

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)	◎	観光名所（従業員）	来客数の動き	・天候が安定していることから、連日例年を上回る利用客がみられる。夏までは、インバウンドの団体客で宿泊施設が埋まる日が多かったため、国内客が減少していたが、11月に入り、国内客が増えているほか、インバウンドも様々な国や地域からの個人客が目立つようになっている。客単価も、こうした動きに伴って上昇している。
	○	商店街（代表者）	来客数の動き	・販売量の増加にはつながっていないものの、新政権への期待感から、客の雰囲気は良くなっており、景気が上向き始めている。
	○	一般小売店〔土産〕（経営者）	お客様の様子	・11月はアイドルグループなどのコンサートが続いたことで、若年層の客がとて多かった。若年層は可処分所得が多く、せっかくの機会だからと土産を買うことが多いため、景気はやや良くなっている。若年層が売上を支えている状況にある。
	○	一般小売店（経営者）	来客数の動き	・少しずつではあるが、販売量や商談が増えてきた。
	○	スーパー（企画担当）	来客数の動き	・前年に、自社の改装休業や競合店の出店があった反動で、来客数が増加している。
	○	コンビニ（エリア担当）	来客数の動き	・11月の来客数を前年比でみると、3か月前の8月よりもやや良くなっていることから、景気は上向いている。ただし、8月については、例年よりも気温が低かったため、来客数の動きが鈍かった面がある。
	○	衣料品専門店（店長）	販売量の動き	・暖冬の影響で、防寒商材の稼働が非常に悪く、厳しい状況にあるものの、スーツの需要が増えている。単価の高い商材の稼働が上向いているため、手ごたえを感じている。
	○	衣料品専門店（エリア担当）	来客数の動き	・前年と比較すると、気温が高く、降雪も少ないものの、来客数が前年を上回っている。買物の内容をみると、ファッション性の高い商材よりも実用的な冬物商材が堅調に推移しており、寒さを意識した購買行動がみられるようになれば、来客数がますます増えると期待している。
	○	通信会社（企画担当）	販売量の動き	・家庭向けホームルーターの販売促進、新しい通信規格に対応した端末への移行が追い風となり、全体の販売量が伸びている。地方の大型商業施設や家電量販店での臨時販売員の引き合いも増えており、人員確保の動きが夏よりも活発になっている。
	○	その他サービスの動向を把握できる者〔フェリー〕（従業員）	来客数の動き	・天候が安定しているため、例年よりも欠航回数が減少している。
	□	商店街（代表者）	来客数の動き	・地域のイベントなどがほぼ終了しているため、区域内を訪れる地域住民が減っている。特に午前中は激減している。また、区域内の駐車場を確認する限り、道内他都市からのビジネス客や観光客も低調に推移している。
	□	商店街（代表者）	販売量の動き	・11月は観光の閑散期となるが、北海道を訪れる観光客は、国内客もインバウンドも順調に推移している。ただし、冬物衣料については、1回雪が降ったものの、すぐに溶けてしまい、その後も暖かい日が続いていることから、低調に推移している。
	□	一般小売店〔土産〕（経営者）	お客様の様子	・売上についてみると、2024年比で114.4%、2023年比で129.4%、2022年比で191.2%、2021年比で300.6%、2020年比で314.2%、2019年比で172.3%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
	<input type="checkbox"/>	一般小売店 〔酒〕（経営	販売量の動き	・11月に入っても前月とほとんど変化がなく、一進一退の状況で推移している。
	<input type="checkbox"/>	百貨店（販売促進担当）	来客数の動き	・一時期落ち込んだインバウンドの来客数は回復しているものの、地元客の日々の消費動向は停滞したままである。収入の増加が、物価の上昇率を上回るようになるまで、同様の状況が続くことになる。
	<input type="checkbox"/>	スーパー（店長）	お客様の様子	・相変わらず客が価格の安い商品のみを購入している。
	<input type="checkbox"/>	スーパー（店長）	来客数の動き	・自店や競合店の様子をみると、価格に対する客の反応が以前よりもシビアになっている。
	<input type="checkbox"/>	スーパー（従業員）	単価の動き	・インフレの影響で客の動きに変化がみられない。
	<input type="checkbox"/>	コンビニ（エリア担当）	来客数の動き	・売上は前年並みで推移しているものの、値上げ効果によるものである。来客数、買上点数は減少が続いていることから、今後が不安である。
	<input type="checkbox"/>	コンビニ（エリア担当）	来客数の動き	・物価の上昇が続き、先行きが不透明なことから、酒やたばこなどの嗜好品を中心に買い控えが発生している。景気の悪い状態が続いている。
	<input type="checkbox"/>	乗用車販売店（経営者）	販売量の動き	・新型車の発売を機に販売量が上向く傾向があるものの、現状の新型車効果は今一つである。個人消費が落ち込んでいるわけではないものの、客の動きが鈍くなっている。
	<input type="checkbox"/>	乗用車販売店（従業員）	販売量の動き	・全拠点で販売目標を達成しているものの、新車の販売量は目標を下回っており、その落ち込みを中古車で補っている状況にある。また、低金利キャンペーンを利用した販売が中心であることから、今後、低金利施策が終了したときの反動も懸念される。
	<input type="checkbox"/>	乗用車販売店（従業員）	単価の動き	・ショールームに展示車がないこともあって、来客数の減少が続いている。買換えサイクルも伸びているため、新型車が発売されても、需要は上向かないとみられる。
	<input type="checkbox"/>	乗用車販売店（従業員）	販売量の動き	・ここ数か月、新車及び中古車の販売量が前年比で20%ほど減少しているものの、サービス部門の売上が前年比で10%ほど増加している。
	<input type="checkbox"/>	自動車備品販売店（店長）	販売量の動き	・10月はタイヤの販売が好調で、売上も良かったものの、11月はタイヤの販売量が前年比70%、サービス部門の売上が前年比90%となり、全体売上が前年比80%と落ち込みが厳しくなっている。必需品であるタイヤの購入が一段落したことで、物価高の影響による買い控えが強まっている。
	<input type="checkbox"/>	その他専門店 〔造花〕（店長）	お客様の様子	・季節が変わることで、販売量が増加することを期待したが、季節商材の需要がそれほど高まらず、期待していたような動きがみられなかった。年を追うごとに、客が購買行動を起こすタイミングが遅くなっている。
	<input type="checkbox"/>	高級レストラン（スタッフ）	販売量の動き	・11月の売上は、前年を僅かに下回ったものの、例年並みとなった。昼はまずまずであった一方で、夜は予約こそあるものの、客単価が低下している。観光客は、国内客もインバウンドも好調に推移しているが、いずれも客単価が低下している。国内客については、食料品の値上げの影響で外食を控えたり、米の価格が下がらないことから、パンの消費量を増やすといった動きがみられる。
	<input type="checkbox"/>	高級レストラン（スタッフ）	来客数の動き	・11月は3連休が2回あることから、集客に期待したが、期待したほどの効果がみられず、来客数は前年を下回った。ただし、自社イベントを開催したことで、減少分をカバーすることができた。
	<input type="checkbox"/>	旅行代理店（従業員）	販売量の動き	・前月に引き続き、夏の猛暑の影響で、当地の主力産業の1つである農業の景気がやや悪いため、団体旅行の販売量が伸び悩んでいる。

分野	景気の現状判断	業種・職種	判断の理由	追加説明及び具体的状況の説明
	□	タクシー運転手	来客数の動き	・タクシーの利用は天候に左右されるため、天候が良くて暖かいとタクシーの利用が少なくなる。11月は初旬に降雪があったことから、売上が増えると期待したが、その後は天候が良く、暖かい日が多かったことから、タクシー1台当たりの売上は前年並みであった。一方、当社では乗務員の採用が順調で、前年よりも乗務員が20%ほど増えているため、会社の売上は前年比で20%の増加となった。
	□	タクシー運転手	販売量の動き	・11月の売上が前年比97%であったことから、景気回復の兆しを感じるものの、力強さはいかたがえない。消費者の消費行動を促すような経済対策を期待したい。
	□	タクシー運転手	来客数の動き	・インバウンドやイベント関係での来客数に変化はみられなかった。天候の悪い日や気温の低い日、鉄道などのトラブルがあった日に、一時的に来客数が増加するものの、それ以外の通常の日にはそれほど利用客がみられなかった。
	□	タクシー運転手	販売量の動き	・例年と比較して、人の動きがやや落ち込んでいる。また、例年であれば、雪の積もり始める時期であるが、今年は降雪が少なく、いまだに自転車で外出する人が多くみられることもマイナス要因となっている。
	□	美容室（経営者）	来客数の動き	・年末を控えて、客の来店間隔が空く時期ではあるが、例年よりも予約の連絡が少ない。物価高が続いていることが影響しているとみられる。
	□	住宅販売会社（経営者）	販売量の動き	・一般住宅は引き続き不調であるものの、非住宅が堅調になっている。
	□	住宅販売会社（従業員）	単価の動き	・当地の土地価格や建築単価が高止まりしていることで、購入価格が客の想定を超えている。住宅ローン金利も上昇傾向にある。これらのことから、客の購入意欲が低下している。
	▲	百貨店（売場主任）	単価の動き	・生活防衛意識の高まり、原価高騰による商品価格の高騰に加え、例年よりも気温が高めで推移していることもあって、防寒商材の客単価が伸び悩んでいる。
	▲	スーパー（役員）	お客様の様子	・夏の暑さの影響に加え、鳥インフルエンザの発生、養鶏場の火事などもあって、野菜や卵、鶏肉などの生鮮食品が値上がりしている。客からは、あらゆる物が値上がりして買物が大変だという声が聞かれる。
	▲	コンビニ（エリア担当）	来客数の動き	・主食である米の新米価格が上がっていることで、生活面での影響が大きくなっている。米だけでなく、たばこや酒類などの嗜好品にも影響が生じている。
	▲	コンビニ（エリア担当）	お客様の様子	・無料クーポン券に対する客の反応が強くなっている。
	▲	乗用車販売店（経営者）	競争相手の様子	・中古車の販売や整備工場への入庫は比較的堅調に推移しているものの、新車の受注が前年比70%前後にとどまっている。競合店も同様の状況であり、地域全体の新車受注は前年比73%と厳しい状況にある。ここに来て、メーカーが受注停止する車種が増えていることが、要因の1つとなっている。
	▲	住関連専門店（役員）	販売量の動き	・3か月前と比べて、売上の前年比が低下しており、客の購買動向が悪化していることがうかがえる。季節の変わり目であるにもかかわらず、冬物商材の販売量が前年から落ち込んでいることから、景気はやや悪くなっている。
	▲	その他専門店「医薬品」（経営者）	来客数の動き	・客の半数以上が高齢者であることから、年金給付のタイミングや天候の影響を受けやすい状況にある。また、天候面では、降雪よりも雨で客足が遠のく傾向がみられる。11月は雨の日が多かったこと、年金の支給月ではなかったことから、景気はやや悪くなっている。
	▲	高級レストラン（スタッフ）	来客数の動き	・閑散期に入ったことで、ホテル全体で影響を受けている。
	▲	スナック（経営者）	来客数の動き	・11月に入り、景気はやや悪くなっている。ただし、首相が頑張っていることから、12月の景気は良くなると期待している。
	▲	観光型ホテル（経営者）	来客数の動き	・物価高の影響で、国内客の集客が減少している。特に道内客の動きが鈍くなっている。

分野	景気の現状判断	業種・職種	判断の理由	追加説明及び具体的状況の説明
	▲	旅行代理店（従業員）	来客数の動き	・観光の閑散期であることから、3か月前と比べると、国内客もインバウンドも旅客数が減少している。ただし、いずれも前年を上回っていることから、増加トレンドは継続している。
	▲	旅行代理店（従業員）	来客数の動き	・来客数の減少傾向が継続している。中国で日本への渡航自粛が呼び掛けられていることで、インバウンドによるWeb予約のキャンセルも一部発生しており、マイナス要因が重なっている状況にある。
	▲	旅行代理店（従業員）	それ以外	・例年であれば、年明け1月以降の旅行についての相談が増えてくる時期であるが、今年は相談の件数が明らかに少なくなっている。今後の景気もやや悪くなることが懸念される。
	▲	観光名所（職員）	お客様の様子	・商談のなかで、前向きな話が余り聞かれない状況にある。
	▲	美容室（経営者）	お客様の様子	・これまでパーマをしていた客がカットだけにしたり、毎月カットで来店していた客が来店頻度を2か月に1回に減らすなどの動きがみられている。特に年金生活者にそうした傾向が顕著にみられている。
	▲	美容室（経営者）	お客様の様子	・来店周期が長くなっている客が増えている。
	▲	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に来訪する客の多くが、購入予算を切り詰めており、購入したい物件と予算のかい離が大きくなっている。その結果、様子見をする客が増えている。
	×	スーパー（店長）	競争相手の様子	・寒くなり、灯油などの暖房費に金がかかることに加え、年末を控えて、お歳暮や正月商材に金がかかることから、客が消費を切り詰めている。
	×	観光型ホテル（スタッフ）	来客数の動き	・インバウンドの動きが悪くなっている。
企業 動向 関連 (北海道)	◎	—	—	—
	○	司法書士	受注量や販売量の動き	・新築を中心に不動産登記業務が好調であった。同業者からも、商業登記や不動産登記で忙しくしているとの話をよく聞くため、身の回りの景気はやや良くなっている。
	○	その他サービス業〔建設機械リース〕（営業担当）	取引先の様子	・人手不足、インフレの継続などの懸念事項はあるものの、国内の建設投資は堅調に推移している。
	○	その他非製造業〔鋼材卸売〕（従業員）	受注量や販売量の動き	・ベース商材の動きは前年比で25%ほど減っているものの、中小物件の受注増加により、売上が伸びている。ただし、前年との比較では5%ほど下回っている。
	□	農林水産業（経営者）	受注量や販売量の動き	・慢性的な高温障害により、農産物の不作がみられる。今後も、こうした傾向が続くことが懸念される。
	□	食料品製造業（従業員）	受注量や販売量の動き	・前年と比較して、受注量が5%ほど減少する傾向が続いている。
	□	建設業（経営者）	受注量や販売量の動き	・民間の建築投資がやや良い一方で、公共工事は余り良くないため、全般的には景気は変わらない。
	□	建設業（従業員）	受注量や販売量の動き	・受注目標を達成しており、本来であれば、景気は上向きと判断したいところだが、ここに来て、発注控えが増え始めていることから、景気は横ばいでの推移となっている。
	□	建設業（役員）	受注量や販売量の動き	・初雪は早かったものの、本格的な降雪がまだみられていないことから、建設工事中の各現場に雪の影響は出ていない。そのため、各現場では順調に工事追い込み期を迎えている。完工高及び利益について、年度計画達成が確実となった状況に変わりはない。
	□	金融業（従業員）	取引先の様子	・依然として、売上は増加、利益は減少という企業の声が多い。また、人手不足対策や商品・製品の高付加価値化のための設備投資が必要という声はあるものの、実際に設備投資を行おうとする動きは鈍い。
	□	広告代理店（従業員）	受注量や販売量の動き	・客の広告費に大きな動きがみられない。

分野	景気の現状判断	業種・職種	判断の理由	追加説明及び具体的状況の説明
	□	司法書士	受注量や販売量の動き	・受注量は変わらないものの、依然として物価が上昇傾向にあり、値上げが難しい業界であることから、厳しい経営状況が続いている。一方、政権交代により、ガソリンの暫定税率廃止を始め、各種政策が以前よりも良い方向に進んでいることはプラスである。ただし、その効果が出てくるのはまだ先となる。
	□	コピーサービス業（従業員）	取引先の様子	・今後の日中関係を気に掛けている経営者が意外と多い。
	▲	食料品製造業（従業員）	受注量や販売量の動き	・11月の販売量は前年並みであったものの、3か月前の8月の販売量は前年比プラス10%であったことから、景気はやや悪くなっている。
	▲	金属製品製造業（従業員）	受注量や販売量の動き	・新築住宅の着工棟数が前年比で10%ほど減っている。さらに、建築確認申請を提出してから認可されるまでの期間が早くとも2か月と非常に長くなっており、現場での作業がなかなか動いてこない状況にある。
	▲	輸送業（営業担当）	受注量や販売量の動き	・当地における紙パルプの生産が堅調なことから、製品及び原材料の輸送も堅調に推移している。乳製品は、生乳の本州への輸送量が相変わらず伸びていないものの、バターや粉乳の在庫は積み上がっている。一方、今年は農産物が不調で、期待していたほどの輸送量がみられなかったことから、トレーラー全体の荷動きが鈍くなっている。
	▲	輸送業（支店長）	受注量や販売量の動き	・11月中旬以降、受注量及び見積件数が少なくなっている。
	×	—	—	—
雇用 関連 (北海道)	◎	—	—	—
	○	—	—	—
	□	人材派遣会社（社員）	求人数の動き	・求人企業数は3か月前と横ばいで推移している。一方、年末を控えて、企業が採用活動に時間を割けない様子もうかがえる。ただし、良い人材を確保したいという企業のニーズに衰えはなく、面接件数は3か月前を大きく上回っている。人材の登録数は、12月のボーナスを見込んで減少傾向にあり、年明けから転職活動を再開するものとみられる。
	□	求人情報誌製作会社（編集者）	求人数の動き	・季節要因を除けば、景気は3か月前と大きく変わらない。
	□	求人情報誌製作会社（編集者）	求人数の動き	・求人の掲載申込件数が伸び悩んでおり、企業の採用意欲の高まりがうかがえない状況が続いている。
	□	職業安定所（職員）	求人数の動き	・新規求人数は前年比で13.3%の減少と2か月ぶりに前年を下回り、月間有効求人数は前年比で4.6%の減少となったものの、求人数の落ち込みが大きいとまではいえない状況にある。
	□	職業安定所（職員）	求人数の動き	・当地の10月の有効求人倍率は0.83倍であり、前年を0.01ポイント下回り、3か月連続で前年を下回った。
	□	職業安定所（職員）	求人数の動き	・物価や資材価格の高騰が常態化しているなか、最低賃金の引上げ分を価格転嫁できない中小零細企業が多くみられる。なかでも住宅建築などの建設関連企業では求人が減り続けている。今後、安定的な企業活動が行われなくなることも懸念される。
	□	職業安定所（職員）	求職者数の動き	・新規求職者数が若干の増加傾向にあるものの、まだ景気に影響があるものとは判断できない。また、雇用保険受給者において、会社都合離職者に大きな増加はみられないことから、企業の景気が悪くなっている状況もうかがえない。
	□	学校〔大学〕（就職担当）	求人数の動き	・求人数は増えているものの、業種間の格差が大きい状況は変わらないため、景気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	・ほとんどの業界で求人件数が減っている。前月よりもその傾向が強くなっていることから、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
	×	—	—	—

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)	◎	都市型ホテル（スタッフ）	来客数の動き	・3連休が2回あったことで、来客数は好調に推移している。
	○	百貨店（経営者）	単価の動き	・お得意様の買上げけん引している。
	○	スーパー（店長）	お客様の様子	・購買行動に変化がみられ、客単価は上昇している。
	○	スーパー（店長）	来客数の動き	・来客数と買上点数が回復傾向にある。買い回りをしていた客が戻りつつある。
	○	スーパー（企画担当）	来客数の動き	・客との会話で分かったことだが、行楽シーズン中の熊の出没で、行楽地への外出が減って内食が増えている。また、夜間の外出頻度が減っているため、食品のまとめ買いもみられ、客単価は上昇している。食品スーパーには追い風である。
	○	スーパー（商品担当）	単価の動き	・9月、10月は来客数と買上点数が減少し、やや悪い状況だったが、11月に入り来客数が戻り、客単価も向上している。
	○	コンビニ（経営者）	単価の動き	・来客数はやや減少しているが、客単価上昇で売上は前年より増加しており、好調に推移している。
	○	衣料品専門店（経営者）	お客様の様子	・防寒アウターを求めて来店する新規客が増えている。
	○	その他専門店〔靴〕（経営者）	販売量の動き	・冬物商材が売れ始めているが、初雪が降ってやむを得ず購入している印象を受ける。前年と比べて値上がりしており、購入に慎重な客が多い。
	○	一般レストラン（経営者）	来客数の動き	・単価は変わらないが、来客数が少し伸びている。景気が良くなったというよりも、忘年会を前倒しして実施している人たちが多い印象を受ける。
	○	都市型ホテル（支配人）	来客数の動き	・年末年始は欧米、オーストラリアからのインバウンドの先行予約が好調である。
	○	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販売額は、3か月前と比較して数%アップしている。
	○	通信会社（経営者）	お客様の様子	・サービスエリアの拡大に伴い、放送サービス、通信サービス共に契約者数が増加している。年代も40代から70代と幅広く、両方のサービスにセットで加入する世帯も多い。また、集合住宅への一括導入件数も順調に伸びている。
	○	通信会社（営業担当）	お客様の様子	・客単価が上昇している。
	○	テーマパーク（職員）	来客数の動き	・来客数は目標値に対し、3か月前は87.9%だったが、今月は94.0%と上向いている。
	○	ゴルフ場（支配人）	お客様の様子	・ふだんは月1回程度来場する客が、複数回来場するケースが多くみられた。
	○	美容室（経営者）	販売量の動き	・技術売上、商品売上共に前年比104%以上となっている。僅かながら購買量は回復傾向にある。
	○	その他サービス〔自動車整備業〕（経営者）	単価の動き	・原材料価格や光熱費、人件費は上がっているが、販売価格も値上げできているため、売上が伸びている。
	□	商店街（代表者）	来客数の動き	・当地では、熊の出没により高齢者を中心に徒歩での外出を控える人が増えていることに加え、インフルエンザの流行による学級閉鎖などがみられる。商店街の売上は横ばいだが、来街者数が3か月前より1割程度減少している。
	□	商店街（代表者）	来客数の動き	・周辺では建設ラッシュが起こっているが、小売店は減っており、街の景気は悪い。
	□	一般小売店〔医薬品〕（経営者）	来客数の動き	・来客数、売上共に3か月前比100%と変わっていない。
	□	一般小売店〔医薬品〕（経営者）	来客数の動き	・熊の出没で年配客の来店が減少している。来客数は前年比78%となっており、売上は前年比87%になっている。
	□	一般小売店〔茶〕（経営者）	お客様の様子	・低迷が続いている。良い材料が見当たらない。

分野	景気の現状判断	業種・職種	判断の理由	追加説明及び具体的状況の説明
	<input type="checkbox"/>	百貨店（営業担当）	販売量の動き	・気温低下の時期が前年より遅く、冬物需要がまだ伸びていない。
	<input type="checkbox"/>	百貨店（経営者）	販売量の動き	・今月に入り気温も低下し、衣料品の動きが良くなっている。一方でインバウンドを含め、高額商品はこの数か月の動きを見ても明らかに減速している。お歳暮は物価高の影響もあるのか、ギフトじまいをする客が増えている。
	<input type="checkbox"/>	百貨店（従業員）	お客様の様子	・物価高の影響により、客単価は上がっているものの来客数は減少傾向が続いている。欲しいものには金を掛けるが、購買は基本的に必要最低限である。
	<input type="checkbox"/>	スーパー（経営者）	単価の動き	・11月の1品単価は前年比104.5%程度で推移している。値上げ商品も多かったが、最低賃金引上げ等に期待してギリギリでの価格転嫁を進めてきた。しかし、買上点数は前年割れ、来客数は横ばいである。価格転嫁の単価上昇分により売上は前年を超えているが、買上点数が増えないため消費は厳しい状況が続いている。消費の傾向も変わっていない。
	<input type="checkbox"/>	スーパー（店長）	販売量の動き	・売上は前年比103%で推移し、客単価も102.7%と好調で業績は良い。米の単価が前年比130%と大きく伸びており、売上に貢献している。
	<input type="checkbox"/>	スーパー（店長）	販売量の動き	・来客数、売上共に3か月前から横ばいで推移している。
	<input type="checkbox"/>	スーパー（業務担当）	お客様の様子	・商品価格が上昇しているため、必要な物以外は買わない傾向が顕著である。米の価格も依然高いままである。
	<input type="checkbox"/>	コンビニ（経営者）	販売量の動き	・販売量、来客数共に順調に推移しているが、買上点数の伸びが悪くなっている。
	<input type="checkbox"/>	コンビニ（経営者）	販売量の動き	・地方では中小企業が不振で給料も上がっていない。物価高が続くなか、目的買いはあっても衝動買いはないことが売上に影響している。
	<input type="checkbox"/>	コンビニ（経営者）	来客数の動き	・来客数が前年同期比で減少しており、売上は良くない。
	<input type="checkbox"/>	コンビニ（エリア担当）	来客数の動き	・商品の値上げにより売上は前年並みだが、来客数の減少に歯止めがかからない。
	<input type="checkbox"/>	コンビニ（店長）	販売量の動き	・コンビニは商品単価が高いため、利便性が良いだけではなかなか厳しい状況である。
	<input type="checkbox"/>	コンビニ（店長）	来客数の動き	・今年に入り来客数は1日平均約40人減少している。物価高騰のため売上は前年比5%程度の減少で済んでいるが、徐々に影響が出てくる懸念がある。
	<input type="checkbox"/>	衣料品専門店（経営者）	お客様の様子	・防寒衣料の売上は好調だが、熊出没の影響により観光客や買物客が減っており、店頭売上が減少している。
	<input type="checkbox"/>	衣料品専門店（店長）	来客数の動き	・販売促進のためブラックフライデーセールを開催しているが、来客数は前年比97%となっている。特に30代以上のビジネスマンの来店が激減している。
	<input type="checkbox"/>	衣料品専門店（総務担当）	販売量の動き	・来客数、販売点数共に前年比90%である。秋冬商材の売上が伸びていない。
	<input type="checkbox"/>	家電量販店（従業員）	単価の動き	・パソコンの買換え需要は続いているが、ピークは過ぎて落ち着いてきたため、売上は前年比約105%である。
	<input type="checkbox"/>	家電量販店（従業員）	販売量の動き	・来客数は前年を下回っている。OSサポート終了の影響が続くパソコンやスマートフォン、調理家電の販売台数は伸びている。テレビ、冷蔵庫、エアコンなどは単価が上がっているものの販売台数は前年を下回っており厳しい状況である。冬物商材も売上が鈍化しており厳しい状況である。
	<input type="checkbox"/>	乗用車販売店（従業員）	販売量の動き	・新型車が発売されたにもかかわらず販売量が伸びない。
	<input type="checkbox"/>	乗用車販売店（従業員）	来客数の動き	・新車や中古車の購入を目的とした新規客だけでなく、既存顧客の来店も増えていない。時期的にタイヤ交換での来店はあるが、商談件数には変化がない。
	<input type="checkbox"/>	乗用車販売店（従業員）	販売量の動き	・タイヤの交換時期でもあり、サービス入庫は増加傾向にあるが、利幅が薄い。新車の配車状況は変わらない。
	<input type="checkbox"/>	乗用車販売店（店長）	お客様の様子	・販売台数は新車、中古車共に前年比8～9割と依然低迷している。物価高により、通常であれば買換えのタイミングの顧客が購入に踏み切れないなどの影響が出ている。

分野	景気の現状判断	業種・職種	判断の理由	追加説明及び具体的状況の説明
	□	住関連専門店（インテリアコーディネーター）	単価の動き	・建築業界では、資材価格の高騰による建築費の上昇がみられる。
	□	その他小売〔ショッピングセンター〕（統括）	来客数の動き	・売上は前年比103%、来客数97%となっており、前月と同じ傾向である。食物販などデイリー商戦をみても来客数は前年比102%で前月から変化していない。全体感としては様子見の状況が続いているとみている。
	□	一般レストラン（経営者）	来客数の動き	・前々月、前月と比べると11月は幾分客が戻っているが、ディナータイムの低調は続いている。
	□	一般レストラン（スタッフ）	来客数の動き	・来客数は前年比99%で推移している。
	□	観光型ホテル（スタッフ）	単価の動き	・来客数は上向いているが、客単価は期待するほど伸びていない。
	□	観光型旅館（経営者）	来客数の動き	・来客数は多いが季節要因によるものであり、景気が上向いているとはいえない。
	□	旅行代理店（従業員）	販売量の動き	・個人旅行は行く層に限られてきている。法人向けは好況企業を中心に来年度の動きが出ている。
	□	タクシー運転手	単価の動き	・利用者数は増えているが、物価高の影響か客単価は低い。
	□	タクシー運転手	販売量の動き	・買物や通院、忘年会での利用者は増えているものの、熊の出没による外出控えもあり、利用者数は例年と比べ少なくなっている。
	□	通信会社（営業担当）	お客様の様子	・客の設備投資意欲に変化がみられない。
	□	通信会社（営業担当）	それ以外	・物価高が続いている。
	□	通信会社（営業担当）	お客様の様子	・購入数に変化はみられない。
	□	観光名所（職員）	単価の動き	・ここ2～3か月、客単価が前年を上回っている。
	□	観光名所（職員）	来客数の動き	・来客数が前年比10%増加している。良い状況は変わらない。
	□	遊園地（経営者）	来客数の動き	・天候が良くイベントも追加したが、来客数は前年と同程度である。
	□	美容室（経営者）	来客数の動き	・常連客しかおらず、新規客が来ない。
	□	その他サービス〔寮管理〕（管理人）	お客様の様子	・販売価格の高騰などで買い控えが生じている。
	□	設計事務所（経営者）	販売量の動き	・受注案件の成果品を納入するタイミングで忙しい。また、次の仕事に関する問合せもある。忙しい状況は変わらない。
	□	住宅販売会社（経営者）	お客様の様子	・新築戸建て住宅の受注は、価格の安い規格住宅や建売住宅が多い。
	□	その他住宅〔リフォーム〕（従業員）	販売量の動き	・生活必需品の価格高騰により、大型の増改築工事や塗装工事が大きく減少している。小規模な断熱工事及び暖房器具の購入は増加している。
	▲	一般小売店〔書籍〕（営業担当）	販売量の動き	・手帳やカレンダーなど新年向け商材の動きが前年より鈍い。
	▲	百貨店（企画担当）	販売量の動き	・食品、化粧品等は堅調だが、婦人・紳士衣料品の落ち込みが著しい。
	▲	コンビニ（経営者）	それ以外	・今月は最低賃金引上げにより、1店舗当たり7～8万円の経費増加となる。元々ギリギリで経営してきたところにとどめとなり、他のオーナーも絶望しかないと話している。
	▲	コンビニ（経営者）	来客数の動き	・来客数と販売量は4か月連続で前年割れしている。客単価は上昇傾向にあるが、これは商品の値上げによる影響が大きい。
	▲	コンビニ（エリア担当）	来客数の動き	・季節トレンドによる来客数鈍化に加え、熊の出没による影響が出ている。紅葉シーズンの行楽客は減少し、市街地においては不要不急の外出を控える動きが見られる。
	▲	コンビニ（エリア担当）	来客数の動き	・値上げにより客の来店頻度が下がっている。

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
	▲	衣料品専門店 (店長)	来客数の動き	・ブラックフライデーセールでは意外なことに特売品を求めて来店する人はほとんどなく、普通に来店した人が安くなっているからと購入していくことが多い。物価高が家計を圧迫しており、安いだけではなかなか売れない。
	▲	衣料品専門店 (店長)	お客様の様子	・秋冬のオケージョン需要は安定している。しかし、世の中が値上げムードのなか、天候と同様に購買意欲は不安定で、需要が読みづらい状態である。
	▲	乗用車販売店 (従業員)	販売量の動き	・来客数が少しずつ減ってきており、比例して販売数も減少している。
	▲	住関連専門店 (経営者)	販売量の動き	・受注販売をしているが、今月の販売量は悪い。
	▲	その他専門店 [酒] (経営者)	それ以外	・10～11月と様々な業界で大幅な値上げがあり、売上や利益確保に影響が出ている。食品等の生活必需品が優先されており、酒等は単価の低い物や値上げ前の商品が売れている。
	▲	その他専門店 [ガソリンスタンド] (営業担当)	販売量の動き	・ガソリンの暫定税率廃止に向けて補助金額が増加していくため、先安観が強くなり買い控えが発生している。販売価格についても、先行値下げ等が発生しており、不安定な環境となっている。
	▲	高級レストラン (支配人)	来客数の動き	・来客数は、一時的に伸びることはあるものの、緩やかな減少が続いている。
	▲	一般レストラン (経営者)	お客様の様子	・新政権による金融緩和の方向性への期待からか、個人客は少し増加しているが、法人客の増加はみられない。
	▲	観光型ホテル (スタッフ)	来客数の動き	・熊の出没に関する問合せが多く、予約のキャンセルも若干出ている。物価高とあいまって直近の予約が鈍化している要因とみている。
	▲	観光型旅館 (スタッフ)	販売量の動き	・土曜日の販売量の落ち込みが目立つ。通常ならば満室になるような日でも稼働率が6～7割の日が多くなっている。
	▲	旅行代理店 (従業員)	来客数の動き	・東北エリアでも11月以降、台湾有事発言の影響により中国からのインバウンドのキャンセルが出始めている。
	▲	競艇場 (職員)	来客数の動き	・来客数が減少しているため、売上が上がらない状況が続いている。
	×	一般小売店 [医薬品] (経営者)	来客数の動き	・当店の客は高齢者すなわち年金受給者が多く、物価高で生活が厳しいがどうしたら良いかという相談を受けることもある。今月は来客数の落ち込みが大きい。一方、働いている層の顧客には従来と変わらない消費意欲がうかがえる。
	×	一般小売店 [寝具] (経営者)	販売量の動き	・商品は全く動かず、仕立ての注文もない。このような11月は初めてである。
	×	一般小売店 [酒] (経営者)	販売量の動き	・米を筆頭に食品の価格高騰、降雪に係る費用等の負担が大きく、飲み会や外食など遊興費に対する消費者の節約意識が今までにないほど高まっている。そのため、飲食店などへの販売量はかなり鈍くなっており、予約がない日は臨時休業とする店も出てきている。
	×	スーパー (経営者)	お客様の様子	・3か月前は景気対策のため自治体が発行した商品券の効果があったが、それがなくなっている。
	×	衣料品専門店 (経営者)	来客数の動き	・客の来店頻度が少なくなっている。
	×	その他専門店 [白衣・ユニフォーム] (経営者)	販売量の動き	・顧客の廃業、倒産、社員数の減少に加え、他社やネット販売との競争激化により売上が減少している。また、当社においては人件費の高騰で増員できない状況にある。
	×	一般レストラン (経営者)	来客数の動き	・予約数、来客数共にかなり少ない。12月の忘年会の予約も例年よりかなり少ない。
	×	観光名所 (職員)	来客数の動き	・近隣で熊の出没が相次ぎ、予約のキャンセルが著しい。
企業 動向 関連 (東北)	◎	—	—	—
	○	農林水産業 (従業者)	受注価格や販売価格の動き	・米価が高値を維持している。
	○	電気機械器具製造業 (総務担当)	取引先の様子	・短納期の案件だけでなく、春先にかけての受注案件も徐々に増えている。

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
	○	建設業（従業員）	受注量や販売量の動き	・前年から取り組んでいた民間案件が工事契約に至った。
	□	食料品製造業（経営者）	受注量や販売量の動き	・お歳暮商戦の動きが余り良くない。
	□	食料品製造業（製造担当）	受注量や販売量の動き	・旅行者、団体予約等により飲食店の売上は堅調である。しかし、土産品の売上は伸び悩んでおり、購買単価も低い傾向にある。
	□	出版・印刷・同関連産業（経営者）	受注量や販売量の動き	・価格引上げによる受注量の減少から大きな影響が出ている。取引先については、受注量が増加しているところもあれば、事業の縮小や撤退をするところもある状況に変わりはない。
	□	窯業・土石製品製造業（職員）	受注量や販売量の動き	・前年同月比では微増だが、依然厳しい状況である。
	□	金属製品製造業（経営者）	受注量や販売量の動き	・季節要因で若干忙しくなっているものの、それ以外の要因で良くない感じはない。
	□	電気機械器具製造業（総務担当）	受注量や販売量の動き	・国内法人向けのパソコン関連市場は旺盛な需要が続いており、受注に対し生産が追い付かない状況となっている。
	□	建設業（従業員）	受注量や販売量の動き	・受注動向に大きな変化はないが、例年冬は工事案件が少なくなる。
	□	建設業（従業員）	受注量や販売量の動き	・小規模の補修工事や改修工事の受注はコンスタントにあるが、全体的な受注量には変化がない。
	□	建設業（従業員）	受注量や販売量の動き	・数年先まで受注が埋まっている状況は変わらない。
	□	輸送業（経営者）	受注量や販売量の動き	・中国向け機械装置の出荷延期が続いている。新たな装置製造の予定もなく、輸出貨物取扱数量に大きな影響を及ぼしている。
	□	通信業（営業担当）	取引先の様子	・顧客からの値下げ要請の圧力は依然として強い。
	□	金融業（広報担当）	取引先の様子	・米相場の上昇による集荷業者の仕入れや業種問わず効率化を狙った一部企業の設備投資において資金需要はあるものの、総じて資金ニーズが高まっている状況は見受けられない。一方で、取引先の倒産件数、倒産金額の推移に大きな変動はない。また、個人消費は物価上昇と節約志向で伸び悩みがみられ、住宅着工件数の低迷から住宅ローンの残高及び消費者ローンの残高は伸び悩んでいる。
	□	広告業協会（役員）	受注量や販売量の動き	・物価上昇が止まらず、個人消費の回復見込みが薄い状態では、広告業界が浮上するのは難しい。3か月前の状況とほぼ変わりなく、低迷状態が続いている。
	□	広告代理店（経営者）	取引先の様子	・良い意味でも悪い意味でも変化はない。
	□	経営コンサルタント	それ以外	・東北には温泉や紅葉狩りなど多くの観光資源があるものの、どこも観光客数は伸び悩んでいる。
	□	コピーサービス業（従業員）	受注量や販売量の動き	・受注金額は前年とほぼ変わらない。
	□	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	・物価高が続いており、消費マインドを上向かせる材料に乏しい。
	□	その他企業〔企画業〕（経営者）	それ以外	・地域の人口減少に歯止めがかからない。また、米の買取り価格の上昇も、景気には結び付いていない。
	▲	食料品製造業（営業担当）	受注量や販売量の動き	・販売量の前年割れに歯止めがかからない。
	▲	出版・印刷・同関連産業（経営者）	受注量や販売量の動き	・様々な業界の人と話をしたが、特に建設業、飲食業は景気が悪いようで、広告や印刷の注文も減っている。
	▲	輸送業（営業担当）	受注量や販売量の動き	・日中関係の問題による景気の後退及び熊の出没による風評被害により、観光業を中心に大きな打撃を受けている。
	▲	通信業（営業担当）	受注価格や販売価格の動き	・卸値など全体的にコストが上がっている。
	▲	不動産業（従業員）	受注価格や販売価格の動き	・設備投資、人件費の高騰は継続しており、不動産価格の高水準と金利上昇が消費者の購買力を弱めている。

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
	▲	公認会計士	取引先の様子	・顧客の月次、決算処理の情報から判断している。製造業、建設業では売上、利益共に前年比マイナスの企業が増加しており、特に建設業が振るわない。サービス業、小売業は一定程度の業績を確保している。全体としては、建設業の業績悪化がマイナスに働き、やや悪化している。
	×	農林水産業（従業者）	受注量や販売量の動き	・青果物の売上が悪い。
	×	輸送用機械器具製造業（経営者）	取引先の様子	・客先の動きが良くない。引き合い件数が減少し、受注につながらないため、売上の減少が続いている。
雇用 関連 (東北)	◎	—	—	—
	○	—	—	—
	□	人材派遣会社（経営者）	求人数の動き	・業種、職種を問わず、求人数は堅調である。
	□	人材派遣会社（社員）	採用者数の動き	・採用数の動きは例年と変わらない。
	□	新聞社〔求人広告〕（担当者）	周辺企業の様子	・求人広告の掲載がなく、業績が良いという企業も見当たらない。
	□	職業安定所（職員）	求人数の動き	・新規求人数、有効求人数共に前年を下回る状況が続いている。
	□	職業安定所（職員）	求人数の動き	・新規求人数が前年同期比で減少している。
	□	職業安定所（職員）	求人数の動き	・直近3か月の新規求人数は前年同月比で増減はあるものの、大きな変化はない。
	□	学校〔専門学校〕	求人数の動き	・専門学校への求人公開の問合せ状況は前年同月と変わらない。
	□	その他雇用の動向を把握できる者	周辺企業の様子	・物価高の影響から、製造業、卸売業、小売業で求人を控える動きが続いている。
	▲	人材派遣会社（社員）	求職者数の動き	・求人数は好調である。しかし、中旬以降、求職者数は減少が著しくなっており、前年比80%前後で推移している。
	▲	アウトソーシング企業（経営者）	それ以外	・AI技術の発展により受注が減っている。
	▲	求人情報誌製作会社（経営者）	周辺企業の様子	・今月は取引先の倒産、廃業などの話が多了くなった印象を受ける。
	▲	新聞社〔求人広告〕（担当者）	周辺企業の様子	・熊の出没による被害が相次ぎ、地域経済や街のにぎわいに影響が出ている。
	▲	職業安定所（職員）	求人数の動き	・最低賃金引上げ等により、求人数が減少傾向にある。
	×	*	*	*

3. 北関東（地域別調査機関：株式会社日本経済研究所）

（－：回答が存在しない、＊：主だった回答等が存在しない）

分野	景気の現状判断	業種・職種	判断の理由	追加説明及び具体的状況の説明
家計 動向 関連 (北関東)	◎	都市型ホテル（支配人）	来客数の動き	・国際会議の受注や週末の観光イベントにより、高単価かつ高稼働で推移している。
	◎	旅行代理店（経営者）	販売量の動き	・3か月前の酷暑の影響により、行事が12月まであり、例年よりも販売量が増えている。
	○	一般小売店〔土産〕（経営者）	販売量の動き	・前年基準にした売上達成度で3か月前と比較すると、今月は1割ほど売上は多い。例年、紅葉を目当てに多くの観光客が訪れるが、今年は例年以上に多くの客が来ている。物価高の影響により価格を上げたことも売上増加の一因ではあるが、来訪客が多く、購買意欲も高いために売上が伸びたとみている。
	○	コンビニ（エリア担当）	販売量の動き	・値上げの効果が1番大きいとみている。
	○	家電量販店（店員）	販売量の動き	・前月は前年比101%、今月は107%と伸びている。大きく伸びたのはパソコン本体で、OSのソフトウェアサポート終了に伴う買換えが継続していることが要因である。ほかにけん引した商材はテレビで148%となっている。
	○	一般レストラン（経営者）	来客数の動き	・行楽シーズンで、インフルエンザの流行に負けず、入出があるため助かっている。

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（所長）	来客数の動き	・安定した天候に恵まれ、紅葉も長い期間楽しむことができたため、国内外からの来訪客でにぎわっている。
	○	タクシー（経営者）	お客様の様子	・昼も夜も動きが良く、前年同月と比べて10%の増収である。
	○	通信会社（営業担当）	お客様の様子	・政府の積極財政に向けた変化で、徐々にではあるものの良い影響が出てきている。特に、ガソリン暫定税率の廃止等、今後の価格低下が見込めることから、少しずつ節約志向が緩和されてくるのではないかとみている。
	○	ゴルフ場（従業員）	来客数の動き	・日並びの関係で、土日の日数が前年より2日多いが、それを考慮しても増加傾向にある。
	○	設計事務所（所長）	来客数の動き	・新しい仕事の依頼等、問合せが来るようになってい
	□	商店街（代表者）	お客様の様子	・11月に入って、高額商材が数台販売できている。最近にはない動きで驚いている。ただし、客に話を聞くと、年金や貯金を崩しての買い求めとのことである。
	□	一般小売店〔精肉〕（経営者）	お客様の様子	・今月は休日が多いため、出かける人が多い。休日明けの観光地はその分、静かである。ガソリン暫定税率廃止等で、影響が出るとみている。ただし、物価は上昇したままなので、この報道だけでは景気の変動はみられない。
	□	百貨店（営業担当）	販売量の動き	・衣料品は堅調に推移しているものの、食料品は買上点数の減少が続いており、前年実績確保には至っていない。
	□	百貨店（営業担当）	お客様の様子	・季節が変わるタイミングで、時期に合った商材の購買は活発になるが、そこにワンランク上のぜいたくや遊び心は余りみられない。良質な商材を買い求める層は一定程度見受けられるが、全体的な傾向ではない。一貫して堅実な買物をしている。
	□	百貨店（店長）	販売量の動き	・6月頃から、若干のプラスマイナスはあるものの、大きな変化はみられない。株価の高騰や物価高の継続等、商売に影響を与えるものが多くあり、客の反応を見ても大きな変化はない。
	□	スーパー（総務担当）	販売量の動き	・売上は前年実績に未達の状況で、来客数も前年割れとなっている。
	□	乗用車販売店（経営者）	販売量の動き	・この数か月、車両販売や整備等のサービス部門売上は横ばい状態で、進歩がなくて困っている。
	□	乗用車販売店（従業員）	販売量の動き	・来店客が減少しているため、受注状況も減少傾向になってきている。
	□	住関連専門店（仕入担当）	来客数の動き	・ようやく気温が下がり、冬物が動き始めた分、前月よりは売上は上がっている。節約志向は変わらず、季節商材の増減が数字に影響を与えているだけである。
	□	一般レストラン〔居酒屋〕（経営者）	来客数の動き	・税制改正等の好材料はあるものの、来客数は変わらない。客引けの早さも相変わらずである。依然として、市街地の夜間の人出も少ない。
	□	その他飲食〔給食・レストラン〕（総務）	単価の動き	・主力の事業所給食部門は、米を始めとした食材の値上げが出そろい、人件費も最低賃金引上げを織り込み、主要経費が大幅高値となっていることから、収支面は一段と厳しい状況である。レストラン部門では、客足は戻り基調となっており、単価引上げについても受け入れてもらえている。
	□	旅行代理店（営業担当）	来客数の動き	・大阪・関西万博が閉幕したが、客足は戻っていない。
	□	通信会社（社員）	単価の動き	・引き続き、当社提供サービス加入内容の見直しや解約の問合せが増加傾向にある。理由として物価高の影響が少なからずある。料金単価は変えていないが、仕入原価は上昇している。当社利益でカバーできればよいが、不安である。
	□	住宅販売会社（経営者）	お客様の様子	・新政権による経済対策の方向性がみえてきて、住宅ローン減税の拡充が示されたため、業界としては少し見込みが出てきたものの、地方にその効果が出てくるかどうかが問題である。
	□	その他住宅〔住宅管理・リフォーム〕（営業）	販売量の動き	・リフォーム関連の補助金や助成金の施策が年内で終了することもあり、例年同様に端境期を迎えている。

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	・橋の架け替え工事による通行止めが、商売に影響している。
	▲	一般小売店〔酒類〕（経営者）	販売量の動き	・今は動きが悪い。
	▲	スーパー（商品部担当）	来客数の動き	・ここ数か月、来客数の減少が続いている。特売チラシ時の集客の落ち込みが特に目立っている。要因としては、値上げラッシュで安さが伝わらないことが考えられる。
	▲	コンビニ（エリア担当）	来客数の動き	・前年のイベントの反動で、今年度はイベントが少なく来客数が減少している。
	▲	コンビニ（店長）	来客数の動き	・クリスマスケーキやおせちなどの予約状況が、例年と比べて遅い。
	▲	自動車備品販売店（経営者）	販売量の動き	・販売量のほかに、来客数や車の交通量もやや少ない。消費意欲はやや控えめである。
	▲	住関連専門店（店長）	単価の動き	・前年比で点数、客単価共に落ちている。来客数は横ばいだが、客単価は落ちていることから、購入商品を吟味して不要な買物を極力しないようにしている様子がうかがえる。安い物が売れ、し好品は売れなくなっている。
	▲	一般レストラン〔居酒屋〕（経営者）	来客数の動き	・忘年会を前に控えているからか、連休が多かったせいかわからないが、予約の入り方や当日のフリー客の動きが3か月前と比べて明らかに減っている。
	▲	タクシー運転手	販売量の動き	・例年なら忘年会が始まる頃だが客が少ない。ドライバー不足で台数が少ない割に、個人の売上は変わらない。ただし、会社の売上はかなり減少している。他のタクシー会社は負債を抱えて倒産している。景気の悪いときに最初に削減する経費は、タクシー代である。会社からチケットも出ないようである。
	▲	通信会社（総務担当）	販売量の動き	・ここ半年間、毎月販売数は同じだったが、今は1割以上落ち込む見通しである。
	▲	テーマパーク（職員）	来客数の動き	・猛暑が落ち着き紅葉シーズンとなったが、期待していた連休や週末が降雨となり、来園者が減少している。
	▲	ゴルフ練習場（経営者）	来客数の動き	・商材価格上昇により、最低限の買物で済ませている。
	▲	美容室（経営者）	来客数の動き	・来年夏に地域のデパートの撤退が決まったため、ますます広域集客力が落ちると懸念している。現状は、中国からのインバウンドが激減している。
	▲	住宅販売会社（経営者）	お客様の様子	・現状、当地では貸店舗、アパート、住居関係いずれもなかなか埋まらない。経費等は上がっているものの、家賃等は上げられず、逆に空室が多いため、現状維持又は家賃を下けている状況である。最近は店舗等への引き合いもほとんどなく、逆に統合や廃業が目立っている。
企業 動向 関連 (北関東)	×	一般小売店〔家電〕（経営者）	来客数の動き	・時期的なこともあるため仕方ないが、反応がやや鈍い。
	×	衣料品専門店（販売担当）	来客数の動き	・今は本当に数人しか来店しないほど、ひどい。根底には物価高が相当影響している。生活必需品には必ず、お金を掛けないといけないが、当店のような服飾関係は、最後の最後に回されて、結局あきらめて買わないという状況ではないか。この状況を打破してほしい。
	×	一般レストラン（経営者）	来客数の動き	・動きが悪い。インフルエンザの流行で、学校が休みになって子どもが家にいたり、物価高で家から出られないとの話を聞いている。
	◎	—	—	—
	○	窯業・土石製品製造業（総務担当）	受注量や販売量の動き	・積極的に時間外勤務を行っている。
	○	一般機械器具製造業（経営者）	取引先の様子	・新規案件の相談が増加しつつある。
	○	電気機械器具製造業（経営者）	受注量や販売量の動き	・作業員が足りなくなり、これから募集を掛けようと考えている。ここに来て仕事が急に増え、驚いている。
	○	電気機械器具製造業（経営者）	受注量や販売量の動き	・各取引先で、中国への輸出物件が若干増えている。
	○	金融業（営業担当）	受注価格や販売価格の動き	・人件費や仕入価格の増額分を販売価格に転嫁できている状況が、徐々に増えている。

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
	□	輸送用機械器具製造業（経営者）	取引先の様子	・この1～2か月、取引先、受注量、販売量の動きがほとんどない。
	□	輸送用機械器具製造業（総務担当）	取引先の様子	・今のところ目立った動きもなく、特に変わらない。
	□	輸送業（営業担当）	取引先の様子	・今月はブラックフライデー等で荷動きが増える予定だったが、冬物家電、電気カーペット、こたつ、エアコン、ヒーター等や冬物寝具、カーペット等、特にインターネット通販向けの物量が前年比2割ほど落ちている。燃料高もあり、業績自体は前年比1割ほど落ち込んでいる。
	□	広告代理店（営業担当）	受注量や販売量の動き	・広告出稿件数、売上は横ばいが続いている。広告業界の市場は現状のままではないかというほど伸びていない。紙に印刷するような広告宣伝は、地方ですら完全に衰退している。
	□	経営コンサルタント	それ以外	・観光地、行楽地はそこそこにぎわっており、物価高で購買数は減っても潜在的な消費意欲は衰えていない。中小企業の業績も基本的に大きな変化はなく、米国の関税政策の影響下でも営業努力で受注、売上を維持し、将来の増加を見込んでいるところもある。
	□	社会保険労務士	取引先の様子	・インバウンドは関係ないため、中国の影響も余りなく、今のところ変化はない。
	▲	食料品製造業（経営者）	受注価格や販売価格の動き	・食品の価格が高止まりしており、新米も異常な高値となっている。消費者が生活防衛しているためか、販売量が減っている。
	▲	不動産業（管理担当）	受注価格や販売価格の動き	・管理物件の維持管理費は、価格改定で値上げが徐々にできているが、空室物件のある建物への入居需要がないため、賃貸収入が増加しない。
	×	一般機械器具製造業（経営者）	受注量や販売量の動き	・5～9月の売上は全て前年実績を下回っており、10月、11月もマイナスが確実な状況である。
雇用 関連 (北関東)	◎	—	—	—
	○	人材派遣会社（経営者）	求人数の動き	・飲食店関係では、なかなか求人募集に応えられる人が見つからない。小売、コンビニ等も学生アルバイトが多くなっている。賃金については少しは良いのかという様子が見受けられる。住宅についても、改築、新築は目立っている。製造、製品、ガソリン関係、電気等は安くなってきたものの、やや動きは鈍い。生鮮食料品等は安くなっている商材もあるものの、米も含めてまだ高い。
	□	人材派遣会社（社員）	求職者数の動き	・新規求職者数が増えない。企業側の希望と求職者のギャップが解消されない。
	□	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。
	▲	人材派遣会社（管理担当）	求職者数の動き	・派遣求人への応募者が減少しており、売上が減少している。
	▲	学校〔専門学校〕（副校長）	周辺企業の様子	・取引業者の話では、物価上昇に伴い取引量が減少しており、利益を吸収している状況で大変厳しいとのことである。
	×	—	—	—

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〔食料雑貨〕（経営者）	来客数の動き	・商業施設のオープンに伴い良くなっている。
	◎	一般小売店〔文房具〕（経営者）	販売量の動き	・カレンダーや手帳などの季節商材の動きが非常に良く、購入単価を押し上げている。インバウンドの動きについては、中国との国際問題もあるが、当店は従来から欧米人や中国以外のアジア諸国の客の来店が多かったため、影響はほとんどない。逆に、大阪・関西万博が閉幕したことにより、東京を訪れるインバウンドが増えている印象を受ける（東京都）。

分野	景気の現状判断	業種・職種	判断の理由	追加説明及び具体的状況の説明
	◎	百貨店（営業担当）	来客数の動き	・全体の来客数、国内現金売上、免税等、全ての指標が上向き傾向である。ラグジュアリー商材が不調のため、客単価は依然としてマイナス傾向にある。免税売上はまだ前年を下回っているものの、来客数は回復している（東京都）。
	◎	コンビニ（エリア担当）	販売量の動き	・10月頃からの急な冷え込みで客足が遠のいたことと、値上げの影響が1周してきたことによりやや低迷していたが、今月実施した販売促進施策に対する客の反応が良く、前年を上回る状況で推移している（東京都）。
	◎	一般レストラン（経営者）	販売量の動き	・今月は良くなっている。店の売上もそれなりにあるが、ケータリングが忙しくて追いつかないほどである。ケータリングの注文が多いため、売上も増えている。
	◎	都市型ホテル（経営者）	来客数の動き	・近隣の大型コンベンション施設が3か月前と比べて更に高稼働になってきている影響で、当ホテルの客室稼働率も非常に高くなっている。単価も上がっているため、11月はかなり良い状態で推移している。また、秋の宴会シーズンに入り、非常に多くの予約が入っている。
	◎	タクシー運転手	お客様の様子	・利用が多くなっている。特に、会社から複数の配車予約が入り、駅や配車アプリからの利用も増えているため、期待できそうである。
	○	商店街（代表者）	それ以外	・クレジットカードの取扱は堅調である。新内閣が発足して、期待値、支持率共に高く、消費マインドを押し上げている。来街者数も多く、にぎわいがかなりある（東京都）。
	○	一般小売店〔生花〕（店員）	販売量の動き	・11月初旬にイベントがあり、お祝いのスタンド花を11個も作った。最近はそうしたお祝い事も少なくなったので、久しぶりのことであった。加えて結構大きめの花束も25束作った。景気が少し良くなってきたからこそ、こういうところにお金を出せるのではないかとみている（東京都）。
	○	百貨店（総務担当）	来客数の動き	・中国の日本渡航自粛の呼び掛けにより、団体客等の来店が減ったこともあり、売上の伸長に鈍化がみられる（東京都）。
	○	百貨店（広報担当）	お客様の様子	・3か月前と比べると、高額品を求める国内客の消費意欲は堅調に推移している。また、季節の推移が遅れた影響かコートなどの防寒需要も底堅い。インバウンドは緩やかな成長が続いていたが、足元の中国の訪日自粛要請の影響が徐々に来客数に表れ始めており、先行きは不透明である（東京都）。
	○	百貨店（管理担当）	販売量の動き	・今年は寒くなるのが早く、防寒衣料などの売行きが良い。お歳暮ギフトの売行きは年々低下傾向が続いている（東京都）。
	○	コンビニ（エリア担当）	来客数の動き	・来客数は前年同月と比較して伸長していることから、ある程度のコンビニ需要はある。
	○	衣料品専門店（店長）	販売量の動き	・主要事業のドレスは、パーティードレスがけん引し、10月は計画比100%、前年比109%であり、11月に入ってから前月以上の実績で推移している。もう一方の主力事業である着物も、集客型展示会が好調に推移し、特に趣味的性の高い着物が支持を受けている（東京都）。
	○	乗用車販売店（営業担当）	来客数の動き	・12月のボーナス商戦を控えて買い控えがあると予想していたが、その気配はなく順調に推移している。
	○	高級レストラン（仕入担当）	来客数の動き	・企業の利用が前年に増して活発であり、景気に停滞感はみられず、むしろ好調さがうかがい知れる（東京都）。
	○	一般レストラン（経営者）	来客数の動き	・忘年会前ではあるが、今月は各企業、団体の大人数の宴会が例年と比べてかなり多く入っている（東京都）。
	○	一般レストラン（経営者）	来客数の動き	・ものすごく良くなっているとまではいかないが、人の動きが良くなっている。円安による仕入価格の高騰は不安であるが、積極財政に寄せる期待の方が勝っている。
	○	一般レストラン（経営者）	来客数の動き	・天候が安定しており、極端に寒くもないため、外出する客が増えている（東京都）。

分野	景気の現状判断	業種・職種	判断の理由	追加説明及び具体的状況の説明
	○	その他飲食〔カフェ〕（経営者）	販売量の動き	・12月を前に当社全体では良くなってきているが、飲食店の動きだけをみると余り良くない。様々な物価の高騰により、し好品は後回しになっている（東京都）。
	○	通信会社（経営者）	お客様の様子	・客の態度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	・商談確定数が3か月前より少しずつ伸びている（東京都）。
	○	観光名所（職員）	来客数の動き	・前年と比較すると引き続き厳しい状況にはあるものの、3か月前と比べると減少幅が縮小している。10月に入ってからそうした傾向にあり、現在に至っている。大阪・関西万博の閉幕、デフリンピック開催の影響も大きい（東京都）。
	○	ゴルフ場（経営者）	来客数の動き	・3か月前の8月と比較すると来場者数は107%となり、やや好調である。真夏は暑さから来場が芳しくなかったが、秋になり気温が落ち着いてきたことから来場者数が増加している。
	○	設計事務所（経営者）	お客様の様子	・打合せが多くなり、案件が動き出している。
	○	住宅販売会社（経営者）	来客数の動き	・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及びビジネスホテルを扱っているが、インバウンドがかなり増えてきているため、ホテルの稼働率は上がっている。一方、建設業では、材料費がかなり高騰しており、公共工事を含めスムーズな受注ができない状態が続いている。
	○	住宅販売会社（従業員）	販売量の動き	・11月の割には受注が良い。
	○	住宅販売会社（従業員）	お客様の様子	・3か月前と比較して新築1棟アパートの販売成約件数が2倍に増加している。
	○	住宅販売会社（総務担当）	それ以外	・景気対策や雇用確保により物価上昇ベースを上回る年収増加となっている企業も多いが、生活基盤の改善や余暇よりも貯蓄にお金を回しているように見受けられる。
	□	商店街（代表者）	お客様の様子	・最近、客の様子が少し変わってきている。以前よりもレンタル商材についてもしっかりと見て判断し、そのなかで積極的に選ぶ方向になっている。
	□	一般小売店〔家電〕（経理担当）	販売量の動き	・家電の動きも多少あり、工事もそれなりに入っている。2027年に蛍光灯がなくなるためLED照明器具がよく動いているが、売上単価が低くなってきている。
	□	一般小売店〔家具〕（経営者）	販売量の動き	・このところ成約を取るのが難しく、景気は余り良くない（東京都）。
	□	一般小売店〔印章〕（経営者）	販売量の動き	・客がほとんど来店せず、外売りは非常に少ない。やはりショッピングセンターやインターネット販売に押されている。
	□	一般小売店〔眼鏡〕（経営者）	来客数の動き	・夏場は通常レンズとサングラスの2本売れることがあり、客単価が良かった。秋になり、これから寒い冬になると、サングラスの需要はなくなり、通常レンズのみの需要となるため、11月から来年2月頃までは客単価が下がりそうである。
	□	一般小売店〔茶〕（営業担当）	販売量の動き	・毎年実施している創業祭イベントは、売上、来客数共に前年並みとなっており、やや良くなっている。1か月を通して売上が増加している。
	□	一般小売店〔茶〕（営業担当）	販売量の動き	・新規受注がなく、現状は厳しい推移で、余り良くない。このままでは先行きがどうなるのかと心配している。仕入価格も徐々に上がっているが、販売価格は上げられそうにないため、厳しい（東京都）。
	□	百貨店（売場主任）	お客様の様子	・クリスマス、年末年始商戦に向けて、ギフトやパーティー商材などの人が集まる機会に必要な物の需要は顕著にあるが、自宅用などの商材、食品は引き続き前年を僅かに割っている（東京都）。

分野	景気の現状判断	業種・職種	判断の理由	追加説明及び具体的状況の説明
	□	百貨店（総務担当）	販売量の動き	・9月は販売実績を落としたものの、前月、今月と復調の兆しがみられる。お歳暮ギフトの早期受注に関しては、出だしは厳しく、店頭、インターネット受注共に厳しい立ち上がりとなっている。食料品全体では堅調な売上であることを考えると、やはり日常使いの生鮮品等の値上げによる影響が大きいとみられる。中国の観光客の渡航禁止による影響は今のところ軽微である。なお、急激に季節が進んだことから、服飾小物関連の動きが良くなっている（東京都）。
	□	百貨店（総務担当）	お客様の様子	・ギフト需要の縮小から食品が苦戦しているものの、月末の施策が奏功したファッション、店外催事での高額品の動きが好調なことにより、目標を達成している。
	□	百貨店（総務担当）	お客様の様子	・今月度もインバウンドによる購買行動は堅調である。同様に、一般客も株価高などが継続しているためか、高額ブランド品等の動きが良い。3か月前と比べても、良い意味での平行線である（東京都）。
	□	百貨店（営業担当）	販売量の動き	・前月に引き続き売上は好調に推移している。宝飾品や時計などの高額品がけん引しており、食料品も好調だが、夕方の値下げ品や見切り品目当ての客も増えてきている（東京都）。
	□	百貨店（営業担当）	来客数の動き	・気温の低下に伴って衣料品などが堅調に推移している。国内客の需要は底堅い。インバウンドについても中国の訪日渡航自粛に対する懸念はあるものの、現状では特に大きな影響は見当たらない（東京都）。
	□	百貨店（販売促進担当）	お客様の様子	・前年売上は確保しているものの、全体として景気が良いとまではいえない。特に、気温の低下とともに期待をしていたアパレルが、10月に前倒しで動いた影響か、思ったほど動きが出ていない。
	□	百貨店（財務担当）	販売量の動き	・国内客、インバウンド共に販売量に大きな変化はなく、安定して推移している（東京都）。
	□	百貨店（店長）	お客様の様子	・前年と比較して気温の低下が早く、数年ぶりに秋物に動きがみられる。非正規雇用者の時給は上がったものの就労時間が短縮しており、所得拡大による購買意欲にはつながっていない。
	□	スーパー（経営者）	販売量の動き	・まだ値上げが続いており、1品単価は上がっているが、買上点数は落ち込んでいる。生鮮食品では鮮魚と青果が値上げ傾向にあり、同じような状態が続いている。
	□	スーパー（経営者）	販売量の動き	・来客数が微増しており、買物頻度が上がっていることから強固な節約意識は薄れている。ただし、買上点数は引き続き減少しており、1品単価上昇分を品質を下げた商材への変更や無駄を抑えた購買で補う傾向がみられる。
	□	スーパー（店長）	お客様の様子	・客は商材の価格を確認しながら買物をしている。買上点数は下振れしているものの、1品単価が前年より上がっているため、売上全体としては前年並みを確保できている。
	□	スーパー（店長）	販売量の動き	・来客数、売上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（営業担当）	単価の動き	・野菜や米等の食品全般の価格が依然として高く、単価の上昇傾向が継続している。販売量、来客数は低調気味である。販売量は低調ながらも前年に近づきつつあるが、特売の割合が増えているため、総合的には売上微増、利益率低下の状況である（東京都）。
	□	スーパー（仕入担当）	単価の動き	・生鮮品において、トマトやじゃがいも、玉ねぎ、貝類のカキ等の品薄による高騰や加工食品、菓子の値上げが続いており、買上点数は前年比100%でも1品単価が5%ほど上がっているため、売上は前年を超えている。
	□	スーパー（食品担当）	競争相手の様子	・当店の売上は前年並みだが、競合各社で前年を超えているところもある。ただし、客の奪い合いで、決して良くはない（東京都）。
	□	スーパー（販売担当）	販売量の動き	・値上げが続いており、消費は減少傾向にある。
	□	コンビニ（経営者）	来客数の動き	・商材の値上がりにより単価は上がっているものの、来客数が伸び悩んでいる。

分野	景気の現状判断	業種・職種	判断の理由	追加説明及び具体的状況の説明
	<input type="checkbox"/>	コンビニ（経営者）	来客数の動き	・ここ2～3か月は売上が前年比3～4％程度減少している。11月は1％程度の減少で落ち着く見通しではあるものの、景気は良くなっていない。
	<input type="checkbox"/>	コンビニ（経営者）	来客数の動き	・8～9月は来客数が前年を割っていたが、10月で下げ止まり、11月は前年並みになって落ち着いている。政治が安定し、経済対策もいろいろ出てきたなかで安心感が広がってきたのではないかとみている。しかし、食品の物価はいまだ高いままであるため、それほど財布のひもが緩むような状況にはならない。冬のボーナスが予想よりも多ければ、上向き可能性もある（東京都）。
	<input type="checkbox"/>	コンビニ（商品開発担当）	お客様の様子	・週ごとに波があり、安定した来店がない（東京都）。
	<input type="checkbox"/>	コンビニ（従業員）	販売量の動き	・3か月前と比べて特に大きな変化はない。冬になりホット商材やおでん、中華まんなどがよく売れている。冬は温かい商材が人気で、冷たい商材は売り売れなくなる。最終的には同じような売上となり、景気の良さを物語るものではない。
	<input type="checkbox"/>	衣料品専門店（経営者）	販売量の動き	・販売量が思うようには伸びてこない。まだアプローチが必要である。
	<input type="checkbox"/>	家電量販店（店長）	お客様の様子	・物価高が続いているため来客数が増えない。買物に慎重な客が多い。
	<input type="checkbox"/>	家電量販店（店長）	来客数の動き	・来客数は前年同期と比較して増えている。3か月前と比較しても前年からの伸び率は同等である（東京都）。
	<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、販売は余り芳しくない。前年度に比べて2割減少している。
	<input type="checkbox"/>	乗用車販売店（経営者）	販売量の動き	・新型車が投入されたが、納期まで時間が掛かるため、販売量は前年並みである。
	<input type="checkbox"/>	乗用車販売店（経営者）	単価の動き	・物価が上昇しているため、やや悪い。
	<input type="checkbox"/>	乗用車販売店（販売担当）	お客様の様子	・食品や輸入品を始め物価が上昇しているため、車関連の経費を抑えたいと客が話している。車検時に交換が必要な部品をできるだけ交換したくないからと、見積りの段階で安くしてほしいという依頼がある。これは生活必需品が値上がりしている影響である（東京都）。
	<input type="checkbox"/>	乗用車販売店（営業担当）	それ以外	・新車が売れない一方で、中古車の販売は好調である。新車の販売価格は上昇傾向にあるものの、賃上げが追い付いていない（東京都）。
	<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	・何となく商店街に活気がないようにみえる。
	<input type="checkbox"/>	その他専門店〔貴金属〕（統括）	それ以外	・販売単価は伸びているものの、販売量が伸び悩んでいることから、販売額全体では余り変わっていない（東京都）。
	<input type="checkbox"/>	その他小売〔ショッピングセンター〕（統括）	お客様の様子	・現状は物価高に賃金が追い付いていないとの報道もあり、消費マインドが上向いていない（東京都）。
	<input type="checkbox"/>	その他小売〔生鮮魚介卸売〕（営業）	お客様の様子	・本来なら売行きが伸びる時期だが、価格の高い食材は避けられているように見受けられる（東京都）。
	<input type="checkbox"/>	高級レストラン（営業担当）	来客数の動き	・11月は前年比で売上103.9%、来客数99.9%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	・予約数、来客数、売上は良いものの、引き続き仕入価格の高止まりにより利益が圧迫されており、景況感では3か月前と変わらない（東京都）。
	<input type="checkbox"/>	高級レストラン（経理担当）	来客数の動き	・景気は良く、来客数も多いが、頭打ちのようにもみえる（東京都）。
	<input type="checkbox"/>	一般レストラン（経営者）	来客数の動き	・3か月前と比べて、夏場の方が来客数はもちろん良かったが、紅葉シーズンでもあり、多少の違いはあるもののそれほどは変わらない。
	<input type="checkbox"/>	一般レストラン（経営者）	来客数の動き	・繁華街で飲食店を営んでいる。昔は夜に食事や飲みに出掛ける人がいたが、最近は著しく減ってきている。

分野	景気の現状判断	業種・職種	判断の理由	追加説明及び具体的状況の説明
	<input type="checkbox"/>	その他飲食〔カフェ〕（経営者）	販売量の動き	・インターネット販売は好調だが、実店舗での販売には波がある（東京都）。
	<input type="checkbox"/>	都市型ホテル（経営者）	単価の動き	・都内のインバウンドの効果で客単価に価格転嫁ができていないが、頭打ちになっている。人件費や仕入価格の上昇に追いついてはいるものの、それ以上ではない（東京都）。
	<input type="checkbox"/>	都市型ホテル（スタッフ）	来客数の動き	・相変わらず高稼働で推移している。
	<input type="checkbox"/>	旅行代理店（従業員）	販売量の動き	・前年同期比108%で推移している（東京都）。
	<input type="checkbox"/>	旅行代理店（営業担当）	単価の動き	・客は、Webでの販売価格と見比べている。
	<input type="checkbox"/>	タクシー運転手	来客数の動き	・深夜帯の客の動きが鈍い。コロナ禍以降の生活習慣の傾向である。昼間や夕方は全体的に変わりはない（東京都）。
	<input type="checkbox"/>	通信会社（経営者）	販売量の動き	・前月と同様に案件の受注、工事等が増加傾向に至っていない（東京都）。
	<input type="checkbox"/>	通信会社（社員）	お客様の様子	・年末のイベントや式典が開催され、良好な景気を維持している実感がある（東京都）。
	<input type="checkbox"/>	通信会社（社員）	お客様の様子	・消費財の値上がりに疲弊した状態が続いている。嗜好品への支出は切り詰める傾向で、ハイグレードプランの販売が振るわない（東京都）。
	<input type="checkbox"/>	通信会社（営業担当）	お客様の様子	・新規契約、契約変更共に必要最低限のサービスを希望する客が多く、販売数も伸び悩んでいる状態が続いている。
	<input type="checkbox"/>	通信会社（局長）	販売量の動き	・インターネット契約数は外部環境の変化に左右されないようで、結果的に景気による上下変動に影響がない（東京都）。
	<input type="checkbox"/>	通信会社（営業担当）	お客様の様子	・新規加入、コース変更共に無駄を省き必要最小限の内容を選択する意識は相変わらず強い。
	<input type="checkbox"/>	通信会社（営業担当）	来客数の動き	・問合せ件数がピーク時と比べて半分以下になっている。客が以前より価格にシビアになっており、内容よりも価格を重視して安価な会社に流れている（東京都）。
	<input type="checkbox"/>	通信会社（経理担当）	お客様の様子	・多少の値上げは受け入れられる人と、本当にぎりぎりのところにいる人の受け答え方が明確になっている。
	<input type="checkbox"/>	通信会社（管理担当）	販売量の動き	・従前から期待していた通信インフラの光ファイバー化後の展開エリアにおける契約数が伸び悩んでいる（東京都）。
	<input type="checkbox"/>	通信会社（営業担当）	お客様の様子	・現状は変わらないが、中国との関係が少し不安である（東京都）。
	<input type="checkbox"/>	その他レジャー施設〔ボウリング場〕（従業員）	お客様の様子	・年末で忘年会シーズンということもあり問合せが多く、良いという判断もできなくはないが、予測範囲内である（東京都）。
	<input type="checkbox"/>	その他サービス〔立体駐車場〕（経営者）	来客数の動き	・近くにスーパーができたが、特に来客数は変わらない。
	<input type="checkbox"/>	その他サービス〔保険代理店〕（経営者）	単価の動き	・全般的に単価上昇に慣れてしまっており、単価上昇に気が付かない。
	<input type="checkbox"/>	その他サービス〔葬祭業〕（経営者）	競争相手の様子	・寒さもあり亡くなる方も増えているものの、新規参入の大手等との競争から、件数が伸び悩んでいる。
	<input type="checkbox"/>	設計事務所（経営者）	お客様の様子	・現在、当事務所の仕事は、行政の入札案件が大部分を占めている。今までは小規模案件でも条件等があったが、今は大型案件が中心になっている。一般客からの設計の要望は少ないが、行政側でまとまって仕事があるため、状況としてはまあまあである。社会の動きとしてはマイナス方向にあるため、見通せないところもある。
	<input type="checkbox"/>	設計事務所（職員）	販売量の動き	・受注が伸びない。物価高も続いており、生活しづらくなっている（東京都）。

分野	景気の現状判断	業種・職種	判断の理由	追加説明及び具体的状況の説明
	□	住宅販売会社（従業員）	販売量の動き	・ 今月の販売量は目標数を何とか達成できている。3か月前と比べて販売量は変わっておらず、景気はどちらともいえない。ここ4か月で3か月の目標販売量を達成している状況で、景気は安定してきている。
	▲	一般小売店〔家電〕（経営者）	販売量の動き	・ 売上自体は前年よりも下がっている。今後の見通しはよく分からない（東京都）。
	▲	一般小売店〔家電〕（経理担当）	来客数の動き	・ 前年と比べて来客数が3割以上少ない。特に今月は問合せの電話も少ない。
	▲	一般小売店〔祭用品〕（経営者）	来客数の動き	・ 11月は全く行事が盛り上がらなかった。
	▲	一般小売店〔米穀〕（経営者）	お客様の様子	・ 客の買い方について、より慎重に買物をしている様子が見受けられる（東京都）。
	▲	一般小売店〔酒類〕（経営者）	来客数の動き	・ 9月から来客数の減少が続いている。
	▲	一般小売店〔傘〕（店長）	来客数の動き	・ 夏場は日ざし除けの晴雨兼用傘が堅調だったが、秋の台風が少なかったこともあり、3か月前と比べると雨傘を求める客が少ない。
	▲	一般小売店〔書店〕（総務担当）	販売量の動き	・ 工夫を重ねることで受注金額の減少を抑えることができたが、受注点数は減少している（東京都）。
	▲	百貨店（営業担当）	来客数の動き	・ 前月はやや回復傾向にあったインバウンドが再びマイナスに転じ、来客数も大きく減少している（東京都）。
	▲	百貨店（企画宣伝担当）	単価の動き	・ 高額品を購入する客が減っている。生活必需品の値上げが止まらず、単価の低い物に注目が集まっている。
	▲	スーパー（総務担当）	販売量の動き	・ 物価が上がり過ぎて買上点数が減っている。
	▲	スーパー（ネット宅配担当）	販売量の動き	・ 販売量がやや減少傾向にある。
	▲	コンビニ（経営者）	来客数の動き	・ 来客数が減少しているため、単価、売上共に減少している。
	▲	コンビニ（経営者）	お客様の様子	・ クリスマスケーキ、おせちの予約が全く取れない。客の購入動向が大きく変化しており、売上が大幅に減少している。
	▲	コンビニ（経営者）	販売量の動き	・ かなり暖かくて暑いくらいの日でも、飲料の販売量が3か月前と比べると3分の1以下になる日があるほど減少している。
	▲	コンビニ（経営者）	来客数の動き	・ 当チェーンで夏に不祥事があった影響により、全店で6～7ポイント下がっている。問題があった商材も今月から販売が再開されたが、今のところは来客数、売上共に7%程度減少しており、良くない状況である。
	▲	コンビニ（エリア担当）	来客数の動き	・ 9月以降、近隣の競合店出店の影響により、来客数が前年を下回っている店舗がある。また、競合店閉店の影響が一巡したことにより、来客数が前年を下回っている店舗もあるため、厳しい状況が続いている（東京都）。
	▲	コンビニ（エリア担当）	来客数の動き	・ 来客数が3か月前と比べて98.7%と減少しており、非常に苦戦している。
	▲	コンビニ（従業員）	来客数の動き	・ 近隣のプール営業の影響が大きく、夏季の営業時と比べると冬の売上は落ちる。夏はプールがあることで近隣の客以外の来店も増えるが、冬はその売上が見込めなくなる。ただし、冬には利益率の高いおでんやホット商材がよく売れる。
	▲	衣料品専門店（経営者）	販売量の動き	・ 来客数、販売量の動きをみての回答である。
	▲	衣料品専門店（役員）	来客数の動き	・ 来客数、売上共に良くない。客が買い控えをしている。
	▲	衣料品専門店（従業員）	来客数の動き	・ 今月はダイレクトメール等で売出しを掛けたが、前年よりも来客数、売上共に2割くらい悪い。
	▲	乗用車販売店（経営者）	お客様の様子	・ 国際情勢に対する不安からか、購買意欲の低下がみられる（東京都）。
	▲	乗用車販売店（営業）	それ以外	・ 販売車種が減ってきている。

分野	景気の現状判断	業種・職種	判断の理由	追加説明及び具体的状況の説明
	▲	その他専門店 〔ドラッグストア〕（経営者）	単価の動き	・安売りをすることでようやく前年並みの売上を確保している。
	▲	その他専門店 〔ガソリンスタンド〕（団体役員）	来客数の動き	・ガソリン暫定税率廃止の問題もあり、来店を先延ばしにしている様子が見受けられる（東京都）。
	▲	その他飲食〔居酒屋〕（経営者）	お客様の様子	・会社員の来店が減り、領収書を利用できる客の割合が増えていることから、家計の厳しさがうかがえる。物価上昇の影響が現れている（東京都）。
	▲	その他飲食〔給食・レストラン〕（役員）	それ以外	・下期に入り、米価の高止まり、最低賃金引上げ等でコストが上昇しているが、当期上昇分の価格転嫁は来年度になるため、時間差で下期は利益が悪化する（東京都）。
	▲	旅行代理店（経営者）	お客様の様子	・諸物価の上昇とともに、日中関係等が尾を引いており、我々の業界にも影響が出ている。
	▲	旅行代理店（営業担当）	販売量の動き	・円安のために売上が落ちてきている（東京都）。
	▲	タクシー運転手	お客様の様子	・猛暑の最中であつた3か月前と比べると、客がやや減っている。しかし、今年は10月以降もそれほど客が減っておらず、都心部の流し営業と下町での配車アプリの利用客に期待できる状況である（東京都）。
	▲	タクシー（団体役員）	来客数の動き	・10月前半までは異常な高温等の影響により日中のタクシー利用があつたが、10月後半以降は日中の稼働が少なくなっている。夜間の利用は依然として皆無で、売上が伸びない。
	▲	通信会社（管理担当）	販売量の動き	・各案件の納品が一段落し、年間で動きが落ち着くタイミングのため、販売量も落ち着いている。新たな案件作りの時期である（東京都）。
	▲	ゴルフ場（従業員）	それ以外	・日中関係が経済に与える影響は大きい。
	▲	ゴルフ場（経理担当）	来客数の動き	・11月に入り天候も安定してきたことから、稼働率は改善を示しているものの、その効果は夏季の業績低迷を穴埋めするに及ばず、限定的である。プレーフィーが高額なビジター需要の低迷は著しく、物価上昇及び実質賃金低下を背景に、生活防衛を意識した高額レジャー支出抑制の動向が定着している。来場者の中心が会員のため、収益確保は困難である。物価上昇により営業費用は累増の一途をたどり、到底利益を創出できる状況になく、事業継続に係る問題となっている。
	▲	パチンコ店（経営者）	来客数の動き	・実質賃金のマイナスは依然として続いている。
	▲	その他レジャー施設〔総合〕（経営企画担当）	来客数の動き	・中国の日本渡航制限の影響が徐々に大きくなっており、施設内ホテルでは団体宿泊のキャンセルが相次いでいる（東京都）。
	▲	美容室（経営者）	来客数の動き	・来店頻度がなかなか良くならない。
	▲	その他住宅〔住宅資材〕（営業）	販売量の動き	・建材需要期になっているが、大型案件の話もある一方で全体的な実需は前年以下であり、景気浮揚とはなっていない（東京都）。
	×	一般小売店〔文具〕（販売企画担当）	お客様の様子	・店頭では今月セールを行つたが、例年よりも来客数が少なく、単価も低く、ひどい状態である。客からは、可処分所得がなかなか増えないから物を買うことが難しいと聞いている。また、外商においては、当社の扱っている通信販売大手がランサムウェア攻撃の影響により全店で使用できなくなっており、その分の売上が全く入ってこないため、最悪の状態になっている。
	×	乗用車販売店（総務担当）	来客数の動き	・客が新車を見に来ることが激減している。
	×	ゴルフ場（経営者）	来客数の動き	・来客数が前年同月比で96%となっている。値上げをした影響も考えられる。
	×	競輪場（職員）	それ以外	・一時的な事業休止により悪くなっている。
	×	設計事務所（経営者）	競争相手の様子	・工事見積りを取る際に、材料や労務費が値上がりしてきて事業が成立せずに、予算組みの検討等をするようになってきている。

分野	景気の現状判断	業種・職種	判断の理由	追加説明及び具体的状況の説明
企業 動向 関連 (南関東)	◎	出版・印刷・同 関連産業（経営 者）	受注量や販売量 の動き	・当社特有の繁忙期のために受注量が多くなっている（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	・特に兆候はなかったが、ここ数か月、メイン取引先との取引量が増加し、連日数時間の残業が発生している。
	○	出版・印刷・同 関連産業（営業 担当）	受注量や販売量 の動き	・印鑑やゴム印、名刺印刷の仕事をしている。納入法人客と店頭来店客のほか、インターネット注文も若干ある。今月は会社設立印の注文が4本あり、少し本数が増えている。受けた注文分がそのまま問屋にいており、注文を見越しての仕入れはほとんどしていないが、問屋への支払も増えている。また、珍しく正方形の角印の注文が3本入っている（東京都）。
	○	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3か月内示があったが、年度末にかけて発注量が増えている。
	○	輸送業（経営 者）	受注量や販売量 の動き	・受注量、販売量が高止まりしている（東京都）。
	○	通信業（従業 員）	それ以外	・新政権が物価高対策に動いている（東京都）。
	○	不動産業（従業 員）	受注量や販売量 の動き	・インバウンドの宿泊需要は引き続き堅調である（東京都）。
	○	税理士	取引先の様子	・日中関係の懸念はあるが、一時的にインバウンドが減っても日本の観光資源は他国にも認知されているため、問題にはならない。最低賃金引上げや扶養範囲の見直しにより、年末にかけての労働力増加が期待される。
	○	その他非製造業 〔商社〕（従業 員）	受注量や販売量 の動き	・受注量の動きからみて、やや良くなっている（東京都）。
	□	食料品製造業 （経営者）	受注量や販売量 の動き	・イベント等の売上が好調であるため売上は伸びているが、店頭での来客数の伸びは良くない。
	□	食料品製造業 （経営者）	受注量や販売量 の動き	・値上げによる売上増加はあるものの、経費も増加しており、利益率は上がっていない（東京都）。
	□	繊維工業（従業 員）	受注量や販売量 の動き	・業界全体としては、3か月前と変わらないが、一部の企業では、得意先の倒産、廃業、ブランドの廃止により、売上の減少が経営を圧迫している実態がある。仮にこうした連鎖が他企業にも波及していけば、業界は衰退傾向に向かうのではないかと心配である（東京都）。
	□	金属製品製造業 （経営者）	取引先の様子	・3か月前よりは新規案件が出てきているが、発注までには至らない。
	□	電気機械器具製 造業（企画担 当）	受注価格や販売 価格の動き	・半導体製品の大口価格が高止まりしている。また、AI関連事業は拡大が続いており、景气的に良い状態が続いている。
	□	建設業（経営 者）	受注価格や販売 価格の動き	・不動産価格が高止まりしており、なかなか流通していないので困っている。
	□	建設業（経営 者）	受注価格や販売 価格の動き	・価格は高止まりしているが、何かあればすぐに反応しそうである。単価、人件費が上がり、建設コストが非常に上がっている。
	□	建設業（従業 員）	受注価格や販売 価格の動き	・解体業としてはガソリン価格の暫定税率廃止は喜ばしいことだが、仕事柄、道路使用は必須のため、道路の安全を守るための整備等に必要な財源不足がやや心配である。
	□	輸送業（経営 者）	受注量や販売量 の動き	・運賃の改定によって収入の大きな変動は改善され、安定してきてはいるが、取扱量、納品先店舗の減少傾向が続いているため、景況感は良くない（東京都）。
	□	輸送業（経営 者）	受注量や販売量 の動き	・客も値上げを認めてくれている部分もあるが、人件費の増加までは追いついておらず、利益を削っている（東京都）。
	□	輸送業（経理担 当）	それ以外	・人件費の高騰等により利益が薄い状況が続いている。荷主との値上げ交渉を続けているものの、時間が掛かりそうである。
	□	輸送業（総務担 当）	取引先の様子	・繁忙期で物量が増えているが、予想以上にはなっていない。今月は燃料価格の高騰がまだ影響している。

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
	□	金融業（総務担当）	取引先の様子	・建設業では仕事が2～3年先まで決まっているところが多く、現在は人手不足により受注を断っているものの、現場監督がいれば幾らでも仕事があるとのことである。不動産業では高級住宅の売行きが良い。観光業は変わらず売上が増加傾向である。運送業は人手不足による賃上げが利益を圧迫している。小売業は値上げの影響からか、必要な物以外の買い控えが見受けられる。全体的に景気は変わらない（東京都）。
	□	金融業（営業担当）	受注価格や販売価格の動き	・米国の関税政策の影響により低迷した各製造業の受注はいまだに目に見える回復はなく、低調に推移している。当初は一時的な生産調整という見方であったものの、低水準の受注推移はやや長期化しそうであるという声が多く聞かれ、当面は現状の水準を維持する見通しである。不動産は郊外物件の売行きに陰りが見え始めており、価格もやや下振れしている。
	□	不動産業（総務担当）	取引先の様子	・所有ビルのオフィス、商業店舗共に満床状態が続いており、景気は引き続き良い（東京都）。
	□	広告代理店（従業員）	受注量や販売量の動き	・頑張っているが、悪かった前年並みである（東京都）。
	□	税理士	それ以外	・夜に近隣駅まで商店街の飲食店をのぞきながら歩いているが、新型コロナウイルス感染症発生前はどの店も客が結構入っていたが、今は入っている店でも7～8割で、以前のようににぎわいはない（東京都）。
	□	社会保険労務士	取引先の様子	・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）。
	□	その他サービス業〔警備〕（経営者）	取引先の様子	・物価動向を見ても間接費用の増加は避けられず、値上げ交渉をしているが、なかなか反映されない。
	□	その他サービス業〔ソフト開発〕（経営者）	取引先の様子	・案件数は変わらないが、大型案件がなくなっている（東京都）。
	▲	プラスチック製品製造業（経営者）	受注量や販売量の動き	・米国の関税政策などの影響により医療品容器の新企画が停滞し、生産稼働率が上がらない。
	▲	建設業（経営者）	受注価格や販売価格の動き	・価格高騰が受注にも影響している。
	▲	金融業（支店長）	取引先の様子	・建築基準法の改正により建築確認の遅れが発生し、建設業のみならず、建材、部材を提供している様々な業界に悪影響を及ぼしている。
	▲	広告代理店（経営者）	取引先の様子	・クライアントには飲食店が多いが、原材料価格の高騰により当社への支払日を遅らせたいという相談が出てきている。都内の高級飲食店では、中国からのインバウンドの減少による影響が顕著にみられ、特に東京駅周辺エリアでは、これまでインバウンドに支えられていた高単価のコース予約や団体利用が減少し、売上面で打撃を受けているという声が多い。国内客の利用も一定数あるものの、全体の利用客数を補うには至らず、店舗によっては広告等による販売促進強化を進めている。全体的にやや厳しい状況が続いている（東京都）。
	▲	広告代理店（従業員）	受注価格や販売価格の動き	・仕入価格が高騰しているが、それを売価に転嫁することが難しいため、利益が伸びない。
	▲	経営コンサルタント	取引先の様子	・価格に対して客が以前にも増して敏感になっているとの話を聞く。
	▲	経営コンサルタント	取引先の様子	・機械や金属関係の中小製造業では、大手企業又はその下請企業から仕事を受注している。例年なら、次年度以降の生産に向けた部品等の発注が入る時期だが、前年と比べてかなり少なめで、先々の厳しさが出始めている（東京都）。
	▲	その他サービス業〔廃棄物処理〕（経営者）	受注量や販売量の動き	・取引先の製造業の工場関係で動きが悪く、受注量が低調である。
	▲	その他サービス業〔ビルメンテナンス〕（経営者）	受注価格や販売価格の動き	・既存契約は値上げできず、最低賃金引上げもあり、利益が圧迫されている（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
	×	出版・印刷・同 関連産業（所 長）	受注量や販売量 の動き	・年末繁忙期の引き合い件数が前年と比べて非常に少ない（東京都）。
	×	金属製品製造業 （経営者）	受注量や販売量 の動き	・受注量も販売量も前年、前々年より落ちている。
	×	精密機械器具製 造業（経営者）	受注量や販売量 の動き	・3か月前と比べると10%から15%受注が減少している。
雇用 関連 （南関東）	◎	—	—	—
	○	人材派遣会社 （支店長）	それ以外	・人材派遣の需要は底堅く、受注は前年比10%弱増加しており、比例して成約数も数%伸びている（東京都）。
	○	人材派遣会社 （社員）	求人数の動き	・3か月前と比べて年末商戦に向けた企業からの派遣依頼数は増えている。ただし、人材確保が追いつかず、募集に対する充足率は低い。
	○	人材派遣会社 （社員）	採用者数の動き	・外国人登録者の市場が活況を呈している（東京都）。
	○	人材派遣会社 （社員）	採用者数の動き	・大きくは改善していないが、3か月前との比較では若干改善している（東京都）。
	○	求人情報誌製作 会社（経営者）	求人数の動き	・景気が良いのか悪いのか判断しにくい（東京都）。
	□	人材派遣会社 （支店長）	求人数の動き	・社員での求人が増えているが、増員というより欠員補充、前向きな流動化というより定着しないことが課題であるための求人に見える。
	□	人材派遣会社 （社員）	求職者数の動き	・年末にかけて、登録者数の増加が感じられない（東京都）。
	□	人材派遣会社 （営業担当）	求人数の動き	・例年、秋以降は業界全体として右肩上がりです。求人数、求職者数の動きが出てくるが、今年度はさほど人材需要が高まっておらず、鈍化している。若干増加傾向で推移しているものの、ほぼ数か月前と変わっていない（東京都）。
	□	人材派遣会社 （営業担当）	周辺企業の様子	・製造業からのエンジニア派遣ニーズは継続的に多く、大きな変化はない（東京都）。
	□	求人情報誌製作 会社（広報担 当）	採用者数の動き	・周辺企業、当社共に良い人材を採用したいという意欲は相変わらず強い。景気が良い状態が続いている（東京都）。
	□	民間職業紹介機 関（経営者）	採用者数の動き	・技術系、営業系は募集が多い職種もあるが、その他の事務系の動向は従来と変わらない（東京都）。
	□	学校〔大学〕 （就職担当）	求人数の動き	・求人数は変わらず多い傾向にある（東京都）。
	▲	人材派遣会社 （社員）	それ以外	・物価の上昇に賃上げが追いついていない（東京都）。
	▲	職業安定所（職 員）	求人数の動き	・求職者数は増加傾向だが、求人数は減少傾向であり、地域の有効求人倍率も低下傾向にある（東京都）。
	×	新聞社〔求人広 告〕（担当者）	求人数の動き	・求人どころか、倒産、廃業に至らないまでも、人員削減を進めているところが増えている。

5. 甲信越（地域別調査機関：株式会社日本経済研究所）

（一：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）	◎	タクシー（経営 者）	来客数の動き	・イベント開催が多く、人の動きが良くなっている。
	○	百貨店（店長）	販売量の動き	・年末商戦で重要なお歳暮やおせちの売上が、かなり好調である。単価の高いコートやニットなどの動きも良い。
	○	コンビニ（経営 者）	単価の動き	・くじ等のコンテンツ商材の併売が増加している。
	○	自動車備品販売 店（従業員）	来客数の動き	・冬物商戦の時期という要因はあるものの、来客数が伸びてきている。
	○	その他専門店 〔酒〕（店長）	販売量の動き	・3か月前と比べて売上は伸びているが、内容的にこの時期なりの動きである。
	□	商店街（代表 者）	来客数の動き	・お盆過ぎからこれまで、変わりなく推移している。
	□	一般小売店〔家 電〕（経営者）	お客様の様子	・物価上昇に慣れてきたのか売価が上がっても消費者の反応に驚く様子はないものの、生活必需品の購入だけにとどまってしまう。相変わらず販売側の施策には乗ってもらえない状況である。

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
	□	百貨店（経理担当）	お客様の様子	・前年実績はカバーできているものの、内容は余り良くない。ブティック、宝飾、時計と高額商材がけん引している一方で、衣料品関連が苦戦している。婦人雑貨、食品、日配品は堅調に推移している。近年、ブラックフライデーを積極的に取り入れているECサイトやショッピングセンターの影響は無視できない。
	□	スーパー（経営者）	来客数の動き	・価格上昇に伴って、来店頻度が低下している様子が見受けられる。
	□	スーパー（店長）	お客様の様子	・物価高が止まらない。セール開催日のまとめ買い傾向は変わらず、週間での買物頻度も下がっている。
	□	コンビニ（経営者）	お客様の様子	・徐々に寒くなって来客数はやや伸び悩んでいるが、例年と余り変わらない。
	□	コンビニ（経営者）	来客数の動き	・繁忙期が過ぎ、売上は落ちるかと思っていたが、さほど落ち込んでいない。来客数もそこまで変わっていない。
	□	家電量販店（店長）	来客数の動き	・継続的に来客数が減少している。
	□	乗用車販売店（経営者）	販売量の動き	・モビリティショーや新型車発表効果で、新車受注が好調である。
	□	一般レストラン（経営者）	販売量の動き	・日によってばらつきが激しく、結果的に売上は伸びていない。
	□	都市型ホテル（スタッフ）	販売量の動き	・8月は宿泊については1年の最繁忙期のため、3か月前と比べると当然ながらやや落ち込んでいる。前年同月比では客室稼働率、売上共に5%ほど増加している。11月はイベントがあった関係で増加しているため、景気が良くなったから上昇したのかは判断が難しい。
	□	タクシー運転手	販売量の動き	・日中は、通院や買物客でまずまずの動きはあるものの、物価上昇で財布のひもは固い。夜の時間帯は金曜夜の飲み客以外は駄目である。特に、日曜日は非常に悪い。
	□	通信会社（社員）	来客数の動き	・季節指数以外に変動もなく、上がっていない。
	□	遊園地（職員）	来客数の動き	・11月は2度の連休を中心にイベントを開催し、人々の関心を集められた。天候が良かったことも追い風となり、好調な推移につながっている。
	□	ゴルフ場（経営者）	来客数の動き	・景気に左右されにくいビジネスモデルを構築しているため、よく分からない。
	□	その他レジャー施設 [ボウリング場]（経営者）	来客数の動き	・今月は3連休が2回あったが、天候に恵まれたために屋外のレジャーに出掛けてしまったのか、集客が良くなかった。平日は企業等の団体利用が多かった。
	▲	商店街（代表者）	来客数の動き	・恒例の商店街の祭りでも、みこしを担ぐ人は多いものの、買物客の姿は全く見当たらない。
	▲	商店街（代表者）	来客数の動き	・今月前半の連休は人出も良かったが、後半からは観光客を中心に急激に減少している。
	▲	スーパー（経営者）	来客数の動き	・前年比では売上は2%増加、来客数は13%減少となっている。物価上昇分を考えると、2%増加で喜んではいけないのかもしれない。来客数は減り続けている。幸運なことに、既存の取引先から、新たに保育園を運営するため、野菜の取引の打合せがしたいとの連絡があった。少し場所は遠いが、売上を伸ばしていきたい。
	▲	コンビニ（エリア担当）	来客数の動き	・来客数の減少が著しく、夕方以降の道路の交通量をみても空いている。
	▲	コンビニ（店長）	販売量の動き	・3か月前は前年実績を超えていたが、今月は前年を割っている。また、売上も、朝などのピーク時間帯に若干悪い状況が続いているため、やや厳しい。
	▲	乗用車販売店（経営者）	販売量の動き	・サービス部門、車両販売部門共に、目標を下回っている。従来は車両販売の落ち込みをサービス部門で補っていたが、今月は非常に厳しい結果となっている。
	▲	高級レストラン（経営者）	来客数の動き	・長引く物価高騰の影響か、予約は足踏み状態で、例年より少ない。

分野	景気の現状判断	業種・職種	判断の理由	追加説明及び具体的状況の説明
	▲	スナック（経営者）	来客数の動き	・お酒を飲んで帰る人が減っている。自転車の飲酒運転の取締りが原因だとみているが、2度と元には戻らないため、非常にづらい。食事のメニューを増やすなど努力はしているが、忘年会シーズンの予約もめっきり少なく、悲観している。
	▲	観光型旅館（経営者）	販売量の動き	・11月に入ってから好天が続く、紅葉もいつも以上にきれいな上に、勤労感謝の日が週末と重なり、3連休が1回多いなど、今月は例年より客の動きが良い。ただし、連日の熊被害の報道により、熊が出没していないかといった問合せがかなり多い。熊出沒の風評被害が観光客の動きに水を差している。
	▲	都市型ホテル（スタッフ）	来客数の動き	・前月から、動きの鈍い状況が変わらず続いている。特に、平日の夜は、個人利用が大幅に減少している。年末に向けての小休止であってほしい。
	▲	旅行代理店（副支店長）	お客様の様子	・来客数が減少している。また、物価上昇によるホテル等の値上げにより、旅行控えがうかがえる。
	▲	観光名所（職員）	来客数の動き	・お盆頃から連休や週末のたびに悪天候が続いたため、個人客が大きく減少している。
	▲	ゴルフ場（副支配人）	単価の動き	・以前は、高額な昼食メニューが比較的に出ているが、最近は低価格メニューのオーダーが増えている。また、プレー後のパーティーについても、金額を下げる、あるいは行わないといった傾向がみられる。
	×	*	*	*
企業 動向 関連 (甲信越)	◎	*	*	*
	○	*	*	*
	□	食料品製造業（製造担当）	受注量や販売量の動き	・販売量の動きは変わらない。
	□	食料品製造業（営業統括）	受注価格や販売価格の動き	・販売量は前年と比べて大きな落ち込みはないが、諸経費、原材料価格の大幅上昇によって、営業利益は低下している。
	□	その他製造業〔宝石・貴金属〕（経営者）	受注量や販売量の動き	・11月は客向けの催事を幾つか行ったが、総じて来場客数が減少している。しかし、商材単価が上がっているために、売上は前年比微増となっている。催事自体としては全体的に前年比では若干のプラスといったところではないかと考える。一方、卸部門では、今年はクリスマスに向けた注文がほとんどない。店舗では来客数が減少しており、依然として厳しい状況が続いているとのことで、ルートセールスは不調である。
	□	建設業（経営者）	受注量や販売量の動き	・工事の受注量は順調で、あわせて工事単価も改定している。
	□	金融業（経営企画担当）	取引先の様子	・インバウンドの回復はみられるものの、米国の関税政策の影響や物価高などのマイナス要因もあるとみている。総合的には変わらない。
	▲	窯業・土石製品製造業（経営者）	取引先の様子	・来年の季節商材受注対応のみで、やや悪くなっている。
	▲	電気機械器具製造業（経営者）	受注量や販売量の動き	・受注量、見積件数共に減少している。前年同期比でも減少傾向にある。
	×	*	*	*
雇用 関連 (甲信越)	◎	—	—	—
	○	—	—	—
	□	人材派遣会社（営業担当）	求職者数の動き	・ここ数か月、何も変わらない。条件や給与だけで動く人が多いものの、なかなか就職できず、難しい状況である。
	□	職業安定所（職員）	求人数の動き	・求人数、求職者数共に大きな変化はみられない。
	□	職業安定所（職員）	周辺企業の様子	・価格が変動しやすい商材やサービスでは価格転嫁が進む一方、一部では価格転嫁が適切に進まない等、ばらつきがある。企業収益に明暗が出やすい状況である。
	▲	職業安定所（職員）	求人数の動き	・当所管内の令和7年10月の有効求人倍率は1.34倍となり、前年同月比で0.11ポイント下降している。月間有効求人倍率は18か月連続で前年同月を下回っている。
	▲	民間職業紹介機関（経営者）	求人数の動き	・求人をけん引する製造業において、ほぼ即戦力でなければ採用されない厳しい状況が目立ってきている。

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

6. 東海（地域別調査機関：三菱UFJリサーチ&コンサルティング株式会社）

（－：回答が存在しない、＊：主だった回答等が存在しない）

分野	景気の現状判断	業種・職種	判断の理由	追加説明及び具体的状況の説明
家計 動向 関連 (東海)	◎	商店街（代表者）	単価の動き	・時給や賃金が上がっている様子が、客単価が上昇している。
	◎	一般小売店〔土産〕（経営者）	来客数の動き	・好天に恵まれて団体客の動きも久しぶりに活発であった。明確に回復の兆しが見られる。
	◎	都市型ホテル（総支配人）	来客数の動き	・秋の繁忙期で宿泊は好調、レストランは週末のランチが比較的好調で、宴会は会議とセットでの利用が比較的良い。
	◎	タクシー運転手	お客様の様子	・客の様子が明るくなり、ポジティブな言動が見られる。
	○	百貨店（営業担当）	お客様の様子	・冬物や正月用品など季節商材の動きが例年より良く、全体的に客の購買意欲が高まっている印象を受ける。
	○	スーパー（店長）	来客数の動き	・販売促進を強化しポイント施策や値下げ販売を行うものの、来客数は前年を割っている。
	○	スーパー（店員）	単価の動き	・みかんやりんごなど季節商材の売上が大きく貢献した。買い控えなどの様子はなく、野菜や肉なども順調に売れている。
	○	スーパー（店員）	競争相手の様子	・競業店が近所に開店して開店セール期間中は来客数が減少したものの、今では元に戻っている。
	○	スーパー（販売担当）	来客数の動き	・来客数は前年比105～110%の推移で増加している。
	○	スーパー（販売担当）	来客数の動き	・客の話題は相変わらず物価高が中心だが、生活必需品の購入客数が伸びており、自店でも前年比103%程度となっている。消費者からは購買意欲を感じる。
	○	コンビニ（店長）	単価の動き	・来客数、客単価及び販売数のいずれも上向いているが、特に客単価が前月より上昇している。ただし、物価高による商品値上げの影響が大きい。
	○	衣料品専門店（店長）	来客数の動き	・法人の人材採用意欲が高まっており、新規備品購入での来店が増えている。前年買い控えていた制服を今年は新調する会社や個人事業者も多くなっている。地域経済の回転が良くなっていると実感する。
	○	家電量販店（営業担当）	来客数の動き	・プレミアム付商品券も始まり、寒さもようやく到来したので来客数が増えた。
	○	その他専門店〔貴金属〕（経営者）	来客数の動き	・金の価格高騰を受け売買は加速した一方で、ジュエリーは価格が高騰したことで売上は減少した。
	○	その他専門店〔書籍〕（社員）	販売量の動き	・円安による輸入商品は価格上昇の影響が大きいですが、年末に向けた販売量は順調である。
	○	観光型ホテル（経営者）	来客数の動き	・3か月前は地震に関する風評被害がありインバウンドが激減したことや暑さの影響を受けて来客数が少なかったが、秋の行楽シーズンとなり団体需要が回復したこともあって良くなっている。
	○	観光型ホテル（支配人）	来客数の動き	・前月に引き続き宿泊部門が好調で、主に日本人のビジネス利用が堅調である。宴会やレストラン部門は、やや弱含みな印象を受ける。
	○	旅行代理店（経営者）	販売量の動き	・25年ぶりの店舗改装があり、売上が伸びている。
	○	タクシー運転手	お客様の様子	・料金値上げ後も乗り控えはなく、乗車率は変わっていない印象を受ける。値上げされた分の料金が加わり売上が増加したように見えるが、乗車率としては変わらない。いろいろなイベント等も多数開催されており、併せてみれば景気は良くなっている。
	○	美顔美容室（経営者）	販売量の動き	・リニューアルした商品の評判が非常に良く、売上増加につながった。
	□	商店街（代表者）	来客数の動き	・平日、週末共に来客数が依然として多く、特に飲食関連は好調を維持している。
	□	商店街（代表者）	お客様の様子	・食料品や日用品の価格が上昇しており、他に金を回す余裕がない様子である。繁盛店とそうでない店との格差がとて大きい。

分野	景気の現状判断	業種・職種	判断の理由	追加説明及び具体的状況の説明
	<input type="checkbox"/>	一般小売店〔生花〕（経営者）	お客様の様子	・必要な物しか買わない客が段々と増えている。家に花を飾る余裕がなくなっているのか、見るだけの人も多い。仕入価格も高くなり、大きくは値上げできず商売がしづらい。
	<input type="checkbox"/>	一般小売店〔生活用品〕（販売担当）	販売量の動き	・行楽地に出掛ける人が多いのか、街中で買物をする人が少なく見える。
	<input type="checkbox"/>	百貨店（総務担当）	お客様の様子	・急に冬らしい寒さとなり秋物の動きが鈍く、冬物も高単価で衣料品は苦戦している。インバウンドも前月同様に動きが落ち着いている。株高による資産効果に期待しているが、米国の関税政策や今後の企業収益動向が見通しにくいこともあり、高額商品もなかなか成約に結び付かない状況である。
	<input type="checkbox"/>	百貨店（営業担当）	来客数の動き	・株価は上がっているが、景気回復につながっている実感はない。
	<input type="checkbox"/>	百貨店（営業担当）	来客数の動き	・年末が近くなりクリスマスや正月用など季節商材の目的買いはあるが、目的買いのみという傾向は変わらない。
	<input type="checkbox"/>	百貨店（販売促進担当）	販売量の動き	・来客数はやや減少しているが、販売量の増加でカバーして売上は堅調に推移している。
	<input type="checkbox"/>	百貨店（販売担当）	お客様の様子	・月初めは来客数も購買意欲のある客も少なかったが、月末はテナントビルの販売促進施策で来客数が増加した。物価高騰や価格改定を見越して安いうちに購入しようという客が多く、売上増加と単価上昇につながった。
	<input type="checkbox"/>	百貨店（営業企画担当）	お客様の様子	・気温が下がり冬物商材が動くようになった。お歳暮ギフトは時期が早まっていることもあり前年並みである。
	<input type="checkbox"/>	スーパー（店長）	単価の動き	・急激な冷え込みとブラックフライデーのセールへの集中によっては、最終的には前年実績を上回る可能性がある。
	<input type="checkbox"/>	スーパー（店員）	来客数の動き	・12月商戦を前に、来客数は安定している。
	<input type="checkbox"/>	コンビニ（エリア担当）	販売量の動き	・客の動きや販売量は前々月以降大きく変わらない状況である。気温が急に低くなる日があって中華まんやホット飲料などホット商材の動きは活発化してきたが、例年ほど冷え込みが厳しくないため、販売量の動きは余り良くない状態である。
	<input type="checkbox"/>	コンビニ（店長）	来客数の動き	・ここ半年から1年の積極的な商売が功を奏し、順調に売上を伸ばした。特に米飯、ベーカリーやデザートと商品力が高くじ商品の展開が売上の増加につながった。
	<input type="checkbox"/>	コンビニ（店長）	来客数の動き	・前年と比較して、価格高騰により客単価は上昇しているが来客数は減少というパターンが継続している。結果としてそこそこの数字に着地するが、来客数が減少する商売に希望を見いだすのは困難で、競合店と顧客争奪戦をひたすら繰り返すばかりである。
	<input type="checkbox"/>	衣料品専門店（売場担当）	お客様の様子	・必要最低限の物しか購入しない状況が継続している。
	<input type="checkbox"/>	乗用車販売店（経営者）	お客様の様子	・物価高は相変わらずで任意保険料の引上げも大きい。ガソリン代は安くなった。車に掛かる出費全体の多さには変わりはないため、良くなっていない。
	<input type="checkbox"/>	乗用車販売店（従業員）	お客様の様子	・物価も上がったまま変わらず、良くなっているとはいえない。
	<input type="checkbox"/>	乗用車販売店（従業員）	販売量の動き	・11月は、新車販売停止の車種が多く再開していないため、前年や前月と比べても大幅に販売台数を減らしており、今年で1番厳しい月となっている。
	<input type="checkbox"/>	乗用車販売店（従業員）	お客様の様子	・客との会話で、生活防衛のため買物の際はよく吟味して自分の考えている価格の範囲内でなければ手を伸ばさないという声を聞き、財布のひもを一生懸命締めている努力が分かる。今車を必要としている人はともかく、アピールだけではなかなか客の購買意欲を刺激するのは難しい。
	<input type="checkbox"/>	乗用車販売店（営業担当）	販売量の動き	・今月も余り景気の変化がみられず、来客数も販売量も伸び悩んでいる。

分野	景気の現状判断	業種・職種	判断の理由	追加説明及び具体的状況の説明
	□	その他小売 〔ショッピング センター〕（経 理担当）	来客数の動き	・来客数、売上共にほぼ横ばいである。引き続き物価 高や燃料費高騰の影響については注視していく必要が ある。
	□	高級レストラン （経営企画）	来客数の動き	・平日は遅い時間帯の客足が鈍っているが、早い時間 帯の来客数は増加傾向で推移している。全体では客単 価が上がり、売上は横ばいから若干前年を上回ってい る状況である。
	□	その他飲食〔仕 出し〕（経営 者）	お客様の様子	・中国との関係が影響し微妙な雰囲気である。
	□	その他飲食〔ワ イン輸入〕（経 営企画担当）	来客数の動き	・イベントやフェアに対する消費者の反応は悪くない。 売上も前年比101%程度とほぼ前年並みを維持し ている。物価高などを口にする消費者は多いものの、 購買量は微減となっても最終的な購買額は前年と同程 度か僅かに上回る状況が続いている。
	□	都市型ホテル （従業員）	来客数の動き	・都心部に泊まれなかった客が郊外に流れてきている 様子である。
	□	旅行代理店（経 営者）	販売量の動き	・国内旅行は回復傾向にあるが、地元の国際空港はま だ発着便が少ないため、海外旅行の回復には時間が掛 かる。
	□	旅行代理店（経 営者）	お客様の様子	・外交問題が飛び火して旅行先の変更が多数ある。変 更手続きが大変で、来年以降の旅行先にも変更が出て きている。しばらくはこの状況が続く様子である。
	□	旅行代理店（経 営者）	それ以外	・都市ターミナル駅周辺では、低価格志向の飲食 チェーン店が繁盛している一方でがらがらの店も目立 つ。電車で20分も離れると、駅前では店舗の空きが目 立ってきている。
	□	旅行代理店（営 業担当）	販売量の動き	・秋の行楽シーズンは旅行のトップシーズンでもある が、物価高騰やインフルエンザの流行などマイナスの 要素も多く、販売量が目に見えて増加しているとはい えない。季節としても秋は短くなりそうで、急激な冬 の訪れとともに販売量も減ってきている。
	□	通信会社（企画 担当）	販売量の動き	・新規契約、解約共に件数は前月とさほど変わらず推 移している。
	□	通信会社（営業 担当）	お客様の様子	・人材不足に対応するD XやA I導入検討の引き合い が多いものの、価格との折り合いで即受注とはならず 様子見が続いている。
	□	テーマパーク職 員（総務担当）	来客数の動き	・好天に恵まれてイベント等開催日の集客増加でば ん回を図ることができ、月次の来客数は過去最高に達 した。
	□	ゴルフ場（経営 者）	単価の動き	・エネルギーコストや物価の上昇に対して価格転嫁が 難しく、利益が減少している。
	□	その他レジャー 施設〔鉄道会 社〕（職員）	それ以外	・地方自治体では財政健全化策等で施設閉鎖や予算縮 小が行われ、観光事業など地元経済が停滞している印 象を受ける。
	□	美容室（経営 者）	お客様の様子	・来店時の客との会話が、米や野菜の価格高騰を嘆く 声ばかりになっている。
	□	住宅販売会社 （従業員）	販売量の動き	・受注量は横ばいが続いている。
	□	住宅販売会社 （従業員）	販売量の動き	・前月の契約状況と変わらない。
	□	その他住宅〔不 動産賃貸及び売 買〕（営業）	来客数の動き	・客の動きが少なすぎる。
	▲	一般小売店〔酒 類〕（経営者）	来客数の動き	・飲食店では、週初めには来客数がゼロの日もあり、 週末も大口の予約がなければ満席には程遠い。
	▲	百貨店（経理担 当）	販売量の動き	・購買客数と購買単価が下がっており、特に、食品、 非食品問わず高価格帯商品の売行きが鈍く、客の買い 控えがみられる。
	▲	スーパー（店 長）	来客数の動き	・特売期間以外は来客数が増加しないため、月内ト ータルでは前年を割り込んでいる。
	▲	スーパー（販売 担当）	販売量の動き	・低価格の商品など同じ物しか売れなくなっており、 大変厳しい状況である。
	▲	コンビニ（企画 担当）	来客数の動き	・ほとんどの店舗が前年割れをしている。客単価の上 昇により売上は前年並みを維持しているが、来客数の 減少傾向は継続している。

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
	▲	コンビニ（エリア担当）	来客数の動き	・来客数が前年比95%まで落ち込み、客単価の上昇ではカバーできなくなっている。
	▲	コンビニ（店長）	販売量の動き	・ここ3か月は売上、来客数共に前年を超えていたが、今月の売上は商品の値上げ分を除くと実質マイナスになり、来客数も前年割れた。
	▲	コンビニ（店長）	販売量の動き	・11月は秋が突然終わったかのように急激に寒くなり、アイスクリームや飲料の売上が急激に減少し、全体の売上を押し下げた。
	▲	コンビニ（商品企画担当）	来客数の動き	・大阪・関西万博の閉幕により新幹線利用客も一時に比べて落ち着いており、来客数も平準化している。
	▲	コンビニ（本部管理担当）	来客数の動き	・売上は前年比99.7%で、特に来客数は前年比97%台にまで落ち込んでいる点が懸念される。これまで物価高による客単価の上昇で売上を一定程度カバーしてきたが、その効果は限界に近づいており、小売業全体が抱える共通の課題となりつつある。3か月前と比べ状況が悪化している。
	▲	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ある。
	▲	家電量販店（フランチャイズ経営者）	販売量の動き	・11月下旬から年末の売出しが始まった。ダイレクトメール効果もあって客はある程度来店しているが、大物商材が売れず、売れるのはセール品等の低単価商材が多い。
	▲	乗用車販売店（経営者）	販売量の動き	・全体的に動きが悪く、来客数も少ない。年末に向けても動きは変わらない見込みである。
	▲	乗用車販売店（従業員）	販売量の動き	・売上が余り良くないため、やや悪くなっている。悪いというほど低いわけではなく問合せもそれほど少なくはないが、例年と比べて動きが悪い。
	▲	通信会社（サービス担当）	販売量の動き	・リモート需要でインターネット回線の新規申込みは増えているが、固定電話の解約が増えている。
	▲	テーマパーク（職員）	お客様の様子	・中国からの予約が減っているため、多少は影響がある。
	▲	観光名所（案内係）	お客様の様子	・どこの店でも、曜日によって客の入りが極端に悪い日があると聞く。
	▲	パチンコ店（経営者）	来客数の動き	・近隣に大型商業施設がオープンしたため、道路の渋滞がひどく、営業に影響している。
	▲	パチンコ店（従業員）	来客数の動き	・来客数の減少に伴い遊技機の設定が厳しくなっており、更に来客数が減る負のサイクルに陥っている。
	▲	理美容室（経営者）	来客数の動き	・客が余り来ない。
	▲	美容室（経営者）	お客様の様子	・物価高の影響が非常に大きい。物価が抑制されない限り、生活費のなかから美容代の捻出は難しく、景気は良くならない。
	▲	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を聞かない。
	▲	その他住宅〔住宅管理〕（経営者）	お客様の様子	・物価高が当たり前になって現在の価格が定価になりつつある。1度値上がりした材料はもう下がらない。客の資金に余裕がある案件はない。物価高が収まるまで、まだ厳しい状況が続く。
	▲	その他住宅〔展示場〕（従業員）	お客様の様子	・今月に入って、成約数が落ちているという話を聞くようになった。
	×	商店街（代表者）	競争相手の様子	・米を代表にあらゆる物が高くなっている。収入は米価格のように倍増しているわけではないため、生活は非常に苦しくなっている。
	×	百貨店（売場主任）	お客様の様子	・目的買いの客が来ない。
	×	衣料品専門店（経営者）	来客数の動き	・一見客は声を掛けても反応なく退店する。世間の景気とは関係なく、来店すれば購入してくれていた常連客が何人か亡くなり、人とのつながりで営業してきた商売には限界を感じる厳しい状況である。
	×	一般レストラン（経営者）	来客数の動き	・来客数が著しく減っている。
	×	美容室（経営者）	お客様の様子	・夏の終わり頃に来店した客が多く、正月前に髪を整えたい人は来月に来店するため、今月は来客数が少なく暇だった。
	×	設計事務所（経営者）	来客数の動き	・ほぼ案件のない状態が続いており、先が見えない状況である。

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
	×	住宅販売会社（従業員）	それ以外	・緊急性を要する一部の工事では下請業者は忙しい様子だが、緊急性を要しない工事の業者は仕事量がかなり減ってきている。
企業 動向 関連 (東海)	◎	—	—	—
	○	パルプ・紙・紙加工品製造業（顧問）	受注量や販売量の動き	・季節の青果物は荷動きが活発になった。自動車関連企業向けの受注も3か月前と比べると5～6%増加した。
	○	一般機械器具製造業（営業担当）	受注量や販売量の動き	・A I 関連の設備投資が急激に増えている。
	○	電気機械器具製造業（企画担当）	受注量や販売量の動き	・新政権に対する期待からか、全体的に積極的なビジネスが行われている様子である。中国問題で不透明な面はあるが、リスク回避の対策は着実に進んでおり、差し迫った懸念はない。
	○	輸送用機械器具製造業（品質管理担当）	受注量や販売量の動き	・新しい仕事の引き合いが増えている。
	○	輸送業（エリア担当）	受注量や販売量の動き	・受注量が増加している。
	○	金融業（従業員）	取引先の様子	・年末に差し掛かる影響もあるが、内閣の支持率が上がっており、比例して期待感も高まり景気がやや上向いている。周囲でも工場等の生産性が例年と比べてやや良い。
	○	公認会計士	取引先の様子	・新政権への期待感により株価は高値更新など、景気は上向いている。経済施策に期待する声も多く、ガソリン暫定税率廃止や電気・ガス料金支援など企業の負担が少し減る方向にあり、企業の投資が積極的になれば、より景気は上向きになる。
	□	食料品製造業（社員）	受注量や販売量の動き	・国内の受注量、販売量は3か月前と比べて大きな変化はない。海外向けは国ごとにばらつきがあるが、全体としてはほぼ前年並みである。
	□	食料品製造業（経営企画担当）	受注量や販売量の動き	・上期は比較的順調に推移していたが、9月から11月にかけて受注量が鈍化している。消費マインドの冷え込みがある。
	□	化学工業（総務秘書）	それ以外	・新首相は政権発足から経済対策を最優先に据えており、現在の良好な景況感を作り出している。米国の利下げ、日本銀行の利上げの可能性は後退し、足元の円安基調は輸出企業の業績を上向かせている。大きな景気の押し下げ要因は、今月も発生していない。
	□	金属製品製造業（従業員）	受注量や販売量の動き	・案件の動きが余り活発ではない。地元でも大型プロジェクトはほぼ終わっている。ただし、一定規模の会社に依頼が集まるのか、製作は途切れそうで途切れぬ状態が続いている。
	□	電気機械器具製造業（営業担当）	受注量や販売量の動き	・12月まではプロジェクトが決まっているため、余り変わらない。
	□	輸送用機械器具製造業（管理担当）	それ以外	・値上げが続くなかで冬になって光熱費の増加がのしかかる。電気・ガス料金支援があるかもしれないが、依然不景気である。
	□	建設業（役員）	受注価格や販売価格の動き	・戸建て住宅とマンションを分譲しているが、建設費、販売価格共に3か月前と比べて変化はない。
	□	建設業（営業担当）	受注量や販売量の動き	・物価上昇の影響により売上は増加しているが、支払金額も増えている。予算が合わず受注できない案件も増えているため景気が良くなっているとはいえず、結果として変わらない。
	□	輸送業（経営者）	受注量や販売量の動き	・ホームセンター、スーパーやドラッグストア向けの日用雑貨は物量が低迷しており、買い控えが生活必需品にまで浸透してきた印象を受ける。納品時間の指定があるため、積載率が下がっていてもトラックを走らせざるを得ない状況である。
	□	輸送業（従業員）	受注量や販売量の動き	・ここ半年ほど突発的に大口の案件が発生し、かなり忙しかったが業績も良かった。通常の受注量はどちらかというと落ち着いており全体的には横ばいである。年内には大口案件も終了するため、その先はどうか見通せない。
	□	輸送業（従業員）	受注量や販売量の動き	・前月と比較して国内物量は微増であるものの、景気が良くなっているという印象はない。

分野	景気の現状判断	業種・職種	判断の理由	追加説明及び具体的状況の説明
	□	輸送業（従業員）	受注量や販売量の動き	・10月から荷主への運賃の一律値上げを実施して以降、同業他社への輸送の切替えとみられる荷主離れが各地で広がっている。
	□	金融業（従業員）	それ以外	・新首相の就任後に様々な施策が行われており、経済は上向いているようにみえるが、身の回りでの景気の改善にはつながっていない。
	□	金融業（企画担当）	受注価格や販売価格の動き	・受注量は相応にあるものの、受注額はまだ原材料費や人件費など原価の上昇をカバーできるほどではなく、原価率は上昇傾向にある。この状況は2年ほど変わっていない。
	□	不動産業（経営者）	それ以外	・例年同様に晴れの日が多く、冷え込みが弱いこともあり、前月同様に外出や遠出をする人が増加傾向にある。今月の売上も前年を上回っている。
	□	広告代理店（制作担当）	取引先の様子	・顧客によっては紙媒体の印刷部数を減らし配布エリアを狭めている様子がみられる。
	□	新聞販売店〔広告〕（店主）	それ以外	・月の変わり目に契約解除がある一方、新規の契約も多少増えつつある。
	□	会計事務所（職員）	取引先の様子	・企業間で取引をしているところは、売上、利益共に安定しているが、一般消費者を顧客としているところは、売上も利益も低迷している。この傾向は以前から継続しており、景気は変わらない。
	□	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	・米国関税の影響により生産は引き続き低調である。競合他社の生産も断続的に行われており、この先の見込みも大変厳しい。国内での生産設備投資は、どこも同様に少ない。
	▲	化学工業（営業担当）	受注価格や販売価格の動き	・前々月の注文量が多い反動で、今月は在庫調整などで若干減少している。
	▲	窯業・土石製品製造業（社員）	取引先の様子	・発注量が減っている。一因として、客のなかでは生産したいが中国からのレアアース入手が不安定で控えざるを得ないとの意見が散見される。
	▲	電気機械器具製造業（経営者）	受注量や販売量の動き	・前月比で数%ずつのマイナスが続いている。
	▲	通信業（法人営業担当）	それ以外	・今月は休日が多く外食や買物の機会も多かったが、どの店やレジャー施設も客は少なく、特に日本人が少ない印象を受けた。外交的な問題で中国からのインバウンドが減り、人気レジャー施設やガイドブックに載るような飲食店は穴場となっている。政治的な問題が景気や経済に強く影響する実状を見ると、日本が観光立国を柱とするには根深い問題があると実感した。
	▲	通信業（総務担当）	それ以外	・食料品の高騰は目に余るほどで、継続的に物価は上がっているが、賃上げは全く期待できないため生活が非常に苦しくなる。政府の物価対策も非常に緩やかで、効果を実感できていない。
	×	鉄鋼業（経営者）	受注量や販売量の動き	・例年10～11月は通常月より10～20%ほど受注も販売も増える時期だが、今年は他の月より5～10%ほど減少している。
	×	金属製品製造業（経営者）	受注量や販売量の動き	・受注量が10%程度落ちている。原材料は、価格が下がっているものもあるが、高止まりで推移しているものが多い。今後は利益の確保が難しい状況が続く。
	×	電気機械器具製造業（経営者）	競争相手の様子	・客先業界全体で設備投資が少なくなるなかで、競合メーカーとの価格競争により利益が減ったり、競合に負けて受注量が減ったりしている。
雇用 関連 (東海)	◎	—	—	—
	○	人材派遣業（営業担当）	周辺企業の様子	・新内閣発足以降、企業経営者だけでなく従業員も今後の景気好転に大きな期待感が出てきており、社会全体が上向き志向に変化しつつある。
	□	人材派遣会社（社員）	求職者数の動き	・今月の特徴として、新規求職者よりも近年潜在的に転職を考えていた人が本格的に動き始めるケースが増加している。
	□	人材派遣会社（営業担当）	周辺企業の様子	・周辺企業の様子に特に変化がない。
	□	人材派遣会社（営業担当）	求人数の動き	・製造業での設計開発における人材ニーズは引き続き多く、提案可能な人材が不足している。
	□	人材派遣会社（営業担当）	それ以外	・新政権になって株価は上昇しているが、実体経済に影響がみられない。
	□	人材派遣会社（営業担当）	求人数の動き	・求人数に大きな変動はなく、業種や職種によっては引き続き採用難が続いている。

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
	□	アウトソーシング企業（エリア担当）	周辺企業の様子	・主要自動車メーカー各社で、販売数は前年割れしつつ第1四半期よりは増加している。軽自動車メーカーは、新型車の効果もあり前年より増加している。
	□	新聞社〔求人広告〕（営業担当）	採用者数の動き	・新卒市場、転職市場共に求人数は変わらず、条件などにも大きな変化はない。
	□	職業安定所（職員）	求人数の動き	・管内の求人数は、増加が続いているもののパート求人が少ない状況である。多様な働き方を求める求職者が増加しているなかで、需要と供給のバランスが取れない傾向にある。
	□	職業安定所（職員）	周辺企業の様子	・最低賃金引上げや米国関税の影響など不安材料はあるものの、企業からは人手不足という声を聞く。
	□	職業安定所（職員）	それ以外	・有効求人倍率に大きな変化がみられない。
	□	職業安定所（職員）	求人数の動き	・新規求人数は3か月前と比較して、全体的に2.6%の増加であった。産業別では、建設業、運輸業・郵便業、卸売小売業が増加、情報通信業、宿泊業・飲食サービス業、生活関連サービス業・娯楽業、教育・学習支援業は減少となった。
	□	民間職業紹介機関（営業担当）	求職者数の動き	・例年、活動意欲の高い転職希望者が増加する時期ではあるが、過去と比べると伸長率が低い状況である。
	▲	人材派遣会社（社員）	求人数の動き	・今月下旬に中国からのインバウンドの需要がなくなり、悪くなっている。
	▲	職業安定所（職員）	周辺企業の様子	・地域の主要産業である縫製業や小規模建設業での廃業等が相次いでいる。
	×	—	—	—

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）	販売量の動き	・店頭売上が前年同月比で2けた増加と絶好調である。懸念していた台湾問題等の影響により、中国人観光客の免税売上は前年比で30%以上減少している。しかし、欧米を中心としたインバウンド需要が非常に旺盛で、その減少分を補って余りある売上を記録している。特にこの秋は当地の伝統工芸品の価値を理解して購入する欧米の客が大幅に増えており、客層の転換による好影響を受けている。
	◎	衣料品専門店（経営者）	来客数の動き	・気温が下がって秋本番になるにつれ、客の動きが活発になり、購買意欲が増している。
	◎	一般レストラン（統括）	来客数の動き	・例年11～12月の北陸は、おいしい冬の海の幸を求める県内外の客でにぎわい、来客数が増える。今月もインバウンドを始めとした観光客が多く来店している。また、忘年会の実施が例年より2週間ほど早くなっており、前月より予約数が増加している。
	○	一般小売店〔事務用品〕（店長）	来客数の動き	・年末に向けて必要な商品を購入する客が増えている。
	○	一般小売店〔書籍〕（従業員）	来客数の動き	・来客数、販売量共に微増している。
	○	スーパー（仕入担当）	販売量の動き	・食品の値上げが一段落したこと、また、前年のように極端に気温が高い状態ではないことから季節商材が伸び、今月は販売数が増加している。
	○	観光型旅館（経営者）	来客数の動き	・大阪・関西万博の閉幕後は予約数が伸びており、今月の売上は北陸新幹線開業年の前年を上回っている。
	○	都市型ホテル（スタッフ）	販売量の動き	・大阪・関西万博が閉幕してから徐々に旅行者が増えている。
	○	都市型ホテル（役員）	来客数の動き	・旅行会社のツアー団体客は堅調に推移しているが、ビジネスを中心に個人客の需要が落ち込み、前年の稼働率を下回っている。
	○	競輪場（職員）	販売量の動き	・SNSを使ったファンサービスが好評である。インターネット販売との相性が良く、売上は前月に引き続き増加傾向にある。

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
	□	商店街（代表者）	来客数の動き	・連休や週末のイベント効果で人出はますますの印象を受ける。幾つかの衣料品店の話によると、冬物衣料の売行きが好調である。また、夏に開店した比較的大きな最寄り品店の来客数が順調な推移をみせており、街全体の景気の底上げにつながることが願っている。
	□	一般小売店〔精肉〕（店長）	販売量の動き	・生鮮食品はずっと良くないが、総菜が良いため景気は大きく変わらない。
	□	百貨店（販売担当）	来客数の動き	・連休が多い月であるため、人気の食催事などを実施した。気温の低下により衣料品などはやや伸長しているが、食品は購入数、購入額共に減少している。物価高の影響により、特に菓子などの贈答品やぜいたく品が苦戦している。また、来客数が伸びない状況である。ガソリン代が高くて低価格で販売している郊外の店舗へ車で رفتり、駅前に飲食店が増えたりしていることが、要因になっているとみている。
	□	スーパー（役員）	来客数の動き	・来客数は前月までと変わらず、ユニーク客数や来店頻度もほぼ同様に推移している。ポイントサービス日や特売日に客がまとめ買いをしている状況も変わっていない。
	□	コンビニ（店長）	お客様の様子	・販売単価が上昇しているため、来客数は前年と比べて3%程度の減少が続いている。売上は前年同等若しくは微減で推移している。粗利は前年同等だが、最低賃金引上げによる経費負担が15%程度上昇しているため、経営は大変厳しい。人員削減によるサービスの低下など課題が山積している。
	□	コンビニ（店長）	来客数の動き	・来客数が緩やかに低下している。物価が高止まりであるため、客の節約志向が割高感のあるコンビニを避けているのに加え、北陸地域に関してはドラッグストアの進出が顕著で、価格優位性のある競合店に客が流れている。
	□	衣料品専門店（経営者）	お客様の様子	・3連休は旅行などに出掛ける人が多く、来客数はそれほどなかった。
	□	衣料品専門店（経営者）	お客様の様子	・客の節約志向が大変強く、簡単に売上は上がらない。
	□	家電量販店（本部）	販売量の動き	・現行OSのサポート終了に伴うパソコンの需要高や寒波の早期到来によるエアコンの動き出しの良さがありながらも、家電全体としては横ばいにとどまっている。客にメリハリ消費の様子がみられる。
	□	乗用車販売店（経営者）	販売量の動き	・前年と同様に公共施設を借りて新車販売イベントを開催したが、販売量が前年と比べて全く増えていない。今年の販売状況が2～3か月ほとんど変わらず、低調な状況が続いている。
	□	乗用車販売店（総務担当）	単価の動き	・前年と比べて下回っている項目が増えているが、新車の単価が上がっているため、全体としては前年の水準を維持している。
	□	乗用車販売店（経理）	販売量の動き	・新車の受注量、販売量共に、引き続き一定水準を維持している。
	□	その他専門店〔酒〕（経営者）	販売量の動き	・販売量、来客数、客単価の全てが悪く、良い点が1つもない状況である。
	□	観光型旅館（経理）	それ以外	・前年1月1日に発生した能登半島地震により休業状態が続いており、再開までにまだ1年以上の期間を要する見込みである。
	□	タクシー運転手	来客数の動き	・今月は観光客が多い。平日でも人出が多くあり、11月22日からの3連休は特に利用客が多かった。
	□	通信会社（職員）	お客様の様子	・客からの問合せ内容に変化がない。
	□	通信会社（役員）	販売量の動き	・サービス種別により若干傾向が異なるものの、全体として契約数は変わらない。
	□	その他レジャー施設〔スポーツクラブ〕（経営者）	お客様の様子	・会員数の変動がない。
	□	美容室（経営者）	来客数の動き	・ここ数か月、来客数が毎月3%程度減少している。要因としては、客の高齢化、物価高による来店間隔の長期化、値上げによる客離れ、新規客の獲得不足などが挙げられる。

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
	□	住宅販売会社（従業員）	販売量の動き	・1件当たりの契約金額が大きくなっているため、今月も前年より契約金額が高い。ただし、地域によって契約件数のばらつきがあり、地域差が大きくなっている。
	□	住宅販売会社（従業員）	単価の動き	・能登半島地震の被災地における再建住宅のほとんどが平屋住宅での受注である。また、それ以外の地域でも最近の平屋住宅ブームの影響により、1棟当たりの請負単価が小さくなっている。
	□	住宅販売会社（営業）	販売量の動き	・商談はあっても契約につながらない。建設費の高騰により、商談が順調に進まない。
	▲	百貨店（売場主任）	来客数の動き	・11月は前年同月と比較して暦周りが好条件であったにもかかわらず、中国からのインバウンドの渡航自粛の影響によりインバウンド売上が激減し、店全体では前年実績割れの見通しである。
	▲	百貨店（販売促進担当）	販売量の動き	・期間限定などで販売する商品は堅調だが、日常的にそろえている商品の動向が良くない。特にファッション関連の商品においてその傾向が強い。
	▲	スーパー（総務担当）	販売量の動き	・特売品以外の商品の動きが鈍い。
	▲	コンビニ（店舗管理）	それ以外	・米価格が予想以上に高止まりの状態である。価格転嫁はある程度しか進まず、利益が悪化している。
	▲	家電量販店（店長）	販売量の動き	・製品が壊れて買換えの時期が来ない限り、客は購入することがない。
	▲	一般レストラン（店長）	来客数の動き	・週末の人はややあるが、平日は例年より少ない。
	▲	タクシー運転手	来客数の動き	・中国人観光客の来訪がめっきりなくなったため、あてにしていた仕事も減っている。
	▲	通信会社（役員）	販売量の動き	・通信、放送サービス共に新規契約数が前年同月より下回っている。
	▲	テーマパーク（役員）	来客数の動き	・前年と比較すると、団体、グループ、個人客共に来客数はやや減っている。
	▲	住宅販売会社（従業員）	販売量の動き	・建築資材の高騰により、販売量の動きが停滞している。
	×	商店街（代表者）	お客様の様子	・物販は変わらず低調で、比較的好調だった飲食も、ここに来て来客数が減少している。購買意欲はあるが懐具合がついてこないといった雰囲気が、客に漂っている。
	×	住関連専門店（役員）	来客数の動き	・今は単価の上昇に助けられているが、これまで減少し続けている来客数が更に悪化している。
	×	スナック（経営者）	来客数の動き	・開店以来最低の売上で、赤字となり厳しい状態である。当店は限られた高い年齢層の常連客で成り立っているため、先々が不安である。複数の経営者からは不景気だという話を多く聞いている。
企業 動向 関連 (北陸)	◎	—	—	—
	○	税理士（所長）	取引先の様子	・特に飲食業については、売上がここ数年で1番良いところが多い。ただし、物価高による原材料価格の高騰と賃上げが影響し、利益率は落ちている。
	□	繊維工業（総括）	受注量や販売量の動き	・中国市場の低迷が長期化している。しかし、米国の関税引上げの影響については、繊維産業はサプライチェーンが長いと顕在化していない。スポーツやアウトドア向け製品は堅調な状況が続いている。
	□	化学工業（総務担当）	受注量や販売量の動き	・受注量は3か月前と比べて変わらず推移している。
	□	電気機械器具製造業（営業担当）	受注量や販売量の動き	・3か月前と比べて新規案件の受注が伸びておらず、横ばいである。また、新規案件の量産開始までの期間が長くなっており、半年以上を要していることを考えると、目先の好況感がない。ただ車載関連製品だけは継続して注文が入っているため、景気は変わらない。
	□	建設業（役員）	それ以外	・最近の株価上昇傾向から、やや良い状態が続くとみている。
	□	輸送業（経理）	取引先の様子	・取引先に価格を改定してもらわないと採算が合わないが、それも難しい状況である。
	□	通信業（営業）	受注量や販売量の動き	・株価の上昇に伴い、5月より受注量が増えているものの、現在は頭打ちの状況である。

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
	□	金融業（融資担当）	取引先の様子	・決算や試算表による企業の経営状況を確認すると、コスト増加に対応するため順次値上げを実施していることがうかがえるものの、増加したコストに相当する価格転嫁は追い付いておらず、利益率がおおむね悪化している。一方で、賃上げは着実に実施されており、今後は個人消費が拡大していくとみている。
	□	不動産業（経営者）	受注量や販売量の動き	・同業者からは活発な話を聞くことがない。
	□	司法書士	取引先の様子	・駅周辺の再開発が進み、オフィスビルでは事業所用賃貸物件が好調との話を聞く。一方で、同じ駅周辺でも小売店、飲食店では空き店舗が目立っている。
	▲	食料品製造業（経営企画）	受注量や販売量の動き	・能登半島地震での被災から間もなく2年になるが、いまだ被災前には遠く及ばない状況にある。ほとんど全ての事業領域で数字が下回ったままである。
	×	—	—	—
雇用 関連 (北陸)	◎	—	—	—
	○	*	*	*
	□	新聞社〔求人広告〕（営業）	周辺企業の様子	・業種によって好不調のばらつきが大きい状況が続いており、全体の傾向が上向きか下向きかは一概にはいえない。
	□	職業安定所（職員）	求人数の動き	・求職者数、紹介件数、就職者数に大きな変化はないが、前年同月と比較すると有効求人倍率が徐々に下がり続けている。人件費、原材料費、燃料費、水道光熱費の高騰などが影響している。
	□	民間職業紹介機関（経営者）	求人数の動き	・中小企業を中心に人手不足感が強い傾向は変わらない。業種により求人数の増減はあるものの、全体の傾向として大きな変化はみられない。
	▲	人材派遣会社（役員）	求人数の動き	・求人数が微減している。
	▲	職業安定所（職員）	求職者数の動き	・求職者数が増加に転じている。60代だけでなく70代以上の求職者からも年金だけでは生活が厳しいという話を聞いている。また、中高年の派遣労働者からは仕事が紹介されにくくなったという話を聞く。
	▲	職業安定所（職員）	求人数の動き	・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 (近畿)	◎	百貨店（サービス担当）	お客様の様子	・今月も恒例の催事が好調であったほか、大阪・関西万博の閉幕後も関連店舗が好調で、来客数の増加などで売上も前年の実績を上回っている。また、気温の低下とともに、婦人服の秋冬商材も本格的に動き出している。
	◎	観光型旅館（経営者）	来客数の動き	・大阪・関西万博がようやく終わり、大阪に集中していた客が、それ以外の地域に旅行するようになっている。
	○	一般小売店〔時計〕（経営者）	来客数の動き	・3か月前とは季節が変わって、外出しやすくなったのか、来客数が増えている。今月も時計自体の動きはほとんどなかったが、腕時計、置き時計共に、修理の依頼が目立った。電池ではなく、分銅の重みで動くはと時計なども複数あり、職人の腕に頼る仕事が多く、修理に日数は掛かるものの、来客数、売上共にまずまずの動きとなっている。
	○	百貨店（売場主任）	来客数の動き	・当店独自の事情であるが、近隣に大病院が開設され、来客数が以前よりも増えた。特に、14時から16時の売上が伸びている。28日までの店頭売上は前年比で1.3%増と好調であり、今後もこの傾向が続くと予想される。
	○	百貨店（外商担当）	販売量の動き	・円安の進行を背景に、インバウンド売上が伸びている。外商客による高額品の需要も継続しており、外商客向けのホテル催事も大きな売上を記録している。
	○	百貨店（外商担当）	お客様の様子	・価格改定の動きが一段落した印象があり、一定期間は停滞気味であった富裕層の購買意欲が回復しつつある。来客数も増加傾向に転じている。

分野	景気の現状判断	業種・職種	判断の理由	追加説明及び具体的状況の説明
	○	百貨店（売場統括）	販売量の動き	・店全体の売上は前年比で増えている。外商売上や国内客の現金売上は前年比で微減となったものの、免税売上は2けた増となった。為替の円安基調や紅葉などで、インバウンドの来店が増えている。
	○	百貨店（営業推進担当）	来客数の動き	・物産展などの集客が増えるなど、イベントの実施に伴う来客数の増加がみられる。
	○	百貨店（商品担当）	販売量の動き	・大阪・関西万博の閉幕後は、国内客による来店の増加により、販売量も好調に推移している。
	○	百貨店（商品担当）	お客様の様子	・新首相選出後の株高効果により、時計や宝飾品などの高額品の売上が好調である。当地区は大阪・関西万博の閉幕後も、予想以上に万博関連商品の売上が好調となり、直近も勢いは衰えず、増収に寄与している。秋口に不振であった婦人服関連も、早期のクリアランスセールが好調となっている。
	○	スーパー（企画担当）	販売量の動き	・前年よりも気温が低く、鍋物関連の売行きが堅調に推移している。米についても、少し安価なブレンド米、新米共に動きが良い。クリスマスケーキやおせちの予約も、受付の開始を例年よりも早めたことで、獲得件数が伸びている。
	○	スーパー（企画）	来客数の動き	・3か月前と客単価は変わらないが、来客数は前年よりも増えており、やや好調である。
	○	コンビニ（経営者）	お客様の様子	・来月はお歳暮の注文のほか、各種イベントが続くため期待している。
	○	衣料品専門店（経営者）	単価の動き	・今年は例年と比べて気温が高く、秋らしい期間が非常に短かったため、秋物商材を購入する客が少なかった。その影響で、11月に入って気温が下がると、コートやダウンベストなどの羽織物の購入が非常に多かった。また、秋物を購入していなかった影響か、まとめ買いの動きも多く、前年と比べて来客数は減っているものの、売上は約10%増えている。
	○	衣料品専門店（店長）	来客数の動き	・3か月前と比べて来客数が増え、単価もやや上昇した。春夏秋冬の四季ではなく、二季に変わったといわれており、1年で最高の売上が見込まれる秋が短くなった分、10月中旬から11月に来客が集中している。客との会話でも、冬のボーナスが少し増えるという企業が増えている。
	○	衣料品専門店（店員）	お客様の様子	・朝晩と日中の寒暖差がみられるなか、アウターや暖かいトップス、ボトムスの動きがみられる。
	○	家電量販店（経営者）	お客様の様子	・省エネ関連の補助金申請の締切りを控え、販売量が増えている。
	○	乗用車販売店（販売担当）	販売量の動き	・販売量は増えているなど、良くなっている。その反面、客の購入動向をみると、新規客が非常に少ない。既存客だけでは、今後は売上の減少が懸念される。
	○	乗用車販売店（支店長）	お客様の様子	・株価の上昇傾向により、富裕層の財布は膨らんでおり、消費は増える傾向にあるため、景気が良くなりつつある。
	○	その他専門店〔ドラッグストア〕（店員）	単価の動き	・来客数は減りつつあるが、1人当たりの購入額は上がっている。今月は年末に向けたまとめ買いや、季節商材の購入が増えている。
	○	一般レストラン（企画）	販売量の動き	・メニュー改定以降も来客数が減ることなく、客単価の上昇分が売上の増加につながっている。ただし、来客数は前年の水準にまだ届いていない。
	○	観光型旅館（経営者）	単価の動き	・物価や料金の上昇が続いているなかで、引き続き利用がみられ、先行予約も入っている。
	○	都市型ホテル（管理担当）	お客様の様子	・新政権への期待もあり、購買意欲が増している。
	○	都市型ホテル（販売促進担当）	来客数の動き	・今月の客室利用をみると、例年と比べて稼働率が上向いたほか、単価も1万4800円程度で例年よりも1000円以上高い。年々稼働率が上向いている上での、単価の上昇であるため、景気も良くなっているとみられる。一方、レストランはいつもの動きであり、来客数は横ばいである。近隣のランチ需要をみると、入店待ちが出る店もみられるなど、決してこの地域の動きは悪くなく、むしろ良くなっている。

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
	○	都市型ホテル（客室担当）	販売量の動き	・秋の観光シーズンの最繁忙期となり、宿泊実績は前年を上回っている。ただし、オーバーツーリズムの影響で国内客が離れ始めており、特に来年以降は宿泊税が上がるため、秋に当地を訪れるのは今年が最後で、来年以降は時期をずらして宿泊するとの声もある。
	○	旅行代理店（支店長）	販売量の動き	・大阪・関西万博が閉幕し、旅行需要が少し動いている。
	○	通信会社〔貴金属オークション〕（経営者）	単価の動き	・前月と同様の動きが続いており、貴金属相場の上昇が見受けられる。前年比では販売量が105%、単価が120%となっている。
	○	通信会社（営業担当）	来客数の動き	・商業施設に入店している営業所が移転のため休業していたが、前月のリニューアルオープン後は、来客数が前年比で120%になっている。
	○	観光名所（経理担当）	販売量の動き	・今月は自治体による景気対策が行われており、来街者が増加している。
	○	遊園地（経営者）	来客数の動き	・大阪・関西万博の閉幕以降、客の動きが変わった。万博によって関西のレジャー施設が悪影響を受けていたことを、改めて実感している。
	○	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	・今年は週末の天候が良く、紅葉もきれいに色づいたことから、国内の観光客による来場が増えている。
	○	その他住宅〔住宅設備〕（営業担当）	販売量の動き	・リニューアル工事の受注が好調で、さばき切れない状態である。仕事が途切れる心配がないのは有り難いが、人手不足が全く改善されない状況で、社員の疲労はたまっている。
	□	商店街（代表者）	お客様の様子	・客足の引きが早くなっている。
	□	一般小売店〔衣服〕（経営者）	来客数の動き	・寒くなって冬物衣料の動きが増えているが、季節変動によるものであり、景気の変化の影響ではない。
	□	一般小売店〔野菜〕（店長）	単価の動き	・物価の上昇が続くなか、客が価格に敏感になっており、今後の動きが見通せない。収入が増えるかどうかで、今後の景気の流れは変わってくる。
	□	一般小売店〔呉服〕（店員）	お客様の様子	・着なくなった着物について、今までは捨てる客や、買取りを依頼する客が多かったが、作り直して着るケースが増えている。
	□	一般小売店〔菓子〕（営業担当）	販売量の動き	・ようやく11月後半になり、販売量の動きが良くなっている。
	□	百貨店（広報担当）	販売量の動き	・国内売上は堅調に推移しているほか、インバウンド売上も前年並みの水準となるなど、良くも悪くも大きな変化はみられない。上旬に一旦気温が下がり、婦人向けの重衣料は比較的動きが良かったが、それ以降は気温が横ばいで推移し、冬物衣料の販売の追い込みは12月に持ち越されている。
	□	百貨店（販売推進担当）	販売量の動き	・ビールの出荷状況が心配されたお歳暮ギフトも、全体ではほぼ前年並みとなった。クリスマスケーキやおせちの予約も、前年を上回る受注を獲得できているほか、食料品も好調な動きとなっている。金製品などの高額品のほか、衣料品の売上も前年並みを維持している。
	□	百貨店（マネージャー）	お客様の様子	・地域全体の動きは大きく変わらず、空港での国外線特需が続く、免税売上が約60%増となるなど売上全体を底上げしている。国内の中間層も堅実な選択消費が続く、希少性のある商品は並んででも購入する動きがみられる。一方、従来の商品は割安感が重視され、抑え気味の消費となっている。全体的に化粧品や防寒素材は良いが、食品分野では苦戦している。
	□	百貨店（売場マネージャー）	来客数の動き	・国内消費の動きに大きな変化はみられない。インバウンドの消費にも現状は大きな変化はないものの、日中関係の状況によっては、今後は影響が出てくると予想される。
	□	スーパー（店長）	お客様の様子	・商品ごとの価格が高いため、客は購入量を減らすか、購入商品のグレードを下げるなどの工夫をしており、景気が良い状況とはいえない。
	□	スーパー（企画担当）	来客数の動き	・来客数は横ばいが続いている。

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
	<input type="checkbox"/>	スーパー（販売促進担当）	来客数の動き	・客足の傾向に大きな変化はみられない。近畿では大阪・関西万博の閉幕による客足の減少が懸念されたが、予想を上回るような影響はない。
	<input type="checkbox"/>	スーパー（企画）	販売量の動き	・商品価格の上昇で販売点数が減少する傾向に変化はない。今後も人件費などの上昇で物価が上がるため、同様の傾向が続くと予想される。
	<input type="checkbox"/>	スーパー（社員）	お客様の様子	・今秋は多くの店舗で、競合店の出店や閉鎖、休業の動きが増えている。それに伴い、客が価格を比べるため、複数の店舗を買い回りする様子がみられる。新たな客が増えている反面、従来の客の来店が減ったようである。
	<input type="checkbox"/>	コンビニ（経営者）	来客数の動き	・大阪・関西万博の閉幕後、明らかに来客数は減少したが、客単価が上昇しているため、売上は何とか維持できている。
	<input type="checkbox"/>	コンビニ（経営者）	販売量の動き	・物価の上昇は続いているが、売上などの内容に大きな変化はみられない。
	<input type="checkbox"/>	コンビニ（店員）	お客様の様子	・急に中国からの客が減ったものの、他の国からの客は依然として多い。休日などは、近隣の家族連れの客が増えており、近くの公園などで過ごしているのか、何度も来店するなど忙しい日が続いている。
	<input type="checkbox"/>	コンビニ（店員）	お客様の様子	・物価の上昇が続くなか、消費者が価格の変動に敏感になっている。節約志向により、財布のひもは固い。
	<input type="checkbox"/>	衣料品専門店（経営者）	来客数の動き	・来客数が低調であり、ショーウィンドウはよく見られているものの、購入につながっていない。
	<input type="checkbox"/>	家電量販店（企画担当）	来客数の動き	・様々な商品の価格が上がるなか、家電製品や住宅設備機器、水回り商品などの価格も上昇し、店舗への来客数が激減している。
	<input type="checkbox"/>	乗用車販売店（営業担当）	販売量の動き	・来客数や販売台数に大きな変化はないが、どちらかといえば減少傾向にある。
	<input type="checkbox"/>	その他専門店 〔ガソリンスタンド〕（経理担当）	それ以外	・ガソリン価格の暫定税率廃止に伴う影響は軽微であり、引下げ前の買い控えとその後の回復で、月全体の販売量は前年比で横ばいとなっている。
	<input type="checkbox"/>	その他専門店 〔医薬品〕（管理担当）	販売量の動き	・気温の低下に伴い、これまで低調であった医薬品や衛生用品の販売は上向いており、化粧品や美容関連も11月は順調に動いている。食品や日用雑貨などの生活必需品も順調な動きとなっている。全体的に大きな変化はみられず、3か月前と比較して客単価は上昇しているものの、来客数や買上点数に大きな変化はない。
	<input type="checkbox"/>	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	・受電数や注文数量、購入金額には変化がない。
	<input type="checkbox"/>	高級レストラン（スタッフ）	来客数の動き	・順調に予約が増えていたが、インフルエンザの大流行で、キャンセルも少なからず出ている。
	<input type="checkbox"/>	一般レストラン（経営者）	お客様の様子	・宴会シーズンが始まり、来客数はある程度増えたものの、立ち寄りなどでの一般客の来店は余り増えていない。他の飲食店の話では、気軽に利用できる立ち飲みや焼き鳥店などに会社帰りの客が集まり、売上は伸びていないが、来客数は伸びている。結果として、ゆっくりと座って過ごす店のような店舗は、来客数が減少している。
	<input type="checkbox"/>	その他飲食〔自動販売機（飲料）〕（管理担当）	販売量の動き	・前月と比べて大きな変化はない。
	<input type="checkbox"/>	観光型ホテル（経営者）	来客数の動き	・大阪・関西万博の閉幕後も、秋の行楽シーズンで団体客、個人客共に好調である。特に、万博期間中は少し弱かった個人客の動きが戻ったことも、好調の要因となっている。
	<input type="checkbox"/>	都市型ホテル（フロント）	単価の動き	・大阪・関西万博の閉幕後も悪化はみられない。紅葉シーズンでもあり、稼働率、単価共に高水準で推移している。
	<input type="checkbox"/>	旅行代理店（従業員）	販売量の動き	・円安の影響でアウトバウンドに勢いがいない。
	<input type="checkbox"/>	タクシー運転手	来客数の動き	・ホテルなどでは大阪・関西万博の閉幕の影響もあり、インバウンドが減りつつある。一方、駅周辺の乗り場では、人の動きに変化はない。

分野	景気の現状判断	業種・職種	判断の理由	追加説明及び具体的状況の説明
	□	タクシー運転手	お客様の様子	・大阪・関西万博の開催時と比べれば、利用客が減っても仕方ない。これから年末に向けて忙しくなるまでの、谷間の期間でもあり、全体的に暇である。
	□	通信会社（経営者）	お客様の様子	・ガソリン価格はやや下がったが、原材料費や人件費の高騰で利益が圧迫されている。
	□	通信会社（社員）	販売量の動き	・年末に向けた契約数の増加の動きが、まだ顕在化していない。
	□	通信会社（役員）	販売量の動き	・携帯電話のキャリアショップの事業環境は、3か月前から大きな変化はなく、販売手数料などの条件にも大きな変更はない。
	□	テーマパーク（職員）	来客数の動き	・新政権への期待は高いが、まだ発足して2か月足らずである。外交での評価は高いものの、国内向けの経済対策にはまだ本腰を入れていない。
	□	競艇場（職員）	販売量の動き	・引き続きインターネット投票が前年比で増えており、購入単価も上昇している。
	□	美容室（店長）	来客数の動き	・来客数の実態に合わせて仕入れを抑えたことで在庫が減り、ある程度は利益が出ている。ただし、客の動きが増えているわけではなく、景気が良いとはいえない。
	□	住宅販売会社（経営者）	単価の動き	・建材費の上昇傾向が少し落ち着いてきている。
	□	住宅販売会社（従業員）	競争相手の様子	・分譲マンションや賃貸マンション、ホテル、オフィスなどの開発用地の取得競争が激しくなり、価格の高騰が続いている。工事費の上昇もあり、完成時の販売価格や賃料の設定を引き上げる傾向にある。
	□	その他住宅投資の動向を把握できる者〔不動産仲介〕（経営者）	お客様の様子	・特段の大きな変化はみられない。
	▲	商店街（経営者）	販売量の動き	・商店街では閉店の動きが増えている。
	▲	一般小売店〔鮮魚〕（営業担当）	それ以外	・商品価格を引き上げたにもかかわらず、売上は3か月前よりも5%減っている。国内客などの購買が低調である。
	▲	一般小売店〔書籍〕（管理担当）	販売量の動き	・大阪・関西万博が閉幕し、客の動きが明らかに減っている。
	▲	百貨店（マネージャー）	来客数の動き	・3か月前の8月は、前年が天候不良の日が多かったこともあり、来客数は3.7%増となったが、今月は前年並みとなった。寒くなって衣料品関連は好調であるものの、お歳暮ギフトは購入者が年々減少し、売上の悪化が続いている。
	▲	百貨店（宣伝担当）	来客数の動き	・大阪・関西万博の閉幕後、しばらくはインバウンドによる来店や売上は堅調であったが、11月に入って急減している。以前は、開店と同時に個人客やインバウンドの団体客の入店がみられたが、最近はそうした動きが目立たない。
	▲	スーパー（店員）	単価の動き	・産地の天候による影響で、価格が大きく上がった商品もあれば、変わらない商品もあるが、全体的に値上がりしているため、客の様子も非常に厳しい。
	▲	スーパー（経理担当）	販売量の動き	・大阪・関西万博の閉幕後、中国の渡航自粛などでインバウンドの動きに悪影響がみられる。ブラックフライデーも定着してきた感はあるものの、効果は限定的であり、物価の上昇による節約志向の方が根強く浸透している。
	▲	コンビニ（経営者）	来客数の動き	・大阪・関西万博が閉幕して約1か月半が経過したほか、気温が下がり、インバウンドも減少しているため、来客数が前年比で8%ほど減っている。人工知能を導入して仕入れに要する時間を短縮し、店長ができるだけ接客できるように力を入れている。
	▲	コンビニ（店員）	来客数の動き	・中国の渡航自粛後も、中国以外の国からは引き続き多くの来店があるため、売上に大きな影響は出たおらず、全体的には前年よりも増えている。ただし、中国からのインバウンドがかなり減っているため、増勢は鈍化している。

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
	▲	家電量販店（店員）	来客数の動き	・ガソリン価格が少し低下し、客の行動範囲が広がることで、商品の購入意欲の向上や来客数の増加につながることを期待したが、来客数に伸びはなく、厳しい状況である。
	▲	乗用車販売店（経営者）	競争相手の様子	・業界全体に活気がない。
	▲	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。新車の販売が引き続き苦戦しているほか、従来は好調であった中古車の販売も低迷している。修理や部品のサービス部門だけが好調であり、車の買換えに伴う購買意欲が衰え、車検を通して車を乗り続ける傾向がみられるほか、修理による対応を続ける客が増えている。
	▲	乗用車販売店（販売担当）	販売量の動き	・人気車種は納品待ちになるほど受注はあるが、それ以外の車種は苦戦している。
	▲	その他専門店〔食品〕（経営者）	販売量の動き	・徐々に販売量が減少している。売上は値上げの影響もあって少し増えているが、利益率などが低下し、増収減益となっている。
	▲	その他専門店〔宝飾品〕（販売担当）	お客様の様子	・売上は横ばいから減少傾向となっている。新しく商品を仕入れても、客は在庫品や処分品に注目しており、購入はスムーズとはいえない。
	▲	一般レストラン（経営者）	来客数の動き	・直営店のカフェでは来客数が減少している。
	▲	一般レストラン（経営者）	来客数の動き	・11月に入っても物価の上昇が続き、高くても買えないという話をよく聞く。また、インフルエンザの流行による学年閉鎖や学級閉鎖で、商店街の人通りも減っている。
	▲	その他飲食〔洋菓子〕（管理担当）	来客数の動き	・中国の渡航自粛による影響のほか、駅周辺の地下通路の利便性向上により、店舗前の通行量も減少している。
	▲	都市型ホテル（スタッフ）	来客数の動き	・大阪・関西万博の閉幕に伴う影響はほぼなく、高単価での販売による満室稼働を維持できている。一方、中国の渡航自粛について、個人客からはキャンセル料の免除を求められているが、キャンセル不可のプランが多いため、キャンセル料を徴収できている。直近では団体客のキャンセルも数件あるが、人数が少ないために数百万円の損失で済んでいる。
	▲	都市型ホテル（客室担当）	お客様の様子	・中国からの渡航自粛に加えて、大阪・関西万博の閉幕による影響もあり、動きが停滞している。
	▲	旅行代理店（役員）	販売量の動き	・団体旅行は堅調である一方、個人旅行は悪化している。特に、国内旅行が販売件数、販売額共に3か月前よりも大きく悪化している。年末年始は前年と同様に長期休暇となるものの、現時点での受注額は前年の8割程度にとどまっている。
	▲	旅行代理店（支店長）	お客様の様子	・インバウンド関連では、中国からの客の先行受注が止まってきた。国内客による中国旅行は元々ボリュームがそれほど大きくはないため、影響は少ないが、インバウンドに占める中国人の比率は20%を超えるため、市場全体として悪化していく。
	▲	住宅販売会社（企画担当）	来客数の動き	・集客状況が厳しくなっている。
	▲	その他住宅〔展示場〕（従業員）	販売量の動き	・運営する展示場全体の成約数は、3か月前と比べてやや減少している。
	▲	その他住宅〔情報誌〕（編集者）	お客様の様子	・不動産価格の急激な高騰により、割高感が広がっており、購入をためらう動きが一部でみられる。特に、一般の実需向けマンションや戸建て住宅の販売状況は、一部で鈍化傾向にある。
	×	一般小売店〔化粧品〕（経営者）	来客数の動き	・11月に入り、初旬から来客数が前年比で7～10%減少し、月全体でも苦戦した。最終的な来客数は前年比で90%となり、客単価の上昇で売上は94%となったが、インバウンドの減少やメイクブランドを中心にクリスマスコフレが苦戦するなど、お買い得感だけでは客を捉えられなかった。一方、客単価が上昇した割にスキンケア商材が低単価化するなど、消費者の間で基礎化粧品の低単価化が進んでいる。

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
	×	百貨店（企画担当）	販売量の動き	・免税売上に占める中国人客の割合は、渡航自粛要請が出た15日以降も変化がなく、全体の70～75%となっている。ただし、月末の金曜日以降の3日間は、急激に来客数、売上共に悪化し、全体に占める割合は60%程度に下がっている。1日当たりの売上や購入件数は、11月1日から27日の平均よりも30%減った。一方、国内売上は外商、外商以外ともに前年を上回り、状況としては悪くない。
	×	衣料品専門店（経営者）	来客数の動き	・来客数が少ない。
	×	家電量販店（店員）	競争相手の様子	・市場としては、リフォーム関連や給湯器などの需要はあるものの、商圈内に販売店が増え、広告も増えている。広告をみると、集客目的での低価格戦略が目立ち、販売の分散化が避けられないなど、悪い状況が続いている。
	×	家電量販店（店員）	お客様の様子	・10月の値上げラッシュで、客の財布のひもが更に固くなっている。
	×	住関連専門店（店長）	お客様の様子	・メインターゲットである富裕層の案件が減っており、単価が下がっている。
企業 動向 関連 (近畿)	◎	—	—	—
	○	化学工業（管理担当）	受注量や販売量の動き	・台湾問題による中国の動きが気掛かりであるが、受注環境は悪くない。
	○	金属製品製造業（経営者）	受注量や販売量の動き	・現時点で大きな変化はないが、受注の内示状況からみて、先行きに明るさが出てきている。
	○	電気機械器具製造業（経理担当）	受注量や販売量の動き	・9月、10月はそれほどでもなかったが、11月以降は業界の繁忙期に当たるため、見積依頼などがかなり増えている。
	○	輸送用機械器具製造業（役員）	受注量や販売量の動き	・新規設備の引き合いが増えている。
	○	建設業（経営者）	受注量や販売量の動き	・問合せや見積依頼が増えているが、対応能力に限りがあるため、どう対応していくかが重要になる。
	○	輸送業（経営者）	受注量や販売量の動き	・取引先から来年1月から専属車の台数を減らすという話があったが、今後も仕事が残ることになり、状況は改善している。
	○	金融業（営業担当）	それ以外	・新政権が発足し、景気は回復傾向にある。
	□	パルプ・紙・紙加工品製造業（経営者）	受注量や販売量の動き	・僅かに上向いているものの、変化しているとまではいえない。
	□	一般機械器具製造業（経営者）	取引先の様子	・最近では取引先から料金の引上げ要請がきており、先が見通せない。
	□	電気機械器具製造業（宣伝担当）	受注量や販売量の動き	・エアコンなど、店頭の荷動きが前年を上回っている商品もあるが、前年を割り込む商品もあり、全体的には大きな変化がみられない。
	□	建設業（経営者）	受注量や販売量の動き	・取引先の状況は上向きであり、設備投資意欲も回復傾向にあるが、米国の関税による影響や中国の動向を注視している。
	□	輸送業（営業担当）	取引先の様子	・市場の閑散期でもあり、売上が落ち込んでいる。
	□	金融業（営業担当）	取引先の様子	・取引先の決算書をみると、受注状況は堅調に推移している。
	□	金融業〔投資運用業〕（代表）	それ以外	・新政権の発足からまだ1か月であり、今後は積極的に様々な施策が打ち出されると期待している。今後は徐々に経済対策の効果が出てくるものの、顕在化するまでには1年ぐらい掛かると予想される。
	□	広告代理店（営業担当）	受注量や販売量の動き	・交通広告の受注が、11月も引き続き堅調である。
	□	経営コンサルタント	取引先の様子	・取引先の商店街からは、来客数は減っていないが、物価の上昇で高齢者の節約傾向が強まったという声が増えている。
	□	その他非製造業〔機械器具卸〕（経営者）	受注量や販売量の動き	・国内市場では、輸入された商品が加工されて、日本製として販売されている。円安ドル高で輸入商材が値上がりし、買い控えが増えているため、受注量が減少している。
	▲	食料品製造業（従業員）	受注量や販売量の動き	・中国向け製品の動きが止まっている。全体量は少ないが、影響は少し長引きそうな気配がある。また、製品の値上げ以降は出荷が減っており、まだ回復には至っていない。

分野	景気の現状判断	業種・職種	判断の理由	追加説明及び具体的状況の説明
	▲	食料品製造業（管理担当）	受注量や販売量の動き	・大阪・関西万博の閉幕により、その効果がなくなっている。
	▲	食料品製造業（営業担当）	受注量や販売量の動き	・大阪・関西万博の閉幕による影響か、飲料関連の売上も少し悪くなっている。ハロウィーンイベントも今年は盛り上がりがないなど、売上は余り良くない。
	▲	繊維工業（総務担当）	受注量や販売量の動き	・催事での販売では、問屋経由での消費者への販売が増えている。出張費が増えている割に売上が伸びていないほか、メーカーから問屋に販売する際の値引きにより、利益が減少している。
	▲	出版・印刷・同関連産業（企画営業担当）	取引先の様子	・大阪・関西万博が閉幕し、出費をやや抑える動きがみられるため、受注量が減少している。
	▲	化学工業（製造担当）	受注量や販売量の動き	・米国政府による基礎研究分野への研究費の大幅削減により、海外への製品出荷量が減少している。
	▲	プラスチック製品製造業（経営者）	受注量や販売量の動き	・注文数量が減少し、発注の間隔も長くなっている。また、生産は行っているものの、売行きが良くない。
	▲	窯業・土石製品製造業（管理担当）	受注量や販売量の動き	・物価の上昇が続いているところに円安が加速している。また、日中問題に端を発し、インバウンドの動きにも影響が避けられないため、需要の減少が予想される。
	▲	輸送用機械器具製造業（経営者）	受注量や販売量の動き	・大きな要因は見当たらないが、販売状況には活発さが無い。
	▲	その他製造業〔履物〕（団体職員）	受注量や販売量の動き	・現在の経済環境では、国内市場にしか販路を持たない業界は厳しい。
	▲	建設業（経営者）	受注量や販売量の動き	・住宅の新築価格が高騰しているため、明らかに新築の需要が減っている。
	▲	不動産業（営業担当）	取引先の様子	・都心部の有名な商店街などで、物販店舗が退出することで空き店舗が増えてきている。インターネット経由での販売が中心になっていることが主な要因である。
	▲	その他サービス業〔店舗開発〕（従業員）	受注量や販売量の動き	・大阪・関西万博の閉幕直後は影響がみられなかったが、11月に入って徐々に始めている。物価上昇の影響もあり、生活防衛意識の高まりからか、駅ナカ店舗に限れば、万博の閉幕直前よりも売上が落ちている。
	▲	その他サービス業〔受託調査〕（調査担当）	受注量や販売量の動き	・物価が上昇するなか、今のところは販売商品への価格転嫁が進んでいる。ただし、買い控えによる影響か、これまで売れていた商品は販売量が徐々に減少している。
雇用 関連 (近畿)	×	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	・物価の上昇が全く止まらない。
	◎	—	—	—
	○	人材派遣会社（支店長）	採用者数の動き	・徐々にではあるが、採用人数が増えている。
	○	職業安定所（職員）	求人数の動き	・ここ数か月は、管轄地域での求人数が前年比で大幅に減少している。現状も前年比の動きは余り良くないものの、10～11月は求人数が増加しており、減少率も縮小しているため、やや良くなっている。
	○	職業安定所（職員）	周辺企業の様子	・主に卸売・小売業では、比較的景気が良くなっている。
	□	人材派遣会社（管理担当）	求職者数の動き	・求人数は増えているが、ここ数か月は求人条件にマッチする応募が少なく、実際の採用数は増えていない。
	□	人材派遣会社（営業担当）	求人数の動き	・求人数には変化がみられず、どちらかといえば減少している。
	□	新聞社〔求人広告〕（営業担当）	それ以外	・株価は上がっているものの、実質賃金が減少し続けている状況に変化はない。
	□	新聞社〔求人広告〕（担当者）	それ以外	・景気判断の目安となる、企業のプロモーション費の推移をみると、特に新聞広告やデジタル広告の出稿実績は3か月前とほぼ変わっていない。
	□	職業安定所（職員）	求人数の動き	・9月の求人数は前年比で増えたものの、10月は減少に転じた。11月も前年をやや下回る状況であり、大きな変化はみられない。

分野	景気の現状判断	業種・職種	判断の理由	追加説明及び具体的状況の説明
	□	職業安定所（職員）	求人数の動き	・新規求人数は横ばいで推移しているほか、有効求人数も充足などに伴う減少はみられるものの、景気要因での減少はみられない。
	□	民間職業紹介機関（職員）	求人数の動き	・夏の暑い時期と比べて、求人数に余り変化はない。
	□	民間職業紹介機関（営業担当）	周辺企業の様子	・2027年卒の採用市場では、3月の広報解禁に向けて、2月の合同企業説明会の出展企業を募集している。採用活動の早期化による影響か、2月では遅いとみる企業もあり、予想よりも出展企業の集まりが悪い。まだ3か月あるため、ここからどう増えていくかを見守っている状況である。
	□	学校〔大学〕（就職担当）	採用者数の動き	・企業の採用意欲は旺盛な状態が続いている。
	□	学校〔大学〕（就職担当）	それ以外	・日本と中国の関係により、経済的な問題につながる可能性がある。
	□	学校〔大学〕（就職担当）	採用者数の動き	・採用活動の早期化が進んでいる一方、採用人数にはばらつきがみられる。また、他業界への転職の話題もよく聞く。離職者の補充のため、医療機関はある程度の採用人数を維持しているのが現状で、需要の増加に伴う雇用の増加ではない。
	□	その他雇用の動向を把握できる者	求人数の動き	・宿泊業や飲食業は、インバウンド需要の増加で好調となっている。求職者は前年比で増加傾向にあるが、会社都合離職者は減少傾向にあるなど、雇用情勢は安定している。
	▲	人材派遣会社（営業担当）	求人数の動き	・求職者の希望は引き続き事務関係が中心であるが、一部の業界では事務関係の求人が減っており、希望の職種での就業が決まらないケースがみられる。
	×	—	—	—

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)	◎	都市型ホテル（宿泊担当）	単価の動き	・大阪・関西万博と芸術祭の終了後もインバウンド及び国内レジャーの需要が堅調に推移しており、1室当たりの利用人数増加が単価上昇につながっている。
	○	商店街（代表者）	来客数の動き	・インバウンドだけではなく、国内の観光客が増えている。
	○	一般小売店〔印章〕（経営者）	来客数の動き	・年末が近づき多少動きが良くなっている。
	○	一般小売店〔洋裁附属品〕（経営者）	来客数の動き	・人通りが多くなり、売上も上向いている。
	○	百貨店（広報担当）	販売量の動き	・来客数は前年並みながら、売上が前年を上回っており、販売量に加え、単価も上向いている。
	○	百貨店（売場担当）	販売量の動き	・ハイブランドのジュエリーやバッグ、洋服等で数百万円の売上が何件もあり、今月は非常に好景気で、この流れが続くと見込まれる。
	○	スーパー（店長）	来客数の動き	・来客数が前年比104%と増えてきている状況である。売上も値上げによる1品単価上昇により前年比106%と好調である。しかし、客の買物籠の中身は余り増えず、追加購入につなげる施策が必要である。
	○	コンビニ（店長）	来客数の動き	・3か月前の真夏の忙しい時期と比べると、売上は数値的に落ち込んでいるが、この時期の来客数としては依然高い傾向にある。来客数が前年超えを継続しているのは、かなり良い状況とみられる。
	○	コンビニ（副地域ブロック長）	単価の動き	・物価上昇が続いており、特に食品、飲料の値上げで売上が伸びている。また、高単価なデザートや酒類も堅調に推移している。
	○	自動車備品販売店（経営者）	販売量の動き	・3か月前より良いが、前年同月比では15%減と依然厳しい。
	○	その他専門店〔宝石店〕（店員）	単価の動き	・前月と比べ、当地店舗では客単価が5000円上昇している。

分野	景気の現状判断	業種・職種	判断の理由	追加説明及び具体的状況の説明
	○	一般レストラン（経営者）	お客様の様子	・料金を据え置いた食べ放題、飲み放題のジャストブライスコースは、官庁や上場企業を中心に月初めから利用が増加し、売上全体の約2割を占めている。これまでより5%強増え、大きく売上を押し上げている。一方で、一般客は平日に節約志向が強く、利用は前年を下回り、減少傾向にある。
	○	観光型ホテル（予約担当）	来客数の動き	・来客数が多く、今年1番の忙しさであるが、客単価は低く、従業員の忙しさばかりが際立つ状況となっている。
	○	都市型ホテル（宿泊担当）	来客数の動き	・国内、海外共に早い時期から宿泊予約が入っていたことに加え、直近での伸びも良く、観光需要が高まった月であった。
	○	都市型ホテル（総支配人）	来客数の動き	・11月の宿泊予約ペースは、3か月前より10%以上改善している。
	○	通信会社（運用担当）	お客様の様子	・物価高政策で景気が良い。
	○	テーマパーク（業務担当）	来客数の動き	・11月は天候に恵まれ、連休の日並びも良かったことから、多くの来場があった。ただし、熊に関する問合せが多く、過去に出発はないにもかかわらず、キャンセルする客もいた。
	□	商店街（代表者）	販売量の動き	・前年同期と比べて、売上が2割減少の店舗もあり、客単価が下がっている。
	□	一般小売店〔眼鏡〕（経営者）	お客様の様子	・商品価格の上昇に客も徐々に慣れてきている。
	□	百貨店（営業担当）	販売量の動き	・高額商品の案内をした際に、株投資で利益が出ている客から購入があった。一方で、少額の商品でも購入が難しい客もいて、客層が2極化している。
	□	百貨店（営業担当）	販売量の動き	・来客数減少、客単価上昇、売上減少の傾向に変化はない。
	□	百貨店（売場担当）	お客様の様子	・今月は景気動向よりも予想以上の気温低下が影響し、婦人服を中心とした衣料品関連が好調に推移している。タイミングさえ良ければ、客の購買意欲は上がってくるとみる。
	□	スーパー（店長）	販売量の動き	・食品を中心に値上げは継続しており、食費への負担は増加している。生活防衛意識が高く、低単価商品へ集中する動きがみられる。単価上昇に伴い、売上の確保はできているが、買上点数は停滞している。米価格の動向が大きく影響しており、価格に対する意識が高まっているものの、改善策はみられない。
	□	スーパー（店長）	販売量の動き	・売上の伸び率は横ばいで推移しているが、買上点数は前年を割る状況が続いている。1品単価が上昇し、売上は前年を上回る状況が続いている。
	□	スーパー（販売担当）	販売量の動き	・例年であれば気温の低下に伴い厚手の洋服が動き出すが、今年は動きが鈍く、なかなか購買につながっていない。
	□	スーパー（販売担当）	販売量の動き	・来客数は前年並みだが、単価上昇が反映されていないため、売上が伸びていない。
	□	スーパー（業務開発担当）	販売量の動き	・来客数は変わらないものの、平均単価が4ポイント上昇の影響で、販売点数がマイナス3ポイントとなっている。
	□	スーパー（財務担当）	来客数の動き	・値上がりによる1品単価の上昇と、買い回りによる来客数の増加により、売上は前年を上回る状況が続いているが、1人当たりの買上点数が前年を下回る状況が続いている。
	□	衣料品専門店（経営者）	お客様の様子	・中小企業からは景気の良い話を聞かない。
	□	衣料品専門店（経営者）	お客様の様子	・着物を着る機会が増え、以前のにぎわいが戻ってきている。
	□	衣料品専門店（経営者）	お客様の様子	・客は必要以上に購入しない。いろいろ検討して、役に立つ良い商品なら購入する。
	□	衣料品専門店（代表）	販売量の動き	・物価高により財布のひもが固くなっている。
	□	家電量販店（店長）	お客様の様子	・物価上昇の影響もあり、必要最低限の商品のみを購入する傾向が続いている。
	□	家電量販店（企画担当）	来客数の動き	・来客数が前年を下回り、売上も良くない。
	□	家電量販店（副店長）	販売量の動き	・リフォームや携帯電話販売は好調だが、大型家電は低調で、トータルでは前年並みの収支となっている。

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
	<input type="checkbox"/>	乗用車販売店（リース担当）	お客様の様子	・メンテナンスで来店する客に交換部品を説明しても、反応は慎重で、交換部品の伸びが鈍化している。
	<input type="checkbox"/>	乗用車販売店（店長）	来客数の動き	・来客数が伸び悩み、連休も多かったため、違う分野に消費が向いている。
	<input type="checkbox"/>	自動車備品販売店（経営者）	販売量の動き	・短期間で商品の価格が高くなり、客の購買意欲が低下している。
	<input type="checkbox"/>	その他専門店〔土産物〕（経営者）	お客様の様子	・無料で利用できるドッグランや花畑には人の出入りが多い。一方で、値上げした商品の販売点数は減少しており、客は出費に対して慎重に判断している様子がうかがえる。
	<input type="checkbox"/>	その他専門店〔時計〕（経営者）	来客数の動き	・食品は価格が上昇しても販売に大きな変化はない。買回品は依然として販売が厳しい。
	<input type="checkbox"/>	その他専門店〔革製品〕（店主）	お客様の様子	・来客数は横ばいで、客単価も上昇していない。さらに年末年始に向けた動きも鈍い。
	<input type="checkbox"/>	その他小売〔ショッピングセンター〕（支配人）	来客数の動き	・来客数は3か月前及び前年同月比で大きな変化はない。
	<input type="checkbox"/>	高級レストラン（事業戦略担当）	来客数の動き	・景気を左右する大きな要因はない。
	<input type="checkbox"/>	一般レストラン（経営者）	単価の動き	・必要な物の価格が変わらない。
	<input type="checkbox"/>	観光型ホテル（副支配人）	販売量の動き	・前年は周年イベントの開催により宿泊数が多かったが、今年はその反動で利用客が減少している。一方で、宴会件数は増加している。
	<input type="checkbox"/>	旅行代理店（支店長）	販売量の動き	・秋の繁忙期において、国内旅行は大阪・関西万博の反動需要を期待していたが、前年割れの状況であり、宿泊旅行の回復は遅れている。一方で、海外旅行は円安が定着するなかでも前年を上回り、需要は回復基調にある。今後、中国への渡航は激減するものの、観光目的のトラベルは新型コロナウイルス感染症収束以降も復活しておらず、アウトバウンド全体への影響は小さいと見込まれる。
	<input type="checkbox"/>	タクシー運転手	来客数の動き	・夜間の利用は依然として少なく、特に会社関係の宴会等が減っている。金曜日の夜の利用は低調であるが、土曜日は多い傾向にある。
	<input type="checkbox"/>	タクシー運転手	来客数の動き	・朝昼の乗車状況は芳しくなく、夜間の利用が特に少ない傾向にある。
	<input type="checkbox"/>	タクシー会社（営業所長）	来客数の動き	・電話による受注件数は、前年と比較してほぼ横ばいで推移している。一方、呼び止めによる利用は減少傾向にある。観光関連業務は堅調に推移しており、行楽シーズンの追い風もあり、今後も一定の需要が見込まれる。夜間利用者数に大きな変化はないと予測されるが、他社の採用強化により、需給バランスが変化している。
	<input type="checkbox"/>	通信会社（総務担当）	それ以外	・政局が安定しているとは考えられず、米券の配布や子供手当の給付等、政策の方向性が不明確であるため、何も変わらないとみている。
	<input type="checkbox"/>	通信会社（企画・総務担当）	販売量の動き	・高速インターネットサービスの契約数は増加しているが、全体では新規契約数と解約数はきつ抗している。販売戦略として値上げや量販店での営業などの創意工夫が求められている。
	<input type="checkbox"/>	放送通信サービス（総務経理担当）	お客様の様子	・利用料金の延滞率と延滞解消率はほぼ横ばいで推移している。
	<input type="checkbox"/>	ゴルフ場（営業担当）	来客数の動き	・天候に恵まれ、集客は伸びてきたが、着地は例年と変わらない。
	<input type="checkbox"/>	競艇場（企画営業担当）	販売量の動き	・一般レースの1日平均売上が横ばいである。
	<input type="checkbox"/>	設計事務所	お客様の様子	・案件相談の数に変化がない。新たにストップする案件もない。
	<input type="checkbox"/>	設計事務所（経営者）	お客様の様子	・新築住宅、リノベーション、オフィスビルなどの引き合いが順調にきている。

分野	景気の現状判断	業種・職種	判断の理由	追加説明及び具体的状況の説明
	□	設計事務所（経営者）	お客様の様子	・所得の伸びが鈍いため、客の意思決定に時間が掛かり、契約に結び付きにくい状況となっている。接客の場面では、所得格差の拡大がうかがえる。
	□	住宅販売会社（事業推進担当）	お客様の様子	・比較的廉価な物件でも販売の鈍化は続いており、悪化は小さいが、好転もしていない。また、景気の先行きが不安定なので、商談は更に慎重に進められ、契約確定までに時間を要している。
	□	住宅販売会社（住宅設計担当）	来客数の動き	・情報量と来客数は例年並みの水準である。
	▲	商店街（理事）	来客数の動き	・今月は連休が2回あったが、商店街の人の流れは少なかった。金と時間の使い方が少しずつ変わってきている。
	▲	百貨店（外商担当）	販売量の動き	・法人、個人共に、お歳暮の受注が減少しており、景気の停滞感がうかがえる。
	▲	スーパー（店長）	来客数の動き	・ここ数か月、来客数が前年を下回り、98.5～99%となっている。商品の値上げにより、売上はかろうじて前年水準を保っているものの、販売点数と来客数は減少が続いている。
	▲	コンビニ（支店長）	来客数の動き	・当地にある大手自動車メーカーの工場の生産台数の減少が大きく、来客数減少につながっている。
	▲	乗用車販売店（経営者）	販売量の動き	・車両販売は低調である。
	▲	乗用車販売店（業務担当）	販売量の動き	・販売車種の制限などがあり、受注実績が上がらない。物価の上昇も影響し、買い控えが進んでいる。
	▲	乗用車販売店（営業担当）	販売量の動き	・前月比ではやや回復しているが、例年と比較すると低迷している状況で、他の販売店も同様の状況にある。来月は回復に転じることを期待したい。
	▲	乗用車販売店（統括）	販売量の動き	・11月の販売量は前年比70%と、大変厳しい状況である。
	▲	その他専門店〔和菓子〕（経営者）	来客数の動き	・中国からの来訪者が明らかに減っている。
	▲	一般レストラン（店長）	来客数の動き	・8月の来客数は前年比で5%以上増加したが、9月以降は大幅に減少し、11月は10%近い落ち込みがあり、非常に厳しい状況である。飲食店への来店控えが影響しているとみられる。
	▲	通信会社（企画担当）	お客様の様子	・当社の通信サービス関連の商材は価格変動が少ない。一方で、客からは、食品、生鮮品、外食の価格上昇が続いており、家計のやりくりや節約に限界が近づいているとの声が多い。年末に向けても、節約志向が緩む見込みはない。
	▲	通信会社（営業担当）	お客様の様子	・食料品など生活必需品の価格上昇が続いており、その影響で月額サービスの解約が増加傾向にある。
	▲	通信会社（広報担当）	お客様の様子	・機能や性能が多少落ちるとしても、客は価格の安さだけで決定する様子がみられる。
	▲	美容室（経営者）	来客数の動き	・11月に入り閑散期となった影響で、来客数が減少し、売上も落ち込んでいる。
	▲	美容室（経営者）	来客数の動き	・客はおおむね一定の間隔で来店するが、その間隔が長くなり、予約の入り方にずれが生じているため、暇なときと普通のときの差がはっきりしている。
	×	商店街（代表者）	来客数の動き	・米国の関税問題に加え、インフルエンザの流行、さらに当県ではカキの被害も重なり、消費マインドが非常に落ち込んでいる。
	×	コンビニ（エリア担当）	販売量の動き	・来客数が前年同月比で5%減少しており、厳しい状況が続いている。更に深刻なのは売上で、前年より8%落ち込んでいる。通常は来客数の減少率より売上の減少率が小さいが、今月は売上が非常に悪い。客単価が下がったことが売上を押し下げており、非常に厳しい状況である。
	×	一般レストラン（経営者）	来客数の動き	・来客数が非常に少ない。インフルエンザや新型コロナウイルスの感染状況によって、人の動きが鈍っている。
企業 動向 関連 (中国)	◎	食料品製造業（営業担当）	受注量や販売量の動き	・10月から継続して、問屋からの発注が増加している。
	◎	輸送用機械器具製造業（経営者）	受注量や販売量の動き	・生産が順調で忙しい。

分野	景気の現状判断	業種・職種	判断の理由	追加説明及び具体的状況の説明
	○	食料品製造業（経営者）	受注量や販売量の動き	・値上げの影響で販売量は伸び悩んでいるものの、売上は回復傾向にある。年末にかけて現状維持ができれば望ましい状況である。
	○	窯業・土石製品製造業（総務経理担当）	受注量や販売量の動き	・納期対応や鉄鋼業向け大口案件の再開に伴い、生産現場は多忙な状況となっている。また、前工程の機械トラブルで生産が遅れており、納期対応が一層厳しい状況となっている。
	○	輸送業	受注価格や販売価格の動き	・受注が増えている。
	○	金融業（経済産業調査担当）	それ以外	・米国の関税引下げを受けて県内輸出額が上向いている。
	□	繊維工業（財務担当）	受注価格や販売価格の動き	・依然として仕入価格の上昇が続いているが、必要な物を必要ときに仕入れるようにして、販売の機会損失をなくすようにしている。
	□	化学工業（総務担当）	取引先の様子	・米国の関税、中国問題、円安等、様々な要因で様子見となっている取引先が見受けられる。
	□	鉄鋼業（総務担当）	取引先の様子	・人手不足の影響もあり弱含みのまま推移している。
	□	金属製品製造業（総務担当）	受注量や販売量の動き	・受注量は定時生産能力分を確保しており、この状況は過去半年変わらない。
	□	一般機械器具製造業（管理担当）	受注量や販売量の動き	・米国の関税の影響はあるものの、北米市場での産業機械販売の回復や小型屋外作業機械の生産体制見直しによる生産能力増加により、欧州市場への販売増加につながった。
	□	一般機械器具製造業（経営企画担当）	受注量や販売量の動き	・国内需要は増加傾向であるものの、米国向け輸出は関税により先行き不透明である。
	□	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に関しては、設備投資が停滞しており、横ばいで推移している。
	□	建設業	受注価格や販売価格の動き	・材料や資機材等の価格高騰に変わりはない。
	□	建設業（総務担当）	受注量や販売量の動き	・大型プロジェクトなど予定物件でフル稼働の状況が続いている。多少の発注時期の前後はあるが、順調である。
	□	輸送業（企画担当）	取引先の様子	・取引先の設備業者、工事業者の受注状況に変化はないとみられる。
	□	輸送業（業務推進担当）	取引先の様子	・特に大きなプラス要素やマイナス要素もなく、取引先の動向にも目立った様子はない。
	□	輸送業（営業担当）	受注量や販売量の動き	・各企業担当者へのヒアリングでは、大きな変化はみられない。
	□	通信業（企画担当）	受注量や販売量の動き	・データセンターの引き合い量は横ばいで推移している。データセンター、クラウド、ICT関連への企業投資は計画的に進められており、安定した動きとなっている。地政学的要因もないため、動きは安定している。
	□	金融業（副支店長）	取引先の様子	・取引先の様子から、3か月前と比べて受注量と単価の上昇はなく、景気の変化はみられない。
	□	不動産業（総務担当）	それ以外	・3か月前と比べ、来客数が約4%増えているが、成約件数は約1%増にとどまっている。
	□	会計事務所（経営者）	受注量や販売量の動き	・事務総務系の請負業務は一定の受注はあるものの、人手不足により処理が進まない。コンサルティング案件は、設備投資や補助金支援関連が新年度切替えの影響で小休止となりつつある。
雇用関連 (中国)	▲	農林水産業（従業員）	受注量や販売量の動き	・物の動きがかなり鈍くなっている。
	×	*	*	*
	◎	—	—	—
	○	人材派遣会社（事業部長）	求人数の動き	・2025年4月以降、前年を大きく下回っていた季節繁忙期関連の求人数が足元で増加し、前年水準を上回るまでに回復してきた。
	○	人材派遣会社（経営企画担当）	求職者数の動き	・派遣スタッフの登録者獲得が堅調に進んでおり、業績も好調である。ただし、要因はマーケットではなく、自社の集客力、Webマーケティングの効果によるものであり、先行きは不透明である。
	○	求人情報誌製作会社（総務担当）	求人数の動き	・最低賃金引上げに伴い、求人広告の取扱が減少していたが、時間の経過とともに広告数が回復してきた。

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
	○	職業安定所（職員）	求人数の動き	・年末商戦及び年度末に向けて、求人は増加傾向にある。
	○	民間職業紹介機関（人材紹介・派遣担当）	採用者数の動き	・人材紹介事業では、11月の採用実績が3か月前と比較して160%増加している。年内には転職先を決めたいと考える求職者の需要とマッチした。一方で、求職者からの問合せ数は、3か月前と比較して22%減少している。
	□	人材派遣会社（支店長）	求職者数の動き	・登録者はやや増えたものの、即時の転職ではなく、2～3か月先を見据えた案件探しの動きなので、月内の動きに余り変化はない。
	□	求人情報誌製作会社（新卒採用担当）	採用者数の動き	・採用者数は景気に連動することが多いが、2027年4月入社向けの採用者数に関しては、3か月前と比べて増減のある企業は少ない。
	□	新聞社〔求人広告〕（担当者）	周辺企業の様子	・天候不良や原価高騰、人手不足、輸送コスト増の影響で物価が大幅に上昇し、10月以降は日用品を中心に購買不振が進行している。消費の2極化はこれまで以上に進行している。
	□	職業安定所（職員）	採用者数の動き	・有効求職者数は余り変わらないが、採用者数が前年同期比で減少している。
	□	職業安定所（事業所担当）	求人数の動き	・有効求職者数及び有効求人数に大きな変化はなく、求人倍率もほぼ横ばいの状況が続いている。
	□	民間職業紹介機関（職員）	採用者数の動き	・人材を獲得するため、年間休日数や給与を引き上げる中小企業も多いが、経営を圧迫する要因になっている。余裕のない企業は、年間休日数を増やすことができず、採用ができない状況が続く悪循環となっている。業績は悪くないのに、人材不足により事業継続が困難となる、いわゆる黒字倒産が今後増えていく可能性がある。
	▲	人材派遣会社（求職者対応）	求職者数の動き	・求人数は堅調に推移しているが、応募者数は3か月前と比べて65%減少している。50歳以上の求職者が多いが、企業が求める条件とのギャップから採用に至らないケースがある。
	▲	職業安定所（事業所部門）	求人数の動き	・最低賃金の引上げの影響により、中小企業を中心に採用が慎重になっている。
	▲	学校〔短期大学〕（進路指導担当）	求人数の動き	・例年同時期と比較して、卒業予定学生を対象とした求人数が減少傾向にある。
	×	—	—	—

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)	◎	—	—	—
	○	商店街（常務理事）	来客数の動き	・人気キャラクターショップが商店街にオープンしたことで、来客数は増加した。街に活気やにぎわいはみられるが、観光や土産物目当ての客が多く、売上が増加している店は限られている。通行量が増加し、一部飲食店の売上増加につながっている。
	○	一般小売店〔文具店〕（経営者）	来客数の動き	・以前と比べて、受注量と販売量が増加している。
	○	スーパー（企画担当）	単価の動き	・引き続き単価の上昇が売上増加につながっている。来客数は前年比較で減少しているが、単価上昇分で売上増加につながっている。
	○	タクシー運転手	来客数の動き	・秋になり四国遍路に関連した仕事が増えている。タクシーの稼働台数が少ないせいか、多くの客を乗せることができていない。芸術祭の影響も大きいとみられる。
	□	商店街（代表者）	それ以外	・地政学的な混乱は続くが、我が国の経済は強気相場が続いている。株高による可処分所得の増加が続く限り、消費経済はある程度平等に地方経済を潤す。現政権の経済成長優先の政策によって30年ぶりに先行きは明るいと思われる。
	□	商店街（代表者）	単価の動き	・価格の上昇が進んでおり、消費は低下傾向にあるとみられる。値上げと経費の削減で何とか頑張っているが厳しい状況が続いている。

分野	景気の現状判断	業種・職種	判断の理由	追加説明及び具体的状況の説明
	□	一般小売店〔生花〕（経営者）	お客様の様子	・商品選びに時間を掛ける客が多い。少しでも安い物を探して購入する人と、気に入ったものがあれば予算より少し高くても購入する人に分かれるようになってきた。どちらにしても慎重に買物をしているとみられる。
	□	一般小売店〔書籍〕（営業担当）	販売量の動き	・店頭での売上は例年並みである。外商による売上も波はあるが結果的に例年並みである。
	□	スーパー（店長）	単価の動き	・商品単価の上昇と買上点数の減少傾向が続いているが、客単価には変化がみられない。
	□	スーパー（企画担当）	来客数の動き	・物価上昇による節約志向は依然として続いている。
	□	スーパー（財務担当）	来客数の動き	・夏以降、来客数が前年比で減少している。
	□	コンビニ（店長）	来客数の動き	・本部による売上増加施策と商品価格の上昇により、売上は増加しているが、来客数は減少している。余分な物を買わない状況である。
	□	コンビニ（商品担当）	単価の動き	・米価や食材価格の高騰が止まらず、野菜や卵などの価格についても先行きに不透明感がある。
	□	コンビニ（総務）	販売量の動き	・売上は前年比較で増加している。
	□	衣料品専門店（経営者）	単価の動き	・月の後半にかけて、売上が減少している。
	□	衣料品専門店（経営者）	来客数の動き	・来客数が大幅に減少している。物価高で衣料品までお金が回らなくなっており、購入せずにあるもので済ましている人が多いとみられる。
	□	衣料品専門店（営業責任者）	販売量の動き	・今月の売上は前年並みで推移しているが、来客数が減少している。仕入れ単価の上昇傾向が続いており、業況は厳しくなるとみられる。
	□	家電量販店（副店長）	お客様の様子	・ＯＳのサポート終了に伴う買換え需要が続いており、売上高は前年比140%で推移している。
	□	乗用車販売業（営業担当）	販売量の動き	・販売停止車種が多く、販売に苦戦している。
	□	乗用車販売店（役員）	販売量の動き	・客の購買意欲に大きな変化はない。
	□	その他小売〔ショッピングセンター〕（館長）	来客数の動き	・来客数は好調を維持している。近隣のイベントによる集客も前年を上回っている。
	□	観光型旅館（経営者）	来客数の動き	・観光業にとって11月は繁忙期であり、現在大きな行動規制要因がないため人が動いているとみられる。
	□	都市型ホテル（経営者）	来客数の動き	・良くなった実感がない。
	□	観光遊園地（主幹）	来客数の動き	・前年同期比の来客数で目立った変化がない。
	□	競艇場（マネージャー）	来客数の動き	・来客数、客層に大きな変化はなく、景気の動向は変わらない。
	□	美容室（経営者）	お客様の様子	・大きな変化はない。
	□	設計事務所（所長）	単価の動き	・建築資材の価格動向にはばらつきはあるが、住宅機器の価格が上昇しており全体としては高止まりである。
	▲	商店街（代表者）	来客数の動き	・週末は、観光客やインバウンドが多い。平日夕方は地元の客数が減少している。
	▲	一般小売店〔酒〕（経営者）	販売量の動き	・物価高が家計に影響しており、家庭用の配達や飲食店への配送も減少している。
	▲	百貨店（マネージャー）	販売量の動き	・芸術祭の効果は多少あったが、客の消費意欲は減少傾向である。
	▲	スーパー（店長）	販売量の動き	・食料品を中心とした相次ぐ商品値上げにより、販売点数が減少している。消費者が節約志向を強めている。
	▲	スーパー（統括担当）	販売量の動き	・買上点数は減っているが値上げの影響により売上は増加していたが、最近では売上も減少傾向にある。
	▲	コンビニ（店長）	来客数の動き	・来客数は減少しているが、客単価は上昇している。
	▲	家電量販店（店員）	販売量の動き	・季節商材の動きも鈍く、パソコン買換えの特需も一段落した。

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
	▲	タクシー運転手	お客様の様子	・昼夜を問わず平日の利用は低調であるが、週末の夜は利用者が多い。海外からのクルーズ船寄港数は増加しているが、タクシーを利用する客は一部である。
	▲	通信会社（営業部長）	来客数の動き	・前月比で1割程度、来客数は減少している。
	×	一般レストラン（経営者）	単価の動き	・来客数が一番落ち込んでいるとみられる。客単価は物価上昇の影響により上がっており、結果として売上はほぼ横ばいである。
	×	美容室（経営者）	来客数の動き	・11月の業績は低調である。インフルエンザ等感染症の流行により、客の来店頻度が低下しているとみられる。
企業 動向 関連 (四国)	◎	*	*	*
	○	繊維工業（経営者）	受注量や販売量の動き	・主力商品の一部で値上げを予定しており、値上げ前の駆け込み受注が多く、当社の売上は順調である。ただ、小売店からの情報では食品、その他物価高騰により消費者の財布のひもが固く、全体的に商況は前年並みのところが多い。
	○	電気機械器具製造業（経営者）	受注価格や販売価格の動き	・大手によるバイオマスコークス事業に関連した受注があり、売上は増加している。
	○	輸送業（経営者）	取引先の様子	・我が国と中国の関係について、国民がそれほど気にしておらず、景気は良くなるとみられる。
	□	木材木製品製造業（営業部長）	受注量や販売量の動き	・受注量は安定している。住宅着工件数が落ち込む予想が出ているため今後の推移に注目して対応を検討する。
	□	鉄鋼業（総務部長）	受注量や販売量の動き	・受注、生産量に大きな変動はみられない。
	□	建設業（経営者）	受注量や販売量の動き	・物価の上昇と人材不足を注視している。
	□	通信会社（総務担当）	それ以外	・社内イベントやボランティア活動の参加人数に大幅な変化はみられない。
	□	通信業（企画・売上管理）	受注量や販売量の動き	・売上が閑散期並みに減少しており、売上は減少傾向である。
	□	金融業（副支店長）	取引先の様子	・取引先の状況に、大きな変化はない。
	▲	化学工業（所長）	受注量や販売量の動き	・10月の動きが良かったため、反動があったとみられる。
	▲	建設業（経営者）	受注量や販売量の動き	・民間工事、公共工事共に発注が減っている。
	▲	不動産業（経営者）	取引先の様子	・郊外の安い土地を求める客が増えている。建築単価が上昇しており、不動産売買の動向が良くない。
	▲	税理士事務所	取引先の様子	・人件費高騰や物価高騰に対して利益が伸び悩んでいる顧問先が多い。
	×	—	—	—
雇用 関連 (四国)	◎	—	—	—
	○	—	—	—
	□	人材派遣会社（オフィス責任者）	周辺企業の様子	・人材不足、人件費等の高騰による経費圧迫の状況は変わらない。
	□	求人情報誌（営業）	採用者数の動き	・採用募集に対して全体的に慢性的な人手不足感は続いているが成約は進んでおり、各社とも少しずつ採用を進めることができています。
	□	職業安定所（求人開発）	求人数の動き	・新規求人数は前年同月比で僅かに減少となり、景気に影響するような新たな情報などはない。しかし、建設業ではやや増加し、一部の製造業では順調な様子もみられ、宿泊業においてインバウンドの好調に合わせた労働者の確保の動きがみられた。しかし、自動車関連の製造用機械製造業からは業務量の低下から雇用調整助成金の申請もあった。
	▲	人材派遣会社（総務部長）	求職者数の動き	・求職者数が少なく、成約に苦戦している。
	▲	新聞社〔求人広告〕（担当者）	それ以外	・地方の景気は公共事業頼みである。

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
	×	—	—	—

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)	◎	住関連専門店 (従業員)	単価の動き	・地域でのプレミアム付商品券が購買の活力源として、大変機能している。また、一段と冷え込み、高単価の秋冬商材の寝具が好調に推移している。
	◎	都市型ホテル (スタッフ)	販売量の動き	・2～3か月前と比べて稼働率が高くなっている。要因はインバウンドで、今月は当地でイベントが多いことが挙げられる。旅行シーズンであり、国内外からの来館数は多い。
	◎	ゴルフ場（従業員）	単価の動き	・10月に料金改定したことで単価上昇となっているが、予約は来年2月までは順調に推移している。資材等の高騰がどのように影響するかは不透明であるが、利益増加につながる期待感がある。
	◎	ゴルフ場（営業）	来客数の動き	・気候が良いため、インバウンドの来場や企業関係のコンペが増えている。
	○	商店街（代表者）	単価の動き	・年末に向けて時期的な商材やキャンペーンチラシ、ノベルティなどが増加している。
	○	商店街（代表者）	お客様の様子	・景気対策の発表により客の消費行動も若干活発になり、ようやく前年並みの売上を確保できてきた。
	○	商店街（代表者）	販売量の動き	・11月下旬から12月にかけて急に寒くなったため、冬物衣料や家電の売行きが景気を押し上げている。
	○	一般小売店〔青果〕（店長）	お客様の様子	・米の急激な高騰も落ち着き、客もその状況を受け入れるようになってきている。夏場に比べて地元の野菜も増え単価も下がったため、客はスムーズに買物をしている。
	○	一般小売店〔精肉〕（店員）	販売量の動き	・販売価格を値上げしても販売量が落ちていない。
	○	百貨店（企画担当）	来客数の動き	・複数での来店や旅行客等が目立っており、当店だけではなく、近隣のイベント開催などに伴って増加している。
	○	百貨店（企画担当）	お客様の様子	・10月下旬から気温が下がったことにより冬物衣料が動き始め、毎年恒例の地域物産展は価格が上がっているにもかかわらず前年と比べて売上が増加している。お歳暮商戦もビール受注の先食いがあるものの、全体として前年を上回って推移している。
	○	百貨店（経営企画担当）	お客様の様子	・来客数は前年に対しマイナス3%だが、客単価はプラス3.7%と伸びている。当月は、スポットの事象ではあるが高額品の時計の売上で大幅に伸びたことが影響している。
	○	スーパー（企画担当）	販売量の動き	・気温が平年並みに落ち着き、気温の低下とともに冬物商材の販売が好調に推移したことで、販売量が前年を上回っている。一方で、低価格商品や機能性商品の売行きが良いのに対し、高価格帯の商品は敬遠される傾向にある。
	○	スーパー（経理担当）	来客数の動き	・11月の累計で既存店の来客数が前年比100.5%と好調である。また、1品単価は前年比103.7%となり前月と同水準で推移している。
	○	衣料品専門店 衣料品専門店 (店員)	来客数の動き お客様の様子	・気温低下という季節要因が大きい。 ・20度以上の気温が続いていたため秋物が売れていなかったが、このところ急に寒くなり高単価なコート類の動きが良くなっている。
	○	乗用車販売店 (役員)	来客数の動き	・大型イベント開催により来客数が増え、その結果、多くの注文につながっている。
	○	その他専門店 〔コーヒード豆〕 (経営者)	来客数の動き	・来客数が前年比105%と微増になっている。特に新規の来店が増えている。
	○	観光型ホテル (営業)	来客数の動き	・夏の来客数が非常に悪かったため、その頃と比較すると良くなっている。
	○	観光型ホテル (総務)	来客数の動き	・宿泊の動きが10月以降年末まで好調で、例年の傾向としてはその他宴会レストランとも上向いている。
	○	旅行代理店（職員）	販売量の動き	・国内外共に紅葉シーズンの九州内バスツアーや京都宿泊パッケージのような募集型商品の伸びが3か月前より増加しており、海外ツアーでは韓国やタイなどが増加している。

分野	景気の現状判断	業種・職種	判断の理由	追加説明及び具体的状況の説明
	○	旅行代理店（統括者）	販売量の動き	・旅行需要としては徐々に上昇している。
	○	タクシー運転手	来客数の動き	・自社を含め各会社の乗務員が増加している。
	○	タクシー（統括者）	単価の動き	・10月から客単価が上昇する対策として運賃改定を実施した結果、単価が向上したため収益が改善している。
	○	観光名所（職員）	来客数の動き	・週末を中心に様々なイベントが続いているため、市外からの来訪者が増えている。
	○	その他サービスの動向を把握できる者（所長）	販売量の動き	・来月予定していた工事が前倒しになったことで計上が早くなり、売上が伸びている。
	□	商店街（代表者）	販売量の動き	・今月の売上は、月初めから徐々に上昇している。人の動きが良くなり購買行動が増えているものの、ひと月のトータルとしては余り変わっていない。
	□	商店街（代表者）	来客数の動き	・2週間前から少しずつ秋らしい天候になっているが、衣料品店としては来客数の減少傾向が続いている。
	□	商店街（代表者）	来客数の動き	・地元の催しの影響で、商店街や飲食店の利用客が増えている。
	□	商店街（代表者）	来客数の動き	・3か月前と比べて来客数の伸びがなく、販売量も増えていないため、景気はやや悪い状況である。
	□	商店街（代表者）	お客様の様子	・11月後半になったが、今年の商店街の年末商戦は盛り上がりがないため、商品券やチラシを発行し客の巻き返しを図っているのが現状である。
	□	百貨店（企画担当）	販売量の動き	・8月と比較すると、販売量がインバウンドが来訪した分だけ多少増えている状況であるが、総量自体の伸びは季節を加味するとほとんど変化がない。国内の中間所得層以下で消費が減少している分をインバウンド増加分が補っている状態である。
	□	百貨店（経理担当）	販売量の動き	・婦人服及び子ども服関連は、前年売上を維持しているが、紳士服が苦戦している。食品催事においても物価高の影響により売上が芳しくない。
	□	百貨店（営業担当）	お客様の様子	・毎年恒例の物産催事を3週連続で開催した。会場は混雑緩和のため入場整理券を発行していたが、連日開店前から整理券待ちの列ができ先行店内入場を行った。客も駐車場や会場の混雑を見越し、各時間帯の平日来店率が土日祝時間帯入店率を上回り、会場は連日行列であった。物産展催事場から全店への波及効果を目指し、各週イベントの開催により利用促進をしている。
	□	百貨店（営業企画担当）	来客数の動き	・来客数の減少や購買マインドは変わらず悪い。
	□	百貨店（業務担当）	お客様の様子	・客からは、何も変わらず物価だけ上がっており、誰のための物価高対策なのか分からないという声が多く、購買意欲はいまだ下がったままである。
	□	スーパー（店長）	来客数の動き	・物価上昇率は高止まり状態でエンゲル係数は高まっている。食品以外の衣料や住居、余暇等が目的の来客数減少に歯止めが掛からない状況である。お買い得日には集中傾向が続き、セール日の指数がアップしているが、来店頻度は減少しており月間来客数は前年より減少又は横ばいとなっている。
	□	スーパー（店員）	お客様の様子	・特価商材から売れており、高品質商品は値下げしないと売れない。
	□	スーパー（総務担当）	販売量の動き	・各種食料品の値上げが続いていると、消費者の生活防衛意識はますます高くなり、買上点数が前年を下回る水準で推移している。
	□	コンビニ（経営者）	来客数の動き	・景気改善に向かう要素が見当たらない。
	□	コンビニ（経営者）	販売量の動き	・来客数は増加しているが、引き続き価格に敏感であるため、必要な物以外の購入をしない状況である。
	□	コンビニ（エリア担当）	来客数の動き	・客のキャンペーンへの反応が良い。
	□	コンビニ（エリア担当・店長）	販売量の動き	・商品の値上げがあり単価は伸びているが、来客数は伸び悩み、売上は前年から変わっていない。
	□	衣料品専門店（店長）	お客様の様子	・景気は良くも悪くもなく、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
	□	衣料品専門店（取締役）	お客様の様子	・3か月前と比較すると新内閣発足で経済が良くなると希望がみられ、今まで買い控えをしていた客が、自分のための御褒美を購入する状況が見受けられる。
	□	家電量販店（店長）	来客数の動き	・今月は季節要因もあり、来客数が前年の80%台が続いており回復する兆しが見えない。
	□	家電量販店（店員）	来客数の動き	・ここ2～3か月の来客数は、前年比が70%程度で推移している。
	□	乗用車販売店（従業員）	販売量の動き	・年末に向け買い控えが発生している。
	□	住関連専門店（経営者）	販売量の動き	・今月は大きな催事はなかったが、売上は前年並みに推移しており、新規事業も順調に動いている。
	□	その他小売の動向を把握できる者〔ショッピングセンター〕（支配人）	販売量の動き	・今月の動向としては、継続して映画館が絶好調に推移しており、そこにけん引され当モールも全体的に好調な商況である。3か月前は今以上に映画館が高い水準で客の動員を記録していたため、現状の景気はやや落ちていたが、その頃と比べると新テナントも幾つか開業しており、トータルでは変わらない状況である。
	□	その他小売の動向を把握できる者〔ショッピングセンター〕（統括者）	販売量の動き	・この3か月では販売量の動きに変化はない。
	□	観光型ホテル（専務）	来客数の動き	・紅葉の季節になり団体客が増えている。
	□	旅行代理店（統括者）	お客様の様子	・個人事業では、物価高による中間層からアッパーミドル層の旅行控えや円安による海外旅行の伸び悩みがみられるものの、法人事業では、業績好調な企業が多くインセンティブ旅行の需要やインバウンド需要は堅調である。
	□	タクシー運転手	お客様の様子	・夜間の客は増えているが、昼間の客は増えていない。
	□	通信会社（営業担当）	お客様の様子	・観光客が減少している。
	□	通信会社（役員）	お客様の様子	・できるだけ出費を抑えたいという意思を感じ、積極的に契約する意欲は低い。
	□	競馬場（職員）	販売量の動き	・販売量の実績は、横ばいで推移しており、景気動向に変化はない。
	□	美容室（経営者）	販売量の動き	・2～3か月前から比較すると売上は落ち着いており、景気回復がみられない。年末に向かい若干中休みをしている状態であるが、美容業界では気温が下がるとともに景気回復が期待される。今後、なだらかな現状維持で推移していくと予想される。
	□	住宅販売会社（従業員）	販売量の動き	・受注に関しては、ほぼ前月と変わらない状況で推移している。
	▲	コンビニ（経営者）	販売量の動き	・天候が良い日が続いており来客数は微増しているものの、客単価が微減しており前年と同水準となっている。上昇傾向のベクトルが変化している。
	▲	高級レストラン（経営者）	来客数の動き	・11月は動きが鈍く、後半の週末のみに来客が限定されている状態で、月曜日から木曜日の店内は静かである。
	▲	通信会社（企画担当）	お客様の様子	・金額に対して敏感な印象を受ける。特に予算超過分に対しては、なかなか厳しいのが現状である。
	▲	通信会社（企画担当）	販売量の動き	・販売量が低迷している。良くも悪くも、I S P を乗り換える顧客の動きが鈍い。
	▲	美容室（店長）	お客様の様子	・11月の来客数は減少している。様々な物が値上がりしているため、客は来月まで我慢している様子がみられる。
	▲	その他サービスの動向を把握できる者〔フィットネスクラブ〕（営業）	販売量の動き	・物価高騰によりサービス業を利用する客は減少傾向で、特に20～40代前半の利用が減少している。
	▲	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	・他業界の大幅な賃上げに伴い厳しい採用環境が一層厳しくなっている。前年比では中途採用数が大幅に減少していることから、介護サービスの担い手不足が深刻化している。

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
	▲	設計事務所（所長）	単価の動き	・材料や製品の単価が高止まりしており、加えて、材料や製品の廃番も増えている。生活必需品も値上げしているが、仕事の対価としての収入は上がらない。
	▲	設計事務所（代表）	来客数の動き	・金利が上昇しているため、来客数が減少している。
	×	一般小売店〔生花〕（経営者）	来客数の動き	・ギフトがメインの郊外の生花店であるが、11月における需要は発表会や週末のイベントくらいである。加えて、花が長持ちするような気候になったため、8月の時期と比べ11月は来客数や売上が減っている。
	×	住宅販売会社（従業員）	お客様の様子	・収入が上がっていないが、物価だけが上がっており、苦しんでいる。大企業等は賃上げや補助金で景気対策できるが、末端の年金生活者には経済補助がないため、景気の格差が広がっている。
企業 動向 関連 (九州)	◎	—	—	—
	○	電気機械器具製造業（取締役）	取引先の様子	・各方面で取引先からの新しい引き合いがあり、それに対応できるかどうかのポイントとなる。
	○	輸送業（総務担当）	受注量や販売量の動き	・急に冷え込んできた影響もあり、物量が増えている。また、営業の間合せ案件も増えており、一部ではまだ物量が回復していない貨物もあるが、全体的な保管・入出庫の量は増加している。
	○	経営コンサルタント（代表取締役）	受注量や販売量の動き	・企業が人材投資に積極的になっていることが伝わってくる。
	○	経営コンサルタント（社員）	受注量や販売量の動き	・ビールがよく売れている。税法の改正で価格が下がり、インバウンド客がよく飲んでいる。
	□	農林水産業（経営者）	受注量や販売量の動き	・例年11月は、12月を控え余り伸びる月ではなく、今年もその傾向にある。特に今月は、3年前の鳥インフルエンザの影響により原料となる鶏が少なく、工場稼働に大きな影響を与えている。11月は年度計画に対し売上の95%で終わりそうである。
	□	食料品製造業（経営者）	受注量や販売量の動き	・売上を前年や前月と比較しても、余り変化はない。
	□	一般機械器具製造業（経営者）	それ以外	・米国の関税問題が解決する前に、中国との問題が出て受注量が不安定な状態になっている。良くなりつつあると思った矢先にこの問題が出たため、今後の動きについて途方に暮れている。
	□	一般機械器具製造業（経営者）	受注量や販売量の動き	・当社が関わる事業分野で、主に半導体製造装置の金属加工価格競争が激しく、抜本的な価格見直しが必要だと捉えている。
	□	輸送用機械器具製造業（営業担当）	受注量や販売量の動き	・客ごとに事情が異なり、レアアースの影響により減産もあれば、新車好調による増産等が入り混じる状況となっており、予想以上の生産量で安定して推移している。
	□	その他製造業〔産業廃棄物処理業〕	取引先の様子	・複数の顧客が業績悪化でM&Aを行ったり、廃業などがみられる。その要因としては、この数年の受注数減少によるものと判断している。
	□	通信業（統括者）	受注量や販売量の動き	・情報セキュリティ等の顧客自身のビジネスリスクへの対応については堅調な伸びではあるものの、通信関連投資の伸びについてはおおむね横ばいで大きな変化はみられない。
	□	金融業（調査担当）	取引先の様子	・人手不足対策として、即戦力となる人材であれば国籍や年齢を問わず積極的に採用する地元企業が増加している。気温がそれほど下がっておらず、冬物衣料などの動きは今一つである。秋の行楽シーズンで人気観光地を訪れるインバウンドが増加しており、個人商店や小規模な宿泊施設においても多言語表示やキャッシュレス対応を整備する動きが加速している。
	□	金融業（調査担当）	取引先の様子	・中国からのインバウンドの減少で、インバウンド需要の減少が懸念されるが、現状では余り影響がない。
	□	金融業（営業）	取引先の様子	・物価の上昇が賃上げを相殺させてしまい、消費活動の活発化にはつながっていないとみる。しかし、大きなマイナス要因もなく、変化はない。
	□	金融業（営業担当）	取引先の様子	・新首相誕生に伴い、景気対策への期待感が見受けられたが、中国との関係が懸念されるため現状は変わらない。
	□	不動産業（経営者）	競争相手の様子	・同業他社との情報では、現状は余り変動がない。

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
	□	新聞社〔広告〕 (担当者)	受注量や販売量の動き	・広告に関する申込みや相談数が少ない。
	□	その他サービス業〔コンサルタント〕 (代表取締役)	競争相手の様子	・市町村から調査や計画策定の委託業務を受注しているが、11月に実施された高齢者介護保険に関するニーズ調査業務等の入札において、まだ、低価格で入札に応じている業者がみられる。業者によっては、25%から30%引きで応札しており、これまでの発注量が少ないことが影響していると考えられるため、景気の悪い状態が続いている。
	▲	窯業・土石製品製造業（経営者）	受注量や販売量の動き	・11月の売上は、前年との比較ではやや悪くなっている。受注関係では特に安い受注が多くなっていることが要因で、売上が落ちてしているとみられる。
	▲	輸送業（従業員）	受注量や販売量の動き	・これから年末に向けて入出庫が多くなる時期であるが、新首相の発言もあり中国からの輸入コンテナが少し減少している。輸出に関しても九州は自動車関連が多く、米国の関税の影響もあり芳しくない。また、複数の大手企業がウイルスの感染拡大の影響を受けていることから、商品の入出庫が停滞し倉庫に在庫がたまることは有り難いが、取扱が多くないと厳しい状況にはなる。
	▲	金融業（経営者）	それ以外	・会員数は数か月連続で減少傾向にある。
	▲	広告代理店（従業員）	受注量や販売量の動き	・当社の売上は前月比でプラスに転じたものの、前年比ではマイナスの状況が続いている。国内情勢については新政権になったが依然物価高騰は収まっておらず、世界情勢では中国との関係や戦争についてもまだ収束する状況にない。景気については当面やや悪い状態が続く。
	×	繊維工業（営業担当）	受注量や販売量の動き	・身近では工場や店舗が毎月1件以上閉鎖か倒産をしている。コロナ禍からの影響もあり、バブル崩壊時より悲惨である。先行き不透明で、この1年が生き残りを掛けた勝負の年になると考えている。最低賃金引上げに対して工賃値上げができず、金がある工場など下請業者は、割に合わないとは辞めていく状況である。
	×	電気機械器具製造業（経営者）	受注量や販売量の動き	・前回から引き続き主要取引先からの受注が低調である。
雇用 関連 (九州)	◎	—	—	—
	○	人材派遣会社（社員）	求人数の動き	・求人数が2割程度増加している。派遣の依頼だけでなく、正社員の人材紹介も併せて注文をする企業が1割程度増えている。
	□	人材派遣会社（社員）	求人数の動き	・企業の採用意欲に大きな変化はみられない。人手不足感はあるが新規採用を拡大する動きは見られず、当社に寄せられる求人件数も変化はない。
	□	新聞社〔求人広告〕（社員）	それ以外	・諸情勢によりインパウンドが減った印象ではあるが、現状としては、個人の景気には影響はない。
	□	新聞社〔求人広告〕（担当者）	それ以外	・インパウンドも相変わらず多く、飲食店やイベントへの人出もある程度の景気の良さが継続している。
	□	新聞社〔求人広告〕（担当者）	雇用形態の様子	・50歳以上のサラリーマンを中心に早期退職の募集が増えている。単なる赤字でなく、企業の人員整理や65歳雇用が義務化されたこともあるが、以前と比べキャリアの考え方も定着し、再就職についても多様化している。
	□	職業安定所（職員）	求職者数の動き	・社会保険適用の拡大や最低賃金引上げに伴い、社会保険料の負担により実質賃金さが下がるため自ら退職を選択したり、あるいは事業所から労働時間の短縮を余儀なくされ退職を検討するなど求職者数の声が複数聞かれている。
	□	職業安定所（職員）	求人数の動き	・求人数の前年比は微増となっており、企業の採用意欲に変化はない。
	□	学校〔大学〕（就職支援業務）	求人数の動き	・深刻な人手不足を背景に、中小企業を中心に11月以降も採用活動を継続している企業は多く、学生に有利な状況となっている。一方で、採用活動の長期化が進み、企業や団体にとっては、人材確保が深刻な課題になっている。人手不足の状況は今後も続くことが予想され、採用活動に苦戦している企業や団体も多く、12月以降も採用活動を継続する企業は少なくない。

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
	▲	人材派遣会社（社員）	求職者数の動き	・ 今月は、新規の登録者が目標を大きく下回っている。担当の地域だけではなく全社的に同様の傾向があり、企業からの求人数伸び悩みと連動している。
	▲	学校〔専門学校〕（就職担当）	それ以外	・ 物価が高止まりし、日常的な支出が増えて可処分所得が減少しているため、消費が伸び悩み、全体として景気がやや悪化している。
	×	人材派遣会社（社員）	求職者数の動き	・ 前月比では、派遣登録者が大きく落ち込んでいる。

12. 沖縄（地域別調査機関：一般財団法人南西地域産業活性化センター）

（－：回答が存在しない、＊：主だった回答等が存在しない）

分野	景気の現状判断	業種・職種	判断の理由	追加説明及び具体的状況の説明
家計動向 関連 (沖縄)	◎	その他専門店〔陶器〕（製造）	販売量の動き	・ 秋にイベントが集中しているため、販売量が増加している。
	◎	観光型ホテル（企画担当）	販売量の動き	・ 8月の販売室数が前年比2%減少なのに対し、11月は前年比7%増加に転じている。
	○	一般小売店〔土産〕（営業部長）	来客数の動き	・ 国内観光客や、欧米からのインバウンド増加が影響している。
	○	百貨店（経営担当）	販売量の動き	・ 11月以降は平均気温が低下したことから、秋冬衣料品の販売量が増加している。
	○	スーパー（店舗管理）	来客数の動き	・ 客単価は105%以上の伸びを維持しており、来客数も102%の伸びをみせている。年末商戦を控えるなか、顧客の購買意欲も維持できる見通しである。今後は、インパクトのある販売促進の提案が必要となる。
	○	コンビニ（経営者）	来客数の動き	・ 来客数の増加により売上が若干伸びている。
	○	その他専門店〔書籍〕（部長）	来客数の動き	・ 来客数、売上共に前年を上回っている。
	○	その他飲食店〔バー〕（経営者）	来客数の動き	・ 前月に続いて来客数が増えている。ただし、県外客が多く、地元客はそこまで増えていないため、まだ不安がある。
	○	観光型ホテル（専務取締役）	来客数の動き	・ 11月の宿泊者数が目標値と前年比を上回るとみられる。
	○	観光名所（職員）	単価の動き	・ 料飲部門がインバウンドを中心に購入単価が上がっている。
	□	商店街（代表者）	お客様の様子	・ 業態が変わりつつあり、小売店が厳しい状況で、飲食店等が増加している。飲食店だけが増加を続けているのか判断ができないため、難しい状況となっている。
	□	一般小売店〔酒〕（店長）	販売量の動き	・ 景気は今後上向きに回復すると期待している。
	□	スーパー（企画担当）	販売量の動き	・ 3か月前は旧盆前の繁忙期に当たるため単純な比較は難しいものの、今月は9月と同程度の売上となっている。
	□	衣料品専門店（経営者）	来客数の動き	・ 来客数は、10月がそれなりに多かったが、11月は季節の変わり目で閑散期となるため、減少している。
	□	家電量販店（営業担当）	来客数の動き	・ 前年の省エネ家電買換えキャンペーンの反動減と気温の低下が大きな要因となり、売上比率の高い、冷蔵庫、洗濯機、エアコン、テレビを求める客が前年割れしている。
	□	乗用車販売店（営業担当）	販売量の動き	・ 新車販売は依然として厳しい状況が続いており、前年、前々年と比べても下回っている状況が続いている。
	□	観光型ホテル（総支配人）	来客数の動き	・ オフシーズンに入ったものの例年より予約状況が良く、落ち込みが少なくみている。
	□	旅行代理店（マネージャー）	それ以外	・ 航空会社や宿泊施設などが連休以外の時期にバーゲンセールをする回数が増えている。日付の並びが良いところは旅費が高くなるが、需要は増えている。
	□	通信会社（サービス担当）	販売量の動き	・ 販売動向は変わらず、需要は一定である。問合せ件数や契約形態に多少の変化はあるが、販売数全体への影響は限定的である。
	□	住宅販売会社（役員）	競争相手の様子	・ 地価の上昇に伴い、立地条件の良いマンション用地や戸建て住宅用地の仕入れが難しくなっており、同業他社も含め供給が減少傾向になるとみられる。

分野	景気の現状判断	業種・職種	判断の理由	追加説明及び具体的状況の説明
	□	住宅販売会社（営業担当）	お客様の様子	・前月から引き続き、建売物件の問合せが好調である。
	▲	コンビニ（店長）	販売量の動き	・食品から日用品まで、値上げが続いていることもあり、販売量が徐々に落ち込んできている。売上金額は、直近と同等か微減している状況である。
	▲	コンビニ（経営企画担当）	来客数の動き	・天候の影響が大きく、来客数が減少傾向に転じている。
	▲	一般レストラン（代表者）	来客数の動き	・客の流れが悪くなっている。
	×	その他飲食店〔ファーストフード〕（総務部）	来客数の動き	・8月の繁忙期と比べるとやや悪いが、前年比では売上は上がっている。
企業 動向 関連 (沖縄)	◎	建設業（経営者）	受注量や販売量の動き	・受注は順調で、今月も大型工事を受注している。他社の受注状況も良いと聞いているため、しばらく良い状況が続くとみられる。
	○	輸送業（総務経理担当）	受注量や販売量の動き	・前年同月と比べ増収増益である。
	○	通信業（総務）	それ以外	・観光におけるインバウンドが依然として多く、レジャーやイベント会場はにぎやかな状況がみられる。
	□	食料品製造業（役員）	受注量や販売量の動き	・観光客数は、新型コロナウイルス感染症発生前を超える月が続く、好調に推移している。観光関連の業種は好調のようだが、スーパーなど一般の消費は引き続き厳しいようにみられる。
	□	窯業土石業（取締役）	受注量や販売量の動き	・見積依頼は3か月前と比較すると、公共、民間共に大きな変化はなく横ばいの状況である。
	□	輸送業（経営企画室）	受注量や販売量の動き	・年末年始、クリスマス等の催事のため、物量、発注量が増加傾向にあるが、例年どおりに推移している。
	□	会計事務所（所長）	取引先の様子	・物価がどこで高止まりするか先が見えていない。賃上げが物価高をカバーできるかどうかで状況が変化する。
	▲	—	—	—
	×	—	—	—
	◎	—	—	—
雇用 関連 (沖縄)	○	—	—	—
	□	人材派遣会社（総務担当）	求職者数の動き	・求人はあるものの、求職者の動きが相変わらず鈍いため、今後年末に向けて更に人手不足感が続くともみられる。
	□	職業安定所（職員）	求人数の動き	・前年同月比で求人数は減少したが、求人者から人手不足の相談は多い。
	□	学校〔大学〕（就職支援担当）	それ以外	・物価高の継続が一番の要因とみられる。
	▲	求人情報誌製作会社（審査）	求人数の動き	・全体的に12月の最低賃金引上げ前から人手不足感は続いており、求人を増やしても採用できないといった声や採用コストが見合わない等の理由で求人数は減少している。ただし、コンビニやスーパー、観光関連では、年末年始の繁忙期に向けて求人数が微増している。
	▲	学校〔専門学校〕（就職担当）	周辺企業の様子	・例年は、この時期でも来春卒業予定者の求人が来ていたが、前月からほとんど動きがみられない。人材が充足したのか、若しくはA Iを業務に取り入れることでの必要人材の減少を懸念している。
	×	—	—	—
	×	—	—	—