界を取り巻く環境は決して良いとはいえない。
		その他飲食〔自動販売機（飲料）〕（管理担当）	お客様の様子	・消費税率が上がったが、税率が混在しているため、書類などの様々な部分で人手が掛かる。景気への影響以前に、手間ばかりが増えている。
		観光型旅館（経営者）	来客数の動き	・忘年会の予約状況が良くない。
		都市型ホテル（スタッフ）	お客様の様子	・予約自体は好調に入っているが、宴会場の値上げや消費税増税に対する反応は悪い。増税分は仕方がないとしても、例年どおりの条件を要求されるため、割引で対応することが多い。
		都市型ホテル（総務担当）	来客数の動き	・11月の宿泊の予約状況は、おおむね前年並みであるが、レストランの売上が前年を下回っている。特にレストランは、10月に続いて11月も前年を下回っており、消費税増税の影響が疑われる。
		都市型ホテル（管理担当）	来客数の動き	・宿泊はインバウンドの利用が落ち込んでいるが、宴会の利用は比較的堅調である。
		旅行代理店（店長）	来客数の動き	・来客数や客の動き、客の雰囲気は変わっていない。来年以降の旅行の相談が多いため、今後に期待している。
		旅行代理店（営業担当）	来客数の動き	・日韓問題によるインバウンドの減少のほか、国内では個人消費の落ち込みが続いている。
		タクシー運転手	お客様の様子	・気温が低下し、季節要因で客の乗車機会は増えたものの、営業収入に大きな差はない。
		タクシー運転手	お客様の様子	・ラグビーワールドカップは終わったが、これからお歳暮シーズンとなるため、今の好調が続く。
		タクシー運転手	お客様の様子	・消費税増税による値上げの影響か、街では深夜の客足の引きが早いような気がする。
		通信会社（社員）	販売量の動き	・ボーナスの支給や、来年の東京オリンピック関連の需要で、消費は伸びると予想されたが、それほど伸びはみられない。10月の消費税増税が、需要の増加を抑え込んでいる可能性がある。
		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	・消費税増税後の大きな落ち込みは感じられない。韓国からのインバウンド客の落ち込みは、他の国からの増加でカバーしている。その一方、上向きの動きは特に感じられず、天候要因を除けば大きな変化はない。
		住宅販売会社（経営者）	お客様の様子	・相変わらず不動産市場では供給過多の状況にあるが、一定の水準で売買が続いている。
		住宅販売会社（従業員）	単価の動き	・新築分譲マンションの集客や販売状況は、大阪市内中心部のタワーマンションは好調であるが、そのほかは苦戦が続いている。
		その他住宅〔展示場〕（従業員）	来客数の動き	・11月の住宅展示場への来場者数は、前年とほぼ同数である。
		その他住宅〔情報誌〕（編集者）	お客様の様子	・消費税増税以降、10月は不動産購入の検討客の動きが減少した。11月は多少回復の兆しがみられるものの、集客状況は引き続き芳しくない。
		その他住宅〔住宅設備〕（営業担当）	単価の動き	・消費税増税の影響が続き、客が部品交換に積極的ではない様子を感じられる。
		一般小売店〔珈琲〕（経営者）	お客様の様子	・受注量が減少している。
		一般小売店〔衣服〕（経営者）	単価の動き	・前月の大きな落ち込みからの回復はみられるが、前年比でプラスとなるのは困難と感じる。

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
		一般小売店〔菓子〕（経営企画担当）	販売量の動き	・11月現在と8月の売上前年比を、各地区別に上位5店舗の平均で見ると、関西は11月が87.7%で、8月が77.3%、関東は11月が124.2%で、8月が107.0%、中部は11月が78.6%で、8月が108.1%、中国は11月が88.1%、8月が88.0%、各地区合計の平均は11月が90.4%で、8月が88.9%となり、11月に入っても非常に苦戦している。大きな要因としては、前月と同様に消費税増税による客足の落ち込みがあり、苦しんでいる状況である。
		一般小売店〔精肉〕（管理担当）	お客様の様子	・インバウンド客が減少している。日韓問題や香港での諸問題の影響か、夏を過ぎた頃から、かなり減少傾向にある。それと同時に消費税率が上がったほか、自然災害の影響も抱えたまま進んでいる。また、販売については、デフレ傾向が強まっているように感じる。
		一般小売店〔野菜〕（店長）	お客様の様子	・客からの注文価格が下がっている。特に、レストランやゴルフ場関係の注文が大きく減っており、景気は悪いと感じる。
		百貨店（企画担当）	お客様の様子	・国内客の動きは、10月の消費税増税による売上減の基調が続いている。ただし、外国人売上については、前月が大幅な減収となっていたものの、今月はプラスに転じており、国内客の減収分をかなりカバーしている。
		百貨店（販促担当）	単価の動き	・今月は全体的に前年を下回る推移となっている。消費税増税の影響が高額品や化粧品などに出ているほか、高めの気温の影響で、衣料品や雑貨の動きも鈍い。また、重衣料が動かない分、単価も低下している。食品も鍋関連の動きが悪く、これも単価に響いている。
		百貨店（売場マネージャー）	お客様の様子	・10月に続き、11月も予想以上に売上が苦戦し、特に婦人服を中心とした衣料品が厳しい。暖冬の影響が大きく、コートやジャケットなど冬物商材が全体的に低調である。
		百貨店（サービス担当）	お客様の様子	・前月からの消費税増税に伴う落ち込みで、来客数は前年比で2～3%減、売上も前月ほどではないものの、約7%減少している。インバウンドも7%前後減少している。
		百貨店（販売推進担当）	販売量の動き	・10月に比べれば、多少は回復傾向にあるが、予想した以上に戻りは遅い。また、どちらかといえば、若年層を対象とした商材の方が回復は早い。一方、インバウンド客は国内客以上に苦戦しているが、高額商材は引き続き順調に動いている。
		百貨店（マネージャー）	お客様の様子	・国内消費は、食品、ファッション共に減少が続いている。消費者心理の低下がみられ、化粧品や特選品の動きが止まったほか、防寒商材も苦戦している。また、特徴的な動きとしては、クリスマスケーキやおせち料理の受注が減少している。
		百貨店（商品担当）	販売量の動き	・10月の消費税増税による売上の落ち込みは、少し落ち着いたものの、依然として前年比で2けた近い落ち込みとなっている。高級時計や食品ギフトなど、一部に好調な商品もあるが、来客数の前年割れが続いており、全体的に不調である。また、インバウンド売上も引き続き前年割れで、特に化粧品の落ち込みが顕著である。
		百貨店（宣伝担当）	販売量の動き	・消費税増税の影響がまだ残っており、客の財布のひもが固くなっている。さらに、気温が高かったこともあり、単価の高い冬物商材の動きが鈍い。インバウンドの売上も落ち込んでいる。
		百貨店（マネージャー）	販売量の動き	・10月に続き、平均気温が高止まりしている。例年の主力アイテムである、ニットやコートなどの重衣料品の動きが鈍く、まとまった売上を稼ぐことができていない。特に苦戦しているのが、高額品とキャリア関連であり、前年の反動で動きの悪いダウンコートの売上をカバーすることができていない。
		スーパー（店長）	単価の動き	・生活防衛意識の高まりが、商品単価や買上点数の悪化につながっている。

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
		スーパー（販売促進担当）	販売量の動き	・10月以後の消費税増税による影響が続き、売上の回復がみられない。客単価が落ち、財布のひもが固くなった客が増えている。キャッシュレス事業者によるキャンペーンも、5%還元対象外の小売店には追い風にならない。また、2%が還元されるコンビニの影響も大きい。
		コンビニ（経営者）	来客数の動き	・寒くなり、飲料水がホットに変わったため、売上が3か月前よりも10%減少している。また、季節商材のおでんや肉まんなどの売上が、消費税増税の影響で7%減少している。
		コンビニ（店長）	来客数の動き	・消費税増税の影響に加えて、近隣店舗のリニューアルによる影響が出ている。
		コンビニ（店員）	来客数の動き	・近隣の工事現場の関係者が、1日に何回も来店していたが、現場が完成し、来店がなくなっている。
		コンビニ（店員）	来客数の動き	・夏が終わって寒くなりつつあり、夏のようにコンビニで涼んだり、飲料やアイス類を買う客が少なくなっている。昼のピーク時以外は、来客数が少し落ち着いたように感じる。
		衣料品専門店（店長）	来客数の動き	・月前半の売上は前年比で悪化し、後半に少し盛り返したが、前年や2年前に比べると、来客数や客単価も悪化している。
		乗用車販売店（経営者）	販売量の動き	・やはり消費税増税後は、引き合いが少なくなっている。
		乗用車販売店（営業企画）	お客様の様子	・来客数、問合せ件数共に、消費税増税の影響が出ている。
		乗用車販売店（営業担当）	来客数の動き	・富裕客の来店が減っているように感じる。
		住関連専門店（店長）	お客様の様子	・客の時間的な余裕のなさで、企業、個人客共に、商談に時間が掛かり、契約まで長引くケースが増えてきた。以前なら翌日にもらえた返事も、1週間ぐらい待つことが多い。
		その他専門店【宝飾品】（販売担当）	単価の動き	・消費税増税の影響による買い控えで、商品単価などの停滞がみられる。
		都市型ホテル（スタッフ）	単価の動き	・宿泊は稼働率、単価共に高水準で推移してきたが、ここへきて値下がり感が顕著になっている。稼働率は維持しているが、競合ホテルの価格の下落が著しく、特に市内中心部で目立っている。一方、宴会収入は好調で、大幅な収入増となっている。
		都市型ホテル（フロント）	単価の動き	・販売単価が下がっている。
		都市型ホテル（管理担当）	来客数の動き	・ブライダルに関しては、消費税増税前の駆け込み需要の影響が、予約が低迷している。宿泊に関しても、新規ホテルが毎月開業するなど、需要を超える供給となり、苦戦している。
		旅行代理店（支店長）	お客様の様子	・台風による被害の影響で、予約のキャンセルがあるほか、先の旅行の申込みが滞っている。また、客の様子には、ここへきて消費税増税の影響がはっきりと表れている。例えば、消費税増税の影響もまだ不透明なので、この年末の旅行は様子を見るといった話が出ている。
		旅行代理店（役員）	販売量の動き	・キャッシュレス決済によるポイント還元のほか、プレミアム付商品券も取り扱っているが、消費税増税の直前に支出を増やしたのか、客に勢いがいない。企業もパソコンのOS切替えなどで支出が増えており、旅行にまで手が回らない。
		テーマパーク（職員）	来客数の動き	・消費税増税以降、来客数の前年割れが続いている。
		その他レジャー施設【複合商業施設】（職員）	お客様の様子	・消費税増税の影響が継続している。軽減税率の複雑さで、百貨店の食品の税率が全て10%と考えられているとの声もある。
		美容室（店長）	来客数の動き	・売上は、ほぼ想定内で推移している。
		住宅販売会社（経営者）	単価の動き	・不動産の流通が停滞してきたように感じる。
		住宅販売会社（総務担当）	販売量の動き	・建築請負事業、不動産販売共に、消費税増税以降は落ち込んでいる。

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
		その他住宅投資の動向を把握できる者〔不動産仲介〕（経営者）	それ以外	・大手企業の利益の減少に伴い、中小企業もその影響を受ける。
	×	商店街（代表者）	販売量の動き	・10月の売上は前年比で85%、11月は15日までで92%となっている。駆け込み需要はなかったにもかかわらず、消費税増税の影響が出ている。
	×	百貨店（売場主任）	お客様の様子	・今月は売上が目標を下回り、前年割れとなる見込みである。消費税増税後の反動が続いており、従来は好調であったインバウンド需要も減少している。客の消費に対するマインドは予想以上に冷え込んでおり、好調に推移していた商材にも買い控えの傾向がみられ、アパレルを中心に全商品が厳しい状況にある。
	×	百貨店（売場主任）	販売量の動き	・消費税増税の影響もあり、衣料品の売上が前年比で1割減少し、全体でも8.2%減となっている。
	×	百貨店（企画担当）	お客様の様子	・消費税増税後は、明らかに消費が減退している。当社の入店客数は前年並みであるが、買上客数、客単価共に悪化している。気温が例年のように変化せず、季節商材の動きも悪いが、節約を推奨するテレビ、雑誌などの影響は大きい。
	×	百貨店（マネージャー）	単価の動き	・消費税増税前の駆け込み需要の反動で、時計や宝飾品などの高額品の単価が前年比で9.2%下がっているほか、気温が下がらないため、コートの売上が30%減と、単価の高いアウターの動きが悪い。
	×	スーパー（店員）	競争相手の様子	・当店から歩いて数分の場所に大手スーパーがオープンしたため、売上が落ちてきている。
	×	衣料品専門店（経営者）	来客数の動き	・消費税増税による消費の冷え込みと、キャッシュレス決済への拒否感が大きく影響している。日用品は6月頃から徐々に値上げが進んでおり、家計を圧迫している。キャッシュレス決済については、年齢が高いほど拒否感が強く、特に一人暮らしの高齢者は現金が中心である。キャッシュレス決済を利用する高齢者は、子供や孫と同居している人がほとんどである。
	×	衣料品専門店（経営者）	来客数の動き	・気候要因などで来客数が少なく、客単価も前年比で2割低下している。
	×	家電量販店（店員）	来客数の動き	・消費税増税後の来客数の激減に、売上が比例している。ボーナスの支給前という時期であるが、客足は鈍いと感じる。
	×	家電量販店（店員）	来客数の動き	・暖房器具の売行きが悪く、エアコンやテレビなどの大物商材も全然売れない。
	×	家電量販店（企画担当）	来客数の動き	・消費税増税後の来客数の落ち込みが激しい。ボーナス支給額は増えているようであるが、下期の落ち込みから、消費にはなかなかつながらないと考えられる。
	×	その他小売〔インターネット通販〕（企画担当）	販売量の動き	・消費税増税後、婦人衣料の落ち込みが目立つ。また、化粧品もインバウンド需要が低迷している。
	×	一般レストラン（経営者）	来客数の動き	・11月に入って、自宅から弁当を持参したり、ポイント還元のあるキャッシュレス決済で弁当を買ったり、外食を控えるようになったりと、節約志向が強まっている話をよく耳にする。消費税増税のすぐ後ではなく、11月に入ってから来客数が急に減少している。また、日韓関係が政治や経済面で悪化し、韓国人観光客は団体客を中心に激減している。
	×	一般レストラン（経営者）	来客数の動き	・キャッシュレス決済を導入したところ、前月よりも利用者が倍以上に増えた。一方、プレミアム付商品券も利用できるが、利用者は1人だけと少ない。
	×	都市型ホテル（客室担当）	単価の動き	・宿泊需要の多様化、ホテルの供給増に伴い、高単価での受注が困難となっている。
	×	通信会社（経営者）	販売量の動き	・法改正による端末代金の値引き規制の影響が出ている。
	×	通信会社（社員）	販売量の動き	・電気通信事業法の改正の余波で、来客数、販売額共に前年を下回っている。
企業動向関連		-	-	-
		電気機械器具製造業（営業担当）	受注量や販売量の動き	・引き合い件数が少し増えている。

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
(近畿)		食料品製造業 (従業員)	受注量や販売量の動き	・当社の取引先では消費税増税の影響は余りなかったようで、外食関係の売上も横ばいで推移している。消費者向けは価格が厳しく、利益は少ないものの、低価格品の動きは良い。
		食料品製造業 (営業担当)	受注量や販売量の動き	・前年に比べると気温が高く、天候も良かったが、消費者の財布のひもがまだ固いのか、売上は余り変わらない。
		繊維工業(団体職員)	受注量や販売量の動き	・タオル産地にとっては最需要期であるが、売上は前年比で微減である。
		化学工業(管理担当)	受注量や販売量の動き	・ここ3~4か月は、月々の販売量のばらつきが大きく、景気の判断が難しい。
		プラスチック製品製造業(経営者)	受注量や販売量の動き	・受注体制を多品種少量生産に切り替えたため、何とか現状維持できている。
		金属製品製造業(経営者)	取引先の様子	・大きな変化はなく、中国向けの部品の動きが減ったまま、回復の兆しが無い。
		金属製品製造業(開発担当)	受注量や販売量の動き	・年末ということもあり、3か月前よりも少し注文が多い気もするが、価格面ではそれほど変わっていない。
		一般機械器具製造業(経営者)	受注価格や販売価格の動き	・今年に入ってから景況は低調で、現在もその傾向に変化はない。
		輸送用機械器具製造業(役員)	取引先の様子	・大手自動車会社の関連企業による、国内事業の縮小傾向は変わらないが、当社への引き合いに大きな変化はない。
		その他製造業 [事務用品] (営業担当)	受注量や販売量の動き	・年末に向けての忙しさもなく、いつもと変わらない受注量である。
		建設業(経営者)	受注量や販売量の動き	・引き続き、問合せは堅調である。ただし、引き合いは多いが、単価が下がってきたため、注文を断るケースも出てきている。
		建設業(経営者)	取引先の様子	・相変わらず監理技術者や技能労務者不足が続いているので、積極的な受注活動ができない。
		輸送業(営業担当)	取引先の様子	・競合店が閉店したため、売上が多少は伸びると予想していたが、前年と変わらない状況である。
		金融業[投資運用業](代表)	それ以外	・政治と経済の連動性が強ければ、景気は後退局面に入っているかもしれない。何とかアベノミクスの効果は持続しているが、政治と経済が打ち消し合っているように感じる。
		金融業(営業担当)	競争相手の様子	・競合相手が、商品をより安く売っている。商品の内容は当社と変わらないため、昔からの取引先も、関係なく他社に流れている。景気は回復傾向にあるといわれるが、まだまだ厳しい環境である。
		金融業(副支店長)	取引先の様子	・取引先に業況を聞いても、少し前よりも受注が増えているといった、良い話が出てこない。
		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、広告の売上が前年を僅かに下回っている。
		広告代理店(営業担当)	受注量や販売量の動き	・新たな広告出稿の動きが、年内はみられない。
		経営コンサルタント	受注量や販売量の動き	・経営コンサルタントとして、人材の育成や販売の促進などで、企業を支援している。一部上場や二部上場といった大企業、中堅企業が主な取引先であるが、ここしばらくは人手不足や販売競争の激化、需要の低迷、販売不振などに直面し、人材の育成や効果的な販促策の企画、売上や利益の増加が求められている。
		その他サービス [自動車修理] (経営者)	受注量や販売量の動き	・景気が良くなったといえるような材料は、何も無い。
	その他非製造業 [商社](営業担当)	受注量や販売量の動き	・前月と同様に、取引先は水俣条約の発効にも焦りはなく、駆け込み需要などの動きは感じられない。	
	食料品製造業 (経理担当)	受注価格や販売価格の動き	・消費税増税に関係のない商品であるが、価格面での条件が非常に厳しく、値引きが増えている。	
	繊維工業(総務担当)	競争相手の様子	・不動産の売却により、資金繰りを調整する企業がみられる。経営上の不安を抱えて、営業を続けている会社もある。	
	パルプ・紙・紙加工品製造業 (経営者)	受注量や販売量の動き	・受注量は3か月前よりも増えているが、季節要因を考慮すれば良くない。	

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
		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	・例年に比べて、受注量がやや減少傾向にある。
		電気機械器具製 造業（経営者）	取引先の様子	・市場の景気はとても良いとはいえないが、景気が悪くなると、各企業は局面を打開すべく、様々な方策を模索し始める。それに伴い、当社への接触や引き合いが増えており、好悪相半ばしている。
		電気機械器具製 造業（宣伝担 当）	受注量や販売量 の動き	・10月に比べるとやや上向きであるものの、総じて前年割れの状況となっている。
		不動産業（営業 担当）	取引先の様子	・消費税増税後、不動産の動きも悪くなってきている。仲介手数料に、2%の消費税が上乘せされていることも要因に挙げられる。解約はよくあるが、新しい入居はなかなか決まらない。
		新聞販売店〔広 告〕（店主）	受注量や販売量 の動き	・購読数も折込件数も減少しており、上向く兆しが無い。
		広告代理店（企 画担当）	取引先の様子	・消費税増税や気温が高めとなった影響で、衣料品の動きが弱かった。全体として苦戦した商業施設が多い。
		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	・消費税増税前のまとめ買いによる影響が、駅ナカ店舗でも、ドラッグストアを中心に続いている。特に、トイレットペーパーやティッシュペーパーといった日用雑貨は、11月中旬になっても影響が続いている。その一方、カウンセリング化粧品などの高額商品には影響がみられない。
		その他非製造業 〔機械器具卸〕 （経営者）	競争相手の様子	・見積依頼や受注案件が少なくなっている。
	×	電気機械器具製 造業（経理担 当）	受注量や販売量 の動き	・当社の事業に関係のある全ての業種で、受注が停滞し始めている。決算までの状況に関しても、悲観的な見解が多い。
	×	その他非製造業 〔電気業〕（営 業担当）	受注量や販売量 の動き	・政府による経済政策がうまくいっていない。
雇用 関連 (近畿)		-	-	-
		人材派遣会社 （営業担当）	それ以外	・消費税増税後は全体的に景気の落ち込みがあったが、消費者の負担を和らげるキャッシュレス決済のポイント還元などが、時間とともに徐々に浸透し、買い控えの意識が緩和されつつある。
		人材派遣会社 （支店長）	求人数の動き	・悪いながらも、徐々に案件が決まり始めている。
		人材派遣会社 （経営者）	求人数の動き	・前月と同様に、派遣業界では年末や年度末に関する忙しさはない。この傾向は今年一杯、続きそうである。特に心理的な面で、先行きは不景気が続くかもしれないと静観している。
		新聞社〔求人広 告〕（管理担 当）	求人数の動き	・年末に近づき、求人数に加えて求職者も増える時期となるが、新聞求人は絶対数の減少もあり、今後の傾向を左右するような動きはみられない。10月に消費税増税が実施されたが、求人数にはその影響が感じられない。
		新聞社〔求人広 告〕（担当者）	それ以外	・新聞広告の出稿状況をみても、ここ3か月は大きな変化がない。
		職業安定所（職 員）	求人数の動き	・求人は製造業での減少が続く一方、建設業や宿泊、飲食業、介護などでは増加が続いており、全体では一進一退が続いている。
		職業安定所（職 員）	求人数の動き	・新規求人倍率は、4か月連続で前年よりも下がっている。
		職業安定所（職 員）	求人数の動き	・直近の新規求人数は前年比で7.5%増加と、2か月連続のプラスとなったが、求人の更新による変動が大きい。増加というわけではなく、ほぼ前年並みの状況となっている。
		学校〔大学〕 （就職担当）	それ以外	・今週は地方に3日間出張したが、有名な商店街でもシャッターが閉まっているケースが多く、夜になると人通りもまばらで、ゴーストタウンのように感じた。地方の活性化が叫ばれているが、早く手を打たなければ、ますます寂れてしまう。
		人材派遣会社 （役員）	求人数の動き	・前年に比べて、求人数が激減している。

分野	景気の現状判断	業種・職種	判断の理由	追加説明及び具体的状況の説明
		人材派遣会社 (営業担当)	求人数の動き	・前年と比べても、この3か月でみても、派遣の依頼件数は若干減少気味である。
		職業安定所(職員)	それ以外	・求人数はある程度みられるが、製造業を中心に、企業からはやや悪いという声が多い。
		民間職業紹介機関(職員)	求人数の動き	・10月以降は、消費税増税の影響で求人数の減少傾向がみられる。
		民間職業紹介機関(マネージャー)	採用者数の動き	・業界全体の実績が前年を下回り始めている。
		民間職業紹介機関(営業担当)	それ以外	・新卒学生の求人数と就職数の動きをみると、4年生の求人は減っているほか、求職者である学生の動きも、前年以上に鈍い状態である。企業の動きとしては、就活スケジュールが実質的に早まっているため、20年卒の4年生から、21年卒の3年生にシフトする動きもある。
		民間職業紹介機関(営業担当)	求人数の動き	・派遣の3年ルールの問題もあり、契約が終了するケースが増えている。それに加えて、求職者も少なく、求人への人選にかなり苦戦している。
		学校[大学] (就職担当)	求職者数の動き	・求職者が不足しているなか、当然ながら、どの企業も優秀な人材確保を目指しており、採用予定者数に満たない法人も、採用活動を終了し始めている。
	x	-	-	-

9. 中国(地域別調査機関:公益財団法人中国地域創造研究センター)

(- : 回答が存在しない、* : 主だった回答等が存在しない)

分野	景気の現状判断	業種・職種	判断の理由	追加説明及び具体的状況の説明
家計動向 関連 (中国)		一般レストラン (経営者)	来客数の動き	・夏場商戦を前に値上げを含めてメニューの改定をした結果、来客数は全時間帯で前年を上回っており、特にランチタイムは前年の130%を超えている。予約宴会も全体では前年の120%を超えており、好調である。また、平日の来客数が常時前年の130%を超えており、平日と休日の売上の差も縮小し始めている。
		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も始まり、また天候も比較的良く、暖かい日も多いので、夜間を含め多くの来園がある。
		一般小売店[印章] (経営者)	販売量の動き	・今までは大企業を中心に動いていたが、今月は中小企業からも印鑑やゴム印の注文が出ている。
		一般小売店 [靴](経営者)	お客様の様子	・8~9月は消費税の引上げ前で買い控えがあった様子で、10月も消費ムードが下がっていたが、11月は緩やかに回復している。
		スーパー(店長)	販売量の動き	・3か月前と比較し、明らかに客の商品買上点数が上がっている。11月に入り、やっと冬らしい気温になったこともあり、今までの反動という形で点数の向上につながっている。
		スーパー(店長)	来客数の動き	・前月までは来客数が前年の96%前後で推移していたが、今月は前年の97.5%前後で推移している。
		コンビニ(支店長)	競争相手の様子	・消費税の引上げやキャッシュレス化促進に伴い、還元があるコンビニエンスストアへ人が流れている。
		その他専門店 [土産物](経営者)	お客様の様子	・還元があるためキャッシュレス決済を支払いに利用する客が増えている。全体的に売上の落ち込みはみられなくなり、客の動きが良くなっている。
		一般レストラン (店長)	販売量の動き	・3か月前に比べると売上の落ち込みは緩やかになってきている。消費税の引上げの影響もやや薄れてきている。
		都市型ホテル (企画担当)	来客数の動き	・消費者目線では豪雨災害や天候影響などが起因し、やや消費のトーンダウンがまん延している状況であったが、レストランではやや客足が戻りつつあり売上も上昇している。インバウンドの宿泊者についても団体より個人客が増加傾向にあり、連泊利用も増えている。
		都市型ホテル (総支配人)	来客数の動き	・今月は年間を通して一番のトップシーズンでベースのビジネス客層はもちろん、観光客層のほか、学会、大会の需要も多い月となっている。
		タクシー運転手	お客様の様子	・消費税の引上げから少し落ち着いてきた様子で、11月は利用客も増加している。
		タクシー運転手	来客数の動き	・今月は観光客の利用が上向いている。
		テーマパーク (営業担当)	来客数の動き	・暖かい日が続いており、イルミネーションの入場者数も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
		設計事務所（経営者）	競争相手の様子	・競合他社を含め好不調の差はあるものの受注は堅調である。出入りの業者の聞き取りでも発注量はあり、しばらくは良い状況が続く。
		商店街（代表者）	お客様の様子	・今月も買い控えが多く、客が不要な物は買っていない。
		商店街（理事）	お客様の様子	・消費税の引上げの影響は余りないが、消費者の購買意欲が高まったわけでもなく、変わらない。
		一般小売店〔洋裁附属品〕（経営者）	来客数の動き	・クリスマスや年末に向けて、少しは人の動きが出てくるが、現在もバーゲンセールなどでは客の動きが出てきている。
		百貨店（経理担当）	販売量の動き	・消費税の引上げの影響がない食料品、観光土産品、お歳暮ギフトが好調で、消費税の引上げの影響で10月に落ち込んだ部門も徐々に回復傾向にあることから、今月はほぼ前年並みの実績になっている。
		百貨店（営業担当）	販売量の動き	・消費税の引上げと暖冬が重なり、若い層に対するコートなどの衣料の販売が良くない。デザイナーズ系やミセス系はウール系のコートが例年より好調だが、婦人服全体ではバーゲンセールのお陰で何とか前年並みを維持している状況である。
		百貨店（売場担当）	お客様の様子	・消費税の引上げからほぼ2か月がたつが、宝飾品、化粧品、婦人服、紳士服などで影響がまだまだ残っている。気温が高めに推移しているので防寒用品や防寒衣料も苦戦が続いている。
		百貨店（売場担当）	お客様の様子	・9月に消費税の引上げ前の駆け込み需要が大きかった化粧品、ラグジュアリーブランドの反動減が11月になっても続いている。
		スーパー（店長）	来客数の動き	・来客数は前年の97.5%で、平日の来客数は減少している。客は無駄な買物をしない傾向にある。
		スーパー（総務担当）	単価の動き	・来客数や買上点数の下がり方に比べ、客単価は下がっていない。
		スーパー（販売担当）	来客数の動き	・来客数だけでなく、客単価の伸びも鈍く、厳しい状況が続いている。
		スーパー（管理担当）	販売量の動き	・消費税の引上げに伴う影響は少なからずあるが、大きな影響はなく、変わらない。
		コンビニ（エリア担当）	来客数の動き	・消費税の引上げの影響やキャッシュレスの勢いが前月より感じられない。
		コンビニ（副地域ブロック長）	お客様の様子	・消費税の引上げ後、消費が冷え込んでおり、特に夕方以降の来客数の微減が続いている。主力商材の米飯、麺類の販売数量が減少しており、外食や中食を控える流れもある。
		家電量販店（店長）	来客数の動き	・今月は店舗がオープンした月で一時的に来客数が多いが、今後は通常の来客数に戻る。
		家電量販店（販売担当）	来客数の動き	・来客数は減っているが、客単価や粗利は上がっている。
		乗用車販売店（店長）	お客様の様子	・ショッピングモール等の移動展示会にも積極的に参加しているが、効果はなく、高額商品に対する客の動きは鈍くなっている。
		自動車備品販売店（経営者）	販売量の動き	・思ったほど消費税の引上げによる落ち込みもなく、消費税の引上げ前と変わらず推移している。
		一般レストラン（経営者）	販売量の動き	・消費税の引上げに伴う落ち込みは予想に反して少なく、今後もキャッシュレス決済の混乱は残るが、おおむね変わらない情勢で年末を迎える。
		スナック（経営者）	来客数の動き	・来客数自体は、ほとんど変わりがなく、景気が良くなってはいない。
		観光型ホテル（営業担当）	来客数の動き	・現在トップシーズンのため来客数の増加を感じられる。
		観光型ホテル（支配人）	来客数の動き	・11月は紅葉シーズンで例年以上の来客数があったが、12月の忘年会シーズンは前年より来客数が減少する。
		旅行代理店（経営者）	お客様の様子	・好景気になる材料が、旅行業界では現在ない。
		旅行代理店（支店長）	販売量の動き	・消費税の引上げの影響で全体的に購買が減少している感があり前年並みで推移している。
		タクシー運転手	単価の動き	・利用の中心が企業から高齢者へと変わりつつあり、良くない状況が続いている。
		タクシー運転手	来客数の動き	・悪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
		タクシー運転手	お客様の様子	・客が消費税の引上げに慣れ、通常の状態に戻ってきている。また、11月に入って、天候が良かったり、イベントが開催されたりした関係で、昼間のタクシー利用は好調であるが、一方で、夜は12月に忘年会があり、客が飲みを控えているためかかなり暇な状態で、全体では変わらない。
		通信会社（経理担当）	お客様の様子	・ここ数か月大きな変動はみられない。
		通信会社（企画担当）	お客様の様子	・ボーナス月も間近となってきたが、モバイル関連、4K関連の商材もいまだ盛り上がっていない。
		放送通信サービス（総務経理担当）	お客様の様子	・現時点では消費税の引上げの関係で契約が大きく動いている案件はない。利用料については後払い引き落としなので、消費税の引上げによる家計への影響はまだない。
		通信会社（工事担当）	お客様の様子	・消費税の引上げ後も変わっていない。
		通信会社（営業担当）	お客様の様子	・キャッシュレス・消費者還元事業などもあって、当初危惧していた消費税の引上げの影響は目立っておらず、ここ3か月間で大きな変化はない。
		テーマパーク（管理担当）	お客様の様子	・商品の売上状況が変わらない。
		観光名所（館長）	来客数の動き	・天候が落ち着いていることで悪くはなっていないが、新しいイベントやトピックスもないので横ばい傾向である。
		ゴルフ場（営業担当）	単価の動き	・来客数の動きは変わらないが、客単価が落ちてきているため、売上が減少している。韓国からの来場は相変わらず悪い。
		設計事務所（経営者）	来客数の動き	・消費税の引上げ前後の引き合いは低調な状況が続いている。
		設計事務所（経営者）	販売量の動き	・消費税の引上げ後は民間受注に対する動きが悪く、なかなか売上が伸びてこない。
		商店街（代表者）	単価の動き	・暖冬で冬物衣料が全く売れない。
		商店街（代表者）	お客様の様子	・前月に続いて来客数が大変少なく売上の確保が厳しい。
		一般小売店〔食品〕（経営者）	来客数の動き	・客単価や来客数減少による売上不振が著しい。消費税の引上げ後の消費動向は節約傾向にある。
		一般小売店〔茶〕（経営者）	販売量の動き	・地元を中心に国内の売上が前年を下回り、海外も競争が激しく売上を落としている。
		百貨店（売場担当）	販売量の動き	・消費税の引上げの影響もあり、100万円以上の美術品、宝飾品、ブランド品が売れず、厳しい。
		百貨店（外商担当）	お客様の様子	・消費税の引上げの影響は和らいできたが、まだまだ前年を上回るような客の購買意欲は感じられない。
		百貨店（購買担当）	お客様の様子	・消費税の引上げ前の駆け込み需要の反動もあり11月はかなり厳しい状況で、来客数が少なく、客単価も大幅に減少している。また、暖冬の影響で本来売らねばならないジャケットやブルゾンなど中衣料の売上が厳しく、苦戦しており、アパレル関係では、経費削減のため人員削減する売場も出てきている。
		百貨店（人事担当）	販売量の動き	・来客数は前年並みであるが、売上は前年割れで推移している。
		スーパー（店長）	来客数の動き	・消費税の引上げ後、来客数の減少が続いている。
		スーパー（業務開発担当）	販売量の動き	・キャッシュレス・消費者還元事業の最初の滑り出しはそこそこ良かったものの、1か月たつと元の状況と変わらなくなってきた。電子マネーへのチャージ額が減り、財布の中と違いチャージ総額からどんどん減っていく金額に警戒感が強くなり一層の節約志向へと傾いている。
		スーパー（販売担当）	販売量の動き	・売上が前年比104%、来客数が前年比113%と数字だけを見れば悪くはないが、販売点数と客単価はここ数か月では一番悪い。消費税の引上げ対策として10月に販売促進施策を乱発した反動が出ている。特に、高単価の商材でその傾向が強く、売上不振に影響を及ぼしている。
		コンビニ（エリア担当）	来客数の動き	・昼に来店する客が単価の低い物ばかり購入している。また、軽減税率の関係で昼間にイートインコーナーを利用する客が減少している。

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
		衣料品専門店（経営者）	競争相手の様子	・近所の老舗の呉服屋が閉店するなど厳しい状況である。
		家電量販店（店長）	お客様の様子	・消費税の引上げ後、客が買物を控える傾向にあり、客の動きが鈍くなっている。
		乗用車販売店（統括）	販売量の動き	・11月の販売量は前年比70%と大変厳しい状況となっている。
		乗用車販売店（営業担当）	販売量の動き	・9月から販売台数の前年割れが続いており、来客数も伸び悩んでいる。
		乗用車販売店（営業担当）	来客数の動き	・新型車が発表されたが、来客数が多かったのは1週目だけで、2週目以降、客がばったり来なくなっている。
		住関連専門店（営業担当）	来客数の動き	・大きなイベントを開催したため、一時的に来客数が大幅に増加したが、イベント後は元の来客数に戻っている。
		その他専門店〔和菓子〕（経営者）	単価の動き	・来客数は例年並みだが、単価が下がっている。
		その他専門店〔布地〕（経営者）	お客様の様子	・消費税の引上げに加え、ボーナス支給前であることから、客の財布のひもが固く、買物に慎重になっている。
		その他小売〔ショッピングセンター〕（支配人）	販売量の動き	・気温と件もあるが、消費税の引上げ前の駆け込み需要の反動や消費税の引上げの影響が、当月に入っても、高額商品、飲食、サービスを中心に続いている。
		その他小売〔ショッピングセンター〕（管理担当）	お客様の様子	・前年に比べ、イベントなどで来客数が増加しても館内の売上が伸びず、客が目的以外の買物をしない傾向が目立ってきている。
		高級レストラン（事業戦略担当）	販売量の動き	・予約数が伸び悩んでいる。
		一般レストラン（経営者）	来客数の動き	・消費税の引上げの影響がじんわりと出ている。また、カード決済も当初より伸びがなくなっている。
		都市型ホテル（企画担当）	販売量の動き	・消費税の引上げの影響かどうかは分からないが、販売量が伸び悩んできている。
		通信会社（販売企画担当）	来客数の動き	・消費税の引上げ後、来客数は減少している。
		競艇場（企画営業担当）	販売量の動き	・西日の影響を受けない時間に発売時間を設定する必要があり、発売時間が大幅に減少したことから、販売量が減少している。
		住宅販売会社（従業員）	来客数の動き	・様々なイベントを実施しても、なかなか客の動員ができず、苦戦している。
	×	商店街（代表者）	販売量の動き	・消費税の引上げ後、来客数、販売量共に減少しており、買い控え感がひしひしと感じられる。
	×	一般小売店〔眼鏡〕（経営者）	来客数の動き	・消費税の引上げ後、月を追うごとに来客数が減ってきている。
	×	スーパー（財務担当）	販売量の動き	・消費税の引上げ後、競合他社の激しい販促や消費者の心理的な節約により、1品単価は前年と変わらないが、買上点数が前年を大幅に下回り、結果として既存店売上が前年を下回っている。
	×	家電量販店（店長）	販売量の動き	・消費税の引上げ前の駆け込み需要の反動が続いていることに加え、暖冬傾向で暖房商品の動きも悪いことから、売上は前年比85%と苦戦している。
	×	家電量販店（企画担当）	販売量の動き	・消費税の引上げ前の駆け込み需要の反動もあり、販売量が前年の9割程度になっている。
	×	その他専門店〔時計〕（経営者）	来客数の動き	・消費税の引上げ後、来客数が減少し、高額商品が売れなくなっていることから、10～11月の売上は大幅に減少している。
	×	通信会社（広報担当）	お客様の様子	・客は消費税の引上げもあり、単価が安いものを求めている。
	×	美容室（経営者）	競争相手の様子	・今月は売上が全くあがっていない。
	×	美容室（経営者）	来客数の動き	・客が髪をカットするサイクルが少し長くなっており、毎月の来客数が減少している。また、年金受給者は年金支給日以降でないと来客しないようになってきている。
企業動向関連		輸送用機械器具製造業（経営者）	受注量や販売量の動き	・多少の足踏みはあるが、現時点では高水準を維持している。

分野	景気の現状判断	業種・職種	判断の理由	追加説明及び具体的状況の説明
(中国)		-	-	-
		食料品製造業（総務担当）	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は特になく、受注量や販売量に大きな変化はない。
		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	・生産量拡大の状況にはなく、ここ最近の水準と変化はない。ただ、納期対応で特定部門の残業時間が増加している。
		非鉄金属製造業（業務担当）	受注量や販売量の動き	・電子材料分野の出荷量は低調であり改善されていない。
		建設業（総務担当）	受注量や販売量の動き	・多少技術職の空きが出てきているものの、予定物件の時期がずれた関係で仕事量は十分ある。また、高力ボルトの納期についても改善の兆しがみられる。
		輸送業（総務担当）	取引先の様子	・客の受注量は若干減少傾向が続いている。
		通信業（営業担当）	競争相手の様子	・従来と特に変わったことがない。
		金融業（融資企画担当）	取引先の様子	・地元完成車メーカーの世界販売が新型車やSUVを中心に低調なため、系列の地元部品メーカーの受注は減少傾向で、工場の操業も徐々に低下している。
		不動産業（総務担当）	それ以外	・来客数は微増であるが、成約件数はほぼ横ばいである。
		会計事務所（経営者）	受注量や販売量の動き	・プラスマイナスが混在している。消費者側は消費税の引上げの影響がポイント還元等の効果で緩和されているが、企業側は消費税納付の際の負担感が増加している。自社の人手不足はあるものの、取引先の手不足から生じる外注受託業務は増加している。
		農林水産業（従業員）	受注価格や販売価格の動き	・単価を上げると買ってもらえないことが多い。
		食料品製造業（経営者）	受注量や販売量の動き	・前年と比べ、季節商材の受注量が1割程度減少している。
		繊維工業（監査担当）	受注量や販売量の動き	・9月までは消費税の引上げ前の駆け込み需要があり、前期比プラスで好調に推移していたが、10月以降は反動減で予測以上に落ち込んでいる。
		木材木製品製造業（経理担当）	受注量や販売量の動き	・消費税の引上げと台風の災害の影響があるのか、前年に比べ景気がやや悪くなっており、客の購買意欲も低下している。
		化学工業（経営者）	受注量や販売量の動き	・米中貿易摩擦の影響を顕著に受けて、主要取引先の中でも特に自動車、半導体向けの製品の受注量が減少している。
		金属製品製造業（総務担当）	受注量や販売量の動き	・工作機械業界からの受注が激減した影響を受け、11月より定時操業でも空きが始めている。
		一般機械器具製造業（経営企画担当）	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の反動による販売減がみられる。
		電気機械器具製造業（総務担当）	受注量や販売量の動き	・主要客の設備投資が谷間にあることや、取引先の売上高が生産終了に伴い減少していることなどから、前期に比べ売上や利益が減少している。
		輸送用機械器具製造業（経営企画担当）	受注量や販売量の動き	・主要客からの受注量は内示ごとに減少している。
		輸送用機械器具製造業（財務担当）	取引先の様子	・一部の船種において運賃の改善等、市況の好転はあるものの、目前に控えた環境規制への対応見極めのため、新造船の商談は依然として停滞している。
	輸送業（支店長）	受注量や販売量の動き	・消費税の引上げの影響もあるが、市場が動いておらず、また、荷物も小さい荷物が増えている。	
	通信業（営業企画担当）	取引先の様子	・サービス提供中のユーザにおいて情報通信の固定通信費用に関するコスト削減が進んでおり、情報系サービスへの設備投資の検討が進んでいるため売上としては減少傾向にある。	
	金融業（貸付担当）	取引先の様子	・前年と比べると、輸出入額共に減少傾向が継続し、百貨店や観光業の売上も減少が目立っている。	
	広告代理店（営業担当）	受注量や販売量の動き	・客からの受注が減少傾向で推移している。	
	×	鉄鋼業（総務担当）	取引先の様子	・輸入材の安値攻勢により市況が下落しており、当社の取引先も価格維持ができず収益を圧迫している。
雇用関連		-	-	-
		-	-	-
(中国)		求人情報誌制作会社（営業担当）	求人数の動き	・業種別では流通やサービス業でも求人数が減少していない。

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
		求人情報誌製作会社（広告担当）	周辺企業の様子	・2020年4月に入社予定の大学生の採用充足率は80.4%で、売手市場が続いている。前年の入社実績数と今年の内定者数はほぼ同数、2017年から採用充足率は右肩下がり、中小企業の厳しい状況は続いている。業種的には小売が厳しい。次年度も採用充足数の不足に伴い、募集人数は企業によっては増加している。
		職業安定所（所長）	求人数の動き	・新規求人は、自動車部品製造や玩具製造で堅調な受注を反映して大口求人であった製造業が前年同月比2割増となったものの、サービス業や運輸業が低調だったことなどから、全体では横ばいとなっている。
		職業安定所（雇用関連担当）	求人数の動き	・米中貿易摩擦や英国のEU離脱問題が影響し、一部の製造業では新規求人数が減少している。一方で求職者数も減少傾向にあることから求人倍率は引き続き高い水準で推移している。
		職業安定所（事業所担当）	求人数の動き	・新規求人数は2か月連続の前年割れから一転して8.3%の増加となっている。直近の産業別増減では、建設業、情報通信業等で減少した反面、宿泊業、飲食サービス業、医療、福祉では大幅に増加している。月ごとで増減を繰り返していることから、引き続き単月では判断しづらい状況である。
		職業安定所（職業指導担当）	求職者数の動き	・例年と比較して求職者の状況に特段の変化は認められない。
		人材派遣会社（経営企画担当）	求人数の動き	・米中貿易摩擦の影響により製造業がやや弱い動きをしている。
		人材派遣会社（支店長）	求職者数の動き	・Web、紙媒体、ハローワークなど様々な情報収集が可能であるが、全体的に求職者からの応募やエントリーの数が減少している。
		人材派遣会社（支社長）	求人数の動き	・ここ数か月間、求人数が減少傾向であり、来年4月施行の同一労働同一賃金により企業の派遣採用意欲も減退傾向にある。
		求人情報誌製作会社（経営者）	求人数の動き	・消費税の引上げや最低賃金の改定により新たな給与体系を考えなければならなくなった企業等が求人広告の掲載を迷っている。
		新聞社〔求人広告〕（担当者）	求人数の動き	・底堅い県内景気や高齢化に伴う労働人口の減少などによる慢性的な人手不足で企業経営が圧迫されており、倒産するケースも発生している。
		民間職業紹介機関（職員）	求人数の動き	・自動車関連メーカーが熱望していた技術者を案内しても書類選考で見送りとなっている。2～3か月前であれば、面接が行われる求職者であったが、現在は業界を取り巻く環境が厳しくなり、採用の絞り込みが行われている。
		民間職業紹介機関（人材紹介担当）	求人数の動き	・年末の短期募集など通常であれば反響のある募集も苦戦している。
		学校〔短期大学〕（進路指導担当）	周辺企業の様子	・製造業関連の求人が少なくなっており、景気は全体的に悪化傾向にある。
		学校〔大学〕（就職支援担当）	周辺企業の様子	・人員削減のニュースなどもあり、景気はやや悪くなっている。
	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）	販売量の動き	・競合店が増加し、来客数は減少しているが、売上は前年比4ポイント増加している。
		衣料品専門店（経営者）	単価の動き	・10月は意外と厳しかったので、その延長になるかと中旬まで諦めていた。その後、気温や天候に恵まれ、また、キャッシュレス・消費者還元事業も多少はプラス要素になり、結局は微増に終わった。

分野	景気の現状判断	業種・職種	判断の理由	追加説明及び具体的状況の説明
		タクシー運転手	来客数の動き	・今月はお遍路の客が結構続いたので、個人的には良かったが、街はそこまでは良くないようだ。夜はまだ少なく、しかも近いところが多い。遠くまで走ってくれる客が少ないということで、街は横ばい程度ではないか。
		商店街（代表者）	販売量の動き	・駅前の中核店舗の閉鎖が決定したニュースを受けて、今後大きな流れの変化があると予測するが、現時点では、まだその変化を見通すことはできない。
		一般小売店〔生花〕（経営者）	それ以外	・消費税増税までに建設や改装するところが多かったため、落成や開店などの御祝い商品が法人客に好調だった。一方、一般客は激減し、来店しても安価なものを選んでいった。
		百貨店（営業管理担当）	単価の動き	・消費税増税の反動から、時計、宝飾、ブランド物を中心とした高額品の売行きが低迷している。その影響から客単価が前年を下回って推移している。
		百貨店（販売促進）	来客数の動き	・消費税増税の影響が完全には回復しておらず、また、気温が下がりきらないので客の冬物に対する購買意欲が高まらない。
		スーパー（店長）	販売量の動き	・消費税増税のマイナスマインドからは回復しつつあるが、大手ドラッグ各社の出店が続き、客の低価格志向に歯止めが掛かっていない。
		スーパー（企画担当）	お客様の様子	・消費税増税後は買い回り比較が極端になっている。キャッシュレス・消費者還元事業の対象企業とそれ以外の企業の差異が大きくなっている。
		コンビニ（総務）	来客数の動き	・10月から消費税増税となったが、コンビニの売上の中心は軽減税率適用商品ということもあり、また2%のキャッシュレス・消費者還元事業により売上高は目減りしていないが、来客数の前年割れ傾向は変わらず続いている。
		乗用車販売店（役員）	来客数の動き	・消費税増税後、特に低価格中古車の動きが鈍く販売台数は減少している。
		観光型旅館（経営者）	販売量の動き	・今年は10月までは余り良くなかったが、11月になって客が増えてきた。また、売上も前年よりかなり増加したため、少し景気が良い。改修工事に入っている他の旅館との兼ね合いや、温泉本館が部分改修工事をしているという当温泉地の状況もあるが、11月は大変良い成績で終われる。
		旅行代理店（営業担当）	販売量の動き	・年末の個人旅行は比較的順調に予約に結び付いているが、団体旅行の需要が少なく、年始は個人、団体共に動きが悪い。
		通信会社（営業担当）	お客様の様子	・客の動きが継続的に鈍い。
		競輪競馬（マネージャー）	販売量の動き	・当月の売上高は8月と比べて9000万円ほどプラスの見込みである。今月は周年レースがあり注目度が高く、人気があったことから売上高が増加したが、それ以外はほぼ8月と同水準に推移している。
		商店街（事務局長）	販売量の動き	・株価は緩やかな上昇傾向にあり、米中間係も小康状態のため、大企業や富裕層は経済的に落ち着いており大きな崩れはない。一方、消費税増税により消費者に一層の節約志向が出てきており、小売の現場は閉塞感を感じる。
		商店街（代表者）	お客様の様子	・消費税増税、キャッシュレス・消費者還元事業が始まって11月で2か月が来るが、客はかなりの割合でクレジットカードやQRコード決済等に移行している。しかし、単価が非常に低く、店にとっては売上高が下がるし、入金までの期間が延びることから、資金繰りは厳しくなっている。
		一般小売店〔書籍〕（営業担当）	販売量の動き	・外商の売上が伸びなかった。売上が大きく見込めると予想していた商品が振るわず、目標を下回った。
		スーパー（財務担当）	単価の動き	・販売促進で来客数減を最小限にとどめているものの、客単価の下落が大きい。
		コンビニ（店長）	来客数の動き	・キャッシュレス・消費者還元事業の恩恵で、売上は大きく減少はしていないが、来客数は相変わらず減少傾向にある。
		衣料品専門店（経営者）	来客数の動き	・まだ少し消費税増税の影響がある。来客も9月までに比べると少なく、販売量、客単価共に上昇しない。いずれ回復すると考えているが、やはり消費税増税の影響がまだ響いている。

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
		家電量販店（副店長）	単価の動き	・来客数については前年並みに回復したが、客の購入単価が前年より落ち込んでいる。
		乗用車販売業（営業担当）	販売量の動き	・消費税増税の影響で販売が低迷している。
		乗用車販売店（従業員）	販売量の動き	・受注台数は、消費税増税直後の前月に比べると少し回復している。
		その他小売〔ショッピングセンター〕（副支配人）	来客数の動き	・冷え込みが厳しくなっても来客数は戻らず、消費税増税後は、ひどく悪いとまではいえないが、客数の減少が続いている。
		一般レストラン（経営者）	来客数の動き	・消費税増税により、客足が少し鈍った。
		タクシー運転手	お客様の様子	・2～3か月前と比べて、客の実車率も悪くなっている。その要因としては、10月の消費税増税と、11月の知事選挙・市長選挙のダブル選挙が挙げられる。全体的に悪くなっていた。
		通信会社（営業部長）	販売量の動き	・10月以降、買換え需要はあるものの新規需要は大きく減っている。
		通信会社（技術）	販売量の動き	・サービス全体としての新規加入数は増加傾向にあるが、同等かそれ以上の解約数もあるため、景気が良いとは判断できない。
		美容室（経営者）	来客数の動き	・消費税増税の影響か客足が悪い。
	×	一般小売店〔酒〕（販売担当）	販売量の動き	・消費税増税後、店売り及び飲食店への売上が減少している。
	×	百貨店（企画担当）	お客様の様子	・呉服、宝飾品等の高額品が特に悪いが、それ以外の品目も、全てで前年を下回っている。
	×	衣料品専門店（営業責任者）	販売量の動き	・消費税増税や気温が高く推移した影響もあり、前年比で90%程度だった。10月以降、客足が悪く、特に高単価の店舗のマイナスが大きい。非常に厳しくなっている。
企業動向関連		-	-	-
(四国)		鉄鋼業（総務部長）	取引先の様子	・産業用機械設備の案件が減少傾向になっている。
		一般機械器具製造業（経理担当）	受注量や販売量の動き	・受注量や販売量の動きに目立った変化はない。
		電気機械器具製造業（経営者）	受注量や販売量の動き	・大型の太陽光発電施設の案件は完全に下火になっており、受注が大変少なくなっている。一方で、これまでの営業の成果で今度は風力発電を受注することができた。
		電気機械器具製造業（経理）	受注量や販売量の動き	・製品出荷量について3か月前と同程度で推移している。販売単価に関しても変動がなかった。
		建設業（経営者）	受注量や販売量の動き	・相変わらず受注量は減少傾向で推移している。
		建設業（経営者）	受注量や販売量の動き	・公共事業の発注量、受注量共に例年並み又はそれ以上であるが、慢性的な人手不足並びに働き方改革、労働基準法改正による長時間労働制限等により、外部委託する業務量の増加や委託料の価格高騰が生じている。この結果、売上額、利益率が好転しない状況が続いている。外から見れば、良さそうであるが、内部は品質、労務などの諸課題を抱えたまま、事業活動を行っている。
		金融業（副支店長）	取引先の様子	・取引先の試算表等から余り変化は見られない。消費税増税の追い風も思ったほどなかった。
		公認会計士	取引先の様子	・今月の各法人の決算書、また試算表を分析すると、前年比で余り変わりのないところが6割程度ある。
		農林水産業（職員）	取引先の様子	・卸売市場は需給バランスによる。つまり荷動きが鈍り、入荷は少なくとも単価が上がらない一方、多いと単価への影響が過去より大きく反映するようになっている。末端の荷動きが悪いことが卸売市場の単価に反映されている。

分野	景気の現状判断	業種・職種	判断の理由	追加説明及び具体的状況の説明
		繊維工業（経営者）	取引先の様子	・今春まで地区の染色工場は多忙で当社からの加工依頼に充分対応できていなかったが、秋になってからはすぐに加工から返ってくるなど、仕事量が減少している。また糸商からタオルメーカーへの原料綿糸の納入も減少しているなど、タオルメーカーの出荷も落ち着いている。米中貿易摩擦のあおりで、中国のタオルメーカーに影響が及び、ここ数年日本国内メーカーの独壇場であった企業別注なども低価格に落ち込んでいる。
		木材木製品製造業（営業部長）	受注量や販売量の動き	・受注の落ち込みが見え始めている。住宅着工戸数が減少している。
		化学工業（所長）	受注量や販売量の動き	・消費税増税の影響もあり、年末に向かって受注量は低調となっている。また、販売数量が落ちていることもあり、価格競争が激しくなっている。
		輸送業（経営者）	それ以外	・短期的には消費税増税の影響があるが、長期的にみても先行きは基本的に不安である。
		輸送業（経理）	取引先の様子	・米中韓との関係にかかる影響もあり、国内外の輸出入の全体数量が低迷気味となっているが、年末商戦等に向けて在庫確保のためもあり、倉庫関係の需要が増加しつつある。
		輸送業（営業）	受注量や販売量の動き	・下半期に入り取扱物量の落ち込みが続いている。都市圏向けに出荷される物量と比較し、特に地方圏に到着する物量の減少が目立つことから、販売店舗を利用する消費者の購買意欲の低下を感じる。ただし、主に小売店から量販店向けの小口積合便を利用した物流に対し、ネット通販等による宅配便を利用した個人向けの物流においては取り扱う物量も比較的安定しており、消費者全体の購買意欲低下を感じさせるものではない。
		不動産業（経営者）	受注量や販売量の動き	・受注量や販売量は余り良くないが、販売価格や受注価格に関しては、それなりに高く推移しているところもある。
		広告代理店（経営者）	受注量や販売量の動き	・消費税増税後、販売促進広告に対して慎重な客が増えている。客の売上も減少傾向である。
	x	-	-	-
雇用関連		-	-	-
(四国)		人材派遣会社（営業担当）	求人数の動き	・派遣求人が例月と横ばいとなっている。
		職業安定所（求人開発）	周辺企業の様子	・管内の企業整備の情報は、11月は10月に引き続いて通常ペースに落ち着いてきている。また、10月の有効求人倍率は1.61倍で3か月前と比較しても、前年同月と比較しても増加となっているが、大きな変動ではない。
		学校〔大学〕（就職担当）	それ以外	・学内の求人受付数は、前年度より若干下がっているものの、学生の内定率は前年と同等又は若干上回っている。
		人材派遣会社（営業）	雇用形態の様子	・消費税増税後の消費意欲の減退が景気の悪化に影響していると、家電量販店担当者が述べていた。経営体制としては人員の効率化で少しでも経費を削減しながら利益を確保している企業が増えている。大型店舗などはセルフ精算機が導入拡大され、無人レジが増えている。
		求人情報誌（営業）	採用者数の動き	・求人倍率は長らく高いまま推移しているが、採用者数は減少しており各社とも厳しい状況が続いている。特に人手不足の激しい業界では、業界内での横移動でしか人材を確保できておらず、人の奪い合いのようになっている。
		新聞社〔求人広告〕（担当者）	それ以外	・広告が減少している。
		民間職業紹介機関（所長）	周辺企業の様子	・大手百貨店の閉鎖予定により出店企業の新卒者の内定取消が出るなど、雇用状況にも影響が出始めている。今後、既存社員の対応がどうなるかが心配されるところで、来年の年明け以降に社会問題化する危険性がある。行政側も百貨店社員だけではなく、出店先社員の対応にも迫られることになってくる。

分野	景気の現状判断	業種・職種	判断の理由	追加説明及び具体的状況の説明
	×	人材派遣会社 (営業担当)	採用者数の動き	・生産は緩やかに増えてきているが、求人は伸び悩んでいる。またサービス業の求人はあるものの求職者とのマッチングにつながっていない。

11. 九州（地域別調査機関：公益財団法人九州経済調査協会）

（-：回答が存在しない、*：主だった回答等が存在しない）

分野	景気の現状判断	業種・職種	判断の理由	追加説明及び具体的状況の説明
家計 動向 関連 (九州)		-	-	-
		商店街（代表者）	来客数の動き	・消費税引上げ等があり、前年と比較すると悪いが、ここ3か月が非常に悪かったため、状況は若干良くなっている。
		一般小売店〔青果〕（店長）	単価の動き	・当地域は、台風の影響が余りなく、相場が落ち着き単価が徐々に伸びている。朝晩の冷え込みで、鍋物の野菜の需要が増え、客単価が増加している。
		一般小売店〔生花〕（経営者）	来客数の動き	・正月用の生花の需要があるため、年末にかけて大幅に来客数が増加すると予想している。
		百貨店（プロモーション担当）	販売量の動き	・政治情勢の影響で低下した訪日外国人客の売上について、徐々にではあるが回復の兆しがみられる。
		コンビニ（経営者）	来客数の動き	・商圏内で2か所のビル建設工事が行われており、作業員の増加に伴い、来店客数が若干増加している。
		コンビニ（エリア担当）	販売量の動き	・消費税引上げ後、内食需要が伸びたことにより、冷蔵・冷凍食品の販売量が増加している。キャッシュレス還元事業の影響は、良くも悪くも感じられない。
		家電量販店（総務担当）	販売量の動き	・消費税引上げ前特需の反動を受けた10月から、少しずつではあるが回復しつつある。
		その他専門店〔コーヒー豆〕（経営者）	お客様の様子	・気温も下がり、ホットコーヒーの需要が出ている。来店客数及び客単価は、前月より若干上昇しており、年末に向かい伸びていくと予想している。
		高級レストラン（支配人）	来客数の動き	・予約の問合せ数、来客数、共に前月より大幅に増加している。
		その他飲食の動向を把握できる者〔酒卸売〕（経理）	販売量の動き	・当月前年比で見ると、販売量は増えている。しかし、業界の繁忙期である12月を前に、消費税引上げの反動減を取り戻すまでには至っていない。また、軽減税率が対象外となる外食産業や酒類事業では、エンドユーザーへの販売価格に消費税引上げ分を転嫁できていない現状もあり、飲食店舗の業績低下を招いている。
		都市型ホテル（販売担当）	販売量の動き	・宿泊稼働率と単価の上昇により良くなっている。
		タクシー運転手	来客数の動き	・相変わらず、韓国や中国からの観光客の減少が続いているものの、催物の規模や数が充実しており、タクシー売上も好調を維持している。
		通信会社（企画担当）	お客様の様子	・余剰予算消化のため、相談が増えている。
		通信会社（企画担当）	販売量の動き	・F T T Hのサービスエリアが拡大し、その効果で販売量が増加している。
		ゴルフ場（従業員）	来客数の動き	・韓国への航空便が減少したことにより、韓国人来場者は前年比約1～2割の推移になっている。しかし比較的天候に恵まれたため、地元客が順調に推移し、やや良くなっている。
		美容室（経営者）	販売量の動き	・年末に近くなりおしゃれシーズンに入り、美容業界の中でも、徐々に客の心理に動きが出ている。寒くなり、ファッションが変われば、ヘアスタイルも変わってくるため、景気に期待している。
		美容室（店長）	単価の動き	・2～3か月前より客数も客単価も上がり、良くなっている。
	商店街（代表者）	お客様の様子	・当商店街では、消費税引上げには慣れたが、来街する高齢者は、キャッシュレス決済に慣れず、まだまだ現金支払が続いている。	
	商店街（代表者）	来客数の動き	・消費税引上げの影響があるのではないかと心配していたが、意外に波風がない状態である。	
	商店街（代表者）	お客様の様子	・気候が寒くなったことで、必需品は売れているが、購入に迷ったり、時間が掛かったりして状況は変わっていない。	
	一般小売店〔鮮魚〕（店員）	お客様の様子	・魚が少ないにもかかわらず、魚価が上がらず、魚屋でも魚が売れない深刻な状態である。フグの時期であるが、動きが鈍い。	

分野	景気の現状判断	業種・職種	判断の理由	追加説明及び具体的状況の説明
		一般小売店 〔茶〕(販売・事務)	来客数の動き	・消費税引上げの影響は余りない。徐々に寒くなり、来客数も増えてきている。まとめて購入しやすいように数本をセットにして格安で販売しているが、必要分しか購入しない客が多い。
		百貨店(企画担当)	販売量の動き	・消費税引上げから2か月であるが、買い控え傾向がまだ残っている。株価や米国経済等外的環境は比較的堅調に推移しているが、回復までは時間が掛かる。
		百貨店(売場担当)	競争相手の様子	・当月は全店合計95.4%で、3か月前から2.5ポイント下がっているが、ほぼ横ばいである。前月は台風、今月は気温が高いことが原因で、衣料品関係が動かない。10~11月の衣料品は各店90%前後で推移し、売上を大きく押し下げている。
		スーパー(店長)	販売量の動き	・主要な食料品の売上は戻りつつあるが、単価は低く必要以上の購買がみられない。
		スーパー(総務担当)	お客様の様子	・消費税引上げ前に、食品以外の物品等の駆け込み需要が相当発生した結果、食品スーパーとしては、特売品以外の定番商品になかなか手を出してもらえず、財布のひもの固さを感じる。
		スーパー(統括者)	来客数の動き	・当社は5%還元対象企業であるが、客の購買行動には特別の変化はなく、購入点数の増加は見られない。他社店舗に客が流れている傾向はないが、消費税引上げで財布のひものが固くなっており、伸び悩んでいる。
		コンビニ(経営者)	単価の動き	・消費税引上げに伴うポイント還元から、客単価は上がっているが、来客数は僅かに落ち込んでいる。結果的には、売上は若干前年を上回っているが、状況判断は難しい。
		衣料品専門店(店長)	お客様の様子	・消費税引上げの影響は、当店では感じられず、景況感変わりなく悪い。
		衣料品専門店(店長)	来客数の動き	・来街、来店客ほとんどない状況である。
		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高止まりの状況である。11月の連休は、天候にも恵まれ行楽客の客足も順調であった。取扱販売数量は、定量定額購入客にも変化なく、前年並みの状況である。
		その他小売の動向を把握できる者 〔ショッピングセンター〕(統括者)	販売量の動き	・8月頃からの韓国人観光客減少により、売上減少が継続している。また、消費税引上げの反動と気候も影響し衣料品が苦戦している。
		高級レストラン(経営者)	来客数の動き	・ラグビーワールドカップが終わり、客は徐々に戻っているが、年末の忘年会シーズンといった季節的な側面も強く、状況は変わらない。
		一般レストラン(経営者)	来客数の動き	・当地では、ゴルフのツアー等イベントが開催されているが、前年に比べ盛り上がりがなく、年末に向けての予約状況も芳しくない。
		都市型ホテル(スタッフ)	販売量の動き	・韓国からのインバウンドは依然として戻っていないが、国内からの予約で補っている。
		タクシー運転手	お客様の様子	・今年は、例年と比較すると県外からの客が若干多い。
		美容室(経営者)	お客様の様子	・広告にクーポンを載せており、そのクーポンを利用して、より安い金額を目的に来店する客が多い。
		設計事務所(代表表)	来客数の動き	・消費税引上げ後の状況を注視している。
		住宅販売会社(従業員)	販売量の動き	・消費税引上げ後の影響を受けず、物件の売上の動きは、順調に推移している。
		商店街(代表者)	お客様の様子	・消費税引上げ以降、客のまとめ買いが減少しているが、客の様子を見ていると、先月辺りから少しずつではあるが、以前に戻り始めている状況である。
		商店街(代表者)	お客様の様子	・消費税引上げ直後ほど売上に変動はないが、今月に入り来客数、販売量、販売単価共に減少している。暖冬の影響もあるが、消費税引上げの影響で、買い控えが徐々に広まっている。
		一般小売店〔精肉〕(店員)	お客様の様子	・飲食店向きの卸売が若干悪化している。消費税引上げの影響を受け、外食を控える人が多い。また、個人客向けのお歳暮商戦も動きが鈍い。
		百貨店(総務担当)	販売量の動き	・消費税引上げ以降、客の購買意欲が感じられず、特に冬物羽織等高単価商品の動きが鈍い。販売単価も前年割れになり、厳しい状況が続いている。

分野	景気の現状判断	業種・職種	判断の理由	追加説明及び具体的状況の説明
		百貨店（営業担当）	来客数の動き	・集客力の高い北海道物産展催事やダイレクトメール催事、自社クレジット催事、子供催事を開催したが、日祝日を除き来店客数が伸びない。北海道物産展では、県下一円からの来店で、早朝から入店待ちの列ができ、特別入口の設定や入場制限も実施している。友の会満会の金券交換率や新規入会も上昇しており、買物券利用での購買が多いほか、自家需要商品の客数、商品単価が増加している。
		百貨店（業務担当）	お客様の様子	・消費税上げの影響が少ないという報道もあるが、客が購入を慎重に吟味していることが分かる。少なくとも、消費税上げ前より、かなりシビアになっている。
		スーパー（店長）	来客数の動き	・競合店が9月で営業をやめたため、前年比の108%で推移し好調である。しかし会社全体としては客数、売上ともに98%で推移しており、消費税上げにより、まだまだ買い控えの状態が続く。
		スーパー（店長）	お客様の様子	・消費税上げ後、5%還元のカッシュレス決済の利用客が確実に増加している。しかし、食品への利用に集中しており、前年の売上を維持するのがやっとである。非食品の売上は80%の推移となり、非常に厳しい。
		スーパー（経理担当）	販売量の動き	・消費税上げから1か月になるが、かなり売上減少している。11月は大きなイベントもなく売上が悪い月ではあるが、前年に比べ落ち込みが大きい。雨や気温の要因はさほど感じられないが、可処分所得の減少で慎重になっている。
		コンビニ（経営者）	販売量の動き	・消費税上げ後、客単価が低くなっている。
		コンビニ（経営者）	来客数の動き	・ポイント還元の影響により、現金支払でなく、キャッシュレス決済が増えている。しかし、消費税上げの影響で客単価がかなり下がり、売上が前年を下回る厳しい状況が続いている。
		コンビニ（経営者）	来客数の動き	・消費税上げの影響は大きく、週末や祝日の外出や無駄な買物は減少している。
		コンビニ（エリア担当・店長）	お客様の様子	・夕方から夜にかけての客数減少は少ないが、午前中から午後にかけてのピーク時間について、客数並び客単価が前年より低くなっている。
		衣料品専門店（店員）	単価の動き	・消費税上げの影響も多少感じられるが、コートやニット等の高単価な重衣料の売上低下は、暖冬による影響が大きい。
		衣料品専門店（取締役）	お客様の様子	・消費税上げがあり、非常に業界全体の状況は悪く、業界以外でも低迷している。客の財布のひもが、完全に固くなったことが認識されている。
		家電量販店（店長）	お客様の様子	・消費税上げ前の駆け込み需要の反動から抜け出せない。10月との比較では、回復しているが、特に白物家電は浮上してこない。客も購入する気配がなく、元に戻るまでにはもう少し掛かり、足踏み状態である。
		家電量販店（広報・IR担当）	販売量の動き	・想定内ではあるが、駆け込み需要の反動減が、消費税上げ以降続いている。
		乗用車販売店（総務担当）	販売量の動き	・新車、中古車共に販売台数が伸びない要因は、消費税上げである。
		住関連専門店（経営者）	来客数の動き	・10月の消費税上げは、余り影響がないと予想していたが、今月は来客数が減少しており、キャンペーンも状況が良くない。
		その他専門店【ドラッグストア】（企画担当）	販売量の動き	・消費税上げによる影響で、日用品売上が減少している。
		その他小売の動向を把握できる者【ショッピングセンター】（支配人）	販売量の動き	・懸念していた消費税上げ後のマイナス影響はないものの、暖冬の影響によるマイナス気候と併せて、物販を中心に売上は大きく苦戦している。消費税上げの影響は、キャッシュレス対策も含め、良くも悪くも消費者の関心が薄く、当地域柄、効果はそこまで出ていない。
		高級レストラン（経営者）	来客数の動き	・消費税上げの影響で、金を使わなくなっている。原因は、キャッシュレス決済の使い方が分からず、利用が少ないからと考えられる。観光客の来店はあるが、地元客の財布のひもが固くなっている。

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
		都市型ホテル（スタッフ）	販売量の動き	・変わらない日韓情勢により、個人旅行よりも団体の動きが悪い。新規ホテルも多いが、個人旅行だけでは供給過多は補えず、中国の個人旅行需要も増えているものの、特に平日の販売量減少が続いている。
		旅行代理店（従業員）	販売量の動き	・年末年始は9連休にもかかわらず、来店者数も増えておらず、まだ空席が目立っている。
		タクシー運転手	お客様の様子	・消費税引上げや韓国からのインバウンド減少等の複合的要因で、11月はここ数年の中でも一番悪い状況である。
		通信会社（企画担当）	販売量の動き	・消費税引上げの影響が出ている。
		観光名所（従業員）	来客数の動き	・紅葉シーズンに入っているため、撮影目的の客が非常に多くなっているが、ラグビーワールドカップも終了し、1～2か月前と比べると外国人客が減っている。
		その他サービスの動向を把握できる者〔フィットネスクラブ〕（営業）	来客数の動き	・韓国からの旅行者減少が要因である。
		設計事務所（所長）	単価の動き	・人件費や材料費は上昇し、業務量も増大しているが、その対価は上がらない。
		住宅販売会社（従業員）	販売量の動き	・この3か月、受注の減少傾向が続いている。
	×	商店街（代表者）	来客数の動き	・消費税引上げ前の駆け込み需要が、想像以上にあったことで、10～11月には来街客数が減少している。客も買い控えしており、購入単価が低くなり厳しい状況になっている。
	×	百貨店（営業担当）	お客様の様子	・消費税引上げ後の反動により、売上減少が続き非常に厳しい。今までの傾向に加え、高額品の動きがかなり鈍くなっており、ギフトの立ち上がりも苦戦をしている状況である。インバウンドは持ち直しているものの、単価は下がり、かなりデフレが進む勢いで推移している。
	×	百貨店（売場担当）	販売量の動き	・来店客数の減少以上に売上の減少が大きい。食品以外のカテゴリーが、10月に引き続き前年を大きく下回っている。
	×	衣料品専門店（総務担当）	お客様の様子	・消費税引上げ後の客の様子を見ていると、来店はあるものの購買に対してより慎重で、非常に購買意欲の減退を感じている。
	×	家電量販店（店員）	販売量の動き	・10～11月の数字は、想定内を若干上回った程度で、消費税引上げから2か月であるが、悪いのはやむを得ない状況である。
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	・主力事業の案件は、増加傾向にある。
		輸送業（総務担当）	受注量や販売量の動き	・消費税引上げ後の落ち込みは思ったほどではない。ただ、各荷主共に在庫は過剰気味で、倉庫は満庫状態である。
		農林水産業（経営者）	受注量や販売量の動き	・今月の売上は、計画どおりに達成する見込みだが、スーパーマーケット向け販売は、消費税引上げの影響もあり厳しい状況である。居酒屋関連外食が順調に伸びており、加工メーカー向け販売が年末需要で計画を若干上回る予想である。
		家具製造業（従業員）	受注量や販売量の動き	・小売、コントラクト家具共に、消費税引上げによる買い控えや計画中止等は受けておらず、受注状況は前年並みである。
		化学工業（総務担当）	受注価格や販売価格の動き	・世界的な天候不順による耕地荒廃の影響で、製品在庫が高止まりしている。
		窯業・土石製品製造業（経営者）	受注量や販売量の動き	・売上は、前年と余り変わらないが、ふるさと納税やネット商品等が伸び、内部的には良くなっている。しかし、産地向けでは、7%ほど売上が落ち込んでいる。地方活性化として、ふるさと納税は非常に良い政策であるため、今後も長い継続を希望している。
		一般機械器具製造業（経営者）	受注量や販売量の動き	・若干見積量が増加傾向にあるが、スポット的であるか景気上昇によるものなのか分からない。

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
		建設業（社員）	取引先の様子	・多くの災害復旧工事が発注されているが、応札者は多くない。本来の発注予定の工事が、災害復旧工事の影響で遅れているため、なかなか入札に参加できず、ほとんど辞退している。
		輸送業（従業員）	受注量や販売量の動き	・納品先は増加しているが、1件当たりの納品個数が減少しており、トータルではさほど変化がない。
		通信業（経理担当）	取引先の様子	・取引先との会合では、特に変化を感じない。
		金融業（従業員）	取引先の様子	・労働需給の引き締めから雇用者所得が緩やかな増加傾向にあるため、消費税率引上げの影響による振れはあるものの、百貨店やスーパーマーケットの売上が持ち直している。また、住宅販売も比較的高水準で推移している。
		金融業（調査担当）	それ以外	・融資残高の伸長率はプラスで推移している。内訳は、大企業向けがやや減少したものの、中堅企業、中小企業向けは横ばいである。また、融資利回りは、漸減傾向が続いている。総じて地方企業の資金需要は、引き続き一定の水準を堅持しており、3か月前に比べ大きな変化はないと捉えている。
		金融業（調査担当）	取引先の様子	・大型家電の購入は、歳末セールを控え、様子うかがっている動きがある。食料品や日用品では、ポイント還元効果もあり、消費税引上げ後の落ち込みは緩やかに回復している。
		新聞社〔広告〕（担当者）	受注量や販売量の動き	・通販系広告の申込みが少ない。
		広告代理店（役員）	取引先の様子	・例年同様のキャンペーンを実施する客が多い。
		経営コンサルタント（代表取締役）	受注量や販売量の動き	・受注件数や金額に大きな変化がない。
		経営コンサルタント（社員）	受注量や販売量の動き	・この数か月の間、新しい取引や受注の問合せはない。
		経営コンサルタント（社員）	受注量や販売量の動き	・前月比5%ダウンで推移している。
		経営コンサルタント（代表取締役）	取引先の様子	・10月は、ラグビーワールドカップや大型複合商業施設の開業で、かなり人出が多くにぎわっていたが、11月には、落ち着いてしまい寂しい状況になっている。
		その他サービス業〔物品リース〕（支社長）	取引先の様子	・消費税引上げが実施されたが、ビジネス上の駆け込み需要等はなく、企業への影響は感じられない。一方、従業員や個人には影響があるため、昇給ではなく、ボーナスで上乘せる取引先が数件ある。全体的に取引先の事業内容は、好調なものが多い。
		農林水産業（従業者）	受注量や販売量の動き	・協同組合単価の停滞や市場に大量出荷する生産者が増えたことで、市況は大暴落している。損益分岐単価を下回っており、早期回復が求められている。
		金属製品製造業（事業統括）	取引先の様子	・輸出関連部門では、米中貿易摩擦や中国自体の景気の後退、韓国との関係悪化の影響を大きく受けている。
		一般機械器具製造業（経営者）	受注量や販売量の動き	・客からの受注量がめっきり減少している。原因は、米中貿易摩擦問題により、輸出が減少しているためである。
		金融業（営業担当）	取引先の様子	・スーパーマーケット等の直接消費者に関わる小売業は、前年割れが大半である。住宅関係の申込みも止まっており、11月の状況は悪くなっている。
		金融業（営業）	取引先の様子	・製造業は、米中貿易摩擦等の影響による需要の減退が主要因で、受注が減少している。また、人手不足は続いており、企業の業績は下向きと考える。
	×	繊維工業（営業担当）	それ以外	・求人を募集していても全く応募がなく、減るばかりで人手不足になっている。
	×	電気機械器具製造業（経営者）	受注量や販売量の動き	・主要な取引先からの受注が減っている。
	×	その他製造業〔産業廃棄物処理業〕	取引先の様子	・客の生産状況が、下方修正されている。相場も下がり、市中価格は更に下降している。米中貿易問題に加え、ウォン下落も影響している。
雇用関連		-	-	-
(九州)		人材派遣会社（社員）	求職者数の動き	・派遣社員の登録希望が減少傾向にあったが、ここ数か月は、人数の変化は見られない。

分野	景気の現状判断	業種・職種	判断の理由	追加説明及び具体的状況の説明
		人材派遣会社（社員）	求職者数の動き	・派遣登録者の動きは増えることなく、企業からの案件も中心地での動きは鈍い。
		新聞社〔求人広告〕（担当者）	それ以外	・10月からの消費税上げで消費が鈍っている気配がなく、景気に大きな影響はない。しかし、九州に近い韓国人観光客を街中でほとんど見掛けなくなり、飲食店等には影響が見込まれる。
		職業安定所（職員）	求人数の動き	・有効求人倍率は高い水準を維持しているが、求人数の減少に歯止めが掛からない状況が続いている。
		職業安定所（職員）	求人数の動き	・有効求人倍率は、前年比より僅かながら低下しているが、当面は高水準で推移すると考えられる。
		学校〔大学〕（就職支援業務）	求人数の動き	・求人受理件数は、大幅に減少している。次年度に向けたインターンシップ実施のため、採用選考ができない状況にあると考える。ただし、多くの学生が就職活動終了を迎えようとしているため、求人受理件数の減少が、大きなダメージとはなっていない。
		人材派遣会社（社員）	求人数の動き	・婚礼司会者の派遣を行っているが、前年度より20%減少になっている。
		人材派遣会社（社員）	求人数の動き	・造船業、火力発電所関係の稼働率が低下し、人員削減に動いており、派遣契約の終了が増えている。
		求人情報誌制作会社（編集者）	求人数の動き	・求人手段が多様化し、紙媒体が厳しくなっているため、年々取扱件数の減少傾向が続いている。また、景況も厳しくなっている。
		新聞社〔求人広告〕（担当者）	それ以外	・景気自体はそこまで悪くないが、3か月前にはラグビーワールドカップや中心市街地再開発のオープン等が重なり、人出や消費はかなり盛り上がっていた。その頃の勢いと比較するとやや悪くなっている。
		職業安定所（職員）	求人数の動き	・製造業への派遣求人が、前年比を増加しており、人手が必要な状況でも、景気の先行き不透明感から、派遣労働者で人員を調整していると予想される。
		職業安定所（職員）	求人数の動き	・新規求人数が3か月連続で前年を下回っている。8～9月に比べて減少は少ないが、今後もこの傾向が続いていく。有効求人倍率も5か月連続で前年比減となっている。
	×	新聞社〔求人広告〕（社員）	周辺企業の様子	・新聞広告の出稿量が減少している。

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	・弁当総菜の売上が伸びている。また、デザート類と一緒に買われている。
		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20%増と2か月連続で増加、前年同月比でも2%増と、来場組数が増加している。
		観光型ホテル（マーケティング担当）	販売量の動き	・客室稼働率は、3か月前と同様に前年同月実績に対し下回る状況である。
		旅行代理店（マネージャー）	販売量の動き	・取扱高は例年並みの横ばい傾向であるが、伸びる要素が余りない。
		住宅販売会社（代表取締役）	販売量の動き	・戸建て住宅、投資用住宅など契約受注が順調である。
		百貨店（店舗企画）	販売量の動き	・前月に引き続き消費税増税の影響による衣料品、高額品の苦戦と中国人観光客の免税売上ダウンが影響している。そのなかで食料品は前年をクリアできている。
		衣料品専門店（経営者）	お客様の様子	・目抜き通り周辺は、高校生の修学旅行生が多く、一般の客が少ない時期である。お菓子のような小さな物などを売っている店は景気が良く、大人向けの店は悪いのではないかと。
		その他飲食〔居酒屋〕（経営者）	来客数の動き	・11月も1年の中でかなり落ちる月ではあるが、地元客が例年の12%ほど落ちている。特に大きな変化は稼働時の金曜日の入客も17%ほど落ちてきていることである。街頭に出ている人が極端に少なくなっていることと、入店客も団体客が減って1人や少人数のグループになってきていることで、1席当たりの効率が悪い。

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
		通信会社（サービス担当）	お客様の様子	・消費税増税前に駆け込み需要があり売れたが、増税後はその反動の影響もあり売れてない。
	×	商店街（代表者）	競争相手の様子	・商店街は近年物販業が不振で、店が閉まると次に入ってくるのはほとんど飲み屋関係である。簡単に手早くできるということで飲み屋をしているようであるが、同業が多くなりすぎて、お互いに足の引っ張り合いをしている感がある。
	×	観光型ホテル（代表取締役）	来客数の動き	・先々の宿泊予約状況が悪い。韓国からの観光客の減少により影響を受けている。今後もどうなるのか判断を許さない。
	×	通信会社（営業担当）	販売量の動き	・10月の消費税増税と法改正による値引き販売の制限により、販売が前年の75%と大幅に落ち込んでいる。客数も同様に減ってきている。
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で、民間工事向けは前年比やや増と、全体で横ばいの状況である。
		建設業（経営者）	受注量や販売量の動き	・新築の契約が、消費税増税前の駆け込みの反動で止まったままである。
		輸送業（経営企画室）	取引先の様子	・複数業界を鑑みた内容となる。例えば某リサイクル業者など中国の輸入規制に関連し売値が前月比10%となり苦戦しているところもあれば、キャッシュレス還元等の施策により売上を保っている、又は伸びているなどあり、全体的にみると横ばいになっているのではないかと考えられる。
		会計事務所（所長）	それ以外	・マンションの売行き状況、住宅、アパートローン融資が厳しくなっている。
	×	-	-	-
雇用 関連 (沖縄)		-	-	-
		学校〔大学〕（就職支援担当）	求人数の動き	・2020年卒の求人がまだ続いている。
		職業安定所（職員）	求人数の動き	・求人数において、大幅な増加ではないものの、毎月、順調に増加が続いている。
		求人情報誌製作会社（編集室）	求人数の動き	・求人数は3か月前と比較すると週平均で20件程度微増しているが、ホテルや観光関連の求人が減っているようにみられる。やはり、韓国からの観光客数が大幅に減少したことも要因ではないかと考えられる。
		学校〔専門学校〕（就職担当）	周辺企業の様子	・前年に比べ2次募集、3次募集等の追加募集が減っている。来年度の採用活動の流れが変化しそうな気配がある。
		×	-	-