

1. 景気の現状に対する判断理由等

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

1. 北海道（地域別調査機関：株式会社北海道二十一世紀総合研究所）

（-：回答が存在しない、*：主だった回答等が存在しない）

分野	景気の現状判断	業種・職種	判断の理由	追加説明及び具体的状況の説明
家計 動向 関連 (北海道)		一般小売店〔土産〕（経営者）	販売量の動き	・売上は2023年比で132.8%、2022年比で277.1%、2021年比で975.8%、コロナ禍前の2020年比で134.8%となっている。
		百貨店（売場主任）	来客数の動き	・日本人の来客数は横ばいであるものの、外国人の来客数が増えていることから、全体的に景気は良くなっている。
		スーパー（役員）	お客様の様子	・正月の初売りは過去最高の売上だった。コロナ禍が明けたことで、客の消費動向がコロナ禍前の状態に戻ってきている。
		衣料品専門店（店長）	お客様の様子	・例年、新生活需要のスーツなどが動き出す時期である。近年は新型コロナウイルス感染症の影響もあって、盛り上がりのみられない状況が続いていたが、今年は新生活需要で4年前に近い水準の売上となっている。また、良いスタートとなったことから、これからの売上も期待できる。
		高級レストラン（スタッフ）	来客数の動き	・全体的に景気は回復しつつある。ただし、当店においては、コロナ禍をきっかけに変わった販売手法に客がなじめておらず、それほど回復を実感できていない。
		観光型ホテル（スタッフ）	販売量の動き	・少しずつではあるものの、インバウンドが回復しており、インバウンドの占める割合も高くなっている。ただし、国内旅行者については動きが鈍い。
		旅行代理店（従業員）	来客数の動き	・年明け早々に能登半島地震や航空機事故が発生したことで航空機の運航が乱れ、帰省や観光需要に影響が出た。また、スキー場では、12月及び1月初めの降雪量が少なかったことでオープンが遅れたり、営業を一時休止する動きがみられたが、1月半ば以降、降雪量が増えたことから、インバウンドの利用も含めてにぎわいが戻っている。全体的には、コロナ禍が明けて初めての冬季観光ということもあって、観光客の動きが活性化している。
		タクシー運転手	販売量の動き	・冬季に入り、客の需要が堅調であり、タクシーの稼働も安定している。ただし、乗務員不足が深刻な状態であり、早急な対応が必要である。
		観光名所（従業員）	来客数の動き	・外国人観光客の利用が見込みを上回っている。これまで主力だった台湾が引き続き好調なことに加えて、台湾以外の東南アジア各国からの個人客もかなり目立つようになっている。これらの外国人観光客は土産品の購入額が大きいこともプラスである。
		商店街（代表者）	単価の動き	・買上価格の2極化がますます進んでいる。高価格帯の商品と低価格帯の商品は売上がやや伸びているが、中価格帯の商品は売上が減少している。
		商店街（代表者）	お客様の様子	・客との会話で景気が良いという話が聞こえてこない。
		商店街（代表者）	来客数の動き	・今年の冬は寒暖差が大きく、天候が崩れて冬の嵐となる日も多い。そのため、交通障害が生じたり、住民が除雪に追われることで、中心部の商業地域の来客数が著しく減少している。各店で売上の減少がみられたほか、交通障害を心配して夜遅くまでの滞在を控える客が多くみられた。
		一般小売店〔酒〕（経営者）	販売量の動き	・売上は決して良くはないが、こうした動きは例年のことであり、景気に変化が出ているわけではない。
		百貨店（販売促進担当）	単価の動き	・物価の上昇に伴う商品価格の高騰で客単価が上がっていることから、売上の増加が続いている。ただし、客の購買意欲はさほど変わっていない。
	スーパー（店長）	販売量の動き	・食品の売上は安定して伸びているものの、商品単価の上昇による部分が大きく、全体の販売点数や客1人当たりの買上点数が大きく伸びているわけではない。	

分野	景気の現状判断	業種・職種	判断の理由	追加説明及び具体的状況の説明
		スーパー（店長）	来客数の動き	・冬で買物の行動範囲が狭くなっているにもかかわらず、来客数が変わっていない。
		スーパー（店長）	来客数の動き	・3か月前と同様に、来客数の前年比が上向いており、来客数を上回る売上の伸びがみられることから、景気は変わっていない。
		スーパー（企画担当）	単価の動き	・客単価が前年よりも上昇していることから、業績としては好調である。ただし、3か月前と比べると、客単価の上昇幅が縮小している。
		コンビニ（エリア担当）	来客数の動き	・前月と傾向は変わっていない。客は必要な商品だけを購入しており、客単価が低下している。来客数も伸びていない。
		衣料品専門店（経営者）	お客様の様子	・自社のセグメントしたマーケットはともかく、現在の物価高や実質賃金の減少を踏まえると、消費者が暮らしにくい環境にあることがうかがえる。
		衣料品専門店（エリア担当）	来客数の動き	・ここ数か月、来客数が一定のところまで頭打ちとなっている。一方、観光業や百貨店、衣料品ブランド専門店が好調との情報もある。こうしたことから、消費が観光業やブランド専門店と一般量販店で2極化しているとみられる。物価高がこうした動きの一因と考えられる。
		乗用車販売店（従業員）	販売量の動き	・会社全体で見ると、10月から苦戦が続いており、厳しい状況にあるが、当店の景気は大きく変わっていない。ただし、景気が良くなっているという実感もない。肌感としてはやや下火とみている。
		乗用車販売店（従業員）	販売量の動き	・受注台数について、良くない状況が続いている。前年比で見ると、20%台の落ち込みとなっている。
		住関連専門店（役員）	販売量の動き	・3か月前と比べると、売上の水準には変化がみられないものの、前年比が低下傾向にある。
		その他専門店 [ガソリンスタンド]（経営者）	単価の動き	・石油製品価格が高止まりしていることで、客の節約志向が強くなっている。
		高級レストラン（スタッフ）	来客数の動き	・国内客もインバウンドも動きが鈍く、来客数が減少傾向にある。特にインバウンドは、海外定期便に加えて、香港との直行便が期間限定で就航しているにもかかわらず、来客数の増加につながっていない状況にある。
		スナック（経営者）	来客数の動き	・当地において、新型コロナウイルス感染症の影響はもうみられなくなっているにもかかわらず、スナックやラウンジの来客数はこれまでとほとんど変わっていない。
		観光型ホテル（経営者）	来客数の動き	・インバウンドの集客は引き続き底堅く推移している。一方、国内客については、理由は不明だが、団体、個人共に勢いを失っている。
		旅行代理店（従業員）	来客数の動き	・コロナ禍が明けたことで旅行需要が高まっていたが、全国旅行支援が前年で終了したことから、需要が鈍化傾向にある。
		旅行代理店（従業員）	販売量の動き	・インバウンドの入込は依然として好調だが、当営業所の業績には反映できていない。海外旅行の需要も相変わらず回復していないため、以前と状況は変わっていない。
		タクシー運転手	来客数の動き	・1月のタクシーの売上は、日勤で前年から約20%のプラス、夜勤で前年から8%のプラスであった。前年5月末に15%の運賃上げを行ったほか、12月に200円の迎車料金を導入したことで、前年と比べると約20%の値上げが行われたことになる。会社の総売上は前年から10%のプラスであるため、値上げ分を考慮すると、利用客が前年よりも少なかったことになる。また、乗務員不足の状況は変わっていないが、前年11月頃から20代の若い乗務員と女性乗務員の応募がみられるようになり、前年よりも乗務員が増えていることは明るい材料である。
		タクシー運転手	来客数の動き	・日中の来客数に大きな変化はみられない。夜間の飲食店帰りの客や観光客の利用状況も変わっていない。
		タクシー運転手	お客様の様子	・冬季に入ったこともあって、3か月前と比べて、景気が良いとも悪いともいえない状況にある。コロナ禍が明けたことで、客が回復しつつあるが、どの程度の水準まで回復するかは、今後2～3か月の状況をみただで判断することになる。

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
		住宅販売会社（経営者）	お客様の様子	・分譲マンションのモデルルームを訪れる客の購買意欲は引き続き高く、成約率の高い状況が続いている。
		住宅販売会社（従業員）	来客数の動き	・新春イベントの来場者数が前年よりも落ち込んでいる。
		スーパー（店長）	販売量の動き	・日常生活において降雪の影響が出ているものの、景気は余り変わっていない。
		コンビニ（エリア担当）	販売量の動き	・前年後半は商品の値上げ分が売上増加につながっていたが、今年に入って売上の増加幅が縮小傾向にある。客の生活防衛意識が強くなっていることがうかがえるため、今後に向けて注意が必要である。
		コンビニ（エリア担当）	来客数の動き	・客の買上点数が減っている。
		コンビニ（エリア担当）	来客数の動き	・不漁の影響で漁師の需要が減少しており、近隣の店舗の売上が伸び悩んでいる。
		乗用車販売店（経営者）	競争相手の様子	・競合会社も含めて、3か月前や前年と比較して受注量が大幅に減少している。車両の受注停止や生産停止、大手自動車メーカーの不正問題などの影響で、特にOEM車種で大きな落ち込みとなっている。
		乗用車販売店（従業員）	販売量の動き	・初売り期間中は、前年を上回る売上があったものの、1か月の販売台数は前年を下回った。前年の秋口から、販売動向に大きな変化がみられない状態が続いている。
		自動車備品販売店（店長）	お客様の様子	・初売りセールでの売上増加を期待していたものの、売上は前年比90%以下に落ち込んだ。その後も回復がみられず、1月全体の売上も落ち込んだままであった。客は来店するものの、初売りだから何かを買うといった購買行動がみられず、必要品のみの購入がほとんどであった。
		その他専門店【医薬品】（経営者）	お客様の様子	・当地の降雪状況は例年どおりだが、各地の記録的な豪雪が報道されたことで、客足が完全に止まっている。
		その他専門店【造花】（店長）	お客様の様子	・例年1月は販売量の低迷する時期であり、商談においても景気が下向いている雰囲気がある。利益は1割の減少であった。
		高級レストラン（スタッフ）	販売量の動き	・予約が伸び悩んでおり、景気はやや悪い。前月までは売上が良かったが、年末年始に客の支出が増えたためなのか、来客数も、単価も落ち込んだ。さらに、ここに来て輸入オリーブ油の価格が45%ほど値上がりすることになったため、2月以降のやり繰りに頭を悩ませている。街中には観光客が多くみられるが、当店は地元客中心のため、影響は少ない。
		旅行代理店（従業員）	来客数の動き	・1月初めの能登半島地震や航空機の衝突事故の影響により、1月前半の旅行需要が失速した。1月後半からは回復傾向にあるが、3か月前と比べると景気はやや下向きである。
		通信会社（企画担当）	単価の動き	・電気通信事業法の改正により、高額な通信端末は割引額が増えたものの、売れ筋である格安端末が実質値上げとなったため、販売量に影響が出ている。また、道内都市部と主要量販店などの専門ショップでは、来客数こそ多いものの、深刻な人手不足の影響で来客対応に精一となっており、集客に動けない状況が生じている。
		美容室（経営者）	お客様の様子	・正月から余り良いニュースがないため、全般的に雰囲気落ち込んでおり、客の動きが悪い。特に関連素材の売上が低迷している。
		美容室（経営者）	来客数の動き	・物価高の影響で原材料価格が高騰している。
		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	・冬季ということもあって、フェリーが欠航することが多く、輸送量が減少している。
	x	商店街（代表者）	来客数の動き	・1月は当地3大祭りの1つが行われたが、開催場所が当区域と離れていること、日配品の買物をする店が当区域で減っていることから、地域住民の買物動向は好転しなかった。また、月初めの初詣客の立ち寄りも少なかった。来街者数は減少傾向にあり、景気の悪い状態で推移している。

分野	景気の現状判断	業種・職種	判断の理由	追加説明及び具体的状況の説明
	×	一般小売店（経営者）	来客数の動き	・例年と比べて、来客数、売上が大きく落ち込んでいる。
	×	タクシー運転手	販売量の動き	・年末年始の繁忙期であったが、コロナ禍前の売上には届かなかった。生活スタイルの変化、物価高騰が影響しているとみられる。
	×	住宅販売会社（経営者）	販売量の動き	・住宅、特に建売住宅を中心に販売が進んでいないにもかかわらず、資材や人件費などの高騰によりコストが高止まりしている。いまだにコストが上昇しているため、非常に厳しい状況にある。
企業 動向 関連 (北海道)		食料品製造業（従業員）	受注量や販売量の動き	・1月の販売量は前年比マイナス1%であったが、3か月前の販売量は前年比マイナス11%であったため、景気は良くなっている。
		建設業（役員）	受注量や販売量の動き	・雪の影響には地域差があるものの、総じて例年並みであることから、多くの現場が予定どおりに完工期を迎えている。追加工事に伴う変更契約によって、建設資材や人件費の上昇分を吸収できており、完成工事高、利益共、当初予算を上回ることが確実な状況にある。
		広告代理店（従業員）	受注量や販売量の動き	・インバウンドの増加に伴い、インバウンド向けの販売促進の引き合いが増えている。
		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	・売上についてみると、地域による差はあるものの、全体的には前年をやや上回って推移している。
		その他サービス業〔建設機械リース〕（営業担当）	受注量や販売量の動き	・労働者不足、資材高騰などの懸念材料はあるものの、国内全体の建設需要が堅調に推移している。
		その他非製造業〔鋼材卸売〕（従業員）	受注量や販売量の動き	・年度末に向けて、受注量が若干増えている。ただし、大型案件やそれに関連した商材の受注は少ないため、決して安心できる状況ではない。
		食料品製造業（従業員）	受注量や販売量の動き	・売上、利益共、悪い状態で推移している。
		家具製造業（経営者）	受注量や販売量の動き	・能登半島地震などの影響もあって、景気はやや悪くなっている。
		輸送業（支店長）	受注量や販売量の動き	・海外との輸出入貨物が増えてこない。国内移送についても、道内の工事遅れの影響で建材の動きが伸びてこない。
		通信業（営業担当）	取引先の様子	・取引先の設備投資の状況や今後の見込みについて話を聞くと、長期的には半導体関連及びその周辺産業への期待が大きいものの、实体经济への波及については、額や時期なども含めて、具体的なイメージがなく、現在の景気のやや良い状態から、どのように変化するのか判断にちゅうちょしている。当社も同様の状況にある。
		司法書士	受注量や販売量の動き	・不動産の売買手続きなどの案件については、低調ではあるものの、例年並みの件数となっている。また、例年と比べて、雪が少ないことから、これから春に向けての受注量増加を期待している。
		金属製品製造業（従業員）	受注量や販売量の動き	・住宅用パネルヒーターの出荷台数が前年から3割の減少となっている。住宅着工棟数が前年から大幅に減少していることが要因とみられ、今後、需要が回復するような兆しもない。
		建設業（従業員）	取引先の様子	・施工者不足のため、建設現場が予定どおりに稼働できない状況が続いている。建設業者の倒産も報道されるなど、影響が出始めている。
		金融業（従業員）	取引先の様子	・物価高による消費者の買い控えや人手不足による販売、受注機会の逸失が発生している。また、需要がコロナ禍前の水準まで回復してこない状況のなか、同業者との競合が強まっているという声も聞かれる。
	×	農林水産業（経営者）	受注量や販売量の動き	・前年の果実全般の収穫状況について、凶作であることが判明した。特にりんごは品質も収穫量も悪いことから、台湾や中国への輸出が奮わず、当社製品が全く売れない状況にある。
雇用 関連		-	-	-
		*	*	*

分野	景気の現状判断	業種・職種	判断の理由	追加説明及び具体的状況の説明
(北海道)		人材派遣会社 (社員)	求職者数の動き	・求人数は堅調に推移しているものの、求職者の転職活動が3か月前と比べて鈍くなっている。年末のボーナス支給のタイミングで転職活動を一旦休止したものとみられる。1月末頃から、活動再開の動きがうかがえることから、2月以降は4月の転職を視野に入れた転職活動が活発になるとみられる。
		求人情報誌製作会社 (編集者)	求職者数の動き	・業種や職種を問わず、店舗や企業の採用意欲は高いものの、求職者の減少が散見される。面接試験などで採用まで至らないケースが多くみられる上、応募者がキャンセルするケースもみられる。
		求人情報誌製作会社 (編集者)	求職者数の動き	・インバウンド需要が高まっていることで、街中に活気がみられるものの、宿泊、飲食、小売業などの求人意欲はそれほど高くはない。ほとんどの業界で求人件数が前年を下回って推移している。
		求人情報誌製作会社 (編集者)	求人数の動き	・求人申込件数がここ8か月低調に推移している。
		職業安定所(職員)	それ以外	・実質賃金が上がらない限り、雇用動向は好転しない。
		職業安定所(職員)	求職者数の動き	・12月の有効求職者数は前年から2.7%増加しており、増加傾向が続いているが、新規求職者数は前年から2.3%の減少となった。一方、12月の新規求人数は前年から5.6%の減少と11か月連続での減少となった。ただし、業況堅調な企業からは引き続き求人が公開されていることから、全体的には景気は変わっていない。
		職業安定所(職員)	求人数の動き	・当地における12月の有効求人倍率は0.92倍であり、3か月前との比較では0.02ポイント上回った。
		求人情報誌製作会社 (編集者)	求人数の動き	・業種を問わず、求人数は3か月前と同水準又は微減傾向で推移している。
	x	-	-	-

2. 東北(地域別調査機関:公益財団法人東北活性化研究センター)

(- : 回答が存在しない、* : 主だった回答等が存在しない)

分野	景気の現状判断	業種・職種	判断の理由	追加説明及び具体的状況の説明
家計 動向 関連 (東北)		乗用車販売店 (従業員)	販売量の動き	・初売り期間ということもあり、販売量が増えている。
		乗用車販売店 (従業員)	販売量の動き	・購入を検討している客が増えており、比例して販売数も増えている。
		都市型ホテル (スタッフ)	来客数の動き	・賀詞交歓会などでの客の来館が非常に増えている。400人規模の宴席も多くなっている。
		コンビニ(経営者)	来客数の動き	・年末年始の来客数は例年と変わらなかつたが、それ以降の週末の動きは良好である。また、イベントやコンサートがあると来客数が増える。
		コンビニ(エリア担当)	来客数の動き	・天候、気温の好影響もあり、来客数が伸びている。
		コンビニ(エリア担当)	来客数の動き	・東北地方全体で来客数の増加がみられる。特に年末商戦の動きは前年と比べても良好だった。インバウンドも少しだが北海道から東北に流れてきており、売上の改善がみられる。
		衣料品専門店 (店長)	来客数の動き	・初売りは好調に推移した。企業の新年会や学校の卒業式、入学式などが通常どおりに行われ、平常に戻ってきたことが衣料品業界にとっては追い風になっている。
		乗用車販売店 (従業員)	販売量の動き	・年末から初売りまでの集客もあり、販売量が伸びている。また、今後の販売につながる話も増えている。
		旅行代理店(従業員)	販売量の動き	・東北の宿泊販売は好調に推移しており、新型コロナウイルス感染症発生前を上回る状況となっている。
		観光名所(職員)	来客数の動き	・団体客に依存している観光関連施設は団体客減少で落ち込んでいたが、新型コロナウイルス感染症発生前の2019年の水準まで戻りつつある。
		競艇場(職員)	単価の動き	・利用者数も増えているが、客単価が大幅に増えている。
		美容室(経営者)	単価の動き	・来客数は引き続き前年割れをしているが、美容施術単価や販売する美容関連商品の値上げなどにより客単価が上がっており、売上は前年を僅かに上回っている。

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
		その他サービス [自動車整備業] (経営者)	販売量の動き	・売上、単価、件数共に順調に伸びている。発注先でも受注件数が増加して納期が長くなっている。
		その他住宅[住宅展示場運営会社] (従業員)	来客数の動き	・来場者数は前年と同等だが、新規来場者数の動きは微増で推移している。
		商店街(代表者)	来客数の動き	・大きな変動はない。
		一般小売店[医薬品] (経営者)	来客数の動き	・売上には影響していないが、初売りや小正月行事、成人式と、今までコロナ禍でストップしていた行事が再開し、入出が多くなっている。
		一般小売店[医薬品] (経営者)	単価の動き	・来客数は前年比1割減だが、単価が良く売上は前年と同程度である。
		一般小売店[酒] (経営者)	お客様の様子	・降雪量が少なかったこともあり、年末年始の人の動きは前年よりも多かった。しかし、客先の飲食店、観光旅館関連施設等においては販売量格差が大きくなっている。販売量、売上共に良い店といまだに伸び悩んでいる店がある。
		一般小売店[寝具] (経営者)	販売量の動き	・仕立ての依頼はあるが、2次製品がほとんどで売上は伸びない。
		百貨店(経営者)	販売量の動き	・初売りは物価上昇の影響か、お買い得感の高い食料品の福袋が特に良かった。その後も衣料品などはセール品を中心に前年より好調に推移している。
		百貨店(催事担当)	単価の動き	・暖冬により冬物衣料の動きが低調である。また、物価高による生活防衛意識からか、客単価が下がっている。
		百貨店(従業員)	来客数の動き	・必要最低限の購入や慎重な商品選定の傾向は継続している。来客数は前年と同水準で推移している。
		スーパー(経営者)	単価の動き	・1月の平均1品単価の前年比伸び率は前月と同じように推移している。来客数は前年並みである。買上点数は前年割れが続いているものの少し戻している。結果、既存店売上は前年を超えている。ただし、買上点数の伸び率は依然前年割れが続いているため、消費の状況は変わっていないとみている。
		スーパー(店長)	販売量の動き	・流通業界各社は前年の売上を超えている状況である。1品単価と客単価の上昇がみられ、好調に推移している。
		スーパー(店長)	来客数の動き	・来客数が減っている状況は3か月前と変わらない。
		スーパー(店長)	来客数の動き	・来客数は減っているが、値上げにより売上は保っている。
		スーパー(企画担当)	販売量の動き	・前々年から続く商品の値上げで売上は確保できていても買上点数が鈍化しており、前期を割り込む日もある。また、加工食品の特売品も以前より販売点数が減少している。必要ないものについては安くても購入しない傾向が顕著である。
		スーパー(営業担当)	来客数の動き	・売上は単価の上昇で前年比105%、来客数は同100.3%、買上点数は同96.7%になっている。買上点数は前年を大きく割っており、買い方が慎重になっている。
		コンビニ(店長)	お客様の様子	・来客数は若干下がっているが、物価高騰により売上は前年を維持している。
		衣料品専門店(経営者)	単価の動き	・暖冬の影響で防寒衣料の売上が鈍い。しかし、風力発電関連の事業所から作業服等の受注が増加しているため、プラスマイナスゼロに近い。
		衣料品専門店(経営者)	お客様の様子	・客はお買い得なセール品でも必要品以外は購入しない。
		衣料品専門店(店長)	お客様の様子	・入学、卒業、出張用途などの需要は増えている。しかし、ふだん着は暖冬に寒気と天候に振り回されているためか何を購入したらいいか迷っている人が多く、需要が安定しない。
		衣料品専門店(店長)	単価の動き	・客単価は低下傾向にある。しかし、入学式、入社式需要の客が前倒しで来ているため、来客数は増加傾向にある。
		衣料品専門店(総務担当)	来客数の動き	・客単価は前年比ほぼ100%だが、来客数は同90%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
		家電量販店（従業員）	販売量の動き	・エアコンは前年比で微増しているが、テレビや冷蔵庫は同5%程度下がっている。暖冬のため石油暖房機器が振るわない。
		乗用車販売店（従業員）	販売量の動き	・配車量が安定しており、収益が安定している。
		乗用車販売店（店長）	お客様の様子	・新車受注は前年と比べ若干少ない。しかし、中古車の商談数は増えており、かつ季節商材も前年並みに出ていることから、客は必要なところにはしっかり金を使っているとみている。
		その他専門店 [白衣・ユニフォーム]（経営者）	販売量の動き	・1月の売上は非常に厳しい状況である。要因としては、防寒着等の動きが良くないことや、休みが長かったことで稼働日数が少なくなったこと、雪不足で観光業への客足が鈍いことなどがある。
		一般レストラン（経営者）	来客数の動き	・来客数は比較的良好である。しかし、客からは景気が良い話は聞かない。
		観光型ホテル（スタッフ）	来客数の動き	・正月過ぎから販売量が鈍化している。
		観光型ホテル（スタッフ）	来客数の動き	・来客数は増えていないが単価が上がっているため、売上は微増している。
		観光型旅館（経営者）	来客数の動き	・売上は戻ってきているが、仕入価格や光熱費等が上がり、利益はさほどでもなく、景気が上向いている感じはない。
		旅行代理店（従業員）	販売量の動き	・国内、海外旅行の個人、団体いずれも、先行予約状況は3か月前とほぼ同じ水準である。
		旅行代理店（従業員）	販売量の動き	・1月はオフシーズンのため、販売の動きが余り良くない。
		タクシー運転手	お客様の様子	・依然、乗務員不足でタクシーの稼働台数が不足している。雪や雨による列車の運休や、高齢者の利用により運行回数が増えている。
		通信会社（営業担当）	お客様の様子	・株価は伸びているが、物価の上昇に賃金が追いついていないため、景気が良くなっている実感はない。
		通信会社（営業担当）	来客数の動き	・食品小売業の来客数に変動はみられず、景気は変わらない。
		通信会社（営業担当）	お客様の様子	・客の設備投資意欲に変化がみられない。
		通信会社（営業担当）	お客様の様子	・取引先の投資は前月に引き続き必要最小限にとどまっている。
		通信会社（営業担当）	お客様の様子	・客からの依頼が増えない状況は変わっていない。
		通信会社（社会貢献担当）	販売量の動き	・初売りの需要で販売量は上向いたものの、その後は通常に戻っている。
		遊園地（経営者）	来客数の動き	・気温が暖かかったこともあり、6日間の限定営業ながら来客数は見込み以上となっている。
		設計事務所（経営者）	競争相手の様子	・受注量の低下、競争激化によるダンピングが続いている。さらに、4月以降の時間外労働の上限規制や4週8休の問題も解消できていない。
		住宅販売会社（経営者）	販売量の動き	・注文建築が少なく、企画建売住宅販売で受注予定を埋めている。
		商店街（代表者）	販売量の動き	・暖冬や雪不足の影響で、衣料品や靴等、冬の日用品の売上が伸びていない。
		百貨店（企画担当）	販売量の動き	・街のイベント効果で来客数は大きく増えたが、食品、お歳暮を中心に買上率は伸びていない。その要因の1つとして、商圈内に新規開業した競合の存在がある。
		スーパー（店長）	単価の動き	・来客数に変化はないが、年明けから客単価が落ちている。野菜価格は低下し、生鮮相場の高止まりによりバック商品の単価も低下したが、買上点数は多くない。高単価品の衝動買いは抑えられているのか、低単価のお買い得品の構成比が高くなっている。安価品の価格競争が進み、体力勝負になることを懸念している。
		スーパー（商品担当）	販売量の動き	・来客数は減少していないが、客単価と販売量の低下が年明けから顕著に表れている。
		コンビニ（経営者）	来客数の動き	・インフルエンザの流行で通勤通学時間帯の来客数が減少しており、売上が低下している。
		コンビニ（経営者）	来客数の動き	・来客数、単価、販売量共に前年割れの状況である。暖冬による除排雪業務の減少が大きく影響しているとみている。

分野	景気の現状判断	業種・職種	判断の理由	追加説明及び具体的状況の説明
		コンビニ（経営者）	来客数の動き	・人の動きは良くなっているが、来客数が減少している。
		コンビニ（店長）	お客様の様子	・客は安い商品を選んで買っている。買物をしているときの客の表情も暗い。
		家電量販店（従業員）	単価の動き	・初売りが終わり中旬以降は売上が落ちてく時期だが、今年は暖冬の影響もあり、単価、来客数、販売量のいずれも下がっている。家電量販店は買換え需要に支えられているため、単価下落の影響は大きい。
		乗用車販売店（従業員）	販売量の動き	・法人客向けの販売は好調だったが、商用車がほぼオーダーストップになり販売が低迷している。
		住関連専門店（インテリアコーディネーター）	販売量の動き	・住宅を購入しても家具やインテリアなどに金を掛ける余裕がなく、今使っているものをそのまま使用して節約する客が多い。
		その他専門店【靴】（従業員）	販売量の動き	・物価高の影響で財布のひもが固い。積雪がなく長靴を始めとする冬物商材が売れない。
		その他専門店【ガソリンスタンド】（営業担当）	販売量の動き	・降雪もなく気温も高いため、灯油や冬用タイヤなどの季節商材の動きが悪い。
		その他小売【ショッピングセンター】（統括）	来客数の動き	・今月の買上客数は、前年比102%、新型コロナウイルス感染症発生前の2019年比88%であった。3か月前の10月は前年比100%、2018年比108%となっており、今月は2018年比を下回っている。
		高級レストラン（支配人）	販売量の動き	・単価は変わらないものの、来客数が減少している。
		一般レストラン（経営者）	来客数の動き	・1月に入り来客数が極端に減少している。例年にも増して出足が鈍くなっている。能登半島地震の影響や消費マインドの低下もあるとみているが、なかなか厳しい状況である。
		一般レストラン（経営者）	お客様の様子	・1月中旬から下旬までは予約が結構入っていたが、2月の予約状況が悪い。
		観光型旅館（スタッフ）	来客数の動き	・1月は元々閑散期で営業は週末のみだが、その週末でさえも稼働率は60～70%である。
		都市型ホテル（支配人）	お客様の様子	・当地域の旅行支援再開日程が確定したことにより、実施期間前の土日、休前日を中心とした予約の鈍化、取消しが顕著である。
		タクシー運転手	単価の動き	・日中は買物客が多数おり利用客は増えているが、客単価は低い。まれに長距離客もいるが、客単価は低い。
		通信会社（経営者）	お客様の様子	・有料テレビサービスは年末年始の特別番組を視聴するために、年末までに加入を済ませた客が多かったため、新規申込みが減少している。インターネットサービスは集合住宅の一括加入を中心に加入数が伸びている。
		その他住宅【リフォーム】（従業員）	販売量の動き	・住宅設備機器は給湯器、石油暖房器具の買換えが減っている。リフォームは、住まいの困りごとなどを解決するサービスの利用は増えたが、大規模な工事は減っている。
	×	一般小売店【医薬品】（経営者）	来客数の動き	・来客数と客単価は1月に入り良くない状況が続いている。下旬は更に落ちている。
	×	一般小売店【雑貨】（経営者）	お客様の様子	・正月早々から地震や航空機事故等、暗いニュースが続いており、世の中の雰囲気も暗い。また、暖冬の影響で雪がなく、生活する分には良いが、雪に関係する仕事をしている人は、仕事が全くないため苦労している。
	×	スーパー（経営者）	お客様の様子	・能登半島地震や、羽田空港での事故等で、新年早々マインドが非常にネガティブな方向に向いている。それにより客の消費が非常に渋くなっている。
	×	コンビニ（経営者）	来客数の動き	・来客数は正月までは良かったが、それ以降はかなり悪くなっている。
	×	コンビニ（経営者）	それ以外	・冬は売上が厳しく、除雪費、光熱費も重くのし掛かっている。東北は他の地域に比べて電気代も下がらない。経営は厳しく、やめるオーナーが増えていると聞く。

分野	景気の現状判断	業種・職種	判断の理由	追加説明及び具体的状況の説明
	×	衣料品専門店 (経営者)	販売量の動き	・極端に雪が少ないため、例年ならダウンコートなど防寒物が動く時期だが、今年は全く振るわない。すっかり春物待ちになっていて、売上に苦戦している。
	×	その他専門店 [酒](経営者)	販売量の動き	・能登半島地震により物と心両方の影響があるためか、飲食店、店頭両方で全ての商品の動きが鈍い。11月頃から減速感が徐々に増している。
	×	一般レストラン (経営者)	お客様の様子	・昼には個人客も法人客も来ている。しかし、夜は8割近くが法人や組合団体関係の客である。家族連れは高額になりがちな夜の外食に、家計から金を回す余裕がないとみている。
企業 動向 関連 (東北)		食料品製造業 (経営者)	受注量や販売量の動き	・初売りは天候が良く人も戻り、売上も前年超えの良いスタートを切れた。しかし、その後は調子が良くない。前年を確保できるか微妙である。
		出版・印刷・同 関連産業(経営 者)	受注量や販売量の動き	・選挙関連や記念誌の仕事を受注している。
		建設業(従業 員)	受注量や販売量の動き	・大型受注はないものの、物価高騰などに伴う設計変更の協議により成果が出始めており、少額でも着実な受注契約が増えている。
		その他非製造業 [飲食料品卸売 業](経理担 当)	受注量や販売量の動き	・カップ麺の動きがとても良く、受注量、販売量共に前年を大きく上回っている。
		農林水産業(従 業者)	それ以外	・果物の売買は春以降に行われるため、冬場はその準備期間である。
		食料品製造業 (営業担当)	受注量や販売量の動き	・販売量の前年割れが続いており、販売に苦戦している。
		出版・印刷・同 関連産業(経営 者)	取引先の様子	・高齢化による中山間地域の荒廃、人口減少、社会資本が整備されている地域への人口集中など、地方経済が疲弊している状況は変わっていない。地方の中小企業は賃上げ、優秀な働き手確保などの課題を抱えており、首都圏の状況とは大きな開きがある。
		金属製品製造業 (経営者)	受注量や販売量の動き	・年末年始の情報交換では、どの業界も良くても横ばいとのことである。
		電気機械器具製 造業(企画担 当)	取引先の様子	・顧客の半導体製造企業の投資意欲が短期的にはない状況が続いており、受注につながる話がみえてこない。
		建設業(従業 員)	受注量や販売量の動き	・建築資材不足や価格高騰が続いているため、状況は変わっていない。
		輸送業(経営 者)	受注量や販売量の動き	・2023年の年間売上は前年比94%である。物価高騰の影響で消費が伸びず、物の動きが鈍かったという印象が強い。
		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もある。
		金融業(広報担 当)	取引先の様子	・インパウンド需要の増加が関連業界に好影響を与えている。一方で、中国向け輸出の減少や主力魚種の不漁に起因し、全体的に水産関連業界の元気がない。
		広告業協会(役 員)	受注量や販売量の動き	・広告業界の業績はなかなか上向きにならないのが現状である。新型コロナウイルス感染症発生前と比較して90%前後まで回復しているが、経済環境が不安定であるため、100%超を達成できない状況が続いている。3か月前と比較して大きな変化はみられない。
		経営コンサル タント	それ以外	・例年と比べて降雪量が少ない。それにより、業態によって業績面で良い影響が出ている企業と悪い影響が出ている企業の両方がみられる。
		公認会計士	取引先の様子	・顧客の月次、決算状況から判断している。飲食業、サービス業については業績の改善がみられるが、製造業関係は人手不足、部品不足等で売上が上がらず、業績は相変わらず厳しい状況が続いている。建設業は一定の業績を確保しているところが多いため、全体としての景気はやや良いとみている。
		コピーサービ ス業(従業員)	受注量や販売量の動き	・営業成果の指標となる数値の動きに変化がない。
	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	・能登半島地震の影響で、大企業と役所では予定していた新年会をキャンセルする動きが出ているという話を宴会場や飲食店から聞いている。	

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
		その他企業〔企画業〕（経営者）	それ以外	・景気が良いといえる材料も、悪いといえる材料も見当たらない。
		農林水産業（従業者）	それ以外	・農業機械の価格が年々高くなっており、値引き幅も少ない。
		食料品製造業（製造担当）	取引先の様子	・これまでのインバウンド需要も台湾の選挙で一次的に落ち着いている。加えて能登半島地震の影響で初売り等を控える自粛ムードもあって、静かなスタートとなっている。
		一般機械器具製造業（経営者）	受注量や販売量の動き	・年明けから引き合いの件数が減っており、受注量も前年より少ない状況である。
		輸送用機械器具製造業（経営者）	取引先の様子	・3か月前はほぼ計画に近い受注金額まで確保できていたが、今月は案件の先送りもあり計画未達となっている。
		建設業（従業者）	受注量や販売量の動き	・例年同様、降雪の影響で受注高、完成工事高共に減少している。
	x	窯業・土石製品製造業（職員）	受注量や販売量の動き	・官需、民需共に発注工事が低調で、需要は落ち込んでいる。
雇用 関連 (東北)		-	-	-
		-	-	-
		人材派遣会社（経営者）	求人数の動き	・関東圏に拠点がある企業の業績が回復している。関東圏で人材が欲しいものの、関東圏では採用ができないため、当県で採用して東京で勤務させたいという問合せが、ここ1～2か月急増している。
		人材派遣会社（社員）	採用者数の動き	・全体的には書類選考の通過率が下降傾向にある。
		人材派遣会社（社員）	周辺企業の様子	・景気に停滞感がみられる状況は変わらない。求人数は季節要因を差し引いても鈍化しており、同業他社からも同じような話を聞く。
		人材派遣会社（社員）	求職者数の動き	・求職者数は3か月前と変わっていない。
		新聞社〔求人広告〕（経営者）	それ以外	・求人企業、求人数共に増加し、人材不足を訴える企業も多いが、それが景気の良さに直結していない。物価高と中小企業従業員の給与が増えていないことが問題である。多くの中小企業経営者も給与アップは検討しているようだが、そう簡単には上げることができないという声が多い。
		新聞社〔求人広告〕（経営者）	周辺企業の様子	・上向きの話は聞こえてこない。ベースアップについても、努力はしたいが現実的には厳しいという声を聞く。
		新聞社〔求人広告〕（担当者）	周辺企業の様子	・年始から堅調に動いており、売上も前年並みとなっている。
		職業安定所（職員）	周辺企業の様子	・人手不足が続いており、給与の引上げなど、労働条件改善の動きが増えている。
		職業安定所（職員）	求人数の動き	・新型コロナウイルス感染症の5類感染症移行により年末年始にかけて個人消費が拡大し、卸売業・小売業、宿泊業・飲食サービス業では新規求人数が前年より増加しているが、原材料価格の高騰により建設業、製造業では減少している。
		職業安定所（職員）	求人数の動き	・新規求人数が一定水準を保っている。
		学校〔専門学校〕	それ以外	・次年度学生に向けての準備期間のため、求人数は一足落ち着いている。
		アウトソーシング企業（経営者）	それ以外	・A Iの影響を受けて、明らかに仕事量が減っている。
		職業安定所（職員）	求人数の動き	・12月の新規求人数は前年比で37.6ポイント低下、9月比では15.2ポイント低下しているが、求人数が求職者数を上回る状態は変わっていない。新規求人数は前年と比べ、一部の業種を除き、各業種で極端な減少はないものの、全体では大幅に減少しており、厳しい状況にある。
		職業安定所（職員）	求人数の動き	・物価高騰の状況が継続している。
		民間職業紹介機関（職員）	周辺企業の様子	・大手自動車メーカーの不正問題による出荷停止で、一部取引先企業にて減産等の影響が出ている。

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
	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)		百貨店（店長）	来客数の動き	・12月後半～1月にかけて、来客数が前年を大きく上回っている。
		百貨店（営業担当）	販売量の動き	・初売りは福袋の減少などで苦戦したが、食品エリアが好調に推移している。バレンタイン商戦のスタートも好調で、高単価の商材の売行きが良く、前年比105%と伸長している。
		百貨店（店長）	販売量の動き	・売上は前年比100%超で推移している。また、新型コロナウイルス感染症発生前の2018年比でもマイナス5%未満に収まっており、回復傾向にある。
		乗用車販売店（経営者）	販売量の動き	・当社の顧客は法人ユーザーが多く、このところ、新車の商用車の注文を受けており、活気がみられるようになってきている。また、車検整備等のサービス部門も安定して依頼を受けている。
		乗用車販売店（従業員）	販売量の動き	・受注した車両の登録もできるようになり、受注、登録、売上、いずれも増えてきている。
		その他飲食〔給食・レストラン〕（総務）	お客様の様子	・給食部門においては、中国との取引が多い受託先で外部人材を減らしたため、提供食数が減少したところがあった。また、職域ごとでは、新型コロナウイルス、インフルエンザ、感冒等の各種感染症り患者発生に伴う提供食数の急変等で、やや売上が不安定となる取引先もあったものの、全般的には安定して推移している。外食部門も、新型コロナウイルス感染症発生前の水準に戻すところまで回復している。
		都市型ホテル（支配人）	来客数の動き	・1月の新年会の受注数や今月の獲得受注数も、2019年並みに戻ってきている。
		旅行代理店（経営者）	販売量の動き	・春先から少しずつ受注が増え始めたが、物価高で旅行計画を考え直し始める客もいる。プラス、マイナスで考えると少しプラスとみている。
		通信会社（総務担当）	販売量の動き	・前年6月から毎月減少が続いていたが、前月から回復基調にある。
		美容室（経営者）	来客数の動き	・半導体需要は回復の見込みで、株価も上がっているが、現内閣の施策の成果では、決してない。
		設計事務所（所長）	来客数の動き	・問合せが増えている。
		商店街（代表者）	それ以外	・前年までは暮れから1月にかけて、大きな商店やホテルの玄関には門松が飾られていたが、今年は街に正月の雰囲気がない。紅白歌合戦をみて正月を感じるほど街は静かだった。
		一般小売店〔土産〕（経営者）	販売量の動き	・3か月前と同様、新型コロナウイルス感染症発生前の売上水準に匹敵するような販売量がある。また、前年度の販売量を上回る傾向が続いていることも変わらない。能登半島地震の発生により、国内観光客の動きは少し鈍くなっているが、海外観光客の動きは、新型コロナウイルス感染症発生前と同程度の活発さが続いている。
		百貨店（営業担当）	お客様の様子	・初商より来客数は増加しているものの、それに比較して売上の伸びは弱い状況である。セール時期ではあるが、依然として客の慎重な購買行動に変わりはない。
		スーパー（総務担当）	来客数の動き	・来客数の伸長もなく、景気が良くなっているとは思えない。
		スーパー（商品部担当）	来客数の動き	・競合店出店の影響で、来客数は20%減少が続いている。例年、年明けは客単価も落ちる傾向にあるが、物価上昇の影響もあって、客の買上点数にも影響している。
		コンビニ（経営者）	販売量の動き	・前年比で売上は96%、来客数94%、客単価103%で推移している。店舗前の道路工事が続き、交通量が大きく減少している影響で、来客数、売上共に前年割れとなっている。
	コンビニ（店長）	単価の動き	・来客数は増えているものの、単価が低くなっていることが気になる。	
	衣料品専門店（統括）	販売量の動き	・例年1月末～2月にかけては、販売量はかなり減る。これから通常の商売に戻るのではないかと。	

分野	景気の現状判断	業種・職種	判断の理由	追加説明及び具体的状況の説明
		衣料品専門店 (販売担当)	来客数の動き	・このところずっと、客がほとんど来ない。年末年始もそれほど出はこなかったが、新型コロナウイルス感染症の影響による外出控えがそのまま続いている感である。品ぞろえ以前の問題で、まず客が来ないので、接客のチャンスが全くなく、かなり厳しい。
		乗用車販売店 (経営者)	お客様の様子	・変わるような様子はみられない。
		住関連専門店 (店長)	お客様の様子	・初売りで若干上向いたものの、その後の進捗はやや下降している。
		住関連専門店 (仕入担当)	単価の動き	・前月と比べると単価の上昇がみられる。初売り期間が比較的好調だったことや、冬物商材の動きが遅れて今月に回ったことが要因である。
		一般レストラン [居酒屋](経営者)	来客数の動き	・新年会の開催は多数あるが、フリーの客の動きや予約の入り方をみても、体感ではあるが、そこまで動いている様子はない。
		一般レストラン (経営者)	単価の動き	・客単価が下がったままである。出費を抑えているようで、ドリンクも全く出ない。
		旅行代理店(所長)	来客数の動き	・今年の正月は暦上、休日の並びが余り良くなく、1月3日から落ち着いてしまっている。能登半島地震の影響は、ほぼない。
		タクシー(経営者)	お客様の様子	・夜の動きは良くないものの、昼の動きが少し良かったので、前年同月と比べて5%の増収である。
		通信会社(社員)	競争相手の様子	・通信業界の営業戦略では、これまではある程度の境界を持っていたが、業界大手による悪質とも考えられる越境営業が頻発している。現在、業界団体を通じて問題視しており、動向を注視している。
		通信会社(営業担当)	来客数の動き	・コロナ禍以降、店舗への来客数は順調に回復しているが、物価が高止まりし、特段変化が生じる状況にない。
		通信会社(局長)	それ以外	・世の中の動きで感じていることは、物価が高止まりしており、円安等で企業の売上が上がり株価も上昇しているが、客の買い控えや節約感は強くなっているということである。
		テーマパーク (職員)	来客数の動き	・毎週、寒波襲来で降雪となる等、不安定な天候の日が多く、入園者数が伸びない。
		ゴルフ練習場 (経営者)	お客様の様子	・商材の値上げにより、客が買い控えるようになっている。
		ゴルフ場(従業員)	来客数の動き	・前月に続き、予約が伸び悩んでいる。オフシーズンの影響ともいえるが、他のレジャーに移っている可能性もあるとみている。
		その他サービス [自動車整備業](経営者)	お客様の様子	・年末年始のセールも前年並みで、新型コロナウイルスの影響をまだ受けている。客の経済観念の厳しさも増す傾向で、来客数に大きな変化はない。
		住宅販売会社 (経営者)	お客様の様子	・ここに来て、貸店舗、貸家、土地等への引き合いが非常に減っている。貸店舗の空室がますます目立ってきており、実際に撤収する貸店舗等が多くなっている。
		その他住宅[住宅管理・リフォーム](営業)	お客様の様子	・建築費用の高騰によるコスト増加がネックになっている。客の希望とコストが折り合わない。
		一般小売店[精肉] (経営者)	お客様の様子	・今年は能登半島地震で始まり、厳しい年になると思っている。最初はそれほどでもなかったが、日に日に悪くなっている。厳しい寒さの影響が大きく、街に出歩く人は少ない。物価も上昇したままで、客は必需品しか買わない状態が続いている。
		一般小売店[酒類] (経営者)	販売量の動き	・贈答用品関係が売れなくなっている。
		一般小売店[青果] (店長)	単価の動き	・秋の作物の生育が遅れて値段が高騰した反動で、野菜は全体的にかなり安くはなっているものの、飲食店等の注文がかなり減っている。
		家電量販店(店長)	来客数の動き	・必需品や消耗品は一定の動きを保っているものの、趣味嗜好商材の動きは苦戦している。
		家電量販店(営業担当)	販売量の動き	・季節商材の比率が高いものの、暖冬のため前年比80%で推移している。
		自動車備品販売店 (経営者)	販売量の動き	・例年の1月、正月と比べると、人の動き、来客数等の動きが少し鈍い感じがしている。そのため、販売量も若干少ない。

分野	景気の現状判断	業種・職種	判断の理由	追加説明及び具体的状況の説明
		その他専門店 (総務担当)	来客数の動き	・来客数が減少している。
		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感染症とインフルエンザの急増で、キャンセルを含め、予約数が減少している。当然、団体客も少なく、しばらくは様子見のようである。元日の能登半島地震の影響も当然大きい。
		都市型ホテル (総支配人)	来客数の動き	・当県独自の旅行支援が前年末で終了した影響もあり、宿泊はかなり落ち着いてしまっている。ビジネス需要が動き出す今月中旬以降は何とか持ち直したものの、前年と比べて落ち込みが顕著である。料飲部門は宴会がまずまず動いている。
		美容室(経営者)	来客数の動き	・政治不信を解決できぬまま、何も変わっていかない。政治に国民はどのように声を上げる方法があるのだろうか、しみじみ感じている。
		住宅販売会社 (経営者)	単価の動き	・仕入れ、経費共に物価上昇分が掛かっているが、土地代に転嫁できない。厳しい状況が続く。
	×	一般小売店[家電] (経営者)	来客数の動き	・全体的に、客からのアプローチがない。
	×	家電量販店(店員)	販売量の動き	・今月は前年比89%で終了となりそうである。主要品目が大幅に前年を割っており、エアコン82%、冷蔵庫70%、洗濯機85%、パソコン50%となっている。良かったのは映像関連のテレビで105%である。
	×	乗用車販売店 (経営者)	お客様の様子	・相変わらず、残業も休日出勤もない。
	×	一般レストラン (経営者)	競争相手の様子	・通りに人が出ていないで、忙しい日と暇な日がかきりしている。どこの店でもディナーが特に悪いと言っているが、ランチタイムの状況も安定しなくなっている。
	×	タクシー運転手	お客様の様子	・例年1月は新年会等で動きはあるが、今年は新年会もほとんどない。前年9月に初乗り運賃の値上げがあり、今年に入って客が乗り控えているような気がする。当地では、カーシェアリングはないので、駅前レンタカーに流れているようである。昼過ぎから深夜にかけての動きが悪く、売上は12月より3割減少している。
企業 動向 関連 (北関東)		*	*	*
		輸送用機械器具 製造業(総務担当)	取引先の様子	・取引先の生産が安定しているため、生産が滞りなく計画どおりに進んでいる。
		金融業(営業担当)	取引先の様子	・企業間の格差はあるものの、全体的には上振れしている。現場においても活気がみられる。
		広告代理店(営業担当)	取引先の様子	・飲食店の宴会需要が増加しており、地方公務員等の宴会も目立つようになっている。週末夜の飲食店街は人通りも多く、予約をしないと満席で入店できないケースも増えている。
		その他サービス 業[情報サービス] (経営者)	取引先の様子	・展示会等での来客数の動きから、以前より情報化投資に前向きな人が増えていると感じている。また、商談件数も増えつつある。
		窯業・土石製品 製造業(総務担当)	受注量や販売量の動き	・年度内は忙しく稼働している。
		金属製品製造業 (経営者)	取引先の様子	・景気の良いところは良いが、下向きのところもあり、かなり差がある。当社の近所でも良しあしの差があって、どこがどうだか分からない状況である。
		一般機械器具製 造業(経営者)	受注量や販売量の動き	・自動車関連の受注は引き続き好調ではあるものの、産業用ロボット向けの業務の低迷が続いている。
		一般機械器具製 造業(経営者)	受注量や販売量の動き	・3か月前から悪い状況が続いており、ここまで低次元の受注量は記憶にない。パブル崩壊後の不景気を経験しているので対処はできるものの、この先どうなるのか不安である。
		電気機械器具製 造業(経営者)	受注量や販売量の動き	・現在は3月の受注をもらっているが、年度末でもあるので調整に入るかと思っていたところ、ほぼ通常どおりに動いている。景気は余り変わらない。
		電気機械器具製 造業(経営者)	受注量や販売量の動き	・売上が増加しているのは、材料費の価格転嫁による点が大きく、生産数量的には変わりなく推移している。
		輸送用機械器具 製造業(経営者)	取引先の様子	・発注量、販売量、競争相手の様子等、この2～3か月は変わらない。

分野	景気の現状判断	業種・職種	判断の理由	追加説明及び具体的状況の説明
		輸送業（営業担当）	取引先の様子	・新年度前の生活用品、百貨家電や寝具、インテリア雑貨等は前年並みの物量を確保できている。ただし、輸送効率化が進んでおり、使役配送全体では、特に、大型車両の頻度が増え、中小型車の物量が減っている。車両廃止体制等の見直しをしている。
		経営コンサルタント	それ以外	・個別の企業では、現状の業績推移に大きな変化はない。自動車関係の下請企業は一時的に受注を減らしているが、年間を通じた季節要因によるもので、特に不安はなく淡々と受注を積み上げている。2極化傾向も基本的には変わっていない。飲食関係は引き続き深刻な状況にある。
		社会保険労務士	取引先の様子	・顧問先の冬のボーナスは前年と余り変わらなかった。
		不動産業（管理担当）	受注価格や販売価格の動き	・取引先に値上げを依頼しているが、人件費や経費の増加分をそのまま承してくれる取引先は、非常に少ない。
	×	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。現与党政権誕生後、現政権まで公共工事は順調に推移している。業界としては有り難いが、今期の公共工事発注額は前年比で5%減少、前々年比では19%減少しており、当社受注額も前年比10%減少と、決算が心配である。
雇用 関連 (北関東)		*	*	*
		人材派遣会社（経営者）	求人数の動き	・小売、販売、生鮮食料品等や衣料品の一部、通信会社等も随分、販売には力を入れており、商材も整っているようである。土木も含めた住宅関連では、改築や造成等が進んでいるように見受けられる。製造業でも、自動車部品関連や半導体等の細かい部分も含めて多くの求人がみられ、稼働率もかなり上向きである。依然として、電気料金が上がっており、一部に厳しい業種もある。
		人材派遣会社（社員）	周辺企業の様子	・周辺の顧客企業の宿泊施設では、稼働率も堅調に推移し、売上も堅調とのことである。当社にも引き合いはあるものの、人材不足でなかなか対応できないこともあり、厳しいところである。
		学校〔専門学校〕（副校長）	求人数の動き	・次年度の求人募集について、既に複数企業から相談を受けている。業種に偏りはあるものの、雇用状況は好調である。
		人材派遣会社（社員）	求職者数の動き	・求人に対してマッチする求職者が圧倒的に不足している。特に、20～30代の求職者の不足が続いており、求人を出す企業側の要望とのギャップが解消されない状態である。
		職業安定所（職員）	求人数の動き	・新規求人数は、前年同月比で減少と増加を繰り返している。
		人材派遣会社（管理担当）	採用者数の動き	・派遣社員の採用が減少しているため、やや悪くなっている。
	×	-	-	-

4. 南関東（地域別調査機関：株式会社日本経済研究所）

（-：回答が存在しない、*：主だった回答等が存在しない）

分野	景気の現状判断	業種・職種	判断の理由	追加説明及び具体的状況の説明
家計 動向 関連 (南関東)		百貨店（営業担当）	来客数の動き	・今月の来客数は初売り、中旬の土日前後の期間、月末25日前などで前年比2けた増加と、月の中旬の山が大きくなっている。また、月曜、火曜の来客数も第3四半期と比べて3%ほど増加しており、来客数増加に比例して売上も伸びてきている（東京都）。
		百貨店（企画宣伝担当）	単価の動き	・都心店のように高額品の動きが良くなっている。
		その他飲食〔給食・レストラン〕（役員）	販売量の動き	・新規店舗の増加、既存店でのパーティー需要増加、委託料の上昇等により、売上が順調に伸びている（東京都）。
		都市型ホテル（スタッフ）	販売量の動き	・新型コロナウイルス感染症の5類移行以降、販売量は順調に回復傾向にあり、忘年会も好調であった。今月に入ってから新年会はほぼ例年どおりに行われ、能登半島地震の影響は若干あったものの、新型コロナウイルス感染症発生前の水準まで回復している。

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
		ゴルフ場（経営者）	来客数の動き	・施設への来場者数は前年比104.9%と好調であり、前月比でも101.2%となっている。元日の能登半島地震や羽田空港での航空機事故の影響による不安感から、遠出をせずに近場で済ませようという意識なのか、理由は明確ではないものの、来場者数は増加傾向である。
		商店街（代表者）	それ以外	・12月から1月のキャッシュレス系の取扱数字は非常に良かった。これは、当地域に新しい商業施設ができたことに加え、暖冬とコロナ禍明けで外出機会が増えたことが要因である（東京都）。
		一般小売店〔印章〕（経営者）	競争相手の様子	・同業他社の閉店により、その店の顧客から問合せがあったり、取引が成立したりしたものもあり、微々たる数量ではあるものの、多少前進はしている。その中には、地元信用金庫本店からの全支店サポートの要請もあり、多少商材が動くようになっている。
		一般小売店〔文房具〕（経営者）	お客様の様子	・年末の繁忙期と比較すると売上は落ちるが、来客数はさほど落ちていない。また、今月は週末の来街者が非常に多く、週末だけみると当店への来客数は年末より増えている（東京都）。
		一般小売店〔眼鏡〕（経営者）	来客数の動き	・前年よりも来客数がやや増えている。売上も少し伸びている。
		百貨店（総務担当）	販売量の動き	・館全体での売上は前月と比べて微増しており、前年比2けたの伸びである。食料品の動きが若干落ちてきたが、1月に入り寒さも平年並みになり、防寒具を始めとする服飾雑貨の動きが良くなっている。インバウンドは堅調に伸びており、能登半島地震の心理的な影響による購買意欲の低下を懸念していたが、現状では大きな影響はない（東京都）。
		百貨店（営業担当）	販売量の動き	・初売りは徐々に福袋の店頭販売を実施し、来客数、売上共に大きく伸びている。また、食品部門では、特に年末から年始のお祝い需要が好調で、客単価が上昇している。能登半島地震の影響や降雪による物流の遅れなどの影響は出ているものの、中旬以降も好調な来客数に支えられ、売上は順調に推移している（東京都）。
		百貨店（営業担当）	販売量の動き	・担当している地元密着のショッピングセンターは、都心店と比べてインバウンドも少なく、状況が良くなるまでにはやや時間が掛かったが、大幅な伸びではないものの微増が継続している（東京都）。
		百貨店（販売促進担当）	お客様の様子	・元日の能登半島地震による心理的な買い控えの影響も懸念されたが、気温が高い影響で秋冬アイテムが動かずマイナスであった3か月前と比べると、アパレルを中心に全体的に良くなっている。
		百貨店（財務担当）	販売量の動き	・インバウンドの販売量が段階的に拡大している（東京都）。
		スーパー（総務担当）	来客数の動き	・来客数が増えてきている。
		スーパー（ネット宅配担当）	販売量の動き	・以前は来客数より販売点数の方が少なかったが、来客数より販売点数が増えてきている。
		スーパー（食品担当）	単価の動き	・来客数は横ばいだが、客単価は上がっている。数値的には景気が良い（東京都）。
		コンビニ（経営者）	販売量の動き	・販売量が増えてきている（東京都）。
		コンビニ（経営者）	単価の動き	・平均客単価が前年より1割ほど上がっているため、売上が増加している（東京都）。
		コンビニ（エリア担当）	販売量の動き	・暖冬の影響で来客数も多く、飲料を中心とした売上が前年より増加している。デザートのパブリシティも奏功し、売上は好調である（東京都）。
		コンビニ（従業員）	販売量の動き	・商材の販売量はやや増えている。それに加えて、配達などのサービスも比較的好調で、コロナ禍での経験が活きているようにも感じられる。一方、最近また新型コロナウイルス感染症が流行している。以前ほど気にする人はいなくなったようだが、まだマスクをつけている人が多くいる。少しのぜいたくをするときに、コンビニのアイスやデザートを買うという話も聞く。そのようなことが、良くなっていると感じる一因である。
		衣料品専門店（経営者）	販売量の動き	・福袋の販売が前年より良かった（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
		家電量販店（経営企画担当）	単価の動き	・暖冬の影響もあり、エアコン等の季節商材の動きが悪く、消費は厳しい状況が続いている。一方、インバウンドは好調で、国内需要の減少分をカバーしている（東京都）。
		乗用車販売店（営業担当）	販売量の動き	・決算期に入ったので新規客も動きがある。
		乗用車販売店（店長代行）	販売量の動き	・半導体不足が落ち着きつつあり、納車までの時間は掛からなくなったが、リコール対象車種の部品在庫がなく、1年で最も忙しい3月に在庫予定である。リコールに時間を取られて、販売機会を逃すことにならなければならないと思っている（東京都）。
		乗用車販売店（営業担当）	お客様の様子	・納期が早まり、車の購入を検討する客の来場者数が前年1月と比べて2倍になっている（東京都）。
		高級レストラン（営業担当）	来客数の動き	・1月度単月では、2019年比で売上100%、来客数80%となっている。原材料の価格高騰の関係で価格を見直したことで、売上は新型コロナウイルス感染症発生前まで回復している。ただし、来客数までは戻っておらず、完全回復とは言い難い。今年度は、前年にあったコロナ禍明けの反動景気は見込めず、厳しい状況になると推測している（東京都）。
		高級レストラン（経理担当）	来客数の動き	・宴会事業の売上は3か月前と比較して大幅に増加している。ただし、申込みから実施までのリードタイムが長いと、景気判断上は遅行的指標とみている。足元の来客数に著しい増加はみられないため、やや良くなっているとしている（東京都）。
		一般レストラン（経営者）	来客数の動き	・コロナ禍明け以降、まだ外食ニーズは高まり続けている。インバウンドも手伝い、値上げの影響もあるが売上は増加傾向で、1人当たりの客単価だけでなく、来客数も伸びている（東京都）。
		その他飲食〔居酒屋〕（経営者）	来客数の動き	・予約が増え、客が一度に使う金額も上がっている（東京都）。
		その他飲食〔カフェ〕（経営者）	来客数の動き	・コーヒー製造部門は20%、飲食店部門は10%増加しているものの、ECサイトが伸び悩んでいる。インバウンドは増えており、観光地の店舗の売上は伸びている。当社では新型コロナウイルス感染症の影響が大きかったが、コロナ禍で良くなかった部署が戻ってきて、強化していたところは横ばいである。全体では前年比120%であり、良くなっている（東京都）。
		観光型旅館（スタッフ）	来客数の動き	・売上は増えているものの、今後の予約の入りはそれほど良くない（東京都）。
		都市型ホテル（経営者）	来客数の動き	・新年に入り、新型コロナウイルス感染症の5類への分類変更から半年以上が経過し、大分新型コロナウイルス感染症発生前の状況に戻っている。3か月前と比べても明らかで、来客数が増え、宿泊、宴会関係を中心に回復している。
		旅行代理店（従業員）	販売量の動き	・暖冬傾向により、12月はスキー場をオープンできない施設も多かったが、1月になり通常営業するスキー場が増えている（東京都）。
		旅行代理店（営業担当）	お客様の様子	・特急電車の乗車率が高く、駅周辺のインバウンドが多く、朝から人力車や着物レンタル屋に行列ができていく（東京都）。
		タクシー運転手	お客様の様子	・昼間の利用は非常に良い。駅、会社、病院の送迎と、夕方まで仕事が続いているが、夕方から深夜にかけての利用が今一つ少ないのが気になる。
		通信会社（経営者）	販売量の動き	・今年に入り、商談中の案件が増加傾向にある（東京都）。
		通信会社（社員）	お客様の様子	・前年末から同様に、小口だが継続して仕事が入っている。景気は上向きだと感じる（東京都）。
		通信会社（管理担当）	販売量の動き	・中心事業が堅調な動きを見せており、前年比でも受注率が改善している（東京都）。
		通信会社（営業担当）	お客様の様子	・株価を含め、消費活動も良くなっている（東京都）。
		パチンコ店（経営者）	来客数の動き	・年末年始は人の動きが活発になった。コロナ禍明けで数年ぶりの忘年会や新年会の開催等、消費動向に貢献しているようである。

分野	景気の現状判断	業種・職種	判断の理由	追加説明及び具体的状況の説明
		その他レジヤ-施設〔総合〕（経営企画担当）	単価の動き	・個人の新年会、法人の会食需要に勢いがあり、単価も伸びている。さらに、インバウンドも秋以降、好調に推移している（東京都）。
		住宅販売会社（経営者）	お客様の様子	・当社は不動産デベロッパー業と総合建設業である。都内に販売するためのホテルを5棟持っており、3年半くらい全く売れなかったのが、前年に2棟を販売することができた。インバウンドもかなり戻ってきており、今後に期待している。建設業の方は原価が高止まりしており、スムーズに受注につながらない。民間工事、公共工事共に同じ状況である。
		住宅販売会社（従業員）	販売量の動き	・売上が少し良くなっている。
		商店街（代表者）	来客数の動き	・客は非常に慎重で、できるだけ低予算で納得した物を購入したいという様子が強く感じられる。そのようなことから、売上は若干厳しい。
		一般小売店〔家電〕（経理担当）	販売量の動き	・白物家電、エアコンなどが動いている。電気工事の問合せも多くなっている。手間の掛かる工事をする業者がなかなかいないようである。
		一般小売店〔茶〕（営業担当）	販売量の動き	・販売数は相変わらず増えていない。都内は人出が増えてきており、月1回などのイベントにも人は多く来ているが、以前と比べて売上は増えていない。客の消費志向がやや抑え目のような気がしている（東京都）。
		一般小売店〔書店〕（営業担当）	販売量の動き	・為替の変動が落ち着いてきたが、輸入商材の販売量は引き続き抑えられている（東京都）。
		百貨店（売場主任）	お客様の様子	・高額品購入の客は引き続き活況で、別荘などの室内装飾から食器や家具、セラーに置くワインも全てお任せという客もあり、大きくけん引している。一方、インバウンドが店舗売上の3割ほどを占めているのが現状である（東京都）。
		百貨店（総務担当）	お客様の様子	・引き続き、紳士、婦人ファッション関連商材の動きが良い。それにインバウンドの売上を加える形で、販売現場の雰囲気は良くなっている。一方で、食料品を中心とした日用品に関しては、引締め感がある。総合的な判断としては、明らかに景気が良くなっているとは考えられない（東京都）。
		百貨店（広報担当）	お客様の様子	・基本的な購買マインドは良い状態が継続している。年末のオケージョン需要の盛り上がりを除けば、特段アクセルが踏まれた印象もなく、安定的に推移している。インバウンドも月により増減こそあるものの、3か月前から良い基調のまま変わっていない（東京都）。
		百貨店（営業担当）	来客数の動き	・インバウンドは相変わらず堅調に増加している。国内客の動向は新型コロナウイルス感染症発生前にまで回復する日もあるが、大きく伸ばしてはいない（東京都）。
		百貨店（販売促進担当）	来客数の動き	・来客数の増加により免税取引を除く売上が好調に推移している。宝飾、時計、ラグジュアリーブランドは引き続き好調で、その他のアイテムもプロパー商材の好調により商品単価が上がっている（東京都）。
		百貨店（管理担当）	販売量の動き	・暖冬の影響で防寒衣類やマフラーなどの動きが鈍化している（東京都）。
		スーパー（経営者）	単価の動き	・基調は同じであるが、3か月前と比べてやや良い状態が続いている。要因の1つに、商品単価が上がっていることがあるが、それを客がある程度受け入れてくれている。来客数、買上点数はさほど増えていないが、単価の上昇分だけ売上が伸びている状態が続いている。
		スーパー（経営者）	来客数の動き	・生活必需品の購買頻度は、依然として抑制傾向がみられ、節約志向がうかがえる。
		スーパー（経営者）	来客数の動き	・競争の激化により来客数が増えないことが最大の問題である（東京都）。
		スーパー（店長）	それ以外	・1月に入り気温低下が著しくなり、ホットメニュー関連商材の売行きが伸びているとともに、能登半島地震に連動して、水やレトルト米飯等の防災関連商材も売れている。

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
		スーパー（店長）	販売量の動き	・来客数、客単価は前年を超えているものの、買上点数の前年割れが続いている（東京都）。
		スーパー（店員）	単価の動き	・全体的には厳しい状況が続いているが、一部広告などで弁当やすしなどの低単価商材を打ち出したところ、その商材の動きは非常に良い。そうしたことから、客は価格にかなり敏感になっており、安価な物なら購入するという状況が見受けられる（東京都）。
		スーパー（営業担当）	単価の動き	・季節商材、特に鍋もの商材の稼働が顕著である。したがって、来客数並びに販売点数が前年並みに戻ってきている。単価の上昇分が売上増加につながっている（東京都）。
		スーパー（仕入担当）	販売量の動き	・消費者物価が上昇しているなか、元日の能登半島地震から自己防衛意識が更に高まり、必要な物しか購入していないようで、買上点数が落ちている。
		スーパー（販売担当）	来客数の動き	・来客数は前年比では横ばいだが、月前半の正月帰省でのプラスと中旬以降のマイナスで相殺されていて、決して良くはない。消費する場面をきっちりと分けており、平常時は節約している様子がみとれる。お買い得日や日替わり商材の構成が増加している。
		コンビニ（経営者）	お客様の様子	・天候に恵まれ、来客数、客単価共に大きな変化はないが、従業員が全く集まらず、時給の高い派遣頼りで、経営を成り立たせるのが困難になってきている。
		コンビニ（経営者）	販売量の動き	・買上点数がかなり減っている。例えば、1回の来店で2～3個購入していたのが、水だけ、おかず1つだけというように、そのとき必要な物だけを買ってくる。1日の買上点数が今までより少なくなっている。
		コンビニ（商品開発担当）	販売量の動き	・年末年始はまだ良かったが、年明けは前年同期と比べて明らかに販売量が落ちている。理由は正直なところ不明である（東京都）。
		衣料品専門店（経営者）	販売量の動き	・実用衣料品、外出着共に前年を割っている。
		衣料品専門店（店長）	単価の動き	・客の買上点数はほぼ横ばいである。単価は、ドレス事業、呉服事業共に10%程度下がっている。また、前年から継続している原材料等の高騰により粗利率が1%程度下がっている。克服するには、他社との差別化を図り、利益率の向上にもつなげる自社商品開発力、プロモーション力が求められる（東京都）。
		家電量販店（店長）	来客数の動き	・年末年始は来客数が若干少なく、商品単価も今一つだった。各メーカーの品切れはほぼないが、依然として値上がりは続いている。
		乗用車販売店（経営者）	販売量の動き	・自動車の整備は順調に入っているが、販売が余り芳しくない。客の来場はかなりあるものの、なかなか成約に結び付いていない。
		乗用車販売店（経営者）	来客数の動き	・新車販売で初売りセールを実施し、その間は多くの来客があったが、その後は通常どおりに戻り、例年と変わらなくなっている。
		乗用車販売店（経営者）	来客数の動き	・様子見の客が多い。
		乗用車販売店（販売担当）	お客様の様子	・円安、原油価格高騰などの影響によりいろいろな物が値上がりしており、客の買い控えが増えてきている。車に関しても値引き交渉が相当シビアになっている。客の様子から、現状の良くない景気が続く（東京都）。
		その他専門店 [ドラッグストア]（経営者）	販売量の動き	・風邪やインフルエンザが流行しているが、風邪薬の欠品が多く、売り逃しになっている。
		その他専門店 [ドラッグストア]（経営者）	販売量の動き	・販売量の動きが毎月変わらず、大体平行線のままである。
		その他専門店 [貴金属]（統括）	お客様の様子	・世間で新NISA、賃上げなど景気が良くなりそうなニュースもあるが、客の様子からは景気が良くなるような変化は見受けられない（東京都）。
		その他専門店 [ガソリンスタンド]（団体役員）	販売量の動き	・販売価格は余り変わらずに推移しているにもかかわらず、販売数量が減っている（東京都）。

分野	景気の現状判断	業種・職種	判断の理由	追加説明及び具体的状況の説明
		その他小売 [ショッピング センター] (統 括)	お客様の様子	・行動制限解除から客は動いているが、消費行動に大きな変化はみられない(東京都)。
		その他小売[生 鮮魚介卸売] (営業)	販売量の動き	・年未年始の後であることや、変わらぬ物価上昇の影響で、品物が余り動かない(東京都)。
		高級レストラン (役員)	来客数の動き	・秋から12月までは急激に予約や問合せが増え、成約、受注も上昇傾向だったが、年が明けてから、下降はしていないまでも落ち着いた感があり、次の山は次期四半期の3月のため、一旦秋口の3か月前と同様のトレンドとなっている(東京都)。
		高級レストラン (仕入担当)	来客数の動き	・年始の利用も好調で、利用自体も前年を上回っている(東京都)。
		一般レストラン (経営者)	来客数の動き	・毎年のことで、1月の景気は正直余り良くないが、新型コロナウイルス感染症が収束してからは少しケータリングも増えているので、やや売上が伸びている。しかし、冬の寒い時期はレストラン業界は余り景気が良くない。
		一般レストラン (経営者)	お客様の様子	・周辺に民泊が増えているが、外国人観光客は外食もコンビニで済ませている(東京都)。
		一般レストラン (経営者)	来客数の動き	・3か月前と比べても、来客数は変わらず、景気が良くなっている感じは受けないが、悪くなっている感じも余り受けない。値上げ、物価高が段々と影響してくる気がする。
		一般レストラン (経営者)	来客数の動き	・1月の新年会予約は週末に集中していたため、週末は忙しかったが、平日は穏やかで落ち着いている(東京都)。
		一般レストラン (経営者)	販売量の動き	・単純に数字の上での判断である。国内経済では、能登半島地震の影響が今後どのように影響してくるのか、それ以上に海外情勢がどのように推移していくのかによって、結果は大いに異なる。
		一般レストラン (経営者)	来客数の動き	・来客数が多くて忙しいときと、そうでないときとのムラがあるが、総体的には良くなっている(東京都)。
		旅行代理店(経 営者)	お客様の様子	・1月1日に能登半島地震が発生して以来、客が地震に対して多大な不安を感じているようで、なかなか旅行に気持ちが向いてこない。
		旅行代理店(従 業員)	お客様の様子	・特に変化はみられない。新型コロナウイルス感染症の影響はほとんどなくなっているが、インフルエンザの流行による延期が学校団体で発生している。
		旅行代理店(営 業担当)	お客様の様子	・客との話の雰囲気や内容から判断している(東京都)。
		通信会社(社 員)	それ以外	・継続的に良化傾向にある。物価高による買い控えに落ち着きが見られ始め、客の購買意欲の高まりが見て取れる。衣料品や装飾品の売行きが好調で、高級レストランやブランドショップには国内客の姿も増えている(東京都)。
		通信会社(営業 担当)	お客様の様子	・より安価な料金プランへ変更を希望する客が増えている。
		通信会社(局 長)	販売量の動き	・ケーブルテレビとインターネットの純増ベースはここ2~3か月では横ばいであり、トレンドは上向きでも下向きでもない(東京都)。
		通信会社(営業 担当)	競争相手の様子	・同業者の動きを見ていると、今は静観している状態なので、当面は変わらない(東京都)。
		通信会社(経理 担当)	単価の動き	・サービスの種類、価格によって売れる物とほとんど売れない物との2極化がより明確になっている。
		通信会社(経営 企画担当)	販売量の動き	・安価なコースへの変更が多いのが、前年同期と比べて売上が伸びていない(東京都)。
		通信会社(管理 担当)	販売量の動き	・客の加入状況は引き続き芳しくない(東京都)。
		通信会社(営業 担当)	販売量の動き	・前年と変わらない推移となっている(東京都)。
		観光名所(職 員)	お客様の様子	・来客数の増加がみられない(東京都)。
		ゴルフ場(従 業員)	それ以外	・大規模商業複合施設等で、一部が閉店し、新しいテナントが入らず閉鎖されたままとなっている区画をよく目にする。勝ち組は多くあっても、倒産件数も多い。街を歩いていると景気が良いとは思えない。

分野	景気の現状判断	業種・職種	判断の理由	追加説明及び具体的状況の説明
		競輪場（職員）	お客様の様子	・昼間は家族連れ、夜はサラリーマン世代の客が一定数いるが、状況は厳しいままである。物価や株価が上がっても、給料は変わっていないという声を聞く。また、イノベーションを期待した開催では、年間を通じて考えていたトーナメント制なども実施できず、検討したもののできないことが多く、厳しい状況は変わらない。
		その他レジャー施設 [ボウリング場]（従業員）	お客様の様子	・夜9時以降の来場者数が少ない。街中の店も夜10時頃には閉店するためか、人が歩いていない（東京都）。
		美容室（経営者）	来客数の動き	・寒いからか、来店頻度がまだ鈍っているような気がする。
		設計事務所（経営者）	お客様の様子	・今のところ以前と変わらず、現状維持が続いている。
		設計事務所（経営者）	販売量の動き	・現在継続中の仕事は3月末まで続くが、前年秋以降、業務量の変化はない。若干経費率が上昇しているが、ほぼ想定範囲内である。
		設計事務所（職員）	それ以外	・どちらかといえば下向きだと感じるが、売上など数字面では変わらない（東京都）。
		住宅販売会社（総務担当）	お客様の様子	・ローコスト住宅の需要に一定の動きはあるものの、展示場への来場者数は増えていない。
		一般小売店 [家電]（経理担当）	来客数の動き	・年末より来客数が極端に少ない。例年であれば、年初に商材を買う客も多かったが、今年は少ない。他店を見ても、福袋が売れ残っている。
		一般小売店 [祭用品]（経営者）	来客数の動き	・例年、年明けは消費が落ち込む傾向にあるが、今年は顕著に表れている。
		一般小売店 [酒類]（経営者）	来客数の動き	・年明けからの来客数が前年より減少している。
		一般小売店 [傘]（店長）	来客数の動き	・郊外の大型店に人が流れているためか、土日の人通りが少なく、来客数が減っている。
		一般小売店 [文具]（販売企画担当）	お客様の様子	・店頭においては、来客数に比べて購買者数が少なくなっているような気がする。というのは、1月初めにメーカー各社が相当な値上げをしており、大きいところでは20%近くの値上げ、若しくは前回の値上げにまた更に値上げといった形で、単価がかなり高くなってきているため、客もなかなか購買意欲が湧かないようである。能登半島地震等による暗い雰囲気それを助長しているのかもしれない。
		百貨店（総務担当）	販売量の動き	・月を通して来客数が厳しく、デイリーの食品部門が大苦戦している。衣料品の動きも鈍化し、高額品の動きも想定を下回っており、全店で大きくマイナスとなっている。
		百貨店（販売促進担当）	来客数の動き	・インバウンドのけん引もあり、ラグジュアリーブランド、化粧品領域は好調である。前年まで好調であった宝飾、絵画、高級雑貨領域は、一気に苦戦を強いられている（東京都）。
		百貨店（店長）	来客数の動き	・売上自体は横ばいだが、来客数は微減が続いている。買上点数や来店頻度が減っている。
		コンビニ（経営者）	販売量の動き	・例年、1～2月は最も落ちるが、今年は前年と比べても良くない。単価の下落が大きい。
		コンビニ（経営者）	お客様の様子	・単価の上昇により、より低単価な商材を求める客が増えているような気がする。
		コンビニ（経営者）	来客数の動き	・物価が上がっているため、来客数が減っている。また、当社も10月から時給を上げたり、社員の賃上げをしたりしているが、なかなかそこまで給料が上がっていないのかもしれない。
		コンビニ（経営者）	販売量の動き	・ここ3か月は前年比3%ダウンの状況が続いている。来客数、買上点数共に減っている。通常の弁当より、カップ麺で食事を済ませる人が多くなっている。
		衣料品専門店（経営者）	販売量の動き	・物価が上がり、買い控えがある。
		衣料品専門店（従業員）	単価の動き	・来客数は増えているものの、客単価が低く、節約志向が目に見えて分かる。ついで買いが減っている。
		家電量販店（店長）	販売量の動き	・年始のセールでは、明らかに帰省や旅行などで来客数が少なくなったことに加えて、購入点数の減少も見受けられた。年始ならではの消費活動の弱まりを肌で感じている。

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 (総務担当)	販売量の動き	・サービス需要が減少している。また、新車販売が登録につながらず苦戦している。
		乗用車販売店 (営業)	お客様の様子	・車の販売台数、来客数共に減少傾向にあり、扱っている車種も継続して増えていない。
		住関連専門店 (統括)	販売量の動き	・来客数はそれほど減っていないものの、成約率が大きく下がっている。なかなか成約まで結び付かないのが現状である。
		都市型ホテル (スタッフ)	来客数の動き	・今月は予約数が減少しており、伸びも悪い。
		旅行代理店(従業員)	販売量の動き	・能登半島地震と航空機事故の影響で、キャンセルが増えている。通常と異なりキャンセル料も取れず、収益にならない(東京都)。
		タクシー運転手	それ以外	・元日に能登半島地震が発生した。日本海側では毎年のように自然災害に見舞われている、幸い、南関東では天候も良く、特に東京地方では今のところ日常で不便のない暮らし向きに感謝である。タクシーは、暮れが良かったので、正月気分が抜けていない。景気は今一つである(東京都)。
		タクシー運転手	来客数の動き	・例年、年末は忙しいが、1月に入ると客の利用頻度が少なくなり、落ち着くというよりは少し暇になってしまう(東京都)。
		タクシー運転手	お客様の様子	・客の様子が何だか落ち着いており、とても好景気とは感じない(東京都)。
		ゴルフ場(経営者)	来客数の動き	・人件費の上昇が自社の利益圧迫につながっている。建設関係の工事は、材料費や人件費の上昇を理由に、発注のたびに見積金額が上昇し続けている。
		ゴルフ場(経理担当)	来客数の動き	・1月は関東地方では降雪も少なく、暖冬であったことで、稼働率は前年同月よりは改善しているものの、季節要因からトップシーズンだった3か月前よりは落ち込んでいる。特に、プレー費が高額なビジターの低迷は顕著で、物価上昇、実質賃金の減少から生活防衛を意識する動きも散見される。水道光熱費、人件費を始め営業費用の全般的な高騰の影響は大きく、固定費の回収も容易ではない。一方で、株高などの要因もあってか新規入会の引き合いは堅調で、収益を下支える状況にある。ゴルフ会員権全般の動きも底堅い。
		その他サービス [保険代理店] (経営者)	単価の動き	・購入単価が毎月下がっている。より良い物を欲しがらない。
		設計事務所(経営者)	それ以外	・能登半島地震や、政治の動きが国民の期待に沿っていないことが、全体を悪くしている要因である。
		設計事務所(所長)	お客様の様子	・これだけの資材高騰などにより、客はやりたいこともなかなかできない。
		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38%で過去最低となり、景気は悪い。3か月前も悪かったが、更に減っている。全社的にも販売量が悪く、危機的な状況で、社内の雰囲気も悪く、諦めムードになっている。
		住宅販売会社 (従業員)	販売量の動き	・年明けからのアパート販売の動きが年末から変わらず鈍い状態で推移している。具体的な問合せが少なく、契約に結び付いていないため、景気は徐々に悪化している。
		その他住宅[住宅資材](営業)	販売量の動き	・建材需要期とは程遠い物件の少なさを感じている。通年で平準化と考えれば資材メーカーも生産計画を立てやすくなるので良いことかもしれないが、全体的な底上げがないので、景気良化とは考えにくい(東京都)。
	×	一般小売店[家電](経営者)	販売量の動き	・ここにきて客からの話がなくなってきた(東京都)。
	×	一般小売店[家具](経営者)	販売量の動き	・1月に入って、客が来店しても買ってくれず、販売に結び付かないという非常に厳しい状況が続いている(東京都)。
	×	一般小売店[食料雑貨](経営者)	お客様の様子	・価格競争が止まらない。
	×	一般小売店[生花](店員)	来客数の動き	・花屋は元々1~2月は余り売れないが、今年は特にひどいような気がする。いろいろなことがあったせいか、花の需要が少なく、経営は苦しい(東京都)。
	×	衣料品専門店 (役員)	来客数の動き	・年明けから来客数が平年と比べて極端に少ない。来店しても余りお金を使わない。

分野	景気の現状判断	業種・職種	判断の理由	追加説明及び具体的状況の説明
	×	旅行代理店（営業担当）	お客様の様子	・全国旅行支援の終了後、申込みが減少している（東京都）。
	×	タクシー（団体役員）	来客数の動き	・例年、新年には営業収入が落ち込むが、今年は特に悪い。昨夏以降タクシー不足が報道されているが、夏以降、毎月かなり乗務員が増えており、年明けからは供給過剰になっている。
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	・量というよりは金額が上がっている（東京都）。
		食料品製造業（経営者）	受注量や販売量の動き	・年末年始は来客数が増え、3か月前よりますます活気が出てきている。
		出版・印刷・同 関連産業（経営者）	それ以外	・3か月前よりは受注の動きが活発化してきている。
		一般機械器具製造業（経営者）	受注量や販売量の動き	・前年から増産の知らせを受けていた取引先は、今のところ、予定どおり増産している。
		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	・半導体の大口価格が上昇傾向にあり、業績に影響しつつある。
		輸送用機械器具製造業（総務担当）	取引先の様子	・自動車メーカーは、能登半島地震での下請メーカーの被災等による生産調整はあるものの、引き続き高水準の生産を継続している。
		輸送業（経営者）	受注価格や販売価格の動き	・前年同月と比較して単価の上昇傾向が数か月続いている（東京都）。
		輸送業（総務担当）	取引先の様子	・繁忙期の物量は、思ったほどには増えていないものの改善されている。ただし、燃料価格の高騰が続いているため、相変わらず収益は伸び悩んでいる。
		不動産業（従業員）	受注量や販売量の動き	・インバウンド含め宿泊需要は引き続き堅調と予想している（東京都）。
		不動産業（総務担当）	取引先の様子	・オフィス、店舗テナント共に入居、出店の問合せが増えている。ただし、賃貸料については条件が厳しく、特に店舗テナントは、資材、什器等の高騰のあおりで、保証金や敷金の減額を求めてくるケースも多い（東京都）。
		広告代理店（従業員）	受注量や販売量の動き	・コロナ禍で中止になっていたイベント等が復活し、実施される案件が増えてきている。
		その他サービス業〔廃棄物処理〕（経営者）	受注量や販売量の動き	・工業系製造業等の取引先が稼働しているのか、新型コロナウイルス感染症発生前のような動きがみられる。受注量、売上共に前年同期以上に回復している。
		その他サービス業〔警備〕（経営者）	取引先の様子	・公共事業が増えてきた関係で受注が増加している。
		繊維工業（従業員）	受注量や販売量の動き	・春秋物は低迷していたが、一部の春物については回復傾向がみられる。ただし、全体的には春物の受注減少が懸念されている（東京都）。
		プラスチック製品製造業（経営者）	受注量や販売量の動き	・前年同期は医療品容器にアフターコロナの特需があったが、今年は落ち着いてしまっており、売上が減少している。
		金属製品製造業（経営者）	取引先の様子	・似たような業種の得意先でも、景気が良くなるところと変わらないところの割合は変わらない。
		建設業（経営者）	受注価格や販売価格の動き	・公共料金、物価などいろいろなものが上がっているが、住宅、ビル等の家賃は上がっていないので、余り景気が良いとはいえない。
		建設業（経営者）	受注量や販売量の動き	・見積金額が見合わない案件が多くなり、なかなか受注に至らない。また、他社で行っていた案件で見積りをしてほしいという依頼も数件来るようになってきている。
		建設業（従業員）	受注価格や販売価格の動き	・前月同様に、燃料費、原材料の価格高騰の影響で大変厳しい。政府に頑張ってもらいたい。
		輸送業（経営者）	受注量や販売量の動き	・例年同様、1月の取扱量は低迷したまま推移しており、改善の兆しはみえてこない（東京都）。
		輸送業（経理担当）	それ以外	・燃料費や人件費が増えているが、荷主との値上げ交渉が進まず、収益が伸びない。
		通信業（広報担当）	受注量や販売量の動き	・勢いがやや弱くなっている（東京都）。
		金融業（従業員）	取引先の様子	・中小企業の仕事量は増えてきてはいるが、材料高、円安、エネルギー高に苦戦している。

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
		不動産業（経営者）	取引先の様子	・当社が営業している駅前再開ビル1階南西角の店舗が、2年の空白を経てようやく決まった。区分所有や、共有の持ち分で賃貸営業している人、持ち分が多い人と所有権の持ち方が様々あり、管理が難しい物件である。また、ほかにも空室が数か所ある。50年以上を掛けて再開したビルの運営は課題である（東京都）。
		広告代理店（従業員）	受注量や販売量の動き	・悪い状態が続いており、このまま変わらない（東京都）。
		税理士	それ以外	・夜に近隣駅まで商店街を歩いて歩きながら、飲食店の様子を見ているが、新型コロナウイルス感染症発生前の8～9割くらいの客入りで、まだ戻っていない（東京都）。
		社会保険労務士	取引先の様子	・助成金を活用したい会社が多く見受けられる（東京都）。
		経営コンサルタント	取引先の様子	・子供の習い事などでも、プラスアルファで時間や科目を追加することをちゅうちょする親が増えているようである。
		税理士	取引先の様子	・元日の能登半島地震の影響は多大で、北陸方面への旅行のキャンセルは今後も増えるとみている。年が明けて、暖冬とはいえ寒い日が続いているが、冬物衣料の購買意欲にはつながっていない。
		経営コンサルタント	取引先の様子	・中小機械加工業では、受注は減少しているが、大きな落ち込みはない。経費の値上がりも止まっている。ただし、取引先との契約の値上げは相変わらずできずにいる（東京都）。
		その他サービス業〔ビルメンテナンス〕（経営者）	受注量や販売量の動き	・値上げも含めて既存契約の見直しが少しずつ動き出しているが、決定には至っていない（東京都）。
		その他サービス業〔ソフト開発〕（経営者）	取引先の様子	・例年この時期は仕事量が少ない。今年も例年並みである（東京都）。
		出版・印刷・同関連産業（所長）	受注量や販売量の動き	・年末までの繁忙が一転し、案件等の引き合いが極端に減少している。
		出版・印刷・同関連産業（営業担当）	受注量や販売量の動き	・印鑑、ゴム印、名刺印刷などを行っている。実店舗とインターネット販売がある。3か月前と比べ、見積りなどの問合せはあるものの、件数が少なくなっているため、問屋への支払がやや減っている（東京都）。
		プラスチック製品製造業（経営者）	受注量や販売量の動き	・例年1月は動きが余り良くないものの、年度末に向けて問合せや見積り依頼等が多くあるところ、今年の1月は災害、事故その他のことも影響しているのかわからないが、非常に少ない。
		電気機械器具製造業（経営者）	受注量や販売量の動き	・過去10年間の売上の流れをみると、今月は前年に続き最悪の状況ではあるものの、前年比20%アップとなっている。新型コロナウイルス感染症の影響は収まってきたようである（東京都）。
		金融業（営業担当）	取引先の様子	・前年秋口頃から取引先の不詳情報を耳にする機会が増えていたが、ここに来て小規模事業者の倒産や、弁済延期等の申出が増えている。業種的には、新型コロナウイルス感染症のダメージが直撃した飲食系が多いが、製造業、建築業等、他業種においても同様の傾向がみられる。元々体力のない小規模企業から、コロナ禍での無利子融資の弁済、金利負担に耐えられず資金繰りが悪化しているようだが、回復期に物価、労務費等の高騰が重なり、アフターコロナの軌道に乗れず、業績悪化を招いているようである。
	×	出版・印刷・同関連産業（経営者）	受注量や販売量の動き	・毎年のことだが、年明けは受注量が極端に減る（東京都）。
	×	金属製品製造業（経営者）	取引先の様子	・取引先からの内示では、前年同月比で減産との計画が発表されている。業界全体がマイナス傾向にある。
	×	精密機械器具製造業（経営者）	受注量や販売量の動き	・当月は受注が3か月前比で20%、前年比で40%減少しており、かなり厳しい。
	×	建設業（経営者）	受注量や販売量の動き	・大手ゼネコンは忙しそうだが、地場の中小企業は元気がない。
雇用関連		人材派遣会社（営業担当）	採用者数の動き	・派遣から直接雇用への切替えが進んでいる。例年より多い傾向にある（東京都）。

分野	景気の現状判断	業種・職種	判断の理由	追加説明及び具体的状況の説明
(南関東)		人材派遣会社 (社員)	求人数の動き	・前年まで求人依頼がなかった製造業のクライアントからも徐々に依頼が入り始めている。
		人材派遣会社 (支店長)	それ以外	・後任枠の新規社員採用までの期間や新卒採用までのつなぎ、年度末繁忙といった背景から、期間限定での業務依頼が増えている(東京都)。
		人材派遣会社 (営業担当)	求人数の動き	・徐々にではあるが求人数の増加傾向がみられる一方、求職者数は減少傾向にある。そのため、労働市場という観点では上向いているが、マッチングがなかなかうまくいかず、成約数としては若干停滞している(東京都)。
		民間職業紹介機関 (経営者)	求人数の動き	・求人企業の幅が、メーカーだけでなく一般企業にまで広がっており、求職者の職種も広がっている(東京都)。
		人材派遣会社 (経営者)	採用者数の動き	・派遣の時給は上昇傾向だが、応募者数に変化はなく、むしろ減っているように思える。年度末を迎え、派遣業界は短期的な求人が増える時期であるが、スムーズに供給できない。
		人材派遣会社 (社員)	求職者数の動き	・求職者の依頼が少ない(東京都)。
		人材派遣会社 (社員)	採用者数の動き	・人材の登録と供給が追い付いていない(東京都)。
		人材派遣会社 (営業担当)	周辺企業の様子	・自動車製造業や半導体製造装置メーカー、医療機器メーカーなどでは設計エンジニアが不足しており、エンジニア派遣のニーズは変わらずに多い(東京都)。
		人材派遣会社 (営業担当)	求人数の動き	・求人数は継続して高水準で推移するかもしれないが、求職者とのマッチングが難しい状況は依然として変わらない。
		求人情報製作会社 (経営者)	求人数の動き	・2023年度は2022年度より20%から30%の求人件数の落ち込みがあり、年をまたいだ現時点でも求人件数は思ったほど伸びていない(東京都)。
		求人情報誌制作会社 (営業)	求人数の動き	・求人数は増えているかもしれないが、全ての企業が採用に至っているわけではない。未経験採用の場合、新しく採用した人材が経験を重ねて企業に利益を生み出すのはどのくらい先になるのだろうか。求人数は景気を表す指標の1つにはなるかもしれないが、求人数が多いからという理由で景気が良いと捉えるのは早いかもしれない。欠員補充のための募集であれば利益面ではプラスマイナスゼロの可能性もある。景気が良いと実感できるのは更に先の話になるのではないかと。
		求人情報誌制作会社 (広報担当)	採用者数の動き	・当社及び同業他社でも、中途、新卒共に採用人数を増やしているが、なかなかその採用人数の目標を達成できていないところが多いという話を聞いている(東京都)。
		職業安定所(職員)	周辺企業の様子	・一部の民間企業のベースアップ等が報道されているが、実感が無い。飽くまで一部の企業だと感じている。
		職業安定所(職員)	求人数の動き	・新規求人数は前年比で8%減少している。人手不足感の強い医療福祉でも求人数が減っており、求人を出しても充足が難しいことから、募集を見合わせる施設が増えている可能性がある。
		職業安定所(職員)	求人数の動き	・求人数は前年同月比で微増している。インバウンド需要による飲食や宿泊業の伸びが大きいものの、情報通信、その他のサービス業は減少している。採用者数も前年同月比で増加している(東京都)。
		学校[大学] (就職担当)	求人数の動き	・求人数は増えているものの、動きが鈍い(東京都)。
		人材派遣会社 (社員)	それ以外	・最も生活に身近な食料品などの物価が上昇し続けている(東京都)。
	人材派遣会社 (社員)	求職者数の動き	・求人数は3か月前と同水準で推移しているが、派遣登録者の募集が非常に厳しくなっており、長期派遣就業者数は3か月前比、前年同月比共に100%を割っている(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
	x	新聞社〔求人広告〕（担当者）	求人数の動き	・例年、年明けはかなり良いのだが、多くもらっていた予定のうち実行されたのは2件だけで、最悪である。

5. 甲信越（地域別調査機関：株式会社日本経済研究所）

（-：回答が存在しない、*：主だった回答等が存在しない）

分野	景気の現状判断	業種・職種	判断の理由	追加説明及び具体的状況の説明
家計動向関連 (甲信越)		その他サービス〔葬祭業〕（経営者）	お客様の様子	・今月は近隣の市町村からの葬儀依頼が多かった。また、僧侶を呼ばずに、お別れの会だけで終わるといったパターンが増えており、僧侶がいらないことにそれほど違和感を覚えない人が増えてきている。
		商店街（代表者）	販売量の動き	・今年も新入生向けの制服等の販売が始まったが、注文数は今までと変わりがない。やはり、必要な物はきちんと購入しているようだ。ただし、特別景気が良いという感じは受けない。当店の商売としては一安心である。
		コンビニ（経営者）	来客数の動き	・近隣で大型工事が始まり、来客数が増えてきている。今年は積雪も少なく、外出する人が増えており、いつもなら土日の売上は見込めないが、最近では伸びている。
		コンビニ（エリア担当）	単価の動き	・今月は、前年同月を超えた店舗が全体の7割ほどである。
		衣料品専門店（経営者）	来客数の動き	・当店は注文服専門店、オーダーはないものの、修理依頼が多少ある。
		観光型旅館（経営者）	販売量の動き	・新型コロナウイルス感染症発生前と比較すると、まだ動きは弱いものの、地元客の日帰り団体利用が回復している。また、最近では仕入価格や人件費の高騰等による価格転嫁への理解が進んできて、なかなか価格を改定できなかった常連客でも、価格の見直しをお願いできるようになっている。来客数はいまだに少ないが、客単価を上げられたため、売上の見込みは前年より新型コロナウイルス感染症発生前に近づいてきている。
		タクシー運転手	販売量の動き	・今月は前年比110%だが、新型コロナウイルス感染症発生前の令和2年1月と比べると、まだ90%である。回復は、まだまだもう少し先になるとみている。
		観光名所（職員）	来客数の動き	・外国人スキー客が大半ではあるものの、新型コロナウイルス感染症発生前に近い入込客数に戻っている。宿泊もおおむね好調である。
		その他レジャー施設〔ボウリング場〕（経営者）	来客数の動き	・年明けからファミリー層の集客が良く、前年を上回っている。今まで夜間の集客が難しかったが、少しずつ戻っている。団体利用は前年よりは良いものの、いまだに戻っていない。
		住宅販売会社（経営者）	お客様の様子	・別荘に関する問合せが増えている。
		商店街（代表者）	来客数の動き	・暮れも正月も街に全く人出はない。昔の歳末大売出しのにぎやかさが懐かしい。時代も変化し、商店街がついていけないのかと思っている。
		百貨店（営業担当）	単価の動き	・いろいろな物の値上げにより商材単価が上がっているため、買上点数が減っているというイメージである。
		スーパー（経営者）	来客数の動き	・既存店の来客数は堅調である。能登半島地震の影響は限定的で、買上点数は減少しているものの、来店頻度は微増となっている。
		スーパー（経営者）	来客数の動き	・前年比で売上は24%増加、来客数は29%減少している。近隣にコンビニが出店して丸1年、来客数は大きく減少しているが、今月で減少も終わる予定である。外販が好調なため、売上は増えている。前年1月15日からの1か月間は仕事がぱったりと止まって、非常に先行きが不安だった。2月中旬以降はどんどん仕事が増えて、そこから11月までずっと忙しかった。今週、来週と県内最大の文化施設から、100食以上の弁当注文が3回あり、そのほかに新規注文も増えてきている。
		スーパー（店長）	単価の動き	・客は値段と量を見て、購入している。
		コンビニ（経営者）	お客様の様子	・当地は特に寒い地域だが、この4～5年は天候の変化なのか、降雪が少ない。雪が降ると客が減ってしまうので、非常に有り難い。

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
		コンビニ(店長)	販売量の動き	・来客数は増え客単価も上がっているが、購買は若干抑えてきており、買上点数はかなり減っている。
		家電量販店(店長)	来客数の動き	・年々、来客数が減少している。取扱商材等を増やしているものの、客の減少が続いている。
		乗用車販売店(経営者)	販売量の動き	・新車供給制約が緩和され、販売台数が増加している一方で、車両価格の上昇を受け、足元の新車受注は減少傾向にある。
		乗用車販売店(経営者)	販売量の動き	・車検、一般整備は若干だが目標を上回っている。車両販売に関しては、物価の上昇に加え大手自動車メーカーの不正問題もあり、厳しい状況にある。
		その他専門店[酒](店長)	販売量の動き	・元日の能登半島地震の影響を受け、今年は年初から景気は厳しいのではないかと思っていたが、今月末時点で、前年を超える売上となっている。ただし、内容をみると、景気が良いかどうかは何ともいえない。単価の上昇に伴って、売上が伸びているともいえる。当県観光地のホテル等と取引をしていると、インバウンドは高価な日本酒を飲んでいるという状況は変わらない。
		一般レストラン(経営者)	来客数の動き	・悪天候の影響かと思うが、来客数が極端に少ない。
		スナック(経営者)	来客数の動き	・来客数の動きと回答したが、選択肢の全てが該当する気がする。正月早々、大変な出来事が多すぎて、影響が分からないが、地方は本当に大変である。何か良い方法はないのだろうか。
		旅行代理店(副支店長)	お客様の様子	・円安に加え、物価高、燃料価格高騰が収まらず、旅行も差し控え傾向である。また、受注も思うようには伸びず、停滞している。
		通信会社(社員)	販売量の動き	・学生を中心に、徐々に入退居に伴う通信サービスの入替が始まる時期ではあるものの、能登半島地震の影響もあってか、急な引っ越しや解約が例月より目立っている。
		遊園地(職員)	来客数の動き	・オリンピック選手のスケート教室や多様なイベントでにぎわいを見せたものの、今月は降雪等もあったため、来客数は余り伸びていない。
		ゴルフ場(経営者)	来客数の動き	・冬季の営業休止により、判断が難しい。
		ゴルフ場(副支配人)	お客様の様子	・以前送付した優待券効果による来場はあるが、大きな変化はない。
		商店街(代表者)	来客数の動き	・元日から能登半島地震での災害、羽田空港での航空機事故、年末からの与党の政治資金関連の不祥事と、景気は気からというとおり、消費マインドが一気に冷えてしまったようである。
		一般小売店[家電](経営者)	お客様の様子	・商店街を含めてだが、店内の人の動きが少ない。買い控えなのか欲しい物がないのか、客の購入意欲がみられず、売上増加の戦略も苦戦している。
		百貨店(経理担当)	それ以外	・能登半島地震に伴い、当県も被災の影響を受けている。1月2日の初売りは店内の安全点検を実施し、9時開店を12時開店に変更して店を開けたが、来客数や売上の減少のインパクトは大きかった。
		百貨店(店長)	来客数の動き	・正月の能登半島地震の影響だと思うが、主要顧客である高齢者層の来店が極端に少なくなっている。
		自動車備品販売店(従業員)	来客数の動き	・降雪量が少なく、タイヤ販売は落ち込んでおり、来客数も大幅に減っている。
		高級レストラン(経営者)	来客数の動き	・1月も終わりに近づき、新年会等も落ち着きを見せ始めている。また、予約以外の客足は遠のいている。
		スナック(経営者)	来客数の動き	・順調に回復していたが、1月に入って急に悪くなっている。自粛ムードにはなっていないと思うが、能登半島地震の影響や新型コロナウイルス感染症の再流行等、いろいろあるため、慎重に様子を見ていきたい。
		都市型ホテル(スタッフ)	来客数の動き	・正月は新年会需要もあり、新型コロナウイルス感染症発生前以上の予約が入っていたが、元日の能登半島地震の発生で、幸いにも大きな被害はなかったものの、発生日夜の営業中止、予約キャンセル、利用人数の減少、予約進捗の鈍さと、少しずつ継続的に悪い方へ進んでいる。
		通信会社(社員)	販売量の動き	・繁忙期に向かってはいるが、電気通信事業法の改正により、前年比で販売量が落ちている。
		設計事務所(職員)	来客数の動き	・日々の仕事に余裕が出てしまっている。

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
	x	都市型ホテル (スタッフ)	単価の動き	・1月1日の能登半島地震の影響が、かなり出ている。4日時点で、客室キャンセルを1000室受けている。1万円で販売したとしても、約1000万円の損害である。また、新年会の予約も、1月分だけで8件のキャンセルが出ている。
企業 動向 関連		*	*	*
(甲信越)		*	*	*
		窯業・土石製品 製造業(経営者)	取引先の様子	・店頭販売商材の販売、受注は共に低下している。
		電気機械器具製 造業(経営者)	受注量や販売量 の動き	・今月は受注量が増えた商材が多かったが、減った物もあり、また、部品の入荷遅延により製造が止まることもあるため、先行きは余り良くない印象を受けている。
		電気機械器具製 造業(従業員)	受注量や販売量 の動き	・受注量は横ばいで、特に増える要素がない。
		建設業(経営 者)	受注量や販売量 の動き	・季節によるところもあるが、受注量が余り増えていない。
		金融業(調査担 当)	取引先の様子	・製造業では外需の弱い動きが続いており、半導体関連需要の在庫調整の影響も長引いている。非製造業は、観光関連で需要の明るさが戻りつつあるが、人手不足の影響が続いている。
		金融業(経営企 画担当)	取引先の様子	・好況な業種も見受けられる一方、人件費等の高騰が重荷となっている企業も見受けられる。
		食料品製造業 (製造担当)	それ以外	・依然として、資材関係の値上げの話がきているが、価格転嫁はできていない。
		食料品製造業 (営業統括)	受注量や販売量 の動き	・年末までの、国産ワインの新酒への引き合いの反動で、業務筋や酒飯店からの受注が期待していたほどは伸びず、前年より落ち込んでいる。
		その他製造業 [宝石・貴金 属](経営者)	受注量や販売量 の動き	・今月は国際宝飾展が開催された。海外からの来場者は多くなっているが、国内の卸売業者や小売業者の来場は少ない。売上は前年並みだが、金の価格高騰に伴い在庫価格が上がっているため、実質的には販売数、利益共に、前年よりダウンしている。経費は前年より上昇しているため、今年に入ってから状況は良くない。
	x	*	*	*
雇用 関連		-	-	-
(甲信越)		*	*	*
		人材派遣会社 (営業担当)	周辺企業の様子	・取引先も今後の展望が見いだせず、閉業を検討している企業も目立つようになっている。
		求人情報製作会 社(総務担当)	求人数の動き	・周りも含め、景気の良さ等はない。
		職業安定所(職 員)	求人数の動き	・車載用半導体不足の緩和により、関連する製造業で求人が出てきているものの、依然として原材料不足や燃料の価格高騰等の影響、人手不足の状況は続いている。求人数の動きからは、景気が上向き要素はみられない。
		職業安定所(職 員)	求人数の動き	・僅かながら求人数は増加を続けているものの、原材料費や人件費の増加への対応を迫られることを考慮すると、好転若しくは、後退しているという判断には至らない。
		民間職業紹介機 関(経営者)	求人数の動き	・全体として求人数は微減の状況で、変化はない。
	x	-	-	-

6. 東海(地域別調査機関:三菱UFJリサーチ&コンサルティング株式会社)

(-:回答が存在しない、*:主だった回答等が存在しない)

分野	景気の現状判断	業種・職種	判断の理由	追加説明及び具体的状況の説明
家計 動向 関連		一般小売店[土 産](経営者)	来客数の動き	・当地域の観光客は、新型コロナウイルス感染症発生前に比して80%程度の回復状況である。団体旅行については、まだ回復の道半ばである。
(東海)		乗用車販売店 (従業員)	販売量の動き	・要因は不明だが、今月は問合せも多く販売量の動きも良かった。株価の上昇が自動車販売にも関係しているののだろうか。ここ最近では突出して良い月であった。

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
		商店街（代表者）	お客様の様子	・飲食店等の様子を見ると、乗客数は新型コロナウイルス感染症発生前と同程度に戻っているようだが、人手不足のため売上の増加が見込めない。インバウンドは増加しており、消費がかなり活発になっている。高級ブランド品店では、売上の8割がインバウンドによるとのことである。
		商店街（代表者）	お客様の様子	・客から景気が少しましになってきたという声を聞く。
		一般小売店〔高級精肉〕（常勤監査役）	販売量の動き	・株価の推移がとても良い。
		百貨店（総務担当）	お客様の様子	・暖冬で衣料品や雑貨の売上は厳しいものの、バレンタイン催事が各種値上げ等で1品当たり単価が上昇していることもあり、売上は大きく伸びている。能登半島地震もあり消費マインドがどうなるか心配していたが、東日本大震災などの震災と比べると、影響は小さい。インバウンドの動きとして、中国語が店内で頻繁に聞こえるようになってきており、少しずつ回復していることがうかがえる。
		百貨店（経理担当）	販売量の動き	・正月商戦では、前年と比べると客単価の変動はないが来客数が伸びたため、前年の売上を上回った。
		百貨店（営業企画担当）	来客数の動き	・前年は医療ひっ迫と新型コロナウイルス感染症の最終ピーク期であったため、前年比はプラス傾向である。
		スーパー（店員）	単価の動き	・能登半島地震の影響により、北陸からの鮮魚は入荷量が減少し、練り物なども工場の被災で売上に影響を受けた。ただし、みかんや果物が順調に売れたので、減少分をカバーできている。
		スーパー（店員）	来客数の動き	・協賛店の開店に伴う協賛セールを実施したことで、過去最高の売上を達成した。新規来店者も増加している。
		スーパー（支店長）	お客様の様子	・年明けより一般食品等もろもろの値上がりは一段落し、消費も活性化して上向きになりつつある。また、年末年始は暖冬でコロナ禍からも本格的に回復したことで、インバウンドなど交流人口が増え、観光業にも潤いを与えている。
		コンビニ（企画担当）	販売量の動き	・旅行者が増加傾向にあり、インバウンドも増えつつある。ただし、中国からの旅行者が戻っていないため、新型コロナウイルス感染症発生前の水準には達していない。
		コンビニ（店長）	販売量の動き	・寒い日は来客数が減るが、今月は全般に比較的暖かく、前月に引き続き売上は前年同月を若干上回った。
		コンビニ（店員）	販売量の動き	・パンの購入に伴うドリンクサービスを実施したため、パンの購入客が多かった。
		コンビニ（本部管理担当）	単価の動き	・売上は前年比106.3%で、コロナ禍から脱した昨年以降連続して前年を超えており、小売業界全体と同様に好調である。ただし、売上増加には理由の一部として物価高があるため、利益換算でみた場合には景気回復を感じられない。コロナ禍よりは良くなっているという判断である。
		衣料品専門店（店長）	販売量の動き	・本格的な寒さとなり商品の買上点数が増え、前年比20%増加している。防災対策のため災害時にも使用できる物を買求める人が増えている。寒さが厳しくなり、地域経済は例年並みの水準になっている。
		衣料品専門店（売場担当）	販売量の動き	・制服のない高校生の卒業式、大学の入学式や就職活動用にスーツの購入が増えている。また、それに付随して靴、シャツやネクタイ等を一式そろえる客が多くなっている。
		家電量販店（店員）	単価の動き	・冷蔵庫やドラム式洗濯機など上位グレードで値段の高い物が比較的人気である。
		乗用車販売店（営業担当）	販売量の動き	・年末に向かって落ちていた販売量が、年明けから増えてきた。前年は大手中古車販売店や大手自動車メーカーの不正問題が世間を騒がせたが、年が変わればもはや過去の出来事とみなされている。
		その他小売〔ショッピングセンター〕（経理担当）	来客数の動き	・物価高の影響度合いについては、引き続き注視していく必要がある。

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
		高級レストラン (経営企画)	来客数の動き	・年末年始は特に客が多かった。成人の日以降は例年どおり低調な動きであったが、週末は多くの客が来店した。底堅い動きが見られるが、平日のディナー時間帯はいまだに厳しい。
		一般レストラン (従業員)	単価の動き	・団体客が増えてきている。
		その他飲食[仕出し] (経営者)	お客様の様子	・株価上昇で何となく景気が良くなっている雰囲気がある。
		都市型ホテル (総支配人)	販売量の動き	・新年会で宴会需要は戻ってきた。レストランは夜が依然厳しく、宿泊も平日は厳しい。
		都市型ホテル (営業担当)	販売量の動き	・宿泊はインバウンドが引き続き好調である。レストランは来客数が新型コロナウイルス感染症発生前と比べると若干減少気味であるが、単価でカバーしている。法人宴会は新型コロナウイルス感染症発生前に戻り、全体としては好調に推移している。
		旅行代理店(営業担当)	それ以外	・今年の秋シーズンには既に予約の取れないホテルや旅館が続出している。人手不足による受入れ側の都合もあると察するが、勢いがあり新型コロナウイルス感染症発生前と違った動きが続いている。
		旅行代理店(営業担当)	販売量の動き	・年始から能登半島地震、航空機事故や大雪など不安な出来事が続き、その影響での旅行取消しなどは発生したが、依然としてコロナ禍の間に行けなかった分、旅行を計画する人は多く、旅行需要は増えている。物価上昇による旅行代金の値上げは、抵抗なく受け入れられている。
		通信会社(企画担当)	販売量の動き	・新規契約数は若干上向き、解約数はやや低いレベルで安定している。景気が良いとまではいえないが、やや上向きな印象である。
		通信会社(営業担当)	お客様の様子	・いろいろな業種の客があり一概にはいえないが、一部の業種については、半年前や1年前と比べると予算の取り方が前向きとなっている。
		テーマパーク (職員)	お客様の様子	・インバウンドが順調に伸びている。
		テーマパーク (職員)	来客数の動き	・主に台湾からインバウンドの団体客が、新型コロナウイルス感染症発生前より多く来園している。
		観光名所(案内係)	お客様の様子	・新年になって人出が多くなった印象を受ける。
		ゴルフ場(支配人)	来客数の動き	・3か月前は天候に恵まれていたにもかかわらず入場者数が伸びなかったが、11~12月は前年を上回る入場者があった。1月も寒波や雪によりクローズの日があったものの入場者数は順調に推移しており、3か月前よりやや良くなっている。
		パチンコ店(経営者)	来客数の動き	・売上が少しずつ上がってきている。
		住宅販売会社 (従業員)	販売量の動き	・当地域は落ち込んだが全国的には上昇している。3月の期末に向けて、契約数が増え始める兆しがみられた。
		その他住宅[室内装飾業] (従業員)	来客数の動き	・中旬以降になってようやく施工依頼が多くなってきている。
		商店街(代表者)	来客数の動き	・平日も多くの来客はあるが、客単価は相変わらず低く、全体の売上は伸び悩んでいる。
		一般小売店[酒類] (経営者)	来客数の動き	・成人の日以降、飲食店への来客数は足踏みしているように見受けられる。
		一般小売店[生花] (経営者)	お客様の様子	・財布のひもは固い。半額若しくは半額以下にした商品はすぐに売れるが、入荷したばかりでも正規価格の商品を買う客は減っている。
		百貨店(営業担当)	お客様の様子	・富裕層の買上に陰りがみられるが、インバウンドが1月に入って急増し、売上の底支えにつながっている。
		百貨店(販売担当)	来客数の動き	・テナント館の集客はイベントにより増加している。しかしイベントのシャワー効果はなく、回遊客は少ない。月後半は中国人旅行者が多く、インバウンド需要の高まりで高額品が稼働している。
		スーパー(店員)	販売量の動き	・販売点数は減っているが、売上金額としては前年を超えている。
		スーパー(販売担当)	販売量の動き	・売上は予算を達成し続けている。パレンタインデーのチョコや恵方巻きの予約も好調である。

分野	景気の現状判断	業種・職種	判断の理由	追加説明及び具体的状況の説明
		コンビニ（エリア担当）	販売量の動き	・前月までの勢いからは少し落ち着いたが、週末を中心に販売量は好調で、例年と比較して客単価も上昇傾向にある。
		衣料品専門店（売場担当）	お客様の様子	・新年ということもあり客にいろいろな商品を提案するが、3か月前同様に、必要最低限の物しか購入に至らない。
		家電量販店（営業担当）	単価の動き	・テレビ、パソコン、エアコンや冷蔵庫など高単価の商品が悪いまま横ばいである。旧型でも良いと安い商品を求めている人も多い。
		乗用車販売店（経営者）	お客様の様子	・大手企業等は順調なようだが、小規模事業者や下請業者などは厳しい状況に変わりない。格差が広がっているため、トータルで考えると横ばいとみる。
		乗用車販売店（従業員）	販売量の動き	・生活に係る物価の上昇は、以前のような大きなうねりではなくじわじわとした動きで、客は半分諦めのような感覚があると話していた。このような状況では、どうしても必要な物しか買わず、購入時の選別が厳しくなっている。
		一般レストラン（経営者）	お客様の様子	・例年と比べ、原材料の価格高騰に伴う値上げの影響が、少し客足が落ちている。
		一般レストラン（経営者）	販売量の動き	・時季の影響もあって、ビールやハイボール等の冷たい飲物の販売量は減っており、その分お湯割り等の温かい飲物の注文が増えている。売上は、前年同期と同程度かやや少ない。
		一般レストラン（経営者）	お客様の様子	・来店客からは、特に景気が変わったような様子は見受けられない。
		その他飲食〔ワイン輸入〕（経営企画担当）	販売量の動き	・販売量は前年同期とほぼ変わらない結果となった。物流問題や円安による輸入品のコスト増加など、かつて経験したことのないような問題に直面し困惑している客先が多かったが、状況は改善していないながらも対応を済ませた客先が多く、商談が円滑に進んだ。
		旅行代理店（経営者）	お客様の様子	・当地域では能登半島地震の影響もみられず、既存予約のキャンセルもなく、春以降の問合せも増えている。新型コロナウイルス感染症発生前と比べると全ての物の価格が国内外問わず上がっており、気軽に旅行するというよりも、この時期にしか旅行ができないから思い切って行こうと計画するようである。予約直後から何らかのキャンセル料が発生する商品も増えているため、契約時の説明が大変である。若者には、有給休暇の調整と連休との兼ね合いが難しそうである。
		旅行代理店（経営者）	販売量の動き	・旅行自体は増えてはいるものの、新型コロナウイルス感染症発生前の水準までには回復していない。
		旅行代理店（経営者）	それ以外	・コロナ禍が収束して戻ってきた人出が、消費につながっていない。年金生活者は消費を控え、旅行先は安近短となりつつある。昼食時には活気があるターミナル駅前のレストランも、夜はテーブルが埋まっても1回転しかしていない。近隣のリーズナブルな個人店の居酒屋が繁盛して、閑散としているチェーン系の居酒屋などとは差が付きつつある。
		タクシー運転手	来客数の動き	・朝は利用客の多い状態が続いているが、昼間は少なくなっている。特に夜の利用は20%くらい少ない。
		タクシー運転手	お客様の様子	・週末の客足はそこそこあるが、週初めは少なく、3か月前と変わらない。
		タクシー運転手	来客数の動き	・インフルエンザや新型コロナウイルス感染症の新規感染者数が増えている。
		通信会社（営業担当）	お客様の様子	・特に変わらない。
		テーマパーク職員（総務担当）	お客様の様子	・12月は目標比102%、前年比118%と、11月から引き続き好調である。しかし、年度の累計では計画比91%、前年比89%と伸び悩んでいる。春から夏にかけて少なかった分が冬に戻っているのみで、全体的には変わらない状況にある。
		その他レジャー施設〔鉄道会社〕（職員）	来客数の動き	・通勤通学の利用客は堅調な状況であるが、一般利用客には目立った伸びはなく、横ばいにみえる。
		美容室（経営者）	来客数の動き	・前年同月と比べると来客数が減少した。
		住宅販売会社（従業員）	販売量の動き	・販売量は余り変わらない。

分野	景気の現状判断	業種・職種	判断の理由	追加説明及び具体的状況の説明
		その他住宅〔不動産賃貸及び売買〕（営業）	販売量の動き	・1月は動き出しがかなり遅かったので、思ったよりも伸びなかった。
		一般小売店〔結納品〕（経営者）	単価の動き	・小売業では、コロナ禍以降全く景気が上がらない。
		百貨店（売場主任）	お客様の様子	・正月明けは家族連れの来店客が多く、売上も好調であったが、10日を過ぎた頃からは、土日はともかく平日は暇な日が続いている。セール商品でも買い控える客が多く、売上が伸び悩んでいる。
		スーパー（店長）	来客数の動き	・客の来店回数が減ってきている。
		スーパー（店長）	販売量の動き	・買上点数が少ない状況への対策として、ドライ食品を中心に商品の値下げを行っているが、買上点数は増えてきていない。
		スーパー（販売担当）	来客数の動き	・来客数が減っている。
		スーパー（営業企画）	お客様の様子	・来客数、買上点数が少しずつ減少している。原材料の価格高騰に伴う商品価格の上昇を、消費者も徐々に実感しているように見える。価格訴求型の競合店で来客数が増えている印象を受ける。
		スーパー（総務）	単価の動き	・卵の価格が若干下がったとニュースでは言っているが、全ての物が高く、最小限の物しか買えない。
		スーパー（販売担当）	来客数の動き	・年始の福袋は、食料品や生活用品を中心に前年の20%増しで売行きが推移した。ただし、暖冬による衣料品の不振は相変わらずである。能登半島地震の影響が、週末の来客数が減っているのが非常に気掛かりである。
		コンビニ（エリア担当）	お客様の様子	・値上げで上昇してきた客単価による売上増加も、限界を感じる状況である。
		コンビニ（店長）	単価の動き	・前年と比べて来客数は15%以上伸長しているが、販売数量の減少は非常に大きい。マスク等の医療品はコロナ禍が明けても伸長し続けているが、食料品の売上は値上げでも販売数量の減少分をカバーし切れていない。
		コンビニ（店長）	販売量の動き	・依然として強い節約傾向がみられる。コーヒー1杯のみ、おにぎり1個のみの客も更に増える傾向にある。公共料金の支払増加も重なり、更に家計の厳しい様子がうかがえた。
		コンビニ（商品企画担当）	単価の動き	・前年から相次いだ値上げも一巡し始めており、客単価も横ばいであることから、売上の伸長は鈍化気味である。
		衣料品専門店（経営者）	来客数の動き	・今月中旬にバーゲンセールのポップ広告を出したが、物価の上昇で、一見客の大半は価格を聞くと購入せずに帰ってしまった。常連客はずっと変わらずに来店して購入してくれるため、有り難い。
		衣料品専門店（販売企画担当）	販売量の動き	・販売量が減少している。新しい企画も少なく、展示会でも商品数は少なめで、物の動きが鈍くなっている。
		家電量販店（フランチャイズ経営者）	来客数の動き	・暖冬で冬物が売れない。来客数も前年割れである。
		乗用車販売店（従業員）	販売量の動き	・販売台数が大幅に減少しており、前年比70%前後で推移している。新車で販売停止している車が多く、全車種の40%以上の車種が販売できない状況で、なかには人気車種も多く含まれている。
		乗用車販売店（従業員）	お客様の様子	・元日の能登半島地震から始まり、航空機事故や大手自動車メーカーの不正問題、政治資金の問題など悪いニュースが重なったため、市場の活気が薄れている。
		乗用車販売店（従業員）	販売量の動き	・不正問題のあるメーカーからの乗換えを検討する客の来店はあるが、新規客全体でみると前年の6割ほどに落ち込んでいる。能登半島地震の影響もあり、前年よりも売上が落ち込んでいる。客と話をしていると、レジャーなどに行きたいが周囲がそのような雰囲気ではなく、延期せざるを得ないとのことである。売上台数も年をまたいで徐々に下降気味となっている。
		その他専門店〔貴金属〕（経営者）	来客数の動き	・能登半島地震や政治が不安定なことなどの消費者心理への影響が大きいと考えられ、消費が減退しているように見える。

分野	景気の現状判断	業種・職種	判断の理由	追加説明及び具体的状況の説明
		観光型ホテル (経営者)	来客数の動き	・1月は元々オフシーズンであるため、やや悪くなっている。また、元日の能登半島地震発生以来、来客数が伸び悩んでいる。団体客は数か月前に予約が入るので、今月の予約状況は個人客によるところが大きい。予約がないわけではないが、伸び方が鈍化してきた。
		観光型ホテル (支配人)	来客数の動き	・宴会部門は、新年会需要が忘年会需要に比べて弱い。また、能登半島地震の影響でキャンセルが出ている。宿泊部門、食堂部門についても、前年末に比べ予約数が弱含みしている。
		旅行代理店(経営者)	お客様の様子	・元日の能登半島地震及び1月2日の航空機事故が旅行需要に水を差した。
		理美容室(経営者)	来客数の動き	・例年1月は暇であるが、それにしても来客数が少ない。
		美顔美容室(経営者)	来客数の動き	・年始の長い休暇があったことに加え、インフルエンザや新型コロナウイルス感染症の流行、雪など天候の影響が大きい。
		美容室(経営者)	お客様の様子	・物価や光熱費が上昇した影響が大きい。
		その他サービス [介護サービス] (職員)	単価の動き	・介護保険のレンタルサービスに比べて、保険対象者以外に提案する一般レンタルサービスが増加している。ただし、介護保険サービスへつなげるための低価格サービスのため、利益は見込めない状況である。
		設計事務所(職員)	お客様の様子	・客からは景気が良くなるような話を聞かない。
		住宅販売会社 (従業員)	競争相手の様子	・新築住宅の話を聞かなくなった。
		その他住宅[住宅管理] (経営者)	それ以外	・とにかく景気が悪い。利益が期待できない仕事はどの業者も請け負わないため、大手ゼネコンからの仕事も当社にまで回ってくる。先行きが心配である。
	×	商店街(代表者)	それ以外	・仕入原価、消耗品費や光熱費の全てが上がり続けており、価格に転嫁してもし切れない。値上げをすると競争力が失われてしまい、非常に厳しい状況である。
	×	スーパー(店長)	来客数の動き	・前年比でみた来客数が更に減少傾向にある。
	×	乗用車販売店 (経営者)	それ以外	・メーカーの生産停止が現在も継続中で、何もできない状態である。
	×	乗用車販売店 (販売担当)	お客様の様子	・前年から円安が大分進み車両価格も上がっているが、今年になっても更に上昇が続いている。客の高齢化も進んでおり、新車を購入せずに車検を通してそのまま乗り続ける人が多くなっている。
	×	一般レストラン (従業員)	お客様の様子	・新型コロナウイルス感染症を境に客の生活スタイルが変わった。家飲みが増えて飲みに出掛ける回数が減った。
	×	美容室(経営者)	来客数の動き	・客層が高齢化していることもあるが、今月は寒く大雪の日もあり、天候の影響で出足が悪くなっている。
	×	設計事務所(経営者)	来客数の動き	・悪い状態から全く改善していない。
	×	その他住宅[展示場] (従業員)	お客様の様子	・購入や商談が目的ではなく、イベントや景品目当てでの来場者の占める割合が高くなっている。
企業 動向 関連 (東海)		-	-	-
		パルプ・紙・紙 加工品製造業 (顧問)	受注量や販売量 の動き	・自動車関連の受注量、販売量が以前と同程度に戻っており、良い方向に進んでいる。青果物関連の受注も引き続き好調で、景気はやや良い。能登半島地震の影響は、距離が離れているため余り受けていない。
		化学工業(営業 担当)	受注量や販売量 の動き	・電材向け需要が底を打って徐々に回復傾向である。
		輸送用機械器具 製造業(品質管理 担当)	取引先の様子	・客先の様子を見ると、3か月前よりは生産計画が増えており、人も新しく雇い始めている。
		輸送業(エリア 担当)	受注量や販売量 の動き	・貨物量がやや増加傾向にある。
		金融業(従業員)	取引先の様子	・自動車産業を中心に、受注があっても生産が追い付かない状況という声が多い。
		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	・大きめの案件は停滞しており設備投資は減少傾向にあるが、自社には少し注文が入っている。大手自動車メーカーの不正問題もあり、生産量は大きく減少しているが、円安は継続しており、思案のしどころである。

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
		食料品製造業（経営企画担当）	受注量や販売量の動き	・値上げ傾向はやや落ち着きつつあるが、買物でも生活防衛意識は高まり、商品の選択基準はますます厳しくなっている。価格に見合う価値を認められない商品は生き残れない、厳しい競争が起こっている。
		化学工業（総務秘書）	それ以外	・変わらず好況が継続している。デパ地下の食料品売場では混雑がみられ、やや高級で割高と思える食品もよく売れている。特にスイーツ関係は、人気の品物が売り切れになっている。販売戦略としての売り切れのようにもみえるが、売手は商売を楽しみ買手は買物を楽しむことが、うまくかみ合っている。
		窯業・土石製品製造業（社員）	受注量や販売量の動き	・以前からの客については若干低調であるが、Webでの引き合いが増えている。Webの問合せは既存の代理店を通さない取引になることが多く、受注につながる確率が高いため、助かっている。
		金属製品製造業（経営者）	受注量や販売量の動き	・受注量が減少している。また、一部を除いて原材料の価格は高止まりで、利益の確保が難しい状況が続いている。
		金属製品製造業（従業員）	受注量や販売量の動き	・地元での仕事量に不安を感じる声もあるが、エリアが偏っていない受注体制のお陰で、仕事量はまずまずである。
		一般機械器具製造業（営業担当）	受注量や販売量の動き	・思った以上に電気自動車向け部品の引き合いが少ない。電気自動車以外の自動車部品向け設備投資も、国内、海外共に不調である。
		電気機械器具製造業（企画担当）	受注量や販売量の動き	・コロナ禍での混乱も収束後の反騰も落ち着いて、需要は安定している。
		輸送用機械器具製造業（管理担当）	それ以外	・ガソリン価格の再高騰と政府への不信感で、我が国は大丈夫だろうかと不安になる。
		建設業（役員）	受注量や販売量の動き	・建設業では、資材高騰に伴う施主との調整で契約までのリードタイムが掛かっている。不動産は、1～3月にかけて繁忙期に入り客の動きが活発化している。物件の案内は増えているが、客は慎重で成約数が伸びてこない。
		建設業（営業担当）	取引先の様子	・余った予算の執行で年末から年始にかけて忙しいという話を複数の取引先から耳にした。能登半島地震の被災地と距離の近さもあって、被災者支援に伴う調査作業等も仕事として入ってきている。景気が良いというわけではないが、周囲も含めて仕事量は増えている。
		輸送業（経営者）	受注量や販売量の動き	・製造業、小売業共に物量ベースでは前年比95%ほどにとどまっている。商品単価の上昇で料率による運賃は多少改善しているが、人件費を始めとするコスト増加を賄いきれない。
		輸送業（従業員）	それ以外	・受注量、売上は少しずつだが伸びてきているが、経費はそれ以上に増えている。荷主が値上げを受け入れる同業者と受け入れない同業者があり、廃業も考えているという話もチラホラ聞く。協力会社の先行きは、自社にとっても重要な問題である。
		輸送業（従業員）	受注量や販売量の動き	・企業間物流は鈍化傾向が継続している。
		輸送業（エリア担当）	受注価格や販売価格の動き	・2024年問題といわれる物流業界の人手不足に関連し、1年以上前から荷主に理解を求めながら運賃の値上げ交渉をしてきたが、当初に比べて反応が鈍い。荷主も客先に価格を転嫁できていないようで、それが物流業者への対応にも表れている。
		通信業（法人営業担当）	それ以外	・多くの人が食料品の値上がりや電気、ガス、ガソリン代等の価格上昇に苦しんでいる。水道業者では住宅着工件数の減少に伴い工事の受注が非常に減っているようで、自身の仕事でも光回線の新規申込みはかなり減少している。また、山間部における携帯電話アンテナ工事がなくなる見込みの通信事業者があり、かなり厳しい状況が続いている。
		通信業（総務担当）	それ以外	・食品や燃料が高騰するペースに賃上げが追い付いていない。これほど短期間での生活費増加は経験がなく、支出を大幅に控えている。消費マインドに警戒感が生まれているため、景気は絶対に良くならない。
		金融業（従業員）	取引先の様子	・取引先の販売状況や業績から、どの業種も厳しい状況が変わらない様子である。

分野	景気の現状判断	業種・職種	判断の理由	追加説明及び具体的状況の説明
		金融業（企画担当）	取引先の様子	・中小企業を中心に仕入価格の上昇分を販売価格に転嫁できていない企業は多い。その影響もあり、従業員の賃上げを大企業のようにできない企業も多い。
		不動産業（経営者）	それ以外	・例年よりも晴れの日は少ないが、新型コロナウイルス感染症に対する不安が緩和していることもあり、前月同様に外出や遠出をする人は増加傾向にある。今月も売上は前年を上回る状況となっている。
		不動産業（開発担当）	受注価格や販売価格の動き	・不動産市況は、良くも悪くも変化がない。
		広告代理店（制作担当）	取引先の様子	・広告宣伝費が多少増加しているため、広告の受注量もそれに伴い微増している。
		公認会計士	取引先の様子	・顧客の売上をみると、業種によって多少の差はあるものの余り変わっていない。能登半島地震の影響も現在のところ余りみられない。12月は暖冬で季節商材の売上が伸び悩んでいたが、1月は気温も下がり回復傾向にある。建設業は、物価高や人件費の高騰で少し伸び悩んでいる。
		会計事務所（職員）	それ以外	・近くにドラッグストアが新規オープンした。スーパーではないためオープン記念セール中もそれほど混雑はせず、セール期間が過ぎると来店者はぐっと減った。消費者は、現状を維持しながらセール等で必要な物を上手に選んで買物をしている。
		電気機械器具製造業（経営者）	受注量や販売量の動き	・客先の業界では年末に設備投資が集中し、1月は余りなくなるため、生産量も出荷量も少ない状態である。
		電気機械器具製造業（経営者）	受注量や販売量の動き	・毎月、生産量が1割弱の減少を続けている。
		通信業（法人営業担当）	受注量や販売量の動き	・取引先は資材の値上がりを理由に価格を上げる一方、競合他社は市場の奪い合いで価格を下げる。利益はどんどん確保しにくい状況になっている。
		行政書士	それ以外	・物流2024年問題といわれる労働時間上限の改正で、特に長距離輸送の物流業者は対応に悩んでいる。これまで事業廃止の話を書くことはほとんどなかったが、事業継続を諦めて事業の譲渡や廃業をするという話をよく聞くようになった。
	×	鉄鋼業（経営者）	受注量や販売量の動き	・年明け以降も受注量や見積依頼などが増えない。
	×	新聞販売店〔広告〕（店主）	受注量や販売量の動き	・人件費の高騰が続いているが、いまだ購読料の値上げなどの抜本的な対策もなく、採算が毎月悪化している。
雇用関連 (東海)		-	-	-
		人材派遣会社（社員）	求職者数の動き	・年収アップを目標とした求職者が多い印象を受ける。特に1月に入ってから、4月入社を見据えた活動が活発化している。対して求人者側の選考目線が軟化することはなく、ミスマッチが生じている。
		人材派遣会社（社員）	求人数の動き	・今年は法人関係の新年会が目立って増加した。
		アウトソーシング企業（エリア担当）	周辺企業の様子	・自動車生産においては、半導体・部品供給の影響はほぼなく多忙となり、残業時間が増えたり勤務シフトを1勤から2勤にして増産するところもある。人手不足は相変わらずで、解消しそうな気配もない。
		人材派遣会社（営業担当）	周辺企業の様子	・アウトソーシング系の企業が未経験層のエンジニア採用に一段と力を入れ始めている。当社も含めて製造業からの人材ニーズの高さが読み取れる。
		人材派遣会社（営業担当）	それ以外	・大手企業を中心に賃上げのトピックが多いが、中小企業では同じようにはいかない。
		人材派遣会社（営業担当）	採用者数の動き	・3か月前比で求人数は微増傾向だが、求職者数が増えないため、採用数は横ばいの状況である。
		新聞社〔求人広告〕（営業担当）	周辺企業の様子	・首都圏の大手企業は景気も良くベースアップの勢いもあるが、当県の地元企業は、多くがコスト高のなかで決して良い状況ではない。
		新聞社〔求人広告〕（営業担当）	それ以外	・景気が上向き材料が見当たらない。

分野	景気の現状判断	業種・職種	判断の理由	追加説明及び具体的状況の説明
		職業安定所（所長）	求人数の動き	・有効求人倍率は4か月連続で前年を下回ったが、新規求人数は6か月ぶりに前年を上回り、建設業は10か月ぶり、卸売・小売業は11か月ぶりに増加に転じた。有効求職者数の約2割を65歳以上の高齢者が占める状況となっており、物価高などが高齢者世帯の生活に大きな影響を及ぼしている。
		職業安定所（職員）	周辺企業の様子	・物価高騰による節約志向の影響で、サービス業における消費意欲に低下傾向がみられる。宿泊施設や飲食店では、客の利用は見込めるが、人手不足から事業拡大ができない状況である。非製造業では、社会経済活動の正常化に伴う人流回復により需要が増加傾向にある。製造業では、原材料の価格高騰を製品価格に転嫁できずに苦戦している。
		職業安定所（職員）	求人数の動き	・新規求人数は減少したが、有効求人数は増加している。大幅な増減はなく、ほとんどの業種で減少するなかで、卸売・小売業では3か月前と比べ2けたの増加となったほか、運輸業、郵便業でも増加している。ただし、季節的な要因とみられる。
		民間職業紹介機関（営業担当）	採用者数の動き	・4月入社を目指して転職希望者側の活動意欲が高まる季節性に鑑みて採用数は伸びる。一方で利益確保の観点から採用鈍化の兆候もみられるため、横ばいで例年と大きく変わらない。
		人材派遣業（営業担当）	周辺企業の様子	・自動車関連企業においては、大手国内自動車メーカーの不正問題や新たな自動車メーカーの不正問題等の報道による不安が中小企業に広がっている状況である。
		職業安定所（職員）	求職者数の動き	・求職者数の増加傾向と、求人数の減少傾向が顕著になっている。
		職業安定所（職員）	求職者数の動き	・前年同月との比較で、求人数の減少と求職者数の増加傾向が長期化している。特に最近では求職者の増加が目立っている。
	x	-	-	-

7. 北陸（地域別調査機関：一般財団法人北陸経済研究所）

（-：回答が存在しない、*：主だった回答等が存在しない）

分野	景気の現状判断	業種・職種	判断の理由	追加説明及び具体的状況の説明
家計動向関連 (北陸)		一般レストラン（統括）	それ以外	・1月1日の能登半島地震での被害が大きく、北陸では観光、飲食など各業種に被害が生じているが、今後は復興支援が強くなっていくとみている。復興支援による関連業種の特需が出てくることで、北陸への人の流入が大きくなり、建築業を始め、宿泊業や外食業もそれに引っ張られる形で良くなると思う。
		都市型ホテル（役員）	来客数の動き	・能登半島地震による災害支援関係者の宿泊があり、高稼働となっている。
		一般小売店〔書籍〕（従業員）	来客数の動き	・来客数が若干増え、3か月前と比べれば回復傾向にある。
		スーパー（店長）	販売量の動き	・客単価も買上点数も増えている。
		家電量販店（店長）	販売量の動き	・能登半島地震で壊れてしまった商品の買換えが多い。
		家電量販店（本部）	単価の動き	・省エネ家電購入の補助金の影響が大きい。来客数は減少が続いている。
		乗用車販売店（経営者）	来客数の動き	・1月に入ってから来客数が少しずつ増えている。客は購入に対して慎重だが、3か月前と比べて少しずつ良くなる様子がうかがえる。
		一般小売店〔事務用品〕（店長）	来客数の動き	・能登半島地震の影響で来客数が減っている。
		百貨店（販売担当）	お客様の様子	・暖冬や物価上昇の影響が継続しており、特に衣料品が引き続き苦戦中である。価格が下がっても購入が少ないことが今年の特徴で、客は必要かどうかをしっかりと吟味して購入する傾向が強くなっている。また、最大の商戦期であるセール開始時期に能登半島地震があり、購入が減少したこともあって売上は90%前後と苦戦している。一方、食品部門やレストランに関しては大きな影響を受けず好調に推移している。現在の消費は、商品より食や娯楽に集中している。

分野	景気の現状判断	業種・職種	判断の理由	追加説明及び具体的状況の説明
		スーパー（経営企画）	お客様の様子	・全体の景気としては引き続きそれほど良くない状態である。
		その他専門店〔酒〕（経営者）	販売量の動き	・年末に引き続き年始も悪い状態である。
		その他小売〔ショッピングセンター〕（統括）	お客様の様子	・コロナ禍からの回復は堅調に推移している。当初は元日に起きた能登半島地震の影響によりマインドが低下していたが、後半にかけてはほとんど回復している。今後はニーズの変化などに注目する必要がある。
		タクシー運転手	来客数の動き	・能登半島地震の影響があり観光客が激減している。天候、災害、事件、景気に左右される事業のため安定しない。景気回復の見込みはない。
		通信会社（職員）	お客様の様子	・客からの問合せや要望が変わらない。
		通信会社（営業担当）	販売量の動き	・例年と変わらず年末に携帯電話を必要とする人の購入が終わり、1月は販売が落ち着いている。
		通信会社（役員）	販売量の動き	・新規契約の獲得状況について大きな変動はない。
		美容室（経営者）	来客数の動き	・来客数が前年比5%程度落ち込んでいる。値上げの効果で売上は落ちていないが、人口減少の影響が心配である。
		住宅販売会社（従業員）	販売量の動き	・能登半島地震の影響で細かな緊急対応に追われているが、契約件数は減っていない。新規分譲地の販売が進んでおり、今後の建物契約件数もある程度見込める状況になっている。
		住宅販売会社（営業）	来客数の動き	・3か月前と比べると、今月は客の動きがあったようにみえる。能登半島地震の影響も少なからず出ている。
		商店街（代表者）	来客数の動き	・新年を迎えたが、能登半島地震で出鼻をくじかれ、人出が少ない。親戚等が被災した客もあり、影響はしばらく続きそうである。
		商店街（代表者）	来客数の動き	・1月1日の能登半島地震の影響で人出が極端に少ない。大手デパートの企画展も今一つである。地震による店舗修繕も非常に多く必要とみられ、外からはよく見えない箇所もあるが、中の状況としては相当被害があったようである。
		一般小売店〔精肉〕（店長）	来客数の動き	・能登半島地震が発生し、年始の営業が1日遅れた。豚肉の動きはあるが、牛肉の動きがやや鈍く、買い控えなどがあるようにみえる。
		スーパー（総務担当）	それ以外	・能登半島地震の影響が出ている。
		スーパー（仕入担当）	お客様の様子	・能登半島地震からの避難や断水などの影響で、制限のある生活を余儀なくされており、最低限の買物に抑えている状況である。
		スーパー（店舗管理）	来客数の動き	・年末は一時的に来客数が回復していたが、年明け以降は減少傾向である。さらに、ドラッグストアで生鮮品の特売が強化されるため、客が分散する傾向が加速しており、厳しい状況が続いている。
		コンビニ（店長）	来客数の動き	・例年は降雪の影響で売上が伸び悩む時期だが、今年は交通の便に影響があるほどの降雪はない。そのため、雪の影響があった前年1月と比べて売上が増えると予想していたが、商品売上額は1%程度前年割れしている。
		衣料品専門店（経営者）	お客様の様子	・正月の能登半島地震や月末の大雪の影響で、売上に大きく影響が出ている。
		衣料品専門店（経営者）	お客様の様子	・能登半島地震の影響で自粛ムードが顕著に現れており、消費動向に影響している。
		乗用車販売店（役員）	お客様の様子	・元日の能登半島地震により当社も能登地区の店舗に損傷が発生している。取引先においても同様で、低価格の中古車の需要があるものの復旧優先で、能登地区の受注に陰りがみられる。
		自動車備品販売店（役員）	来客数の動き	・年明けの能登半島地震の影響があり、初売りの集客は例年以下である。穏やかな天候の日が多く冬季用品の販売は低迷したが、災害関連グッズは金額を問わず売上が好調である。ガソリン販売は、震災直後に客が集中したが、月で見ると給油量は伸びていない。大手自動車メーカーの不正問題等で業界全体の信頼度が下がり自動車販売の低迷が続いている。そのなかで、震災も重なり厳しい状況である。

分野	景気の現状判断	業種・職種	判断の理由	追加説明及び具体的状況の説明
		住関連専門店（役員）	販売量の動き	・来客数と売上点数が減少している。
		スナック（経営者）	来客数の動き	・新年早々の能登半島地震で、客がキープしていたボトルが割れ、新しいものに差し替えるなど、当店も被害を受けている。また、客である経営者の事務所が100万円単位の被害を受けたという話も聞いている。来客数が減っており、ようやく新型コロナウイルス感染症の影響から脱したと思った矢先でショックが大きい。
		観光型旅館（経営者）	来客数の動き	・元日に起きた能登半島地震の影響で1月だけで約2700人のキャンセルが出ている。
		都市型ホテル（スタッフ）	販売量の動き	・能登半島地震で観光客が激減し、宴会部門も自粛でほぼキャンセルになり、新規予約も入らなくなっている。
		旅行代理店（従業員）	お客様の様子	・能登半島地震の影響でキャンセルが出ている。
		通信会社（役員）	来客数の動き	・雪や能登半島地震の影響で通信、放送サービス共に前年同期と比べて契約者数が減少している。
		その他レジャー施設〔スポーツクラブ〕（総支配人）	それ以外	・元日の能登半島地震で施設の基幹設備等に被害を受け、半月の臨時休館を余儀なくされた。月会費の半額を返金、施設復旧のため臨時経費の出費があり、今年度の決算は絶望的である。
		住宅販売会社（従業員）	それ以外	・能登半島地震の対応に追われ、新規受注は後回しにならざるを得ず、対応人員及び部品等の手配を最優先に進めている。会社の業績及び今後のインフラ改善がどのように推移するか想定が難しい。
		住宅販売会社（従業員）	お客様の様子	・元日の能登半島地震により客の購買マインドが低下している。
	×	商店街（代表者）	来客数の動き	・元日に発生した能登半島地震の影響により、コロナ禍の状況に逆戻りしている。自粛ムードが漂い、歩行者もまばらである。来客数も1日に1～2組という状況である。日本人ではなく、外国人の購入が目立っている。
	×	百貨店（売場主任）	来客数の動き	・能登半島地震発生後、消費マインドが大幅に低下している。市内から国内及び外国人観光客が激減し、街中の車や歩行者の通行量が目に見えて減っている。また、断水が続いている被災地のサテライトショップは休業が続いている。1月の店全体の売上は前年比7%減少の見込みである。
	×	百貨店（販売促進担当）	それ以外	・元日の夕方に発生した能登半島地震により、昇降機の安全装置の作動、じゅう器や商品の破損など売場等が被災し、それらの復旧作業のため、1月2日を休業にしたことが非常に大きい。年間でも初売り初日は売上が大きく、休業したことで業績に影響が出ている。また、隣接する駐車場や駐車場との連絡通路も被害が出たため通行ができない状態であり、2週間程度は来客数が減少した。
	×	コンビニ（店舗管理）	来客数の動き	・能登半島地震の影響で、県外からの観光客の減少が顕著である。
	×	衣料品専門店（経営者）	来客数の動き	・1月1日に発生した能登半島地震で当県でも大きな揺れを観測し、不安な年明けとなった。余震もあり、2日からの初売りも人出が少なく、低調であった。
	×	高級レストラン（スタッフ）	来客数の動き	・能登半島地震による営業店舗への被害は軽く、ライフラインなどに問題はないが、相次ぐキャンセルと自粛ムードにより、前年比60%の集客と苦戦を強いられている。
	×	一般レストラン（店長）	来客数の動き	・能登半島地震の直接的な被害はほとんどなかったが、予約のキャンセルや自粛ムードにより、客足は止まっている。
	×	観光型旅館（経理）	それ以外	・能登半島地震のため悪くなっている。
	×	タクシー運転手	来客数の動き	・1月1日に発生した能登半島地震で様相が一変し、観光客がほとんどキャンセルになっている。新年会も全てキャンセルとなり、夜の街にも人出が少なく、閑散としている。
	×	テーマパーク（役員）	来客数の動き	・能登半島地震により予約のキャンセルや風評被害があり、大幅に来客数が減少している。
企業		-	-	-

分野	景気の現状判断	業種・職種	判断の理由	追加説明及び具体的状況の説明	
動向 関連 (北陸)		プラスチック製品製造業(広報)	受注量や販売量の動き	・能登半島地震からの復興に向けて、建築資材や自動車関連製品の受注量が増加している。	
		通信業(営業)	受注量や販売量の動き	・株価の上昇とともに企業の業績も安定し、投資意欲が旺盛になっていると考える。受注量も増加している。	
		一般機械器具製造業(総務担当)	受注量や販売量の動き	・工作機械の受注は、依然として前年と比べて緩やかに減少傾向である。	
		建設業(経営者)	競争相手の様子	・公共土木工事がメインの当社及び競合相手である同業者も受注状況は特段変わりがない。	
		輸送業(管理会計担当)	受注量や販売量の動き	・依然として企業間物流の物量は、前年同月と比べて増加がみられない。	
		金融業(融資担当)	受注量や販売量の動き	・プラント関連で受注回復の動きがある。一方、卸売業では値上げにより売上を維持するものの、販売数量の減少がみられる。小売やインバウンド関連は横ばいである。	
		司法書士	取引先の様子	・事業承継に係る役員変更登記もあるが、3月の事業年度終了をめぐりに会社解散の依頼も多い。	
		繊維工業(総括)	受注量や販売量の動き	・海外向けスポーツ、アウトドア用品の受注調整局面が続いており、先行き不透明となっている。	
		化学工業(総務担当)	受注量や販売量の動き	・販売額が減少している。	
		輸送業(経理)	それ以外	・元日の能登半島地震で北陸の景気は減退している。復興に向けた需要は高まるが、取引先や従業員も被害を受けているため、通常稼働はなかなかできない状況である。	
		不動産業(経営者)	受注量や販売量の動き	・同業者からも活発な話がなく、やや悪くなっていると考える。	
		税理士(所長)	取引先の様子	・能登半島地震の影響で、飲食業や宿泊業、観光に関わる業種がコロナ禍を思わせるくらいの相次ぐキャンセルで弱っている。他方で、震災により壊れた建物等の修繕に関わる事業者には依頼が殺到している。	
		×	食料品製造業(経営企画)	受注量や販売量の動き	・能登半島地震で被災し、生産活動に支障を来している。売上はかつてないレベルで前年割れの状態である。
		×	電気機械器具製造業(営業担当)	受注量や販売量の動き	・新規案件の引き合いは徐々に増加傾向にはあるものの、目先の受注量の回復がまだ見込めない状況である。特に民生用や産業機械向けの受注が悪く、産業機械に関しては本年の回復も見込めない状況になっている。民生用に関しては、見積りの引き合いが出てきているものの受注確定までに時間を要する案件が多い。
	×	金融業(融資担当)	それ以外	・コロナ禍が明けて景気は回復基調であったが、1月1日の能登半島地震によって、能登地区を中心に道路や電気、上下水道などのライフラインの崩壊や、観光施設や工場の損傷などの大きな被害が出ており、復旧にはかなりの時間を要する状況である。	
雇用 関連 (北陸)		-	-	-	
		-	-	-	
		人材派遣会社(社員)	求人数の動き	・やや求人数が増えているが、年度や季節変動による急募に起因した微増である。	
		民間職業紹介機関(経営者)	求人数の動き	・求人数は高止まりながら、求職者数が少ないためマッチングに至っていない。	
		人材派遣会社(役員)	求人数の動き	・能登半島地震の影響で、稼働できない派遣先企業からの休業や派遣契約解除が少し出ている。	
	新聞社[求人広告](担当者)	周辺企業の様子	・能登半島地震により、予定されていた各種催事などの延期や中止が相次いだため、新聞広告にも影響が出ている。県内では西部の被害が大きく、宿泊施設などが確保できないことから毎年3月に行われていた学生スポーツの全国大会が中止となり、関連広告も消滅した。一方、2025年新卒の採用活動を控えた時期となり、各企業のリクルート活動は活性化してきた印象を受ける。		
	職業安定所(職員)	それ以外	・3月の北陸新幹線敦賀開業に期待が集まっていたが、能登半島地震の発生により不透明感が強まったようである。		

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

8. 近畿（地域別調査機関：りそな総合研究所株式会社）

（-：回答が存在しない、*：主だった回答等が存在しない）

分野	景気の現状判断	業種・職種	判断の理由	追加説明及び具体的状況の説明
家計 動向 関連 (近畿)		百貨店（服飾品担当）	来客数の動き	・1月に入り、気温の低下に伴う動きや、年末から続く外国人客の来店増加で、来客数は前年比で15%増え、都心型店舗は前年を上回る状況となった。前月に続き、ラグジュアリー関連の購買意欲は衰えず、主力となる世界的輸入ブランドの商材は2けたの伸びとなり、ラグジュアリー関連の売上全体も15%以上の伸びとなった。一方、重衣料が不振となった婦人服関連の苦戦により、この秋冬シーズンは防寒商戦のピークが訪れないままとなっている。
		旅行代理店（役員）	販売量の動き	・旅行の行き先が、安近短から高遠長に変化したほか、家族旅行から3世代での旅行への拡大が目立つ。全国旅行支援の終了による反動減を心配していたが、今のところは感じられない。
		一般小売店〔事務用品〕（経営者）	販売量の動き	・年度末を控えて、商談が少し活発化してきたと感じる。
		百貨店（売場主任）	販売量の動き	・郊外店である当店でも、前年12月から動きが良くなっており、28日までで売上の前年比が1.9%増となっている。食料品では、菓子や青果、日配品が好調で、客の来店頻度の増加がみられる。当面はこの傾向が続くと予想される。
		百貨店（企画担当）	販売量の動き	・免税売上は、2日の初売りが今月の最高額となった。その後は7日頃から急激に売上が減ったが、再び15日からは回復傾向にある。2019年1月も初売り後は一旦売上が減り、中旬以降に回復したため、同じような動きとなっている。また、化粧品の売上シェアの拡大が少しずつ進んでいる。
		百貨店（外商担当）	単価の動き	・高級輸入ブランドを中心に、前年から値上げが続いている。年明け以降もその傾向は続き、商品単価は相当上がっているが、購買の動きは引き続き好調である。
		百貨店（マネージャー）	単価の動き	・食品関連の売上がほぼ前年並みである一方、婦人服や化粧品などの売上が好調で、店全体の客単価も上がっている。
		百貨店（サービス担当）	お客様の様子	・初売りでのクリアランスセールの売行きや、インバウンドの動きが好調に推移し、来客数の増加につながっている。また、リニューアルオープンしたショップも好調で、売上の拡大に寄与している。ただし、全体的な売上は少し鈍化傾向にある。
		百貨店（販売推進担当）	単価の動き	・以前から好調な高級輸入ブランドや時計だけでなく、各品目共に売上が前年を上回っている。ただし、物価の上昇などで客単価が10%上昇した一方、来客数、買上率は前年並みである。
		スーパー（店長）	お客様の様子	・値上げによる売上の増加もあるが、どの商品も価格が高い場合は、少し良い物を買う動きがみられる。
		スーパー（企画）	単価の動き	・一時期ほどではないが、商品単価の上昇に対し、節約志向は強まっていない。
		家電量販店（企画担当）	販売量の動き	・年始めに販売した福袋の動きが好調である。特に、住宅省エネ2024キャンペーンによる給湯器の保証内容が手厚いため、省エネ型給湯器が大きく動いている。ただし、暖冬の影響により、暖房器具などの季節商材の動きが鈍い。
		乗用車販売店（支店長）	それ以外	・専門家が今年は株価が上昇するとの見解を発表している。
	住関連専門店（店長）	来客数の動き	・来客数は減少したままで芳しくないが、富裕層の客が少し増え始めている。	
	都市型ホテル（客室担当）	単価の動き	・物価の上昇に比例して、客室単価も上がっている。客室稼働率の動きは鈍いものの、当ホテルでは間際の予約も多く、結果的には売上を確保できている。	

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 (販売促進担当)	来客数の動き	・レストランでは前年に続き、1月1日から3日にかけて、正月のランチbuffetを開催した。今回は料金をアップしたにもかかわらず、3日間とも早い段階での予約で満席となり、その後の平日のランチも月全体で好調であった。宿泊の稼働率は、前年の9%から75%にアップし、平均単価も1500円ほど上がっている。外部からの受電数も増えるなど、ホテル全体で活発な動きがみられる。
		都市型ホテル (客室担当)	販売量の動き	・海外からの個人客の動きが大きく増えた。クリスマスから年末にかけても、客室稼働率が90%を超えるなど、好調を維持している。1月初旬はやや落ち着いているが、中旬以降は団体客の予約が多く、好材料となっている。
		その他レジャー施設 [飲食・物販系滞在型施設] (企画担当)	来客数の動き	・中国本土からのインバウンドはまだ戻っていないが、スキー場を訪れるインバウンドは、台湾を中心に引き続き好調である。国内客は微減の状況であるが、インバウンドの増加で補っている。
		その他レジャー [スポーツ施設] (業務担当)	来客数の動き	・スポーツ施設の管理業務を行っているが、スポーツシーズンであるほか、日本代表選手による活躍、健康増進の気運に乗り、利用者数が増えている。
		住宅販売会社 (経営者)	来客数の動き	・一般客からの問合せは増えているが、建築コストの上昇により、積極的な営業が難しい状況にある。
		住宅販売会社 (総務担当)	販売量の動き	・今後の人件費や建築資材の値上がりを見込んで、契約が増加傾向にある。
		商店街 (代表者)	販売量の動き	・クリアランスセール後の売上が悪く、人出も減っている。
		一般小売店 [珈琲] (経営者)	来客数の動き	・直営店の1日当たりの来客数には、大きな変化がない。
		一般小売店 [時計] (経営者)	来客数の動き	・年末年始が大型連休となった割に、来客数は悪くなかった。ただし、明るさはなく、年明けに未曾有の災害や航空機事故があったことで、客との会話はそれに集中した。客は買物だけではなく、何気ない会話や感情の共有を求めている。これは個人店舗ならではの感覚であり、営業を続けてきて良かったと感じる。
		一般小売店 [野菜] (店長)	お客様の様子	・レストランや飲食関係、ゴルフ場などの取引先からの注文に、大きな変化はない。
		一般小売店 [呉服] (店員)	単価の動き	・呉服屋では、例年12月下旬から1月の成人式の時期までは売上が増えるが、今年は小物すら動いていない。
		一般小売店 [菓子] (営業担当)	販売量の動き	・1月は稼働日数が少なく、売上也芳しくない状況である。2月も同じ状況となるなど、3月のお彼岸までは今の状態が続くと予想される。
		百貨店 (売場主任)	お客様の様子	・今月の売上は、目標比、前年比共にプラスとなる見込みである。特に、冬物商材やバーゲンセール商材の売行き、インバウンド需要が好調に推移している。また、都心店が好調なほか、郊外店も都心店ほどではないものの、前年を上回る状況にある。ただし、客の求める商品の傾向には変化がなく、不要不急の購入は抑え気味であるなど、消費の2極化が加速している。
		百貨店 (商品担当)	販売量の動き	・前年の後半から、販売量の動きが想定以上に良かったため、年明け以降は少し減速すると予想していたが、販売量は引き続き好調である。
		百貨店 (販促担当)	来客数の動き	・今月も大きな変化はなく、前月までと同様の動きである。福袋やクリアランスセールも前年と同様に、一部のブランド以外は盛り上がりがなく、必要な物を見極めて購入する動きが定着している。インバウンドも当地域は弱いエリアであり、大きな盛り上がりにはつながらない。一方、物価上昇の影響は支出全体でコントロールされているのか、食品は堅調な動きとなっている。

分野	景気の現状判断	業種・職種	判断の理由	追加説明及び具体的状況の説明
		百貨店（マネージャー）	お客様の様子	・全体的な傾向に変化はなく、インバウンドの動きは好調で、富裕層も堅調である。一方、国内の中間層は、ハレの日を中心としたメリハリ消費が目立つ。今月は、行動制限が解除された年末年始は好調であったが、それ以降は小康状態となっている。人流が増える場面が増え、商材では化粧品や菓子の動きが良く、レストランも好調を維持している。また、材料価格の上昇の影響が、総菜や弁当、ベーカリーでの購入が非常に目立つ反面、服飾関連は伸び悩んでいる。
		百貨店（店長）	販売量の動き	・正月やバレンタイン商戦などに伴う消費は旺盛であるが、ふだんの買物では節約志向が見受けられる。
		百貨店（営業推進担当）	来客数の動き	・1月に入ってからインバウンドの来店が大幅に減り、高額品の購入に占める割合も低下した。ただし、1月下旬から始まった人気イベントで16時以降の来店が増え、前年比ではほぼ横ばいの状態である。
		百貨店（管理担当）	販売量の動き	・競合の激化による影響が、主力の婦人衣類の売上が前年を下回っている。また、インバウンド需要などで、売上の大幅な増加を期待していた時計についても、前年を僅かに上回る伸びにとどまっている。
		スーパー（経営者）	お客様の様子	・値上げの動きに所得の増加が追い付かず、低価格品を求める消費者が増えたと感じる。
		スーパー（店長）	お客様の様子	・物価の上昇や光熱費の増加傾向は、3か月前と変化はなく、客の慎重な買物に変化はない。リゾート需要など、一部の消費は上向しているが、全体の景気は低調なまま変化がない。
		スーパー（企画担当）	販売量の動き	・3か月前と比べて、売上や取引件数に大きな変化はみられない。
		スーパー（経理担当）	販売量の動き	・おせちもそうであったが、節分の巻きずしの予約でも、高額商品や質の高い商品は好調な一方、日用品ではプライベートブランドが選択肢の上位に入るなど、消費の2極化が更に進んでいる。
		スーパー（企画）	単価の動き	・食品の値上げが浸透しているほか、地域のプレミアム付商品券による恩恵も受けている。
		スーパー（社員）	来客数の動き	・前年後半からの値上げにより、売上は増加傾向にあったが、店舗によるばらつきはあるものの、前月以降は縮小傾向にある。全体的に、来客数がやや減少した店舗が増えている。
		スーパー（企画）	単価の動き	・値上げラッシュが落ち着いてきたが、値下げの動きや、消費の新たな支援策もないため、当面は現状維持が続く。
		コンビニ（経営者）	来客数の動き	・この半年ほどはコロナ禍の収束で来客数が増え、かつての水準も上回っていたが、今月に入ってインバウンドがやや減少するなど、来客数の増加傾向が落ち着いている。
		コンビニ（経営者）	販売量の動き	・賃金改定などの影響はあるが、消費者の購買力には、それ以前から変化がみられる。
		コンビニ（店長）	販売量の動き	・海外からの観光客が増えているが、全体としての売上や来客数には変化がない。
		コンビニ（店員）	来客数の動き	・寒くなり、来客数が減っている。
		コンビニ（店員）	お客様の様子	・来客数に大きな変化はないが、客の節約志向は明らかである。
		衣料品専門店（店員）	単価の動き	・3か月前よりも売上は落ちているが、需要の閑散期でもあり、店の売上目標は達成している。
		衣料品専門店（営業・販売担当）	お客様の様子	・前年と比べると、消費活動が少し控えめになっている。
		乗用車販売店（販売担当）	販売量の動き	・2024年に入っても、客の動きや販売台数の売行きに変化はない。販売車両の価格は上がっているが、売行きに変化はないため、物価の上昇に客が慣れてきたと感じる。
		その他専門店【食品】（経営者）	販売量の動き	・物価の上昇による影響が顕著に出ている。所得と物価の動きが釣り合うまでには、時間が掛かる。

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 [ドラッグストア] (店員)	お客様の様子	・来客数は前年割れとなったものの、店舗のリニューアルにより、売上目標は達成している。今年は花粉の飛散する時期が早いほか、インフルエンザや新型コロナウイルスの感染拡大により、薬が予想以上に売れた。ただし、クーポンや割引がなければ、なかなか集客が見込めない。
		その他専門店 [ガソリンスタンド] (経理担当)	販売量の動き	・ガソリンの出荷量は、この2～3か月は全国的に前年比5%程度の減少で推移している。コロナ禍収束後の反動による需要がなくなり、通常に戻った感がある。
		その他専門店 [宝飾品] (販売担当)	販売量の動き	・街の人出が増える一方、売上や来店客は増えていない。新規客や若年層の来店もほとんどない。
		その他専門店 [医薬品] (管理担当)	販売量の動き	・感冒薬などの医薬品は順調に動いているが、年末商戦の反動で、化粧品やカウンセリング化粧品などの販売は減少となった。一方、食品や日配品などの生活必需品の動きは横ばいが続いている。3か月前との比較では、買上点数は減少したものの、客単価や商品単価は上昇している。
		その他小売 [インターネット通販] (オペレーター)	販売量の動き	・年未年始の受注、問合せが落ち着き、例年と変わらない動きになっている。
		その他小売 [ショッピングセンター] (総括)	販売量の動き	・売上は前年比で99.9%となった。能登半島地震の影響もあり、年始の消費が盛り上がりなかった。月後半も寒波の影響などで厳しい。
		高級レストラン (スタッフ)	来客数の動き	・前月と比べて客足は減ったが、例年どおりの動きであり、大きな変化はない。
		一般レストラン (企画)	販売量の動き	・前月の販売量は、前年の反動で少し落ち込んだが、今月は3か月前と同じ水準に戻っている。来客数も前年を上回るなど、堅調な営業が維持できている。
		観光型ホテル (経営者)	来客数の動き	・今年の1月は正月休みが長かったため、年未年始の来客数が多かった。ただし、1月8日以降の平日はかなり来客数が減少し、週末と月末に若干の稼働があった程度であり、全体としては堅調とはいえない。
		都市型ホテル (総務担当)	来客数の動き	・飲食関係の動きには変化がみられない。特に、企業によるディナー帯の利用が戻っておらず、今後の見通しも芳しくない。
		都市型ホテル (管理担当)	お客様の様子	・景気が上向いている実感は全くない。
		旅行代理店 (店長)	販売量の動き	・能登半島地震の影響でキャンセルが相次ぎ、旅行先の変更で対応する客は僅かであるなど、販売への悪影響が大きい。また、特別企画乗車券の値上げの影響で、1月に入ってインパウンドの売上も落ち込んでいる。
		通信会社 (役員)	販売量の動き	・1月の携帯電話の販売は、前年比で減少傾向にある。電気通信事業法の改正で、前月に駆け込み需要が増えた反動も大きい。
		通信会社 (営業担当)	お客様の様子	・新サービスの販売が前年の4月に始まり、一定の周知が進んだため、問合せの数が少なくなっている。ただし、解約の動きは人口の減少に即したものであり、全体としては変わらない。
		競輪場 (職員)	単価の動き	・3か月前の客単価は8770円であり、今月は速報値で8847円とやや上がっている。
		美容室 (店長)	来客数の動き	・売上は特に良いわけではないが、まずまずの推移である。
		美容室 (店員)	単価の動き	・単価の動きは3か月前と変わっていない。
		住宅販売会社 (経営者)	単価の動き	・相変わらず建築資材等の価格は高止まりしており、新築住宅の動きが鈍い。
		住宅販売会社 (経営者)	単価の動き	・地価は頭打ち状態であり、新築住宅の流通在庫も増加気味である。
		その他住宅 [展示場] (従業員)	単価の動き	・3か月前と同様に、資材価格の高騰による、戸建て住宅の価格上昇がみられる。

分野	景気の現状判断	業種・職種	判断の理由	追加説明及び具体的状況の説明
		その他住宅[情報誌](編集者)	お客様の様子	・新築マンション、新築戸建て住宅の販売状況は、高額物件の好調に対して、低価格物件の不調が顕著であり、2極化が更に進行している。実需層の動きは鈍いエリアが多い一方、都心近郊の高額物件は、タワー物件を中心に好調であり、この傾向は変わらないと予想される。
		一般小売店[鮮魚](営業担当)	来客数の動き	・能登半島地震の影響でインバウンドの客足が遠のいた結果、来客数が50%落ち込んでいる。
		一般小売店[衣服](経営者)	販売量の動き	・クリアランスセールが始まっているが、客足は悪く、販売量も落ちている。
		百貨店(外商担当)	販売量の動き	・年明けからの能登半島地震の影響で、海外からの旅行者が減少し、インバウンド売上はかなり落ち込んだ。さらに、海外のブランド品を中心とした値上げにより、国内客の売上も減少に転じている。
		百貨店(宣伝担当)	お客様の様子	・暖冬の影響で、前月までは季節商材の動きが鈍かったが、1月に入って値下げとなるため、需要の増加を期待していた。ところが年明け早々の能登半島地震により、初売りがつまづく形となった。インバウンド売上は引き続き好調であるが、国内客の消費マインドが戻っておらず、売上に力強さがみられない。
		百貨店(売場マネージャー)	販売量の動き	・能登半島地震による影響もあり、購買意欲が低下している。インバウンド売上は堅調に推移している一方、国内売上の鈍化がみられる。
		百貨店(マネージャー)	お客様の様子	・今月は月初めの能登半島地震の影響で、客の動きに加え、購買動向にも若干の変化がみられる。客の動きでは、インバウンドを中心に旅行のキャンセルが一部でみられ、来街者が減少している。また、購買意欲も低下しており、生活必需品以外のファッション関連を中心とした商材の動きが厳しい。
		百貨店(マネージャー)	来客数の動き	・1月1日に発生した能登半島地震により、店のある地域は北陸に比較的近いこともあり、自粛ムードが漂っている。消費マインドがやや悪化したと感じるほか、年始のクリアランスセール売上は一定の水準となったものの、暖冬予想の影響で防寒系の高額商品の動きが鈍い。ただし、インバウンドは依然として堅調に推移している。
		百貨店(売場マネージャー)	単価の動き	・直近は来客数が前年を上回っているが、客単価が2~3%低下し、売上は減少している。商品別には、食料品や化粧品などの日用品の需要が好調な一方、婦人服や紳士服等の衣料品が厳しく、客単価の低下要因となっている。
		スーパー(店員)	来客数の動き	・年が明けた後は、毎年暇になる。特に、朝の時間帯の来客が減っている。
		スーパー(企画担当)	それ以外	・前年は、自治体によるキャッシュレス決済の還元キャンペーンがあり、該当店舗の3店舗の売上が前年比で160%の伸びとなったため、今年は大幅な前年割れとなった。また、競合店の改装や新規出店もあり、影響を受ける店舗もあったため、全店の売上も90%という結果となっている。
		コンビニ(経営者)	販売量の動き	・例年、年明けは販売量が少なくなるが、今年は能登半島地震の影響があるのか、例年以上にスタートが遅いと感じる。
		コンビニ(経営者)	来客数の動き	・正月が明けて2週目から気温の変化があり、来客数が7%ほど減少している。財布のひもも固くなり、平均単価が5%ほど低下している。
		コンビニ(店員)	来客数の動き	・近隣のグラウンドが工事中である影響か、休日の来客数が減っている。
		コンビニ(店員)	来客数の動き	・1月に入ってから、来客数が少し減っている。ふだんの忙しい時間帯に、少し時間の余裕が出てきた。今月に始まった動きであり、まだ何ともいえないが、来客数や売上が少し減っている。
		衣料品専門店(店長)	来客数の動き	・3か月前と比べて一般客の来店が半減し、単価も落ちている。年始からの能登半島地震や物価上昇の影響など、原因は多岐にわたる。
		家電量販店(経営者)	販売量の動き	・暖冬の影響により、暖房関連や給湯器関連の動きが少し悪い。

分野	景気の現状判断	業種・職種	判断の理由	追加説明及び具体的状況の説明
		家電量販店（店員）	来客数の動き	・正月早々に能登半島地震が発生し、客の購買意欲が薄れている。自然災害の恐ろしさが人に大きな不安をもたらしており、購買意欲の低下がみられる。
		乗用車販売店（経営者）	お客様の様子	・今年は年始から能登半島地震や航空機事故があり、前年から続いている政権政党の政治資金問題も解決には至っておらず、雰囲気としては暗い1年のスタートとなっている。
		乗用車販売店（営業担当）	販売量の動き	・来客数、問合せ数、販売台数の全てにおいて、落ち込んできている。
		一般レストラン（経営者）	来客数の動き	・12月から1月の初旬までは来客数が好調であったが、新年会等が終わった中旬頃から、急激に客が減少している。観光客でにぎわっているが、少人数によるふだんの利用が特に減っている。
		一般レストラン（経営者）	来客数の動き	・ここへきて、インボイス制度関連による閉店の動きが出てきた。高齢者が経営する店舗や小規模店舗などは、今後もインボイス制度の影響が出てくる。年末年始にインフルエンザや新型コロナウイルスに感染した客も多く、外食の増加にはつながっていない。
		一般レストラン（店主）	お客様の様子	・新年早々、災害や事故などで気分的にもやや重苦しく、世間の動きも控えめである。
		観光型旅館（経営者）	来客数の動き	・元日に発生した能登半島地震の影響で、1月2日の初詣からの日帰り客が一斉に減った。東京や京都、大阪といったゴールデンルートはインバウンドの増加で好調となっているが、コロナ禍のリベンジ消費も落ち着き、その他の地方では、集客に苦しんでいる。
		都市型ホテル（管理担当）	単価の動き	・インバウンドの勢いが弱く、団体客のキャンセルも多かったため、単価が低下気味である。
		都市型ホテル（客室担当）	単価の動き	・当地では全国旅行支援が1月末まで延長されたが、需要の閑散期に入り、販売価格が落ちている。週末は、ターミナル駅近辺に大きな荷物を持った外国人観光客が増えてきたが、平日は空室が残っている。
		旅行代理店（支店長）	お客様の様子	・能登半島地震の発生により、北陸地域の予約がほぼキャンセルとなった。風評被害もあり、新たな予約はみられない。また、株価上昇の影響は一部の富裕層への恩恵にとどまり、物価の上昇が徐々に旅行への支出に悪影響を及ぼしている。
		タクシー運転手	販売量の動き	・当社の1台当たりの日次売上が、12月と比べて約1万円減っている。今後は景気が上向きイベントもなく、プラスの材料がない。物価の上昇に対し、給料の増加が伴っていない。
		タクシー運転手	来客数の動き	・年末はホテル等で的人出が多かったが、1月中旬以降は落ち着いている。駅では少し客待ちがあるものの、ホテルでの動きは良くない。
		通信会社（経営者）	お客様の様子	・原材料価格の高騰で、利益が圧迫されている。
		テーマパーク（職員）	来客数の動き	・景気が良くなるような対策が講じられていない。
		その他レジャー施設〔複合商業施設〕（職員）	販売量の動き	・各商品の値上げによる、販売量の減少が目立っている。
		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	・賃金の増加が物価の上昇を上回っていない。
		その他住宅〔住宅設備〕（営業担当）	競争相手の様子	・元日に発生した能登半島地震の影響で、担当エリアの事業所が大変な状況と聞いている。当地から人的な応援を出すことはないが、他人事とは思わず心配している。
	×	衣料品専門店（経営者）	来客数の動き	・物価の上昇の影響で、特に高齢者の生活はぎりぎりの状態で我慢を強いられている。アパレルへの需要では、買物を我慢する傾向が顕著である。
	×	家電量販店（店員）	販売量の動き	・故障に伴う買換え需要に加え、年始は1月2日から営業したことでの特需もあったが、他店の営業が始まった後は、需要が分散した。需要を先取りした反動から、月後半は問合せを含めて激減している。
	×	一般レストラン（店員）	販売量の動き	・恵方巻きの予約状況が、前年の半分以下となっている。

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
	x	観光型旅館（経営者）	来客数の動き	・能登半島地震以降、予約の動きが止まった。特に、富裕層の動きが極端に悪くなったほか、インバウンドの予約キャンセルも出ている。
企業 動向 関連 (近畿)		広告代理店（営業担当）	受注量や販売量の動き	・Web媒体、紙媒体共に、広告売上が前年を上回っている。
		一般機械器具製造業（経営者）	取引先の様子	・確定的な受注ではないが、取引先の投資計画に応じた引き合いが増えており、徐々に景気が上向いている気配がある。
		輸送用機械器具製造業（役員）	受注量や販売量の動き	・生産ラインの新規受注が微増となっている。
		食料品製造業（従業員）	受注量や販売量の動き	・例年のことであるが、1月は前半が静かで、中旬から荷動きが活発になってくる。今年も同じ傾向であり、受注は大きな落ち込みもなく、現状維持が続いている。
		食料品製造業（営業担当）	取引先の様子	・インバウンド効果もあって、月初めの飲料水の売上は少し良かったが、トータルでの月の売上は余り変わらない。
		パルプ・紙・紙加工品製造業（経営者）	受注量や販売量の動き	・食品や医薬品向け以外、受注量が減少傾向にある。
		出版・印刷・同関連産業（企画営業担当）	受注量や販売量の動き	・問合せ数は、以前と比べて増加傾向にある。
		プラスチック製品製造業（経営者）	受注量や販売量の動き	・現状維持が続いており、我慢比べのようである。細かな動きはあるが、波が大きくなる様子はない。
		窯業・土石製品製造業（管理担当）	取引先の様子	・物価の上昇傾向に加え、依然とした円安基調により、一部の富裕層を除いて財布のひもが固い。好景気とはいえませんが、インバウンド需要の回復や、前年に続く賃上げの動きにより、一進一退の景気動向が続くと予想される。
		一般機械器具製造業（設計担当）	受注価格や販売価格の動き	・人件費の上昇に合わせて、価格の見直しを行っているが、社会全体の景気が上向かないため苦戦している。今後も状況は変わらない見通しである。
		電気機械器具製造業（宣伝担当）	受注量や販売量の動き	・洗濯機や冷蔵庫、エアコン、テレビなど、主力商品が総じて前年を割り込む動きとなっている。
		電気機械器具製造業（営業担当）	受注量や販売量の動き	・受注、売上共に横ばいであり、引き合い案件が増えていない。
		建設業（経営者）	受注量や販売量の動き	・1月は年末年始の影響もあるため、受注量は落ち着いている。
		建設業（経営者）	受注量や販売量の動き	・今期の決算が好調な企業からは、年度末の改修工事の発注が多いが、技能労務者不足で苦慮している職種もある。一部の建設資材も品不足であり、価格の高騰が続いている。
		建設業（経営者）	受注量や販売量の動き	・問合せ件数が減少気味である。
		輸送業（営業担当）	取引先の様子	・キャンペーン中はよく売れたが、キャンペーンの終了後は急激に売上が落ち込んでいる。
		広告代理店（営業担当）	受注価格や販売価格の動き	・1月は交通広告の需要が減る時期であるが、今年は比較的順調に注文が入っている。
		経営コンサルタント	受注量や販売量の動き	・小売業の取引先では、インバウンドの買物は回復しているが、国内客の買物は低迷したままである。
		その他非製造業〔機械器具卸〕（経営者）	受注価格や販売価格の動き	・商品の値上げが続いており、仕入原価は上がっている一方、販売先に値上げを通知しても認めてもらえないケースがあり、利益率は低下している。
		繊維工業（総務担当）	受注価格や販売価格の動き	・消費者の購入意欲が戻っておらず、販売金額への値引きの要求が増している。1回の出張ごとの売上が減少しており、経費が賄えない出張が3割を占めるなど、非常に効率が悪い。
	化学工業（管理担当）	受注量や販売量の動き	・車載用の電子部品向けの出荷が減少している。	
	金属製品製造業（経営者）	受注量や販売量の動き	・中国や欧州向けの荷動きが悪く、計画よりも約20%落ち込んでいる。	
	輸送業（経営者）	取引先の様子	・取引先の商品の販売量が減少している。消費者は新品に買換えるよりも、できるだけ修理することで対応している。	

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
		不動産業（営業担当）	取引先の様子	・いまだにアパレル等の店舗の撤退が続いている。繁華街の目抜き通りにある商店街でも、空き店舗が始めている。通販で購入する人が増え、実店舗での購入が減っているため、店舗の撤退が続いている。賃料の低下や空室率の上昇などで、景気は悪くなっている。
		その他サービス業〔店舗開発〕（従業員）	受注量や販売量の動き	・年末年始の反動が出ており、仕方のない面もあるが、それにしても厳しい。今月中旬以降は、特にスーパーの売上が大幅に落ち込んでいるほか、観光客向けの土産店も厳しい動きとなっている。
	×	化学工業（経営者）	受注量や販売量の動き	・海外は金利が高く、設備投資意欲が激減しているため、輸出関連企業の売上の減少が著しい。
	×	輸送用機械器具製造業（経営者）	受注量や販売量の動き	・気温が低くなると、製品の流通量は減る傾向にあるが、特に直近は減少の動きが大きい。
	×	金融業〔投資運用業〕（代表）	それ以外	・株価の上昇を後追する形で、給与はいずれ上昇するが、政治の不安定感が払拭されないうちは、消費に弾みがつくことは期待できない。
雇用関連		-	-	-
(近畿)		人材派遣会社（管理担当）	求人数の動き	・訪日外国人の増加などにより、観光業界は活気が戻っている。それに伴い、求人数も増加している。
		職業安定所（職員）	求人数の動き	・新規求人数は前年比で増加となった。各業種とも大きな減少はなく、有効求人倍率も前年比で22か月連続の上昇となっている。
		民間職業紹介機関（営業担当）	求職者数の動き	・2024年卒の採用から、2025年卒の早期選考にシフトするなか、学生の動きは年々早まっており、今年度は1月時点でモニター学生の内定率が2割を超えている。インターンシップ等のエントリーも例年以上に多く、学生のコメントなどをみると、インターンシップに参加して自分に合う企業を探すとよりも、早期選考を受けたいという理由が目立っている。
		学校〔大学〕（就職担当）	採用者数の動き	・就職内定率や求人依頼数が、前年度と比べて1割程度伸びている。
		人材派遣会社（営業担当）	求職者数の動き	・コロナ禍関連の求人の減少で、一時は求職者があふれたが、ある程度落ち着いてきた。ただし、高齢の求職者の動きに余り変化はない。
		人材派遣会社（営業担当）	周辺企業の様子	・企業による求人条件では、まだ年齢や給与面の引上げはみられない。その一方、求職者側は給与面や在宅勤務などの要望が多いため、うまくマッチングが進まない。
		新聞社〔求人広告〕（担当者）	それ以外	・新聞広告の動きをみると、前年比や前期比でも、ほぼ横ばいとなっている。
		新聞社〔求人広告〕（営業担当）	それ以外	・インバウンドの増加や賃上げなどで、見た目には景気が上向いているものの、物価の上昇は続いており、国民の生活はより苦しくなっている。
		職業安定所（職員）	周辺企業の様子	・製造業では大手自動車メーカーの不正問題による影響が多少始まっているが、全体的には変わらない。
		職業安定所（職員）	周辺企業の様子	・事業主が高齢となり、将来的に事業をたたむ予定であった事業所の中で、コロナ禍後も客離れが続き、閉鎖が予定よりも早まるケースが目立つ。
		民間職業紹介機関（営業担当）	求職者数の動き	・求人数は伸びているが、求職者数が減っており、マッチングがうまくいかない。
		学校〔大学〕（就職担当）	求人数の動き	・新しい年を迎えても、全国的に出口のみえない人手不足が続いている。高い採用意欲に反して、計画どおりに新卒者を採用できない企業も多い状況では、事業の拡大も見通せず、景気が上向き感覚は薄い。
		その他雇用の動向を把握できる者	求人数の動き	・12月の有効求人数は季節調整値で令和4年5月から20万件を維持している。底堅い推移となっているが、前月比では0.9%減少し、4か月連続の減少となっている。その影響で、有効求人倍率（季節調整値）も1.24倍と前月比で0.02ポイント低下し、2か月連続の低下となっている。依然として人手不足の声は多いが、折からの物価や労務費の上昇に加え、特に中国経済の減速の影響に苦しむ事業所の声が多く、それらが複合的に求人数の減少につながっている。
		職業安定所（職員）	求人数の動き	・1月の新規求人数、充足数はいずれも前年比で10%以上の減少となった。また、12月の新規求人も、医療・福祉、建設業は人手不足にもかかわらず、それぞれ10%減、25%減となっている。

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
		学校〔大学〕 (就職担当)	それ以外	・政治資金問題などで、先行き不透明感が拭えない。 求人の状況は、人手不足が続いているため、今後も売り手市場が続くと予想される。
	x	-	-	-

9. 中国（地域別調査機関：公益財団法人中国地域創造研究センター）

（-：回答が存在しない、*：主だった回答等が存在しない）

分野	景気の現状判断	業種・職種	判断の理由	追加説明及び具体的状況の説明
家計 動向 関連 (中国)		コンビニ（エリア 担当）	来客数の動き	・年末からの24時間の片側交互通行や店舗前の歩道の 拡幅工事が終わったため、来客数が徐々に増加し、売 上も順調に回復している。
		一般小売店〔印 章〕（経営者）	来客数の動き	・新年度に向け、少し人の動きが良くなったようである。
		百貨店（広報担 当）	来客数の動き	・年末に帰省した人の増加により、来客数や売上が拡大し、その流れが年始にも継続した。
		百貨店（営業担 当）	販売量の動き	・年末年始に帰省した客の来店が前年を上回り、また、市の地域振興券などの発売もあり、バーゲンセール開始と同時にミセスを中心に好調で、売上は前年を上回っている。
		乗用車販売店 （統括）	販売量の動き	・1月の販売量は前年比110%となっており、メーカーの供給体制も徐々に良くなっている。
		その他小売 〔ショッピング センター〕（管理 担当）	お客様の様子	・平日については、3か月前と比べても大きな変動はないが、土日祝の来客数は若干伸びてきているように感じる。家庭の財布事情はまだ良くはなっていないと思うが、年末需要もあり、客の購買意欲は少し上昇している。
		一般レストラン （経営者）	来客数の動き	・正月から成人の日までの来客数は前年を10%以上も上回り、予約も前年と比べ、2けた以上の伸びとなっている。晴れの日のお客が増加しており、1組当たりの単価や売上も増加している。
		一般レストラン （店長）	単価の動き	・前年と比べ来客数はやや増加傾向にあるが、客単価は前年比2けた増加と大幅に伸びている。コロナ禍で我慢していた忘年会や新年会も今シーズンは多く入ってきており、特に新年会は新型コロナウイルス感染症発生前を上回る売上となっている。
		旅行代理店（経 営者）	来客数の動き	・正月に能登半島地震があり、多少客の動きに変化があったが、客から旅行の要望は増えてきており、特に近隣の海外旅行が増えている。
		旅行代理店（支 店長）	販売量の動き	・国内個人旅行は引き続き好調で春休み需要も増加しているが、海外旅行全般並びに団体旅行は引き続き低調である。インバウンド需要は拡大しているが、個人旅行がメインであり、取り込みが難しく利益にはつながっていない。
		通信会社（企画 担当）	お客様の様子	・物価は値上がり基調だが、サービス検討の際に、値上がりによる家計ひっ迫を理由に購買を見送るケースが少なくなっている。
		通信会社（工事 担当）	お客様の様子	・新型コロナウイルスの感染状況が落ち着いたため、景気はやや良くなっている。
		テーマパーク （業務担当）	来客数の動き	・来客数が増加している。
		競艇場（企画営 業担当）	販売量の動き	・一般レースの1日平均の売上が3か月前の1日平均の売上を若干上回っている。
		住宅販売会社 （営業担当）	販売量の動き	・物価高騰により、販売価格も高騰しているにもかかわらず、分譲住宅購入者が増加傾向にある。
		商店街（理事）	お客様の様子	・来客数や購入数量が減少している。また、元日の能登半島地震や物価上昇が人々の日々の生活に悪影響を与えている。
		商店街（代表 者）	お客様の様子	・閉店する小売店がちらほら始めている。
		商店街（代表 者）	お客様の様子	・1月1日の能登半島地震、2日の飛行機事故で、客の気分が落ち込んでいる。
	商店街（代表 者）	来客数の動き	・宿泊業や飲食業の動きは回復しているように見受けられるが、小売業はまだ低迷しているようである。冬季は天候の関係もあって、客足が鈍いため、それに左右されている面もあるかと思う。	
	一般小売店 〔茶〕（経営 者）	お客様の様子	・人が動かず、景気は低調に推移している。	

分野	景気の現状判断	業種・職種	判断の理由	追加説明及び具体的状況の説明
		百貨店（営業担当）	販売量の動き	・クリアランスセールの対象商材が少なく、年々セール期間が短くなり、定価品との切替えが少ない商材をいかに販売するかが重要になっている。外国人客が増加しているが、商品の購入に関してはシビアである。
		百貨店（営業担当）	販売量の動き	・衣料品はバーゲンセール時期に入っているが、販売数量が伸び悩んでいる。商品価格の値上がり等により販売数量が減少する一方で、販売単価は上昇しているため、結果的に前年並みで推移している。
		百貨店（売場担当）	販売量の動き	・100万円を超える美術品や宝石などが売れたが、来月も安心できない。
		百貨店（売場担当）	お客様の様子	・今月については、洋品雑貨や婦人服などの服飾雑貨が厳しい状況に変わりはないが、宝飾・美術品などの高額アイテムは好調に販売できており、明暗が分かれている。
		百貨店（外商担当）	お客様の様子	・コロナ禍に実施された外出自粛などの行動制限がなくなり、人流は活発になっているが、物価の上昇により、客が買物にシビアになっている。
		スーパー（店長）	お客様の様子	・3か月前と比べると、平日も休日も来客数が増加している。
		スーパー（店長）	販売量の動き	・月を通して、販売点数と客単価に変化はない。
		スーパー（店長）	来客数の動き	・年が明け、年末と大きく流れが変わり、来客数の伸びがない状況である。気温の低下も要因の1つではあるが、平日の来客数が減少し、客が週末に偏っているため、全体的に来客数が伸びていない状況である。年末からの反動はあるものの、なかなか、通常に戻り切れていない。また、客の所得水準が上昇している気配もみられない。
		スーパー（販売担当）	来客数の動き	・インバウンド需要がある店は比較的良好だが、国内向けは現状変化が余りみられず厳しい状況である。
		スーパー（販売担当）	単価の動き	・商品の値上げが続き、1品単価が上昇していることもあり、売上は前年の90%台になっている。一方で、販売点数が少し減少気味で、単価を下げた商品が動きやすくなっている。
		コンビニ（支店長）	販売量の動き	・物価上昇に賃金上昇が追い付いておらず、客の買い控えを感じる。
		コンビニ（副地域ブロック長）	単価の動き	・来客数の増加は続いているが、客単価や購入点数の減少が続いている。商品の値上げや新型コロナウイルス感染症に伴い発生した生活スタイルの変化の影響もあり、主食の弁当の販売数が減少している。
		衣料品専門店（経営者）	お客様の様子	・株価は上がっているが、その恩恵を感じていない。
		衣料品専門店（経営者）	単価の動き	・半襟や足袋などいろいろな物価が上がっているため大変である。
		家電量販店（企画担当）	販売量の動き	・来客数は前年とほぼ変わらないが、季節商材の販売数量が増加しており、景気はやや良くなっている。
		乗用車販売店（営業担当）	販売量の動き	・前年末と状況は変わらず、来客数や売上が増加しない状況が続いている。2～3月に決算期を迎えるため期待している。
		乗用車販売店（業務担当）	それ以外	・大手自動車メーカーの不正問題などの影響が出始めている。
		自動車備品販売店（経営者）	販売量の動き	・物価高で売上は上がり、月間総売上も変わらないが、販売件数や利益は減少している。仕入れは良いとしても、経費の増加が利益を圧迫しており、利益は減っている。
		その他専門店【土産物】（経営者）	競争相手の様子	・県内の他の道の駅との会合があり近況を報告したが、どこも客が増えたという報告はなく、新型コロナウイルス感染症発生以前には戻り切れていないとのことだった。
		高級レストラン（事業戦略担当）	来客数の動き	・特に大きな話題もなく、例年どおりの閑散期の動きとなっている。
		一般レストラン（経営者）	お客様の様子	・元日の能登半島地震の影響もあるのか景気は良くないと思う。特に1～2月は飲食業界が落ち着く時期なので期待もできない。
		都市型ホテル（宿泊担当）	単価の動き	・客室単価においては高水準で販売ができていますが、年始の能登半島地震の影響もあり、販売数は例年を下回っている。

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
		都市型ホテル (総支配人)	来客数の動き	・景気が上向きだった3か月前と比べても特に大きな変化はない。1月の宿泊収入は前年比で5%前後増加、レストランや宴会の来客数も前年比で3%前後増加している。
		都市型ホテル (総支配人)	来客数の動き	・例年1～2月はオフシーズンとなり予約も伸び悩んでいる。一部で米子空港経由のインバウンドの動きが見受けられるも限定的である。
		タクシー運転手	販売量の動き	・成人式後、特に平日の落ち込みが厳しい。
		通信会社(営業担当)	お客様の様子	・家計に影響を与える事象も特になく、客の支出抑制も一段落した状況である。
		設計事務所(経営者)	お客様の様子	・建築費の高騰に加えて、住宅ローン金利も上昇しており、客が様子見しているようにうかがえる。
		住宅販売会社 (従業員)	来客数の動き	・特に大きな変動もなく、イベントの来客数も横ばいで推移している。
		商店街(代表者)	来客数の動き	・1月に入ってから急に来客数が減少した。前年同月と比べても2割減少している。
		商店街(代表者)	単価の動き	・客が来店しても商品を見るだけで、購入せず、バーゲンセールまで待とうとするため、非常に厳しい状況が続いている。
		一般小売店[眼鏡] (経営者)	単価の動き	・前年末までは比較的高価格帯の商品が売れていたが、年が明けて単価が落ちている。
		百貨店(広報担当)	お客様の様子	・気温の低下する時期が遅かったため、冬物衣料の購買時期が遅れ、そのままセールに突入した。衣料品の売上は3か月前と比べて悪くなっている。
		スーパー(店長)	単価の動き	・今までは来客数が前年並み、売上が前年をやや上回っていたが、1月に入り、急激に販売点数が減少し、来客数だけでなく、売上も前年並みとなった。
		スーパー(店長)	来客数の動き	・今月の来客数は前年比96.1%となっている。年末年始は売上、来客数共に好調に推移し、前年超えの数値だったが、正月明けの5日くらいから来客数が大幅に減少しており、来客数の回復の見通しが立たない状況である。
		スーパー(総務担当)	来客数の動き	・年明けから来客数がめっきり減っている。
		スーパー(業務開発担当)	販売量の動き	・商品の値上がり感が落ち着いた感じで、平均単価が前年と同じになっているが、年明けから客の来店頻度が2ポイント、販売数量が5ポイントも落ちてきている。
		スーパー(財務担当)	販売量の動き	・商品の値上げは落ち着いたが、1品単価は前年を上回っているため、売上は前年を上回っている。ただし、1人当たり買上点数は前年割れが続いている。
		コンビニ(エリア担当)	販売量の動き	・着実に値上げの影響が出てきており、客のついで買いが減少している。
		衣料品専門店 (代表)	来客数の動き	・物価高に加えて、能登半島地震の影響により自粛ムードである。
		家電量販店(店長)	来客数の動き	・イベントを開催しても、来客数が増えず、売上を確保することが非常に厳しくなっている。
		家電量販店(副店長)	販売量の動き	・大型家電製品の販売量が前年比85%ほどに落ち込んでおり、改善する傾向もない。
		乗用車販売店 (リース担当)	お客様の様子	・物価はどんどん上昇しているが、給料は変化しないため、景気は悪くなっている。
		乗用車販売店 (店長)	来客数の動き	・自動車業界がマイナスの印象で、客が離れているように感じる。
		その他専門店 [和菓子](経営者)	来客数の動き	・能登半島地震の影響で、客が外出を控えていると思う。
		観光型ホテル (営業担当)	来客数の動き	・年明けは予約件数が少なく、景気の悪化がみられる。
		観光型ホテル (副支配人)	来客数の動き	・1月は正月までは宿泊の利用客が多かったが、その後は宿泊も一般利用客も減少し、厳しい状況である。
		タクシー運転手	お客様の様子	・新型コロナウイルス感染症に伴う行動制限がなくなり、人出が増え、にぎわっていたが、その後少しずつ落ち着き、にぎわいが少なくなってきたような感じがする。
		タクシー運転手	来客数の動き	・1月に入っても、新年会もないし、夜の繁華街の人も少ない。
		通信会社(広報担当)	お客様の様子	・客の買い控えが続いている。

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
		放送通信サービス（総務経理担当）	お客様の様子	・利用料金の延滞回収率は月単位ではほぼ横ばいだが、年単位では悪くなっている。
		ゴルフ場（営業担当）	お客様の様子	・今年は暖冬といわれ、事前の予約状況では例年より良いペースで推移していたが、雨や積雪などによる直前のキャンセルが多く、例年を下回る予想となった。
		美容室（経営者）	来客数の動き	・余り来客数が伸びず、暇である。
		設計事務所（経営者）	来客数の動き	・来客数は回復傾向にあるが、予算面で厳しい客が多く、資材高騰の影響があり、回復にはまだ時間が掛かる。
		住宅販売会社（営業所長）	単価の動き	・市場におけるボリュームゾーンと価格にかい離がある。
	×	一般小売店〔洋裁附属品〕（経営者）	来客数の動き	・今の時期はとても寒いため、来客数が非常に少なくなっている。
	×	家電量販店（販売担当）	来客数の動き	・来客数が80%台に落ちている。
	×	自動車備品販売店（経営者）	競争相手の様子	・日本製の各商品の値上がりと温暖化により、冬季商材の売行きが非常に悪い。
	×	その他専門店〔時計〕（経営者）	来客数の動き	・能登半島地震、羽田空港事故と年明けから甚大な災害が続いたことや、天候不順や物価上昇等の影響で、客の購買マインドが低下していると考える。
	×	一般レストラン（経営者）	来客数の動き	・人出がすごく少ない。また、来客数も非常に減少している。
	×	美容室（経営者）	来客数の動き	・客の節約傾向が続いている。年末は来客数もかなり増えたが、年明けから来客数は減少傾向にある。
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	・大手自動車メーカーの不正問題があったものの、引き続き忙しい。
		食料品製造業（経営者）	受注量や販売量の動き	・寒暖の差が大きく、季節商材の受注量が増加し、少し良い傾向になりつつある。
		繊維工業（財務担当）	受注価格や販売価格の動き	・物価上昇傾向だが、購買行動も良い状況が続いている。
		輸送業	受注量や販売量の動き	・受注が増えている。
		輸送業（営業担当）	受注量や販売量の動き	・予想数量を上回る受注量となっている。
		不動産業（総務担当）	それ以外	・賃貸住宅の需要時期であるため、来客数や成約件数は良くなっている。来客数は前年と比べ約1%減少したが、成約件数は前年と比べ約2%増加している。
		農林水産業（従業員）	受注量や販売量の動き	・日々動く物量が極端に多くはなっていない。
		木材木製品製造業（経理担当）	受注量や販売量の動き	・新設住宅着工戸数が伸び悩み、景気も低迷したまま回復の兆しがみえない。
		化学工業（総務担当）	受注価格や販売価格の動き	・前年度は、仕入れ、販売共に値上げが中心だったが、一部では値下げの傾向もあるため、先行き不透明感がある。
		鉄鋼業（総務担当）	受注量や販売量の動き	・受注動向を見ても、景気は良くも悪くもならないという感触である。
		鉄鋼業（総務担当）	取引先の様子	・前年末からの変化はない。
		非鉄金属製造業（業務担当）	受注価格や販売価格の動き	・取り扱っている製品の価格が為替の影響もあり高値で安定している。
		建設業	受注量や販売量の動き	・県内の発注額が横ばいを感じる。
		建設業（経営者）	取引先の様子	・建設計画が煮詰まってきたのにスタートを切れない客が多い。
		建設業（総務担当）	受注価格や販売価格の動き	・市場価格や納期に対する理解が進み、価格転嫁が比較的可能な状況である。
		輸送業（業務推進担当）	取引先の様子	・景気に関する大きなプラス要素がなく、各取引先にも目立った動きはないため、状況は大きく変わらない。
		通信業（企画担当）	受注量や販売量の動き	・データセンターやICT関連の需要の動きは、おおよそ良く、受注量などはここ3か月程度は変わらず、計画的な需要が継続している。価格も電気料金が落ち着いたこともあり、変動がない。
		金融業（経済産業調査担当）	それ以外	・企業業績に改善傾向がみられるものの、生産活動や個人消費は緩やかな回復にとどまっている。

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
	x	金融業（支店長）	取引先の様子	・年明けの閑散時期に突入した影響から、受注量や販売量の減少を予想するものの、景気は前月と変わらない状況にある。
		会計事務所（経営者）	受注量や販売量の動き	・受託業務により違いがある。運送事業者からの受託業務や車両リース関係業務は減少しているが、消費活動や販売促進活動に関連する業務は増加している。
		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	・大口案件の納期が先送りとなり、納期のひっ迫感がなくなったため、基準外労働時間が減少している。
		金属製品製造業（総務担当）	受注量や販売量の動き	・3か月前は納期対応のため、時間外労働を行っていたが、現在は定時工数で対応できている。
		電気機械器具製造業（総務担当）	それ以外	・引き続き、取引先の生産調整等により装置関連の受注量が減少していることに加え、年始に発生した能登半島地震の復旧に資材等が集められていることから、部材の受注停止や価格高騰が発生している。
雇用関連 (中国)				
		求人情報誌制作会社（広告担当）	採用者数の動き	・人手不足が深刻な状況になっており、採用に金を掛ける企業が増加している。特にWeb広告やSNSなどが活用されている。
		職業安定所（事業所担当）	求人数の動き	・12月の新規求人数の受理状況をみると、前年比で3.4%の増加となり、前月に続き2か月連続の増加となった。また、産業別の求人数では卸小売業や医療福祉業などが堅調に増加傾向にある。
		民間職業紹介機関（職員）	採用者数の動き	・技術系人材においては、正社員採用ではないものの、60歳を超えても採用されるケースが増えてきている。従来は特殊な技能や資格を有する人材に限定されがちであったが、年齢を制限すると人が採用できないということが浸透しつつあるのではないかとみられる。
		人材派遣会社（経営企画担当）	それ以外	・物価上昇のスピードに派遣社員の時給上昇が追いついていない。求人企業に対し料金交渉を行っているが、十分な理解が得られていない。
		新聞社〔求人広告〕（担当者）	周辺企業の様子	・地方の企業においては、一部の製造業や卸売業を除いて、物価上昇による消費鈍化の影響が大きく、見通しは明るいとはいえない。
		民間職業紹介機関（人材紹介・派遣担当）	求職者数の動き	・人材紹介において、求職者からの問合せ数は前月比101%とほぼ横ばいとなっている。
		学校〔短期大学〕（進路指導担当）	求人数の動き	・例年の同時期と比較しても、求人の動きに特に大きな違いがない。
		人材派遣会社（副支店長）	求職者数の動き	・例年同様、時期的に求職者の動きは落ち着いている。
		人材派遣会社（事業部長）	求人数の動き	・新型コロナウイルスの感染状況が落ち着いて以降、伸長していた受注数は、事務業務を集約化する動きやDX推進などの影響により、事務の長期案件を中心に減少し始めている。
		職業安定所（職員）	求人数の動き	・求人数が前年同月を下回る状況が続いており、特に製造関係に弱さがみられる。
	x	-	-	-

10. 四国（地域別調査機関：四国経済連合会）

（-：回答が存在しない、*：主だった回答等が存在しない）

分野	景気の現状判断	業種・職種	判断の理由	追加説明及び具体的状況の説明
家計動向関連 (四国)		*	*	*
		商店街（常務理事）	来客数の動き	・株価も年初以来、高値更新が続いており、経済が上向いてきている兆しがみられる。一方、新型コロナウイルス感染症が収束に近づいているとはいえ、まだまだ物販は景気回復の実感を得にくい業態であるが、これからも客のニーズに真摯に向き合うことが、数字を上向かせる要因につながるものと信じ、研さんを続けていくしかないと考えている。
		商店街（代表者）	お客様の様子	・まだまだ中小企業は賃上げ等も難しい状況だが、少しずつ客の行動が活発になっている。売上額が前年同月を少し上回り、客の来店状況も活気付いてきている。しかし、企業団体等の動きにはまだ若干の活発さが戻ってきていないように考える。

分野	景気の現状判断	業種・職種	判断の理由	追加説明及び具体的状況の説明
		商店街（代表者）	来客数の動き	・年末年始、忘年会・新年会の需要が週末を中心にかなり伸びている。新型コロナウイルス感染症発生前くらいの調子に戻ってきており、特に飲食を中心に景気も大分回復していると考えられる。
		その他小売 [ショッピングセンター]（総務部担当部長）	販売量の動き	・売上の状況などは前年比改善が続いているものの、一方でその改善トレンドには若干力強さに欠ける部分もみられる。
		旅行代理店（部長）	販売量の動き	・インターネット販売が好調である。
		商店街（代表者）	それ以外	・地方都市の景気状況が好転する要素は見当たらない。経済と政治は直結するが、時代とともに政治の資質が国や地方を含め、低下している。さらに、混迷の度合いが深まるのではないかと懸念する。
		一般小売店[文具店]（経営者）	来客数の動き	・正月明けから受注量は前月と比べ多少増えた印象もあるが、後半になるに従い前月と比べて鈍くなったようにみられる。例年であれば、年度末に入ると品物の動きが活発になるが、今のところその気配はない。
		一般小売店[生花]（経営者）	それ以外	・注文数や来客数などが新型コロナウイルス感染症発生以前の水準に戻り落ちてきた。しかし、市場の入荷が少なくなっている。物価の上昇も心配だが、生産減少で品物によっては入荷がなくなっているものもある。
		一般小売店[書籍]（営業担当）	販売量の動き	・売上は前年同月を下回ったが、支出も減少したため、感覚的には前年度と変わらない。
		スーパー（企画担当）	単価の動き	・来客数や販売点数については前年との差異はほとんどみられないが、商品単価が上昇している。
		スーパー（財務担当）	来客数の動き	・前年の9月以降、来客数が前年を上回って推移している。
		スーパー（統括担当）	販売量の動き	・1人当たりの購入点数が減っている傾向が続いている。物価高によって、売上は維持できているが、先行きは不透明である。
		コンビニ（店長）	来客数の動き	・来客数が伸びていない。買物をできる層とできない層に2極化している。
		コンビニ（商品担当）	単価の動き	・原材料の価格高騰に天井がみられない。販管費や輸送費、光熱費が上がるが、収入が上がらないため購買が増える見込みがない。
		衣料品専門店（経営者）	来客数の動き	・例年どおり15日過ぎから寒さが厳しくなったが、今月20日以降の寒波により、本来は衣料店として良くなるまいと見えない状況だが、余りの寒さにより客足が鈍り、それ以降ずっと業況が悪い状態が続いている。
		衣料品専門店（経営者）	来客数の動き	・暖冬ということもあり、アウターやニット類が全く売れなかった。来客数も前年や前々年と比べて年末年始はかなり少なかった。客単価も低くなっている。何もかもが値上がりしているため、客は衣料品には余り金を使わないのではないかと考え、今年1年も厳しいとみられる。
		衣料品専門店（営業責任者）	販売量の動き	・前月と同様に、前年に比してやや上回る水準で推移しているが、顧客の反応は災害等もあったせいも余り良くなっていない。
		家電量販店（店員）	販売量の動き	・新生活準備も思ったほど増えず、必要最小限の物のみを購入する傾向が強い。
		観光型旅館（経営者）	来客数の動き	・インバウンド需要の地方拡大が徐々に進み、来客数を支えているが、能登半島地震の影響で旅行マインドの低下が懸念され、横ばいで推移するとみられる。
		タクシー運転手	お客様の様子	・給料は上がっていないが物価が上昇している。夜の外出頻度が減少している、といった顧客の声が多い。
		観光遊園地（主幹）	来客数の動き	・来場者数に大幅な変化がない。
		競輪競馬（マネージャー）	販売量の動き	・遊興に回せる余裕資金に、変動はないとみている。
		設計事務所（所長）	単価の動き	・建設費が高止まりしている。
		一般小売店[酒]（経営者）	お客様の様子	・物価高の影響で、生活必需品の購入が最優先となり、酒類は敬遠されがちである。
		スーパー（店長）	来客数の動き	・来客数が前年を下回る状況が続いている。

分野	景気の現状判断	業種・職種	判断の理由	追加説明及び具体的状況の説明
		コンビニ(店長)	販売量の動き	・来客数は、ほぼ前年並みの推移であるが、売上が減少している。商品単価が上昇しているなかで買い控えがみられ、消費が減少傾向にあるようにみている。
		コンビニ(総務)	来客数の動き	・年末年始の人の動きは良かったが、それ以降、来客数が前年を下回っている。
		家電量販店(副店長)	販売量の動き	・今月はテレビやエアコン、冷蔵庫、洗濯機といった主要商品4品目の販売量が前年比90%前後の数値である。具体的にはテレビが同比87%、エアコンが同比90%、冷蔵庫が同比96%、洗濯機が同比98%となっている。それ以外では、パソコンが同比61%であった。
		乗用車販売業(営業担当)	販売量の動き	・生産が増えて登録台数は増加しているが、受注停止の車が多く、受注台数が減っている。
		乗用車販売店(従業員)	お客様の様子	・諸物価が上昇するなかで、客は自動車の購入に対して慎重になっている。
		都市型ホテル(経営者)	お客様の様子	・天災や政権政党の失態などからやや気持ちが曇りがちになっている模様。
		美容室(経営者)	来客数の動き	・前年の12月にかなり客が動いたため、1月は大分落ち着いた印象になっている。
		美容室(経営者)	お客様の様子	・正月が明けて成人式も終わり暇になった。
	×	その他専門店[酒](経営者)	来客数の動き	・1月が最も不景気であり、景気は低迷している。
	×	タクシー運転手	来客数の動き	・年が明けて新年になったが、前年の年末ほどの忙しさはなく、昼も夜も人が出ておらず、四国遍路も冬場はないため、一段と暇になった様子である。
企業動向関連(四国)		*	*	*
		電気機械器具製造業(経営者)	受注量や販売量の動き	・バイオマスなどの再生可能エネルギーの仕事をしているが、少しずつ仕事が決まりだしている。バイオマスで肥料を作っており、これが売れ出したためである。
		農林水産業(職員)	受注価格や販売価格の動き	・青果物全般では、荷動きが低調に推移している。平年どおりの市場入荷であれば単価はやや安くなる。逆に平年を下回る入荷の場合は単価がやや高まるが、爆発的な価格上昇は起こりにくい状況が続いている。
		繊維工業(経営者)	受注量や販売量の動き	・観光地や都市部では引き続きインバウンド観光客が多い状況で、消費も活況である。一方で、北陸地域では寒波や地震などの影響により、店頭への人出が減っている。また、前年来の商品値上げにより、多少の買い控えもみられる。
		鉄鋼業(総務部長)	受注量や販売量の動き	・造船及び産業用機械関連では、大きな変化はみられない。
		建設業(経営者)	受注量や販売量の動き	・直近3か月、小規模な工事以外に新たな受注がない。
		輸送業(経営者)	受注量や販売量の動き	・雰囲気は悪いが、景気がそこまで悪いともいえない。
		通信業(企画・売上管理)	受注量や販売量の動き	・東京本社の大手顧客のCMは多かったが、地元企業の広告は少なく、トータルで変わらないという評価。
		通信業(総務担当)	それ以外	・ボランティア活動等の社外イベントの参加者数がやや増加傾向にあるが、大きな変動とはいえない。新型コロナウイルスの新規感染者数が増加しているとのニュースもあるが、現時点では影響が出ていないように見受けられる。
		金融業(副支店長)	取引先の様子	・取引先の業況をみると、受注や客足は好調であり、景気は回復基調にあると考える。
		税理士事務所	取引先の様子	・業績の大きく変動している取引先がない。
		建設業(経営者)	受注量や販売量の動き	・受注量が減少しており、厳しい状況である。
	×	木材木製品製造業(営業部長)	受注量や販売量の動き	・受注が大幅に減少しており、特に戸建て住宅が減少している。そのなかでも注文住宅が材料の価格高騰により住宅メーカー各社が販売価格を引き上げ、販売が鈍化している。この傾向はしばらく継続する見込みである。
雇用		-	-	-

分野	景気の現状判断	業種・職種	判断の理由	追加説明及び具体的状況の説明
関連 (四国)		人材派遣会社 (役員)	雇用形態の様子	・公共施設(博物館・児童館・文化施設など)の利用者が前年比約120%で増加しており、新型コロナウイルス感染がいまだに続いているものの、警戒感はほとんどない。休日の活動が明らかに内から外に変化しているため、サービス提供者の人材不足がなかなか解消されない現状があり、業務の見直しとともに賃金改定が検討される必要がある。
		人材派遣会社 (営業担当)	求人数の動き	・以前と同様に、派遣に登録する求職者の数が少なく、就労に結び付いていない状況が続いている。
		求人情報誌(営業)	採用者数の動き	・長引く採用難で、特に中途・即戦力採用はどの業種もおおむね苦戦している。そのため人員が充足していない企業が多い。新卒採用に目を向けても、地方の中小企業ではインターンシップの幅広い実施などに取り組む企業も増えてきたが、大手・中央企業に目を向ける学生が増え、同じく人員確保に苦戦している。
		職業安定所(求人開発)	求人数の動き	・前年同月比で、求人数が数百件減少した。
		新聞社[求人広告](担当者)	それ以外	・業界的なことなのか単価が下がり手間が増えている。
	x	-	-	-

11. 九州(地域別調査機関:公益財団法人九州経済調査協会)

(- : 回答が存在しない, * : 主だった回答等が存在しない)

分野	景気の現状判断	業種・職種	判断の理由	追加説明及び具体的状況の説明
家計 動向 関連 (九州)		*	*	*
		百貨店(企画担当)	競争相手の様子	・市内競合店の売上が3か月前を上回り、状況としては回復基調である。今月はインバウンドの伸びが多少落ちているが、年始の売出しが前年よりも改善しており、国内客の需要が増加している。
		百貨店(経理担当)	販売量の動き	・来客数増加に伴い、食品催事や酒を含め食料品が特に好調である。紳士服は依然として苦戦しているが、婦人服が好調に推移しており、化粧品においては前年をやや上回っている。
		百貨店(営業担当)	来客数の動き	・Web販売の福袋の売上、年明け初日の来客数はいずれも好調でにぎわっている。2~3日目は地震報道や降雪により来客数は抑制されたが、初旬・中旬開催の各種催事で来客数は促進され、特に大新潟展は能登半島地震への応援効果で客の関心も高く好調であった。また、下旬開催の全館バレンタインコレクション会場は好調に推移しており、クリアランスセール効果もあり客単価・購買単価の増加が販売数減少を補っている。
		百貨店(経営企画担当)	販売量の動き	・初売りや食品、化粧品の売上が好調で、美術品等の高額品も売上増加に寄与している。特に食品関連の催事については、前年以上の売上を確保できており、興味・関心のあるものには金をかけるという客の傾向がうかがえる。
		スーパー(店長)	来客数の動き	・年末年始商戦は新型コロナウイルス感染症発生前よりも来客数が伸長し、営業収益も拡大している。完全に世間は通常に戻り、地方は帰省客の増加で都心部より好調である。
		スーパー(企画担当)	販売量の動き	・買い控えが予測された1月であったが、結果的に前年並みの売上で推移している。来客頻度の減少傾向が続いているものの、販売量は増加しており、買い控えには至っていない。
		コンビニ(経営者)	来客数の動き	・来客数の増加で売上の上昇傾向は続いているが、その増加率は鈍化傾向にある。
		コンビニ(経営者)	お客様の様子	・このところ頭打ち状態であった客単価は、僅かではあるが前年を上回っている。また、常連客の会話では、久しぶりの海外旅行や帰省が多いとのこと、人の流れを感じている。来客数の伸びは続いている。
		衣料品専門店(店員)	お客様の様子	・暖かい日が多いため、セール商品よりも定価の春物の動きが良い。
		乗用車販売店(従業員)	販売量の動き	・軽自動車の購入に当たり、客の予算が以前より50万円程度上がっている。
	その他専門店[コーヒー豆](経営者)	来客数の動き	・売上は前年比で横ばいである。しかし、来客のうち新規の客が若干増加しているため、来客数が前年比で110%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
		その他飲食の動向を把握できる者〔酒卸売〕（経理）	販売量の動き	・企業としての景気は良くなっているが、個人所得は支出が増加している。物価高の影響は今後も続き、加えて金利上昇もあり、支出が増加していくと考えるため、景況感は良くない。
		観光型ホテル（総務）	来客数の動き	・集客はできているが、対応ができないため営業制限が続いている。
		タクシー運転手	お客様の様子	・徐々に人の移動が回復してタクシーの動きも良くなり、新型コロナウイルス感染症発生前に戻っている。
		通信会社（企画担当）	お客様の様子	・引き合いは多くないが堅調である。見込みでも大きな案件が僅かに増えている。
		通信会社（社員）	それ以外	・物価高などで携帯電話の手数料に対する考え方が改善され、良い状況になりつつある。
		通信会社（営業担当）	それ以外	・年未年始はどこも来客数が多い。
		観光名所（職員）	来客数の動き	・毎月指標にしている店舗への聞き取りでは、貸切バスも随分戻っている状況である。
		その他サービスの動向を把握できる者（所長）	お客様の様子	・年度末に向け、貸し会場の問合せや見学、発注が増加している。
		設計事務所（代表）	来客数の動き	・来場者が若干増えている。
		住宅販売会社（従業員）	お客様の様子	・子育てエコホーム支援事業により、子育て世帯の客の動きが徐々に見受けられる。
		商店街（代表者）	お客様の様子	・例年、年明けの売上や来客数は11月、12月と比較して少ない傾向にある。今年は、客の購買には結び付かないものの、前向きに商品選択や判断をしており活気が出ている。
		商店街（代表者）	来客数の動き	・元日に発生した能登半島地震が、消費者にマイナスの影響を与えている。
		商店街（代表者）	お客様の様子	・当商店街から少し離れたにぎわいのあった食堂街で火災があった。当商店街共に一丸となり今後の街作りをしていきたい。
		一般小売店〔青果〕（店長）	販売量の動き	・3か月前と比べて相場に大きな変動がなく、販売量も安定している。
		一般小売店〔精肉〕（店員）	販売量の動き	・売上が上向くような好材料はない。
		一般小売店〔生花〕（経営者）	販売量の動き	・花屋にとって、1月は前月のようなお供えや正月用の花など需要がある時期と比較するとイベントや季節行事がないため売上が落ちる。しかし、開店祝い等があり最悪な状況は免れている。
		一般小売店〔茶〕（販売・事務）	販売量の動き	・例年、1月の売上は年末にお歳暮を受け取ることが多いため減少する。人の動きについても遠方への外出が多くなり、そのついでに買物をする傾向があるため、来客があっても単価は低い。
		百貨店（企画担当）	お客様の様子	・国内外の旅行客が落ち着き、商品購入が目的の客が多く見受けられるようになっている。
		百貨店（業務担当）	お客様の様子	・元日に発生した能登半島地震について、客は自分たちの体験を思い出し、心理的に買物を楽しめず心配している客が多い。政治や芸能でも暗い話題が多く、客の気分にも閉塞感がみられる。
		スーパー（総務担当）	販売量の動き	・消費者の節約志向が根底にあり、買上点数がなかなか前年を上回らない。
		スーパー（経理担当）	来客数の動き	・大きな変化はないが、暖冬で冬物商材の動きが若干鈍い。寒さが厳しい日もあるが、大きく状況は変わらない。客は戻ってきているが、単価の上昇により買上点数が減少傾向である。
		コンビニ（経営者）	来客数の動き	・厳しい気温低下のため来客数が減少している。特に夜帯の来店頻度が減少しており、インバウンド効果と大規模都市開発の工事関係者の需要増が相殺されている状況である。
		コンビニ（経営者）	来客数の動き	・物価の上昇が続いているため1品単価は上昇しているが、来客数は下降傾向となっており、本年に入り厳しい状況が続いている。客は安価な商品を求め、様々な店で選定していると考えられる。
		コンビニ（エリア担当）	販売量の動き	・特に変化はない。
		コンビニ（店長）	販売量の動き	・前年よりは売上が良い。

分野	景気の現状判断	業種・職種	判断の理由	追加説明及び具体的状況の説明
		コンビニ(エリア担当・店長)	販売量の動き	・目的以外の商品はまだ買い控えがあり、プラス1品の買物は少ない。
		衣料品専門店(取締役)	お客様の様子	・3か月前と比較すると、高額商品を購入できる客は即決しているが、一般的には買い控えが続いている。
		家電量販店(店員)	単価の動き	・初売りにおいても、高額商品より低価格品重視の傾向がみられる。
		乗用車販売店(総務担当)	販売量の動き	・メーカーの新車生産が順調に進んでいる。さらに、競争力のある新型車が投入されたことで来客数が増加し、受注につながっている。
		乗用車販売店(役員)	販売量の動き	・来客数と販売量は数か月前と比較して若干減少している。
		住関連専門店(経営者)	来客数の動き	・都市部において、キャンペーンの状況は相変わらず良くないが、店舗への来客数は若干良くなっている。
		その他小売の動向を把握できる者[ショッピングセンター](統括者)	来客数の動き	・インバウンドの来客数伸長に隠れているが、富裕層を除く国内客に勢いが無い。
		高級レストラン(経営者)	来客数の動き	・国内旅行者やインバウンドが増加しているが、県内の来客数が持ち直していないため、3月まで持ちこたえることができないのではないかと懸念している。3月に期待している。
		高級レストラン(経営者)	来客数の動き	・年明けは余り動きがなかったが、夜に来客数が多く、前年、前々年と比較すると景気が良い。まだまだ好調とはいえない。
		旅行代理店(職員)	販売量の動き	・年始の国内外旅行は横ばいである。インバウンドでは、1月は春節前のため3か月前より販売量がやや減少している。
		タクシー運転手	お客様の様子	・国内外の旅行者は相変わらず好調で、各地のイベントも活気に満ちている。一方、物価高の影響で節約傾向が続いており、新年会など夜の繁華街もやや少なめである。
		通信会社(役員)	販売量の動き	・引き続き上位プランから下位プランへの変更で売上が減少し、また、新規契約でも低価格のプランが目立っている。
		通信会社(企画担当)	販売量の動き	・光回線の販売件数が低迷している。
		ゴルフ場(従業員)	来客数の動き	・地元や国内外からの予約が順調に推移しているものの、料金の値上げまでには至っていない。
		その他サービスの動向を把握できる者[介護サービス](管理担当)	単価の動き	・新型コロナウイルス感染症の分類が5類感染症へ移行後、医療機関が新型コロナウイルス感染症のための病床確保をする必要がないため、特に医療機関からの介護度が高い客、又は医療保険適用の在宅療養をする客の紹介が減少し、大幅な単価下落につながっている。
		設計事務所(所長)	単価の動き	・建築材料や製品単価は相変わらず上昇している。また、生活必需品価格も上昇傾向であるが、仕事の対価は上がっていない。
		商店街(代表者)	お客様の様子	・年末までは来街者が増加していたため、新型コロナウイルス感染症発生前の状態に活気が戻りつつあったが、年明けから生活必需品の値上げにより消費行動が慎重になっている。冬物バーゲンセールも始まり、値下げ価格になってはいるが反応は鈍い。
		商店街(代表者)	競争相手の様子	・年末年始は、大型店の売出しの影響で来街者が減少し、来客数と客単価が約20%減少している。
		商店街(代表者)	来客数の動き	・商店街の来街者は高齢者が多く、元日の能登半島地震後は、高齢者の来街者数が減少しており、売上等も厳しい状況が続いている。災害が発生すると高齢者は外出を控える傾向にあると考えている。
		商店街(代表者)	来客数の動き	・直接生活に響く値上げが続いており、消費者の需要を増やすには少し難しい状況である。
		一般小売店[鮮魚](店員)	お客様の様子	・当地ではしけや海水温の上昇など様々な要因で、魚が少なくなっている。加えて、2社ある卸会社のうち1社が養殖部門を廃止したため、魚を仕入れることが難しくなっている。また、火災も発生し、景気回復には程遠い状況である。
		百貨店(営業企画担当)	お客様の様子	・気温の寒暖差が大きく重衣料を中心に動きが悪い状態に加え、災害等の影響で心象的に消費動向に変化がある。

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
		スーパー（店長）	販売量の動き	・販売点数の減少は1年以上続いており、加えて牛肉などの高額単価商品の落ち込みも目立つようになっていいる。
		家電量販店（店長）	お客様の様子	・行動制限のない年末年始となり、客足は前年よりも明らかに増えているが、商品の購入に至らず財布のひもは非常に固い印象を受ける。
		家電量販店（従業員）	販売量の動き	・来客数、購入単価、購入点数のいずれも下落傾向である。
		乗用車販売店（役員）	来客数の動き	・客の動きが悪く、特に新規来客数が増加していないため、なかなか改善できない状況である。
		住関連専門店（従業員）	お客様の様子	・高価格帯の商品は現状で推移する一方で、低価格帯の商品の買い控えがみられる。インフレの影響により中間層や低所得層の購買意欲が低下していることが見受けられる。
		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	・10月末から11月初旬にかけて諸数値が前年比で低迷している。管理するテナントでは、生活必需品の購入はあるが、重衣料やし好品など比較的単価の高いアイテムの優先順位が下がっている状況である。想定を上回る暖冬と物価高騰の長期化により、消費者の懐事情がやや疲弊している様子がうかがえる。
		観光型ホテル（専務）	来客数の動き	・全国旅行支援が終了し、その後は団体旅行や年末年始の家族旅行で忙しい状況となっていたが、今はその予約も止まっている。
		都市型ホテル（スタッフ）	単価の動き	・単価や稼働率は前年比で増加しているが、3か月前と比べると低調となっており、3か月前の市況から景気が下がっていることが確認できる。
		美容室（経営者）	販売量の動き	・年末と比較すると景気は落ちている。物価高騰や災害、事故などにより、若干暗いイメージの影響が美容産業に生じることも考えられる。
		美容室（経営者）	来客数の動き	・コロナ禍は落ち着いているが、客の来店頻度が以前より悪く商況が深刻である。
		美容室（店長）	お客様の様子	・12月に来店した客は次回、2月に来店すると予想されるが、寒さの影響もあり来客数は伸びていない。
		住宅販売会社（従業員）	お客様の様子	・円安とデフレで生活が苦しいという話をよく耳にする。
		住宅販売会社（代表）	お客様の様子	・最近の物価高や金利上昇により買い控えが発生しており、行動が鈍化傾向にある。今後景気が悪くなる要因になっていくと考える。
	×	商店街（代表者）	来客数の動き	・年末の繁忙期と比べ、寒波もあり人々の往来が極端に減少している。
	×	衣料品専門店（店長）	来客数の動き	・天候の影響もあり、客足が鈍い。
企業 動向 関連 (九州)		電気機械器具製造業（経営者）	受注量や販売量の動き	・主要取引先からの受注が好調になっている。
		繊維工業（営業担当）	それ以外	・受注が安定しているため、生産しやすい状況である。仕様なども今までとは違い臨機応変に変更することができるようになっていいる。また、初めて機械の購入に助成金の支援を受けることができ、期待している。電気や材料費の価格も一旦落ち着いたように感じている。
		一般機械器具製造業（経営者）	受注量や販売量の動き	・3か月前と比較すると受注量が徐々に増えている。品物によって業種が分かるが、特に半導体の動きが良くなっており、それに伴い景気が回復している。
		一般機械器具製造業（経営者）	受注量や販売量の動き	・半導体製造装置関連の受注状況はまだ回復に至っていない。再生可能エネルギー関連では順調に受注が増えている。
		電気機械器具製造業（取締役）	取引先の様子	・取引先からの引き合いに対し、人材やスペース確保などの観点で安心できる回答ができれば確実に仕事を受注できるという状況になっている。
		金融業（従業員）	取引先の様子	・住宅販売の推移は横ばいながら、百貨店やスーパーマーケットの売上が回復しているほか、設備投資が増加している。また、飲食店や旅館・ホテル等の旅行・観光関連業種の売上も増加傾向である。
		新聞社〔広告〕（担当者）	受注量や販売量の動き	・新聞広告の申込みが年末は停滞していたが、年が明けて若干増えている。
		経営コンサルタント（社員）	取引先の様子	・一般客やインバウンドの買物は増加し、特に大型スーパーマーケットや駅周辺の土産売場がにぎわっている。

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
		農林水産業（経営者）	受注量や販売量の動き	・例年、1月は厳しい売上であるが、今年は前年からの好調状態が続いており、対計画を上回る予想である。量販店向けも今年は好調な動きである。鳥インフルエンザの被害がないだけでも助かっている。
		建設業（社員）	受注量や販売量の動き	・今年度の第4回建設工事等発注予定の発表があり、3月までに多くの土木工事や舗装工事が予定されている。補正予算の関係だと考えるが、非常に期待している。
		輸送業（総務担当）	受注量や販売量の動き	・食品関係は例年にならぬ動きを見せているが、アパレル商品は動きが鈍い。倉庫需要が多くなく、空が目立ち始めている。全体として大きな荷動きの変化はないが、今後を注視する必要がある。
		金融業（調査担当）	取引先の様子	・長引く物価高を受けて県内企業は販売価格の値上げに踏み切る動きが強まっており、その上昇率は10～14%程度が多い。車のディーラーについて、年明けから客足が回復傾向にあり、一部の車種の納期が大きく短縮されていることも影響し、商談を進めやすくなっている。
		金融業（調査担当）	取引先の様子	・経常運転資金の貸出金が減少している。特に2024年1月は前年比73%の減少、前年四半期との比較では24%減と大きく減少している。一方、法人の預金残高は増加していることから、景気は3か月前と比較すると横ばいであると考えられる。
		金融業（営業）	取引先の様子	・コロナ禍における行動制限はすっかり影を潜め、消費は底堅いと考えられる。しかし、3か月前と大きく変わる要素はなく、横ばいである。
		不動産業（経営者）	受注量や販売量の動き	・自社の仕入量に今後も変化はない。
		広告代理店（従業員）	受注量や販売量の動き	・受注量や販売量の動きは鈍く、前年や前々年と売上を比較すると微減の状況が続いている。新聞の販売が減少しており、やむを得ない状況ではあるが、折込事業の減少分を物流事業の増加により補っている。全体では3か月前と余り大きな変化はない。
		広告代理店（役員）	それ以外	・企業の社会課題解決に向けたビジネスが育ちつつあるなど明るい兆しもあるが、業況を押し上げるまでには至っていない。
		経営コンサルタント（代表取締役）	取引先の様子	・取引先に業況をヒアリングしても変化がない状況である。
		経営コンサルタント（社員）	それ以外	・年度末に入り忙しくなり、外部への働きかけが非常に少なくなっている。そのため、受け身状態である。
		その他サービス業〔物品リース〕（職員）	取引先の様子	・情勢は大きく変動しておらず、横ばいで推移している。業種によって差があるが、サービス業や製造業については比較的堅調に推移している。
		その他サービス業〔コンサルタント〕（代表取締役）	取引先の様子	・市町村の福祉を中心とした調査、計画策定の委託業務について、今年度の業務の工期が残り少なく、予算化されていても次年度に繰り越す市町村が増加しており、1月の発注は減少している。入札では流会も生じており、心札する業者が少なくなっている。
		窯業・土石製品製造業（経営者）	受注量や販売量の動き	・人件費や原材料の価格高騰から値上げを申し出たが、なかなか受注先と折り合いが付かないのが現状で、受注関係が徐々に悪くなっている。原価は高騰しており、再び値上げしなければならない状況になっており懸念している。
		輸送用機械器具製造業（営業担当）	受注量や販売量の動き	・主要な顧客の生産は当初計画どおりであるが、一部の顧客の稼働停止の影響が出てきている。
		その他製造業〔産業廃棄物処理業〕	取引先の様子	・正月休みもあり生産が落ちているが、それを勘案しても生産量が少なくなっている。製造メーカー数社に原因を確認したが、受注が低迷している要因は分からない。
		輸送業（従業員）	受注量や販売量の動き	・例年、1月は閑散期となるため取扱量は減少するが、今年は例年以上に輸入の減少が大きい。スエズ運河での問題で物流が遅延しており、加えて、中国の景気回復が見込めず、物価高による消費の落ち込みで国内消費が伸びない状況である。現在、スエズ運河での問題で物流に混乱が発生しており、一部の貨物に関しては海上貨物から航空貨物へ変更していることもあり、航空貨物が増加している。

分野	景気の現状判断	業種・職種	判断の理由	追加説明及び具体的状況の説明
		金融業（営業担当）	取引先の様子	・住宅ローンなど貸出金利の上昇が予想される中、建築資材の高騰により住宅ローンの申込み件数は前年と比較するとかなり減少し、なかなか購買に結び付かないことに悩んでいる。それ以外の業種でも人件費や資材の高騰で投資が少なく、事業に関しては消極的である。したがって、資金需要は3か月前と比較すると減少している。
	x	-	-	-
雇用 関連 (九州)		人材派遣会社（社員）	求人数の動き	・新年会やキャンペーン等の販売促進イベントの受注が増えている。
		学校〔大学〕（就職支援業務）	求人数の動き	・内定状況は前年と比較すると若干良くなっている。現在も就職活動を行っている学生が数名いるが、現時点で採用活動を継続している企業は多く、有効求人件数も前年と比較すると増加傾向である。大学への企業来訪件数も増えているが、2024年卒の目標採用人員に到達できず、採用活動に苦戦している企業が増えている。学生にとっては有利な状況であるが、一方、企業にとっては、採用活動が長期化しており、人材確保が大きな課題になっている。人手不足の状況は今後も予想され、求人の動きは緩やかではあるが拡大傾向にある。
		人材派遣会社（社員）	求人数の動き	・当社の求人数は事務業務が多いが、企業からの求人募集の問合せに関し、医療や福祉、飲食業、美容業界などからも職種を問わず問合せが多くなっており、また、営業やラウンダーの問合せも増えている。しかし、案件はあってもエントリー希望者がいないため時間給を増やして募集しているが、反応がなく人選に時間が掛かっている状況が多い。
		求人情報誌制作会社（編集者）	求人数の動き	・9月の求人数の低迷には驚いたが、年末年始の求人取扱件数も低迷したままである。明らかに景気減速が見受けられる。
		新聞社〔求人広告〕（社員）	それ以外	・景気を好転させるような要因を見つけられない。
		職業安定所（職員）	周辺企業の様子	・能登半島地震の影響はなく、大手自動車メーカーの不正問題の影響も現状ではない。一定量の取引がある事業所も人手不足であり、従業員には他の製造ラインでの仕事を行ってもらおうなど、雇用継続に問題はない。
		民間職業紹介機関（職員）	求人数の動き	・求人数は相変わらず多く、企業担当者も様々な手段で学生を探している。例えば、10年前だと学校の就職担当者が企業訪問をして求人を集めていたが、今は全く逆になっている状況である。
		学校〔専門学校〕（就職担当）	求人数の動き	・現況では、景気に影響するような要素が見当たらない。
		人材派遣会社（社員）	求職者数の動き	・求職者からの応募が減少している。募集費も毎月変わらず一定額を使っているが、問合せも少なく、契約成約数もそれに比例して3割ほど減少している。
		新聞社〔求人広告〕（担当者）	周辺企業の様子	・年明けからバス・鉄道の公共料金の運賃やサービスが改訂され、また、終電の繰上げや減便、サービスエリアが縮小されるため、生活レベルで大きな影響が懸念される。こうした公共サービスの縮小は生活活動を制限するものであり、景気回復には悪い影響を与えるのではないかと危惧している。
	x	-	-	-

12. 沖縄（地域別調査機関：一般財団法人南西地域産業活性化センター）

（-：回答が存在しない、*：主だった回答等が存在しない）

分野	景気の現状判断	業種・職種	判断の理由	追加説明及び具体的状況の説明
家計 動向 関連 (沖縄)		一般小売店〔酒〕（店長）	販売量の動き	・能登半島地震によって、県外からの観光客が減っているように見えるが、野球、サッカーのキャンプも始まっているため、期待したい。
		商店街（代表者）	来客数の動き	・現在まだ新型コロナウイルス感染症の影響が微妙にあり、飲食業は多少は回復しているようだが、商店街での物販は、店によっては厳しい状況が続いている。

分野	景気の現状判断	業種・職種	判断の理由	追加説明及び具体的状況の説明
		百貨店（経営担当）	来客数の動き	・年末年始の買上客数が新型コロナウイルス感染症発生前の水準に戻りつつある。
		コンビニ（経営者）	来客数の動き	・来客数が増えている。特に夜間、休日の人の動きが良くなっている。また、観光客が若干増加している。
		コンビニ（副店長）	単価の動き	・来訪するクルーズ船寄港数、国際線の利用者数も順調に回復しており、円安の影響でインバウンド利用者が増えることによって単価自体も上昇傾向とみている。
		家電量販店（営業担当）	来客数の動き	・前月と比べて来客数は改善傾向だが、まだ前年を超えていない。
		乗用車販売店（経理担当）	販売量の動き	・販売量が安定している。
		旅行代理店（マネージャー）	販売量の動き	・特に伸びる要素もないが、ある程度横ばいで推移している。
		住宅販売会社（代表取締役）	来客数の動き	・人件費や建築資材高騰の影響で建築単価が高止まりしており、客は住宅取得に対して及び腰の印象を受ける。
		住宅販売会社（役員）	単価の動き	・中心市街地から離れた地域でも新築住宅の販売価格が値上がり傾向にあり、販売状況は鈍化傾向とみられる。
		スーパー（企画担当）	来客数の動き	・今月の来客数をみると、前年は超えているものの、3か月前の前年比と比べると落ち込んでいる。暖冬の影響で季節商材が落ち込み、売上が苦戦している。
		コンビニ（経営企画担当）	来客数の動き	・3か月前は、気温も高く雨も少なかったことが影響し、来客数が想定よりも多かったが、今月においては急に寒くなった時期もあり、来客数が鈍くなっている。
		衣料品専門店（経営者）	来客数の動き	・単純に来客数が減っている。やはり多くの人々が円安や物価高の影響を受けている。
		その他専門店【陶器】（製造）	お客様の様子	・自身の売上は低下していないが、客先から観光客の減少について聞いている。冬休み明けなので例年のことではある。
		一般レストラン（代表者）	来客数の動き	・1月は来客数が少なく売上が上がらない。
		その他飲食【居酒屋】（経営者）	来客数の動き	・1月は成人式後からの平日の入客が例年の半分ほどに落ちている。週末は例年の90%くらいは保っているが、平日の入客が極端に悪い。地元客の財布のひもが固くなっている。
		観光型ホテル（代表取締役）	来客数の動き	・宿泊部門は低調である。3か月前は修学旅行などの団体もあり良い傾向にあったが、1月は年末年始の宿泊も少なく、それ以降も良くない。2019年比で65%程度の売上である。料飲部門は年明け新年会などに期待したものの、需要も想定より少なく、さらに、人材が整っていないため予約を断ることもある。2019年比で50%の売上である。
		観光型ホテル（企画担当）	販売量の動き	・ホテルの10月の販売室数が前年比6%減少なのに対し、1月の販売室数は前年比12%減少とマイナス幅が大きくなっている。
	x	*	*	*
企業動向関連		-	-	-
(沖縄)		食料品製造業（役員）	受注量や販売量の動き	・人手不足ということでM&Aや業務の縮小など出てきてはいるが、県内は入域観光客数が増加し、経済活動は活発である。
		輸送業（経営企画室）	取引先の様子	・物流倉庫の建設予定や県外大手企業の製造工場立地案件、海外向け輸送案件の相談、実施が増加しており、景気が良くなっているとみられる。
		窯業土石業（取締役）	受注量や販売量の動き	・見積依頼は微増しているが、受注状況に大きな変化はない。
		建設業（経営者）	受注量や販売量の動き	・受注が、全く止まっている。
		会計事務所（所長）	それ以外	・経済全体として物価上昇と賃金上昇のタイミング、その上昇幅がどのように影響するかが予測不可能である。
		-	-	-
	x	-	-	-
雇用		-	-	-

分野	景気の現状判断	業種・職種	判断の理由	追加説明及び具体的状況の説明
関連 (沖縄)		求人情報誌製作 会社(営業)	求人数の動き	・求人数は業種、業界を問わず、全体として前月比で約30%増加している。そのなかでも建設業、飲食業、介護職、保育職が前月より大きく増加している。
		人材派遣会社 (総務担当)	求職者数の動き	・求職者の動きが鈍く、求人案件は増えているがマッチングできない。深刻な人手不足で需要に対応が追いつかない状況である。
		職業安定所(職員)	求人数の動き	・求人数については、前年同月比では横ばいであり、ここ最近では横ばい傾向が続いている。また、求人票へ記載される賃金は上昇している。物価高の生活への影響を注視している。
		学校[大学] (就職支援担当)	それ以外	・物価高により消費意欲が低下している。
	x	-	-	-