

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)	◎	スーパー（店長）	販売量の動き	・新型コロナウイルス感染者の増加が止まらない状況が続いていることで、年末年始を自宅で過ごす人が多いと見込まれる。クリスマスケーキやおせちなど年末年始準備用品の予約販売などが前年を大きく上回り、売上が110%を超えている。
	○	商店街（代表者）	お客様の様子	・新型コロナウイルスの感染が落ち着いており、景気が良くなってきたと皆が言っている。
	○	一般小売店〔高級精肉〕（常勤監査役）	販売量の動き	・高級精肉の業界はステイホームの影響により、自家需要が増加しつつある。
	○	一般小売店〔生花〕（経営者）	販売量の動き	・僅かながら販売量は増えている。年末の花も前年より1割程度伸びている。ステイホームで家族が家にいるから、花も飾ってくれるのかと思う。
	○	一般小売店〔土産〕（経営者）	来客数の動き	・この地域のGo Toキャンペーン効果は、観光バス客はごく一部の回復にとどまり中部圏や関西圏からのマイカー利用客が大半であった。新型コロナウイルス禍は再び猛威を振っており、この1年ゴールデンウィーク、お盆、そして目前の年末年始まで全て氷や水を浴びせかけられた状況であった。観光業界は一番痛手を被っている。第1～3波と次第に傷口が大きくなり、とどまる様相がない。国と地方の一体感がなく責任のなすり合いが余計に対策を後手後手にしている。ワクチンの早期認可・接種とGo Toキャンペーンの有効な活用により、早期の原状復帰を望む。
	○	一般小売店〔生活用品〕（販売担当）	来客数の動き	・年末に向けて買物に出掛けている人はそれほど減ってはいない。
	○	スーパー（販売担当）	販売量の動き	・消耗品を中心に販売量は上がっている。化粧品の対面販売も回復基調にはなっている。
	○	スーパー（販売担当）	来客数の動き	・時期的に、年末年始の買物で家族そろっての来店となるため、いつもより購買意欲もそそられるのではないかと考える。
	○	スーパー（ブロック長）	お客様の様子	・依然として来客数は前年を上回らないものの、客単価が上がり売上は伸びている。緊急事態宣言のときのような売れ方ではないが、外食の支出分が内食に回っていると感じる。
	○	コンビニ（店員）	単価の動き	・クリスマスに向けて、チキン、ケーキやスイーツがよく売れた。
	○	乗用車販売店（従業員）	販売量の動き	・今月に入って、販売台数が回復している。新型車が発売されたこともあるが、車種全体で販売台数が上がっている。前年は消費税増税の影響があったので比較するのは難しいが、目標を軽く上回っているところからみると、自動車業界は元に戻りつつあるといえるかもしれない。
	○	その他専門店〔書籍〕（店員）	単価の動き	・今月もコミックが引き続き好調で、人気の高いコミックなどをクリスマスプレゼントなどで購入する客が多かったため、入荷しても即完売ということも多く、前年同月より1割ほど売上がアップした。
	○	一般レストラン（経営者）	来客数の動き	・3か月前より少しずつ良くなったように感じる。客が新型コロナウイルスに少し慣れて各自で感染症対策を行っている感じで、外に出る機会が多くなったと思う。
	○	通信会社（サービス担当）	販売量の動き	・年末の駆け込みか、光回線の申込みが増加している。また、引っ越しに伴う新居でのネット回線の申込みが増加している。
	○	住宅販売会社（経営者）	単価の動き	・インターネットで単価を比較されるため、なかなか契約に至らない状況である。
	□	商店街（代表者）	お客様の様子	・Go Toキャンペーンの効果によりにぎわいが増し、ホテル等の利用者も増えて消費も上向きでムードが良くなった途端にキャンペーンが停止となり、一遍に逆戻りをしてしまった。

<input type="checkbox"/>	一般小売店〔書店〕（営業担当）	販売量の動き	・新型コロナウイルスの影響で営業活動に制限があるが、年度末向けの受注が見込まれる。
<input type="checkbox"/>	百貨店（企画担当）	来客数の動き	・平日の昼間は、年配の男性客が散歩がてらに寄ったり、ランチのついでに売場に寄ったという感じの女性客が多く、売上につながらない。夕方は会社帰りの客が立ち寄るが、見ているだけで購入する客は少ない。
<input type="checkbox"/>	百貨店（営業担当）	来客数の動き	・新型コロナウイルス禍で全国的に感染者数が増加傾向にあり、外出に対しても自粛傾向で、しばらくは現状が続くと思われる。お歳暮、クリスマスケーキやおせちといった年末商戦では、ネットショッピングが大幅に伸長し非来店型にシフトしている。
<input type="checkbox"/>	スーパー（販売担当）	販売量の動き	・景気の良い状況は変わらない。クリスマスケーキは好調で完売、おせちの予約は前年比130%である。
<input type="checkbox"/>	スーパー（商品開発担当）	販売量の動き	・3か月前と比べて売上の伸長はさほど変わらない。新型コロナウイルスの影響でクリスマス、年末年始と家で過ごす機会が多いためか、クリスマスケーキやおせちの予約に関しては、前年の約110%と大きく伸長した。
<input type="checkbox"/>	スーパー（営業企画）	お客様の様子	・客単価は依然前年を上回っており、来客数は新型コロナウイルス感染の警戒から落ちてはいるものの、売上としては好調を維持している。
<input type="checkbox"/>	コンビニ（エリア担当）	来客数の動き	・継続して客単価は104%以上を維持するものの、来客数は前年を割る。夕夜間の品ぞろえ強化やエンターテインメントキャンペーン等で売上を維持したい。
<input type="checkbox"/>	コンビニ（エリア担当）	来客数の動き	・相変わらず客単価は105%ほどで好調であるが、来客数は90%と低調である。
<input type="checkbox"/>	家電量販店（店員）	販売量の動き	・引き続き販売は好調である。単価の高い商品も品質が良ければよく売れている。
<input type="checkbox"/>	家電量販店（営業担当）	来客数の動き	・前年との比較において、来客数及び配送物量共に同じ状況である。
<input type="checkbox"/>	乗用車販売店（経営者）	お客様の様子	・地域的に新型コロナウイルスの悪影響は大きくないように思われるが、飲食関係の客はやはり厳しいように見受けられる。
<input type="checkbox"/>	乗用車販売店（経営者）	来客数の動き	・新型コロナウイルス禍ではあるが、車は必要不可欠な移動手段であり中古車の動きは良い。しかし、相変わらず新車の動きは鈍い。
<input type="checkbox"/>	乗用車販売店（従業員）	販売量の動き	・新車の販売台数は前年より好調ではあるが、秋以降は徐々に販売台数は減ってきている。
<input type="checkbox"/>	乗用車販売店（従業員）	お客様の様子	・3か月前と変わらず全体的に売上は悪くない。問合せもあり、出掛けたいという雰囲気も感じられる。マスクは騒いでいるが、車を買って出掛けたいという気持ちを感じられ、個人で移動できる車は追い風と感ずるため景気は悪くない。
<input type="checkbox"/>	乗用車販売店（従業員）	お客様の様子	・景気は良くもなく悪くもなく客の反応は新型コロナウイルスに慣れてきたのか普通であるが、今また急に悪くなってきているため、この先少しずつ悪くなりそうである。
<input type="checkbox"/>	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	・新型コロナウイルスの影響で前年との比較が難しくなっている。
<input type="checkbox"/>	観光型ホテル（支配人）	来客数の動き	・Go Toキャンペーンの一時停止によって、年末年始を挟んでの予約が5割キャンセルとなった。事情は分からないでもないが、経済、特に観光経済と新型コロナウイルス対策は別にして考えてほしいと強く思う。10～11月と宿泊者数は80%近くまで戻りつつあったが、ほとんどキャンセルになった宴会と併せて、全社で前年比30%台に逆戻りである。
<input type="checkbox"/>	旅行代理店（営業担当）	お客様の様子	・急なGo Toキャンペーンの停止により、予約をキャンセルすべきか、旅行へ行ってもよいのか等の問合せが相次ぎ、客にも混乱する様子が見られた。今後も再開・再停止について何らかの指標を示してもらわない限り、このような事態は避けられないと思う。

□	タクシー運転手	来客数の動き	・最近夜の繁華街が静かである。新型コロナウイルスのせい、不景気のせいかわからないが、とにかくタクシー業界30年以上で、これほど不景気で人出のない年末は初めてである。
□	テーマパーク職員（総務担当）	お客様の様子	・平日の入園者は、戻ってきている感じがしている。週末には人の多さを気にしている様子が見受けられる。
□	ゴルフ場（支配人）	来客数の動き	・入場者数においては、8月頃から新型コロナウイルス感染症の影響が少なくなり、順調に推移している。しかし、レストランの売上は依然として伸び悩んでおり、苦戦している。
□	その他サービス【介護サービス】（職員）	販売量の動き	・新型コロナウイルス禍の影響で、年末のレンタルニーズが例年と比べると減少している。
□	設計事務所（経営者）	来客数の動き	・悪い状態は変わっていない。相変わらず設計案件数は少ないままである。
□	設計事務所（職員）	お客様の様子	・客の状況からは、景気の良い様子は特に見受けられない。
□	住宅販売会社（従業員）	販売量の動き	・新型コロナウイルス感染者数は日に日に増えているが、緊急事態宣言が出されなければ横ばいと感じる。年末年始に向けて変化はあると思われる。
□	その他住宅【不動産賃貸及び売買】（営業）	お客様の様子	・新型コロナウイルス感染が拡大しているが、部屋探しの客足は、単価は下がったものの来客数は変わらない状況である。
▲	商店街（代表者）	販売量の動き	・主要客で販売量の減少が目立つ。
▲	商店街（代表者）	それ以外	・自社並びに他社も含め、来年への投資や新規事業の構築・開拓等全てが削られ控える傾向にある。見通しが利かないので仕方がないが、全く明るい兆しが見られない。不安しかなく、来年は乗り切れるのか全く分からない。
▲	一般小売店【贈答品】（経営者）	お客様の様子	・12月はお歳暮又はいろいろな家族間のイベント時に、ギフトで今年1年のお礼をする時期であるが、法人客は自粛をしてお歳暮を配らないようにしており、個人客も親戚でも付き合う範囲を兄弟等に狭くしているため、なかなか売上や客の様子が上がってきていない。したがって、やや悪くなっている状況である。
▲	百貨店（総務担当）	お客様の様子	・新型コロナウイルス感染者の大幅な増加により、反比例的に来客数が減少し売上も厳しい状況である。ケーキ、おせちや総菜など巣籠り需要で売上が好調な品目もあり、バーゲンセールや福袋も前倒しで実施しているが、全体の動きが鈍いため売上のかさ上げには程遠い状況である。
▲	百貨店（販売担当）	来客数の動き	・客足が戻りつつあったが、新型コロナウイルス第3波により日ごとに減少している。ギフトシーズンのため購入意志の強い客の来店はあるものの、売上は伸びず厳しい状態である。
▲	スーパー（店長）	来客数の動き	・新型コロナウイルス感染拡大の影響で、来客数が減少している。
▲	コンビニ（企画担当）	販売量の動き	・新型コロナウイルス第3波の影響を受け、戻りつつあった売上が再度減少に転じている。前年比で8割を下回る店舗が多くなってきている。
▲	コンビニ（店長）	来客数の動き	・Go To Travelキャンペーンの政策でやや持ち直したかにみえた来客数が、新型コロナウイルス第3波の影響でまた減少に転じている。
▲	コンビニ（店長）	販売量の動き	・例年は、年末に正月用の酒類の購入が少なからずあるが、今年はほとんどなく、前年比でも全体の売上でもやや下回った。
▲	コンビニ（商品企画担当）	それ以外	・新型コロナウイルス感染再拡大の影響による外出自粛の継続や、Go To Travelキャンペーン事業の一部地域除外などの影響により来客数が下降傾向にあるが、直近の売上状況は3か月前の9月とほぼ同じ水準で推移している。しかし、年末のGo To Travelキャンペーン事業の一時停止の影響を想定すると、月末に向けて景気が下向きになる。

▲	コンビニ（本部管理担当）	来客数の動き	・新型コロナウイルス第3波の影響で、売上の前年比が94%と低調である。秋頃に売上の回復傾向がみられたので落胆が大きい。ステイホームが前提となると来客数に影響するため、売上の根底を失っている感がある。新型コロナウイルスの終息がない限り、しばらくは困難な状況が続く。
▲	衣料品専門店（売場担当）	お客様の様子	・新型コロナウイルスの感染拡大に歯止めが掛からない状況のためか、12月に入り訪問そのものを控えてほしいという客が出始めてきた。
▲	家電量販店（フランチャイズ経営者）	来客数の動き	・12月初めは売上、来客数共に前年を超えたが、12月後半から新型コロナウイルス第3波の影響で客足が鈍っている。
▲	乗用車販売店（営業担当）	販売量の動き	・新型コロナウイルスの感染拡大のせいか、来客数、販売台数共に少なくなっている。
▲	乗用車販売店（従業員）	販売量の動き	・新型コロナウイルスの感染拡大の影響から積極的な接客が困難となり、例年ならば疎遠となっている客へコンタクトを図り距離を縮める活動ができない。また、客との会話で収入の減少や今後の減収を心配する声が多く聞かれるようになり、年末の浮き浮きした空気は全く感じられない。
▲	乗用車販売店（営業担当）	販売量の動き	・今月に入り県内の新型コロナウイルス感染者数が増加の一途をたどっており、収束の見込みがないことから来客数も減少しており、厳しい状況が続いている。
▲	住関連専門店（営業担当）	お客様の様子	・商業施設の飲食・物販店で中止や延期の物件が相変わらず続いている。リフォーム物件についても迷っている客がいる。
▲	その他専門店【貴金属】（経営者）	来客数の動き	・新型コロナウイルス第3波の影響で、クリスマス商戦は非常に静かな状況で苦戦続きであった。
▲	高級レストラン（経営企画）	来客数の動き	・Go Toキャンペーンにより人の動きが出てきていたが、11月下旬より新型コロナウイルス感染者数の増加により、年末の忘年会等の需要が消えた。また、個人の会食も敬遠する傾向が強まった。一方、テイクアウト需要には、弁当以外の増加で再び伸びがみられた。
▲	その他飲食【仕出し】（経営者）	販売量の動き	・現状不安、先行き不安と重なっているため、今までどおりの消費は望めない状況である。
▲	その他飲食【ワイン輸入】（経営企画担当）	販売量の動き	・12月の売上は前年同期を若干上回った。取引先により波はあるが、需要自体は消えていないと捉えている。
▲	都市型ホテル（経営者）	来客数の動き	・予約が入ってもすぐにキャンセルになる。
▲	都市型ホテル（総支配人）	お客様の様子	・大都市でのGo To Travelキャンペーン停止に続き、全国でも1月11日まで停止され、宿泊は緊急事態宣言時より悪い。レストランは、県による21時までの時短要請もあり、クリスマス、新年の予約が激減している。宴会は、12～1月はほぼキャンセルである。
▲	旅行代理店（経営者）	それ以外	・新型コロナウイルス感染拡大やGo Toキャンペーンの停止などの影響が出始めていて、昼食時の飲食店の来客数も減っている。今月末には閉店しようか迷っていると、なじみのレストラン経営者も悩んでいる。
▲	旅行代理店（経営者）	販売量の動き	・年末年始はGo To Travelキャンペーンが停止され、それ以降のGo To Travelキャンペーンの動向も不明なため、客の動きが止まってしまった。
▲	タクシー運転手	来客数の動き	・新型コロナウイルスの影響で、ますます悪くなる一方である。
▲	通信会社（企画担当）	販売量の動き	・解約件数は高止まりとなっている一方、新規契約件数は微減傾向となっている。1世帯当たりの単価も下落傾向が顕著である。
▲	通信会社（営業担当）	お客様の様子	・県南西部では、他府県だけでなく県北中部からの営業も敬遠され営業どころではなくなった。

▲	通信会社（営業担当）	販売量の動き	・携帯電話購入は不要不急の外出になっており、高価なスマートフォンを購入する人は少ない。給与減少の影響かもしれない。
▲	通信会社（営業担当）	お客様の様子	・客と話をしていると、どこにも行けず家で引き籠もっているという話をよく聞く。
▲	レジャーランド（職員）	来客数の動き	・新型コロナウイルス第3波による出控えと、Go To キャンペーン一時停止の発表により、来場者が減少している。宿泊施設の取消しも増加している。イルミネーションイベントは、団体客の利用が大きく減少している。
▲	観光名所（案内係）	お客様の様子	・いつも来る客の来訪が少なくなっている。なぜかは分からないが元気がない。
▲	その他レジャー施設〔鉄道会社〕（職員）	来客数の動き	・観光列車の予約がほぼなくなり、こたつ列車などの企画を提示するなどしているものの、低調に推移している。
▲	理美容室（経営者）	来客数の動き	・今月は忙しい月のはずだったが、客が余り来てくれなかった。
▲	美容室（経営者）	来客数の動き	・イベント等の中止のため急に施術の必要がなくなったり、美容院まで交通機関を使うのが嫌だという客も多く、前年と比べて来客数はかなり減っている。
▲	美顔美容室（経営者）	販売量の動き	・新型コロナウイルスの影響で来店を控えている客がいる。セット商品を8～9月のキャンペーンでまとめて購入した客がいるため、セット販売がダウンした。
▲	美容室（経営者）	販売量の動き	・新型コロナウイルスの騒ぎで来客数は減ってはいるが、当店は予約制のため、他店と比べるとそれほど変わらず商売ができています。
▲	住宅販売会社（従業員）	来客数の動き	・住宅という高い買物に対しては、慎重な上に更に慎重さが重なり、住宅展示場は出掛ける場所ではなくなっていると感じる。
×	商店街（代表者）	来客数の動き	・ターミナル駅、商業観光施設などの売店でも来客数が減り、売上が大きく落ち込んでいる。
×	一般小売店〔酒類〕（経営者）	販売量の動き	・飲食店での飲酒は少なく、焼き肉店でもウーロン茶、水が中心である。例年ある酒類メーカーからの振込みも一切なく、12月は夜まで配達が続くのが例年であるが、配達員はほぼ午前中で退社している。
×	百貨店（経理担当）	お客様の様子	・Go To キャンペーンの利用制限によって、需要が大きく減退している。
×	百貨店（販売促進担当）	来客数の動き	・今月に入り新型コロナウイルスの第3波が直撃して、Go To キャンペーンの停止以降、食品フロア以外は大変厳しい状況が続いている。
×	百貨店（計画担当）	お客様の様子	・新型コロナウイルスの第3波により、ここ1～2週間で急激に客の来店意欲が低下してきており、来客数が減少している。
×	百貨店（業績管理担当）	販売量の動き	・9～10月と少しずつ新型コロナウイルスの影響が緩和されてきている兆候があったが、11月中盤からの新型コロナウイルス感染再拡大により、来客数、売上共に悪化してきている。
×	スーパー（経営者）	お客様の様子	・中小の飲食店は夜の来客がさっぱりなく、非常に悪くなっている。食品小売店は業者によって良しあしが異なるが、徐々に悪くなっている。
×	スーパー（店員）	単価の動き	・飲食店の買い出し量が徐々に戻ってきたと感じた矢先に時短要請が出て、大口の買物量が極端に減った。野菜や果物の価格もこの時期としては記憶にないくらい安価な水準なので、売上が秋と比べて伸びていない。
×	コンビニ（エリア担当）	来客数の動き	・新型コロナウイルスの第3波の感染再拡大により、来客数が大幅に減少している影響で、売上が下降している。朝の通勤客のマイナスに加え、夕方時間帯での来客数も減少している。特にデザートやお菓子などプラスαの商材の落ち込みが大きい。
×	衣料品専門店（経営者）	お客様の様子	・上代が安くなっているため客単価は下がっているが、なじみ客に限っては買い控えの様子は感じられない。それより、一見客の値段設定の低さに不景気をより感じる。

	×	衣料品専門店 (販売企画担当)	来客数の動き	・12月の来客数は例年の1割ほどでかなり厳しい。
	×	その他専門店 [雑貨] (店長)	来客数の動き	・飲食店の時短営業等もあり、集客が更に減少している。
	×	一般レストラン [居酒屋] (経営者)	来客数の動き	・新型コロナウイルスのまん延による。
	×	一般レストラン (経営者)	来客数の動き	・県の新型コロナウイルス対策として12月18日より時短営業を行っているが、多くて1日2名くらいの来客しかない。
	×	一般レストラン (従業員)	来客数の動き	・11月下旬から、一部のなじみ客しか来ない状態である。早く新型コロナウイルスが終息してほしい。
	×	一般レストラン (従業員)	来客数の動き	・忘年会はゼロであった。
	×	観光型ホテル (経営者)	来客数の動き	・Go Toキャンペーンのキャンセルと新型コロナウイルス感染者数の増加で非常に悪い。正月三が日以外の予約が消えてしまった。感染拡大が終息するような方向性がないと、このままの状況が続くと考える。
	×	都市型ホテル (営業担当)	来客数の動き	・Go Toキャンペーン一時停止の影響が、宿泊、宴会のイベントを直撃している。時間を掛けて少し需要が回復していただけない、当分は回復する気配がない。
	×	旅行代理店 (経営者)	来客数の動き	・Go To Travelキャンペーン停止に伴い、鈍化から完全な停止状態である。
	×	旅行代理店 (経営者)	お客様の様子	・新型コロナウイルス感染者数も増えてきて、年末年始の出発ができるかどうか見極めの時期にGo To Travelキャンペーンが一時停止で、業務にかなり振り回されている。かなり事務作業が大変で、一時停止以降も感染者数がどんどん増えているので先の見通しは非常に悪い。海外に行けず国内旅行者だけでは経営が厳しいので、飲食店だけでなく中小旅行会社にも一律の支援を考えてほしい。2021年も家賃補償や給付金による支援を考えてほしい。
	×	旅行代理店 (経営者)	販売量の動き	・10月頃はGo To Travelキャンペーンで少し動きはあったが、今は新型コロナウイルス感染拡大もあり、売上はゼロに近い状態である。
	×	旅行代理店 (営業担当)	販売量の動き	・旅行業など観光業界において、年末年始のGo To Travelキャンペーンの全国一斉停止は多大なる損失である。新型コロナウイルス第3波拡大の影響と重なり、停止期間の旅行は取消しで、ここ数週間は新規申込みもほぼない状態である。せつかく9～11月に掛けて戻ってきた旅行需要が一気になくなった。
	×	タクシー運転手	お客様の様子	・当地の新型コロナウイルス感染者数は非常に多く、夜9時までの時短営業方針は、当初は12月18日までの期間で一部地域のみであったのが、間もなく県全域になった。12月の忘年会もほとんどなく、夜の街は今まで見たことがないほど人影がなくなりがらである。売上は例年12月の半分程度であり、経験したことがないほどの落ち込み方である。
	×	テーマパーク (職員)	お客様の様子	・新型コロナウイルス感染症の感染者がまた増えてきて、Go Toキャンペーンが全国で停止になったため年末年始のキャンセルが相次いだ。
	×	パチンコ店 (経営者)	販売量の動き	・来客数の動きが悪い。
	×	理容室 (経営者)	それ以外	・思ってもみないほど新型コロナウイルス感染者数がこんなにも多いことに驚いている。
	×	住宅販売会社 (従業員)	それ以外	・建売住宅の大工工事をしている業者から、仕事がないと聞いた。
企業 動向 関連	◎	*	*	*
(東海)	○	食料品製造業 (経営企画担当)	受注量や販売量の動き	・下期に入ってから今月に掛けて販売量が徐々に伸びている。年始は休業する小売店もあり、年末需要は旺盛であると感じる。

○	パルプ・紙・紙加工品製造業（顧問）	受注量や販売量の動き	・新型コロナウイルスの影響がまだあるものの、特に今月は青果物など農産物関連の受注量、販売量が多く、全般的に景気はやや良い。
○	化学工業（営業担当）	受注量や販売量の動き	・電材向けのクリーン容器の需要が好調である。
○	窯業・土石製品製造業（社員）	受注量や販売量の動き	・12月末までの納品希望の注文が多く入り、生産に追われている。客のなかには、来年は予算が絞られるので今年中に購入しておきたいという事情での注文もみられる。
○	一般機械器具製造業（営業担当）	受注量や販売量の動き	・北米、アジアの自動車向け設備投資はようやく底打ちした感があり、いまだ厳しい状況ではあるが、引き合いも増えてきた。
○	電気機械器具製造業（経営者）	受注量や販売量の動き	・新型コロナウイルスの関係で客先業界は全体的に駄目で、設備投資がなく苦しんでいたが、12月だけは年末ということもあり若干受注があった。ただし、増えてもほんの僅かという状態である。
○	電気機械器具製造業（総務担当）	取引先の様子	・ギガスクール構想など政府の補助金の投入もあり、地方での光ファイバによるネット構築など通信インフラの高速化が進んでおり、来年に掛けてITメーカー、工事会社などの関係業者では受注が増えている。
○	輸送用機械器具製造業（管理担当）	それ以外	・年末に向けての買い出しで、出掛けない分、金が購入へ回っている感じである。
○	輸送業（経営者）	受注量や販売量の動き	・消費財の流通量は前年並みで安定している。生産財関連は、ばらつきはあるものの前年を上回る客が7割を超えてきた。
○	輸送業（エリア担当）	受注量や販売量の動き	・今月の1日当たりの荷物の取扱量は例年に近い量まで回復してきており、3か月前と比べると5～6ポイントアップしている。ただし、単に新型コロナウイルスで落ち込んだ荷物量が元に戻りつつあるという傾向なので、これを景気の回復とみるのは無理がある。
○	不動産業（経営者）	受注量や販売量の動き	・問合せ案件が多くなっているが、低額案件や小規模案件の問合せが主流である。
○	会計事務所（職員）	取引先の様子	・雇用調整助成金の受給は続いているが、日数が少し減ってきている。ボーナスは前年並みの支給額である。
○	その他サービス業 [ソフト開発]（社員）	取引先の様子	・案件の打診が多く選択できる要素が増えている。特に自動車関連の案件が増えている。
○	その他非製造業 [ソフト開発]（経営者）	受注量や販売量の動き	・当社においては自社商品の大量受注により大変多忙な状態となっている。ただし、競合先においては、いまだに仕事は少なく、新規の発注は生じていない。
□	化学工業（総務秘書）	それ以外	・新型コロナウイルスに明け暮れた1年であったが、感染防止行動により業種別に明暗が大きく分かれた。経済活動に結び付く行動を1年近く抑制してきた付けは、今後5年ほど掛けて返さなければならない。
□	電気機械器具製造業（営業担当）	受注量や販売量の動き	・新型コロナウイルスの影響は少なく、また、ワクチン関連のニュースの効果も少ない。
□	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	・2～3か月前より取引先の自動車メーカーの生産量が相当戻ってきており、好調である。
□	輸送業（従業員）	受注量や販売量の動き	・12月に入り、県内及びこの地方の新型コロナウイルス感染者数が再び増え出した。その関係でキャンセルとなった仕事が幾つかあったが、全体の仕事量のなかではほんの一部であったため大して影響を受けずに済んだ。基本的には前年並みまで回復しつつある。
□	輸送業（従業員）	受注量や販売量の動き	・巣籠りで個人宛ての宅配は増加するものの、製造業を中心に工場の隔週休暇など生産量が減少するなか、荷物の動きが悪い。また、リモートワークの増加で引っ越しのニーズも減少していると思われる。
□	通信業（総務担当）	それ以外	・新型コロナウイルスワクチン接種による感染抑制に期待したいが、英国発の変種の話が出てくると、景気への期待も沈静化してしまう。

	□	金融業（企画担当）	取引先の様子	・新型コロナウイルス感染者数が再度増加しているなかで、飲食、宿泊、観光関連の企業を中心に業績が非常に厳しい状況が続いている。ボーナスも削減されており、改善はみられない。
	□	不動産業（経営者）	それ以外	・例年同様に晴れの日が多いが、新型コロナウイルス問題の影響により出費を控える傾向は継続しており、売上は前年同期を大きく下回っている。
	□	広告代理店（制作担当）	取引先の様子	・新型コロナウイルス禍のなか、発注企業側だけでなく、受注側としても今までどおりには動けず、一進一退のやり取りが続いている。
	□	公認会計士	それ以外	・新型コロナウイルス禍の影響で、客先の中堅中小企業の業績は厳しい状況である。大手自動車メーカーの操業度の回復により自動車関連企業の操業度は高いが、収益性は厳しい状況である。
	□	会計事務所（職員）	受注価格や販売価格の動き	・今月は売上において前年比でおよそ130%増加という結果となった。ただし、今後も新型コロナウイルス感染の拡大が続き、ロックダウンなどの措置が採られるまでに至ってしまった場合は、先がみえず非常に不安である。
	▲	金属製品製造業（従業員）	取引先の様子	・ただでさえ案件の動きが良くないところに、品薄感を伴うなかで鋼材関連の値上げをのまざるを得なくなっており、収益環境が悪くなってきている。
	▲	建設業（役員）	受注量や販売量の動き	・年末という季節柄、例年同様に来客数、契約数共に落ち込んでいる。新規発売した物件のみ少し動きはあった。他社も12月は集客に苦戦している模様で、売行きが良いという話はない。
	▲	建設業（経営者）	受注量や販売量の動き	・今の政治にはまだ不安があり、客は建築を発注する勇気がない。
	▲	通信業（法人営業担当）	競争相手の様子	・他社の担当者は、リモートワークの普及や案件の動きの鈍化で、従前のワークスタイルや報酬は期待できないと話している。通信サービス事業者である当社は、インフラを持つグループ企業に支えられて給料やボーナスに影響が出ることはないが、世間一般はそうではないことを身近に感じる。企業の業績回復より難しいのは、働く人の気持ちに深く染み込んだ閉塞感である。
	▲	通信業（法人営業担当）	それ以外	・地元自動車メーカーの生産台数は3か月連続の増加、株価が約30年ぶりの最高値で本年は終了など数字だけみれば景気回復基調にも見えるが、中小、個人経営の経営はひっ迫している。身の回りではそうした声が聞こえ、数字には表れない部分ではまだまだ苦悩している人々がたくさんいる。敏感な主婦は日常、少しでも安いスーパーへ向かっており、財布のひもはまだまだ固い。外食、旅行等は控えざるを得ずステイホームを余儀なくされている。景気はまだまだ落ち込んでいくように見える。
	▲	金融業（従業員）	取引先の様子	・比較的単価の高い夜の飲食店などに規制が掛かり売上が上がらないため、一部ではあるがそういった飲食店で売上が下がることで、景気の将来性についても良くないイメージを持っている客が多い。
	▲	新聞販売店〔広告〕（店主）	受注量や販売量の動き	・折込チラシやダイレクトメールなどが12月初旬に掛けては回復していたが、中旬から急減している。
	×	食料品製造業（営業担当）	受注量や販売量の動き	・取引先の受注量も前年を大きく下回っている。
	×	鉄鋼業（経営者）	受注量や販売量の動き	・年末12月は1年で最も受注量、販売量共に多くなる時期であるが、今年は他の月と比べて同等か5%ほどマイナスとなる可能性もある。通常の年末よりも20%ほどの落ち込みになる。
	×	輸送用機械器具製造業（品質管理担当）	取引先の様子	・航空業界はどん底で、社員も切られた。
雇用関連	◎	—	—	—
(東海)	○	人材派遣会社（営業担当）	周辺企業の様子	・主要客の自動車メーカーとの請負取引は、予算削減の動きが継続しているが、一部の部署では4月以降の人手不足を見越した派遣取引の新規引き合いが発生しており、3か月前よりは景気が上向きに感じられる。



○	アウトソーシング企業（エリア担当）	求職者数の動き	・自動車製造業関連の求人について、下期の目標達成を見据え募集案件が増えてきている。
□	人材派遣業（営業担当）	周辺企業の様子	・新型コロナウイルス感染症の終息の兆しが見えず、景気回復も停滞している。
□	人材派遣会社（社員）	求人数の動き	・ホテル業界はいまだに悪い。
□	人材派遣会社（営業担当）	求人数の動き	・求人数が回復基調であったが、新型コロナウイルスの影響でまた厳しい状況になっている。
□	職業安定所（職員）	求人数の動き	・12月前半は新型コロナウイルス感染が落ち着いていたことから、新規求人数が前年同月比で久しぶりに増加していたが、その後感染が拡大し、結局は前年同月比で減少となった。
□	職業安定所（次長）	求人数の動き	・求人倍率の大きな変化はみられない。
□	職業安定所（次長）	求人数の動き	・引き続き新規求人数、有効求人数共に前年同月から大きく減少しているものの、新型コロナウイルス感染拡大の第3波のなかにあつて、求人数の減少幅には大きな変動はない。また、事業主都合離職者の前年同月比での増加傾向は続くものの、増加幅は落ち着きつつある。
□	職業安定所（次長）	求人数の動き	・10月と11月の新規及び有効求職者数並びに新規及び有効求人数を比較すると、新規及び有効求職者数と新規求人数は減少し、有効求人数は変わらない。総合的には良くなったとはいえないため、変わらないと判断した。
□	民間職業紹介機関（営業担当）	求職者数の動き	・転職希望者の動向でみると、引き続き様子見の人は非常に多く、情報収集をしたいと考えている人が継続的に多い状況である。
▲	人材派遣会社（企画統括）	求人数の動き	・一時、求職者数に回復の動きがみられたが、前年比では減少している。
▲	新聞社〔求人広告〕（営業担当）	周辺企業の様子	・雇用の不透明さはここしばらくの傾向だが、政府のGo Toキャンペーン政策の迷走で、地域経済がより一層疲弊していると感じる。特に年末年始の経済活動に悪影響を受けたことが大きい。
▲	職業安定所（職員）	周辺企業の様子	・Go To Travelキャンペーン等関係イベントの停止と新型コロナウイルス感染拡大に伴う営業時間短縮による売上の減少が休業につながり、雇用調整助成金の活用を増加させる可能性がある。
×	新聞社〔求人広告〕（営業担当）	求人数の動き	・営業時間短縮要請が月初めに出て以降、全く求人が出なくなった。