

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）	お客様の様子	・インバウンド、特にニセコ方面を中心としたスキー客がととも増えている。大手航空会社が一部の国・地域からの国際線利用客に対して、追加代金なしで国内線に乗り継ぐことのできる施策を行っていることで、道外の空港を経由して北海道を訪れる客が増えている。特に直行便のない欧米からの入込客が増えている。
	◎	百貨店（売場主任）	来客数の動き	・前年と比べて、天候に恵まれていることから、地元客の売上が前年を上回っている。中国を始めとした外国人観光客による購買も増えている。
	◎	観光名所（従業員）	来客数の動き	・例年1月は閑散月であり、年間で最も利用客の少ない月となるが、今年は客足が全く衰えず、前年比で80%の増加となっている。これまでに最も利用客が多かった2020年3月と比べても、1月26日時点で20%も上回っている。この要因として、中国からの個人観光客、特に若年層が春節を前に押し寄せていることが挙げられる。
	○	商店街（代表者）	来客数の動き	・今年は暖かい日が多く、雪も少ないため、例年より人出が多く、飲食店を中心ににぎわいがみられる。また、インバウンドによる特需もみられる。ただし、冬物商材の動きが非常に悪く、特に衣料品を扱っている店舗では苦戦を強いられている。
	○	一般小売店〔土産〕（経営者）	販売量の動き	・1月の売上は、2024年度比で177.2%、2023年度比で235.4%、2022年度比で481.2%、2021年度比で1729.7%、2020年度比で239%となっている。
	○	コンビニ（エリア担当）	それ以外	・売上が前年を上回っている店が多い。商品の値上げによる影響が大きいものの、値頃感のある商品の売り込みが客に浸透してきた効果もうかがえる。
	○	衣料品専門店（店長）	来客数の動き	・コロナ禍以降、初売りでのスーツ需要は落ち込んでいたが、今年はコロナ禍前のようなにぎわいがみられ、忙しかった。物価高の影響もあって、通常期の販売量が大きく落ち込んでいたが、ここに来て数字が回復している。ただし、セール価格で客単価が低いこと、これまでの落ち込み分をカバーできるほどの販売量とはなっていないことなど、課題も残っている。
	○	衣料品専門店（エリア担当）	来客数の動き	・気温が高めで推移していることから、本来だと、もう少し後で売れる商品を求める客が増えている。来客数も伸びている。
	○	乗用車販売店（従業員）	販売量の動き	・販売面をみると、5拠点のうち2拠点で売上目標を達成している。客の来店が増え始めていることで、3月の決算期に向けて、全体的な景気は上向いている。ただし、顧客のニーズを捉えてターゲットを絞った販売をできているかどうかで、拠点間の格差がみられる。
	○	乗用車販売店（従業員）	販売量の動き	・1月に入り、人気車種の受注が再開されたことで、受注量が目標を大きく上回った。全ての車種の受注制限がなくなれば、景気はますます良くなる。
	○	住関連専門店（役員）	販売量の動き	・3か月前と比べると、売上の前年比が伸びている。日用品など、ふだん使いの商品の売上が伸びているほか、年末年始関連商材の動きも好調であった。来客数も増加傾向にある。
	○	観光型ホテル（スタッフ）	単価の動き	・例年、この時期は閑散期であるが、インバウンドの勢いが衰えないことから、稼働率の高止まりが続いており、宿泊単価も高いままである。宴会も引き続き好調を維持している。

分野	景気の現状判断	業種・職種	判断の理由	追加説明及び具体的状況の説明
	○	旅行代理店（従業員）	乗客数の動き	・航空需要をみると、国内線も国際線も前年及びコロナ禍前を上回る水準で推移している。年末年始が最大9連休となったこと、天候が安定していたことから、国内線は観光や帰省で多くの人が移動したとみられる。国際線はウィンターシーズンに入りシンガポールやマレーシアからの直行便が再開したこと、中国からの直行便が増加したことで、1月の就航便数がコロナ禍前を上回っている。
	○	タクシー運転手	販売量の動き	・このところ新規乗務員の採用に注力したことで、乗務員が前年と比べて40%ほど増えており、タクシーの稼働台数も前年と比べて40%ほど増えている。また、タクシー1台当たりの売上は、昼が前年並み、夜が前年比プラス10%程度となっている。このため、会社の売上は前年比でプラス60%程度の大幅な増収となった。
	○	住宅販売会社（経営者）	お客様の様子	・分譲マンションのモデルルームを訪れる客の商談時間がやや短くなっており、マンション購入の判断が早くなっている。問合せも増加していることから、景気はやや良くなっている。
	□	商店街（代表者）	乗客数の動き	・平日の前半や日曜の乗客数が減少しており、例年を下回っている。区域内の駐車場も空きのある状態が目立っており、バス停の乗降客数もまばらである。金曜や土曜の夜間の人出はコロナ禍前に近い水準まで回復しているものの、全体的には景気の悪い状態が継続している。物価高騰が続き、燃料価格も高止まりしていることから、客が生活必需品以外の買物を控える傾向が目立っている。
	□	百貨店（販売促進担当）	お客様の様子	・インバウンドは増加傾向にあるものの、物価の上昇が続いていることから、地元客の消費行動は決して活発ではない。
	□	スーパー（店長）	お客様の様子	・年始商戦におけるカニやすき焼きなどの季節商材について、例年よりも価格の安い商品から動き始めていることから、客が消費を抑えている様子がうかがえる。
	□	スーパー（役員）	お客様の様子	・初売りの福袋が前年の1.2倍売れた。金はあるけれども、お買い得なときに買物をしようとする客の生活防衛意識の高さがうかがえる。
	□	コンビニ（エリア担当）	お客様の様子	・売上は前年を上回っているが、インバウンドによる影響が大きい。国内客は横ばいで推移しており、売上がインバウンドの動きに左右されるようになっている。
	□	衣料品専門店（経営者）	お客様の様子	・円安の影響で物価高がますます進んでいることから、客の節約志向が続いている。客は必要かつ質の良い商品だけを選んで買うようになっている。
	□	自動車備品販売店（店長）	お客様の様子	・来店する客はそれなりにいるが、買物をする客が少なく、買上客数は前年を10%ほど下回っている。
	□	その他専門店【医薬品】（経営者）	お客様の様子	・1月としては、例年にならないほど、雪の降る日が少なかったことから、客足が落ち込まなかった。ただし、出費の増える年末の後ということもあって、金額の大きな買物は少なかった。
	□	高級レストラン（スタッフ）	販売量の動き	・1月は前年並みの売上が見込まれる。例年よりも暖かい日が多く、雪も少ないことから、ランチは地元の高齢女性客の利用が多く、にぎわいがみられた。一方、夜は曜日によっては満席になるタイミングもあったが、全体的には活気がみられなかった。ただし、最近になって、予約のない外国人客が来店することもあって驚いている。先日、久しぶりに人気店を訪ねたところ、人手不足の影響で丁寧な接客ができなくなっているようであった。
	□	高級レストラン（スタッフ）	販売量の動き	・様々な物価が上昇していることで、客が消費を抑えるようになっている。
	□	スナック（経営者）	乗客数の動き	・1月も景気の良くない状況は変わっていない。
	□	観光型ホテル（経営者）	乗客数の動き	・当初の予約状況から1月の売上は計画を下回ると見込んでいたが、アジアからの団体客と欧米からの個人客が直前になって増えたことで、計画を上回る見込みとなっている。

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
	□	旅行代理店（従業員）	販売量の動き	・2025年に入っても景気の悪い状況が継続している。物価、人件費、燃料費などの高騰で法人の旅行控えが続いており、3月までは前年比60%ほどの状況で推移している。
	□	タクシー運転手	来客数の動き	・週末の来客数は微増しているものの、それ以外の日の来客数が少ないことから、景気はほとんど変わっていない。
	□	タクシー運転手	販売量の動き	・利用客数が減少しているものの、ウィンタースポーツを目的とした観光客の需要が活発になっており、需要を下支えしている。
	□	通信会社（企画担当）	来客数の動き	・専門店、家電量販店、大型店などにおける出張販売の来客数がほぼ見込みどおりであり、販売量も想定範囲内であった。
	□	美容室（経営者）	お客様の様子	・客の来店頻度や会話の内容から、景気は以前とほとんど変わっていない。
	□	その他サービスの動向を把握できる者〔フェリー〕（従業員）	来客数の動き	・天候要因もあって、輸送量に大きな変化のみられない状況が続いている。
	▲	商店街（代表者）	単価の動き	・商品の価格上昇が続くなか、中間価格帯の商品の販売量が落ち込んでいる。価格の安い商品と高い商品の2極化がますます進んでいる。
	▲	商店街（代表者）	お客様の様子	・客から、物価が上がって生活が苦しいという話を聞く機会が増えている。
	▲	一般小売店〔酒〕（経営者）	販売量の動き	・売上は12月に大きく落ち込んだが、1月に入り徐々に回復している。ただし、まだ力強さに欠けている。
	▲	スーパー（店長）	販売量の動き	・価格の高騰が止まらない。
	▲	スーパー（企画担当）	来客数の動き	・年末消費の反動もあって、来客数が伸びてこない。競合店が前年よりも増えていることもマイナスである。
	▲	コンビニ（エリア担当）	販売量の動き	・観光地の店舗においては、インバウンド需要の高まりがみられるものの、周辺客による日常の買物は物価上昇の影響で落ち込んでいる。
	▲	乗用車販売店（経営者）	販売量の動き	・一部の建設業や観光関連業を除けば、今後も厳しい経営状況が見込まれることもあって、車両の販売量が減少している。日本銀行の政策金利の引上げに伴って、金融機関の貸出金利も引上げが見込まれることから、車両の買い控えが進むことも懸念される。
	▲	その他専門店〔ガソリンスタンド〕（経営者）	販売量の動き	・燃料油価格激変緩和対策事業の段階的な縮小により、ガソリンなどの石油製品の価格が高止まりしている。特に灯油は冬場の需要期における値上げとなり、高齢者世帯を始め、家計に相当な負担を強いることになる。このため、客の節約志向が強まっている。
	▲	その他専門店〔造花〕（店長）	お客様の様子	・地方においては、景気の悪い状況が続いている。元々1月は客の動きが鈍くなる傾向があるが、今年は特に落ち込みが大きくなっている。
	▲	高級レストラン（スタッフ）	販売量の動き	・原材料価格の高騰を受けて、1月から値上げを実施している。その影響なのかはまだ判断が付いていないが、3か月前と比較して販売量が減少傾向にある。
	▲	旅行代理店（従業員）	販売量の動き	・例年販売量の増えてくる時期であるが、前年と比べるとやや減少している。
	▲	旅行代理店（従業員）	競争相手の様子	・団体旅行の問合せ件数が前年と比べて明らかに減っている。同業他社からも同様の話が聞かれる。
	▲	美容室（経営者）	来客数の動き	・灯油やガソリン、食料品の値上げがかなり影響している。客が激安店を選ぶようになっていたり、これまで毎月来店していた客が来店頻度を2か月に1回にするといった様子がみられる。前年に料金改定を行ったにもかかわらず、売上が増加しておらず、利益も減少傾向にある。
	▲	美容室（経営者）	お客様の様子	・着物のレンタルや写真撮影の予約が減っている。客が安価なインターネット商品に流れていることが考えられる。
	▲	住宅販売会社（経営者）	お客様の様子	・物価高の影響で客の買い控えが続いている。今まで好調だった食品にも影響が出始めていることから、景気はやや悪くなっている。

分野	景気の現状判断	業種・職種	判断の理由	追加説明及び具体的状況の説明
	▲	住宅販売会社 (従業員)	販売量の動き	・日本銀行の政策金利の引上げに伴い、金融機関の住宅ローン金利の引上げが見込まれること、4月以降の生コンクリート価格の引上げが予定されていることから、マンションを始めとした建築コストの上昇が見込まれる。そのため、消費者の購買行動が落ち込み始めている。
	×	一般小売店(経営者)	来客数の動き	・客単価は上がっているものの、来客数が伸びてこないことから、厳しい状況にある。
	×	スーパー(店長)	単価の動き	・生鮮食料品、特に農産物の価格が高くなっている。主要商品の白菜、キャベツ、大根などは半分にカットした物であっても価格が高いため、客の買い方がシビアになっている。灯油、ガソリン価格も上がっているため、客の財布のひもが固く、提供価格に気を付けるようにしている。
	×	タクシー運転手	販売量の動き	・売上が前年を上回ってこない。客が価格に敏感になっており、消費行動が鈍化している。
企業 動向 関連 (北海道)	◎	食料品製造業 (従業員)	受注量や販売量の動き	・1月の販売量は前年比プラス48%であった。3か月前の2024年10月の販売量は前年比プラス20%だったことから、景気は良くなっている。
	○	建設業(役員)	受注量や販売量の動き	・1月としては異例なほど暖かい日が多く、道内各地はおおむね雪が少なくなっている。このため、各現場では順調に完工期を迎えている。また、追加工事の変更契約による上積み分もあることから、完成工事高及び利益が計画を大きく上回ることが確実にとなった。
	○	司法書士	受注量や販売量の動き	・会社設立など、商業登記の依頼が増加傾向にある。相続登記の依頼も引き続きみられる。
	○	その他サービス業 [建設機械リース](営業担当)	受注価格や販売価格の動き	・国内建設投資は公共投資も民間投資も堅調に推移している。効率化や価格適正化に向けた動きも着実に進展している。
	□	農林水産業(経営者)	取引先の様子	・青果物全般に良い傾向が全くみられない。気候の変化による影響が深刻になっている。
	□	食料品製造業 (従業員)	受注量や販売量の動き	・生産量が3か月前と変わっていない。
	□	家具製造業(経営者)	受注量や販売量の動き	・物価高の影響で消費者が支出に対して慎重になっている。
	□	建設業(従業員)	受注量や販売量の動き	・建設費高騰の影響は受けているものの、業務量は目標を達成できそうな状況にある。ただし、発注量が官民共に減少傾向にあり、今後の受注量確保に厳しさがみられる。
	□	輸送業(営業担当)	受注量や販売量の動き	・今シーズンの農産品関連の生産は順調に推移しているものの、在庫のない状態でスタートしていることから、倉庫を経由する2次輸送が少なくなっている。また、飲料関連の輸送量も減少している。一方、当地での紙パルプ製品の生産が好調であり、トレーラーの回転率向上に大きく寄与している。
	□	通信業(営業担当)	受注価格や販売価格の動き	・販売量に大きな変化はないものの、単価の上昇と案件の大型化が顕著なことから、引き続き好調に推移している。
	□	金融業(従業員)	取引先の様子	・企業の様子をみると、原材料価格や仕入価格の上昇が続いているとしながらも、販売価格の見直しに向けて、商品の改良や品質の改善、商品パッケージの変更、新商品開発など、前向きな取組を進めようとする動きがみられるようになってきた。
	□	広告代理店(従業員)	取引先の様子	・年度末が近いにもかかわらず、客先の動きが余りみられない。
	□	司法書士	受注量や販売量の動き	・冬期間ということもあって、不動産の動きが低水準で推移している。また、金融機関の融資審査が通らないことで、不動産購入希望者が取引を中止するケースが以前と比べて増えている。
	□	その他非製造業 [鋼材卸売](従業員)	受注量や販売量の動き	・ベース商材の動きは良くないものの、省人化、省力化などに意欲的な客先が増えている。働き方改革に伴う労働時間の見直しや人手不足対策などについても改善に向けた動きがみられるようになっている。

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
	▲	輸送業（支店長）	受注価格や販売価格の動き	・冬を迎えて需要が落ち込んでいるなか、例年よりも年末年始の休みが長かったことから、物流量が減少している。また、料金改定に向けた交渉がいまだにまとまっていない荷主がいることもあって、秋口の想定よりも売上及び利益が悪化している。
	×	—	—	—
雇用 関連 (北海道)	◎	—	—	—
	○	人材派遣会社（社員）	求人数の動き	・求人との問合せが増加傾向にある。最近特に支店からの求人が目立っており、前年の新規開拓の際に求人を見送った企業が申し込んでくるケースもみられる。業績拡大に向けて、求人広告を出しても応募すらないと嘆く企業もみられ、質の高い人材を確保するため、人材派遣会社を活用する動きが強まっている。ある企業からは求人への応募がなくても、求人広告を続けた方が良いかという質問すら出ている。
	□	求人情報誌製作会社（編集者）	求人数の動き	・卸売業や小売業に元気がみられない。先行き不透明感もあって、人材募集をちゅうちょしていることも多く、求人意欲が落ち込んでいる。
	□	求人情報誌製作会社（編集者）	求人数の動き	・建設業、貨物運送業、医療介護の求人数が増加しているものの、全体的な求人数は低迷している。前年を大きく上回っているインバウンドの効果に期待したい。
	□	求人情報誌製作会社（編集者）	求人数の動き	・多少の増減はあるものの、全業種的に求人数に大きな変化はみられない。
	□	求人情報誌製作会社（編集者）	求人数の動き	・スポットワークの導入が増えていること、求人を無料掲載できる媒体が増えていることから、費用を掛けて求人広告を掲載しようとする企業、店舗が減っている。求人広告は前年比90%程度で推移している。
	□	職業安定所（職員）	求人数の動き	・当地における12月の有効求人倍率は0.89倍となっている。3か月前と比べると0.05ポイント上昇しているものの、前年を0.03ポイント下回っている。
	□	職業安定所（職員）	求人数の動き	・新規求人数は前年比で6.0%の減少、月間有効求人数は前年比で8.1%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）	雇用形態の様子	・採用数確保に向けて初任給を上げる動きがみられるものの、物価上昇が続いていることもあって、余り変化はみられない。
	▲	*	*	*
	×	—	—	—

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）	お客様の様子	・1月は常連客に加え、家族連れ外国人旅行客が非常に多く来店し、売上が上がっている。
	○	百貨店（僱事担当）	来客数の動き	・改装効果が現れており、特にファッション、化粧品関連を中心に20～30代の若年層の来店、購買が伸びている。
	○	スーパー（店長）	販売量の動き	・1品単価は前年比104.3%、客単価は同101.4%、来客数は同103.6%と、前月よりも景気が良くなっている。特に、焼き魚、和洋菓子、米、ビン・缶詰、ワイン、ウイスキーなどの売行きが好調である。
	○	スーパー（店長）	来客数の動き	・12月、1月と来客数が前年を上回っている。来客数の増加により売上を確保できている。
	○	スーパー（店長）	販売量の動き	・販売促進策を見直した前年は年間の販売量が大きく低下したが、1年が経過し上向き基調に転じている。
	○	スーパー（店長）	販売量の動き	・来客数、客単価、買上点数共に増加している。売上も前年比8%伸長している。
	○	スーパー（商品担当）	販売量の動き	・年明け以降、買上点数が僅かに増加している。特に組合せ商品の販売が好調に推移している。
	○	コンビニ（エリア担当）	来客数の動き	・年末年始を経て、来客数は多少改善傾向にある。
	○	コンビニ（エリア担当）	単価の動き	・来客数は横ばいだが、物価上昇の影響で客単価が上がっている。

分野	景気の現状判断	業種・職種	判断の理由	追加説明及び具体的状況の説明
	○	乗用車販売店 (従業員)	販売量の動き	・初売りもあり、販売数が伸びている。
	○	その他専門店 〔靴〕(経営者)	販売量の動き	・記録的な大雪により、長靴を始めとする防寒靴の需要が増えている。
	○	都市型ホテル (スタッフ)	来客数の動き	・旧正月があり、直近でインバウンドに動きが出ている。特に台湾の客の動きが良い。
	○	通信会社(社会 貢献担当)	販売量の動き	・年度末の需要増加に向けて、来客数が増加している。
	○	観光名所(職員)	単価の動き	・前年7月の大雨被害から体制を立て直し、来客数は3か月連続で何とか前年並みを確保している。客単価も上がっており、景気はやや良くなっている。
	○	競艇場(職員)	来客数の動き	・年末年始は来客数が多く、売上も伸びている。
	○	その他サービス 〔自動車整備業〕(経営者)	販売量の動き	・来客数、売上、客単価共に好調を維持している。
	○	その他住宅〔リフォーム〕(従業員)	販売量の動き	・住宅設備機器は給湯器、コンロの交換工事、石油暖房機器の買換えが増えている。リフォームは大口の工事が増えている。害虫駆除やハウスクリーニングも増えている。
	□	商店街(代表者)	お客様の様子	・来街者数は増加しているが、店舗の売上は横ばいが続いている。物価高騰の影響を受けている。
	□	一般小売店〔医薬品〕(経営者)	販売量の動き	・1月は販売量が低い水準にとどまる傾向にある。3か月前と比べても横ばいである。客層の2極化が更に進んでおり、売上の大半は高単価の客に支えられている。
	□	一般小売店〔寝具〕(経営者)	販売量の動き	・例年1月は商品が動かず、年々その傾向は強くなっている。カーテンの注文や布団づくりの予約も少ない。ガソリン価格の上昇等、物価高が厳しい状況に拍車を掛けている。
	□	百貨店(企画担当)	単価の動き	・1品単価は前年並みを維持している。客単価は高額品と来客数が多い食品、身の回り品、化粧品でマイナスが大きくなっている。
	□	百貨店(従業員)	販売量の動き	・前年と比べて買上点数が継続的に減少している。買い控えの傾向がうかがえる。
	□	スーパー(経営者)	単価の動き	・1月は野菜の価格高騰に加えて、ガソリンや食品の値上げもあり、1品単価が前年を超えている。また、来客数、買上点数も前年を若干超えている。しかし、商品原価、物流費、光熱費など諸経費が増加しており、価格転嫁も思うようには進んでいない。低価格帯商品の買上点数が多く、財布のひもは依然固い。消費傾向は変わっていない。
	□	スーパー(店長)	お客様の様子	・1品単価は上がっているものの、野菜や米の価格上昇に合わせて工夫して買物をしているため、買上点数の伸びは小さい。消費者は生活防衛をしている。
	□	スーパー(企画担当)	販売量の動き	・全体的な売上は横ばいが続いているが、青果物中心の相場高と食料品の値上げにより、販売点数は減少している。
	□	スーパー(企画担当)	お客様の様子	・客は、生鮮食品はスーパーマーケット、菓子やカップ麺、飲料などはドラッグストアやディスカウントストアと、売価を見ながら店を使い分けている。
	□	コンビニ(経営者)	単価の動き	・これだけ物価が上昇すると、客が単価の低い物を購入するのは自然な流れである。
	□	コンビニ(経営者)	来客数の動き	・物価高が客に浸透しており、売上も落ち着いてきている。
	□	コンビニ(経営者)	来客数の動き	・人の動きは良くなっているが来客数は増えておらず、景気は変わっていない。
	□	コンビニ(エリア担当)	販売量の動き	・売上は前年を上回っているが、商品を値上げした影響である。来客数の増加はみられない。
	□	コンビニ(店長)	来客数の動き	・依然、買い控えが続いている。
	□	コンビニ(店長)	来客数の動き	・緩やかに悪くなっている状況は変わらない。物価の上昇により、コンビニの利用方法が変わってきている。
	□	衣料品専門店(経営者)	お客様の様子	・県外からの推薦入学者の数が増加したため、私立高校の制服の売上が増加している。
	□	衣料品専門店(経営者)	来客数の動き	・セールがスタートし来客数は増えているが、低単価商品を購入する客が多く、客単価が上がらない。

分野	景気の現状判断	業種・職種	判断の理由	追加説明及び具体的状況の説明
	□	衣料品専門店 (店長)	それ以外	・暖かい日が多いため単価の高い防寒着の動きが鈍く、春物の動きも鈍い。消費者の購入意欲が高まらない。
	□	衣料品専門店 (店長)	単価の動き	・来客数は回復傾向にある。購入金額は年々2極化が進んでおり、価格に慎重な客層の割合が大きくなっている。
	□	衣料品専門店 (総務担当)	販売量の動き	・来客数が前年を上回っている。商品価格が上がっているため、客単価も同様である。客が本当に必要な物しか購入しないため、買上点数は伸びていない。
	□	家電量販店 (従業員)	販売量の動き	・暖房器具は好調だが、それ以外は前年並みである。
	□	乗用車販売店 (従業員)	販売量の動き	・年末から初売りにかけての販売量に大きな動きはない。
	□	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、2～3か月先も含めて生産量が決まっている。
	□	その他小売 [ショッピングセンター] (統括)	来客数の動き	・今月の売上は前年比105%、来客数は同102%である。初売りの売上は同104%、来客数は同100%である。食品及び物販は引き続き生活消耗品類のまとめ買いがみられる。ファッション類はダウンよりもニットなどの低単価商品が売れているため、売上が伸び悩んでいる。
	□	一般レストラン (経営者)	来客数の動き	・来客数はそれなりにあるものの、2月の予約がない。景気は変わらない。
	□	一般レストラン (経営者)	競争相手の様子	・同業他社や出入り業者からも、年末は比較的良かったが、今日は余り良くないという話を聞く。
	□	観光型ホテル (スタッフ)	それ以外	・物価高騰の影響で光熱費なども上昇しており、生活が厳しくなっている。
	□	観光型旅館 (経営者)	来客数の動き	・物価上昇により節約傾向がみられるものの、売上は何と前年並みを維持している。
	□	旅行代理店 (従業員)	販売量の動き	・2025年度の先行契約状況が前年より悪い。
	□	旅行代理店 (従業員)	販売量の動き	・当社契約宿泊施設の先行2か月の販売額は、3か月前と比較して0.7%良くなっている。
	□	旅行代理店 (従業員)	販売量の動き	・来客数は少し上向いているが、客単価が下がっているため売上は変わらない。積雪等、冬の観光資源の人気はあるが、客の財布のひもは固い。
	□	タクシー運転手	来客数の動き	・雪の影響で足元が悪いため利用者数が増えている。また、年末年始の帰省客や同窓会、新年会の利用客も多くなっている。
	□	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	・客から前向きな話を聞かない。
	□	遊園地 (経営者)	来客数の動き	・8日間の限定営業だった。気温が高かった前年ほどではないものの、それに迫る集客ができた。
	□	設計事務所 (経営者)	お客様の様子	・事業の拡張に関連する問合せはあるが、商談に至る件数に変化はない。
	□	住宅販売会社 (経営者)	それ以外	・新築戸建て住宅の受注がなかなか伸びない。一方、不動産投資で鉄筋コンクリート造りの集合賃貸住宅の受注は続いている。
	□	その他住宅 [住宅展示場運営会社] (従業員)	来客数の動き	・来場者数に多少の増減はあるものの、変わらない。
	▲	商店街 (代表者)	販売量の動き	・依然、物価の上昇が続いている。
	▲	一般小売店 [酒] (経営者)	来客数の動き	・雪が多く道路事情が悪いため、来客数が少なく暇な時間が多い。
	▲	一般小売店 [医薬品] (経営者)	来客数の動き	・売上は前々年、前年とほぼ変わらないものの、来客数は前年比では0.5%ほど落ち込んでいる。来客数の多い日と少ない日の差が激しい。
	▲	一般小売店 [酒] (経営者)	お客様の様子	・今年は降雪量が多く、除雪や暖房の費用負担が増加している。加えて、ガソリンや野菜の価格高騰が続いており、消費者の購買意欲を著しく下げている。そのため、外出控えも顕著で、飲食店からも悲鳴が上がっている。

分野	景気の現状判断	業種・職種	判断の理由	追加説明及び具体的状況の説明
	▲	百貨店（経営者）	販売量の動き	・初売りは食料品の福袋を中心に好調に推移した。一方、セレモニースーツや節句人形など春に向けた季節商材は少子化や物価高の影響を受け、出遅れている。
	▲	スーパー（業務担当）	販売量の動き	・買上点数が減少している。
	▲	コンビニ（経営者）	来客数の動き	・年末年始の休日が長かったこともあり、立地的に来客数が大きく減少し、前年比5%減少となっている。
	▲	コンビニ（経営者）	来客数の動き	・来客数、単価、販売量が7か月連続で前年割れしている。暖冬の影響で除雪業者の動きが鈍いため、販売量に大きく影響している。
	▲	衣料品専門店（経営者）	来客数の動き	・年末年始の疲れに加え、除雪に追われているため、来客数が少なくなっている。例年、冬物が売れなくなる時期だが、春物の販売にはまだ早いため、売上は上がらない。
	▲	衣料品専門店（店長）	来客数の動き	・初売りは売れなかったものの、その後、成人式の3連休までは好調に推移している。センター試験の日程が例年より遅く、新生活の準備は出遅れている。全体的には余り良くない。
	▲	家電量販店（従業員）	販売量の動き	・初売り終了後は販売量、来客数が大幅に減少している。特に季節商材は売上数量、単価が前年と比べても下がっている。新生活需要も例年は1月下旬から増加傾向になるが、今年は少ない。
	▲	乗用車販売店（従業員）	販売量の動き	・オーダー停止中の車種がかなり多く、販売量がなかなか伸びない。
	▲	乗用車販売店（従業員）	販売量の動き	・客からの受注量に対して、メーカーから届く数量が予想以上に少なく、販売量が伸びない。
	▲	乗用車販売店（店長）	お客様の様子	・新規来客数、新車・中古車受注、サービス売上など全てで前年比8～9割となっており、ここ数か月で1番の落ち込みである。客の話から、新車価格の高騰、ガソリン価格の上昇による消費マインドの低下を肌で感じている。
	▲	住関連専門店（インテリアコーディネーター）	単価の動き	・住宅を購入した客は家具や照明器具などインテリア用品を買いそろえるが、最近は買い控えが目立つ。購入する場合も予算を抑える傾向がみられる。
	▲	その他専門店 [ガソリンスタンド]（営業担当）	販売量の動き	・燃料油価格激変緩和補助金の縮小により販売単価が大幅に上昇したため、客の節約志向が一層強くなっている。
	▲	高級レストラン（支配人）	来客数の動き	・来客数が減少している。予約の伸びも年明けから鈍化している。
	▲	一般レストラン（スタッフ）	来客数の動き	・3か月前の来客数は前年比102%数だったが、今月は同98～99%である。
	▲	観光型ホテル（スタッフ）	来客数の動き	・物価高が続くなか、ガソリン価格の上昇の影響もあってか、来客数は少ない。
	▲	都市型ホテル（支配人）	来客数の動き	・インバウンド、国内旅行共に雪のレジャーに人が流れており、街中の滞在は伸び悩んでいる。
	▲	通信会社（経営者）	お客様の様子	・大雪により、除排雪が中心の生活になっているため、放送通信サービスの新規加入者数の増加にブレーキが掛かっている。ただし、自宅での生活時間が増えたため、解約は大幅に減っており、加入者数は純増を維持している。
	▲	美容室（経営者）	来客数の動き	・来客数は前年比95%で推移しているが、常連客のリターン率は前年比90%と低迷している。客の財布のひもは固くなっている。
	▲	その他サービス [寮管理]（管理人）	お客様の様子	・物価高が定着しつつあり、消費活動の低迷が続いている。
	×	一般小売店 [雑貨]（経営者）	来客数の動き	・新年だからといって購買意欲が高まることはなく、正月らしい盛り上がりもなかった。物価高やガソリン価格の高騰、天候不順といった要因により、来客数の減少が止まらない。
	×	スーパー（経営者）	お客様の様子	・ガソリンや灯油の価格上昇により、実質可処分所得が減少しているため、節約志向が高まっている。
	×	コンビニ（経営者）	それ以外	・大雪の影響で、来客数の減少、除雪費用の増加、光熱費の上昇があり非常に厳しい。さらに、本部の施策による廃棄過多もあり、利益が出ない。

分野	景気の現状判断	業種・職種	判断の理由	追加説明及び具体的状況の説明
	×	その他専門店 〔酒〕（経営者）	販売量の動き	・年が明けてからの動きが非常に悪い。ある程度予想はしていたが、対応策が非常に限られるため、苦しい状況である。
	×	その他専門店 〔白衣・ユニフォーム〕（経営者）	販売量の動き	・1月は物の動きが止まっており、売上が極端に悪い。客からの電話も少ない。インバウンドはにぎわっているようだが、地元企業には金が回っていない。
	×	一般レストラン （経営者）	来客数の動き	・1月の来客数はこれまで経験したことがないくらい少ない。9連休があった影響もあるのか、消費活動が低迷している。レストランに行こうという空気にならない。
	×	一般レストラン （経営者）	お客様の様子	・年末年始の休みが長かったため、使える金に余裕がないという話を客から聞く。物価の大幅な上昇に収入が追いつかないことが原因とみている。
	×	美容室（経営者）	来客数の動き	・寒くなると客足が鈍る。
企業 動向 関連 (東北)	◎	食料品製造業 （製造担当）	受注量や販売量の動き	・例年1月は閑散期だが、飲食、物販共に集客ができています。
	○	食料品製造業 （経営者）	受注量や販売量の動き	・初売りは天候に恵まれ好調だったが、第2週は動きが悪くなり、一時前年を割っている。第3週からは動きが良くなり、前年をクリアできる水準となっている。
	○	輸送業（経営者）	受注量や販売量の動き	・売上は前年4月以降、前年比では増収が続いているものの、燃料価格などの物価高騰や人件費など経費の増加により、増益までは難しく、景気が良くなったという実感はない。
	□	農林水産業（従業者）	取引先の様子	・販売価格は若干上がっているものの、果樹の需要は一定量あり、販売量は横ばいである。
	□	電気機械器具製造業（企画担当）	取引先の様子	・顧客のDRAM需要は引き続き活況だが、開発難度が高いため、受注量に変化はみられない。また、NAND型フラッシュメモリの需要に関しては、各社コストを意識した開発に移行する動きがあり様子見のため、状況に変化はない。
	□	電気機械器具製造業（営業担当）	取引先の様子	・取引先に大きな動きはあったが、直近の取引に大きく影響を与えるものではなかった。
	□	建設業（従業者）	受注価格や販売価格の動き	・冬場にもかかわらず工事案件があり、この時期にしては順調に推移している。
	□	建設業（従業者）	受注量や販売量の動き	・受注量に大きな変化はない。
	□	建設業（従業者）	受注量や販売量の動き	・受注量に変動はない。
	□	通信業（営業担当）	取引先の様子	・取引先が年度末の繁忙期のため、対面で営業活動することが難しい状況である。
	□	通信業（営業担当）	取引先の様子	・取引先の様子に変化はない。
	□	広告業協会（役員）	受注量や販売量の動き	・人手不足による採用関連の広告出稿は好調だが、原材料価格の高騰や人件費増加の影響で、広告費を抑制している企業も多い。業界全体としては消極的な状況が続いている。
	□	広告代理店（経営者）	取引先の様子	・取引先の広告費用は横ばいであり、広告投資への積極性は高まっていない。
	□	経営コンサルタント	それ以外	・年末年始が消費活動に影響を与えなくなっている。
	□	公認会計士	取引先の様子	・顧客の月次、決算状況から判断している。小売業、サービス業は売上が増加傾向にあり業績が良い会社が多い。製造業関係は売上が上がらず、業績も良くない会社が多い。建設業関係は業績の良い会社の方が多い。全体としてはやや良い状況である。
	□	コピーサービス業（従業者）	取引先の様子	・一部を除き、多くの企業は厳しさが増しており、総合的には変わらない。
	□	その他非製造業 〔飲食料品卸売業〕（経営者）	受注量や販売量の動き	・12月末納分が1月にずれ込んだことで実績は上がっているが、それを差し引くと変わらない。
□	その他企業〔企画業〕（経営者）	それ以外	・当地のスキー場は前年より早くオープンし、来客数の伸びが顕著である。また、宿泊施設は常連の湯治客が例年並みに訪れている。	

分野	景気の現状判断	業種・職種	判断の理由	追加説明及び具体的状況の説明
	▲	農林水産業（従業者）	それ以外	・高騰している燃料価格が更に上昇している。
	▲	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続いており、減少幅は3か月前と比べて拡大している。
	▲	出版・印刷・同関連産業（経営者）	受注量や販売量の動き	・デジタル化の加速、物価高騰による発注控えが顕著である。
	▲	出版・印刷・同関連産業（経営者）	競争相手の様子	・自己破産や民事再生の手续に取り掛かる取引先、同業者が出ています。後継者がいない高齢の経営者が、事業停止に向けた準備に入っている状況も確認している。業界の環境を考えるとやむを得ない。
	▲	金属製品製造業（経営者）	受注量や販売量の動き	・11月にあった中国の独身の日セールが不発だった影響で、取引先が在庫調整をしているため、全体的に受注が減少している。
	▲	輸送用機械器具製造業（経営者）	取引先の様子	・半導体関連の受注見込み情報の減少により、受注売上が未達となっている。また、電子デバイス関連での受注確定件数の減少もあり、全体的に動きが良くない。
	▲	建設業（従業者）	受注量や販売量の動き	・予定していた民間案件の受注契約が延期となっている。
	▲	金融業（広報担当）	取引先の様子	・賃上げが浸透していないなかで、物価高が影響し、一般消費の動きは鈍い。また、近年まれにみる大雪が経済活動に少なからず打撃を与えている。
	▲	その他非製造業「飲食料品卸売業」（経理担当）	受注量や販売量の動き	・野菜の価格が高いこともあり、食品の販売点数は減っている。
	×	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。
雇用 関連 (東北)	◎	—	—	—
	○	民間職業紹介機関（職員）	周辺企業の様子	・取引先企業で増産の話があり、人材提供の要請が増えている。
	□	人材派遣会社（経営者）	求人数の動き	・求人の動きを見ると、あらゆる業種、業界で人手不足が続いている。
	□	人材派遣会社（社員）	求人数の動き	・求人数は増加傾向にある。新卒の採用活動が前倒しで動いているケースもみられ、選考に掛ける時間が長くなっている。
	□	人材派遣会社（社員）	求職者数の動き	・求職者数の減少傾向は変わらない。
	□	アウトソーシング企業（経営者）	それ以外	・賃上げのため客との価格交渉が必要だが、客が離れる懸念があり、なかなか交渉ができない。
	□	新聞社「求人広告」（経営者）	周辺企業の様子	・景気は業界や企業によってかなりの違いがある。広告、マスメディア業界は依然低迷が続いている。土木系の工事業者は今のところ安定している。半導体関連企業は変わらず好調が続いている。小売業は全体的には大きな変動はない。
	□	新聞社「求人広告」（経営者）	周辺企業の様子	・記録的な豪雪の影響で、個人消費が上向いてこない。
	□	新聞社「求人広告」（担当者）	周辺企業の様子	・新年に限ると売上はほぼ前年並みだが、広告の動きは低調である。
	□	職業安定所（職員）	周辺企業の様子	・求人数は多いが、労働者の高齢化に伴う若年者雇用の求人がほとんどであり、増員や増産のためのものは少ない。また、原材料価格の高騰等を価格転嫁することが厳しいことから、雇用調整の動きも出ている。
	□	職業安定所（職員）	求人数の動き	・前年同月比でみた新規求人数は減少が続いている。
	□	職業安定所（職員）	求人数の動き	・有効求人倍率はマイナス基調にあるが、横ばい圏内で推移している。
	□	学校「専門学校」	求人数の動き	・求人の数、内容共に例年と変わらない。
	▲	人材派遣会社（社員）	求職者数の動き	・前月に続き、求職者数が前年より減少している。求人数も減少している。
	▲	職業安定所（職員）	周辺企業の様子	・人員整理の情報が多くなっている。

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
	×	*	*	*

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)	◎	－	－	－
	○	コンビニ（エリア担当）	単価の動き	・食料品を中心に値上げが相次いでいるため、若干買い控えの様子もみられる。来客数は好調なことから、やや良くなっていると判断している。
	○	住関連専門店（店長）	それ以外	・米国大統領の就任で、やや良くなっている。
	○	都市型ホテル（支配人）	来客数の動き	・忘年会や新年会、年末年始の宿泊等の利用状況をみると良くなっている。
	○	タクシー（経営者）	お客様の様子	・今月中旬より全体的に動きが良くなり、前年同月と比べて6%の増収である。
	○	美容室（経営者）	来客数の動き	・景気は、物価、賃金、生産性の好循環が重要で、中小企業が賃金を上げるまでには至らず、人手不足による飲食店の倒産も起きている。
	○	設計事務所（所長）	お客様の様子	・以前は消費控えをしていたが、新しい年となり活動的になっている。
	□	一般小売店〔精肉〕（経営者）	お客様の様子	・年が明けて正月になっても、なかなか正月気分が出ていない。物価は上がり続けており、今月も前月同様に、チラシを見て目玉商材を買っている客が多い。この状況は当然変わらない。寒さが厳しくなってきたので、余計に人の動きが悪くなっている。
	□	百貨店（営業担当）	販売量の動き	・初売りより化粧品や衣料品は堅調に推移しているものの、食料品の不振が目立っている。食品大型物産展は引き続き好調だが、生鮮食品を中心とした購買率の低下が顕著である。
	□	百貨店（店長）	販売量の動き	・首都圏を中心とした全社の売上は好調に推移しているものの、北関東の当店の売上は、ほぼ横ばいである。
	□	百貨店（店長）	販売量の動き	・物価高の影響は継続しているが、低位安定傾向である。
	□	スーパー（商品部担当）	来客数の動き	・客単価や買上点数の変化はないものの、競合店出店の影響で来客数の落ち込みが続いている。
	□	家電量販店（営業担当）	販売量の動き	・季節指数が高いため、販売台数が前年比92%で推移している。
	□	乗用車販売店（経営者）	お客様の様子	・前月同様、新車や中古車等の販売が微減している。その反面、車検整備等のサービス部門の売上は伸びており、4月からの昇給に向けて取り組んでいる。
	□	乗用車販売店（従業員）	販売量の動き	・今月中旬から受注が増加傾向となり、横ばいで推移している。
	□	自動車備品販売店（経営者）	販売量の動き	・来客数や販売量から、平年の1月よりは静かな印象がある。
	□	住関連専門店（仕入担当）	来客数の動き	・初売り期間中は来客数も前年実績を超え、順調にスタートしたものの、中旬に中だるみして、前年並みの結果で終わっている。傾向としては余り変わらず、節約志向は強いままである。
	□	一般レストラン（経営者）	来客数の動き	・行楽シーズンや年末年始も終わり、節約の時期なのか来客数が減っている。
	□	その他飲食〔給食・レストラン〕（総務）	単価の動き	・主力の給食部門においては、受託売上がほぼ一定のなかで、経費が上昇しており、収益が圧迫される状況が続いている。人件費はある程度織り込んでいるが、食材費が米や野菜を始め、高止まりを続けており、採算確保が厳しい。
	□	観光型ホテル（経営者）	来客数の動き	・年末年始が終わり、閑散期に入ったこともあるが、各種メディアで増税や政治不安をあおる情報が多く見受けられる。実質的な経済の見通しが悪くなるのではないかとといった消費者の負のマインドが強いようである。前年と比べても、企画、セールス、その他施策等の様々なアプローチを試みても、来客数の増加はみられない。インバウンドを除けば、国内市場の停滞が顕著に出ている。

分野	景気の現状判断	業種・職種	判断の理由	追加説明及び具体的状況の説明
	□	旅行代理店（所長）	来客数の動き	・正月は日並びが良かったこともあり、そこそこのにぎわいを見せた。正月後は、各地の宿泊施設は休館時期となっている。今期はスキー場の降雪もまずまずの状態なので、週末には国内旅行者や東南アジアからのインバウンドでにぎわっている。
	□	旅行代理店（従業員）	お客様の様子	・旅費の圧迫につながる物価高で、利益に還元できていない。
	□	通信会社（社員）	単価の動き	・取引先からの仕入価格増額の提案が増えている。
	□	通信会社（営業担当）	単価の動き	・ガソリンへの補助金がなくなり、しばらく高騰が続くため、消費意欲は現状と変わらない。
	□	通信会社（総務担当）	販売量の動き	・今月は3か月平均より上回りそうだが、漸減が続く流れは変わっていない。
	□	テーマパーク（職員）	来客数の動き	・生活物資やガソリン価格の上昇などの影響からか、客足が鈍くなっている。
	□	ゴルフ練習場（経営者）	お客様の様子	・国内の観光地はインバウンド需要で人手が足りないくらいに潤っているものの、全体的にみると景気は余り良くない。
	□	ゴルフ場（従業員）	来客数の動き	・比較的、前年より天候に恵まれて暖かい日も多かったため、予約は直前まで動く傾向にある。プレー人数は前年並み、単価は前年より若干プラスになっている。
	□	住宅販売会社（経営者）	お客様の様子	・良くなる要因が見つからない。
	□	住宅販売会社（経営者）	お客様の様子	・このあたりでは余り大きな動きはなく、引き合いもそれほど多くはない。ただし、後継者問題で、地元の小きな店舗がかなり閉店している。反面、飲食店等は若干元気が出ているようで、貸店舗の間合せ等も少し出てきている。
	□	その他住宅〔住宅管理・リフォーム〕（営業）	お客様の様子	・コスト重視は相変わらずで、安い価格の会社を受託する流れがまだまだ根強い。
	▲	商店街（代表者）	お客様の様子	・年末の写真付き年賀状印刷の受注と年始の成人式の写真撮影が激減している。スマートフォンの影響なのか、時代の流れとはいえ、景気が良くなる要因は見込めない。
	▲	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か月前と比べて悪くなっている。今月は比較的穏やかな正月で、初詣客も多く見受けられたが、当店の販売量増加にはつながらなかった。原因としては、前年よりも海外旅行者が少なく、穏やかな天候のため露店等で食事を済ませる客が多かったこと、社寺が大変混雑していて、食事や買物をするまでの時間がなかったこと等が考えられる。また、物価高の影響が国内旅行者の購買力が落ちたようである。
	▲	一般小売店〔酒類〕（経営者）	販売量の動き	・寒いために来客数も売上も減っている。また、宴会等も少なくなっている。
	▲	百貨店（営業担当）	お客様の様子	・初売り、福袋販売等で来客数、売上共に好調だったが、通常期に入ると購買動向は沈静化し、売上は前年とほぼ変わらない。燃料費高騰などもあり、移動にガソリン車を使用する地方店顧客の消費マインドが低下していくのではないかと懸念している。
	▲	スーパー（総務担当）	来客数の動き	・卵や野菜価格の高騰、ガソリン価格上昇等の影響からか、来客数、購入金額が減少している。
	▲	コンビニ（エリア担当）	来客数の動き	・年末年始の反動で、来客数がやや減少している。
	▲	コンビニ（店長）	単価の動き	・単価の低い物が売れるようになってきて、利益でみると少し下がっている。
	▲	衣料品専門店（店長）	来客数の動き	・近所にある老舗スーパーが撤退してしまったため、商店街への来街者が減少し、当店の来客数減少につながっている。
	▲	家電量販店（店員）	販売量の動き	・売上の動きは、12月から1月の進捗を前期と比較すると、10ポイント下がっている。また、今月は前年比で99%と前年実績を割っている。厳寒のため、好調な商材はエアコンで113%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 〔居酒屋〕（経営者）	来客数の動き	・長期の年末年始休暇が終わり来客数は減少しているが、予想していた傾向である。
	▲	一般レストラン 〔居酒屋〕（経営者）	来客数の動き	・年末年始の9連休が明け、更に3連休があった影響なのか、客足が鈍い。
	▲	旅行代理店（経営者）	販売量の動き	・旅行業は閑散期に入るため、目に見えて販売量が落ちている。
	▲	通信会社（局長）	単価の動き	・物価高騰は止まらず、現行の給与水準は物価の上げ幅には追いついていない。厚生年金の加入義務の導入等、一段と庶民の生活に大きな影響を及ぼすことが考えられ、先行きは不透明である。
	▲	美容室（経営者）	お客様の様子	・物価高騰、特に食費が掛かるので、他の物にお金が使えないと客が話し始めると、周りの客もそうだと同調している。美容等への支出は、生活必需品ではないといわれている。こうしたなか、従業員の給料を上げなくてはと考えると、売上は増えないため、打つ手がない。
	×	一般小売店〔家電〕（経営者）	単価の動き	・物価高で苦しんでいる国民の税金は上がる一方で、賃金は上がらない。このような状況で景気が良くなるはずはなく、商材も売れない。
	×	コンビニ（エリア担当）	来客数の動き	・年末年始に来客数が増えているのは実感したので、今後も来客数が増える予想する。
	×	衣料品専門店（販売担当）	来客数の動き	・いつものように、あらゆる手段を講じて、客に来店してもらおう工夫はしているが、年が明けてから、本当に全くといえるほど、人が動いていない。どうしたらよいか本当に頭を抱えている。
	×	乗用車販売店（経営者）	お客様の様子	・相変わらず、残業や休日出勤が増えていない。
	×	一般レストラン（経営者）	来客数の動き	・非常に悪い。閉店する店もあり、同業の仲間もかなり厳しく、事業転換しようと考えている人も出ている。ちゅう房機具メーカーや問屋に話を聞いても全く売れないと嘆いている。
	×	タクシー運転手	お客様の様子	・インフルエンザ流行の影響もあるとみているが、新年会等の飲み会がなく、街中はひっそりとしている。タクシーの利用客も減少し、12月と比べて売上が3割ほど減っている。昼間の時間帯もカーシェアやレンタカー利用が増えており、客離れが起きている。景気がかなり悪い。
企業 動向 関連 (北関東)	◎	—	—	—
	○	食料品製造業（経営者）	受注価格や販売価格の動き	・原料価格の高騰に対する価格転嫁が受け入れられている。
	○	建設業（開発担当）	取引先の様子	・取引先の状況が良くなっている。
	○	金融業（営業担当）	受注価格や販売価格の動き	・個人事業主、中小企業共に価格転嫁は進んでおり、若干ではあるが、利益率の改善も見込まれている。
	□	化学工業（管理担当）	受注量や販売量の動き	・大口の受注がない。
	□	窯業・土石製品製造業（総務担当）	受注量や販売量の動き	・年度内は順調に続くと考えている。
	□	一般機械器具製造業（経営者）	取引先の様子	・新年の挨拶で多くの顧客の声を聞いたが、現状、仕事が活況で忙しいという話は一切なく、明るい展望を聞くことも残念ながら少なかった。
	□	輸送用機械器具製造業（経営者）	受注価格や販売価格の動き	・2～3か月前にある程度受注価格の見直し等をしてもらったので、幾らかは景気が良くなっている。
	□	輸送用機械器具製造業（総務担当）	受注量や販売量の動き	・受注先にトラブルがあったものの、生産に大きな影響はなく計画どおりに進んでいる。
	□	輸送業（営業担当）	取引先の様子	・新生活用品、白物家電、寝具、テーブル等は前年並みの物量を確保している。ただし、燃料価格の高騰や2024年問題でドライバーの労働時間の上限規制もあって車両不足となり、コスト高で利益は薄くなっている。

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
	□	経営コンサルタント	それ以外	・新年に入って、国内の金利とインフレの動向、米国の政治経済の先行き不透明感、大手と中小零細企業の賃上げの動向等、不確定要因に直面している状況が、マスコミ等で盛んに伝えられているなかで、民間の消費活動が心理的に抑えられている。実体経済がマスコミ情報に振り回されている。
	□	司法書士	受注量や販売量の動き	・相続登記が義務化されてもう2年たつが、それ以来、司法書士業は、普通よりは仕事がやや多い状態でずっと推移している。少し良い状況といえる。
	□	社会保険労務士	取引先の様子	・新年会等の集まりで、受注が増えているという話は余り聞かなかった。
	▲	一般機械器具製造業（経営者）	受注量や販売量の動き	・通常1月は決算前で需要が増えることが多いが、今期に限ってはその気配がなく、気掛かりである。
	▲	電気機械器具製造業（経営者）	受注量や販売量の動き	・受注量は前年比で2～3割下がっている。年度末に向けて調整しているようなので、在庫が多いのかもしれない。
	▲	広告代理店（営業担当）	取引先の様子	・広告出稿を請け負っている個人飲食店の廃業が増えている。新型コロナウイルスの感染拡大時のゼロゼロ融資が返済不能となるケースが目立っている。
	×	電気機械器具製造業（経営者）	受注量や販売量の動き	・中国向けの生産が減少している。
	×	不動産業（管理担当）	それ以外	・前年後半から取引先に値上げ要請をして、ようやく納得してもらい請負金額等に反映したが、その間にも燃料や資機材の値上がり止まらず、利益増加に結び付かない。
雇用 関連 (北関東)	◎	—	—	—
	○	—	—	—
	□	人材派遣会社（社員）	求職者数の動き	・50代以上の求職者の登録が増えており、企業側の理解が必要である。シニア層が活躍できる求人を獲得する必要を実感している。
	□	職業安定所（職員）	求人数の動き	・新規求人数は前年同月比で増減を繰り返している。
	□	学校〔専門学校〕（副校長）	採用者数の動き	・様々な企業において、人材不足は大きな業績悪化につながっている。本校でも新規求人に対する応募が少なく、困惑している状況がある。
	▲	人材派遣会社（経営者）	求人数の動き	・年末年始、特に年始から祭りや行事等への応援要請や求人募集があった。観光地等では外国人等の来客数が増え、かなり購買力も上がり売上が伸びたように見受けられる。ガソリンや電気料金、野菜等の価格も上がっているため、財布のひもは固い。
	▲	人材派遣会社（管理担当）	求職者数の動き	・派遣求人を掲載しても、以前のように求職者が集まらないため、減収である。
	×	*	*	*

4. 南関東（地域別調査機関：株式会社日本経済研究所）

（—：回答が存在しない、*：主だった回答等が存在しない）

分野	景気の現状判断	業種・職種	判断の理由	追加説明及び具体的状況の説明
家計 動向 関連 (南関東)	◎	一般小売店〔文具〕（販売企画担当）	お客様の様子	・外需部は好調で、以前から種をまいていた数百万円から数千万円の大きなスチール家具などの大型物件がしっかり決まってきたことが大きい。こちらはほとんどが官公庁である。通常の官公庁案件も、それなりの施策をしてきたことが功を奏している。小売部の方は近くにできたディスカウントストアに客が奪われているものの、全体としては間違いなく上向いている。
	◎	旅行代理店（従業員）	販売量の動き	・前年よりも降雪があり、スキー場が活況である。インバウンドのスキー場利用が増えている（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91%だが、3か月前と比べると約150%で良くなっている。子育てグリーン住宅支援事業の発表から客の動きが出ている。今月は長期の休みもあり、来場者数や商談数がかなり増えている。住宅展示場への直接来場は減っているものの、相談窓口からの紹介案件が非常に増えている。

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
	○	商店街（代表者）	それ以外	・12月、1月のクレジットカードの取扱高は過去最高の数字が出ている。現金決済の減少、流入分があるとしても、良い数字である。長期予報が外れて暖かく雨も少ないことがオープンエアな当地域には幸いしている。週末を中心に多くの人出がある（東京都）。
	○	一般小売店〔家具〕（経営者）	販売量の動き	・相変わらず景気が良くない。まず来客数が少ない。内装関係も扱っており、内装の工事関係が幾らかあるため何とかやっていけている（東京都）。
	○	一般小売店〔文房具〕（経営者）	お客様の様子	・売上、来客数共に僅かではあるが上昇している。年末から年始にかけてのインバウンド観光客はやや減少していたが、中旬以降は来客数が増え、国内文具メーカーの商材を中心としたまとめ買いが多い（東京都）。
	○	百貨店（広報担当）	お客様の様子	・国内客の高付加価値消費へのニーズの底堅さは変わらない一方、インバウンドの消費意欲は3か月前よりもやや高い水準にある（東京都）。
	○	百貨店（営業担当）	来客数の動き	・初売りの来客数は前年を大きく上回り、その後も順調に推移している。特に、訪日観光客は来客数、客単価共に3か月前と比較して大きく回復している（東京都）。
	○	百貨店（販売促進担当）	お客様の様子	・3か月前の10月は気温が高く、アパレルを中心に秋冬アイテムが動かずに苦戦したが、気温が下がることで持ち直し、1月はアパレルも前年比プラスとなっている。また、継続して好調な化粧品等に加え、寝具などリビング用品も動いている。初売りの来客数は微減したものの、お得な食品福袋を中心に前年比プラスとなっている。
	○	百貨店（財務担当）	販売量の動き	・国内客、インバウンド販売量共に増加傾向である（東京都）。
	○	百貨店（店長）	来客数の動き	・来客数は横ばいのままで売上増加の状況が続いていたが、来客数、テナント利用者数共に増加している。
	○	スーパー（経営者）	来客数の動き	・来客数は回復しているものの、買上点数が減少し、商材の値上がり分を相殺しているため、バスケット単価は微増にとどまっている。
	○	スーパー（食品担当）	販売量の動き	・12月のクリスマス、年末商戦が前年を大きく上回っている（東京都）。
	○	コンビニ（経営者）	それ以外	・商圈内に同業他社が更に出店し、従業員の確保がますます困難になっている。やむなく2倍の人件費を払い、派遣会社に依頼したものの、派遣赤字状態が続いている。
	○	コンビニ（経営者）	販売量の動き	・単価が多少上がったことにより、売上が102%と半年ぶりに前年を回復している。
	○	コンビニ（エリア担当）	単価の動き	・商品単価上昇は継続しているため、客単価が常に上がり続けているが、来客数は打ち止め気味である。
	○	衣料品専門店（店長）	販売量の動き	・当社の主力事業である着物、ドレス事業共に好調に推移している。特にドレスについては、Web上での情報発信の影響もあり成人式の直前購入が増え、前年と比べて売上が6%増加した。着物については、付随している写真撮影、お直しがけん引し、前年比15%増加している（東京都）。
	○	家電量販店（店長）	来客数の動き	・来客数の減少が緩やかになっている。年始の初売りでは、単日での比較は難しいものの、セール期間を通してみると盛況であったとみられる。
	○	家電量販店（店長）	販売量の動き	・訪日旅行者によるレジ客数及び売上が、3か月前と比較して増加している（東京都）。
	○	乗用車販売店（経営者）	販売量の動き	・新車の初売りセールは前年よりも売上が増加しており、整備部門も順調に伸びている。
	○	乗用車販売店（経営者）	お客様の様子	・年度末に近づいているのか、法人客の買換えや増車の案件が増えている（東京都）。
	○	乗用車販売店（営業担当）	販売量の動き	・決算期に入ったので、客の動きが活性化している。
	○	その他専門店〔貴金属〕（統括）	単価の動き	・販売量は減少しているが、1品単価が上がっているため、全体の売上額は伸びている（東京都）。
	○	一般レストラン（経営者）	販売量の動き	・商品単価が上がっても来客数は減っていない。他社も同じような動きをしている（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
	○	一般レストラン（経営者）	来客数の動き	・客の動きが良くなり、アフターコロナで皆自由に来店しているため、宴会予約も多くなっている（東京都）。
	○	その他飲食〔居酒屋〕（経営者）	来客数の動き	・当店としては来客数が増え、客単価も上がっており、景気は上昇基調である（東京都）。
	○	都市型ホテル（経営者）	来客数の動き	・前年10月以降、近隣の大規模コンベンション施設でのイベント、催事、展示会等が順調に入っており、その関係で宿泊部門は1月も良い状況が続いている。また、宴会関係は新年会を中心に非常に多くの受注があり、秋以降全体的に良化傾向である。
	○	タクシー運転手	来客数の動き	・3か月前と比べればやや良くなっているが、年末で特別忙しかった前月と比べると、終電後の深夜帯は、コロナ禍以降生活習慣が変わってきたため、動きがなくなっている。コロナ禍で減少していたタクシー運転手がどんどん増えてきて、タクシー台数が増えたため、余計に深夜帯の客の動きがなくなっているとみている（東京都）。
	○	通信会社（経営者）	競争相手の様子	・客の話し方が明るくなっている（東京都）。
	○	通信会社（経営企画担当）	お客様の様子	・来月向け案件の動きが少しずつ活発化している。今後の受注に向けて期待している（東京都）。
	○	ゴルフ場（従業員）	お客様の様子	・天候が良く、プレー日和が多い。
	○	パチンコ店（経営者）	来客数の動き	・年末年始の9連休のお陰か、前年同期より来客数が増えた。引き続きインバウンドは好調であり、この流れはこれからも続いていくものとみている。
	○	その他レジャー施設〔ボウリング場〕（従業員）	お客様の様子	・団体予約の人数が増加し、販売額が伸びてきている（東京都）。
	○	住宅販売会社（経営者）	お客様の様子	・当社は不動産デベロッパー業と総合建設業である。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り、良くなっていく。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。
	□	商店街（代表者）	お客様の様子	・実質賃金が上がっていないため、客は買物に慎重になっており、不要な物や必要性の低い物への出費はできれば控えようという意識が高まっている。
	□	一般小売店〔家電〕（経理担当）	来客数の動き	・1月前半は全く売れないというほど来店客もなく売上も悪かったが、20日以降は来客数、売上が良くなっている。ただし、3か月前と比べると売上は減っている。
	□	一般小売店〔家電〕（経理担当）	販売量の動き	・今の家電製品を取り巻く状況は厳しいものがあり、買換え需要はそこそこというところである。そのため工事、電気設備の修理などの依頼が多い。
	□	一般小売店〔印章〕（経営者）	販売量の動き	・正月が終わり、当社の取扱品目に対しては興味が無いのか必要が無いのか分からないが、商材の動きがほとんどない。
	□	一般小売店〔眼鏡〕（経営者）	来客数の動き	・原価が上がっている分値上げをしたため、販売数が少なくなっている。また、大手企業は賃上げをしているが、当社ではなかなかできず、人材不足でもある。米国新政権発足により円高ドル安になることを期待している。
	□	一般小売店〔茶〕（営業担当）	販売量の動き	・売上、来客数共に前年並みである。
	□	一般小売店〔茶〕（営業担当）	販売量の動き	・相変わらず売上が伸びない。現状維持が精一杯なので大変である。人数が減り、仕事もあちこち回されて社員は大変苦労している。周りでは確かに人出は多いが、皆がお金を使うとは限らない（東京都）。
	□	百貨店（売場主任）	お客様の様子	・物価高の影響で来客数は微減しているものの、単価が上がっているため、売上は前年をクリアしている（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（総務担当）	販売量の動き	・今月も売上は前年を上回って引き続き堅調に推移している。前年比2けたの伸びを見せていた服飾雑貨は厳しいものの、婦人服関連及び時計、美術工芸品の動きが良くなっている。食料品は単価上昇による買い控えがみられるものの、売上は前年並みを維持している。ただし、販売点数は前年に届いていないことから、買い控え傾向もみられる。インバウンドは継続して堅調であり、国別ではやはり中国人観光客の実績が好調となっている（東京都）。
	□	百貨店（総務担当）	お客様の様子	・一般的な客の消費行動は堅調ではあるが慎重であり、物価が上昇しているなかで、必要な物に絞って買物をしている。一方で、訪日外国人による特選ブランド等への消費行動は引き続き旺盛なため、見方によっては、全体の景気は上向いているといえる（東京都）。
	□	百貨店（総務担当）	販売量の動き	・宝飾時計等の高額品の売上が3か月前よりは上向いている一方で、値上げラッシュにより食品等の日用消費が伸び悩んでいる（東京都）。
	□	百貨店（営業担当）	来客数の動き	・インバウンドは相変わらず好調に推移している。セールの動きも良く、全体の売上を押し上げている（東京都）。
	□	百貨店（営業担当）	販売量の動き	・今月は年始から晴天が続き、来客数が伸びている。新型コロナウイルス感染症の拡大で自粛していた店頭販売の福袋を強化した効果もあり、売上が伸びている。中旬以降は堅実な購買が目立っている（東京都）。
	□	百貨店（営業担当）	販売量の動き	・年始の営業を1日遅らせてスタートしたが、営業日数減少の影響を飲み込み、売上は前年実績を上回って推移しており、比較的堅調である。しかし、価格上昇の影響などもあり、引き続き景気については注視していく必要がある（東京都）。
	□	百貨店（管理担当）	販売量の動き	・食品の福袋は盛況だったが、衣料品の福袋は反応が鈍かった。セールの盛り上がりも勢いが無い（東京都）。
	□	スーパー（店長）	お客様の様子	・青果物を中心に、米や卵等のコモディティ商材が一般的に高値で推移しているため、競合店を含め、買い回りをしながら比較購買している客が増えている。
	□	スーパー（店長）	販売量の動き	・来客数、客単価は前年を超えているものの、買上点数の前年割れが依然として続いている（東京都）。
	□	スーパー（総務担当）	お客様の様子	・野菜が高くて、客が果物までは買えない様子である。
	□	スーパー（営業担当）	単価の動き	・相変わらず買上単価は上昇し続けているものの、販売数量並びに買上客数の減少に多少歯止めがかかっており、相殺されて若干プラスになっている。冬物商材の稼働がみられるのが要因である（東京都）。
	□	スーパー（仕入担当）	単価の動き	・来客数は前年比100%ではあるものの、主食の米の価格が前年比1.5倍となっており、その他の食品の1品単価も上がっているため、売上は103%となっている。
	□	コンビニ（経営者）	販売量の動き	・12月、1月は各地でイベントがあるために多少売上が増加している。
	□	コンビニ（経営者）	来客数の動き	・年末から1月の来客数は前年より若干多いくらいでとどまり、変化はない。値上げにより商品単価が上がっているため売上は若干良いが、来客数は変化なしに近い。夜遅くの来客数はコロナ禍以降減ったままである（東京都）。
	□	コンビニ（エリア担当）	単価の動き	・来客数自体は変わらないものの、多種多様な品目の単価が上がっていることにより、全体の売上は好調に推移している。コンビニ以外の業態でも値上げがあるため、価格上昇による客離れは起きていない（東京都）。
	□	コンビニ（エリア担当）	単価の動き	・米価の上昇により、値上げを余儀なくされる商材もあり、低単価商材に流れていく傾向が懸念される（東京都）。
	□	コンビニ（エリア担当）	来客数の動き	・売上自体は前年同月比100%を超えており、来客数も100.8%で客の動き自体は前年と変わらない。
	□	コンビニ（従業員）	来客数の動き	・1～2月はやや閑散期に入る。景気が悪いわけではないものの、例年、来客数が減少する。

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"/>	家電量販店（店長）	来客数の動き	・年末年始の来客数が明らかに少なかった。商品単価が良かったため売上は悪くなかったが、物価上昇が響いている。
	<input type="checkbox"/>	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。主にガソリン代の値上がりが影響している。
	<input type="checkbox"/>	その他専門店〔ドラッグストア〕（経営者）	販売量の動き	・景気が良くない。毎日寒いことなども影響している。
	<input type="checkbox"/>	その他小売〔生鮮魚介卸売〕（営業）	単価の動き	・仕入価格が高いため、利益に反映できない（東京都）。
	<input type="checkbox"/>	高級レストラン（営業担当）	来客数の動き	・1月単月の売上は、前年比101.4%、来客数は90.3%、客単価は112.3%となっている（東京都）。
	<input type="checkbox"/>	高級レストラン（役員）	それ以外	・年末年始に引き続き、予約及びオーダーは前年を超えているものの、仕入価格等のコストアップにより、利益としては相殺され、先を見通すことが難しい（東京都）。
	<input type="checkbox"/>	高級レストラン（仕入担当）	来客数の動き	・賀詞交歓会が好調に行われ、活気を取り戻している（東京都）。
	<input type="checkbox"/>	一般レストラン（経営者）	販売量の動き	・例年1月は寒い時期のため、どうしても売上は減る。ましてや正月に5日間ほど休んでいるため、その分も売上が少なくなっている。ケータリングなどもあり、新型コロナウイルス感染症の頃よりはやや上向いているが、3か月前と比べると、やはり売上は少ない。ただし、例年1月と比べると少し良くなっている。
	<input type="checkbox"/>	一般レストラン（経営者）	来客数の動き	・平日はそれほど混雑することもなく、スムーズに途切れることなく客が来ている。やはり土曜日が最も来客数が多く、店外に並んでいる客も多数みられる。そのような状態が3か月前からずっと続いている（東京都）。
	<input type="checkbox"/>	その他飲食〔カフェ〕（経営者）	競争相手の様子	・材料費、特に野菜の価格高騰が影響して、値上げをする店が増えている（東京都）。
	<input type="checkbox"/>	都市型ホテル（スタッフ）	販売量の動き	・宿泊について、年末年始はほぼ満室の状況が続いたが、1月4日以降は大分落ち着いている。宴会、宿泊共に秋口より好調が続いている。特に、宴会は新年会の需要が大幅に改善し、昼夜共に予約が入っている。レストランも好調を維持している。
	<input type="checkbox"/>	旅行代理店（経営者）	お客様の様子	・客はどこかに出掛けたいと言っているが、インフルエンザが流行しており、外出をちゅうちょしていることが多くある。近くでおいしい物を食べたり、皆で和やかに食事会でもできればと話している。
	<input type="checkbox"/>	旅行代理店（従業員）	お客様の様子	・団体旅行件数自体は例年と比べて変化はみられない。
	<input type="checkbox"/>	通信会社（経営者）	販売量の動き	・商談中の案件の受注数及び工事等は、増加も減少もしない状況が続いている（東京都）。
	<input type="checkbox"/>	通信会社（社員）	お客様の様子	・年明けも小規模ながらCM出稿の引き合いがきている（東京都）。
	<input type="checkbox"/>	通信会社（社員）	お客様の様子	・配信視聴が浸透したためなのか、年末年始特番など季節商材に対する反響が薄くなっており、盛り上がりが見られなかった。必要最小限の消費が継続中である（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、必要最低限のプランを選択する傾向は変わらない。
	<input type="checkbox"/>	通信会社（経理担当）	お客様の様子	・必要性を感じて防犯カメラサービスを求める人が増えている。しかし、削れる物は削るという割り切りもある。
	<input type="checkbox"/>	通信会社（管理担当）	販売量の動き	・契約者の契約と解約のバランスが、解約先行で変わらない。当社の主商材である通信インフラの高度化は来年度の予定であるため、少なくともその時期までは現状が続く（東京都）。
	<input type="checkbox"/>	通信会社（管理担当）	お客様の様子	・基幹システム等のソリューション案件は堅調な動きをしているが、モバイル系の個人向け販売などは、物価の上昇などを理由にした買い控え等の影響もあり、マイナス面、プラス面がきつ抗しており変わらない（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
	□	通信会社（営業担当）	販売量の動き	・前年比では大きな変化はなく、ややマイナス傾向である（東京都）。
	□	競輪場（職員）	来客数の動き	・来場者数等の数字はイベントによって大きく変わる。無料イベントなら人が来て参加もするが、有料コンテンツに参加する人はまばらである。来場者に声を掛けると、飲食なら支払うが、物を購入したり遊びにお金を使ったりするのは厳しいといわれる。景気の行方は厳しい話しか出てこない。
	□	その他レジャー施設【総合】（経営企画担当）	単価の動き	・3か月前と比較して、来客数、客単価共に大きな変化はなく、堅調に推移している（東京都）。
	□	設計事務所（経営者）	お客様の様子	・前年の10～12月と同じような景況感のままで推移している。
	□	住宅販売会社（従業員）	販売量の動き	・販売量に変化がない。
	□	住宅販売会社（従業員）	お客様の様子	・当社の客は富裕層や法人が多いが、不動産取得ニーズは相変わらず高い印象を受ける。
	▲	一般小売店【酒類】（経営者）	お客様の様子	・毎度同じ回答になるが、光熱費や生活費の高騰による影響がある。
	▲	一般小売店【傘】（店長）	来客数の動き	・降雨が少なく傘を使うことがないため、来客数が激減している。
	▲	百貨店（総務担当）	販売量の動き	・来客数が苦戦している。衣料品の動きは堅調なもの、食料品、高額品の動きが鈍く、全体では厳しい結果となっている。
	▲	百貨店（企画宣伝担当）	単価の動き	・これまで好調だった高額品の動きが低迷しており、富裕層の購買も限定的になっている。
	▲	スーパー（経営者）	単価の動き	・今月は、最初は良かったが、給料日前から非常に悪くなり、今のところ余り良い状態ではない。原因は、やはり物価がかなり上がっていることと、正月にいろいろお金を使ったことである。そのため、節約志向が強くなっている。
	▲	スーパー（ネット宅配担当）	来客数の動き	・1月前半は好調だったが、後半になるにつれて悪くなっている。
	▲	スーパー（販売担当）	来客数の動き	・年末年始が過ぎて、客の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	・来客数は正月が明けてから少しずつ戻っており、前年比50～100人程度少ないだけだが、金額は2割ほど減少している。
	▲	コンビニ（経営者）	来客数の動き	・世間的には、米国大統領が変わり、株価が少しずつ上がっていくこともあるかもしれないが、小売業、チェーン全体としても来客数がまだ前年比100%まで戻っていないため、景気は良くなっていない。
	▲	コンビニ（経営者）	お客様の様子	・物価上昇に賃金が追い付いておらず、商材が高いと客からよく聞くようになり、やや悪くなっている。
	▲	コンビニ（商品開発担当）	販売量の動き	・主要原材料、特に米やのりの値上げが過去最高となっており、価格転嫁せざるを得ず、それが販売数の減少につながっている（東京都）。
	▲	乗用車販売店（経営者）	単価の動き	・物価上昇の影響でやや悪くなっている。
	▲	乗用車販売店（販売担当）	お客様の様子	・客の賃金は上がっていないなかで、車の販売単価が上がっている。燃料価格も当然上がっており、食料品など全てが値上がりしているため、新車の購買意欲が下がっている。購入する客も、相当の値引きを期待しており、取引先のディーラーなどでは無理な商売をしている。景気が良くなく、賃金も上がらないなかで大きな買物をするという場合は、徹底した値引きをするしかないということである（東京都）。
	▲	乗用車販売店（総務担当）	来客数の動き	・来客数が著しく低下している。
	▲	その他専門店【ドラッグストア】（経営者）	単価の動き	・来客数は伸びているが、客単価が非常に低いため、売上目標は未達になっている。
	▲	その他小売【ショッピングセンター】（統括）	お客様の様子	・物価の上昇傾向が継続し、燃料油価格激変緩和対策補助金の縮小によりエネルギーコストも上昇傾向にある。それに賃金上昇が追い付いておらず、可処分所得の減少傾向に歯止めがかからない（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
	▲	その他小売 [ショッピング センター] (統 括)	販売量の動き	・一般的な会社の年末年始休暇が9日間であったため、この期間はショッピングセンターに来場する客がやや減少した。その後は少しずつ回復して前年並みとなっている。
	▲	高級レストラン (経理担当)	競争相手の様子	・ホテルは供給過多といわれているが、回遊している客との会話のなかでも、ホテル各社が値下げにより需要の取り込みを行っていることがうかがわれ、需要が拡大していた近時の状況が変化している(東京都)。
	▲	一般レストラン (経営者)	来客数の動き	・以前と比べて来客数が減っているのは、物価高及び消費の鈍化が原因とみている。客のお金の使い方が随分とシビアになっている。
	▲	一般レストラン (経営者)	来客数の動き	・正月でお金を使ったのか、客が来ない。
	▲	その他飲食[カフェ] (経営者)	販売量の動き	・正月休みが長かったため、正月明けから全体的に悪く、客単価、販売数量、来客数全てが前年比で下がっている。客からは、野菜、食品の値上がりが大きく、し好品を抑えているとか、給料はさほど変わらないのに物価が上がってしまい苦しいなどの話が多く聞かれる(東京都)。
	▲	都市型ホテル (スタッフ)	来客数の動き	・3か月前と比べると今はオフシーズンなので致し方ないが、前年同月比では圧倒的に稼働が伸びている。
	▲	タクシー運転手	お客様の様子	・年が明けても病院の送迎は平均して需要がある。会社や駅の利用もややあり、終電までは仕事ができている。終電後はほとんど仕事がない。
	▲	タクシー運転手	お客様の様子	・3か月前の11月頃と比べると、客が少ない(東京都)。
	▲	タクシー(団体 役員)	来客数の動き	・毎年、繁忙期の12月と比べれば1月は当然落ちるが、今年は例年と比べて落ち方がひどい。日本版ライドシェアの影響が出ているのかもしれない。特に、暇な時間帯をカバーする忙しい時間帯の利用を日本版ライドシェアに取られている。
	▲	通信会社(経営者)	お客様の様子	・受注案件は多くなっているが、単価が合わない仕事が増えている。また、既存案件の価格上昇もなかなか進まない。
	▲	通信会社(営業 担当)	お客様の様子	・物価上昇の影響で、客がより安価なサービスを選択するケースが増えている。
	▲	通信会社(局 長)	販売量の動き	・モバイルや通信サービスの契約数が下降トレンドとなっており、これからの繁忙期もやや下降傾向にある(東京都)。
	▲	通信会社(営業 担当)	お客様の様子	・以前にも増して低価格プランの加入が増えている。既存の加入者の低価格プランへの変更も加速している(東京都)。
	▲	ゴルフ場(経営者)	来客数の動き	・屋外型施設のため、真冬の寒さは来場者数に大きな影響が出る。また、燃料油価格激変緩和対策補助金の縮小による燃料価格の上昇や相変わらずの物価高による先行き不安からか、来場者数が大幅に減少している。
	▲	ゴルフ場(従業員)	来客数の動き	・厳冬期に加えて、物価、エネルギー価格の上昇等により、個人の収入、特に年金生活者には大きく影響を及ぼしている。平日の高齢者の利用が減少している。
	▲	その他レジャー 施設[映画] (営業担当)	来客数の動き	・興行の2極化が激しくなっている。強力な漫画原作の映像化か、かつてヒットした作品の続編くらいしか当たらなくなっている(東京都)。
	▲	その他サービス [立体駐車場] (経営者)	競争相手の様子	・立体駐車場を営んでいるが、現状は月極が売上の核となっている。月極台数が横ばいであることに対して、一般駐車はコインパーキングに客を取られてしまっている。
	▲	その他サービス [保険代理店] (経営者)	単価の動き	・仕入価格の高騰により商材を値上げしている。
	▲	設計事務所(経営者)	それ以外	・経済全体の流れが不安定さの要因であり、ガソリン価格を始めいろいろな物の値上げに響いてきている。
	▲	設計事務所(職員)	それ以外	・年度末が近づき、官公庁の発注に大きな変化はみられないが、建設費高騰の流れは止まっておらず、事業中止も多くあり、民間の動きの停滞が顕著である(東京都)。

分野	景気の現状判断	業種・職種	判断の理由	追加説明及び具体的状況の説明
	▲	その他住宅〔住宅資材〕（営業）	販売量の動き	・一部で建材需要回復の情報があったが、時期を経るにつれてその規模が縮小するなど、当初の期待とは反する実態が浮き彫りになっている（東京都）。
	×	一般小売店〔食料雑貨〕（経営者）	それ以外	・入居テナントが撤退している。
	×	一般小売店〔祭用品〕（経営者）	販売量の動き	・年明け後は平年並みであったが、すぐに客足が遠のいている。
	×	一般小売店〔生花〕（店員）	販売量の動き	・1月は、正月にお金を使ってしまったことと、花の持ちも良い時期のため、ほとんどの人が花を買いに来ない。また、今は花がとて高くなっている。野菜と同じくらいかもっと高いかもしれない。売れていないために市場に来ている花屋は少ない。本当に先々が不安で仕方ない（東京都）。
	×	一般小売店〔書店〕（総務担当）	お客様の様子	・物価高と円安の影響を受け、客側の残予算がない、あるいは慎重になって発注時期を遅らせる状況にある（東京都）。
	×	衣料品専門店（経営者）	販売量の動き	・季節性が強い商売のため、ある程度は致し方ないが、今年は特に防寒着の動きが悪過ぎる。
	×	衣料品専門店（店長）	それ以外	・ガソリン代の急激な上昇により、客の買い回り行動が減っている。
	×	衣料品専門店（役員）	来客数の動き	・ここ数年の間で最も悪い。衣料品は今ある物で我慢するという声が聞こえる。
	×	衣料品専門店（従業員）	販売量の動き	・野菜の価格高騰のニュース等もあり、衣料品の購買意欲が低下している。
	×	乗用車販売店（営業担当）	単価の動き	・何も変化がないのに、車両本体価格が10万円以上上昇している。車両が高額のため、カーシェアを利用する人が増えている（東京都）。
	×	その他飲食〔給食・レストラン〕（役員）	単価の動き	・当期売上が横ばいのなか、上期と比べて材料費が5%、人件費も3%強増加しており、このままだと第4四半期は大幅な減益となり、来期以降もその状態が続くことが予想される。解決への決め手は価格転嫁しなく、鋭意取組中である（東京都）。
	×	ゴルフ場（経営者）	来客数の動き	・例年と比べて低温という天候要因もあるとみているが、来客数が前年比97%となっている。ただし、客単価は前年を上回っている。
	×	ゴルフ場（経理担当）	来客数の動き	・1月は降雪もなく、土日祝日においては底堅いプレー需要があり堅調な稼働率にあったものの、来場者の中心が会員であることから、平日の稼働状況は低迷している。インフルエンザが猛威を振るっており、キャンセルの発生要因となっている。プレー費が高額なビジターは落ち込んでおり、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。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、12月に続き1月も燃料油価格激変緩和対策補助金は縮小しており、大きな痛手となっている。
企業動向関連 (南関東)	◎	その他非製造業〔商社〕（従業員）	受注量や販売量の動き	・受注量が増えている（東京都）。
	○	一般機械器具製造業（経営者）	受注量や販売量の動き	・飽くまでも現時点での傾向であり、先の見通しは余り良くない。
	○	不動産業（従業員）	受注量や販売量の動き	・インバウンドが引き続き増加しており、宿泊需要は上向き傾向が続く（東京都）。
	○	広告代理店（経営者）	取引先の様子	・1月は閑散期なので、3か月後には上向く（東京都）。
	○	税理士	取引先の様子	・新しい米国大統領の就任で不透明な状況だが、大企業の新卒初任給の高さに引っ張られ、その他の企業の賃金も引き上げられる模様である。金利の上昇も予定され、円安にある程度歯止めがかかる期待もある。暖冬でレジャー欲も増している。
	○	その他サービス業〔廃棄物処理〕（経営者）	受注量や販売量の動き	・受注、売上共に前年同期以上に回復している。

分野	景気の現状判断	業種・職種	判断の理由	追加説明及び具体的状況の説明
	○	その他サービス業〔ソフト開発〕（経営者）	受注量や販売量の動き	・例年と比べて受注量の減少幅が小さくなっている。例年はもう少し受注量が減る（東京都）。
	□	食料品製造業（経営者）	受注価格や販売価格の動き	・受注価格や販売価格は上がってきているものの、それよりも原材料価格の高騰が響いている。
	□	繊維工業（従業員）	受注価格や販売価格の動き	・インフレ経済が本格的に再開したなか、直近の企業物価指数からみてもコスト高が緩和する様相はなく、加えて深刻な人手不足により、大変厳しい経営のかじ取りを強いられている（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、名刺印刷などを行っている。客から注文を受けた物を問屋に注文して支払っているが、例月と変わらない支払額であった（東京都）。
	□	プラスチック製品製造業（経営者）	受注量や販売量の動き	・受注量、販売量共に余り大きな変化はなく、特筆することはない。
	□	金属製品製造業（経営者）	受注量や販売量の動き	・多くの取引先は新年度も大きな案件はなく、相変わらず小規模修繕にとどまっている。
	□	電気機械器具製造業（経営者）	受注量や販売量の動き	・30年前に開発したビル空調用省力化商品が今頃になって売れている。開発者冥利に尽きる（東京都）。
	□	電気機械器具製造業（企画担当）	受注価格や販売価格の動き	・半導体価格、受注量に大きな変化はなく、身の回りの景気にも変化を与えるほどではない状況が続いている。
	□	輸送用機械器具製造業（総務担当）	取引先の様子	・自動車メーカーから人件費を上げるよう指導されており、その負担増加分については自動車メーカーが補填すると言われている。労務費上昇の好循環を生み出そうとしている。
	□	建設業（経営者）	受注価格や販売価格の動き	・物件が高止まりしており、なかなか消費者が購入できないため、経済は動いていない。
	□	建設業（経営者）	受注量や販売量の動き	・どの建設業者も職人も忙しい。
	□	建設業（経営者）	競争相手の様子	・人材確保が難しく、同業他社も苦労している。新卒、中途採用の話も全く来ないため、案件があっても断るしかない。
	□	建設業（従業員）	受注価格や販売価格の動き	・解体業なので重機や運搬するための燃料は必要で、燃料費の高騰はかなり痛手になっている。
	□	輸送業（経営者）	受注量や販売量の動き	・良くも悪くも変化がみられない（東京都）。
	□	輸送業（経理担当）	それ以外	・人件費の増加、燃料価格の高騰により利益が薄く、横ばいである。
	□	輸送業（総務担当）	取引先の様子	・繁忙期だが、燃料価格が更に高騰しており、想定以上に収益が伸び悩んでいる。
	□	金融業（総務担当）	取引先の様子	・小売業ではいまだ食品等の値上げが止まらず、消費者は必要な物だけ購入したり、タイムセールを待って買物する傾向となり、利幅が縮小している。不動産、建設業は資材高騰や住宅ローン金利上昇がやや販売に影響し始めており、仕入れにも慎重になっている。人手不足から工期も長期化傾向がみられる。運送業は、燃料費の高騰や物流の2024年問題による人手不足により、利益が減少している。観光業やインバウンド関連は相変わらず好調で、売上を伸ばしている。消費者の収入と出費のバランスは、賃金が上がってもまだ追い付いていない。全体的には景気はやや悪化傾向のままである（東京都）。
	□	不動産業（経営者）	競争相手の様子	・新年を迎えても、景気は前年の暮れから変わらない。新入生、新社会人の部屋探しが始まっているが、新卒の賃金が上がっているからか、一時期より予算が上がっている。ただし、マンションのみ、独立した洗面台、トイレ風呂別、角部屋など要望も多い。特に学生は親が支払うことか多くその分難しいものがある。木造物件は賃料が安くても決まらなくなっている（東京都）。
	□	不動産業（総務担当）	取引先の様子	・飲食店舗の売上が伸びており、コロナ禍では皆無だった歩合賃料が発生する店舗も増えてきている（東京都）。
	□	広告代理店（従業員）	受注量や販売量の動き	・前年比では微増しているものの、予算の目標値には遠い（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
	□	税理士	それ以外	・夜10時過ぎに歩きながら飲食店をガラス越しにのぞいて帰るが、まだ新型コロナウイルス感染症発生前までには客が戻っていない（東京都）。
	□	社会保険労務士	取引先の様子	・返済不要の助成金や補助金を活用したい会社が多く見受けられる（東京都）。
	□	経営コンサルタント	取引先の様子	・これまで同様、客の価格に対する意識が厳しい。
	□	経営コンサルタント	取引先の様子	・中小金属加工業等では受注の増加はなく、経費増加分の価格転嫁も一部にとどまり、利益面では厳しい状況が続いている（東京都）。
	▲	出版・印刷・同関連産業（経営者）	それ以外	・同業者ではなく他業種の影響で利益率が低下している。
	▲	精密機械器具製造業（経営者）	受注量や販売量の動き	・3か月前と比較すると受注が20%減少している。生産稼働日数が平均より1日少ない割には受注量が少ない。
	▲	輸送業（経営者）	それ以外	・価格転嫁の話題が取り上げられる機会が増え、運賃値上げの気運が高まってきている感はあるが、実現には至っていない。燃料を始めた資材価格の高騰が止まらないなか、人手不足が更なる状況悪化を招き、厳しい環境下にある（東京都）。
	▲	輸送業（経営者）	受注量や販売量の動き	・荷動きが悪い上に、人件費、燃料費の高騰もあり、減益が続いている（東京都）。
	▲	通信業（広報担当）	受注量や販売量の動き	・動きは一進一退であり、方向感が分からない（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、中小企業にとっては価格転嫁が難しい。そのため、収益は悪化の一途をたどっている。
	▲	金融業（営業担当）	受注量や販売量の動き	・製造業においては、決算、試算等をみる限り、売上水準はやや減少傾向にあり、今後の受注予測からも大きな改善はみられない。最大テリトリーである県南部の不動産は依然として高値で推移しているが、郊外の不動産は明らかに価格下落傾向がみられる。今後は郊外エリアでの物件の過剰供給による価格下落が懸念される。
	▲	その他サービス業〔警備〕（経営者）	受注量や販売量の動き	・入札時期だが、この物価高のなかでも価格競争をする企業があり、仕事が減ってしまう。仕事が欲しいのも分かるが、赤字で仕事を取る企業もどうなのだろうか。
	▲	その他サービス業〔ビルメンテナンス〕（経営者）	それ以外	・最低賃金が毎年上昇している。
	×	出版・印刷・同関連産業（経営者）	受注量や販売量の動き	・例年1月は受注量が減少する（東京都）。
	×	出版・印刷・同関連産業（所長）	受注量や販売量の動き	・1月は仕事量が少ない閑散期ではあるが、例年以上に案件が少ない。
	×	プラスチック製品製造業（経営者）	受注量や販売量の動き	・化粧品容器の受注に回復傾向が全くみられないことに加えて、医療品容器に関しても輸出関連の製品に勢いがなくなっている。
	×	金属製品製造業（経営者）	受注量や販売量の動き	・海外向けの受注が伸びない。得意先の生産量が前年比で10%から15%減少している。
	×	広告代理店（営業担当）	それ以外	・広告会社としては、大手テレビ局の問題が大きく影響している（東京都）。
雇用 関連 (南関東)	◎	人材派遣会社（社員）	求人数の動き	・社会貢献、課題解決型の案件を受託している（東京都）。
	○	人材派遣会社（社員）	それ以外	・人材不足による採用難から、派遣料金の改定に応じてくれる企業が増えてきている。
	○	人材派遣会社（社員）	採用者数の動き	・緩やかな増加が続いている（東京都）。
	○	人材派遣会社（社員）	求人数の動き	・4月入社に向けて、中途採用や交替、増員での派遣市場も動き出している（東京都）。
	○	人材派遣会社（営業担当）	求人数の動き	・例年、この時期は短期を含めた求人が増加する傾向にある。今期も例年同様に増加傾向にあり、繁忙となっている。業種等の偏りは特になく、取引先全般で増加している（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 (営業担当)	求人数の動き	・季節的なものもあるが、求人数が増え始めている。
	○	求人情報誌制作 会社(営業)	求人数の動き	・世の中の求人数は増えているかもしれない。仕事があるから求人が生まれるので、景気はやや良くなっている。ただし、求人数だけを見れば増えているかもしれないが、採用数はそこまで増えていない可能性もある。高齢化社会であるにもかかわらず、どの企業も若い人を欲しがっている傾向にあり、採用のミスマッチが発生している。シニアの雇用をいかにして生み出すかが大事になってくる。
	○	求人情報誌制作 会社(広報担 当)	採用者数の動き	・今までと同じ賃金、待遇ではなかなか採用ができないという話を自社内、周辺企業で聞いている。中途採用が売手市場になっている(東京都)。
	□	人材派遣会社 (社員)	求職者数の動き	・年度末で求職者数が少なく、人材不足が続いている(東京都)。
	□	人材派遣会社 (支店長)	それ以外	・主に中堅の中小企業での人材需要が高く、特定技能など外国人労働者の依頼が右肩上がりが増えてきている(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較して微減である。事業所から聴取した状況では、業績は堅調ではあるものの原材料、燃料代、物流コストが増加している。価格転嫁は途上であり、求人しても思うようには人が集まらないという声が多く聞かれる。
	□	職業安定所(職 員)	周辺企業の様子	・景気動向に大きな影響を与えるほどではないものの、円安により海外からの資材調達に苦労している企業、社会保険料負担の増加からパートタイム労働者の所定労働時間を減らしている企業が見受けられる。その一方で、賃金上昇により転職を思いとどまった雇用者も見受けられる。
	□	民間職業紹介機 関(経営者)	採用者数の動き	・前年の半ばからずっと同じような状況が続いている(東京都)。
	▲	人材派遣会社 (社員)	それ以外	・物価は上昇し続けているが、賃上げが伴っていない(東京都)。
	▲	職業安定所(職 員)	周辺企業の様子	・建設業からは、売上は上がっているが、材料費や人件費の高騰により利益が減少しているという声が聞かれる。公共事業を中心に手掛ける事業所からは、公共工事の予定価格が低く、落札しても利益が出ないため受注できないケースが相次いでいると聞いている。中小企業は業界を問わず賃上げに苦慮しており、大企業ほどの賃上げは不可能であるために求職者へのアピールができず、人手が集まらないとのことである(東京都)。
	▲	学校[大学] (就職担当)	求人数の動き	・採用が早期化されており、ルールが守られていない。しかし、ルールどおりに動く人と人を採用できない(東京都)。
	×	求人情報誌制作会 社(経営者)	周辺企業の様子	・物価高にもかかわらず賃金が上がらず、生活がますます苦しくなっている(東京都)。

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)	◎	遊園地(職員)	来客数の動き	・前年と比較しても動きが鈍い。ただし、コラボイベントや年末のドローン&花火ショー、カウントダウンイベントの開催により、好調な推移もみられた。
	◎	その他サービス [葬祭業](経 営者)	お客様の様子	・今月も葬儀の依頼が大変多く、1日に依頼が4件入った日もある。遺品整理の見積依頼も多い。
	○	高級レストラン (経営者)	単価の動き	・宴会、食事会、接待等で予約時に金額が上がっているため、来店日に次回の予約も取っていく客が増えている。
	○	都市型ホテル (スタッフ)	来客数の動き	・年末年始は長期連休の方が多かったからか、例年よりも個人客の利用が長く続き、来客数も減少することなくにぎわいが続いた。ここ数か月は個人利用の動きが鈍かったが、回復傾向の月となっている。

分野	景気の現状判断	業種・職種	判断の理由	追加説明及び具体的状況の説明
	○	観光名所（職員）	お客様の様子	・近隣のスキー場へインバウンドが殺到しており、飲食店は9割以上が外国人客である。ただし、周辺への波及効果は少なく、特定地域だけが潤う状況となっている。
	○	その他レジャー施設 [ボウリング場]（経営者）	来客数の動き	・最大9連休になる年末年始だったこともあり、順調に来客数、売上が増えている。その後も週末を中心に、家族連れや若者の集客ができています。
	□	商店街（代表者）	販売量の動き	・新しい年がスタートして、天候もさほど悪くなかったので期待していたが、想定より客が出てこない。郊外に大型店がたくさん出店しているため客を取られる傾向にあり、正月早々、大変がっかりしている。
	□	商店街（代表者）	来客数の動き	・年末年始の長期休暇はそれなりの人出はあったものの、その後、景気は冷え込んでしまい、かろうじて前年並みである。
	□	百貨店（経理担当）	お客様の様子	・前年の能登半島地震の反動で、前年実績は上回っているものの、目標値には到達できていない。食品、特に生鮮品と日配品が苦戦している。最近の値上げや野菜類の高騰の影響、ターミナル駅ビルとの競合もあり、しばらくこの状況は変わらないと考えている。衣料品関連はセールにより、堅調に推移している。
	□	スーパー（経営者）	来客数の動き	・降雪が比較的少なく、来客数や来店頻度が増加しており、売上は微増となっている。
	□	コンビニ（経営者）	販売量の動き	・3か月前と比べてそれほど販売が伸びていない上に、減ってもいない。割と平均的な状況で、なかなか3か月前を上回る売上にはならない。
	□	家電量販店（店長）	来客数の動き	・前年は能登半島地震の影響もあり売上が低迷していたものの、今年も大きくプラスとはなっていない。
	□	乗用車販売店（経営者）	販売量の動き	・新型車イベントのないなかで、販売台数は伸び悩んでいるものの、単価が上がっているため、売上は維持できている。
	□	乗用車販売店（経営者）	販売量の動き	・車検、一般整備については若干ではあるが、前月を上回っている。ガソリンや食料品を含むあらゆる物の価格高騰で、車両を含め高額商材に対する購入意欲はかなりそがれている感じを受けている。
	□	自動車備品販売店（従業員）	単価の動き	・燃料費の高止まりもあり、来客数は前年割れとなっているものの、客単価は前年実績を維持し続けている。
	□	その他専門店 [酒]（店長）	お客様の様子	・具体的な売上は前年より良い状況である。これは価格が上昇していることを考えると妥当だといえる。ただし、客の様子や取引先の飲食店の様子を聞くと、飲食店は非常に厳しい。新型コロナウイルス感染症やインフルエンザ等、様々な感染症の影響なのか、あるいはローン金利が上がって、いろいろな物を制限しているという話もよく聞く。全体的に賃金は上がっていくようだが、非常に慎重にみえる。
	□	観光型旅館（経営者）	販売量の動き	・今年の年末年始は9連休で、この期間だけで1月の45%ほどの売上となり、大変助かった。しかし、その後は暇で閑散としている。インバウンドの多い地域であれば、春節も売上が伸びるだろうが、インバウンドの少ない当時は閑散としている。オーバーツーリズムが問題になっているが、オーバーツーリズムは売上があるので対策のやりようがあるはずである。しかし、インバウンドの来ない地域はインバウンドを増やすためのお金もなく、投資をしても集客につながらない可能性があり、こちらの方がつらい。
	□	都市型ホテル（スタッフ）	販売量の動き	・3か月前の11月は売上の的に落としていた。1月は通常なら更に下がる時期だが、今年は正月期間が長かった分、客の動きが非常に良く、レストランの売上は最終的に前年比105%程度になっている。
	□	旅行代理店（副支店長）	お客様の様子	・国内旅行に対する需要の高まりは継続している。海外旅行への意欲は、円安が変わらないため停滞気味である。この傾向は変わらない。
	□	通信会社（社員）	販売量の動き	・次世代の高速インターネットサービスやスマートフォンの新料金プラン開始などで、上向きになる材料はそろっている。ただし、まだ認知不足のため、加入者数の増加にはつながっていない。

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
	□	ゴルフ場（経営者）	それ以外	・冬季クローズ中のため、客の来場がない。
	□	住宅販売会社（経営者）	お客様の様子	・客が購入に対して慎重になっており、成約率が低下している。
	▲	一般小売店〔家電〕（経営者）	お客様の様子	・年末から年明けと静かな状況が続いている。必要な物は購入するものの、不要な物は見向きもしない。物の値上げに収入が追い付かず、我慢している様子がうかがえる。
	▲	スーパー（経営者）	来客数の動き	・前年比で来客数は9%減少、売上は6%減少となっている。道路改良のため近隣の居酒屋が閉店したことや1日3回来店していた客が高齢者施設に通うようになり、来客数が減少している。今月は15日までは忙しかったが、後半はのんびりしている。通り魔事件が発生し、犯人逮捕までの5日ほどは夜間は人の動きがなく、来客数が減少した。
	▲	スーパー（店長）	お客様の様子	・セール実施日の売上が大幅に上がっており、財布のひもが固くなっている。また、買上点数の減少傾向も続いている。
	▲	コンビニ（経営者）	競争相手の様子	・当店より300メートルほどのところに、競合他社のコンビニが出店したので、やや悪くなっている。
	▲	コンビニ（経営者）	来客数の動き	・来客数は3か月前と比べて前年割れの日がかなり多い。物価も上がっているのに、客単価は余り変わらない。物価高、ガソリン価格を含む負担増が、客の財布に響いている。
	▲	コンビニ（店長）	単価の動き	・来客数はさほど減ってはいないものの、売上が余り伸びていない。実際、売上が伸びるはずの時間帯がやや厳しい。なかなか難しい状態である。
	▲	乗用車販売店（総務担当）	販売量の動き	・前年と比較しても動きが鈍い。
	▲	一般レストラン（経営者）	来客数の動き	・例年12月から1月は販売は減少するが、最近の落ち込みが激しい。
	▲	スナック（経営者）	来客数の動き	・物価が急上昇しており、お金を使わなくなっている。また、インフルエンザがまん延しているために外出を控えているようで、来客数が極端に減っている。また、通り魔事件の発生後には、宴会のキャンセルが数件出ている。
	▲	タクシー運転手	販売量の動き	・インフルエンザが流行している。また、ガソリンや米等、諸物価が上昇しているため節約傾向にあることから、車に乗るのを控えている様子がうかがえる。
	×	商店街（代表者）	来客数の動き	・街の人出がなさすぎる。各店の努力不足が原因ではあるものの、かといって具体的な方策があるわけもない。無人のアーケード街をみていると気が滅入る。
	×	コンビニ（エリア担当）	来客数の動き	・来客数の減少が続いている。価格高騰は収まっていないため、悪くなっている。
	×	ゴルフ場（副支配人）	単価の動き	・季節や天候もあるが、客単価が落ちている。例年と比べても、前年と同じ料金では全く集客できなくなっている。
企業 動向 関連 (甲信越)	◎	*	*	*
	○	*	*	*
	□	窯業・土石製品製造業（経営者）	受注量や販売量の動き	・受注品及び直販商材、ワークショップ予約、いずれも低迷している。
	□	電気機械器具製造業（従業員）	取引先の様子	・鋼板メーカーの話では、なかなか鉄板が売れず、ダブついた状況が続いている。
	□	金融業（調査担当）	取引先の様子	・足元ではインバウンド等、観光関連が好調で、非製造業の業況感は改善している。一方、製造業は半導体関連需要の落ち込みが長引いており、業況感はやや改善したものの、マイナス水準が続いている。
	□	金融業（経営企画担当）	取引先の様子	・インバウンド関連により、観光業は好影響を受けているようだが、物価上昇等で国内消費が低迷しているため、景気は変わらない。
	▲	食料品製造業（営業統括）	受注量や販売量の動き	・恒常的な円安で、国産ワインに消費者の目が向くと考えていたが、売上数量、金額共に前年を若干上回ったものの、利益は下回っている。
▲	建設業（経営者）	受注量や販売量の動き	・数量的にみても、引き合いが弱くなっている。	

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
	×	電気機械器具製造業（経営者）	受注量や販売量の動き	・仕事量が激減している。資材関係の遅延や案件の進捗が悪く生産に時間が掛かっている。全体的に動きが鈍い。
	×	その他製造業「宝石・貴金属」（経営者）	受注量や販売量の動き	・海外からのバイヤーも来場する宝飾業者向けの展示会が開催されたが、海外バイヤー、特に中国人バイヤーの勢いに陰りがみえ、高額品を求めるバイヤーはほとんどみられず、国内業者の来場も少なく、予想した成果はあがらなかった。地金価格が再び高騰していることから、受注も厳しいのが現状である。
雇用 関連 (甲信越)	◎	—	—	—
	○	*	*	*
	□	人材派遣会社（営業担当）	それ以外	・日々の昼食代で100円程度の値上げが多くなり、地方でも昼食代が1000円になるのは時間の問題のようである。米価が驚くほど上がっており、スーパーでの販売価格も確かに上昇している。相変わらず、賃金は上がっていない。
	▲	職業安定所（職員）	求人数の動き	・インバウンド需要や外出機会の増加に伴う、外食や宿泊施設向け等の業務用需要の増加などによる食料品製造業、供給回復による半導体関連の製造業では改善傾向がうかがえる。一方、卸・小売やサービス業等では人手不足は深刻なもの、コスト高や人件費の上昇に対する懸念からか求人が停滞気味である。
×	—	—	—	

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)	◎	コンビニ（エリア担当）	来客数の動き	・今月は売上や来客数の多い日が続いている。物価高による客単価上昇の影響もあるが、土日祝を中心に、例年の1月と比べて来客数が多い。特に主要商品のおにぎりやサンドイッチ、菓子パン類の販売がどの店舗においても好調である。
	◎	コンビニ（店長）	来客数の動き	・来客数及び客単価が上昇傾向にある。販売点数は物価高の影響が減少傾向にあるが、販売促進商品の購入増加により購買点数が増え、来客数増加とあいまってプラスである。
	◎	都市型ホテル（総支配人）	来客数の動き	・宿泊は春節を迎え好調である。1月初めから2月前半まで春節需要が続き、以前より長期化している印象を受ける。レストランは週末を中心に良くなりつつある。宴会は、新型コロナウイルス感染症発生前と比べて社内の忘年会や新年会は減る傾向にあるものの、その他は好調である。
	○	百貨店（総務担当）	お客様の様子	・初売りが1月3日に変更になり、例年より1日営業日数が少ないものの、引き続き海外特選ブランドや時計などの高額品需要やインバウンド需要が多く、売上を大きく引き上げている。一方で、野菜や米、魚などの生鮮食料品などについてはかなり高騰していることから、スーパーなどへ客が流れている様子である。和菓子や洋菓子も値上がりや節約志向などにより、それぞれ売上が落としている。
	○	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売上が伸長している。特に、気温の低下に伴って重衣料が好調である。
	○	百貨店（営業担当）	お客様の様子	・入店客数はこのところ増加傾向にあり、高額品も以前より動きつつある。また、インバウンド需要も一時は少し低迷していたが、中国人旅行客を中心に需要が戻りつつある。
	○	百貨店（販売促進担当）	来客数の動き	・前年より春節のインバウンドが増加している。
	○	スーパー（店長）	単価の動き	・商品の値上げが続き、買上点数は落ちているものの1品単価が上がっていることから、売上の底上げになっている。
	○	スーパー（店員）	単価の動き	・野菜の価格高騰で売上が増加し続けている。
	○	コンビニ（店長）	来客数の動き	・12月から継続して、インバウンドが徐々に増えている。以前の中国人客にみられたような爆買いの様子は少ないが、多くの国からの旅行客がみられ、消費につながることを期待する。

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（商品企画担当）	それ以外	・年末年始は、帰省などで移動する客を中心に購買が増加した。特にこの年末年始は最大9連休と日並びも良く、天候にも恵まれたことや以前から続く飲料などを中心とした食品関連の値上げ効果もあり、客単価も伸長傾向にある。
	○	衣料品専門店（売場担当）	競争相手の様子	・競合先による店舗の見回りが多くなっている。今月の売上予算は全てクリアしており、自店の売上が良いため他店が様子を見に来ている。
	○	乗用車販売店（経営者）	販売量の動き	・3か月前と比べると確実に購入意欲は高まっている。一方で業界では特に新型車が発売されておらず、盛り上がり欠けているのも確かである。
	○	乗用車販売店（従業員）	単価の動き	・半数の車種が販売停止になっており、販売可能な車種も販売台数が限定されている。そのため自社保有客に大切に売るようになり、今までは競合もあって薄利多売だったのが、値引きを余りしなくても売れるようになってきた。
	○	乗用車販売店（営業担当）	来客数の動き	・時期的な影響もあるが、新規来客数は増えてきている。ただし、新型車が出ているにもかかわらず、新車よりも中古車目当ての客が増えている。
	○	その他小売 [ショッピングセンター]（経 理担当）	来客数の動き	・年末年始も来客数は堅調であった。
	○	観光型ホテル（支配人）	単価の動き	・年末年始休みの曜日配列が良く、前年比では売上、客単価共に上昇した。
	○	旅行代理店（経営者）	お客様の様子	・客の反応が前年より良くなっている。新しいことを始めようとする気運がある。
	○	旅行代理店（経営者）	お客様の様子	・直近の新規予約は難しい時期であり、インフルエンザも流行しているなかで、既存の予約のキャンセルが出ないか心配である。転居を伴う転勤による異動で春休みの予約取消なども出ており少し低迷しているが、新規予約も増えつつある。4月以降の新規予約が入る時期であるため、うまく契約しないとイケない。
	○	美顔美容室（経営者）	販売量の動き	・前年末でキャンペーンセールが1件終了したが、今月から新たな美容商品のキャンペーンが2件スタートする。
	□	商店街（代表者）	お客様の様子	・商店街への来客数は依然として多く飽和状態であるが、客単価は相変わらず低く、売上金額は横ばいである。
	□	商店街（代表者）	販売量の動き	・例年同時期と比較しても、販売量、問合せ等が非常に少ない。見積依頼も少なく、依然として低調である。
	□	一般小売店〔結納品〕（経営者）	販売量の動き	・年が明けて売上が良くなることを期待したが、全くそうならず景気が悪い。
	□	一般小売店〔高級精肉〕（常勤 監査役）	販売量の動き	・米国大統領が就任したが、現在のところ我が国に大きな影響を与えるような政策は発表されていない。
	□	一般小売店〔土産〕（経営者）	来客数の動き	・年末年始は、日並びの関係で長期休暇になる企業が多かったため年始の客入りが分散し、新型コロナウイルス感染症発生前と比べて80%程度であった。1か月全体を通して90%に届くかどうかである。特に、激減した団体旅行は回復がまだ難しい。
	□	一般小売店〔酒類〕（経営者）	来客数の動き	・取引先である飲食店への客の入りを見てみると、満席で断る日もあれば、来客がゼロないしは1組だけという日も少なくない様子である。
	□	一般小売店〔生花〕（経営者）	販売量の動き	・野菜と同様に花きも夏の暑さや雨が少なかったことの影響を受けて入荷量は少なく、仕入価格の高騰が続いた。値段が高いと買い控えにつながり、販売量は増えない。成人の日の需要はまらずだったが、前年より増えることはなかった。
	□	一般小売店〔生活用品〕（販売担当）	販売量の動き	・年末商戦の一時的なにぎわいも終わり、厳しい状況に戻った。

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
	□	百貨店（売場主任）	お客様の様子	・今年は1月2日が休みで3日が初売りだった。他店は2日が初売りのところが多かったため例年と比べてそれほど忙しくなくゆっくりとしたスタートであったが、初売りの売上はそれなりにあり、購買意欲のある客が多くて良かった。
	□	百貨店（営業担当）	お客様の様子	・どうしても1月末から2月は来客数が減る。
	□	百貨店（営業企画担当）	単価の動き	・能登半島地震のあった前年同月と比べれば消費マインドは上向きかもしれないが、景気の上向きは余り実感できない。値上げが響いている。
	□	百貨店（販売担当）	単価の動き	・購入意欲の高い客は相変わらず多く、比較的高単価商品の稼働が目立った。値上げ前の駆け込みもみられたが、自分のために良い物を買うという意識が高い。インバウンドでは春節の前倒しで来日している客に高額品が売れている。
	□	スーパー（店員）	単価の動き	・年末商戦が終わり、消費ムードが一旦落ち着くことで売上が下がると予測していたが、キャベツ、白菜、みかんの高騰が後押しして売上は横ばいから微増に推移した。景気が良いというより、品物の単価が高いことが大きく影響している。
	□	スーパー（販売担当）	来客数の動き	・月初めは年末年始で好調だったが、年始のイベントが終わると来客数も余り期待できなくなった。
	□	スーパー（販売担当）	販売量の動き	・売上予算達成は続いている。
	□	コンビニ（企画担当）	販売量の動き	・交通拠点の店舗ではインバウンドの増加がみられた。それ以外の店舗は前年と同等か、若干下回った。
	□	コンビニ（エリア担当）	来客数の動き	・来客数の前年比がやや下がってきた。
	□	コンビニ（店長）	販売量の動き	・天候にも恵まれ今のところ堅調な動向である。具体的に落ち込む様子は全くみられない。
	□	コンビニ（店長）	単価の動き	・コストパフォーマンスが良いとはいえないコンビニで値段を見ず旺盛に消費に使う人と、慎重に買物をする人との2極化がみられた1か月であった。専用アプリクーポンといった本部の施策が功を奏し、1年ぶりに同月の前年比100%を超えた。
	□	コンビニ（本部管理担当）	単価の動き	・売上は前年比103.7%である。当社の売上前年比は、小売業界全体の指標になると考えているが、今月も世間の情勢の変化はみられず3か月前とは変わらない状況である。天候も安定しており、景気全体の変化を感じることはなかった。
	□	衣料品専門店（店長）	来客数の動き	・暖冬の影響で冬物衣料の売行きが鈍化し、今月は来客数が10%以上減少している。
	□	衣料品専門店（販売企画担当）	販売量の動き	・急に注文が増えた。介護系の商品が動いたが、予算が余ったための補充なのか一時的なものか判断が付かず、全体的に良くなっているとはいえない。
	□	家電量販店（営業担当）	販売量の動き	・やや悪い状態のまま変わらない。客の来店がないわけではないが、多くを購入せず、冬物商材の販売量が少ない。
	□	乗用車販売店（従業員）	お客様の様子	・月が進むに従って、生活に関わるものの物価が大きく上がったことを実感する機会が増えている。客との会話でも、生活必需品に金を回さなければいけないため新車のようなぜいたく品を勧められても考えられない、車に不具合が出たら考えろという声が多く、景気の良い話はなかなか聞かえてこない。
	□	乗用車販売店（従業員）	販売量の動き	・新車の売上台数は前年割れをしているが、中古車の売行きが大変好調で、特に高年式で新車と遜色がない状態の車両はあっという間に売れてしまう。物価高が続くなか、少しでも自動車の購入価格を抑えたいという客の声も多く、それを反映しているかのような売行きである。ただし、新車と工場への入庫は減少しており、トータルでは余り変わらない状況である。
	□	その他専門店〔貴金属〕（経営者）	来客数の動き	・来客数の減少が著しい。消費者の購買意欲の減退がこれまで以上に強くみられる。
	□	高級レストラン（経営企画）	来客数の動き	・正月は前年を超える営業ができたが、中旬以降は平日の夜が失速した。一方、週末は多くの来客があり、メリハリをつけた消費行動がより顕著になっているとみている。

分野	景気の現状判断	業種・職種	判断の理由	追加説明及び具体的状況の説明
	□	一般レストラン（経営者）	お客様の様子	・客から景気が上向くような話は聞かれず、次回の参議院選挙や米国大統領の動向等が気掛かりである。
	□	その他飲食〔ワイン輸入〕（経営企画担当）	販売量の動き	・前年1年を通して、円安による値上げが相次いでいる。その影響による販売量減少を見通していたが、結果としては微減となり、売上は伸びた。販売量は底堅く、景気は大きく変わらない見通しである。
	□	観光型ホテル（経営者）	来客数の動き	・3か月前と比べて今月の動向は余り変わらない。来客数は前年より若干増加傾向にあるが、本格的に景気が良いわけではない。宿泊客、飲食客共に余り変わらず推移している。
	□	都市型ホテル（従業員）	来客数の動き	・競合地区に新たなホテルが開業した影響が出ている。
	□	旅行代理店（経営者）	販売量の動き	・旅行業界は寒さの影響もあり12月から1月の販売量が伸びていない。
	□	旅行代理店（営業担当）	単価の動き	・毎月のように物価が上がることで宿泊代金を始め貸切バスの借上料、施設入場料やチケット代、航空運賃、燃油サーチャージや宿泊税など旅行代金を形成する原価も上がり、結果的に旅行代金が上がり続けている。この要因が旅行需要を下げてもおかしくないが、想定ほど旅行を控える様子はみられない。家計は旅行を取りやめにするほどは切迫していないと考える。
	□	通信会社（サービス担当）	販売量の動き	・以前は固定電話の申込みはアナログ回線が主だったが、最近ではIP電話のみのプランの申込みが増えている。将来を見越して光回線を選ぶ人が増えている。
	□	通信会社（営業担当）	お客様の様子	・システム導入の検討はあるが、直近のコスト削減につながらないという理由で導入には結び付かない。
	□	テーマパーク（職員）	来客数の動き	・正月以降の冬季期間は閑散期のため来客数が1番少ない時期である。
	□	テーマパーク職員（総務担当）	来客数の動き	・1月もほぼ好天に恵まれた。特に年初の1週間で例年を上回る集客が得られ、月次の目標値をやや超えることができた。
	□	観光名所（案内係）	お客様の様子	・久しぶりに街に出たところ、常連客が全くおらず、将来に不安を覚える。
	□	パチンコ店（経営者）	来客数の動き	・3か月前と比べ微増となっている。パチンコ業界では客単価が上がりつつあるため、来客数の減少が今後の課題となる。
	□	美容室（経営者）	お客様の様子	・客の話では物価高やガソリン代の値上がりについての話題が非常に多く、節約しながら生活を工夫している様子である。
	□	住宅販売会社（従業員）	販売量の動き	・正月は来場がさほど伸びなかった。低調に進んでいる。
	□	住宅販売会社（従業員）	販売量の動き	・販売量は変わらず横ばいである。
	□	その他住宅〔不動産賃貸及び売買〕（営業）	単価の動き	・繁忙期のため当然忙しいが、原価高騰で全く利益がプラスにならない。
	▲	商店街（代表者）	お客様の様子	・余りにも物価が上がりすぎており、全く収入の伸びは追いついていないため消費に回らないのは当たり前である。
	▲	スーパー（店長）	来客数の動き	・来客数の前年割れが継続している。
	▲	スーパー（店長）	お客様の様子	・来客はセール日などに集中し、ほかは買い控えの傾向がみられる。
	▲	スーパー（販売担当）	販売量の動き	・季節要因が大きいですが、石油価格の上昇と米の値段の上昇が購買数の減少につながっている印象を受ける。年初の福袋の販売は5%程度の減少であった。
	▲	スーパー（総務）	単価の動き	・ニュースでも話題になっているが、商品の値上げに歯止めがかからない。
	▲	衣料品専門店（売場担当）	お客様の様子	・高額品を購入する客が減少しただけでなく、以前よりも必要最低限の物しか購入しなくなった。
	▲	家電量販店（店員）	単価の動き	・必要最小限の買換え需要が中心で、高額な商品への反応が薄い。
	▲	家電量販店（フランチャイズ経営者）	販売量の動き	・冷蔵庫や洗濯機等、白物家電の売行きが悪い。エアコンも猛暑で需要を先取りしており、更に暖冬が影響して売れない。
	▲	乗用車販売店（経営者）	来客数の動き	・ガソリン代の高騰もあってか、低価格店で車検をする人が増えた印象を受ける。

分野	景気の現状判断	業種・職種	判断の理由	追加説明及び具体的状況の説明
	▲	乗用車販売店 (従業員)	お客様の様子	・物価の上昇、特にガソリン価格の値上げが著しく、先行きの不安が大きくなっている。
	▲	乗用車販売店 (従業員)	来客数の動き	・1月は例年動きが鈍い時期であるが、問合せ件数に対し、実際の動きが予想より渋い。
	▲	その他専門店 〔書籍〕(社員)	販売量の動き	・円安による輸入品価格の高止まりで、販売量が抑えられている状況が継続している。
	▲	一般レストラン (経営者)	それ以外	・酒等の飲料に関しては、仕入れたい物が手に入らない状況になっている。食品に関しては米を始め全ての物価が徐々に上がっている。
	▲	一般レストラン (従業員)	来客数の動き	・1月は正月で金を使い、続いて成人式でも出費するため、中旬から下旬にかけては全くというほど来店がなかった。
	▲	その他飲食〔仕出し〕 (経営者)	単価の動き	・物価高、増税の流れなどで雰囲気が高く、買い控えが発生している印象を受ける。
	▲	旅行代理店(経営者)	来客数の動き	・来客数が明らかに減ってきている。
	▲	旅行代理店(経営者)	それ以外	・一般食料品スーパーなどでの単価が上がってきた影響で、低価格食料品スーパーにおいても購入金額が横ばい若しくは低単価の商品が多くなっている。年金生活者が多い地域ではなおさら消費が減りつつある。
	▲	タクシー運転手	来客数の動き	・1月から2月は景気が低迷する時期である。
	▲	タクシー運転手	お客様の様子	・年末年始の休日が終わり通常の生活に戻ったことで、夜の繁華街の客足が遠のいている。週末は週始めより人出が増えるものの、全く良いとはいえない。しばらくはこの状態が続く。
	▲	通信会社(企画担当)	販売量の動き	・新規契約数は減少、解約件数は増加しており、年が変わって明らかに減退傾向である。
	▲	テーマパーク (職員)	単価の動き	・客単価が落ちている理由の1つに、人手不足によるオーバーツーリズムがある。
	▲	ゴルフ場(経営者)	単価の動き	・物価上昇に対する価格転嫁が難しい。
	▲	理美容室(経営者)	来客数の動き	・例年1月は暇になるが、それにしても来客数が少ない。
	▲	美容室(経営者)	お客様の様子	・生活の基準となるものが全て値上がりしているため、客の財布のひもが固い。
	▲	その他サービス 〔介護サービス〕(職員)	お客様の様子	・住宅型有料老人ホームに入居している客に対して、福祉用具貸与の介護保険サービスを提供していたが、老人ホームの業態変更で介護保険を利用したサービス提供ができなくなる案件が前年末から立て続けに発生している。老人ホーム側の運営方針転換でまとまった解約となると減収額も大きく、厳しい状況が続く。
	▲	設計事務所(経営者)	来客数の動き	・圧倒的に仕事が少なくなっている。
	▲	設計事務所(職員)	お客様の様子	・客から景気が良くなるような話は一切聞かない。
	▲	その他住宅〔住宅管理〕 (経営者)	お客様の様子	・どの工事価格にも施主は大変シビアで、リフォーム事業では利益が上がらない。建築資材の価格が安定すればよいが、コストダウンはまだ期待できないため、しばらくの間辛抱が続く。
	×	コンビニ(店長)	販売量の動き	・アルコール類とたばこの売上が大幅に落ち込んでいる。具体的な理由は分からないが、来客数の減少以上に落ち込み幅が大きく、節約志向が強く感じられる。
	×	衣料品専門店 (経営者)	来客数の動き	・特に一見客に対して、値上げの影響を強く感じる。購入意欲がある客は値段交渉をするが、価格だけ聞いて買わずに帰る人が多い。
	×	美容室(経営者)	お客様の様子	・今月は寒い時期でありインフルエンザも流行しているため、客層の高齢化が進む自店の出足は悪い。
	×	住宅販売会社 (経営者)	競争相手の様子	・物価が上がり売行きが悪いため、競合先も在庫を抱えて困っている様子である。
	×	住宅販売会社 (従業員)	競争相手の様子	・賃貸にずっと住む考えはなく、いつかは住宅を購入したいという要望は多くあるようだが、価格の高騰に対して返済年数を超長期まで伸ばして購入すると、借入金利の上昇で返済不能になり、中古住宅の売却が増える。そのため、新築住宅を建てることはなくなるかもしれない。

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
	×	その他住宅〔展示場〕（従業員）	来客数の動き	・夏は暑さのせいと考えていたが、秋から冬にかけても来場動向が悪い。
企業 動向 関連 (東海)	◎	輸送用機械器具製造業（品質管理担当）	取引先の様子	・最近では従業員を新しく雇っても長続きせず、すぐ次の会社に移ってしまうことが多くなった。雇用する側より雇用される側の方が強くなっている。
	○	パルプ・紙・紙加工品製造業（顧問）	受注量や販売量の動き	・自動車関連はやや低調であるが、農産物や青果物等の季節的な受注量、販売量は堅調であり、景気はやや良い。
	○	化学工業（営業担当）	受注量や販売量の動き	・電材需要が緩やかに回復傾向にある。
	○	一般機械器具製造業（営業担当）	受注量や販売量の動き	・欧米の半導体向け設備は変わらず低調だが、中国での受注量が回復してきた。
	○	電気機械器具製造業（企画担当）	受注量や販売量の動き	・好景気というほどではないものの、安定した売上が続いており、緩やかに景気は上昇している。
	□	食料品製造業（社員）	受注量や販売量の動き	・年明けの1月の販売量、2月の受注量共に前年を下回っている。
	□	化学工業（総務秘書）	それ以外	・新しい年を迎え変化への期待がみられる1月とあって、景況感は引き続き良好である。初任給を大きく引き上げる企業が多く、労働者全体への波及効果も期待される。大阪・関西万博と節目のような年であるが、高齢者就業、副業促進など超高齢化社会のなかで経済を維持する流れが本格化することも景気にはプラスとなる。僅かだが利上げもプラスに働いている。
	□	窯業・土石製品製造業（社員）	受注量や販売量の動き	・前月までの受注状況では落ち込みを予想していたが、今月に入ってから前倒しの納入依頼や追加注文が多くあり、客側での在庫調整が進んでいた様子である。
	□	電気機械器具製造業（経営者）	受注量や販売量の動き	・受注量及び生産量が全くの横ばいである。
	□	輸送業（経営者）	取引先の様子	・消費が伸び悩んでいる分だけ物量が落ち込む状況が変わらない。
	□	輸送業（従業員）	受注量や販売量の動き	・1月の時点だと、景気はそれほど変わっていない。瞬間的に荷量が増えることはあるが、1か月を通してみると暇なときもある。設備投資に関する荷物の動きは、まだ波がある。
	□	輸送業（従業員）	受注量や販売量の動き	・輸送物量は前年並みで推移しているが、人件費や燃料代など掛かる経費が増加している。現時点で燃料費も高騰し、輸送業界の先行きは不透明である。
	□	輸送業（エリア担当）	競争相手の様子	・同業他社の話を聞くと、今月の荷物の量は前月から取り扱う物量が余り変わっていないということで、景気に大きな振れ幅はない。
	□	金融業（従業員）	取引先の様子	・日常生活から、景気は良くも悪くも変わっていないという印象を受ける。
	□	金融業（企画担当）	受注価格や販売価格の動き	・人件費や材料費が上がっているなかで、なかなか受注価格は上がらず、原価率は悪化傾向にある。
	□	不動産業（経営者）	それ以外	・例年よりも晴れの日が多いこともあり、前月同様に外出や遠出をする人が増加傾向になっている。今月の売上は前年を上回っている。
	□	広告代理店（制作担当）	取引先の様子	・ネット広告や紙媒体広告も、顧客企業からの受注量は変わらずに推移しているが、新しい動きは余りない。
	□	新聞販売店〔広告〕（店主）	それ以外	・自動車新車販売業の人から話を聞いたところ、若者は店舗を展示場感覚で訪れて1円でも安い車を探している。50代以上の夫婦連れは現金を持っており、アフターフォローが充実していれば価格にはこだわらないとのことで、若者は金を余り持っていないとの見解であった。
	□	公認会計士	取引先の様子	・取引先の売上を前年と前月と比較し、景気の傾向を確認したところ、ガソリンに対する補助金が終了するなど個人の家計負担は増えており、個人向けのサービス業などの売上は前年比100%を割り込む企業が多かった。また、12月の年末需要の反動も個人消費を下降させる要因になっている。

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
	□	会計事務所（職員）	取引先の様子	・最低賃金引上げ額が大きく、それに合わせた昇給額も各社以前と比べて大きくなっている。ボーナス額も夏冬とも増額している。この傾向は以前からのもので、変わっていない。
	□	その他非製造業 [ソフト開発] (経営者)	受注量や販売量の動き	・景気が前年末より低下している。廃業する会社が散見される。金利も少しずつ上昇しているため、余計に慎重な動きになっている。ただし、当社はまずまずの状態でのいである。
	▲	金属製品製造業 (経営者)	受注量や販売量の動き	・受注量、販売量が減少傾向である。
	▲	金属製品製造業 (従業員)	受注量や販売量の動き	・建築案件の動きが良くない印象を受ける。実際に受注量は明らかに減少傾向である。
	▲	電気機械器具製造業 (営業担当)	受注量や販売量の動き	・受注量が落ちている。
	▲	輸送用機械器具製造業 (管理担当)	それ以外	・ガソリン代の高騰、米や野菜の価格高騰、各種商品の値上げで景気回復の材料がない。
	▲	建設業（役員）	受注量や販売量の動き	・1月は来場者数が少なく、住宅販売は最低の契約数となった。例年年初は動きが悪いが、今年月中旬から月末にかけても動きが回復せず、また、来場者も結論が長引いて成約に結び付かない状況が続いている。
	▲	金融業（従業員）	取引先の様子	・世の中が消費を控えるようになっている。
	×	鉄鋼業（経営者）	受注量や販売量の動き	・バブル崩壊直後と同じくらいに受注量、販売量が落ちている。
	×	電気機械器具製造業 (経営者)	受注量や販売量の動き	・客先業界は例年1月から2月にかけて景気が良くない時期であり、設備投資が少なくなるため仕事も減少する傾向があるが、今年は特にその影響が大きい。
	×	通信業（総務担当）	それ以外	・食料品、燃料といった生活に必要な商品や材料価格の高騰に皆が疲弊している。打開策を打たない限り、景気も人の気持ちも上がらない。
雇用 関連	◎	—	—	—
(東海)	○	人材派遣会社 (社員)	求人数の動き	・新年会の法人利用が増えた。
	○	新聞社 [求人広告] (営業担当)	周辺企業の様子	・米国新政権の不透明さはありつつも、1月の県内の消費や企業活動は僅かながら上向いた印象を受ける。大型店の初売りや長期休暇による観光地の来客数などから判断した。
	○	職業安定所（所長）	求人数の動き	・前年同期と比較して求人数が大幅に増加している。また、求人企業からも、受注が増加している等の声が多く聞かれた。
	○	民間職業紹介機関 (営業担当)	採用者数の動き	・4月入社を目指した求職者の活動意欲と企業側の採用意欲の相乗効果により、採用決定数が伸長している。
	□	人材派遣業（営業担当）	周辺企業の様子	・人材不足が継続しているなか、物価高の影響から各社コストがかさみ続けている。
	□	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。東海エリアでの2025年新卒向けの引き合い件数も目標値をクリアしている。
	□	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付いていない印象を受ける。
	□	アウトソーシング企業 (エリア担当)	周辺企業の様子	・国内自動車メーカー関連で依然認証不正問題の影響が残り、売上は前年比減少が続いている。今年度の下期残り2か月においても受注増加を見込むが、年度計画達成は不透明である。自動車製造業全般に厳しい状況が続いている。
	□	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・小売業だけは増加となったが、建設業、製造業、運輸業、宿泊・飲食サービス業、医療業等の主要産業は軒並み減少傾向となった。
	□	職業安定所（職員）	周辺企業の様子	・企業によって景況感に格差がみられる。一部企業においては新型コロナウイルス感染症発生前の水準に戻り明るさがみられるものの、原材料費の上昇を価格に転嫁できずに苦境にあるという声も多い。
	▲	人材派遣会社 (営業担当)	採用者数の動き	・人材不足は業種、職種、企業規模により更に厳しい状況にある。

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
	▲	人材派遣会社 (営業担当)	採用者数の動き	・4月に派遣社員の給料を改定する予定だが、派遣料 金も上昇が見込まれる。派遣先からの反応は厳しいと いう声が多い。
	▲	職業安定所(職 員)	求人数の動き	・前年同月比で、新規求人数が製造業を含めほぼ全 ての業種で減少している。
	▲	職業安定所(職 員)	周辺企業の様子	・製造業の一部企業が、雇用調整を今までの配置転換 や休業ではなく、人員整理によって行うという情報を 得ている。
	▲	職業安定所(職 員)	求人数の動き	・新規求人数が減少している。
	×	人材派遣会社 (社員)	求職者数の動き	・例年1月の第3週以降に求職者の動きが活発になる が今年は鈍く、前年比マイナス20%程度となってい る。特に事務管理系管理職クラスの人材の動きが見ら れない。

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)	◎	*	*	*
	○	商店街(代表 者)	来客数の動き	・前年は能登半島地震、その前はコロナ禍で、良い悪い の判断がしづらいが、新型コロナウイルス感染症発 生前のように春節の時期は中華系のインバウンドに助 けられ、例年並みの売上となっている。正月の初売り シーズンは、北陸ならではの天候同様に良くなく、日 本人客の財布のひもは固い。
	○	スーパー(仕入 担当)	来客数の動き	・節約志向で自炊傾向が高まっているのか、年明けか ら来客数が増加している。
	○	乗用車販売店 (総務担当)	販売量の動き	・新車の受注状況が改善している。
	○	タクシー運転手	来客数の動き	・1月中旬まで新年会シーズンのタクシー利用の動き があった。その後、例年どおりなら雪が降って足元が 悪くなり、タクシー利用も多いが、今年は雪が降らず 気温も上がり、タクシー利用は少ない状態である。
	○	競輪場(職員)	販売量の動き	・前月と比較すると、売上が伸びている。
	○	美容室(経営 者)	販売量の動き	・前年の特に7月以降は物価高の影響からか、来客 数、売上共に前年を下回る月が多かったが、前月、今 月と回復の兆しが出てきている。
	○	住宅販売会社 (従業員)	販売量の動き	・能登半島地震の発生から1年が経過し、被災者それ ぞれの将来の方針が固まってきたのか、新築住宅、リ フォーム共に問合せや受注が増加している。
	□	商店街(代表 者)	来客数の動き	・元日営業の百貨店の福袋には数年ぶりに大行列がで きたが、北陸新幹線の延伸効果も一段落で、ふだんの 街中は閑散としている。都会では衣料品店が好調のよ うだが、地方では閑古鳥が鳴いている。
	□	商店街(代表 者)	来客数の動き	・1月上旬は長い休日と天候に恵まれ人出でにぎわっ ていたが、その後感染症拡大の影響も見受けられ人出 が減り、百貨店のイベント開催時以外は周辺駐車場の 空きが目立っている。消費動向も年末商戦の反動があ り、飲食も含めて全体的に低調である。
	□	一般小売店[事 務用品](店 長)	販売量の動き	・年々子供の数が減っているため、注文数や購買数も 減っている。
	□	一般小売店[書 籍](従業員)	販売量の動き	・来客数が増えず、横ばいが続いている。
	□	百貨店(売場主 任)	来客数の動き	・前年の1月は、能登半島地震により消費が冷え込ん でいたが今年はその反動と雪の影響が少なかったこと から、全商品群で前年実績を上回っている。特にメン ズ、レディースの衣料品が大きく伸ばし、全館をけん 引している。バレンタインデー催事も過去最高売上を 更新するペースで推移している。
	□	百貨店(販売促 進担当)	来客数の動き	・震災復旧で2日間休業だった前年と比べて、今年の 初売りは曜日周りが良く、営業日数も多かったため、 売上増加につながった。また、物産催事期間中は天候 に恵まれ、売上を伸ばすことができています。

分野	景気の現状判断	業種・職種	判断の理由	追加説明及び具体的状況の説明
	□	百貨店（販売担当）	お客様の様子	・気温の低下と年末からのセールによる価格の低下で、特に防寒衣料の需要が拡大している。セール商材が確保しづらいことから、一部定価販売の商材にも需要がある。特に婦人マフラー、手袋などの防寒雑貨は定価販売の商材も売上が伸びている。しかし、福袋、ビジネスアイテム、財布や革小物などの商材は苦戦しており、加えて購買率、複数購入率が下降しているため、業績の改善には至っていない。低迷している状況が数か月続いている。
	□	コンビニ（店長）	来客数の動き	・売上は前年から横ばいだが、販売単価の上昇により維持されている印象を受ける。一方で来客数の減少が目立っている。当店舗の立地における来客数の減少は、主に固定客の1日の来店頻度に相当する減少であり、これ以上販売単価が上昇すれば、致命的になりかねないほどの来店頻度の減少につながると危惧している。
	□	衣料品専門店（経営者）	それ以外	・気候が比較的穏やかで、コートなどの季節商材の売行きが今一つである。
	□	衣料品専門店（経営者）	お客様の様子	・冬らしく気温が下がってきているが、まだ節約志向が強く、余分な買物はしないようである。
	□	乗用車販売店（経営者）	お客様の様子	・客の新車購入に対する慎重な様子は変わらず、支出に対して厳しい。
	□	乗用車販売店（役員）	販売量の動き	・新車の配車状況がなかなか改善されず、売上増加につなげられない。一方、車検などの整備部門は好調に推移している。ただし、雪が少ない影響で板金や塗装の入庫件数が例年を下回っている。
	□	その他専門店〔酒〕（経営者）	販売量の動き	・正月が終わってから何も動いていない状態である。
	□	その他小売〔ショッピングセンター〕（統括）	お客様の様子	・前年の能登半島地震の影響からか、年始は自宅で過ごす客が比較的多かったようである。
	□	観光型旅館（経理）	それ以外	・能登半島地震による損害のため休業状態である。
	□	通信会社（職員）	お客様の様子	・客からの問合せ内容に特に変化がない。
	□	通信会社（役員）	販売量の動き	・新規契約、解約の状況からは、景気の変動はみられない。
	□	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	・子供向けの冬季短期教室からの入会や大人向け体験教室の集客が少なく、会員数がほとんど伸びない状況である。
	□	住宅販売会社（従業員）	販売量の動き	・新規の分譲地販売が始まり、現在契約が進んできている。これから客の動く時期でもあるため、土地契約とともに建物契約が進むとみている。
	□	住宅販売会社（従業員）	来客数の動き	・能登半島地震と建築資材高騰の影響か、客の動きに変化がみられない。
	□	住宅販売会社（営業）	お客様の様子	・日本銀行の利上げにより、客の動きに多少の慌ただしさがみえるものの、物価上昇による建設費高騰に対する不安が足を引っ張っている印象を受ける。
	▲	一般小売店〔精肉〕（店長）	販売量の動き	・年始は良いスタートだったが、正月が終わってからの動きが非常に良くない。豚肉や鶏肉の動きは良いが牛肉の動きが鈍く、売上を落としている状態である。
	▲	スーパー（店長）	販売量の動き	・物価高が進むなかで買い控えが顕著になっている。野菜や果物の相場高も重なり、安価な焼きそば等の購入が増えている様子である。
	▲	スーパー（総務担当）	販売量の動き	・食品の値上げに続き、ガソリン価格の上昇等が消費者の購買行動に影響を与えていると考える。
	▲	コンビニ（店舗管理）	お客様の様子	・米を始めとした食材の原価が高騰しているが、客の節約志向により値上げに踏み切れない。
	▲	衣料品専門店（経営者）	単価の動き	・婦人服に対する客の価値観が変化し、高価な商品よりもお買い得感のある商品の購入がメインになっている。
	▲	家電量販店（店長）	販売量の動き	・季節商材である暖房機器の売行きが悪い。

分野	景気の現状判断	業種・職種	判断の理由	追加説明及び具体的状況の説明
	▲	家電量販店（本部）	販売量の動き	・前年は県の補助金の影響が大きかったため、乗客数、売上共に前年に及ばない。補助金対象外の商品の動きも良くない。
	▲	一般レストラン（店長）	来客数の動き	・インフルエンザの流行の影響か、人の動きが悪い。前年は能登半島地震の影響がありながらも、何かしようとする積極的な動きがあったが、今年は動きがない。
	▲	一般レストラン（統括）	お客様の様子	・年末年始はそれなりに人が動き、外食利用も多かったが、消費者の動向を見ていると、1人当たりの外食頻度や金額が、数か月前と比較して減少している。ガソリンを始めインフラ関係も含めて価格が上昇しており、家計で自由に使える金が徐々に減少傾向になっている。さらに、1月の米国大統領の交代により、世界経済、日本経済が今後どうなるのかといった漠然とした不安が、国民の消費意欲を減退させているとみている。
	▲	観光型旅館（経営者）	来客数の動き	・新幹線延伸効果が一段落し、12月以降は集客に苦戦している。
	▲	都市型ホテル（スタッフ）	販売量の動き	・宿泊部門は、インバウンドが少なく日本人宿泊客も団体旅行の催行が少ない状態が続いている。宿泊客の減少に比例してレストランの来客数が少なく、単価を上げたものの、売上が悪い。宴会部門は、能登半島地震の影響でほとんどキャンセルになった前年と比べて戻ってきてはいるが、人数が少ない。
	▲	タクシー運転手	来客数の動き	・業界としては、毎年この時期になると客の動きが少なくなり売上も減るが、今年は前年以上に悪い。景気が回復していないことも影響していると考えられる。
	▲	通信会社（役員）	販売量の動き	・通信、放送サービス共に、契約数が前年同月と比べて下回っている。また、解約数も前年より増えている。
	×	住関連専門店（役員）	来客数の動き	・新年を迎えたが、初売りの実績は年々下がっている。来客数と販売量の減少が顕著である。
	×	スナック（経営者）	来客数の動き	・新年の営業開始がいつもより遅かったため、開店以来最も悪い状態で、赤字である。客からはインフルエンザによる高熱で来店を控えていたという話や、中小企業の経営者から景気が悪くなっているという話を聞く。また、物価高で外出しづらくなっている客の様子もうかがえる。
企業 動向 関連 (北陸)	◎	—	—	—
	○	一般機械器具製造業（総務担当）	受注量や販売量の動き	・ほんの僅かであるが受注量が増え始めている。
	○	建設業（経営者）	受注量や販売量の動き	・今冬の大雪予想が外れ、例年と比べて除雪作業の売上が非常に少ない。反面、受注している工事で除雪作業が発生しないため、工事が順調にはかどっている。
	○	金融業（融資担当）	受注価格や販売価格の動き	・業種を問わず価格転嫁が浸透している。
	○	税理士（所長）	取引先の様子	・ほとんどの顧問先で、前年よりもボーナス及び給与支給額を増やしている。人員確保のため、賃金を上げざるを得ない状況だが、利益もきちんと確保できている。
	□	食料品製造業（経営企画）	受注量や販売量の動き	・能登半島地震で被災してから1年が経過し、会社としての機能はほぼ戻っているが、肝心の受注が震災前の水準に戻らず業績の低迷が続いている。
	□	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	・受注量は3か月前と比べて変化なく推移している。
	□	電気機械器具製造業（営業担当）	受注価格や販売価格の動き	・一部車載向け製品は生産増加の話があり、現在準備に奔走しているが、既存流動品の受注動向に大きな変動がなく、先々受注量が大幅に伸びる案件もない。全体としては今後の売上増加が見込めない状況である。
	□	精密機械器具製造業（財務担当）	受注量や販売量の動き	・新年の来客数及び販売数が、やや減っている。
	□	輸送業（管理会計担当）	受注量や販売量の動き	・前年同月と比べて物量に変化がない。

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
	□	司法書士	取引先の様子	・12月から1月に提出した建設業事業年度終了届の売上は前年より良いものが多かったが、比較すると利益はそれほど上がっていない。
	▲	輸送業（経理）	それ以外	・令和4年1月から始まった政府の燃料油価格激変緩和補助金が前年12月より段階的に縮小されている。物流業界は2024年問題の対応で荷主に運賃の値上げ交渉を実施し、十分ではないがようやく価格転嫁が実現できた状況下で、新たな課題となっている。
	▲	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を聞くことがない。購入者がなかなかいないという話が多い。
	×	—	—	—
	◎	—	—	—
	○	*	*	*
雇用 関連	○	—	—	—
(北陸)	□	人材派遣会社（役員）	求人数の動き	・派遣先企業からの求人数は高止まりの状態が続いている。
	□	新聞社〔求人広告〕（営業）	周辺企業の様子	・業種によって景気の上向き、下向きの差が激しい。能登半島地震の復旧工事で、建設業界の動きが活発なのに対し、広告業界は冷え込んでいる。
	□	職業安定所（職員）	求職者数の動き	・求職者数はほぼ横ばいが続いている。
	□	職業安定所（職員）	求人数の動き	・有効求人倍率は2か月連続で2倍を超えたが、原材料費、光熱費、燃料費等の高騰や賃上げなど企業を取り巻く環境は厳しい状況が続いている。各企業は事業の拡大や合理化、設備投資等の経営努力に積極的である。
	□	民間職業紹介機関（経営者）	求人数の動き	・新規案件が少なく、中小企業が常に募集しているという求人の動きに変わりがない。求職者の中には、フルタイムではなく短時間勤務を望んでいる人もいるためマッチング成立が難しい。求職者数は頭打ちで、人手不足が解消されていない。
	▲	職業安定所（職員）	求人数の動き	・求人票1件当たりの求人数が減少している。
	×	—	—	—

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	◎	百貨店（サービス担当）	お客様の様子	・年始商戦が好調に推移し、前年の実績を上回る状況となった。食料品や防寒商材のダウンコートやマフラー、帽子などが好調である。
(近畿)	○	商店街（代表者）	来客数の動き	・特に週末の人出が増えており、売上のばらつきが目立つ。
	○	一般小売店〔時計〕（経営者）	販売量の動き	・年末年始の9連休による影響か、年明けから1月中旬まではほとんど動きがなかった。ただし、それ以降は徐々に大口の修理依頼が入り、売上の増加につながっている。目立ったのは、入試に向けた時計の準備であり、電池交換の依頼も多いなど、この季節ならではの動きがみられる。
	○	一般小売店〔呉服〕（店員）	お客様の様子	・着物の販売では、大きな物は動きにくいだが、留袖を着る機会が増えているのか、未広などが売れている。
	○	百貨店（企画担当）	販売量の動き	・国内の売上に余り変化はないが、免税売上は前月よりも43%増となっている。そのうち消耗品の割合は30%弱で、10月からは変化がない。
	○	百貨店（広報担当）	販売量の動き	・1月は中旬にかけて最高気温が10度を下回る日も多く、コートなどの重衣料を中心とした冬物商材が、12月に続いて好調となっている。
	○	百貨店（外商担当）	販売量の動き	・インバウンド売上が好調を継続している。海外のブランド品や高級腕時計、化粧品がよく売れており、春節が近いことで、特に中国からの旅行者が増えている。
	○	百貨店（販促担当）	それ以外	・今冬は一定の冷え込みもあり、防寒商材の販売が好調に推移している。一方、食品は価格の上昇が続くなか、購買客数に影響が出ている。デパ地下で人気の洋菓子やケーキなどは驚くほどの価格になっており、ふだん買いが減少している。その一方で、インバウンド消費は好調で、全体を押し上げている。

分野	景気の現状判断	業種・職種	判断の理由	追加説明及び具体的状況の説明
	○	百貨店（マネージャー）	販売量の動き	・気温が下がらず、衣料品の販売に苦戦していた秋に比べると、売上は前年比で1%ほど改善している。ただし、近隣に食品関連の競合店がオープンしたほか、リニューアルなどが相次いでいる影響もあり、生鮮食品や総菜の販売が苦戦している。
	○	百貨店（宣伝担当）	来客数の動き	・1月に入ってインバウンドが増えたほか、国内客もクリアランスセールを中心に増えている。年末年始の曜日周りが良く、9連休の会社が多かったこともあるが、今年は1月1日だけでなく2日も休んだ影響もみられず、来客数、売上共に前年を上回っている。
	○	百貨店（マネージャー）	お客様の様子	・初売りが好調な推移となり、特選品や時計、宝飾品といった記念品需要のほか、バレンタインデー商材などがけん引し、国内中間層、富裕層共に売上は2けた増となった。営業日数の減少を感じさせない動きとなったほか、好調を維持していたインバウンド需要も、春節の影響もあって中国からの来客数の増加が進み、前年比では倍増のペースで推移している。
	○	百貨店（外商担当）	来客数の動き	・国内の富裕層による購買は相変わらず堅調であるが、インバウンドにも更なる増加傾向がみられる。
	○	スーパー（企画）	来客数の動き	・価格への感度が高まっているものの、その影響を吸収できているからこそ、来客数が増加している。
	○	コンビニ（店員）	来客数の動き	・全体として来客数は相変わらず多いが、時間帯によってかなり変化している。地元の客というよりも、観光客や駅周辺の施設の利用者が多く来店している。
	○	衣料品専門店（店長）	来客数の動き	・実需期である3か月前と比べると、売上は減っているものの、前年比では来客数、単価共に上向いている。今シーズンの未購入客による来店のほか、インバウンドの増加に伴うにぎわいがみられる。
	○	家電量販店（企画担当）	来客数の動き	・年始の福袋セールが客に支持され、来客数が増えた。また、寒波の到来で暖房器具が動いたほか、リフォーム補助金の影響で省エネ型給湯器の買換えにつながっている。
	○	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、競合先の方針変更などで、当社への問合せが増えている。
	○	その他小売〔インターネット通販〕（オペレーター）	販売量の動き	・新たなカタログが出たわけではないが、受電数が増えている。
	○	観光型旅館（経営者）	来客数の動き	・来客数が伸びてきている。
	○	都市型ホテル（客室担当）	単価の動き	・1月のホテルの客室部門は閑散期となるが、今年は前月や前々月には及ばないものの、単価は極端に悪化することもなく、稼働率は高水準を維持している。
	○	都市型ホテル（総務担当）	来客数の動き	・インバウンドの宿泊は好調に推移し、忘年会、新年会の需要も前年を上回っている一方、レストランの集客に苦慮する状況が続いている。
	○	その他レジャー施設〔飲食・物販系滞在型施設〕（企画担当）	来客数の動き	・雪目当てのインバウンドが好調なほか、年末年始の連休が天候に恵まれたことも、プラス材料となっている。
	○	その他住宅〔展示場〕（従業員）	お客様の様子	・建築単価の上昇傾向による客の消費マインドへの影響も、3か月前と比べて少しずつ改善している。
	□	一般小売店〔菓子〕（営業担当）	お客様の様子	・例年1～2月は購買が少ないため、2月も例年並みであれば良いと判断される。
	□	百貨店（売場主任）	来客数の動き	・インバウンドの利用は横ばいとなっており、多少の客単価の上昇はみられるものの、前年比で大きく上昇する状況ではなくなっている。
	□	百貨店（企画担当）	お客様の様子	・当店の立地する郊外でも、一部の富裕層向けの商材は堅調に動いているが、全体の大半を占める中間層の消費意欲は低調である。初売りの福袋も、衣料雑貨ではなく食品が中心となるなど、数年前とは完全に様変わりしている。

分野	景気の現状判断	業種・職種	判断の理由	追加説明及び具体的状況の説明
	□	百貨店（売場マネージャー）	販売量の動き	・店頭の売上は、インバウンド売上が前年比で1.5倍から2倍に増えている。一方、インバウンドを除く国内売上は、婦人服、紳士服などのファッション関係を中心に、前年を下回る動きが続いている。来客数も横ばいとなっている。
	□	百貨店（商品担当）	来客数の動き	・販売員の働き方改革で年末年始の営業時間を短縮したが、来客数の増加により売上は好調である。一方、バレンタインデーの特設会場の立ち上がりなどで、ハレの日の需要は引き続き好調であるが、ファッション関連ではクリアランスセール需要が低迷するなど、購買意欲は低調となっている。
	□	百貨店（販売推進担当）	お客様の様子	・物価の上昇に伴う、客単価の上昇はみられるが、購入数や買上率の悪化により、売上は前年並みで推移している。
	□	百貨店（管理担当）	お客様の様子	・インバウンド需要で、化粧品や時計などの商品に動きがみられたものの、全体として大きな動きにはつながっていない。
	□	百貨店（商品担当）	お客様の様子	・インバウンドは12月後半から1月中旬にかけて好調であったが、国内需要に関しては、前月、前々月とは変化がみられない。
	□	百貨店（売場マネージャー）	販売量の動き	・初売り以降、消費者の購買意欲は上向き傾向にあったが、ガソリン価格や光熱費の上昇、米国新政権の動きといった消費を左右する外的要因が多く、景気の下振れリスクが存在する。
	□	スーパー（店長）	お客様の様子	・食品を中心とした物価の上昇が続いており、客が必要な商品以外は買物を控える傾向がみられる。広告を入れた際も、広告の掲載商品だけを購入する客が多くなっている。
	□	スーパー（店員）	単価の動き	・年末年始は値上がりした価格でも売れていたが、年明け以降も野菜は高いままであったため、余り売れていない。野菜だけではなく、果物の価格も上昇したままであり、厳しい状況となっている。
	□	スーパー（企画担当）	来客数の動き	・11月の改装後の来客数は、前年比で109%程度の推移が続いている。
	□	スーパー（経理担当）	販売量の動き	・米や調味料、菓子などに加え、野菜や果物の価格も高止まりしており、食費に対する節約意識はますます高まっている。プライベートブランド商品の購入や、複数のスーパーでの買い回りなどが加速し、価格競争も激化しつつある。
	□	スーパー（販売促進担当）	販売量の動き	・年末の販売状況から大きな変化はない。商品の値上げが販売額の押し上げに寄与している一方、来客数や単価の悪化は想定内にとどまるため、売上は前年を上回る動きとなっている。
	□	スーパー（企画）	来客数の動き	・食品スーパー全体が好調であるが、中でも来客数が前年比で2けた以上伸びている。
	□	スーパー（社員）	来客数の動き	・野菜価格の上昇などが影響して、買上単価は前年よりも上昇している。ただし、他社との競争が厳しく、来客数の減少している店舗が増えている。
	□	コンビニ（経営者）	お客様の様子	・来客数に占めるインバウンドの比率が12%となっている。1月からインバウンドの構成が変化しており、欧米系が40%で、東南アジア系が60%となっている。特に夜の8時以降は東南アジア系が大半を占めるため、購入単価も30%上がっている。
	□	コンビニ（経営者）	来客数の動き	・近隣ホテルの客室稼働率は、依然としてかなり高い水準で推移している。それに伴い、当店への来客数も高止まりしている。
	□	コンビニ（経営者）	お客様の様子	・例年1月は暇であるが、今年はインフルエンザや新型コロナウイルス感染症の流行で、飲食店はかなり暇となっている。
	□	コンビニ（店長）	来客数の動き	・来客数などに大きな変化はないが、物価の上昇で売上は増加傾向にある。ただし、人件費や原価などの経費が増え、利益が圧迫されているため、売上が増えたからといって景気が良いとはいえない。
	□	コンビニ（店員）	来客数の動き	・正月の来客数は例年よりも多かったが、休みが終わると来客数も低迷した。月末からの春節の影響もほぼなく、常連客だけが来店する形となっている。
	□	コンビニ（店員）	お客様の様子	・来客数、売上共に大きな変化はないが、客の節約意識は強い。

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
	□	衣料品専門店 (経営者)	来客数の動き	・クリアランスセールが始まって少し来客数が戻ってきたが、数はまだ少ない。節約を続けて、ようやく1点だけ新しい服を買っている。購入までに時間が掛かるほか、2度目、3度目の来店で購入するケースが増えている。
	□	乗用車販売店 (支店長)	販売量の動き	・年末から今月末にかけての販売量の動きは、それほど良くない。
	□	乗用車販売店 (営業担当)	販売量の動き	・中古車の販売が低迷しており、来客数や問合せ件数も減っている。
	□	乗用車販売店 (販売担当)	販売量の動き	・在庫はあるが、販売量自体が伸びていない。
	□	その他専門店 〔宝石〕(経営者)	お客様の様子	・以前に比べると収入は増えているが、それ以上に野菜や米などの食料品価格が上がっているため、景気が良いという印象は受けない。
	□	その他専門店 〔ドラッグストア〕(店員)	来客数の動き	・天候の影響もあるが、来客数は全体的に前年よりも多く、直近はほぼ横ばいで推移している。平日は客が少ないが、週末に巻き返す形となっているほか、クーポンをしっかりと活用する客が多くみられる。
	□	その他専門店 〔ガソリンスタンド〕(経理担当)	販売量の動き	・ガソリンの販売量は前年比で横ばいとなっている。補助金の縮小で販売価格は上昇しているものの、買い控え等はみられない。商品全体が値上がりするなか、ガソリンを買い控える動きはないほか、景況感にも大きな変化はみられない。
	□	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で、感冒薬などの医薬品や衛生用品は売上の増加が続いている。食品や日用雑貨などの生活必需品の売上も増加しており、例年になく年末商戦後の反動減の動きがみられない。ただし、化粧品や化粧雑貨などは若干の減少となっている。3か月前と比較して、来客数に変化はないが、客単価や商品単価は若干の上昇となっている。
	□	その他専門店 〔宝飾品〕(販売担当)	お客様の様子	・インバウンドによる人の流れや消費が増えるなかでも、宝飾品に目を向ける傾向はみられない。
	□	その他小売 〔ショッピングセンター〕(総括)	販売量の動き	・売上が前年比で107%、インバウンドを除けば103%と、若干持ち直している。
	□	高級レストラン (スタッフ)	来客数の動き	・例年と同様に、平日は客足が落ち着いているが、休日は予約で満席の日が多い。
	□	一般レストラン (企画)	販売量の動き	・販売量はほぼ横ばいの状況が続いているが、曜日別の売上では土日、祝日が上向いている一方、平日が少し悪化気味となっている。平日の売上が減少傾向にあることは、懸念すべき状況といえる。
	□	その他飲食〔自動販売機(飲料)〕(管理担当)	単価の動き	・大きな流れに変化はなく、何もかもが徐々に値上がりしている。
	□	観光型ホテル (経営者)	販売量の動き	・1月も個人客の動きが活発であった。団体客はコロナ前の半分程度であるが、インバウンドを含む個人客の増加で、販売量もコロナ前を上回っている。
	□	都市型ホテル (客室担当)	来客数の動き	・1月は全体的に稼働率が落ち、厳しい月となったが、年度全体では目標を達成する見込みである。
	□	都市型ホテル (管理担当)	来客数の動き	・冬のオフシーズンであり、国内客の出足は鈍化しているが、インバウンド需要が活発である。秋のシーズンほどではないが、一定の来客がみられる。
	□	都市型ホテル (管理担当)	お客様の様子	・海外からの客による利用は引き続き好調であるが、国内客の動きが相変わらず弱い。大阪・関西万博による効果も今のところはみられない。
	□	旅行代理店(支店長)	お客様の様子	・ハワイや欧州といった、人気の海外旅行先の物価が予想以上に上がっており、客の海外旅行への意欲が戻らない。その分、国内旅行に行く人が増えているものの、単価は上がっていないため、業況に大きな変化はない。
	□	旅行代理店(役員)	販売量の動き	・春休みや卒業旅行の予約が多いほか、4月から9月という上期の旅行商品の発売により、ゴールデンウィークや夏休みの問合せも増えている。ただし、全体的な受注件数は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
	□	通信会社（経営者）	お客様の様子	・原材料価格や燃料価格などの高騰により、利益が圧迫されている。
	□	通信会社（社員）	販売量の動き	・年末と比べて少し改善しているが、大幅な改善とは言い難い。
	□	通信会社（営業担当）	お客様の様子	・販売量は3か月前と変わらない。固定電話の双方向番号ポータビリティが今月から開始したが、客の動きに大きな変化はみられない。
	□	競輪場（職員）	単価の動き	・今月の客単価は8841円であり、3か月前の8830円よりも少し上昇している。
	□	住宅販売会社（従業員）	お客様の様子	・新築分譲マンションの販売状況は、郊外を中心に集客が落ちており、苦戦する物件が増えている。その一方、新築の賃貸マンションの賃貸状況は、都心を中心に賃料が上昇しても順調となっている。
	□	その他住宅〔住宅設備〕（営業担当）	競争相手の様子	・ガソリンなどの燃料価格の上昇がいつまで続くのか不安である。当社では社員と同じ数の軽自動車を保有しており、ガソリン代の総額は驚くような金額になっている。いわゆるトリガー条項の凍結解除など、今後の対策が見通せず不安である。
	□	その他住宅〔情報誌〕（編集者）	お客様の様子	・住宅価格の高騰が続くなか、都心エリアでは購入希望者の動きは堅調である一方、郊外は厳しい状況にある。
	▲	一般小売店〔珈琲〕（経営者）	お客様の様子	・卸売先であるカフェや喫茶店からの受注量が減少している。
	▲	一般小売店〔鮮魚〕（営業担当）	それ以外	・売上は前年比で10%の減少であり、特に国内消費の減少で、卸売の売上が悪化している。
	▲	一般小売店〔化粧品〕（経営者）	販売量の動き	・今年から商業施設が1月1日に休業するケースが増え、売上減少の要因となったほか、正月は家でゆっくりと過ごすスタイルが増えたことで、1日に営業する店舗も、2日の方が売上が多くなる現象がみられた。また、気温の低下による影響も大きく、外出ムードが低下したようである。さらに、化粧品ブランドの多くでリニューアルが行われたため、既存商品の在庫が減少して売り逃しが増え、前年比で2%から3%の売上減となっている。
	▲	一般小売店〔衣服〕（経営者）	お客様の様子	・物価の上昇を気にする消費者が多く、1人当たりの客単価が下がっている。
	▲	一般小売店〔野菜〕（店長）	お客様の様子	・今は野菜価格が高いため、特価品しか売れないなど、状況は良くない。
	▲	百貨店（売場主任）	単価の動き	・28日までの来客数は前年比で14.5%の減少と、大幅に悪化している。担当の食料品売場では、ギフト関連の和洋菓子や進物品は3.6%増と堅調であるが、自家需要が主体の生鮮品や総菜は5.0%減と苦戦している。特に野菜価格の高騰が響き、鍋物商材の買い控えが目立つ青果や鮮魚、精肉の生鮮3品については苦戦している。
	▲	スーパー（経営者）	お客様の様子	・物価の上昇に給料の増加が追いついておらず、食料品も買い控えの増加や、割引商品の購入への移行がみられる。
	▲	スーパー（企画担当）	競争相手の様子	・競合店が3店舗オープンし、影響を受ける当社の4店舗では年末年始の売上が減少した。また、野菜相場の上昇で販売が減少したほか、果物も例年は量販商材となるいちごの相場が下がらず、売上は前年比で60%止まりと厳しい状況である。
	▲	スーパー（企画）	販売量の動き	・例年1月は消費が落ち着くが、今年は今後半から来客数が増加傾向にあり、売上は増えている。
	▲	衣料品専門店（店員）	お客様の様子	・需要の閑散期に入っているが、物価の上昇により、例年以上に客の財布のひもが固くなっている。
	▲	家電量販店（店員）	来客数の動き	・今月に入り、客単価や来客数が前年を大きく下回るなど、販売が厳しい状況である。物価の上昇が続くなか、家電にお金を掛ける人は少ない。故障して仕方なく購入する人が大半であり、こうした状況は今後更に加速する。
	▲	家電量販店（人事担当）	来客数の動き	・今年の年末年始は曜日の並びが良く、9連休を取る人が増えたことで盛況となったが、それ以降の来店状況は厳しい。売行きについては、省エネルギーの効果で長期的に得になる高額商品と、最低限の機能に絞った商品の2極化が進んでいる。

分野	景気の現状判断	業種・職種	判断の理由	追加説明及び具体的状況の説明
	▲	乗用車販売店 (役員)	販売量の動き	・今月は売上目標を下回る見込みである。国産車は認証不正の問題による生産減からの回復で、販売台数の回復が期待できるが、輸入車は大きな変化が見込めない。また、米国大統領の就任による日本経済への影響が不安視されるなか、高額車両の購入をちゅうちょする客も見受けられ、販売台数の伸びが鈍化している。
	▲	住関連専門店 (店長)	来客数の動き	・そろそろ来年度に向けて、新規案件や来店の動きが増える時期となるが、例年よりも客の出足が鈍い。
	▲	その他専門店 [食品] (経営者)	販売量の動き	・仕入価格の高騰で、販売価格の値上げを進めているため、商品の販売数量が落ちてきている。
	▲	一般レストラン (経営者)	来客数の動き	・団体客の集客があり、売上は何とか維持できたが、個人の利用者数は激減した。物価上昇の継続や、インフルエンザや新型コロナウイルス感染症の流行などの外的要因に加え、コロナ禍以降の外出控えが大きいとみられる。
	▲	一般レストラン (経営者)	来客数の動き	・1月は比較的暖かい日が多く、ランチの来客数も増えたが、夜の営業は自転車関連の道路交通法の改正で来客数が減少している。近隣のスナックビルなども、暇な日が多いようである。
	▲	一般レストラン (店主)	来客数の動き	・インバウンドの来店は日常的にみられるが、地元の客などの国内客については、動きがかなり悪い。
	▲	観光型旅館 (経営者)	来客数の動き	・消費者が価格に敏感になっており、高単価のホテルの動きが悪い。
	▲	都市型ホテル (客室担当)	単価の動き	・高額プランの先行予約は動きが遅れている。オーバーツーリズムの影響もあり、国内需要が弱い。また、インバウンドの増加による宿泊料金の上昇を、国内客が避け始めている影響もある。
	▲	都市型ホテル (フロント)	販売量の動き	・1月はインバウンド需要が激減した。特に、韓国での政治的状況の悪化や、航空機事故の影響もあり、団体客が大きく減少している。
	▲	旅行代理店 (従業員)	販売量の動き	・どの場所も訪日客であふれているという報道で、旅行が敬遠されている。
	▲	タクシー運転手	お客様の様子	・新年の挨拶回りなども終わり、一気に夜の利用は閑散としている。
	▲	タクシー運転手	来客数の動き	・物価の上昇による影響が徐々に広がっている。タクシーの利用客も減少しており、ホテルの前で客待ちをしても、安価なバスに客が流れている。
	▲	その他レジャー [スポーツ施設] (業務担当)	それ以外	・水道・光熱費などの高騰で、利益が目標比で15%減少している。
	▲	美容室 (店員)	単価の動き	・料金を気にして、トリートメントの注文を控える客がみられる。
	▲	その他サービス [学習塾] (スタッフ)	お客様の様子	・新規入会の動きが少ない。
	▲	住宅販売会社 (経営者)	単価の動き	・いつまでも建築資材等の価格上昇が止まらない。様々な物の価格が上昇し、利益が圧迫されている。
	▲	住宅販売会社 (経営者)	販売量の動き	・成約率の低下や、流通在庫の増加がみられる。
	▲	住宅販売会社 (総務担当)	単価の動き	・資材コストや人件費の増加を受け、その一部を価格転嫁するための交渉に時間が掛かっている。
	▲	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	・物価の上昇で消費は減少している。
	×	衣料品専門店 (経営者)	来客数の動き	・1月13日頃までは前年並みで推移していたが、それ以降は来客数が少なく、売上はかなり減少している。
	×	家電量販店 (店員)	販売量の動き	・メーカーが買換えを促しても、店舗に修理方法がないかという問合せが増えている。
	×	家電量販店 (店員)	来客数の動き	・売場に客がほとんど見当たらず、店員しかいない状況が続いている。
企業 動向 関連	◎	—	—	—
	○	輸送業 (営業担当)	取引先の様子	・家具は余り売れていないが、ドラム式洗濯機が好調に売れている。

分野	景気の現状判断	業種・職種	判断の理由	追加説明及び具体的状況の説明
(近畿)	○	広告代理店（営業担当）	受注量や販売量の動き	・年度末の予算消化で、広告の出稿が1月下旬から増えている。
	○	経営コンサルタント	取引先の様子	・取引先のスーパーの売上は増えているが、これは仕入価格や原材料価格の上昇によるものである。買い控えのできない商品であるため、売上が伸びていることを経営者は自覚している。これに対し、昼間にランチを提供する飲食店などでは、値上げが来客数の減少に直結しているという声もある。全体としては、売上が増加している点だけを見ると、景気は良くなっている。
	□	食料品製造業（営業担当）	受注価格や販売価格の動き	・年明けから飲料の売上は余り増えず、後半から少しづつ伸びてきたが、1月全体では大きく変わらない。
	□	繊維工業（総務担当）	受注量や販売量の動き	・消費者向けの催事の集客が良くなり、同じ客が景品目当てに来店するケースがみられる。他社との価格競争も厳しく、経費を払えないような価格になっている。正式な値引きではなく、取りあえず行う値引きが、その後の販売を難しくしている。
	□	パルプ・紙・紙加工品製造業（経営者）	受注量や販売量の動き	・取引先は売行きが悪いため、月末に近づくと在庫調整を始める。
	□	化学工業（管理担当）	受注量や販売量の動き	・車載用や家電用、建設材料用などの出荷量は、個々の取引先による増減はあるが、全体として大きな変化はない。
	□	窯業・土石製品製造業（管理担当）	取引先の様子	・相変わらず物価の上昇が続いている。日本銀行が政策金利を0.25%引き上げたが、上げ幅は小さいほか、海外と比べて水準は依然として低いため、引上げの影響は限定的と予想される。今後は春闘での賃上げにより、実質賃金が前年比でプラスになるかどうかが焦点になる。
	□	金属製品製造業（経営者）	受注量や販売量の動き	・鉄鋼や建材、自動車部品といった製造関連の荷動きが悪く、低位安定状態が続いている。先行きも不透明な状況である。
	□	一般機械器具製造業（設計担当）	それ以外	・日々の生活に必要な商品が徐々に値上がりしている影響で、購入点数の減少につながっている。
	□	電気機械器具製造業（宣伝担当）	受注量や販売量の動き	・エアコンの店頭での荷動きは、前年を上回っているが、洗濯機や冷蔵庫などの大型商品の動きは前年を下回っている。
	□	建設業（経営者）	受注量や販売量の動き	・資源価格の高騰も落ち着いてきたため、現状の価格を取引先が受け入れており、少しずつ良くなっている。
	□	建設業（経営者）	取引先の様子	・年度末の工事が終盤に入ったが、技能労務者不足による工事の遅延の可能性が出てきた。また、大阪・関西万博の工事の追い込みで、技能労務者の取り合いになることも不安である。
	□	輸送業（経営者）	取引先の様子	・工事現場への荷物が少し増えている。ただし、多少は売上が増えても、ガソリン関連の補助金が減ったことで、燃料代が大幅に増えている。また、車の修理代も今年に入って値上げとなっている。
	□	金融業（営業担当）	受注量や販売量の動き	・取引先からは受注が増えているとの話も少なく、決算書をもっても増収の企業は少ない。
	□	その他サービス業〔店舗開発〕（従業員）	受注量や販売量の動き	・人材不足や働き方改革の影響もあり、年始は百貨店、スーパー共に、元旦が休日となるケースがみられた。その結果、駅ナカ店舗にはプラスに作用する形になったが、成人式以降の落ち込みは前年以上に深刻となっている。
	□	その他非製造業〔機械器具卸〕（経営者）	受注価格や販売価格の動き	・商品の値上げが続いている状態で、取引先にも値上げを承認してもらえるように努力しているが、それに多くの時間が取られている。結果として、前向きな動きができていないため、現状維持となっている。
	▲	食料品製造業（従業員）	受注量や販売量の動き	・受注は減っているが、値上げの影響で利益は少し増える傾向にある。ただし、出荷量の減少が続くなど、家計の出費は控えめなままである。出荷の減少は野菜価格の高騰などによる値上げが原因で、一部の商品は売上が激減している。
	▲	プラスチック製品製造業（経営者）	受注量や販売量の動き	・米国大統領の就任による影響もあり、先が読めないため、発注を控える動きがみられる。

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
	▲	一般機械器具製造業（経営者）	受注量や販売量の動き	・大型の引き合いが延期となるケースが増えている。
	▲	電気機械器具製造業（営業担当）	受注量や販売量の動き	・受注が増えてこない。
	▲	建設業（経営者）	受注量や販売量の動き	・物価の上昇による節約の動きが、住環境にも影響している。
	▲	不動産業（営業担当）	取引先の様子	・都心部や繁華街の商店街では、1階店舗の撤退が続いている。
	×	金融業〔投資運用業〕（代表）	それ以外	・ガソリンや日用品、食料品価格の高騰が止まらない。さらに、再生可能エネルギーの買取りに伴う賦課金の負担により、電気代も高騰している。
	×	金融業（営業担当）	それ以外	・ガソリン価格の高騰など、全ての商品が値上がりしている。日本銀行による金利の引き上げもあり、更に厳しい環境となる。
	×	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	・物価の上昇が続き、景気の回復につながっていない。
雇用 関連 (近畿)	◎	—	—	—
	○	人材派遣会社（管理担当）	求人数の動き	・大阪・関西万博関連の求人数が増加し、応募数も順調に伸びている。
	○	人材派遣会社（支店長）	求人数の動き	・各社は年度末に向けた求人を増やし始めている。
	○	人材派遣会社（営業担当）	求人数の動き	・大阪・関西万博の開催が近づいており、関連の求人が増えている。
	○	民間職業紹介機関（営業担当）	周辺企業の様子	・新卒採用に向けた合同企業説明会などで、企業による出展の申込みがピークを迎え、中には空きがない日程もある。一方、学生側は本来参加するはずの3年生の予約が前年の半数というイベントもあり、需給バランスが崩れている。2月のイベントに関しては、2年生によるオープンカンパニーへの参加意欲が強く、全体予約数の3割以上を占める。
	□	人材派遣会社（役員）	求人数の動き	・企業の採用意欲は強く、求人動向は活発な一方、なかなか採用には至らず、採用されても短期での離職が増えている。
	□	人材派遣会社（営業担当）	求人数の動き	・条件が良くない求人はマッチングが進まない一方、求人条件の緩和に取り組む企業は少ない。
	□	新聞社〔求人広告〕（担当者）	それ以外	・新聞の広告出稿状況には、年度末が近づいても特に大きな動きはない。
	□	職業安定所（職員）	求人数の動き	・求人数が3か月前や前年の水準を上回るなど、企業の採用活動は以前よりも活発になっているが、求職者の動きは鈍く、応募数は前年を下回っている。
	□	職業安定所（職員）	求人数の動き	・求人数は3か月前と大きな変化はない。求人企業からは人手不足に関する声が多く、営業利益の増加といった景気の良い話は余りない。
	□	職業安定所（職員）	求人数の動き	・求人数は12月と比べると増えているが、前年とは大きく変わることなく推移している。
	□	職業安定所（職員）	求人数の動き	・12月の新規求人数は前年比で減少となった。有効求人倍率は前年比で33か月連続の上昇を続けていたが、低下に転じている。
	□	学校〔大学〕（就職担当）	それ以外	・求人数は数年以上前から増加傾向にある。このことは、景気が上向いているというよりも、年齢構成の影響が大きい。若年層の人口は定年退職者の半数程度と少ないため、当面、新卒採用数は増加傾向が続くと予想される。さらに、初任給も数年前から上昇傾向にあるが、物価の上昇や初任給の上昇に対し、労働者全体の賃金が順調に上昇しているという話は聞かえてこない。
	□	学校〔大学〕（就職担当）	周辺企業の様子	・早期採用を進める企業が増えたが、内定を出す時期を早めても定着する割合は低い。今後も人手不足が続くと予想されるなか、先行きが見通せない。
	□	その他雇用の動向を把握できる者	それ以外	・政策金利の上昇や米国経済の動向が世界に与える影響について、不透明とする企業の声が多い。
▲	新聞社〔求人広告〕（営業担当）	それ以外	・3か月前と比べて物価の上昇が更に進んでおり、有効な対策もないまま、景気が少しずつ後退している。	

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
	▲	民間職業紹介機関（営業担当）	求職者数の動き	・求職者が少ないほか、高い時給を求める傾向にあるため、マッチングに苦戦している。
	▲	学校〔大学〕（就職担当）	それ以外	・初任給を引き上げる企業が少し出始めたが、全体の賃金が上昇するまでには至らず、物価の上昇ペースには追いついていない。その結果、就職活動では根強い地元志向をみせる学生が多い。
	×	アウトソーシング企業（社員）	それ以外	・退職者が出て、人材募集への応募はない。結果として人手不足のままとなっており、既存の社員に全ての負担がのしかかっている。事務作業ではなく、時間に追われる職種であり、応援の人が入っても教えながらの業務となるため、余計に負担となっている。

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〔茶〕（経営者）	販売量の動き	・都会のインバウンドの影響で、当社の抹茶に注文が入るようになり、大変助かっている。しかし、地元の売行きは大変厳しい。
	○	百貨店（広報担当）	来客数の動き	・年始の来客が前年を上回り、売上も微増し、食品催事の来客数と売上が増加している。
	○	百貨店（売場担当）	お客様の様子	・天候の影響があるものの、主力アイテムの婦人服の動向はおおむね好調に推移している。内容的にはまだ冬物セール品がけん引する形となっており、2月もこの状態は続く。
	○	スーパー（店長）	来客数の動き	・3か月前は来客数が前年の99%前後で推移していたが、今月の来客数は前年の101.8%と増加し、客単価も上昇したため、売上は前年の105.5%となった。
	○	スーパー（販売担当）	販売量の動き	・店舗の戦略でもあるが、1人当たりの買上点数が若干前年を上回ってきた。
	○	コンビニ（エリア担当）	販売量の動き	・物価高騰により消費者の買物動向は依然として厳しい状況である。ボーナス支給があり、クリスマス、年末年始とイベントもあったため、販売量はわずかに増えている。
	○	コンビニ（店長）	販売量の動き	・インフルエンザや新型コロナウイルス感染症もあるとはいえ、かつての閉塞感から開放された空気感がある。
	○	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感染状況が落ち着き、景気がやや良くなっている。
	○	通信会社（企画・総務担当）	販売量の動き	・高単価の新規商品の売上が伸びている。
	○	競艇場（企画営業担当）	販売量の動き	・1日平均の売上が3か月前よりも若干増加している。
	□	商店街（代表者）	お客様の様子	・客の財布のひもがとても固く、来店頻度も下がっており、購入額も減少している。商品を多めに買うことがなく、厳選している様子である。
	□	一般小売店〔食品〕	販売量の動き	・客が必要最低限の商品しか買わない傾向が続いているため、販売数量は前年比マイナスの状況である。ただし、商品単価の上昇により、売上は前年並みで推移している。
	□	百貨店（営業担当）	販売量の動き	・朝夕にインバウンド関係の来店があり、客単価は低いものの、日々の売上を押し上げている。
	□	百貨店（営業担当）	来客数の動き	・クリアランスセール時期なので購買目的の客の来店は多かったが、必要な物しか購入しておらず、前年割れの状況である。土日や祝日は来客数、売上共に前年を上回っているが、平日の来客数が激減している。
	□	百貨店（営業担当）	お客様の様子	・集客イベントに来る客は多いが、売場の集客につながっていない。
	□	百貨店（売場担当）	販売量の動き	・100万円台のブランドのジュエリーやバッグなどが売れ、今月は良かったが、来月は安心できない。
	□	スーパー（店長）	販売量の動き	・商品の値上げが続き、販売点数が前年割れとなる状況が継続している。1品単価の上昇により、売上は多少伸長しているものの、低単価商品の構成比が上がり、販売点数自体は伸びていない状況である。割引時や週末でのまとめ買いはあるものの、平日の落ち込みが大きい。ライフラインにかかる費用の上昇が、衣食住における支出に影響している。

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
	<input type="checkbox"/>	スーパー（業務開発担当）	販売量の動き	・売上の伸びと販売点数の伸びに3.5ポイントの乖離があり、明らかに1人当たりの買上点数が減っている。
	<input type="checkbox"/>	スーパー（財務担当）	販売量の動き	・野菜の価格高騰、米の値上がり等による1品単価の上昇により、売上は前年を上回る状況が続いているものの、節約により、1人当たり買上点数は前年割れが続いている。ただし、節約による買い回りのため、来客数は前年を上回っている。
	<input type="checkbox"/>	スーパー（販売担当）	来客数の動き	・今年は年末年始の休みが長かった分、中旬から来客数が減少し、インフルエンザの流行やガソリン価格の高騰もあり、売上の落ち込みが大きかった。
	<input type="checkbox"/>	衣料品専門店（経営者）	単価の動き	・いろいろな商品が値上がりしているため厳しい。
	<input type="checkbox"/>	衣料品専門店（経営者）	お客様の様子	・ガソリン価格の高騰など物価の上昇に対して、客の給与の増加が追い付いていない。
	<input type="checkbox"/>	衣料品専門店（代表）	販売量の動き	・物価高騰に所得の増加が追い付かないため、消費者の買い控えが続いている。
	<input type="checkbox"/>	家電量販店（店長）	お客様の様子	・食品やガソリンなどの価格上昇により、客の購買意欲が低下し、必要な物しか購入しなくなっている。
	<input type="checkbox"/>	家電量販店（企画担当）	販売量の動き	・3か月前と変わらず、来客数が前年を下回っている。
	<input type="checkbox"/>	家電量販店（副店長）	来客数の動き	・来客数がほぼ前年並みで推移するとともに、販売量も前年並みとなっている。
	<input type="checkbox"/>	乗用車販売店（経営者）	お客様の様子	・必要な物はちゅうちょなく注文し、支払の遅延もないが、必要以上の注文はない。
	<input type="checkbox"/>	乗用車販売店（業務担当）	来客数の動き	・物価高騰や景気が良くない影響か、来客数が増加していない。
	<input type="checkbox"/>	乗用車販売店（統括）	販売量の動き	・1月の販売量は前年比97.6%となっている。
	<input type="checkbox"/>	自動車備品販売店（経営者）	販売量の動き	・景気は良くも悪くもなく、どちらへ向かっているのか把握できないでいるが、世の中の流れが変わり、良い方向へ向かってほしい。
	<input type="checkbox"/>	その他専門店〔土産物〕（経営者）	それ以外	・野菜や米の価格高騰が続いており、売上の維持が非常に困難である。キャベツなどを安値で販売すれば集客効果はあるが、利益が得られない。
	<input type="checkbox"/>	その他専門店〔和菓子〕（経営者）	販売量の動き	・新型コロナウイルス感染症の感染状況が落ち着いても余り変化がない。
	<input type="checkbox"/>	都市型ホテル（総支配人）	来客数の動き	・国内でも物価上昇や賃上げによる人件費の増加などの影響により、販売価格の引上げを実施している。国内需要は例年並みで推移し、インバウンドも都会のような増加は見込めない状況ではあるが微増となっている。
	<input type="checkbox"/>	都市型ホテル（宿泊担当）	来客数の動き	・例年、インバウンドの需要が落ちる時期であり、国内における需要の増加もみられないため、全体的には例年並みで推移している。
	<input type="checkbox"/>	旅行代理店（経営者）	お客様の様子	・米国大統領が代わり、余り良い材料がなく、旅行業は非常に厳しい。
	<input type="checkbox"/>	タクシー運転手	来客数の動き	・寒さが多少関係しているが、年明け以降、人の動きが非常に良くない。
	<input type="checkbox"/>	タクシー会社（営業所長）	お客様の様子	・年末年始の動きは例年とほぼ同様であり、大きなイベントもなかった。忘年会や新年会も明らかに減っている様子であった。
	<input type="checkbox"/>	放送通信サービス（総務経理担当）	お客様の様子	・利用料の延滞、回収率のいずれもこの数か月ほぼ横ばいである。
	<input type="checkbox"/>	通信会社（企画担当）	お客様の様子	・年始に少しキャンペーンの反応が出たが、その後は反応がなく、商材への関心を引っ張れていない。
	<input type="checkbox"/>	ゴルフ場（営業担当）	お客様の様子	・1月の来客数は変わりなく、積雪の影響もほとんどなく順調である。ただし、インバウンドの予約が下降気味である。
	<input type="checkbox"/>	設計事務所	お客様の様子	・3か月前と同様に新規案件が進んでいる。
	<input type="checkbox"/>	設計事務所（経営者）	来客数の動き	・新築住宅やリノベーションの引き合いが、新型コロナウイルス感染症発生前の水準まで戻ってきている。
	<input type="checkbox"/>	住宅販売会社（従業員）	お客様の様子	・住宅購入について駆け込みや買い控え等の目立った動きはなく、落ち着いた様子が継続している。

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
	□	住宅販売会社 (事業推進担当)	お客様の様子	・投資目的で購入を検討している人も、この度の日本銀行金利改定等に鑑み、消極的になっている。
	□	住宅販売会社 (住宅設計担当)	販売量の動き	・販売量の動きからすると、全体的には下降傾向が続いているが、大きな変化はなく例年並みといえる。
	▲	商店街 (理事)	来客数の動き	・新年になれば景気が上向くと考えていたが、物価高や寒さの影響で商店街の人の動きは良くない。
	▲	商店街 (代表者)	来客数の動き	・商店街に来る人が少ない。
	▲	商店街 (代表者)	単価の動き	・景気は最悪の状況を脱したようであるが、数年前の好景気にはまだ届いていない。
	▲	一般小売店 [印章] (経営者)	販売量の動き	・例年、この時期は上向くが、物価の上昇もあってか商品の動きが少ない。
	▲	一般小売店 [洋裁附属品] (経営者)	来客数の動き	・今年は寒いこともあり、来客数が増加しない。
	▲	百貨店 (営業担当)	来客数の動き	・アフターコロナが一巡したのか、その後の来客数の増加が望めなくなっている。
	▲	百貨店 (外商担当)	単価の動き	・バレンタインデー商戦を含め、食品は好調に推移しているが、宝飾品や舶来時計などの高額商品は苦戦している。
	▲	スーパー (店長)	販売量の動き	・1品単価は上昇しているが、総販売点数は前年と比較すると大幅な下落傾向にある。
	▲	スーパー (店長)	販売量の動き	・来客数は前年並みで推移しているが、客の節約や買い控えが発生していることから、販売点数は前年より約5%落ちている。
	▲	スーパー (店長)	販売量の動き	・野菜や卵などが高くなったという声が多い。98円均一セールなどの商品に魅力がなくなっていることから、客の買物かごの中身が減ってきている。
	▲	コンビニ (副地域ブロック長)	来客数の動き	・ガソリン価格の上昇など物価の高騰で、来客数が減少している。生活必需品は近くのスーパーなどでまとめ買いするという客の意識が高くなっているとみられる。
	▲	コンビニ (支店長)	単価の動き	・中小企業を中心に人件費高騰に悩まされている。
	▲	衣料品専門店 (経営者)	来客数の動き	・来客数が平日、休日共に少なくなっている。街へ出る面白みが少ないため、来店してもらえないよう、特にディスプレイなどのイメージ作りに努力しないといけない。
	▲	家電量販店 (販売担当)	来客数の動き	・初売りを終えて来客数が激減している。
	▲	乗用車販売店 (営業担当)	販売量の動き	・少ないながらも市場に動きはあるが、売上につながる状況ではない。売上は年明けから徐々に下降傾向にある。
	▲	その他専門店 [時計] (経営者)	単価の動き	・来客数に減少はみられないが、買上単価が低い。客の購買マインドが低下している。
	▲	高級レストラン (事業戦略担当)	来客数の動き	・前年と比べて悪い。
	▲	一般レストラン (経営者)	来客数の動き	・週末の人出は多いが、それ以外の人出は非常に少なく、消費が冷え込んでいる。
	▲	一般レストラン (店長)	来客数の動き	・前年と比べて来客数が約5%減少している。来店回数を半分に減らしている常連客もおり、客の財布のひもが固くなっている。
	▲	都市型ホテル (総支配人)	来客数の動き	・飲食は前年と比べ5%以上の増加となったが、宿泊は前年を下回っているため、景気はやや悪い。
	▲	旅行代理店 (支店長)	販売量の動き	・年始の全国的な動向は国内外とも取扱額が前年を上回っているが、当県エリアは国内外とも前年比95%で厳しい状況となった。ただし、海外チャーターが売完となり、回復の兆しがみられた。
	▲	タクシー運転手	来客数の動き	・季節的な面もあるが、年明け後、利用客数も売上も激減している。昔あった新年会のような行事は減少している。
	▲	通信会社 (広報担当)	お客様の様子	・客が値上げを受け入れず、安くなければ必要な物でも購入を思いとどまる傾向にある。

分野	景気の現状判断	業種・職種	判断の理由	追加説明及び具体的状況の説明
	▲	通信会社（営業担当）	お客様の様子	・物価上昇による家計の引締めが厳しくなっており、70歳以上の客の固定電話の解約が増加傾向にある。
	▲	通信会社（総務担当）	それ以外	・ガソリンや野菜等の価格上昇もあり、客が買い控える傾向にある。当県では鉄道の延伸やバイパス工事の再開等、インフラ整備が進む予定であるが、景気回復につながるか不明である。会社としては、物価上昇の影響から材料や人件費といった設備構築費用の増加が懸念される。
	▲	テーマパーク（業務担当）	来客数の動き	・インフルエンザの流行でキャンセルが発生し、イルミネーション行事も終わって客が減少した。
	▲	美容室（経営者）	来客数の動き	・物価上昇が続いていることや年末年始の休みが長かったこともあり、今月は来客数も売上も伸び悩み、最低であった。
	▲	設計事務所（経営者）	来客数の動き	・来客数が減少しており、受注に支障が出ている。
	×	商店街（代表者）	来客数の動き	・諸物価の上昇で消費が落ち込んでいる状況で、金利が上昇するという話が出ているため、余計に消費者心理が冷え込んでいる。
	×	一般小売店〔眼鏡〕（経営者）	単価の動き	・商品価格が上昇しているため、ランクを下げた安い商品を購入する客が増えている。
	×	スーパー（総務担当）	販売量の動き	・来客数が減少するなか、安価な商品は動くが通常商品が伸びていない。
	×	コンビニ（エリア担当）	来客数の動き	・最近1年間で今月が最も悪い状況で、来客数、客単価、売上の全てが減少している。今月に入り、店の周りの工事が急になくなり、工事関係の客がいなくなったこともあり、非常に厳しい状況である。
	×	乗用車販売店（リース担当）	お客様の様子	・客が少しでも費用を抑えるため、できるだけ整備箇所を減らそうとしており、基本的な整備しかできないことが多くなっている。
	×	自動車備品販売店（経営者）	単価の動き	・温暖化で冬季商材の動きが悪い。
	×	一般レストラン（経営者）	来客数の動き	・価格の高騰が続いており、飲食店は仕入価格が上昇し、非常に苦しい。単価を上げるにも限度がある。
	×	一般レストラン（経営者）	お客様の様子	・成人の日が前年より遅くなり、正月からの順調な流れが途切れたため、月前半の売上が大幅に減少した。金曜日の売上が大幅に減少し、売上が取り戻せない状況が続いている。特に、ディナータイムは下降傾向にあるが、一方で、ランチタイムは上昇傾向にある。客が節約志向から夜の外食を控えており、ビールの売上も前年を下回っている。
	×	観光型ホテル（営業担当）	単価の動き	・料金が安いプランの予約ばかり入る。
	×	観光型ホテル（副支配人）	来客数の動き	・秋の行楽シーズンが終わり、冬場は時期的に、宿泊も宴会も利用や予約が激減する。
	×	美容室（経営者）	販売量の動き	・年末年始に出費が増えたため、単純なメニューだけが選ばれ、商品などの購入が全くない。
企業 動向 関連 (中国)	◎	輸送用機械器具製造業（経営者）	受注量や販売量の動き	・生産が順調である。
	○	輸送業	受注価格や販売価格の動き	・受注が増えている。
	○	不動産業（総務担当）	受注量や販売量の動き	・賃貸住宅の需要時期であるが、来客数は約20%伸びるものの、成約件数は余り伸びていない状況である。
	□	繊維工業（財務担当）	取引先の様子	・物価上昇で、原材料費が高騰している。
	□	木材木製品製造業（経理担当）	受注量や販売量の動き	・季節要因があるが、基本的には横ばいである。
	□	化学工業（総務担当）	受注量や販売量の動き	・仕入れ、販売のいずれも価格変動が継続している。受注量や販売量には大きな変化がなく景気は横ばいとみている。
	□	窯業・土石製品製造業（総経理担当）	受注量や販売量の動き	・鉄鋼業向け大口注文がなく、生産量は低水準となっている。
	□	鉄鋼業（総務担当）	取引先の様子	・人手不足の影響で弱含みである。
	□	非鉄金属製造業（業務担当）	受注量や販売量の動き	・電子部品材料の受注の見込みは変わっていない。

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
	□	金属製品製造業（総務担当）	取引先の様子	・取引先が中国から大型案件を受注したと聞いたが、具体的な進捗はまだない。
	□	一般機械器具製造業（管理担当）	受注量や販売量の動き	・産業機械製品の生産量が前年より減少しているが、農業用機械の生産量は増加しており、分野ごとで動きが異なっている。総合的にみると大きくは変わっていない。
	□	電気機械器具製造業（総務担当）	受注量や販売量の動き	・電子機器部品製造装置は、半導体関連の需要が引き続き増加しているものの、液晶関連は減少している。また、中国経済の停滞により実装部品の需要も減少している。
	□	建設業（総務担当）	受注量や販売量の動き	・物件数はあるが、まずは受注している物件を最優先にしている状況である。
	□	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やマイナスの要素はなく、取引先にも目立った動きはない。
	□	輸送業（営業担当）	受注量や販売量の動き	・新年の挨拶をかねて顧客に景気動向についてヒアリングしたが、大きな変化がないとの感触を持っている企業がほとんどであった。
	□	通信業（企画担当）	受注量や販売量の動き	・データセンターの受注量は、ここ数か月、大きな変化はなく落ち着いている。顧客が5～6年のスパンで更新する計画に変わりはない。
	□	会計事務所（経営者）	受注量や販売量の動き	・顧客の高速道路通行料金やコンサルティング案件数は増加しているが、新規車両リースは低調である。設備投資が回復しきれていない。
	▲	農林水産業（従業員）	受注価格や販売価格の動き	・全体的に売行きが悪くなっており、荷物の動きも鈍い。
	▲	食料品製造業（経営者）	それ以外	・同業者や中小企業の社長との懇談で、景気が非常に厳しいという話を聞く。人手不足、原材料価格の高騰、値上げによる客離れなど様々な要因が重なり、中小企業は生き残りのため奮闘している。
	▲	食料品製造業（営業担当）	受注量や販売量の動き	・周りの同業者も悪い状況である。
	▲	建設業	受注価格や販売価格の動き	・物価上昇がまだ続いている。
	▲	金融業（支店長）	取引先の様子	・原材料及び人件費の高騰分を販売価格に転嫁できておらず、利益率の悪化が散見される。
	▲	金融業（経済産業調査担当）	それ以外	・食料品を中心とした物価高から、個人消費が鈍っている。
	×	—	—	—
雇用 関連 (中国)	◎	民間職業紹介機関（人材紹介・派遣担当）	求職者数の動き	・人材紹介において求職者からの問合せ数が前月比139%となり、採用決定数も前月比275%となっている。
	○	新聞社〔求人広告〕（担当者）	周辺企業の様子	・人手不足による採用難を受けて、相変わらず企業の採用意欲は高い。一方で、原材料価格の高騰、賃金の引上げによって原資確保には苦慮している様子だが、傾向としては徐々に良くなっている。
	□	人材派遣会社（事業部長）	採用者数の動き	・新規受注は高い水準をキープしているものの、業績好調による増員ではなく、欠員が埋まらないという理由が多数を占めている。
	□	人材派遣会社（支店長）	求職者数の動き	・相変わらず求人はあるが、そこに対する供給が追い付いていない。
	□	人材派遣会社（経営企画担当）	求職者数の動き	・求人需要は引き続き旺盛だが、求職者の確保に苦戦しており、それが業績に影響している。また、顧客企業において、来年度の新卒社員を計画どおり採用できていない企業が複数あり、春の新入社員研修の売上に影響する見込みである。
	□	求人情報誌製作会社（総務担当）	それ以外	・前年と比べても、求人及び求職者の登録に大きな変動がない。年末から年始にかけての登録者数は少なかったが、現時点では持ち直している。
	□	求人情報誌製作会社（広告担当）	採用者数の動き	・採用の充足度は企業間格差が大きいように見受けられる。採用人数を確保するため、これまでだと補欠にしていた層を採用の中心としたり、内定辞退の補てんに補欠者を繰上げて採用したりするなどして人数を確保している企業もある。採用人数確保のため質を下げた採用する企業も出るため、その層を中心として採用していた企業が採用できない事態に陥っている。
	□	職業安定所（事業所担当）	求人数の動き	・新規求人数は前年と比べると減少傾向にあるが、企業の手不足感は解消されていない状況である。

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
	□	民間職業紹介機関（職員）	それ以外	・前々年、前年とベースアップを実施した企業は少なく、手取り賃金が増加した世帯も多い。しかし、2022～23年にかけて行われた値上げラッシュに続き、ここ1～2か月の間に飲食店の至る所で再値上げが行われており、ベースアップが追い付かない状況である。
	□	学校〔短期大学〕（進路指導担当）	求職者数の動き	・求人依頼はあるが、求職者が少ないことに加え、募集職種のミスマッチにより、応募に至らない状況が続いている。
	▲	人材派遣会社（求職者対応）	求人数の動き	・職種によっては人材が充足しており、求人数が減少傾向にある。
	▲	職業安定所（雇用関連担当）	周辺企業の様子	・周辺企業の事業廃止や事業縮小の話が前年度と比較すると多く感じる。
	×	—	—	—

10. 四国（地域別調査機関：四国経済連合会）

（－：回答が存在しない、*：主だった回答等が存在しない）

分野	景気の現状判断	業種・職種	判断の理由	追加説明及び具体的状況の説明
家計動向関連 (四国)	◎	コンビニ（総務）	販売量の動き	・3か月前は、売上が前年比で100%を下回っていたが、今月は100%を上回った。来客数、客単価共に、若干回復傾向である。
	○	コンビニ（店長）	来客数の動き	・工事特需の影響で、今月は来客数、売上共に増加し、順調な年始のスタートとなった。この工事関係の特需が2月初旬までとみられるため、動向を注視していく。
	○	家電量販店（店員）	来客数の動き	・初売りや新生活準備のため、来客数が増加するとともに、ついで買い等も多かった。
	○	家電量販店（副店長）	販売量の動き	・1月は寒さが強まったことから、暖房商品の販売が好調で、来客数は前年比107%となり、来客数、客単価共に前年を上回った。主要大型商品の売上も増加している。
	○	乗用車販売店（従業員）	販売量の動き	・決算時期であり、新型車の販売も好調であった。
	○	その他小売〔ショッピングセンター〕（館長）	来客数の動き	・前年の全国旅行支援の影響が少なくなってきたなかで、土産店、飲食店の来客数が大きく増加した。アジアからの直行便も就航し、インバウンドも増加している。
	○	その他飲食〔ファーストフード〕（経営者）	販売量の動き	・売上は総じて良くなっている。
	○	旅行代理店（部長）	お客様の様子	・瀬戸内国際芸術祭、大阪・関西万博などのイベント効果による景況感の好転がみられる。
	○	競艇場（マネージャー）	販売量の動き	・物価は上昇し続けているなか、給料の上昇が追い付いておらず、生活余裕資金は減少している。しかし、景気が回復傾向であるためか、売上は増加している。
	□	商店街（常務理事）	来客数の動き	・地元の一般消費者は、日々の生活のなかで終わることのない物価高を感じており、所得は僅かに増えそうだが、支出の増加には追い付かない感覚もあり、毎日不安を抱いて生活している。現実的には、富裕層、インバウンド及び観光客の消費に期待するしかない。
	□	商店街（代表者）	それ以外	・新首相の言う地方の創生については、様々な角度からの方策があるとみているが、現状の延長線上にある大都市中心の考えから、1日でも早く地方再生に目を向ける必要がある。
	□	一般小売店〔文具店〕（経営者）	販売量の動き	・受注量や販売量は変化がないが、受注価格や販売価格は変化がみられる。ガソリン価格が上昇した影響で、仕入れに係る運賃が上昇しており、今後が心配である。
	□	一般小売店〔生花〕（経営者）	それ以外	・インターネットでの注文は増加しているが、来客数は年明けから極端に減少している。年末年始の街のにぎわいは昨シーズンより弱くなっている。
	□	スーパー（店長）	販売量の動き	・客単価は上昇しているが、来客数や買上点数が減少している。
	□	スーパー（企画担当）	単価の動き	・12月、1月商戦共に、堅調に推移しており、人の移動などは関係なく消費が動いており、年末年始の需要はしっかりとあった。

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（人事）	販売量の動き	・3か月前と比較して、大きく好転していない。
	□	スーパー（財務担当）	販売量の動き	・年末年始は帰省客も多く、年始は好調だったものの、正月休み以降は節約志向のため、販売量が減少している。
	□	スーパー（統括担当）	単価の動き	・物価高により単価が上昇し、客が減少している傾向に変わりはない。
	□	コンビニ（店長）	来客数の動き	・前年より、来客数と買上点数が減少している。来店しなくなった客に加え、来店しているが購入量を減少させた客がいる。
	□	コンビニ（商品担当）	単価の動き	・米、鶏肉、卵の価格の上昇により、原材料価格の高騰が続いている。
	□	衣料品専門店（経営者）	販売量の動き	・今月はバーゲンセールの実施月であり、本来は売上が非常に増加する月であった。しかしながら、前半は非常に快調だったものの、後半が相当厳しい状態になり、トータルでは余り変わらない結果であった。
	□	衣料品専門店（営業責任者）	販売量の動き	・売上は前年と同水準で推移しており、前月と比較して、やや回復傾向であった。しかしながら、依然として顧客の購買意欲は低く、客単価がなかなか上昇していない。
	□	乗用車販売業（営業担当）	販売量の動き	・以前から変わらず、長納期でオーダーストップとなる車が多い。
	□	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。
	□	観光型旅館（経営者）	来客数の動き	・当地域発着の海外直行便も増加しており、インバウンド需要が好調を維持している。
	□	都市型ホテル（経営者）	来客数の動き	・基本食材の価格や燃料価格が上昇しているなか、インフルエンザなどの流行もあって、人の動きが活発ではない。
	□	タクシー運転手	お客様の様子	・3か月前と比較して、売上は同水準である。また、客からは、物価上昇により小遣い額が減少したという声が多かった。また、12月に多く消費したことによる反動で、人の動きは少なかった。
	□	観光遊園地（主幹）	来客数の動き	・3か月前とほとんど変わらない水準で、来場者が推移している。
	□	設計事務所（所長）	販売量の動き	・新規設備投資の計画依頼は、従来と同様に入ってきている。
	▲	商店街（代表者）	お客様の様子	・現在でも燃料価格の高騰で大変な状況のなか、燃料の補助金支給が終了することで、更なる燃料価格の高騰が続く。原材料費の高騰も依然として継続していることから、客の懐事情も厳しい状況になっていくとみられる。
	▲	商店街（代表者）	来客数の動き	・寒い気候も一因ではあるが、平日の昼や夕方の来街客数が極端に少なく、買物をする状況ではないという消費者心理になっている。
	▲	一般小売店〔書籍〕（営業担当）	販売量の動き	・前半は、年末年始の9連休があり、新刊等の商品が入手できないこともあり、苦戦を強いられたものの、後半は外商売上が増加し、前年比で若干のマイナスに抑制することができた。
	▲	百貨店（マネージャー）	販売量の動き	・インバウンドは好調に推移しているが、国内客は原材料価格やエネルギー価格の高騰により、必要な物を必要な量しか購入しない。
	▲	スーパー（店長）	販売量の動き	・商品価格の高騰が続いている影響で、販売数量が減少傾向である。
	▲	美容室（経営者）	来客数の動き	・12月に売上が増加する反動で、1月や2月は減少する。
	▲	美容室（経営者）	お客様の様子	・ホームカラーなど自分で済ませる客が増加した。
	×	一般小売店〔酒〕（経営者）	お客様の様子	・物価や光熱費の高騰で消費者の財布のひもが固く、飲食店や家庭向けの納品も減少している。
	×	衣料品専門店（経営者）	来客数の動き	・衣料品販売では、従来1月は来客数がかなり多かったが、前年からは減少しており、かなり少なくなった。物価高のため、衣料品は低価格品を選択する客が増加している。
	×	一般レストラン（経営者）	販売量の動き	・客数、客単価共に悪化している。休業日を増やすといった営業日の見直しが必要になり、経費の削減を考えなければならないレベルである。

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
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	・全国の取引先である小売店からの受注は、消費者の節約志向の影響で前年と比較して減少または前年並みの所が多いが、インバウンド需要がある地域の小売店からは、依然として受注が旺盛である。
	○	電気機械器具製造業（経営者）	受注価格や販売価格の動き	・竹の資源の動向をみると景気は上向いており、新しい農業や工業が始まっていくとみられる。
	○	通信業（企画・売上管理）	受注量や販売量の動き	・特に、東京や大阪に本社を置くスポンサーの発注が多い。
	□	化学工業（所長）	取引先の様子	・原材料価格の高騰により製品単価が上昇するなか、出荷数量が減少しており、取引額は増加しない状況が継続している。
	□	鉄鋼業（総務部長）	受注量や販売量の動き	・造船以外の産業用機械の受注が依然として少ない。
	□	建設業（経営者）	受注量や販売量の動き	・現状では、公共、民間事業とも先行きが不透明である。
	□	輸送業（経営者）	受注量や販売量の動き	・先行きが不透明であり、分からない。
	□	通信会社（総務担当）	それ以外	・ボランティアや地域のイベントといった社外イベントへの参加者数が増加しており、関係者の人の流れも、やや増加していたが、直近では大きな変動はない。
	□	金融業（副支店長）	取引先の様子	・3か月前と比較して、大きな変動はない。
	▲	農林水産業（職員）	それ以外	・燃油価格の上昇は、地域経済に与える影響が大きい。地方の交通手段は自動車に頼っているとともに、1次産業は暖房を重油に頼っている。ガソリン減税の実施時期が先送りされているなか、燃油依存度の高い地方において、1リットルあたり200円に迫るガソリン価格は消費を一段と冷え込ませている。
	▲	木材木製品製造業（営業部長）	受注量や販売量の動き	・受注量が大幅に減少している。職人不足による現場の進捗遅れの影響が出ている。
	▲	税理士事務所	取引先の様子	・物価高騰による経費の増加や売上単価の上昇が見込めない状況によって、利益が圧迫されているところが増加している。
	×	—	—	—
雇用 関連 (四国)	◎	—	—	—
	○	—	—	—
	□	人材派遣会社（総務部長）	求職者数の動き	・求職者の動きが依然として鈍い。
	□	職業安定所（求人開発）	それ以外	・新規求人数、新規求職者数共に前年比が同程度であるため、3か月前の前年比と余り変わらない。
	□	民間職業紹介機関（所長）	求人数の動き	・職種によってばらつきはあるが、各企業の求人募集の動きに大きな変化はない。
	▲	求人情報誌（営業）	周辺企業の様子	・特に、県内の中小企業では、中途及び新卒とも採用に苦戦している状況が続いている。新卒の不足を中途で、中途の不足を新卒でと相互に補完してきたが、現在はいずれも苦戦している。
	▲	新聞社〔求人広告〕（担当者）	それ以外	・一般企業からの純広告の受注が低調である。
	×	—	—	—

11. 九州（地域別調査機関：公益財団法人九州経済調査協会）

（－：回答が存在しない、*：主だった回答等が存在しない）

分野	景気の現状判断	業種・職種	判断の理由	追加説明及び具体的状況の説明
家計 動向 関連 (九州)	◎	—	—	—
	○	百貨店（企画担当）	販売量の動き	・国内の売上が前年比100%を超えており、過去3か月前と比較しても上振れている。
	○	スーパー（経理担当）	来客数の動き	・12月の来客数は上向きで前年比100.9%であったが、1月の来客数は値上げや12月に多くの購買をしていることが原因で、同98.7%と下向き傾向になっている。
	○	コンビニ（経営者）	来客数の動き	・時給を上げなければアルバイトが集まらないという状況で経営的には厳しいものの、来客数が前年を上回っており、にぎやかさがある。

分野	景気の現状判断	業種・職種	判断の理由	追加説明及び具体的状況の説明
	○	衣料品専門店 (店員)	お客様の様子	・暑い秋からようやく冬らしい寒さとなり、ニットやコート等の重衣料を求める例年同様の購買行動に戻っている。
	○	家電量販店(従業員)	販売量の動き	・年明け以降寒さが厳しくなり、防寒グッズやインフルエンザなど感染症に対する予防関連商品等が個人消費をけん引している。
	○	乗用車販売店 (総務担当)	販売量の動き	・新車の販売が順調に伸びており、販売店にとって良い状況である。メーカーの新車生産が予定どおりに推移している結果である。
	○	乗用車販売店 (役員)	販売量の動き	・受注残からの販売供給量が堅調である。
	○	住関連専門店 (従業員)	単価の動き	・仕入価格の高騰により販売価格も値上げせざるを得なくなっているが、客もインフレに抵抗が少なくなっており、販売量に大きな変化はない。
	○	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か月前の10月は厳しい商況であったが、今月の状況は良くなっている。10月は明確に不調要因があり、その点を差し引くと、劇的な改善というわけではない。
	○	旅行代理店(統括者)	販売量の動き	・法人に対する売上は、好調な企業業績に連動して大型インセンティブ旅行が増加している。個人客の売上は、来客数の増加傾向が顕著となっており売上も2019年と比較すると上回っている。
	○	タクシー(統括者)	単価の動き	・客の増加と乗務員の増加が業界全体で進んでいるため、需要の奪い合いが発生している。単価を上げる改定を実施するため、単価上昇が期待できる。
	○	通信会社(企画担当)	お客様の様子	・業種によるが、今年度の業績が予想より良く予算に余裕がある客もあり、年度内の駆け込み相談の対応が多くなっている。
	○	通信会社(営業担当)	来客数の動き	・飲食店の来客数が良くなっている。
	○	通信会社(業務担当)	販売量の動き	・年末年始の大手企業のサイバー攻撃事案がきっかけで当社の顧客のセキュリティ意識が突然高まっており、年末からセキュリティ端末の受注が続いている。
	○	観光名所(職員)	来客数の動き	・来客数が増加しており、コミュニティバスが増えてきている。
	○	学習塾(従業員)	来客数の動き	・問合せが増えており、若干景気が良くなっている。学業に金を使う家庭が増えている状況である。
	□	商店街(代表者)	お客様の様子	・年末年始の食材がまだ残っている家庭もあるとみているが、最近の物価高で鍋料理にしても野菜の値段が高くなっているため、客の購買力が伸びていない。
	□	商店街(代表者)	お客様の様子	・来客数が減少しており、定価が下がっている商品について関心を示すものの、いざ購入をしようとするときに購入をやめるという状況が多い。
	□	商店街(代表者)	来客数の動き	・景気の状況は3か月前と比較すると余り大きな変化はない。
	□	商店街(代表者)	来客数の動き	・新年のイベントには来客はあったが、なかなか購買には結び付かない状況である。
	□	商店街(代表者)	来客数の動き	・飲食店で食事する人が若干減少している。客は値上げで今後を不安に思っており、買い控えしている。
	□	一般小売店[精肉](店員)	単価の動き	・一般客用の販売では高単価の商品はやや低調であるが、業務用販売では引き続き高単価の商品が好調となっている。
	□	一般小売店[生花](経営者)	販売量の動き	・年末の繁忙期も終わり2月までイベントはないが、花の単価はかなり上がっている。客は祝い事がなければ来店をしない。そのため、売上は増加もせず、減少もしない状況である。
	□	百貨店(企画担当)	販売量の動き	・クリアランスセールであるためバーゲンセール価格になっても購入に至るまでシビアに検討している。まとめ買いなどもなく、苦戦している。
	□	百貨店(企画担当)	お客様の様子	・長い連休となった年末年始であるが、初売りは来客数や売上共に前年を下回っている。食品など日用品は堅調であったが、衣料品や高額品の購入までには至っていない。実質賃金が上がらないこともあり、客の財布のひもが固い状況が続いている。

分野	景気の現状判断	業種・職種	判断の理由	追加説明及び具体的状況の説明
	□	百貨店（経理担当）	販売量の動き	・雪の影響もあるが、乗客数が減少しており売上が一般的に良くない。衣料品や婦人雑貨の売上は厳しいが、インテリア・時計においては高額品が売れている。また、インバウンドの売上は若干ではあるが順調に伸びている。
	□	百貨店（営業担当）	お客様の様子	・毎年好評の物産催事やクレジット催事、バレンタインデーギフト開催による来店促進により土曜の来客数は好調であったが、寒さにより平日、日曜の来客数に伸びがない。春節の連休が始まり海外直行便が増便、クルーズ船寄港増により空港・ホテル・街にインバウンドが増加している。また、国内外の観光客は増加しており、インバウンドに人気のし好性の高いブランド品・舶来雑貨は好調となっている。国内客や地元客の自家需要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おり、販売数量や来客数の減少を価格上昇で補っている。
	□	百貨店（業務担当）	お客様の様子	・物や光熱費、ガソリン代の値段が上がったため、客の多くが消費を控えなければいけないと考えている。物価高を実感している客が非常に多く、節約しなければいけない状況となっている。今後もこの傾向は続いていくと考えている。
	□	百貨店（経営企画担当）	販売量の動き	・初売り初日から前年の売上を割り込むスタートとなり、主要催事についてもほぼ前年未達成となっており、ここ数か月は厳しい商況が継続している。
	□	スーパー（店長）	販売量の動き	・物価高騰は続いており、ガソリン価格が再び高騰したため更に消費者の節約意識は高まる傾向にある。景気は現況と変わらないと判断している。当社の数値でも傾向は変わらず、販売量の動きは相変わらず前年を割り込んでいる。
	□	スーパー（店長）	販売量の動き	・3か月前と比較し、景気は低位のまま変わっていない。収入の伸びはなく単価だけが上昇を続けており、可処分所得の減少が大きな要因と考える。
	□	スーパー（企画担当）	販売量の動き	・商品の値上げにより単価も上がっているが、販売量が伸びないために売上が前年並みという状況が続いている。生鮮食品では青果が相場高となっており売上が伸びているが、精肉は原価高で売上げ不振が続いている。寒さとともに衣料品の動きが回復しており、寝具は不振が続いていたがようやく回復している。
	□	コンビニ（経営者）	来客数の動き	・物価高のためコンビニエンスストアで買物をする人が減っている。
	□	コンビニ（経営者）	お客様の様子	・節約ムードが改めて顕著になっている。そのため、価格に敏感な消費行動になっており、バーゲンセール品等の動きが良くなっている。
	□	コンビニ（経営者）	来客数の動き	・来客数が前年比でほぼ変わらない。
	□	コンビニ（エリア担当）	来客数の動き	・ガソリンや生鮮食品の価格高騰が客の購買に影響している。
	□	コンビニ（店長）	販売量の動き	・近隣に2店の競合店が増えたため、苦戦し始めている。
	□	コンビニ（エリア担当・店長）	お客様の様子	・主力であるおにぎり、弁当、総菜等の原材料価格の高騰により売価も値上げしている。そのため、客の買い控えが続いている。
	□	衣料品専門店（取締役）	お客様の様子	・単価が高額な商品よりもできるだけお手頃感のあるものに目が行く傾向にある。また、新しい物を購入する場合は、所有物を増やすことより整理していく傾向があり、できるだけ吟味をして必要最小限の購入をしている。
	□	家電量販店（店長）	来客数の動き	・来客数が前年の90%以下となっており、上向く兆しがない。
	□	家電量販店（店員）	来客数の動き	・来客数は減少傾向となっており、客単価は上昇傾向にない。一部の 카테고리では客単価の上昇もあるが、総合的には下降している。
	□	乗用車販売店（従業員）	来客数の動き	・例年より1月の販売台数が少なかった。
	□	乗用車販売店（役員）	来客数の動き	・年明けや初売りの効果もあり、来客数は多くなっている。販売できる車種が限定されているなか、好実績となっている。

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
	□	住関連専門店 (経営者)	販売量の動き	・乗客はあるが下見の客が多く、購入決定までには至らない。また、都市部でのキャンペーンは余り成果がない。
	□	その他専門店 [コーヒー豆] (経営者)	お客様の様子	・乗客数や購入量は前年と変わりがない状態である。新規の客も若干あるが、寒くなったため外出が減少している現象は前年と変わらない。
	□	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] (統括者)	乗客数の動き	・物価高の影響で売上は上向いているが、乗客数は増加していない。
	□	観光型ホテル (専務)	乗客数の動き	・毎年この時期は団体客が多いが、今年は動きが悪い。
	□	観光型ホテル (管理)	販売量の動き	・宿泊単価は前年同期より若干上昇しているが、宿泊客数が減少している。
	□	旅行代理店(統括者)	乗客数の動き	・為替や物価高騰が続いており、乗客数は伸びていない。
	□	タクシー運転手	お客様の様子	・県外のゴルフ客は増加しているが、県内ではインフルエンザで外出を控えているため売上は余り増えていない。
	□	通信会社(役員)	単価の動き	・低価格サービスへの切替え、また、低価格サービスの解約等もあり、状況が改善しない。
	□	ゴルフ場(従業員)	乗客数の動き	・予約状況は、3か月前と同様に地元客や韓国からの観光客の増加に伴い堅調に推移している。
	□	競馬場(職員)	販売量の動き	・販売日数等により単純に比較ができないが、おおむね横ばいで推移している。
	□	美容室(経営者)	販売量の動き	・2～3か月前との比較では売上は良くなっておらず、業界全体で低調である。寒さのため、ファッションが付いていかず客の需要が上がっていない。しかし、暖かくなっていくにつれ上向きになると予想されるため期待をしている。
	□	住宅販売会社 (従業員)	乗客数の動き	・来場者数やWebの問合せ等では、この3か月ほど大きな変動はなく推移している。
	▲	商店街(代表者)	お客様の様子	・冬物バーゲンセール時期ではあるが、セールにもダイレクトメールにも客の反応が悪い。天候や気温ではなく節約志向が1番の原因である。
	▲	一般小売店[鮮魚] (店員)	販売量の動き	・漁獲量が若干増え、魚価は若干下がっているものの、販売量が悪くなっている。客との会話でも需要が少ない話をよく聞く。今年になり商売を辞めた人もいる。
	▲	一般小売店[茶] (販売・事務)	販売量の動き	・物価の上昇のため仕入れの材料が高騰しており、乗客数も減少している。店頭販売価格を値上げせず据え置いているため、利幅が減少している。寒くなったことで通常は売上が増加するが、例年と比較しても低い状況である。
	▲	百貨店(営業企画担当)	販売量の動き	・好調であった高額品の値上げが足踏み状態となっており、買い控えが顕著である。また、その他のアイテムに関しても、物価高の影響からセール品を好む傾向にあり単価が上昇しない。
	▲	スーパー(店員)	販売量の動き	・前年10月までは売上が良かったが、現在は僅かであるが前年の売上を下回っている。
	▲	スーパー(総務担当)	販売量の動き	・野菜の価格高騰により精肉や鮮魚の売行きにマイナスの影響が出ており、買上点数が前年を下回っている。
	▲	コンビニ(経営者)	お客様の様子	・米の値上げにより主力の手巻きおにぎりや弁当類の大幅な値上げが発生し、客が安価な商品の購入に動いていることから、より価値がある品ぞろえを求められている。1品単価の高騰によって買上点数が減少しており、売上全体でも前月から減少している。
	▲	高級レストラン (経営者)	乗客数の動き	・1月の乗客は鈍い状況である。多少人数が多い宴会が入ってはいたが、少人数の客が少しずつ入る動きが主となっており、まとまった人数の客は少ない。
	▲	スナック(経営者)	乗客数の動き	・今月の売上は前年から10%以上ダウンしている。年末も予想していたほどの伸びはなく、その流れが今月も続いている。
	▲	観光型ホテル (総務)	乗客数の動き	・年明けは例年と比べて売上が良くない。

分野	景気の現状判断	業種・職種	判断の理由	追加説明及び具体的状況の説明
	▲	観光型ホテル（営業）	来客数の動き	・物価高によるものかはっきり分からないが、年末から年明けの動きが鈍い。
	▲	都市型ホテル（スタッフ）	単価の動き	・現在はオフシーズンであり、販売量を稼ぐために繁忙期の金額から単価を落として販売となっている。1月後半からは春節に伴い、海外からの渡航客も増え全体的に増加傾向である。
	▲	旅行代理店（職員）	販売量の動き	・例年1月の販売量は少ないが、今年は特に海外旅行の販売が減少している。
	▲	タクシー運転手	来客数の動き	・インバウンドは相変わらず好調であるが、インフルエンザの流行や賃金を上回る物価高の影響で節約志向が強く、新年会も抑え気味となり、夜の歓楽街も人出が少ない。
	▲	テーマパーク職員	来客数の動き	・気温が急激に下がったこともあり、外出を控える人が多くなっている。
	▲	ゴルフ場（従業員）	来客数の動き	・予約数が前年比で減少傾向にある。
	▲	美容室（経営者）	お客様の様子	・様々な物が値上がりしている。
	▲	美容室（店長）	来客数の動き	・物価高で節約志向が高くなっている。当店も影響を受けており、客足が遠のいている。
	▲	その他サービスの動向を把握できる者〔介護サービス〕（管理担当）	それ以外	・補助金縮小によるガソリン代の上昇や光熱水道費も含めた価格上昇となる一方、収入の柱である介護報酬改定は3年毎の更新となっており前年4月に改定済みであるため、当面コスト増加を転嫁するすべがない。また、他産業においても大幅な賃上げが今年も想定されるが、売上増加が見込めず賃上げは困難であり、担い手不足が進み、厳しい経営環境が続くと考えられる。
	▲	設計事務所（所長）	単価の動き	・建築では材料や商品単価が上がり続けているため、着工数が減少している。また、生活必需品の価格上昇も続いているが、仕事の対価としての収入は上昇していない。
	▲	設計事務所（代表）	単価の動き	・人件費が上がり、金利も上昇するため景気が若干悪くなる。
	▲	住宅販売会社（従業員）	それ以外	・中国経済が不安定となっており、海外から不動産投資のため我が国に移住したり、インバウンドなどの影響で、経済が上向きではある。しかし、インバウンドによりホテルの宿泊料が高くなっており、国内客が利用できないなど日本人の経済が低迷している。
	×	商店街（代表者）	来客数の動き	・天候の影響と景気の悪化により、来客数が激減している。
	×	商店街（代表者）	来客数の動き	・報道では賃上げの情報が流れているが全く実感がない。大企業のみが経済の上昇傾向を感じ、中小企業では全く経済の恩恵がみられない。
	×	一般小売店〔青果〕（店長）	単価の動き	・異常気象により、大型野菜のキャベツや白菜、大根等は寒さの影響で生産量が減少し相場がかなり高くなっており、売上はあるが利益が取れない状況である。果物も従来の売上の4～6割となっている。りんごやかんきつ類は価格が高騰して売上は多いが、利益が取れない厳しい状況が続いている。
×	衣料品専門店（店長）	来客数の動き	・全体的に動きが鈍いようである。インフルエンザが流行しており人の動きが少ない。	
企業動向関連 (九州)	◎	—	—	—
	○	一般機械器具製造業（経営者）	受注量や販売量の動き	・現在の受注量は若干ながら増加している。客の体制に当社も沿って事業をしているため、徐々に運営状態が良くなっている。
	○	電気機械器具製造業（取締役）	取引先の様子	・米国による関税発動の懸念はあるものの、取引先の動向を踏まえて工場の新規建設に着手している。
	□	農林水産業（経営者）	受注量や販売量の動き	・想定していた鳥インフルエンザの影響が出始め、発生の多い東日本では大きな影響を受け原料不足に陥っている。西日本ではまだ影響は軽いが、今後の発生状況次第では3年前と同様になりかねない状況である。加えて、前年の猛暑や物価高騰の影響で陰りが出ており、若干販売面が厳しくなっている。1月は例年期待していないが、今年は前年の売上を上回することは厳しい状況になっている。

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
	□	農林水産業（従業者）	受注量や販売量の動き	・年末にかけて高止まりしていた価格が出荷量の増加に伴い下落傾向にある。技術ある農業者は高止まりの恩恵を受けている一方、気候変動の影響を受けた農業者は出荷時期が遅れ、今からピークを迎える可能性がある。
	□	窯業・土石製品製造業（経営者）	受注量や販売量の動き	・産地全体の傾向として大変厳しい状態である。販売面では陶土屋で前年より1割ほど落ちており、メーカーでは確実な数量が出せない状態で苦慮している。当社ではWeb関係の売上が良かったため、景気は変わらないのが現状である。
	□	一般機械器具製造業（経営者）	受注量や販売量の動き	・半導体市場の景気回復の見込みが遅れ、これらの受注が減少している。
	□	輸送用機械器具製造業（営業担当）	受注量や販売量の動き	・客先や車種別にばらつきはあるが、生産の内示数に大きな変化はなく全体的には横ばいである。
	□	建設業（社員）	受注量や販売量の動き	・第4四半期を迎え端境期に入っており、官公庁では新年度に向けた予算の確保や割当てを審議している。第4回の発注予定やゼロ県債、繰越工事等の早急な発表を望んでいる。
	□	輸送業（従業員）	受注量や販売量の動き	・中国の景気回復がまだ進んでいないことや、九州では半導体産業が活況であるが恩恵を受ける企業は限られているため、大手企業以外は厳しい状況が続いている。
	□	輸送業（従業員）	受注量や販売量の動き	・燃料や食品等の物価高騰による影響が出ている。
	□	金融業（従業員）	取引先の様子	・住宅販売は弱含みながら、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、百貨店や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総じて堅調さを保っており、旅行関連等の観光業の売上也増加している。
	□	金融業（営業担当）	取引先の様子	・借入金利の上昇が見込まれ、住宅ローンの申込みが減少している。物価の上昇は変わらないため景気は変わらない。
	□	金融業（営業）	取引先の様子	・新型コロナウイルス感染症が流行しているが、消費その他に大きな影響はないと考えている。しかし、年末年始商戦は盛り上がり欠けている。
	□	金融業（調査担当）	取引先の様子	・建設・運輸関連業における大型車の運転手不足が深刻化している。食品や光熱費の高騰で消費者は儉約志向を一段と強めており、前向きな消費の流れを呼び込めない状況が続いている。地元中小企業では、人材不足の解消策として新たに外国人労働者の獲得を模索する動きが出ている。
	□	金融業（調査担当）	取引先の様子	・原材料価格の高騰や人件費の上昇があるが、価格転嫁も相応にできるため、余り変化はない。
	□	不動産業（経営者）	取引先の様子	・最近、顧客企業を訪問して話をしているが、どの業種も余り状況が変わらないようである。
	□	新聞社 [広告] (担当者)	受注量や販売量の動き	・通販関係の広告出稿がほとんど伸びていない。
	□	広告代理店（従業員）	取引先の様子	・前月の売上は前月比ではプラスであったが、前年比ではマイナスとなっている。このところの売上や販売量の動きについては微増減を繰り返しているだけで大きな変化はみられない。
	□	経営コンサルタント（社員）	競争相手の様子	・同業の新年会があったが、特に真新しい情報や目立つような動きは見られない。
	□	経営コンサルタント（代表取締役）	取引先の様子	・多くの取引先の業況には、大きな変化がない状況である。
	▲	金属製品製造業（事業統括）	受注量や販売量の動き	・工事現場の人手不足や建築費の高騰が原因で、顧客の建築計画が中止あるいは延期になっている。
	▲	その他製造業 [産業廃棄物処理業]	受注量や販売量の動き	・年末年始の稼働日数が少なかったのも影響しているが、全体的に生産量が少ない状況である。
	▲	輸送業（総務担当）	それ以外	・エネルギー価格など物価の上昇や人手不足及び人件費増加などの高騰が地味に響いている。ガソリン・軽油の補助金縮小による高騰は運送会社の利益を大きく圧迫している。また、人手不足は飲食店に限らず、どの業界にも影響が出始めている。

分野	景気の現状判断	業種・職種	判断の理由	追加説明及び具体的状況の説明
	▲	経営コンサルタント（社員）	受注量や販売量の動き	・焼酎や清酒を買い控える客が増えている。しかし、安売りをするとよく売れており、また、薄めて飲むリキュール類の売上は増加している。
	▲	その他サービス業〔コンサルタント〕（代表取締役）	取引先の様子	・今年度は福祉に関する調査や計画策定の業務が多く発注されたが、1月の指名競争入札の数が減少し、市町村からの委託業務が減少している。
	×	繊維工業（営業担当）	競争相手の様子	・どこの工場も受注が落ち込み、金曜日から休みにしたり、時間を更に短縮したりとバブル崩壊後のような不景気に陥っている。最悪の状態である。
	×	電気機械器具製造業（経営者）	受注量や販売量の動き	・主要取引先からの受注が減っている。
雇用 関連 (九州)	◎	—	—	—
	○	人材派遣会社（社員）	求職者数の動き	・求人数が増加傾向となっており、直接雇用などの案件も問合せが多い。また、派遣の短時間や短期間などのイレギュラーな募集案件に対してもエントリーが早い。
	□	人材派遣会社（社員）	周辺企業の様子	・周辺の取引先や同業者の売上状況、求人需要など景気を反映する具体的な動向に大きな変化がない。
	□	新聞社〔求人広告〕（社員）	それ以外	・年末年始に景気の下支えを実感できないまま経過している。
	□	職業安定所（職員）	周辺企業の様子	・県内では、代表の高齢化や後継者不足が要因とされる休廃業や解散が前年度より増加している。また、外国人の受入れや飲食、小売業ではセルフレジの導入などの対応もみられ、人手不足感は依然強い。
	□	民間職業紹介機関（職員）	求職者数の動き	・最近の新卒の就職環境は学生優位の状況で早期化が進んでいる。九州でも既に3年生で内定をもらっている学生や現在選考が進行中の学生も多数いる状態となっており、今の時点で3年生向け合同説明会を開催しても人が集まりにくい状況である。
	□	学校〔大学〕（就職支援業務）	求人数の動き	・大学生の内定状況は前年度と比較すると横ばいか若干良い状況であるが、現在も就職活動を行っている学生が一定数存在する。1月時点で採用活動を継続している企業も一定数存在し、2025年卒の目標採用人数に到達できず、苦戦している企業も中小企業を中心に多い。売手市場のなか、学生にとっては有利な状況である一方、採用活動の長期化や早期化が進み、企業にとっては人材確保が大きな課題になっている。
	▲	人材派遣会社（社員）	求職者数の動き	・求人に対する問合せが減少し、登録者数も約半分になっている。Webの媒体数を増やしてみたが、問合せ数は変わらない状況が続いている。
	▲	新聞社〔求人広告〕（担当者）	雇用形態の様子	・隙間バイトが目立っており、時間を自由に使える主婦や高齢者などの需要も多い。一方で、外国人技能実習生については需要が多く、農業やホテル、食品会社などに対して仲介会社が積極的に動き出している。しかし、単価の低い業種であるため、景気が良いとはいえない。
	×	—	—	—

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)	◎	家電量販店（営業担当）	単価の動き	・沖縄県が実施するキャンペーンが1月末で終了することから、対象商品のエアコンと冷蔵庫の売上が2けた伸長と好調に推移している。
	◎	その他専門店〔陶器〕（製造）	販売量の動き	・特定の商品の発注頻度が、海外客の影響で増加している。
	○	百貨店（経営担当）	来客数の動き	・地元客による年末年始需要が活発となり、インバウンド需要もおおむね好調に推移している。
	○	スーパー（企画担当）	単価の動き	・今月は米と野菜の価格高騰が続いた影響で単価が上昇し、前年の売上を上回っている。
	○	コンビニ（経営者）	単価の動き	・客単価が上昇している。
	○	その他飲食店〔バー〕（経営者）	来客数の動き	・例年だと1月は成人の日を過ぎると来客数が減少するが、今月は減少することなく来客している。

分野	景気の現状判断	業種・職種	判断の理由	追加説明及び具体的状況の説明
	○	観光型ホテル (企画担当)	販売量の動き	・10月のホテル販売室数が前年比22%増加したのに対し、1月は前年比40%増加しており、プラス幅が大きくなっている。
	□	商店街(代表者)	競争相手の様子	・飲食業や観光業と比較して物販業は落ち込んでいるため、厳しい状況である。
	□	一般小売店 [酒](店長)	来客数の動き	・物価の上昇により、客が商品の購入を控えている。
	□	コンビニ(経営 企画担当)	来客数の動き	・年初は観光客が多く、3連休は県内の人流も活発であったため、来客数は好調であった。
	□	乗用車販売店 (経理担当)	販売量の動き	・販売量は維持できている。
	□	旅行代理店(マ ネージャー)	販売量の動き	・販売量は減少していないが、宿泊単価が想定より高額なことから、宿泊をためらう客が増加している。
	□	通信会社(営業 担当)	販売量の動き	・月初めは好調だったが第2週からは来客数、販売数共に落ちていることから、販売量は前年比80%に減少している。他社からの乗換えは多いが買換えの客が大きく減少しており、厳しい状態にある。
	□	住宅販売会社 (役員)	競争相手の様子	・分譲マンションや建売住宅の在庫調整が一部の業者で見受けられる。立地や価格帯にもよるが、販売が好調の物件もある。
	▲	コンビニ(副店 長)	販売量の動き	・1月は年間でも比較的落ち着いた時期ではあるが、今年は予想よりも販売量が伸び悩んでいる。月末の春節に伴い訪日外国人に期待している。
	▲	衣料品専門店 (経営者)	販売量の動き	・12月と比較すると、今月は物価や燃料代の高騰により販売量が減少している。賃金が上がり、金利は上がるとの予想も出ていたこともあり、国民の大半は先行きに不安を抱え、節約志向である。
	▲	住宅販売会社 (取締役)	販売量の動き	・民間受注件数が前年と比較して、20%減少している。
	×	一般レストラン (代表者)	来客数の動き	・年明けはゆっくりしている。
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	・売上は前年並みに回復したが、原材料価格の高騰及び運搬費と人件費の増加により製造原価が上昇し、利益率が低下している。
	□	輸送業(経営企 画室)	それ以外	・取引先の受注量は例年通り推移している。
	□	会計事務所(所 長)	それ以外	・業種を問わず人手不足と物価高騰により、事業経営は膠着状態である。
	▲	食料品製造業 (役員)	受注量や販売量 の動き	・1月になり引き続き観光関連は堅調に推移しているが、野菜価格の上昇により食品関連の売行きが例年よりも低調になっている。
	×	—	—	—
雇用 関連 (沖縄)	◎	—	—	—
	○	求人情報誌製作 会社(営業)	求人数の動き	・6月から12月にかけて求人数は緩やかに減少傾向であったが、3か月前と比較し今月の求人数は10%増加している。業種や業態カテゴリーとしても全体的に増加している。ただし、前年同月比では20%減少している。
	○	学校[専門学 校](就職担 当)	求人数の動き	・2025年となり、多くの企業から求人を受けている。会社説明会の依頼もあり、多くの企業が基本給を前年より上げている。
	□	人材派遣会社 (経営者)	求人数の動き	・派遣依頼が増加している業種と変わらない業種で分かれている。
	□	人材派遣会社 (総務担当)	求職者数の動き	・求人数に対して求職者の動きが鈍く、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	・新規求職者、新規求人数共に減少している一方で、シニア層の求職者数は増加となっている。物価高のため年金だけでは生活が苦しいという声がある。
	▲	学校[大学] (就職支援担 当)	それ以外	・物価高による消費行動の抑制が強まっている。
×	—	—	—	