

## 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)		-	-	-
		商店街（代表者）	販売量の動き	・春節にあわせて、中国に青果物を輸出する動きが強まっている。
		百貨店（売場主任）	販売量の動き	・消費税増税後の10～11月は駆け込み需要の反動もあり、前年を下回る厳しい状況が続いていたが、12月中旬から回復傾向に転じている。また、外国人の来客数も12月に入ってから、徐々に回復してきている。
		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、客のキャッシュレス決済が定着してきている。また、キャッシュレス決済利用者の客単価が上昇傾向にある。
		家電量販店（経営者）	販売量の動き	・キャッシュレス・消費者還元事業の効果もあり、消費税増税後の反動減はほとんどなく、売上が順調に推移している。特に4K、8Kテレビの販売が好調である。
		その他専門店〔医薬品〕（経営者）	販売量の動き	・12月はキャッシュレス決済の利用が加速的に増え、売上アップにつながった。ただ、先行きの動向を判断するには早すぎる。
		美容室（経営者）	販売量の動き	・来客数、売上共に、前年から5%ほど増加している状況が続いている。予約がコンスタントに入り、ばらつきがみられないため、その分が売上の増加につながっている。
		一般小売店〔土産〕（経営者）	来客数の動き	・年末になると、日本人観光客が大きく減る傾向にあるが、最近は外国人観光客のお陰で助かっている。年末の天候が穏やかだったこともあり、売上は前年比99.8%、一昨年比113.3%となっている。
		一般小売店〔土産〕（経営者）	お客様の様子	・消費税増税後における客の買物の仕方として、価格を気にしている様子がうかがえる。迷いながらも、必要な物、欲しい物を厳選して買い求めている。また、外国人観光客については、取扱件数が少なくなっている上、昔のように籠に山ほど買い込むこともなく、欲しい物を厳選して買っている。
		一般小売店〔酒〕（経営者）	販売量の動き	・本来であれば、12月は1年間の中で1番の繁忙期であるが、今年は風向きが異なっている。忘年会などが少なくなっており、夜の飲食店に出掛ける機会が減っている。10月の消費税増税を契機に潮目が変わったとみている。
		スーパー（店長）	お客様の様子	・12月商戦に入り、クリスマス商材や年末年始商材などにおいて、必要な商材のみを買い求める客が目立つ。客の様子から、価格が安いからといって衝動買いしなくなってきた状況がうかがえる。
		スーパー（役員）	来客数の動き	・12月も、11月と同様に前年並みの実績を確保できている。ただ、消費税増税が実施された10月以降、来客数が減少している一方で、客単価がやや上昇している。これらのことから、買物の頻度を落とし、節約を考えながら生活している家庭が多くなっていることがうかがえる。
		スーパー（役員）	お客様の様子	・消費税増税の影響が続いている。特に酒の売上が非常に悪い状況が続いている。
		衣料品専門店（店長）	単価の動き	・クリスマスギフトシーズンであるにもかかわらず、客単価が非常に低い。
		家電量販店（店員）	来客数の動き	・12月は来客数が前年よりも減っていることに加えて、客単価も下がっている。価格を調べている客もみられる。
	乗用車販売店（経営者）	販売量の動き	・消費税増税後の受注量が一方向に上向いてこない。新型車の投入も焼け石に水であり、受注量に及ぼす影響が限定的である。全体的に景気の悪い状況が続いている。	
	乗用車販売店（従業員）	販売量の動き	・消費税増税から少し時間が経過したが、なかなか回復傾向に転じてこない。	

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
		その他専門店 〔ガソリンスタンド〕（経営者）	販売量の動き	・石油製品価格が安定していることもあり、変化がみられない。
		高級レストラン（スタッフ）	販売量の動き	・前年よりも売上を落としたが、どうにか例年並みの売上となった。例年のような降雪による悪影響がなかったことが幸いであった。前半はランチが不調であったが、ボーナス支給日頃から、前年並みの売上に戻ってきた。クリスマス前後は他店のテイクアウトが善戦したこともあり、例年よりも売上が下がった。飲食店を利用するより、家庭での飲食を優先する傾向が強くなっているようであり、消費税増税の影響が感じられた。
		旅行代理店（従業員）	お客様の様子	・基幹産業である農業関係者による売上が好調であった。
		旅行代理店（従業員）	来客数の動き	・前年と比べると来客数が減っており、回復の兆しが見えない。
		タクシー運転手	来客数の動き	・イベント関係者や外国人観光客による利用状況は前年並みであった。前々月や前月と比べても、状況に変化はみられない。
		タクシー運転手	販売量の動き	・労働力不足が顕著になってきており、思ったほどの売上が望めない状況となっている。
		タクシー運転手	お客様の様子	・3か月前や前月と変わらない状況にあり、景気はやや悪い方向にある。この先も同じような状況で推移することになる。
		商店街（代表者）	販売量の動き	・クリスマスギフトについては、販売量、客単価共に落ち込んでいる。特に客単価の落ち込み幅が大きくなっている。
		商店街（代表者）	お客様の様子	・客との会話の中で、景気が良くないという声がたくさん出ている。
		商店街（代表者）	来客数の動き	・年末大売出しの時期であるが、来街者数は過去3年間で最も少ないとみられる。特に景品の抽選会場においては、例年であれば少ないながらも列ができていたが、今年は行列もほとんどみられない。また、消費税増税の影響なのか、前月に引き続き区域内の歩行者やバス停における乗降客の数が減少している。年金支給日以降の買物客も増えていない状況にある。
		商店街（代表者）	来客数の動き	・消費税増税後から低迷が続いている。高額商材はもちろんだが、一般商材も販売量が減少している。特に飲食店は10%以上落ち込んでいる店舗が多い。これらは消費税増税の影響というよりも、消費マインドの低下が要因とみられる。
		百貨店（販売促進担当）	販売量の動き	・12月に入り、外国人観光客による売上は以前の水準まで戻ってきているが、一般客については客単価の低下や購買率の低下がまだ続いており、前年並みの売上確保が厳しい状況となっている。
		百貨店（役員）	競争相手の様子	・競合店も含めて、ここにきて消費税増税の影響が出てきている。
		百貨店（営業販売促進担当）	販売量の動き	・消費税増税以降、来客数が回復しないまま推移している。買上客数の落ち込み幅はそれ以上であり、総体的に客の節約志向がうかがえる。
		コンビニ（エリア担当）	それ以外	・天候要因の影響が大きい。雪不足により、本来稼働している店舗や業者が不振となり、そこへの納品量が減少している。また、繁忙期であるはずの飲食店の動きが悪い。消費税増税や若者の飲食離れが影響しており、酒やたばこなどの免許品を中心に納品量が大きく減少している。
		乗用車販売店（従業員）	販売量の動き	・3か月前の9月は消費税増税前だったため、景気は悪くなかったが、10月以降は消費税増税の影響で、落ち込みがみられる。ただ、春先になれば、回復するとみられる。
		乗用車販売店（従業員）	販売量の動き	・客の動きが以前よりも悪くなっている。販売量も前月と比べて減少している。
		自動車備品販売店（店長）	来客数の動き	・消費税増税後の来客数が前年割れしている。12月はボーナス時期でもあるが、売上の山ができなかった。
		高級レストラン（経営者）	お客様の様子	・観光客が減っている。また、客の様子をみても消費をしていなそうな雰囲気が漂っている。

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
		高級レストラン（スタッフ）	販売量の動き	・例年、12月の売上はクリスマスのある下旬がピークとなるが、今年は曜日並びの影響もあり、予約が少なかった。また、学生の冬休み期間に入った後も、市内客、家族連れのお客が残り目立たなかった。この時期は観光客が少ない時期であるため、苦戦することを見込んでいたが、売上は前年比マイナス13%と予想以上に厳しい結果となった。
		高級レストラン（スタッフ）	来客数の動き	・消費税増税の影響がじわじわと効いてきている様子が見えてくる。
		スナック（経営者）	来客数の動き	・令和になって初めての12月ということもあり、きっと忘年会などを楽しむのではないかとみていたが、思っていたほどの客足ではなかった。例年と比べても、客の数が若干少ない。
		観光型ホテル（スタッフ）	来客数の動き	・韓国からの外国人観光客が依然としてマイナス基調にあるほか、国内客についても北海道行き旅行商品の売行きが低調である。芸能コンサート、スポーツイベントの開催はあったが、需要を取り戻すことができなかった。
		旅行代理店（従業員）	来客数の動き	・観光閑散期になっているため、繁忙期と比べれば外国人観光客が減少している。ただ、11月までの利用者数は、前年の北海道胆振東部地震の影響から回復していることもあり、前年をやや上回って推移している。消費税増税の影響は余りみられない。
		旅行代理店（従業員）	競争相手の様子	・競合他社も苦戦しているのか、安売り合戦となっている傾向がみられる。
		タクシー運転手	来客数の動き	・12月は1年間でタクシーの利用が最も多く、売上も1番良い月であるが、今年は例年よりも雪が少ないことから、タクシーの利用が前年よりも少なくなっている。タクシー1台当たりの売上も前年をやや下回っており、乗務員不足でタクシーの稼働が大きく低下しているため、会社の売上は前年比で5%強のマイナスと大きな減収となった。
		タクシー運転手	お客様の様子	・例年であれば、年末で最も稼働の高まる時期であるが、前年よりも客の利用頻度が少ない。降雪が例年より少ないことも影響している。
		通信会社（企画担当）	販売量の動き	・通信に付随して、より価値のあるサービスを付けたものの、都市部の高齢層を中心に、客の反応が見込みよりも鈍い。
		美容室（経営者）	お客様の様子	・消費税増税以降、客の消費に関する傾向が明らかに変わってきている。
		その他サービスの動向を把握できる者〔フェリー〕（従業員）	来客数の動き	・例年と比較して輸送量が減少している上、天候悪化による欠航があることから、悪化の一途をたどっている。
		住宅販売会社（経営者）	お客様の様子	・モデルルームへの来訪客の多くは、分譲マンションの購入を検討しているが、購入時期については慎重に判断している。どちらかといえば、消極的な姿勢の客が主流となっている。
	×	スーパー（店長）	販売量の動き	・携帯電話や家電など、住関連の商材の動きが非常に悪い。
	×	衣料品専門店（店長）	それ以外	・スーツ需要を抑える風潮になってきており、業界自体が冷え込んでいる。
	×	乗用車販売店（従業員）	販売量の動き	・例年12月は販売量が多少落ちるものの、今年は特に落ち込み幅が大きかった。
	×	観光型ホテル（経営者）	来客数の動き	・国内客、外国人観光客、団体客、個人客、全ての予約状況が良くない。外国人観光客の団体については韓国が全く回復せず、中国、台湾なども伸びがみられない。国内からのメディア団体において多少の伸びがみられる程度である。大手旅行会社やオンライン・トラベル・エージェントの集客数も悪化している。
	×	タクシー運転手	販売量の動き	・消費税増税直後こそ、売上への影響はみられなかったが、年末の忘年会シーズンに入ってから前年比マイナスで推移しており、増税の影響が感じられる。
	×	観光名所（従業員）	来客数の動き	・暖冬の影響で12月に入ってから雪の量は多くないものの、降雨を伴う霧による視界障害、暴風雪を理由とした営業見合わせ、連休が多く生じている。12月26日時点の利用乗降客数は前年比84%と激減している。
	×	住宅販売会社（経営者）	販売量の動き	・各業種において、消費税増税の影響が大きく表れている。

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
企業 動向 関連  (北海道)	-	-	-	-
		家具製造業（経営者）	受注量や販売量の動き	・2020年の東京オリンピックに向けて公共施設の整備が進行しており、それに伴う特需が多くみられる。また、為替が安定していることで、海外への輸出も比較的好調に推移している。
		建設業（役員）	受注量や販売量の動き	・例年と比べて積雪量が極めて少なく、各工事現場では年度内完工へ向けて順調に進行している。それに伴い、利益確保の上振れが見込める。
		食料品製造業（従業員）	受注量や販売量の動き	・相変わらず前年と比較して1割ほど売上が落ちている。
		輸送業（営業担当）	受注量や販売量の動き	・紙パルプ関連製品の荷動きが停滞気味であり、それに伴い古紙の荷動きも鈍い。生乳、飲料の荷動きは順調であるが、例年並みの年末需要にとどまっている。
		通信業（営業担当）	取引先の様子	・需要について、客先からは引き続き一定の量と質を維持しているとの声が多くみられる。
		金融業（従業員）	取引先の様子	・観光関連で韓国人観光客の減少による影響がみられる一方で、個人消費は消費税増税前の駆け込み需要の反動減が剥落してきている。また、公共投資と民間設備投資は堅調に推移しており、道内景気は3か月前と変わらない水準にある。
		司法書士	取引先の様子	・冬本番を迎えて、取引先である建築業者は停滞期に入ってきたが、例年よりも受注量がやや減少しているようである。消費税増税などが要因となり、全般的に景気は停滞気味である。
		司法書士	取引先の様子	・今回の消費税増税は2%の増税であったが、高価格の住宅建築においては増税分がかなりの金額となるため、増税が確定した時点から増税前契約が始まっており、10月以降の住宅新築契約が減少している。ただ、住宅建築の着工には時間が掛かるため、景気動向は変化のないまま推移している。
		コピーサービス業（従業員）	取引先の様子	・多少は消費税増税の影響があるが、大きな変化はないとみている客先が多い。
		その他サービス業〔ソフトウェア開発〕（経営者）	受注量や販売量の動き	・要員確保が難しいため、新たな案件を消化できない状況にある。
		その他サービス業〔建設機械レンタル〕（総務担当）	受注量や販売量の動き	・売上が前年比でプラス10%程度の伸びを示している。
		その他サービス業〔建設機械リース〕（支店長）	取引先の様子	・人手不足の声は相変わらずである。受注状況に大きな変化はないが、働き方改革による仕事の効率化を課題としている業者が多い。
		その他非製造業〔鋼材卸売〕（従業員）	受注量や販売量の動き	・ここ数か月は売上予測を上回る結果が続いている。人手不足や働き方改革など、企業が様々な設備投資を行っており、そうした企業努力が要因となっている。
		建設業（従業員）	受注量や販売量の動き	・東京オリンピック後の新規建設を計画している建築主において、次年度着工の是非を判断する時期にあるが、人手不足などの影響で一向に建設単価が下がらないため、着工を先送りするケースが目立ち始めた。
	×	食料品製造業（従業員）	受注量や販売量の動き	・3か月前の9月の販売量は前年比プラス8%であったが、12月の販売量は同マイナス6%であった。
雇用 関連  (北海道)	-	-	-	-
		求人情報誌製作会社（編集者）	求人数の動き	・今年は雪が少なく、除排雪に関係する運送業の求人が少なくなっているものの、小売や生活関連サービスなどの求人が堅調である。
		人材派遣会社（社員）	求人数の動き	・企業からの求人依頼は3か月前と比較して2割の増加と堅調に推移している。企業では、業績安定及び拡大に向けて、既存戦力の強化と新たな取組に前向きなようである。
		求人情報誌製作会社（編集者）	それ以外	・地域の有効求人倍率が、毎月、過去最高を更新する中、人手不足に対応するためのサービスを提供する企業がみられる。
	求人情報誌製作会社（編集者）	周辺企業の様子	・12月が1年を通じて1番の繁忙期という業界が多いこともあり、どの企業、店も忙しく過ごしている。ただ、実際の売上や利益がどのような状態なのかが分かるのは年が明けてからになる。	

分野	景気の現状判断	業種・職種	判断の理由	追加説明及び具体的状況の説明
		職業安定所（職員）	求人数の動き	・11月の有効求人倍率は1.21倍と前年を0.06ポイント上回り、平成22年3月以降9年9か月連続で前年を上回った。
		職業安定所（職員）	求人数の動き	・有効求人数が減少し、有効求職者数がほぼ前年並みだったことで、有効求人倍率は低下した。有効求人数の減少は、募集人数や求人条件などの精査で新規求人が5か月連続で減少し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	・11月の有効求人倍率は1.25倍であり、前年を0.09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	・消費税増税の影響が出始めている。増税前の駆け込み需要の反動で、前年比8割の売上となっている大型電気量販店がみられる。また、居酒屋では、通常営業だけの売上確保が厳しいため、年末オードブル、おせち料理などで第2の売上を作っていこうとしている店が多いが、例年になく売行きが悪いようで、取引業者への購入圧力が増しているようである。9月に開店したリーズナブルな価格で大人気の全国チェーン店からは、クレジットカードでの2回払いがこれほど多い土地は初めてとの声を聞いた。さらに、今年は雪不足が追い打ちを掛けており、当地のスキー場はオープンできず、全国的に有名な当地の動物園では、冬の大イベントが実施できないでいることもマイナスに働いている。
		学校【大学】（就職担当）	求人数の動き	・大手及び人気企業の新卒求人活動は例年どおり、ほぼ満足できる充足状況のようであるが、不人気業界や中小企業にとっては今年度も新卒採用の厳しい年であった。未充足部分をアルバイトやパートで埋める悪循環が続いており、新規事業への着手も難しいようである。特に中小企業では収益向上も期待できない状況にある。これらのことから、道内全体をみても好景気に転じる要素が見当たらない。
	x	-	-	-

## 2. 東北（地域別調査機関：公益財団法人東北活性化研究センター）

（-：回答が存在しない、\*：主だった回答等が存在しない）

分野	景気の現状判断	業種・職種	判断の理由	追加説明及び具体的状況の説明
家計動向 関連 (東北)		*	*	*
		一般小売店【酒】（経営者）	販売量の動き	・消費税の引上げの影響を心配していたが、お歳暮の注文数は例年並みとなっている。ただし、今回はビールギフトではなく軽減税率対象である食品のギフトを選択する客が見受けられている。増税で厳しいなか、消費者は消費者なりに対策を考えている様子である。
		スーパー（経営者）	販売量の動き	・来客数は減少傾向であるものの、消費税の引上げ後は徐々に1人当たりの買上点数が前年比プラスで推移している。
		コンビニ（経営者）	来客数の動き	・来客数が前年比で14%増加しているため、売上も増加している。特に土日は家族連れの客が増加傾向にある。店の立地による認知度が増し、定着したとみている。
		衣料品専門店（経営者）	お客様の様子	・冬物需要により、12月前半の来客数が増加している。
		その他小売【ショッピングセンター】（統括）	来客数の動き	・天候に伴うマイナス要因はあるものの、クリスマス、ボーナスサンデーと順調に推移し、年末商戦にも期待が持てる状況である。
		一般レストラン（経営者）	来客数の動き	・12月は忘年会により忙しい状況となっている。
		通信会社（営業担当）	お客様の様子	・既存加入者のサービス追加と、サービスエリア拡張による新規加入者の増加がみられている。また、キャンペーン価格によるテレビ、ネット、電話のトリプル加入も増加している。
		美容室（経営者）	来客数の動き	・年末であり天候も良かったため、来客数が増えている。
		その他サービス【自動車整備業】（経営者）	来客数の動き	・来客数の好調が続いており、販売額や成約件数も前年を上回っている。

分野	景気の現状判断	業種・職種	判断の理由	追加説明及び具体的状況の説明
		商店街（代表者）	来客数の動き	・10月以降、例年よりも暖かい気温が続いている。そのため、来客数は増えているものの、冬物衣料のうちコートやダウンジャケットなどの高単価なものが売れていない。
		商店街（代表者）	来客数の動き	・年末の来客数、売上共に、前年並みで推移している。買物においてキャッシュレス決済の比率が高まっているものの、高額商材ほど売上が伸びないため、景気回復感実感できていない。
		一般小売店〔医薬品〕（経営者）	お客様の様子	・数字は前年比で8%減少しているものの、消費税の引上げ前の9月との比較は想定範囲内である。客の様子からも買い渋りなどはみられず、通常の買物をしている。
		一般小売店〔医薬品〕（経営者）	販売量の動き	・年末商戦は消費税の引上げの影響で大幅な悪化を見込んでいたが、前年比は若干の減少にとどまっている。
		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している。
		スーパー（経営者）	単価の動き	・12月の平均1品単価は前年を2%弱下回ったものの、買上点数は2%強増加しているなど、客は価格に敏感になっている。キャッシュレス・消費者還元事業は、社内の価格施策や販促と合わせて来客数増加につながっている。ただし、売上の推移をみる限り全体としての消費動向に変化はない様子である。
		コンビニ（経営者）	来客数の動き	・来客数が少しずつ減少しているものの、3か月前と比較して下げ止まったように見受けられる。
		コンビニ（経営者）	来客数の動き	・来客数、販売額共に、横ばいで推移している。
		コンビニ（エリア担当）	来客数の動き	・天候以外の環境変化要因がないエリアは横ばいで推移している。
		衣料品専門店（経営者）	お客様の様子	・個人客のお歳暮が前年よりも減少している。ただし、法人関係については業種にばらつきがあるものの、建設業関連の受注が増加している。
		衣料品専門店（店長）	お客様の様子	・暖冬傾向のため、単価の高いアウターコートやニットなどの防寒着の需要が少なく、苦戦している。
		乗用車販売店（従業員）	販売量の動き	・消費税の引上げ後、個人への販売量が伸び悩んでいる。
		乗用車販売店（従業員）	販売量の動き	・10月以降から販売量は伸びておらず、今月も新規客の来場件数に変化はみられていない。
		乗用車販売店（従業員）	販売量の動き	・マーケットが縮小傾向なのか3か月前と比較しても受注量がさほど変わらない。
		乗用車販売店（本部）	販売量の動き	・消費税の引上げについては多少の影響がある様子であるが、県内では浸水被害にあった車の買換えが進んでいるため、ほぼ前年並みで推移している。
		その他専門店〔ガソリンスタンド〕（営業担当）	販売量の動き	・灯油、軽油の販売量は前年比約105%と好調に推移しており、ここしばらく仕入価格の高騰で悪化していた収益も前年並みを維持している。そのため、前年と比較してまずまずの出足となっている。
		一般レストラン（経営者）	来客数の動き	・近年の傾向としてレストランでクリスマスを楽しむという雰囲気が薄れているため、23～24日も来客数は非常に少ない状況である。景気が悪いのか、内食が進んでいるのか、いずれにしてもレストランには厳しい環境となっている。
		一般レストラン（経営者）	単価の動き	・状況に余り変化はない。単価が低下傾向にあるものの、年末のため多少の売上を確保している。
		観光型ホテル（経営者）	来客数の動き	・台風19号の被害により、忘年会においても自粛や中止などの影響が出ている。
		観光型旅館（経営者）	来客数の動き	・前年比が大きく落ち込んでいるわけではないが、宴会数がやや少なく、微減の状態が続いている。
		観光型旅館（スタッフ）	販売量の動き	・予約申込みが伸びていない。自社のみならず地域全体的に良くない状況である。
		都市型ホテル（スタッフ）	販売量の動き	・大きなイベントもなく、消費税の引上げにより多少下向きに推移している。
		旅行代理店（経営者）	販売量の動き	・個人旅行の前年比が特に落ち込んでいるものの、3か月前と比較して傾向は変わっていない。
		タクシー運転手	来客数の動き	・大都市を除いて、タクシーの売上はその日の気温に大きく左右される。3か月前は過ごしやすい気温だったため、前年よりも少ない乗客数であった。今月は3か月前よりも寒くなるため乗客数が増える見込みであったが、24日から明らかに乗客数が激減しており、売上の前年比が20%の減少となっている。

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
		通信会社（営業担当）	お客様の様子	・客の設備投資意欲に変化はみられていない。
		通信会社（営業担当）	お客様の様子	・消費税の引上げ後も特に客の要望に変化はない。
		観光名所（職員）	それ以外	・来客数は増えているが、日本人客は減少しており、インバウンド客に支えられている。また、そのインバウンド客においても買物を控えている様子が見られるため、売上は余り伸びていない。
		遊園地（経営者）	来客数の動き	・土日のみ7日間の限定営業であるが、天候が良く、消費税の引上げの影響もそれほどみられていない。ただし、休日が減少したことにより前年の数字を下回っている。
		競艇場（職員）	来客数の動き	・今月は特にイベント不足が影響している。
		住宅販売会社（経営者）	販売量の動き	・予定していた大型物件のうち、数件の受注に時間が掛かっており、現場の待ちが続いている。
		その他住宅〔リフォーム〕（従業員）	販売量の動き	・次世代住宅ポイントとキャッシュレス還元の効果により、リフォーム工事並びに住宅設備器具の交換が増えている。
		商店街（代表者）	お客様の様子	・物販店の来客数が少ない。消費税の引上げとインターネット通販の影響とみられる。
		一般小売店〔書籍〕（経営者）	販売量の動き	・児童書、文芸一般、小説類、雑誌の売上が低調のため、全体の売上が底上げできていない。
		一般小売店〔寝具〕（経営者）	販売量の動き	・年末商戦に向けて、若者向けにキャッシュレス決済の環境を整えたりもしたが、効果は今一つである。
		百貨店（売場主任）	お客様の様子	・12月には消費税の引上げの影響が落ち着くとみていたが、老後の生活費問題や天候の影響など複合的な要因によって、生活防衛意識が続いている様子である。
		百貨店（経営者）	販売量の動き	・年末商戦による高額商材の回復を期待したが、前年並みとなっている。そのため、消費税の引上げによる衣料品の落ち込みをカバーするまでには至っていない。
		スーパー（店長）	販売量の動き	・競合店舗の開店により、近隣店舗の客単価や買上点数が減少している。
		スーパー（店長）	販売量の動き	・売上、来客数、客単価全てが振るわず、回復の兆しがみえない。一部の日用雑貨品のみ前年の売上を超えている状況であるが、ここ何か月間の推移は停滞している。
		スーパー（営業担当）	販売量の動き	・来客数が前年比98.6%と前年を下回っており、売上の前年比も同様に推移している。クリスマス商戦も、クリスマスが平日ということもあり前年を下回る厳しい状況となっている。
		コンビニ（経営者）	販売量の動き	・12月の予約催事の売行きが悪く、予想以上に厳しい経営となっている。
		コンビニ（経営者）	来客数の動き	・12月はクリスマスやおせちなどの年末商戦により売上が伸びる月である。ただし、今年は年末商戦が振るわず、売上が大きく落としている。また、除雪費の負担もかなり大きい。
		コンビニ（経営者）	来客数の動き	・売上は減少しているものの、キャッシュレス還元の効果が客単価は上昇している。
		コンビニ（エリア担当）	販売量の動き	・コンビニ業界はキャッシュレス還元などの後押しがあるものの、お歳暮やクリスマス関連商材の予約及び販売量が減少している。また、揚げ物やコーヒーなどのカウンター商材の売上も減少しており、利益確保が難しくなっている。
		コンビニ（店長）	お客様の様子	・客は商品を選ぶ際に定価よりも安いものを探している。多少値引きしたのものには反応が早い。価格が高めの商品には手を出さないという雰囲気が顕著にみられている。
		衣料品専門店（経営者）	お客様の様子	・気温低下による冬物防寒アイテムの販売量の増加を期待したが、11月同様売れているアイテムは限られており、全体的には苦戦している。
		衣料品専門店（総務担当）	来客数の動き	・ボーナスの支給月にもかかわらず、客の購買意欲は高まっていない。また、来客数も減少傾向にある。
		家電量販店（店長）	来客数の動き	・消費税の引上げの影響がまだ残っている。また、暖冬気味のため暖房商材が前年よりも売れていない。テレビなどの映像商材は前年を上回っているものの、他の商品をカバーするには至らず、全体的な売上は前年比で5%減少となっている。

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
		家電量販店（従業員）	販売量の動き	・消費税の引上げ後の景気回復のスピードが遅い。また、暖冬により暖房需要も今一つである。パソコンについては、年明けに迫ったOSのサポート終了に伴い多少好調ではあるものの、そのほかは伸びていない状況である。
		住関連専門店（経営者）	お客様の様子	・受注活動がメインとなるが、客に見積書を提出してもなかなか決定まで至らない状況である。
		住関連専門店（経営者）	販売量の動き	・消費税の引上げの影響がまだに残っており、売上が減少している。
		その他専門店〔酒〕（経営者）	来客数の動き	・12月前半はボーナスが出るまで動きが鈍かった。月後半も最後の伸びが期待できず、販売を広域展開することでようやく一定の成果となる見込みである。アルコール飲料については、消費税の引上げのダメージから抜けきるまでに時間が掛かるとみている。
		その他専門店〔靴〕（従業員）	販売量の動き	・暖冬の影響が非常に大きい。積雪が全くないため、長靴やブーツなどの冬物商材の動きが止まっている。
		その他専門店〔ガソリンスタンド〕（営業担当）	販売量の動き	・例年になく積雪がないため、特にスタッドレスタイヤなどの冬物商材の販売が著しく不振である。さらに、原油コストが上昇した分を販売価格に転嫁できずに粗利の圧縮となっている。
		一般レストラン（経営者）	お客様の様子	・年末のため様々な客層で忘年会は忙しかったが、消費税の引上げによる家計負担により、プライベートでの飲食は控え気味となっている。
		通信会社（営業担当）	お客様の様子	・製造業では、売上と利益が前年を下回っている企業が60%を占めていると聞いている。人手不足と投資の減少もあり、消費動向も全体的に下降気味となるなど、地方ではこのような傾向が顕著である。
		通信会社（営業担当）	販売量の動き	・消費税の引上げ前の駆け込み需要が一段落した後から、各種業界の販売量が伸びていない。
		通信会社（営業担当）	来客数の動き	・来客数は前年比80%程度にとどまっており、客の声からも景気は決して良くなっているように見受けられない。
		美容室（経営者）	販売量の動き	・年末は商品券の予約販売をおこなっているが、前年比が伸び悩んでいる。整髪剤などの関連商材の販売量も激減している。客はこれからの景気動向などをみて買い控えをしている様子である。
		設計事務所（経営者）	販売量の動き	・設計や工事監理業務が減少している。
	×	商店街（代表者）	来客数の動き	・客は消費に消極的であり、年末なのに売上が伸びない状況である。
	×	一般小売店〔医薬品〕（経営者）	販売量の動き	・12月上旬は好調に推移し前年を上回ったが、中旬以降は通常に戻り、年末の3日間だけが良い状態である。そのため、月全体の売上は前年比で15%の減少となっている。
	×	スーパー（経営者）	お客様の様子	・消費税の引上げから3か月が経過したものの、客の買い控えが散見されている。
	×	コンビニ（エリア担当）	来客数の動き	・消費税の引上げ後はコンビニ業界にも変革があり、売上は伸び悩んでいる。また、営業時間の短縮なども進めており、来客数の減少は続く見込みである。
	×	衣料品専門店（店長）	来客数の動き	・消費税の引上げの影響がまだに抜け切っていない。初売りやバーゲンセールを期待しているのか来客数も減少しており、大苦戦している。
	×	衣料品専門店（店長）	来客数の動き	・ボーナスが支給されたにもかかわらず、ビジネスマンの来店がほとんどない状態である。
	×	住関連専門店（経営者）	お客様の様子	・消費税の引上げ以降は個人の消費動向が節約志向に傾いており、少しずつ売上が落ちてきている。
	×	その他専門店〔食品〕（経営者）	販売量の動き	・1年で最も忙しくなるお歳暮時期であるが、客足が鈍い。軽減税率対象の食料品に余り影響は出ないとみていたが、単価は変わらないものの、販売量が目に見えて減少している。客の財布のひもが非常に固くなっている様子がうかがえる。
	×	その他専門店〔白衣・ユニフォーム〕（営業担当）	販売量の動き	・消費税の引上げから販売量がかなり減少している。また、防寒着の売行きが非常に悪い。天候要因もあるが、前年に比べて約10～20%も減少するのは初めてのことである。
	×	高級レストラン（経営者）	来客数の動き	・今年の夏以降ずっと低迷しており、同業者も同様に余り良くない状態である。景気が悪いのだろう。

分野	景気の現状判断	業種・職種	判断の理由	追加説明及び具体的状況の説明
	×	タクシー運転手	お客様の様子	・12月に入って忘年会などの年末行事による忙しさを期待したが、むしろ11月よりも乗客数が少なく、30%ほど減少している。
企業 動向 関連 (東北)		建設業(従業員)	受注量や販売量の動き	・公共工事を中心に一定の受注量を保って推移している。
		経営コンサルタント	それ以外	・台風被害の影響がようやく薄れてきたなか、年末商戦により消費者のマインドがやや上向きになりつつある。
		その他企業[企画業](経営者)	取引先の様子	・取引先である地元スーパーの売上が、今月に入って僅かながら伸びをみせている。年末とボーナスという要因からか、食品については高価格のものがよく売れている様子である。
		食料品製造業(経営者)	受注量や販売量の動き	・3か月前は台風の影響で来客数、売上共に15~20%減少したため、そのときと比較すれば良くなっている。ただし、前年同月比でみた場合は若干悪化している。
		電気機械器具製造業(企画担当)	受注価格や販売価格の動き	・半導体製品の販売量が減少傾向にある。
		電気機械器具製造業(営業担当)	それ以外	・景気を左右するような要因がないため、3か月前と比較しても特に変化はみられていない。
		通信業(営業担当)	取引先の様子	・同業他社への切替えの相談をされることがある。
		金融業(営業担当)	取引先の様子	・資金需要は相応にあり、消費税の引上げの影響は余りみられていない。
		広告代理店(経営者)	受注量や販売量の動き	・チラシにおけるデジタルへのシフト傾向は深刻であり、正月用チラシの件数も減少している。
		コピーサービス業(従業員)	受注量や販売量の動き	・OSサポート終了に伴うパソコン入替え需要を期待していたが、特に大きな波もなく、一部のパソコンは現状のまま使用する様子である。
		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の注文数と売上が前年と比較して10%減少している。
		農林水産業(従業者)	それ以外	・水田転作作物であるそばの価格が下落している。
		食料品製造業(経営者)	受注量や販売量の動き	・来客数の減少よりも客単価の低下が売上に響いている。金額を下げたり送付先を減らしたりする客が多く、お歳暮商戦は前年を下回る形で終わっている。
		食料品製造業(営業担当)	受注量や販売量の動き	・3か月前も悪かったが、今月は既存商品の販売量が更に悪化している。
		出版・印刷・同関連産業(経理担当)	受注量や販売量の動き	・3か月前の売上は前年並みであったが、今月の売上は前年比で約10%落ち込んでいる。
		窯業・土石製品製造業(役員)	受注量や販売量の動き	・官需、民需共に出荷量が減少している。また、原材料の値上げを価格に転嫁できていない。
		金属製品製造業(経営者)	受注量や販売量の動き	・本来この時期のカメラ業界は、東京オリンピックを控えて活況を呈していなければならないが、むしろ悪化している状況である。
		建設業(企画担当)	競争相手の様子	・工事受注において他社との競争が激しさを増しており、その結果は受注金額に顕著に反映されている。
		輸送業(経営者)	受注量や販売量の動き	・減少した受注量がなかなか上向いてこない。そのため、売上も減少したままである。
		金融業(広報担当)	取引先の様子	・個人消費が全般的にペースダウンしている。事業性設備投資も3か月連続で前年割れしており、主要港での水揚量の低迷も地元産業界に影響を与えている。
	広告業協会(役員)	受注量や販売量の動き	・消費税の引上げによる消費減速で徐々に販促費にも影響が出始めている。様子見の企業も多く、広告業界全般で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	・受注量自体が減っている。東北地域内だけではなく首都圏からの受注量の減少も続いている。	
	公認会計士	取引先の様子	・小売業関係は売上前年比の減少傾向が続いており、利益も減少している。建設関係は一定の売上と利益を確保しているなど、3か月前と変わらない状況である。	
	×	その他非製造業[飲食料品卸売業](経営者)	受注量や販売量の動き	・地元の基幹産業は水産関係である。漁業に従事している人も多いが、東日本大震災から40%程度しか回復していない。このような状況で大変困っている。

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
雇用 関連 (東北)		-	-	-
		人材派遣会社 (社員)	採用者数の動き	・地元で新規参入した大手ネットオークション企業へのまとまった派遣が続いている。11月に今期2番目に高い収益を確保するなど、全体の売上をけん引している。
		人材派遣会社 (社員)	周辺企業の様子	・今月は、ビルメンテナンス、清掃業、外食産業、アミューズメント業界から離職する人が増えている。全て別の業界に転職していることから、求人が多く活発に人が動いている印象を受ける。
		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。ただし、一方で採用の要件が高まっている印象を受ける。
		人材派遣会社 (社員)	採用者数の動き	・採用者数の動きに変化がない。
		アウトソーシング企業 (社員)	それ以外	・仕事量は特に増えることもなく推移している。
		新聞社[求人広告] (担当者)	周辺企業の様子	・労働環境の改善に軸足が移っているのか、求人広告の出稿が減少している。
		職業安定所(職員)	求人数の動き	・新規求人数、月間有効求人数共に増加している。月間有効求人数も2か月連続で前年同月を上回っているが、新規求人数をみると、約48%が紹介期限切れの更新求人が占めていることから、景気は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	・製造業の求人数の減少が目立っており、休業などの雇用調整を実施している事業所もみられている。ただし、有効求人倍率は依然として高水準で推移しており、企業の採用意欲は高く景気に大きな変動は見受けられない。
		その他雇用の動向を把握できる者	周辺企業の様子	・主に製造業において、米中貿易摩擦に伴う受注量減少に備える動きがみられている。
		人材派遣会社 (社員)	周辺企業の様子	・東京オリンピック需要があるのは首都圏が中心であり、東北地方にはそこまで恩恵はない。そのため、建材メーカーでは社員が余っており、派遣採用も凍結している状況である。
		人材派遣会社 (社員)	周辺企業の様子	・同一労働同一賃金の施行に伴う、2020年4月1日以降の派遣契約締結に対して派遣先からの即答が得られず、不透明な状況が継続している。
		新聞社[求人広告] (担当者)	求人数の動き	・消費税の引上げの影響もあり、年末商戦は盛り上がっていない。東京オリンピック景気に湧く首都圏との格差が確実に広がっており、その影響は減少する雇用にも表れている。
		職業安定所(職員)	周辺企業の様子	・製造業の求人手控えなど、台風19号による水害の影響がみられている。また、被害にあった事業所では廃業も発生している。
		職業安定所(職員)	それ以外	・求人数の動きからみて、景気は全体的に下がりつつある。年末年始で消費は上がったも、復興需要が来年2月に終了し、東京オリンピックが終了した後の見通しが不明な状態である。
	学校[専門学校]	周辺企業の様子	・消費税の引上げから3か月が経過しているが、景気は間違いなく悪化している。	
	x	-	-	-

### 3. 北関東(地域別調査機関:株式会社日本経済研究所)

(-:回答が存在しない、\*:主だった回答等が存在しない)

分野	景気の現状判断	業種・職種	判断の理由	追加説明及び具体的状況の説明
家計 動向 関連 (北関東)		都市型ホテル (営業)	来客数の動き	・宿泊、宴会共に好調で、前年実績を上回っており、順調に推移している。
		旅行代理店(従業員)	販売量の動き	・東京オリンピック、パラリンピック関連の動きが大きい。
		百貨店(役員)	販売量の動き	・お歳暮やクリスマス等の年末需要が上向いている。
		百貨店(店長)	販売量の動き	・今月下旬にフロアのリフレッシュ工事が終わり、クリスマス商戦に合わせて来客数が5%程度増加している。それに伴って、販売点数、単価共に上昇している。
		コンビニ(経営者)	単価の動き	・日常の買物に加えて、クリスマス等のプレゼントやイベント等で使用する商材で、高単価の物が購入されたことで、来客数は増えていないが買上単価が上昇し、少し上向きになっている。

分野	景気の現状判断	業種・職種	判断の理由	追加説明及び具体的状況の説明
		住関連専門店 (店長)	販売量の動き	・災害復興需要が続いており、被災して破損した物品の購入が多いと考えられる。
		一般レストラン [居酒屋](経営者)	来客数の動き	・忘年会シーズンということもあり、動きは良い。
		タクシー運転手	お客様の様子	・一時的ではあるが、今月は忘年会で週末は動いた。平日の夜は、余り変わらず動きが良くない。地方でも、例に漏れず「忘年会スルー」がかなりあるようである。以前は、タクシーチケットが出ていたが、今はなくなり、1次会だけで電車で帰るため、タクシー利用も最寄り駅までが多い。
		ゴルフ場(総務担当)	来客数の動き	・価格を下げた面もあるが、前年同月に比べて来客数が増えている。
		設計事務所(所長)	競争相手の様子	・飽くまでも当社のケースではあるが、12月に指名入札が相次ぎ、公共工事の発注があることで、売上が安定している。
		商店街(代表者)	お客様の様子	・キャッシュレス決済でポイントが還元されることを知らない客が多くみられる。消費税増税後の景気は落ち込んだままで、来客数や客単価をみても回復の兆しは全くない。
		一般小売店[精肉](経営者)	お客様の様子	・年末になっても、人の動きは余り良くない。毎日出るスーパーのチラシも、余り効果は出ていないようである。客は必要な品だけを選んでおり、余分な物の購入は控えている。
		百貨店(営業担当)	販売量の動き	・消費税増税から約3か月が経過し、直後の落ち込みと比較すると徐々にではあるが、回復傾向にある。ただし、依然として厳しい状況に変わりはない。来店促進策を講じているが、予想以上に苦戦を強いられている。
		百貨店(営業担当)	販売量の動き	・3か月前と比べて店全体では大きな変化は見られない。特に、今月の売上の比重が高いお歳暮商戦は、前年をやや下回る結果となっている。
		スーパー(商品部担当)	来客数の動き	・売上、来客数共に前年並みの推移だが、販促やポイント還元などイベント時の集客が伸びず、トータルでは変化がない。
		コンビニ(経営者)	販売量の動き	・売上は前年比96.6%、来客数98.9%、客単価97%で推移しており、全体的に前年割れで微減である。弁当等、日配品は99.6%とほぼ前年並みなので、菓子、雑貨等が落ちたとみている。増税分の落ち込みは落ち着いたのではないかと。
		衣料品専門店 (販売担当)	来客数の動き	・ミドル世代以降の客相手の商材を扱っているが、客の購買、消費行動が、かなり鈍さを増している。そこへきて、今後に期待ができるかという次の世代も、ターゲットに成りえるゾーンはほとんどないという状況で推移している。これが続けば、かなり衝撃的な状況に陥るのではないかとという気がしている。
		家電量販店(店長)	販売量の動き	・来客数はあるものの、消費税増税後のため、高単価商材の動きが鈍い。
		乗用車販売店 (販売担当)	販売量の動き	・販売量は中古車、新車、車検の入庫台数いずれも、3か月前とさほど変わっていない。ある程度、高水準で推移しているのも、やや良くなっている。
		自動車備品販売店 (経営者)	販売量の動き	・今までの流れからみて、物を買う際に時間が掛かり過ぎている。どの車を買う場合でも、盛り上がりせず、何を買いたい、という話が余り出てこない。消費税増税後、余計にそのような傾向がある。
		その他専門店 [燃料](従業員)	来客数の動き	・受注状況に変わりはない。
		一般レストラン (経営者)	販売量の動き	・忘年会シーズンを迎え、宴席予約は入っているが、消費税増税分単価が下がっている。しかし件数は前年並みかやや多い。上向きとも下向きともいえない。
		その他飲食[給食・レストラン] (総務)	お客様の様子	・2020年4月新年度スタートの入札案件は、例年並みの見通しである。むしろ、人材確保が重しとなっており、人材の採用、定着、育成が課題である。
		タクシー(経営者)	お客様の様子	・夜の動きは良くないが、昼の動きが良かったので、消費税増税分2%を含めて、前年同月比8%の増収である。
		通信会社(経営者)	販売量の動き	・地方の景気は低迷を続けたまま年末を迎え、冷え込みが解消する兆しは皆無である。

分野	景気の現状判断	業種・職種	判断の理由	追加説明及び具体的状況の説明
		通信会社（経営者）	お客様の様子	・スマートフォンやタブレット等の普及により、若年層を中心に、テレビを見ない世帯が増えたため、テレビ視聴加入者が伸びない。インターネット契約は飽和状態で、こちらも伸びない。
		通信会社（営業担当）	販売量の動き	・例年と比べて、年末の入居案件数が少ない。
		通信会社（局長）	お客様の様子	・消費者動向に大きな変化はないが、高齢者を中心に長期売掛金が発生する傾向にある。また、企業は業種によって好不調の差が開いている。
		競輪場（職員）	お客様の様子	・入場者数、購買単価共に、ほぼ変化がみられない。
		設計事務所（所長）	お客様の様子	・客の予算等が変わらないため。
		住宅販売会社（経営者）	販売量の動き	・売り物件も買い物件も動きが鈍く、3か月前と変わらない。
		住宅販売会社（経営者）	来客数の動き	・事務所系の貸店舗には引き合いがほとんどないが、飲食店舗系では、引き合いが多少増えてきている。特に、夜の商売のスナック、居酒屋等への引き合いが多い。
		スーパー（総務担当）	お客様の様子	・毎年、クリスマス、年末は売上が厳しい。
		コンビニ（経営者）	お客様の様子	・当地は台風15、19号の被害を受け、忘新年会のキャンセル等が3割くらいあったと聞いている。コンビニにとってはそれほど災害の影響は感じないが、街全体の景気は下向きになってきていると、客の動きや周りの動きで感じている。
		コンビニ（経営者）	お客様の様子	・客の来店頻度や買上額が、若干減少している。
		乗用車販売店（経営者）	お客様の様子	・消費税増税の影響なのか、10～12月にわたり、新車、中古車等の販売が低迷している。客の購買意欲が感じられない。
		住関連専門店（仕入担当）	単価の動き	・来客数は前年と比べても変わらないものの、客単価が低下している。冬物の動きも暖冬傾向でマイナスである。
		その他専門店【靴小売業】（経営者）	販売量の動き	・年末に向けての販売だが、何といっても天候に左右される。降雪の便りを聞かないと売れないため、前年以来冬商戦は厳しい状況である。また、キャッシュレス還元5%のお得感も少し薄れてきたように感じる。品質が良い物でお得感がある物は、多少売れている。
		一般レストラン（経営者）	来客数の動き	・週末は忘年会などが入っているものの、平日は節約しているのか動きが鈍く、売上は9月頃と同じかやや悪いくらいである。また、クリスマスが平日で動きが鈍かったため、前年の12月より悪い。
		スナック（経営者）	来客数の動き	・平日の来客数が激減している。年末12月がもっと忙しいかと思っただ、思ったほどの客入りがない。
		観光型ホテル（経営者）	単価の動き	・消費税増税により、販売額総額が高くなったと感じる客が予想よりも多く、ある程度の価格の調整が必要な状態である。結局、消費総額は増えず、「円込みでお願い」と官民双方の客に依頼されれば、立場の弱い我々は、2%分以上を負担しなければならぬのが現実である。軽減税率も電子マネーやキャッシュレス決済の消費者還元事業も分かりづらい。総合すると消費は冷え込んでいる。
		都市型ホテル（営業担当）	販売量の動き	・12月の動きだが、例年と比べて、運営する3ホテルは軒並み70%を超える稼働率で、悪いというところはない。ただし、80%を超えても良い月なので、年末に近くなって稼働が苦戦しているため、若干悪い。
		都市型ホテル（副支配人）	販売量の動き	・12月は団体客の需要も少なく、新規オープンの競合店の影響などもあり、インターネット経由の個人客のキャンセルが目立った月である。宴会も、人数の減少が顕著だが、消費税増税による単価上昇も少なからず影響しているかもしれない。
		旅行代理店（経営者）	販売量の動き	・年明けの予約が減っており、やや悪くなっている。
		旅行代理店（所長）	来客数の動き	・株価の上昇や日中関係の好転など、耳ざわりの良いニュースは聞こえてくるものの、観光面でその恩恵を受けるにはまだ遠い感じがする。加えて、暖冬による雪不足なども想定され、スキー需要も懸念される。
		タクシー（役員）	お客様の様子	・労働者不足でやや悪くなっている。

分野	景気の現状判断	業種・職種	判断の理由	追加説明及び具体的状況の説明
		通信会社（総務担当）	販売量の動き	・前年同月より3割ほど落ち込んでいる。
		テーマパーク（職員）	来客数の動き	・今年から12月の天皇誕生日の祝日がなくなったことから、クリスマス時期の祝日効果がなく、この時期の入園者数が大幅に減少している。
		美容室（経営者）	来客数の動き	・地方経済はいまだに、先の見えないトンネルを抜け出せずにいる。来年は緊縮財政が更に強まり、行政からの補助金も一律20%カットで、市民マラソン大会、祭りの中止が決定している。
	x	その他サービス [自動車整備業]（経営者）	販売量の動き	・台風19号の被害、消費税増税等、世間では不況感が重く、整備売上も毎月減収減益で、前年比マイナス5%を記録している。新車、中古車の販売量が微増したが、利益率圧縮で、純利益は2%と振るわない。
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	・早出出勤をしたり、残業時間が増加している。
		一般機械器具製 造業（経営者）	受注量や販売量の動き	・3月の期末納期案件が、業種を問わず増加してきている。
		輸送用機械器具 製造業（経営者）	受注量や販売量の動き	・自動車の北米販売が前年同月を超え100.2%となっているものの、国内販売は前年比77%と低水準である。消費税増税の影響だろうか。
		化学工業（経営者）	受注量や販売量の動き	・受注量、生産量共に前年並みの推移となっているが、関連商材の落ち込みがあるため、どちらともいえない。
		輸送用機械器具 製造業（経営者）	取引先の様子	・得意先が13社ほどあるが、受注量、販売量の動き、取引先の様子は、非常に悪いところ、良いところ、普通のところと様々で、余り変わらない。
		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%を占める建設業を営んでいる。現政権誕生後、公共工事は順調に推移している。いつも言っているが、業界としては大変有難く感謝している。現政権も最長の長期政権であり、日本経済の安定に寄与している。今期、公共工事は前年比9%増で推移している。ただ、現在の公共工事は総合評価方式になっているので、地方でも大半は、大手の数社が受注してしまい、中小建設業者は受注することが難しい。当社は何とか前年比10%増の受注があり、今のところ一安心である。
		輸送業（営業担当）	取引先の様子	・今月は冬物暖房器具、電気カーペット、こたつ、初売り商材等の輸送の高稼働時期である。また、オープンレンジ等の家電輸送も順調に多く、ドライバー不足による車両不足で、手配に苦慮している。しかし、全体的には前年並みの輸送である。
		不動産業（経営者）	受注量や販売量の動き	・年末に向け、入退居が減っている。
		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はそれほど目立たず、個人消費も特別大きな変化のないなかで、例年並みの年末の消費状況がみられる。なお、企業の設備投資も特段大きな変化はみられない。引き続き、一部の下請製造業や建設業などでは、受注が堅調である。
		社会保険労務士	取引先の様子	・輸出関連の事業所は低調なままで、特段、回復の兆しはない。
		その他サービス 業[情報サービス]（経営者）	受注量や販売量の動き	・特段の変化は見られない。
		食料品製造業（経営者）	受注量や販売量の動き	・消費税増税後当初は、セールやポイント還元などの効果で、余り景気への悪影響を感じなかった。12月に入り、少しずつ実質的な値上げを感じ始めている。
		金属製品製造業（経営者）	受注量や販売量の動き	・10月の売上は3000万円を超えたが、11月以降はそれ以下である。ただし、12月は半月ばかり注文が増えている。
		電気機械器具製造業（経営者）	受注量や販売量の動き	・12月から急激に失速している。今年の予想は親会社いわく、「前年の3割減」というちょっと厳しい状況になっている。
		建設業（総務担当）	受注量や販売量の動き	・仕事はあっても、下請企業や人手不足で受注することができない現状である。
		不動産業（管理担当）	取引先の様子	・取引先も余裕がないようで、今まで定期的に行ってきた維持管理業務を減らしたいという話が、あちこちから聞かれる。実質、今月分も中止や延期になったところが多く、売上、利益共に減少予定である。

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
		広告代理店（営業担当）	取引先の様子	・自動車販売会社や住宅会社の売上が落ちている影響で、広告宣伝予算が削減傾向にある。特に、印刷物の取り止め、部数削減、仕様のサイズダウンなどが見られる。
	x	電気機械器具製造業（経営者）	受注量や販売量の動き	・主要取引先の生産動向が、引き続き停滞している。取引先から固定電話システムの販売に伸びがないと聞いている。
雇用関連 (北関東)		-	-	-
		人材派遣会社（経営者）	求人数の動き	・クリスマス商戦、年末年始に向けた正月用品なども含めて、食品関係の製造に関わる人材募集は多い。住宅関連も、年末に向けて追い込みがあるので、人員の追加募集がある。製造業は目立つ動きがないが、今後は野菜やガソリン価格の高騰等が予測されるので、多少募集に動きが出てくると思われる。
		職業安定所（職員）	求人数の動き	・有効求人数の直近3か月を比べてみても、余り変化はない。前年同期と比べると5.4%減となっているが、前年は管内事業所の製造ラインが海外へ移転した関係で、大量の派遣求人があったためとみている。
		職業安定所（職員）	周辺企業の様子	・製造業を中心に、取引先からの受注が停滞していることなどから、派遣を更新しない企業が、依然として見受けられる。
		人材派遣会社（経営者）	求人数の動き	・仕事は忙しいものの、働く人が少なく、仕事がうまく回らない。
		人材派遣会社（社員）	求人数の動き	・前年同時期と比較して、オフィス系派遣求人が減少している。
		人材派遣会社（管理担当）	求職者数の動き	・求人募集をしても人材が集まらない。派遣会社として求人のシステム化が必要だと感じているが、費用が掛かるのですぐには対応できない。
		職業安定所（職員）	求人数の動き	・消費税増税前の駆け込み需要の反動で、小売、卸売業からの求人申込みが減少している。
	x	-	-	-

#### 4. 南関東（地域別調査機関：株式会社日本経済研究所）

（-：回答が存在しない、\*：主だった回答等が存在しない）

分野	景気の現状判断	業種・職種	判断の理由	追加説明及び具体的状況の説明
家計動向 関連 (南関東)		一般レストラン（経営者）	来客数の動き	・今月は、定休日以外の営業日はほぼ均等に宴会が入っており、年末も最後の最後まで宴会予約があった。アルバイトが少ないながらも宴会がよく入っている（東京都）。
		タクシー運転手	お客様の様子	・例年のごとく師走は先生も走るほど忙しい時期と言われている暮れ景気で、ふだんの月とは違った忙しさである。週末の金～土曜日は空車タクシーが足りないほどである（東京都）。
		一般小売店〔和菓子〕（経営者）	来客数の動き	・キャッシュレス決済やプレミアム付商品券などを持ち込む客が増え、天候にも恵まれたため、来客数が伸び、売上に繋がっている。
		一般小売店〔文具〕（経営者）	販売量の動き	・カレンダー、ダイアリーや年賀状などの季節商材の販売量は年々落ちてきているが、定番品の販売についてはやや上向きである。特に筆記具についてはまとめ買いも多く、客単価が上がってきている（東京都）。
		一般小売店〔文具〕（販売企画担当）	単価の動き	・店頭部の来客数は若干増えている。客単価もやはり上がっているため、年末商戦で商材がよく売れていた感がある。外商部も案件数が多かったこともあり、今回は良い。
		一般小売店〔茶〕（営業担当）	販売量の動き	・ギフト利用が多数あり、売上、来客数共に伸びている。
		百貨店（売場主任）	来客数の動き	・ギフトはほぼ前年並みである。クリスマスは若干曜日回りが厳しかったが、店頭はプラス1.2%ということで、前年はクリアしている。11月も非常に好調で、以前よりは若干、良い形で進んでいる（東京都）。
		百貨店（販売促進担当）	販売量の動き	・10～11月の売上は消費税増税の影響から前年比でマイナスであったが、12月はプラスに転じる見込みである。消費税増税の影響からは回復傾向にある（東京都）。
		百貨店（店長）	販売量の動き	・徐々に消費税増税の影響も薄れて、前年ベースの売上に回復しつつあるが、商品別ではいまだにばらつきが大きく、不調の衣料、雑貨を、回復した食料品、宝飾、ブランド品などが支える形となっている。

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
		コンビニ（経営者）	来客数の動き	・この時期は季節要因で下がるところだが、3か月前と変わらない。同時に来客数が前年比で3%程度伸びていることから、良くなっていると感じている。
		コンビニ（商品開発担当）	来客数の動き	・10月は消費税増税による買い控えがみられたが、11月以降は通常時に戻ってきている（東京都）。
		衣料品専門店（経営者）	販売量の動き	・前年比で3店舗共に売上がアップしている。前年は数パーセントであったキャッシュレス決済が、5%還元制度により各店共に売上の10%以上を占めている。プレミアム付商品券により、ふだんは買物に慎重な高齢者の来店頻度が増え、売上を伸ばしている。
		家電量販店（店長）	販売量の動き	・若干戻してきたが、テレビとパソコンだけ前年比クリアとなっている。前年比で毎月良くなってきている。
		その他専門店【ドラッグストア】（経営者）	販売量の動き	・インフルエンザが11月初めに流行したので、その影響で11～12月は販売量が少し増えている。
		一般レストラン（経営者）	来客数の動き	・12月なので人の動きが激しくなり、忘年会などいろんなイベントもたくさんあるので、3か月前と比べると2～3割売上が増加している。しかし、これは毎年のことなので、今年が特別に良いということではない。いずれにしても12月は売上が良くなってきている。
		都市型ホテル（スタッフ）	単価の動き	・当ホテルはインバウンド客や複数名の予約が取れているが、エリア全体では単価、稼働率が下がっている。個人的には上向きになると思うが、周辺はやや先行きが不安である（東京都）。
		旅行代理店（従業員）	販売量の動き	・4月以降の羽田空港国際線ネットワーク拡大により、利便性が良くなり、利用者が増加傾向にある。爆発的ではないが緩やかに予約が伸びている（東京都）。
		タクシー運転手	来客数の動き	・年末は客が多くなる業界なので、12月はとにかく人出が多い印象である（東京都）。
		通信会社（経営者）	販売量の動き	・10月から消費税が増税されたが、販売量は上向いている（東京都）。
		ゴルフ場（経営者）	お客様の様子	・会話の中で、忙しいという話をよく聞く。
		商店街（代表者）	それ以外	・クレジットカードの取扱高は横ばいである。今年はカレンダーの並びと晴天率が悪いことを考えると、善戦している（東京都）。
		一般小売店【家電】（経理担当）	販売量の動き	・例年12月はテレビの最需要期だが、今年はテレビ全体が品薄となり、とてもお勤めできる状況ではない。売れた物の確保がやっとといったところである。防犯カメラやシステム関係などで仕事を回している。
		一般小売店【印章】（経営者）	来客数の動き	・当店の今一番の商材は年賀状印刷だが、今はショッピングセンターやカメラショップなど、どこでも年賀状の受付をしているので、旧態依然とした体制では太刀打ちできない。パソコンでも受注できるようになると、大変厳しい。
		一般小売店【祭用品】（経営者）	来客数の動き	・固定客は来店してくれているが、新規顧客の発掘が難しい。
		一般小売店【家電】（経営者）	販売量の動き	・消費税増税後も余り変わらない（東京都）。
		一般小売店【米穀】（経営者）	お客様の様子	・年末を迎え、文化的な行事の発想が薄れてきたように感じる。客の高齢化も考えられる（東京都）。
		一般小売店【生花】（店員）	お客様の様子	・花屋を42年間やっているが、クリスマスなどの行事が年々縮小されている気がする。何十年前は客でいっぱいであったが、今は本当にばらばらと来る程度である。仏花は売れるが、クリスマス用の花を購入する客は何人もいない。12月といっても、昔ほど客が来ているわけではないので、どちらともいえない（東京都）。
		一般小売店【茶】（営業担当）	販売量の動き	・年末だからといって特に変わらない。相変わらず、売行きは低調で伸びない。当社ではここ何年もボーナスなど出していないが、皆辛抱している。これは経営者が悪いのか、世間の景気が悪いのか、その両方かもしれない。それほど悪い（東京都）。
		百貨店（売場主任）	来客数の動き	・最繁忙期を迎えて、来客数は微増しているが、客単価は現状で前年を下回っている（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
		百貨店（総務担当）	お客様の様子	・近隣の商業施設が改装中である影響もあり、来客数は前年を超え、婦人服飾雑貨、婦人服、紳士服等が好調に推移しているものの、宝飾品を始めとする高額品の動きが悪く、全体としては前年に届いていない。
		百貨店（営業担当）	販売量の動き	・月初から気温が低下し、ようやくコート等の防寒商材に動きがみられ、売上回復の兆しを見せたが、中旬以降、衣料品の動きが鈍化している。クリスマス関連についても購買に慎重で、点数、単価共に前年と比べて減少している（東京都）。
		スーパー（販売担当）	単価の動き	・競合店との価格競争があり、重点商材やナショナルブランド商材の単価が下がる傾向にある。客の買上点数は前年に達しているが、平均単価が下がっている分、客1人当たりの合計買上金額がなかなか前年まで達しない状況にある（東京都）。
		スーパー（店長）	単価の動き	・売上、販売量は前年並みを維持しているものの、単価の上昇がみられないどころか、より安価な物へと志向が傾いている（東京都）。
		スーパー（総務担当）	販売量の動き	・消費税が増税されたが、随所で割引企画があり、余り負を感じない。
		スーパー（営業担当）	単価の動き	・このところの冷え込みによって季節商材は稼働しているが、単価が上がってきていないため、売上、利益共に横ばいである（東京都）。
		スーパー（販売促進担当）	来客数の動き	・点単価と買上点数は伸びているが、来客数と売上が減少している。車の来客台数が減少しているのは、ガソリン価格の値上がりによる商圏の縮小が考えられる。
		スーパー（仕入担当）	単価の動き	・消費税が増税になったが、食品スーパーは軽減税率の比率が高く、キャッシュレス5%還元登録店になっているので、キャッシュレス決済比率が15%ほどアップし、客単価も上がっている。
		コンビニ（経営者）	来客数の動き	・来客数が少しずつ減っている（東京都）。
		コンビニ（経営者）	販売量の動き	・消費税の問題もあり、客の購買意欲は非常に低い。
		衣料品専門店（経営者）	来客数の動き	・不景気のため、早めにバーゲンセールを行った。客単価は下がったが、来客数が増えたので、売上はたまたま前年をクリアしている。
		衣料品専門店（店長）	販売量の動き	・例年に比べて暖冬の影響を受けたクリスマス商戦、年末商戦の重衣料の動きが鈍い。また、消費税増税の影響がいまだにあることが一因として挙げられる（東京都）。
		衣料品専門店（役員）	単価の動き	・相変わらず客単価が低い。コートなど高額品が売れない。
		乗用車販売店（経営者）	来客数の動き	・新車販売では来客数が減少したが、整備の来店が増えているため前年同様である。
		乗用車販売店（営業担当）	販売量の動き	・消費税増税の反動減の影響もあったが、今は年末年始に向けての買い控えを感じる。
		乗用車販売店（販売担当）	お客様の様子	・年末にかけて建設関係の仕事が急増しているようである。人手不足のため求人依頼が増えてきているように感じる。また、求人内容についても、時給単価、手当がアップしており、現状の景気はやや良い。そういった意味では、来年の東京オリンピックに向けて今の状況が当分続く（東京都）。
		乗用車販売店（店長）	販売量の動き	・購買動向は特に変化していない。
		その他専門店 [ガソリンスタンド]（団体役員）	販売量の動き	・需要が減少するなかで、原油高による値上げも加わり、販売量が減少している（東京都）。
		その他小売 [ゲーム]（開発戦略担当）	販売量の動き	・12月は大型タイトルがひしめいた前年と比べて大幅に減少する見込みだが、想定どおりではある（東京都）。
		高級レストラン （営業担当）	来客数の動き	・レストランの来客数は前年比96%、宴会の来客数は前年比90%である（東京都）。
		高級レストラン （仕入担当）	販売量の動き	・営業店舗ごとにばらつきはあるが、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。10月の台風19号の影響で、いちご等の仕入価格高騰を心配したが、前年と変わらない（東京都）。

分野	景気の現状判断	業種・職種	判断の理由	追加説明及び具体的状況の説明
		一般レストラン（経営者）	それ以外	・客の様子を見ていると、キャッシュレス化の波は確実に来ているようである。微増する来客数への対応が急がれる（東京都）。
		一般レストラン（経営者）	販売量の動き	・3か月前の9月1～26日までの前年比は、売上99.7%、来客数93.7%である。12月1～24日までの前年比は、売上91.4%、来客数82.7%である（東京都）。
		一般レストラン（経営者）	単価の動き	・客単価が少しずつ下がっている。12月は宴会も既に満杯なので、いかにフリー客とランチで稼ぐかで差が出てくる。そういう意味では昼に稼げているので、今月も前年とほぼ横ばいである（東京都）。
		一般レストラン（経営者）	来客数の動き	・12月だというのに、忘年会の件数が明らかに減っている。世の中ではクリスマスも余り関係なくなってきたのか、中食等に取り入れ、もうクリスマスに外食することはないのだろうかという状況である。忘年会もほぼ金曜日のみになっている。
		一般レストラン（経営者）	単価の動き	・1人当たりの客単価は上がっているが、メニューの選び方が変わってきている。客1人1人の好みに合ったお金の使い方になっているので、それにどう対応しやすくするかが、最良の売り方になる（東京都）。
		一般レストラン（統括）	お客様の様子	・前月同様、今月も例年並みの客の動向である。10月の消費税増税の影響、天候不順による不調からは回復傾向にあるが、景気が明らかに良くなっているというのではなく、飽くまで平行線である。クリスマス時期の祝日減については、客の動きが24日に集中し、21日、22日の土日の盛り上がりに加え、トータルとしては前年並みであった（東京都）。
		都市型ホテル（スタッフ）	販売量の動き	・時代の流れか、企業の忘年会件数は減少傾向にあるが、レストランでの少人数の会食は徐々に増えている。クリスマスも、今年は平日のため、以前に比べると落ち着いているが、それなりに予約は入っている。年末らしい雰囲気だが、販売量的にも景気回復とは感じられない。
		旅行代理店（従業員）	販売量の動き	・団体旅行の閑散期に入り、販売量が低下しているが、例年と比較して変化は感じない。
		旅行代理店（営業担当）	お客様の様子	・年始のツアーの申込みが伸びない（東京都）。
		旅行代理店（販売促進担当）	販売量の動き	・今月は団体は教育旅行を中心に予算も到達しているので良い。個人旅行に関しては、国内、海外共に予算より20%ほど、前年比でも10%ほど下回っている（東京都）。
		旅行代理店（営業担当）	販売量の動き	・前年同時期と比較して販売量がほぼ変わらない。
		旅行代理店（総務担当）	お客様の様子	・客の旅行に掛ける予算額はほぼ横ばいである（東京都）。
		タクシー（団体役員）	来客数の動き	・12月は年間を通して一番の繁忙期であり、前月と比べると良くなっている。例年の12月と比べた場合、営業収入は明らかに低下しており、街中の人の気配も少ない。忙しさは週末の金、土曜日に集中しており、平日は低迷している。
		通信会社（経営者）	お客様の様子	・継続して消費税増税の影響が懸念されたが、大きな変動はない。戸建て向け、集合住宅向け営業共に前年と比べてリアクションはあるものの、実績は若干下回っており、ほぼ変わらない（東京都）。
		通信会社（社員）	お客様の様子	・来年度の新番組スポンサーの引き合いが出てきている（東京都）。
		通信会社（営業担当）	お客様の様子	・新規契約、コース変更共に、必要最低限の契約内容を選択する傾向は変わらない。
		通信会社（経営企画担当）	お客様の様子	・例年、年末年始は動き出しが遅く、現状は変わっていない（東京都）。
		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、基幹業務系ソフトウェアの入替えや、それに伴うパソコンの入替えなど好調ではあるものの、個人向けの携帯電話の販売は、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）	販売量の動き	・ここ3か月間、販売量にほとんど変化がない。客の変化もない（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
		通信会社（経理担当）	来客数の動き	・客からのテレビ、インターネット接続サービスに加入したいという問合せは少なく、会社側からセールスしないと加入することがほとんどない状況が続いている。
		競輪場（職員）	来客数の動き	・業界的には年末になると売上が少しずつ伸びるが、今年は客も増えず、厳しい状況が続いている。
		美容室（経営者）	来客数の動き	・暮れを迎えている割には街の中が静か過ぎる。
		その他サービス [ 保険代理店 ]（経営者）	販売量の動き	・販売量は3か月前と比較して増えても減ってもない。したがって、売上も変わらない。
		設計事務所（経営者）	お客様の様子	・3か月前と比べ、プロジェクト数自体は変わっていない。
		設計事務所（経営者）	お客様の様子	・新規案件はない。例年どおり、年度内は今まで受注した案件の業務が主体となる。
		設計事務所（所長）	お客様の様子	・今まで同様コンサルタントのみで話が先に進まず、改修設計が多少あるのみである（東京都）。
		設計事務所（職員）	それ以外	・特段の変化は感じられない（東京都）。
		住宅販売会社（経営者）	販売量の動き	・当社は不動産デベロッパー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、その効果が少し出てきたようである。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度々ある。
		住宅販売会社（従業員）	販売量の動き	・契約数に余り変動がない。
		住宅販売会社（従業員）	販売量の動き	・景気は余り変わっていないように感じる。販売の契約数も3か月前と比べて変化はない。金融機関も一時的に厳しくなったが、現状は良くないとはいえ、それほど厳しくは感じない。
		住宅販売会社（従業員）	販売量の動き	・ここ1年以上、受注棟数に変化はみられず、横ばいが続いている。
		商店街（代表者）	販売量の動き	・最近の傾向として、客の来店比率も悪いが、買上単価が今一つ悪い。点数的にも販売量が減っており、やや心配である。
		一般小売店 [ 家具 ]（経営者）	販売量の動き	・景気は良くない。家具業界は非常に苦戦している。来客数も少なく、販売も非常に落ち込んでいる（東京都）。
		一般小売店 [ 傘 ]（店長）	来客数の動き	・消費者関連事業や行政のプレミアム付商品券などが消費促進につながっておらず、客足が鈍っている。
		百貨店（広報担当）	お客様の様子	・3か月前は消費税増税前の駆け込み需要があった時期である。そこからすると足元の景気は回復基調ではあるものの、いまだ増税後反動減が一部に残っており、不要な消費は今控えようという購買マインドが根強い（東京都）。
		百貨店（営業担当）	販売量の動き	・消費税増税と暖冬の影響で、防寒衣料の売上が前年を下回り、セールを前倒しするものの、反応は鈍い。前月は前年を下回っていたお歳暮ギフトが今月に入り伸びているが、累計では前年を割っている。平日に迎えるクリスマス商戦は、ケーキなどの事前予約は好調だが、分散した前年とは異なり、24～25日に集中したことにより、総売上は減少している（東京都）。
		百貨店（店長）	単価の動き	・購入アイテムに着目したため、単価の動きとした。消費税率アップ直前の駆け込み需要により、高額品が通常の130%程度売れていたが、それらがまだ復調していない（東京都）。
		スーパー（経営者）	競争相手の様子	・競合店が3店舗一気にリニューアルオープンした。
		スーパー（店長）	来客数の動き	・来客数が減っており、買上単価も前年と比べると約30円ほどダウンしている。来客数減少、単価の低下に伴う売上不振が大きな要因と捉えている。
		スーパー（総務担当）	お客様の様子	・12月は、衣料品、住まいの品が大きく前年を割っている。消費税増税の兼ね合いや、比較的上旬が暖かったこと、降雨などの天候と件もあるだろうが、客の買い方に力強さが全く感じられない。
		コンビニ（経営者）	来客数の動き	・近くに2店舗ができてもう1年はたったが、その影響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
		コンビニ（経営者）	販売量の動き	・近隣に24時間営業のスーパーが開店したため、売上が25%ダウンしている。従業員不足で時給を大幅にアップしたため、非常に厳しい日々が続いている。
		コンビニ（経営者）	来客数の動き	・前年比96%と低迷している。
		コンビニ（経営者）	来客数の動き	・客は目的の物がないと、代わりの物を買わずに帰ってしまう。
		コンビニ（エリア担当）	販売量の動き	・10月以降、販売量の伸びがトレンドを下回る傾向が続いている。消費税増税の影響が少なからず出ているように感じる（東京都）。
		家電量販店（店長）	お客様の様子	・消費税増税後で渋る客が多い印象である。
		家電量販店（経営企画担当）	販売量の動き	・12月に入って、駆け込み需要の反動減に歯止めが掛かっていない印象を持っている。ただし、前年はキャッシュレス決済のキャンペーン効果が顕在化していたため、単純な比較は難しい。カテゴリ別に見ても、総じて前年を割っており、単価も大きく下がっている状況で、厳しい（東京都）。
		乗用車販売店（経営者）	販売量の動き	・自動車の整備は順調に入っているが、販売は、10月に消費税率が上がってから余り芳しくない。
		乗用車販売店（総務担当）	お客様の様子	・客の購入意欲が低下しており、新車販売が大苦戦している。
		住関連専門店（統括）	販売量の動き	・来客数も少ないが、販売件数、成約件数も毎月減少している。
		その他専門店 [ドラッグストア]（経営者）	販売量の動き	・今年の年末は例年よりも財布のひもが固いようである。特に消費税増税前に売れた化粧品の動きがとて悪い。
		その他専門店 [貴金属]（統括）	お客様の様子	・平日の夕方、土日の昼間に当地区を巡回してきたが、例年、人が多く歩きにくい場所も、今年は人が少なく簡単に歩けてしまう。このようなことから接客数、販売数共に少なくなっている。他の地域の繁華街も同様で、全体的にみて景気は悪い（東京都）。
		その他小売 [ショッピングセンター]（統括）	販売量の動き	・衣料の不振が顕著である。
		その他飲食 [居酒屋]（経営者）	来客数の動き	・例年の忘年会シーズンよりも、忘年会需要が減っている。通常予約が多い。街を歩いている人も少ない（東京都）。
		都市型ホテル（スタッフ）	来客数の動き	・12月はオフシーズンではあるが、競合ホテルの新規オープンが相次ぎ、来客数が例年以上に乏しい。
		旅行代理店（経営者）	単価の動き	・今年は台風19号の影響もあると思うが、あちこちで自然災害等が起きており、なかなか復興に力を入れることができず、外に出て遊ぶ、レクリエーションに参加することも大分控えられている。
		旅行代理店（従業員）	お客様の様子	・更なる費用削減を上げてくる企業が多くなっている（東京都）。
		タクシー運転手	お客様の様子	・実車した客から「12月は稼げるか」と聞かれることの多いこの時期、確かに利用はあるが、短距離の客が多いため、売上が伸びない。また、今年は深夜まで飲み歩く客が少なく、ロングの客も少なかった。
		タクシー運転手	お客様の様子	・ここにきて、客から景気は決して良くはない、少し悪くなっているという声が聞かれる（東京都）。
		通信会社（営業担当）	販売量の動き	・前月までは目標達成率が全てのジャンルで好調だったが、12月に入ってから前年割れが続いている。
		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、携帯電話の買換え需要低迷の影響はまだ残っており、今までよりも消費者の動きが鈍っている。
		通信会社（局長）	販売量の動き	・ケーブルテレビ契約数において、前年同月比で下降トレンドになっている（東京都）。
		通信会社（総務担当）	お客様の様子	・消費税増税を機に、大口契約者等の契約更新時の値下げ要望が増えてきている（東京都）。
		ゴルフ場（従業員）	来客数の動き	・台風19号による冠水被害を受けて、ゴルフ場は2か月以上のクローズとなった。再開はしたもの、既に厳寒期に入り、さらに、消費税率の引上げで財布のひもが固くなり、思うように来場者が増えてこない。
		ゴルフ場（経理担当）	来客数の動き	・台風被害から復旧したゴルフ場は多く、来場者数は底堅いが、ビジターの予約の入り方は消費税増税前より鈍くなっている。

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
		パチンコ店（経営者）	来客数の動き	・消費税増税が消費者の購買意欲をそいでいるように見受けられる。世界的な景気動向や政治情勢も依然として不透明な部分が多く、先行きに明るい兆しが見えにくくなっている。
		その他サービス〔学習塾〕（経営者）	お客様の様子	・客単価が下がっている。
		設計事務所（経営者）	それ以外	・消費税率が上がったことで全体的に計画が遅れている。一般住宅を作ろうとしている客も、住宅メーカーとのやり取りが多くなり、個々に設計事務所を訪れることは少なくなっている。選挙や消費税の問題などがあり、新しい仕事の動きがやや鈍っている。
		設計事務所（所長）	競争相手の様子	・全体の仕事量が少なくなっている。相変わらず低価格競争が続いていて、徐々に首を絞めているような状況である。
		その他住宅〔住宅管理・リフォーム〕（経営者）	競争相手の様子	・同業者やその会社の従業員などと話したが、やはり仕事が非常に少なくなってきた。相談してくれる客も少なくなっており、来年が少々心配だということである。
		その他住宅〔住宅資材〕（営業）	お客様の様子	・建材需要期に向かうべきタイミングであるが、なかなか注文につながる案件がなく、操業度が低下している業者が多くみられる（東京都）。
	×	一般小売店〔家電〕（経理担当）	来客数の動き	・10月以降の売上が落ちている。来客数も減っている。
	×	百貨店（営業担当）	来客数の動き	・都内基幹店の売上は前年比96%、来客数も前年比94%と、引き続き来客数の減少が売上に影響している。免税売上も前年比93%と、ここ数月はマイナストレンドが継続している。消費税増税後のアイテム別動向では、軽減税率対象の食料品の売上が好調に推移している。特にお歳暮ギフトの売上が前年比103%、おせち料理が110%と、食品全体をけん引している。9月に駆け込み需要のあった特選品、宝飾品、呉服、美術品は前年比90%を下回っており、消費税増税後は反動による苦戦が続いている（東京都）。
	×	百貨店（販売促進担当）	来客数の動き	・日並びや祝日の影響も大きい。年間最繁忙期となるクリスマス、年末商戦においても混雑しているのは食品フロアだけで、それ以外のフロアには以前のようなにぎわいが無い（東京都）。
	×	百貨店（販売促進担当）	お客様の様子	・宝飾、時計、美術、家具等の高額品については、消費税増税後の反動減の影響が続いている。衣料品を始めとする季節商材も、気温の影響もあり厳しい状況が続いている。
	×	家電量販店（店長）	来客数の動き	・消費税増税前の特需の反動で、想定以上に悪い。前年比10%ダウンで計画を設定したが、それを下回る実績である。もう1つの影響は、前年のキャッシュレス施策の反動減がある。特に、あるキャッシュレス決済サービス利用の100億円キャンペーンで高額商品が売れたため、今年は売れない（東京都）。
	×	家電量販店（店長）	来客数の動き	・消費税増税前の駆け込みで多くの客が前倒しで買換えしたと考えられる前年に比べて、来客数と売上が大分悪い（東京都）。
	×	その他小売〔ショッピングセンター〕（統括）	来客数の動き	・購買行動に勢いを感じない（東京都）。
	×	その他小売〔生鮮魚介卸売〕（営業）	販売量の動き	・11月末～年末に掛けては一番の稼ぎ時なのに、消費税増税以来すっかりおかしくなってしまっている。このままでは廃業も考えねばならない（東京都）。
	×	一般レストラン（経営者）	それ以外	・忘年会の件数が非常に減っており、単価も下がっているため、売上が良くない。客からボーナスも余り良くなかったという話もよく聞く。とにかく景気は上向いていない。
	×	観光名所（職員）	来客数の動き	・観光地のため、今月は閑散期となる。また、3か月前の秋の繁忙期と比べて、かなり悪くなっている（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
	×	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65%で悪い。3か月前と比べて明らかに悪くなっている。年末で客も忙しく、じっくりと住宅について検討する時間が取れなかったと思うが、例年以上に厳しい状況である。大手ハウスメーカーの倒産のニュースなどを聞くと、住宅業界は厳しい状況だと思い知らされる。
企業 動向 関連 (南関東)		*	*	*
		食料品製造業 (経営者)	受注量や販売量の動き	・消費税が増税された3か月前よりは良くなっているが、客の財布のひもはまだ固いようである。
		出版・印刷・同 関連産業(営業 担当)	受注量や販売量の動き	・印鑑やゴム印、軽印刷、名刺印刷をしている。インターネットからの請負もある。今月は取りまとめられる個人客があり、1か所で15本の石印材の彫刻の注文があった。非常に珍しい注文で、やや良いが、通常の店頭販売のゴム印は余り変わらないくらいの量である(東京都)。
		電気機械器具製 造業(経営者)	受注量や販売量の動き	・東京オリンピック関連の施設向けに、設備機器の納入の受注が決まり始めている(東京都)。
		精密機械器具製 造業(経営者)	受注量や販売量の動き	・主力取引先の本社が10月の台風被害で被災し、当初は来春復旧となっていたが、かなりのスピードで生産設備が復旧したため、逆に特需があり、春先までは増産を見込める。
		輸送業(経営 者)	受注価格や販売 価格の動き	・発注が増大しており、単価の見直しにより粗利が増える(東京都)。
		税理士	取引先の様子	・冬季ボーナスは前年を多少上回った。年末の売行きは、婦人服はまずまずで消費税増税の影響はさほど感じない。マンションの売行きも堅調である。年末年始の旅行も前年と同様の見込みである。東京オリンピックに向けて景気を向上させたい。
		出版・印刷・同 関連産業(経営 者)	受注量や販売量の動き	・取引先を回っていると、少し忙しくなってきたようだが、1つ1つのロットが少なく、取引先が設備投資をして内製化しているために、我々には仕事が回ってこない。
		出版・印刷・同 関連産業(経営 者)	受注量や販売量の動き	・想定していたよりも受注量が伸びない(東京都)。
		出版・印刷・同 関連産業(経営 者)	競争相手の様子	・他業者の進出等、幅が狭くなってきている。
		出版・印刷・同 関連産業(営業 担当)	取引先の様子	・取引先業者から年末にもらうカレンダーの数が、僅かではあるが前年より増えている。取引業者が今年からカレンダーを配ることにしたようである(東京都)。
		化学工業(総務 担当)	取引先の様子	・3か月前の消費税増税前後から、市況に勢いがいない状態が続いている。
		金属製品製造業 (経営者)	取引先の様子	・設備関係の仕事がほとんどなくなり、メンテナンス関係の仕事が中心になっている。
		輸送業(経理担 当)	受注量や販売量の動き	・物量の動きが少なく、状況は変わらない。
		輸送業(総務担 当)	取引先の様子	・繁忙期になってきたが、当初予定していた物量には達していない。
		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たが、約1年半ぶりに、2か月連続で前年同月比で大幅に伸びている(東京都)。
		金融業(統括) 金融業(総務担 当)	取引先の様子 取引先の様子	・特段大きなマイナス材料もプラス材料もない。 ・取引先の様子だが、小売業ではキャッシュレス決済の還元が効いており、前月より売上が増加傾向にある。不動産業は地価の高止まりがまだあるものの、駅近物件以外は低迷してきている。購入者も価格が下がるまで待っている状況で、売上がやや減少している。運送業は燃料が高騰しており、厳しくなっている。全体的には人手不足により賃金が上昇している。最低賃金が上がった影響で年収制限のあるパートの勤務日数が減少したことで、別のパートを雇用する企業が増え、経費の増加につながっている。総合的には景気は変わらない(東京都)。
		金融業(役員)	取引先の様子	・消費税増税、台風等の自然災害、米国や中国の先行き不透明感、人手不足、最低賃金引上げの影響により、取引先各事業所の景気が好転していない。

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
		不動産業（経営者）	競争相手の様子	・大手メーカーの賃貸住宅は鉄骨造りで築12年になる。私鉄沿線駅徒歩5分で、当初は賃料9万6000円～10万7000円、管理費2000円、礼金、敷金は各1か月分であったが、退去から6か月ほど反響がなかった。オーナーと相談し、賃料8万9000円～9万9000円に下げ、礼金なしにして、やっと契約の運びとなっている（東京都）。
		不動産業（従業員）	受注量や販売量の動き	・以前と比べると海外のホテル宿泊客が減っている（東京都）。
		不動産業（総務担当）	取引先の様子	・オフィステナントからは景気が悪いという話はほとんど聞かれない。商業テナントからは、人手不足、材料等の高騰により経営が厳しいと言われ、賃料の値上げ交渉が難航しているが、ゼロ回答はない。客が少ない土日の深夜営業の時間短縮など、経費の削減に向けた工夫をしている（東京都）。
		社会保険労務士	取引先の様子	・資金繰りが厳しい会社や、助成金を活用したい会社が、まだ多く見受けられる（東京都）。
		その他サービス業〔廃棄物処理〕（経営者）	受注量や販売量の動き	・ほぼ例年どおりの受注推移である。
		その他サービス業〔警備〕（経営者）	取引先の様子	・現状は公共工事が多く、安定した受注になっている。
		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	・問合せや見積依頼はあるが、具体的な発注にはつながらず、景気の悪い状態が続いている（東京都）。
		その他サービス業〔ソフト開発〕（経営者）	受注価格や販売価格の動き	・特に変わりなく受注している（東京都）。
		出版・印刷・同関連産業（所長）	受注量や販売量の動き	・働き方改革の影響か、年末年始に向けた折込チラシが大幅に減少している。
		一般機械器具製造業（経営者）	受注量や販売量の動き	・3か月内示の数より実際には落ちており、良くない。
		その他製造業〔鞆〕（経営者）	取引先の様子	・得意先や材料屋の様子から、幾らか戻ってきているように感じている。後は数字の上でも整ってくればと思っている。
		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）	受注量や販売量の動き	・計画していた設備投資案件も様子見となっている。
		輸送業（経営者）	取引先の様子	・取引先の間接決算が減収減益となり、同業他社も営業赤字を計上するなど、経営環境は厳しさが増してきている（東京都）。
		金融業（支店長）	取引先の様子	・自動車関連の金属加工業の売上が減っている。世界的に自動車需要が落ち込んでいるのではないかと。
		経営コンサルタント	取引先の様子	・店舗等では前年より客単価が低いようである。消費税増税の影響などが考えられる。
		経営コンサルタント	取引先の様子	・下請製造業では、受注減少若しくは更なる価格引下げ圧力が強い。働き方改革など格好の良いスローガンを掲げているが、経済政策は一向にはかばかしくない（東京都）。
		その他サービス業〔情報サービス〕（従業員）	受注量や販売量の動き	・年末に向けた商戦期にもかかわらず、受注量が伸び悩んでいる。
	×	プラスチック製品製造業（経営者）	受注量や販売量の動き	・前年同時期に大增産していた化粧品容器の受注が止まったまま1年が過ぎており、資金繰りがかなり厳しい。
	×	金属製品製造業（経営者）	受注量や販売量の動き	・受注量が前年比30%ダウンとなっている。当社だけでなく製造業全体が同じように下がっている。
	×	建設業（経営者）	取引先の様子	・全体として景気は下向きのように感じる。
雇用関連 (南関東)		-	-	-
		人材派遣会社（営業担当）	求人数の動き	・派遣求人数は増加している。既存の取引先だけではなく、新規企業からの求人も増えており、派遣利用企業が増加している。そのため、今月は派遣稼働者数も増えてきているが、求人数に比べて求職者数の増加割合が少なく、需給バランスが崩れていることもあり、若干の景気回復という感じになっている（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
		人材派遣会社（社員）	求人数の動き	・求人数はどれも増えていない。求職者数としては、証券や金融関係のリストラ対象者が増えてきている（東京都）。
		人材派遣会社（社員）	求人数の動き	・新規商業施設の需要は一段落している。若干の人手不足感はあるものの、おおむね人員体制は充足することができている。ただし、時給は上昇傾向にあり、低賃金では人が集まりにくい状況は変わらない。なお、取引先からは、人材派遣よりも業務全体を委託する請負への要望が高くなっている（東京都）。
		人材派遣会社（社員）	求人数の動き	・求人数の動きは、3か月前と同程度で推移している。
		人材派遣会社（社員）	それ以外	・給与水準、消費動向、所属企業の売上実績等に変化はみられない（東京都）。
		人材派遣会社（支店長）	それ以外	・派遣の依頼数が鈍化してきている。同一労働同一賃金の影響を受け、直接雇用への切替えを考える企業が増えてきている（東京都）。
		人材派遣会社（営業担当）	周辺企業の様子	・製造業からの技術者派遣ニーズは下降傾向にある。特に機械設計エンジニアのニーズの低下が目立つ（東京都）。
		求人情報誌制作会社（営業）	求人数の動き	・12月は求人の動きがそこまで変わらなかった部分大きい。
		求人情報誌制作会社（広報担当）	採用者数の動き	・相変わらず中途採用がうまくいかない、良い人材が確保できないという声を耳にする。景気は悪くなっておらず、良い人材は引く手あまたなのではないか（東京都）。
		職業安定所（職員）	求人数の動き	・ハローワークにおける求人受理件数、新規求職申込数共に3か月前、1年前と比べてどちらも減少しており、雇用環境の面からは景気は変わらない（東京都）。
		人材派遣会社（社員）	求人数の動き	・求人数は3か月前比、前年比共に100%割れとなっており、各企業の採用に対する慎重な姿勢が強まっている（東京都）。
		人材派遣会社（社員）	それ以外	・同一労働同一賃金による影響で、オーダーが激減している。派遣社員への予算を変更せずに現状を維持しようとする企業が多い。例えば、3名使っていたところを2名で運用する方法の決定である。それに伴い依頼が減っている（東京都）。
		民間職業紹介機関（経営者）	採用者数の動き	・求人数は相変わらず多いが、採用に至る流れが遅くなっている（東京都）。
		民間職業紹介機関（職員）	求人数の動き	・一部の大手製造業やコンビニなどコンシューマ向け企業での求人案件が減少している（東京都）。
	x	新聞社〔求人広告〕（担当者）	求人数の動き	・今月は倒産が12社、廃業が8社、新規が45件の契約をもらったが、うち19件が事前にキャンセルになった。営業所、支店増設のための募集や、期間限定の募集があったが、現状で間に合うとか縮小という理由である。こういうことは珍しい。同じ12月と比べても低迷した数字となっている。

#### 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		その他サービス〔葬祭業〕（経営者）	お客様の様子	・今月は葬儀の依頼が非常に多い。その半分は火葬のみの、いわゆる直葬である。高齢で子供がいないので、連れ合いだけ、甥（おい）や姪（めい）が送るといったパターンが多い。
(甲信越)		観光型旅館（経営者）	販売量の動き	・前年と比較して、企業単位で忘年会を実施するところが、やや増加傾向にある。また、業績の良い企業は会社からの補助金が増額されており、業績好調なところがそこそこあることがうかがえる。
		一般小売店〔家電〕（経営者）	販売量の動き	・消費税増税から2か月過ぎ、客の気持ちも落ち着きつつある。年末と合わせて、販売量は前年をやや上回っている。
		百貨店（営業担当）	販売量の動き	・3か月前は消費税増税前の駆け込みで、かなり売上は良かったが、今はやや落ち着いて多少増税の影響が出て、前年を少し割るような感じになってきている。
		コンビニ（店長）	来客数の動き	・3か月前に比べて、台風の被災関係で若干不足分が補っていたので、動きとしては余り変わっていない。若干悪くなっているような気もしないではない。

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
		自動車備品販売店（従業員）	来客数の動き	・来客数は前年比98%前後で推移しており、景気は変わっていないようである。
		一般レストラン（経営者）	来客数の動き	・変わらないイコール少し落ち目である。
		一般レストラン（経営者）	販売量の動き	・キャッシュレス決済客は増えたが、現金払いだった客が利用しているだけで、総量は、むしろ少ない。新規利用客もみられるところから、キャッシュレス還元事業の効果はあると思うが、増加にはつながっていない。
		スナック（経営者）	来客数の動き	・台風19号による災害と消費税増税で、10月からずっと落ち込んでいる。忘年会は多少入ったが、前年実績まではいかず、新年会の予約も余り良くない。街全体に元気がない感じで困っている。
		都市型ホテル（支配人）	来客数の動き	・台風19号による災害復興の特需もあったが、12月に入って特需も落ち着き、宿泊者数は前年並みである。
		タクシー運転手	販売量の動き	・12月は年間で1番良くなる月だが、中旬辺りから良いかと思っていたところ、結果的には前年比97%ぐらいで終わりそうである。
		通信会社（経営者）	お客様の様子	・消費税増税や台風19号の影響が節約志向が強まっており、年末だが、新規加入が少ない。
		通信会社（社員）	販売量の動き	・年末商戦が影響する業種ではないため、他の月と比較しても、特に大きな変動はない。
		ゴルフ場（経営者）	来客数の動き	・台風19号の被害による、来場客数の減少が続いている。
		設計事務所（経営者）	来客数の動き	・仕事が間に合わず、下請に出す物件が増えているものの、下請先も間に合わなくなってきた。
		商店街（代表者）	来客数の動き	・クリスマスでもジングルベルが流れるわけでもなく、年末福引抽選会の看板も見当たらない寂しい年の瀬である。歳末という季語が消えた静かな街並みで、人どおりもふだんと変わらない。
		商店街（代表者）	お客様の様子	・12月はボーナス月で、店の方もそれに就いて忙しくなると思っていたが、今年は「ボーナスが出た、出ない」という話もろくにないほどで、12月になっても、店の売上は良くない。
		商店街（代表者）	来客数の動き	・年末の雪不足でスキー、スノーボード客が全くいない。一般客も少なく、盛り上がりがない。
		一般小売店〔家電〕（経営者）	お客様の様子	・ボーナスシーズンにもかかわらず、商品の動きが悪い。発生業務も少なく、消費者の購買意欲がみられない。
		スーパー（経営者）	来客数の動き	・降雪のない暖かい天候や祝祭日の減少、価格競争の激化で来客数、単価共に厳しい。
		スーパー（経営者）	競争相手の様子	・消費税増税後は、競合店のチラシ回数も増加し、価格競争が激化している。
		スーパー（経営者）	来客数の動き	・スピードスケート取材で放送局から4日間注文を受け、運送会社から引越しの弁当の注文を5日間受けたため、増収にはなっている。12月25日までの売上は前年比5%増だが、来客数は8%減である。前年まではこんなことはなかった。
		コンビニ（経営者）	販売量の動き	・製造業の方の話では、やはり少し落ちているということ、現状維持は厳しいのではないかと。
		コンビニ（経営者）	販売量の動き	・台風19号に関する災害での自粛なのか、クリスマス需要が期待外れに終わっている。
		コンビニ（エリア担当）	来客数の動き	・クリスマスの来客数は伸びず、販売にもつながっていない。
		家電量販店（店長）	来客数の動き	・前年に比べて、来客数、売上共に減少している。
		乗用車販売店（経営者）	販売量の動き	・車両の整備、販売共、目標を下回る状況である。いまだに消費税増税の影響が売上に表れている。
		高級レストラン（経営者）	それ以外	・台風19号の被害による自粛機運が、いまだに続いているようで、忘年会の数が少なくなっている。外食や飲み歩く機会が少なくなっている。
		旅行代理店（副支店長）	それ以外	・台風19号の災害がひどく、周辺でも旅行、イベント等は自粛ムードである。企業や個人を含めた出張やインセンティブの旅行などが少ない。いまだに稼働していない企業も多く、被災の影響による景気悪化が続いている。
		観光名所（職員）	来客数の動き	・ウィンターシーズンに入ったが、雪不足のため近隣スキー場の大半がオープンできていない。それに伴い、宿泊施設をはじめ、納入業者にまで影響が及んでいる。

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
		ゴルフ場（経営者）	単価の動き	・積雪によるクローズが1度発生したが、全日ともに、通年の予約状況である。いずれもシニア層が非常に多く、客単価が伸びない。
		その他レジャー施設「ボウリング場」（経営者）	来客数の動き	・年末年始に向けて出費を控えているのか、来客数、売上共に伸びていない。
	×	衣料品専門店（経営者）	お客様の様子	・客が買い控え、冬物を作る予定を取りやめたなどの話をしている。
	×	乗用車販売店（経営者）	販売量の動き	・消費税増税後の反動により、新車販売台数が大きく落ち込んでいる。
	×	スナック（経営者）	来客数の動き	・来客数の動きと回答したが、景気がどうなっているのか、全然見当がつかない。競争相手や客の動きも心配になるが、全く分からず、うろたえている。
	×	都市型ホテル（スタッフ）	来客数の動き	・前月から引き続き、フリー客の来客数が大幅に落ち込んでいる。明らかに消費税増税時から落ち込んで、回復しない状況が続いている。
	×	都市型ホテル（スタッフ）	競争相手の様子	・法人利用の一般忘年会が、周辺施設も含め、軒並み全て減少している。当ホテルでも、前年比20%ほど落ち込んでいる。
企業動向 関連 (甲信越)	-	-	-	-
		食料品製造業（総務担当）	受注量や販売量の動き	・目標の売上は達成できそうだが、商売の季節性もあり、判断を下すには、もう少し時間が必要である。
		出版・印刷・同関連産業（営業担当）	受注量や販売量の動き	・年賀の時期だったが、受注量が前年の1割減くらいになっている。
		窯業・土石製品製造業（経営者）	取引先の様子	・例年の年末商材の受注はあったものの、店頭一般商材への受注は低迷している。
		建設業（経営者）	受注量や販売量の動き	・消費税増税の影響は、それほど出ていないようである。
		金融業（経営企画担当）	取引先の様子	・富士五湖周辺では、アジア周辺からの観光客が堅調に推移している。しかし、多くの大手ホテルチェーンの進出により、地元ホテルの宿泊客が大手に流れており、観光客は増加傾向であるものの、景気自体は変わらない。
		新聞販売店〔広告〕（総務担当）	受注量や販売量の動き	・受注量が落ちたまま、12月になっている。取引業者でも好景気と話すところはない。
		食料品製造業（製造担当）	受注量や販売量の動き	・同業者の倒産で仕事は入ったものの、既存店の販売点数は減る一方で厳しく、合算してもとんとんである。
		食料品製造業（営業統括）	受注量や販売量の動き	・消費税増税の影響がじわじわと効いてきている。受注量が減少し、工場見学者数の減少によって売店売上も減少している。
		その他製造業〔宝石・貴金属〕（経営者）	受注量や販売量の動き	・歳末セールが12月半ばから始まっている。小売店の中には、「今月は思いのほか売れた」という店も軒かあった。しかし、卸売では委託依頼がほとんどで、仕入れにつながらない。11月の受注分が今月納品されることから、売上としては前年並みである。
		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、非製造業は消費税増税や台風19号の影響が重なり、景況感が落ち込んでいる。
	×	電気機械器具製造業（経営者）	受注量や販売量の動き	・受注予定の物が保留や先延ばしになることが多いため、悪くなっている。
雇用 関連 (甲信越)	-	-	-	-
		求人情報誌制作会社（経営者）	周辺企業の様子	・12月の求人募集広告は、正社員募集が特に少なく、パート、アルバイトも例年より募集が少ない。これまで募集広告を出してもほとんど応募がなかった地元の飲食店が、年末年始～春に向けパートが特に必要となるため、初めてWebで募集をしたところ、今までにない約40名と面接をし、12月の1か月で10数名採用できている。
		人材派遣会社（営業担当）	それ以外	・台風19号による被害の影響で、毎年恒例の年末年始行事が取りやめとなり、クリスマスソングを流しているところは少ない状況で、やや悪くなっている。

分野	景気の現状判断	業種・職種	判断の理由	追加説明及び具体的状況の説明
		職業安定所（職員）	求人数の動き	・当所の主要産業である製造業及び第3次産業のサービス、卸売、小売業の求人減少が、相変わらず継続している。また、他の職種も微減と、全体的に減少している。
		職業安定所（職員）	求人数の動き	・全体的に求人は減少傾向にあるが、堅調だった食品製造業の求人も減少してきている。食品の多くは軽減税率の対象だが、他の出費増による家計への圧迫が、高額商材でない食品にまで及び、スーパーやコンビニの売上も減少し、どの求人も減少傾向にある。
	x	-	-	-

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

（-：回答が存在しない、\*：主だった回答等が存在しない）

分野	景気の現状判断	業種・職種	判断の理由	追加説明及び具体的状況の説明
家計動向 関連  (東海)		一般小売店〔土産〕（経営者）	来客数の動き	・改元以降、当地に対する注目度合いが著しく高まり、観光客の訪問数が6年前の遷宮以来の多さであった。この年末も交通渋滞が始まっており、好調のうちに新年を迎えそうである。
		百貨店（経理担当）	お客様の様子	・年末年始の日並びが良く、需要が一時的に上げられている。
		スーパー（店長）	単価の動き	・晴れの日需要で売上は落ち込むことなく、かなり好調である。
		スーパー（店員）	単価の動き	・数の子やつくだ煮といった、おせちの具材が順調に売れている。果物に関してもふだんはみられないみかんやりんごの箱買いが多く見受けられ、景気が良いと感じる。
		コンビニ（エリア担当）	来客数の動き	・12月は来客数が前月より回復してきた印象を受ける。前年より増えている店も多く、減少している店も、減少の仕方が穏やかになっている。
		コンビニ（エリア担当）	お客様の様子	・ここ数か月は台風など自然災害等の影響もあり、秋に向けての行楽客が減っていて例年より低調となっていたが、インバウンド等の外部需要もあり、回復傾向に向かっている。
		乗用車販売店（従業員）	お客様の様子	・ここ数か月大きな国土のトラブルも起きておらず、東京オリンピックの準備も国立競技場を始めムードが盛り上がってきているため、少し良くなってきた気もするが、まだ不安定である。
		その他専門店〔書籍〕（店員）	来客数の動き	・消費税増税前の駆け込み需要の反動で買い控えていた客が、12月のボーナス時期になって動き出し、来客数、単価が上昇した。書籍では爆発的な人気のコミックがあり、前年同期から3%ほど上昇したため良かった。
		旅行代理店（営業担当）	販売量の動き	・今月は積極的におせち販売を行ってみたが、かなり好調で1か月で約70個、80万円近くの売上を計上した。高くても有名旅館や有名料亭のおせちを買い求める客がいるということは、家計の景気も良いように見受けられる。
		タクシー運転手	お客様の様子	・今月は、大型集客施設でのコンサートや各ホテルのディナーショー等に連日客がたくさん入り、盛り上がっていた。週末には客がタクシーを奪い合うような風景が見られ、前年よりも良い売上になった。
		美顔美容室（経営者）	販売量の動き	・今月で半年続いたキャンペーンが終わるため、最後にお買得なときに買っておこうという客が多かった。
		美容室（経営者）	来客数の動き	・年末年始に予定が多く入ってくるので、客は12月に入った段階で計算をして、来店回数が今まで月1回だった人も2回になる傾向がある。
		設計事務所（経営者）	来客数の動き	・現在はたまたま案件が重なっている。
		商店街（代表者）	単価の動き	・ここ数か月は、1000円以上の商品が伸びない。来客数は横ばいで推移している。
		商店街（代表者）	お客様の様子	・消費税引上げにより、どんどん景気が悪くなっている。
		商店街（代表者）	販売量の動き	・例年、年末に向けて販売量が増加するが、依然として10月以降良くなってきているようにはみえない。前年より5%ほど落ち込んでいる。
		一般小売店〔生花〕（経営者）	お客様の様子	・金額を気にせず買う客がいる反面、安い商品しか買わない客も結構多く、格差を感じる。依然として財布のひもは固い。

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〔土産〕（経営者）	販売量の動き	・当地では改元効果が続いている。クラブビールもブームが続いている。
		一般小売店〔贈答品〕（経営者）	お客様の様子	・12月はお歳暮の売上で3か月前と比べて増加が見込まれたが、実際には個人の消費が伸び悩んだ。法人は堅調に送るべき先には送っているが、個人は相手先を絞って送り先を少し減らしている。法人は伸びたが個人は伸びず、バランスすると3か月前とは変わっていない。
		百貨店（販売担当）	来客数の動き	・ギフト需要が高まる時期ではあるが、年々ネットでの購入が増加し来客数は例年に比べ減少している。テナントビルの販促施策の反響があり、ボーナスの支給も重なり、この時期を待って高額品を購入する客もいた。インバウンドは波があり、以前のような期待は薄い。
		スーパー（経営者）	それ以外	・来客数、売上共に減少しており、周囲の状況も同じである。
		スーパー（商品開発担当）	販売量の動き	・売上は前年の100.1%、予算比でも100%以上で、共に上回ることはできたが、3か月前と比べると景気は余り変わらないように見受けられる。
		スーパー（販売担当）	単価の動き	・前年は大きく展開していないクリスマス用のスパークリングワインや、高額な年末年始用の冷凍のエビ、カニがよく動く。
		スーパー（ブロック長）	お客様の様子	・クリスマス、おせち等、12月の予約商品販売数は、前年並みか上回るものもあるが、単価が落ち込んでいる。
		コンビニ（企画担当）	単価の動き	・年末になって客単価も上がり始め、景気が良いとは言え切れないうちでも、前年を若干上回りそうである。
		コンビニ（エリア担当）	来客数の動き	・来客数の前年差がマイナス10～20人と、相変わらず厳しい状況が続いている。
		コンビニ（店長）	お客様の様子	・当店は繁華街とビジネス街の立地を兼ね備えているが、人の動きを見てもまだ最盛期の状況にはなっていない。特に年末の動きはまだである。
		コンビニ（店員）	来客数の動き	・今年は平日のクリスマスということもあり、チキンやケーキはまあまあ売れたが、寒くなってきたことで、来店客数が減っている。
		コンビニ（本部管理担当）	来客数の動き	・12月の来客数は前年比99.7%である。前月からの消費税増税の影響が解消され、売上は前年同様の推移となっている。ただし、今年の冬は暖冬のため追い風があり、その影響に起因している可能性もある。
		衣料品専門店（経営者）	来客数の動き	・ボーナスが出ていることさえ実感できないのは、何十年も商いをしていて初めてである。本当に景気の悪さを実感している。
		衣料品専門店（販売企画担当）	販売量の動き	・年末に少し寒くなったので販売量は伸びたが、例年の勢いはない。消費税増税後、アパレルは苦戦するのが常態となっている。
		家電量販店（店員）	来客数の動き	・必要な物だけを買っていく様子である。ぜいたくさは余り求められていない。
		乗用車販売店（経営者）	お客様の様子	・必要な整備は実施してもらえるようになったが、景気が良いとも悪いともいえない。
		乗用車販売店（経営者）	来客数の動き	・10月から客の動きは悪い。ただ最近発売になった新型小型車だけは動きが良い。
		乗用車販売店（従業員）	販売量の動き	・最近、細かな車両損傷は修理せずにそのまま乗っている客が増えている。年式の古い車両が増えているのも要因の1つであるが、これも客の収入が余り増えず、修理に回す余裕がないほど財布のひもがより固くなっていることの表れである。
		乗用車販売店（従業員）	販売量の動き	・消費税増税後の落ち込みから徐々に回復してきており、今月に関しては新車効果もあり、前年並みの販売台数で推移している。
		乗用車販売店（営業担当）	販売量の動き	・消費税増税前から販売量、来客数共に上向かず停滞している。客からも余り良い話が出てこない。
		住関連専門店（営業担当）	お客様の様子	・消費税増税後の反動が出ているためやや少なめである。来年3月の年度末に向けて、中小のリフォーム、耐震等の小規模改修が出ている。新築は全般に少なめである。
		その他専門店〔雑貨〕（店員）	販売量の動き	・消費税増税前の駆け込み消費の反動が心配されたが、大きな影響がなかった。

分野	景気の現状判断	業種・職種	判断の理由	追加説明及び具体的状況の説明
		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	・11月の売上は前年比プラス1.0%、乗客数はマイナ ス0.8%である。10月の消費税増税の落ち込みを補っ て11月はプラスに転じたが、暖冬の影響が消費税増税 の影響かは不明だが、部門別では衣料品の落ち込みが 著しい。
		高級レストラン (経営企画)	来客数の動き	・消費税増税後、客足には大きな落ち込みはなく戻り つつあったが、忘年会の需要月に伸び悩んだ。忘年会 等の宴会開催方法などにも、働き方改革などでより変 化が出ている可能性がある。
		一般レストラン (経営者)	単価の動き	・相変わらず消費は伸びず、低額商品を求める客が多 い。
		一般レストラン (経営者)	来客数の動き	・人が街に出ていない。外食や外飲みに使用する金が 減っている。
		一般レストラン (経営者)	お客様の様子	・来客数は変わらないが、売上自体は例年に比べ少し 落ちている。やはり消費税増税の影響が少し大きいと みられる。
		一般レストラン (従業員)	単価の動き	・前年の忘年会シーズンに比べると件数は同じくらい 入っているが、単価を税込みにしてほしいなど要望が 多い。
		その他飲食[仕 出し] (経営 者)	お客様の様子	・株価は上昇しているが、実感として良い感覚はな い。
		観光型ホテル (経営者)	来客数の動き	・宿泊は県内外、会食は主に地元の客になるが、昼 食・夕食は伸び悩み、今月に入り宿泊客に関しても減 少である。3か月前もそうであったが、前年比で3% 前後の宿泊客の減少が続いており、景気が前年比で悪 い状況が続いている。
		観光型ホテル (支配人)	来客数の動き	・宿泊者数が、前月ほどではないが10%近く落ち込ん でいる。これで3か月連続の減少で非常に危惧してい る。インバウンドの減少は僅かであるが、ネット予約 が30%近くも落ち、最近にはない減少幅である。その 他の部門は、前年同期とさほど変わらない実績となる 見込みである。
		都市型ホテル (営業担当)	販売量の動き	・低調な推移で変わらない。前年と比べて製造業、金 融業の客の利用減が目立っている。
		都市型ホテル (総支配人)	来客数の動き	・宿泊部門は前年比で売上が増加し、外国人の個人客 が多い。忘年会も好調だが、単価は低い。
		旅行代理店(経 営者)	お客様の様子	・直近の予約は余り増えず、早くも先の4月以降の間 合せが増えている。東京オリンピックもあり、例年よ りも値上げが予想されるような話をすると客は困惑し ている。予算がある程度決まっているのでいろいろ難 しい。
		旅行代理店(営 業担当)	販売量の動き	・改元やラグビーワールドカップ等、イベント続きの 上期に比べ、消費税増税後の下期の売上は落ち込むと 見込んでいたが、団体旅行については、例年並みで推 移している。
		タクシー運転手	来客数の動き	・繁華街の来客数が増えず、最近では週末も変わりなく 客が少ない。飲食店の経営者からも、暇だという声し か聞かない。
		タクシー運転手	来客数の動き	・前月から変わらない。
		通信会社(営業 担当)	販売量の動き	・最近では少し上向きにも見受けられるが、現状維持が 続いている。
		通信会社(サー ビス担当)	お客様の様子	・新規申込みは若干減っているが、解約数も減ってい るためトータルでは余り変わらない。
		通信会社(営業 担当)	お客様の様子	・SOHOの客を担当しているが、ほとんどの客が繁 忙期なのか、通信系の商談は相手にしてもらえないた め、景気が良いのか悪いのか判断ができない。
		テーマパーク (職員)	来客数の動き	・暖冬で雪が少なく客の動きが少ない。
		テーマパーク職 員(総務担当)	来客数の動き	・来客数は若干マイナスであるが、景気に左右されて いるわけではなく、天候など要因が明らかなものによ る。
		観光名所(案内 係)	それ以外	・街中は人出が多いようにも見受けられるが、飲食 店、特に居酒屋関係は安いところしか客が入っていな い。これでは難しい。
		ゴルフ場(支配 人)	来客数の動き	・ゴルフシーズンも終わったが、今年の12月は暖かい 日が多く入場者は順調に入っている。比較的好調で あった前年と遜色なく推移しており、3か月前と比べ ても景気は変わってない。

分野	景気の現状判断	業種・職種	判断の理由	追加説明及び具体的状況の説明
		その他サービス [介護サービス] (職員)	お客様の様子	・福祉用具をレンタルしている客より、レンタル品を中古で安く買い取らせてほしいと依頼がある。販売するなら、やはり新品を提案して購入を勧めたい。
		住宅販売会社 (従業員)	来客数の動き	・販売も例年どおりの推移で、良くもなく悪くもない1か月であった。
		住宅販売会社 (従業員)	販売量の動き	・受注状況では若干苦戦しているが、横ばい状態である。
		その他住宅[不動産賃貸及び売買] (営業)	単価の動き	・12月は閑散期でもあり、客足が余り伸びないと予想していたが、前月よりも多く契約があった。10月に比べると少ないが例年よりも数字が伸びている。
		商店街(代表者)	お客様の様子	・取引先に聞くとなんかなりひどく、悪いという話ばかりである。
		一般小売店[高級精肉] (常勤監査役)	販売量の動き	・クリスマス商戦の週辺りは盛り上がりには欠ける。消費税増税の影響か、高単価商品が売上減少である。
		一般小売店[書店] (営業担当)	販売量の動き	・消費税増税の影響もあり、例年のような受注量の伸びが今一つ感じられない。
		百貨店(売場主任)	それ以外	・来客数は12月でもそれほど変わらず、靴に関しては買上客は少ない。プレゼントで靴を贈る客は少なく、財布、ハンカチや靴下売場は忙しいが、靴売場は閑散としている。下見で足を入れるだけの客が多い。紳士靴も、冬になるとブーツやファーのついた暖かい靴が出るが、今年はそのような商品がなく、年々ブーツの数も少なくなり定番の物を納品する形となっている。客の注文で取り寄せもするが、メーカーとしても余り在庫を持っておらず、売上に繋がらず厳しい状況が続いている。
		百貨店(総務担当)	お客様の様子	・消費税増税後の高額品の戻りが遅く、なかなか前年の売上を超えることが難しい。また、暖冬の影響もあり衣料品の売上は非常に厳しい状況である。さらに、これまで売上増を支えていたインバウンドの売上も、日韓関係など諸課題の影響が出ている状況である。
		百貨店(計画担当)	お客様の様子	・消費税増税後、富裕層の買上状況の持ち直しが見受けられたが、年末にかけて、再び消費動向が悪くなってきている。また、インバウンド消費も以前ほどの勢いが感じられない。
		スーパー(営業企画)	お客様の様子	・買上点数、来店頻度が減り、売上の前年比も3か月前より落ちている。消費税増税の負担が実感されてきている。
		コンビニ(企画担当)	販売量の動き	・売上の大きい店舗が前年割れしており、全体では少し悪くなっている状況である。好調な店舗が少なく、半数以上の店舗が減少に転じている。
		コンビニ(エリア担当)	販売量の動き	・主要商品部門での減少が顕著である。特に米飯、デザート、店内ちゅう房の前年比の低下が気になる。しかし、夕夜間の主要商品であるファーストフードや生鮮の売上が好調のため、全体では前年並みの推移を維持している。
		コンビニ(店長)	販売量の動き	・クリスマスから年末にかけての売上は、消費税が増税となったアルコール類を中心に大きく落ち込んだ。
		コンビニ(商品企画担当)	販売量の動き	・競合店には政府主導のキャッシュレス・消費者還元事業に参加している企業が多いが、当社は事業に参加していないため、直近では最寄り品の販売動向が鈍っている。
		衣料品専門店 (売場担当)	お客様の様子	・3か月前は、消費税増税前ということもあり高額品を購入する客がみられたものの、現在は購入を明らかに控えているように見受けられる。政府のキャッシュレス・消費者還元事業等の増税対策は、余り効果があるようにはみえない。
		家電量販店(店員)	来客数の動き	・12月は来客数が前年比85%と、消費税増税が大きく影響している。10月以降は来客数の減少が続く、下げ止まりがみられない。前年比の単価はそれほど変化はないが、3か月前の単価とは比べものにならない状況である。
		家電量販店(フランチャイズ経営者)	来客数の動き	・12月に入っても、消費税増税の影響が続いている。来客数が前年の9割で、パソコンの買換え等で客単価は何とか維持できているが、特殊要因がなくなれば売上も前年の8割となりそうだ。

分野	景気の現状判断	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	・消費税増税後の販売の落ち込みが、多少は回復してきている気配があるが、まだ9月と比較して悪い状況にある。
		乗用車販売店 (従業員)	販売量の動き	・1年で1番落ち込む時期ではあるが、販売台数はここ何年かで記録したことのない落ち込みである。客との話でも、家計が厳しいという話題も出ることから、消費税の増税後、節約志向の強い雰囲気がかがえる。
		乗用車販売店 (従業員)	競争相手の様子	・全体的に流通量の動きが良くない。オークションの相場でも年末だからということで余り良い値段でもなく、落札も活発ではない。だからといって売れていないわけではないので、難しいところである。
		乗用車販売店 (営業担当)	販売量の動き	・消費税増税後の落ち込みが少し出ている。
		その他飲食[ワイン輸入] (経営企画担当)	販売量の動き	・消費税増税に対して、当初は客から負担感の増加は聞かれなかったが、購入量が少しずつ減ってきた。
		都市型ホテル (経営者)	販売量の動き	・予約のタイムラグが大きくなっている。
		旅行代理店(経営者)	単価の動き	・消費税増税後の動きとして、より低単価へ向かっている。1ドルが109円台前後の動きで、海外からみれば日本の方が相対的に飲食、宿泊の価格は安いので、インバウンド客が増えるのは当たり前である。実質的な賃金上昇につながりづらく、その分消費が抑制されている。
		通信会社(企画担当)	販売量の動き	・解約件数は横ばいとなっているものの、新規契約件数は前年よりも1~2割落ちてきており、景気の悪化がみられる。
		テーマパーク (職員)	お客様の様子	・12月に入り前年より入館者数が減っている。ツアーも軒並み集客できずキャンセルが多い。
		パチンコ店(経営者)	販売量の動き	・来客数や単価の動きがやや悪くなっている。
		理美容室(経営者)	来客数の動き	・今月は年末で忙しいはずなのだが、客が余り来ない。
		美容室(経営者)	お客様の様子	・消費税引上げの影響が大きい。
		設計事務所(職員)	お客様の様子	・打合せや周辺の人からは、景気の良い話は聞かれない。
		住宅販売会社 (従業員)	競争相手の様子	・同業者の話では、今までになく受注のあるなしの波が激しくなってきたとの声があった。
		その他住宅[住宅管理] (経営者)	お客様の様子	・台風や大雨の震災復興へ資材や人手が流れてしまい、建設原価が上がっている。仕事があっても施主の予算に合わず受注できない。まだまだ厳しい状態が続く。
	×	商店街(代表者)	販売量の動き	・消費税増税後の売上高は毎月下がっていく。年末というのに売上の数字は散々である。
	×	商店街(代表者)	来客数の動き	・商品が生活必需品ではなくし好品の部類のため、とにかく来客数そのものが少なく、販売量・販売高につながっていない現状である。
	×	一般小売店[結納品] (経営者)	販売量の動き	・今月は、今までにないびっくりするような悪い売上である。
	×	一般小売店[酒類] (経営者)	来客数の動き	・忘年会シーズンであるが飲食店の客の入りは悪く、12月の営業日のうち半数が来客数ゼロの店もある。終電前の23時でも、繁華街には人通りのない状態が続いているとの声もある。
	×	百貨店(業績管理担当)	来客数の動き	・来客数が前年に比べ苦戦している。消費税増税前の駆け込み需要の反動がクリスマスから年末年始には収まると見込んでいたが、前回の増税時に比べ回復に時間が掛かるように見受けられる。
	×	乗用車販売店 (経営者)	販売量の動き	・消費税増税後の影響が残っている。
	×	理容室(経営者)	お客様の様子	・相変わらず客の回転が悪く、安い店に流れている。
企業 動向 関連		-	-	-
		窯業・土石製品 製造業(社員)	受注量や販売量の動き	・年内納入依頼の注文が急に増えた。対応できないものは年始発送になるため、年末年始の休日のうち2日は一部稼働して対応することになった。

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
(東海)		一般機械器具製造業（営業担当）	受注量や販売量の動き	・ようやく北米向けの自動車設備に関して、受注につながりそうな引き合い情報が入ってくるようになった。
		電気機械器具製造業（経営者）	受注量や販売量の動き	・年末で客先業界の設備投資が増えたことと、当社の新しいラインアップが販売できたことで、やや良い結果になった。
		通信業（総務担当）	それ以外	・年末とあって、購買動向だけをみると前月に比べて百貨店、日用雑貨店、飲食店の客は確実に増えている。ボーナス月でもあるので、消費は増えているといえる。よって現時点での景気は良い兆しである。
		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、消費税引上げの影響や青果物関係の受注量、販売量の伸び悩みがみられる。12月の最盛期であることを考慮すると景気は余り変わらない。
		化学工業（総務秘書）	それ以外	・令和になり初めての年末年始を迎える。天皇陛下の御退位は心置きなくお祝いでき、新年は東京オリンピックとなる。大勢としての景気は下を向くことはないと思込まれる。年末の街も混雑して大変だった。
		金属製品製造業（経営者）	受注量や販売量の動き	・取扱製品によって売上にばらつきがある。全体的に販売量の増加はなく、景気は変わっていない。
		金属製品製造業（従業員）	受注量や販売量の動き	・引き続き製作依頼は途切れず、工場能力を超える勢いで続いており、高水準の稼働となっている。
		電気機械器具製造業（営業担当）	受注量や販売量の動き	・消費税増税の影響が残っている。
		電気機械器具製造業（企画担当）	受注量や販売量の動き	・景気が良いというほどではないが、売上は安定的に維持されている。値下げ圧力は常にあるが、特に圧力が強まったということもない。
		電気機械器具製造業（経営者）	取引先の様子	・夏以降、秋口には景気が回復するといった話が、年内にはと話が変わり、さらに年度が替わると、というようにずると先送りになっている。
		電気機械器具製造業（総務担当）	受注量や販売量の動き	・ケーブルテレビのほか通信インフラ構築事業の受注は好調であるが、前期比では横ばいである。
		輸送業（経営者）	受注量や販売量の動き	・12月に入り、ドラッグストアやホームセンター向けの物量が消費税増税後初めて前年を上回ったが、例年のような年末前の物量の盛り上がりは全くない。
		金融業（従業員）	取引先の様子	・業種によって違うが、建築設計業等は比較的順調に仕事があるが、それ以外のところはやや低迷しているという状況である。
		金融業（企画担当）	取引先の様子	・やや株高、円安に進み、投資の含み益が出てきていることから、個人投資家の客の表情は明るくなってきている。利益確定の売りもみられ始めた。個人投資家以外の個人は、ボーナスが出ているが余り上がっている実感が少ないという客が多い。
		不動産業（経営者）	それ以外	・例年同様に晴天が多いこともあり好調に推移し、売上は前年とほぼ同様の数値で推移している。駐輪場は低額で利用できることもあり、必要な出費を惜しむほど景気は悪くない。
		不動産業（経営者）	受注価格や販売価格の動き	・売買情報も少なく、価格も余り変動はない。
		広告代理店（制作担当）	取引先の様子	・学校関係や企業等の募集広告の出稿が、少し増えてきている。
		新聞販売店〔広告〕（店主）	受注量や販売量の動き	・ボーナス向けやクリスマス向けの折込チラシは多かったが、その分通常の折込チラシが少なくなっており、全体としては変わらない。
		会計事務所（職員）	取引先の様子	・低位安定という意味で現状維持である。美容院の中には、自分の店の売上が上がらないので、アルバイトに出るといった人もいる。現在好調な顧問先も、先の見通しについては、余り楽観していない。
		その他非製造業〔ソフト開発〕（経営者）	競争相手の様子	・11月同様、当社においては新開発商品により好調である。しかし、一般的には競合先、取引先等全てにおいて下降状態に入っている。
	食料品製造業（営業担当）	受注量や販売量の動き	・受注量、販売量の傾向として、前年に比べ減少傾向である。	
	食料品製造業（経営企画担当）	受注量や販売量の動き	・暖冬傾向が続き、冬物商材の動きが近年では例にないほど悪い。	
	輸送用機械器具製造業（品質管理担当）	取引先の様子	・冬のボーナスは出たが、特に何か景気が上昇するようなことはなかった。	

分野	景気の現状判断	業種・職種	判断の理由	追加説明及び具体的状況の説明
		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	・良い話は聞かない。米国と中国との貿易摩擦によって生産台数が下がっている。
		建設業（役員）	受注量や販売量の動き	・消費税引上げ後、客の動きが悪く集客が減っているため、契約数も伸びない。
		輸送業（従業員）	受注量や販売量の動き	・異なる業種の荷主が、いずれも動きが鈍くなっている。
		輸送業（役員）	受注量や販売量の動き	・12月は1年を通して最も消費が多く荷動きが活発な月であるが、今年は消費税引上げに加え暖冬が重なり、これまでになく一般消費財、工業製品共に荷動きが低調である。
		通信業（法人営業担当）	それ以外	・当地の事情かもしれないが、大型住宅の新築が一部でみられるものの、戸建て住宅の建築数の減少傾向は変わらない。また身近な飲食店の状況は前年比8～10%の落ち込みとのことで、消費税引上げの影響は前回のときよりも少ないといわれているが、マスコミでいわれている以上に景気減速は収まらない。
		公認会計士	それ以外	・顧問先では業績が悪化している客が増加した。自動車関連の中堅中小企業の業績悪化が顕著である。事業承継問題が解決できない中小企業が多く、それらの会社では、経営者の高齢化等に起因する低生産性や低付加価値等の課題が解決できていない。
		会計事務所（職員）	取引先の様子	・消費税増税前の駆け込み需要の反動で、売上が減少している企業が多くみられる。特に単価の高い商品を販売している企業は減少が顕著である。
		その他サービス業〔ソフト開発〕（社員）	取引先の様子	・新規案件の打診も少なく、受注に至っていない案件もみられる。来月に迎えるパソコンOSの期限対応が収まったことも理由とみられる。
	×	鉄鋼業（経営者）	受注量や販売量の動き	・台風に伴う水害の影響で大手自動車メーカー系列の重要部品を作る企業が被災し、フォークリフトや建機等の主要部品が確保できず、大規模に当地区での生産が止まった。
	×	輸送用機械器具製造業（経営者）	受注量や販売量の動き	・工作機械は14か月連続で下方修正、ロボット業界も下方修正である。どんどん悪くなり始めている。
	×	輸送業（エリア担当）	受注量や販売量の動き	・今月の景気は明らかに悪化している。会社全体での荷物取扱量における毎日の実績をみると、前年比で10%減少し、一昨年の実績よりも更に下回っている。10～12月とますますその傾向が強くなっており、まだ今後も続くと思込まれる。
雇用関連		-	-	-
(東海)		人材派遣会社（社員）	求人数の動き	・法人関係の忘年会が多かった。中でも病院関係の忘年会は盛大に開催されたように見受けられる。
		人材派遣会社（営業担当）	周辺企業の様子	・主要客である自動車メーカー全体で予算削減の動きが出ているが、予算を使うところは使っており、今月は数か月ぶりに新規契約や予算増額もあったため、3か月前よりも景気がやや良くなった。
		民間職業紹介機関（窓口担当）	求人数の動き	・求人数は変わらず多いが、案件に対しての求職者数が伸び悩む。一般的には景気が良いといわれる状況で正社員での採用等が活発に行われているため、派遣での就業は何らかのメリットや魅力がないと優先希望がない状況である。
		人材派遣業（営業担当）	周辺企業の様子	・採用意欲が高いが人材不足は変わらず、現状維持が継続している。
		人材派遣会社（社員）	求人数の動き	・2020年4月施行の同一労働同一賃金により、派遣活用の縮小傾向が続いている。
		人材派遣会社（企画統括）	求人数の動き	・採用企業の人選の基準が厳しめになっている。
		アウトソーシング企業（エリア担当）	それ以外	・自動車関連は、海外輸出の減少の影響とみられるが、生産が減少している企業が増えている。
		職業安定所（所長）	求職者数の動き	・新規求職申込件数は、前年同月比で6%弱減少している。
		職業安定所（次長）	求人数の動き	・有効求人倍率は依然高水準で推移しており、企業の採用意欲も高く、大きな動きはみられない。
		民間職業紹介機関（営業担当）	求人数の動き	・求人数は引き続き増加傾向にあるが、採用する人材に関しては厳選する傾向が強まってきている。
		人材派遣会社（営業担当）	採用者数の動き	・派遣登録、派遣受注が前年を下回り、採用数は更に落ち込みが大きくなってきている。

分野	景気の現状判断	業種・職種	判断の理由	追加説明及び具体的状況の説明
		新聞社〔求人広告〕（営業担当）	求職者数の動き	・求人広告に対する反応は良くなっている。求職者が増えている。
		職業安定所（職員）	求人数の動き	・製造業と派遣の求人が、大幅に減少している。
		職業安定所（職員）	それ以外	・事業主都合の離職者が増加している。
		職業安定所（職員）	周辺企業の様子	・管外に大型商業施設の進出があったが、管内小規模事業所では事業閉鎖や管外事業所の出先店の撤退が続いている。また、新規求人数、件数共に前月比、前年同月比で減少している。
		職業安定所（次長）	求職者数の動き	・求人数は依然として高い水準にはあるが、以前のような右肩上がりの状況ではなく、製造業を中心に減少傾向にある。
		職業安定所（次長）	求人数の動き	・求人数の減少幅が大きくなっている。
	×	新聞社〔求人広告〕（営業担当）	それ以外	・企業の採用方法に変化がある。採用代行業が一段と幅を利かせるようになってきた。

## 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	・高額商品の投入やギフトセットの提案に力を入れている。
		タクシー運転手	来客数の動き	・今月は忘年会シーズンで、週末を中心に大変忙しい。いつもは夜の繁華街でタクシーがあふれている状態だが、タクシーがいなくなり、客の長蛇の列ができています。
		通信会社（役員）	販売量の動き	・3か月前も好調であったが、通信サービスについては、前年同期比で更に契約数が伸びている。
		スーパー（店長）	来客数の動き	・近隣の商圈に数店舗同時にドラッグストアが出店したが、前後での来客数の変化は余りなく、年末準備品も順調に消化できている。
		一般レストラン（統括）	来客数の動き	・消費税の引上げ後、客単価が安価なファーストフード系の業態に客が流れ、居酒屋など高単価業態は苦戦していたが、12月の忘年会シーズンに入り、来客数が戻りつつある。また、品数が増えて客単価も上がり、売上は上々である。
		スナック（経営者）	来客数の動き	・20日までは通常の月と変わらず、その後、団体客が入り、例年の12月と変わらない状態になり安どしている。駅前には若者でにぎわっているという話を聞く。
		通信会社（営業担当）	販売量の動き	・年末のボーナス商戦とともに販売量が増えてきている。来客数自体は伸びていないが、家族の購入が増えている。
		通信会社（店舗統括）	来客数の動き	・前月に比べると、来客数や販売量が増加してきている。
		一般小売店〔鮮魚〕（役員）	販売量の動き	・悪いわけではないが良いとはいえない。正月用品の販売量は毎年少なくなっていく。
		コンビニ（店舗管理）	来客数の動き	・前年と比べクリスマス商戦の曜日の並びが悪く、この期間の前年割れが大きい。
		衣料品専門店（経営者）	お客様の様子	・消費税の引上げ後、客は買物に大変慎重になっている。また、今年は暖冬で冬物コート等が売れない。
		家電量販店（店長）	販売量の動き	・暖冬の影響で暖房器の売上が悪い。
		乗用車販売店（経営者）	販売量の動き	・例年12月に入ると翌年の注文が多く取れるのだが、3か月前とほとんど同じ注文数のため、変わらないと考える。
		乗用車販売店（従業員）	販売量の動き	・時期的にタイヤ交換等のサービスでの来客数は多く感じるが、販売に関しては思わしくない。
		その他小売〔ショッピングセンター〕（統括）	来客数の動き	・改装を実施しているため単純比較ができないが、改装の効果で見込んでいたとおりの来客数増で推移している。しかし、気温が下がりきらないので冬物衣料については動きが鈍い状態が続いている。
	一般レストラン（店長）	販売量の動き	・おせちの注文は微増だが、小さいサイズへ移行している。	

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
		観光型旅館（経営者）	来客数の動き	・忘年会の1件当たりの入数が少人数化しており、売上が減少している。また、23日の祝日がなくなったことにより前後の集客が悪く、売上減少の要因の1つになっている。
		通信会社（役員）	販売量の動き	・個人を対象にしたサービスを取り扱っているが、新規契約数に対して今回の消費税の引上げによる影響は、特に現れていない。例月と同様の推移となっている。
		テーマパーク（役員）	来客数の動き	・10月の消費税の引上げ後、国内客の動きが鈍くなりつつあるものの、海外からの客の動きは順調である。また、12月が例年と比べて比較的温暖な天候であることから、全体としては横ばいである。
		競輪場（職員）	販売量の動き	・12月は年金やボーナスが支給されるため、売上はここ2～3か月前と比較すると多くなっている。
		美容室（経営者）	販売量の動き	・毎年12月は、ヘアケア商品キャンペーンを実施している。今年は消費税の引上げがあったが、前年比で10%ほど伸びている。
		住宅販売会社（従業員）	販売量の動き	・消費税の引上げ後の反動減を予想したが、現時点において展示会の来場者数の変化などはみられないため、景気の変化を感じていない。
		商店街（代表者）	お客様の様子	・消費税の引上げや暖冬の影響が、冬物衣料がダウンしている。ただ、若年層でも大事に使用したいということから、高級ブランド品が売れる傾向が続いている。しかしながら、安価なものや日常的なものの売上が減少傾向にあり、全体的に下落傾向は変わらない。
		一般小売店〔事務用品〕（店員）	競争相手の様子	・廃業や他業種に吸収された業者がある。
		一般小売店〔書籍〕（従業員）	販売量の動き	・前年と比較しても来客数はそれほど減っていないが、販売数や客単価はかなり落ち込んでいる。
		百貨店（売場主任）	来客数の動き	・消費税の引上げ後3か月が経過し、月を経るごとに前年比でのマイナス幅は縮小しているが、依然として厳しい状況が続いている。12月の曜日の配列は前年から土曜日と祝日が1日ずつ減ったこともあり、月全体では前年割れの見込みである。そんななか、軽減税率により好調を維持している食品と、消費税の引上げ前に駆け込み需要があった化粧品が復調し、前年超えの見込みである。特におせちが高価格志向により好調に推移している。
		百貨店（販売促進担当）	販売量の動き	・暖冬や消費税の引上げの影響によりコートや防寒具の冬物衣料の動きが鈍く、単価もダウンしている。また、引き続き宝飾や美術品などの高額品の動きが鈍く、 unnecessaryなものを買わない傾向が強くなっている。
		スーパー（総務担当）	競争相手の様子	・キャッシュレス決済で国から5%のポイント還元がある該当企業は売上が好調といわれているようである。当社はスーパーで軽減税率8%の対象商品が多いものの、売行きが落ち込んでおり、不景気感がある。
		スーパー（店舗管理）	販売量の動き	・消費税の引上げの影響が分からないが、消費税の引上げ前と比べ来客数は同様の推移をしている。しかし、買上点数が回復しない。
		コンビニ（エリア担当）	来客数の動き	・降雪量の少なさにより、行楽客が減少している。
		衣料品専門店（経営者）	来客数の動き	・増床リニューアルした郊外のショッピングモールの来客数の増加はまだ続いており、市の中心部の来客数は減少している。
		自動車備品販売店（役員）	お客様の様子	・消費税の引上げ後から客の購入意欲に変化はみられず、更に悪化しているようにも見える。
		その他専門店〔酒〕（経営者）	販売量の動き	・今は師走で、お歳暮やクリスマスなど行事がめじろ押しであるが、とにかく大したことがない。例年少しずつ、寂しくなっている感じがする。
		高級レストラン（スタッフ）	来客数の動き	・21日までは前年並みの集客だったが、23日の祝日がなくなり、クリスマスの曜日でも悪く、12月全体の来客数を1割近く下げるほど低調である。
		観光型旅館（スタッフ）	来客数の動き	・前年比で総売上は96%、宿泊人数は98%、宿泊単価は99%である。海外からのインセンティブツアー及び大型で高価格帯の団体客の獲得、そして個人客シェアも50%を超えたことにより、10月の北陸新幹線の運休による大幅減少を、11月は前年並みにすることができている。

分野	景気の現状判断	業種・職種	判断の理由	追加説明及び具体的状況の説明
		都市型ホテル（役員）	来客数の動き	・宿泊部門は10月12日の台風19号以降、非常に厳しい状況にある。インパウンドの催行状況も同様の傾向である。レストラン部門は、個人、法人の利用共に厳しく、10月の消費税の引上げで更に悪化傾向にある。ただ、クリスマスケーキ及びおせち料理は例年以上の申込みがあり、一部の商品で売切れも発生している。
		旅行代理店（所長）	販売量の動き	・消費税の引上げ後は全体的に受注が冷え込んでいる。年末年始の受注も前年を割り込み、東京オリンピックを間近に、出控えがうかがえる。
		タクシー運転手	販売量の動き	・今月の中旬より日中の利用者数が少ない。忘年会シーズンなのに、週末も含めて人出が少ない。売上も減っている。
		その他レジャー施設〔スポーツクラブ〕（総支配人）	お客様の様子	・新規入会が激減し、総会員数のマイナスが続いている。見学や体験の希望も減少してきている。
		住宅販売会社（従業員）	お客様の様子	・問合せやイベントの来場者数が減っているため、1件1件の対応を大切に契約まで確実に進むよう取り組んでいる。また、客の要望も厳しくなっており、良い性能のものを少しでも安く買うため、時間を掛けて納得し、ようやく契約が進む状況である。
		住宅販売会社（営業）	お客様の様子	・全般的に客の購買意欲が高まらない。全体的に動きが遅い。
	×	商店街（代表者）	競争相手の様子	・例年明けから衣料品は冬物のバーゲンセールが始まるが、今年はクリスマス前から前倒しでセールを開催する店舗が多いようである。本格的な冬が来る前からバーゲンセールというのは、昨今例を見ないほどの異常事態だと考える。
	×	商店街（代表者）	単価の動き	・今月も高額品の動きが鈍く、前年比で大幅減である。
	×	百貨店（販売担当）	お客様の様子	・消費税の引上げ後の反動が収まると期待した12月だが、来客数も客の購買意欲も非常に悪く、必需品でも吟味して購入している。3000円以内のお買得品に客は集中するが、質よりも量や価格重視の感がある。また、23日の祝日がなくなったためか、クリスマスのギフト需要も大幅に低下している。今年は、低価格アイテムへの変更や単価ダウンではなく、購入しない傾向がみられる。子供のおもちゃやクリスマスケーキも大幅に減少している。子供中心の購買行動がある県民性だが、子供用のギフトも購入を中止、若しくは低価格の商品に移行している可能性がある。
	×	衣料品専門店（総括）	販売量の動き	・消費税の引上げと温暖な天候のダブルパンチで冬物が売れない。
	×	住関連専門店（役員）	販売量の動き	・消費税の引上げ前の駆け込み需要が影響している。駆け込み需要は余り大きくなかったとはいえ、今その反動が顕著に現れている。
	×	都市型ホテル（スタッフ）	販売量の動き	・台風19号で北陸新幹線の水没により、再開のめどが立たないという報道が当初あり、団体客の予約キャンセルが続ぎ、いまだに戻っていない。宴会もレストランも勢いが無い。
	×	住宅販売会社（従業員）	販売量の動き	・イベント等の来場者数が少なくなっている。
企業 動向 関連  (北陸)		-	-	-
		税理士（所長）	取引先の様子	・投資関係では、精密機械関連が少し回復しているようである。ただ、様々な工場の設備投資や工場内の機械設備投資関連の需要は依然として厳しく、先行きの見通しも厳しい感じである。不安はあるが、一部には少し明るさがみえてきており、新年に期待している。
		食料品製造業（経営企画）	受注量や販売量の動き	・年末の需要期ゆえ、平常月と比較してボリュームは上がっているが、前年割れの傾向は変わらない。いろいろと販促を仕掛けているが、効果が現れない。
		化学工業（総務担当）	受注量や販売量の動き	・受注は、3か月前と変わらず推移している。
		建設業（経営者）	受注量や販売量の動き	・年末に向かって順調に、これまでどおり受注できている。
		通信業（営業）	受注量や販売量の動き	・受注件数が前月同様に少ない。期待していた見込み案件の先送りがみられる。
		不動産業（経営者）	受注量や販売量の動き	・同業者の話では、忙しい人が半分と、大したことはないという人が半分である。

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
		司法書士	取引先の様子	・大規模な土地画整理事業が終わり、不動産の案件数は多かったが、それ以外の案件は少ない。
		繊維工業（経営者）	取引先の様子	・エンドユーザーに以前より売れていないのが不調の大きな要因だと考える。
		プラスチック製品製造業（企画担当）	受注量や販売量の動き	・受注状況は、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。
		金融業（融資担当）	取引先の様子	・小売業からは、消費税の引上げ後初の年末商戦にもかかわらず、売上は比較的好調との報告を受けている。一方で、製造業からは受注の減少が続いているとの報告を受けることが多く、今期業績予想の下方修正を行う取引先も出てきている。
	×	一般機械器具製造業（総務担当）	受注量や販売量の動き	・欧米、日本市場共に、全体の受注量が落ちている。
	×	金融業（融資担当）	競争相手の様子	・競合先が最近、信用保証協会の保証付き融資にする傾向があり、融資先の審査を厳しくしていると、幾つかの提携先から話を聞く。
雇用関連		-	-	-
		*	*	*
(北陸)		人材派遣会社（役員）	求職者数の動き	・新規の登録者数が全く増えず、需要に対する対応に苦労している。
		新聞社〔求人広告〕（営業）	周辺企業の様子	・住宅や自動車、流通業界などから、ものが売れないという話を多く聞く。
		求人情報誌製作会社（編集者）	求人数の動き	・1回の発行で、広告原稿が30件減っている。
		新聞社〔求人広告〕（担当者）	それ以外	・新聞広告の求人欄への掲載申込みが前年同時期に比べ3割減少している。掲載する事業主は継続的に同じ内容で求人しており、応募が少ない、若しくはない模様である。広告費もだが、人手不足の企業の業績も伸びにくい。
		職業安定所（職員）	求人数の動き	・11月の有効求人倍率は2.08倍と、前年同月で0.02ポイント減少、前月からは0.08ポイントの増加となっている。しかしながら、求人数自体は減少傾向にあり、産業別の前年同月比では、卸売小売業、宿泊業、飲食サービス業、医療福祉業以外は減少となっている。
		民間職業紹介機関（経営者）	求人数の動き	・新規の依頼が減少していることに加え、大手製造メーカーで派遣の雇用削減による調整が始まっている。
	×	-	-	-

## 8. 近畿（地域別調査機関：りそな総合研究所株式会社）

（-：回答が存在しない、\*：主だった回答等が存在しない）

分野	景気の現状判断	業種・職種	判断の理由	追加説明及び具体的状況の説明
家計動向関連		-	-	-
(近畿)		百貨店（企画担当）	お客様の様子	・全店売上の3割を占める外国人売上については、米中貿易摩擦による株安や円高で、8月頃から増勢が鈍化していたが、不安解消の材料が出始めたことで、今月中旬から外国人売上は好転し始めている。また、国内客の売上も、クリスマス商戦は祝日の減少で苦戦したが、月全体では消費税増税による悪影響が解消されつつある。
		百貨店（営業担当）	単価の動き	・富裕層の優良客の間では、消費税増税による買い控えが月後半に一段落し、海外高級ブランドの宝飾品や時計の買上が増えている。
		百貨店（営業担当）	販売量の動き	・年末年始の行事での消費は、前年と比べても悪くない動きになっている。消費税増税後の引締めが緩んできたのか、ニュースの内容も少し明るくなっている。株価が上がっていることも、安心材料がもしれない。
		百貨店（外商担当）	販売量の動き	・消費税増税後、依然として高額の時計や海外ブランド品は買い控えが続いている。ただし、消費全体は緩やかに回復していると感じる。
		百貨店（マネージャー）	販売量の動き	・12月に入っても気温が余り下がらず、ニットの動きが低調である。ただし、ボーナスの支給日以降はアウターの買換え需要が高まり、10万円以上のダウンコートも動くなど、売上が上向いている。単価の高い商材の売行き好調により、クリアランスセール前の定価品の販売期を乗り越えることができている。

分野	景気の現状判断	業種・職種	判断の理由	追加説明及び具体的状況の説明
		スーパー(店員)	販売量の動き	・年末で、正月用品や果物、墓花、仏花がよく売れている。
		スーパー(企画担当)	お客様の様子	・キャッシュレス決済で5%のポイントが還元されるため、提携のクレジットカードや電子マネーの新規入会が増えているほか、キャッシュレス決済の比率もアップし、売上の増加につながっている。
		コンビニ(経営者)	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セール効果が続いている。特に、軽減税率対象の食品類の売上が好調に推移している。
		コンビニ(経営者)	販売量の動き	・年末やお歳暮関連で、商品が動いている。
		コンビニ(店員)	来客数の動き	・近隣にホテルがオープンし、来客数が増えている。
		コンビニ(店員)	お客様の様子	・公共料金の支払に来店したついでに、別の商品も買う客が多く、レジ横の商品がよく売れている。
		家電量販店(経営者)	販売量の動き	・次世代住宅ポイント制度や、キャッシュレス決済のポイント還元の効果で、リフォーム商材を中心に販売量が増えている。
		家電量販店(店員)	来客数の動き	・ボーナスの支給で来客数が増え、3か月前よりも高額商品の販売が増えている。
		家電量販店(人事担当)	販売量の動き	・キャッシュレス決済関連のキャンペーンがめじる押しで、消費税増税後の悪化からようやく持ち直しつつある。OSのサポート終了によるパソコンの買換えのほか、4Kテレビ、冷蔵庫、洗濯機なども好調に推移しており、今までの遅れを取り戻せそうである。
		その他専門店[宝石](経営者)	お客様の様子	・3か月前に比べて、株価が上がってきている。金の価格や為替相場も安定しており、今のところは良い材料が多いため、やや改善傾向にある。
		その他小売[インターネット通販](経営者)	お客様の様子	・消費税増税後のキャッシュレス決済の特典に、年末になると高齢者も慣れてきている。クレジットカードやスマートフォンでの支払で、客単価が上がり、売上が伸びていると感じる。その反面、商店街のキャッシュレス決済に乗り遅れた店では、厳しい売上になっている。
		高級レストラン(スタッフ)	来客数の動き	・有り難いことに、12月は例年どおりの予約状況で、満席の日が続いている。
		一般レストラン(経営者)	来客数の動き	・来客数、売上共に、前月は今年に入って最悪であったが、今月は最高となるなど非常に変動が大きい。ただし、消費税増税の影響は大きく、観光客や会社の宴会での利用を除いた、個人客による利用は特に冷え込んでいる。忘年会の件数も年々減る傾向にあるため、宴会以外での新たな戦略を練り直す必要がある。
		一般レストラン(企画)	来客数の動き	・11~12月は、来客数、客単価共に前年を上回り、堅調な営業状況となっている。
		タクシー運転手	お客様の様子	・12月の繁忙期に入って客の乗車機会が増加し、営業収入が1割ほど増えている。
		競輪場(職員)	単価の動き	・今月の客単価は9217円で、3か月前は9079円であった。今月の数値は速報値であるため、実際にはもう少し高くなる。
		その他レジャー施設[複合商業施設](職員)	販売量の動き	・専門店が多い施設であり、消費税増税の影響は薄れてきている。
		その他住宅[住宅設備](営業担当)	それ以外	・例年どおり冬のボーナスは支給されたが、報道にあるような、大企業や公務員の支給額には程遠い。ただし、ボーナスのカットや、そもそも支給がない企業の話を聞くと、当社は良い方かもしれない。
		一般小売店[時計](経営者)	来客数の動き	・今月は、天候要因による客足への影響がはっきりと現れている。当店は路面店であるため、立地の問題も大きい。特に感じるのは、年配客は天候が悪いと外に出ない。当店は落ち着いた住宅エリアにあり、客の平均年齢が年々上がっていくため、買物の動きが変わってきている。今月は、特に年末やボーナス、クリスマスシーズンの雰囲気を感じることなく、終わっている。
		一般小売店[事務用品](経営者)	販売量の動き	・年末を迎えて、いよいよオリンピックイヤーが目前となったが、盛り上がりは今一つ感じられない。やはり景気が良いのは東京だけだと感じる。
		一般小売店[鮮魚](営業担当)	それ以外	・売上は少し増えたが、前年比で見るとほぼ横ばいである。

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〔菓子〕（営業担当）	販売量の動き	・日並ひの関係で年末の休みが長いため、販売量が伸び悩んでいる。
		百貨店（売場主任）	販売量の動き	・12月は消費税増税による衣料品の苦戦に加え、クリスマスの日並ひで、今年は23日の祝日がなくなったことが響いた。25日現在では、入店客数は前年比で0.9%減であったが、売上は6.4%減と苦戦している。食料品は2.7%減で推移しており、最終の年末商戦でのばん回を期待している。
		百貨店（売場主任）	お客様の様子	・今月は売上目標が達成できず、前年割れとなる予想である。消費税増税後の10～11月に比べると回復傾向にあるものの、ファッション関連のほか、これまで売上をけん引していた化粧品は厳しい状況である。消費税増税の後遺症はいまだに残っており、客の購買意欲は明らかに低下している。
		百貨店（営業推進担当）	単価の動き	・今月も消費税増税の影響を強く受けているが、9月以降の累計値では、販売金額や単価は以前とほぼ変わらず、購入品にも変化はみられない。したがって、景気そのものに変化があったとは考えにくい。
		百貨店（サービス担当）	お客様の様子	・今月も11月と変わらず、前年よりも若干厳しい状況に変化はない。消費税増税後は来客数が減少し、外国人観光客も減少しているため、今月も前年を上回することは難しい。
		百貨店（販売推進担当）	販売量の動き	・消費税増税から3か月が過ぎ、緩やかな回復傾向にはあるが、日並ひが悪かったこともあり、今月も前年の水準には届いていない。特に、婦人用の防寒具や紳士用の重衣料は2けた減であったが、食品は年末の売出しが好調に推移している。
		百貨店（マネージャー）	単価の動き	・前年とは売場構成が変わっているため、比較が難しい。
		スーパー（店長）	お客様の様子	・年末商戦に対する客の反応もふだんと変わらず、特に単価の高い商品が売れることもない。
		スーパー（経理担当）	販売量の動き	・クリスマス商戦は日並ひが悪く、大きなピークがなかったため、盛り上がり欠けている。23日が祝日でなくなった影響は大きい。一方、年末は大型連休の影響が懸念されたが、大きな落ち込みはなく、天候要因を除けば、ほぼ例年並みで推移している。
		スーパー（販売促進担当）	販売量の動き	・消費税増税以降は販売額の落ち込みが続き、今のところは上昇要因が見当たらない。年末年始の需要についても、要所で雨が降った影響もあるが、厳しい状態が続いている。
		スーパー（エリア統括）	来客数の動き	・クリスマスや正月向け商品の売上が、年々減少傾向にある。年末になっても、ふだんと買物が変わらない客が多く、今年は特需が全く感じられない。これには気温要因のほか、23日が祝日ではなくなった影響も大きい。ポイントサービスや割引、クーポンなどの販促競争が一段と激しくなり、買い回り客が増えていることも、不調の要因である。
		スーパー（社員）	お客様の様子	・10月の消費税増税以降、しばらくは客の購入意欲が低下したように感じ、店頭の上上もやや不振であったが、キャッシュレス決済などの新たな販促策を講じたことで、堅調な販売状況に戻りつつある。
		コンビニ（店長）	販売量の動き	・近くの競合店が半年ぶりに再オープンし、数日間は客の数が減ったように感じたが、全体の販売量は余り変わっていない。たばこの販売が少し落ちているので、たばこ目当ての客が、競合店に戻ったと推測される。
		住関連専門店（店長）	販売量の動き	・消費税増税後は、売上や商談が低調な状況が続いている。やむを得ず最低限の買物をする客が、以前よりも多い。
		その他専門店〔医薬品〕（経営者）	来客数の動き	・今月は暖かい日が続いており、季節商材である感冒薬やカイロの動きが非常に悪い。また、化粧品やシャンプーもいまだに買いため分が残っているのか、インターネットで購入しているのか、売上が前年比で10%減少している。
		その他専門店〔ドラッグストア〕（店員）	来客数の動き	・来客数が200人減少し、前年比で92.1%にとどまっている。一方、客単価は200円近く上がっているが、クーポンがないと購入点数は増えない。ボーナス時期であるが、化粧品の売上も伸び悩んでいる。

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
		その他専門店 [スポーツ用品] (経理担当)	販売量の動き	・消費税増税後も大きな影響は出ていない。
		その他専門店 [宝飾品] (販売担当)	お客様の様子	・特に買い控えの動きは感じられないが、消費税増税を意識している客は少ない。
		高級レストラン (企画)	来客数の動き	・宿泊では、前年に比べて国内客が減少し、海外からの客が増加したため、稼働室数に変化はない。
		その他飲食[自動販売機(飲料)] (管理担当)	販売量の動き	・気温が高く、気候も良い分、ホット商材が売れない。
		観光型ホテル (経営者)	販売量の動き	・12月は前年に比べて団体客の割合は小さかったが、個人客の動きは堅調で、全体の販売量はほぼ前年並みとなっている。
		観光型旅館(経営者)	来客数の動き	・消費税増税の影響は小さかったが、忘年会の需要は年々減る傾向にある。
		都市型ホテル (管理担当)	お客様の様子	・一般企業による忘年会などに変化はないが、東南アジア関連の団体客などの利用が減少している。
		都市型ホテル (管理担当)	単価の動き	・宿泊については、年末は高単価での販売が可能であったが、年末までは、供給過多により単価が伸び悩んでいる。
		旅行代理店(支店長)	お客様の様子	・年末年始は日並びが良かった割に、予約が伸びていない。今年はゴールデンウィークに旅行をしたため、年末は見送るという客が多い。出費を増やそうとはせず、どの場面で使うのかを厳しく判断している。
		タクシー運転手	お客様の様子	・史上最高のボーナス支給額などと報じられているが、消費の末端の印象としては、それほどのにぎわいは感じられない。忘年会や新年会の動きは多少あるが、例年とさほど変わらない。
		タクシー運転手	お客様の様子	・年末の忘年会などで、少し忙しくなっているが、客足の引きは早い。
		通信会社(経営者)	来客数の動き	・電気通信事業法の改正による買い控えが続いており、完全な官製不況である。
		通信会社(経営者)	お客様の様子	・取引先の受注状況に大きな変化はない。
		テーマパーク (職員)	来客数の動き	・消費税増税以後、やはり来客数の減少がみられる。
		その他レジャー施設[イベントホール] (職員)	来客数の動き	・イベントの集客状況や開催件数は前年と変わっていない。
		住宅販売会社 (経営者)	販売量の動き	・消費税増税の影響は比較的小さく、不動産の流通は低水準ながらも、一定の動きがある。
		その他住宅投資の動向を把握できる者[不動産仲介] (経営者)	それ以外	・景気は後退しているように感じるが、3か月前に比べれば、余り変化はない。
		その他住宅[情報誌] (編集者)	お客様の様子	・新築住宅の販売市場では、消費税増税後も横ばいで推移している。価格は下げ止まり傾向にあり、一部では上昇の動きがみられる。
		一般小売店[花] (経営者)	販売量の動き	・気候の変化で季節商材の仕入価格が上がっているほか、今年はクリスマスが平日となったため、売上が減少している。正月商品も、前年よりも注文を減らす客が増えている。
		一般小売店[衣服] (経営者)	競争相手の様子	・当社と同様に、10月以降は同業他社の売上が前年割れとなっている。12月は3%減と悪化幅は小さくなっているが、回復の見通しが立たない。年明けのセールでどこまで売上が伸ばせるかは不透明である。
		一般小売店[菓子] (経営企画担当)	販売量の動き	・今年12月と9月の売上前年比を、各地区別に上位5店舗の平均でみると、関西は12月が89.2%で、9月が83.9%、関東は12月が97.4%で、9月が89.6%、中部は12月が80.0%で、9月が120.9%、中国は12月が86.3%で、9月が96.2%となり、各地区の平均は12月が87.8%で、9月が93.2%となっている。12月に入っても非常に苦戦しているが、大きな要因としては、ギフト商戦の落ち込みやクリスマス商戦の不調のほか、前月と同様に消費税増税による影響が出ている。

分野	景気の現状判断	業種・職種	判断の理由	追加説明及び具体的状況の説明
		一般小売店〔精肉〕（管理担当）	お客様の様子	・消費税増税やインハウンドの減少、災害の発生と、様々な要素が絡み合って、全体的なムードが悪くなっている。当市だけかもしれないが、活気が失われているように感じる。特に、これまで全体をけん引してきた、外食の売上が芳しくない。
		一般小売店〔衣服〕（経営者）	販売量の動き	・販売量や来客数は例年と比べて少し減っている。消費税増税後、店頭で増税の負担を口にする消費者もあり、景気が良くなっているとは言い難い。
		百貨店（服飾品担当）	販売量の動き	・12月に入り、クリスマスが最大の商戦となるなか、ファッション関連は軒並み苦戦を強いられている。ギフト商材の雑貨関連やジュエリー関連が、クリスマスの日並びの悪さと、23日が祝日ではなくなったことが大きく影響し、売上が大幅に悪化している。ジュエリー関連は前年比で90%半ばとなったほか、雑貨の防寒関連では気温要因も重なり、80%の商材も出ている。消費税増税の影響は、前は2か月ほどで回復したのに比べ、今回は消費マインドが低下し、買い渋りがみられる。コスメ関連でも、インハウンドが苦戦し、来年度にも少し影響が出そうである。
		百貨店（販促担当）	販売量の動き	・消費税増税の影響が予想以上に長く、化粧品などの消耗品を中心に動きが鈍い。また、少し冷え込んできたとはいえ、寒い冬という感覚には程遠く、流行のデザインや素材などのヒット商品もないため、防寒関連商材が苦戦している。一方、食品はクリスマスケーキを始め、堅調な動きである。
		百貨店（売場マネージャー）	お客様の様子	・消費税増税後の売上の減少幅は縮小しているが、前月と同様に、婦人服や紳士服の衣料品のほか、シーズン雑貨が苦戦している。特に、コートやセーター、ストールなどの冬物の主力商材が大幅減となっている。また、クリスマス商戦でも商品単価やギフト需要が低下するなど、客の消費マインドは低い。
		百貨店（マネージャー）	お客様の様子	・消費税増税後、国内の現金客の購買動向は、より一層慎重になっている。大型店ではキャッシュレス決済の特典がないため、増税の影響が散見され、食品部門ではクリスマスケーキやおせち料理の単価がダウンしている。ファッション関連も暖冬の影響で苦戦し、インハウンド需要も悪化している。
		百貨店（商品担当）	販売量の動き	・各店舗とも来客数の前年割れが続いており、インハウンドも苦戦している。ボーナス支給後にもかかわらず、高級時計や趣味性の高い美術品など、一部の富裕層向け商品を除き、消費税増税後の消費の落ち込みが大きい。
		百貨店（宣伝担当）	お客様の様子	・例年は年末商戦でギフト需要が増加するが、今年は極端に少ない。客も消費税増税以降は不要不急の買物を控えており、1月のクリアランスセール待ちの雰囲気を感じられる。
		スーパー（店長）	販売量の動き	・前年と比べて買上点数が落ちている。食品の減少が大きいですが、気温が高い影響もあり、衣料や寝具などの冬物商材も苦戦している。
		スーパー（店長）	販売量の動き	・歳末商戦も食品を除く高額品の動きが鈍い。また、クリスマス直前の23日が祝日ではなくなり、クリスマス市場全体が縮小している。
		コンビニ（経営者）	単価の動き	・今年のクリスマスは、ホールケーキよりもカットケーキが売れ、フライドチキンなどの低単価の商材もよく売れている。
		家電量販店（店員）	来客数の動き	・消費税増税後の悪化と暖冬の影響か、エアコンの販売量が少なく、その他の主要商品の販売も前年を大きく下回っている。来客数も少なく、ボーナス支給の影響もないなど、景気は下り坂にある。
		家電量販店（店員）	お客様の様子	・ボーナスが支給されたにもかかわらず、年末年始の出費のせいか、当店の取扱商品は優先順位が後回しになっている。価格が安いから買うといった、客の動きが少ないと感じる。
		乗用車販売店（営業企画）	お客様の様子	・消費税増税後の駆け込み需要の後には、来客数の減少が続いている。
		その他小売〔インターネット通販〕（企画担当）	お客様の様子	・免税売上は前年比で20%ほど減少している。特に、化粧品の落ち込みが大きい。

分野	景気の現状判断	業種・職種	判断の理由	追加説明及び具体的状況の説明
		観光型旅館（経営者）	お客様の様子	・予約の動きや客の出入りなどをみていると、今月は動きがかなり鈍くなっている。特に、10日以降は動きが止まっている。
		都市型ホテル（スタッフ）	来客数の動き	・市内を中心に新規ホテルの増設ラッシュとなり、客室が余り始めている。その結果、軒並み客室単価が下がってきている。宴会も忘年会シーズンではあるが、小口の宴会を中心に予約状況が悪い。法人客からは、忘年会への参加を社員に無理強いできなくなったため、不参加者が多く、中止にするといった声も数件ある。
		都市型ホテル（総務担当）	販売量の動き	・宿泊については、稼働率はおおむね前年並みであるが、月後半からは前年比で客室単価が大きく下落し、売上も大きく減少している。また、宴会やレストランの売上も前年を下回っている。
		都市型ホテル（客室担当）	単価の動き	・ホテルの増加で客室の供給が増えたほか、民泊を含む宿泊需要の多様化で、高額商品の販売が困難となっている。
		旅行代理店（役員）	販売量の動き	・消費税増税前の駆け込み需要の反動が大きいのか、単価が安い商品に購入が集中している。
		タクシー運転手	お客様の様子	・紅葉シーズンが終わり、客もまばらで、何となく寂しくなっている。
		通信会社（社員）	販売量の動き	・消費税増税の影響が、意外に早く広がっている。利用料などの低額の支払を控えたり、解約するなどして、家計を防衛する意識も広がっている。
		通信会社（社員）	販売量の動き	・電気通信事業法の改正で、スマートフォンの値引き額が規制され、販売額や来客数が前年を大きく下回る状況が続いている。法改正によって販売店はもちろん、間接部門の負担も増えて混乱している。今回の改正で誰にメリットがあるのか、疑問を感じている。
		観光名所（企画担当）	来客数の動き	・今月に入って、来場者数が予測を少し下回っている。
		住宅販売会社（経営者）	販売量の動き	・当社だけでなく他社の様子を見ても、活発に取引が動いているようにはみえない。
		住宅販売会社（総務担当）	お客様の様子	・展示場への来客や商談客が、過去3か月に比べて大幅に少なくなっている。
		その他住宅〔展示場〕（従業員）	来客数の動き	・12月の住宅展示場への来場者数は、前年よりも祝日が1日少なかった影響もあり、前年比で2割減となっている。
	×	商店街（代表者）	販売量の動き	・10～11月は売上の前年割れが続いている。
	×	一般小売店〔珈琲〕（経営者）	お客様の様子	・来客数の減少と平均客単価の低下により、直営店の売上が悪くなっている。卸売も注文数、金額共に悪化傾向にある。
	×	一般小売店〔貴金属製品〕（従業員）	来客数の動き	・消費税増税による影響がダメージとなっている。
	×	一般小売店〔野菜〕（店長）	お客様の様子	・ゴルフ場やケーキ店などに商品を納めているが、ここへきて動きが悪くなっている。例年に比べて、非常に厳しい状況が続いている。
	×	一般小売店〔呉服〕（店員）	販売量の動き	・ボーナスが少なかったのか、今月に入って全く売れていない。
	×	百貨店（売場主任）	販売量の動き	・消費税増税の影響もさることながら、クリスマスのギフト商戦もかなり苦戦しており、売上は前年比で10%減となっている。景況感の改善が感じられない。
	×	百貨店（企画担当）	お客様の様子	・消費税増税の直後は来客数が減少したものの、その後は回復してきている。ただし、購入客数、客単価は前年に比べて悪化している。
	×	百貨店（マネージャー）	販売量の動き	・消費税増税の影響や、暖冬でアウターの動きが悪く、買上客数は前年比で1.5%減と厳しい。
	×	スーパー（店員）	来客数の動き	・近隣にスーパーがオープンしたことで、客足が少なくなっている。
	×	衣料品専門店（経営者）	来客数の動き	・消費税増税の影響が大きいほか、天候不順の影響もあって厳しい。キャッシュレス決済のポイント還元で影響が和らぐと期待していたが、裏切られている。高齢者はキャッシュレス決済の意味を十分に理解しておらず、クレジットカードの場合、請求時に5%還元されると売場で説明しても、半信半疑である。
	×	衣料品専門店（経営者）	販売量の動き	・販売量が前年比で3割ほど減っている。

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
	×	家電量販店（企画担当）	来客数の動き	・消費税増税以降は、販促策を講じても集客につながらない。さらに、韓国を中心にしたインバウンド客の需要が落ち込んでいる影響は大きい。
	×	一般レストラン（経理担当）	来客数の動き	・消費税増税による影響が続いている。インバウンドの悪化も、日韓問題による影響を含めて、地方に広がってきている。
	×	都市型ホテル（フロント）	来客数の動き	・客室の動きでは、韓国からの訪日客の減少がかなり影響している。今までは韓国人客を中心に集客していたが、単価を大幅に下げ、他国からの訪日客の集客を図っている。
	×	美容室（店長）	来客数の動き	・新しい客が増えず、固定客が中心となっており、売上は厳しい状況である。
企業 動向 関連 (近畿)		-	-	-
		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	・受注量は前年に比べて、少し増加している。
		電気機械器具製 造業（営業担 当）	受注量や販売量 の動き	・受注が増えている。
		広告代理店（企 画担当）	取引先の様子	・消費税増税の影響が続いていたが、クリスマス商戦に入り、若干であるが消費が回復している。ただし、前年ほどの動きは感じられない。
		経営コンサル タント	取引先の様子	・小売業の動きとしては、年末商戦やクリスマス商戦などは順調である。
		食料品製造業 （従業員）	受注量や販売量 の動き	・販売量は微増であるが、今年も新年の初売り企画があり、売上は増えている。
		繊維工業（団体 職員）	受注量や販売量 の動き	・今月も状況は悪いままである。
		化学工業（管理 担当）	受注量や販売量 の動き	・製品の出荷量に関しては、月によって若干のばらつきはあるが、大きな変化はない。
		一般機械器具製 造業（設計担 当）	受注量や販売量 の動き	・一部では上昇の兆しがみえてきたが、油断のできない状況は続いている。
		電気機械器具製 造業（経営者）	受注量や販売量 の動き	・国内外の政治情勢が混とんとしており、景気も悪化している。一時は個々の企業の努力により、景気は悪くないとも感じられたが、国際情勢が大きく悪化し、今月は見方が弱気になっている。
		建設業（経営 者）	受注量や販売量 の動き	・引き合いが継続的にあるほか、受注残も積み上がってきている。この状況がしばらく続く予想している。
		建設業（経営 者）	受注価格や販売 価格の動き	・ボーナスの支給状況も、周囲の様子を見ると、余り芳しいとはいえない。相変わらず、案件の単価も低いままである。
		建設業（経営 者）	受注量や販売量 の動き	・好調な企業は設備投資に積極的で、年度末の完了工事の発注も続いている。官庁関係では、人手不足の影響で入札に参加できない企業も多い。
		建設業（営業担 当）	受注量や販売量 の動き	・受注量は、現状の施工体制で対応できる上限に近い水準で推移している。
		輸送業（営業担 当）	取引先の様子	・消費税増税前に売れたため、今月の売上はかなり落ち込んでいる。
		金融業〔投資運 用業〕（代表）	それ以外	・株価の堅調な推移が市場に安心感を与えていると感じる。その反面、企業間の業績格差が更に鮮明になっており、将来に暗い影もみられる点が不安材料である。
		金融業（営業担 当）	それ以外	・東京オリンピックや大阪万博、I Rの事業計画など、将来的な景気回復の要素はあるものの、中小企業には受注がない状態であり、先行きも不透明である。
		金融業（副支店 長）	取引先の様子	・取引先との会話では、受注状況に変化はないとの回答が多い。
		新聞販売店〔広 告〕（店主）	受注量や販売量 の動き	・折込件数は増えたものの、新聞を読まない人も増えており、購読による収入が減少している。
		広告代理店（営 業担当）	受注量や販売量 の動き	・紙媒体、We b媒体共に、前年の売上を少し下回っている。
		経営コンサル タント	取引先の様子	・エンドユーザー相手の小売業や飲食業では、消費税増税による売上の落ち込みは、予想したほど大きくない。
		その他サービス 〔自動車修理〕 （経営者）	受注量や販売量 の動き	・年末であるにもかかわらず、それほど忙しくない。

分野	景気の現状判断	業種・職種	判断の理由	追加説明及び具体的状況の説明
		その他サービス業〔店舗開発〕（従業員）	受注量や販売量の動き	・消費税増税後の体感物価の上昇も落ち着いた感があるが、業種によっては回復がみられない店舗もある。一方、中国人客を中心としたインバウンド需要は根強く、紅葉シーズンからクリスマス商戦まで継続している。
		その他非製造業〔機械器具卸〕（経営者）	競争相手の様子	・インターネット市場に需要が取られ、受注量や見積量は若干少なくなっている。
		その他非製造業〔商社〕（営業担当）	受注量や販売量の動き	・前月と同様に、取引先には既存のランプの製造中止に対する焦燥感はないものの、引き合いは増えてきている。
		食料品製造業（営業担当）	取引先の様子	・消費税増税後は飲食業界の売上が減り、ソフトドリンクの売上にも影響が出ている。
		食料品製造業（経理担当）	取引先の様子	・消費税増税の影響が、少しずつであるが出てきている。
		繊維工業（総務担当）	受注量や販売量の動き	・出張日数の増加の割に、販売数量、金額が伸びていない。その結果、経費率が上昇している。
		パルプ・紙・紙加工品製造業（経営者）	受注量や販売量の動き	・年末であるが、受注量が例年ほど増えていない。
		プラスチック製品製造業（経営者）	受注量や販売量の動き	・景気が冷え込んでいるというよりも、落ち着いてきた感がある。極端な減収はないが、大幅な増益が見込める案件もない。
		金属製品製造業（経営者）	受注量や販売量の動き	・米中貿易摩擦の影響で、中国向けの自動車部品の受注が減少している。
		一般機械器具製造業（経営者）	受注量や販売量の動き	・引き合いの件数がかかなり落ち込んでおり、半年から1年後の売上の減少が予想される。
		輸送用機械器具製造業（役員）	競争相手の様子	・取引先での案件減少に伴い、競合が激化し、提示価格の低下も続いている。
		不動産業（営業担当）	取引先の様子	・消費税増税に伴い、10～12月は賃貸住宅の動きも悪くなっている。仲介手数料には消費税が掛かるため、影響が出ている。
		広告代理店（営業担当）	受注量や販売量の動き	・年末年始以降の広告出稿の動きが悪く、特にテレビCMの受注が良くない。
		その他非製造業〔民間放送〕（従業員）	受注量や販売量の動き	・テレビスポットCMの発注量が低調である。
	×	化学工業（経営者）	受注量や販売量の動き	・消費税増税後の買い控えが続いており、売上は前年比で約2割落ちている。
	×	金属製品製造業（営業担当）	受注量や販売量の動き	・10月以降は、売上が前年を下回る状況が続いている。特に、12月20日以降は年末年始の休暇モードとなり、ほとんど注文が入らない。
	×	電気機械器具製造業（宣伝担当）	受注量や販売量の動き	・まだ消費税増税の影響が続いており、年末商戦も総じて前年を下回る荷動きとなっている。
	×	その他非製造業〔電気業〕（営業担当）	受注量や販売量の動き	・百貨店の販売動向が非常に悪い。
雇用関連 (近畿)		学校〔大学〕（就職担当）	それ以外	・今月は週末に繁華街や百貨店に出る機会が多かったが、前年に比べて人出が非常に多い。消費税増税後には、消費が増えているように感じられる。
		人材派遣会社（営業担当）	求職者数の動き	・求職者の動きがやや活発である。一方、正社員への登用案件については、応募者は少し増えているものの、例年と同じ動きである。
		人材派遣会社（支店長）	求人数の動き	・8月以降は、今一つ盛り上がりには欠けると感じる。
		新聞社〔求人広告〕（営業担当）	求人数の動き	・求人数は3か月前と変わらない状態が続いている。
		新聞社〔求人広告〕（管理担当）	求人数の動き	・新年を控えた求人増などの季節的な変化は別として、新聞広告の求人数に大きな動きはなく、景気に変化はみられない。
		新聞社〔求人広告〕（担当者）	それ以外	・年末商戦といっても、ふだんと余り変化はない。
		職業安定所（職員）	求職者数の動き	・人件費の上昇分が価格転嫁できずに廃業し、解雇者が発生する案件が出ているほか、大企業を中心に希望退職の募集がやや増えている。その一方、若年層を中心とした求職者の減少が続いているため、求職者全体が増えるまでには至っていない。

分野	景気の現状判断	業種・職種	判断の理由	追加説明及び具体的状況の説明
		職業安定所（職員）	求人数の動き	・新規求人数は横ばいの状況であるが、11月は新規求職者が大きく減っている。
		職業安定所（職員）	求人数の動き	・11月の新規求人数は前年比で1.2%の微減となったが、求人の更新月による変動が大きく、減少傾向といえるものではない。全体としては、ほぼ前年並みの動きとなっている。
		民間職業紹介機関（営業担当）	それ以外	・学生の就職活動の動きをみると、4年生はほぼ終息したが、3年生は就活時期の不透明化もあり、一部の学生は早くから動いている一方、全体の動きは例年よりも鈍い。例えば、合同インターンシップや仕事研究会への参加人数も減少している。景気の動きは、上向きとも下向きともいい難い状況である。
		民間職業紹介機関（営業担当）	求人数の動き	・年末に向けた短期業務の求人が増えているほか、東京に関しては、東京オリンピック特需で求人が増加している。
		学校〔大学〕（就職担当）	採用者数の動き	・採用活動が一段落したように感じたが、内定辞退などで採用活動を再開する動きもあるなど、まだまだ採用意欲は衰えていない。
		人材派遣会社（役員）	求人数の動き	・10月以降は、求人の減少傾向が顕著となっている。
		人材派遣会社（営業担当）	求人数の動き	・特に大きな変化はないが、求人数が微減となっている。
		職業安定所（職員）	周辺企業の様子	・窓口や事業所訪問での企業の話では、やや悪くなっているという意見が多い。今後良くなる要因も見当たらない。特に、急激には悪くなっていないが、徐々に下降しているという意見が多い。
		民間職業紹介機関（職員）	求人数の動き	・年末の駆け込み求人は、例年よりも少ない。
	x	民間職業紹介機関（マネージャー）	採用者数の動き	・関東を中心に、急激な採用市場の冷え込みを感じる。

## 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)		スーパー（店長）	単価の動き	・客単価が前年比102.5%と上昇している。生鮮部門が特に好調で、外食より中食や内食の需要が増えている。
		スーパー（管理担当）	販売量の動き	・売上、来客数、買上点数共に上昇傾向にある。
		スーパー（販売担当）	来客数の動き	・売上は前年比116%、来客数は前年比123%となっている。消費税の引上げ後、家具家電といった高単価の商材の動向は芳しくないが、衣料品、食品など生活に密着した商材は、例年以上に好調に推移している。
		家電量販店（販売担当）	販売量の動き	・クリスマスや年末商戦が好調である。
		一般レストラン（店長）	単価の動き	・3か月前に比べて客単価の前年比が大きく伸びている。消費税の引上げに伴うメニュー価格改定も影響していると思うが、消費税の引上げによる落ち込みも一段落したのではないかと。また、今年は例年に比べて高単価のコースが多く出ている。
		タクシー運転手	お客様の様子	・客の話では、悪くなると言われていた景気もふたを開けてみたら良かったようで、特に、建設業は忙しくなっている。タクシー業界も前年より景気が良くなっている。
		タクシー運転手	お客様の様子	・消費税の引上げ後、しばらくは乗り控えがあったが、このところ持ち直してきている。忘年会やボーナスの支給で夜の動きも活発になってきている。
		通信会社（企画担当）	お客様の様子	・ワイヤレス商材、携帯端末への引き合い、来年の5G開始への関心度等、当月は予想より高い推移となっている。
		通信会社（経理担当）	お客様の様子	・新サービスの加入者も増えており、客もお買得な商品等は積極的に取り入れている。
		テーマパーク（業務担当）	来客数の動き	・今年は12月の祝日が1日少なく、来園者の減少を心配していたが、イルミネーションイベント開催中のため、週末及び平日も比較的多くの来園がある。

分野	景気の現状判断	業種・職種	判断の理由	追加説明及び具体的状況の説明
		設計事務所（経営者）	販売量の動き	・消費税の引上げ後、国の支援策が幾つか用意してあるのも手伝ってかエコ住宅設備や耐震、バリアフリー化等を採用したリフォーム工事に着手するケースが増えている。
		住宅販売会社（営業担当）	来客数の動き	・年末であるにもかかわらず、問合せや販売件数が増えている。
		商店街（代表者）	お客様の様子	・客が金に余裕がないようで、商品を勧めてもなかなか買ってもらえない。
		商店街（理事）	お客様の様子	・消費税の引上げ前後で、景気にさほど変化はない。
		一般小売店〔印章〕（経営者）	お客様の様子	・年賀状の印刷枚数は毎年減少していたが、今年はほぼ横ばいである。しかし、高齢者の印刷枚数は毎年減少し、来年は中止するという通知の年賀状が増加しており、会社関係も来年は中止するという通知の年賀状が出てきている。
		一般小売店〔洋裁附属品〕（経営者）	販売量の動き	・年末で人の流れも多いが、衣料品関係に関してはさほど人の出入りが多くない。
		百貨店（経理担当）	販売量の動き	・消費税の引上げの影響で前年の売上を下回る部門が多いなか、軽減税率が採用されている食品は前年を上回っている。衣料品や化粧品などは好調なブランドもあるが、やや厳しい状況である。
		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、冬物のコートなど重衣料の動きが悪く、売上が厳しい。特に若者向けの販売が今一つである。
		百貨店（売場担当）	お客様の様子	・消費税の引上げが3か月目に入り、影響も少しずつ減少してきている。11月まで苦戦していた婦人服も防寒着を中心に復調してきている。ただ、紳士服は依然として厳しい状況が継続している。
		百貨店（売場担当）	お客様の様子	・売り尽くしセールは良いが、クリスマスギフトの動きが悪く、消費税の引上げ前の9月に売れた化粧品やラグジュアリーバッグの売上が12月になっても上向いてこない。
		百貨店（購買担当）	お客様の様子	・消費税の引上げ後、来客数が減少し、客単価も低下しており、特に紳士服や婦人服は、少しは消費税の引上げ前の状況に戻っているが、依然として厳しい状況である。また、食品は消費税の引上げ前から厳しい状況が続いている。
		スーパー（店長）	来客数の動き	・来客数は既存店ベースで前年の98.6%となり、3か月前とほぼ変わっていない。また、客単価も若干前年を下回っている。
		スーパー（店長）	販売量の動き	・直近の景気は3か月前から変化はない。消費税の引上げ前の駆け込み需要を除くと、通常の購買商品はほぼ同様の動きとなっているため、景気は横ばい、若しくはやや悪化している。
		スーパー（販売担当）	お客様の様子	・消費税の引上げ後も来客数は変わっていない。
		スーパー（販売担当）	来客数の動き	・客単価が3か月前と余り変わりがなく、大きな変化はない。
		コンビニ（エリア担当）	来客数の動き	・来客数の伸びが鈍化している。
		コンビニ（支店長）	お客様の様子	・キャッシュレス消費者還元事業の効果はあるが、来客数や客単価の劇的なアップにはつながっていない。
		家電量販店（店長）	お客様の様子	・消費税の引上げ前の駆け込み需要もなく、消費税の引上げ後も変化はない。
		家電量販店（店長）	来客数の動き	・来客数が増加している。
		乗用車販売店（店長）	来客数の動き	・例年12月は1～2週目は客の動きが良く、20日以降、動きが鈍くなるが、今年は1週目から来客数が少なく、来客数は前年の85%、土日においては前年の80%まで落ち込んでいる。
		自動車備品販売店（経営者）	販売量の動き	・消費税の引上げに伴う販売量の減少はさほどではないが、単価が低下している。
		その他専門店〔土産物〕（経営者）	販売量の動き	・例年、年末にかけて鮮魚の売上が増えるのだが、今年はさほどでもない。この時期人気の大粒の高品質ないちごが今年は量が少なく売上が見込めない。
		その他小売〔ショッピングセンター〕（管理担当）	お客様の様子	・アウトドア関係の商材は比較的良いものの、気温が安定しないことが大きく関係しているのか、衣料関係の物販は軒並み売上が伸びない状況が続いている。客も目的買い以外のついで買いの意識がほとんどなく、財布のひもは依然として固い。

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）	お客様の様子	・12月の売上で構成比が高くなる忘年会の利用客の内訳や、キャッシュレス決済等の利用対応など、いろいろな変化が起きている。宴会の予約は全体では前年の97%となっているが、職場の忘年会が大幅に減少しており、友人、仲間、家族連れなど少人数での利用が増加している。こうした利用客の内訳の変化も関係し、金曜日など休日前日の売上が前年の50%後半まで落ち込み、それ以外の日が前年の150%以上の売上となっている。また、利用件数が増加しても1件当たりの人数や単価が減少しており、厳しい状況にある。
		一般レストラン（経営者）	来客数の動き	・消費税の引上げの影響が少なく、来客数も例年と変わっておらず、年末に向けて良い状態である。
		一般レストラン（経営者）	販売量の動き	・冬のボーナスが支給されたため、少し景気が良くなっているが、まだ、客が支出を渋っている。
		スナック（経営者）	来客数の動き	・年末なので、少しは客足が伸びているが、時期的なものであり、景気が回復しているわけではない。
		都市型ホテル（企画担当）	来客数の動き	・レストランなどの個人客の動きを見ると、景況感は決して好転はしていない。消費行動も一極集中型の傾向があり、単価はやや上がっているものの、平均的なボリュームの購買力が落ちている。時期的に宿泊のインバウンド客も落ち着いており、前年並みである。
		旅行代理店（経営者）	販売量の動き	・例年正月は、海外旅行や国内温泉旅行が多かったが、今年あまりなく家で過ごす人が増えている。
		旅行代理店（支店長）	販売量の動き	・年末年始の旅行需要について、海外旅行は前年並みで堅調だが、国内旅行は前年を割っており良い状況とはいえない。
		タクシー運転手	来客数の動き	・12月にしては乗車率が良くない。
		放送通信サービス（総務経理担当）	お客様の様子	・例年どおり、年末にかけて他の月より多くの延滞金の回収ができており、消費税の引上げの影響はあまり感じられない。
		通信会社（工事担当）	お客様の様子	・軽減税率により景気は変わらない。
		テーマパーク（管理担当）	お客様の様子	・キャッシュレス消費者還元事業により景気は変わらない。
		観光名所（館長）	それ以外	・景気は現状維持か少しずつ落ち込んでいる感じで、上向きではない。
		ゴルフ場（営業担当）	お客様の様子	・前月と変わらず、韓国からの来場が落ち込んでいるが、国内は暖冬もあり若干増えている。
		設計事務所（経営者）	お客様の様子	・消費税の引上げ後の動きは安定しており客の動きに大きな変化は見られない。
		設計事務所（経営者）	競争相手の様子	・同業他社の設計事務所にも、住宅の引き合いは低迷しており、医療・介護系の施設も1～2年前から比べると動きが遅くなっている。
		住宅販売会社（従業員）	来客数の動き	・依然として、住宅展示場やモデルハウスの来場者数、各種イベントの参加者数が伸びない。
		商店街（代表者）	単価の動き	・今年は暖冬で、特に冬物衣料が売れない。
		商店街（代表者）	お客様の様子	・クリスマス商戦ながら、消費者が買い控えをしている。中小零細店は、キャッシュレス効果があるものの、大型店の自社ポイント等との競合が厳しく、売上の確保が大変困難な状況である。
		商店街（代表者）	販売量の動き	・消費税の引上げ後、落ち込みが激しく、10月は仕方がないにしても、12月になっても販売量が前年比20%減少している。
		一般小売店〔食品〕（経営者）	来客数の動き	・来客数、客単価、買上点数共に前年を下回っており、消費税還元も活発に利用されているが、消費拡大にはつなげていない。
		百貨店（売場担当）	販売量の動き	・200万円を超える美術品やブランド品などは売れているが、他の商品の販売状況は良くない。
		百貨店（外商担当）	お客様の様子	・11月に続き12月も予想以上に苦戦している。特に時計、宝飾品、美術品といった高額商品が前年と比較して非常に厳しい。
		百貨店（営業企画担当）	単価の動き	・消費税の引上げ以降、キャッシュレス還元はあるが、全体的に来客数の増加に対して売上が減少する傾向が続いている。
		スーパー（店長）	販売量の動き	・来客数は横ばいだが、購入数量の落ち込みが続いている。
		スーパー（総務担当）	販売量の動き	・催事の多い12月にもかかわらず、買上点数が伸びていない。

分野	景気の現状判断	業種・職種	判断の理由	追加説明及び具体的状況の説明
		スーパー（業務開発担当）	販売量の動き	・消費税の引上げの影響で客の財布のひもが固く、衝動買いは皆無である。また、この冬場は気温が高く、白菜など鍋材料の動きが悪い。
		コンビニ（副地域ブロック長）	お客様の様子	・客単価が増加する夕方から深夜にかけての来客数が減少を続けている。来店動機になっていたたばこの伸長が鈍化し、消費税の引上げの影響で自宅で食事を済ませる客が増えている。付加価値の高いデザートやペーカリーは数値を伸ばしている。
		衣料品専門店（経営者）	競争相手の様子	・いろいろな催事が行われているが、売上が落ちている。
		乗用車販売店（統括）	販売量の動き	・12月の販売量は消費税の引上げ前の駆け込み需要の反動で前年比72%と大変厳しくなっている。
		乗用車販売店（営業担当）	販売量の動き	・12月の販売実績も前年割れで回復していない。
		乗用車販売店（営業担当）	お客様の様子	・客の呼び込みをしても反応が薄い。
		その他専門店 [和菓子]（経営者）	販売量の動き	・来島する客は多いが、販売につながらない。
		その他専門店 [布地]（経営者）	お客様の様子	・ボーナスが支給され、少しは消費が増加すると期待していたが、客は相変わらず慎重に買物を行っている。
		その他小売 [ショッピングセンター]（支配人）	単価の動き	・消費税の引上げ前の駆け込み需要の反動が12月上旬まであり、特に、9月に上昇した高単価商材の動きが鈍い。
		高級レストラン（事業戦略担当）	販売量の動き	・昨年と比較し、売上が大幅に落ち込んでいる。
		観光型ホテル（営業担当）	来客数の動き	・3か月前は観光シーズンで売上が上昇していたが、今月は低迷している。
		観光型ホテル（支配人）	来客数の動き	・忘年会シーズンの12月に入り、前半は多くの来客数があったが、22日以降、来客数が減少している。
		都市型ホテル（総支配人）	来客数の動き	・今後は年末年始を除きオフ期に入るため、期待できず、韓国の定期便の運休も懸念材料となる。
		都市型ホテル（企画担当）	来客数の動き	・消費税の影響かどうかは分からないが、レストラン利用客がなかなか回復しない。
		通信会社（営業担当）	お客様の様子	・耐久消費財の消費税の引上げ前の駆け込み需要の反動の影響は一通り過ぎた感はあるが、今度は月々の支払項目に関する節約が始まっている。
		テーマパーク（営業担当）	来客数の動き	・暖冬ではあるが、天候不順の日が多く客足が伸びない。また韓国を中心に外国人入園者が減少している。
		競艇場（企画営業担当）	販売量の動き	・西日対策で馬券の発売時間を繰り上げており、売上が若干減少している。
	×	商店街（代表者）	来客数の動き	・都心部と比べて地方の景気の回復は遅いというかほぼ見込めない。
	×	一般小売店 [茶]（経営者）	販売量の動き	・今月のお歳暮商戦は極めて悪く、売上は前年から20%減少している。
	×	一般小売店 [眼鏡]（経営者）	来客数の動き	・消費税の引上げ以降、来客数の減少が続いており、ボーナスが支給された年末もぼっとしない。
	×	百貨店（人事担当）	販売量の動き	・一部舶来時計の動きは好調だが、化粧品や特選など消費税の引上げ前に好調な動きを見せていた部門の販売が低迷しており、衣料品全体も依然として厳しい状況である。
	×	スーパー（財務担当）	販売量の動き	・消費税の引上げ後、競合他社の販促強化による消費者の買い回りと、節約による買上点数の減少より、既存店売上が前年を下回っている。
	×	コンビニ（エリア担当）	来客数の動き	・今年は前年と比べ天候に恵まれているにもかかわらず、来客数の落ち込みが大きくなっている。クリスマスが平日だったため、来客数の増加を期待したが、期待どおりにはいかなかった。また、工事従事者の来店も大幅に減少しており、厳しい状況である。
	×	家電量販店（店長）	販売量の動き	・売上の前年比が80%台中旬で推移しており、依然として消費税の引上げ前の駆け込み需要の反動から抜け出せていない。加えて暖冬の影響や、キャッシュレス決済の20%還元セールの効果で数字が伸びていた前年の反動の影響が大きい。
	×	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、売上が減少している。

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
	×	乗用車販売店 (営業担当)	販売量の動き	・販売実績が目標を下回り、来客数も非常に少ない。
	×	住関連専門店 (営業担当)	来客数の動き	・10月以降、来客数が激減しており、売上も前年の5分の1程度である。
	×	その他専門店 [時計](経営者)	単価の動き	・来客数は変わらないが、購入単価が下がっており、高額品が売れない。将来不安なのか、消費税の引上げの影響かは分からないが、厳しい状況である。
	×	美容室(経営者)	競争相手の様子	・消費税の引上げ後、来客数が減少し、客が支出を抑えているためか、売上も減少している。
	×	美容室(経営者)	お客様の様子	・年金生活に入った客も増えており、客の節約志向が強まっている。
企業 動向 関連  (中国)		輸送用機械器具 製造業(経営者)	受注量や販売量の動き	・多少落ち着いてきているが、いろいろな所から受注している。
		繊維工業(監査 担当)	受注量や販売量の動き	・実需期直前だが、製造段階の売上は前期比微減、卸段階の売上は前期比2~5%増となっており、特に大都市圏の増加率が大きくなっている。
		通信業(営業企 画担当)	取引先の様子	・製造業を中心に品質改善、故障予兆等の業務改善を目的としたIoT関連のソリューションの引き合いが増加している。
		不動産業(総務 担当)	それ以外	・前月に比べ、来客数や成約件数が増えている。
		広告代理店(営 業担当)	受注量や販売量の動き	・年末年始販促及びイベント等での受注量が上向いてきている。
		食料品製造業 (総務担当)	受注量や販売量の動き	・年末に入っても、商品を引き取るトラックの台数が増加していない。
		非鉄金属製造業 (業務担当)	受注量や販売量の動き	・電子材料素材や金属加工素材の受注量が減少したままとなっている。
		輸送用機械器具 製造業(経営企 画担当)	受注量や販売量の動き	・主要客からの受注量は、内示より減少が続いている。
		建設業(総務担 当)	受注量や販売量の動き	・好況な状態で推移しているが、予定物件の発注が遅れ気味で技術職が手待ち無沙汰の状態が多少出てきている。今後、工期等が厳しくなることも予想される。
		通信業(営業担 当)	受注量や販売量の動き	・通信機器やネットワークサービスの売上などで年末における駆け込み需要も特段なく、状況が変わらない。
		金融業(貸付担 当)	取引先の様子	・年末で全体的に企業の取引量は上向いているが、増加傾向にあるとはいえない。
		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低調のため、生産も下方修正気味となっている。このため系列の地元部品メーカーの受注は減少基調となり、残業が少なくなっている。
		会計事務所(経 営者)	受注量や販売量の動き	・事務処理系アウトソーシングはコンスタントに受注、コンサルティング系受注は補助金関連業務はある程度の受注量が確保できている。
		食料品製造業 (経営者)	受注量や販売量の動き	・天候も関係し、季節商材の受注量が大幅に減少している。また、ギフト商品の受注量も、予算を削減する客が多く、前年より10~15%程度減少している。
		木材木製品製造 業(経理担当)	受注量や販売量の動き	・消費税の引上げ前の駆け込み需要の反動や災害による工期遅れもあり、特に、ここ数か月間、新設住宅着工戸数の前年同月比が減少傾向にあり、やや悪くなってきている。
		窯業・土石製品 製造業(総務経 理担当)	受注量や販売量の動き	・大口注文の納期対応で時間外労働を実施している部門もあるが、鉄鋼向け生産に陰りがみられ、輸出向け新規注文もなく生産量は減少傾向である。
		鉄鋼業(総務担 当)	取引先の様子	・自動車、建築、建機、産機、プラントなど鋼材を使用する各分野の計画が下方修正されており、取引先の活動水準が低下している。
		電気機械器具製 造業(総務担 当)	取引先の様子	・米中貿易摩擦を要因とした主要取引先からの受注減少や設備投資の延期が当社の売上に与える影響は大きい。
		輸送用機械器具 製造業(財務担 当)	取引先の様子	・足元で相次いで業界内の再編や工場売却の話が出ており、国内市場の縮小が進む。
		輸送業(総務担 当)	受注量や販売量の動き	・主に製造業の客の生産計画が減少し、合わせて受注量も減少傾向にある。
	輸送業(総務・ 人事担当)	受注量や販売量の動き	・客の生産数量減少に伴い、受注が減っている。中国関連の景気悪化の影響が大きい。	

分野	景気の現状判断	業種・職種	判断の理由	追加説明及び具体的状況の説明
		輸送業（支店長）	受注量や販売量の動き	・消費税の引上げの影響か、あるいは、量販店が送料を取るようになったからか、理由は分からないが、市場の動き、特にお歳暮の動きが鈍くなり、受注量が減少している。
	×	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が特にPPSメーカー全体に浸透しており、前年同期比15%相当減少している。
	×	金属製品製造業（総務担当）	取引先の様子	・客が工場規模を縮小し、生産能力を落とすとの情報がある。
雇用関連		-	-	-
(中国)		人材派遣会社（支店長）	求人数の動き	・求人数が前年比でやや減少傾向にある。求人担当者から募集を出しても集まらないので、採用計画を練り直したり、見送るといった話が幾つかある。
		求人情報誌製作会社（経営者）	求人数の動き	・全体の求人数は横ばいであるが、製造業や飲食業の求人数は減少している。
		求人情報誌製作会社（営業担当）	求人数の動き	・企業の求人意欲は引き続き堅調だが、新卒採用では来春の採用、入社者の獲得に苦戦して採用を諦める企業が前年よりも増えている。結果的に大きな変化はみられない。
		求人情報誌製作会社（広告担当）	採用者数の動き	・新卒の採用活動がほぼ終結した感がある。前年までは夏頃までに終結する企業が多かったが、今年は12月若しくは来年3月まで継続する企業が増えている。その主な理由は内定者の不足や良い人材がいれば追加採用したいなどであり、期間を限定しない通年採用が広がりつつある。
		職業安定所（所長）	求人数の動き	・新規求人は、ホームセンター等の小売業から年末までの繁忙期に向けた臨時や、学生服製造業から来春までの生産補助業務などの大口求人があったものの、求人全体では前年同月比で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	・有効求人倍率は高い水準で推移しているものの、求人数、求職者数共に前年に比べ減少傾向にある。
		職業安定所（事業所担当）	求人数の動き	・新規求人数は増減を繰り返しているなか、直近では前年同期比で17.0%の大幅減となり、主要産業の大半で新規求人数が減少したところではあるが、有効求人倍率は18か月連続して2倍台で推移している。
		学校〔大学〕（就職支援担当）	周辺企業の様子	・企業の人からは景気は少し悪くなる見通しと聞いている。
		人材派遣会社（経営企画担当）	求人数の動き	・製造業を中心に求人受注数が減少している。
		人材派遣会社（支社長）	求人数の動き	・市況感としては地元完成車メーカー系は一様に採用抑制の動きが強く、求人が減少している。人材サービス業界としては同一労働同一賃金の対応に営業は時間を割かれ、営業活動が滞り、求人が減少している。
		新聞社〔求人広告〕（担当者）	雇用形態の様子	・有効求人倍率は全国2番目の高さで、大学生の内定率も1995年の調査開始以降最高を記録しているものの、求人倍率は2か月連続で低下しており、企業の採用控えの影響がうかがわれる。
		職業安定所（職業指導担当）	求人数の動き	・有効求人倍率は引き続き高く推移しており、人手不足が顕著である。
		民間職業紹介機関（職員）	採用者数の動き	・これまでハローワーク経由で全く応募がなかったが、ここ最近応募者が現れてきている。
		民間職業紹介機関（人材紹介担当）	求人数の動き	・人手不足が深刻になっている。
		学校〔短期大学〕（進路指導担当）	求人数の動き	・求人数が例年の同時期と比較しても減少している。

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
	x	-	-	-

10. 四国（地域別調査機関：四国経済連合会）

（-：回答が存在しない、\*：主だった回答等が存在しない）

分野	景気の現状判断	業種・職種	判断の理由	追加説明及び具体的状況の説明
家計 動向 関連  (四国)		-	-	-
		スーパー（店長）	来客数の動き	・自社で展開している集客策が奏功し、集客力が上昇している。
		スーパー（企画担当）	単価の動き	・年末商戦に限れば商品単価が前年を上回る状況で推移した。クリスマス、年末の曜日回りが家庭での消費に関係した。
		家電量販店（副店長）	来客数の動き	・来客数、客単価について、全体的に前年並みまで回復している。
		乗用車販売業（営業担当）	販売量の動き	・10～11月初旬までは消費税増税の影響が大きかったが、少しずつ戻ってきている。
		その他飲食【ファーストフード】（経営者）	来客数の動き	・軽減税率の関係で、ファーストフード店の来客数が増加傾向にある。
		タクシー運転手	お客様の様子	・2～3か月前と比べ、売上、乗客数共に、12月は増加している。客と話をしたとき、忘年会などの飲食の機会が前年より少なくなったとの回答が多かった。
		一般小売店【生花】（経営者）	販売量の動き	・消費税増税後の年末商品は落ち込むことなく例年並みの販売量で安心した。必要としている商品は購入していくが、余分なものは見るだけで買わない人が目立った。
		一般小売店【書籍】（営業担当）	お客様の様子	・消費税増税から3か月経ったが、客の様子は9月までとさほど変わりなく、売上に大きな悪影響は出ていない。
		百貨店（企画担当）	お客様の様子	・特選ブランドはクリスマスで盛り返したが、宝飾品等の高額品の売上がまだ回復しない。
		スーパー（店長）	お客様の様子	・幼児教育・保育の無償化の影響なのか、昼間は高齢者、夕方は若年層と、時間帯によって客層が分かれてきた。
		コンビニ（総務）	来客数の動き	・キャッシュレス・消費者還元事業の効果で、売上前年比は上回っているものの、来客数の前年割れは続いている。
		衣料品専門店（営業責任者）	販売量の動き	・売上が前年に比べ10%程度マイナスで推移している。10月以降、非常に厳しい状況が続いているが、今月も同様に落ち込みが厳しい。セール前の買い控えの影響もあるが、高単価の店が苦戦している。
		乗用車販売店（従業員）	販売量の動き	・受注の前年比は少し上回っているものの、消費税増税の前後でいろいろな条件が変化しつつあるので3か月前と比較することは難しい。
		都市型ホテル（経営者）	来客数の動き	・忘年会等の利用件数が若干、減っている。人数も若干減っているが、一般の客が忘年会の減りを下支えしている。単価は依然としてほとんど上昇していないが、来客数は余り減っていない。
		通信会社（営業部長）	来客数の動き	・前年比では厳しい状況は変わらないものの、その落ち幅は縮小している。また、来店数は一定数確保できている。
		美容室（経営者）	来客数の動き	・12月後半になって来客数が増えてきた。
		商店街（代表者）	それ以外	・駅前中心地の核店舗が来年8月に撤退することが決定し、全国で唯一、デパートのない都市になる。しかし、自治体の首長は全く対応の発想も危機感も感じていない。
		商店街（代表者）	単価の動き	・消費税増税後、商店街自体の通行量、来街客、観光客の来街等も増えているが、客の消費マインドがかなり低下しており、単価も非常に下落している。また、現金決済の客が、キャッシュレス決済に変更している。
		商店街（事務局長）	販売量の動き	・消費税増税後3か月目であるが、物販においては、回復の兆しはあるものの引き続き、食品を除く幅広い商品分野で客単価、来客数共に前年を下回っている。また外食は、年末年始に向けても厳しさが続いている。

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
		一般小売店 〔酒〕(販売担当)	お客様の様子	・年々お歳暮商品の販売量が減少している。12月は忘年会シーズンだが、目立った販売量は見込めなかった。
		百貨店(販売促進)	来客数の動き	・全体的に来客数が厳しい状況である。消費税増税後の回復が想定より厳しく、また暖冬で冬の実需の動きが悪い。
		百貨店(営業管理担当)	単価の動き	・今月は高額品の消費税増税前の駆け込み需要の反動減に加え、ファッション関連商品の気温条件が悪かったことや消費に対するマイナストレンドによる商品単価減によって、売上減となり景気もやや悪くなっている。
		スーパー(財務担当)	競争相手の様子	・5%を還元するキャッシュレス・消費者還元事業の対象となっているスーパーに、一部、客が流れている。
		コンビニ(店長)	来客数の動き	・来客数が減少している。通常、来客数減の場合には単価が上昇するが、今は単価も下落している。年末年始を控えての一過性の節約モードかもしれないが、食料品以外は税込み価格が2%上昇しているのだから実態は更に冷え込んでいる。
		コンビニ(店長)	来客数の動き	・12月に入っていきなり来店客数、売上共に悪くなった。毎月20日くらいから末にかけ前年比割れとなるのが最近のトレンドだったが、今月は月初から悪く、クリスマス商戦も不振のまま終わった。
		衣料品専門店(経営者)	販売量の動き	・今月は1年の中で最も大きな売上が期待できる月だったが、来客数が過去の秋冬の3か月前と比べても減っている。また、高額商品の流れが少し悪かった。気温が暖かかったこともあるが、やはり消費税増税の影響と、景気下降の気配を実感している。
		乗用車販売店(役員)	販売量の動き	・駆け込み需要が弱かったにもかかわらず消費税増税後の回復が非常に鈍い。
		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	・消費税増税後、必要なものしか購入しない姿勢が強くなり、来客数も減少している。
		一般レストラン(経営者)	販売量の動き	・注文量、予算等が確実に前年より悪い。
		通信会社(技術)	販売量の動き	・新規契約者獲得のための施策を実施しているが、解約数が新規契約獲得数を超えている。
		競輪競馬(マネージャー)	お客様の様子	・1人当たりの売上高の増減をみると3か月前からはほぼ横ばいから微減の状況である。また貯蓄面をみると投資意欲は徐々に低下しており運用志向は鈍化傾向にあり、景気は徐々に悪化傾向にある。
	x	衣料品専門店(経営者)	それ以外	・10月の消費税増税から厳しい状況が続いており、12月是最悪だった。間違いなく、消費税増税の影響である。キャッシュレス・消費者還元事業も余り奏功していない。気候が暖かかったせいもあるが、12月は本当に景気が悪く、物が売れていない。
	x	観光型旅館(経営者)	来客数の動き	・消費税増税の影響が出ている。
企業 動向 関連 (四国)		繊維工業(経営者)	受注量や販売量の動き	・11月も受注が好調であったが、12月も小売店の店頭は順調である。従来の代わり映えがしない水回り商品の代わりに新しい感覚の商品を市場に投入すると消費者は購買意欲をそそられ、消費につながっている。特に自分が使うものではなく、人にプレゼントするものに関しては、都市部において、おしゃれで見た目が高そうなものは、価格が高くても購入することが多く、贈答品に関しては値段のことを気にしていない。
		*	*	*
		農林水産業(職員)	取引先の様子	・卸売会社としては年末は最需要期といえる。しかし、量販店等末端の荷動きが悪いこと、暖冬でメインの大型野菜が潤沢に入荷されていること等から、全体の荷動きは悪い状態が続いている。また、果実関係は、主力のみかんが食味面の不良もあり引き合いが鈍く、市場での滞貨がみられるなど、果実全体を押し下げている。ただ、暖冬で晴天日が少ないことで、果菜類等は出荷量が少なく、高値も出ている。青果物全体では厳しいが、必要なものはそろえるという動きがある。

分野	景気の現状判断	業種・職種	判断の理由	追加説明及び具体的状況の説明
		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（経理）	受注量や販売量の動き	・市場の動向に大きな変化はなく、製品出荷量に関しても3か月前と同程度で推移している。
		建設業（経営者）	受注量や販売量の動き	・受注量は例年並み、同業者の年末イベントや街の人も例年同様である。景気動向に大きな変化はない。今後、補正予算に伴う公共事業の発注増加に期待している。
		建設業（経営者）	受注量や販売量の動き	・受注量が思うようには伸びない。
		輸送業（経営者）	取引先の様子	・大きく変わった様子はない。
		広告代理店（経営者）	受注量や販売量の動き	・小売流通の販促マネージャーの情報では、12月も依然として消費税増税後の影響を受けており前年割れが見込まれるため、販促費も抑え気味である。
		公認会計士	取引先の様子	・今月の各法人等の決算書、試算表を分析した結果、前年比でほとんど変わっていない企業が60%を占めている。
		木材木製品製造業（営業部長）	受注量や販売量の動き	・11月から受注の動きが悪くなっている。住宅展示場への来場者も少なく受注量は減少傾向にある。
		化学工業（所長）	受注量や販売量の動き	・消費税増税の影響が分からないが、例年と比較して非常に受注量が落ちている。
		鉄鋼業（総務部長）	受注量や販売量の動き	・産業用機械設備案件が減少傾向にある。
		輸送業（営業）	受注量や販売量の動き	・9月以降、取扱物量の前年割れが続いている。荷主回りをしても消費税増税が直接の引き金となる購買意欲低下の声は余り聞かれず、むしろカード発行会社の手数料が高めであるため、消費税増税後のキャッシュレス・消費者還元事業が導入できていない飲食や小売店舗等においては売上が低迷し経営を圧迫しているとの声を聞く。
		輸送業（経理）	取引先の様子	・燃油費が徐々に利益を圧迫しつつあるなかで、客の出荷量の減少や在庫需要の拡大に伴うストック商品等の増加が散見されるようになった。在庫型の経営戦略に戻る傾向がみられることにより、全体の物流量が冷え込む傾向がみられる。
		金融業（副支店長）	取引先の様子	・消費税増税前の駆け込み需要の反動がみられる。
	x	-	-	-
		*	*	*
雇用 関連  (四国)		人材派遣会社（営業）	周辺企業の様子	・年末年始の消費者動向として、お歳暮の売上が若干減少している。また年始の福袋を廃止するアパレル企業も増えている。原因は人手不足もあるが、消費者ニーズも景気の影響で変化していることにある。
		人材派遣会社（営業担当）	求人数の動き	・求人数が横ばいである。同一労働同一賃金を懸念して派遣活用に二の足を踏んでいる。
		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が、12月は、10～11月に引き続いて、通常ペースに落ち着いてきた。また、11月の有効求人倍率は1.68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。
		民間職業紹介機関（所長）	求人数の動き	・県内各所のハロ-ワ-クの求人倍率は順調に推移しているが、地方のハロ-ワ-クでは、1倍を前後しているところもある。求人企業は、人口の多い市内のハロ-ワ-クへ求人を出す場合が多く、地方のハロ-ワ-クは、その影響で求人倍率を上げられていない所も多い。
		学校〔大学〕（就職担当）	求人数の動き	・2020年3月卒業の学生の就職内定率は、前年と同様に順調に推移している。
		求人情報誌（営業）	採用者数の動き	・県内企業の求人倍率は高止まりしている。周辺企業においても採用意欲は高く、多様な職種で求人を出しているが、採用できないまま常に募集を行っている状況が続いている。
		新聞社〔求人広告〕（担当者）	それ以外	・広告の動きが明らかに鈍化している。広告の形態変化の波が地方に浸透し始めている。

分野	景気の現状判断	業種・職種	判断の理由	追加説明及び具体的状況の説明
	×	人材派遣会社 (営業担当)	求人数の動き	・同一労働同一賃金の制度により、派遣を制限する会社があり求人が減っている。また製造業は引き続き求人はあるものの求職者が少なく就労につながらない。

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）	それ以外	・今月は、年賀状印刷が特需であるため上昇傾向である。周りやメディアでは、年賀状が減少しているとの情報があるが、当店はオリジナルのデザインを作成しており、差別化が年々浸透してきたためか、年賀状印刷の新規の客は増加している。
		一般小売店〔生花〕（経営者）	販売量の動き	・12月は、正月や退職等により花の需要があるイベントが多いため、他の月よりかなり売上が上がっている。
		商店街（代表者）	お客様の様子	・12月前半は、お歳暮等で若干売上が上がっているが、それ以外は売上がない。零細企業では、クリスマスが終われば正月用品の売上が少ないため、営業にしっかり取り組んでいく。
		商店街（代表者）	来客数の動き	・歳末で商店街の中では、客のにぎわいが出ており、上向き感がある。
		一般小売店〔青果〕（店長）	お客様の様子	・消費税引上げ前後は、客の買い控えがあったが、このところ落ち着き、引上げ前の状態に戻っている。
		百貨店（プロモーション担当）	販売量の動き	・政治情勢を受けて停滞している訪日外国人客による需要が、徐々にではあるが復調傾向である。
		その他専門店〔コーヒー豆〕（経営者）	販売量の動き	・例年に比べコーヒーの進物の動きが若干早くなり、1人当たりの購入単価も上昇したことにより、売上が前年比108～110%の伸びになっている。
		一般レストラン（経営者）	来客数の動き	・年末に近づいているため利用客が多くなり、前年に比べ予約も約1割増えている。決済方法も、2割程度であったキャッシュレスが4割へ増加している。
		観光旅館組合（職員）	来客数の動き	・韓国からの旅行客が、少しずつ戻っている。
		通信会社（営業担当）	販売量の動き	・年末年始で、若干の動きが出ている。
		商店街（代表者）	お客様の様子	・金に余裕がある人は、すぐに購入するが、年金が中心の人は購入に至らない。格差の実態は変わっていない。
		商店街（代表者）	来客数の動き	・商店街で買物に要する時間が短くなっており、無駄な出費をしない状況である。
		一般小売店〔鮮魚〕（店員）	お客様の様子	・当店は、フグを扱っているが、今年は従業員が少ないこともあるが、早くから動きがあり、需要が多い。その他の商品は動きが遅く、景気状態がはっきりしない。
		一般小売店〔精肉〕（店員）	販売量の動き	・特段の変化は見られない。
		一般小売店〔茶〕（販売・事務）	販売量の動き	・気候が寒くなり、近隣の同業者が閉店したことにより、徐々に来店客数が増え、僅かであるが売上も増加している。数年前までは、お歳暮等の贈答品の売上が12月売上の大半を占めていたが、ここ数年は贈答品の売上も低迷している。お歳暮取りやめが多くなっている状況である。
	百貨店（企画担当）	販売量の動き	・消費税引上げ後の落ち込みに回復の兆しがみられない。特に衣料品関係の不振が続いている。	
	百貨店（営業担当）	お客様の様子	・クリスマスイベントやお歳暮ギフトの目的買いでの来店は多く、おせち料理予約受取会場や迎春準備商材で食品売場は、最終日まで多くの客でにぎわった。消費税引上げ前の購入の影響で単価の高いインポートブランド、貴金属、美術画廊等し好性の高い商品や季節要因の高い家電等が伸びず、客単価が減少している。お歳暮ギフトは出足が遅かったが、中旬以降に受注が増加した。贈答先の絞り込みが続いており、届け先を考慮した結果、客単価と1品単価はアップし、厳選した良い品の贈答が増えている。	

分野	景気の現状判断	業種・職種	判断の理由	追加説明及び具体的状況の説明
		百貨店（業務担当）	お客様の様子	・師走となり、歳暮需要に冬物や年末年始の必需品購入に期待したが、客の反応は弱い。お歳暮の送料を気にする客も多い。今後、冬物も処分期に入るが、必要なもの以外の購買には非常に慎重になっており期待できない。
		スーパー（総務担当）	お客様の様子	・客は、消費税還元事業の恩恵を受けているようにならない。むしろ、一段と財布のひもは固くなり、特売セール以外で、多くを買わない傾向が強い。
		スーパー（経理担当）	販売量の動き	・消費税引上げ後、食料品の税率は変わらないが、可処分所得が減り、10～11月は一定の影響が感じられる。この冬は、青果物の価格も安定し、消費税引上げの影響が薄まっているが、暖冬傾向のため鍋物やおでん等の冬物商材の動きが悪い。
		スーパー（統括者）	お客様の様子	・食品は消費税率が引上げされていないが、他での税負担により、財布のひもが固まっている状況である。お買得品以外の購入が少なくなり、5%還元に対しても、余り消費意欲が刺激されていない。
		コンビニ（経営者）	販売量の動き	・来店客数の動きは、前年を割る状況が続いているが、客単価は微増であり、前年を上回っている状況である。
		衣料品専門店（店長）	来客数の動き	・客の来店数には、余り変化がない。
		衣料品専門店（店長）	来客数の動き	・来街者、来客共にほとんどない状態である。
		衣料品専門店（取締役）	お客様の様子	・消費税引上げ前は、駆け込み需要が多少あった。12月はセール時期であるが、セール直前は買い控えがあったものの、セールになると若干物が動いている。しかし、前年ほど需要は多くない。
		家電量販店（店長）	来客数の動き	・来店客数が、前年の9割を切っている状態で、消費税引上げの影響がまだまだ残っている。一方で、冷蔵庫や洗濯機、エアコンディショナーは、前年同様に回復若しくは上回っている。
		乗用車販売店（総務担当）	販売量の動き	・10月以降新車、中古車共に販売台数が低迷している。消費税引上げの影響で、客の購買意欲が低下している。
		住関連専門店（経営者）	来客数の動き	・キャンペーンは前年並みであるが、店舗での販売や新規企画が伸び悩み、全体としては良くない状況である。
		その他専門店 [ガソリンスタンド]（統括）	販売量の動き	・12月に入り、燃料油の小売価格は、僅かであるが上昇傾向である。カーケア商品の販売は好調であるが、燃料油及びカーケア商品等の販売量は、ほぼ前年並みである。
		その他専門店 [ドラッグストア]（企画担当）	お客様の様子	・暖冬により、季節商材の販売不振が続いている。
		観光型ホテル（専務）	来客数の動き	・例年の動きと状況は変わらない。
		都市型ホテル（販売担当）	販売量の動き	・12月は、例年並みで推移しており、今年も大きくは伸びていない。
		タクシー運転手	来客数の動き	・タクシーのスマートフォンアプリによる若者のタクシー利用は増加しているものの、インバウンド減少、特にタクシー需要の頻度が高い韓国からの観光客の減少が、売上に影響を及ぼし始めている。街の景気は、平日の忘年会が若干減少傾向にあるものの、特に週末は昼夜を問わず発注がある。
		タクシー運転手	お客様の様子	・12月は、午後のタクシー利用が少なく、夜も例年より減少している。
		通信会社（企画担当）	販売量の動き	・販売促進施策を打っても手応えがない。
		観光名所（従業員）	来客数の動き	・例年であれば閑散期に入っているが、今年度は、外国の客が非常に多くなっており、通常と変わらぬ来客数となっている。また、年末年始にかけても例年より倍近くの来客数や利用人数となっている。
		美容室（経営者）	販売量の動き	・12月であるが、景気が低迷しており、消費が伸びていない。消費者の動きが悪いために数字も上がらず、客に商品を勧めても購買意欲が上がらず、購入に至らない。1月に期待をしている。
		美容室（店長）	お客様の様子	・今月は、1年で最も忙しい月であるが、特に景気が良くなった状況ではない。

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
		住宅販売会社 (従業員)	お客様の様子	・年末ということもあり、来店客数は落ちている。来店する客は、購入することが前提であるが、希望金額が非常に安い契りまでに至らない。マンションは、場所によって売行きが極端に違っている。
		商店街(代表者)	来客数の動き	・消費税率の変更後、客の購買意欲が減少しており、店内滞留時間も短くなっている。
		商店街(代表者)	お客様の様子	・消費税引上げの影響で購買者の負担増が続いており、購買単価や点数の減少が顕著にみられる。
		スーパー(店長)	販売量の動き	・クリスマス関連の際物の動向が鈍い。食品は例年並みであるが、アパレルや服飾、おもちゃの動きが悪くなっている。
		スーパー(店長)	来客数の動き	・来店客数が前年比の98.8%で推移しており、売上も前年比の99%で推移している。客単価は、前年並みであるが、売上は厳しい状況である。クリスマス用品等の売上が鈍く、97%で推移するなど、社会催事関係が減少している。
		スーパー(店長)	お客様の様子	・売上は全体として、ほぼ100%を維持している。特に食料品に関しては、キャッシュレス決済5%還元の影響もあり、全面的にクリアしているが、暖冬の影響等で衣料品が厳しい状況が続いている。
		コンビニ(経営者)	来客数の動き	・消費税引上げ後、客数が大幅に減少している。それに伴い、売上が前年を大幅に下回っている。消費税引上げ対策の軽減税率の効果やプレミアム付商品券等の利用はほとんどない状態である。要因としては、安価なスーパーマーケットで買物をしていると考えられ、今後も厳しさが増すと危惧している。
		コンビニ(経営者)	来客数の動き	・20代前後の若者男女が減少し、買上点数も少なくなっている。時間帯では、夜間の客数が減少している。
		コンビニ(エリア担当)	販売量の動き	・暖冬の影響で、季節商材の動きが鈍い。また、コンビニエンスストア業界での一連の動きに連動して停滞感がある。
		コンビニ(エリア担当・店長)	お客様の様子	・クリスマスケーキやおせち、年賀状の印刷等が軒並み前年割れとなり、無地の年賀状も需要がなかった。客は必要な物以外、手に取ってみることもない。
		衣料品専門店(店員)	単価の動き	・年末になっているが、暖冬のためダウンコート等の重衣料が売れず、客単価が上がらない。
		家電量販店(総務担当)	お客様の様子	・消費税引上げ後の反動が依然として大きく、年末ボーナス商戦の活気が出ない。来店客数も低迷したままである。
		家電量販店(広報・IR担当)	販売量の動き	・織り込み済みではあるが、消費税引上げ前の駆け込み需要の反動が減少している。主要商品では、2020年1月にOSのサポートが終了するため、パソコンの売上が前年超えて推移している。そのほかは前年割れの状態である。
		その他小売の動向を把握できる者[ショッピングセンター](支配人)	販売量の動き	・消費税引上げ後の影響は、ほぼなくなっているが、暖冬のマイナス影響が大きく、季節商材が売れず、物販を中心に苦戦している。例年の年末はプロパー価格で売上が伸びる時期であるが、多くのテナントは厳しい状況といえる。
		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	・消費税引上げ後の反動がサービス業等で継続している。韓国観光客の減少回復も見られず、暖冬によりアパレル不振もある。
		高級レストラン(経営者)	来客数の動き	・12月は、1年で繁忙期である。例年と比較すると客数は目標を達成しているものの、客単価が上がっていない。
		高級レストラン(経営者)	単価の動き	・求人を出しても応募がない状態である。また、忘年会参加が少ないために中止になる状況が発生している。売上が上がらず、閉店した店も多い。
		都市型ホテル(スタッフ)	販売量の動き	・韓国からの団体が復調の見込みもなく、市内宿泊施設数の増加が依然衰えず、供給過多になっている。
		旅行代理店(従業員)	販売量の動き	・来店客数が伸び悩んでおり、9連休の年末年始にも空席がある。
		通信会社(企画担当)	販売量の動き	・消費税引上げの影響で、売上が落ちている。
		ゴルフ場(従業員)	単価の動き	・例年より、年末年始の問合せや電話が少なく、予約状況も前年割れとなっている。

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	・韓国からの観光客数減少と、若年層の利用客数減少や消費税上げも多少なりに影響を受けていると推測している。
		設計事務所(所長)	単価の動き	・業務の量や日数に対する、対価が増加しない。
		設計事務所(代表)	来客数の動き	・消費税上げ後、来場者数が減っている。
		住宅販売会社(従業員)	来客数の動き	・この3か月間、展示場来場者数の減少が続いている。
	×	商店街(代表者)	来客数の動き	・10月の消費税上げで、想定以上に悪影響を受けている。9月に駆け込み需要があったとはいえ、10～12月は大変厳しく、客の消費マインドは下がり、単価も下がっている状況である。
	×	百貨店(売場担当)	競争相手の様子	・消費税上げ前は、駆け込み需要の影響で前年比105.3%であったが、今月は、暖冬の影響もあり前年比97.2%となり、売上が落ちている。各店共通で衣料品や身の回り品が90%と足を引っ張っており、食品も当店ではギフトの売上が前年比93.2%と悪い。一部では、食品が落ち着いている店舗もある。
	×	百貨店(売場担当)	販売量の動き	・入店客数が減少しているが、それ以上に売上の前年比が悪い。お歳暮も送料値上げの影響もあり減少し、また、気温が高く冬物もクリアランスセール前と同様に動いていない。クリスマス関係も盛り上がり欠けている。
	×	コンビニ(店長)	販売量の動き	・財布のひもが固くなっており、客単価が伸びず危惧している。
	×	コンビニ(店長)	来客数の動き	・給料の金額が維持されるか、あるいは下がることはあるが、昇給は少額である。
	×	衣料品専門店(総務担当)	お客様の様子	・消費税上げから3か月経ち、来店客数は何とか維持できているが、購入は減少している状況である。
	×	住関連専門店(従業員)	お客様の様子	・寝具店にとって、この時期の羽毛布団の売行きは1つの指標であるが、今年は羽毛布団購入を検討する客が非常に少ない。
	×	その他飲食の動向を把握できる者〔酒卸売〕(経理)	お客様の様子	・12月は忘年会シーズンで、売上が増える時期ではあるが、予定より伸びていない。前年より売上は超えているが、前年比の数字は月を追うごとに悪くなっている状況である。キャッシュレス決済の増加による手数料や人件費負担増加により、収益は悪化している。
	×	タクシー運転手	お客様の様子	・消費税上げによる消費者マインドが、以前よりかなり下がっている。そのことが仕事にも影響され、ここ数年で1番動きが悪い状態である。
企業動向関連		-	-	-
(九州)		農林水産業(従業者)	受注価格や販売価格の動き	・市況は高まっており、一定の出荷量を出せる生産者と技術がなく出荷量が出せない生産者と二極化しており、売上に差が出るポイントとなっている。
		一般機械器具製造業(経営者)	受注量や販売量の動き	・半導体関連の設備に、景気上向き傾向が一部にみられ、受注量も増えているが、自動車関連等での受注には、大きく改善は見られない。
		電気機械器具製造業(取締役)	取引先の様子	・忙しい取引先を持っていれば、多くの仕事がある環境である。
		農林水産業(経営者)	受注量や販売量の動き	・計画前年比は、12月では過去最高である。特に居酒屋が順調に大きく伸び、他の外食産業も伸びている。また、スーパーマーケットでも売上が大きくなっている。一方、加工メーカーは、12月後半に動きがない状態で厳しい面もあるが、全体的には12月は特別需要があるため、売上が大きく推移している。
		食料品製造業(経営者)	受注量や販売量の動き	・繁忙期であるが、受注量が低調である。
		家具製造業(従業員)	受注量や販売量の動き	・当月の売上指数に対する実績や前年との売上額、利率比較は、今後の受注状況に多少の上下はあるものの許容範囲であり、今後の動向を示唆するような変化はない。
		窯業・土石製品製造業(経営者)	受注量や販売量の動き	・地区の窯業界の組合の売上は、前年より7%落ちているが、当社の売上は1割上昇している。その要因として、ふるさと納税の売上が前年より倍に伸びている。

分野	景気の現状判断	業種・職種	判断の理由	追加説明及び具体的状況の説明
		建設業（社員）	競争相手の様子	・災害復旧工事の指名入札の場合は、約半分の業者が辞退しており、今の時期仕事を選んでいる状態である。災害復旧工事の金額の大きな工事については、繰越しが考えられるため参加業者は多い。工期等の延長が可能であれば、入札に参加したい業者は増加し、地元下請業者も景気は良くなると考えている。
		輸送業（従業員）	受注量や販売量の動き	・受注量や受注価格は、低水準である。2020年3月までの受注伸長はない。
		通信業（経理担当）	取引先の様子	・景気動向に影響する話題が乏しい。
		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がら増加傾向にあるため、百貨店やスーパーマーケットの売上が持ち直している。一方、住宅販売は、賃貸住宅を中心にやや伸び悩んでいる。
		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、大企業向けは横ばい、中小企業向けは前年比4%強と高い伸びを示している。一方、融資利回りは漸減傾向にある。総じて地方企業の資金需要は、設備投資を含めて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。
		金融業（調査担当）	取引先の様子	・冬季ボーナスの支給状況は前年と変わりがない。建設業では、マンションや大型施設の建設が相次ぎ、おおむね好調であるが、他業種よりも人材の不足感が強い。
		金融業（営業担当）	取引先の様子	・消費税引上げの影響が大きく、取引先の一般消費者に関わるサービス業や小売業、特に住宅販売では、売上が前年比をかなり落ち込み、営業努力が大変になっている。
		金融業（営業）	取引先の様子	・人材確保難は長期間継続しており、景気上昇に対する最大のネックとなっている。人材が確保できれば、設備投資を考えている経営者は多い。
		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）	競争相手の様子	・例会での意見では、特に目立つ動きは見られない。
		経営コンサルタント（代表取締役）	取引先の様子	・客の状況で前年と比較をすると、飲食業やタクシー利用が、若干悪くなっている。最終の週末から完全に仕事納めにかかったため、にぎわいがなかったことが原因である。また、衣料品関係でも暖冬の影響で余り良くない状況である。
		その他サービス業〔物品リース〕（支社長）	取引先の様子	・3月決算企業の期末予想から、収益が良化している企業が多い。節税のために本業の設備投資を前倒しする企業もあり、企業業績は好調な先が多い。また、消費税2%引上げ分を社員の給与に補填できない代わりに、確定給付型の企業年金制度の導入、業績連動の祝い金等福利厚生の実施を今のうちに図る企業もある。社員の満足度を上げる施策が目立っている。
		繊維工業（営業担当）	それ以外	・従業員高齢化のため、諸用も多く体調の面でも休みが多い。求人募集しているが、若い人は全く申込みがない。面接には来るものの、入社までいかない状況で、最低賃金が上がり過ぎ、手の打ちようがなく、人材確保に困っている。
		金属製品製造業（事業統括）	受注量や販売量の動き	・例年、年度末に向け受注量が増加する傾向であるが、今年は弱い。
		一般機械器具製造業（経営者）	受注量や販売量の動き	・2～3か月前から受注量が大幅にダウンしている。貿易問題がメーカーにかなり響いており、客の動きが非常に悪くなっている。
		電気機械器具製造業（経営者）	取引先の様子	・主要取引先からの受注が減少している。
		その他製造業〔産業廃棄物処理業〕	取引先の様子	・客の生産が全く伸びていない。今後もこの状態が続くと予想され、先行き不透明である。
		輸送業（従業員）	受注量や販売量の動き	・例年、年末になると荷動きが活発になり、トラック手配が難しくなるが、今年はトラックが余っている日も見受けられる。商品も倉庫に残っており、売行きが悪い状況である。
		新聞社〔広告〕（担当者）	受注量や販売量の動き	・通信販売広告の減少が著しい。

分野	景気の現状判断	業種・職種	判断の理由	追加説明及び具体的状況の説明
		広告代理店(役員)	受注量や販売量の動き	・年末キャンペーンの数や量共に客の控え姿勢が表れている。
		経営コンサルタント(社員)	受注量や販売量の動き	・客別に格差があり、平均的には月々10%減少している。
		その他サービス業[コンサルタント](代表取締役)	競争相手の様子	・市町村からの調査や行政計画策定支援の業務では、予算の削減からコンサルタントへの委託が少なくなり、委託せずに自前で計画等を策定するケース多くなり、アンケート調査等は集計のみで発注される。その場合、入札は多いが、コンサルタントは受注業務が少ないことから、低価格競争になっている。
	x	-	-	-
雇用 関連  (九州)		人材派遣会社(社員)	求人数の動き	・求人数の動きは鈍くないが、同一労働同一賃金制度施行の影響により、業界では前向きな流れが停滞している。
		人材派遣会社(社員)	雇用形態の様子	・年末になり動きが鈍っている影響もあるが、企業からの注文数は減っており、求職者の登録も減少している。
		人材派遣会社(社員)	求人数の動き	・長期派遣求人依頼が少ない状況が続いている。来年4月から施行される同一労働同一賃金の客先への説明等に追われている。
		新聞社[求人広告](担当者)	それ以外	・北部九州では、特に韓国人観光客がほとんどなく、10月からの消費税引上げも重なり、消費が心配されたが、思ったほどの落ち込みや影響はなかった。
		職業安定所(職員)	求人数の動き	・求人の減少傾向が、より鮮明になりつつある。
		学校[大学](就職支援業務)	求人数の動き	・2020年卒業の求人受理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や採用選考活動を実施した企業が出ている。
		求人情報誌制作会社(編集者)	求人数の動き	・人手不足が原因で、倒産をする小規模事業者が出ている。求人の取扱件数も前年割れが続いている。
		新聞社[求人広告](担当者)	それ以外	・秋の好調さと比較すると、やや鈍化している。中心市街地の商業施設オープンやスポーツイベントによるインバウンド効果も一段落し、また、消費税引上げの影響もあり、消費自体が落ち着いている。
		職業安定所(職員)	求人数の動き	・求人数は、久しぶりに前年比を上回ったが、長期的に前年割れが続いており、緩やかに下降している。
		職業安定所(職員)	採用者数の動き	・就職件数が低下している。今年度の6か月は前年に比べて減少している。紹介件数も減少したが、それ以上に就職件数が減少している。人手不足の状態であり、訪問した事業所からも人手不足の話は聞こえるが、求人や求職に結び付いていない状況である。
		x	*	*

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

(-:回答が存在しない、\*:主だった回答等が存在しない)

分野	景気の現状判断	業種・職種	判断の理由	追加説明及び具体的状況の説明
家計 動向 関連  (沖縄)		-	-	-
		コンビニ(経営者)	来客数の動き	・周辺で公共工事が行われることなどで、来客数が伸びている。
		百貨店(店舗企画)	販売量の動き	・免税売上不振、消費税増税後の不振、暖冬、競合他社のオープン影響等、マイナストレンドが重なり、厳しい商況が続いている。
		観光型ホテル(マーケティング担当)	販売量の動き	・3か月前と同様に、客室稼働率が前年同月実績を下回っている。例年であれば客室稼働率が上がる年末であるが、今年の状況は前年と比べ良くない。
		旅行代理店(マネージャー)	販売量の動き	・前年と売上高は変わらないが、活気はない。
		住宅販売会社(代表取締役)	お客様の様子	・建設施工会社の繁忙感が強いのか、設計事務所から特命での見積案件の相談が増えている。
		商店街(代表者)	来客数の動き	・ここ数日は冬とは思えないほど暖かい日が続いており、商店街では衣料品関係やその他物販関係の売上が落ち込んでいる、という話をよく聞く。
	コンビニ(経営者)	競争相手の様子	・新規参入の同業他社が近隣に出店し、主要道路で当店より手前に立地することで来店客の遮断につながっている。また、県内全体でも微減となっており回復するには時間が掛かると予測している。	

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
	x	その他飲食〔居酒屋〕（経営者）	来客数の動き	・通常12月は繁忙期でかなりの入客が取れるが、今年は例年より約20%減少している。特に平日の地元客が少なく、大口の宴会予約が激減し、2～3名の少人数での来店が多い。中型店や大型店が苦戦しており、小さな専門店でセンペロ等により単価を安く、滞在時間を短くという流れになってきているように見受けられる。
		通信会社（サービス担当）	販売量の動き	・消費税増税の影響で消費マインドは冷え込んでおり、やや悪くなっている。
		通信会社（営業担当）	販売量の動き	・販売についての法改正があった10月から販売の減少が続いており、12月期も前年比70%となっている。特に他キャリアからの乗換えが減っており、強化はしているが回復には至っていない。
		住宅販売会社（営業担当）	来客数の動き	・住宅展示場への来場組数が前月比30%減と大きく下振れ、同様に前年同月比では29%減と、来場組数が減少している。
		観光型ホテル（代表取締役）	来客数の動き	・宿泊客の人数が前年に比べて減っている。あわせて、客単価も落ちている。他のホテルと情報交換しても同じ回答である。宿泊施設が供給過剰になっている。クルーズ船の寄港数が増えても我々の売上には関係ない。
企業 動向 関連 (沖縄)	-	-	-	-
	-	-	-	-
	x	食料品製造業（総務）	受注量や販売量の動き	・耐久財等の軽減税率対象外の大口需要は消費税増税前の駆け込みを終え一服感、それ以降の消費を喚起する材料が乏しく全体的に節約ムードが感じられる。軽減税率対象品目である食料品まで活況感がなく、横ばい模様である。
	-	窯業・土石製品製造業（経営者）	受注量や販売量の動き	・公共、民間向け出荷はそれぞれ前年比減、全体でも減である。民間建設工事物件の減少が要因である。
	-	建設業（経営者）	それ以外	・住宅建築の相談は具体的には進まない。だが、沖縄への投資関連の建築相談は増えてきている。
雇用 関連 (沖縄)	x	-	-	-
	-	-	-	-
	-	*	*	*
	-	*	*	*
	x	人材派遣会社（総務担当）	求職者数の動き	・求職者の登録や問合せが減少している。
-	求人情報誌製作会社（編集室）	求人数の動き	・12月の週平均求人件数が710件、前年比では89%と減少している。	
-	職業安定所（職員）	求人数の動き	・求人数が若干ではあるが減少しつつある。	
x	-	-	-	-