

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)		タクシー運転手	来客数の動き	・12月は1年間で最もタクシーの売上が良い月である。さらに、今年は12月17日から、約10%の運賃引上げが認可されたことに加え、3月26日までの冬季割増運賃も認められた。また、当社では、乗務員の採用に注力していることから、タクシーの稼働台数が前年比プラス25%となった。これらの効果が重なったことから、当社の12月の売上は、前年比プラス35%の大幅な増収となった。
		一般小売店（経営者）	来客数の動き	・政治情勢が安定してきたこともあって、客の購買意欲が回復している。
		スーパー（企画担当）	来客数の動き	・他社との競合状況が、前年と比べて落ち着いていることで、来客数が増加傾向にある。
		コンビニ（エリア担当）	単価の動き	・クリスマスケーキや年末のオードブルなどの催事商品の価格が上昇しているものの、客の購入点数はある程度維持できている。全体的な販売量は若干減少しているものの、商品単価が上昇していることから、売上は増加している。
		その他専門店 〔医薬品〕（経営者）	お客様の様子	・同じような形態の店舗が、どんどん閉店している。小規模な小売店が生き残っていくためには、いかに多数の優良顧客をつなぎとめ、成長できるかが重要になっている。
		旅行代理店（従業員）	来客数の動き	・12月になり、降雪などによる天候不良が多発し、前年と比べて、欠航便が増えていることが気掛かりであるものの、冬の観光地を訪れるインバウンドが増え始めていることから、前年以上の集客が期待できる。
		タクシー運転手	販売量の動き	・年末の繁忙期は、例年並みの人出となり、前年と同程度の売上を確保できた。現内閣による矢継ぎ早の政策が景気を刺激しているとみられる。
		タクシー運転手	販売量の動き	・年末を迎えて、客の動きが良くなっていることから、売上がやや増えている。
		通信会社（企画担当）	販売量の動き	・都市部、地方を問わず、競合他社からの乗換え需要が増えている。特に大型商業施設などの出張販売における客の反応が良い。
		美容室（経営者）	販売量の動き	・来客数は変わらないものの、ここ3か月、売上が数%増加して推移している。
		美容室（経営者）	来客数の動き	・当地では、12月に入り、物価対策として、国の交付金を活用した商品券が住民に配布されたことから、景気が上向いている。
		その他サービスの動向を把握できる者〔フェリー〕（従業員）	来客数の動き	・冬季ではあるものの、車両の輸送量が増加傾向にあることから、景気はやや良くなっている。
		商店街（代表者）	来客数の動き	・夜型飲食店については、店舗による差はあるものの、12月に入ってから、忘年会などによるにぎわいが少しずつみられるようになってきている。一方、昼間の来街者は、依然として減少したままである。また、例年、冬休み期間に入ると、学生の来街が増加する傾向があったものの、最近では他地区の遊興施設を訪れることが増えている。学生が当地区で買物している様子もみられなくなっている。
		一般小売店〔土産〕（経営者）	お客様の様子	・12月の売上をみると、2024年比で120.4%、2023年比で149.4%、2022年比で202.8%、2021年比で293.2%、2020年比で781.4%、2019年比で196.1%となっている。

分野	景気の現状判断	業種・職種	判断の理由	追加説明及び具体的状況の説明
		一般小売店〔土産〕（経営者）	単価の動き	・値上げにより、日常生活の負担が増えていることで、土産を買う際も、低単価の商品を買うようにしたり、余計な物を買わないようにするといった動きがみられている。来客数はそれほど減っていないものの、客が購入点数を絞る傾向がみられることから、12月の売上は、7月以来の前年比マイナスとなっている。
		一般小売店〔酒〕（経営者）	販売量の動き	・悪い材料は特にないのものの、景気が上向くところまでは至っていない。景気は一進一退の状況にある。
		百貨店（売場主任）	単価の動き	・年末に向けて、来客数は好調に推移したものの、客単価が低下している。特に中間層において、値上げなどの影響から、買物を必要最小限にしたり、購入する商品のグレードを一段階引き下げのような動きが顕著にみられた。
		百貨店（販売促進担当）	来客数の動き	・中国以外からのインバウンドが増加していることで、売上は堅調に推移しているものの、国内客の消費については、物価高の影響が大きくなりつつある。年末にもかかわらず、必要最低限の物しか購入しない消費者が増加している。
		スーパー（店長）	お客様の様子	・客から、物価高の話ばかりが聞かれる。ここしばらくは、景気が悪いまま横ばいで推移している。
		スーパー（店長）	競争相手の様子	・周りをみると、競合店の出店やディスカウント店へのリニューアルが進んでおり、価格競争が激化している。特別な日には、グレードの高い商品も売れるものの、ふだんは最安値に近い価格帯の商品が販売の中心となっている。
		スーパー（店長）	販売量の動き	・必要な商品以外は購入しないという客の様子は変わっていない。
		スーパー（役員）	単価の動き	・年末の買物の様子を見ると、マグロ、カニ、和牛など価格が多少高くても、おいしい食材の売行きが良かった。金を使う際には使う、メリハリのある消費になっていることがうかがえる。
		コンビニ（エリア担当）	来客数の動き	・主食である米の価格が下がらないことが影響して、来客数の減少が続いている。ただし、商品単価が上昇している分、売上は前年比プラスになっている。
		コンビニ（エリア担当）	来客数の動き	・インバウンドの動きをみると、中国からの客は減っているものの、台湾や韓国からの客が好調なことから、全体では増加している。その結果、売上が伸びている状況が続いている。
		家電量販店（経営者）	販売量の動き	・暖房器具などの季節商材の販売量は前年並みであるものの、テレビや冷蔵庫の販売量が前年を下回っている。
		乗用車販売店（従業員）	販売量の動き	・全体的に、販売目標を達成できなかった店舗が多かったことから、前月と比べると厳しい状況にある。
		乗用車販売店（従業員）	販売量の動き	・受注台数が、前年並みの水準まで回復している。先行きに不安はあるものの、このままの状況が続くことになれば、景気は良くなる。
		自動車備品販売店（店長）	販売量の動き	・3か月前と比べると、来客数は85%となっている。タイヤの売上は105%となったものの、ホイールが80%、ドライブレコーダーやレーダー探知機が85%と減少傾向にある。タイヤを購入しても、ホイールまでは不要と必要な商品のみを購入する客が多く、景気は3か月前と変わらない又はやや悪くなっている。
		住関連専門店（役員）	販売量の動き	・売上の前年比をみると、12月も3か月前も余り変化がみられない。売上も増減していないことから、景況感は変わらない。
		その他専門店〔ガソリンスタンド〕（経営者）	単価の動き	・暫定税率の廃止に伴い、ガソリン及び軽油の販売価格が低下していることから、安定した動きとなっている。ただし、灯油は高値のままであるため、家計を圧迫しているとみられる。
		その他専門店〔造花〕（店長）	お客様の様子	・近年の動向として、季節商材の動きが一段と鈍くなっている。また、物価高の影響により、客がコストを抑えようとする傾向が強まっており、購入単価が低下している。

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
		高級レストラン（スタッフ）	販売量の動き	・売上が前年をやや下回りそうなことから、景気は変わらない。ランチは低価格セットが好調であった。ディナーはふだん利用のないグループ客の来店がみられた。理由はよくわからないものの、高単価メニューの予約が多かったことから、賃上げを行った企業の従業員だったとみられる。一方、それ以外の予約客は価格の安いコースを頼むことが多かった。
		高級レストラン（スタッフ）	来客数の動き	・観光の閑散期に入ったものの、インバウンドがまずまず来店しており、国内客も大きな増減もなく推移している。売上も変化がみられないことから、景気は変わらない。
		スナック（経営者）	来客数の動き	・12月になり、客が多少増えてくることを期待していたが、前年の12月とほとんど変わらなかった。
		観光型ホテル（スタッフ）	来客数の動き	・インバウンドの予約状況を見ると、中国がある程度減少しているものの、韓国や東南アジアなど他の地域の予約で穴埋めできていることから、景気は変わらない。
		旅行代理店（従業員）	お客様の様子	・当地は、農業が主要産業の1つとなっていることもあって、農業関連の客が多い。今年は夏の異常気象の影響で、農産物が不作であったことから、秋冬の旅行において、グループ旅行の中止や参加人数の減少といった影響が出ている。
		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利用客が減少傾向にある。ただし、12月にタクシー料金の改定が行われたことで、落ち込み分をある程度カバーできている。
		住宅販売会社（経営者）	販売量の動き	・住宅が売れず、着工も少ないという状況が続いている。原価が高止まりしている状況も変わらない。
		商店街（代表者）	お客様の様子	・物価上昇が続くなか、所得税の基礎控除引上げなどの減税効果を実感できるのはまだ先となることから、客の買い控えが強まっており、価格に敏感になっている様子がうかがえる。日本銀行の政策金利が引き上げられたこともマイナスである。更なる減税など国民が豊かになるような政策を積極的に進めていかない限り、消費が活発になることは考えにくい。
		商店街（代表者）	来客数の動き	・中国における日本への渡航自粛呼び掛けの影響を危惧したものの、今のところ大きな影響はみられなかった。ただし、青森県東方沖を震源とする地震の影響で、ホテルに若干のキャンセルが生じた。
		コンビニ（エリア担当）	来客数の動き	・物価高の影響により、客の来店頻度が低下しており、来客数の減少が続いている。
		コンビニ（エリア担当）	販売量の動き	・クリスマスケーキの予約件数が余り良くなかったことから、景気はやや悪くなっている。
		衣料品専門店（店長）	来客数の動き	・例年であれば、年末に向けて、来客数が増えていく時期であるものの、今年は閑散としている。また、来店した客についても、価格にシビアな反応が目立った。
		乗用車販売店（経営者）	来客数の動き	・新型車が発売されたものの、動きが鈍く、新型車効果がみられなかった。客の動きも悪いことから、様々な物の価格上昇が少なからず影響しているとみられる。
		乗用車販売店（経営者）	販売量の動き	・時期的な影響もあるものの、受注状況が芳しくない。新型車に対する関心が、年明け以降、高まることを期待している。
		高級レストラン（スタッフ）	来客数の動き	・観光客が減っていることから、景気はやや悪くなっている。
		観光型ホテル（経営者）	来客数の動き	・物価高や利上げなどの影響で、国内景気が低迷していることで、国内客の集客が落ち込んでいる。また、中国における日本への渡航自粛呼び掛けの影響で、中国及び香港からの個人客がじわじわと減少している。
		旅行代理店（従業員）	来客数の動き	・中国からのWeb予約について、キャンセルが相次いでいる。先行きが不透明なことから、これまで様子見していた客がキャンセルする動きも徐々にみられ始めている。国内客も、前年比で1割台の減少が続いている。

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
		旅行代理店（従業員）	競争相手の様子	・食料品や光熱費などの物価高騰が続いていることから、客の旅行予算が圧迫され、旅行そのものを控える傾向が強まっている。特に遠方からの旅行者にとっては、燃料価格の高騰により、航空券や鉄道などの交通費が高止まりしていることで、経済的な負担が増している。また、暖冬の影響による雪不足が懸念されることから、スキーやスノーボードなどの冬季スポーツ、冬のイベントへの関心が低下し、観光客の減少につながる懸念される。
		観光名所（従業員）	来客数の動き	・12月は、天候悪化による休業日が生じたことに加え、青森県東方沖を震源とする地震の影響でインバウンドの団体客の予約が入らない日もあった。これらのことから、12月の来客数は例年を約10%下回っている。
		美容室（経営者）	来客数の動き	・12月は、後半に客の来店が集中する傾向が顕著にみられた。できるだけ出費を抑えたいと考える客の様子がうかがえる。
		美容室（経営者）	販売量の動き	・商品価格や材料費が、年に2回ほど値上がりする状況が続いている。その都度、料金を上げるわけにもいかないため、厳しい状況にある。
		住宅販売会社（経営者）	来客数の動き	・10月以降、分譲マンションのモデルルームを訪れる客の人数が減っている。問合せなどの件数も減少傾向にある。
		住宅販売会社（従業員）	販売量の動き	・マンションの価格が高騰していることで、販売状況が厳しくなっている。
	×	スーパー（店長）	お客様の様子	・年末年始を控え、金の掛かる時期であることに加え、寒い季節を迎えて、光熱費が増えることから、客の財布のひもは固い。客は必要な物だけを買っている。
	×	衣料品専門店（経営者）	お客様の様子	・この1年、春に物価が一段階上昇し、秋に更なる物価上昇があった。客の様子をみると、この秋から節約志向が一段と進んだ状況にある。
企業 動向 関連 (北海道)		-	-	-
		建設業（従業員）	受注量や販売量の動き	・設計案件は引き続き多いものの、人材不足の影響で実施に至らず、流れることが多い。
		その他サービス業〔建設機械リース〕（営業担当）	取引先の様子	・国内の建設投資は、公共投資も民間投資も堅調に推移している。ただし、労働力不足やインフレに伴う建設コストの増加などが続いていることは気掛かりである。
		農林水産業（経営者）	受注量や販売量の動き	・今期も、青果物の収穫量が少なかったことから、厳しい価格となっており、売上が減少している。
		食料品製造業（従業員）	受注量や販売量の動き	・受注量はやや増えているものの、年明けからの値上げを前にした駆け込み需要によるものであるため、景気は変わらない。
		食料品製造業（従業員）	受注量や販売量の動き	・12月の販売量は前年比マイナス13%であった。3か月前の販売量は前年比マイナス20%であったことから、厳しい状況は変わらない。
		建設業（経営者）	取引先の様子	・民間建築について、問合せから受注につながる案件がある一方で、新築住宅にはほとんど動きがみられない。こうした傾向が、今年に入ってから続いている。ただし、リフォーム関連には一定の需要がみられる。
		建設業（役員）	受注量や販売量の動き	・冬本番を迎えたが、当地は季節外れの暖かさと厳しい冷え込みが交互に繰り返される状況が続いている。例年と比べると、積雪量も少なく、進行中の建設工事に雪の影響はほとんど生じていない。そのため、完工高、利益共、当初計画を上回って推移している状況は変わっていない。
		輸送業（支店長）	受注量や販売量の動き	・年末の駆け込み需要がますますみられることから、配車状況が当初の予測を上回っている。
		広告代理店（従業員）	取引先の様子	・3か月前と比べて、受注量の増減が余りみられない。
		司法書士	それ以外	・相変わらず物価の上昇が続いている。特に食料品は、年末年始を迎えて価格が上昇する傾向があることに加え、鳥インフルエンザなどの影響もあって、価格高が進んでおり、苦しい状況が続いている。
		司法書士	受注量や販売量の動き	・3か月前と比べると、売上はほぼ横ばいであった。

分野	景気の現状判断	業種・職種	判断の理由	追加説明及び具体的状況の説明
		コピーサービス業（従業員）	取引先の様子	・建築業の業績は悪くないものの、業種によって差が出ている。
		食料品製造業（従業員）	受注量や販売量の動き	・中国において、日本への渡航自粛が呼び掛けられてから、中国便の多い国際線エリアでの売上が苦戦傾向にある。
		家具製造業（経営者）	受注量や販売量の動き	・日本銀行による政策金利の引上げが影響して、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	・新築住宅着工棟数が相変わらず減少している。今後回復するような兆しもないことから、景気は厳しい状況にある。
		金融業（従業員）	取引先の様子	・販売量が減少している企業の割合が、増加している企業の割合を上回っており、減少の割合が徐々に増加している。また、販売単価が上昇している企業の割合が、低下している企業の割合を上回っているものの、上昇の割合が徐々に減少している。これらのことから、企業の景況感はやや悪化している。
	×	-	-	-
雇用 関連 (北海道)		人材派遣会社（社員）	求人数の動き	・人材ニーズは相変わらず旺盛である。年末ということもあって、月間求人獲得数は3か月前と比べると2割減少しているものの、12月の累計は前年から30%増加しており、企業の人材不足感に変わりはみられない。求職者も順調に増えているものの、スキルや働くモチベーションの高い人材が少なく、1次面接で見送られるケースが多い。企業のニーズと人材のミスマッチが続いていることがうかがえる。
		求人情報誌製作会社（編集者）	求人数の動き	・食品製造や宿泊、不動産など一部の業種では、前年を上回る求人件数がみられるものの、全体的には求人件数の減少が目立っている。
		求人情報誌製作会社（編集者）	求人数の動き	・業種にかかわらず、求人数は3か月前と大きく変わっていない。
		求人情報誌製作会社（編集者）	周辺企業の様子	・降雪が例年よりも早かったこともあって、冬物衣料の動きが活発化している。企業からは、店頭における防寒商品の需要が前倒しで伸びており、業界全体としてプラスに働いているという声を聞く。
		職業安定所（職員）	求人数の動き	・当地における11月の有効求人倍率は0.81倍であり、前年を0.06ポイント下回り、4か月連続で前年を下回った。
		職業安定所（職員）	それ以外	・ここ数か月、企業活動に変化が生じるような話題もみられず、求人数などにも変化がみられない。一部の企業からは、物価高騰や原材料価格の高騰、賃金上昇に対応できないとの話も出ている。
		職業安定所（職員）	採用者数の動き	・新規求職登録者数が前月から減少したものの、これが景気の変化によるものかはまだ判断できない。一方、求人数に大きな変化はみられないことから、労働力需要に若干の足踏み感がうかがえる。
		学校〔大学〕（就職担当）	求人数の動き	・求人数は横ばいで推移している。道内の景気が大きな変動もなく推移していること、慢性的な人手不足業界が求人数を一定に保っていること、業種間の差が固定化しつつあることが要因として挙げられる。また、地域別の需給バランスも安定的に推移している。
		職業安定所（職員）	求人数の動き	・新規求人数をみると、前年比マイナス10%台の大幅な減少が2か月連続している。求人数の落ち込みが大きな状況が続いたことから、景気はやや悪くなっている。
	×	-	-	-

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)		観光名所（職員）	来客数の動き	・入場者数は前年比120%と全体的に増加しているが、年末は特にインバウンドが多くなっている。
		その他サービス〔自動車整備業〕（経営者）	販売量の動き	・引き合い数、単価共に好調で、今年の販売額は前年比約150%となっている。

分野	景気の現状判断	業種・職種	判断の理由	追加説明及び具体的状況の説明
		一般小売店〔医薬品〕（経営者）	単価の動き	・客単価はアップしている。ただし、乗客数が減っている分、売上が落ちており、前年比では1割ほど減っている。
		一般小売店〔酒〕（経営者）	販売量の動き	・お歳暮ギフトは、大手飲料メーカーのサイバー攻撃の影響により混乱が生じたものの、発注数、単価等に関してはほぼ例年並みである。一方、今年の忘年会シーズンは降雪がほとんどないにもかかわらず、飲食店への販売量が伸びていない。年末でも消費者は交際費や遊興費を節約する意識が強いことがうかがえる。
		スーパー（店長）	販売量の動き	・みかんの売上は前年比130%、米も単価の上昇により同128%である。これらがけん引し、全体の売上は前年比102.6%となっている。
		スーパー（店長）	来客数の動き	・来客数が増加している。
		スーパー（店長）	単価の動き	・客単価が上がっている。来客数も前年比で減少していない。
		スーパー（商品担当）	販売量の動き	・3か月前と比べ、買上点数がやや増加している。
		コンビニ（経営者）	販売量の動き	・売上、来客数共に前年比プラス10%を達成している。前月心配していた買上点数も伸びている。
		コンビニ（経営者）	来客数の動き	・来客数、客単価共に前年よりアップしており好調である。
		コンビニ（エリア担当）	来客数の動き	・キャンペーン等の企画により、12月に入り売上、来客数共に若干であるが増加している。
		コンビニ（エリア担当）	販売量の動き	・クリスマスや年末の商戦で、例年よりも販売量が好調である。
		家電量販店（従業員）	販売量の動き	・気温が下がり、電気ストーブや石油ファンヒーターを中心に冬物商材の販売量が伸びている。また、OSサポート終了によるパソコンの買換え需要も10月ほどではないが多く、前年比110%である。
		乗用車販売店（従業員）	お客様の様子	・買換えを考えることに前向きになっている様子がみられる。
		一般レストラン（経営者）	来客数の動き	・満席になる日が多く、例年より客足が良い。ただし、客単価は前年より下がっている。
		都市型ホテル（支配人）	来客数の動き	・インパウンドのウィンターシーズン特価需要が好調である。
		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か月前と比較してやや良くなっている。
		タクシー運転手	単価の動き	・利用者数は増加傾向にある。乗車距離は短いが単価が大きい客が多い。長距離客もいる。
		通信会社（経営者）	お客様の様子	・12月から拡大したサービスエリアで新規加入者数が増加している。また、既存エリアでは、キャンペーンの開催により年末年始特別番組視聴の追加サービス加入者数が増加している。通信サービスは集合住宅の一括導入サービスが好調である。
		通信会社（営業担当）	お客様の様子	・客からの発注数が前年同期比で増加傾向にある。
		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100.4%だったが、今月は107.1%と上向いている。
		ゴルフ場（支配人）	それ以外	・政策の効果が現れ始めた実感がある。
		設計事務所（経営者）	販売量の動き	・受注を目指していた案件が成約した。大型案件の発注が続いている。
		一般小売店〔寝具〕（経営者）	販売量の動き	・商品が売れず、仕立ても激減している状況が続いている。
		一般小売店〔書籍〕（営業担当）	販売量の動き	・例年、当店でも各種業界によるクリスマス商戦の恩恵を受けていたが、今年はそれが余りない。
		百貨店（従業員）	お客様の様子	・物価高の影響もあり、販売点数は若干減少しているが、売上は前年並みを維持している。欲しいものには金を掛けるが、購買行動は全体的に慎重な様子がみられる。
		スーパー（経営者）	単価の動き	・原価高を価格転嫁したが、試行錯誤により1品単価は前年比約3%の上昇に抑えている。来客数は前年並みである。売上は前年を超えているが、実質可処分所得が伸びていないため、買上点数は前年割れが続いている。節約志向が強く現れているように見える。

分野	景気の現状判断	業種・職種	判断の理由	追加説明及び具体的状況の説明
		スーパー（店長）	来客数の動き	・買上点数と客単価が上昇し、売上は良くみえるが、来客数が前年を割っている。
		スーパー（企画担当）	お客様の様子	・年末の買物動向は、余計なものは買わず、より安いものを購入しているため、前年よりも買上点数は減少し、単価は低下している。クリスマスケーキやお供え餅なども小さいサイズを選ぶなど生活防衛の色が濃くなっている。
		スーパー（業務担当）	販売量の動き	・目に見えて商品の価格が上昇しているが、収入は上がっていないため、購買は必要最低限の傾向が続いている。
		コンビニ（経営者）	単価の動き	・商品が値上がりするなか、地方では賃金が上がっていないため、客は買い控えをしている。目的買いがほとんどで、衝動買いはみられない。
		コンビニ（経営者）	来客数の動き	・特定の時間帯に限らず、1日を通して来客数が減少している。
		コンビニ（エリア担当）	来客数の動き	・物価高による客単価の上昇は落ち着いている。来客数の季節トレンドは変わらないものの、地域により売上減少がみられる。
		衣料品専門店（経営者）	お客様の様子	・お歳暮は、個人客は前年より低調だが、法人関連は前年を上回る売上が見込まれる。
		衣料品専門店（店長）	お客様の様子	・成人式、フレッシューズの客の来店が増えているが下見が多い。また、ビジネスマンは目的の商品を単品購入しており、まとめ買いが少ない。買物に対して慎重な様子が見える。
		衣料品専門店（総務担当）	販売量の動き	・ボーナス支給月だが、売上は前年比80%、来客数は同90%の見込みである。前月よりも客の購買意欲が低下している。
		家電量販店（従業員）	販売量の動き	・パソコンが売上がけん引しているが、ピークは過ぎて落ち着きつつある。
		乗用車販売店（従業員）	販売量の動き	・新型車が出たにもかかわらず販売量が伸びない。中古車の販売量は少しずつ増えている。
		乗用車販売店（従業員）	販売量の動き	・販売量が変わらず売上に変化がない。物価高の影響もあり、予定していた買換えを次回車検時等に先送りするケースが増加している。
		乗用車販売店（従業員）	販売量の動き	・新車の配車量に変化はない。利益率の高い車種が多いときもあれば、少ないときもある。
		その他専門店 〔白衣・ユニフォーム〕（経営者）	販売量の動き	・売上減少が止まらず前年を割っている。制服に対する意識が変化しているなか、売上を伸ばすのは非常に厳しい状況である。事務服の廃止や簡易的なものへの変更などがあり、業界では逆風が吹いている。
		その他専門店 〔靴〕（経営者）	販売量の動き	・気温が高く雪がないため、長靴やブーツなどの冬物商材が全く売れない。
		その他小売 〔ショッピングセンター〕（統括）	来客数の動き	・売上は前年比96%、来客数は同94%となっており、トレンドダウンの傾向にある。食品の売上は9月から3%増加しているが、ファッションが13ポイントマイナスになっており、売上の柱となる業種の苦戦が響いている。消費者が支出の優先度をシビアに判断している様子が見える。
		一般レストラン（経営者）	来客数の動き	・来客数は多少増えているが、例年の12月と比べると低調である。高いコース料理よりもリーズナブルな価格の料理が選ばれているため、客単価も低調である。
		一般レストラン（経営者）	来客数の動き	・40年店を営業しているが12月の宴会が少ない。同業他社も同様である。コロナ禍以降、宴会の仕方が変わり、会社関係では開催しないところも増えている。
		観光型ホテル（スタッフ）	販売量の動き	・販売量は前年と同様に可もなく不可もなくという状況である。
		観光型ホテル（スタッフ）	来客数の動き	・秋以降、来客数が増えていない。
		観光型旅館（経営者）	来客数の動き	・売上は良くはないが、例年並みに推移している。
		観光型旅館（スタッフ）	来客数の動き	・年末を除く稼働率は、月曜日から木曜日が10%、金曜日は30%～40%、土日は60%と今一つである。
		都市型ホテル（スタッフ）	来客数の動き	・東南アジアのチャーター便のお陰で、インバウンドの推移は紅葉時期と変わらない。国内客は地震の影響がみられる。
		旅行代理店（従業員）	販売量の動き	・旅行に行ける客層が限られてきている。

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
		タクシー運転手	販売量の動き	・通院や買物での利用客のほか、忘年会や冬休みの同窓会などでの利用客もみられる。熊の出没による影響もあるとみているが、そうは思えないほど利用者数が多い。
		通信会社（営業担当）	お客様の様子	・顧客の設備投資意欲に変化がみられない。
		通信会社（営業担当）	それ以外	・相変わらず物価高が続いている。
		通信会社（営業担当）	販売量の動き	・主力商品の附属品の販売量が減少している。
		観光名所（職員）	単価の動き	・半年ほど前から景気は上向きの状況が続いていたが、ここに来てよい状態を保ったまま安定している。
		遊園地（経営者）	来客数の動き	・土日6日間の営業であったが、イベントを開催したことに加え、気温が高いこともあり、来客数は前年を上回っている。
		美容室（経営者）	単価の動き	・客単価が前年比108%と上昇しているが、初売り商品券の販売予約金の前年比114%となっているためであり、景気が回復したとはいえない。
		美容室（経営者）	来客数の動き	・客に来店サイクルがあるため、今月は3か月前と同様に来客数が少なくなっている。
		その他サービス [寮管理]（管理人）	お客様の様子	・年末需要で消費意欲は高まっているものの、物価高が続くなか、手取りが少なく使える金も増えていないため、景気は変わっていない。
		住宅販売会社 （経営者）	販売量の動き	・戸建て住宅の受注は少ないが、賃貸集合住宅の受注が伸びている。
		商店街（代表者）	来客数の動き	・市内中心部にも熊が出没し、朝晩を中心に人通りが減少している。夜間営業の飲食店が影響を受けている。
		商店街（代表者）	来客数の動き	・消費者は値上げに付いていけない。年末年始も簡素化で買い控えの傾向にある。
		百貨店（企画担当）	来客数の動き	・集客催事及びプロモーションの減少による不振が大きく影響し、来客数が大幅に減少している。ギフト需要もトレンドはマイナス傾向にあり、売上が落ち込んでいる。
		百貨店（営業担当）	それ以外	・地震の影響が、一時的に買い控えや外出控えが発生した。
		百貨店（経営者）	販売量の動き	・お歳暮じまいとみられる動きがある。また、物価高の影響が、化粧品、食料品は前月のブラックフライデーでお買い得品の先買い傾向がみられたため、今月は販売量が減少している。
		百貨店（経営者）	来客数の動き	・物価高などにより客単価は上昇しているが、買上率は低下している。
		コンビニ（経営者）	来客数の動き	・来客数の落ち込みが顕著で、5か月連続で前年を割っている。商品値上げの影響により、単価は上昇傾向にある。
		衣料品専門店 （経営者）	お客様の様子	・購入に慎重な様子がみられる。
		衣料品専門店 （経営者）	お客様の様子	・セール期間に入っても、客に購買意欲がみられない。
		衣料品専門店 （店長）	来客数の動き	・12月上旬までブラックフライデーセールを開催し、20日過ぎには初売りと同じ内容で割引く案内状を送付したが、例年以上にバーゲンセールニーズで動く客が少ない。毎年恒例で開催するバーゲンセールは購入モチベーションのアップにつながっておらず、景気が悪くなっているように見える。
		衣料品専門店 （店長）	お客様の様子	・寒暖差がある天候が続いているため、消費者の防寒着に対するニーズが不安定になっている。
		乗用車販売店 （店長）	販売量の動き	・依然として生産を制限している車種が多いため、思うようには受注活動ができていない。例年、初売り先取り等で盛り上がる時期にもかかわらず来客数が少なく、商談数も少ないため、サービス等の売上にもつながりにくい状況である。
		住関連専門店 （経営者）	販売量の動き	・受注生産をしているが、営業活動をしなくてもなかなか受注に結び付かない。競争は激化しているが採算度外視もできず、良くない状況である。

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
		住関連専門店（インテリアコーディネーター）	単価の動き	・建設業界においては、建築材料や土地価格の高騰により建設計画の先送りが発生している。
		その他専門店【ガソリンスタンド】（営業担当）	販売量の動き	・暫定税率廃止に伴う補助金の増加等、先安感のイメージが強く、月前半の給油控えの影響がそのまま続いており、販売量が減少している。
		高級レストラン（支配人）	来客数の動き	・年末は一時的に客の動きが良くなり、売上も上振れしているが、平時は来館数が少ない状況である。
		一般レストラン（スタッフ）	来客数の動き	・来客数は前年比95%～97%で推移している。月前半の土曜日が数字を落としている。
		旅行代理店（従業員）	販売量の動き	・日中関係、熊の出没、地震などが影響し、販売量が減っている。
		通信会社（社会貢献担当）	競争相手の様子	・他社の攻勢が激しくなっている。
		競艇場（職員）	単価の動き	・利用者数は変わっていないが、客単価が下がっている。大口客の減少が原因とみている。
		その他住宅【リフォーム】（従業員）	販売量の動き	・物価高により余計な支出を抑えるケースが増えている。特に負担の大きい大規模な工事が減少している。一方で、給湯器、コンロの交換及び小規模な工事は増加している。
		その他住宅【住宅展示場運営会社】（従業員）	それ以外	・日本銀行の政策金利引き上げによる住宅ローン金利上昇の影響から、住宅購入者の動きが鈍くなることが懸念される。
	×	一般小売店【医薬品】（経営者）	来客数の動き	・繁華街にある当店は夜間の来客数が少ないと売上が落ち込むため、今月は前年比90%となっている。年末は少し良くなったものの、悪い状況が続いている。
	×	一般小売店【医薬品】（経営者）	来客数の動き	・来客数の減少と客単価の上昇が続いている。繁忙期にもかかわらず、初旬から中旬にかけては来客数が非常に少なかったが、年末にかけて持ち直し、売上はやや悪い程度となっている。
	×	スーパー（経営者）	お客様の様子	・補正予算が成立し、経済対策が打ち出されたが、足元の客は物価高に苦しんでいる。賃上げが多少あったとはいえ、物価の上昇に追い付いていない。
	×	コンビニ（経営者）	それ以外	・売上が減少している。さらに、最低賃金は上げられ、除雪代の支払いも始まっている。
	×	その他専門店【酒】（経営者）	来客数の動き	・前月から引き続き値上げ等の影響が出ている。食品や生活必需品に家計が割かれ、酒等の嗜好品の動きは非常に悪い。飲食店でも12月前半の来客数が例年より少なくなっている。
企業 動向 関連 (東北)	×	一般レストラン（経営者）	お客様の様子	・忘年会や仲間内での飲み会の予約状況はかなり悪い。インフルエンザの影響により会食を自粛した法人も多い。これまでの年末は、早めの帰省でホテルに宿泊した人たちが夜に繁華街へ繰り出す様子がみられたが、今年は秋口にはインバウンドの団体予約でホテルが埋まってしまったようで、繁華街に帰省客の姿は少ない。インバウンドはホテルから出て外食しないため、繁華街にとってはダメージが大きい。家庭用の仕出しの注文も少ない。地元客も余裕がないため飲みに出てこない。
	×	観光名所（職員）	来客数の動き	・観光客数が例年よりも大幅に少なくなっている。特に団体客の動きが非常に悪い。また、会社や仲間内での忘年会も減っているようで、利用者数が増えない。
		農林水産業（従業者）	受注価格や販売価格の動き	・この先、米の価格は下がるという話も出ているが、2025年産の米はほぼ売り切った。
		電気機械器具製造業（総務担当）	取引先の様子	・商談あるいはその前段階の相談件数が増えている。
		公認会計士	取引先の様子	・顧客の月次、決算状況から判断している。小売業、サービス業関係では、年末ということもあり好調な顧客が多い。製造業、建設業は前月から少し持ち直している企業が増えている。全体としては、若干だが景気は良くなっている。
		コピーサービス業（従業員）	受注量や販売量の動き	・個人消費において、政府の景気対策の効果がある程度出てくるのが期待できる雰囲気になっている。
		食料品製造業（営業担当）	受注量や販売量の動き	・販売量が前年比5%～10%減少しており、常態化している。

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
		輸送用機械器具製造業（経営者）	取引先の様子	・半導体関連事業は例年並みの売上で推移しているが、その他事業、特に電子デバイス事業に関しては客先の動きが良くないため、売上計画は未達となっている。
		建設業（従業員）	受注価格や販売価格の動き	・例年、冬は工事が少なくなるが、今年の冬は工事がある。
		建設業（従業員）	受注量や販売量の動き	・人手不足で受注を増やすことができない。受注量に変化はない。
		建設業（従業員）	受注量や販売量の動き	・景気が良い状況が続いている。
		通信業（営業担当）	取引先の様子	・顧客は価格の妥当性に理解を示しているものの、値下げ要請は続いており厳しい。
		金融業（広報担当）	取引先の様子	・宿泊業、飲食業などサービス業はおおむね好調である。業種問わず、企業の設備投資意欲も落ちていない。個人消費は底堅いが、物価高などの影響により、住宅着工件数が前年比では大きく減少している状況が続いている。住宅ローンの申込者数も減少傾向にある。
		広告業協会（役員）	受注量や販売量の動き	・クリスマスや年末年始は消費が活発になるため、広告業界としては市場拡大を期待していた。しかし、特に目立った動きもなく、広告出稿も例年とほぼ変わらない状況である。
		広告代理店（経営者）	取引先の様子	・客先の広告出稿については、大きな増減はない。そろそろ来期の話が出てきているが、大きく予算が増えるような動きもみられない。
		経営コンサルタント	それ以外	・大型商業施設では、平日の客足が想定以上に少ない状況が続いている。
		農林水産業（従業者）	受注量や販売量の動き	・今年は台風被害などがなく、秋の果実は生育が順調だったものの、春から夏にかけての干ばつの影響か、果皮にひび割れが生じる症状が多くみられ、歩留りは予想よりも悪い。また、単価も上がらなかった。
		食料品製造業（経営者）	受注量や販売量の動き	・物価高の影響により、お歳暮の動きはかなり良くない。土産に関してはまずまずの動きである。
		食料品製造業（製造担当）	受注量や販売量の動き	・お歳暮ギフトは受注数が伸び悩んでいる上、購入単価が落ちている。飲食店は価格改定に踏み切ったが、観光客の客足はそれほど落ちていない。
		出版・印刷・同関連産業（経営者）	受注量や販売量の動き	・年末の動きが鈍い。受注量、販売額共にここ5年で1番悪い状態である。
		金属製品製造業（経営者）	受注量や販売量の動き	・独身の日とブラックフライデーの結果が悪かったようで、客先に在庫調整が入り減産している。
		建設業（従業員）	受注量や販売量の動き	・一定規模以上の案件受注がない状況である。
		その他企業〔企画業〕（経営者）	取引先の様子	・米の価格が高止まりしている影響か、年末にもかかわらず小売店の売上が振るわない。
		その他企業〔協同組合〕（職員）	受注量や販売量の動き	・受注見通しが不透明な状況にある。
	×	窯業・土石製品製造業（職員）	受注量や販売量の動き	・公共事業、民間事業共に受注量が減少しており、厳しい状況である。
	×	輸送業（経営者）	受注量や販売量の動き	・地震により自社倉庫建物損壊、保管物の荷崩れ破損などの被害が出ている。港のふ頭では液状化やひび割れ、段差が生じ、物流が停滞している。また、荷主製造工場においては生産や出荷が数日間停止となり、構内作業や輸送関係で大きく落ち込んでいる。
雇用 関連 (東北)		-	-	-
		-	-	-
		人材派遣会社（経営者）	周辺企業の様子	・2027年4月入社の大学生の採用において、早期選考を行う企業が増えている。早い企業では、大学3年生に対して12月に内定を出している。
		求人情報誌製作会社（経営者）	周辺企業の様子	・社会保険料の負担増や原材料価格の高騰などがあり、経営上の好材料が見当たらない。
		新聞社〔求人広告〕（担当者）	周辺企業の様子	・熊の出没は落ち着いたが、外出控えの影響により、飲食業など客足がまだ戻っていない業種もある。
		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同月比で減少が続いている。

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
		職業安定所（職員）	求人数の動き	・新規求人数は前年同期比で大きな増加はみられない。
		アウトソーシング企業（経営者）	それ以外	・A I の発展により、仕事が確実に減っている。
		新聞社〔求人広告〕（担当者）	求人数の動き	・年末年始の求人広告の掲載申込みがない。
		職業安定所（職員）	求人数の動き	・新規求人数が2か月連続で前年同月を下回っている。
	×	人材派遣会社（社員）	求職者数の動き	・求職者数は前年比82%である。11月頃から求職者の動きが鈍化している。同業他社も同じような状況とすることで、景気は悪くなっている。

3．北関東（地域別調査機関：株式会社日本経済研究所）

（－：回答が存在しない、＊：主だった回答等が存在しない）

分野	景気の現状判断	業種・職種	判断の理由	追加説明及び具体的状況の説明
家計 動向 関連 (北関東)		都市型ホテル（支配人）	来客数の動き	・宿泊部門はインバウンドの減少を覚悟していたが、それほど減少もなく、今月も高稼働、高単価で販売ができています。料飲部門も、忘年会件数、年末のおせち販売共に前年実績を超えての受注と順調な年末である。
		一般小売店〔酒類〕（経営者）	販売量の動き	・暮れは贈答品関係がよく出ている。
		コンビニ（エリア担当）	販売量の動き	・来客数の影響もあるが、売値値上げの影響の方が大きい。今後も継続していくと考えている。
		一般レストラン（経営者）	単価の動き	・物価高もあり値上げもしたが、客は納得している。新型コロナウイルス感染症発生前のような大人数の宴会は減ったが、今は少人数で予算は比較的高めの傾向にある。
		一般レストラン〔居酒屋〕（経営者）	単価の動き	・忘年会シーズンなので、それなりに単価や来客数は良いものの、遅めの時間帯の来店が皆無である。
		都市型ホテル（経営者）	来客数の動き	・忘年会シーズン到来で、確実に良くなっている。
		旅行代理店（従業員）	お客様の様子	・ここ数か月、やや良いと回答しているが、僅かな販売量の動きである。しかし、客の様子からはもっと増加してもよいはずである。
		タクシー運転手	お客様の様子	・12月に入り、忘年会等の飲み会が少しは増えている。ドライバー不足の影響により、個人的に売上は20%ほど伸びている。お開きになる時間が早く、深夜の客が少ない。
		タクシー（経営者）	お客様の様子	・昼も夜も動きが良くなってきたので、前年同月と比べて9%の増収である。
		通信会社（営業担当）	販売量の動き	・新政権での経済対策や支援強化により、景気のムードに変化がみられる。
		通信会社（総務担当）	販売量の動き	・4月以降、今月は久しぶりに月平均を上回っている。来年3月までは買換えが増える要素があり、期待している。
		ゴルフ練習場（経営者）	販売量の動き	・受注が増えている。
		設計事務所（所長）	来客数の動き	・新規の仕事が動き出している。
		商店街（代表者）	お客様の様子	・インフルエンザの流行による学校行事の縮小や幼稚園の休園等があっても、写真の受注数は前年よりも増えているが、節約志向がうかがえる。
		一般小売店〔精肉〕（経営者）	お客様の様子	・今月もいろいろな物の値上げが続いている。主食の米もまだ高止まりしており、スーパー等での買い控えもみられる。生活必需品しか買わず、値下げシールが貼られるのを待っている様子もうかがえる。
		一般小売店〔土産〕（経営者）	販売量の動き	・前年を基準にした売上達成度を3か月前と比較すると、いずれも前年の売上を1割ほど上回っており、ほぼ変わらない。12月中旬頃、一時客足が減ったが、下旬から学生の冬休みも始まり、クリスマス休暇を楽しむ欧米系のインバウンドが多くなり、前年の売上を超える販売量となっている。

分野	景気の現状判断	業種・職種	判断の理由	追加説明及び具体的状況の説明
		百貨店（営業担当）	販売量の動き	・引き続き、商材単価は高く、来客数、買上客数は減少傾向という構図に変化はない。特に、食料品はこの傾向が顕著で、物価高による生活防衛意識は依然として高い。クリスマスやおせちの受注も同様で、前年実績の確保には至っていない。
		百貨店（営業担当）	お客様の様子	・必要な物は購入するが、よく吟味し堅実に購買している。ポイント付与やクーポン券、キャッシュバックイベント等も上手に活用している。反面、在庫処分等のセールは猛烈な勢いで売れているが、転売目的のような様子も否定できない。
		百貨店（店長）	来客数の動き	・富裕層では一定の動きがあるものの、中間層を中心に節約志向が定着化しており、来客数が前年を下回る状況が続いており、なかなか変わらない。
		スーパー（総務担当）	販売量の動き	・来客数は前年より少ない印象を受けている。客単価は物価高の影響からか各部門で上がっているものの、トータルの売上は前年割れとなっている。
		スーパー（経営企画）	販売量の動き	・1人当たりの買上点数は、継続的に若干減少している。
		衣料品専門店（経営者）	来客数の動き	・ここ3か月は来客数に変わりがない。
		家電量販店（企画担当）	販売量の動き	・パソコン等のデジタル家電は大きく売上を伸ばしている一方で、耐久消費財である冷蔵庫等は低迷が続いている。
		乗用車販売店（経営者）	販売量の動き	・この数か月、景気が固着しているように車両販売も伸びず、整備等のサービス部門の売上は微増である。要因の1つは、自動車販売整備業者に、一部の自動車しか供給されなくなったことである。
		住関連専門店（仕入担当）	販売量の動き	・年末に向けて回復基調ではあるものの、12月初めは来客数、販売数が共に低調であった。消耗品、暖房機器は前年を超える販売数だが、それ以外の商材がマイナスのため、相殺されている。
		一般レストラン〔居酒屋〕（経営者）	来客数の動き	・時期的に年末なので、宴会需要も多い。来客数も近年では最も増えている。
		その他飲食〔給食・レストラン〕（総務）	単価の動き	・事業所給食部門では、人手不足、最低賃金引上げ等に伴う人件費増加、米を始めとした食材費の上昇等を背景に、委託先から、期中でも取引条件の見直しに応じてもらっている。その結果、採算割れは回避できている。
		旅行代理店（経営者）	販売量の動き	・3か月前の9月は繁忙期に向かう時期で、今回12月は繁忙期の終わりの時期なので大差はない。
		旅行代理店（所長）	来客数の動き	・インバウンドは一段落の状況である。国内旅行者の伸びが今一つである。
		美容室（経営者）	来客数の動き	・若年層の所得間格差がますます広がっていると実感している。地方では仕事の選択肢が限られるため、都会への流出が止まらない。
		住宅販売会社（経営者）	販売量の動き	・不動産売買の動きが停滞している。税制面の変更、住宅ローンの金利状況等により、良くなる要因は見つからない。
		その他住宅〔住宅管理・リフォーム〕（営業）	販売量の動き	・例年同様、急を要する案件が大半である。年明け待ち、あるいは補助金等がスタートする年度明け待ちといったところである。
		一般小売店〔家電〕（経営者）	来客数の動き	・職業柄、この時期は閑散期に入るため、客も必要ない物を買わない。
		スーパー（商品部担当）	競争相手の様子	・競合店の新規オープン後、来客数、客単価共に前年割れが続いている。競合店オープンの影響だけでなく、食料品値上げの影響も大きく、買上点数も落ち込んでいる。
		コンビニ（エリア担当）	販売量の動き	・12月前半は、物価高騰の影響や年末年始に向けた支出抑制意識の高まりにより、来客数、販売量共にやや伸び悩む傾向がみられる。一方で、12月後半から年末年始にかけては、旅行、帰省、レジャー需要の本格化により、人流の増加が見込まれ、土産や行楽関連商材を中心に販売回復が期待される局面である。

分野	景気の現状判断	業種・職種	判断の理由	追加説明及び具体的状況の説明
		家電量販店（店員）	販売量の動き	・全体的に商材の値上げがあった分、単価は余り下がっていない。しかし、売上は前年比では99%と、景気が良くなったとは言い難い。悪かった商材はエアコンの77%、スマートフォンの64%である。良かった商材は冷蔵庫が113%、洗濯機は102%、テレビは111%、パソコン本体の115%となっている。
		乗用車販売店（従業員）	来客数の動き	・今月の来客数、受注共に減少している。販売台数も厳しい状況である。
		自動車備品販売店（経営者）	販売量の動き	・3か月前と比べて、人の動きや道路交通量、購買に関する話等が、やや少なくなっている。
		一般レストラン（経営者）	来客数の動き	・例年と同じ流れで、行楽シーズン後は客足が減ることは想定内である。
		観光型ホテル（経営者）	来客数の動き	・紅葉シーズンが終わりを告げた頃から、来客数が大きく減ってきて、観光入込客数では前年を下回っている。年明けの1月の予約も非常に悪い。
		通信会社（社員）	単価の動き	・年末にかけて解約、又は割引等の申出が増加している。現時点では、当社はサービス単価を上げない方針のため、どこまで経営努力ができるかが課題となっている。
		通信会社（局長）	単価の動き	・政策金利の上昇により、やや悪くなっている。
		テーマパーク（職員）	来客数の動き	・12月初旬に大雪が降るなど、例年にない天候に加え、物価高の影響もあり、僅かではあるものの前年を下回る日が多くなっている。
		ゴルフ場（従業員）	単価の動き	・単価が前年を下回っており、回復はなかなか難しい。
	×	衣料品専門店（販売担当）	来客数の動き	・ずっと悪い。今月は年金給付月ということもあり、結構人出がある。得意客に店を畳む告知をしたため、あえて閉店セールは行わないが、客の動きがある。ただし、これは一過性のもので、残念ながら景気動向という話ではない。
	×	乗用車販売店（経営者）	それ以外	・日本及び米国の政治の不安定さから、悪くなっている。
	×	住関連専門店（店長）	来客数の動き	・来客数の減少が12月に入り顕著となっている。年末年始準備用品は例年どおり売れているものの、客はそれ以外の余計な物は買わない。
	×	住宅販売会社（経営者）	来客数の動き	・最近では客の来店や問合せが少なくなっている。アパートの空室、店舗等の撤収、閉店等が目立ち、動きが悪くなっている。
企業 動向 関連 (北関東)		-	-	-
		電気機械器具製造業（経営者）	受注量や販売量の動き	・取引先の製品が、受注増加のため、当社にも協力要請がきている。
		金融業（営業担当）	受注量や販売量の動き	・年末年始に対する販売見込額は全体的に良好のようである。1～3月の受注販売見込も特段大きな変化はみられない。
		不動産業（経営者）	取引先の様子	・新たに法人契約したことで入居率が高くなっている。景気は上向いている。
		食料品製造業（経営者）	受注量や販売量の動き	・価格が高止まりしている新米は全く売れず、流通の各ポイントで滞留し始めている。在庫を抱える業者は、今後の価格動向に非常に不安を抱えている。
		窯業・土石製品製造業（経営者）	受注量や販売量の動き	・流通は前年と同じような動きである。
		窯業・土石製品製造業（総務担当）	受注量や販売量の動き	・生産に追われており、冬のボーナスにプラスで物価高手当も支給され、本当に良かった。
		一般機械器具製造業（経営者）	受注量や販売量の動き	・特段年末の忙しさもなく、仕事量が少ない状況が続いている。
		輸送用機械器具製造業（経営者）	取引先の様子	・この2～3か月は全く動きはない。1月からは取引先等の動きも若干増えそうである。
		輸送用機械器具製造業（総務担当）	取引先の様子	・主要取引先の生産は、当初計画どおりに進んでいる。

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
		輸送業（営業担当）	取引先の様子	・年末年始に向かい、初売り商材、白物家電、洗濯機、冷蔵庫、テレビ、電子レンジや冬物暖房器具、エアコン、石油ヒーター等は、前年並みの物量を確保している。しかし、ドライバー不足によるコスト高もあり、利益は薄くなっている。
		不動産業（管理担当）	受注量や販売量の動き	・建物管理や清掃部門で新規取引があったものの、諸物価の上昇が依然として続いており、利益増加にまでは至っていない。
		広告代理店（営業担当）	競争相手の様子	・1年で1番広告出稿件数が多いはずのタウン誌12月号の出稿件数が、通常月と余り差がない。特に、飲食店の出稿が少ない。理由としては店舗の人件費、光熱費、材料費等が高騰しており、経営が厳しいためと聞いている。
		司法書士	受注量や販売量の動き	・我々の業界は11月中旬～12月は比較の仕事が動く時期だが、今年は特別なことはなく、静かに推移している。
		社会保険労務士	取引先の様子	・一般消費者が顧客である事業所は、売上、利益共に伸びていない。
		電気機械器具製造業（経営者）	受注量や販売量の動き	・受注量が徐々に落ちてきており、1～3月と、もしかしたら厳しくなる。
		経営コンサルタント	それ以外	・物価高が続き、消費者の購買意欲が減退している。中小企業の業績に大きな変化はないが、米国の関税政策発動後、受注や売上面で徐々に影響が出始めている。
	×	一般機械器具製造業（経営者）	受注量や販売量の動き	・全ての取引先からの受注が減っている。
雇用 関連 (北関東)		-	-	-
		人材派遣会社（経営者）	求人数の動き	・ガソリン価格等も随分下がっており、重油や灯油も需要が高まってきている。行楽地では、車の燃費を考えた走行が見受けられる。また、現地での購買力は外国人と比較するわけではないが、飲食、土産品、ギフト関係の伸びは良い。一般的な家庭の食料品関係もここに来て、良い動きをしており、幾分、良くなってきている。
		人材派遣会社（社員）	求職者数の動き	・物価高騰の影響もあり、求職者の時給に対する要望が増している。前年同期と比較して100円以上高い時給でなければ、応募につながらない。
		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）	採用者数の動き	・コンビニ等の弁当も高額になったため生産数が減少し、製造派遣数も減少している。製造派遣数は、採用者数の減少と同様に推移している。
	×	-	-	-

4．南関東（地域別調査機関：株式会社日本経済研究所）

（-：回答が存在しない、*：主だった回答等が存在しない）

分野	景気の現状判断	業種・職種	判断の理由	追加説明及び具体的状況の説明
家計 動向 関連 (南関東)		一般小売店〔食料雑貨〕（経営者）	来客数の動き	・新商業施設オープンの影響と年末商戦により、良くなっている。
		一般小売店〔生花〕（店員）	販売量の動き	・年末年始は花屋にとってクリスマスより大イベントで、正月用の花がよく売れる。また、墓参りをする人も多いため、仏花の販売量もかなり多くなる（東京都）。
		一般レストラン（経営者）	来客数の動き	・今月は忘年会の予約で、1年を通して最も売上の良い月である。夜の忘年会ではできるだけコース注文をお願いして、1件がある程度まとまった金額での宴会となったため、良くなっている（東京都）。
		都市型ホテル（経営者）	来客数の動き	・年末に入り、宿泊部門は近隣の大規模コンベンション施設での展示会やイベント等により盛況な状況が続いている。宴会部門は、忘年会、新年会の予約が例年以上に入っており、非常に良い状況で推移している。
		商店街（代表者）	それ以外	・クレジットカードの取扱高は回復傾向にある。来街者数も増えている。イベントへのレスポンスも良い。暑すぎた夏のリバウンド消費が来ている（東京都）。

分野	景気の現状判断	業種・職種	判断の理由	追加説明及び具体的状況の説明
		一般小売店〔米穀〕（経営者）	単価の動き	・客がワンランク上の商材を求めるようになってい る。低価格帯から高価格帯にシフトしている様子が見 受けられる（東京都）。
		一般小売店〔文房具〕（経営者）	販売量の動き	・3か月前と比較して、売上、レジ客数共に1～2割 程度向上している（東京都）。
		一般小売店〔文具〕（販売企画担当）	販売量の動き	・年末で冬らしくなり、店頭の売上が徐々に上がって きている。外商の方も、サイバー攻撃により使えなくな っていた大手通信販売のシステムがようやく復活した ため、以前よりは良くなっている。
		一般小売店〔茶〕（営業担当）	販売量の動き	・来客数は微増している。配送ギフト、年末の持ち帰 りギフト共に動きが良く、売上が伸びている。
		百貨店（営業担当）	単価の動き	・年末の最繁忙期に入り、衣料品や宝飾品を中心に客 単価が上昇し、インバウンドのマイナスをカバーでき ている（東京都）。
		百貨店（店長）	お客様の様子	・気温の低下により季節商材の動きが活発になった り、施術系のテナントの利用が増えているため、景気 は回復してきている。ただし、インフルエンザの流行 で小児科が患者であふれ返っている状況のため、ファ ミリー利用は苦戦している。
		スーパー（総務担当）	単価の動き	・年末年始は、行楽は安近短、浮いたお金でプチぜい たくという雰囲気がある。肉、スイーツ、フルーツな ど高単価な物がプチぜいたくで売れている。
		スーパー（販売担当）	販売量の動き	・頻度品の動向が良い。
		コンビニ（経営者）	単価の動き	・買上点数の伸びは鈍化しているが、客単価は上がっ ており、売上も微増しているため、実感としては多少 良くなっている。
		コンビニ（エリア担当）	来客数の動き	・ボーナス時期も影響して1か月前よりも客が多く なっている。また、高単価商材の販売も好調である。
		コンビニ（商品開発担当）	来客数の動き	・年末での販売企画を実施したこともあり、明らかに 低迷気味であった来客数が増加している（東京都）。
		衣料品専門店（統括）	来客数の動き	・冬物防寒衣料、パーゲンセール目当ての買物客が格 段に増えている。
		乗用車販売店（経営者）	販売量の動き	・新車の販売量は今月も前年並みだが、サービス部門 が多少増加している。
		乗用車販売店（営業担当）	販売量の動き	・電気自動車の販売が増えている。国の補助金が2026 年1月1日から増額される影響により、問合せが増え ている（東京都）。
		その他専門店〔ドラッグストア〕（経営者）	販売量の動き	・12月ということもあり、多少活気が出てきて販売量 がやや良くなっている。
		高級レストラン（営業担当）	販売量の動き	・12月の売上は前年比91.9%、来客数は94.7%となっ ている。ただし、おせちのほか、通信販売部門の売上 は未計上での数字である。同部門については、約5年 ぶりに予定製造数を完売するなど、緩やかな回復基調 が見受けられる（東京都）。
		一般レストラン（経営者）	単価の動き	・12月は人の動きが激しくなり、景気が上向いてく る。そのため、予想どおり、今までより約2割売上が 増加している。
		一般レストラン（経営者）	来客数の動き	・年末年始の集客数は前年と比べて伸びており、客単 価も上がっている（東京都）。
		旅行代理店（従業員）	販売量の動き	・販売実績は前年比110%で推移しているものの、 前々年のように爆発的な伸びがない。日中関係に伴う 訪日自粛が多少なりとも影響していると推察する。ま た、スキー場に雪が積もらず、オープンが遅れている 影響もある（東京都）。
		タクシー運転手	お客様の様子	・金曜、土曜の利用が良く、今年は忘年会も多いよう である。5～6台のタクシー予約もあり、休憩が取り にくいほど仕事が増えている。
		タクシー運転手	お客様の様子	・3か月前と比べると、例年どおり年末の慌ただしさ がある。最近ではタクシーが少ないとよくいわれる （東京都）。
		通信会社（経営者）	お客様の様子	・電話等での態度が明るくなっている（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
		通信会社（社員）	それ以外	・物価高には追いつかないものの、所得増加の兆しが見え、年末にかけてのイベント消費が盛んに行われている。飲食、物販共に盛況で、多数の求人が出ており、高齢者のアルバイトが増加している（東京都）。
		通信会社（経営企画担当）	お客様の様子	・例年12月での契約終了が目立つ時期だが、今年はその傾向が余りなく、継続となるものが多い（東京都）。
		通信会社（管理担当）	お客様の様子	・コンシューマ、法人共に堅調な動きである。ストックビジネスの浸透もあり、利益が増加している（東京都）。
		パチンコ店（経営者）	来客数の動き	・ボーナスの支給、賃上げ等のマインドに年末らしい動きが若干みえる。
		その他レジャー施設〔ボウリング場〕（支配人）	来客数の動き	・明らかに来客数が増えている（東京都）。
		その他レジャー施設〔ボウリング場〕（従業員）	販売量の動き	・年末ということ考虑したとしても、客単価が大幅に上がり、来場者数も前年と比べて伸びている（東京都）。
		設計事務所（経営者）	お客様の様子	・年末だからか消費行動が活発になっている。
		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、ホテルの稼働率はますます上がってくる。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	・客の動きが早くなっている。
		住宅販売会社（従業員）	お客様の様子	・アパート購入希望の客が増加している。問合せや銀行からの紹介案件も継続して多い。
		商店街（代表者）	来客数の動き	・来客数の動きは暮れに向かって少しずつ回復しているものの、余り芳しくない。もう少し動きが良くなると大変有り難いが、今のところ平行線である。
		一般小売店〔家電〕（経営者）	販売量の動き	・ずっと底をはっているようで、上がる気配は全くない（東京都）。
		一般小売店〔家電〕（経理担当）	販売量の動き	・年の瀬の割に家電製品の動きは良くないが、細かい工事や省エネ補助金の診断などがあり、忙しい。商材の確保が難しくなっている。
		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が売れていたが、冬は日差しが弱く、サングラスが売れない。原材料価格の上昇、人件費の増加から販売価格を少し上げたため、売行きが悪くなっている。
		一般小売店〔茶〕（営業担当）	販売量の動き	・販売数は何とか現状を維持してはいるものの、新規受注がなかなかないため、売上は伸びていない（東京都）。
		一般小売店〔書店〕（総務担当）	販売量の動き	・3か月前と比べて販売量に大きな変化はみられない。商材単価が継続的に上昇しているため、取引先は数年前のように多くの点数を発注することが困難な状況にあるとみられる（東京都）。
		百貨店（総務担当）	お客様の様子	・今月の客の購買行動には、やや偏りがある。食料品などの日用品は堅調であるものの、紳士、婦人共にファッション関連商材の動きはやや鈍い。一方で、株価高などが続いている影響か、高額ブランド品の動きは引き続き良い。全体的には景気は横ばいである（東京都）。
		百貨店（総務担当）	来客数の動き	・中国からのインバウンドが減ってはいるものの、国内富裕層の購買は引き続き好調であり、さほどの影響がみられない（東京都）。
		百貨店（広報担当）	お客様の様子	・富裕層を中心とした当社へのロイヤリティが高い顧客の消費意欲は底堅く推移している。一方で、国内中間層の伸び消費や日中関係に起因する海外顧客の消費意欲は足元では鈍化がみられており、トータルでは大きな変化はない（東京都）。

分野	景気の現状判断	業種・職種	判断の理由	追加説明及び具体的状況の説明
		百貨店（営業担当）	販売量の動き	・インバウンド需要の多くを占める中国人客の渡航自粛の影響が、特に化粧品や高額品で大きく出ている。お歳暮ギフトは年々縮小傾向が続いており、今年はビールセット商材の確保が多く、売り止めなど影響もあった。今のところクリスマス商戦は順調であり、年末の食料品需要も期待できる（東京都）。
		百貨店（営業担当）	販売量の動き	・復調傾向にあった免税売上が中国を中心に再び前年比マイナス領域に入る。それを国内需要でカバーし、何とか前年売上を確保している（東京都）。
		百貨店（販売促進担当）	お客様の様子	・全体では前年比でプラスとなっている。クリスマス、年末年始で需要の高い食品が好調に推移しているものの、紳士、婦人共にアパレルは苦戦が続いている。生活必需品でありモチベーション需要も加わる食品とそれ以外で、客の意識に差があるように見受けられる。景気に大きな変化はない。
		スーパー（経営者）	来客数の動き	・やや悪い状態がずっと続いており、変わらない。特に、今月に入って週末が2週連続で雨、クリスマスイブも終日雨となり、売上の大きい日の来客数が大幅に減少しており、良くない。
		スーパー（経営者）	販売量の動き	・商品単価の上昇により1品単価が104%、買上点数が99%となり、売上は103%ではあるものの、販売量が減少している。余計な物を買わない節約トレンドが継続している。
		スーパー（店長）	お客様の様子	・全体的に値上がりしているなか、客は価格を見ながら買物をする傾向にある。99円均一等の価格を切り口とした企画は、来客数、買上点数共に通常より大きく伸びている。
		スーパー（店長）	販売量の動き	・売上、来客数共に前年並みを維持しているものの、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	・単価の上昇傾向が継続しており、生活防衛意識がまだ強いいため、来客数は依然として低調である。販売量は低調ながらも季節商材の稼働により前年に近づきつつあるが、特売の割合が増加している（東京都）。
		スーパー（仕入担当）	単価の動き	・値上げの12月商戦となっており、年末の支出のために月前半は節約志向となっている。
		コンビニ（経営者）	来客数の動き	・近隣にスーパーができてから来客数が大きく減少している。
		コンビニ（経営者）	販売量の動き	・夏から秋までは前年より売上が悪い状態が続いたが、11～12月は前年並みに戻り、落ち着いてきている。新政権になり安心感が広がった感じがしている（東京都）。
		コンビニ（エリア担当）	販売量の動き	・直近の販売促進が奏功したこと、曜日回りからクリスマス商戦が好調だったことから、前月の減少傾向から回復基調になっている（東京都）。
		コンビニ（エリア担当）	来客数の動き	・3か月前と比べて来客数の動きに変化がないため、変わらない。
		コンビニ（従業員）	単価の動き	・景気について、大きな動きはないが、ここ最近のガソリン暫定税率廃止や年収の壁の178万円への拡大など、新政権に代わってから政策が動き出している。今まで何も変化のない時期が長く続いていたが、ようやく国民が少し上向きを実感できるような政策が行われている。そのため、効果は小さくても心理的余裕が出てきて、消費が少しずつ増えてくる。
		コンビニ（従業員）	来客数の動き	・コンビニは1年を通して安定的に来客がある。しっかりと店作りをしていれば、来客は継続する。現時点では数か月前と比べて特に変わりはない。年末年始は長期休暇で来客もやや減るかもしれない。
		衣料品専門店（店長）	来客数の動き	・10月以降の売上は、着物事業、ドレス事業共に計画を上回り、前年比では8%程度伸長している。ただし、既存客によるところが大きく、新規客の比率は15%程度と、中長期でみると大きな課題が残る（東京都）。
		衣料品専門店（従業員）	お客様の様子	・今月は、今までしていなかった売出しを急ぎょ行い前年比105%の実績となったが、もし何もしなければ前年より悪い数字であった。

分野	景気の現状判断	業種・職種	判断の理由	追加説明及び具体的状況の説明
		衣料品専門店（販売促進担当）	それ以外	・来客数は増えているが、コストが上がっているため、利益が取りにくくなっている（東京都）。
		家電量販店（店長）	来客数の動き	・インターネットやホームセンターの利用者が増えているため、来客数が伸びていない。
		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。前年比で2割減少している。
		乗用車販売店（営業担当）	販売量の動き	・エリアや拠点単位で見てもさほど変わりはないが、高水準で推移している印象を受けている。
		その他専門店【貴金属】（統括）	販売量の動き	・12月に入りギフト需要が増加した分、販売量は伸びているが、セルフ需要と比較してギフトは販売単価が低いので、売上全体としては大きな変化はない（東京都）。
		その他小売【ショッピングセンター】（統括）	お客様の様子	・物価高に対する経済対策も聞こえてきているが、まだ実感を得られていない（東京都）。
		その他小売【ショッピングセンター】（統括）	販売量の動き	・来館者数自体は増えているものの、売上は前年並みである。
		その他小売【生鮮魚介卸売】（営業）	単価の動き	・年末の消費が伸びる時期であるにもかかわらず、ほとんどの商材が値上げされ、売れ残ることを考えるとリスクは取れない（東京都）。
		高級レストラン（役員）	それ以外	・前月同様に、予約、来客数、単価、売上の動向は悪くないものの、原価は引き続き上がっており、利益的には厳しい状況に変わりはない。景況感としては変わらない（東京都）。
		高級レストラン（仕入担当）	来客数の動き	・12月の利用は個人、法人共に前年よりも多く、好調である（東京都）。
		高級レストラン（経理担当）	単価の動き	・レストラン、宴会場共に1組当たりの単価に大きな変化はない（東京都）。
		一般レストラン（経営者）	お客様の様子	・3か月前と比べても客の様子は余り変わらず、景気の良し悪しはほとんど実感できていない。
		その他飲食【カフェ】（経営者）	競争相手の様子	・一部の同業者から、外国人観光客が減少しているとの話を聞いている（東京都）。
		その他飲食【給食・レストラン】（役員）	それ以外	・食事単価の引上げを超える原材料費、人件費の上昇が利益増加の足かせとなっている（東京都）。
		都市型ホテル（経営者）	単価の動き	・全体としては余り変化はない（東京都）。
		旅行代理店（経営者）	販売量の動き	・諸物価の上昇から客はなかなか行動できないようで、来客数も大きく減少している。
		旅行代理店（従業員）	お客様の様子	・例年9月から11月は団体旅行の繁忙期である。12月以降は団体旅行自体が減少するため、例年と変わらない。
		通信会社（経営者）	販売量の動き	・案件の受注、工事が2～3か月変わらない状況が続いている（東京都）。
		通信会社（社員）	お客様の様子	・小規模ながら年末のイベントや広告依頼を受け、今月は慌ただしく過ぎている。景気は良好が続いている（東京都）。
		通信会社（営業担当）	お客様の様子	・新規加入、コース変更共に必要最小限の内容を選択する意識は相変わらず強い。
		通信会社（経理担当）	お客様の様子	・世帯主が亡くなったことを理由に解約する世帯が増えている。
		通信会社（管理担当）	販売量の動き	・顧客獲得の市場に変化がない（東京都）。
		通信会社（営業担当）	来客数の動き	・インバウンド減少の影響は直接的にはないが、時間とともに影響が出てくる可能性がある（東京都）。
		ゴルフ場（従業員）	お客様の様子	・天候が良く、来場者数も好調に推移している。
		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。
		その他レジャー施設【総合】（経営企画担当）	来客数の動き	・中国の日本渡航自粛の影響により中国人の来客数は減少傾向にあるものの、その他他国のインバウンドで集客できており、結果的に景気動向に変化はない（東京都）。

分野	景気の現状判断	業種・職種	判断の理由	追加説明及び具体的状況の説明
		美容室（経営者）	来客数の動き	・来店頻度が全く変わらない。
		その他サービス [保険代理店] （経営者）	お客様の様子	・前月とほぼ同様の購買がされているので、結果として横ばいで推移している。
		設計事務所（経営者）	お客様の様子	・新内閣になり、少しは良くなるかとみていたが、相変わらず物価は上がる一方で、いろいろな資材や単価の上昇につながっている。仕事全体としてもやや減少傾向で、そうした不確定要素が解消されていない。
		一般小売店〔家電〕（経理担当）	来客数の動き	・実質賃金が上がっていないため、物価高で生活が苦しい人が多い。
		一般小売店〔印章〕（経営者）	来客数の動き	・今月は年賀状印刷の最盛期となる予定だったが、はがきや印刷料金が値上がりしており、とても高齢者の収入では賄いきれないほどの金額になりつつある。30枚くらいの年賀状印刷だと、はがきと印刷代含めて7000～8000円程度になる。年賀状文化そのものも廃れてきている。
		一般小売店〔祭用品〕（経営者）	来客数の動き	・消費が多方面に流れている。
		一般小売店〔酒類〕（経営者）	お客様の様子	・値上げが続き、家計を圧迫している。し好品を扱う当店は厳しい状況が続いている。
		一般小売店〔傘〕（店長）	来客数の動き	・年末だが、客足が伸びていない。
		百貨店（売場主任）	販売量の動き	・商材価格が上がっているにもかかわらず、売上は前年比98%程度で推移しており、前年をクリアできず、予算も割っている（東京都）。
		百貨店（総務担当）	販売量の動き	・お歳暮ギフトは店頭、インターネット共に苦戦しており、物価上昇の影響が前年比10%以上の落ち込みとなっている。おせちは商品単価の上昇による販売点数の減少が懸念されたが、売上の減少幅は5%にとどまっている。月前半は厳しい売上が続き、クリスマス、年末にかけて徐々に回復してきたものの、月間では前年に若干届かない見込みである（東京都）。
		百貨店（総務担当）	お客様の様子	・年末の最繁忙期だったが、食料品、ファッション、宝飾品等の高額品、いずれも苦戦しており、全体で厳しい結果となっている。
		百貨店（営業担当）	お客様の様子	・中国の日本への渡航自粛の影響が徐々に始まっており、インバウンドの伸長率が鈍化している。国内客の需要は比較的堅調ではあるものの、物価高の影響から購買数の減少や購買単価の下落傾向があり、決して良い状況にあるとはいえない（東京都）。
		百貨店（財務担当）	販売量の動き	・日中関係の問題、訪日自粛勧告に伴い、インバウンドの販売量が減速している（東京都）。
		百貨店（企画宣伝担当）	販売量の動き	・衣料品の動きが悪い。一部の富裕層以外の客において、生活必需品以外の買い控えが発生している。
		百貨店（管理担当）	販売量の動き	・お歳暮やクリアランスセールの先行販売に対する客の反応が芳しくない（東京都）。
		スーパー（ネット宅配担当）	それ以外	・前年は12月中旬まで地域のポイント還元事業があったため売上が伸長したが、今年はそれがなかったため、売上を大きく落としている。
		スーパー（食品担当）	お客様の様子	・食料品は商品単価が上がり、来客数が減少していても売上は前年を超えているが、衣料品、住まいの品、化粧品などは厳しい（東京都）。
		コンビニ（経営者）	お客様の様子	・当店より電車で20～30分圏内に東京のターミナル駅が複数あるため、都心の繁華街に年末年始の買物客を奪われて、来店客の流れが大きく変化してしまっている。
		コンビニ（経営者）	来客数の動き	・3か月前と比べると季節要因により落ちている。前年比では売上が3ポイント程度、来客数が6ポイント程度落ちている。コンビニとドラッグストアの境目がなくなっていることと、当店のブランドは大手3チェーンと比べると店舗数が少ないため、差が出てきていることが要因である。

分野	景気の現状判断	業種・職種	判断の理由	追加説明及び具体的状況の説明
		コンビニ（経営者）	来客数の動き	・今月の売上も前年比2%ダウンで着地しそうである。物価高のため、消費者は少しでも安いドラッグストアやスーパーに流れており、コンビニは厳しい状態が続いている。
		コンビニ（エリア担当）	来客数の動き	・管理店舗の近隣に競合店が開業したこと、商材の値上げが続いていることから、来客数、買上点数が減少している（東京都）。
		衣料品専門店（経営者）	お客様の様子	・いろいろチャレンジしているが、なかなか実績が上がらない。
		家電量販店（店長）	販売量の動き	・家電量販店全体でボーナス商戦や年末商戦の勢いを感じない。来客数も減少しており、単価が上がっても販売量をカバーできていない。
		家電量販店（店長）	来客数の動き	・日中間の政治情勢により中国からのインバウンドが減っている。それ以外の国からのインバウンドは増加しているが、販売額は前年同月比で割り込んでいる（東京都）。
		乗用車販売店（販売担当）	お客様の様子	・円安、原油価格高騰などの影響により食料品を始めとする物価が上がっている。2万点ほどが値上がりしているといわれており、じわじわと景気が悪くなっていると話す客もいる。車の修理に関しても、今までは良いオイルを入れてほしいといっていた客が、最も安価なオイルを選ぶなど、少しでも生活を守ろうと、いろいろなところで経費節減をしている。したがって、景気は下向きである（東京都）。
		乗用車販売店（総務担当）	販売量の動き	・ボーナス月にもかかわらず、新車販売が伸び悩んでいる。
		乗用車販売店（営業）	来客数の動き	・新型車が発売になったが、イベント等はできず、来店希望の客も少ない。
		その他専門店【ドラッグストア】（経営者）	単価の動き	・この年末は単価の伸びが悪い商材の販売促進を前年以上に入れても、前年に届かない店舗がある。
		その他飲食【居酒屋】（経営者）	来客数の動き	・忘年会の予約が明らかに減っている。客単価も落ちている（東京都）。
		その他飲食【カフェ】（経営者）	お客様の様子	・1年に1度の売上が大幅に伸びる月であるが、小売販売が例年より減少している。まとめ買いが少なく、日常の食料品が高騰していることから、買い控えがある（東京都）。
		都市型ホテル（スタッフ）	来客数の動き	・中国からのインバウンド減少が関係し、年末年始の伸び率が低迷している。周辺の宿泊単価も下がってきている。
		タクシー運転手	来客数の動き	・今月は年末なのでさすがに客の動きが活発だが、コロナ禍以降は生活習慣が変わり、夜遅くまでの客はかなり減っている（東京都）。
		タクシー（団体役員）	来客数の動き	・寒い日、雨の日などは多少の乗車はあるが、根本的に夜間の需要がない。
		通信会社（営業担当）	お客様の様子	・サービスの解約や契約の見直しを検討する客が増加している。
		通信会社（局長）	販売量の動き	・何が影響しているか不明だが、当社サービスの契約数が鈍化しており、年始以降の営業成果が心配である（東京都）。
		通信会社（営業担当）	それ以外	・人材が集まらず、人件費の高騰も景気に影響し始めている（東京都）。
		観光名所（職員）	来客数の動き	・3か月前と比べて日中関係の影響が大きくはないが少なからず出ている。また、12月は土日、クリスマス共に天候が不安定で苦戦している（東京都）。
		ゴルフ場（経営者）	来客数の動き	・新内閣発足から政治の転換や好景気に向かいそうな雰囲気はあるものの、実態としては見受けられない。3か月前と比較すると来場者数は97%と減少している。今年の12月は例年よりも天候が暖かく穏やかな日が多かったこともあり、単純に季節要因だけで来場者数に作用したようにはみえない。
		ゴルフ場（従業員）	来客数の動き	・気候変動によりゴルフに最適なシーズンが短くなっていることから、暑さ寒さに弱い高齢者の利用が減少している。さらに、物価の上昇が続く、出費を抑えるためにゴルフの回数も少なくなっている。

分野	景気の現状判断	業種・職種	判断の理由	追加説明及び具体的状況の説明
		ゴルフ場（経理担当）	来客数の動き	・例年12月は少雨などの要因で稼働率が安定しているが、プレーフィーが高額なビジター需要の低迷は続いている。物価上昇及び実質賃金の減少を背景に、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、収益確保が困難である。物価高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い。
		その他サービス〔葬祭業〕（経営者）	販売量の動き	・依頼が減っている。
		設計事務所（職員）	販売量の動き	・特に民間の市場が停滞しており、発注量が少なく、受注が例年実績を下回っている（東京都）。
		住宅販売会社（従業員）	販売量の動き	・今月の販売量は目標数字の約80%となり、景気はやや悪い。3か月前と比べても約20%減少しており、やや悪くなっている。今月は客も忙しく、来場者数、商談件数が落ち込み、住宅ローンの金利上昇もあって様子見をする客が出てきている。
		その他住宅〔住宅資材〕（営業）	販売量の動き	・建築資材の動向としては、需要期に入っても相応の実感が乏しい。以前のような建材需要期の規模感ではなく、明らかに新築着工数減少との相関が数字として表れている（東京都）。
	×	一般小売店〔家具〕（経営者）	販売量の動き	・12月、暮れという感じがなくなってきて、非常に来客数も少なく、販売量も思わしくない。物価高の影響で来客数が少なくなり、販売に結び付かない（東京都）。
	×	衣料品専門店（役員）	販売量の動き	・客足、売上共にここ数年で最も悪く、買い控えが著しい。
	×	乗用車販売店（経営者）	販売量の動き	・ブラックフライデーの反動により12月の購買意欲が低下している（東京都）。
	×	一般レストラン（経営者）	販売量の動き	・繁華街にある飲食店のため、ランチは普通に客が来店するが、夜の飲み会がなくなり、忘年会も当然のように例年と比べて減っている。
	×	ゴルフ場（経営者）	来客数の動き	・前年比では来客数が91%となっている。10月に行った値上げの影響が出ている。
企業 動向 関連 (南関東)		*	*	*
		食料品製造業（経営者）	受注量や販売量の動き	・来客数は3か月前比110%で推移している。年末も来客数が伸びている。
		出版・印刷・同関連産業（営業担当）	受注量や販売量の動き	・今月は法人の設立がいつもより多くあり、めったに出ない正方形の角印も含めた注文が5本あった。薬屋のチェーン店と工場関係で、法人関係が伸びている（東京都）。
		金属製品製造業（経営者）	取引先の様子	・大型機械や特殊な製造ノウハウを持っている取引先は、年度末や来年度に向けて案件が重なって、かなり忙しくなっている。
		電気機械器具製造業（企画担当）	受注価格や販売価格の動き	・電子部品の価格はいまだに上昇傾向が続いており、当社としても非常に良い影響が現れている。
		輸送用機械器具製造業（総務担当）	取引先の様子	・自動車メーカーの販売は引き続き堅調で、年明けから3月末にかけて増産予定である。下請企業への注文も増加している。
		不動産業（従業員）	受注量や販売量の動き	・インバウンドや国内旅行客による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	・冬季のボーナス支給額が前年より増えている企業が多い。クリスマス商材の価格も軒並み上昇している。今年はクリスマスが平日のため、家庭で過ごすための消費につながっている。金価格の高騰により、眠っていた金製品が流通している。
		その他サービス業〔警備〕（経営者）	取引先の様子	・12月に入り公共工事が増えているため、交通誘導等の2号警備の売上が増加している。
		その他非製造業〔商社〕（従業員）	受注量や販売量の動き	・受注量からみて、やや良くなっている（東京都）。
		繊維工業（従業員）	受注価格や販売価格の動き	・特に筒状に生地を編む丸編みの製造業では、価格転嫁ができていない企業が多いのが実態である（東京都）。

分野	景気の現状判断	業種・職種	判断の理由	追加説明及び具体的状況の説明
		出版・印刷・同 関連産業（経営 者）	受注量や販売量 の動き	・年賀はがき印刷の受注量が前年より減っている（東京都）。
		プラスチック製 品製造業（経営 者）	受注量や販売量 の動き	・医療品容器の新企画が米中及び日中関係の影響により進捗せず、突破口も見いだせない。
		一般機械器具製 造業（経営者）	受注量や販売量 の動き	・やや良い状態を維持したまま推移しているが、元をたどれば、結局のところ1つのメーカーからトラック関連の仕事が増えているだけなので、予断を許さない。
		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かない。
		建設業（経営 者）	受注量や販売量 の動き	・官庁案件でも予算が合わず、入札不調となる物件が出ている。
		建設業（従業 員）	受注価格や販売 価格の動き	・前月同様、受注量が増えたとしても、利幅はさほど大きくない。
		建設業（営業担 当）	取引先の様子	・各取引先からの情報によると、3か月前と同様に、物件の基本設計はあるものの、概算予算を出した時点で収支が見合わず計画終了となる話が多数であり、業界自体の傾向は変わっていない。
		輸送業（経理担 当）	それ以外	・ガソリン暫定税率廃止は明るい話題である。
		輸送業（総務担 当）	取引先の様子	・繁忙期で、燃料価格も落ち着いてきていることから、収益は予想より少し伸びている。
		通信業（広報担 当）	受注量や販売量 の動き	・前年実績を下回る状況が続いている（東京都）。
		金融業（総務担 当）	取引先の様子	・旅館、ホテル業は、中国の訪日自粛により利用者が10%くらい減少しているとのことである。建設不動産業では、既に来年一杯は受注が入っており、特に収益物件関係の工事が多い。運送業では、若干燃料費が減少しているものの、依然として人手不足が深刻である。小売業では、年末に向かって売上が伸びているが、値上げの影響もあり、買い控えをする客も増えている（東京都）。
		金融業（営業担 当）	受注量や販売量 の動き	・製造業の受注動向は現在も回復の兆しがみえず、依然として低調な推移である。建築、不動産も大きな改善がみられない状況が続いている。不動産業では、特に戸建て住宅の動きが鈍く、関連企業からも先行き不透明な受注状況を懸念する声を聞く。飲食関連は堅調で、予約状況からもしばらくは活発な動きが続きそうである。
		不動産業（総務 担当）	取引先の様子	・テナントから賃料以外の清掃、修繕などの管理経費の値上げも容認してもらえるようになってきたので、景気は良いままで変わらない（東京都）。
		広告代理店（従 業員）	受注量や販売量 の動き	・前月は見込みより良かったが、今月はそうした気配もなく、予算からかい離れたまま終了しそうである（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、どの店も新型コロナウイルス感染症発生前の客入りには戻っていない（東京都）。
		社会保険労務士	取引先の様子	・元々資金繰りが厳しく、助成金や補助金を活用したい会社が見受けられる（東京都）。
		経営コンサルタ ント	取引先の様子	・消費者の価格に対する意識が高くなっており、値上げに敏感である。
		その他サービ ス業〔ソフト開 発〕（経営者）	それ以外	・いろいろな店で業況を聞いてみると吉凶入り乱れている。とても良い店と最悪の店の差が目立つ。このままいけば最悪の店は近い将来倒産するかもしれない（東京都）。
		食料品製造業 （経営者）	受注量や販売量 の動き	・売上自体は増加しているものの、値上げ商材によっては販売数量が減少している。百貨店などの集客力も直近では前年より落ちており、消費者の財布のひもは徐々に固くなっている（東京都）。
		金属製品製造業 （経営者）	それ以外	・廃業した事業者の代わりという話などがあるため、一見忙しいようだが、既存製品の受注は前年より明らかに減っている。
		精密機械器具製 造業（経営者）	受注量や販売量 の動き	・3か月前より10%から15%受注が減少している。

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
		建設業（経営者）	受注価格や販売価格の動き	・物価対策が追い付いておらず、消費マインドが低下している。
		輸送業（経営者）	受注量や販売量の動き	・コンビニ向けの配送で、当社の輸送品を取り扱わない店舗が増加しており、全体の配送量が減少していることから、売上が落ちている（東京都）。
		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生じ、建設業のみならず、建材、建築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	・取引先には飲食店が多いが、原材料価格の高騰により経営環境は厳しさを増している。当社に対しても支払期日の調整を相談されるケースが出てきており、年内閉店を決めた店舗も複数みられる。特に、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大きく、繁華街を中心に高単価コースや団体予約が減少している。国内客の利用は一定数あるものの補い切れず、広告など販売促進を強化する動きはあるが、全体として景況感はやや悪化している（東京都）。
		経営コンサルタント	取引先の様子	・材料、経費、その他の値上がりが激しい。一方で、取引先への値上げ交渉は難しく、人件費の上昇も大きく影響し、中小企業にとって最悪の方向に向かっている（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	・物の動きが悪く、受注量が約2割落ち込んでいる。
	×	出版・印刷・関連産業（経営者）	それ以外	・ペーパーレス化、インク等の高騰の影響が、受注率が低下している。
	×	出版・印刷・関連産業（所長）	受注量や販売量の動き	・年始の折込チラシ案件数が激減している。新聞の購読者が減少しているだけでなく、広告宣伝に掛ける予算が厳しい状況がうかがえる（東京都）。
雇用 関連 (南関東)		-	-	-
		人材派遣会社（社員）	求人数の動き	・年末の繁忙期や年明けから仕事が始まる求人が増えている。
		人材派遣会社（社員）	雇用形態の様子	・人手不足により企業の採用意欲が旺盛である（東京都）。
		人材派遣会社（社員）	採用者数の動き	・一時的なものかもしれないが、3か月前との比較において伸びがみられる（東京都）。
		求人情報誌製作会社（経営者）	求人数の動き	・来年度の新規事業案件が増えている。それに伴い、人材募集も増えている（東京都）。
		民間職業紹介機関（経営者）	求職者数の動き	・求人数は従来よりもやや良くなっているが、採用条件がなかなか厳しく、そう簡単には決まらない（東京都）。
		人材派遣会社（支店長）	それ以外	・事務派遣ニーズは低調だが、ITを活用した事務効率化スキルを持つ派遣ニーズや外国人雇用は伸長しており、全体として受注は堅調である。一方で、求められる人材の質は変化してきており、成約に結び付きにくい（東京都）。
		人材派遣会社（支店長）	採用者数の動き	・求人依頼は引き続きあるものの、増員ではなく交代要員である。
		人材派遣会社（社員）	求職者数の動き	・求人は多いものの、求職者が不足しており、人材を提供できていない状況が続いている（東京都）。
		人材派遣会社（社員）	求人数の動き	・四半期で契約更新をする企業が多く、このタイミングでスタッフの入替え需要が高まることから、3か月前も今月も変わらず依頼が多くなっている。通常月と比べれば依頼は多いものの、3か月前と比べると、同じ四半期締めめのタイミングのため、依頼件数は同程度となる（東京都）。
		人材派遣会社（営業担当）	周辺企業の様子	・自動車関連企業、金融系企業からのエンジニア派遣ニーズは安定的にあり、全体的に人材が不足している（東京都）。
		求人情報誌製作会社（広報担当）	採用者数の動き	・採用の動きはあるものの、そこまで売上等が良くない（東京都）。
		学校〔大学〕（就職担当）	求職者数の動き	・卒業年次の未内定者に焦りが見受けられない（東京都）。
		人材派遣会社（社員）	それ以外	・物価の上昇に賃金水準が追い付いていない（東京都）。

分野	景気の現状判断	業種・職種	判断の理由	追加説明及び具体的状況の説明
		人材派遣会社（営業担当）	求人数の動き	・例年、年末から年度末に向けて求件数が増加し、求職者も活発に動くが、今年に関しては動きが若干鈍っている。特に、求職者の動きが前月と比べて若干落ち着いてきている（東京都）。
		職業安定所（職員）	周辺企業の様子	・周辺の製造業の経営者等から、米国の関税政策の影響とみられる自動車関連部品の受注減少、半導体製造量が安定しないことからくる機械部品製造の不安定化、人手不足を派遣社員の受入れでしのいでいることからくる人件費の増加等、経営環境悪化の話が多く聞かれる。
	x	*	*	*

5. 甲信越（地域別調査機関：株式会社日本経済研究所）

（-：回答が存在しない、*：主だった回答等が存在しない）

分野	景気の現状判断	業種・職種	判断の理由	追加説明及び具体的状況の説明
家計動向 関連 (甲信越)		タクシー（経営者）	販売量の動き	・12月に向けて、人流が多くなっている。
		その他サービス〔葬祭業〕（経営者）	お客様の様子	・依頼が多い。
		百貨店（店長）	来客数の動き	・店舗改装効果で来客数が増加しており、店全体の売上増加にもつながっている。
		スーパー（副店長）	お客様の様子	・いまだに米価は高いものの、安定供給されている。何よりガソリン暫定税率の廃止が決定し、今までより低価格になり、生活に係る負担が軽減されたことから、客も今までなかった購買意欲が出てきている。
		コンビニ（経営者）	販売量の動き	・ボーナス支給後、クリスマスや年末年始需要に関連した商材の販売は増加している。
		コンビニ（経営者）	販売量の動き	・年末に向けて売上は増えてきているが、クリスマスの予約商材等は落ち込んでいる。ただし、日々の売上は上がっているため、良くなっている。
		その他専門店〔酒〕（店長）	販売量の動き	・3か月前と比べれば、12月は酒が非常に動く時期でもあるため、数字上、売上の面では非常に良い。価格が上昇していることもあるが、売上も景気も良くなっている。ただし、12月なので、こうした動きをすることはあらかじめ予測できている。
		観光型旅館（経営者）	販売量の動き	・新型コロナウイルス感染症発生前は12月上旬の週末は、会社関係の忘年会で混雑していたが、コロナ禍以降、忘年会が全くなかった。しかし、宿泊単価の上昇に加え、今年は年末年始休暇が長かったことから、12月の売上の半分を年末の6日間で達成する状況である。お陰で今年の12月はトータルで見るとやや良い。
		観光名所（職員）	販売量の動き	・近隣スキー場が早めにオープンしたことで、宿泊施設は多少にぎわっている。
		ゴルフ場（経営者）	お客様の様子	・政府に期待する声を聞くようになっている。
		その他レジャー施設〔ボウリング場〕（経営者）	来客数の動き	・前半は余り良くなかったが、後半は冬休みとなり、家族層や若年層でにぎわっている。
		商店街（代表者）	来客数の動き	・月前半の不安定な景況から、年末に向かい人出が回復し、何とか前年並みに推移しそうである。
		一般小売店〔家電〕（経営者）	お客様の様子	・商品の動きは良くない。客は年末商戦の広告に乗らず、相変わらず、必要な物の購入のみである。今までなら、年末で買換えていたような物が、修理対応となっている。
		百貨店（経理担当）	お客様の様子	・売上は3か月前から前年とほぼ同じペースで推移している。特選ブティック、時計、美術品等の高額商材が大きく前年を上回っているのに対して、衣料、食品、生活雑貨は依然として厳しい状況にある。期待した冬物衣料も秋口に動きがあったものの予想外の暖冬で、実売期に動きが鈍化している。12月の歳暮需要も11月に前倒しとなっている。

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
		スーパー（経営者）	それ以外	・前年比では売上は13%増加、来客数は8%減少となっている。売上は4月から外販の取引先が増えたためには上がっているが、来客数は固定客の高齢化などで減っている。12月31日もたくさんのオードブルの注文があり、1月1日にも注文が入っていて、有り難いことである。
		スーパー（店長）	お客様の様子	・買物頻度の低下やセール日に集中したまとめ買いの傾向は変わらない。
		コンビニ（経営者）	販売量の動き	・いろいろな商材の価格が上がっており、なかなか販売には結び付いていない。全体的にみれば横ばいか、買上点数がやや落ちているため、厳しい状態である。
		家電量販店（店長）	来客数の動き	・来客数が継続的に減少している。
		乗用車販売店（経営者）	販売量の動き	・サービス部門、販売部門共に目標を下回っている。シーズンタイヤ交換やスタッドレスタイヤの販売で、穴埋めをしている。ガソリン価格は若干下がったものの、あらゆる生活必需品が値上がりしていることもあり、客の財布のひもはかなり固い。
		自動車備品販売店（従業員）	来客数の動き	・11月が好調だった分の反動もあり、来客数が落ち込んでいる。
		一般レストラン（経営者）	来客数の動き	・観光客はほぼゼロである。服装等から、恐らく近場の地元客が来店している。
		都市型ホテル（スタッフ）	単価の動き	・悪くなり続けているわけではないものの、良くなる気配もない。何かと利用が増加する月ではあるが、高額な商材の動きは余り増加せず、安価な価格帯での動きが増加している。
		旅行代理店（副支店長）	お客様の様子	・年末年始の動きが悪く、来客数は減少している。物価高による旅行費用の値上がりで、客の動きが鈍く、秋から冬にかけて受注が低迷している。
		タクシー運転手	販売量の動き	・県庁所在地でも主要駅周辺の繁華街と郊外とは、売上が前年を上回る地区と下回る地区が極端に、2極化している。ただし、売上が前年を上回っても、経費がそれ以上に掛かっているため、利益は前年を下回る事業所もある。
		通信会社（社員）	販売量の動き	・年末年始の動きは例年よりも鈍化している。新規サービス拡張エリアでの獲得で、加入者数を補っている。
		通信会社（社員）	来客数の動き	・季節指数以上の変化がない。
		遊園地（職員）	来客数の動き	・12月に入って、急激な気温の低下と週末の悪天候の影響もあり、客足が鈍ったものの、貸切りイベントの実施が好評を博し、集客につながっている。
		商店街（代表者）	来客数の動き	・歳末というのにアーケード街には、日中でも来店客の姿が全くない。店側も歳末売出しの雰囲気は全くない。
		スーパー（経営者）	来客数の動き	・暖かい天候の影響もあると考えるが、徐々に来客数が減少している。クリスマスの販売動向も前年並みである。
		スーパー（企画担当）	来客数の動き	・物価は継続的に上昇するものの、給料は年に1度しか上がらず、税や社会保険料の負担増加で、手取りもさして増えていない。直近の賃上げから時間がたつにつれ、実質手取りの上昇は、物価上昇分に差を広げられている。
		コンビニ（経営者）	お客様の様子	・キャンペーンやセールを実施しても、それ以外の物を買わない客が多い。
		コンビニ（エリア担当）	来客数の動き	・夏以降、17時以降の来客数が落ち込んでいる。
		コンビニ（店長）	お客様の様子	・セールやイベントは結構あるが、実施しても想定より売上が増えない。客の様子も盛り上がらない状態が続いているため、やや厳しい。
		乗用車販売店（経営者）	販売量の動き	・新型車イベントによる販売増加を期待したが、車両価格が上がっているため、買い控えが目立っている。
		高級レストラン（経営者）	来客数の動き	・政府の物価対策も始まったばかりである。ガソリン価格は目に見えて下がってきているが、ボーナスが出ても物価高騰が止まらず、なかなか消費喚起までは追い付いていない。

分野	景気の現状判断	業種・職種	判断の理由	追加説明及び具体的状況の説明
		スナック（経営者）	来客数の動き	・飲酒運転の取締りを自転車にまで拡大してから、客が激減している。忘年会は前年より多少増えているものの、この先が本当に心配である。
		都市型ホテル（スタッフ）	単価の動き	・20日から、個人客のカップル向けにクリスマスディナーを開催した。1人2万円という高級商材になるが、前年と比べ、来客数が2割弱ほど落ち込んでいる。また、おせちの販売も行ったが、前年は高額な3段重から先に売れたが、今年は売れ残り、1段重が先に売れている。一方、年末年始にファミリー向けに安価で提供しているバイキング料理は前年より1.5割弱、来客数が増加している。
		ゴルフ場（副支配人）	単価の動き	・プレー予約の伸びの悪さや購入物の単価低下などから、やや悪くなっている。
	×	衣料品専門店（経営者）	来客数の動き	・商店街を歩く人がほとんどいない。
	×	その他飲食〔カフェ〕（経営者）	来客数の動き	・インバウンドが前年より減っている。
企業 動向 関連 (甲信越)		*	*	*
		-	-	-
		食料品製造業（営業統括）	受注量や販売量の動き	・ガソリン価格が低下したことが影響したのか、来場者数は増加したものの、売上は前年並みで推移している。
		窯業・土石製品製造業（経営者）	取引先の様子	・年末商材対応に加え、店頭販売品の受注もそれなりにある状態である。
		建設業（経営者）	受注量や販売量の動き	・工事の受注量、単価共に、少しずつ増えてきている。
		金融業（調査担当）	取引先の様子	・製造業には改善の兆しがみえるものの、企業ごとのばつきもあり、力強さに欠ける。非製造業では観光関連業は底堅いが、消費に対して節約志向が見受けられる。
		金融業（経営企画担当）	取引先の様子	・中国政府の渡航自粛要請に伴い、当地域の中国人観光客が減少していると取引先から情報が来ている。ただし、他国からの訪日状況に変化はなく、観光業のインバウンド効果は余り変わらない。一方で、物価高騰等のマイナス要因も継続しているため、総合的には変わらない。
		食料品製造業（製造担当）	受注量や販売量の動き	・商材価格を上げているため、他社との価格差が広がって、数量は落ちてきている。
		電気機械器具製造業（経営者）	受注量や販売量の動き	・在庫を抱えないようにしているのか、材料調達の関係か、取引先が発注量を減らし、短納期で発注してくることが増えている。
		その他製造業〔宝石・貴金属〕（経営者）	受注量や販売量の動き	・客の購買意欲が低下してきており、ここ1～2か月の催事では動員、売上共に減少している。ただし、小売店を始め、在庫は不足気味で、新商品の仕入意欲はある。売上は前年実績を若干上回ってはいるものの、素材高騰を受けた価格上昇に対する厳しい値段交渉も多く、収益は減少している。
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、何も変化がない。相変わらず、貧富の差が広がる傾向にある。
		職業安定所（職員）	求人数の動き	・新規求人の動きは横ばいで推移しており、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	・外国人観光客などの動向が直ちに影響する状況ではないものの、長期化を懸念する声が聞かれる。諸政策の動きから、景況感の改善を期待する声と長引く物価高騰や円安の影響が心配という声がそれぞれ聞かれている。
		民間職業紹介機関（経営者）	求人数の動き	・現場作業者への求人は旺盛なものの、採用基準が厳しくなっている。
		職業安定所（職員）	求人数の動き	・当所管内11月の有効求人倍率は1.33倍となり、前年同月比で0.11ポイントの低下となっている。月間有効求人倍率が前年同月を下回るのは19か月連続である。

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

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	・飲食、物販共に価格は上がっているが、来客数は変わらないか増加となっている。
		一般小売店〔土産〕（経営者）	来客数の動き	・年末年始の休暇が9日間となる企業が多く、12月最終の日曜日から大勢の旅行客でにぎわっている。天候にも恵まれ業績も好調である。
		スーパー（店員）	来客数の動き	・12月商戦がスタートしお歳暮、クリスマス共に来客数が大幅に増加して売上も好調である。
		コンビニ（店長）	販売量の動き	・自治体が行っているキャッシュレスキャンペーンで、売上が大幅に増加している。
		衣料品専門店（店長）	販売量の動き	・法人客の備品及び作業服の購入が増えている。寒くなるにつれて防寒衣料の購入も増えており、地域経済は上向きの印象を受ける。
		タクシー運転手	お客様の様子	・現内閣の政策により景気が良い。
		美容室（経営者）	来客数の動き	・正月に向けてパーマや毛染めをする人が多く、今月は1年で1番忙しい。
		百貨店（総務担当）	お客様の様子	・12月前半は免税売上の減少などもあり厳しかったものの、ボーナス支給が多い12月10日前後からは、大企業を中心としたボーナス増加もあり、高額品を中心に消費意欲が高まり前年を上回る状況が続いている。基礎控除の引上げ等で年末調整の所得税返還額も前年を大きく上回っており、年末調整による取りの増加も意識面で影響を感じる。
		百貨店（営業担当）	お客様の様子	・時間帯別でも入店客は増加傾向にあり、買上率も高まっている。インバウンドは元々それほど多くなかったため、大きな影響はない。
		スーパー（店員）	販売量の動き	・物価高といわれているがその価格水準に慣れてきたのか、多少高くても今の状況では仕方ないというムードがある。みかん等の果物を始め鍋関連食材の野菜や肉等の売上が順調である。
		スーパー（店員）	来客数の動き	・クリスマスや年末年始に向けて購買が増えている。年金給付月であることも影響している。
		コンビニ（店長）	来客数の動き	・来客数は継続して増加しており、店舗開発も全体的に増えている。
		コンビニ（店長）	来客数の動き	・やや来客数が増えており、ベーカリーや玩具菓子、くじ、駄菓子が好調である。ただし、クリスマス商戦はあいにくの天候で不調だった。年賀はがきは前年よりも一段と売れなくなっている。
		衣料品専門店（売場担当）	販売量の動き	・紳士服は成人式や就職活動の需要がある。女性の方が就職活動の動きは早く、11月から12月にかけて良質なセット商品が売れる。2月から3月にはより安い商品を求める客が増えるが、今購入する客は良い物を買いたい求める。
		家電量販店（営業担当）	単価の動き	・3か月前と比べると購入に至る客が少し増えてきている。商品の単価も上がっている。
		乗用車販売店（従業員）	お客様の様子	・年末を迎え客の購買意欲は確かに上がってきている。ただし、購買力格差が拡大してきており、販売単価は上がっても大きな買物を続ける客がいる一方で、ちゅうちょしている客も多く目にする。自動車のような大きな買物でも、今はいろいろな買い方を提案して購入を後押ししているが、やはり購買力の格差が大きい。
		乗用車販売店（営業担当）	販売量の動き	・来客数は落ち込んだまま横ばいだが、新車の販売が少し回復してきた。中古車は変わらず順調に売れている。
		その他専門店〔貴金属〕（経営者）	販売量の動き	・金相場高騰により、金地金売買が加速した。一般ジュエリーも原価高騰により小売価格は高騰しているが、高価格品の購入が増加した。
		一般レストラン（従業員）	単価の動き	・ボーナスが入ったからか客単価が上がっている。
		その他飲食〔仕出し〕（経営者）	お客様の様子	・物価高の影響はあるが、年末ということで消費している。

分野	景気の現状判断	業種・職種	判断の理由	追加説明及び具体的状況の説明
		観光型ホテル（経営者）	来客数の動き	・まだ暑かった3か月前に比べれば、秋の旅行シーズン以降は団体客、個人客共に増加傾向にあり、やや良くなっている。天候も比較的恵まれており、後押しになっている。
		観光型ホテル（支配人）	来客数の動き	・宿泊は来客数、客単価共に上向きである。レストランと宴会部門は横ばいである。
		都市型ホテル（総支配人）	来客数の動き	・宿泊は年末に向けて観光需要がある。中国からのインバウンドは減ってはいるものの、観光、ビジネス共に需要がある。レストランと宴会は忘年会の需要がある。
		タクシー運転手	お客様の様子	・年末で利用客は非常に多い。例年と比べても客足は増えている。年明けの客足は落ちる見込みだが、繁華街だけでなく中心部から離れた場所でも無線配車による乗車が見込めるため、正月休みが過ぎても多くの利用客を期待する。
		パチンコ店（経営者）	来客数の動き	・ボーナス月のため、来客数が増えている。
		美顔美容室（経営者）	販売量の動き	・新商品が好評で販売量が増えている。
		美容室（経営者）	来客数の動き	・年末で来店客は増えているが、客の話題は物価高が中心で景気の良い話は少ない。
		商店街（代表者）	来客数の動き	・中国からのインバウンドが減っても、商店街への来客数は依然として多く数か月前と変化はない。
		一般小売店〔酒類〕（経営者）	来客数の動き	・飲食店への来店客は週末に偏っている。客足の流れが悪くアルコール飲料の消費も悪くなり、ソフトドリンクの注文が多くなっている。
		一般小売店〔生活用品〕（販売担当）	販売量の動き	・年末というのに例年よりギフト需要が少なく、単価も下がっている。
		百貨店（売場主任）	お客様の様子	・20代の来店客はネット購入の下見のような様子で、サイズ合わせに来る人が多い。40～50代の来店客も、ボーナスや給料支給日の時期でも試し履きのみで買上に至らず、悩んでいる人が多い。午前中は60～70代の高齢者層が夫婦で来店し、正月に向けて新しい靴を購入する人が増えてきた。来客数は変わらないが、40～50代で購入客が少ないため売上は余り伸びていない。
		百貨店（経理担当）	販売量の動き	・インバウンド消費は回復しつつあり、富裕層消費も堅調に推移している。ただし、それ以外の中間所得層の消費は、生活防衛や買い控えが続いている。
		百貨店（営業担当）	来客数の動き	・目的買い志向は変わらない。
		百貨店（営業担当）	販売量の動き	・売上はほとんど前年並みで推移している。株価高などの恩恵はない。
		百貨店（販売担当）	販売量の動き	・ギフト需要の高まりで購入マインドも上向き来客数が増えた。客単価もやや上昇しており、高額品の動きも見られる。明るい動きはあるが、季節要因の影響もある。
		百貨店（営業企画担当）	販売量の動き	・インバウンドはマイナス傾向だが、規模が小さいため影響も少ない。
		スーパー（店長）	来客数の動き	・1品単価を下げて安さを打ち出したことで買上点数は増えているが、ドラッグストア等の出店が相次ぎ、来客数が増えてこない。
		スーパー（販売担当）	販売量の動き	・米を始め単価の上昇が止まらない。プライベートブランドでの価格抑制施策も挽回には至っていない。必要な物は節約にも限度があり、やむを得ず購入する様子が続いている。備蓄米の販売では以前の比ではなく即売であった。販売促進施策の良し悪しが販売の実績を左右する状況は変わらない。
		スーパー（販売担当）	来客数の動き	・来客数は変わらないが、物価高の影響もあり客単価が伸びない。
		コンビニ（企画担当）	販売量の動き	・ほぼ全ての店舗において来客数は前年割れの状況であるが、客単価の上昇により売上は前年を上回っている。
		コンビニ（エリア担当）	来客数の動き	・来客数は95%程度で、相変わらず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
		コンビニ（店長）	来客数の動き	・アニメキャラクター等の使用や次回購入を促すクーポンなどの販売促進が好評で、来店動機の重要な1つとなっている。しかし劇的な効果はなく、来客数をキープする程度にとどまった。
		衣料品専門店（販売企画担当）	来客数の動き	・ファッション衣料の動きが悪い。
		家電量販店（店員）	単価の動き	・無駄遣いがなく、堅実な買物が多い。
		乗用車販売店（従業員）	お客様の様子	・収入が減っているわけではないのに、物価が上がるにより節約や節制をすることから、景気が悪い状態が続いている。
		乗用車販売店（従業員）	単価の動き	・多くの車が販売停止になっており販売台数は減少しているが、メーカーからの振り当て台数を大切に売ることにより、販売利益は確保できている。
		乗用車販売店（従業員）	競争相手の様子	・動きが少ないのは例年の12月並みだが問合せはある。悪くはないが良くもなく判断が難しい状況である。
		乗用車販売店（従業員）	販売量の動き	・新車は相変わらず低調である。車の乗換えサイクルである5～7年を経て商談に入る客は、金額が1クラス上になっており驚いている。残価設定型クレジットはあっても、予算自体かなりオーバーしているという声が多く、結果として購入に踏み切れず車検を通す客も多く、厳しい状況は続いている。
		乗用車販売店（販売担当）	販売量の動き	・低金利ローンや買換えサポートにより、一部の車種では販売量が伸びた。
		その他専門店〔書籍〕（社員）	販売量の動き	・年度末に向け受注の増加は感じるが、円安で輸入商品の価格が高騰し販売量が減少している。
		高級レストラン（経営企画）	来客数の動き	・節約志向は依然続いているが、祝宴の需要は高水準である。年末の忘年会は、回数の減少や人数の減少があるものの一定水準の水準で実施された。
		一般レストラン（経営者）	お客様の様子	・客の様子に変化はない。仕入先からも良くなっているという話は聞かない。
		一般レストラン（スタッフ）	来客数の動き	・原材料価格の上昇により価格を引き上げているため、客足が戻らない。
		バー（経営者）	来客数の動き	・良くなっているのは一部の人のみで、他の人には良くなる傾向はみられない。
		その他飲食〔ワイン輸入〕（経営企画担当）	お客様の様子	・12月のセールでは前年並みの売上となった。物価高といわれるが、消費意欲は失われていない。
		都市型ホテル（営業担当）	お客様の様子	・中国からのインバウンドは減少しているが、台湾や欧米等からのインバウンドでトータルは変わらない。
		旅行代理店（経営者）	お客様の様子	・客の様子に変化がみられない。
		旅行代理店（経営者）	販売量の動き	・年の瀬ということもあり旅行の受注は少ない。年明けから動く見込みである。
		旅行代理店（経営者）	お客様の様子	・春以降の新規予約は順調である。旅行代金の上昇も少し認知されてきたため、受注しやすくなってきている。インバウンド向け商品は特に扱っていないが、個人客のインバウンドは中国からだけではないため減少しておらず、旅行は早めの予約が必須になっている。
		旅行代理店（経営者）	それ以外	・昼間の地下街では、行列ができる飲食店とできない店との差が大きくなっている。昼食に掛ける費用と内容のバランス、いわゆるコスバの良し悪しではっきりと差が出ている。地下街の運営企業も売上が良くない店を頻繁に入替え、頻度は高まっており、店舗案内板にも空きが目立ってきている。
		通信会社（サービス担当）	販売量の動き	・リモートワークの企業が増え、家庭用で光回線の新規申込みが増えているが、固定電話では解約の申込みが増えている。
		テーマパーク（職員）	来客数の動き	・雪不足のため来客数が減少したが、客単価は上昇しており良くも悪くもない。
		テーマパーク（職員）	お客様の様子	・中国からのインバウンドは減っており、この先どうなるか不明である。年明けの春節での客は減る見込みである。

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
		テーマパーク職員（総務担当）	来客数の動き	・今月下旬に雨天の影響があったものの、クリスマス等冬季イベントにより全体的に集客が伸び、上半期の不調分をやや挽回できた。
		観光名所（案内係）	来客数の動き	・歳末で街中は一時的ににぎわっている。
		パチンコ店（従業員）	来客数の動き	・競合店の新規オープンで市場が活性化しているが、当店への影響は少なかった。
		その他サービス〔介護サービス〕（職員）	単価の動き	・期待していた介護業界の処遇改善では当業界の事業者は除外され、かなり落胆している。来年度の報酬改定においても当社のサービスは商品単価が上限価格で規制されたまま改善が見込めず、実質下向きに近い状況である。
		住宅販売会社（従業員）	販売量の動き	・売上は横ばいである。
		住宅販売会社（従業員）	来客数の動き	・ガソリン価格が下がったが、すぐには効果が現れない。来場者数は低調である。
		その他住宅〔展示場〕（従業員）	それ以外	・人流は改善してきたが、成約は増加していない。
		その他住宅〔不動産賃貸及び売買〕（営業）	お客様の様子	・年末は例年どおり物件が動かないため年明けに期待する。
		一般小売店〔生花〕（経営者）	販売量の動き	・少しずつであるが販売量は落ちている。クリスマス、お歳暮や正月用など物日の需要が少なくなっている。前年より少し値上げして買い渋る客もあり、販売量は伸びない。
		百貨店（販売促進担当）	来客数の動き	・来客数は前年を超えているが、インバウンドの減少が影響したのか、夏に比べて勢いが弱まっている。
		スーパー（店長）	来客数の動き	・ブラックフライデーが終わって以降は、大きく買い控えが発生している。
		スーパー（店長）	来客数の動き	・外的要因とは関係なく来客数が前年を超えない。
		コンビニ（エリア担当）	販売量の動き	・様々な商品で値上げが続くなかで1人当たりの購入点数が落ちている。菓子や酒など主食以外の商品は前年比で良くない。12月になると売れる商材は例年と同じ動きだが、主食以外の売上にプラスオンとなる商材へ手が届きにくい傾向になっている。
		コンビニ（商品企画担当）	来客数の動き	・12月に入り来客数の伸びが鈍化した。最寄り品は好調に推移しているが、嗜好品の前年割れが顕著で売上の伸びも鈍化傾向である。
		コンビニ（本部管理担当）	来客数の動き	・売上は前年同期比97.1%と低調な推移をたどっている。これまでは物価上昇に伴う客単価の上昇が売上を下支えしてきたが、来客数が前年同期比96.1%と深刻な水準に達しており、苦戦を強いられている。コンビニ業界の動きは小売業全体の動向を占う重要な指標と捉えているが、3か月前の実績と比較しても明らかに状況が悪化している。
		家電量販店（フランチャイズ経営者）	販売量の動き	・大物商材が売れない。パソコンは値上げの影響により買換えを考えていても買上に至らない人が多い。今後はパソコン以外でも値上げが予定されているため、買い控えや競合先との価格比較が続く見込みである。
		乗用車販売店（経営者）	来客数の動き	・例年、年末は動きが悪く、今年も同じ状況である。
		通信会社（企画担当）	販売量の動き	・前年同月や前月と比較して、新規契約数が減少する一方で解約数は増加しており、実績は下落傾向である。
		理美容室（経営者）	来客数の動き	・今月は忙しい時期のはずだが、客は余り来ない。
		美容室（経営者）	お客様の様子	・物価上昇の影響が1番大きい。
		設計事務所（職員）	お客様の様子	・客との会話で景気が良くなるような話は聞かれない。
		その他住宅〔住宅管理〕（経営者）	お客様の様子	・見積りを出しても仕事がなかなか決まらない。客に建材費や人件費の上昇を説明し打合せを重ねてもようやく受注にこぎ着けても、施工まで時間が掛かり利益の大きい仕事はめったにない。この先が心配である。

分野	景気の現状判断	業種・職種	判断の理由	追加説明及び具体的状況の説明
	×	商店街（代表者）	お客様の様子	・飲食店では台湾問題による中国からのインバウンド減少で来客数が大きく減っている。運輸業では例年よりおせちの配達が少ない。物価がこれだけ上がって給与の上げが追い付かない状況で、使える金が減っている。
	×	一般小売店〔結納品〕（経営者）	販売量の動き	・年末になっても商店街の人通りは非常に少ない。
	×	設計事務所（経営者）	来客数の動き	・現在はほとんど案件がない。
	×	住宅販売会社（経営者）	それ以外	・客は生活費の負担が大きくなり、建築資材の価格高騰、金利上昇並びに人件費の増加もあって不安が高まっている。
	×	住宅販売会社（従業員）	お客様の様子	・新築住宅の需要はあるが、コストが上がりすぎて、客の借入れが不可になることもある。
企業 動向 関連 (東海)		一般機械器具製造業（営業担当）	受注量や販売量の動き	・東南アジアでのA I関連の設備投資が急激に増加している。
		パルプ・紙・紙加工品製造業（顧問）	受注量や販売量の動き	・青果物など季節商材の荷動きが活発で自動車関連は通常と変わらず全般的に受注量、販売量共に増加しており、景気はやや良くなっている。
		窯業・土石製品製造業（社員）	受注量や販売量の動き	・急に受注量が増え、既に1月の生産予定がほぼ埋まってしまった。レアアースの入手難で生産を控えていた客からもまとまった注文が入ったので、ある程度入手のめどが立ったとみられる。
		電気機械器具製造業（企画担当）	それ以外	・ガソリン暫定税率廃止でガソリン価格が目に見えて下がり、年収の壁問題も解決の見通しなど長年の課題が短期間に改善された。数字として分かるものは株価くらいだが、社会全体の雰囲気は以前と比べて明るくなった。
		輸送業（従業員）	受注量や販売量の動き	・国内物量は前年同月を何とか上回る状況であるが、顧客1件当たりの物量は減少している。
		輸送業（従業員）	受注量や販売量の動き	・年末に近づくにつれて日用品や食品関係など消費財を中心に取扱物量が増加傾向にある。
		金融業（従業員）	取引先の様子	・コロナ禍の収束以来、内閣も代わって食品事業者や製造業などいろいろな分野で活気がみられる。例年と比べると良くなっている印象を受ける。
		公認会計士	取引先の様子	・物価上昇の影響はあるものの、冬季ボーナス支給や経済政策の影響もあり、観光産業、飲食業やサービス業等の売上は前年よりも増加している。課題として長時間労働や人手不足などはあるものの、どの業種でも増加傾向にあるとみられる。
		会計事務所（職員）	取引先の様子	・来客数がなかなか戻っていなかった飲食店の顧問先が、少しずつにぎわってきている。
		食料品製造業（社員）	受注量や販売量の動き	・国内外共に、受注量も販売量も現状では大きな変化はない。
		食料品製造業（経営企画担当）	受注量や販売量の動き	・消費者は、身の回りでの様々な物価上昇に慣れてきた一方、必要のない物は買わないという2極化の動きが進んでいる。
		化学工業（総務秘書）	それ以外	・冬季ボーナス平均額の上昇や初任給引上げなどの報道から景気回復への期待が持てる。全ての会社が一様とは限らないが、金利の変化や株価の更なる上昇への期待から好況感がある。
		金属製品製造業（従業員）	受注量や販売量の動き	・同業者や客から仕事量が減りかけているという声を聞くが、何とか踏みとどまっており、現状はそれなりに忙しい状態である。
		電気機械器具製造業（営業担当）	受注量や販売量の動き	・2月までは業務のめどがたったが、3月以降は未定で先は分からない。
		電気機械器具製造業（経営者）	受注量や販売量の動き	・客先業界では年末に向けてある程度の設備投資があり、売上もそこそこであった。3か月前と比べると大きくは変わっていない。
		輸送用機械器具製造業（品質管理担当）	取引先の様子	・仕事量や人材確保の状況は前月と変わらない。
		輸送用機械器具製造業（管理担当）	それ以外	・ガソリン暫定税率は廃止となるが、来年もいろいろな物の値上げが続くので、根本的な解決にはなっていない。

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
		建設業（営業担当）	取引先の様子	・材料価格の高騰が続き、備品や部材も年度末から5月頃にかけてまた値上がりするという情報が入っている。受注価格の水準も高くなるためなかなか落札できなくなる。
		輸送業（経営者）	受注量や販売量の動き	・年末を控え量販店では特売をしているが、消費者は必要な物だけを購入し、特段荷量が増えていない。数値での集計はこれからだが、特に正月向けの高価格帯商品は荷動きが悪いようである。
		輸送業（従業員）	取引先の様子	・ここ半年ほど例年にない大口案件があつて忙しかつたが、それ以外での通常の荷物量は少し減っている。年内はこのままの状況が見込まれ、トータルでみると前年よりややプラス程度である。
		通信業（法人営業担当）	受注価格や販売価格の動き	・例年11月から12月初旬にかけては、受注案件が減少する。今年も同様の傾向にあるが、特に最近の案件は小口化し受注規模が小さくなっている。
		通信業（総務担当）	それ以外	・食品価格は、高止まりしている物や一時的に価格を抑制して販売している物など様々であるが、今後も値上げが続くとのニュースもあり、景気低迷の印象を受ける。
		金融業（従業員）	取引先の様子	・現内閣になって国内経済は好転しているとみるが、対外関係では慎重な対応を求めたい面もある。取引先は、物価の上昇が続く困難を強いられている様子である。
		金融業（企画担当）	受注価格や販売価格の動き	・受注価格は相応に改善されてきているが、中小企業は大手企業ほどの賃上げができていない。中小企業にも賃上げが浸透していかないと、景気は良くなっていかない。
		不動産業（経営者）	それ以外	・例年よりも晴れの日が多いこともあり、前月同様に外出や遠出をする人が増加傾向になっている。今月の売上は前年を上回る状況が続いている。
		広告代理店（制作担当）	取引先の様子	・クルージングやバスツアーを始め各種旅行関係の広告が、特に紙媒体で増えてきている。
		その他非製造業〔ソフト開発〕（経営者）	受注量や販売量の動き	・営業担当者、同業他社や協力会社のいずれも全体的に動きは低調である。中小企業では非常に厳しい状況が続いている。
		電気機械器具製造業（経営者）	受注量や販売量の動き	・船舶向けの大型発電機は順調に推移しているが、工作機械やその他電機製品については需要が減少している。
		建設業（役員）	受注量や販売量の動き	・マンションの販売価格上昇に対して所得が追い付かず、購入の決断ができない客が多い。
		輸送業（エリア担当）	受注量や販売量の動き	・物量が少なくなっている。
		新聞販売店〔広告〕（店主）	それ以外	・美容関係者の話では、予約状況や客単価が前年比マイナス5%前後とのことである。新規客の動向というより固定客の来店頻度が低くなり、予約が埋まっていると近場の安価店を利用するなど困り込みが難しくなっている。
	×	鉄鋼業（経営者）	取引先の様子	・客の仕事も先行きが厳しく期待できる案件はない。各社で仕事が少ないなか、販売側の価格設定も慎重になり価格上昇が見込めない。
	×	金属製品製造業（経営者）	受注量や販売量の動き	・販売数量の減少が著しい。
雇用 関連 (東海)		-	-	-
		人材派遣業（営業担当）	周辺企業の様子	・中小企業の冬季ボーナスが前年より増加傾向にある。ガソリン暫定税率廃止の効果が早々に出ている様子である。
		人材派遣会社（社員）	求職者数の動き	・潜在的に転職活動を検討していた人が本格的に始動し、内定に至るケースが増加した。
		人材派遣会社（社員）	求人数の動き	・忘年会の法人利用が前年よりも多かった。
		人材派遣会社（営業担当）	求人数の動き	・自動車関連では、1月に大手企業である組織変更の兼ね合いで人材の見通しが立てづらいという話が多かったが、目先に限らず4月開始での人材派遣ニーズを受注することもあり、引き続き好調である。
		人材派遣会社（営業担当）	それ以外	・物価上昇に対して賃金上昇が追い付いていない印象を受ける。大手と中小の格差が広がっている。
		人材派遣会社（営業担当）	求人数の動き	・求人数は若干増加しており、採用者数も微増な状況である。

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
		アウトソーシング企業（エリア担当）	周辺企業の様子	・自動車メーカー各社の生産においては前月から横ばいの状況である。大手自動車メーカーで2026年度における国内生産台数の発表があり、今後に期待したい。
		新聞社〔求人広告〕（営業担当）	求人数の動き	・全体的に人手不足は変わらず、大きな変化はない。採用が進んでいる企業とそうでない企業の差があり、多様化する採用市場では従来のやり方が通用しなくなっている。
		職業安定所（職員）	求人数の動き	・人手不足分野における人材確保については深刻な状態であるため、求人は一定数確保されているものの、求職者のニーズとのミスマッチを起こしているため、実質充足には至らない傾向がある。
		職業安定所（職員）	周辺企業の様子	・事業が順調に推移し採用を継続しているが、なお人手不足という企業がある一方、材料や燃料、人件費の高騰に対応する原資もなく限界に近いという企業の声もあり、2極化が進んでいる。
		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で7.0%減少であった。産業別では、卸売小売業、宿泊業・飲食サービス業、生活関連サービス・娯楽業の新規求人数が増加し、建設業、情報通信業、運輸業・郵便業、不動産業・物品賃貸業、医療福祉では新規求人数が減少となった。
		職業安定所（職員）	それ以外	・有効求人倍率は、求人票の受理地ベースでは増加傾向であるが、就業地ベースでは横ばいである。
		職業安定所（職員）	周辺企業の様子	・縫製業事業者で事業所閉鎖が発生するなど、物価高などによる収益悪化が地域経済に影響を与え始めている。
		民間職業紹介機関（営業担当）	求職者数の動き	・年末にかけて転職活動者は減少傾向になり1月中旬以降から徐々に上向いてくる季節性がある。企業側の厳選採用に変化はなく引き続き獲得競争は厳しい状況である。
	×	-	-	-

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)		タクシー運転手	来客数の動き	・前年よりも多くの方が街に出ており、平日も入出がある。特に週末は忘年会で盛り上がり、利用客が多くなっている。
		商店街（代表者）	お客様の様子	・店舗全体の売上は前年同月比で2けた増加しており、好調を維持している。中国からのインバウンドによる免税売上が前年比で約6割減少しているが、台湾、米国、オーストラリアなど他地域からの観光客が大幅に増え、減少分を補っている。また、今月は日本人観光客の来店が明らかに増えている。特定の国からのインバウンドの不振を、他国と国内需要で十分にカバーする好循環が生まれている。
		一般小売店〔書籍〕（従業員）	販売量の動き	・少しずつ販売量が増えている。
		スーパー（仕入担当）	販売量の動き	・年末向けのごちそう商材の予約数が多く、店頭における季節商材の買上点数も増えている。
		コンビニ（店長）	来客数の動き	・例年と比べて来客数が5%ほど多い。要因は不明だが、天候に恵まれたことが一因かもしれない。年明け以降は平年並みの気温、降水量が予測されているため、このまま堅調な推移が期待できる。
		コンビニ（店舗管理）	それ以外	・売上自体は維持しているが、米価格や人件費、経費の高騰により、利益が明らかに悪化している。
		衣料品専門店（経営者）	来客数の動き	・インバウンドによる購買が良い結果をもたらしている。
		一般レストラン（統括）	お客様の様子	・特に夜間の客による外食が好調である。地元客の忘年会需要が例年より1か月ほど早く動きがあったことに加え、県外からの観光客やビジネス客の需要も重なり、今月は継続してにぎわっている。
		スナック（経営者）	来客数の動き	・本来であれば12月は忙しい時期であるが、売上は前年の8割である。客の年齢層が高いことが原因とも考えられるが、8月以降、景況が悪くなっている。ただし、駅周辺の若い人が集まる店は忙しいと聞いている。

分野	景気の現状判断	業種・職種	判断の理由	追加説明及び具体的状況の説明
		競輪場（職員）	販売量の動き	・ボーナスが支給された影響もあり、今月は年末にかけて売上が増加している。おこめ券の配布などが発表されたことにより、物価高に対する一定の安心感がみられ、娯楽に掛ける費用が増加したと考えている。
		美容室（経営者）	販売量の動き	・11～12月の2か月間は、美容商品の販売キャンペーンを実施しており、前年販売実績を5%程度上回っている。
		商店街（代表者）	来客数の動き	・比較的安定した天候の日が多かったが、周辺の駐車場は空きが目立ち、前年同期よりも人出が少ない。歳末商戦にもかかわらず淡々としており、高級服や宝飾品などの店の売上は前年を超えていない。ただし、飲食店は時期的ににぎわっている。
		一般小売店〔精肉〕（店長）	販売量の動き	・12月はギフトの動きが中心になる。ギフトの販売量はやや少なめだが、前年並みである。
		百貨店（売場主任）	来客数の動き	・中国による日本への渡航自粛の影響によりインバウンド売上は厳しいものの、それ以外の売上が好調に推移し、店全体としてはほぼ前年並みの見込みである。ハイブランドの時計が好調に推移し、店全体の売上をけん引している。
		百貨店（販売促進担当）	販売量の動き	・株価が上昇し、一定の層には恩恵があるようである。しかし、小売全体の動きでみると、物価高騰により中間層の購買意欲が低下している。食料品以外の動向に変化がみられない。
		百貨店（販売担当）	お客様の様子	・景気は低空飛行のまま変化がない状態である。一般客は購入する商品をより厳選する傾向があり、低価格志向も継続している。気温の影響により一時的に衣料品は伸長したが、一巡した後は低迷している。食品売場は夕方の値引き後に混雑する傾向が顕著になっている。一方、富裕層はラグジュアリー商材、貴金属など資産になり得る商材の購入が目立つ。ただそれも一部の客のみで、全体の押し上げ効果としては限定的である。一般客と富裕層の差が大きくなっている。
		スーパー（役員）	単価の動き	・値上げが一回りし、1品単価の伸びも落ち着いてきている。そのため、客単価の上昇率は今までと比べると大きくない。
		衣料品専門店（経営者）	それ以外	・12月は暖かい日が多く、オーバーコートやダウンの動きが少ない。
		衣料品専門店（経営者）	お客様の様子	・来客数は増えず、節約志向も強いいため、前年の売上を確保できていない。
		家電量販店（店長）	販売量の動き	・冬の始まりが暖かったため、暖房の売行きが悪い。
		家電量販店（本部）	販売量の動き	・ボーナス商戦において、テレビ、パソコン、ゲーム機といった趣味に関連した商材の動きは上向きである。しかし、生活防衛意識の高まりから耐久財の買換えが促進されておらず、全体では横ばいである。
		乗用車販売店（経営者）	販売量の動き	・新車の販売量が3か月前から前年比90%で、この状況がしばらく続くともっている。
		乗用車販売店（経理）	販売量の動き	・季節要因や年末年始による稼働日数の減少などの影響で、販売量は3か月前よりも減っているが、例年どおりの動きである。大きな変動はない。
		住関連専門店（役員）	販売量の動き	・価格訴求のイベントを行っても人が集まらない。また、購入が少なく、客単価が上がらない。
		その他専門店〔酒〕（経営者）	販売量の動き	・余りに景気が悪いため、年末の書き入れ時ではあるがかなり仕入れを減らしている。そのため不良在庫は少なくなっている。
		その他小売〔ショッピングセンター〕（統括）	それ以外	・来客数や販売量に変化はない。しかし、重衣料の販売不調と宝飾品の販売好調が続いており、販売動向には明らかな変化がみられる。
		観光型旅館（経営者）	単価の動き	・11～12月は来客数が減少したが、前年より宿泊単価が上がっているため売上が増えている。
		観光型旅館（経理）	それ以外	・2024年1月1日に発生した能登半島地震以降、休業状態が続いており、再開までかなりの期間を要する見込みである。
		都市型ホテル（スタッフ）	販売量の動き	・宿泊部門は前年並みで、レストラン部門はインバウンド効果により前年を超えているが、おせちの受注状況が厳しい。宴会部門は大型宴会が減少し、前年割れである。

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
		通信会社（職員）	お客様の様子	・客の要望に変化がみられない。
		通信会社（役員）	販売量の動き	・通信、放送共に契約数が前年同月と同様に推移している。解約数については前年同月と比べて若干減少している。
		テーマパーク（役員）	来客数の動き	・前年同月と比べて、来客数の動きは横ばいである。
		住宅販売会社（従業員）	販売量の動き	・契約件数は前年と変わらないが、確認や申請に日数が掛かる分着工が遅れ、売上が立つ時期が遅くなっている。1件当たりの契約金額が高くなっており、契約件数も変わらなければ売上は増えるはずだが、着工が遅れる分完成件数も減るため、経営数字としては減収減益の可能性はある。
		住宅販売会社（従業員）	販売量の動き	・実質賃金の下がるなか、家計の厳しい状況が続いており、1棟当たりの請負単価が少しずつ下がってきている。
		住宅販売会社（従業員）	販売量の動き	・人手不足と建築資材の価格高騰で状況が安定せず、販売量の見込みが立てにくい。
		一般小売店「鮮魚」（経営全般）	販売量の動き	・物価上昇に伴い、買上点数が減少している。また、ぜいたく品や高単価の商品は今まで以上に売れにくくなっている。
		スーパー（総務担当）	単価の動き	・クリスマス商戦では、ホテルのケーキなど単価の高い商品がなかなか売れない。
		乗用車販売店（総務担当）	販売量の動き	・一定の受注量を確保しているが、新車の登録台数が前年同月と比べて悪くなっている。
		一般レストラン（店長）	来客数の動き	・忘年会など夜の宴会が前年より少ない。
		都市型ホテル（役員）	単価の動き	・客室の販売価格をコントロールすることで前年の稼働率を維持できているが、個人客を中心に客単価が下がった結果、前年同月の売上を割り込んでいる。
		旅行代理店（従業員）	お客様の様子	・個人旅行の件数が減少している。
		住宅販売会社（営業）	競争相手の様子	・同業他社からも徐々に受注の落ち込みが進んでいるという話が増えており、業界全体の景気が悪くなっている印象を受ける。
	×	商店街（代表者）	お客様の様子	・寒くなってきたが、衣料品店は今一つ活気がない。飲食店も低価格帯の店はにぎわっているが、今まで比較的好調だったやや高級志向の店は閑散としている。やはり客の懐具合に余裕はないようである。
	×	コンビニ（店長）	来客数の動き	・値上げの影響により客単価が5%程度増加している反面、来客数が全体で1割弱減少している。ユニーク客の減少ではなく、1人の客の1日の利用回数が減少している様子で、1日に複数回利用していた客が1日1回の利用に減っている。年末年始に向けてコンビニ利用を控える客が多く、売上が大きく減少している。
企業 動向 関連 (北陸)		-	-	-
		建設業（経営者）	受注量や販売量の動き	・受注が好調で、来年6月の決算予想は増収増益である。
		建設業（役員）	それ以外	・最近の株価や金利の上昇傾向などから、3か月前よりも若干景気が上向いている。
		通信業（営業）	受注量や販売量の動き	・日米の金利変動は織り込み済みであったようで、株価は高止まっており、企業の設備投資が積極的である。
		食料品製造業（経営企画）	受注量や販売量の動き	・12月は年末年始に向けた最需要期で例月とは異なるため数字は悪くない。しかし、能登半島地震の発生からもう少しで丸2年だが、被災直前である前々年12月の数字にはいまだ及ばない状況である。
		繊維工業（総括）	受注量や販売量の動き	・今のところ、懸念していた米国の関税引上げの影響が少なく、落ち着いている。
		化学工業（総務担当）	受注量や販売量の動き	・販売量は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	・現状の受注量に増加傾向はみられない。即増産に転じる商品や案件に関する客からの情報が少なく、客自身も目先の受注に関する情報が不足しているようである。そのため、受注を増やす話が余りできていない。
		精密機械器具製造業（財務担当）	受注量や販売量の動き	・受注量自体は落ちていないが、増加率はなだらかになっている。

分野	景気の現状判断	業種・職種	判断の理由	追加説明及び具体的状況の説明
		輸送業（管理会計担当）	受注量や販売量の動き	・足元の企業間物流の物量に大きな変化はない。
		司法書士	取引先の様子	・経営者から今年の売上は良かったという話をよく聞く一方、年末は会社の解散に関する依頼も多い。
		金融業（融資担当）	取引先の様子	・原材料価格や人件費の高騰により、企業の利益率は悪化傾向にある。受注量や売上自体が減少しているわけではないものの、コストの増加が投資意欲の減退につながり、今後マイナスに働く可能性は高い。
		税理士（所長）	取引先の様子	・人手不足や最低賃金引上げにより、無理をしても賃金を上げざるを得ない状況が続いており、零細企業はかなり疲弊している。一方、体力のある会社は賃金を上げて人材を確保することで受注対応ができており、2極化が進んでいる。
	×	不動産業（経営者）	受注量や販売量の動き	・同業者の話では12月は少しだけ動きがあったということだが、全体的に良い話を聞くことができない。
雇用 関連 (北陸)		-	-	-
		*	*	*
		新聞社〔求人広告〕（営業）	それ以外	・新聞広告の売上に大きな変動はない。業種ごとにばらつきはあるものの、全体としてみれば変化はない。
		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数や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による求人はあるものの、業種によってはコストを抑えるために求人を控える動きもある。全体の傾向として大きな変化はみられない。
		職業安定所（職員）	求職者数の動き	・業績好調による増員ではなく、従業員の高齢化が進むなか若返りのため求人を出す傾向が高まっている。その結果、増加する高齢の求職者数とのミスマッチが生じている。
		職業安定所（職員）	求人数の動き	・一部の業種で新規求人数が減少している。
	×	人材派遣会社（役員）	求人数の動き	・派遣先企業の減産や事業撤退による契約解除の件数が明らかに多くなっている。

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	・今月はクリスマスフェアが好調で、売上全体と来客数は前年の実績を上回っている。また、気温の低下に伴い、婦人用コートやジャケットのほか、手袋などの防寒具が好調に動いている。
		一般小売店〔菓子〕（営業担当）	販売量の動き	・年末を迎えて忙しく、商品の動きも良いため、まずまずの年末商戦となっている。
		百貨店（売場主任）	来客数の動き	・近隣に大型の大学病院が開業したことで、来客数が20日までで前年比5.0%増と明らかに増えている。特に診察後の食事需要でのイートイン利用や、手土産の購入で菓子や進物の動きが好調に推移している。今後も駅前開発が順次進むことで、売上の拡大が見込まれる。
		百貨店（外商担当）	販売量の動き	・海外の高級ブランド品が非常によく売れており、特に高額品の売上が前年よりも大きく伸びている。中国からの観光客の減少により、インバウンド売上が少し落ち込んでいるものの、国内の富裕層を中心とした購入意欲はかなり旺盛である。
		百貨店（商品担当）	販売量の動き	・大阪・関西万博の開幕以降も、万博関連の商材が販売好調となっている。一方、日中関係によるインバウンドの影響は予想したほど出ず、売上は比較的好調に推移している。
		コンビニ（店員）	来客数の動き	・来客数がやや減っていたが、少しずつ以前の活気が戻り、インバウンドも再び増えてきている。
		衣料品専門店（店員）	単価の動き	・低価格品が中心のセールなどを常に取り入れて、会員限定割引などで割安感を高めている。
		家電量販店（経営者）	販売量の動き	・締切りを控えた省エネ補助金の効果で、販売量が増えている。

分野	景気の現状判断	業種・職種	判断の理由	追加説明及び具体的状況の説明
		家電量販店（企画担当）	来客数の動き	・新政権による年末調整での減税や、ガソリン暫定税率の廃止、電気・ガス代の補助に加え、インバウンドの一部減少で国内消費が増えているせいか、家電製品への需要が増えている。特に、2027年問題のあるエアコンや照明器具、省エネ型給湯器の需要のほか、パソコンの買換えに弾みがついている。
		その他専門店 〔ドラッグストア〕（店員）	単価の動き	・割引クーポンを目立つように掲示することで、客単価が110円上がった。客に伝えたいことを視覚でアピールすることで、客単価の安定的な上昇につながっているが、来客数は天候に左右されている。
		高級レストラン（スタッフ）	単価の動き	・年末にかけて、お任せのワインペアリングを頼む客が多く、客単価が大きく上昇している。
		一般レストラン（企画）	販売量の動き	・売上の前年比が今年度で最大となり、3か月前と比較しても5%アップと大きく伸びた。特にクリスマス以降の伸びが全体を押し上げている。
		観光型旅館（経営者）	来客数の動き	・12月中旬から年末にかけては、順調な予約状況となっている。
		都市型ホテル（管理担当）	お客様の様子	・国内客の消費が増えている。
		タクシー運転手	お客様の様子	・年末の忘年会や挨拶回りで、人の動きが活発になっている。
		タクシー運転手	来客数の動き	・11月に料金を10%ほど値上げした影響もあり、売上は伸びている。年末に近くなって飲み会などが増え、タクシーの利用も増えている。
		通信会社〔貴金属オークション〕（経営者）	単価の動き	・前月に続き、金を主体とした相場の上昇が出来高を押し上げている。
		住宅販売会社（経営者）	お客様の様子	・問合せ件数が増えている。
		その他住宅〔住宅設備〕（営業担当）	それ以外	・所得控除の引上げにより、今年の年末調整の還付額は例年以上であった。例年は1万円程度であったが、今年は8万円程度であり、とりあえずはうれしい臨時収入となっている。
		商店街（代表者）	それ以外	・業種、店舗によって状況はばらついており、単価の低い物が売れる傾向にある。
		一般小売店〔時計〕（経営者）	来客数の動き	・販売促進のため、今月初旬から当店オリジナルのカレンダーを来店客に渡している。毎年同じデザインであるが、男女問わず評判が良かったため、12月に入ると来客数が堅調に推移している。今年は特に経費の削減で配布をやめた店が多いため、その影響もあって来客数の維持につながり、売上も安定している。
		一般小売店〔鮮魚〕（営業担当）	それ以外	・国内客の売上は悪いが、インバウンド売上は良いため、全体としては変わらない。
		一般小売店〔野菜〕（店長）	お客様の様子	・物価の上昇が止まらず、客が値段に敏感になっている。高い物は売れず、厳しい状況にある。
		一般小売店〔呉服〕（店員）	販売量の動き	・呉服を販売しているが、購入する客が少ない。
		百貨店（売場主任）	販売量の動き	・中国からのインバウンドが減り、国内客が増えると予想されたが、実際には国内客の売上にも大きな変化はない。
		百貨店（企画担当）	販売量の動き	・全般的に取扱商品の値上げによる影響で、食品以外ではまとめ買いが減り、販売額は減少しているが、食品では値上げが販売額の増加につながっている。
		百貨店（販売推進担当）	お客様の様子	・来客数や客単価は上向いているが、値上げを繰り返した海外ブランドの化粧品や高級ブランドは買上客数が大幅に減っているなど、財布のひもは固くなっている。インバウンド売上も12月前半までは堅調であったが、後半は失速して前年割れとなっている。
		百貨店（外商担当）	お客様の様子	・インバウンドは日中関係による影響は余りなく、来客数の落ち込みもみられない。クリスマス商戦で国内の富裕層の動きも順調である。
		百貨店（営業推進担当）	販売量の動き	・来客数は増加傾向にあるが、買上客数は微増にとどまる。
		百貨店（売場マネージャー）	販売量の動き	・社会情勢などに不確定要素は多いが、消費者を取り巻く景気に大きな影響はない。

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
		百貨店（マネージャー）	来客数の動き	・来客数は3か月前と変わらず、ほぼ前年並みで推移している。客単価は少し上がっているが、景気全体は横ばいである。
		スーパー（店長）	お客様の様子	・特別な行事では気にせずにお金を使うが、ふだんの生活では節約が目立つ。
		スーパー（店員）	単価の動き	・価格が長らく低下しないため、客の動きも厳しい。年末は価格が高くて売れるが、今までのような売行きはなくなっている。おせち食材も、おせちを手作りする人が減った影響か、今までのようには売れない。
		スーパー（企画担当）	来客数の動き	・来客数は前年とほぼ変わらず、安定している。
		スーパー（企画）	競争相手の様子	・最近の傾向をみると、来客数、単価共に弱含みとなっており、低価格品中心の競合店舗はにぎわっている。また、単価の高い年末商材も、客は品質だけでなく、価格も重視している。
		スーパー（企画）	販売量の動き	・前年比で売上は103%、商品単価は104%、客単価は102%、買上点数は98%となっている。今月は年末の売上が占める割合が大きいものの、全体的なトレンドに変化はない。
		スーパー（社員）	お客様の様子	・節約志向が高まり、ふだんの客の買物に慎重な様子がみられる。その一方、クリアランスセールやハレの日には活発な動きがみられるなど、売上全体はほぼ前年並みで推移している。
		コンビニ（経営者）	来客数の動き	・コンビニの売上は当地区でも前年割れが続いており、当店の来客数は1日当たりで50人を下回る低水準となっている。
		コンビニ（店員）	お客様の様子	・月末は会社などが休みになれば、来客数が減ると考えていたが、来客数は増えている。また、年末年始を過ごすために、まとめ買いをする客も多くみられる。
		コンビニ（店員）	販売量の動き	・物価の上昇で、クリスマスケーキの予約も前年比で3割ほど減少している。
		コンビニ（店員）	お客様の様子	・寒くなった影響や、物価上昇の影響もあり、ますます売上が悪化している。
		衣料品専門店（店長）	来客数の動き	・11月末から来客の動きがやや鈍化し、3か月前と同じ水準となった。ボーナス商戦は好調であったが、クリスマス商戦は来客数、売上共に、ほぼ前年並みとなっている。
		家電量販店（営業担当）	お客様の様子	・大阪・関西万博の影響で盛り上がっていた関西であるが、日中関係問題もあり、動きがやや落ち着いている。
		乗用車販売店（営業担当）	販売量の動き	・来客数が減少し、商談も減っている。インターネット経由での問合せはあるものの、相見積り依頼が増えており、成約数は減少している。
		乗用車販売店（支店長）	販売量の動き	・年末商戦で売上や販売台数が増えると期待したが、今一つである。
		その他専門店【ガソリンスタンド】（経理担当）	販売量の動き	・ガソリンの出荷量は前期比で減少となっている。暫定税率の廃止相当分の補助金により、販売価格は低下しているものの、出荷量は減少傾向にある。物価の上昇により、一部の景気対策だけでは景気は良くならない。
		その他専門店【宝飾品】（販売担当）	お客様の様子	・特価を強調するため、セット販売の表示を行っているが、単価の高いイメージが定着しているため、客の目にとまらない。
		その他専門店【医薬品】（管理担当）	販売量の動き	・年末商戦に入り、食品や日用雑貨などの生活必需品の売上は好調であったが、これまで好調であった化粧品や美容関連は横ばいとなった。気温は低下してきたものの、医薬品や衛生用品は鈍い動きが続いている。3か月前と比較して、客単価や買上点数は年末商戦の影響で上向いているが、来客数に大きな変化はない。
		その他小売【ショッピングセンター】（総括）	販売量の動き	・百貨店売上は前年並みで大きな変化はないものの、お歳暮などのギフト需要は年々減少している。その代わりに、大阪・関西万博関連の商品がいまだ好調で、売上の減少をカバーしている。一方、インバウンドの動きに大きな変化はみられず、中国の渡航自粛による影響も少ない。

分野	景気の現状判断	業種・職種	判断の理由	追加説明及び具体的状況の説明
		その他小売〔インターネット通販〕（オペレーター）	販売量の動き	・新方タロクを発刊しても、受注量がそれほど増えない状況が続いている。
		一般レストラン（経営者）	来客数の動き	・今月は商工会議所が発行しているクーポンによる、ランチの利用が多かったが、夜の営業では利用できないため、夜間の来客数に変化はなく、忘年会での利用も少ない。
		その他飲食〔洋菓子〕（管理担当）	来客数の動き	・地下通路が新たに整備されたことで、客の動線が変わり、店舗の前面道路の通行量に影響が出ている。
		その他飲食〔自動販売機（飲料）〕（管理担当）	単価の動き	・手取りアップの話題が増えているが、年末調整で少し手取りが増えても実感が無い。
		観光型ホテル（経営者）	販売量の動き	・12月は例年の団体客による利用が順調であったほか、新規客の利用も順調に伸びている。また、宴席での飲物やコンパニオンの利用といった附帯売上も順調となっている。
		都市型ホテル（フロント）	来客数の動き	・中国の渡航自粛の影響は全くみられないほか、香港や台湾からの動きが、例年と比べてもかなり好調となっている。
		旅行代理店（役員）	販売量の動き	・国内旅行は、平均単価は上昇しているものの、予約件数が減少しており、全体としてはやや鈍化傾向となっている。一方、海外旅行は件数が増加しているものの、平均単価は低下している。海外旅行の価格には落ち着きがみられ、東南アジアなどの中距離方面や、欧州などの長距離方面の旅行も徐々に伸びている。
		通信会社（社員）	販売量の動き	・年末に向けた駆け込み需要もあって、契約はある程度伸びている。
		通信会社（役員）	販売量の動き	・キャリアショップにおける携帯電話の販売では、総販売台数が3か月前と同じ水準で推移している。
		通信会社（営業担当）	販売量の動き	・Webでの販売量は3か月前と変わらない。
		テーマパーク（職員）	お客様の様子	・ガソリン税の暫定税率が廃止となり、年収の壁の見直しも進む一方で、金利の引上げや防衛増税といった負担増の話も進んでいる。
		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プラスとなり、売上全体を押し上げている。今月は前年以上に、ボーナスの増加や、年末調整での還付の増加による影響が大きく出ている。
		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	・12月に入ってスキー場がオープンし、雪目的のインバウンドが増えている。元々インバウンドの団体客は多くなく、中国からの予約も少ない上に、韓国を含む他の国からの新たな予約が入っている。個人客は人数が把握できないものの、タイやシンガポール、マレーシアといった東南アジアからの客が目立っている。
		その他レジャー〔スポーツ施設〕（業務担当）	単価の動き	・国の補助で光熱費の負担が軽減され、経費の負担が少し減っているものの、良くなっているとまではいえない。
		住宅販売会社（経営者）	単価の動き	・資材価格の上昇の動きが、落ち着いてきている。
		その他住宅〔情報誌〕（編集者）	お客様の様子	・日中関係問題から、関西へのインバウンドは減少傾向にある。不動産の販売市場ではまだ状況の変化はみられないものの、高額物件の動きに陰りが出る可能性を不安視する声がある。

分野	景気の現状判断	業種・職種	判断の理由	追加説明及び具体的状況の説明
		一般小売店〔化粧品〕（経営者）	単価の動き	・年間で売上が最大となる時期であったが、売上は初旬に大きく悪化した。クリスマスの直前週から、ギフトマーケットの追い上げにより、最終的に前年比で98%まで回復したが、前半のボーナス商戦の落ち込みが響いた。ボーナス商戦では値上げによる買上客数の減少が年々大きくなっており、前年の1.2倍のセット商材を仕入れたが、実際の売上は前年の90%と大きく落ち込んだ。原因は価格の上昇であり、この2年で約25%値上がりしたため、客離れにつながっている。セット商材も価格が同じ物はサイズが縮小し、同じサイズの物は価格が上昇している。
		一般小売店〔衣服〕（経営者）	お客様の様子	・物価の上昇に苦しむ消費者が更に増えている。1人当たりの客単価も低下しており、景気は悪化傾向にある。
		一般小売店〔書籍〕（管理担当）	来客数の動き	・大阪・関西万博の閉幕後は、来客数や売上が減少している。
		百貨店（広報担当）	販売量の動き	・国内客については、気温がやや高めで推移したため、重衣料を中心とした冬物衣料の動きが鈍かった。また、クリスマスギフトも購入価格の2極化が加速し、ボリュームゾーンとなる中間価格帯の商材が苦戦した。その一方、食品の売上は堅調な推移となったものの、インバウンドは特に航空便の減便などで中国からの客が減少し、免税売上が前年比で大きく減少している。
		百貨店（商品担当）	来客数の動き	・春以降は回復傾向にあったインバウンド売上が、日中関係問題が原因で、12月は前年比で25%減となっている。大阪は他地域と比べて、中国への依存度が高いため、その影響は大きい。一方、国内需要は株高の恩恵で富裕層による宝飾品需要は好調であるものの、中間層の消費は物価高や政策金利の上昇などで低迷している。
		百貨店（販促担当）	それ以外	・今月は気温が高く、特に最低気温が高い日が続いている影響で、防寒ファッションの動きが鈍い。街でもダウンコートなどを見掛けるのはまれで、ライトダウンが多く、販売でも同じ傾向のため、客単価の低下を招いている。企画や仕掛けの影響よりも、気温による影響が顕著となっている。
		百貨店（宣伝担当）	来客数の動き	・前月後半から中国からの観光客が激減しており、免税売上が前年を下回っている。ラグジュアリー商材などの高額品は、為替の影響もあって減少幅は小さいが、化粧品を中心とした雑貨や小物類は売上が大きく減少している。
		百貨店（マネージャー）	お客様の様子	・国内の中間層の動きは、商品価格の上昇の影響か、非常に慎重な節約志向となっている。クリスマス商戦のアクセサリーやケーキ等の動きも、やや停滞感が強いほか、ファッション関連の防寒商材も同様となっている。その反面、富裕層が資産として購入する、美術品や宝飾品は唯一好調な動きがみられる。これまで地域全体で好調であったインバウンド消費は、ここへきて失速し、前年比では微増とペースダウンしている。
		スーパー（企画担当）	販売量の動き	・様々な値上げが影響しており、特に米については新米の価格も高く、販売量が伸びない。クリスマスケーキやおせちの予約も、前年を下回っている。
		スーパー（経理担当）	販売量の動き	・クリスマスが平日であったほか、物価高による節約ムードが年末商戦にも影響し、売上はやや伸び悩んでいる。
		スーパー（販売促進担当）	来客数の動き	・関西では来客数の伸びの鈍化がみられる。12月に入っても気温が下がらず、衣料品の販売が苦戦するなか、来客数の減少を客単価の上昇でカバーできず、売上は前年割れで推移している。
		コンビニ（経営者）	販売量の動き	・寒さが厳しくなると同時に、景気も冷え込んでいる。イートインコーナーをなくして、菓子や日用品などの商品を増やし、売上の減少をカバーしていく。
		コンビニ（経営者）	それ以外	・売上が減少しており、季節要因の影響が大きいものの、大阪・関西万博の閉幕も一因となっている。

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
		コンビニ（経営者）	来客数の動き	・大阪・関西万博が閉幕し、来客数が約5%減少している、客単価は上昇しているが、来客数の減少を補えるほどではない。
		家電量販店（店員）	来客数の動き	・来客数は前年の80%程度で、購買意欲も低下しているのか、購入を渋る客が多い。単価自体も前年の90%程度であるなど、景気はやや悪い。
		家電量販店（人事担当）	販売量の動き	・気温が下がりきらず、冬の到来が遅れている。そのため、暖房器具の売行きが芳しくないほか、中国の渡航自粛によりインバウンドの売上も低迷している。
		乗用車販売店（役員）	販売量の動き	・今月の売上は目標を下回る見込みである。中古車売上や部品、修理売上はほぼ目標どおりであるが、新車の販売台数が苦戦している。ここ数か月は苦戦が続いており、今月は更に厳しい結果となった。車両価格の高騰や新型車種の不足といった商品面の課題が挙げられ、乗換え需要が減少している。
		乗用車販売店（販売担当）	販売量の動き	・中間層による新車の購入が減少している。価格の高騰が原因であるが、特にコンパクトモデルの販売量が減少している。
		住関連専門店（店長）	単価の動き	・客単価が半年前の3分の2から半額程度に低下しており、複数の商品を購入する客も減っている。
		その他専門店【食品】（経営者）	販売量の動き	・年末に向かって販売量は増えているが、前年と比べて明らかに減少している。
		一般レストラン（経営者）	来客数の動き	・中国による渡航自粛の影響は徐々に出ており、中国からのインバウンドでにぎわっていた飲食店は、特に団体客の減少がみられる。一般の団体客の忘年会需要はあったものの、少人数などでの忘年会は前年と比べて大きく減少している。また、2次会での需要も激減するなど、物価の上昇で外食を控える動きが目立っている。
		一般レストラン（経営者）	来客数の動き	・直営カフェでの来客数が減少している。
		観光型旅館（経営者）	来客数の動き	・当地域の集客状況が、クリスマスの週だけでなく、その前の週から減少している。正月明けの宿泊予約の動きも鈍化している。
		都市型ホテル（スタッフ）	来客数の動き	・中国の渡航自粛による団体客のキャンセルはみられるものの、個人客の売上は微減にとどまるほか、キャンセル料も確保できている。
		都市型ホテル（客室担当）	単価の動き	・日中関係によるインバウンドの減少と、市場の開散期が重なり、予約のペースが鈍化している。当ホテルではインバウンドの比率の低下は余りみられないが、中国からの客が減少することで、インバウンド全体が予想以上に減少している。
		旅行代理店（従業員）	お客様の様子	・物価の上昇や金利の上昇、円安の影響で消費が悪化している。
		旅行代理店（支店長）	お客様の様子	・大阪・関西万博が閉幕し、関西に向けられていた客の旅行需要が、他の地域に向かうと予想していたが、現状はその動きがみられない。中国からのインバウンドの動きもほぼ止まり、関連業界も影響を受けつつある。
		美容室（店長）	来客数の動き	・インフルエンザの流行で予約のキャンセルが相次ぎ、売上が減少している。
		住宅販売会社（企画担当）	販売量の動き	・以前よりも厳しくなっている。
		その他住宅投資の動向を把握できる者【不動産仲介】（経営者）	それ以外	・物価の上昇による消費の減速や、金利の上昇により、金融機関の融資姿勢が厳しくなる。
		その他住宅【展示場】（従業員）	販売量の動き	・運営する住宅展示場全体の成約数は、3か月前と比べて微減となっている。
	×	一般小売店【ガラス細工】（店長）	来客数の動き	・物価の上昇などの不安要素が払拭されていない。
	×	一般小売店【花】（店員）	それ以外	・資材価格や仕入価格などが上昇し、利益率が下がっている。

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
	×	百貨店（企画担当）	販売量の動き	・11月後半以降、中国からの客の売上は減少していたが、12月19日を境に悪化が加速し、直近は前年比で33～50%減となっている。その結果、中国以外の免税売上は前年比で10%程度増えているが、免税売上全体は20%程度の減少となった。一方、国内売上は曜日や販売促進策の影響を除くと、ほぼ前年並みとなっている。
	×	衣料品専門店（経営者）	来客数の動き	・来客数が減少しているなど、年末商戦は盛り上がりおらず、女性が洋服を購入する余裕がなくなっている。
	×	衣料品専門店（経営者）	お客様の様子	・新しい洋服への需要が高まりつつあるが、財布のひもは非常に固い。
	×	家電量販店（店員）	お客様の様子	・購買意欲はあるものの、希望価格に合わないのか、購入を保留する動きが多くみられる。明らかに修理が困難でも、何とか修理を行い、支出を抑える傾向が続いている。
企業 動向 関連 (近畿)	-	-	-	-
		食料品製造業（営業担当）	受注量や販売量の動き	・年末年始であり、客の動きがいつも以上に増えていることで、飲料関連の動きも少し良くなっている。
		化学工業（製造担当）	受注量や販売量の動き	・財政面の事情により、米国子会社の製品を日本で製造することになったほか、他の製品も日本での製造が検討されている。また、日中関係問題により中国支社での製造が大幅に減少しているが、これらの製品についても日本での製造へのシフトが進んでいる。
		化学工業（管理担当）	受注量や販売量の動き	・台湾問題への中国の対応が、当社にはプラスに働いている。
		電気機械器具製造業（経理担当）	受注量や販売量の動き	・今期は期初から動きが良く、月ごとの景況感の差はみられるものの、前年よりも平均的に好調となっている。
		建設業（経営者）	受注量や販売量の動き	・問合せ、受注共に増えている。
		広告代理店（営業担当）	受注量や販売量の動き	・12月に入り、新たな交通関連の広告受注が増えている。
		食料品製造業（従業員）	受注量や販売量の動き	・年末になって生産量は増えているが、在庫の積み増しにつながり、実売は増えていない。また、動いているのは価格の低い商品が中心である。
		繊維工業（総務担当）	受注価格や販売価格の動き	・売上が伸びない結果、経費を賄えない催事が出てきている。消費者の余裕がないなかでの販売であり、厳しい状況が続いている。
		パルプ・紙・紙加工品製造業（経営者）	受注量や販売量の動き	・季節要因を考慮すれば、大きな変化はない。
		窯業・土石製品製造業（管理担当）	受注量や販売量の動き	・相変わらず物価の上昇や円安傾向が進んでいる。その影響で節約志向は続いているものの、物価対策が奏功し、景気が悪いとまではいえず、一進一退の状況となっている。
		一般機械器具製造業（経営者）	取引先の様子	・まだ受注には至っていないが、引き合いが増えており、景気は少し良くなっている。
		電気機械器具製造業（宣伝担当）	受注量や販売量の動き	・エアコンの店頭の荷動きは前年を上回っているが、その他の商品は前年割れとなっている。
		その他製造業〔履物〕（団体職員）	受注価格や販売価格の動き	・物価が上昇するなかで、更なる値上げの動きは厳しくなっている。特に、靴に関しては、消費者の反応はシビアである。
		建設業（経営者）	取引先の様子	・業績が好調な取引先からは、年度末までの改修工事などの依頼が増えている。監理技術者が不足するなか、年度末に向けた工事は厳しい状況となっている。
		輸送業（営業担当）	取引先の様子	・キャンペーンを行っているため、1件当たりの売上は増えているが、受注件数は増えていない。
		金融業〔保険〕（経営者）	取引先の様子	・取引先の売上には波があり、平均すると変わらないという声が多い。
		金融業〔投資運用業〕（代表）	それ以外	・新政権では、様々な景気対策が打ち出されているが、実際に効果が出るまでには時間が掛かる。
		金融業（営業担当）	受注量や販売量の動き	・大阪・関西万博は開幕したが、特に受注量の増減はみられない。
		食料品製造業（管理担当）	受注量や販売量の動き	・大阪・関西万博の開催効果がなくなり、前年並みの推移となっている。

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
		プラスチック製品製造業（経営者）	受注量や販売量の動き	・仕事自体はあるが、受注スパンの長期化や発注量の目減りなど、これまで食品メーカーを中心にみられた動きが、製造業全体に浸透しつつある。
		金属製品製造業（経営者）	受注量や販売量の動き	・米国の輸入関税による影響で、自動車関連部品やその材料などが現地生産に移行するのに伴い、国内の荷動きが悪化している。
		輸送用機械器具製造業（役員）	受注価格や販売価格の動き	・販売価格に、原価の上昇分が全て反映できない。
		建設業（経営者）	受注量や販売量の動き	・住宅の新築やリフォームなど、全ての価格が高騰しており、このままでは住宅業界は氷河期を迎える。
		輸送業（経営者）	取引先の様子	・今年の年末は、これまでにないほど荷物量が少ない。特に、引っ越しの動きが極端に少ない。
		不動産業（営業担当）	取引先の様子	・商業地での空き店舗が増えている。Webサイトでの商品の購入が増え、実店舗が不要になっているため、空室率が上がり、賃料が下がるなど、景気が悪化している。
		経営コンサルタント	取引先の様子	・小売業や飲食業の取引先では、仕入価格や店舗の維持費の上昇が深刻である。いずれも限界まで販売価格には反映させずに、やむを得ない場合に限り、小幅の改定を行っている。ただし、経費が上昇し続けるため、値上げを繰り返す事態となっており、客離れが懸念されている。
		その他サービス業〔店舗開発〕（従業員）	受注量や販売量の動き	・クリスマスでの駅ナカの状況は、予約の受付開始時は比較的高価な商材が人気であったが、当日の販売は前年の約8割に減少し、安価な商材に人気が集まっている。
		その他サービス業〔受託調査〕（調査担当）	それ以外	・消費者の節約志向もあり、企業の売上は減少傾向にある。また、賃金の増加率が物価上昇率に追いついておらず、追いつく兆しもみられない。3月の春闘で5%程度の賃上げが達成できなければ、この流れは続くと言われるが、中小企業による実現は見通せない。
	×	輸送用機械器具製造業（経営者）	受注量や販売量の動き	・11月中旬から受注量が減少し、12月に入って増えてきたが、前年の水準には届いていない。直近の状況から、今後は例年と異なる動きになりそうである。
	×	その他非製造業〔電気業〕（営業担当）	受注価格や販売価格の動き	・物価の上昇が止まらず、円安傾向も続いている。
雇用 関連 (近畿)		-	-	-
		*	*	*
		人材派遣会社（営業担当）	それ以外	・9月以降、求人数は減少しているが、企業側は採用に慎重となっている。結果として採用が決まらず、掲載数は増えている。
		人材派遣会社（営業担当）	求人数の動き	・簡単な事務の仕事が減少しており、求人と求職者のマッチングがうまく進まない。その一方、事務以外の生成AI関連の求人などは時給が高騰しており、2極化が進んでいる。
		人材派遣会社（支店長）	採用者数の動き	・関西では採用数が少なく、非常に苦戦している。
		求人情報誌制作会社（営業担当）	求人数の動き	・景気の変化による影響は余りみられず、慢性的な若手の人材不足を背景に、依然として求人数は増加傾向にある。
		新聞社〔求人広告〕（担当者）	それ以外	・関西企業のプロモーションや宣伝予算の推移は、年末にかけても特に変わらない。大阪・関西万博の閉幕後は落ち着いた動きとなっている。
		職業安定所（職員）	求人数の動き	・求人数は3か月前と変わらず推移している。管内の求人企業には観光関連が多いなか、現状は中国の渡航自粛による影響も出ておらず、求人の申込みにも変化はみられない。
		職業安定所（職員）	求人数の動き	・10～11月の求人数は前年比で減少傾向にあったが、12月はやや増加傾向で推移している。ただし、大きく変化した要素は見当たらない。
		職業安定所（職員）	求人数の動き	・有効求人数の減少傾向に大きな変化はなく、持ち直しの動きもみられない。
		民間職業紹介機関（職員）	求人数の動き	・年末の建設業における駆け込みの動きは落ち着いており、求人数自体にも大きな変動はない。

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
		民間職業紹介機関（営業担当）	それ以外	・新卒採用の動きが、前年よりも1～2か月前倒しとなっている。前年は一部の企業で12月頃から早期選考が活発化していたが、今年は多くの企業で10月頃から早期選考が活発となり、11～12月の合同企業説明会の参加学生数が大幅に減少した。前年は150人近くが集まっていたが、今年は半分以下になったことから、来年は開催時期を見直す必要が出てきている。
		民間職業紹介機関（営業担当）	求人数の動き	・年末に向けての特需も終わり、人手不足の状況も含めて、景気に変化はない。
		学校〔大学〕（就職担当）	採用者数の動き	・採用活動の時期は早期化しているが、採用人数が増加しているとはいえない。医療機関でも人材確保がテーマであることは変わらないが、収益が伸びていないこともあり、雇用の増加にはつなげていない。
		学校〔大学〕（就職担当）	採用者数の動き	・企業の新卒採用姿勢が、依然として旺盛である点はプラスとしても、業界による待遇の格差は顕著であり、景気回復の障害となる。
		その他雇用の動向を把握できる者	求人数の動き	・製造業や飲食店など、多くの産業で原材料費や光熱費などの増加が利益を圧迫している。現状は人手の増員を行わず、現体制で対応できる受注量に制限し、求人募集は欠員補充のみという企業もみられる。
		人材派遣会社（管理担当）	求人数の動き	・日中関係により、中国からのインバウンドが減少している。それに伴い観光業に影響が出始め、派遣の打ち切り、求人案件の中止など、人員の削減が始まっている。
		新聞社〔求人広告〕（営業担当）	それ以外	・新首相が誕生して変わりつつある部分もあるが、実質賃金さが下がり続けている以上、景気は悪くなっている。
		職業安定所（職員）	周辺企業の様子	・11月中旬からの中国の渡航自粛により、宿泊業への影響が少しずつ出ている。ただし、都市部や観光都市と、その他の地域との差は顕著であり、大きな影響とまではいえない。一方、10月以降の最低賃金引上げにより、扶養控除の範囲内での就労希望者が労働時間を減らし、人手不足が生じている企業も散見される。今年度は最低賃金の引上げ時期が県ごとに異なるため、影響が断続的に続く予想される。
	x	-	-	-

9. 中国（地域別調査機関：公益財団法人中国地域創造研究センター）

（-：回答が存在しない、*：主だった回答等が存在しない）

分野	景気の現状判断	業種・職種	判断の理由	追加説明及び具体的状況の説明
家計動向 関連 (中国)		一般レストラン（経営者）	お客様の様子	・忘年会を中心とした予約売上が前年比120%ととなり、売上の4分の1を占めている。前年同月と比べて構成比は7%以上高く、全体の売上を押し上げている。内訳としては、支払金額が固定されている食べ放題、飲み放題のジャストプライスコースに利用が集中し、170%以上と大きく伸びており、単品追加オーダーの積上げによる利用パターンは減少傾向である。
		バー（経営者）	来客数の動き	・12月に来客数が増えた。
		一般小売店〔洋裁附属品〕（経営者）	来客数の動き	・最近イベントが多く、若い人が増えている様子である。週末のイベント時には、来客数が多くなる。
		百貨店（売場担当）	販売量の動き	・ラグジュアリー商材、ジュエリーなど数百万円の商品が3点、100万円を超えるブランドバッグも2点売れ、今月も好調であった。来月もこの傾向が続くそうである。
		スーパー（店長）	来客数の動き	・お歳暮商戦、クリスマス商戦共に好調に推移し、来客数が前年比105%と伸びている。年末のおせち予約も前年比110%と伸びており、年末の来店客増も期待できる。
		スーパー（店長）	来客数の動き	・来客数の増加により、売上が好調に推移している。低単価商品を求める傾向から高単価商品への移行が進んでいる。また、買上点数は前年比で増加傾向にあり、食品を中心に回復しつつある。平日の来客数の増加が要因とみられる。食品以外については、まだ大きな回復とは至っていないが、今後には期待はできる。
		コンビニ（店長）	販売量の動き	・例年11月は売上が下がる傾向にあるが、今年は売上も来客数も前年を超えている。

分野	景気の現状判断	業種・職種	判断の理由	追加説明及び具体的状況の説明
		その他専門店 〔土産物〕（経 営者）	お客様の様子	・高額の商品が売れるなど以前と比べて客の商品への 食いつきが良くなっている。
		一般レストラン （経営者）	それ以外	・年末という時期の影響で景気がやや良くなってい る。
		都市型ホテル （総支配人）	来客数の動き	・レストランのカバー数は、3か月前は前年同月比で ほぼ横ばいか1～2%減少していたが、現在は前年同 月比で約1%増加している。レストランは季節の影響 が大きいいため、前月比ではなく前年同月比での比較を 行った。
		都市型ホテル （宿泊担当）	来客数の動き	・年末に向けて宿泊予約が増加している。客は宿泊に 加えて食事への支出もやや積極的になっており、旅行 関連の支出意欲は3か月前と比べて改善しているとみ られる。一方で、物価上昇の影響から、宿泊プランや 食事内容を慎重に選ぶ傾向は残っており、全体として はやや良くなっているという印象を受ける。
		通信会社（運用 担当）	お客様の様子	・首相交代により経済が回っている。
		通信会社（企画 担当）	お客様の様子	・前年12月及び今年7月と比較して、客の購買意欲、 商材への関心度が少し上向いている。
		競艇場（企画営 業担当）	販売量の動き	・3か月前よりも、一般レースの1日平均売上が若干 上がっている。
		商店街（代表 者）	来客数の動き	・相変わらず財布のひもが固く、必要以上の数量や商 品を購入しない。
		商店街（代表 者）	単価の動き	・前月と同様で、大きな変化は特にはない。
		商店街（代表 者）	お客様の様子	・消費者としては、値段が高くなっていることもあり、 必要な商品だけを購入する意識が高まっている。
		一般小売店〔印 章〕（経営者）	販売量の動き	・例年と比べて季節商材の動きが悪い。
		百貨店（広報担 当）	来客数の動き	・年末にかけて、大幅な増減がみられなかった。
		百貨店（営業担 当）	販売量の動き	・客はハイブランドや高額、資産価値のある商品の購 入を望む。
		百貨店（営業担 当）	お客様の様子	・購買頻度は低下気味だが、多少値が張っても、欲し い物は購入している様子である。
		百貨店（外商担 当）	お客様の様子	・富裕層の購買動向は好調であるが、中間層は低いま まである。
		スーパー（店 長）	販売量の動き	・売上は前年を上回っているが、販売点数は下回る状 況が続いている。
		スーパー（販売 担当）	お客様の様子	・売上も買上点数も変化がない。
		スーパー（販売 担当）	販売量の動き	・正月関係の商品が売れる時期だが、例年と比べて売 行きが悪い。
		コンビニ（副地 域ブロック長）	お客様の様子	・売上は上がっているが、人件費や消耗品に関する経 費が上がっているため、店舗の経営は悪化している。 売上の上昇が滑らかになっているため、景気は横ばい か悪化していると考えられる。
		衣料品専門店 （経営者）	単価の動き	・単価の上昇に給料が追い付いていない。
		衣料品専門店 （経営者）	お客様の様子	・年末年始に着物を着て出掛ける機会が増えているた め、良い傾向である。
		衣料品専門店 （経営者）	来客数の動き	・前年と比べ変化がない。
		衣料品専門店 （代表）	販売量の動き	・食品を中心に全ての価格が上がったことにより、生 活費を切り詰める傾向にある。
		家電量販店（店 長）	来客数の動き	・ガソリン価格が下がったことで、客の行動範囲が広 がり、来客数が増加すると見込んでいたが、実際には 増えず、厳しい状況である。
		家電量販店（企 画担当）	来客数の動き	・来客数は前年より減少しており、販売量も減ってい る。その一方で、Webでの注文が増えているため、 やむを得ないと考えている。
		乗用車販売店 （店長）	来客数の動き	・人気商品や新商品の販売に制限が設けられており、 積極的に販売活動ができない状況がある。
		乗用車販売店 （営業担当）	来客数の動き	・10～12月まで市場の動きが低迷している。例年と比 較すると、悪い状況ではないものの、今後の動向に関 しては先の読めない状況であるため、不安要素は残 る。

分野	景気の現状判断	業種・職種	判断の理由	追加説明及び具体的状況の説明
		乗用車販売店（業務担当）	販売量の動き	・生産は少しずつ安定してきているが、販売量自体は伸びていない。
		自動車部品販売店（経営者）	販売量の動き	・続く値上げで1人当たりの単価は上がっているが、肝腎の来客数は伸び悩んでいる。
		その他専門店〔時計〕（経営者）	来客数の動き	・年末になり、食品は販売量が前年比で増加しているが、買回品については厳しい状況である。
		その他専門店〔革製品〕（店主）	お客様の様子	・当店の来客数は多かった。SNSにログインできなくなった影響でSNSからの仕事がなくなり、売上が下がった。他店については例年どおりに推移している。
		高級レストラン（事業戦略担当）	来客数の動き	・特段悪くもないが良くもない。
		一般レストラン（経営者）	単価の動き	・年末だからといって大幅な動きは見られない。
		都市型ホテル（宿泊担当）	販売量の動き	・季節要因で3か月前より販売数は減少しているものの、前年同月比では同水準かやや上回っている。
		旅行代理店（支店長）	販売量の動き	・海外旅行需要は回復基調にあるものの、2019年の約80%の状況であり、円安、物価高の影響を受けている。国内旅行も同様で、年末年始においても旅行控えがある。
		タクシー運転手	来客数の動き	・繁忙期であるが、動きは鈍く、タクシーの利用も少ない。夜の繁華街の人出も限られており、日中通しても動きが悪い。
		通信会社（企画・総務担当）	販売量の動き	・高速通信の50ギガの販売数は引き続き伸びているが、他の商品の販売数は一進一退であり、全体として大きな変化はみられない。
		放送通信サービス（総務経理担当）	お客様の様子	・月額利用料の延滞率及び延滞解消率は、いずれもほぼ横ばいの水準で推移している。
		通信会社（総務担当）	それ以外	・ガソリン価格が下がったことは実感できているが、その他の物価が下がる気配すら感じられない。
		ゴルフ場（営業担当）	来客数の動き	・前月と比べて土日の日数が少ないため、来場者が減っている。予約状況は年末に向けて空きがあるものの、3か月前と比較すると直前予約が増えたとみられる。
		美容室（経営者）	お客様の様子	・いろいろな物が値上がりし、客からは買い控えの声が聞かれる。クリスマスケーキを購入せず手作りするなど節約を意識している様子で、景気は余り良くない。
		設計事務所	お客様の様子	・3か月前の計画の一部は中断となる物もあるが、新たな計画も多く、数量は減ることなく順調に進んでいる。
		設計事務所（経営者）	お客様の様子	・新築住宅やリノベーションの引き合いがコンスタントにきている。
		設計事務所（経営者）	来客数の動き	・建築資材価格の高騰の影響で、価格は高止まりしており、収入格差が影響して全体的に低調であるが、所得の高い客は活発に動いている様子である。対策として、底上げのため長期ローンを活用した物件提案が増えており、来春頃には効果がみられる可能性がある。
		住宅販売会社（住宅設計担当）	販売量の動き	・国の補助金事業が公開されたことにより、今後は販売量の増加が期待できる状況であるが、現在はその兆候が僅かしかない。
		住宅販売会社（事業推進担当）	販売量の動き	・県全体の販売戸数の推移によると、販売開始物件は増えているが、販売戸数は月に100戸程度である。各物件いずれも月に1～2戸の販売進捗が中心で、販売進捗がゼロの物件もある。
		商店街（代表者）	単価の動き	・数か月前まで回復傾向であったが、11月と12月の売上が非常に悪くなっている。
		商店街（理事）	お客様の様子	・これまでの値上げで消費者は精神的に負担を感じており、年末や正月の支出が重なる時期には、また、値上げだという気持ちが強くなり、どうしても購買意欲は高まりにくい。
		一般小売店〔眼鏡〕（経営者）	お客様の様子	・50代までは来客数に大きな変化はないが、60代以降の高齢者の来客数は減少している。

分野	景気の現状判断	業種・職種	判断の理由	追加説明及び具体的状況の説明
		一般小売店 〔茶〕（経営者）	お客様の様子	・全体的に静かな様子で、年末の慌ただしさを感じない。日程の影響もあり、今週末から多くの企業が正月休みになるため、今年は人の動きが悪いようにみられる。
		百貨店（営業担当）	販売量の動き	・12月に入り、入店客数、販売量共に前年を大きく下回っている。
		百貨店（売場担当）	お客様の様子	・年末商戦真ただ中ではあるが、相次ぐ値上げの影響により、婦人服や洋品など買回品を中心に厳しい売上状況が続いている。
		スーパー（店長）	来客数の動き	・ここ半年、来客数が前年の98～99%で推移している。売上は値上げの影響により前年水準を辛うじて維持しているものの、低単価商品の購入が増えている。
		スーパー（店長）	競争相手の様子	・競合店の商品の回転が悪く、定番商品の動きも鈍い。
		スーパー（業務開発担当）	来客数の動き	・商品価格の高騰もあるが、来客数、客単価共に前年比では3ポイントほど下がっている。
		スーパー（財務担当）	販売量の動き	・値上げにより1品単価が上昇し、来客数も増加しているため、売上は前年を上回っている状況が続いているが、買上点数が前年を下回っている。
		コンビニ（支店長）	来客数の動き	・大手自動車メーカーの工場での生産台数削減により、労働人口が減少しており、その影響が出ている。
		家電量販店（副店長）	来客数の動き	・来客数が減少し、売上が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	・案件が大変少なくなっている。
		乗用車販売店（統括）	販売量の動き	・12月の販売量は前年比86%となっている。
		その他専門店 〔和菓子〕（経営者）	来客数の動き	・中国からのインバウンドが減少しているため、売上が低下している。
		その他専門店 〔宝石店〕（店員）	来客数の動き	・3か月前より来客数が2割減少している。
		その他小売 〔ショッピングセンター〕（支配人）	来客数の動き	・中国からのインバウンドの減少とインフルエンザの流行の影響で若年層の来店が減少している。
		一般レストラン（店長）	来客数の動き	・9月以降、来客数と売上の落ち込みがひどくなっているが、当月は更に拍車がかかっている。忘年会シーズンで宴会は前年並みであるが、少人数の宴会や会食による一般利用は大幅に減少している。
		観光型ホテル（副支配人）	販売量の動き	・年末は宿泊が多く入っているが、それ以外の日は例年の12月と比べて減少している。
		タクシー会社（営業所長）	お客様の様子	・繁忙時間帯の動きは前年とほぼ同水準であるが、22時から翌朝5時の深夜帯の動きが悪い。時間帯によってはタクシーが飽和状態にあるとみられる。11月に値上げを行い、売上が短時間で上がるため、運転手の乗務時間が減少傾向にあることも要因の1つとみられる。
		通信会社（営業担当）	お客様の様子	・高齢者のサブスクリプション系サービスの解約が引き続き増加しており、特に固定電話や新聞といった、かつて必需品とされていたものの解約が特に顕著である。
		通信会社（広報担当）	単価の動き	・物価高、特にパソコン用メモリの価格上昇が大きく影響しており、消費は鈍化している。
		テーマパーク（業務担当）	来客数の動き	・天候に関係なく、クリスマスから年末にかけての予約は減少しており、前年の80%程度で推移しそうである。
企業動向	×	コンビニ（エリア担当）	来客数の動き	・月初めの来客数は前年を約10%下回っていたが、年末に向けてやや持ち直しつつあるものの、来客数はなかなか回復せず、非常に厳しい。
	×	観光型ホテル（予約担当）	来客数の動き	・例年どおりであるが、12月に入ってから来客数が極端に減っている。
	×	美容室（経営者）	来客数の動き	・来店間隔が広がりつつあり、客離れがうかがえる。低価格帯の店舗へ移行する動きが多く、景気は悪い。
企業動向		食料品製造業（営業担当）	受注量や販売量の動き	・受注量が前年比2けた増となっている。当地区だけでなく、全国も同様の推移となっている。

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
関連 (中国)		輸送用機械器具製造業（経営者）	受注量や販売量の動き	・大手自動車メーカー及びサプライチェーンが多忙であることから、受注が堅調である。
		不動産業（総務担当）	それ以外	・来客数が約15%増加し、成約数は約29%増加している。需要が増えてきたためか、状況は良くなっている。
		電気機械器具製造業（総務担当）	受注量や販売量の動き	・プリント基板関連では、A I 関連向けの設備投資が増加した影響で、製造装置の受注量が増加している。
		輸送業	受注価格や販売価格の動き	・受注が増えている。
		通信業（企画担当）	受注量や販売量の動き	・データセンター利用やI C T 関連機器の引き合い量が増加してきている。年末から年度末にかけて受注量の増加も見込んでいる。地政学的なリスクもなく、半導体などの供給も安定しているため、今後も好調な状況は継続すると見込まれる。
		金融業（経済産業調査担当）	それ以外	・堅調な設備投資に加え、輸出の持ち直しなど経済に底打ち感がみられる。
		食料品製造業（経営者）	受注量や販売量の動き	・全体的に発注単位がシビアになってきている。値上げは理解されているものの、その分だけ物量は減少している。12月は全体的に少し厳しい状態である。
		繊維工業（財務担当）	取引先の様子	・年末が近づいているが、12月の気温が高めであるため、冬服の需要が伸びていない。金利も高く推移しているため、思い切った投資がしづらい。
		化学工業（総務担当）	取引先の様子	・これ以上の値上げに対して慎重であるためか、販売、仕入れ共に数量が減少しており、先行きの不透明さを感じられる。
		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	・鉄鋼業向け大口案件の最終段階となり、多忙な状況となっている。
		鉄鋼業（総務担当）	取引先の様子	・取引先の様子に大きな変化はない。
		金属製品製造業（総務担当）	受注量や販売量の動き	・定時工数以上の受注量を確保している。年間を通して仕事が途切れず、久々に活況を呈した1年であった。
		一般機械器具製造業（管理担当）	受注量や販売量の動き	・農業用機械の分野では、国の政策により販売増が見込まれるが、海外向けは各国の規制の影響で販売減少が予想され、全体としては大きな変化がないと見込んでいる。
		建設業（総務担当）	受注価格や販売価格の動き	・資機材の価格上昇は継続しているが、受注に対して価格転嫁ができていない。引き続きこの状況に変わりはないとみられる。
		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（企画担当）	取引先の様子	・取引先の設備業者、工事業者がそれなりに受注している様子である。親会社の設備投資も若干増加している。
		輸送業（営業担当）	受注量や販売量の動き	・顧客ヒアリングでは大きな変化はない。
		金融業（副支店長）	取引先の様子	・受注量は増加傾向にあるものの、原材料価格の上昇分を売価に転換できておらず、景気の改善はみられない。
		会計事務所（経営者）	受注量や販売量の動き	・単発受注と一定の値上げ効果で、ある程度の収益確保はできているものの、ベースとなる定例業務量は横ばいで推移している。
		農林水産業（従業員）	受注量や販売量の動き	・高単価商品の動きがかなり悪い。
		通信業（営業担当）	受注価格や販売価格の動き	・物価高に伴うコストの拡大に対して、価格転嫁が進んでいない。
	×	*	*	*
雇用 関連 (中国)		-	-	-
		人材派遣会社（事業部長）	周辺企業の様子	・来年度に向けて派遣料金の値上げ交渉を行っているが、今夏頃と比べ、明らかに反応が良くなっている。
		求人情報誌製作会社（新卒採用担当）	採用者数の動き	・時間が経つにつれて人手不足の課題が大きくなっており、有料求人募集を始めたり、採用予算を増やしている企業が多いとみられる。

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
		民間職業紹介機関（職員）	採用者数の動き	・特に求人募集をしていない職種であっても、技術系人材であればオープンポジションという形で面接を実施する製造業やIT系、建設企業が増えてきており、雇用につながっている。
		人材派遣会社（経営企画担当）	雇用形態の様子	・求職者の登録は好調であるが、一部企業では業績不振により派遣利用を停止している。また、ごく一部の企業では、売掛金の回収ができない取引先が発生しているが、通常期であればほとんど発生しない事象である。
		人材派遣会社（支店長）	求職者数の動き	・求人数はやや増えているが、登録者は微減している。求人と求職者のミスマッチが続いており、これまでと余り状況は変わっていない。
		求人情報誌製作会社（総務担当）	それ以外	・求人広告の減少や予約件数は前年並みだが、人数が減少している飲食店の運営状況から、企業の節約傾向や個人消費の抑制が見受けられる。先行きが不透明であることも要因となっている。
		求人情報誌製作会社（新卒採用担当）	採用者数の動き	・2027年4月と2028年4月入社向けの新卒採用者数に関しては、過去と比べて変動がないと回答している企業が多い。
		求人情報誌製作会社（広告担当）	求人数の動き	・新卒市場同様、転職市場も転職者優位の売手市場となっている。即戦力を求める企業が多く、特に20代後半から30代の中堅層を求める企業が多い。一方、これまで不利とされていた40代後半から50代も技術職や管理職経験者を中心に受け入れる企業が増え、全体的に求人数が増加している。
		新聞社〔求人広告〕（担当者）	周辺企業の様子	・決して上向きとはいえない状況である。10月以降の物価上昇によって、地域の小売業や飲食業、サービス業などの個人消費はかなり冷え込んでいる。一方で、企業業績が好調であることは救いであるが、2極化がますます進行している。
		職業安定所（事業所担当）	求人数の動き	・新規求人数は、前年比では減少傾向にあるものの、直近3か月の有効求人数は、ほぼ変わっていない。
		学校〔大学〕（就職担当）	求人数の動き	・新卒求人については前年度と同水準で確保している。2026年3月卒業者向けの求人も継続している。
		学校〔短期大学〕（進路指導担当）	求人数の動き	・保育系職種の内定獲得は順調であるものの、これまでも同程度の状況が続いており、大きな変化はみられない。
		人材派遣会社（求職者対応）	求職者数の動き	・季節要因の影響もあり、3か月前より応募数が40%減少している。
		職業安定所（事業所部門）	採用者数の動き	・企業の採用基準が上がっている。
		民間職業紹介機関（人材紹介・派遣担当）	求職者数の動き	・人材紹介事業では、求職者の登録数が3か月前と比較して45%減少している。求人サイトからの応募も10月以降軒並み減少したが、12月初旬からはやや回復傾向となっている。
	×	-	-	-

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)		美容室（経営者）	来客数の動き	・12月は来客数もかなり増加しており、売上も大幅に増加している。物価高により来客数が減少すると考えていたので、安心している。
		商店街（代表者）	それ以外	・我が国がデフレから脱却し、中国経済の衰退が始まるとみている。台湾有事に関する問題が表面化しなければ、経済成長が期待できるとみている。
		一般小売店〔生花〕（経営者）	お客様の様子	・繁華街の来客数が前年より増加し、にぎわっている。飲食店の来客数も多く、客単価も上昇している。物価上昇を少しずつ受け入れてきている様子がうかがえる。
		一般小売店〔書籍〕（営業担当）	販売量の動き	・外商売上が好調であった。大口の注文があって売上が増加した。
		その他専門店〔酒〕（経営者）	単価の動き	・年末で客単価は上昇しており、正月用品の売上も順調である。

分野	景気の現状判断	業種・職種	判断の理由	追加説明及び具体的状況の説明
		その他小売 〔ショッピング センター〕（館 長）	来客数の動き	・夏から好調に推移しており、3か月前は一旦落ち着いた月であった。落ち着いて以降も好調に推移しており、現在も良い状態である。特に土産物店や飲食店が好調で全体をけん引している。
		旅行代理店（部 長）	お客様の様子	・来年度実施の企業系M I C E イベントが増加している。
		タクシー運転手	お客様の様子	・12月は繁忙期であるが、客数は前月よりも少し増えたくらいにとどまっている。車の台数が少ない影響から、客の乗車及び単価が少し増加している。
		通信会社（支店 長）	来客数の動き	・店頭への来客数が伸び、売上も増加傾向にある。
		通信会社（営業 部長）	販売量の動き	・同じ地域でも県によって差はあるが、年末商戦により来客数、売上共に増加している。
		美容室（経営 者）	それ以外	・SNSでインフルエンサーによる紹介があり、来客数が増加している。
		設計事務所（所 長）	それ以外	・民間の建築確認機関が非常に多忙になっており、確認審査に時間が掛かるようになっている。
		商店街（常務理 事）	来客数の動き	・若年層や中間層は節約を心掛けるが、使うところには使うといったメリハリのある消費傾向がみられる。高齢者層の多くは年末年始に支出が増加する傾向にあり、これに備えて商店街での買物に対しては、おおむね慎重な消費行動であることがうかがえる。
		商店街（代表 者）	販売量の動き	・冬のバーゲンセールが始まっているが、客は本当に必要な物のみを買い、単価はかなり低下しているようにみえる。消費がかなり冷え切っているようにみえる。
		一般小売店〔文 具店〕（経営 者）	来客数の動き	・前年と比べて10月、11月は少し売上が減少したが、12月になり前年、前々年と同じ状態になった。しかし、売上の増加や受注量、販売量の動きと直接関係しているとはみられない。少し様子をみたい。
		一般小売店 〔酒〕（経営 者）	販売量の動き	・物価高の影響により、忘年会シーズンの飲食店への納品が増加せず、お歳暮商品の売上も伸びなかった。
		スーパー（店 長）	販売量の動き	・相次ぐ商品値上げにより、販売量が減少している。
		スーパー（企画 担当）	単価の動き	・年末商材等で単価の上昇が大きく、販売量は前年並みか微減であるが売上は大きく増加している。
		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。冷凍食品や総菜などのすぐ食べられる食料品の売上は増加しているが、日用品については売上が減少している。総じて売上は増加しているが、先行きは不透明である。
		スーパー（人 事）	販売量の動き	・クリスマスや年末年始に備えて、平日を中心に節約意識は強い状態が続いているとみられる。また、暖冬であるため季節商品の動きが低調であることも販売点数の伸び悩みに影響している。
		コンビニ（店 長）	来客数の動き	・来客数は、依然として微減の状態が7月より続いている。売上は価格上昇しているためほぼ前年並みの推移となるが、客に余裕はないようにみられる。
		コンビニ（店 長）	販売量の動き	・来客数は前年並みであり、客単価は物価上昇の影響により前年比107%である。ただ、買上点数は減少しており、来店できない客層も出始めている。今後、来客数は減少するとみている。
		コンビニ（総 務）	販売量の動き	・売上は前年に比べ好調で、3か月前と同水準で堅調に推移している。
		衣料品専門店 （経営者）	お客様の様子	・12月は例年中旬以降に歳末の売出しをするが、今年は大手同業者が1週間程度前倒しでスタートしたため、当店では前年比2%～5%程度売上が減少している。
		衣料品専門店 （経営者）	来客数の動き	・地元客は少なく客単価も低い。本来であれば秋冬商材の売上が好調な時期で客単価も上昇するはずであるが、売上は厳しい状況である。
		衣料品専門店 （営業責任者）	販売量の動き	・今月は前年並みの売上で推移している。特に客の様子が変わったことはないが、単価の上昇もあり来客数が減少傾向である。
		家電量販店（店 員）	販売量の動き	・ボーナス商戦や季節商材の動きは活発でなく、他商品の売上減少を補えなかった。

分野	景気の現状判断	業種・職種	判断の理由	追加説明及び具体的状況の説明
		家電量販店（副店長）	来客数の動き	・年末に向け徐々に来客数は増加しているが、前年比97%での推移である。物価高の影響もあり、客単価は前年比107%で推移している。
		乗用車販売業（営業担当）	販売量の動き	・新車はすぐに注文停止となり、受注停止が続いている車種も多く、注文できない。
		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動はない。
		一般レストラン（経営者）	来客数の動き	・社会全体の景気は良い方向ではなく横ばいの印象を受ける。当店の売上が前年比で同じか若干上回っていることを考慮すると、景気は持ち直しているともみられる。また、広告の成果もあるとみられる。
		観光型旅館（経営者）	来客数の動き	・12月は閑散期であり3か月前と比べると来客数は減少しているが、前年比では増加している。
		観光遊園地（主幹）	来客数の動き	・12月は来客数が減少する時期ではあるが、好天に恵まれたことやイベントを実施していることなどから、前年同期比で同水準を維持できている。
		商店街（代表者）	単価の動き	・仕入単価や電気水道等の管理費が少しずつ上昇してきており、経費の上振れが続いている。販売単価を上げなければ難しい局面だが、簡単に上げることもできず難しい状況になってきている。顧客も値段等に厳しい目を向けているとみられる。
		百貨店（マネージャー）	販売量の動き	・インバウンドの来客数は前年に比べ大きく減少しており、地元客も前年の来客数に届いていない。
		スーパー（店長）	販売量の動き	・全部門で販売価格の見直しを行った結果、顕著に販売点数の落ち込みがみられた。
		スーパー（財務担当）	来客数の動き	・ディスカウント型スーパーの出店による影響が出てきている。
		スーパー（統括担当）	単価の動き	・客単価がこれまでは上昇傾向であったが、現在は前年を下回り始めている。年末年始に備えているとみられる。
		コンビニ（商品担当）	単価の動き	・米、卵、肉、葉物野菜などの高騰が続いており、商品の単価も上昇している。
		都市型ホテル（経営者）	来客数の動き	・地元客の宴会需要が弱いとみられる。
		競艇場（マネージャー）	来客数の動き	・来客数に大きな変動はないが、以前のような活況はみられなくなった。
	x	-	-	-
企業 動向 関連 (四国)		電気機械器具製造業（経営者）	受注量や販売量の動き	・大手企業とのJ-クレジットの話が進んでおり、景気は良くなっている。
		繊維工業（経営者）	受注量や販売量の動き	・12月から主力商品の一部を値上げしたため大手取引先からは11月中に前倒しでの注文があった。一方で中小の販売店は在庫を多く持たないため、12月も前年並みの売上で推移した。最近、地方都市にも国内外の観光客が訪れている関係か、都心部のみならず地方でも雑貨を扱う小売店が新規開業している。
		木材木製品製造業（営業部長）	受注量や販売量の動き	・住宅着工件数が減少しており、当社の受注は減少している。価格転嫁できている取引先は利益を確保できているが、できていないところは厳しい状態が続いている。
		化学工業（所長）	取引先の様子	・底堅い受注を継続していた食品向け包装材の売上が減少している。
		鉄鋼業（総務部長）	受注量や販売量の動き	・見通しがはっきりしていない。
		建設業（経営者）	受注量や販売量の動き	・資材価格の高止まりにより建築価格が高騰しているが、価格転嫁が十分にできていない。
		建設業（経営者）	受注量や販売量の動き	・これまで受注した工事を消化するだけで、新規の工事を受注できていない。
		輸送業（経営者）	受注価格や販売価格の動き	・大きく変わる雰囲気はないとみられる。
		金融業（副支店長）	取引先の様子	・受注状況が1度悪化してからは大きな変化がなく、横ばいで推移している。
		不動産業（経営者）	受注量や販売量の動き	・売却依頼の受注に変化はない一方、買取りの引き合いはあるものの購入決定に至る商談はない。
		税理士事務所	取引先の様子	・業績は横ばいである。
		-	-	-
	x	-	-	-
		-	-	-
雇用		-	-	-

分野	景気の現状判断	業種・職種	判断の理由	追加説明及び具体的状況の説明
関連 (四国)		求人情報誌（営業）	求人数の動き	・有効求人倍率が、1.4倍前後と比較的高く推移する。売手市場が続いている。周辺企業においても人手不足感は強く、応募は継続的にあるものの充足しきってはいない。地元の雇用市場は活発な状況のため、景気はやや良くなっていると判断している。
		人材派遣会社（オフィス責任者）	周辺企業の様子	・特に大きな変化はない。取引先は人件費の上昇分を価格転嫁ができていないため、利益確保に苦戦している様子である。
		職業安定所（求人開発）	求人数の動き	・求人企業において人手不足感は依然として強い。しかし、最低賃金引上げの影響から、採用活動に慎重な動きがみられた。こうした動きは、製造業や卸売小売業で比較的影響にみられ、新規求人数の減少につながった。
		人材派遣会社（総務部長）	それ以外	・最低賃金引上げによる人件費高騰の影響がみられる。
		新聞社〔求人広告〕（担当者）	それ以外	・広告は明らかに新聞、雑誌、ラジオ、テレビは減少し、Webへのシフトがより顕著になってきた。
	x	-	-	-

11．九州（地域別調査機関：公益財団法人九州経済調査協会）

（-：回答が存在しない、*：主だった回答等が存在しない）

分野	景気の現状判断	業種・職種	判断の理由	追加説明及び具体的状況の説明
家計 動向 関連 (九州)		一般小売店〔生花〕（経営者）	販売量の動き	・例年と同様に12月は正月の門松やお供え用の花、祝花などの需要が圧倒的に多いため、売上が3か月前とは比較できないほど花の需要が増加した月となっている。
		乗用車販売店（従業員）	来客数の動き	・年末年始に向け、販売量や来客数が増加している。
		観光型ホテル（営業）	来客数の動き	・今年は、8～9月が悪かった。その月と比較すると良くなっている。
		商店街（代表者）	販売量の動き	・商店街の販売促進企画や市が発行するプレミアム付商品券などで、消費が喚起されている。
		商店街（代表者）	単価の動き	・気候が冷え込んできたため、衣料品販売は前年並みの来客数であるが、商品単価の上昇により3か月前よりも売上が良くなっている。
		商店街（代表者）	お客様の様子	・商店街のキャッチフレーズもでき、営業をしている。現在再開発中にもかかわらず遠方から客が来店しているが、店舗に活気がない状況になっている。残り僅かであるが、今年も頑張って客を迎えたいと考えている。
		一般小売店〔精肉〕（店員）	単価の動き	・値上げしても売上が落ちていない。
		百貨店（経営企画担当）	来客数の動き	・9月の来客数は前年比90.5%に対し11月は98.4%となっており、前年割れは続いているものの3か月前と比較すると改善がみられる。
		スーパー（経理担当）	来客数の動き	・来客数は前年比100.3%と好調で推移しているが、買上点数は前年比98%であるため値上げの影響が出ている。
		コンビニ（経営者）	単価の動き	・物価高騰により客が価格に敏感な状況が続いている。セール情報やアプリの利用率が確実に増加傾向で3食の食事メニューにある米飯、麺類、パンペストリーは順調に前年比5%の伸びである。
		コンビニ（経営者）	販売量の動き	・来客数は減少しているが客単価上昇という状況であるため、一概に景気が良いとはいえないが、売上は前年を上回る状況が続いている。また、客の様子では、忘年会帰りが目立つなど新型コロナウイルス感染症発生前と同レベルとまではいかないものの、消費意欲は旺盛に見受けられる。
		乗用車販売店（役員）	来客数の動き	・年末商戦に加え、補助金等の見直しが追い風となっている。そのため、来客数や問合せが増えている。
		その他専門店〔コーヒー豆〕（経営者）	お客様の様子	・12月のコーヒーの売上は、1年を通し最も需要がある時期である。お歳暮や年賀の需要で売上が多い傾向があり、前月と比較しても増加傾向にある。

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
		都市型ホテル（スタッフ）	来客数の動き	・今月はコンサートが多く、当ホテルとしてもディナーショーなどイベントが多く開催され、県内外を問わず来館者が多かった。年末には館内のレストランが盛況であり、こちらも来客数が例年と比べて多くなっている。
		旅行代理店（統括者）	販売量の動き	・団体旅行や個人旅行共に販売量は増加傾向である。国内個人旅行が増加傾向にあり、全体を押し上げている。
		タクシー（統括者）	それ以外	・業界としては近隣で乗務員の採用が増加傾向となっており、当社も採用の手法を変更したことで増加につながっている。乗務員が増加しても客単価の下落が見受けられないことから、需要は今後もあると捉えている。
		通信会社（企画担当）	お客様の様子	・引き合いや相談が少し増えている。
		ゴルフ場（従業員）	来客数の動き	・韓国からの来場者が前年の1.3倍程度となっている。これまでも来場者は順調に推移していたが更に増えている。
		ゴルフ場（営業）	来客数の動き	・降雪もなく、暖かい日が続いているため来客数が増加している。
		商店街（代表者）	競争相手の様子	・通販サイトのサイバー攻撃が要因で来客数が増加したため、10月から景気が上向いている。また、前年は20日には落ち着いていたが、今年は24日まで製造が続いたため繁忙状態であった。
		商店街（代表者）	お客様の様子	・販売量、売上はふだんの月より良くなっているが、全体としてみると年末としての動きであるため、余り変わらない。
		商店街（代表者）	来客数の動き	・ガソリン価格の暫定税率廃止など良いニュースもあるが、物価高の影響はしっかり生活の中へ入り込んでいる。
		一般小売店〔茶〕（販売・事務）	来客数の動き	・徐々に寒くなり、来客数は増えているものの購入金額は相変わらず低い。年末に向けての贈答品も前年と変わらない売上である。
		百貨店（業務担当）	お客様の様子	・客との会話から、米の値段も結局高いまま変わらず、お米券配布の時期もまだ分からない。ガソリン代は徐々にしか安くならず、様々な物が値上げしているため本当に困っている人が多くなっている。売上についても現状の推移を保てれば良い方だと考えている。
		スーパー（店長）	来客数の動き	・物価高騰対応策を検討しているが、まだ実行まで至っていない政策もあり消費者の懐事情に変化がないことから、購買動向や来客数に変化が見受けられないのが現状である。
		スーパー（店員）	お客様の様子	・当店は比較的割安なスーパーマーケットであるが、そのなかでも格安な商品が先に売れるという状況は変わらない。
		スーパー（総務担当）	お客様の様子	・消費者の物価対策として購買数が前年比をマイナスで推移している。そのなかでも特売品や特売企画日などについてはそれなりに売れることから、ますます価格選別志向が強くなっているとみられる。
		スーパー（企画担当）	お客様の様子	・11月のブラックフライデー関連の特売が年々伸長しており、12月に入ると消費が冷えこむ傾向になっている。暖冬の影響もあり、衣服住の売上は低迷している。食品は野菜の相場安で買いやすい価格になっているものの、気温が高いため売行きは良くない。
		コンビニ（経営者）	単価の動き	・来客数の前年比98.2%となり大幅に減少している。商品単価が大幅に上昇し、客の購買意欲に何らかの影響が出ていると考えられ、今後の動向を注視している。
		コンビニ（エリア担当）	来客数の動き	・ボーナス商戦に入り客の購買意欲は高まっているものの、前年と比べると大きな変化はみられない。
		衣料品専門店（店長）	来客数の動き	・客の動きは、年末ではあるものの慌ただしい動きは見られず、商品の動きが鈍い状態である。
		衣料品専門店（取締役）	お客様の様子	・3か月前と比べ客の購入単価は変わらない。バーゲンセール時期になっているが、必要な物だけを購入する習慣に変化はない。
		家電量販店（店長）	来客数の動き	・今月は季節要因も多少あるが、なかなか来客数が前年並みにならず1割以上少ない状況である。

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
		家電量販店（店員）	単価の動き	・大型耐久消費財の単価下落が顕著に出ている。
		住関連専門店（経営者）	販売量の動き	・店舗での今年の年末商戦は余り良くないが、新規事業が回復傾向になっている。
		住関連専門店（従業員）	単価の動き	・3か月前はプレミアム付商品券によるカンフル策があったことに加え、秋冬へ備える先行き需要による高単価の推移があった。それに比べ単価の動きが落ち着いたようである。
		観光型ホテル（管理）	お客様の様子	・宿泊状況は、宿泊単価等からも余り変わらない。
		旅行代理店（職員）	販売量の動き	・12月のツアー集客数は9月、10月よりも少なく、売上は同額であるため、景気は変わらない。
		旅行代理店（統括者）	お客様の様子	・続く円安基調による個人海外旅行の伸び悩みや、中国と香港からのインバウンド減少はマイナス要素であるが、好調な法人需要に支えられトータルとしては変わらない状況である。
		通信会社（役員）	単価の動き	・若者世帯で通信環境への高額プランの加入はあるが、高齢世帯ではそれを上回り低額プランへの変更が多く発生している。
		通信会社（企画担当）	販売量の動き	・光ブロードバンドの契約数が純減している。
		観光名所（職員）	来客数の動き	・秋のイベント以降、年末の買い出し等で来客数を維持できている。
		競馬場（職員）	販売量の動き	・販売量実績は、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	・徐々に動きが出てきているが、売上は上り調子ではなく、販売量も通常と変わらない12月となっている。年末の動きが余り高まっていなかったため、インパクトがある景気対策が必要である。
		美容室（店長）	お客様の様子	・客は、今後の生活の見通しが立たないが、せめて新年が良い年になることを願いながら来店している。
		住宅販売会社（従業員）	それ以外	・状況としては、消費動向やガソリン価格の暫定税率廃止による動きは従来どおりであるため、景気は変わっていない。
		商店街（代表者）	お客様の様子	・歳末セールの時期になったが商店街への来客数が少なく、食料品を扱う店舗はにぎわっているものの、それ以外の店舗では来客数、売上は共に減少している。客の購買意欲も以前ほどなく、物価高の影響が大きい。
		商店街（代表者）	来客数の動き	・年末には冬のボーナスが出ているが、商店街の来街者数は大変少なく、売上もかなり厳しい状況である。
		百貨店（企画担当）	来客数の動き	・クリスマス需要やブランドのプレセールがあると予想したが、伸び悩んでいる。
		百貨店（企画担当）	来客数の動き	・12月は年間で1番の繁忙期であるが、来客数は前年比9割程度と今年に入って1番の落ち込みである。以前のように冬らしい寒さでないことや年末特需のお歳暮ギフトを含む特需も以前より減少しており、売上の落ち込みが激しくなっている。
		百貨店（企画担当）	販売量の動き	・お歳暮やクリスマスの商戦があるため、3か月前と比較すると販売量は当然増加している。しかし、3か月前は前年比プラスであった一方で、今月の前年比はマイナスとなっており、販売量や売上が減少傾向となっている。国内、海外共に僅かながら減少しており、現時点では中国からのインバウンドが減少している影響と判断できるほどの根拠はない。
		百貨店（経理担当）	販売量の動き	・物価高や固定客の高齢化等により、婦人・紳士服等衣料品の売上が良くない。インバウンド需要もやや減少気味である。

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（営業担当）	お客様の様子	・全店特商やクレジット分割、ポイント催事を開催し、お歳暮商戦を本格化したが、休日や祝日の来店は伸びているものの、平日の来店は足踏み状態である。また、インポート商品の購入客は減少傾向ではあるものの、商品単価や客単価は伸びている。お歳暮商材では果物の入荷遅れやシステム障害での早々の品切れ発生により、客に他メーカー商品への変更を頼むこともあり、接客に従来以上の時間を費やす状況となっている。来客数の減少はお歳暮ギフトでも現れ、インターネットや電話、FAX等来店なしの受注が伸びているが、ギフトセンターへの来店受注は減少している。ポイント還元やお買い得で便利なクレジット、国内外のコード決済の利用は依然伸びている。
		百貨店（営業企画担当）	来客数の動き	・例年、商戦で盛り上がりつつある時期であるが、3か月前と比較しても客の動向に変化が余りみられず、来店や購買の盛り上がりには欠ける状況である。
		スーパー（店長）	単価の動き	・単価上昇が続いているが、収入は増えておらず生活防衛意識がみられる。
		コンビニ（経営者）	来客数の動き	・物価高により、景気は悪くなっている。
		コンビニ（店長）	販売量の動き	・近隣での工事の減少で、来客数が減ってきている。
		コンビニ（エリア担当・店長）	販売量の動き	・12月のクリスマス商品では、資金が前年より下回り客単価が随分下回っている。来客数も前年より若干下がっており、全体的にクリスマス商戦が平年を割っている。
		衣料品専門店（店員）	来客数の動き	・例年、年末が近づくと来客数は減少するが、今年はそのタイミングがとても早い。
		その他小売の動向を把握できる者〔ショッピングセンター〕（支配人）	来客数の動き	・3か月前は映画のヒット作に恵まれていた時期であり、その影響により飲食店舗を中心に全体が好影響を受けていたが、12月に入り好調だった客の動員は落ち着き始めている。ほかにはシールやキャラクターなどトレンド商材を扱う店舗の集客は順調ではあるが、特にアパレルを中心に好景気とは言い難い。
		その他小売の動向を把握できる者〔ショッピングセンター〕（統括者）	販売量の動き	・インバウンド需要のない商業施設では、売上が低下傾向にある。インフレで商品価格が上がり、来客数以上の売上が出ていたが、この3か月ほど前年割れである。
		高級レストラン（経営者）	来客数の動き	・例年の12月と比べて変わらないが、客は週末に集中し、平日はかなり少ない動向である。また、飲酒運転の取締り強化と会社のコンプライアンスにより、食事は休日前が顕著であった。
		タクシー運転手	来客数の動き	・忘年会帰りの客の減少と中国からのインバウンド減少により、売上が低下している。
		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	・40代や50代の売上は大きく変動することはないが、30代以下の売上は全体的に減少傾向が続いている。
		その他サービスの動向を把握できる者〔介護サービス〕（管理担当）	それ以外	・2024年度の訪問介護等、一部事業の介護報酬のマイナス改定や他業界の大幅な賃上げに伴う採用悪化により、介護業界の事業者倒産件数が過去最高となっている。
		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いる上に、製造中止の物も出てきている。人件費がメインの企業では仕事の対価が物価上昇に追従しておらず、加えて、生活必需品の値上がりは続いており、厳しい状況になっている。
		設計事務所（代表）	来客数の動き	・来場者数がやや少なくなっている。
		住宅販売会社（従業員）	お客様の様子	・客の動きが若干鈍くなってきており、商談数に関しても同様に減少傾向である。
	×	-	-	-
企業動向関連		-	-	-
		電気機械器具製造業（経営者）	受注量や販売量の動き	・来年度は主要取引先からの受注増加見込みがあり、準備も含めて上向いている。

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
(九州)		電気機械器具製造業（取締役）	取引先の様子	・取引先の業態にもよるが、引き合いは継続的に強くとみている。
		その他製造業 〔産業廃棄物処理業〕	取引先の様子	・顧客の動向を見ると生産強化や工場ライン新設などが見受けられ、来年に向け少しずつ増産体制に入っている。
		経営コンサルタント（代表取締役）	受注量や販売量の動き	・企業が人材教育投資に積極的である。
		農林水産業（経営者）	受注量や販売量の動き	・例年12月は1番引き合いが強い月であるため、通常の需要である。今月は9～11月のように原料不足はなく、工場の稼働も順調で年間計画上の売上利益が出そうである。気候もそこそこの冷え込みがあり、飲物中心に需要がある。居酒屋業界では忘年会需要があり、引き合いは強い。今のところ心配された鳥インフルエンザは西日本では余り発生しておらずその影響は余りない。年明けも発生しないことを願っている。
		食料品製造業（経営者）	受注量や販売量の動き	・商品の販売量や製造量は、ほぼ前年どおりであるが、人口減少、高齢化が進んでおり微減傾向が続いている。
		窯業・土石製品製造業（経営者）	受注量や販売量の動き	・クレジット決済のポイントが付与されなくなると、ふるさと納税からの注文が減少すると心配をしている。
		一般機械器具製造業（経営者）	取引先の様子	・不確定要素が多いため、客の不透明な動きが続いている。恐らくこの状態がしばらく続くと思われる。
		一般機械器具製造業（経営者）	受注量や販売量の動き	・やはりコスト競争が厳しく苦戦続きである。受注量の拡大には利益度外視の選択を迫られる。
		輸送用機械器具製造業（営業担当）	受注量や販売量の動き	・第2四半期や第3四半期での稼働停止の巻き返しも上乗せしつつ、継続して生産量は高いところで安定している。
		輸送業（従業員）	受注量や販売量の動き	・想定以上に繁忙期間がなかった。時間外を含め通常時期と余り変わらなかった。
		輸送業（総務担当）	受注量や販売量の動き	・年末に向けて例年物量が多くなるはずであるが、今年は物量が予想より少ない。物価高などの影響なのか、そこまで寒くならない気候の影響なのか原因は分からないが、全体的な景気は変わらない。
		通信業（統括者）	受注量や販売量の動き	・最近のセキュリティ事案を踏まえたビジネスリスク対応への投資については、一定の伸びはあるものの、積極的な設備投資については意欲的な状況とは言い難い。
		金融業（調査担当）	取引先の様子	・コロナ禍で加速した忘年会離れが今なお影響しており、飲食店からは年末の客足が期待したほど伸びないという声が聞かれている。売上が伸び悩んでいるため、客離れを危惧し、食材価格の高騰に対応した思い切った値上げに踏み切れず苦慮する様子がうかがえる。また、気温が下がらず冬物衣料の動きは今一つである。
		金融業（調査担当）	取引先の様子	・国の景気対策は進んでいるが、地場企業にはまだ影響が現れていない。
		金融業（営業）	取引先の様子	・今年度の賃上げやボーナス水準共に順調であったが、例年最も消費が大きな12月の動きに活発な印象はなく、物価高の影響だと考えている。
		金融業（営業担当）	取引先の様子	・衣食住全般に値上げが続き、取引先中小企業の利益率が低下している。設備投資も補助金を絡めないと経営者のマインドは上がらない状態である。

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
		輸送業（従業員）	受注量や販売量の動き	・例年12月は在庫を考慮して入庫が多くなるが、物価高や今後の税金関係の上昇もあり、取扱量が大きく減少している。また、中国からの本船寄港の遅延が続いていることや首相の発言により、中国との経済状況にも大きく影響が出ており、中国人の観光客が減少している。台湾の半導体第2工場の建設が遅れており、半導体関連を期待して当県に進出した企業は遅れによる影響を心配している。
		金融業（経営者）	それ以外	・会員数の減少傾向が続いている。
		広告代理店（従業員）	受注量や販売量の動き	・売上については、前月比プラスになったものの前年比ではマイナスが13か月続いており、売上減少に歯止めがかからない状況である。政府の物価高騰対策もこれからの話であり、世界情勢も劇的に変わるとい状況にはなっていない。景気は3か月前と比べるとやや悪い状態である。
	×	繊維工業（営業担当）	競争相手の様子	・年末で倒産や閉鎖を耳にした。当社の仕事量も非常に少なくなっている。海外に行く商品を海外並みの安い工賃で受けざるを得ない工場もあり、人件費の急な高騰がこの原因に尽きる。量が少ないため工賃値上げをしたいが、逆に工場が取り合いをすることになり、足元をみられてしまうという負のスパイラルになる。ここ30年で最悪な状態である。
雇用 関連 (九州)		-	-	-
		人材派遣会社（社員）	雇用形態の様子	・増員や繁忙期対応等の派遣求人数の問合せが増えている。派遣の紹介予定の案件なども微増ではあるが動きがある。
		新聞社〔求人広告〕（担当者）	それ以外	・中心市街地や駅ビルなどでは、クリスマスや年末年始商戦で消費が活発になっている。関連イベントへの人も多く、インバウンドも相変わらずで好調のようである。
		新聞社〔求人広告〕（担当者）	周辺企業の様子	・雇用や求人については引き続き人手不足が続いているが、企業でもAIなどが更に進化を遂げている。人手不足解消のため、ITやデジタルを活用して作業や事務の効率化を進めている。
		人材派遣会社（社員）	求人数の動き	・企業の採用意欲に変化はみられない。人手不足はあるが、採用を大きく拡大する動きは見られず、当社に対する求人数も変化がない状況である。
		人材派遣会社（社員）	求人数の動き	・各県で求人数の前年割れが続いており、今後も厳しい状況が続く。
		新聞社〔求人広告〕（社員）	それ以外	・土日や夜の人出は多く感じるが、景気回復となっているのかは疑問である。
		職業安定所（職員）	求人数の動き	・新規求人数に大きな変動はなかったが、運輸業では物量が多くなり、製造業では正月用品の需要で人手不足の声が多く聞かれている。
		職業安定所（職員）	求職者数の動き	・前年同月比で職業紹介件数及び就職件数もほぼ横ばいとなっており、雇用の状況に大きな変動はない。
		学校〔大学〕（就職支援業務）	求人数の動き	・中小企業を中心とした深刻な人手不足を背景に、12月以降も採用活動を継続している企業は多く、学生に有利な状況である。一方では、採用活動の長期化が進み、企業・団体にとって、人材確保が深刻な課題になる状況に変化はない。売手市場・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、1月以降も採用活動を継続する企業は少なくない。
		学校〔専門学校〕（就職担当）	求人数の動き	・業界によって多少の違いはあるものの、依然として有効求人倍率は高水準で推移している。特に建築分野、宿泊・観光分野は前年度よりも更に求人数が増えている。
		人材派遣会社（社員）	求職者数の動き	・求人数が3割程度減少し、求職者の登録者数は5割減少となり動きが鈍くなっている。例年12月は両者とも減少傾向にあるが、今年の減少率は大きい。

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
	x	-	-	-

12. 沖縄（地域別調査機関：一般財団法人南西地域産業活性化センター）

（-：回答が存在しない、*：主だった回答等が存在しない）

分野	景気の現状判断	業種・職種	判断の理由	追加説明及び具体的状況の説明
家計 動向 関連 (沖縄)		その他飲食店 〔ファースト フード〕（総務 部）	来客数の動き	・政治的な問題によるインバウンドの影響は少ない。 インバウンドが減少した分、地元客や国内観光客の割合が増加したため売上への影響はみられない。
		一般小売店〔土 産〕（営業部 長）	来客数の動き	・前月に比べて修学旅行生は減少しているが、例年や 3か月前と比較すると多くみられる。
		スーパー（企画 担当）	販売量の動き	・3か月前は旧盆期間の繁忙期に当たるため単純比較 は難しいものの、売上予算は3か月前は下回ったが、 今月は上回るとみられる。
		コンビニ（経営 者）	お客様の様子	・総菜や弁当の客単価が上昇して売上が伸びている。
		その他専門店 〔書籍〕（部 長）	販売量の動き	・文具の売上が大幅に前年を上回っている。インバウ ンドや県民の消費も増加している。
		一般レストラン （代表者）	来客数の動き	・忘年会の増加と、ボーナス時期による来客数の増加 もあり、客単価も上がり良くなっている。
		観光型ホテル （総支配人）	来客数の動き	・オフシーズンでも来客数は堅調に推移している。
		通信会社（サー ビス担当）	販売量の動き	・12月はボーナス時期の買換え需要に加え、乗換え キャンペーンの影響により、3か月前と比べて販売数 が増加している。料金プラン見直しの相談も増え、契 約につながりやすい状況となっている。
		商店街（代表 者）	来客数の動き	・小売店が閉店した場所に飲食店が入るなど、飲食店 が近年多くなり、小売店が減少しているため、小売店 の来客数が減少している。
		一般小売店 〔酒〕（店長）	単価の動き	・日中関係により、中国からのインバウンドが減少し 飲食業も対策ができていない。
		スーパー（店舗 管理）	単価の動き	・物価高による個人消費の冷え込みが継続している。 特にイベントの客単価が下がり、支出額が減少してい る。クリスマスやお歳暮などの年末に向けた祭事需要 が、前年と比べて芳しくない。
		コンビニ（店 長）	販売量の動き	・来客数は鈍化しているが、物価高の影響により客単 価が前年や直近を上回り、ほぼ横ばいの景気である。
		衣料品専門店 （経営者）	来客数の動き	・年末が近づくとつれて来客数は増えているが、売上 にはつながっていないことから、財布のひもは固く なっているようにみられる。
		乗用車販売店 （経理担当）	お客様の様子	・客の購買意欲は健在とみられる。
		その他専門店 〔陶器〕（製 造）	販売量の動き	・注文数は変わらず良い方であるが、取引先によっ ては観光客が減少したと聞いている。
		旅行代理店（マ ネージャー）	販売量の動き	・一部のインバウンド需要が減少したことで宿泊料金 などが2～3割ほど安くなっているが、急な値下げの ため販売にはつながっていない。
		通信会社（営業 担当）	販売量の動き	・3か月前と比較してそれほど変わらない。今後は日 本銀行の利上げによる影響が懸念される。
		住宅販売会社 （役員）	単価の動き	・限られた用地案件と建築費の更なる高騰でマンショ ンの供給が一段と難しい状況である。県内の供給も先 細り感がみられる。
		住宅販売会社 （営業担当）	お客様の様子	・分譲住宅について前向きな検討の動きが引き続きみ られている。
		百貨店（経営担 当）	単価の動き	・12月に入ったが、平均気温が下がらず高単価の冬物 衣料などの動向が鈍い。
		コンビニ（経営 企画担当）	来客数の動き	・中国からのインバウンド減少による影響が出てお り、客足が減少傾向に転じている。
		観光型ホテル （専務取締役）	来客数の動き	・海外及び国内の大型案件のキャンセルが数件発生し たため、宿泊者数が計画より低い数字となり、客単価 は減少傾向となっている。
		観光型ホテル （企画担当）	販売量の動き	・9月の販売室数が前年比19%増加なのに対し、12月 は前年比7%増加で、増加幅が小さくなっている。

分野	景気の現状判断	業種・職種	判断の理由	追加説明及び具体的状況の説明
		観光名所（職員）	来客数の動き	・12月後半より雨天が続く、屋外施設も多いため、来場者数が減少している。
	×	家電量販店（営業担当）	来客数の動き	・前年は、電気通信事業法改正前の駆け込み需要により携帯電話の売上が大きく伸びたが、今年度は反動減が大きい。
	×	その他飲食店〔バー〕（経営者）	来客数の動き	・今までの年末で経験がないほど暇であることから、世間が支出を抑えている状況がみられる。
企業 動向 関連 (沖縄)		-	-	-
		輸送業（総務経理担当）	受注量や販売量の動き	・前年と比べ増収増益となっている。
		通信業（総務）	それ以外	・日中関係による影響が懸念されるが、台湾や韓国からのインバウンドは好調である。また、スポーツ観戦においても、来客数のにぎわいがみられる。
		食料品製造業（役員）	受注量や販売量の動き	・年末商戦は始まっているが、3か月前と同様に一般消費者の財布のひもは固くなっている。観光関連の消費は引き続き好調に推移している。
		窯業土石業（取締役）	受注量や販売量の動き	・公共工事、民間工事共に見積依頼や受注に大きな変化はみられない。
		建設業（経営者）	受注量や販売量の動き	・公共工事は前年割れしているが、民間工事は順調に受注できている。今月も引き合いがあり、来年着工予定案件の見積依頼がある。
		会計事務所（所長）	それ以外	・賃上げも徐々に浸透しつつある。物価高だがガソリン暫定税率廃止が消費性向に影響する可能性があると思われる。
		-	-	-
	×	*	*	*
雇用 関連 (沖縄)		-	-	-
		学校〔専門学校〕（就職担当）	求人数の動き	・2027年卒向けの説明会の依頼及び求人票提出がかなり増えている。
		人材派遣会社（総務担当）	周辺企業の様子	・最低賃金の引上げに伴う派遣先への値上げ交渉等、今後中小企業への影響が大きくなるとみている。
		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	・年末年始で少し活気はあるが、家計での節約は変わらない。
		求人情報誌製作会社（審査）	求人数の動き	・年末で求職者の動きが鈍化して、求人の出し控えがみられる。また、最低賃金引上げに対応が追いついていない企業も一定数みられる。
	×	-	-	-