

I. 景気の現状に対する判断理由等

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

1. 北海道（地域別調査機関：株式会社北海道二十一世紀総合研究所）

（－：回答が存在しない、*：主だった回答等が存在しない）

分野	景気の現状判断	業種・職種	判断の理由	追加説明及び具体的状況の説明
家計 動向 関連 (北海道)	◎	一般小売店〔土産〕（経営者）	来客数の動き	・国内航空会社の旅客数が前年比で2けたの伸びとなっており、それに比例して空港ターミナル内の売店、飲食店の売上も増えている。また、道外の主要空港を経由して北海道を訪れるインバウンドが増えていることも売上の増加に寄与している。
	◎	観光名所（従業員）	来客数の動き	・12月24日時点で、12月単月としての来客数が過去20年で最も多くなっている。特に外国人観光客の個人利用が多く、ベトナムなど、これまで余りみられなかったような国からも観光客が来ている。
	○	商店街（代表者）	来客数の動き	・今年は例年並みの積雪となっているものの、大雪の日がみられないことから、冬物商材の販売が好調に推移している。このまま年末にかけても大雪の日がなければ、年末商戦にも期待できる。
	○	一般小売店〔土産〕（経営者）	お客様の様子	・12月の売上は23年比で119.2%、22年比で163.7%、21年比で258.9%、20年比で536.3%、19年比で163.2%となっている。
	○	百貨店（売場主任）	来客数の動き	・依然として地元客の動きは厳しいが、中国人を始めとした外国人観光客の来店、購買が伸びている。
	○	コンビニ（エリア担当）	販売量の動き	・クリスマス商材や年末商材の予約が前年を上回っている。ボーナスなどの支給で手元の収入が増えたことで、客の消費行動が回復したとみられる。
	○	コンビニ（エリア担当）	来客数の動き	・インバウンドが増えている、免税品の売上も過去最高であった。ただし、メインターゲットである通勤客や通学客の動きは変わらない。
	○	その他専門店〔医薬品〕（経営者）	来客数の動き	・インフルエンザや新型コロナウイルスの感染者数が急増していること、風邪が流行していることから、売上はやや良くなっている。ただし、発熱患者の外来を受け入れていない個人病院も多く、医療体制としては課題もある。
	○	観光型ホテル（スタッフ）	来客数の動き	・インバウンドが堅調に推移していることで、高い稼働率を維持できている。
	○	旅行代理店（従業員）	来客数の動き	・下期に入り、国内線も国際線も旅客数がコロナ禍前の水準を上回っていることから、ビジネス需要、観光需要のいずれも増加傾向にあるとみられる。特に北海道に住んでいる人の動きが回復している。
	○	タクシー運転手	来客数の動き	・12月は1年間で1番タクシーが忙しく売上の良い月である。特に今年はコストをかけて乗務員の採用に注力してきたこともあって、乗務員が前年から30%増えており、タクシーの稼働台数が増えている。タクシー1台当たりの売上も前年比プラス10%となっており、会社の売上は前年比プラス50%の大幅増となった。
	□	百貨店（販売促進担当）	お客様の様子	・インバウンドの購買意欲は旺盛で衰えがみられない。一方、当地の景気は決して良いとはいえない。灯油やガソリンなどの燃料が値上がりしている影響で、年末にもかかわらず、客の財布のひもが固い。
	□	スーパー（役員）	お客様の様子	・売上は増えているものの、米や年末商材のみかん、カニなどの値上がりによるもの。また、客の買上点数が減少しており、節約志向が強くなっていることがうかがえる。
	□	コンビニ（エリア担当）	来客数の動き	・物価の上昇により買い控えが生じており、来客数の減少につながっている。
	□	衣料品専門店（経営者）	お客様の様子	・温暖化の影響で気候が安定していないにもかかわらず、冬物商材の売行きはまずまずである。
□	衣料品専門店（店長）	お客様の様子	・例年であれば、年末に向かうにつれて、客の購買意欲が高まり、高額商材の売れる初売りへの期待が高まる時期であるが、今年は価格にシビアな客が多く、買い控えが目立っている。	

分野	景気の現状判断	業種・職種	判断の理由	追加説明及び具体的状況の説明
	□	衣料品専門店 (エリア担当)	販売量の動き	・毎月の乗客数がほぼ横ばいであり、販売量も同じような動きとなっている。客単価も前年並みで推移していることから、景気は変わらない。
	□	乗用車販売店 (従業員)	お客様の様子	・例年12月は冬を迎えていること、営業日数が少ないことなどから、売上の落ち込む月であるが、今年は例年と比べても落ち込みが大きかった。他社も同様の状況であった。
	□	乗用車販売店 (従業員)	乗客数の動き	・新車及び中古車の受注量が計画に届かない状況が続いている。販売できる車種が増えない限り、状況は良くならない。
	□	乗用車販売店 (従業員)	販売量の動き	・ここ数か月、新車の受注量は大きく変わっていないものの、中古車の販売状況やサービス部門の利用状況は悪くないことから、全体的には前年並みの売上に落ち着くとみられる。
	□	高級レストラン (スタッフ)	販売量の動き	・団体客も常連客も減少しているが、直前に数名で予約する新規のディナー客が堅調であったことから、月全体としては前年並みの売上に落ち着くとみられる。居酒屋や地方の飲食店では、タブレットを利用するなどして、少ない人員でも営業できる体制を整えている店は客が入っているようだが、そうでない店は人員の少なさもあって厳しい経営環境となっている。
	□	高級レストラン (スタッフ)	単価の動き	・様々な物の価格が上がっているものの、当社の場合、値上げすると売上が落ち込む懸念があることから、対応が難しい。
	□	高級レストラン (スタッフ)	販売量の動き	・12月は歳末商戦でギフト需要を始めとしたお歳暮、クリスマス、おせち、忘年会などの需要がピークを迎え、売上が増えると期待したが、原材料価格の高騰に伴う様々な商品の値上げや景気低迷の影響を受け、見込みよりも客の動きが鈍かった。
	□	スナック（経営者）	乗客数の動き	・12月に入り、多少は客が増えると期待していたが、実際にはほとんど変化がみられなかった。そのため、景気は余り良くない状況にある。
	□	タクシー運転手	乗客数の動き	・イベント関連の利用客が減少したものの、配車アプリケーションの利用が増加傾向にあり、全体としては景気は変わらない。
	□	タクシー運転手	販売量の動き	・利用客数は前年並みとなっている。日によっては利用客が前年よりも少ないこともあり、景気の良さを余り実感できない状況にある。
	□	美容室（経営者）	単価の動き	・今年の夏に料金の値上げをしたが、ここに来て光熱費、材料費、人件費などが上昇していることから、値上げによって増えた利益が相殺されるようになっている。
	□	美容室（経営者）	販売量の動き	・ここ3か月、売上が前年比で5%前後落ち込んでいる。特に店内で販売している商品が不調である。
	□	住宅販売会社 (経営者)	販売量の動き	・住宅の着工数が増えてこない状況が続いている。非住宅の着工数も余り伸びていないため、低調なまま推移している。
	□	住宅販売会社 (従業員)	単価の動き	・建築単価が高止まりしていること、住宅ローン金利が上昇していることから、景気は厳しいまま変わらない。
	▲	商店街（代表者）	単価の動き	・ギフトシーズンにもかかわらず、客単価も販売量も例年を下回っている。物価上昇の影響が大きいとみられる。
	▲	商店街（代表者）	乗客数の動き	・年末大売出しの時期だが、当区域の来街者は例年よりも少なくなっている。特に月曜から水曜にかけての来街者は、前月と比べても落ち込んでいる。スーパーなど、区域内の大型店が閉店したことで、正月用品の買い出しもほとんどみられなかった。夜型飲食店は小グループの客が徐々に増加しているものの、日中の買物への影響はみられない。
	▲	一般小売店 [酒]（経営者）	お客様の様子	・本来であれば、12月は年間で1番の繁忙期であるが、今年は急ブレーキが掛かっているような購買状況となっている。幅広い商材で値上げが相次いでいることで、客が酒類への出費を抑えていることがうかがえる。
	▲	一般小売店（経営者）	乗客数の動き	・年末商戦について、例年ほどの盛り上がりが見られない。

分野	景気の現状判断	業種・職種	判断の理由	追加説明及び具体的状況の説明
	▲	スーパー（店長）	来客数の動き	・物価の上昇が続いていることもあって、客が買物の頻度を減らしたり、買上点数を絞るといった動きが顕著にみられている。
	▲	スーパー（企画担当）	販売量の動き	・新米が出回ってからも米の価格上昇が続いていることから、他の食材の買い控え、節約志向が強まっている。買上点数の減少傾向も続いている。
	▲	スーパー（企画担当）	販売量の動き	・来客数は前年並みを維持しているが、販売量が減少傾向にある。特に価格が高騰している野菜、値上げが続いている加工食品、前年に特殊事情があった卵は軒並み買上点数が減少している。
	▲	乗用車販売店（経営者）	販売量の動き	・季節要因に加えて、公共料金やガソリン価格の高止まりなどを背景とした消費者マインドの低下、新型車効果の弱まりにより、販売量が減少傾向にある。
	▲	住関連専門店（役員）	販売量の動き	・米の価格上昇により、家計の負担が増していることから、その他の消耗品や嗜好品などの販売が低調になっている。ストーブなどの季節商材の買換え需要も動きが鈍くなっている。
	▲	その他専門店「造花」（店長）	お客様の様子	・例年であれば、年末需要としてある程度の商品受注が見込めるが、今年は必要最低限の消費で落ち着いている。
	▲	観光型ホテル（経営者）	来客数の動き	・物価高の影響が大きく、国内客の動きが鈍化している。ここに来てガソリンが値上がりしたことや国内の移動費用が上昇していることもマイナスである。インバウンドは堅調に推移しているものの、北海道内の空港の受入れ体制が弱い弱で、新規航空路線などを十分に拡充することができないため、他地域と比べるとインバウンドの伸びが今一つであり、集客に苦戦している。
	▲	旅行代理店（従業員）	来客数の動き	・12月は販売のオフシーズンに当たる。今年は、前年と比べても来客数が減少しており、物価高の影響がうかがえる。旅行単価については、宿泊費の上昇が全体金額を押し上げており、成約に至らないケースも散見される。
	▲	旅行代理店（従業員）	お客様の様子	・社員旅行や研修旅行といった法人の団体旅行について、燃料費や人件費などの経費高騰や販売量減少を理由に今年度の実施を見送る法人が相次いでいる。前年と比較して取扱量が減少している。
	▲	旅行代理店（従業員）	お客様の様子	・3か月前と比較して、新規の間合せ件数が減っている。また、予定している旅行を延期、中止するケースも増えている。このため、景気はやや悪くなっている。
	▲	タクシー運転手	販売量の動き	・12月は年間で1番の繁忙期であるため、売上が増加することを期待していたが、前年を下回った。物価上昇が客の消費行動を抑制している状況にある。
	▲	通信会社（企画担当）	競争相手の様子	・競合他社の代理店に対する成約ボーナスが高いことで、量販店などでの契約数で圧倒されている点が否めない。特に都市部の量販店での苦戦が目立っている。
	▲	美容室（経営者）	販売量の動き	・取扱商品が年に2回ほど値上がりしており、客が購入する個数を減らすなどしている。
	▲	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	・季節的に欠航の増える時期であり、欠航による予定変更のおそれから、特に観光客の足が遠のいている。旅客も車両も輸送量が減少している。
	×	スーパー（店長）	お客様の様子	・値引きの日やポイント還元の日には来客数が増えるが、それ以外の日は来客数が少なく、来店しても必要な物だけを買って帰るような状態である。
企業動向関連 (北海道)	◎	通信業（営業担当）	受注量や販売量の動き	・業績が順調に伸びている。今期の売上は計画比で110%以上の実績が見込まれる。
	○	建設業（役員）	受注量や販売量の動き	・冬本番を迎えたものの、例年ほど、降雪の影響を受けていないことから、年内しゅん工の現場では計画を上回る利益が確保できる見通しである。稼働中の現場でも設計変更や追加工事による利益の上積みが見込まれる。

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
	○	輸送業（営業担当）	受注量や販売量の動き	・紙・パルプの輸送は引き続き順調である。農産品も例年を上回ることが見込まれ、生乳も堅調に推移している。飲料や飲料容器が伸び悩んでいるものの、貨物が集中していることもあって、それほど大きな影響はみられない。ただし、ここに来て、地域全体のトレーラー輸送能力が縮小しているような動きがみられることは気掛かりである。
	○	その他サービス業〔建設機械リース〕（営業担当）	取引先の様子	・国内の建設投資について、資材価格の高止まりや労働者不足といった課題はあるものの、今のところ、民間投資も公共投資も堅調に推移している。
	□	農林水産業（経営者）	受注量や販売量の動き	・猛暑の影響で青果物の不作が増えている。こうした動きは毎年恒例のことになるのではないかと危惧している。
	□	食料品製造業（従業員）	受注量や販売量の動き	・値上げの影響もあって、売上は前年を上回っているが、受注量は前年を下回っている。
	□	建設業（従業員）	取引先の様子	・業務量は目標に達しており、順調なように見える。ただし、業務の内容がこれまでと変わりつつあり、今までとは異なる業務が追加されるようになってきている。それに伴って業務の対価も相対的に低くなっている。
	□	金融業（従業員）	取引先の様子	・企業からは、原材料価格や仕入価格の高騰、人件費や諸経費の増加が続いているという声が多く聞かれる。一方で、値上げ実施への抵抗感が薄れていることで、売上、利益を確保できているとの話も聞くようになってきた。
	□	司法書士	受注量や販売量の動き	・販売量は3か月前とほぼ横ばいで推移している。
	□	その他非製造業〔鋼材卸売〕（従業員）	受注量や販売量の動き	・売上は当初の見込みよりも増加している。その要因として、一部商材の値上げが挙げられる。販売量も前年並みで推移している。
	▲	食料品製造業（従業員）	受注量や販売量の動き	・12月の販売量は前年比プラス23%であったが、3か月前の9月の販売量は前年比プラス53%であったため、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	・冬になると、国内貨物の動きが落ち着く傾向があるが、今年は例年よりも早く動きが落ち着いている。輸出入貨物の動きも上向いておらず、その他大型スポット貨物の引き合いなども余りみられない。そのため、例年よりも厳しい状況となっている。
	▲	司法書士	取引先の様子	・不動産及び建築業の取引先においては、例年並みの仕事量があるようだが、物価の上昇が続いていることから、資材の調達コストが徐々に上昇している。また、賃金を上げづらい経営環境にあることで、労働力の確保も難しくなりつつある。
	×	—	—	—
	◎	—	—	—
雇用関連 (北海道)	○	人材派遣会社（社員）	求人数の動き	・この3か月間、全ての月で求人数が前年を上回るなど、求人数は増加基調で推移している。特に営業系とシステム系の求人が顕著に増えていることから、売上拡大を目指す企業の動きがうかがえる。求職者についても、冬のボーナス支給後に転職しようという動きがみられており、増加傾向にある。ただし、求職者のスキルをみると、求人企業が求めるスキルに至っていない人材が多く、全体的にミスマッチの要素が強くなっている。
	□	求人情報誌製作会社（編集者）	求人数の動き	・企業の求人意欲はあるものの、求職者の高齢化に伴いミスマッチが生じるようになってきている。若い人材の応募は月を追うごとに減少していることから、景気は厳しいまま変わらない。
	□	求人情報誌製作会社（編集者）	求人数の動き	・正社員の求人は堅調に推移しているものの、アルバイト、パートの求人が減少傾向にある。特に飲食業の求人がDX化や省人化などの影響で減少している。
	□	求人情報誌製作会社（編集者）	周辺企業の様子	・ここ1年の企業の動きをみると、デジタル化、省力化などを目的とした設備投資、賃上げの動きが目立っている。景気への影響がまだはつきりしていない部分はあるものの、当地では規模の小さな企業が多いことから、こうした動きに注力する企業が増えてくると考えられる。

分野	景気の現状判断	業種・職種	判断の理由	追加説明及び具体的状況の説明
	□	職業安定所（職員）	求人数の動き	・当地の11月の有効求倍率は0.87倍であり、3か月前と比べて0.03ポイント上昇している。
	□	職業安定所（職員）	求人数の動き	・新規求人数は前年から9.6%の減少、月間有効求人数は前年から7.2%の減少となっているが、特殊要因による影響が大きく、落ち込みが大きいとまではいえない状況にある。
	□	学校〔大学〕（就職担当）	求人数の動き	・学生の就職状況は、全体的に改善傾向にあり、業界による格差がみられる。
	▲	求人情報誌製作会社（編集者）	求人数の動き	・観光関連を中心に経済が動いているが、物価高や先行き不安が影響して、求人数はそれほど増えていない。
	×	—	—	—

2. 東北（地域別調査機関：公益財団法人東北活性化研究センター）

（－：回答が存在しない、*：主だった回答等が存在しない）

分野	景気の現状判断	業種・職種	判断の理由	追加説明及び具体的状況の説明
家計動向 関連 (東北)	◎	—	—	—
	○	一般小売店〔医薬品〕（経営者）	来客数の動き	・20日過ぎからは来客数が通常の3倍になっている。常連客だけでなく新規客も多い。
	○	百貨店（催事担当）	来客数の動き	・若年層向けの化粧品やアパレルの店舗がオープンしたことにより、若年層を中心に来客数が伸びている。
	○	スーパー（店長）	販売量の動き	・来客数が前年比では伸びており、売上も上がっている。
	○	スーパー（店長）	単価の動き	・高単価品の動きが前年よりも良くなっており、客単価が上昇している。可処分所得が増えているとみている。
	○	コンビニ（経営者）	販売量の動き	・物価高の影響もあるが、売上が前年比5%ほどアップしている。
	○	コンビニ（エリア担当）	単価の動き	・物価上昇により客単価は上がっているが、買上点数は減少している。
	○	衣料品専門店（経営者）	お客様の様子	・寒くなり降雪もあるため、防寒衣料は学生向け、法人向け共に売上が増加している。お歳暮商戦は単価の上昇により売上は伸びているが、利益は減少している。
	○	衣料品専門店（店長）	お客様の様子	・寒波の到来により、冬物の防寒着や小物需要が一気に増え、好調に推移している。一方で、価格に厳しい客も増えている。
	○	家電量販店（従業員）	販売量の動き	・12月に入り一段と寒さが厳しくなってきたため、暖房機器の販売量が増えている。ヒートショック対策のため、脱衣所やトイレ用の暖房機器を購入する客も増えている。
	○	乗用車販売店（店長）	販売量の動き	・直近1～2か月は車両供給が安定してきた関係で、特に新車部門の売上が増え始めている。まだ予断を許さないが、好材料の1つとなっている。
	○	その他専門店〔靴〕（経営者）	販売量の動き	・数年ぶりの大雪により、長靴や滑りにくい冬底靴、防寒靴が好調である。しかし、値上げをしているため、他店やネット販売の価格と比較している客が多くみられる。
	○	その他専門店〔ガソリンスタンド〕（営業担当）	販売量の動き	・寒さが厳しくなり、灯油やスタッドレスタイヤを中心に季節商材の販売量が前年を超えている。
	○	一般レストラン（スタッフ）	来客数の動き	・ランチタイムの来客数が増えている。
	○	通信会社（経営者）	お客様の様子	・有料テレビサービスの加入者数が僅かだが増えている。自宅にいる時間が増えたこともあって、オプションチャンネルの追加により客単価も上がっている。通信サービスは、アパート、マンションを中心に工事のいらぬ無線ルーターサービスの加入者数が増えている。
	○	観光名所（職員）	単価の動き	・前年よりも予約数が大きく増えている。客単価も上昇している。
	○	競艇場（職員）	来客数の動き	・大きなレースの開催が続いているため、来客数が増加している。

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
	○	美容室（経営者）	お客様の様子	・新規客が増加している。常連客は客単価が上昇しているものの、リターン率が低下傾向にある。客の財布のひもは固くなりつつある。
	○	美容室（経営者）	来客数の動き	・来客数が増えている。パーマやカラーを注文する客も多く、客単価が上がっている。
	○	その他サービス〔自動車整備業〕（経営者）	販売量の動き	・年末の繁忙期も順調に売上が上がっている。
	○	設計事務所（経営者）	お客様の様子	・建設費が高騰している状況に変わりはないが、食品や電子機器の工場設計の受注や医療福祉系からの新規案件の問合せなどがある。
	□	商店街（代表者）	お客様の様子	・ガソリン、灯油、米、野菜といった生活必需品の価格高騰が家計を直撃しており、節約志向が高まっている。
	□	商店街（代表者）	販売量の動き	・年末にもかかわらず売上が少ない。
	□	一般小売店〔医薬品〕（経営者）	販売量の動き	・インフルエンザと新型コロナウイルス感染症が感染拡大しているため、関連商品の売上が増加している。客足はふだんどおりであり、売上も前年と変わらない。
	□	一般小売店〔雑貨〕（経営者）	販売量の動き	・冬の天候になった中旬以降、前月は動きがなかった冬物に動きが出ており、販売は例年並みになっている。
	□	百貨店（企画担当）	販売量の動き	・宝飾品などのぜいたく品や食品が苦戦している。特に食品はお歳暮商戦が厳しい結果となっている。
	□	百貨店（経営者）	販売量の動き	・物価高の影響で、おせちやクリスマスケーキなどの季節商材以外の食料品は動きが悪い。資産価値が高い高額品は堅調に推移している。節約とぜいたくの消費行動の2極化が顕著になっている。
	□	百貨店（従業員）	販売量の動き	・お歳暮やクリスマスなどのギフトを中心に活発になるシーズンだが、購買に慎重な様子がみられる。販売量の伸び悩みが続いている。
	□	スーパー（経営者）	単価の動き	・12月初めは平均1品単価が前年以下だったことに加え、日曜日から始まったことで、売上は一時的に好調だった。その後、原価上昇分の価格転嫁を行ったため、平均1品単価は前年並みになり、買上点数の伸びも減速している。クリスマスが平日だったこともあり、消費の改善はみられない。
	□	スーパー（店長）	販売量の動き	・買上点数が減少しており、客単価が上がらない。クリスマス期間中も売上は大分厳しくなっている。
	□	スーパー（店長）	販売量の動き	・価格強化策を進めているが、食品以外の値上げ等の影響もあり、客は必要以上の商品は購入しない。
	□	スーパー（企画担当）	販売量の動き	・来客数は回復しているものの、買上点数が前年を割り込んでいる。商品価格の上昇の影響とみている。また、スーパーよりも価格が安い小売店の利用も散見される。クリスマスが平日ということもあり、パーティー商材よりいつもの商品がよく動いている。必要なものだけを購入する傾向が目立つ。
	□	スーパー（商品担当）	販売量の動き	・年末商材などの値上げの影響で買い控えが多くみられ、買上点数が減少している。
	□	コンビニ（経営者）	来客数の動き	・前年よりも来客数が増加しており、売上も良い。今月は近隣の催事がほとんどなかったものの、夜間の人の動きが良く、客単価も良くなっている。
	□	コンビニ（経営者）	販売量の動き	・物価高騰しているが賃金は上がらないため余裕がなく、客が物を買わなくなっている。
	□	コンビニ（経営者）	来客数の動き	・売上、来客数、客単価共に前年とほぼ変わらない。
	□	コンビニ（エリア担当）	来客数の動き	・来客数に目立った変化はない。
	□	コンビニ（エリア担当）	来客数の動き	・来客数は増えていない。売上は前年比100%だが、値上げによるものである。
	□	衣料品専門店（経営者）	販売量の動き	・来客数が減り、客単価も下がる時期だが、例年より良い。秋冬商材の立ち上がり厳しかった分、少しずつばん回している。
	□	衣料品専門店（総務担当）	販売量の動き	・今月はクリスマス等のイベント需要で来客数、客単価は前年を超えているが、買上点数は前年比96%である。商品自体の単価が上がっているため、売上は前年を超えている。

分野	景気の現状判断	業種・職種	判断の理由	追加説明及び具体的状況の説明
	□	家電量販店（従業員）	販売量の動き	・販売量は前年比約90%だが、単価は上がっている。客は買物に慎重になっている。
	□	乗用車販売店（従業員）	販売量の動き	・発注できる車種が増えないため、客の希望する車種の商談ができず、受注量が伸びない。
	□	乗用車販売店（従業員）	販売量の動き	・販売数に大きな変化はなく、収益に関しても特に変わりが無い。
	□	住関連専門店（経営者）	販売量の動き	・受注生産をしているが販売量に変化はない。
	□	その他小売 [ショッピングセンター]（統括）	来客数の動き	・売上は前年比103%、来客数は同99%である。ボーナスの支給月だが来客数に伸びがみられない。消費にメリハリをつけているようにみえる。
	□	一般レストラン（経営者）	来客数の動き	・来客数は例年の12月よりやや少なめである。また、飲み方のスタイルも変わったようにみえる。
	□	一般レストラン（経営者）	単価の動き	・来客数はある程度あるが、客単価は良いわけではない。
	□	観光型ホテル（スタッフ）	来客数の動き	・年末年始の予約数は例年と変わらない。
	□	観光型ホテル（スタッフ）	来客数の動き	・年末年始は日並びが良いため予約が好調である。しかし、それ以外の日は悪い。
	□	観光型旅館（経営者）	来客数の動き	・物価高ではあるが、今のところ気になるほどの変化はない。
	□	都市型ホテル（スタッフ）	来客数の動き	・当地域は雪が余り降らないため、インバウンドが減る時期だが、チャーター便の増便の影響もあり持ちこたえている。
	□	旅行代理店（従業員）	販売量の動き	・年末年始の日並びは良いものの、販売量は前年とほぼ変わらない。年明け以降、インバウンド需要が限定したエリアでみられるが、販売全体を盛り上げるまでには至っていない。桜の時期の予約をみると、インバウンドの動きは好調に推移している。
	□	旅行代理店（従業員）	販売量の動き	・第3四半期は前年比ほぼ100%で推移している。
	□	旅行代理店（従業員）	お客様の様子	・年末年始は来客数や旅行の申込みが増えると思っていたが、変化がない。
	□	タクシー運転手	お客様の様子	・降雪により路面の状態が悪いため、通勤、通学、通院などの利用が多い。また、忘年会シーズンのため利用者が多くなっている。
	□	通信会社（営業担当）	お客様の様子	・顧客の設備投資意欲に変化はみられない。
	□	通信会社（営業担当）	お客様の様子	・ガソリン価格の上昇による懸念はあるものの、現状は変わらない。
	□	遊園地（経営者）	来客数の動き	・土日のみの限定営業であった。来客数は気温が高かった前年より減少したものの、例年の12月と同程度となっている。
	□	その他サービス [寮管理]（管理人）	お客様の様子	・前月同様、特段の変化はない。
	□	住宅販売会社（経営者）	それ以外	・新築住宅の受注は依然低迷している。しかし、後継者がいない事業所等の処分依頼があり、リフォーム後の再販や解体整地後に戸建て住宅分譲地などにする予定がある。
	□	その他住宅 [リフォーム]（従業員）	販売量の動き	・住宅設備機器は省エネ型給湯器、FF式暖房機の交換は多少増えたが、給湯器、石油暖房機の販売台数は伸びていない。リフォームはエアコン、レンジフード、浴室などのハウスクリーニングが増えている。屋内の修繕工事も多少増えているが、大口の工事は減っている。
	▲	一般小売店 [酒]（経営者）	お客様の様子	・光熱費の高騰、本格的な降雪、様々な商品の値上げに加え、地域の小売業の中核を担ってきた企業が経営破綻し、他の小売店も閉店を余儀なくされている。年末を目前にしても、消費者の節約志向は依然強く、厳しい状況が続いている。
	▲	一般小売店 [医薬品]（経営者）	来客数の動き	・来客数は前年と比べて減少している。単価が高い特定の商品は売れているが、一般的で価格競争の激しい商品は売上が極端に悪化している。高単価の商品を購入する客層に支えられ、全体の売上は若干の悪化にとどまっている。

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
	▲	スーパー（業務担当）	販売量の動き	・買上点数と客単価が下落している。前年よりも物価が大幅に上昇していることが原因とみている。
	▲	コンビニ（経営者）	来客数の動き	・来客数、販売量の微減が続いている。最低賃金上げの効果はみられず、買上点数も横ばいである。
	▲	コンビニ（店長）	来客数の動き	・コンビニは単価が高いイメージがあるのか、客の購入は安価な物に集中している。ついで買いが無い。
	▲	衣料品専門店（経営者）	お客様の様子	・来客数は少しずつ増えてきたが、購買意欲はみられない。
	▲	衣料品専門店（店長）	来客数の動き	・顧客に歳末セールのダイレクトメールを送ったが、来客数は前年比80%である。
	▲	乗用車販売店（従業員）	販売量の動き	・オーダーストップになっている車が増えている。
	▲	乗用車販売店（従業員）	販売量の動き	・年末は中古車市場の動きが悪くなるのは想定内だが、相場価格が極端に下がっている。その影響で、新車の販売量が減少している。
	▲	自動車備品販売店（経営者）	お客様の様子	・物価上昇に賃金上昇が追い付いておらず、諦めムードがみられる。節約も限界に来ている様子である。
	▲	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	・新築住宅のインテリア商品については価格を抑える傾向がある。
	▲	その他専門店〔酒〕（経営者）	販売量の動き	・年末のため飲食店では動きが見られるが、店頭では商品の動きは鈍い。月末に若干持ち直す気配はあるが、全体的には楽観できない状況である。商品価格を上げた影響が徐々に出てきている。
	▲	その他専門店〔白衣・ユニフォーム〕（経営者）	販売量の動き	・年末の売上が落ちている。今年は早めに雪が降ったが、防寒着の売行きは期待したほどではない。インバウンドの影響もみられない。
	▲	高級レストラン（支配人）	来客数の動き	・年末年始の予約数が目標を達成していない。決して高い目標値ではないが苦戦している。
	▲	都市型ホテル（支配人）	来客数の動き	・インバウンドは好調だが、冬季閑散期に入り、先行予約が鈍化している。
	▲	旅行代理店（従業員）	販売量の動き	・当社契約宿泊施設販売額は、3か月前より1.3%悪化している。
	▲	通信会社（営業担当）	お客様の様子	・仕入原価が高騰しているなかで、価格転嫁ができていない企業が多く、苦しい状況が続いている。
	×	スーパー（経営者）	お客様の様子	・12月は出費が増える時期である。クリスマスケーキや野菜など多くの商品の価格が高騰しているため、買い控えが起きている。
	×	コンビニ（経営者）	それ以外	・物価上昇による買い控えが起きている。売上の減少に加え、最低賃金の引上げ、光熱費の上昇、除雪代の支払などの経費が増え続けており、経営が困難な状況になっている。
	×	衣料品専門店（店長）	来客数の動き	・気温の影響で冬物が出遅れたことに加え、客単価は上がっているものの来客数が減っており、売上に響いている。
	×	一般レストラン（経営者）	来客数の動き	・消費が冷え込んでいるのか、計画的に金を使わないようにしているのか、クリスマスを含めて来客数が大幅に減少している。
×	一般レストラン（経営者）	お客様の様子	・当社の和食部門と居酒屋部門の客の動きを比較すると、忘年会は予算を抑えるために単価の低い居酒屋部門に流れている。消費活動はみられるものの、必要最低限の支出に抑えようと四苦八苦している。景気は悪くなっている。	
×	美容室（経営者）	来客数の動き	・急に寒くなったため、客足が鈍っている。	
企業動向関連 (東北)	◎	—	—	—
	○	食料品製造業（製造担当）	受注価格や販売価格の動き	・お歳暮ギフト商戦は百貨店向けが苦戦しているものの、通販、量販店が好調で前年より伸びている。飲食もイベントによる当地域への集客効果で好調をキープしている。
	○	輸送業（経営者）	受注量や販売量の動き	・物の動きは良くないものの、新規の取引先を増やしたことや運賃、作業料金の値上げ等により、売上は前年より増加している。
	○	その他企業〔企画業〕（経営者）	それ以外	・当地域の観光型ホテルや旅館の客足は伸びているものの、収容能力に限界があるため、景気を大きく押し上げるまでには至っていない。

分野	景気の現状判断	業種・職種	判断の理由	追加説明及び具体的状況の説明
	□	農林水産業（従業者）	受注量や販売量の動き	・今年は果物の価格が高めで安定しており、販売量も例年並みである。
	□	出版・印刷・同関連産業（経営者）	取引先の様子	・年末に向けての需要、発注に以前のような勢いが無い。原材料やエネルギーのコスト高、人件費を始めとする経費の増加が重荷となり、販売促進費は真っ先に削減されている。
	□	電気機械器具製造業（企画担当）	受注量や販売量の動き	・A I関連の需要が高く、DRAM関連の顧客とロジック関連の顧客の受注量は悪くない状況が続いている。
	□	輸送用機械器具製造業（経営者）	取引先の様子	・年末年始が納期の駆け込み受注はあったものの、通常の受注量は計画に届いていない。
	□	建設業（従業員）	受注量や販売量の動き	・年内工期の現場はほぼ終了している。
	□	建設業（従業員）	受注量や販売量の動き	・受注量に変化はない。
	□	建設業（従業員）	受注量や販売量の動き	・受注量は自社で施工できるほぼ限界の状況が続いている。
	□	通信業（営業担当）	取引先の様子	・予算縮小の雰囲気があり、契約の成立が困難になっている。
	□	通信業（営業担当）	取引先の様子	・特に変わりはない。
	□	金融業（広報担当）	取引先の様子	・年末に向けて小売業は上向きだが、降雪量の多さ等を背景に県内の個人消費の伸びは鈍い。観光、インバウンドも冬の厳しい天候の影響が入込のペースが上がらない。設備投資は、資材価格の高騰を理由としたネガティブな情報は減少傾向にある。
	□	広告業協会（役員）	受注量や販売量の動き	・年末年始商戦の広告出稿は前年並みで、目立った動きはない。広告業界の業績は3か月前とほぼ変わらず、年間を通して前年比100%に満たない。
	□	広告代理店（経営者）	取引先の様子	・年度見込みがみえてくるなかで、予算が増加しそうな取引先は少ない。広告投資意欲は高まっていない。
	□	経営コンサルタント	それ以外	・例年、年末年始は消費意欲が高まるが、今年は高まっていない。
	□	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。小売業、サービス業は売上が回復し、年末の影響もあって業績が好調な企業が多い。建設業は売上がある程度はあるが、製造業は回復しない。全体としてはやや良い状況である。
	□	コピーサービス業（従業員）	取引先の様子	・取引先の業績をみると、好調な会社と悪い会社の両極端になっている。
	□	その他非製造業 〔食料品卸売業〕（経理担当）	受注量や販売量の動き	・気温も下がり季節商材の動きが良く、受注量、販売量共にほぼ前年並みである。
	▲	農林水産業（従業者）	それ以外	・燃料価格が更に上昇している。
	▲	食料品製造業（経営者）	受注量や販売量の動き	・お歳暮の動きが非常に悪い。送料が上がった分、販売数量が減少している。
	▲	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継続しており、落ち込み幅も少しずつ大きくなっている。
	▲	出版・印刷・同関連産業（経営者）	受注量や販売量の動き	・地元自治体からの発注が少ない。地元飲食店が厳しい。
	▲	電気機械器具製造業（営業担当）	取引先の様子	・取引先の設備投資の削減が続いている。
	▲	建設業（従業員）	受注量や販売量の動き	・工事金額の交渉が難航し、受注契約に至らなかった案件がある。
	▲	その他非製造業 〔食料品卸売業〕（経営者）	受注量や販売量の動き	・飲食店向けの出荷が伸びていない。
	×	窯業・土石製品製造業（職員）	受注量や販売量の動き	・公共事業、民間事業共に受注量が減少しており、厳しい状況である。
	×	金属製品製造業（経営者）	受注量や販売量の動き	・独身の日、ブラックフライデー、クリスマス商戦が不調で客先が在庫調整をしたため、受注が大きく減っている。
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 (東北)	○	民間職業紹介機関(職員)	周辺企業の様子	・地域内の工場から、2月以降に増員の話がきている。
	□	人材派遣会社(経営者)	求人数の動き	・ほぼ全ての業種で人材不足の状況が続いている。高卒、大卒の新卒採用、中途採用に積極的な動きが見られる。
	□	人材派遣会社(社員)	求人数の動き	・今年度の採用に関する企業の動きに特段の変化はないが、採用に苦戦している企業が増えている。求職者の母数がないわけではないものの、企業が求めるスキルや経験を持つ人に複数の企業が集中しており、育成を前提とした未経験者の採用には慎重な姿勢が続いている。
	□	人材派遣会社(社員)	求職者数の動き	・求職者数、求人数共に前年比90%前後で推移している状況に変わりはない。
	□	新聞社[求人広告](経営者)	それ以外	・広告の出稿に対して非常に厳しくなっている。
	□	職業安定所(職員)	周辺企業の様子	・周辺企業からは、原材料費や燃料費の高騰により、利益を出すことが難しくなっているという話を聞く。求人活動は活発であるが、人手不足に起因するものであり、増産や規模の拡大のための求人はほとんどない。
	□	職業安定所(職員)	求人数の動き	・新規求職者数、新規求人数共に前年同月比で減少が続いている。
	□	学校[専門学校]	求人数の動き	・求人数は前年同月とほぼ変わらない。
	▲	人材派遣会社(社員)	求職者数の動き	・求職者数が前年比では減少傾向にある。
	▲	アウトソーシング企業(経営者)	それ以外	・物価の上昇に対して賃上げが追い付いていない。
	▲	新聞社[求人広告](経営者)	周辺企業の様子	・取引先企業では、資材の値上がりは続くが価格転嫁できず、売上也伸びないなかで賃金を上げざるを得ないため、利益がますます減少しているという話が多い。ネット通販で売上を伸ばすことも考えるが、それに対応する人材採用ができないため手を打てないなどの話も聞く。
	▲	新聞社[求人広告](担当者)	周辺企業の様子	・年末年始に向けた広告の動きが鈍く、売上也前年を大きく割っている。
	▲	職業安定所(職員)	求人数の動き	・新規求人数が大きく減少している。
	▲	職業安定所(職員)	求人数の動き	・求人数が減少している。
×	*	*	*	

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)	◎	家電量販店(店員)	販売量の動き	・厳冬となり季節商材が好調に推移し、大幅に前年実績を上回っている。前年の前月比は127%、今年の前月比は140%となっている。売上は前年比108%で着地している。好調の商材はエアコンが130%、冷蔵庫104%、テレビ109%、パソコンハードが125%である。
	○	一般小売店[酒類](経営者)	販売量の動き	・贈答品の売上が大分上がったので、やや良くなっている。
	○	コンビニ(エリア担当)	販売量の動き	・土産品等の販売が向上している。特に、新幹線駅の店舗が好調である。
	○	自動車備品販売店(経営者)	販売量の動き	・2~3か月前は、通常よりも人の動きや購買量が冷え込んでいた。ようやく、その冷え込んでいた部分が解消されたようである。
	○	一般レストラン[居酒屋](経営者)	来客数の動き	・来客数が徐々に増えている。インフルエンザ等による予約の変更は多いものの、予約自体が減ることはない。人数というより組数が増えている。
	○	一般レストラン[居酒屋](経営者)	来客数の動き	・忘年会シーズンなので好調ではあるものの、遅めの時間帯の動きが相変わらず鈍い。客単価は若干上がっているが、経費支出も多く、利幅は少なくなっている。

分野	景気の現状判断	業種・職種	判断の理由	追加説明及び具体的状況の説明
	○	観光型ホテル (経営者)	来客数の動き	・今年は、例年よりも国内客、海外からの客共に増えている。この状態が続くとは考えにくい、2024年は総じて、新型コロナウイルス感染症発生前の水準に戻ろうとする全体的な意思を感じることができた1年であった。
	○	都市型ホテル (支配人)	来客数の動き	・料飲部門は忘年会なども新型コロナウイルス感染症発生前の件数まで戻ってきている。宿泊部門は相変わらず、高単価、高稼働で推移している。
	○	タクシー (経営者)	お客様の様子	・月の初めから動きが良かったので、前年同月と比べて7%の増収である。
	□	商店街 (代表者)	お客様の様子	・年末年始にかけて、神社やスーパーの人出の多さに驚いた反面、商店街は人がまばらで寂しいものだった。
	□	一般小売店 [精肉] (経営者)	お客様の様子	・今月は年末なのに平日のような状況である。品物、特に、野菜の値上がりで、家庭の食卓をそろえるのは大変である。一般商店はスーパーには対抗できない。客が少なくなっているが、対抗策がない。
	□	一般小売店 [土産] (経営者)	販売量の動き	・前年を基準にした売上達成度で比較すると、3か月前と比べるとさほど良い状況ではないものの、前年より多い売上を記録している。前年並みから前年実績以上の売上が、6月以降継続している。12月中旬から急に寒くなり、年末にかけて日本海側が寒波に見舞われている。寒波のニュースは、当店の立地する北関東の屋外観光施設の人出にも影響を与えている。
	□	百貨店 (営業担当)	お客様の様子	・急激な気温の変化で冬物の売行きは活発になったものの、今まで動かなかった分の後振れである。また、まとめ買い等に関しては慎重で、堅実な購買動向は以前と変わらない。身の回りの景気は数か月前と大きな変化はない。
	□	スーパー (総務担当)	来客数の動き	・売上は前年とほぼ横ばいで変わらない。
	□	スーパー (商品部担当)	販売量の動き	・ここ数か月、来客数の減少に買上点数の減少と苦戦が続いている。生鮮食料品の高値傾向も買い控えの要因の1つではないかと考える。
	□	コンビニ (エリア担当)	来客数の動き	・今月は年末年始で景気が良くなっている。来客数も増えている。また、3か月後も同じような状況が続くと予測している。
	□	コンビニ (エリア担当)	来客数の動き	・年末年始を前に、11月中旬より来客数が鈍っている。一時的な状態とみているが、全体として変わっていないという判断が妥当と考える。
	□	衣料品専門店 (販売担当)	来客数の動き	・年末なので相当の期待感があったものの、残念ながら予想ハズレの状態というか、天候にも相当影響されている。1か月から1か月半くらい、寒さが前倒しでやってきていることも踏まえて、当店の顧客の年齢の高さを考慮しても、かなり人出が悪く、売上に結び付いていない現状である。
	□	家電量販店 (営業担当)	販売量の動き	・季節商材が好調で、全体では前年比118%となっている。白物家電は105%と好調だが、映像関連は97%、パソコン関連95%と苦戦している。
	□	乗用車販売店 (経営者)	販売量の動き	・この数か月、新車や中古車等の販売が微減である一方、車検整備等のサービス部門で売上を伸ばして採算を取っている。ボーナスも無事に支給が完了した。
	□	その他専門店 (総務担当)	お客様の様子	・客が暇そうである。
	□	旅行代理店 (所長)	来客数の動き	・オフシーズンのため、全体的に来客数は落ち着いてきているが、インバウンドについては欧米系から東南アジア系にシフトして安定している。
	□	旅行代理店 (従業員)	販売量の動き	・定例案件の動きがなくなり、動いていない。
	□	旅行代理店 (営業担当)	来客数の動き	・業界的な季節変動があるため3か月前との比較はできないが、前年同月と比較した場合、ほぼ変わらない。
	□	タクシー運転手	お客様の様子	・年末で忘年会等はもう少し動くかとみていたが、週末は多少動いたものの、新型コロナウイルス感染症発生前には程遠い。1次会が終わる8～9時頃がピークで、深夜時間帯は都会と違い、人通りがなくなってしまう。ただし、売上の的には10万円ほど増えている。

分野	景気の現状判断	業種・職種	判断の理由	追加説明及び具体的状況の説明
	□	通信会社（社員）	単価の動き	・客からサービス料金の値下げ要望やポイント還元などの声を多くもらうが、企業継続に必要な利益を確保している状況のため、安易な値下げではなく、ニーズに合った提案と満足度向上に努めている。
	□	通信会社（営業担当）	単価の動き	・世界情勢を要因とした燃料問題は続いており、それに加えガソリンへの補助金がなくなることで、冬場の一般家庭の燃料費高騰や小売業の輸送費関連での価格転嫁が発生する。
	□	テーマパーク（職員）	来客数の動き	・年末年始の休暇入りが前年よりも早かったため、来客数は多い。
	□	ゴルフ練習場（経営者）	お客様の様子	・ガソリンや、食料品、身の回り品の価格上昇があっても、国内や海外旅行に行った際の消費活動には余り影響が出ていないようである。
	□	設計事務所（所長）	それ以外	・あらゆる物の価格高騰が続いており、今後も先行きは不透明である。
	□	住宅販売会社（経営者）	単価の動き	・建築等の材料や部材価格が月ごとに変動し、上昇している。落ち着くまでは、客の様子見は続くと思える。
	□	その他住宅〔住宅管理・リフォーム〕（営業）	販売量の動き	・年度末に向けて見積依頼が増えつつあるが、例年同様のボリュームのため、景況としては変わらない。
	▲	一般小売店〔青果〕（店長）	単価の動き	・ミニトマト、キャベツ、それ以外にもそうだが、全体的に今までにないような価格高騰で、一般の客は手が出ない状況である。
	▲	百貨店（営業担当）	販売量の動き	・お歳暮ギフトやクリスマス関連等の季節商材は前年割れの結果となっている。気温の低下に伴い、アパレル関連の動きは若干みられたものの、前年実績確保には至らない。2～3か月前と比べて景況は緩やかに悪くなっている。
	▲	百貨店（店長）	販売量の動き	・客の購買単価、購入量が少しずつ減少している。
	▲	乗用車販売店（従業員）	販売量の動き	・受注状況が減少傾向になっている。受注残も減少傾向である。
	▲	一般レストラン（経営者）	お客様の様子	・週末の忘年会やクリスマス時期は動きがあったものの、とにかくふだんが悪すぎる。米価は高いままでガソリン価格の値上げ等、生活必需品の物価が高くなっているため、客が日常の外食を控えている。
	▲	その他飲食〔給食・レストラン〕（総務）	単価の動き	・主力の給食部門では、米価の高止まりに加えて、足元でキャベツが平年の2.9倍になる等、食材費が全体として高値の状況が続き、収支を圧迫している。様々な要因が重なっているが、自助努力だけでは吸収し切れない状況が続いている。
	▲	通信会社（総務担当）	お客様の様子	・働き盛りの世代の一部には、消費活発化の様子がみえる一方、シングルマザーや年金暮らしの客は、総じて買換えのサイクルが長期化している。
	▲	通信会社（局長）	単価の動き	・物価高騰はこれまでどおり続き、下がる気配はない。また、ガソリン、電気代の減税や補助金も打ち切られ、政策の進展がみられないため、消費者の買い控えは更に進む。
	▲	ゴルフ場（従業員）	単価の動き	・来場者数は前年を上回ったものの、単価が前年割れとなっている。
	▲	その他サービス〔自動車整備業〕（経営者）	それ以外	・働き方改革や物価上昇等で、事業の推進がままならなくなっている状況で、入庫の客数を絞らざるを得ない。
	▲	住宅販売会社（経営者）	お客様の様子	・ここにきて、貸店舗の撤収が目立ってきている。特に、飲食店が多く、事務所関係も撤収縮小していることから、空き店舗等が増えている。
	×	乗用車販売店（経営者）	それ以外	・主要な仕入先が、合併統合交渉を始めている。
企業動向関連	◎	—	—	—
(北関東)	○	窯業・土石製品製造業（総務担当）	受注量や販売量の動き	・繁忙期となり、安全、安心の職場を心掛けている。
	○	輸送用機械器具製造業（経営者）	取引先の様子	・取引先等、受注量、販売量等がいずれも前年よりも少しずつ増えているようである。
	○	金融業（営業担当）	受注量や販売量の動き	・年末年始の需要増加は前年度を上回っており、一部業種を除き、大幅な改善がみられる。

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
	○	司法書士	受注量や販売量の動き	・相続登記が法律で義務化されて以来、我々司法書士は、少し良い状態で、変わらずに推移している。
	□	食料品製造業（経営者）	取引先の様子	・原料価格の高騰に価格改定が追い付かず、利益確保が困難になっている。
	□	一般機械器具製造業（経営者）	受注量や販売量の動き	・年末の駆け込み受注のような動きもほとんどなく、確保できている仕事量も減少傾向にあり、静かな年末となっている。
	□	電気機械器具製造業（経営者）	受注量や販売量の動き	・1～3月は考えていたよりは、受注量が落ちていないので、横ばいでいくのではないかとみている。
	□	輸送用機械器具製造業（総務担当）	取引先の様子	・依然として、主要取引先の生産が安定しないため、変わらない。
	□	輸送業（営業担当）	取引先の様子	・冬物暖房のこたつ、カーボンヒーター、エアコン、加湿器、冬物寝具等の物量は前年並みを確保している。しかし、2024年のドライバーの残業時間規制問題により、車両の確保が厳しく、燃料価格の高騰もあってコスト高となっており、利益は大分薄くなっている。
	□	広告代理店（営業担当）	取引先の様子	・飲食店の客入りに2極化がみられる。忘年会の予約が入っている店と入らない店がはっきりと分かれている。閉店も増えており、広告出稿は前年より少ない。
	□	経営コンサルタント	それ以外	・季節変化の遅れによる紅葉シーズンの遅れと年末商戦が重なったため、例年のような暮れの盛り上がりには乏しい。各地の商業施設や行楽地の人出は平常どおりで、消費面や地域企業の業況が拡大しているとはいえない。
	□	社会保険労務士	取引先の様子	・内需外需共に、大きな変化はない。
	▲	*	*	*
	×	一般機械器具製造業（経営者）	取引先の様子	・同業他社の受注量が目に見えて減少しているのが分かる。知り合いの機械商社の倒産や中小零細企業がゼロゼロ融資の返済ができずに倒産している現状がある。
	×	不動産業（管理担当）	それ以外	・業務効率化や取引先からの求めに応じてやむなくDX化を推進しているものの、業務委託の契約金額は据置きであり、導入費用が価格転嫁できていないため、実質利益は減少している。
雇用関連	◎	—	—	—
(北関東)	○	人材派遣会社（経営者）	求人数の動き	・小売関係、衣料や食料品、生鮮食料品等の求人は結構伸びている。採用に関しては、若干外国人が減っているようで、学生アルバイトで対応している。クリスマス、お歳暮、年末年始、正月用品等の売上目標が高く設定されているようなので、求人は活発さをみせている。当然、価格が高いために買い控えもあるが、全体的にはやや良くなっている。
	□	人材派遣会社（社員）	求人数の動き	・例年と比較して、特段求人数に変動はない。
	□	職業安定所（職員）	求人数の動き	・新規求人数の前年同月比は増減を繰り返している。
	□	学校〔専門学校〕（副校長）	周辺企業の様子	・様々な業種で、物価高により売上増加もあるものの、利益は減少しているところも多いため、景気動向については変わらない。
	▲	人材派遣会社（管理担当）	求人数の動き	・単価の低い派遣取引企業が多く、求人確保が難しい。単価の高い派遣求人は少なくなっている。
	×	*	*	*

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	◎	家電量販店（店長）	来客数の動き	・訪日旅行者によるレジ件数は3か月前の3割増しである（東京都）。
(南関東)	◎	高級レストラン（経理担当）	単価の動き	・3か月前と比べてレストランの客単価は5%程度、婚礼宴会は3%程度上昇している。単発的な現象ではなく、直近3か月は毎月上昇傾向にある（東京都）。
	◎	一般レストラン（経営者）	来客数の動き	・12月なのでやはり景気は良い。売上が年間で最も良くなっている。ケータリング、フルコースなど全ての売上が今までよりアップしており、月平均の20%くらいは伸びている。

分野	景気の現状判断	業種・職種	判断の理由	追加説明及び具体的状況の説明
	◎	一般レストラン (経営者)	来客数の動き	・今年インフルエンザなども流行しているが、前年とは違い、大人数の宴会予約が数多く入ったことで、売上増加につながっている(東京都)。
	◎	都市型ホテル (経営者)	来客数の動き	・10月以降、近隣の大型コンベンション施設でのイベント等が大幅に増えており、12月もかなり好調である。また、忘年会を中心に宴会も新型コロナウイルス感染症発生前の状況に戻りつつある。総体的に上向きである。
	◎	タクシー運転手	来客数の動き	・年末のため3か月前と比べると随分と客の動きはあるが、新型コロナウイルス感染症の収束後は客の引けが早く、終電がなくなって少しすると人がいなくなる。生活習慣が変わったように見受けられる(東京都)。
	◎	通信会社(営業担当)	販売量の動き	・ボーナス支給月でもあるため、年末年始に向けて景気は回復傾向である(東京都)。
	○	商店街(代表者)	それ以外	・クレジットカードの取扱は、前年比では微増がずっと続いており、緩やかな右肩上がりが続いている。寒くなったため、アパレルは調子が良いようである。秋物商材が全く動かなかったので、寒さは歓迎である。飲食業はカレンダーの日並びが悪く、忘年会の動きが良くない(東京都)。
	○	一般小売店[家電] (経理担当)	来客数の動き	・前月より来客数が増えているものの、単価の低い物を買う客が多いため、売上は増えていない。
	○	一般小売店[文房具] (経営者)	お客様の様子	・相変わらずインバウンドの来客数が増加傾向にあり、自分自身のお土産として、日本メーカーの筆記具を中心にまとめ買いが多くみられる。また、お年玉袋や和風クリスマスカードなどの年末年始商材もインバウンドに評判で、買上点数の増加、客単価の上昇につながっている(東京都)。
	○	一般小売店[眼鏡] (経営者)	来客数の動き	・年末にかけて、少しずつではあるが売上が増えつつある。景気が良いのか、賃金が上がったのか分からないが、少しだけ伸びている。
	○	一般小売店[茶] (営業担当)	販売量の動き	・福袋を年賀に持参するためにギフト需要が出てきており、売上、来客数共に伸びている。
	○	百貨店(総務担当)	販売量の動き	・残暑が厳しく秋物が動かなかった3か月前と比べ、急な冷え込みにより防寒具等を含む服飾雑貨の動きが良い。食料品についても、値上げの影響もあり前年比2ポイント上昇と堅調に推移している。お歳暮ギフトでは、11月の動きが悪かった反動もあり、12月は復調している。ただし、お歳暮期間全体では配送の受注件数減少もあり、若干前年を割っている。インターネット受注については定着傾向であり、ほぼ前年並みを維持している(東京都)。
	○	百貨店(総務担当)	販売量の動き	・時計や宝飾品等の高額品やリビング関係、お歳暮ギフト等の購買需要が戻りつつある(東京都)。
	○	百貨店(財務担当)	販売量の動き	・円高に振れた3か月前と比べ、再度円安基調となったことで、インバウンドが増大している(東京都)。
	○	百貨店(店長)	販売量の動き	・アパレルは防寒アイテムの動きが顕著となり、食料品ではおせち等の予約が順調に推移している。また、サービス系でも年末に向けてニーズが回復しているテナントが増えている。
	○	スーパー(営業担当)	単価の動き	・単価は相変わらず上昇傾向にある。このところ天候が良いため、季節商材、特に12月商材の動きが活発化してきて、販売量が前年より持ち直している。単価の上昇と前年並みの販売量によって売上を押し上げている(東京都)。
	○	スーパー(食品担当)	来客数の動き	・物価高から商品単価が上がり、前年並みの来客数でも売上が上がっている。競合他社が閉店したこともあり当店は好調である(東京都)。
	○	コンビニ(経営者)	販売量の動き	・クリスマスと年末年始は買う商材の単価が上昇するため、買上単価が上がっている。
	○	コンビニ(経営者)	お客様の様子	・近隣のスーパー等、大型店の販売促進が続き、販売額が低下している。特に、クリスマス、年末年始商材の販売が大幅に減っている。さらに、アルバイトが集まらないため派遣従業員に頼らざるを得ず、人件費が倍増し採算が取れない。

分野	景気の現状判断	業種・職種	判断の理由	追加説明及び具体的状況の説明
	○	コンビニ（エリア担当）	単価の動き	・原価高騰に伴い客単価が上がり続けているにもかかわらず、集客力は衰えていない。
	○	コンビニ（店長）	お客様の様子	・価格に関係なく、客は自分の欲しい物を買っている印象なので、お金は持っている（東京都）。
	○	コンビニ（商品開発担当）	販売量の動き	・気温の低下とともに、冬物を中心に季節商材の動きが活発になっている（東京都）。
	○	コンビニ（従業員）	来客数の動き	・年末に向けて良くなってきている。時期的な買いだめ、チキンやケーキなどを買う季節であることが影響しているかもしれない。個人的にも、夏よりも冬の方がおでんや肉まんなど買いたくなる商材が多い。冬はボーナス時期でもあり、ふだんよりも購入金額が少し上がる要素もある。
	○	衣料品専門店（経営者）	販売量の動き	・気温が下がり、天候も安定しているため来客数が多くなっている。安さを求めているが、売上は好調である。
	○	衣料品専門店（店長）	単価の動き	・前年と比較するとドレス、呉服等の単価が5%程度上がっている。外注先への支払単価も同程度上昇しており、消費者が納得できる高付加価値商材の開発を進めていく予定である（東京都）。
	○	家電量販店（店長）	来客数の動き	・来客数はやや改善しているように見える。消費行動は活発ではないものの、競合店との比較は依然として多い。同じ家電製品を買うなら少しでも有利な条件で購入したいという消費者心理が働いている。
	○	乗用車販売店（経営者）	販売量の動き	・新車、中古車共に販売量が前年よりも増加している。
	○	乗用車販売店（総務担当）	販売量の動き	・新車、サービスの売上は安定している。中古車市況が悪化傾向にあることが懸念点である。
	○	高級レストラン（仕入担当）	来客数の動き	・年末利用は例年にも増して好調なため、好景気がうかがえる（東京都）。
	○	一般レストラン（経営者）	単価の動き	・12月になって忘年会や夜の客が若干増えたので、ランチしか客が来なかった11月までと比べれば良くなっている。
	○	一般レストラン（経営者）	単価の動き	・消費動向が上向いているため、景気は変わらず上向きである（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対策での自粛はほとんどなくなり、一部病院関係を除けば通常どおりに忘年会が開催されている。ホテルイベントの売上も順調で満席となり、予算達成に大きく貢献している。レストランの単価上昇が響いてディナー販売は頭打ちであるものの、全体的には売上が増加している。
	○	旅行代理店（従業員）	販売量の動き	・雪不足だった前年、前々年と違い、今年度はスキー場が通常どおりの日程でオープンしていることも大きな要因である（東京都）。
	○	タクシー運転手	お客様の様子	・昼間に関しては、3か月前と比べると12月はサラリーマンの動きが良くなっている。特に午前よりも午後が動く。ターミナル駅の周辺を中心に営業しているが、タクシーが足りないようなときもある（東京都）。
	○	タクシー（団体役員）	来客数の動き	・例年と比べて、繁忙期にしては寂しいが、11月と比べると多少良くなっている。
	○	その他レジャー施設 [ボウリング場]（従業員）	お客様の様子	・忘年会利用の客の動きを見ると、客単価が上がっている（東京都）。
	○	その他レジャー施設 [複合文化施設]（財務担当）	単価の動き	・仕入先の値上げが止まらない（東京都）。
	○	設計事務所（経営者）	販売量の動き	・当事務所の近隣では建築現場が非常に増えている。新しい工場の音がどんと響くように聞こえる。これも1つの景気の表れではないかと考えている。
	○	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。インバウンドを含めた観光用ホテルを扱っているが、新型コロナウイルス感染症が落ち着き、インバウンドが増えてきているため、これからホテルの稼働率もかなり上がってくる。一方、建設業は、資材価格の高騰により、公共工事を含め、スムーズな受注ができなくなっている。

分野	景気の現状判断	業種・職種	判断の理由	追加説明及び具体的状況の説明
	○	住宅販売会社 (従業員)	お客様の様子	・個人、法人を問わず新築アパード購入の問合せが増えている。インバウンドの増加によりホテルが高稼働となっている。
	□	商店街(代表者)	来客数の動き	・客の所得が余り増えていない現状から、来客数が若干減っていることに加え、購入額等については非常に慎重になっている。
	□	一般小売店〔家電〕(経理担当)	販売量の動き	・物騒な事件が多発しているためカメラ付きインターホンや防犯カメラが動いている。品薄ではあるが何とか回っている。住宅の省エネ化を支援する補助制度に関連する商材も引き続き動いている。
	□	一般小売店〔家具〕(経営者)	来客数の動き	・来客数が多少は戻っているとみているが、成約に結び付けるのはなかなか難しい。12月は本来なら来客数が増え、販売量も多くなるはずだが、現状は伸びていない(東京都)。
	□	一般小売店〔印章〕(経営者)	来客数の動き	・アーケードのような路面店ではなく、単独の路面店が当商店会の特徴であるが、やはり個店ごとで集客するのは至難の業である。どうしても駐車場があって品数が豊富で、全てがそろそろショッピングセンター等に足が向いてしまうとみている。
	□	一般小売店〔生花〕(店員)	来客数の動き	・実感では良くはなっていない。悪い方に向かっているのではないか。居酒屋や飲食店などに人が流れていきそうにみえて実際にはそれほどでもない。繁華街に出ていろいろ見ても、人はそれほどたくさんいない。商店への来客数も少ない(東京都)。
	□	一般小売店〔文具〕(販売企画担当)	お客様の様子	・近隣に新たに総合ディスカウントストアができたため、客を相当取られており、店頭販売は余り良くない。外商の方で案件をしっかりと取れているため、何とか持っている。客単価はそれほど落ちていないどころか逆に上がっているため、総じて景気は横ばいである。
	□	一般小売店〔茶〕(営業担当)	販売量の動き	・会社の売上は今一つで、新規受注があるわけでもない。従業員が辞めた後を皆でカバーしているが、会社がなかなか人員の補充をしてくれないため、今までより遅くまで仕事をしている(東京都)。
	□	一般小売店〔書店〕(総務担当)	単価の動き	・海外の学術資料の輸入販売も行う当社では、為替の変動状況が業績に大きな影響を及ぼす。12月平均は1ドル154円であり、前月と同水準で推移したため、景気は前月より目立った変動はない(東京都)。
	□	百貨店(売場主任)	お客様の様子	・食品単価は段階的に上がっており、年末商戦もかなり吟味して購入している様子が見受けられる。年末年始は海外やホテルで過ごす客も多く、インバウンドで補っている部分がある(東京都)。
	□	百貨店(総務担当)	お客様の様子	・衣料品の動きが良くファッションは健闘しているものの、宝飾品を中心とした高額品の動きが悪く、全体として目標値に届いていない。
	□	百貨店(総務担当)	お客様の様子	・食料品を中心とした年末需要に関しては、安定した客の購買行動となっている。また、ファッション商材についても、紳士、婦人共に動きが良い。訪日外国人の購買行動も、ある程度の伸びがあり、景気は全体として良い意味での平行線である(東京都)。
	□	百貨店(広報担当)	お客様の様子	・高付加価値な消費の底堅さは変わらず、自分が価値を認めた物への消費意欲は高い。一方で、デイリーニーズの食品など日常生活と密接なカテゴリーへの消費意欲は不安定な動きを見せており、2極化の構造に大きな変化はない(東京都)。
	□	百貨店(営業担当)	販売量の動き	・購買客数、購入点数は前年を下回っているものの、客単価の上昇により前年を上回る状況が続いている。年末に向けて、慎重な買物動向が続いている。また、今年は土曜日が2日少ないことの影響が大きく、特にクリスマスが曜日並びで厳しい条件となっている(東京都)。
	□	百貨店(営業担当)	単価の動き	・今年のクリスマス商戦でも、ケーキを例にとると、ホールケーキよりも当日ショートケーキを複数購入する客が圧倒的に多かった。単価にシビアで、初めから小分けになっているケーキを選ぶ現実的な傾向も反映している(東京都)。

分野	景気の現状判断	業種・職種	判断の理由	追加説明及び具体的状況の説明
	□	百貨店（営業担当）	販売量の動き	・海外観光客による免税売上の伸びは徐々に回復傾向にあるが、国内客の伸びは横ばいである。直近のクリスマスケーキ、おせちの需要も、値上げによる客単価上昇で前年以上の売上は維持しているものの、来客数は微減している（東京都）。
	□	スーパー（経営者）	販売量の動き	・このところずっと良くも悪くもないという状態が続いている。当社独自の理由だが、10月に競合店ができた影響が少しあり、良いと言いたいところだが、なかなかそこまでいかない。
	□	スーパー（経営者）	来客数の動き	・来客数の伸びが鈍化していることが最も大きな問題である（東京都）。
	□	スーパー（店長）	お客様の様子	・値上げのニュース等が多いこともあり、均一セール等の価格を切り口としたプロモーションに対する客の反応が強く、価格を意識した買物をしている。
	□	スーパー（店長）	販売量の動き	・来客数は前年並みを維持しているものの、販売量の増加がみられない。値上げの影響で買上点数の前年割れが続いている（東京都）。
	□	スーパー（総務担当）	お客様の様子	・節約志向になっている。
	□	スーパー（仕入担当）	単価の動き	・関東地方は天候も良く、前年は県独自のキャッシュレス決済キャンペーンの実施により減少していた分だけ、今年は伸長している。年末にかけては青果物、水産物、食肉の相場が上がっており、節約志向が高まりそうである。
	□	コンビニ（経営者）	販売量の動き	・夏場から秋口にかけて、来客数はやや上向き基調が続いている。12月も同様の動きであり、前年より若干良い状態が続いている。クリスマス商戦もチキン等の予約が前年より増えており、値上げた物も多いなか、必要な物はしっかり購入する傾向にある（東京都）。
	□	コンビニ（エリア担当）	販売量の動き	・気温が低下したにもかかわらず、来客数や販売量は高いままで推移している。クリスマス商戦も曜日並びに恵まれ、前年を上回る実績で推移した（東京都）。
	□	コンビニ（エリア担当）	販売量の動き	・物価上昇に伴い商品単価が上がっているにもかかわらず、1人当たりの買上点数が少なくなっているため、客単価が上がっていない（東京都）。
	□	コンビニ（エリア担当）	販売量の動き	・来客数は増えているが、買上点数が減っている。値上げの影響もあり商品単価は自然と上昇するが、1人当たりの購入点数が減っており、景気が良くなっているとはいえない。
	□	衣料品専門店（統括）	来客数の動き	・ブラックフライデー後や年末年始の長期休暇での来客数の大幅な減少が見受けられる。
	□	家電量販店（店長）	お客様の様子	・高額商材が売れてきているが、慎重な客も多い。消耗品の値上げもあり、インターネット購入もかなり増えている。
	□	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。前年度に比べて2割減少している。
	□	乗用車販売店（経営者）	販売量の動き	・大手自動車メーカーが新車を卸さない（東京都）。
	□	乗用車販売店（営業担当）	販売量の動き	・予想以上に来客数が少なく、低迷している。
	□	その他専門店〔ドラッグストア〕（経営者）	来客数の動き	・10月は暖か過ぎて業績が芳しくなかったが、12月に入ってから来客数が伸びている。
	□	その他専門店〔貴金属〕（統括）	お客様の様子	・年末ということもあり店舗周辺はにぎわいを見せている。しかし、商材を購入するというよりも、少人数で散策を楽しむ、グループで忘年会を実施するという人が多く、にぎわっている割に実売数は少ない（東京都）。
	□	その他小売〔生鮮魚介卸売〕（営業）	単価の動き	・年末商材も値上げ続きで売行きが余り良くない（東京都）。
	□	高級レストラン（役員）	それ以外	・12月はクリスマス、年末とイベントオナーションのある月で、予約、受注数は伸びているが、仕入コストの増加、人手不足が続いているため、景況感としては横ばいであり、先が見えない（東京都）。

分野	景気の現状判断	業種・職種	判断の理由	追加説明及び具体的状況の説明
	<input type="checkbox"/>	一般レストラン（経営者）	それ以外	・年末にかけて、再開発とは別に、近隣では建築ラッシュの様相を呈している。住宅同様に店舗、民泊の増加が見受けられる（東京都）。
	<input type="checkbox"/>	その他飲食〔居酒屋〕（経営者）	お客様の様子	・来客数が増えてはいるが、忘年会シーズンと考えると当然のことで、特段景気が良いというわけではない（東京都）。
	<input type="checkbox"/>	その他飲食〔カフェ〕（経営者）	単価の動き	・飲食店について、例年の12月よりも単価が落ちている。本来12月は単価が高く、売上が最も多いのだが、来客数は変わらないものの売上が伸びていない。食品など日用品が値上がりしているため、し好品のコーヒーには出費を抑えているようである。製造業のコーヒーは良い状況である（東京都）。
	<input type="checkbox"/>	その他飲食〔給食・レストラン〕（役員）	単価の動き	・価格転嫁による増益を食材費、人件費の増加が一部相殺するような形で収益の伸びを抑えている。上期より利幅が縮小している（東京都）。
	<input type="checkbox"/>	都市型ホテル（スタッフ）	来客数の動き	・高稼働で推移しており、良い状況が続いている。
	<input type="checkbox"/>	旅行代理店（経営者）	販売量の動き	・現在、インフルエンザが流行しており、計画を立てていたが一家全滅という客もいる。出掛けるのは止めて、近くで何かおいしいものでも食べることにしようという人が多くなっているため、景気が良いのか悪いのかは判断しかねる。
	<input type="checkbox"/>	旅行代理店（従業員）	お客様の様子	・宿泊費の上昇幅が大きく、旅行費用を圧迫している。ただし、計画段階で織り込んでいるため、実施が中止になることはない。
	<input type="checkbox"/>	旅行代理店（営業担当）	お客様の様子	・客の様子見傾向が高まっている（東京都）。
	<input type="checkbox"/>	旅行代理店（営業担当）	単価の動き	・高額商材が売れていない（東京都）。
	<input type="checkbox"/>	通信会社（経営者）	販売量の動き	・ここ2～3か月の受注は増加傾向にはない。また、12月なので納品が来年1月以降に延期となっている（東京都）。
	<input type="checkbox"/>	通信会社（社員）	お客様の様子	・前月からの引き合い案件を受注し、明るい見通しである（東京都）。
	<input type="checkbox"/>	通信会社（社員）	お客様の様子	・低調な消費行動が習慣化している。物価も所得も明るい見通しはなく、家計を引き締め続けるほかない。一方、防犯に関する消費が必要経費化しつつあり、そのジャンルでの限定的な好況がみられる（東京都）。
	<input type="checkbox"/>	通信会社（営業担当）	お客様の様子	・当社サービスを解約して、他社のより安価なサービスへ移行する客が増えている。
	<input type="checkbox"/>	通信会社（局長）	販売量の動き	・例年のような年末商戦的な雰囲気も薄く、かつ当社が貢献できる新サービスの展開もないため、契約数はしばらく平行線とみている（東京都）。
	<input type="checkbox"/>	通信会社（営業担当）	お客様の様子	・新規加入、コース変更共に必要最低限の内容を選択する意識は相変わらず高い。
	<input type="checkbox"/>	通信会社（経理担当）	お客様の様子	・防犯カメラのサービスが売れているが、それ以外はマイナスで、トータルでもマイナス領域である。
	<input type="checkbox"/>	通信会社（営業担当）	販売量の動き	・前年比では大きな変化がなく、良化及び悪化する要素も見当たらない（東京都）。
	<input type="checkbox"/>	ゴルフ場（経営者）	来客数の動き	・寒暖により来場者数の動きが大きく変わるが、今冬は平年より寒い日が増えており、中旬より来場が鈍ってきている。単価には変動はない。
	<input type="checkbox"/>	競輪場（職員）	来客数の動き	・土日や平日と、終日開催しているわけではないため判断しにくい点もあるが、土日のイベントでは300人程度は必ず入場者がいるようになっている。イベント内容によりけりで、倍の600名くらいは入ることもあるため、魅力的なイベントを検討したい。入場料を無料としたことが何より大きく、客からも、何でも高くなるなかで無料は有り難いという話を聞くことが多い。
	<input type="checkbox"/>	その他レジャー施設〔映画〕（営業担当）	来客数の動き	・現在のところ企業業績も株価も政局も安定している（東京都）。
	<input type="checkbox"/>	美容室（経営者）	来客数の動き	・暮れにしては客の来店頻度がまだ鈍っている。
	<input type="checkbox"/>	その他サービス〔保険代理店〕（経営者）	販売量の動き	・販売量は思ったほど減少していない。世の中全般的にやや上向き傾向にあるようにみえるが、いまだ実感が湧かない。

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
	□	設計事務所（経営者）	お客様の様子	・業務量に変化はなく、いつもどおりで推移している。設計料が上がらない悩みはあるものの、想定内と捉えている。
	□	設計事務所（職員）	それ以外	・どちらかといえば下向きかもしれない。上向く兆しもない（東京都）。
	□	住宅販売会社（従業員）	販売量の動き	・今月の販売量は目標数字の約67%となり、悪い。3か月前と比べると悪いままでほぼ変わらない。12月は客も忙しく、年末休みに入ってしまうため、販売量の相当な落ち込みを予想していたが、ここ数か月間は似たような販売数で横ばいで推移している。
	▲	一般小売店〔食料雑貨〕（経営者）	競争相手の様子	・大手企業の経営不振、統合、解体などに関する度重なる報道がある。
	▲	一般小売店〔祭用品〕（経営者）	来客数の動き	・今一つ年末らしい動きがみられない。
	▲	一般小売店〔酒類〕（経営者）	お客様の様子	・物価の上昇により客の購買意欲が落ちている。
	▲	百貨店（営業担当）	来客数の動き	・インバウンドや高額品の動きは変わらないが、それ以外の一般商材が低調で、来客数もマイナス傾向が続いている（東京都）。
	▲	百貨店（営業担当）	販売量の動き	・国内客の消費は、物価上昇の影響もあってか、お歳暮ギフトやクリスマスケーキ、おせちなどの季節商材、オケーション対応商材などが苦戦している。一方、好調に推移していたインバウンドについても、前年実績からは伸長しているものの、伸長率は鈍化している（東京都）。
	▲	百貨店（販売促進担当）	お客様の様子	・アパレルや化粧品、リビングアイテムは前年比プラスだが、主力となる食品は前年割れで、価格高騰の影響を最も受けており、買い控え傾向が続いている。お歳暮ギフトも11月は好調にスタートしたが、12月に入り失速し、購入数量が大幅に減少している。
	▲	百貨店（企画宣伝担当）	来客数の動き	・生活必需品の物価上昇に伴い、客の価格に対する意識は一層厳しいものとなっている。ぜいたく品を購入する客層がこれまで以上に限定されている。
	▲	百貨店（管理担当）	販売量の動き	・食品は堅調な動きだが、衣料品や雑貨類の売上が落ちてきている（東京都）。
	▲	スーパー（ネット宅配担当）	競争相手の様子	・2か月前に近隣に大型ディスカウントストアが新店し、影響が出ている。
	▲	スーパー（販売担当）	販売量の動き	・燃料油価格激変緩和対策補助金の縮小に伴い、財布のひもが固くなっている。
	▲	コンビニ（経営者）	販売量の動き	・来客数は前年比102%で推移しているが、主要商材の値下げにより客単価が前年を割っており、売上は98%と厳しい状態が続いている。
	▲	コンビニ（経営者）	販売量の動き	・圧倒的に販売量が少なくなっている。高齢客が多いためというだけでなく、若年層の客も来店するが、買うのは飲料だけといった買い方である。
	▲	コンビニ（経営者）	来客数の動き	・やはり来客数が伸びていない。前年同期比95%くらいで、5%程度減少している。物価高あるいは円安の影響なのかは分からない。
	▲	コンビニ（経営者）	販売量の動き	・クリスマスは曜日の関係で前年より悪くなると予想したが、ほぼ横ばいで推移した。しかし、11月からの売上は前年比では2%減少している。月ごとに多少の波はあるものの、通年の売上も前年比2%ダウンとなりそうである。クリスマス等のイベントには出費するが、日常生活品には買い控えが起きている。
	▲	コンビニ（エリア担当）	来客数の動き	・12月に入り、来客数の伸びが鈍化している。3か月前と比較すると、100%は割っていないものの、なかなか厳しい数字となっている。
	▲	衣料品専門店（役員）	販売量の動き	・12月上旬はまだ良かったが、中旬以降は来客数が少ない。例年あるクリスマス需要はほぼなかった。
	▲	衣料品専門店（従業員）	販売量の動き	・来客数は前年よりも回復傾向にあるものの、販売量はなかなか伸びていない。気温も平年並みになっているが、冬物商材、アイテムの動きは鈍く、慎重になっている。

分野	景気の現状判断	業種・職種	判断の理由	追加説明及び具体的状況の説明
	▲	乗用車販売店 (販売担当)	お客様の様子	・原油、食料品等いろいろな物の価格が上がってきているなかで、客は少しでも身の回りの物を削りたいようである。例えば、修理代金についての交渉やタイヤ交換を見送るなど、少しでも出費を抑えて家計を守りたいという様子がうかがえる（東京都）。
	▲	乗用車販売店 (営業)	来客数の動き	・新車購入を検討する客の来店が減ってきている。点検で来店する客の反応も薄くなっている。
	▲	その他小売 [ショッピング センター] (統 括)	お客様の様子	・物価高に所得が追い付かず、収支バランスが崩れ、格差が顕著になっている（東京都）。
	▲	一般レストラン (経営者)	来客数の動き	・3か月前と比べて来客数が減っている。気温の低下もあるだろうが、全てにおいて物価高の影響が出ている。
	▲	一般レストラン (経営者)	来客数の動き	・急に寒くなったことやインフルエンザの流行により、外出を控えている人が多い。また、世界的に政治経済が不安定で、心理的にネガティブな影響も大きい。
	▲	観光型旅館 (ス タッフ)	単価の動き	・来客数が増え、単価も上昇しているが、賃金が上がらない（東京都）。
	▲	タクシー運転手	お客様の様子	・今年の12月は暇の一言である。昼間はそれなりに駅、病院、会社と利用はあるが、夕方から終電までの利用はかなり減っている。終電後は駅待ちをしても人がいない。週末の金曜日、土曜日に忙しさが集中している。
	▲	通信会社 (経営 企画担当)	お客様の様子	・客の予算縮小に伴い案件終了が多くなっている（東京都）。
	▲	通信会社 (営業 担当)	単価の動き	・いろいろな物が値上がりしているため、とうとう販売価格引上げの検討に入っているが、できれば余り値上げはしたくない（東京都）。
	▲	通信会社 (経営 企画担当)	販売量の動き	・販売量の伸びは余り芳しくない（東京都）。
	▲	ゴルフ場 (従業 員)	来客数の動き	・平日の利用が依然として増えていかない。新型コロナウイルス感染症発生前の状況に戻っていない。
	▲	その他レジャー 施設 [総合] (経営企画担 当)	お客様の様子	・物価高やインフルエンザの流行により、飲食やホテル等のキャンセルが増えており、消費者の行動抑制の様子がうかがえる（東京都）。
	▲	住宅販売会社 (従業員)	販売量の動き	・年末なのに受注状況が悪い。
	▲	その他住宅 [住 宅資材] (営 業)	販売量の動き	・建材業界の全体的な冷え込みは新築着工数の減少によるものだが、それをカバーしたいリフォーム案件も十分ではなく、上向く兆候に乏しい（東京都）。
	×	一般小売店 [傘] (店長)	来客数の動き	・晴天が続いていて傘の出番がないため、販売、修理共に来客数が激減している。
	×	衣料品専門店 (経営者)	来客数の動き	・暖かい気候が続き引き合いが少なかった防寒着について、寒くなってから問合せが増えているが、メーカー側での欠品が多く、売り逃している。
	×	乗用車販売店 (営業担当)	お客様の様子	・今後の物価上昇を懸念して、買い控えが起きている（東京都）。
	×	ゴルフ場 (経営 者)	来客数の動き	・インフルエンザ等の感染症も流行しているためか年末年始の長期休みに向けてなのか、来場者数が今一つ伸びず、減っている。3か月前と比べると7.6%減少しており、売上面でもかなりの影響が出ている。
	×	ゴルフ場 (経理 担当)	来客数の動き	・12月は降水量が少なく、例年と変わらない天候に下支えされた底堅いプレー需要があり、堅調な稼働率ではあったものの、前月に引き続き来場者の中心は会員が占めており、プレー費が高額なビジターは落ち込んでいる。物価上昇、実質賃金の減少から生活防衛を意識する動きは強い。人件費負担が増加するなかであって、冬季ボーナスの増額を余儀なくされる厳しい経営状況に加え、止まらない物価上昇により営業費用はかさむ一方であり、固定費の回収も容易ではない。特に、冬季は暖房需要のため光熱費の負担が増えるなかにおいて、燃料油価格激変緩和対策補助金の縮小による負担増加は大きな痛手となる。

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
	×	その他サービス [立体駐車場] (経営者)	来客数の動き	・来客数に加えて契約も増えず、価格高騰により販売数も減少している。
企業 動向 関連 (南関東)	◎	出版・印刷・同 関連産業(経営 者)	受注量や販売量 の動き	・今月まで繁忙期だったため、3か月前より受注量が多い(東京都)。
	○	出版・印刷・同 関連産業(営業 担当)	受注量や販売量 の動き	・印鑑、ゴム印、名刺印刷の仕事をしている。今月は法人登記印の注文が4本あった。通常月だと大体1本から多くても2本くらいのため、少し上向いている(東京都)。
	○	電気機械器具製 造業(経営者)	受注量や販売量 の動き	・建設業の省力化が推進される今、当社の開発した機器が注目を浴び、大型案件の引き合いが出てきている(東京都)。
	○	輸送業(経営 者)	受注量や販売量 の動き	・受注が若干増えてきている(東京都)。
	○	不動産業(従業 員)	受注量や販売量 の動き	・インバウンド、国内観光需要は引き続き堅調で、ホテル事業の宿泊見込みも同様である(東京都)。
	○	広告代理店(経 営者)	取引先の様子	・取引先に飲食店が多いため、12月は必然的に売上が伸びる(東京都)。
	○	税理士	取引先の様子	・飲食店の年末年始の予約状況は好調である。物価は上昇しているものの、全てを吸収するほどの価格設定にはなっていないため利益は薄い、以前と比べれば消費者の理解は得られている。暖冬でも厳しい寒さの日もあるため、冬物衣料の売行きが好調である。
	○	その他サービス 業[ソフト開 発](経営者)	取引先の様子	・案件はあるものの、人材がない(東京都)。
	○	その他非製造業 [商社](従業 員)	受注量や販売量 の動き	・受注の動きから、やや良くなっている(東京都)。
	□	食料品製造業 (経営者)	受注量や販売量 の動き	・生活パターンが変わってきており、年末向け商材の動きが悪くなっている。
	□	プラスチック製 品製造業(経営 者)	受注量や販売量 の動き	・化粧品容器の新企画が動き出したが、従来品の受注は低迷したまま回復の兆しがみられない。
	□	金属製品製造業 (経営者)	取引先の様子	・得意先の設備更新が重なり、一見忙しく見えるものの、大幅な更新ではないため、結局変わらない。
	□	一般機械器具製 造業(経営者)	受注量や販売量 の動き	・取引量が増えたところと減ったところがあるため、純粋に増加しているとはいえないものの、トータルで見ただけは状況は少しだけ良くなっている。
	□	電気機械器具製 造業(企画担 当)	受注量や販売量 の動き	・電子部品の大口価格に大きな動きはない。受注量はAI関連事業の拡大で増加傾向ではあるものの、景気という面では直接的な変化はない。
	□	精密機械器具製 造業(経営者)	受注量や販売量 の動き	・3か月前の受注量と比べて変化はみられない。
	□	輸送用機械器具 製造業(総務担 当)	取引先の様子	・自動車メーカーの販売は順調で、製造も年初から変わらない高水準である。下請にも同様のオーダーが入っている。
	□	建設業(経営 者)	受注価格や販売 価格の動き	・物価が高止まりしており、消費が停滞している。
	□	建設業(経営 者)	競争相手の様子	・人が足りず、忙しい。
	□	建設業(従業 員)	受注量や販売量 の動き	・解体業なので、重機や運搬するための燃料費は必要不可欠である。その肝心の燃料費の値上げはかなりの痛手になっている。
	□	輸送業(経理担 当)	それ以外	・一部運賃の値上げに応じてもらったため売上は多少伸びているものの、人件費等の経費がかさんでいるため、利益の増加には結び付かない状況が続いている。
□	輸送業(総務担 当)	取引先の様子	・繁忙期で物量は増えつつあるが、燃料価格の高騰が続いており、収益が伸び悩んでいる。	
□	金融業(営業担 当)	受注量や販売量 の動き	・秋口には先の受注が好転しているといった声が聞かれたため、暮れの受注回復を期待していたが、現状はさほど変わらない状況が続いている。特に、主要取引先となる製造業においては、受注の先延ばし等により期待していたほどの伸びはない。	
□	不動産業(経営 者)	競争相手の様子	・年末に慌ただしくなるのは毎年のことである。景気の動向は変わらない(東京都)。	

分野	景気の現状判断	業種・職種	判断の理由	追加説明及び具体的状況の説明
	□	不動産業（総務担当）	取引先の様子	・オフィステナントの動きはなく平穏である。商業店舗の売上もようやく新型コロナウイルス感染症発生前の水準を上回るようになってきている。ただし、原材料費、光熱費、人件費の増加により利益率はさほど良くなっていないという声を聞く（東京都）。
	□	広告代理店（従業員）	受注量や販売量の動き	・単月で見れば前年同月を上回っているものの、目標値には届いていない（東京都）。
	□	税理士	それ以外	・夜に近隣駅の商店街にある飲食店の様子をのぞいている。年末なのでさすがに人が入ってはいるが、あふれるほどではなく、空いている店もある。新型コロナウイルス感染症発生前と比べると、まだ客入りは回復していない（東京都）。
	□	社会保険労務士	取引先の様子	・返済不要の助成金の活用を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	・客の価格に対する意識が厳しくなっている。
	□	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	・年末にきて受注の動きがようやく例年どおりになった。
	□	その他サービス業〔警備〕（経営者）	取引先の様子	・長期現場の案件で推移しているため、余り変化はない。
	□	その他サービス業〔ビルメンテナンス〕（経営者）	受注量や販売量の動き	・新規物件の見積件数に変わりがない（東京都）。
	▲	建設業（経営者）	受注価格や販売価格の動き	・入札案件が不調になるケースが増えてきている。価格が上昇しており予算に合わない。
	▲	輸送業（経営者）	取引先の様子	・販売量が増えないなか、荷主が納品量の少ない店舗への配送を行わない方針を決めたため、輸送量が減少し、1車両当たりの収支の悪化を招き始め、対応に苦慮している（東京都）。
	▲	金融業（従業員）	取引先の様子	・資材や燃料費、人件費が高騰しているが、中小企業は価格転嫁が難しい。そのようななか、労働規制が厳し過ぎて人員のやりくりが難しく、経営に影響が出ているとの意見が多数ある。また、中小企業と大手企業との賃金格差はますます広がっており、中小企業は人材確保に苦慮している。格差は今後も広がり、政府の対応が必要である。
	▲	金融業（総務担当）	取引先の様子	・飲食や小売業では、地域のキャッシュレスキャンペーンがあり、売上が一時的に増加している。不動産業は住宅ローンの金利アップ等もあり、販売が長期化する傾向になっている。運送業では、燃料費の高止まりや2024年問題で人件費が高騰しており、利益が落ち込んでいる。自動車関連では、販売数が落ち込んでいる業者が多い。全体では景気はやや悪化している（東京都）。
	▲	経営コンサルタント	取引先の様子	・中小金属加工業ではようやくボーナスを1か月程度支給できたが、業況は厳しい。景品や雑貨卸の会社では、売上は伸びたものの利益率が下がり、キャッシュフローが厳しくなっている（東京都）。
	×	出版・印刷・同関連産業（所長）	受注量や販売量の動き	・年末の繁忙期ではあるが、例年以上に受注案件数が激減している。
	×	金属製品製造業（経営者）	取引先の様子	・年末の挨拶で取引先を訪問しているが、自動車、建設機械、半導体業界の全てにおいて業績が前年比で減少しており、先行きも明るい見通しが立たない。
雇用 関連 (南関東)	◎	人材派遣会社（社員）	求人数の動き	・社会課題解決型の大型案件の受注が好調である（東京都）。
	○	人材派遣会社（社員）	求人数の動き	・採用に苦戦する企業が増えている。これまで条件緩和に応じてくれなかった企業が応じてくれたり、派遣料金据置きが続いていた企業でも交渉に応じざるを得ないところが増えてきている。
	○	人材派遣会社（社員）	採用者数の動き	・穏やかな増加が継続している（東京都）。

分野	景気の現状判断	業種・職種	判断の理由	追加説明及び具体的状況の説明
	○	人材派遣会社 (支店長)	それ以外	・最近の物価高や賃金上昇の気運が高まるなか、来年に向けた派遣料金見直しについての前打診段階で、多くの企業で3%から5%前後の受入れ意向をもらえている(東京都)。
	○	学校[大学] (就職担当)	雇用形態の様子	・正社員での雇用が増えている(東京都)。
	□	人材派遣会社 (社員)	求職者数の動き	・今年1年、サービス業における求職者数が増えていない(東京都)。
	□	人材派遣会社 (営業担当)	求人数の動き	・余り変動はない。
	□	求人情報誌制作 会社(営業)	採用者数の動き	・景気自体は余り変わらない。時期的に12月は応募者数が軒並み減り、応募者数が減少すれば必然的に採用者数も少なくなる。採用できないということは新しく仕事を始めることができないということになるため、生産性も上がらない。
	□	求人情報誌制作 会社(広報担 当)	採用者数の動き	・求人企業の採用意欲は高まっているが、求職者側は少し落ち着いているように見受けられる。求職者側が仕事を選べる状況になっている(東京都)。
	□	職業安定所(職 員)	周辺企業の様子	・新規求人数は前年同月と比べて増加している。事業所から聴取した状況では、業績は順調ではあるものの、原材料費、燃料代、物流コストが増加しており、価格転嫁は途上であるという声が多く聞かれる。
	□	民間職業紹介機 関(経営者)	求人数の動き	・企業からの求人は相変わらず高い水準である。技術職、営業職が比較的多いが、それに見合う人材がなかなか見つからない。そういった意味では、状況は悪くないものの、人材を見つけるのはなかなか難しいところがある(東京都)。
	▲	人材派遣会社 (社員)	それ以外	・物価の上昇が続いている(東京都)。
	▲	人材派遣会社 (営業担当)	求人数の動き	・例年、年末、年度末に向けて派遣需要が短期間利用なども含めて増加する傾向だが、今期に関しては企業からの派遣需要は例年ほど増加していない。減少とまではいかないものの、数か月間と比べ微減となっている(東京都)。
	▲	求人情報制作会 社(経営者)	周辺企業の様子	・取引先の数社が、コロナ融資の元本返済について、金融機関に借入れ返済のジャンプ申請をしていた。仕入価格の上昇や人件費高騰などの影響からか、売上は変わらないまま販売管理費だけが増加しているため、このような対応を取っているそうである(東京都)。
	▲	新聞社[求人告 告](担当者)	求人数の動き	・とんでもない年末である。
	▲	職業安定所(職 員)	求職者数の動き	・求人数はあっても、経験やスキル不足でのミスマッチ、又は応募者が少ないことなどから、人手不足が継続している。
	▲	職業安定所(職 員)	周辺企業の様子	・前年同期と比較して、会社都合による大量離職の案件が増加している。また、中小企業を中心に人手不足感が継続しており、人件費や社会保険料の負担も大きく厳しいという声を聞く(東京都)。
	▲	職業安定所(職 員)	周辺企業の様子	・人件費及び資材価格の高騰、並びに後継者不足による事業廃止の情報が複数ある。
	×	—	—	—

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	・今月は葬儀の依頼が非常に多く、予約もたくさんもっている。また、遺品整理も、業者が初めてだというくらいの量の依頼を受けている。この傾向はますます強くなる。
	○	百貨店(経 理担 当)	お客様の様子	・ターミナル駅の再開発による商業施設との競合が一服し、客足も戻りつつある。ただし、食品や歳暮需要が依然として厳しい。また、物価高騰の影響もあり、活発な消費行動にはつながっていない。気温が下がったことで、冬物衣料の動きが良いのが好材料である。
	○	コンビニ(経 営 者)	競争相手の様子	・当店から300メートル以内に競合がコンビニを建設中である。商圏に更なる需要があると判断したとみられる。

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
	○	自動車備品販売店（従業員）	来客数の動き	・来客数、客単価共に前年を上回る状況が続いている。
	○	その他専門店〔酒〕（店長）	販売量の動き	・12月は酒販店にとって、非常に動きやすい時期である。インフルエンザや新型コロナウイルス感染症が流行して、飲食店ではキャンセルが非常に多いという話もあるが、ふだんの年よりも非常に短い期間で、後半に高額商材が集中する傾向があった。全体的に値段が高い設定も増えてきたが、10日の間に集中するということは近年余りみられない傾向である。それだけ状況が厳しいことの裏返しでもあったが、総じて売上が伸びている。
	○	スナック（経営者）	来客数の動き	・良い面と悪い面があるものの、全体としてはやや改善している。まず良い方は忘年会が前年と比べてかなり増えている。新型コロナウイルス感染症発生前までは戻っていないが、この様子なら来年以降も期待できる。悪い方はフリー客がかなり減ったことである。しばらく様子を見ていたが、自転車で来店していた常連客が何組か来なくなっている。恐らく自転車の飲運運転の取締り強化を受けてのことで、もう戻らない可能性がある。
	○	観光名所（職員）	来客数の動き	・今期はクリスマス前から積雪が豊富にあったため、近隣スキー場が早期にオープンしており、やや良くなっている。
	□	商店街（代表者）	来客数の動き	・12月はボーナスの支給があり、年越しでいろいろと買物をしないといけないという雰囲気だが、当商店街では、それは昔の話で、近頃は生活に直接結び付く店がなくなってしまって、客もほとんど大型店に行ってしまう。昔からある商店街は大変である。
	□	商店街（代表者）	来客数の動き	・12月から、ここ数年なかった本格的な冬となり、ウィンタースポーツを楽しむ客が多くみられる。
	□	スーパー（経営者）	来客数の動き	・既存店の来客数は安定し微増となっている。買上点数は減少しているものの、単価の上昇で前年よりもプラスとなっている。
	□	スーパー（店長）	販売量の動き	・買上点数は減少傾向である。
	□	家電量販店（店長）	来客数の動き	・冬物商材が前年と比べて売れているものの、来客数は前年並みで推移している。
	□	乗用車販売店（経営者）	お客様の様子	・冬物商材の販売で売上は前月を上回っているが、これは単に季節要因である。サービス部門は目標をクリアしているが、車両販売に関しては低迷している。ガソリンを含むあらゆる物の値上げに、客はかなりナーバスになっている。
	□	一般レストラン（経営者）	販売量の動き	・年末年始や長期休暇に向けた消費控えが発生しているように見受けられる。
	□	都市型ホテル（スタッフ）	来客数の動き	・前年より忘年会関係の動きがあり、参加人数も多くなっている。しかし、全体的に法人関係は増加傾向にあるものの、週末等の個人利用は減少傾向にあり、戻らないままである。
	□	通信会社（社員）	販売量の動き	・テレビサービスの新規加入が、通常月と比べて増加している。ただし、解約も減っているわけではないため、純増数は辛うじてプラスになった程度である。
	□	その他レジャー施設〔ボウリング場〕（経営者）	来客数の動き	・売上、来客数共に微増である。忘年会シーズンで、月の前半は団体予約が多くみられた。月の後半は年末年始となり、家族連れや学生等が多くなっている。
	▲	一般小売店〔家電〕（経営者）	お客様の様子	・年末らしい動きもなく、静かな年末である。野菜を始め、高値が続き、食料品や消耗品への出費が生活費の大半を占めている様子がうかがえる。必要な出費だけでは、売る側として施策の仕掛けが難しく、厳しい状況が続く。
	▲	スーパー（経営者）	来客数の動き	・来客数は13%減少、売上は7%減少となっている。残念ながら11月は前年を上回っていたが、12月は落としてしまっている。1月も前年は注文をもらっていたが、現状、10万円以上の注文がなく、前年割れとなりそうな予感がある。ただし、4月から新規で病院の仕事が入る予定で、2割ほど増えそうなので期待している。

分野	景気の現状判断	業種・職種	判断の理由	追加説明及び具体的状況の説明
	▲	コンビニ（経営者）	来客数の動き	・今年は例年と比べて寒さが非常に早く来たため、来客数に伸びがなく、やや厳しい。売上の的にも良くないため、寒い時期は厳しい。
	▲	コンビニ（経営者）	販売量の動き	・クリスマス商戦は前年より予約が少なく、商材価格がかなり上がったため、売手側からしてもかなり厳しかった。売上を取れる月であるにもかかわらず、伸びていない。
	▲	コンビニ（エリア担当）	単価の動き	・クリスマス商材が動かない。ホールケーキではなく小さなケーキ等を必要分だけ購入する客が目立っている。
	▲	コンビニ（店長）	お客様の様子	・今月の天候はそれほど大きく荒れなかったものの、客の出足の波がなかなか激しく予測できない状況で、やや厳しい。
	▲	乗用車販売店（経営者）	販売量の動き	・新車の受注台数が減少傾向にある。受注残の解消も進み、売上也鈍化している。
	▲	高級レストラン（経営者）	来客数の動き	・時節柄なのか、会社関係の忘年会が減っている。
	▲	観光型旅館（経営者）	販売量の動き	・露天風呂改装の影響もあるが、個人旅行やインバウンドが新型コロナウイルス感染症発生前よりも増えている。また、人件費や材料費高騰分の価格転嫁による料金アップに対しても、特に問題なく受け入れられており、やや良い状況にある。しかし、コロナ禍を経て、企業、団体等の宴会は大きく減少しており、特に12月は忘年会需要が大きく減少し、3か月前と比較するとやや悪くなっている。
	▲	旅行代理店（副支店長）	お客様の様子	・受注量が減少してきている。物価上昇や原油価格高騰による足踏み状態がみられる。
	▲	タクシー運転手	販売量の動き	・今年は8月までは順調だったが、9月から段々と悪くなり、11月は最悪の状況で前年比85%だったが、今月は、今のところやや持ち直して前年比90%くらいで終わりそうである。
	▲	設計事務所（経営者）	お客様の様子	・建設コストの上昇で、計画が延期や中止になる案件が増えている。
	×	商店街（代表者）	来客数の動き	・歳末だということに通りを行き交うのは勤め人のみで、買物客の姿はほとんどない。人の集まる場所はあるのだろうが、従来からの商店街は閑散そのものである。
	×	コンビニ（経営者）	お客様の様子	・政治が不安定で悪くなっている。
	×	衣料品専門店（経営者）	来客数の動き	・物価高で、衣料品まで買おうという意欲がない客が多い。
	×	都市型ホテル（スタッフ）	販売量の動き	・年末の高級商材で売っているおせちだが、前年の80%と約20ポイント落としている。物価高の影響で、個人消費の高級商材への落ち込みがみられた月である。
	×	遊園地（職員）	来客数の動き	・イベント開催により集客に努めたが、有料人員に伸び悩みがみられる。加えて閑散期ということもあり、来客数は落ち込んでいる。
	×	ゴルフ場（副支配人）	お客様の様子	・予約の入る時期が遅くなっている。集客のためインターネット上で特別プランを公開したものの動きが鈍く、直前での予約キャンセルが目立っている。
企業 動向 関連 (甲信越)	◎	*	*	*
	○	新聞販売店〔広告〕（総務担当）	受注量や販売量の動き	・広告売上が前年比微増となっている。特に、通信販売やドラッグストアを中心に、ブラックフライデー等のイベント効果を狙った出稿も増加している。
	□	食料品製造業（営業統括）	競争相手の様子	・国産ワインのヌーヴォー人気もやや陰りがみえてきて、一時的なブームとなっている。また、スーパー、酒販店共に、在庫が目立っている。
	□	電気機械器具製造業（従業員）	受注量や販売量の動き	・受注に関しては、変わらず同じ状況で受注できている。
	□	金融業（調査担当）	取引先の様子	・製造業の販売先の在庫調整改善が進まないことや中国を始めとしたパソコンやスマートフォン等、海外のIT関連需要の低迷が長引き、国内も弱い動きが続いている。非製造業では物価上昇に伴う買い控えから、小売業で売上が鈍化している。観光関連は海外需要が堅調である。

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
	□	金融業（経営企画担当）	取引先の様子	・依然として、インバウンドの増加により、観光業は好影響を受けているものの、物価上昇で国内消費については低迷が続いている。
	▲	窯業・土石製品製造業（経営者）	受注量や販売量の動き	・商材受注量、ワークショップの予約数、どちらも減少している。
	▲	電気機械器具製造業（経営者）	受注量や販売量の動き	・以前と比べ見積依頼が減っており、受注にも勢いが無い。物価やエネルギーコスト等の高騰で不安材料も多い。
	▲	その他製造業〔宝石・貴金属〕（経営者）	受注量や販売量の動き	・ルートセールスで宝飾店を訪問しても、どこの店も11月に引き続き今月も客が来ないとのことで仕入れはない。ここ3か月は売上ダウンしているとの話である。催事を行っても来場客が少なく、今後の見通しが立たない。
	▲	建設業（経営者）	受注量や販売量の動き	・金額的には変わらないが、数量的に若干落ちている。
雇用 関連 (甲信越)	×	*	*	*
	◎	—	—	—
	○	*	*	*
	□	人材派遣会社（営業担当）	それ以外	・クリスマス商戦時期だが、客に購買意欲がまるでなく、店頭での売上も伸びていないようである。クリスマスソングも例年より流れておらず、街中のクリスマスツリーも少なめであることからみても、消費に回るお金がないのだろうと推察する。
	□	職業安定所（職員）	求人数の動き	・新規求人数は3月から9月まで前年同月比で減少となっていたが、10月には主に警備業やスーパー等への派遣求人数の増加により前年同月比増加となり、今後の好転を期待した。しかし11月は製造業以外の幾つかの業種が減少し、再び前年同月比減少となった。12月は前年同日比で減少傾向にあり、景気動向は不透明な状況である。
▲	*	*	*	
×	—	—	—	

6. 東海（地域別調査機関：三菱UFJリサーチ&コンサルティング株式会社）

（—：回答が存在しない、*：主だった回答等が存在しない）

分野	景気の現状判断	業種・職種	判断の理由	追加説明及び具体的状況の説明
家計 動向 関連 (東海)	◎	商店街（代表者）	単価の動き	・物価は上がっているが客足は減っていない。
	◎	百貨店（経理担当）	販売量の動き	・食品や衣料品など全ての売場で入店客数、購買客数、客単価のいずれも上向いている。
	◎	観光型ホテル（支配人）	来客数の動き	・今月は宿泊需要が高く、過去最高に迫る水準であった。宴会、レストランも前年比で伸びている。
	◎	タクシー運転手	お客様の様子	・年末ということもあって出足は非常に堅調で、昼間も通院や買物の客がふだんより多くなっている。夕方から夜の出足は非常に多いため、売上も大幅に増加している。
	○	一般小売店〔高級精肉〕（常勤監査役）	販売量の動き	・年末に向けた動きがみられる。
	○	一般小売店〔土産〕（経営者）	来客数の動き	・コロナ禍が収束し人々の心も平静を取り戻し、新型コロナウイルス感染症発生前の水準にほぼ戻りつつある。あと一息である。
	○	一般小売店〔酒類〕（経営者）	来客数の動き	・飲食店の来客数は僅かであるが増えてきている。ただし、飲料類の販売は増えていない。
	○	百貨店（売場主任）	お客様の様子	・ボーナスが出た影響か、客単価は低いが12月中旬から来客数が伸びた。例年クリスマスは靴の売行きが余り良くないが、今年は比較的プレゼント用包装の依頼が多く、売上が増えている。
	○	百貨店（総務担当）	お客様の様子	・ボーナス増加もあり消費マインドは3か月前と比べて改善している。クリスマス時期でもあり、海外特選ブランド品や高額品の動きが顕著で、売上を大きく伸ばす要因となっている。インバウンドも、今月は前月より勢いがある。一方で、クリスマスケーキは原材料価格の高騰や人件費アップなどによる価格上昇もあり、販売数や売上を落としている。

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（店員）	来客数の動き	・野菜が価格高騰しているなか、当社ほ他店より安価で販売しているため来客数が伸びている。
	○	スーパー（販売担当）	来客数の動き	・来客数は夏頃に比べて3%から5%程度増加している。相変わらず値上げは続いているが、客の買い控えが顕著ではないため、数字は上向いている。
	○	スーパー（販売担当）	来客数の動き	・年末で休みに入ったため、子供連れや夫婦連れの来店客が多く購買意欲も高まり、買上が増えている。
	○	コンビニ（企画担当）	販売量の動き	・年末にかけて人の動きが特に活発になり、駅などの交通拠点の店舗では売上が前年を大きく上回っている。
	○	コンビニ（エリア担当）	来客数の動き	・例年よりも中旬の来客数が伸長し、特に夜間の伸びが全体的に大きかった。気温の急低下もあり、ホット商材や温かいカウンターフードの売上が非常に好調であった。
	○	コンビニ（店長）	単価の動き	・商品値上げは落ち着いてきたが、客単価は幾分上昇している。春から始めた宅配サービスもそれなりに定着している。
	○	コンビニ（店長）	販売量の動き	・今月は天候に恵まれた影響か菓子類やアルコール類の売上が良く、全体の売上を押し上げている。
	○	コンビニ（商品企画担当）	単価の動き	・10月のペットボトル飲料値上げにより、客単価が上がり売上也伸長傾向にある。
	○	家電量販店（店員）	単価の動き	・省エネタイプのエアコンが人気である。
	○	乗用車販売店（従業員）	お客様の様子	・来客数や客の様子など全体的に良くなっている。販売量は例年並みであるが価格水準も良いため、季節要因だけでなく景気が良くなっている。
	○	乗用車販売店（従業員）	単価の動き	・新車の入荷台数が少ないため、昔のような値引き競争はなくなっている。人気車種は自社既存客のみの抽選で値引きなしに販売するため、販売単価はかなり上がった。
	○	乗用車販売店（営業担当）	販売量の動き	・少しずつではあるが車両生産も回復している。商材があれば商売になるが、商材がなければ手の打ちようがない。
	○	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	・来客数は引き続き堅調に推移している。
	○	都市型ホテル（総支配人）	来客数の動き	・宿泊は外国人観光客が好調だが、価格にはシビアである。年末年始は国内客の観光需要も高い。宴会は、企業の忘年会が戻らず今一つの状況である。
	○	旅行代理店（経営者）	お客様の様子	・年末年始の受注は減るが、年明けに向けた客の動きがあり、少し活気づいてきた様子がみられる。
	○	通信会社（企画担当）	販売量の動き	・解約件数はさほど変わらない一方で、新規契約件数は若干上向き傾向である。
	○	テーマパーク（職員）	来客数の動き	・海外旅行客の増加と客単価の上昇がみられる。
	○	ゴルフ場（支配人）	来客数の動き	・12月は天候にも恵まれ、予算比及び前年比で入場者数は順調に確保できている。3か月前と比べても、寒い時期としては入場者数が順調に推移しており、このままの状態でも年末を迎える見込みである。
	○	パチンコ店（経営者）	来客数の動き	・繁忙期に入り来客数が増加している。
	○	美容室（経営者）	お客様の様子	・客の話からは年末年始に外出する人が多く、今までに比べて景気が上向いている。
	○	美容室（経営者）	お客様の様子	・正月を前に来客数が増加している。
	□	商店街（代表者）	来客数の動き	・引き続き週末はもちろん平日でもゆっくり歩けないほど多くの客が商店街に来ている。ただし、テイクアウト商品の購買数は伸びていない。
	□	商店街（代表者）	お客様の様子	・年配の客が多いが、年配者の中でも経済的に余裕がある人となない人の違いが大きい。トータルとしては余り変わらない。
	□	商店街（代表者）	単価の動き	・ガソリンや灯油、電気ガス料金から日用品や飲食代まで、ありとあらゆるものが値上がりしているが、値上がり分に賃金の上昇が追いついていない。
	□	商店街（代表者）	単価の動き	・物価が上がっており、消費量が増えず売上也芳しくない。

分野	景気の現状判断	業種・職種	判断の理由	追加説明及び具体的状況の説明
	<input type="checkbox"/>	一般小売店〔結納品〕（経営者）	販売量の動き	・このところ景気が悪い状況がずっと続いている。
	<input type="checkbox"/>	一般小売店〔生花〕（経営者）	お客様の様子	・物価高の影響か花の価格も1～2割高くなっているため、客は購入金額を抑えるか種類を減らす傾向にある。特にクリスマスの需要はかなり落ちている。
	<input type="checkbox"/>	一般小売店〔生活用品〕（販売担当）	単価の動き	・買い控えが続いているのでボーナスくらいは好きに買物をしたいという客が多い。
	<input type="checkbox"/>	百貨店（営業担当）	お客様の様子	・来客数は増加傾向にあり、特に物産展など食関連の催事は好調に推移している。しかし、全体での買上率が上がらず、来客数に比例した売上増加とはなっていない。
	<input type="checkbox"/>	百貨店（営業企画担当）	販売量の動き	・値上げの影響を強く感じる。販売数は減少しても値上げにより売上は前年並みである。
	<input type="checkbox"/>	百貨店（販売担当）	単価の動き	・ギフト需要が多くなる時期で購入意欲は強い。来客数は前年を上回っているが、低予算のため客単価はなかなか上がらない。インバウンドは少ないが、高額品の購入が目立った。
	<input type="checkbox"/>	スーパー（経営者）	販売量の動き	・年末年始向けの納品も伸び悩んでいる。販売価格上昇に伴い売上金額は増加しているが、仕入金額も比例して増加しているため、プラスマイナスゼロといったところである。
	<input type="checkbox"/>	スーパー（店長）	お客様の様子	・クリスマスから年末商戦について、特別な商品は好調に推移するものの、通常の商品は買い控えやバーゲン品だけを買う動きである。
	<input type="checkbox"/>	スーパー（販売担当）	それ以外	・売上、利益共に上がっている。年末年始向けの際物も好調である。
	<input type="checkbox"/>	スーパー（総務）	単価の動き	・商品価格が上昇している分、購入量が減少している。
	<input type="checkbox"/>	コンビニ（エリア担当）	来客数の動き	・来客数は何とか前年並みで推移している。
	<input type="checkbox"/>	コンビニ（店長）	来客数の動き	・来客数は前年比で今までよりも伸ばしており、売上増加の大きな要因となっている。年末に近いこともあり比較的高価格帯の商品が好調である。商品の値上げは続いているが、それを除いても来客数の増加が販売点数の増加につながり好調である。
	<input type="checkbox"/>	コンビニ（店長）	来客数の動き	・例年12月は売上、来客数共に上昇するが、前年よりも良いと言えるほどではない。
	<input type="checkbox"/>	コンビニ（店長）	来客数の動き	・景気の良さを実感することはほとんどない。来客数は前年を割り、買上点数も下がり調子である。
	<input type="checkbox"/>	コンビニ（本部管理担当）	来客数の動き	・12月の売上は前年比105.3%で、40か月連続の前年比超えとなる。世間の情勢を反映しやすい業態のため、小売業全体で安定していると言える。マイナス金利の解除、円安やインフレの継続といった経済環境の激変、長い猛暑の後に急激な気温低下と厳しい気候が常態化しているが、小売業は悲観する状況にはなく安定している。
	<input type="checkbox"/>	衣料品専門店（店長）	来客数の動き	・客単価は価格上昇の影響でアップしている。ただし、来客数が前年を割り続けており、売上は2%から3%ダウンしている。年末の工事ラッシュによる交通渋滞が周辺で多く発生しており、冷え込みが緩んで冬物衣料の販売が伸び悩んでいる。
	<input type="checkbox"/>	衣料品専門店（売場担当）	単価の動き	・客は少しでも価格の安い物を求めている。当店は大手商業施設とファストファッション店に囲まれている立地もあり、スーツを買いにというより安価な商品を探しに来る客が多い。薄利多売もあって立地のお陰で売上は上がっている。
	<input type="checkbox"/>	家電量販店（営業担当）	単価の動き	・寒くなって暖房器具が動き出し、クリスマス商戦になって来客数は大きく伸びたが、単価の高いテレビやパソコンの動きが非常に悪かった。
	<input type="checkbox"/>	乗用車販売店（従業員）	お客様の様子	・以前の感覚では商品を選択、購入できず、客の購買意欲が弱くなっている。食品や生活インフラに関する物価の上昇が大きな負担となり、収入増加が支出増加に追い付いていない。

分野	景気の現状判断	業種・職種	判断の理由	追加説明及び具体的状況の説明
	□	乗用車販売店 (従業員)	販売量の動き	・ボーナス商戦に入ったが、特に大きな売上増加もなく、販売台数も在庫台数も前年並みであった。ガソリン価格の高騰でハイブリッド車の販売比率が高くなっている。
	□	高級レストラン (経営企画)	来客数の動き	・休日は多くの来店客があるが、平日の来客は繁忙期の12月でも見込みより厳しい状況である。
	□	一般レストラン (経営者)	お客様の様子	・周りの店は良くなっているように見えるが、自店では良くなっている感覚がない。
	□	一般レストラン (従業員)	来客数の動き	・来客数、単価共に上がってきているが、仕入れも高いため利益が出にくい。
	□	その他飲食〔ワイン輸入〕 (経営企画担当)	販売量の動き	・12月の売上は前年を5%程度超えた。様々な物価が上昇するなかで客からは購入量を減らそうかという声も聞こえていたが、実際の販売量は大きく変わらなかった。
	□	観光型ホテル (経営者)	来客数の動き	・忘年会の時期であるが、新型コロナウイルス感染症発生前に利用のあった団体客が来なくなったり需要が減ったりして、やや悪い状況が続いている。賃上げや物価の上昇を企業が転嫁できず、営業利益の減益に伴う需要の後退がみられる。
	□	旅行代理店(経営者)	それ以外	・外国人観光客の増加でオーバーツーリズムが一部で問題となっているが、当地域は国際空港の利用客も増えていない。ターミナル駅では昼食時に飲食店の行列が目立つ一方、移動式の弁当店も増加し、購入者が増え続けている。駅前には外国人観光客の姿が増えているものの、飲食店などの消費拡大につながるほど多くない。
	□	旅行代理店(経営者)	お客様の様子	・年末の挨拶をかねて旅行商品の話をすると、年内は忙しいという人が多い。春以降、ゴールデンウィークや夏休みはどこか出掛けたいという声が多かった。
	□	旅行代理店(営業担当)	来客数の動き	・年末年始の旅行申込みの来客数は、新型コロナウイルス感染症発生前に戻った。今年度から来店予約システムを開始して旅行申込みを受けているが、来店予約数は順調である。
	□	通信会社(サービス担当)	お客様の様子	・安いサービスへの切替えで解約する人が増えている。他社からの乗換えも増えている。
	□	テーマパーク (職員)	来客数の動き	・冬季で客の入りが少ない。
	□	テーマパーク職員 (総務担当)	来客数の動き	・12月はほぼ好天に恵まれ、クリスマス等冬季イベントの開催効果もあって相当数の集客があったが、飛躍的な伸びとはならず、月次の目標値程度にとどまった。
	□	美顔美容室(経営者)	販売量の動き	・今月末まで複数商品のキャンペーンを開催している。
	□	住宅販売会社 (従業員)	販売量の動き	・材料費の値上がりが続いている。契約金額にも影響を与えている。
	□	その他住宅〔不動産賃貸及び売買〕 (営業)	来客数の動き	・年末でも全く客の動きがなかった。来月に期待したい。
	▲	百貨店(販売担当)	お客様の様子	・ギフト用より自分用に買う商品の割合が年々高くなっている。クリスマスギフトよりも自分のための温活用品が人気だった。
	▲	スーパー(店長)	来客数の動き	・来客数の前年比が前月よりも落ちている。
	▲	スーパー(店員)	単価の動き	・名産品である柿のシーズンになっても猛暑と害虫の影響で入荷量が少なく、売上に大きく響いた。また、師走1番にメイン商材のみかんは、価格が今までで1番高くなっている。令和の米騒動と同じくらいみかんの価格が高騰し、箱買いが少なくなっている。
	▲	衣料品専門店 (販売企画担当)	競争相手の様子	・売上悪化で撤退する競合先が出てきた。
	▲	家電量販店(フランチャイズ経営者)	販売量の動き	・冷え込みが緩んでエアコンやファンヒーターの動きが悪い。プリンターや交換用インクも年賀状需要の減退で前年割れしている。テレビも高額な有機ELの需要は一巡したようで、単価が下がっている。
	▲	乗用車販売店 (経営者)	お客様の様子	・物価の上昇に伴い点検代や修理費が上がっており、客が点検を控える等の影響が出てきている。

分野	景気の現状判断	業種・職種	判断の理由	追加説明及び具体的状況の説明
	▲	乗用車販売店 (経営者)	販売量の動き	・例年同様であるが、年末の動きは悪い。
	▲	乗用車販売店 (従業員)	お客様の様子	・新たな政権運営になって先行きが不透明で不安という声が高まっており、景気は悪くなっている。
	▲	その他専門店 [書籍] (社員)	販売量の動き	・円安が続き輸入商品の価格上昇が影響し、販売量が抑えられている。
	▲	一般レストラン (経営者)	それ以外	・食品等を仕入れていた個人商店が2店ほど閉店した。
	▲	その他飲食 [仕出し] (経営者)	お客様の様子	・国内外での不安定要因で漠然とした不安感がある。
	▲	タクシー運転手	お客様の様子	・物価高騰やガソリン価格の値上げが影響している。
	▲	理美容室 (経営者)	来客数の動き	・例年であれば忙しくなる時期だが、余り客が来ない。
	▲	美容室 (経営者)	お客様の様子	・引き続きガソリン代も高く物価の上昇が響いているようで、客足に影響している。
	▲	その他サービス [介護サービス] (職員)	単価の動き	・仕入品の値上げがまだ続く。燃料費や光熱費の負担増加も続いている。
	▲	設計事務所 (経営者)	来客数の動き	・収入に直接つながらない計画案件ばかりで、売上が上がらない。
	▲	設計事務所 (職員)	お客様の様子	・周り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 (経営者)	それ以外	・物価が上がり生活費も上がって、客は住宅ローンの返済が厳しくなっている。
	▲	その他住宅 [住宅管理] (経営者)	それ以外	・物価高で全てのコストが上がり、リフォーム価格には転嫁もできず利益率が下がり、経営を苦しめている。景気が上向く様子がみられない。
	▲	その他住宅 [展示場] (従業員)	販売量の動き	・月によって多少の浮き沈みはあるものの、全体として下降傾向である。
	×	衣料品専門店 (経営者)	販売量の動き	・仕入先は、小売店の状況はコロナ禍の頃より深刻と言っている。今月になって顧客の来店はほとんどない状態であるが、電話勧奨で高単価商品が売れたためバーゲンセール中でも前年並みの売上になっている。カード払いの一見客は販売単価が低いが、顧客の販売単価は高い。
	×	その他専門店 [貴金属] (経営者)	来客数の動き	・クリスマスやボーナス、年末商戦の時期にもかかわらず来店客が少なく、消費意欲が減退している。
	×	住宅販売会社 (従業員)	競争相手の様子	・大手ハウスメーカーでは、企画型住宅で設計コストを下げても、売値は高いままである。地元ビルダーでは、新築物件から撤退する会社もある。
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	・青果物や農産物など季節要因により、例月よりも物流が活発になっており、受注量、販売量共に増加している。
	○	輸送用機械器具 製造業 (品質管理 担当)	それ以外	・新規採用してもなかなか続かないケースや、採用が内定しても直前で辞退するケースが多数見受けられる。他社での採用があり、求職者の選択肢が多くなっているためと推測する。
	○	その他非製造業 [ソフト開発] (経営者)	受注量や販売量 の動き	・売上は横ばいだが他社と比べると良い方である。他社では生産量が増えず苦勞している。当社は新製品の売行きが良く、先々も楽しみである。
	□	食料品製造業 (社員)	受注量や販売量 の動き	・受注量、販売量に大きな変化はみられない。
	□	化学工業 (営業 担当)	受注価格や販売 価格の動き	・台湾や韓国向けの製品は好調を継続している。国内向け製品はU字回復が一服し、直近は低調である。
	□	化学工業 (総務 秘書)	それ以外	・毎年のことではあるが年末は悪くない。師走で混雑するターミナル駅は様々な人ですれ違いが難しいほど混雑している。街中には新年を迎える準備と新年への期待感が漂っていた。
	□	窯業・土石製品 製造業 (社員)	受注量や販売量 の動き	・自動車関連耐火物の需要が減少しているが、他の用途の耐火物需要が徐々に回復してきたので、何とか販売量を保っている。

分野	景気の現状判断	業種・職種	判断の理由	追加説明及び具体的状況の説明
	□	一般機械器具製造業（営業担当）	受注量や販売量の動き	・北米向け半導体設備は低調だったが、欧州、中国や東南アジア向けが好調だった。
	□	電気機械器具製造業（経営者）	受注量や販売量の動き	・生産量は横ばいが続いている。
	□	輸送用機械器具製造業（管理担当）	それ以外	・値上がりが続くなかガソリン価格は更に高騰し、景気が良くなる気配はない。
	□	建設業（役員）	受注量や販売量の動き	・例年同様、年末で来場者数、成約数共に伸びない。来場から成約までのリードタイムも長くなっている。
	□	建設業（営業担当）	取引先の様子	・年末や年度末に向けて受注はできているが、物価上昇と部材不足で実際の工事に着手できず、先延ばしになっている。
	□	輸送業（従業員）	受注量や販売量の動き	・全体的に荷量は少し減っている。僅かだが値上げできたことと2024年問題で乗務員の仕事量が制限されているため、今は程よい忙しさになっている。ただし、3月から4月は例年と変わらず車両不足となる。
	□	輸送業（従業員）	受注量や販売量の動き	・国内輸送量は前年並みである。企業間物流が伸びていない。
	□	輸送業（エリア担当）	受注量や販売量の動き	・年末年始はイベントが多くなる時期だが、取引先の話では例年出荷が伸びる時期なのに今年は余り振るわないとのこと、消費が余り伸びていない様子である。
	□	通信業（法人営業担当）	受注量や販売量の動き	・12月は、公共機関や順調に売上を伸ばす企業から年度末に向けた駆け込み受注が期待できる時期であるが、新規受注は例月と変わらず大きな動きがない。
	□	金融業（従業員）	取引先の様子	・インバウンドによる売上増加がみられる。ただし、都市に限っての話であり、地方の景気は良いとはいえないため変わらない。
	□	金融業（従業員）	取引先の様子	・飲食店では年末の繁忙期を迎えている様子である。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ように見える。
	□	金融業（企画担当）	受注価格や販売価格の動き	・材料費や人件費の上昇にもかかわらず、請負金額は上がっていない。請負企業は原価率が上昇し利益が上がらず、特に中小企業は大手企業と比べて賃上げにも限界があり、景気が良くなっている実感はない。
	□	不動産業（経営者）	それ以外	・例年よりも晴れの日が多く、前月同様に外出や遠出をする人が増加傾向にある。今月の売上も前年を上回っている。
	□	広告代理店（制作担当）	取引先の様子	・物価上昇により顧客企業も広告発注を抑える傾向がみられる。
	□	新聞販売店〔広告〕（店主）	取引先の様子	・ボーナス支給があり周囲に状況を尋ねると、前年よりは少し増えているが物価高には及ばないとのことである。月々の賃金では足りず、ボーナスでの対応が多いようである。
	□	会計事務所（職員）	取引先の様子	・これまで冬のボーナスを出さなかった顧問先でボーナス支給がある。臨時ボーナスやボーナスの増額は、これまでもあったことで、大きな変化はない。
	▲	金属製品製造業（経営者）	受注量や販売量の動き	・受注量、販売量共に減少している。この傾向は前年8月頃から継続している。
	▲	金属製品製造業（従業員）	受注量や販売量の動き	・案件の動きがやや鈍く、受注量が思ったほど伸びない。
	▲	電気機械器具製造業（営業担当）	受注量や販売量の動き	・販売量が減った。
	▲	輸送業（経営者）	受注量や販売量の動き	・年末特有の日用雑貨などの物量増加が今年はみられない。急ぎでトラック便を探す問合せもほとんどない。
	▲	通信業（総務担当）	それ以外	・日常の買物で食料品への支出が日を追って増えており、先も含めて生活の安定が感じられない。
	×	鉄鋼業（経営者）	受注量や販売量の動き	・12月は受注量、販売量共に年間で最も活気づくが、今月は他の月よりも5%ほど落ち込んでいる。通常の12月からみれば10%以上の落ち込みと考える。
雇用 関連	◎	*	*	*
	○	人材派遣会社（社員）	求人数の動き	・法人利用の忘年会が多かった。
(東海)	□	人材派遣業（営業担当）	周辺企業の様子	・相変わらず物価上昇の波に社会が飲み込まれている状況が継続している。

分野	景気の現状判断	業種・職種	判断の理由	追加説明及び具体的状況の説明
	□	人材派遣会社（営業担当）	それ以外	・物価上昇に賃金上昇が追いついていない。
	□	人材派遣会社（営業担当）	周辺企業の様子	・引き続きメーカーからの引き合いは多く、提案し切れていない。当社でも中途採用に苦戦するぐらい、メーカーは中途採用に力を入れている。
	□	人材派遣会社（営業担当）	求人数の動き	・地方都市では、求人数は増加しているが応募数は減少している。
	□	アウトソーシング企業（エリア担当）	周辺企業の様子	・下期に入っても自動車製造業全般での生産量に大きな変化はない。労働者を供給する製造請負業や労働者派遣業においては、転職等による人材流失の回避に苦勞している。
	□	新聞社〔求人広告〕（営業担当）	周辺企業の様子	・原料価格やエネルギーコストの高騰、人手不足は変わらず深刻で景気全体としては横ばいである。各社が努力や工夫をして取り組んでいるが、一部には円安の影響で業績を伸ばしている輸出企業もある。
	□	職業安定所（所長）	求人数の動き	・秋口に新規求人が多少増加したものの、その後は落ち着いている。
	□	職業安定所（職員）	求人数の動き	・産業別の新規求人数について、卸売・小売業及び宿泊・飲食サービス業は減少となったものの、建設業、製造業、運輸業、医療福祉サービスについては微増という状況である。結果的に全体の新規求人倍率は0.4ポイントのプラスであった。
	□	職業安定所（職員）	周辺企業の様子	・業種によっては人手不足が続いており、活発な採用活動もみられるが、新規求職者は減少傾向である。年末を迎え来年以降の景気動向が不透明なことから、状況を見極めたいという心理から労働者のマインドが慎重になっていると推察する。
	□	民間職業紹介機関（営業担当）	求職者数の動き	・求職者の活動は例年のトレンドと変わらない状態で推移している。潜在的に情報を得たいというニーズがあるため、人材会社のプロモーションや登録喚起の動きは変わらない。
	▲	人材派遣会社（社員）	求職者数の動き	・好調であった11月から変化し、新規登録者数が前月比50%減少した。今月は前月分で人材供給をカバーできたが、1月以降に不安が残る。
	▲	人材派遣会社（営業担当）	採用者数の動き	・人材不足の業種、職種や中小企業では採用難が続くなか、業務の見直しや効率化、外部への業務委託やDX化等の推進により生産性向上を図るケースが増加している。
	▲	職業安定所（職員）	求人数の動き	・有効求人数が21か月連続して前年同月比マイナスとなっている。
	▲	職業安定所（職員）	求職者数の動き	・倒産や人員整理のための早期退職など、業績不振による離職者が目立った。
	▲	職業安定所（職員）	求人数の動き	・前年比では輸送用機器製造業やプラスチック製品製造業など幅広い製造業で求人数が大幅に減少した。
	×	—	—	—

7. 北陸（地域別調査機関：一般財団法人北陸経済研究所）

（－：回答が存在しない、*：主だった回答等が存在しない）

分野	景気の現状判断	業種・職種	判断の理由	追加説明及び具体的状況の説明
家計動向 関連 (北陸)	◎	タクシー運転手	来客数の動き	・今月は忘年会シーズンで大変忙しい。週末を中心にタクシー待ちの客で長蛇の列ができています。前年よりも2倍の人数が出るようで、売上が上がっている。
	○	一般小売店〔書籍〕（従業員）	販売量の動き	・微増だが、販売量や来客数などが上向いている。
	○	スナック（経営者）	来客数の動き	・来客数は例年より少なく、周辺からも同じ声を聞いている。ただし、やや高い価格のボトルなどが出て、例年と変わらない売上となっている。また、客からは不況になっているという声を聞く。
	○	競輪場（職員）	販売量の動き	・生活物資の価格高騰は続いているが、客の中心は収入源を持つ中高年男性であるため、ボーナス支給月である今月は売上が高水準となっている。
	○	住宅販売会社（従業員）	販売量の動き	・能登半島地震から約1年が経過し、被災者のライフプランが固まってきた結果なのか、能登地区からの新築問合せや受注が増えている。一方、その他の地域の受注が安定しない。リフォームの受注は計画を上回り比較的好調である。

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
	□	商店街（代表者）	販売量の動き	・前年と比べると売上は10%減少で推移している。冬場はインバウンドが少し落ち着いているため国内消費が頼みだが、相変わらず客の財布のひもは固い。
	□	商店街（代表者）	来客数の動き	・年末が近づき、人出が増えているが、足早に商店街を歩いている。隣接するデパートからは人の流れがあり、買い回り品の売上がまずまずと聞いている。
	□	百貨店（売場主任）	来客数の動き	・前年同月に客の動員の高い催事があったことの影響で、今年は固定客向けのポイントアップを中止にしたことで、前年実績を割り込む見通しである。しかし、ラグジュアリーブランドやマフラー、ストール、手袋などのシーズン雑貨は好調に推移している。
	□	百貨店（販売促進担当）	お客様の様子	・12月のボーナス支給に伴って、お歳暮ギフトセンターや寝具、家具、空気清浄機といった商品を購入する動きがあり、親子連れや夫婦連れなどのファミリーで関連売場はにぎわっている。年末年始の休暇も長いいため、帰省客を含めて来客数が増えるともみている。
	□	スーパー（店長）	販売量の動き	・物価高に賃金の引上げが追いついていないため、消費の規模は小さい。
	□	スーパー（総務担当）	販売量の動き	・商品単価が上がっているため、年末年始商材の予約、売上が前年度と比べて非常に悪い。ボーナスの時期にもかかわらず、財布のひもが固い。
	□	スーパー（店舗管理）	来客数の動き	・競合店の出店と値上げ等の影響で、景気がやや悪い状態は変わらない。
	□	コンビニ（店舗管理）	単価の動き	・節約志向が定着しており、客単価について前年割れの状態が春から続いている。秋からは米の値上がりにより利益率が大きく悪化しているが、商品の値上げに踏み切れない。
	□	衣料品専門店（経営者）	お客様の様子	・依然として客の節約志向が強く、なかなか売上が上がってこない。
	□	家電量販店（店長）	販売量の動き	・物価高の影響で生活必需品しか購入しない傾向が強い。電気代や灯油代の高騰により暖房器具の売上が落ちている。
	□	家電量販店（本部）	来客数の動き	・足元では来客数の回復がみられる。全体的に客単価が下がっているため、小物を中心に必要な物のみ購入しているとみている。
	□	乗用車販売店（経営者）	販売量の動き	・いろいろな物の価格が上昇しているなか、新車価格も値上げされたことにより、販売量に影響が出てきている。
	□	乗用車販売店（役員）	単価の動き	・値引きに頼らない販売を推奨してきた結果、この1年ずっと販売価格を維持できており、3か月前と変化はない。
	□	自動車備品販売店（役員）	お客様の様子	・タイヤ販売では、降雪情報がなかったことでピークが集中せず、繁忙期間が長引き、例年以上に履き替え作業依頼が増えている。ただし、降雪がないことで古いタイヤをそのまま装着する客も多いため、依然厳しい状況であり、景気に大きな変化はみられない。
	□	住関連専門店（役員）	販売量の動き	・来客数、買上点数共に大きな変化はみられない。著しく状況が停滞している。
	□	その他専門店〔酒〕（経営者）	販売量の動き	・12月は年末商戦の時期であるが、毎年悪くなっている。仕入れを抑えていたが、それでも売れ残っている商品がかなりある状態である。
	□	その他小売〔ショッピングセンター〕（統括）	販売量の動き	・販売量、販売単価共に3か月前から変動していない。
	□	一般レストラン（店長）	来客数の動き	・忙しい時期が重なり人手の確保が難しい。おせちの予約は例年より多くなりそうだが、作れる数には限界がある。
	□	一般レストラン（統括）	お客様の様子	・今年の年末は前年と異なり、県外からの観光客が減り、地元客の忘年会開催による売上が比較的多い。忘年会は開催時期が集中せず、11月末から12月末までの毎週末に分散している。全国旅行支援等の国の施策がなかったことと、物価上昇が続いているため、北陸への旅行が前年と比べて大きく減少していると考えられる。
	□	観光型旅館（経営者）	来客数の動き	・年末年始は個人客を中心に予約が入っているが、忘年会の需要が少なく、12月は目標金額の85%程度の売上にとどまっている。

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
	□	観光型旅館（経理）	それ以外	・現在、能登半島地震による被災のため休業中で、再開までにかかなりの期間を要する。
	□	通信会社（職員）	お客様の様子	・客からの問合せ内容に変化がみられない。
	□	通信会社（役員）	販売量の動き	・通信、放送共に前年同月と同じくらいの契約数で推移している。また、競合他社との競争が激しく、解約数が増えている。
	□	通信会社（役員）	販売量の動き	・新規契約獲得数等に大きな変動はない。
	□	パチンコ店（経理）	販売量の動き	・景気が上向かず、パチンコ業界への消費は横ばいか下向きの状態である。
	□	その他レジャー施設 [スポーツクラブ]（総支配人）	お客様の様子	・ボーナスの支給月にもかかわらず、客に余裕がみられない。子供向けの冬の短期教室における集客状況も目標割れしており、苦しい年末となっている。
	□	美容室（経営者）	それ以外	・大手企業の今冬のボーナスが堅調にアップしたとの報道が新聞等で報じられているが、中小企業や零細企業が多い地方では、客との会話でボーナスの話題は余り出ず、商品の購買意欲も高まっていない。
	□	住宅販売会社（従業員）	販売量の動き	・契約件数は減っているものの、売上は前年よりアップしている。震災被害の対応がまだ続くこともあり、もう少しこの状況が続くようである。
	□	住宅販売会社（従業員）	お客様の様子	・住宅の完成展示会を開催しても来場者数が伸びない。
	▲	商店街（代表者）	競争相手の様子	・年明け恒例の冬のバーゲンセールが、今年は特に前倒しになっている。顕著な例では、11月のブラックフライデーに連動したバーゲンセールの前倒しであるが、著名なブランドでの前倒しも多く、不景気を物語っている。
	▲	スーパー（仕入担当）	単価の動き	・年末前に生鮮食品の相場が高騰し、当社としては低利益で販売しているが、単価が高くなったため、客や商品の動きが鈍化している。
	▲	乗用車販売店（総務担当）	販売量の動き	・新車登録の台数が漸減している。中古車も、在庫不足の影響もあり、登録台数が伸び悩んでいる。
	▲	都市型ホテル（スタッフ）	販売量の動き	・物価高により消費マインドが冷えている。今期初めて売上が前年を下回る見通しである。宿泊部門は国内旅行者数の減少が続く、インバウンドも季節的に少ないため、売上が減少している。年末年始の予約も少ない。宴会部門も能登半島地震の影響で予約件数が少ない。
	▲	都市型ホテル（役員）	来客数の動き	・レジャー客やツアー団体客の減少により稼働率は前年と比較して横ばいであったが、客室単価の上昇により、前年を上回る売上を確保している。
	▲	タクシー運転手	お客様の様子	・冬に入り、インフルエンザや新型コロナウイルス感染症が拡大しているため、人の動きが減少傾向にある。歩かなければ景気が上昇しない。
	▲	テーマパーク（役員）	来客数の動き	・国内旅行者の入場者数は、前年同月と比較してやや悪くなっている。最寄りの温泉地の宿泊状況も同様の傾向であると聞いている。
	▲	住宅販売会社（営業）	お客様の様子	・物価上昇に対する懸念からか、客の動きが鈍り始めている。
	×	コンビニ（店長）	それ以外	・商品単価の上昇により、前月比で来客数が1割以上減少している。商品の売上や手数料収入が増加しているため、総売上では前年比100%を何とか達成している。来客数の減少に加え、催事品の販売も低迷しており、商品単価の上昇が売上を支えているだけの状況である。そのようななかで、光熱費、人件費などの経費はあり得ないほど上昇し、運営費がかさんでいる。深夜スタッフの出勤の抑制などを図っているが、これ以上経費増加が続くと、深夜営業そのものをやめざるを得ない。店舗の維持が非常に難しい状況である。
	×	衣料品専門店（経営者）	単価の動き	・秋物商材の最盛期と比較して、今月は晩期のため購買意欲に差が出ており、悪くなっている。
企業動向関連	◎	—	—	—
(北陸)	○	食料品製造業（経営企画）	受注量や販売量の動き	・能登半島地震の被災からやがて1年、年末商品の受注が例年に近い水準で推移し安どしているが、通常商品の受注は依然として低空飛行が続いている。全体では前年末にははるかに及ばない状況である。

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
	○	建設業（経営者）	受注量や販売量の動き	・今のところ、土木部門、電気工事部門共に、現場の人手が余ることなく推移している。
	○	建設業（役員）	取引先の様子	・周囲をみると、全体的にボーナスの支給額等が前年よりアップしている様子である。
	○	金融業（融資担当）	受注価格や販売価格の動き	・大手の機械製造会社では原価管理を厳格に行って採算性を確保するなど、物価高に各企業が対応し利益を確保している。受注状況も堅調である。
	○	税理士（所長）	取引先の様子	・顧問先のなかでも、建設業や製造業で受注状況が良い。また、忘年会シーズンのため飲食店はどこも盛況であるが、インフルエンザが大流行しており、突然の予約キャンセルもあるようだ。
	□	繊維工業（総括）	受注量や販売量の動き	・生産高は能登半島地震発生前のレベルに回復しているものの、全体としては、依然として盛り上がり欠ける展開が続いている。
	□	化学工業（総務担当）	受注量や販売量の動き	・販売量が変わらない状態が続いている。
	□	電気機械器具製造業（営業担当）	受注量や販売量の動き	・今後新たに増産するといった情報が入っていない。民生用製品、産業用製品共に現状と何ら変わらない状況である。車載関係の製品は、車種やプラットフォームにより若干上向きの傾向があるが、全体として景気は上向いていない。
	□	輸送業（管理会計担当）	受注量や販売量の動き	・物量に大きな変化がない。
	□	通信業（営業）	受注量や販売量の動き	・受注量や販売額に大きな変化はみられないものの、製造業やサービス業を中心に一定の大きな設備投資案件の引き合いがある。
	□	不動産業（経営者）	受注量や販売量の動き	・同業者から、活発な話が聞こえてこない。
	□	司法書士	取引先の様子	・製造業、飲食業、建設業と業種を問わず、年末年始の日付での代表者変更や事業承継を前提とした新役員就任の手續依頼が多い。
	▲	輸送業（経理）	それ以外	・燃料費を含め物価の上昇傾向が進むと考えられ、経営への影響が懸念される。
	×	—	—	—
雇用 関連 (北陸)	◎	—	—	—
	○	*	*	*
	□	新聞社〔求人広告〕（営業）	周辺企業の様子	・能登半島地震の発生以来、業種による好不況の差が拡大している。復旧復興需要で土木や建設の会社は仕事が多く人手不足感も強い。一方で、その他のBtoB企業は多くが原材料費高騰の影響を受け、それと連動して個人消費もなかなか伸びていない。
	□	職業安定所（職員）	求職者数の動き	・全体として慢性的な人手不足で、求職者数は若干減少したが、景気が動いているという声は聞かない。
	□	職業安定所（職員）	求人数の動き	・有効求人数は6か月連続で前年同月より微減となったが、有効求人倍率は1年ぶりに2倍を超えた。円安を背景に、大手企業の売上や利益、決算状況も好調で、設備投資や求人募集に積極的である。
	□	民間職業紹介機関（経営者）	求人数の動き	・今後も人手不足が続くとみられるなか、常に募集をしている中小企業には人が集まらず、依然として人材の紹介に至っていない。
	▲	職業安定所（職員）	求人数の動き	・人手不足感があるにもかかわらず、求人数は減少している。
	×	—	—	—

8. 近畿（地域別調査機関：りそな総合研究所株式会社）

（－：回答が存在しない、*：主だった回答等が存在しない）

分野	景気の現状判断	業種・職種	判断の理由	追加説明及び具体的状況の説明
家計 動向 関連 (近畿)	◎	一般小売店〔時計〕（経営者）	販売量の動き	・10月から11月に依頼された時計の修理がまとまって完了したため、売上が一気に増えた。修理の内容としては、形見の時計や、かつて初任給が3万円以下の頃にローンで買った時計などの、分解掃除が目立つ。流行の時計は売れなかったが、新品よりも思い出にお金を使うことに人の温かさがある。
	◎	百貨店（広報担当）	販売量の動き	・11月までと比べて気温が大きく低下し、それまで動きが鈍かった秋冬衣料の動きが増えている。

分野	景気の現状判断	業種・職種	判断の理由	追加説明及び具体的状況の説明
	◎	家電量販店（企画担当）	来客数の動き	・急激な寒波の到来で、冬物商材の暖房商品が動き出した。また、省エネ給湯器の買換えも増えるなど、季節商材の販売が期待できる。
	◎	観光型旅館（経営者）	来客数の動き	・インバウンドも少しずつ地方に流れてきており、来客数と客単価が上向いている。
	◎	競輪場（職員）	単価の動き	・今月の客単価は9219円となり、3か月前の8167円を上回った。単純に比較すると良くなっているが、売上は減少傾向にある。
	○	商店街（代表者）	販売量の動き	・買い回り品を扱っている店も、売上が少しずつ良くなっている。一方、飲食店は一進一退の状況である。
	○	一般小売店〔鮮魚〕（営業担当）	来客数の動き	・インバウンドの増加で、小売部門の売上が15%増となり、売上全体も5%増加している。
	○	一般小売店〔化粧品〕（経営者）	単価の動き	・12月に入って気温が下がり、気温の高かった秋に比べ、肌ケア関連の商材が徐々に売れている。また、11月後半から発売したクリスマスコフレの売上が、10日以降のボーナス支給日から好調な推移となり、売上は前年よりも10%の増加となった。クリスマス商戦はギフト商材のフレグランス関連が順調に売上を伸ばし、特に3万円台の男女兼用商品の人気が高く、客単価の上昇につながった。結果として、12月の売上は前年比2%増となり、来客数は前年並みであるが、客単価が上昇する形となっている。
	○	一般小売店〔菓子〕（営業担当）	販売量の動き	・年末商戦もまずまずの販売量であり、今年1年を締めくくることができている。
	○	百貨店（企画担当）	販売量の動き	・3か月前の9月は、8月上旬の株価急落による影響が続き、外商を除く国内売上が非常に厳しい月であった。また、免税売上も1ドル143円程度まで円高が進んだことで、厳しい状態となっていた。今月の免税売上は現在1ドル157円と円安水準にあることで、9月よりも大幅に増えている。一方で国内売上は、外商売上は堅調であるものの、外商以外はインバウンドの増加でスタッフの手が足りず、少し厳しい状態である。
	○	百貨店（企画担当）	お客様の様子	・11月に続き、冬物衣料が堅調に推移し、前年を上回る動きとなった。ただし、9月、10月の高気温による売上の不振が回復しただけであり、9月以降の合計でみると、全体では前年並みとなっている。
	○	百貨店（売場マネージャー）	販売量の動き	・店頭の上、来客数共に良くなっている。特に気温が大きく下がったことで、アウターやコートなどの衣料品は、売上の前年比が3か月前よりも約5ポイント上がっている。また、外国人観光客の増加により、インバウンド売上が前年比で150%増となる動きが3か月間続いている。
	○	百貨店（外商担当）	販売量の動き	・秋口から低調であったインバウンド売上が、今月に入って増加傾向にある。高級時計や海外のブランド品が非常によく売れている。
	○	百貨店（販促担当）	来客数の動き	・冬の寒い寒さとなり、衣食住関連の冬物需要が堅調に推移している。また、インバウンドも引き続き好調を維持しているほか、株価の高値安定やボーナスの増額を反映し、高額品の売行きも好調である。一方、食料品は相次ぐ値上げや野菜価格の高騰などの影響で、来客数が減少し、苦戦している。
	○	百貨店（マネージャー）	単価の動き	・店頭売上の前年比は9月と比べて3.2ポイント改善し、衣料品や雑貨関連、おせちの受注が好調に推移している。物価の上昇による悪影響はあるが、ボーナスの支給額が増えている影響か、客単価も上昇傾向にある。
	○	百貨店（宣伝担当）	来客数の動き	・秋以降に落ち込んでいたインバウンドの来店が増えたほか、国内客も売上が伸びている。ボーナスの支給額が増えた影響もあり、お歳暮やクリスマスギフトを中心に消費意欲が高まっている。
	○	百貨店（サービス担当）	お客様の様子	・年末年始商戦も好調で、新規の催事イベントが集客に寄与し、来客数は前年比で約4%増となっている。また、急激な気温の低下で防寒商材のコートやブルゾンの販売が好調で、化粧品もクリスマスコフレが人気を集めている。

分野	景気の現状判断	業種・職種	判断の理由	追加説明及び具体的状況の説明
	○	百貨店（商品担当）	単価の動き	・婦人服を始めとする衣料品は、気温の影響で10月、11月は厳しかったが、12月は好調に推移している。1人当たりの購買金額も前年比で増えており、商材別にはコートの動きが想定を上回っている。
	○	百貨店（特選品担当）	来客数の動き	・インバウンドが12月中旬から急増している。
	○	スーパー（企画担当）	来客数の動き	・店舗改装後の来客数が、前年比で108%となったのに伴い、売上も105%と好調である
	○	スーパー（販売促進担当）	販売量の動き	・懸念していた、販売価格の引上げによる買い控えはそこまでみられず、販売量の増加につながっている。レジャーなどへの支出を抑えて、自宅で過ごす客が多いと考えている。
	○	スーパー（企画）	単価の動き	・賃金の引上げにより、消費者の物価上昇への対応力は十分であると考えられる。
	○	スーパー（企画）	販売量の動き	・クリスマスや年末の曜日巡りが良かったため、売上は好調であった。野菜の価格が高いことも、売上を押し上げる要因となっている。
	○	スーパー（企画）	販売量の動き	・唯一、前年を下回っていた買上点数についても、12月は大きく上回っている。11月、12月の売上は、過去にないほどの大きな金額となっている。
	○	コンビニ（経営者）	来客数の動き	・最近では欧米からのインバウンドが全体の約10%を占めている。それに伴い、インバウンド向けの土産コーナーを設けることで、売上が約8%増えている。
	○	コンビニ（店員）	来客数の動き	・月末は帰省中の客など、一見の客が多く来店している。
	○	コンビニ（店員）	販売量の動き	・インバウンドは相変わらず増えており、毎日多くの外国人客が来店している。酒やたばこなどと一緒に、ホットスナックやおでんなどを購入し、店の前で食べていくケースが増えてきた。レジ横のフード類は手軽に買えて便利だと喜ばれ、ショーケースに常備していても、すぐになくなることが多い。
	○	衣料品専門店（店員）	お客様の様子	・今年は暑い日が続いていたが、ようやく冬らしくなって気温も下がってきた。アウターなどの冬物衣料の購入で、客単価が上昇している。
	○	家電量販店（経営者）	お客様の様子	・給湯省エネ2025事業の内容が公表され、リフォームを検討している客の引き合いが増えている。
	○	家電量販店（営業担当）	競争相手の様子	・ニッチな市場であるため、ここ数か月は競合先の大規模な路線変更により、そこからあふれた客が流れてきている。
	○	乗用車販売店（支店長）	お客様の様子	・株価が徐々に上昇傾向となっているほか、米国の株価も上昇傾向にあることから、景気は良い方向に向かっている。来年1月に米国大統領が正式に就任すれば、更に良くなることが予想される。
	○	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	・マスクを始め、全般的に受注量が増えている。
	○	高級レストラン（スタッフ）	販売量の動き	・例年どおり、12月は予約で満席の日が大半となるなど、忙しい毎日となっている。
	○	一般レストラン（経営者）	販売量の動き	・前年比、前々年比で業績が上向いている。予想していたとおり、安定はしていないが、来客数の増加とともに高単価の客が増え、景気の良さが実感された。近隣の店舗はもちろん、繁華街の店舗でも、客が来る日と来ない日の差は激しいが、全体的に増えている。また、自身の負担の少ない宴会や飲み会には参加するが、負担が大きい食事会には行かず、自分の時間を大切にしている動きが増えている。
	○	一般レストラン（経営者）	来客数の動き	・天候の良い日が続いたことで、特にランチ営業では来客数が増えた。夜の営業も宴会の予約が入って来客数は増えたが、11月の道路交通法の改正で飲酒がしにくくなったため、日常の来客数は減少傾向にある。
	○	都市型ホテル（客室担当）	単価の動き	・インバウンド需要が好調に推移しており、販売単価の引上げに貢献している。
	○	都市型ホテル（客室担当）	販売量の動き	・団体客の動きは落ちたが、海外からの個人客の動きは好調である。季節的に国内客の動きも増えている。
	○	都市型ホテル（管理担当）	来客数の動き	・10月、11月はインバウンドと国内客が共に増えており、12月も引き続き好調に宿泊予約が伸びている。

分野	景気の現状判断	業種・職種	判断の理由	追加説明及び具体的状況の説明
	○	都市型ホテル (客室担当)	来客数の動き	・客室は相変わらず、高稼働、高単価で推移している。夏に低調であった宴会やレストラン部門も、12月は好調に推移し、ホテル全体が活気付いている。
	○	都市型ホテル (総務担当)	来客数の動き	・宿泊はインバウンド需要の取り込みで好調に推移しており、宴会もコロナ前の水準に近づいている。一方、レストランは近隣での競合店舗の開業もあり、回復の兆しがみえない。
	○	タクシー運転手	お客様の様子	・年末であり、タクシーの利用率は上がっている。インバウンドによるオーバーツーリズムなどの問題もあるが、うれしい悲鳴となっている。また、アプリによるタクシーの手配が普及し、利用者の数自体も増えている。
	○	通信会社(社員)	販売量の動き	・法改正に伴う、若干の駆け込み需要がみられる。
	○	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	・雪目的のインバウンドは堅調に推移している。ただし、今年は冬らしい気温の低さとなっており、他のスキー場も早い時期からオープンしているため、客は他のスキー場に流れている。
	○	その他住宅〔展示場〕(従業員)	販売量の動き	・運営する住宅展示場のモデルハウスでは、成約数が3か月前と比べて僅かに増えている。
	□	一般小売店〔珈琲〕(経営者)	来客数の動き	・直営店の来客数が、平日、土日共に順調に推移し、売上も3か月前と比べて増加している。
	□	一般小売店〔事務用品〕(経営者)	販売量の動き	・年末を迎え、来春までの商談が盛り上がる時期となるはずが、状況は芳しくない。
	□	一般小売店〔衣服〕(経営者)	販売量の動き	・来客数は前年より少し増えたが、販売量がやや減少したため、1人当たりの購入単価は低下している。
	□	一般小売店〔野菜〕(店長)	お客様の様子	・物価が上がっているため客はシビアになっており、安い物しか売れない。
	□	一般小売店〔呉服〕(店員)	単価の動き	・高額商品が動かない。
	□	百貨店(売場主任)	販売量の動き	・今年は曜日巡りの関係でクリスマスが平日となり、非常に低調に終わったものの、26日以降の歳末商戦は好調に推移している。まだ最終営業日の30日、31日を残しているが、年末年始にかけて長期連休となることも追い風となっている。
	□	百貨店(販売推進担当)	お客様の様子	・衣料品は実売期を迎えて回復しつつあるが、高額品が不振な一方、単価が低めの店舗は好調となっている。食品はギフトの動きが微減となっているが、自家需要の動きは菓子、生鮮品などが堅調である。
	□	百貨店(管理担当)	お客様の様子	・一部では、化粧品などの好調な商品がある一方、婦人靴やアクセサリといった雑貨品の売上は前年割れとなるなど、全体的にはまだ模様状である。
	□	百貨店(マネージャー)	お客様の様子	・全体的な流れは変わらず、国内の中間層による購買は、節約や選択消費の動きが顕著である。特に食品では、生鮮3品の単価の上昇が目立つため、総菜を手堅く利用している。また、クリスマス商戦も価格の上昇による影響で、ホールケーキよりもショートケーキに人気集中した。一方、ファッション関連のクリスマス商戦は、化粧品やアクセサリの事前予約により大きな盛り上がりはないものの、堅調な推移となった。富裕層では特選品や時計の購買が好調を維持し、売上は2けた増となっている。また、免税売上は単価が下がったものの、中国人客を中心に来客数が大幅に増え、前年比で30%増のペースを維持している。
	□	百貨店(外商担当)	お客様の様子	・百貨店への来客数に加え、近隣の有名な商店街や周辺店舗への客足共に、コロナ前を上回る状況であるが、売上の増加にはつながらない。
	□	百貨店(商品担当)	販売量の動き	・販売量の動きをみると、気温要因による影響が大きいか、好不調の波がかなり激しい。
	□	百貨店(売場マネージャー)	販売量の動き	・クリスマスの曜日巡りが良くないため、大きな盛り上がりはみられない。国内客、インバウンド共に、特別な好不調はみられず、落ち着いた状態となっている。
	□	スーパー(経営者)	お客様の様子	・幅広い商品で値上げが行われ、客単価は維持できているものの、購入点数は減っている。

分野	景気の現状判断	業種・職種	判断の理由	追加説明及び具体的状況の説明
	<input type="checkbox"/>	スーパー（店長）	来客数の動き	・小売店での消費よりも、外食や旅行、レジャーに消費者の関心が向かっている。
	<input type="checkbox"/>	スーパー（店長）	販売量の動き	・今月に入って気温が低下し、冬物商材が売れている。衣料品は肌着やアウター、食料品は鍋関連を中心に動きが活発となっている。ただし、11月までは売上不振であったため、今後の動向は不透明である。
	<input type="checkbox"/>	スーパー（企画担当）	競争相手の様子	・11月、12月で、競合する食品スーパーが3店舗新規オープンし、商圈が重なる当社の4店舗が影響を受けている。
	<input type="checkbox"/>	スーパー（経理担当）	販売量の動き	・ふだんは節約ムードが強く、価格重視の動きがみられるが、年末を迎えて雰囲気は少し変化している。ハレの日の消費は活発で、売上も堅調に推移している。
	<input type="checkbox"/>	スーパー（社員）	販売量の動き	・11月後半以降は気温の低い日が続いているほか、生鮮食品価格の上昇もあり、売上は前年の水準を確保している。前月までみられた買い控えや、販売点数の減少の動きも緩和している。
	<input type="checkbox"/>	コンビニ（経営者）	来客数の動き	・相変わらず周辺のホテルはほぼ満室に近い状態が続いており、それに伴って来客数は高水準を維持している。
	<input type="checkbox"/>	コンビニ（経営者）	お客様の様子	・忘年会シーズンとなるが、新たな規制が増えたことで飲酒する人が減り、予約のキャンセルも目立っている。
	<input type="checkbox"/>	コンビニ（店長）	販売量の動き	・販売量は変わらないが、値上げによって単価が上がっているため、売上は微増となっている。その反面、仕入価格や人件費も上がっているため、利益は少し右下がり傾向となっている。
	<input type="checkbox"/>	コンビニ（店員）	来客数の動き	・クリスマスケーキの予約などもあって、一時的に単価は上がったが、来客数は伸びていない。
	<input type="checkbox"/>	衣料品専門店（店長）	来客数の動き	・3か月前と比べ、来客数、単価共にほぼ横ばいであり、12月特有のボーナス商戦、クリスマス商戦共に目立った動きもない。
	<input type="checkbox"/>	家電量販店（人事担当）	単価の動き	・急に気温が下がったことで、暖房機器の販売が伸びている。夏に続き、消費電力を抑えた高額な省エネ製品と、機能を絞った低額品への需要の2極化がみられる。
	<input type="checkbox"/>	乗用車販売店（役員）	販売量の動き	・今月は新車の目標登録台数に届かない見込みであり、11月に続いて、2か月連続の未達となる。車両単価が上昇しているほか、売れ筋商品の不足もあって苦戦している。輸入車については、本国や中国市場の不振に加え、米国市場も不透明であり、富裕層による様子見が続いている。
	<input type="checkbox"/>	乗用車販売店（営業担当）	販売量の動き	・12月の繁忙期にもかかわらず、来客数、問合せ件数、販売台数の全てが伸びていない。
	<input type="checkbox"/>	その他専門店〔宝石〕（経営者）	お客様の様子	・食料品の値上げで、客の購買意欲が大きく下がっている。
	<input type="checkbox"/>	その他専門店〔食品〕（経営者）	販売量の動き	・売上は増えているが、販売数量は減っている。
	<input type="checkbox"/>	その他専門店〔ドラッグストア〕（店員）	単価の動き	・売上は前年を超えているが、物価の上昇によるものである。新規客の獲得も難しく、このまま伸びるとは考えられない。今後は価格がある程度安いときに、まとめ買いの動きが出ると予想される。
	<input type="checkbox"/>	その他専門店〔ガソリンスタンド〕（経理担当）	販売量の動き	・ガソリン補助金の縮小による影響はほとんどない。ガソリンだけでなく、多くの商品が値上がりしており、消費者は価格の上昇に余り敏感ではなくなっている。景況感としても、3か月前とほぼ変わらない。
	<input type="checkbox"/>	その他専門店〔医薬品〕（管理担当）	販売量の動き	・風邪やインフルエンザの流行に伴い、感冒薬などの医薬品や衛生用品の売上が大きく増えた。また年末商戦に入り、食品や日用雑貨などの生活必需品の売上も増えている。一方、これまで堅調であった化粧品などは減少となるなど、3か月前と比べて来客数、客単価は上向いているが、買上点数は少し減っている。
	<input type="checkbox"/>	その他小売〔ショッピングセンター〕（総括）	販売量の動き	・売上は前年比で減少している。インバウンドは増えたものの、それ以外は減少となっている。

分野	景気の現状判断	業種・職種	判断の理由	追加説明及び具体的状況の説明
	□	一般レストラン (企画)	販売量の動き	・前月は販売量が少し減少したが、今月に入ってやや持ち直し、3か月前とほぼ同じ水準となっている。客単価は少し下がってきたが、来客数がそれをカバーしており、動きとしては良好といえる。
	□	観光型ホテル (経営者)	販売量の動き	・12月も国内客、インバウンド共に好調であった。規模の大きな忘年会はコロナ前に比べて減っているが、少人数の団体旅行や個人旅行は活発に動いている。宿泊単価が上昇するなかでも、来客数は堅調に推移している。
	□	都市型ホテル (管理担当)	お客様の様子	・インバウンドには活発な動きがみられるが、国内客にはそこまでの動きはみられない。
	□	旅行代理店(店 長)	来客数の動き	・12月に入っても来客数は余り増えず、国内旅行、海外旅行共に受注が伸び悩んでいる。海外旅行の相談もあるが、買い回りででの相談が多い。ここへきて、インフルエンザの猛威による間際のキャンセルも目立っている。
	□	旅行代理店(支 店長)	お客様の様子	・年末年始の休暇が9連休となる人が多いなか、ボーナスも支給され、消費に回るタイミングとなる。ただし、可処分所得の減少傾向などにより、まずは生活必需品への消費が優先という客が多いため、景況感には変わらない。
	□	通信会社(役 員)	販売量の動き	・携帯電話やスマートフォンの販売台数は、前年並みで推移している。
	□	通信会社(営業 担当)	お客様の様子	・来客数、販売量共に11月は少し悪化したが、12月に持ち直したため、3か月前と変わらない状況となっている。
	□	その他レジャー 施設[イベント ホール](職 員)	販売量の動き	・販売量は安定している。
	□	美容室(店員)	単価の動き	・客単価には変化がみられない。
	□	住宅販売会社 (総務担当)	販売量の動き	・人件費や資材価格が上昇しているが、契約件数は横ばいである。
	□	その他住宅[住 宅設備](営業 担当)	お客様の様子	・景気は低空飛行で大きな変化はない。ボーナスが支給されても、3割が税金で差し引かれる現状では、消費意欲も高まらない。
	□	その他住宅[情 報誌](編集 者)	お客様の様子	・新築分譲市場では価格の上昇が続いており、実需層にとっては購入が難しくなっている。原価の上昇が続いていることで、業界では収益の悪化要因となっている。一方、一部の富裕層向け物件については、堅調な動きが続いている。
	▲	スーパー(店 員)	単価の動き	・野菜の価格がとにかく高い。正月用の食材も値上がりしているため、客の様子は大変厳しい。
	▲	衣料品専門店 (経営者)	来客数の動き	・ショーウィンドウをみる客は多いが、店の中に入っていない。物価の上昇による節約志向が厳しい。
	▲	乗用車販売店 (販売担当)	来客数の動き	・車両の販売だけでなく、点検や修理も含めて、来客数に陰りがみられる。
	▲	住関連専門店 (店長)	お客様の様子	・客の考える価格よりも、原価の上昇などで見積金額が高くなるケースが多く、商談が順調に進まないケースが増えている。
	▲	その他専門店 [宝飾品](販 売担当)	競争相手の様子	・売上が厳しいなか、周囲では経営状況に応じたスタッフの削減の動きがみられる。
	▲	観光型旅館(経 営者)	お客様の様子	・お金を払う価値のある物や、行く価値がある場所には動きがみられる。そうした価値が打ち出せているところと、そうでないところの差がかなり開いている。
	▲	旅行代理店(役 員)	販売量の動き	・物価の上昇により、レジャーへの支出が減っている。旅行に関しても、宿泊代や入場料などの値上げにより、家族層の利用が減少している。
	▲	タクシー運転手	単価の動き	・これまでホテル周辺では長距離の利用客がみられたが、物価上昇の影響で単価が下がっている。
	▲	通信会社(経営 者)	お客様の様子	・人件費や材料価格の高騰で、利益が圧迫されている。
	▲	その他レジャー [スポーツ施設] (業務担当)	それ以外	・修繕等で休業となるスポーツ施設があるため、売上は前年比で80%前後にとどまっている。

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
	▲	その他サービス [学習塾] (スタッフ)	お客様の様子	・体験学習への参加が入会につながっていない。
	▲	住宅販売会社 (経営者)	単価の動き	・建築単価の上昇が続いているが、価格転嫁が思うように進まない。
	▲	住宅販売会社 (従業員)	お客様の様子	・新築マンションの販売状況は、都心の富裕層向けの高額物件は好調であり、実需のほか投資家や海外勢などの需要が中心となっている。一方、郊外物件は販売が伸び悩んでおり、販売価格の上昇もこれ以上は厳しくなっている。
	▲	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	・金融機関の融資の姿勢が厳しくなっている。
	×	衣料品専門店 (経営者)	来客数の動き	・来客数が前年比で2割から3割落ち込んでおり、販売点数も減っている。
	×	家電量販店 (店員)	お客様の様子	・ガソリンなどのエネルギー価格の高騰や、食品価格の上昇により、客の購入意欲がかなり低下し、必要な物にしかお金を使わなくなっている。特に、家電量販店に高付加価値商品を求める客は少なく、故障による購入などの動きが中心のため、販売は増えず、景気は低迷している。
	×	家電量販店 (店員)	来客数の動き	・前年よりもレジ客数やレジ単価が悪化しており、接客していても結果が伴わない。
	×	家電量販店 (店員)	お客様の様子	・ネット販売に客が流れており、来客数がかなりの勢いで減っているほか、客の高齢化による運転免許返納などで、来店が難しくなっている影響も出ている。来店客には少しでも高単価な商品を案内し、単価を上げる努力を続けているが、最近の物価の上昇で財布のひもが固くなっている。ボーナスも夏と比較すると少ない客が多いようで、成約が難しくなっている。
	×	乗用車販売店 (販売担当)	販売量の動き	・新車の在庫はあるが、なかなか受注に結び付かない。物価の上昇や円安の進行により、購買意欲が下がっている。
	×	一般レストラン (店主)	来客数の動き	・旅行のスタイルやお金の使い方などが変化している。
企業 動向 関連 (近畿)	◎	*	*	*
	○	電気機械器具製造業 (経理担当)	受注量や販売量の動き	・今は比較的、販売価格の上昇が受け入れられる状況にあるが、個人所得が増えていない影響か、消費者の購入額は余り伸びていない。
	○	輸送用機械器具製造業 (役員)	受注価格や販売価格の動き	・引き合いから受注に至るまでの時間は相変わらず長いですが、件数は増えつつある。
	○	経営コンサルタント	取引先の様子	・取引先の商店街では、12月に入り、前年よりも売上や来客数の増えている店が多い。各店主からは、コロナ禍の前後で買物の仕方が変わったという声が多い。コロナ前は、12月でも買物時期を早める動きや、買物額を抑える動きなど、賢く買物する傾向が目立ったが、アフターコロナはそのような行動がリセットされている。
	○	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	・食品価格の相次ぐ値上げに加え、ガソリン価格の高騰も家計に響くと予想されたが、今のところ駅ナカ店舗の売上は好調に推移している。冬物商材の動きが良いほか、今年のクリスマス商戦は21日から25日まで続き、ピークが分散したことから、20日と24日にケーキを2度購入するといったパターンもみられ、売上の増加につながっている。
	□	食料品製造業 (従業員)	受注量や販売量の動き	・年末に向けた出荷の動きも今一つである。当社は生活に密着した製品を扱っているが、家計の出費は別の方に向かっている。一方、業務用の商品は上向いているため、消費者は家庭用の購入は控えて、外ではお金を使っている可能性がある。
	□	食料品製造業 (営業担当)	受注価格や販売価格の動き	・10月以降は価格改定の影響もあって販売量は減ったが、売上と利益に変化はない。
	□	パルプ・紙・紙加工品製造業 (経営者)	受注量や販売量の動き	・季節要因を考慮すると、少し悪くなっている。

分野	景気の現状判断	業種・職種	判断の理由	追加説明及び具体的状況の説明
	□	化学工業（管理担当）	受注量や販売量の動き	・電装関連、家電関連、建設関連共に、取引先の出荷量に好不調の差があり、景気が上向きか下向きかの判断が難しい。
	□	プラスチック製品製造業（経営者）	受注量や販売量の動き	・売上全体は変わらないが、案件が小口化している。また、注文の納期が以前よりも伸びているため、案件の数で帳尻を合わせている。
	□	窯業・土石製品製造業（管理担当）	受注量や販売量の動き	・相変わらず物価の上昇が続いているほか、日米の金利差を主因とした円安傾向も続いており、石油関係の価格は総じて上昇している。一方、ボーナス支給額も増加しているため、一進一退の状況となっている。
	□	金属製品製造業（営業担当）	受注量や販売量の動き	・年末休暇の関係で、月末が近づいてくると注文が減少している。
	□	一般機械器具製造業（経営者）	受注量や販売量の動き	・ここ数か月は、通常案件はいつもと変わらないが、大型案件が少なくなっている。
	□	一般機械器具製造業（設計担当）	それ以外	・日々の買物で物価の上昇を肌で感じているが、まだ景気を左右するほどの動きではない。
	□	電気機械器具製造業（営業担当）	受注量や販売量の動き	・受注が増えていない。
	□	電気機械器具製造業（宣伝担当）	受注量や販売量の動き	・店頭ベースでは、エアコンの実売は好調に推移しているが、全自動洗濯機や冷蔵庫などの売上は前年割れとなっている。
	□	建設業（経営者）	受注量や販売量の動き	・年末になっても、新しい問合せや引き合いが来ている。資材価格高騰の動きも、定着してきたようである。
	□	建設業（経営者）	受注量や販売量の動き	・取引先の業績もコロナ禍の収束以降は回復しており、年度末の工事の注文も増えている。現状は、建設資材価格の高騰や監理技術者、技能労働者の不足に苦慮しながら、受注活動を進めている。
	□	建設業（営業担当）	受注価格や販売価格の動き	・建設関連の投資計画は多いが、施工の体制が取れない状況が続く、労務コストを中心に原価も上昇している。それに伴い、会社の業績が伸びず、景気が上向いている感覚はない。
	□	輸送業（経営者）	取引先の様子	・燃料費が上昇しているが、その他には大きな出費もなかったため売上はさほど変わらず、全体的に大きな変化はない。
	□	輸送業（営業担当）	取引先の様子	・商品の価格が上がり、今までの安いイメージがなくなってきたため、売れにくくなっている。
	□	金融業（営業担当）	取引先の様子	・取引先との会話では、受注が増えているといった内容は少なく、状況に変化はない。
	□	広告代理店（営業担当）	受注量や販売量の動き	・秋以降、交通広告の発注は年末まで好調となっている。
	□	その他非製造業〔機械器具卸〕（経営者）	受注量や販売量の動き	・見積金額や受注量が悪化している。
	▲	金属製品製造業（経営者）	受注量や販売量の動き	・全体的な材料価格の上昇などの影響で、国産品の荷動きが悪くなっている。
	▲	その他製造業〔履物〕（団体職員）	受注量や販売量の動き	・秋冬商戦は盛り上がりおらず、受注量も全く伸びていない。
	▲	建設業（経営者）	受注量や販売量の動き	・物価の上昇による影響か、年末までに完了する工事が例年と比べて少ない。
	▲	不動産業（営業担当）	取引先の様子	・アパレル店舗の撤退が続いている。テナントの空室が増えて賃料が下がるなど、景気は悪化している。
	×	輸送用機械器具製造業（経営者）	受注量や販売量の動き	・気温の低い時期は、元々出荷量は減る傾向となるが、例年以上に出荷量が少ない。単価を上げていたため、売上は前年よりも減ってはいないが、出荷量は少ない。
	×	金融業〔投資運用業〕（代表）	それ以外	・物価の上昇が止まらない。ガソリン価格も高騰が続くなど、良くなる兆しが全くみられない。飲食店の倒産が増えているほか、ゼロゼロ融資の返済に伴う倒産も急増している。
	×	その他非製造業〔電気業〕（営業担当）	受注価格や販売価格の動き	・物価が高すぎる。
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 (近畿)	○	人材派遣会社 (管理担当)	求人数の動き	・求人案件のほか、求人的人数が増加している。特に大阪・関西万博の開催が近づき、関連求人が発生しているほか、求人単価も上昇している。
	○	職業安定所（職員）	求人数の動き	・例年12月は、求人数が3か月前よりも減少傾向となるが、今年は3か月前と比べて求人数が横ばいで推移しているなど、事業所の採用意欲は高い。
	○	学校〔大学〕 (就職担当)	それ以外	・ボーナスの増加もあってか、街での人の顔色が良くなっており、雰囲気が明るくなっている。また、インバウンドの増加で高級品の消費も増え、百貨店の免税手続に長い行列ができています。
	○	その他雇用の動向を把握できる者	求人数の動き	・機械関係を中心とした、製造業の求人数が増加している。
	□	人材派遣会社 (支店長)	採用者数の動き	・景気に陰りが出てきたのか、年間を通して採用数が余り増えていない。
	□	人材派遣会社 (役員)	求人数の動き	・企業の人材不足に伴う採用意欲は引き続き高く、求人数は高水準のまま、横ばいで推移している。
	□	人材派遣会社 (営業担当)	求職者数の動き	・例年、12月は求職者の動きが落ち着くが、シニアの求職者の動きは余り衰えていない。物価が上昇しても賃金は余り変わらないなかで、時給へのこだわりは年々強まっている。
	□	人材派遣会社 (営業担当)	それ以外	・求人の動きはあるが、募集賃金を引き上げる企業が少なく、建設業界だけが顕著に上昇している。
	□	新聞社〔求人広告〕 (営業担当)	それ以外	・政策が変わらない限り、企業もこれまでの方針を変えられず、個人の所得も増えないため、景気が良くなることはない。その意味では、政策に変化が出てきたため、少しずつ上向いている。
	□	新聞社〔求人広告〕 (担当者)	それ以外	・インバウンドの増加による影響か、関西の地元企業の広告宣伝費が3か月減ることなく、動きが続いている。
	□	職業安定所（職員）	求人数の動き	・求人数は微増であるが、良くなっているというほどの増加ではない。
	□	職業安定所（職員）	求人数の動き	・10月の新規求人数は前年比で減少している。最低賃金の引上げ幅が大きく、何年も働いている人の賃金も上げたいが、人件費の負担が大きいため困難という声がある。
	□	民間職業紹介機関 (営業担当)	求人数の動き	・例年どおりの求人動向であるが、求職者が少なく、マッチングに苦戦している。求職者の年齢は50歳前後が多いようである。
	□	学校〔大学〕 (就職担当)	雇用形態の様子	・求人意欲は旺盛であるが、待遇面が物価の上昇に追いついていない。
	□	学校〔大学〕 (就職担当)	周辺企業の様子	・採用計画を満たせなかった企業も、2026年卒の求人に動き出した。ただし、初任給の引上げは人員確保のためであり、景気の変化はみられない。
	▲	—	—	—
×	—	アウトソーシング企業（社員）	求職者数の動き	・退職者が出て、補充の求人に対する応募がないため、人手不足が続いている。

9. 中国（地域別調査機関：公益財団法人中国地域創造研究センター）

（－：回答が存在しない、*：主だった回答等が存在しない）

分野	景気の現状判断	業種・職種	判断の理由	追加説明及び具体的状況の説明
家計 動向 関連 (中国)	◎	*	*	*
	○	一般小売店〔洋裁附属品〕 (経営者)	お客様の様子	・土日にイベントが開催されるようになり、人が集まってきている。
	○	百貨店（広報担当）	来客数の動き	・来客数の増加に気温の低下もあいまって、冬物商材の需要が伸びてきた。
	○	百貨店（営業担当）	販売量の動き	・新商材や新企画の展開により、売上は前年を10%上回っている。
	○	百貨店（営業担当）	販売量の動き	・気温に応じて2024年秋冬商材の動きが活発になっている。
○	百貨店（営業担当）	来客数の動き	・日々、気温差はあるものの、重衣料の動きが良くなっている。一部でバーゲンセールがスタートしているところもあり、週末は来客数が多い。ただし、来客数、売上共に前年を下回っている。	

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
	○	百貨店（売場担当）	お客様の様子	・今月については、婦人服部門が年齢のバランス良く、前年をクリアしており、従来の偏重型の売行き動向から少し安定してきている。お歳暮ギフトは市場全体が縮小気味であり厳しい状況だが、元売場は活況である。
	○	スーパー（業務開発担当）	販売量の動き	・売上はまだまだであるが、販売数量、来客数共に前年を2ポイント程度上回っている。
	○	コンビニ（副地域ブロック長）	来客数の動き	・公共工事が増えて朝夕の来客数が増えている。地域で格差はあるが、平日の来店客の中心が公共工事関係者となっており、主食や飲料中心に販売を伸ばしている。
	○	家電量販店（販売担当）	販売量の動き	・来客数は変わらないが、購入単価や購入点数が増えている。
	○	乗用車販売店（営業担当）	販売量の動き	・来客数と売上が上昇傾向にあり、市場の動きも良い方向に動いている。
	○	一般レストラン（経営者）	来客数の動き	・客が来るときは一遍に来るが、来ないときは全く来ない。
	○	一般レストラン（店長）	来客数の動き	・9月と比べると来客数が増えており、前年同月よりも微増傾向にある。予約の来客数も前年と比べると増加傾向となっている。
	○	観光型ホテル（営業担当）	販売量の動き	・秋には県下で森の芸術祭があり、集客がみられた。
	○	都市型ホテル（総支配人）	来客数の動き	・12月の宿泊のペースが3か月前のペースより5%ほど良くなっている。また、2か月前までは完売は難しいとの判断だったレストランのおせちの販売等も少し伸びがあり、結果完売となった。
	○	通信会社（工事担当）	お客様の様子	・新型コロナウイルス感染症の影響の緩和により、景気はやや良くなっている。
	○	ゴルフ場（営業担当）	来客数の動き	・12月に入り、天候が安定し、直前の予約が増えてきた。また、年末の予約も好調である。
	○	住宅販売会社（従業員）	お客様の様子	・子育てグリーン住宅支援事業が発表され、現在の補助事業より拡充されるため、客からの問合せが増えてきている。
	□	商店街（代表者）	来客数の動き	・年末のにぎわいやざわさわ感がなく、街の雰囲気は年末らしくない。商店街を訪れる人も特に増えていない。
	□	商店街（理事）	来客数の動き	・週末は家族連れやカップルのウィンドウショッピングが多いが、入店には至らない。
	□	一般小売店〔食品〕	来客数の動き	・値上がりの影響により、来客数は前年割れが続いている状況である。
	□	一般小売店〔茶〕（経営者）	販売量の動き	・日本銀行の短観によると、当地方だけがマイナスで、当社も国内の売上は単月、累計共に前年比マイナスと大変厳しい状態が続いている。輸出があるため、全体の売上は何とか前年並みを維持しているが、とにかく先行き不安定な日々を過ごしている。
	□	一般小売店〔印章〕（経営者）	販売量の動き	・物価がこれほど上がれば、景気が良くなるはずがない。
	□	百貨店（営業担当）	来客数の動き	・人出はある程度維持しているが、客の消費意欲はそこまでではないとみられる。
	□	百貨店（売場担当）	販売量の動き	・数百万円の美術品や百万円台のブランドバッグなどが売れ、今月は良かったが、来月は安心できない。
	□	百貨店（外商担当）	単価の動き	・販売点数は前年を上回っているが、高額商品の販売が低迷し、売上が前年を下回っている。
	□	スーパー（店長）	来客数の動き	・来客数は前年や3か月前と変わらない。また、値上げがあったにもかかわらず、売上もほぼ前年並みとなっている。
	□	スーパー（店長）	販売量の動き	・相変わらず商品の値上がりは続いており、買上点数が減少している。単価は当然上昇するものの、買上点数の前年割れにより、売上が伸長しない状況である。また、客の来店頻度も減少傾向である。年末年始に向けても同様の傾向が継続する見込みである。
	□	スーパー（店長）	販売量の動き	・週末は少し財布のひもが緩むものの、客が無駄な買物をしておらず、特に平日の主婦だけの買物がある傾向にある。12月の買上点数は前年比97.1%で、クリスマス商戦もケーキなどが苦戦し、売上は前年比95%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
	□	スーパー（店長）	販売量の動き	・直近3か月の販売は悪い状況が続いている。割引デーに来客数が集中し、イベントや催事が無い平日の来客数が落ち込んでいる。
	□	スーパー（総務担当）	販売量の動き	・来客数はもちろん客単価も下がっている。
	□	スーパー（財務担当）	販売量の動き	・来客数が前年割れするも、1品単価の上昇により売上が前年を上回る状況が続いていたが、最近、節約志向により1人当たりの買上点数が前年割れするも、来客数が前年を上回り、売上は前年を上回る状況となっている。
	□	スーパー（販売担当）	販売量の動き	・補助金の減額でガソリン価格も値上がりし、客の節約意識が再び高まっている。
	□	コンビニ（エリア担当）	販売量の動き	・来客数はほとんど変わらないが、客単価が上昇している。特にクリスマスについては、ケーキ、オードブル、チキンなどの単価が上昇しているため、1人当たりの販売額が増加している。ただし、来客数がさほど増加していないため、今後は来客数を伸ばすことが重要になってくる。
	□	コンビニ（エリア担当）	販売量の動き	・客が衝動買いを最低限に抑えており、購入点数が苦戦を強いられている。また、イベント商材も単価が低い物を購入する傾向があった。
	□	衣料品専門店（経営者）	お客様の様子	・景気の良い話を聞かない。
	□	衣料品専門店（経営者）	単価の動き	・仕入価格が上昇しているため、厳しい状況である。
	□	衣料品専門店（代表）	販売量の動き	・商品が動き始めた理由は、気温がようやく冬らしくなったからであり、景気が良くなったからではない。
	□	家電量販店（企画担当）	販売量の動き	・高額商品を中心に販売量が伸びておらず、景気は悪くなっている。
	□	乗用車販売店（経営者）	お客様の様子	・客の懐事情に特に着目している。
	□	乗用車販売店（業務担当）	販売量の動き	・物価高騰やガソリン価格の値上げなどがあり、客も慎重であるため、販売量も余り変化がない。
	□	自動車備品販売店（経営者）	販売量の動き	・景気が良くなっているという感じより、円安による価格高騰でコストが上昇し、利益が減少している影響の方が大きい。
	□	その他専門店〔時計〕（経営者）	来客数の動き	・年末にもかかわらず、来客数が伸びない。客単価は悪くないが、消費が上向かない。
	□	その他専門店〔土産物〕（経営者）	来客数の動き	・来客数は変わらないが、売れる商品は高くても価値を認めた商品かセール品かのどちらかであり、中間価格帯の商品が売れていない。
	□	高級レストラン（事業戦略担当）	来客数の動き	・特に変わりがない。
	□	観光型ホテル（副支配人）	来客数の動き	・通常は10～11月に昼の宴会をする団体のいくつか、予約が埋まっていたことで、12月にずらして利用したため、前年より利用客数や組数が伸びた。
	□	都市型ホテル（総支配人）	販売量の動き	・12月は団体の動きが新型コロナウイルス感染症発生前まで回復していないものの、個人の予約が順調に回復している。
	□	都市型ホテル（宿泊担当）	来客数の動き	・インバウンドは相変わらず好調だが、国内についてはさほど大きな変化がない。
	□	旅行代理店（経営者）	お客様の様子	・前年度より、景気回復しているが、新型コロナウイルス感染症発生前には到底追い付けない。
	□	旅行代理店（支店長）	販売量の動き	・年末年始の日並びが非常に良いにもかかわらず、主力となる海外旅行の大幅な伸びがない。旅行者数は前年より増加し、平均費用も円安や海外の物価高などの影響を受け上昇しているが、旅行者数が伸びないと厳しい。
	□	タクシー運転手	来客数の動き	・昼は利用客がいるが、夜が良くない。前年、前々年と比べても、12月なのに乗車率が良くない。
	□	通信会社（企画担当）	お客様の様子	・当月はボーナス時期だったが、特にふだんより活発な購買や商材検討はみられず、少し低調な営業成果となった。ただし、今後、下向きという見通しではない。

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
	□	放送通信サービス（総務経理担当）	お客様の様子	・料金の支払、延滞、延滞回収率を見ても、大きな動きはない。
	□	通信会社（総務担当）	それ以外	・個人的には、給与収入等は増えている方向であるが、税金や社会保険料が高く、物価も上がっているため、景気が良くなっているとは考えられない。ビジネス的にも、出張時の宿泊費が高騰し、コスト増加となっている。当県は観光客が増え、観光収入も増えていると考えるが、人口流出も多く、労働生産人口が減ることで、人材の確保に影響が出ている。
	□	テーマパーク（業務担当）	来客数の動き	・予約数は順調に推移しているが、実績は天候に左右され少なくなっている。
	□	競艇場（企画営業担当）	販売量の動き	・売上がほぼ横ばいである。
	□	美容室（経営者）	それ以外	・客が節約志向にあり、来店間隔が長くなっている。単価を下げないと集客できない状況である。
	□	設計事務所（経営者）	来客数の動き	・これまで見合わせていた新築住宅、リノベーション、小規模ビルなどのプロジェクトが再開してきた。
	□	住宅販売会社（住宅設計担当）	販売量の動き	・顧客からの情報取得量に大きな変化がない。年末年始に差し掛かり、販売量増加は見込めない。
	□	住宅販売会社（事業推進担当）	単価の動き	・具体的な賃金上昇がみられない状況で、郊外を除く市内の販売単価の上昇が継続しており、ますます購入層の手の届かない価格になっている。
	▲	商店街（代表者）	単価の動き	・客に購買意欲がみられず、相変わらず商品を購入しない。
	▲	商店街（代表者）	来客数の動き	・客の動きが悪く、商店街の来客数も少ない。
	▲	一般小売店〔眼鏡〕（経営者）	お客様の様子	・高単価商品の売行きが悪くなっている。
	▲	衣料品専門店（経営者）	来客数の動き	・来客の動機づけとなるお知らせを常に行うが、客の反応が鈍い。
	▲	家電量販店（店長）	来客数の動き	・来客数に大きな変化がなく、相変わらず減少している。
	▲	家電量販店（副店長）	来客数の動き	・来客数が12月は90%で推移しており、減少が続いている。
	▲	乗用車販売店（統括）	販売量の動き	・12月の販売量は前年比88%と大変厳しい状況である。
	▲	乗用車販売店（リース担当）	来客数の動き	・メンテナンスについて、交換部品数をできるだけ少なくしたいという客の意見が多くなっている。
	▲	一般レストラン（経営者）	お客様の様子	・忘年会シーズンは、法人の利用件数が前年を上回ったが、組人数は減少し、1組当たりの利用金額も減少している。食事は前年を上回っているが、飲料、特に生ビールが伸び悩んでいる。また、一般客の利用も回復していない。
	▲	通信会社（広報担当）	お客様の様子	・生活物品全てが値上がりしているため、とにかく安い物をとということで、客が品質ではなく、安さを重視している。
	▲	通信会社（営業担当）	お客様の様子	・詐欺電話の根本的な防止や日用品価格の高騰による節約のため、高齢者層で固定電話の解約が増加している。
	▲	設計事務所	お客様の様子	・新しい計画について、どこまでできるか分からないが進めているようである。
	▲	設計事務所（経営者）	お客様の様子	・資材高騰の影響を受けて、客の検討する予算では折り合わない状況になっており、動きが鈍くなっている。
	×	商店街（代表者）	来客数の動き	・新型コロナウイルス感染症が終息したが、客の節約志向は根強く、来客数がなかなか回復しない。
	×	自動車備品販売店（経営者）	販売量の動き	・多数の客から政治が不安定なことで近未来が不安であるため、消費を抑えていると聞いている。
	×	美容室（経営者）	販売量の動き	・例年であれば、この時期はボーナスが支給されるため、客が割と商品を購入するが、今年は購入が余りなく、客の財布のひもが固くなっている。
企業動向関連	◎	輸送用機械器具製造業（経営者）	受注量や販売量の動き	・忙しい状況が続いている。
(中国)	○	化学工業（総務担当）	取引先の様子	・物価高ではあるが、取引先の業績は回復しつつあり、景気は上向きとみられる。

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
	○	輸送業	受注量や販売量の動き	・受注が増えている。
	○	不動産業（総務担当）	それ以外	・来客数が1.9%増加、成約件数も1.1%増加しており、景気がやや良くなっているとみられる。
	□	農林水産業（従業員）	受注量や販売量の動き	・景気は良くも悪くもなっていない。
	□	木材木製品製造業（経理担当）	受注量や販売量の動き	・前月は少し上向きそうな気配であったが、伸び悩んでいるのが現状である。
	□	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	・大型注文等もなく、生産量に変化はない。
	□	鉄鋼業（総務担当）	受注量や販売量の動き	・景気に大きな変化はない。
	□	金属製品製造業（総務担当）	受注量や販売量の動き	・定時工数の仕事量は確保しているが、この状況は過去6か月変わっていない。
	□	一般機械器具製造業（管理担当）	受注量や販売量の動き	・国内販売は前年並みで特に変化がなく、海外は減少傾向にはあるが、為替も円安傾向から大きな変化がないことから、変わらない。
	□	電気機械器具製造業（総務担当）	受注量や販売量の動き	・自動車向け製品や産業用機械向け製品は引き続き顧客の生産調整が続いており、中国経済の減速による需要減少も続いている。
	□	建設業（経営者）	取引先の様子	・新築プロジェクトの契約に非常に時間を要している。
	□	建設業（総務担当）	受注量や販売量の動き	・継続的な大型物件が予定され、計画変更のリスクはあるものの、景気は好調である。
	□	輸送業（業務推進担当）	取引先の様子	・特に景気に関する大きなプラス要素やマイナス要素もなく、取引先の動向にも目立った変化はない。
	□	輸送業（営業担当）	受注価格や販売価格の動き	・企業訪問におけるヒアリングにおいて、直近では大きな変化はみられない。
	□	通信業（企画担当）	受注量や販売量の動き	・データセンターの見学会及び利用引き合い量はここ数か月は横ばい、関連するICTソリューションの引き合い量も横ばいが継続している。計画的なスケジュールで顧客も購入していると想定される。
	□	金融業（支店長）	取引先の様子	・例年12月は受注量が増加する傾向にあるものの、前年と比べると受注量が微減となっていることから、景気の変化はみられない。
	□	会計事務所（経営者）	受注量や販売量の動き	・アンケート分析やスポット業務が少しずつ動き出したものの、取引先の倒産も発生し、今後の業務量への影響が懸念される。
	▲	食料品製造業（経営者）	それ以外	・物流は半減し、漁獲量も減少しているため、厳しい状況である。
	▲	建設業	受注価格や販売価格の動き	・物価上昇が続いているため、景気はやや悪くなる。
	▲	金融業（経済産業調査担当）	それ以外	・食料品価格の上昇が再加速するなど家計負担は増している。
	×	—	—	—
雇用 関連 (中国)	◎	—	—	—
	○	新聞社〔求人広告〕（担当者）	周辺企業の様子	・物価高騰に賃金上昇が追い付いていないため、将来への備えで、消費が振るわない。輸出産業やB to B企業等価格転嫁ができる一部企業は好調だが、もう少し様子見の状況である。
	○	民間職業紹介機関（人材紹介・派遣担当）	求職者数の動き	・職業紹介事業において、求職者の登録数が3か月前と比較して112%増となっている。年末にボーナスをもらった後、年度替わりに向けて、転職活動が活発化する。
	□	人材派遣会社（事業部長）	それ以外	・求人数自体は前年同月を大幅に上回っているものの、その理由の多くが、業績好調における増員というよりも、人材の離職による補充となっている。
	□	人材派遣会社（支店長）	求職者数の動き	・これまで同様、求職者の登録者数は伸び悩んでおり、動きが悪い状況が変わっていない。
	□	人材派遣会社（経営企画担当）	求職者数の動き	・企業の求人受注は引き続き好調であるが、求職者の確保がそれに追い付いていない。ただし、一部の企業では時給の上昇を許容することができず、採用控えの動きも出てきている。また、毎年4月に行う新入社員研修においては、一部企業において新卒社員を計画どおり採用できておらず、参加者が確保できていない。

分野	景気の現状判断	業種・職種	判断の理由	追加説明及び具体的状況の説明
	□	求人情報誌製作会社（総務担当）	それ以外	・いずれの企業も人材不足との話を聞くが、求人広告掲載企業数は横ばいないし若干減少している。
	□	求人情報誌製作会社（広告担当）	採用者数の動き	・変わらず、今の状態が続く。非メーカーなどは原材料価格の高止まりなどにより改善され、売上は微増となる。メーカーも売上がやや増加、小売業の売上も百貨店以外は微増となる。
	□	職業安定所（事業所担当）	求人数の動き	・有効求人数に特に目立った動きはなく、また、有効求職者数も同様である。中小企業における人手不足感が続いているが、採用基準が下がっているわけではない。
	□	学校〔短期大学〕（進路指導担当）	周辺企業の様子	・特に大きな動きがない。
	▲	人材派遣会社（求職者対応）	求人数の動き	・例年どおり、求人の動きが年末に向けて鈍くなっている。新規求職者も少なくなっている。
	▲	職業安定所（雇用関連担当）	周辺企業の様子	・人手不足感は継続しつつも、物価高騰や最低賃金引上げにより採用抑制をしている会社が一部ある。
	▲	民間職業紹介機関（職員）	求人数の動き	・採用ニーズがあってもそもそも人がいない。建築土木系人材、若手営業人材は特に堅調であり、求人ニーズに対して、求職者が全く追いついていない。人数が限られているだけに物の増産のようにはいかず、手立てがない。
	×	—	—	—

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)	◎	その他専門店〔酒〕（経営者）	来客数の動き	・年末ということもあり、客は正月用品や正月の飲食のための買い出しに来店している。
	○	商店街（常務理事）	来客数の動き	・県内空港への海外就航便数が増加したことによるインバウンドの増加は目覚ましく、にぎわいや活気をもたらしてくれている。地元客が節約重視の消費であるため、インバウンドには、売上面でも助けられている。ただし、インバウンド1人当たりの消費額は余り大きくなく、購買対象の店舗も限られており、今後の課題も多い状況である。
	○	一般小売店〔生花〕（経営者）	単価の動き	・11月末のブラックフライデー頃から年末に向けての予約や早めの購入による来客数が増加するとともに、購入単価も上昇した。物価が上昇しているため、やや単価が上昇した商品を購入する傾向があった。
	○	スーパー（店長）	単価の動き	・商品単価、客単価共に上昇している。
	○	スーパー（企画担当）	来客数の動き	・年末商戦に対しても、商品単価上昇の影響により、売上増加につながり、来客数も前年と比較し増加傾向となった。結果として、年末商戦は、ほぼ好調に推移した。
	○	スーパー（人事）	来客数の動き	・平日は節約し、使うべきときにはしっかり金を使うという動きがある。
	○	コンビニ（総務）	来客数の動き	・来客数の前年比が3か月前と比較し、改善している。
	○	家電量販店（店員）	お客様の様子	・客から予想以上に冬のボーナス支給額が増加したという話を聞くことが増え、ボーナス支給時期を契機に、販売量が増加している。
	○	観光型旅館（経営者）	来客数の動き	・台湾、韓国からのインバウンドが好調で、宿泊単価も上昇している。オーバーツーリズムの状況も、今のところ回避できている。
	○	観光遊園地（主幹）	来客数の動き	・10月末から釜山線の定期便が増便されたため、韓国からの旅行者が増加している。
	○	美容室（経営者）	来客数の動き	・年末に差し掛かり、帰省客が来店している状況が続く、売上も増加している。
	□	商店街（代表者）	それ以外	・長年にわたる首長選挙の混乱により、中心市街地の整備が15年遅れ、再生計画の一部が令和27年にしゅん工のめどが立ってきたものの、全体計画の構想は依然として見通しが立っていない。生成AIが使用されるような超スピードの時代に、これでは対応できない。

分野	景気の現状判断	業種・職種	判断の理由	追加説明及び具体的状況の説明
	□	商店街（代表者）	お客様の様子	・年末の忘年会シーズンにもかかわらず、街中の活気がない。特に、夜の通行量が減少している。企業や個人などの年末の過ごし方に変化がある。
	□	一般小売店〔酒〕（経営者）	販売量の動き	・忘年会シーズンやお歳暮の時期だったが、飲食店への納品も数量が増加せず、贈答品も控える客が増えた。
	□	スーパー（企画担当）	販売量の動き	・物価上昇に伴い、メリハリのついた消費や節約志向がみられるなど、先行き不透明感がある。
	□	スーパー（財務担当）	来客数の動き	・販売促進強化日に来店する客が増加しており、来客数及び客単価共に前年超えが続いている。
	□	コンビニ（店長）	来客数の動き	・来客数が前年より僅かに減少し、客単価は僅かに上昇している。物価上昇により、買上点数や来客数が減少しており、結果として売上はほぼ同じ水準である。
	□	コンビニ（店長）	来客数の動き	・最近の商品価格上昇の影響で、売上はほぼ前年並みを確保できている。しかし、来客数の減少が課題で、本部や個人店がいろいろな施策を実施することで客の取り込みを図っているが、来客数がなかなか前年並みに戻らない。
	□	コンビニ（商品担当）	単価の動き	・原材料価格上昇の天井がみえず、米、肉、小麦粉、のりなどの値上げが回避できない状況である。
	□	衣料品専門店（経営者）	販売量の動き	・例年12月は、取引額が非常に大きいため、比較的その値に近い数字となっているものの、気温等の影響を多少受けるとともに、ボーナスも我々の地域は比較的少なかったことから、厳しい状況である。
	□	乗用車販売業（営業担当）	販売量の動き	・長納期化で約半数の新車が販売停止中である。
	□	乗用車販売店（役員）	お客様の様子	・客の購買意欲に大きな変化はない。
	□	その他小売〔ショッピングセンター〕（館長）	来客数の動き	・引き続き入館数や来客数が堅調に推移しており、7月以降その状況は変わっていない。
	□	都市型ホテル（経営者）	単価の動き	・高額単価店舗の利用が減少している。
	□	競艇場（マネージャー）	販売量の動き	・大きな変動もなく、遊興にまわす余裕資金は堅調に推移している。
	□	美容室（経営者）	来客数の動き	・景気は良くないが年末のため、来客数は増加している。
	□	設計事務所（所長）	単価の動き	・原材料価格と資材価格は相変わらず高止まりしており、人件費が下落する要素もない。
	▲	商店街（代表者）	競争相手の様子	・コロナ禍以降、インターネットの売上が大幅に増加している。コロナ禍が終息しても、特にファッション関係で、ますますインターネットでの売上が増加していることに伴い、客が商店街に足を運ばない状況が続いている。
	▲	一般小売店〔文具店〕（経営者）	来客数の動き	・今年の年末は、前年と比べ売上が大きく減少している。受注量だけでも、前年の約半分である。商品の仕入単価が上昇し、それを販売先に転嫁したいが難しい状況である。
	▲	一般小売店〔書籍〕（営業担当）	販売量の動き	・8月以降、外商売上の急激な減少が継続している。12月は、前年同月と同程度の売上であったものの、それ以降は落ち込む見込みである。
	▲	百貨店（マネージャー）	販売量の動き	・インバウンド客は好調に推移しているが、国内客は前年割れとなっている。
	▲	スーパー（統括担当）	販売量の動き	・買上点数の減少といった買い控えの傾向が以前より大きくなっている。
	▲	衣料品専門店（経営者）	来客数の動き	・衣料品販売では、年末にもかかわらず、来客数が少なすぎであり、来店しても客単価が上昇せず、状況は年々悪くなっている。
	▲	衣料品専門店（営業責任者）	販売量の動き	・前年と比べ、売上が90%程度にとどまっており、景気が悪くなっている。客からも食品の値上げにより、他の支出を抑えているという話も出ており、購買意欲が低下している。
	▲	家電量販店（副店長）	お客様の様子	・販売量の大きな変化はない。目的買いの客が多くなっている。

分野	景気の現状判断	業種・職種	判断の理由	追加説明及び具体的状況の説明
	▲	タクシー運転手	乗客数の動き	・今年ほうるう年で、遍路が逆打ちの年であったことから、秋頃には四国遍路の仕事が相当あった。しかしながら、冬になり、四国遍路の仕事がほぼ終わったため、2～3か月前より売上が減少している。街はそれなりに動きがあるが、四国遍路がメインの仕事であるため、以前より景気は悪くなった。
	×	一般レストラン（経営者）	お客様の様子	・繁盛期に入っても客足は伸びず、売上は例年の8割近くしか到達していない。
企業 動向 関連 (四国)	◎	繊維工業（経営者）	受注量や販売量の動き	・地域格差はあるものの、特に都市部や観光地での受注が旺盛である。年末年始の需要に対して、一括して仕入れる傾向がみられ、春先にかけての需要に対する期待感がうかがえる。
	◎	通信業（企画・売上管理）	受注量や販売量の動き	・現状、2024年は12月が最も受注が多かった。
	○	食料品製造業（商品統括）	受注価格や販売価格の動き	・価格上昇による利益確保が着実に継続されている。売上は減少しても、利益確保を確実に行う姿勢を食品業界として強く打ち出している。
	○	電気機械器具製造業（経営者）	受注価格や販売価格の動き	・政権が代わり、いろいろな形で景気回復のための政策が採られており、それを信じて行動できるといったマインドが向上したことに伴い、景気は良くなっている。
	○	輸送業（経営者）	受注価格や販売価格の動き	・インバウンドを含めた客が増加した。
	□	農林水産業（職員）	受注価格や販売価格の動き	・青果物の卸売価格は、青果物の多くが数量減少するなか、高単価で推移している。ただし、数量が少ないことによる高単価であり、数量減少を単価上昇でカバーできている品目は限られる。また、小売価格や納品価格は、卸売単価に通常の間手数料を転嫁した価格になっておらず、いずれかの部門が利益を抑制又は利益なしでの流通を余儀なくされている。このような状況が長く続いており、生産者から消費者まで得をしているところがない状況である。
	□	木材木製品製造業（営業部長）	受注量や販売量の動き	・受注量が大きく落ちており、今後もこの傾向は継続する。
	□	鉄鋼業（総務部長）	受注量や販売量の動き	・前月同様に造船関連の受注量や販売量は安定しているが、産業機械関連は引き続き停滞している。
	□	一般機械器具製造業（経理担当）	受注量や販売量の動き	・日本では、大規模工事が実施、計画されている。一方で、慢性的なオペレーター不足や労働時間上限規制の影響見極めの動きもあり、需要は減少している。海外では、アジア、オセアニア、アフリカで需要が減少したものの、全体としては増加した。
	□	建設業（経営者）	受注量や販売量の動き	・雑小工事を除き、今月も受注はゼロであった。
	□	通信会社（総務担当）	それ以外	・ボランティアで年末にフードバンクへ寄附を行っているが、持参する人数は前回とほぼ変わらないものの、品数、量がやや減少している。
	□	金融業（副支店長）	受注量や販売量の動き	・3か月前と比較して、受注等の販売量等に大きな変化がない。
	□	税理士事務所	取引先の様子	・収益の大きな増減はない。
	▲	化学工業（所長）	受注量や販売量の動き	・景気の指標となるプラスチック袋といった既製品の動きが悪い。
	×	—	—	—
	雇用 関連 (四国)	◎	—	—
○		職業安定所（求人開発）	求人数の動き	・月間有効求人数の前年同月比について、3か月前よりもマイナス幅が減少している。
□		人材派遣会社（総務部長）	求職者数の動き	・求職者数が依然として増加していない。
□		求人情報誌（営業）	採用者数の動き	・各企業の求人に対して、採用が成功している割合が変わらない状況が続いている。
□		民間職業紹介機関（所長）	求人数の動き	・求人に関して大きな変化がみられない。
▲		新聞社〔求人広告〕（担当者）	それ以外	・広告の新規出稿に力を入れているが、新規出稿数が伸びない。

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
	×	—	—	—

11. 九州（地域別調査機関：公益財団法人九州経済調査協会）

（－：回答が存在しない、*：主だった回答等が存在しない）

分野	景気の現状判断	業種・職種	判断の理由	追加説明及び具体的状況の説明
家計 動向 関連 (九州)	◎	一般小売店〔精肉〕（店員）	単価の動き	・高単価商品が引き続き好調である。
	◎	一般小売店〔生花〕（経営者）	単価の動き	・夏の猛暑の影響で花の流通量が少なくなっており、価格が高くなっている。花を購入する際、2000円から3000円ではなく5000円から1万円の需要が多くなっており、消費者の生活にかなり格差があることが分かる。
	○	商店街（代表者）	販売量の動き	・物価高騰に比例して売価もやや上がっており、その分、売上は前期と比較して上昇傾向にある。
	○	商店街（代表者）	お客様の様子	・当商店街は再開発のため2つに分かれている。前月までの状態と変わっているため、客に戸惑いがあるようだ。年末商戦は売上増加に努めたい。
	○	百貨店（企画担当）	販売量の動き	・3か月前と比較すると、国内の客数が前年比プラスになり、インバウンドの購入も回復している。
	○	スーパー（店長）	お客様の様子	・11月より来客数が上昇している。ブラックフライデーのセールでも好調に前年を超えており、12月も同様の推移となっている。物価高騰のなか、安価で物を購入する意識が高い表れではないかと推測される。
	○	スーパー（企画担当）	単価の動き	・商品の値上がりが続いており、一時は買い控えとみられる消費行動がみられたが、直近では値上げ分が客単価の上昇につながってきている。
	○	スーパー（経理担当）	来客数の動き	・来客数の前年比は、10月は99.7%であったが、11月から100%を上回っている。特に12月が101.6%まで伸長している。
	○	コンビニ（経営者）	お客様の様子	・微増ではあるが客単価も来客数も前年を上回っており、客がにぎやかになっている。
	○	衣料品専門店（店員）	お客様の様子	・ここに来てようやく寒くなり、冬物など重衣料に対する購買意欲が高まってきた。
	○	乗用車販売店（総務担当）	販売量の動き	・新車の生産が順調に推移しており、受注可能な車種も徐々に増加している。販売店にとっては良い傾向である。
	○	その他専門店〔コーヒー豆〕（経営者）	販売量の動き	・12月に入り、コーヒー飲料の業界はお歳暮期間に入る。年間を通して進物類がよく動く月である。また、今年は前年と比較すると客の購入量が増え、お歳暮の1件に対しての需要は若干増えている。
	○	都市型ホテル（販売担当）	単価の動き	・宴会場の利用率が上がっている。
	○	都市型ホテル（スタッフ）	お客様の様子	・館内利用が特に週末に多く、インバウンド以外に国内客も多い。宿泊だけではなくレストランや忘年会による宴会場の利用も例年よりも多くなっている。
	○	旅行代理店（統括者）	単価の動き	・交通機関や宿泊施設等の単価上昇が続いており、取扱件数は若干目減りしているものの相対的売上は伸長している。
	○	通信会社（企画担当）	お客様の様子	・引き合いや相談件数は順調である。やや急ぎの相談が多い。
	○	観光名所（職員）	来客数の動き	・指標としている店舗を含め、多くの店舗で来客数が増えている。
	○	ゴルフ場（従業員）	来客数の動き	・2～3か月前先の予約の動きが韓国からの旅行者を中心に活発になっている。しかし、インフルエンザ等によるキャンセルも多く、予約管理を慎重に行うことが求められている。
	○	学習塾（従業員）	お客様の様子	・問合せが増えている。
	□	商店街（代表者）	お客様の様子	・12月は正月に向けての消費が多くなる時期である。様々なものが値上がりし経費が増加しており、まず食費に消費がいくため、当店が扱っている婦人服は後回しになっている。食品が高くなっていることもあり一層後回しになりやすい状況である。来客しても購買行動につながらない。
□	商店街（代表者）	販売量の動き	・先行きの景気は予測できないが、急激に寒くなったものの来客数は微増となっており、販売量が増加している。	

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
	□	商店街（代表者）	お客様の様子	・1年を通しての最盛期であるが、物価高の影響で大きな買物を渋る傾向は変わらない。
	□	百貨店（総務担当）	販売量の動き	・年末の繁忙期による特需があり、若干景気は良くなっている。
	□	百貨店（企画担当）	お客様の様子	・来客数は前年並みであり、客単価は上昇しているものの買上率や売上は前年を下回っている。また、宝飾品は好調であるが、物価上昇の影響もあり高価格帯の総菜など食品の売上は日々前年を下回っている。
	□	百貨店（経理担当）	販売量の動き	・衣料品において、婦人服の売上は改善傾向であるが、紳士・子供服関連が苦戦している。また、美術品・時計等の売上が好調であるが、化粧品やバッグ等が苦戦している。全般的には売上の改善が余りみられない。
	□	百貨店（営業担当）	お客様の様子	・新店舗の開店や全店催事、クレジット催事開催の効果が出ており、お歳暮ギフトセンターの開設やアプリ促進策などもあって消費が本格化している。しかし、クルーズ船寄港や帰省客の増加に伴う国内外の観光客の増加を期待したが、天候要因もあり来客数は伸びていない。お歳暮ギフトセンターの来場は減少し、ネット・通販は開始時期の遅れで受注が集中した。また、客からは商品価格の上昇に不満の声があったものの、自家需要の商材や、し好性の高いブランド品・舶来雑貨の購入意欲は継続している。
	□	百貨店（業務担当）	お客様の様子	・12月中旬からの寒波の襲来もあり、ようやく冬物商材に動きが出ている。秋が短かったため、客は冬物の準備が大変になっていると思われ、年末に向けた動きも活発になっているものの、商戦そのものは巻き返せず、トータルでは厳しい状況である。秋物の時期が短かったことで最も影響を受けたのは衣料品である。まだ、消費は必要が生じたときにしか動かない状況となっている。
	□	スーパー（店長）	来客数の動き	・3か月前から、消費者は生活防衛思考にあるため景気は良くない状況となっており、横ばいが続いている。
	□	スーパー（店員）	お客様の様子	・ほとんどの商品群において最安値の商品から売れている。この状況はコロナ禍から続いている。
	□	スーパー（総務担当）	販売量の動き	・ナショナル食品の価格が相次いで値上げをし、加えて野菜が異常に高騰していることなどから消費者の生活防衛意識はますます高くなっている。特売商品は売れても定番商品の買い控えは否めず、全体としてほぼ前年並みで推移している。
	□	コンビニ（経営者）	来客数の動き	・来客数及び購買傾向について、特段の変化はみられない。
	□	コンビニ（経営者）	単価の動き	・商品値上げ分の売上は伸びているが、来客数は横ばいである。
	□	コンビニ（エリア担当）	お客様の様子	・年末商戦でのクリスマスケーキの予約やお歳暮ギフトの申込みについて反応が鈍い。
	□	コンビニ（店長）	販売量の動き	・クリスマス商材が売れている。
	□	コンビニ（エリア担当・店長）	販売量の動き	・来客数は前年より若干減少しているが、商品値上げの影響もあり、客単価は上向き傾向であるため前年の売上と同じである。全体的に来客数が落ちている状況にあるが、総合的に前年並みに落ち着いている。
	□	衣料品専門店（店長）	来客数の動き	・年の瀬ということもあり来客数が多くなっている。
	□	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、12月は洋服を購入することより年末年始の準備に忙しい状況となっている。10年ほど前であればバーゲンセールでまとめて購入する客が多かったが、相変わらず生活必需品のみの購入傾向が続いている。
	□	家電量販店（店長）	来客数の動き	・3か月以上、来客数が前年を下回った状態が続いており、一向に回復する気配がない。
	□	家電量販店（店員）	来客数の動き	・来客数の減少は顕著で、当店の場合は前年比70%で推移している。この状態が今年続いていることから、厳しい状況であると考えている。
	□	乗用車販売店（役員）	それ以外	・3か月前と比べて受注や販売の状況に変化がみられない。

分野	景気の現状判断	業種・職種	判断の理由	追加説明及び具体的状況の説明
	□	乗用車販売店 (役員)	来客数の動き	・月末の来客数は落ち着いてきたが、登録・納車の販売状況は高水準を維持している。
	□	住関連専門店 (経営者)	販売量の動き	・前月は売上が良くなかったため、今月は久しぶりに広告媒体を用いて歳末セールを開催したところ、店舗での売上は良い結果が出ている。一方、都市部でのキャンペーンは相変わらず良くない状況である。
	□	その他小売の動向を把握できる者 [ショッピングセンター] (統括者)	お客様の様子	・国内来客数が依然として増加せず、客単価の上昇頼みである。
	□	観光型ホテル (管理)	来客数の動き	・宿泊単価は若干上昇傾向にあるが、宿泊客数は伸び悩んでおり、材料費や人件費等の高騰により収益の確保が難しい。
	□	旅行代理店(職員)	販売量の動き	・年末の個人旅行の販売量は前年と変わらない。
	□	タクシー運転手	お客様の様子	・忘年会等で夜の利用が随分戻っているなか、配車や乗務員が足りない状態である。
	□	タクシー運転手	来客数の動き	・国内外の観光客は相変わらず好調で街全体に活気があるように見えるものの、一般市民のタクシー利用の減少や生活の核となるガソリンや米などの物価上昇が続くため節約傾向がみられる。夜の繁華街も忘年会シーズンではあるものの、インフルエンザの流行などの影響もあり若干少なめである。
	□	タクシー(統括者)	競争相手の様子	・乗務員の採用は継続的にプラス傾向であるが、その分、客の奪い合いのような傾向が発生している。具体的には、車当たり単価が前年比で減少傾向となっており、他社の動向にも注視していきたい。
	□	通信会社(営業担当)	それ以外	・街で観光客の姿を見なくなった。その代わり、イベント等は地元の人でにぎわっている。
	□	通信会社(役員)	お客様の様子	・当社サービスでは客単価の低下が継続している。
	□	テーマパーク職員	来客数の動き	・インバウンドは比較的好調であるが、夏季の繁忙期を過ぎてからの日本人客は若干減少気味にある。
	□	競馬場(職員)	販売量の動き	・前月の販売量は減少傾向であったが、今月はおおむね横ばいで推移している。減少傾向は止まったものの、上昇トレンドを示す動向もなく、短期では変わらないと判断している。
	□	美容室(経営者)	販売量の動き	・2～3か月前と比較しても年末という慌ただしさがなく、美容業界の動きは活発ではないのが現状で、売上も通常の月と変わらない状態で流れている。クリスマスなどのイベントで一部では盛り上がっているが、インフルエンザや新型コロナウイルス感染症などもあり全体的に盛り上がりには欠けている。天候不順など様々な問題があると考えられるが、客の購買意欲は上がっていない。
	□	美容室(店長)	お客様の様子	・年末は特に忙しいこともなく、今年も通常と変わりが無い。
	□	住宅販売会社(従業員)	販売量の動き	・全体の販売量でみると横ばいが続いている。
	□	住宅販売会社(従業員)	お客様の様子	・ビル管理の業務は取引先に委託しているが、その管理業務の委託費である契約金を下げてもらうように頼むなど、費用削減の動きがある。
	▲	商店街(代表者)	単価の動き	・気温の影響もあり、年末の状況は若干例年と異なっていた。また、切手の値上げやメディアの年賀状終いへのあおりもあり、かなり年賀状印刷数の減少がみられている。
	▲	一般小売店 [鮮魚] (店員)	お客様の様子	・年末商戦が始まる頃であるが、なかなか魚が動かない。入荷が少ないこともあるが、魚価がそれほど上がっていない。クエの漁獲量が少なくやや高めとなっており、タコが少なく高値になったままである。入荷しても次に入る予定が分からないため、価格が下がりにくらず、高値で諦める飲食店も多い。
	▲	一般小売店 [茶] (販売・事務)	販売量の動き	・年末ではあるが販売量は伸びず、例年と比べ来客数は少ない。物価の上昇やガソリン代の高騰でし好品に回す予算が減少し、悪影響になっている。
	▲	百貨店(企画担当)	販売量の動き	・気温の低下が遅かった影響で冬物の動きが鈍く、この時期になるとセール待ちの客が多くなる。

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
	▲	百貨店（営業企画担当）	販売量の動き	・物価高に加え、政治が不安定なこと等の影響により買い控えが顕著である。また、気候の不安定さから購買意欲の低下もみられる。
	▲	百貨店（経営企画担当）	販売量の動き	・店舗周辺においてイベントが開催されたこともあり12月に入り来客数は例年を上回っているものの、売上をけん引している高額品の売上は伸び悩み、日用品だけではなく全体的な値上げが影響している。
	▲	コンビニ（経営者）	単価の動き	・年末に入り例年と同じように寒くなったことで弁当を始めとする温かい商材の売行きが高くなり、来客数や客単価は上昇しているが景気は良くない。
	▲	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）	お客様の様子	・3か月前は残暑が厳しいなかでも9月の大型連休を始め順調に集客できており、その結果として物販テナントも比較的潤っていた。一方、今月は本格的に寒くなり重衣料の稼働に期待していたが、予想より稼働せず継続してアパレル業種が苦戦している。前年と同水準に戻ってきているシネマや雑貨店舗は順調な推移をみせているが、スーパーマーケットも売上や集客共に苦戦しており、物価高など景気による消費動向への悪影響がみられる。
	▲	スナック（経営者）	来客数の動き	・忘年会シーズンにもかかわらず来客数が伸びない。前年比10%程度の来客数減少があり、そのなかでインバウンドは増加しているが、国内需要は減少している。
	▲	観光型ホテル（専務）	来客数の動き	・例年、冬は来客数が少ないが今年も多くない。1月以降の予約数もまだ少ないが、最近は直近の予約が多いため状況は見通せない。
	▲	旅行代理店（統括者）	来客数の動き	・例年、11～12月は来客数が少ない。
	▲	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おり、契約数が減少している。
	▲	観光名所（従業員）	来客数の動き	・例年同様ではあるが、寒い客が少なく観光メインの貸しボートの売上が減少している。冬休みや正月休みで需要が多くなることを期待している。
	▲	設計事務所（所長）	単価の動き	・材料単価や製品単価の価格上昇が続いている。その反面、仕事の対価は上がっていない。また、生活必需品の価格上昇も続いており、景気が良いとは考えられない。業種によってばらつきがある。
	▲	設計事務所（代表）	来客数の動き	・物価上昇で買い控えが続いている。
		×	*	*
企業動向関連 (九州)	◎	経営コンサルタント（代表取締役）	取引先の様子	・年末ということで人や物の動向が大きくなっており、特に今年は新型コロナウイルス感染症が落ち着いてきたため、経済が回っていることを実感できる。
	○	農林水産業（従業者）	受注価格や販売価格の動き	・夏が高温だった影響で年内は九州の農作物の出荷量は減っている。そのため、都心の市場と比べ九州の方が価格が高いという、従来とは逆の取引市場となっている。技術がある農業従事者は稼いでいるが、技術を持たない従事者は不作で苦しんでいることが顕著に出ている状況でもある。
	○	一般機械器具製造業（経営者）	受注量や販売量の動き	・受注量が2～3か月前より若干上向いている。納期の問題はあるものの、全ての受注量に対応できる体制になりつつあり、この状態がしばらく続くと推測される。
	○	電気機械器具製造業（取締役）	取引先の様子	・半導体関連の引き合いが強くなり、追加投資を決定した。
	○	輸送業（従業員）	取引先の様子	・発注依頼等、受注が多めとなり、全体的に良い傾向にある。
	○	輸送業（総務担当）	受注量や販売量の動き	・年末ということもあるが、物量が増え人手不足を痛感するほど忙しくなっている。円安の影響を直接受けていないが、予想以上に消費が増加傾向にあるため景気が少し上向きである。

分野	景気の現状判断	業種・職種	判断の理由	追加説明及び具体的状況の説明
	□	農林水産業（経営者）	受注量や販売量の動き	・12月は例年どおりに鶏の引き合いは強く、今年の計画はクリアできそうである。工場に少なかった原料も元に戻りつつあり、フル稼働で動いている。今年はギフトやふるさと納税が非常に伸びており、加えて寒くなったため量販店や居酒屋では、鍋物を中心にかなり伸びている。しかし、鳥インフルエンザの脅威はあり、この冬も既に10数件発生している。取引農場や工場近辺で発生すると操業停止になるため、大変心配しているところである。
	□	食料品製造業（経営者）	受注量や販売量の動き	・出荷や販売は例年同様に多くなっており、年末の繁忙期となっている。
	□	一般機械器具製造業（経営者）	受注量や販売量の動き	・既存客の景気低迷で受注量も思うようには伸びず、売上は減少している。
	□	輸送業（従業員）	受注量や販売量の動き	・例年、年末に向けて取扱が増加する時期であるが、今年は若干増加しているものの鈍化傾向である。中国からの取扱が多い当港は中国の景気から受ける影響が大きく、5大港は新型コロナウイルス感染症発生前の取扱コンテナ数に戻っているが、取扱数が第6位の当港はまだ回復していない。
	□	金融業（従業員）	取引先の様子	・住宅販売は弱含みで推移しているが、公共工事は増加している。また、雇用者所得が緩やかながら増加傾向にあるため、百貨店・スーパーマーケット及びコンビニエンスストアなどの売上が比較的堅調さを保っているほか、ホテル・旅館等の宿泊客も増加している。
	□	金融業（調査担当）	取引先の様子	・物価上昇により売上と経費がそれぞれ増加しており、大きな変化はない。
	□	金融業（調査担当）	取引先の様子	・忘年会での飲食店利用は回復しつつあるが、以前のような2次会までセットでの開催は激減している。降水量が少なく空気が乾燥していることから、男女を問わずハンドクリームやリップクリームの売行きが好調である。人材難で商機を逸している企業もみられる。
	□	金融業（営業担当）	取引先の様子	・取引先の中小企業事業者は借入金利の上昇と今後の更なる上昇を警戒しており、積極的な設備投資の姿勢がみられない。人件費増加の圧力もあり、資金の拠出には慎重になり景気の改善も減退もみられない。
	□	不動産業（経営者）	受注量や販売量の動き	・仕事の内容は余り変わらず、景気の状態は変わらない。
	□	新聞社〔広告〕（担当者）	受注量や販売量の動き	・広告の申込量が前年と変わらない。
	□	広告代理店（従業員）	受注量や販売量の動き	・前月の売上については前月比でプラスになったが、前年比ではマイナスとなっている。このところの売上については微増減を繰り返している。ここ3か月について景気の変化はみられない。
	□	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すると、大きな変化がない状況である。
	□	経営コンサルタント（社員）	競争相手の様子	・同業者の集まりで新しい動きは見られないため、景気は変わらない。
	□	経営コンサルタント（社員）	受注量や販売量の動き	・インバウンドが複数で来店しているため、日本酒やウイスキーのまとめ買いが増えている。
	▲	その他製造業〔産業廃棄物処理業〕	取引先の様子	・以前からの過剰在庫で生産が止まっている。
	▲	建設業（社員）	受注量や販売量の動き	・手持ち工事は完了しているが、後の工事が全くみえていない。官公庁の発注予定がほとんどない第4四半期をどう乗り越えるかを考えているところである。補正予算やゼロ債工事に期待をしたいが、発注時期が年度末に偏ることが心配であるため、早期の発注を望んでいる。
	▲	金融業（営業）	取引先の様子	・12月に入り急に寒くなったこと、新型コロナウイルス感染症やインフルエンザA型の流行などにより、消費が盛り上がるシーズンにもかかわらずいま一つ消費が増えていない状況である。
	▲	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	・12月に入り、市町村からの調査や計画策定のコンサルタント業務の発注が前年度より減少している。建設コンサルタント協会が今年度の1～3月の間を工期に含めないよう市町村などの自治体に要請していることも影響していると推察される。

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
	×	繊維工業（営業担当）	受注量や販売量の動き	・注文量が非常に少なく1割減少している。企業の生産調整に工場が対応できていないため、休業中の工場や、午前中で業務を終えたり、週に3～5日の休みを取っている企業がある。25年前と同じ状況かそれ以上に悪い状況である。
	×	電気機械器具製造業（経営者）	受注量や販売量の動き	・年末から受注が激減しており、前年の見通しはかなり厳しい状況である。
雇用 関連 (九州)	◎	—	—	—
	○	*	*	*
	□	新聞社〔求人広告〕（社員）	それ以外	・週末などの人出の多さはクリスマスや年末が要因と考えられ、季節商材によるためではなくしっかりした景気の下支えがあるとは考えづらい。
	□	職業安定所（職員）	周辺企業の様子	・介護関係の施設では物価上昇や人手不足による、サービスの縮小や事業譲渡の動きがある。
	□	民間職業紹介機関（職員）	求人数の動き	・既に採用戦線は2026年卒業の学生にシフトしているが、卒業を1年以上前にして九州でも既に内定が出始めている。前年も一部そういう動きがあったが、今年は更に加速している。
	□	学校〔大学〕（就職支援業務）	求人数の動き	・中小企業では、12月以降も採用活動を継続している企業が多く、人手不足に苦慮している。学生にとっては有利な状況が続いている。一方で、採用活動の長期化が進み、企業や団体にとっては、2025年度に向けても人材確保が大きな課題になっている。人手不足や、求人数の現在の動きは今後も継続すると予想される。
	▲	人材派遣会社（社員）	求人数の動き	・年始会などの縮小や内製化が目立つようになっている。
	▲	人材派遣会社（社員）	求人数の動き	・求人数の問合せが3か月前と比較すると約50%減少になっている。有効求人倍率も低くなっており、当社でも同じ現象が出ている。例年であれば年末に受注していた案件も人数が少なくなっており、自社で対応している状態である。
	▲	人材派遣会社（社員）	求人数の動き	・年末年始を控え長期休みに入るが、求人数や新規登録者の数も前年比に到達していない。年内に派遣補充が間に合わなかった企業も募集を継続するのではなく、一旦社内調整などに入る企業も何社かある状況である。
▲	新聞社〔求人広告〕（担当者）	雇用形態の様子	・来年度の新入社員の内定も終わったが、年末にかけて春採用した新入社員の退職、転職が目立つようになっている。人手不足が指摘されるが、業種、業界での格差も大きい。社員の定着は景気が良くなるための課題ではないかと考えている。	
	×	—	—	—

12. 沖縄（地域別調査機関：一般財団法人南西地域産業活性化センター）

（－：回答が存在しない、*：主だった回答等が存在しない）

分野	景気の現状判断	業種・職種	判断の理由	追加説明及び具体的状況の説明
家計 動向 関連 (沖縄)	◎	コンビニ（経営企画担当）	来客数の動き	・気温が高く推移していることから、週末の人流が活発になっている。また、クリスマス商材も順調に伸びている。
	◎	家電量販店（営業担当）	単価の動き	・来客数は前年並みだが原材料の値上げにより消費単価が10%上昇している。
	○	商店街（代表者）	来客数の動き	・3か月前と比べて飲食業や観光業は良いが、物販業は厳しい状況である。
	○	一般小売店〔酒〕（店長）	販売量の動き	・観光客数の増加やイベントの開催により人流が活発になっている。
	○	百貨店（経営担当）	来客数の動き	・年末需要が高まり国内外の観光客数が増えて、当店も買上客数が増加している。
	○	スーパー（企画担当）	単価の動き	・商品値上げの影響で節約志向が高まり、1人当たりの買上点数が落ち込んでいるものの、単価が上昇したことにより前年の売上を超えている。
	○	一般レストラン（代表者）	単価の動き	・忘年会により客が増加し、客単価も上昇している。
	○	観光型ホテル（企画担当）	販売量の動き	・9月の販売室数が前年比28%増加なのに対し、12月は前年比30%増加と、プラス幅が大きくなっている。

分野	景気の現状判断	業種・職種	判断の理由	追加説明及び具体的状況の説明
	□	衣料品専門店 (経営者)	来客数の動き	・人の動きが活発になり消費も増加している。一方で、燃料費や物価高騰などの影響で、節約志向が広がっている。そのため、12月は日によって売上の差が大きくなっている。
	□	乗用車販売店 (経理担当)	来客数の動き	・来客数の目立った増減はない。
	□	その他専門店 [陶器] (製造)	販売量の動き	・3か月前とは余り変わらないが、前月比では忙しい。
	□	その他飲食店 [バー] (経営者)	来客数の動き	・当店の来客数に大きな変化はないが、周辺の同業者からは例年より来客数が減少しているという声も聞く。
	□	旅行代理店 (マネージャー)	お客様の様子	・物価高もあり近場でゆっくりできる場所の相談が多い。売上は微増である。
	□	住宅販売会社 (役員)	お客様の様子	・建築費の高騰が続き、新築マンションの価格も上昇していることから顧客も慎重である。
	▲	コンビニ (副店長)	単価の動き	・今月中旬までは比較的良い傾向であったが、インバウンドの急速な回復によりどこも訪日外国人であふれ、国内需要がうまく循環していない。
	▲	通信会社 (営業担当)	販売量の動き	・販売量が前年比の78%と減少している。他社からの乗換えは前年を上回っているが、機種変更が大きく減少している。物価高騰などの影響により消費者が料金の安いキャリアに変更している。
	▲	住宅販売会社 (取締役)	お客様の様子	・主要部門の受注件数が目標より大きく減少している。
	×	—	—	—
企業 動向 関連 (沖縄)	◎	—	—	—
	○	窯業土石業 (取締役)	受注量や販売量の動き	・3か月前との比較で工事受注が増加しており、製造も一時期と比較して繁忙傾向にある。
	□	会計事務所 (所長)	それ以外	・物価高の一方で賃金上昇もあり、人の動きも活発になっているが、心理的不安が残っているとみている。
	▲	—	—	—
	×	—	—	—
雇用 関連 (沖縄)	◎	—	—	—
	○	学校 [専門学校] (就職担当)	周辺企業の様子	・2026年卒の採用として、新規で早期選考を実施する企業が増加している。夏のインターンシップから個別に案内をすることで早期選考を実施し、年内での内定出しを行う動きがみられる。
	□	人材派遣会社 (総務担当)	求職者数の動き	・求人案件は増加しているが、求職者とのマッチングにつながらない。
	□	職業安定所 (職員)	求人数の動き	・新規の求人数、求職者数は引き続き減少傾向にある。物価高の影響により、シニア層の求職者数は増加している。引き続き物価高の影響を注視している。
	□	学校 [大学] (就職支援担当)	それ以外	・物価高騰、ガソリン価格の値上げなどがあることから購買意欲は上がらないとみている。
	▲	求人情報誌製作 会社 (営業)	求人数の動き	・年末に向けて求人数は減少傾向にあり、前年比でも求人数は下回っている。飲食、小売、派遣業の求人数は他業種と比較して減少率が大きい。
×	—	—	—	