

1. 景気の現状に対する判断理由等

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

1. 北海道（地域別調査機関：株式会社北海道二十一世紀総合研究所）

（－：回答が存在しない、＊：主だった回答等が存在しない）

分野	景気の現状判断	業種・職種	判断の理由	追加説明及び具体的状況の説明
家計動向 関連 (北海道)	◎	タクシー運転手	来客数の動き	・1月は、大雪など天候の悪い日が多かったことから、雪のない時期と比較すると、タクシーの利用が多く、売上は前年比プラス40%となった。12月17日から、運賃引上げと2割の冬季割増運賃が認可されたことで、タクシー1台当たりの売上も前年比プラス10%となっている。また、乗務員の採用に注力した効果でドライバーも増えており、タクシーの稼働台数も前年比プラス30%であった。
	○	商店街（代表者）	来客数の動き	・ガソリンの暫定税率廃止による効果や今後の減税に対する期待感で、客の消費意欲が上向いている。
	○	スーパー（店長）	来客数の動き	・食品部門を中心に、来客数が増加している。客単価も上昇している。
	○	コンビニ（エリア担当）	販売量の動き	・中国からのインバウンドは減っているものの、韓国や台湾からのインバウンドが好調なことから、売上は好調に推移している。例年よりも積雪が多いことで、まとめ買いが増えており、買上点数も増加している。
	○	乗用車販売店（従業員）	販売量の動き	・車両生産がやや回復していることで、登録台数が前年を上回るようになってきた。
	○	乗用車販売店（従業員）	販売量の動き	・受注台数をみると、新車が前年から3割の増加、中古車が8割の増加となっている。ただし、サービス部門の売上は2割ほど減少している。
	○	観光型ホテル（経営者）	来客数の動き	・韓国や台湾を中心に、インバウンドのグループ客による利用が堅調であった。国内個人客の集客も落ち込んでおらず、計画を上回る売上となった。
	○	旅行代理店（従業員）	来客数の動き	・冬の観光繁忙期を迎え、ウィンタースポーツ目的のインバウンドが増加している。中国便の運航は減少しているものの、東南アジアなどからの便が増加しているため、中国便の落ち込みによる影響はそれほど大きくはない。
	○	旅行代理店（従業員）	来客数の動き	・来客数の推移をみると、3か月前よりも減少幅が縮小しており、前年並みに近づいている。ただし、中国からのインバウンドについては、キャンセルの動きが継続しており、Web予約が減少している。
	□	商店街（代表者）	来客数の動き	・夜間、特に金曜日は、新年会などで多少のにぎわいがみられる。一方、昼間の来客数は、冬期間ということもあって少ない。ただし、有名店については、観光客の来店がますますみられる。
	□	一般小売店〔土産〕（経営者）	お客様の様子	・売上は、2025年比で91.1%、2024年比で163.2%、2023年比で183.6%、2022年比で519.3%、2021年比で173.2%、2020年比で206.8%となっている。
	□	一般小売店〔酒〕（経営者）	販売量の動き	・1月は大雪の影響で入出が少なく、その影響で当店の売上も落ち込んでいる。
	□	一般小売店（経営者）	来客数の動き	・衆議院選挙と大雪の影響により、1月下旬の来客数が減っている。ただし、中旬までの状況は悪くなかった。
	□	百貨店（販売促進担当）	来客数の動き	・この時期は天候に左右されることが多く、今年も天候の悪さが来客数の落ち込みにつながっている。先行きについても、読めない状況となっている。
	□	スーパー（店長）	お客様の様子	・客から、物価高の話を聞くことが増えている。
	□	スーパー（企画担当）	それ以外	・売上は前年を上回っているものの、販売量が減少している。値上げ効果が売上の落ち込みをカバーしている状況にある。
	□	スーパー（役員）	それ以外	・今後、多数の食料品で値上げが予定されていると、ニュースなどで報道されていることから、消費者の節約志向が続いている。
	□	スーパー（従業員）	単価の動き	・物価高の影響はあるものの、消費税引下げへの期待感があることから、景気は変わらない。

分野	景気の現状判断	業種・職種	判断の理由	追加説明及び具体的状況の説明
	□	コンビニ（エリア担当）	来客数の動き	・相変わらず客が消費を控える動きが目立っている。客の来店頻度が低下している状況も続いている。
	□	コンビニ（エリア担当）	販売量の動き	・催事が一段落していることもあって、年明け以降、商品の動きが余り良くない。秋口と比べて、伸びがみられないため、景気は変わっていない。
	□	乗用車販売店（経営者）	販売量の動き	・通常、新型車が発売されると、初期受注の上乗せもあって、売上は前年を上回って推移することになる。ただし、今回は、これまでと比べて、売上の増加幅が縮小していることから、個人消費が低迷しているとうかがえる。
	□	乗用車販売店（従業員）	販売量の動き	・年の瀬を迎えた12月の販売量が厳しかった分、1月の販売量が増えている。ただし、こうした傾向は例年どおりである。2月以降は販売量が増える傾向にあることから、今年も期待している。
	□	住関連専門店（役員）	販売量の動き	・売上の前年比をみると、3か月前と比べて、売上が大きく増減していないことから、景気に変化はみられない。
	□	その他専門店 [ガソリンスタンド]（経営者）	単価の動き	・石油製品価格が安定していることから、景気は変わっていない。
	□	高級レストラン（スタッフ）	販売量の動き	・天候の悪い日が多かったため、景気はやや悪い。当店は、観光客が少なく、地元客が中心であることから、物価高の影響による外食控えも進んでいる。このため、来客数が減少し、客単価も低下している。一方、他店では単価の高い定食メニューが評判の和食店もみられ、男性の1人客でにぎわっている。
	□	スナック（経営者）	来客数の動き	・年が明けても、余り良い状況ではないものの、何とか経営できている。また、衆議院選挙が始まったことから、この先も景気は余り良くないとみられる。
	□	観光型ホテル（スタッフ）	来客数の動き	・インバウンドについて、中国からの来客が減少しているものの、東アジアや東南アジアからの来客が増えている。国内客については、余り変化がみられない。
	□	旅行代理店（従業員）	販売量の動き	・年が明け、販売量が増加すると見込んでいたものの、急きょ衆議院選挙が実施されることになったため、法人の団体旅行の動きが止まった。
	□	旅行代理店（従業員）	単価の動き	・円安の動きを受けて、3か月前よりも客単価が低下している。
	□	タクシー運転手	来客数の動き	・年末年始の来客数はまぎれもなく多かったものの、平日の来客数は例年並みであった。
	□	タクシー運転手	販売量の動き	・本格的な冬季に入り、利用客が増加している。タクシーの稼働状況も安定していることから、販売量が増加している。
	□	美容室（経営者）	来客数の動き	・ここ数か月、物価高の影響で、客の雰囲気が悪くなっていたものの、1月に入り、良くも悪くもない状況に落ち着いてきた。来客数や売上の減少も収まり始めている。
	□	美容室（経営者）	来客数の動き	・年末の買物が多く、国の交付金を活用した商品券の効果もみられた12月と比較すると、年が明けてからの客の動きは落ち着いている。
	□	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	・厳冬期に入り、天候の悪化による欠航が増えたことから、旅客、車両共に輸送量が横ばいとなっている。
	□	住宅販売会社（従業員）	販売量の動き	・建築単価の高止まりが続くなか、住宅ローン金利が上昇傾向に転じていることで、消費者の購買マインドは低下している。住宅業界を取り巻く環境は、厳しい状況が続いている。
	▲	商店街（代表者）	来客数の動き	・大雪の影響で、交通網が麻ひしたことで、来客数の大幅な減少に悩まされている。天候の影響は仕方のないことだが、商店街としては大きな痛手である。また、排雪の遅れから、商品の入荷にも大幅な遅延が発生しており、二重苦となっている。

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	・国内客の様子をみると、値札を気にしている客が多い。また、購入点数をできるだけ少なくしようという様子もうかがえ、以前のように、一度にたくさんの商品を買う状況はみられなくなっている。ただし、インバウンドについては、客単価の高い客が多くみられる。
	▲	百貨店（売場主任）	来客数の動き	・例年、1月はインバウンドのシェアが高くなる傾向がある。今年は中国人の来客数が減少していることから、売上に影響が生じている。中国以外の国や地域からの客は増えているものの、中国人と比較すると単価が低いため、落ち込み分を十分にカバーできていない。降雪の影響により、地元客は減少している。
	▲	スーパー（店長）	販売量の動き	・景気はやや悪くなっている。ただし、今後の動向については、衆議院選挙の結果次第の面もある。
	▲	コンビニ（エリア担当）	販売量の動き	・来客数の減少が続いているなか、12月と比べて、落ち込み幅が拡大している。特にアルコール、たばこの売上が減少している。
	▲	衣料品専門店（エリア担当）	来客数の動き	・大雪などの天候要因もあって、来客数が伸びていない状況にある。
	▲	自動車備品販売店（店長）	来客数の動き	・12月と比べると、来客数が20%の減少、売上が15%の減少となっており、落ち込みがみられる。
	▲	その他専門店〔医薬品〕（経営者）	販売量の動き	・元々、当地は雪に慣れている地域であるものの、今年のような交通障害は数十年ぶりである。そのため、来客数が減少しており、厳しい状況となっている。
	▲	その他専門店〔造花〕（店長）	来客数の動き	・1月は、雪の影響が大きい月であった。来客数が前年から2割近く減少するなど、落ち込みが目立っている。
	▲	高級レストラン（スタッフ）	来客数の動き	・閑散期ということもあって、インバウンドも含めて、来客数が減少傾向にある。
	▲	高級レストラン（スタッフ）	来客数の動き	・当地全体的に観光客が減っている。インバウンドは一定数が訪れているものの、その少ない人数を取り合っている状況にある。
	▲	タクシー運転手	販売量の動き	・百貨店や小売店などにおいて、元日営業の取りやめや年末年始の休業期間延長の動きがみられることから、人出が減少しており、それに伴ってタクシーの売上も減少している。
	▲	通信会社（企画担当）	販売量の動き	・1月下旬の大雪までは、前年を上回る来客数、販売量となっていたものの、大雪の後は来客数が激減しており、販売量も回復してこない状況にある。積雪が例年並みの状況に落ち着くまで、来客数も販売量も減少することが見込まれる。
	▲	観光名所（従業員）	来客数の動き	・インバウンドについて、国籍の多様化が進んでいること、国内団体観光客について、1団体当たりの参加人数が増加傾向にあることなどプラス要素は多いものの、1月は天候に恵まれなかったことが大きく影響した。公共交通機関の運休や遅延により、地域への入込客が減少したことに加え、視界不良の日が多かったことで、当施設の利用者も減少した。
	▲	美容室（経営者）	販売量の動き	・ここ数か月、売上の変動が5%未満と少なく、順調に推移していたものの、1月は10%前後の落ち込みが見込まれる。
	▲	美容室（経営者）	お客様の様子	・物価が上がっていく一方であることから、景気はやや悪くなっている。
	▲	住宅販売会社（経営者）	来客数の動き	・ここに来て、分譲マンションのモデルルームを来訪する客が減少傾向にある。
	×	スーパー（店長）	お客様の様子	・ガソリンの価格は下がっているものの、灯油の価格が全く下がってこない。今は寒さの厳しい時期であり、客が灯油などの光熱費に金を割いていることから、安い商品や目玉商品は売れるものの、それ以外の必要性の低い商品が売れていない状況にある。
	×	衣料品専門店（経営者）	お客様の様子	・円安が一段と進み、今後の更なる物価高が懸念されることから、客の節約志向がますます強くなっている。衣料品は、家計で最初に節約される部分であり、より価格の安いファストファッション系に客が流れる傾向が強いことから、当店のようなおしゃれさを売りにしている服は、真っ先に節約対象となる。

分野	景気の現状判断	業種・職種	判断の理由	追加説明及び具体的状況の説明
	×	衣料品専門店 (店長)	販売量の動き	・1月に入り、ようやく冬らしい気温となったものの、コートなどの売行きが前年以上に悪くなっている。気温の高かった12月の販売不振が全く改善されていないことから、これまで以上に、客の財布のひもが固くなっていることがうかがえる。
	×	住宅販売会社 (経営者)	販売量の動き	・住宅着工は引き続き低調に推移している。大雪の影響で、工事の進捗にも遅れがみられる。また、積雪が増えていることで、小売にも悪影響が生じている。
企業 動向 関連 (北海道)	◎	—	—	—
	○	建設業(役員)	受注量や販売量の動き	・年明けから降雪量が増えていることで、現場にも雪の影響が一定程度生じているものの、多くの現場では、予定どおり完工期に入っている。契約変更による追加工事が完成工事高と利益を押し上げており、当初計画を大きく上回ることが確実となっている。
	○	広告代理店(従業員)	受注量や販売量の動き	・12月は当社の決算期であり、厳しい状況ではあったものの、どうにか予算を達成することができた。
	○	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	・資材価格の高騰や人手不足といった懸念材料はあるものの、国内建設投資は引き続き堅調に推移している。
	□	農林水産業(経営者)	受注量や販売量の動き	・例年よりも収穫量が少ないため、出荷量をなかなか決められない農業団体や卸売業者が増えている。春節が例年よりも遅いことも影響している。
	□	食料品製造業(従業員)	受注量や販売量の動き	・受注量に変化がみられないことから、景気は変わっていない。
	□	建設業(経営者)	取引先の様子	・例年、次年度に向けての見積依頼が増えてくる時期であるものの、今年は大型案件の見積依頼が僅かにみられる程度である。中小規模の案件については、まだ見積依頼がないことから、景気は厳しいまま変わらない。
	□	建設業(従業員)	受注量や販売量の動き	・人手不足のため、契約に至らない案件が引き続き多くみられる。また、工事費高騰により、計画凍結となる案件が増え始めている。
	□	輸送業(営業担当)	受注価格や販売価格の動き	・バターや粉乳などの乳製品について、倉庫保管が堅調に推移している。一方、トレーラー輸送については、全国的に苦戦しており、取扱台数が前年比で10%弱の減少となっている。当地における紙パルプの減産、雑貨や生乳などの農産物の輸送量減少が要因であり、こうした状況は春まで続くことになる。
	□	司法書士	取引先の様子	・依然として、物価上昇が続いていることがマイナスとなっている。また、円安の動きが強まっていることから、物価上昇は今後も続くともみられ、しばらくは厳しい状況が続くことになる。
	□	司法書士	受注量や販売量の動き	・前年と比べると、売上はやや減少しているものの、3か月前と比べると、ほとんど変わっていない。周りの同業者をみても、景気は悪くないようである。
	□	コピーサービス業(従業員)	取引先の様子	・物価高や半導体不足などのマイナス要素はあるものの、周りの様子は大きく変わっていない。今後も景気が大きく変わることはないと思込まれる。
	▲	食料品製造業(従業員)	受注量や販売量の動き	・中国からのインバウンドの比重が高かった販路において、12月以降、売上に影響が出ている。
	▲	金属製品製造業(従業員)	受注量や販売量の動き	・建設費の高騰により、新築住宅の着工棟数が前年比85%と落ち込んでいる。人口減少が見込みよりも早く進んでおり、回復の兆しも見当たらないため、今後も増加に転じることは考えにくい。
	▲	金融業(従業員)	取引先の様子	・企業から、価格転嫁を進めているという声は聞くものの、物価高の影響で原材料価格や諸経費が高騰し、人件費や労務費も上昇していることから、利益が圧迫されているとの声も依然として聞く。値上げによる需要の減少を懸念する声も聞かれることから、景気はやや悪くなっている。
	▲	その他非製造業 [鋼材卸売](従業員)	受注量や販売量の動き	・地域によるばらつきはあるものの、全体的に市場が停滞している。受注している仕事をこなす環境が悪いことで、効率良く仕事をできていない状況もうかがえる。
	×	食料品製造業(従業員)	受注量や販売量の動き	・1月の販売量は、前年比マイナス14%であったが、3か月前の販売量は前年比マイナス1%だったことから、景気は悪くなっている。

分野	景気の現状判断	業種・職種	判断の理由	追加説明及び具体的状況の説明
雇用 関連 (北海道)	◎	—	—	—
	○	—	—	—
	□	人材派遣会社 (社員)	求人数の動き	・例年、年末に求人数が落ち込む傾向がみられるものの、今年は3か月前と比較して、求人数が3割増加しており、企業の求人意欲が旺盛である。企業の人材不足感は増しており、業績拡大の足かせとなっていることがうかがえる。ただし、採用基準を下げてまで人材を採用する動きは少ない。企業は、人材の採用によるマンパワーの強化を目指しており、スキルの高い人材の取り合いとなっている。安易に転職に踏み切ると、採用までの時間が長くなる傾向もみられている。
	□	求人情報誌製作 会社(編集者)	求人数の動き	・業種を問わず、求人数に特徴的な動きはみられないことから、景気は変わっていない。
	□	求人情報誌製作 会社(編集者)	周辺企業の様子	・企業から明るい話題は余り聞こえてこない。売上は、微増又は横ばいで推移しているものの、物価上昇に伴い、商品価格が上昇していることが大きく影響している。一方、来客数が減少傾向にあること、コスト上昇の影響が強まっていることから、企業の利益は減少傾向にある。
	□	職業安定所(職 員)	求人数の動き	・新規求人数は3か月連続で前年を下回っているものの、求人数の減少幅が縮小しており、落ち込みの大きい状況が継続しているとまではいえない。
	□	職業安定所(職 員)	求人数の動き	・当地における12月の有効求人倍率は0.81倍であり、前年を0.08ポイント下回り、5か月連続で前年を下回った。
	□	職業安定所(職 員)	求人数の動き	・管内の求人数は減っている。ただし、職業安定所以外での採用活動を行っていたり、急場しのぎでスポットワークを活用していることもあって、企業が採用を抑制しているわけではない。一方、人手不足のなか、企業が採用を厳選している様子もうかがえる。
	□	職業安定所(職 員)	求人数の動き	・人手不足感の強い業種、職種はあるものの、求人数に大きな増減はみられないことから、景気は変わっていない。また、宿泊・飲食サービス業の求人数が若干減少傾向にあるものの、インバウンド、特に中国人の動向が強く影響しているわけではない。
	□	学校[大学] (就職担当)	求職者数の動き	・採用活動を継続している企業がある一方で、未内定の学生に積極的な動きがみられない。
	▲	求人情報誌製作 会社(編集者)	求人数の動き	・求人件数の減少に歯止めが掛からない。ほとんど全ての業界で求人件数が減少している。
	×	—	—	—

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)	◎	コンビニ(経営 者)	来客数の動き	・近隣の商業施設が12月末で閉店したため、来客数が前年比118%と増加している。
	○	百貨店(経営 者)	販売量の動き	・物価上昇の影響はレジ通過客数の減少からも推察できる。セール期間に入り、久しぶりに衣料品や雑貨が活発に動いているが、気温の低下とともに来客数は減少している。
	○	スーパー(店 長)	販売量の動き	・業績は好調である。米の伸びはみられなくなっているが、みかんが前年比143%、いちごも前年比113%と売上を大きく伸ばしている。また、豚肉の相場が安く、豚肉の売上も前年比110.8%となっている。
	○	スーパー(店 長)	来客数の動き	・来客数は前年を超え、値上げにより客単価も上がっているため、売上が伸びている。
	○	スーパー(店 長)	お客様の様子	・客単価は前年比では上がっており、1品単価も物価上昇の影響により上がっているが、買上率は前年並みである。可処分所得が上昇していると考えられる。
	○	コンビニ(経営 者)	販売量の動き	・例年正月は売上が極端に落ち込むが、今年は人の動きが良く、値上げにより単価も上がっているため、売上が増加している。
	○	コンビニ(経営 者)	販売量の動き	・来客数、客単価共に前年比100%を超え、順調に推移している。
	○	コンビニ(エリ ア担当)	来客数の動き	・来客数は多少回復している。

分野	景気の現状判断	業種・職種	判断の理由	追加説明及び具体的状況の説明
	○	コンビニ（エリア担当）	来客数の動き	・新型コロナウイルス感染症発生以降、来客数は前年を下回る状況が続いていたが、キャンペーン等の効果もあり増加傾向となっている。
	○	家電量販店（従業員）	単価の動き	・ガソリン等の価格が下がり、客に余裕が出てきた様子がうかがえる。また、寒さの影響により暖房器具が好調である。
	○	家電量販店（従業員）	単価の動き	・来客数は減っているものの、購入商品の単価が上がっている。物価高の影響は家電製品全般に出ており、毎月、毎週のように値上げの連絡がきている。必然的に単価は上がっているが、せっかく購入するのであればより良い商品を購入しようという動きが見られるため、景気はやや良くなっている。
	○	乗用車販売店（従業員）	販売量の動き	・来客数は初売りから増え始めている。物価高で車両価格は高騰しているが、施策を利用した商談により販売台数も伸びている。
	○	乗用車販売店（従業員）	販売量の動き	・初売りの時期でもあり、販売数が増加している。
	○	乗用車販売店（店長）	販売量の動き	・生産台数が改善されつつあり、直近の販売台数はほぼ前年並みまで回復している。納車が進むことで中古車の在庫も多くなってきている。
	○	その他専門店〔靴〕（経営者）	販売量の動き	・寒波が襲来し、低温と降雪により、長靴やブーツなどの冬物商材に動きが出ている。
	○	一般レストラン（経営者）	来客数の動き	・3か月前と比べると売上が良くなっている。来客数も例年の約150%となっている。
	○	都市型ホテル（支配人）	来客数の動き	・雪のシーズンのため、インバウンドが増加している。
	○	旅行代理店（従業員）	販売量の動き	・当社契約宿泊施設の先行販売額は、3か月前と比較して微増となっている。
	○	通信会社（営業担当）	販売量の動き	・客からの発注数が伸びている。業界市場は全体的に上向いている。
	○	テーマパーク（職員）	来客数の動き	・来客数は目標値に対し、3か月前は97.3%だったが、今は97.8%と上向いている。
	○	観光名所（職員）	来客数の動き	・来客数は前年比105%である。特にインバウンドが増加している。
	○	ゴルフ場（支配人）	競争相手の様子	・他社のゴルフ場では来場者数が増えている。
	○	その他サービス〔自動車整備業〕（経営者）	販売量の動き	・物価高による仕入コストの増加はあるものの、賃上げの影響もあり、販売価格を上げたにもかかわらず販売量は伸びている。
	○	設計事務所（経営者）	販売量の動き	・複数の新規案件で契約締結に至っている。
	□	商店街（代表者）	来客数の動き	・物価高騰は収まらず、景気は横ばいである。
	□	百貨店（企画担当）	来客数の動き	・来客数の減少が続いている。また、デイリー商材のマイナス幅が大きくなっている。撤退ブランドの影響も大きい。
	□	百貨店（従業員）	単価の動き	・引き続き、購買行動は慎重で必要最低限であり、客単価に大きい変化は図られない。
	□	スーパー（経営者）	単価の動き	・1月の1品単価は前年比103%超である。原価上昇分の価格転嫁を進めているが、降雪の影響もあり来客数は減少しており、買上点数の前年割れも拡大傾向にある。単価上昇で売上は前年を若干超えているが、財布のひもは一段と固くなっている。
	□	スーパー（店長）	販売量の動き	・特売日のまとめ買いが目立つ。よりお買い得な品やよりお買い得な店舗で購入する傾向が強くなっている。
	□	スーパー（企画担当）	来客数の動き	・売上は前年を上回っているが、当地の人口が減少していることもあり、来客数は前年を下回っている。
	□	スーパー（商品担当）	来客数の動き	・年末以降、客単価が前年を超えており、売上がやや良好に推移していた。しかし、正月が明けてからは天候の影響もあり、来客数が減少している。景気は横ばいである。
	□	スーパー（業務担当）	販売量の動き	・販売量に増加の動きは見られない。

分野	景気の現状判断	業種・職種	判断の理由	追加説明及び具体的状況の説明
	<input type="checkbox"/>	コンビニ（経営者）	来客数の動き	・当地では賃金が上がっている人はほとんどいない。買物も大半が目的買いである。以前は新商品も売っていたが、今は購入する人が少ない。悪い状態が続いている。
	<input type="checkbox"/>	衣料品専門店（経営者）	お客様の様子	・雪が多く買物客は少ないが、企業からの作業服等の受注が多いため、利益は出ている。後半は衆議院選挙のため商売が止まっている。
	<input type="checkbox"/>	衣料品専門店（経営者）	来客数の動き	・セールのスタートによって来客数は増えたが、低単価商品の購買が多く、客単価が上がらない。
	<input type="checkbox"/>	衣料品専門店（店長）	販売量の動き	・寒波到来により冬物商材の動きは好調だが、本来は年末までに動く商品がずれ込んだだけであり、プラスマイナスゼロである。
	<input type="checkbox"/>	衣料品専門店（店長）	来客数の動き	・前年1月は入学需要によるスーツの購入客が多かったが、今期はかなり出遅れており、来客数は前年比50%で推移している。
	<input type="checkbox"/>	衣料品専門店（総務担当）	来客数の動き	・売上は前年比102%、来客数と客単価は同100%、買上点数は同95%である。商品の価格高騰分、売上は前年を超えているものの、来客数、販売数をみると景気が良いとはいえない。予算を超えることがない状況が長く続いている。
	<input type="checkbox"/>	乗用車販売店（従業員）	販売量の動き	・新型車が出ているにもかかわらず商談に結び付いていないため、販売台数が伸びていない。
	<input type="checkbox"/>	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。中古車の需要はあるが、新車が配車されなければ中古車の在庫も増えない。
	<input type="checkbox"/>	その他専門店 〔ガソリンスタンド〕（営業担当）	販売量の動き	・ガソリンの暫定税率が廃止となり、価格は下落したものの、販売量は増加していない。
	<input type="checkbox"/>	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101%、来客数は同96%となっている。3か月前比では、売上はマイナス3ポイント、来客数はマイナス1ポイントと若干下向きとなっている。
	<input type="checkbox"/>	高級レストラン（支配人）	来客数の動き	・年度末にかけて少し予約が伸びているが、季節要因による一時的なものと捉えている。
	<input type="checkbox"/>	一般レストラン（経営者）	販売量の動き	・例年今の時期は売上がよいが、今年は例年よりも県外からの観光客の来店が多くなっている。
	<input type="checkbox"/>	観光型ホテル（スタッフ）	それ以外	・3か月前と変わらない。この先の景気も衆議院選挙が終わるまでは分からない。
	<input type="checkbox"/>	観光型旅館（経営者）	来客数の動き	・前半は来客数の動きが鈍かったが、後半は良くなっている。トータルでは変わらない状況である。
	<input type="checkbox"/>	都市型ホテル（スタッフ）	来客数の動き	・雪のシーズンであることに加え、タイからの直行便の影響により、インバウンドが増えている。
	<input type="checkbox"/>	旅行代理店（従業員）	販売量の動き	・来年度の先行契約は前年同期比ほぼ100%の状況である。旅行に行く層とそうでない層に分かれている。
	<input type="checkbox"/>	タクシー運転手	販売量の動き	・風雪の影響により、通院や買物で利用する客が多くなっている。また、新年会帰りの利用客も多い。
	<input type="checkbox"/>	通信会社（営業担当）	お客様の様子	・客の設備投資意欲に変化がみられない。
	<input type="checkbox"/>	通信会社（営業担当）	それ以外	・物価高が続いており、状況は変わっていない。
	<input type="checkbox"/>	通信会社（営業担当）	お客様の様子	・購入時の金額等に対する反応は変わらない。
	<input type="checkbox"/>	観光名所（職員）	販売量の動き	・雪害に近い状況にあり日本人の振り客が減っているものの、インバウンドの影響により売上は維持できている。
	<input type="checkbox"/>	遊園地（経営者）	来客数の動き	・今年の正月営業は、天候が良くなかったため前年を下回ったものの、平年並みとなった。
	<input type="checkbox"/>	競艇場（職員）	単価の動き	・来場者は常連客のみであり、来客数及び客単価に変化はみられない。
	<input type="checkbox"/>	美容室（経営者）	来客数の動き	・来客数は前年比95%程度の水準が続いている。
	<input type="checkbox"/>	美容室（経営者）	それ以外	・料金の値上げにより売上は上がっているものの、物価高が続いているため、景気が良くなっているとはいえない。
	<input type="checkbox"/>	その他サービス 〔寮管理〕（管理人）	お客様の様子	・食料品などの物価上昇に慣れてきたことに加え、ガソリン価格が下がったことで、景気は緩やかに良くなっている。

分野	景気の現状判断	業種・職種	判断の理由	追加説明及び具体的状況の説明
	□	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、高額な工事の先送りが増えている。中でも屋根と外壁の塗装工事が著しく減っている。一方で軽微な修繕工事及びガス給湯器、システムコンロの交換は増えている。
	▲	商店街（代表者）	お客様の様子	・近隣で倒産、廃業が増えている。
	▲	一般小売店〔酒〕（経営者）	来客数の動き	・雪が多くて外出が難しい。
	▲	一般小売店〔医薬品〕（経営者）	単価の動き	・来客数は前年比100%だが、客単価は前年比85%と下がっている。客の買い控えが浸透している。
	▲	一般小売店〔医薬品〕（経営者）	来客数の動き	・来客数は前年比88%で、比例して全体の売上も減少している。
	▲	一般小売店〔酒〕（経営者）	販売量の動き	・年明けは雪も少なく、新年会等で人の動きもあったが、中旬以降は寒波の影響により降雪量が急激に増加し、暖房費や除雪費等の負担が大きくなったため、消費行動の抑制につながっている。また、除雪などで肉体的な疲労も大きく、人の流れが停滞している。雪国である以上、雪が降らなければ景気は回らないが、降りすぎても大きな影響が出てしまう。
	▲	一般小売店〔スポーツ用品〕（店員）	来客数の動き	・降雪と真冬が続いており、来客数は非常に少なくなっている。
	▲	百貨店（営業担当）	来客数の動き	・降雪により来客数が減少している。
	▲	百貨店（経営者）	お客様の様子	・消費行動は非常にシビアな傾向がみられる。
	▲	コンビニ（経営者）	来客数の動き	・来客数の前年割れが1年以上続いている。価格上昇の影響もあり客単価は上がっているが、来客数の減少分をカバーするには至らない。販売量も減少傾向にある。
	▲	コンビニ（エリア担当）	販売量の動き	・年末年始で金を使い、客の財布のひもはいつもより固いため、1月は店舗の売上が厳しい。
	▲	コンビニ（店長）	販売量の動き	・低価格品を選び、購入量は最低限という状況は変わらない。
	▲	衣料品専門店（店長）	来客数の動き	・初売りは、日曜日の日付が前年より1日早かったこともあり、前年、例年いずれと比べても盛況ではなかった。セール品を用意していたが、生活必需品に意識が向いているためか動きは悪かった。今月の落ち込みの主な要因は初売りである。
	▲	住関連専門店（経営者）	販売量の動き	・オーダーメイドの仕事のため、納品まで数か月から1年掛かる。今月の売上はやや厳しい。
	▲	その他専門店〔白衣・ユニフォーム〕（経営者）	販売量の動き	・防寒着の受注が非常に少ない。毎年減少しているが、今期は特に少ない。また、軽量防寒が主流になっているため単価も低い。この先受注が増える見込みもなく、冬物商戦は終了したと言わざるを得ない。
	▲	一般レストラン（経営者）	来客数の動き	・1月は来客数が減る時期だが、例年にも増して少ない。外食控えが顕著になっている。
	▲	一般レストラン（スタッフ）	来客数の動き	・土曜日のランチ、日曜日のディナーの来客数が大きく落ち込んでいる。前年比50%のときもある。
	▲	観光型ホテル（スタッフ）	来客数の動き	・秋以降、予約数は減少傾向が続いている。
	▲	観光型旅館（スタッフ）	来客数の動き	・個人客が少ない。インパウンドは団体が中心だが数は少ない。来客数は全体的に少ない。
	▲	通信会社（経営者）	お客様の様子	・サービスエリアを拡大し、加入促進キャンペーンを展開しているが、物価高の影響を受けて娯楽への支出は優先順位が下がっているようで、放送サービス、通信サービス共に新規加入者が伸び悩んでいる。大雪寒波の影響によって灯油使用量が通常の2～3倍と大幅に増加し、生活費に係る暖房費の割合が大きく拡大したことも影響していると考えられる。
	▲	通信会社（営業担当）	販売量の動き	・販売量が減っている。

分野	景気の現状判断	業種・職種	判断の理由	追加説明及び具体的状況の説明
	×	一般小売店〔医薬品〕（経営者）	来客数の動き	・来客数の減少が著しい。これまで来客数が極端に悪いと評価する水準が今では普通になっている。一方、高単価の客層の消費行動には余り変化がない。売上を支えているのは一部の高単価客である。
	×	スーパー（経営者）	お客様の様子	・例年と比べて雪が多く、それに伴う経費が増加している。
	×	コンビニ（経営者）	それ以外	・最低賃金引上げ、来客数の減少、本部施策による廃棄過多、除雪代の支出、とどめに大雪と経営状況は最悪である。
	×	衣料品専門店（経営者）	来客数の動き	・天候が悪く雪が多いことに加えインフルエンザが流行している。また、冬物が最終段階に入り欲しい物もなくなってきている。こうした状況から来客数が減少している。
	×	その他専門店〔酒〕（経営者）	お客様の様子	・今月は春先の値上げに向けて、価格改定商品の特需があったが、景況は悪くなっている印象が強い。食品や生活必需品に家計が割かれており、アルコール飲料の動きが悪くなっている。また、米の価格高騰の影響による米離れも見受けられる。
	×	一般レストラン（経営者）	来客数の動き	・値上げと仕入先の変更による原価の低減を行っているが、来客数が減少しているため、売上は前年と同程度となっている。法人も個人も夜の飲食に回せる経済的な余裕がない。
	×	観光名所（職員）	来客数の動き	・ここ数週間の大雪の影響により、人出が悪くなっている。
	×	美容室（経営者）	来客数の動き	・寒いため客足が悪くなっている。
企業 動向 関連 (東北)	◎	—	—	—
	○	輸送用機械器具製造業（経営者）	取引先の様子	・客先からの案件の引き合い、確定受注が増えており、2～3か月前より良くなっている。
	○	広告代理店（経営者）	取引先の様子	・人材不足から、企業広告のニーズが高まっている。既存顧客でも、予算を増額してプロモーションを強化する動きがある。
	□	農林水産業（従業者）	受注価格や販売価格の動き	・前年産の新米が流通し始めれば、米の価格は下落するとみていたが、若干の値下がりにとどまり、依然として高値水準にある。
	□	農林水産業（従業者）	受注量や販売量の動き	・青果物の流通量が少ない時期である。
	□	食料品製造業（経営者）	受注量や販売量の動き	・初売りは前年並みの動きであったが、その後は急激に落ち込み、3連休でやや持ち直したものの、トータルでみると前年には程遠い。
	□	食料品製造業（営業担当）	受注量や販売量の動き	・販売量の前年割れが常態化しており、景気の悪い状態が続いている。
	□	出版・印刷・同関連産業（経営者）	受注量や販売量の動き	・イベントや大型観光キャンペーン、衆議院選挙といったビッグプロジェクトによる需要や盛り上がりが見られる。しかし、東日本大震災前や新型コロナウイルス感染症発生前までの盛り上がりには達せず、基軸の事業も今一つである。
	□	電気機械器具製造業（総務担当）	受注量や販売量の動き	・受注件数が停滞気味である。
	□	建設業（従業員）	受注量や販売量の動き	・人手不足で受注量を増やせないため、変わらない。
	□	建設業（従業員）	受注量や販売量の動き	・この先数年分の受注を確保しており、景気が良い状況は変わっていない。
	□	通信業（営業担当）	取引先の様子	・顧客からの値下げ要請が厳しい。
	□	通信業（営業担当）	受注価格や販売価格の動き	・値上がりの傾向は変わらない。
	□	金融業（広報担当）	取引先の様子	・ホテル業での宿泊や宴会キャンセル、ふ頭被災による物流停滞など特定の取引先では引き続き前月の地震の影響がみられる。しかし、地域全体の景気動向はこれまでと変わらないという印象を受ける。
	□	広告業協会（役員）	受注量や販売量の動き	・物価高に対する経済対策の効果が実感できていない状況では、消費の拡大は難しい。広告市場は3か月前と同様、前年比をやや下回っている状態である。

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
	□	経営コンサルタント	それ以外	・中心商店街や大型店で初売りは近年にないほど盛況で、開店前から長い行列ができ、売行きも食料品中心に好調であった。
	□	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。製造業、建設業関係は相変わらず売上が上がらず、業績が悪い。サービス業、小売業は好調を維持し、飲食業も一定の売上、利益を確保している。全体としては、製造業、建設業の悪い状況が足を引っ張り、やや悪い状況である。
	□	コピーサービス業（従業員）	受注量や販売量の動き	・販売量は前年と変わらない。
	▲	食料品製造業（製造担当）	受注量や販売量の動き	・年末年始は人流も多く、飲食店、土産品販売共ににぎわった。しかし、それ以降は財布のひもが固くなり、来客数、客単価共に落ち込んでいる。
	▲	出版・印刷・関連産業（経営者）	受注量や販売量の動き	・建設業を中心に景気が悪いという話が聞こえており、結果として印刷広告が減っている。また、経費削減による発注控えもみられる。値上げすると相見積りで負けてしまう。
	▲	金属製品製造業（経営者）	受注量や販売量の動き	・主要取引先のクリスマス商戦の結果が悪く、年度末に向けて、在庫調整のため大きく減産することになった。
	▲	電気機械器具製造業（総務担当）	受注量や販売量の動き	・パソコンに使用するメモリの入手難が続いており、受注量がやや減少している。
	▲	建設業（従業員）	受注量や販売量の動き	・目立った受注契約がない。
	▲	輸送業（経営者）	受注量や販売量の動き	・前月の地震で被害を受けた荷主製造工場では、修繕の遅れで生産量を回復できず、構内作業や輸送関係で売上が落ち込んでいる。また、大雪の影響により、輸送に影響が出ており取扱数量が減少している。
	▲	不動産業（従業員）	取引先の様子	・長期金利の上昇に伴い、住宅ローンや事業用ローン金利が上昇し、マイホームや収益不動産の購買力が鈍化している。
	▲	その他非製造業「食料品卸売業」（経営者）	受注量や販売量の動き	・12月に出荷した分の在庫が残っている。1月の市場での消費が鈍っているためとみている。
	▲	その他企業「企画業」（経営者）	それ以外	・買物で当地を訪れる来客数が例年よりも少なくなっている。
	▲	その他企業「協同組合」（職員）	取引先の様子	・取引先と話をして、東北地方の景気低迷についての話題が多い。特に半導体関連は、景気が良くなると見込んでいたが、いまだ好転していないという話が多い。
	×	窯業・土石製品製造業（職員）	受注量や販売量の動き	・公共事業、民間事業共に発注工事が低調で厳しい状況である。
	×	建設業（従業員）	受注量や販売量の動き	・例年冬は案件が減少するが、今年も変わらない。特に公共工事はほとんどない状況である。
雇用 関連 (東北)	◎	—	—	—
	○	—	—	—
	□	人材派遣会社（経営者）	求人数の動き	・企業の業績は堅調で、求人の依頼や相談の件数もたくさんある。しかし、採用がうまくいかないため人手が足りず、飲食店では店舗展開に少しブレーキが掛かっているとか、営業担当の数が足りなくて商談の機会を逃しているといったことが起きている。
	□	人材派遣会社（社員）	求人数の動き	・来期の採用計画はまだ固まり切っていない状況である。年度内の採用計画は予定していた進捗に遅れが出ている会社も見受けられる。特に採用職種の偏りが発生しており、技術系職種の採用など専門職の人材確保については苦戦が続いている。
	□	新聞社「求人広告」（担当者）	周辺企業の様子	・新年の広告売上は前年並みだったが、それ以降は低調が続いている。
	□	職業安定所（職員）	求人数の動き	・有効求人数は前年同月比で減少が続いているが、新規求人数が半年ぶりに前年同月を上回っている。
	□	職業安定所（職員）	求人数の動き	・新規求人数は前年同期と比べて小幅の減少である。
	□	職業安定所（職員）	求人数の動き	・直近3か月の新規求人数は、前年同月比で増減はあるが、大きな変化はない。

分野	景気の現状判断	業種・職種	判断の理由	追加説明及び具体的状況の説明
	□	学校〔専門学校〕	求人数の動き	・求人数や求人内容は前年とほぼ変わらない。
	□	その他雇用の動向を把握できる者	周辺企業の様子	・物価高により、卸売業や小売業、製造業の収益が悪化するなど景況感が悪くなっている業種がみられる。
	▲	人材派遣会社（社員）	採用者数の動き	・登録者数、求人数共に前年比プラスで成長域にあるものの、求職者、企業共に求める希望が高く、決定に至らない状況が続く。
	▲	アウトソーシング企業（経営者）	それ以外	・物価高のなか社員の賃金を上げても、社会保険料等が増えているため、手取りは増えない状況である。
	▲	新聞社〔求人広告〕（担当者）	採用者数の動き	・新年の求人広告企画に掲載する企業がなかった。
	×	*	*	*

3. 北関東（地域別調査機関：株式会社日本経済研究所）

（一：回答が存在しない、*：主だった回答等が存在しない）

分野	景気の現状判断	業種・職種	判断の理由	追加説明及び具体的状況の説明
家計動向 関連 (北関東)	◎	*	*	*
	○	スーパー（総務担当）	来客数の動き	・若干だが、来客数が徐々に改善してきている。
	○	コンビニ（エリア担当）	販売量の動き	・今月も値上げの影響はあるが、変わらずに好調である。
	○	乗用車販売店（従業員）	販売量の動き	・来店客はそこそこあり、受注もできて販売台数も増えている。
	○	自動車備品販売店（経営者）	販売量の動き	・修理や来客数の動きは平年並みだが、販売量は11～12月くらいから下火の状態が続いている。月末になって、販売の兆しや動きが少し出てきている。
	○	一般レストラン〔居酒屋〕（経営者）	来客数の動き	・団体の新年会や少人数の飲み会が、平日、週末共に動きがある。今のところ予約の入り方も好調である。
	○	都市型ホテル（支配人）	来客数の動き	・年末年始は前年よりも高単価かつ高稼働で推移した。料飲部門も、組合や企業の新年会や同窓会利用を獲得できている。
	○	タクシー（経営者）	お客様の様子	・昼も夜も動きが良くなってきたので、前年同月と比べて7%の増収である。
	○	通信会社（営業担当）	単価の動き	・物価高は余り変わらないが、ガソリン暫定税率廃止等、目に見える景気対策によって消費マインドが高まりつつある。
	○	通信会社（総務担当）	販売量の動き	・3月末で利用できなくなる通信回線を利用している客の更新手続が増えているため、やや良くなっている。
	○	美容室（経営者）	来客数の動き	・1月から施術料金を5%値上げしたが、客の反応は値上げはやむを得ないと受け止められている。反面、店頭の化粧品販売は減少している。
	○	設計事務所（所長）	お客様の様子	・仕事の問合せが来るようになってきている。
	□	商店街（代表者）	お客様の様子	・幼稚園や小学校の行事写真で、インターネット販売数の実績が前年より落ちている。生活必需品の値上げで、こどもにかけられる財布のひもは固くなっている。
	□	一般小売店〔精肉〕（経営者）	お客様の様子	・今年は休日でも毎日の寒さが響いて、人の動きが悪い。地区の祭りや連休も例年より人出が少ない。ただし、主食の米が4000円を割り込んだので、一段落したとみている。衆議院選挙が始まり、街中が静かで商売は厳しい。
	□	一般小売店〔土産〕（経営者）	販売量の動き	・前年同月比で売上を今月と3か月前で比較すると、両月共に2割ほど上回っており、達成度はほぼ変わらない。例年この時期の平日はかなり閑散とするが、今年は降雪が少ないため、来訪者が多い印象を受けている。
	□	百貨店（営業担当）	販売量の動き	・年末商戦、初売り、いずれも買い控え傾向がみられた。こうしたなか、食品を切り口とした大型物産展は好調ではあるものの、依然として生活防衛意識は高く、消費は低迷している。

分野	景気の現状判断	業種・職種	判断の理由	追加説明及び具体的状況の説明
	□	百貨店（営業担当）	来客数の動き	・時期的に、冬物値下げを目当てにした客が多い。値下げ前の時期は売上が伸びなかったが、セールになると一気に購買の勢いが増した売場もある。店頭表示や品ぞろえも詳しく見た上で購入に至っている。ただし、全体的に前年のペースのため、金額では大差はない。
	□	百貨店（店長）	販売量の動き	・消費の2極化が進んでおり、全体で語ることが難しくなっている。景気動向を左右する中間層の動きは、若干厳しいままで変わらない。
	□	コンビニ（経営者）	販売量の動き	・来客数は変化しているものの、販売量は変わらない。
	□	衣料品専門店（経営者）	お客様の様子	・依然として、景気が良いという話は余り聞こえてこない。
	□	家電量販店（店員）	お客様の様子	・前年比108%で着地している。好調な商材は厳冬の影響により、エアコンが113%、OSのサポート終了に伴う買換えと新入学需要により、パソコンが165%と売上を支えている。しかし、冷蔵庫や洗濯機等の耐久消費財の買換えが鈍いため、景気は不安定である。
	□	家電量販店（企画担当）	販売量の動き	・寒波の影響により、季節家電が大きく売上を伸ばしている。一方で、冷蔵庫や洗濯機等の生活家電は低迷しており、全体の販売量としては伸び悩んでいる。
	□	乗用車販売店（経営者）	販売量の動き	・6か月以上も変化のない日が続いている。不安定な景気で、確実に物価、人件費が上昇しており、伸びないのは売上だけである。
	□	住関連専門店（仕入担当）	販売量の動き	・前月までと変わらない。節約志向の強い消費が買上点数の減少に現れている。
	□	一般レストラン〔居酒屋〕（経営者）	来客数の動き	・年末年始の2週間を除いて、来客数は横ばいで、良くも悪くもない。
	□	その他飲食〔給食・レストラン〕（総務）	単価の動き	・主力の給食部門では、米に余剰感が出てきたものの、価格は横ばいのまま推移している。他の食材も、総じて高止まりしている。人件費も、最低賃金上げがほぼ全県で実施された結果、収支の厳しい状況が続いている。
	□	旅行代理店（経営者）	販売量の動き	・閑散期で売上が落ちる時期だが、例年と比べると販売量はあるため、景気的には変わらない。
	□	旅行代理店（所長）	来客数の動き	・ほぼ横ばいの推移ではあるものの、多少上向き傾向がみえてきている。ただし、突然の衆議院選挙により、どのように転じるかがみえない。
	□	通信会社（社員）	単価の動き	・当社サービスは個人客が多いため、物価高による影響を少なからず受けている。今後も顧客満足を追求して解約防止に努めていく。
	□	その他住宅〔住宅管理・リフォーム〕（営業）	販売量の動き	・例年どおり、法人は年度末の予算執行を急ぐ案件が多い。業績もほぼ横ばいのように、当初計画していた内容のものが多く。住宅は年度明けの補助金待ちの様子が見受けられる。
	▲	一般小売店〔酒類〕（経営者）	販売量の動き	・例年のことながら、1月はやや悪くなっている。
	▲	スーパー（商品部担当）	来客数の動き	・売上、来客数共に前年割れが続いている。競合店の新規オープン、食料品の値上げが主な原因とみている。価格訴求をしても、割安なイメージが薄く、売上に結び付かないことが多い。
	▲	コンビニ（エリア担当）	販売量の動き	・商材値上げの影響により、来客数自体は大きく変化していないものの、1回の購入点数を抑える動きが見受けられる。特に、複数点購入していた客が、必要最低限の購入に抑える傾向が高まっており、全体として買上点数の減少につながっている。
	▲	衣料品専門店（経営者）	お客様の様子	・消費者の買い控えが進んでいる。以前にも増して購入にシビアになっている。
	▲	家電量販店（営業担当）	来客数の動き	・来客数は前年比92%とやや悪い。来店客の接客を確実に実施して取りこぼしがないようにしていく。
	▲	一般レストラン（経営者）	来客数の動き	・正月や成人の日の連休が終わり、一気に静かになっている。物価高、寒さ、年末年始が明けて節約モードになっている。
	▲	テーマパーク（職員）	来客数の動き	・年末は天候が安定していたため、来園者数も堅調に推移していたが、年始や3連休は寒波や降雪の影響を受けて客足が鈍く、来園者数が前年を下回っている。

分野	景気の現状判断	業種・職種	判断の理由	追加説明及び具体的状況の説明
	▲	ゴルフ場（従業員）	単価の動き	・以前より予約が直近化傾向にある。来場者数は前年を上回ったものの、ポータルサイトでは直近になるほどプレー代を下げた集客になるため、単価は前年比99%とマイナスとなっている。
	×	一般小売店〔家電〕（経営者）	来客数の動き	・目に見えて客の動きが鈍くなっている。
	×	乗用車販売店（経営者）	お客様の様子	・来店率、成約率共に下がっている。
	×	住関連専門店（店長）	単価の動き	・売上が低下している。特に消耗品については、安い物は売れるが、通常価格品は売れなくなっている。
	×	観光型ホテル（経営者）	来客数の動き	・前年12月から来客数が落ちており、1月は、過去3年で最低の来客数、売上となっている。原因は様々あるが、観光市場として、衆議院選挙や天候、実質賃金減少、物価高などの根本的な不景気への懸念があるのではないかとみている。
	×	タクシー運転手	お客様の様子	・年末から1月にかけて、タクシーの利用客は今までにないほどひどくなっている。電車から降りてきても誰も乗らず、街を歩く人もいない。正月にお金を使ってしまったのか、新年会等をしている様子もない。かなり自粛している。
	×	ゴルフ練習場（経営者）	単価の動き	・各種商材の値上げで、消費者は買物に慎重になっている。
	×	住宅販売会社（経営者）	それ以外	・政策金利が上昇し、借入金利も上昇している。支出が多くなる一方で、利益は上らず非常に苦しい。
	×	住宅販売会社（経営者）	お客様の様子	・最近是不動産に対する問合せが本当に少なくなっている。貸室やアパートもほとんど動いていない。また、事務所、店舗等でも撤収、閉店等が増えており、空き店舗が目立ってきている。
企業 動向 関連 (北関東)	◎	—	—	—
	○	一般機械器具製造業（経営者）	受注量や販売量の動き	・新規の引き合いが増加傾向で、今年に入って受注残も確実に増えつつある。
	○	電気機械器具製造業（経営者）	受注量や販売量の動き	・景気が上向いている実感はないものの、取引先の要求数が若干上向いてきている。
	○	金融業（営業担当）	受注量や販売量の動き	・クリスマスから年末年始は、受注や販売は全体的に良好だった。1～3月は横ばいと見込んでいる。
	□	食料品製造業（経営者）	受注量や販売量の動き	・取り扱っている米穀類の価格が高止まりしているため、消費者の購買量が抑えられており、在庫が滞留し始めている。
	□	化学工業（管理担当）	取引先の様子	・顧客の業種により、景気の良しあしの差が大きくなっている。全体的にみると販売量は変わらない。
	□	窯業・土石製品製造業（総務担当）	競争相手の様子	・前年並みに稼働している。
	□	一般機械器具製造業（経営者）	受注価格や販売価格の動き	・状況が悪いなかでも、1～2社受注の増えた会社が出てきたので、少しは改善すると期待している。
	□	電気機械器具製造業（経営者）	受注量や販売量の動き	・受注量は大した変化はないため、変わらない。
	□	輸送用機械器具製造業（経営者）	取引先の様子	・受注量等が増えた会社もあれば、減った会社もある。今のところ、どちらの方向に進むか分からない。
	□	輸送用機械器具製造業（総務担当）	取引先の様子	・各取引先に目立った動きはなく、計画どおりに進んでいる。
	□	輸送業（営業担当）	取引先の様子	・冬物暖房器具、エアコン、ホットカーペット、石油ヒーター、電気毛布等は、前年並みの物量を確保している。11月から石油の補助金も充てられているが、円安による燃料価格の高騰もあり、利益は薄くなっている。
	□	広告代理店（営業担当）	受注量や販売量の動き	・広告出稿について変化はない。予算をかけてもかけなくても集客効果は変わらないことが明らかになってしまっている。
	□	司法書士	受注量や販売量の動き	・可もなく不可もない状態が、ずっと続いている。穏やかに進んでいるため良いという気もするが、余り大きな動きはない。
	□	社会保険労務士	取引先の様子	・回復しているとはいえないものの、悪くはない。

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
	▲	不動産業（管理担当）	受注価格や販売価格の動き	・取引先との値上げ交渉は比較的順調に進んでいるものの、資材の値上げ等がそれを打ち消すようにずっと続いている。
	▲	経営コンサルタント	それ以外	・インフレ傾向が続いており、消費者の購買意欲が回復しない。米国の関税政策の影響はほとんどなく、中小企業の業績に大きな変化はない。
	×	—	—	—
雇用 関連 (北関東)	◎	—	—	—
	○	人材派遣会社（経営者）	求人数の動き	・住宅関連については、今月は年末からの繰越しで増改築や設備に対する需要があった。また、電気、ガス、ガソリン、灯油等が安くなったことで、活発さが出ている。野菜、生鮮食料品、鮮魚等は、年末年始にまとめ買いがあったという話も聞いている。こうしたことから、やや回復したとみている。
	□	人材派遣会社（社員）	求職者数の動き	・求職者の賃金に対する要求が増しており、業務内容に満足していても昇給の見込みがない場合は、早期に転職するケースが増えている。
	□	職業安定所（職員）	求人数の動き	・新規求人数は前年同月比で増減を繰り返している。
	▲	人材派遣会社（管理担当）	雇用形態の様子	・正社員を希望する人が多く、一時的な雇用であるため、派遣からの離職者が増加している。
	▲	学校〔専門学校〕（副校長）	周辺企業の様子	・物価上昇に伴う資材価格の高騰等、経費が膨らんで利益が出ない。そのため、物価上昇に賃上げが追いついていかない。
	×	*	*	*

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	・新商業施設のオープン景気で良くなっている。
	◎	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を達成している。景気はどちらともいえないが、3か月前と比べると販売量が約70%増加しており、良くなっている。今月は新規の展示場オープン、長期休暇もあり、来場者数、商談数も増え、販売量の増加につながっている。
	○	一般小売店〔文房具〕（経営者）	販売量の動き	・今月は休業日が多かったにもかかわらず、3か月前と比較して売上、レジ客数共に増加している。12月と同様にインバウンドの家族客の来店が多く、客単価が上昇している（東京都）。
	○	一般小売店〔乳業〕（経営者）	競争相手の様子	・廃業する店からの引継ぎがあったため、やや良くなっている（東京都）。
	○	百貨店（総務担当）	販売量の動き	・気温低下が続く、ファッションが堅調に推移している。金の価格の記録的高騰から買取りコーナーが大きく進捗している。その他高額品の動きも良く、全体を押し上げている。
	○	百貨店（広報担当）	お客様の様子	・大都市部の国内富裕層の高付加価値消費への意欲は元々堅調だったが、今月に入り更に力強さが増して、時計、宝飾、ラグジュアリーブランドを中心に伸長している。また、インバウンドに関しては、10月と比べて鈍化しているものの、前月比で横ばいと、全体の景気を押し下げるほどの大きなインパクトはみられない（東京都）。
	○	百貨店（営業担当）	単価の動き	・インバウンド減少の影響は続いているものの、国内消費、特に宝飾、時計、特選ブランドの動きが好調で客単価も上昇しているため、減少分をカバーできている（東京都）。
	○	百貨店（営業担当）	販売量の動き	・免税売上は中国を中心に前年比2けたのマイナス推移であるが、初売りやクリアランスセール、富裕層による時計、ラグジュアリー商材などの国内売上が好調に推移し、前年、目標共にクリアしている（東京都）。

分野	景気の現状判断	業種・職種	判断の理由	追加説明及び具体的状況の説明
	○	百貨店（販売促進担当）	お客様の様子	・初売りを例年よりも1日遅い1月3日としたことで、1月の営業日数は1日減ったものの、来客数、売上共に前年比で増加している。前月まで動きの悪かったアパレルが回復傾向にあり、加えて気温低下により洋品雑貨の防寒グッズが動いている。
	○	百貨店（財務担当）	販売量の動き	・新政権による経済対策等への期待感から、国内客の販売量が増加傾向である（東京都）。
	○	百貨店（企画宣伝担当）	販売量の動き	・セール時期になり、ファッション関連の動きが良くなっている。
	○	百貨店（店長）	販売量の動き	・ファミリー客の来店が増加傾向にあり、来客数が伸長している。買上状況を見ても、ほとんどのテナントが前年実績を達成している。
	○	スーパー（経営者）	来客数の動き	・1月になってから少し景気が上向いている。客もそういう気分であるかは分からないが、実際の推移として来客数が多少戻っている。競合店ができてちょうど1年だったが、前年より来客数が戻り、それに応じて売上も多少良くなっている。
	○	コンビニ（エリア担当）	来客数の動き	・3か月前と比較して来客数の動きに変化があり、前年比で101.6%と、好調とはいえないものの上向いている。3か月前は100%を割っていたことから、伸長している。
	○	乗用車販売店（営業担当）	来客数の動き	・株価の上昇が影響している。新NISAが始まってから投資を始めた人も多く、現政権になってから利益もはっきり出ていると聞いている（東京都）。
	○	乗用車販売店（営業担当）	お客様の様子	・電気自動車の補助金が世の中に認知されてきたためか、電気自動車購入の商談が多い（東京都）。
	○	その他専門店〔ガソリンスタンド〕（団体役員）	来客数の動き	・ガソリン暫定税率廃止後、燃料油の売価が大幅に下がったことにより、燃料以外の商材の購買が上向いている（東京都）。
	○	高級レストラン（営業担当）	来客数の動き	・1月は前年比で売上103.6%、来客数101.5%となっている。個々の宴席の人数も僅かではあるものの増加傾向である（東京都）。
	○	一般レストラン（経営者）	来客数の動き	・1月は寒波があり、かなり気温が下がった日などは夜の客足が悪かった。週末は毎回落ちないくらいの来客数がある（東京都）。
	○	一般レストラン（経営者）	来客数の動き	・為替は円安が続いている。食品の輸入卸はいまだに値上げが追い付かない状態が続いているが、料飲部門の売上が前年10月頃から良くなっているため、円安による欠損をカバーできている。政権が代わり積極財政を打ち出したことで、市場の雰囲気が変わったようである。
	○	その他飲食〔居酒屋〕（経営者）	来客数の動き	・大人数での予約や来店が増えている。さらに、店を貸し切ったイベントの問合せも増えている（東京都）。
	○	その他レジャー施設〔ボウリング場〕（支配人）	来客数の動き	・若年層の来客数、予約が増えている（東京都）。
	○	その他レジャー施設〔ボウリング場〕（従業員）	来客数の動き	・客の滞在時間や利用額が増えている（東京都）。
	○	その他サービス〔葬祭業〕（経営者）	販売量の動き	・前年と比べると件数は少ないものの、依頼は来ている。他社にも様子を聞くと、当エリアの件数は少ないとのことである。
	○	設計事務所（経営者）	お客様の様子	・今まで打合せをしてきた案件が徐々に具体的になってきている。また、取引先から今までとは違う案件が入ってきて、打合せの段階まで進んでいる。
	○	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いるため、ホテルの稼働率はますます上がっている。一方、建設業では、材料費がかなり高騰しており、公共工事を含め、スムーズな受注ができない状態が続いている。
	○	住宅販売会社（従業員）	販売量の動き	・1月にしては契約数が多い。

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
	○	住宅販売会社（従業員）	お客様の様子	・3か月前と比べ、客からの反響が多くなり、景気はやや良くなっている。当社の客は富裕層なので2極化が進んでいる。
	□	商店街（代表者）	それ以外	・緩やかな右肩上がりが見えなくなったように見受けられる。クレジットカードの取扱高、空き店舗のリーシング状況に勢いがなく、寒波や政治の影響により消費マインドが低下している（東京都）。
	□	一般小売店〔家電〕（経理担当）	販売量の動き	・家電製品はそこそこだが、照明器具が動いている。省エネ補助金絡みの商材がなかなかそろわないため困っている。カメラ付インターホンなども動いている。
	□	一般小売店〔家具〕（経営者）	販売量の動き	・1月はいつも暇であるが、今年は特に来客数が少なくなっている。成約もなかなか難しい（東京都）。
	□	一般小売店〔印章〕（経営者）	販売量の動き	・正月が明けてからも寒さが厳しいからか、商品に魅力がないのか、独立店舗には客足がなかなか向かず、閑散として寂しい街並みである。
	□	一般小売店〔祭用品〕（経営者）	来客数の動き	・消費が鈍り、安価な物、緊急を要する物しか売れない。
	□	一般小売店〔眼鏡〕（経営者）	来客数の動き	・5月から10月の売上は前年比では5%から10%増加したが、11月は毎年悪い。12月末から1月初旬は季節の変わり目で前年比5%増加と良くなっている。
	□	一般小売店〔生花〕（店員）	来客数の動き	・3か月前の10月頃は発表会があり、スタンド花などの注文がたくさんあったためそれなりに良かったが、1月は花持ちが良いこともあり、余り客が来店しない（東京都）。
	□	一般小売店〔文具〕（販売企画担当）	販売量の動き	・店頭部は、来客数もほぼ通常どおりで、伸び率もさほど良くはないが悪くもない状態が続いている。外商部も同様に、ある程度の案件は取れているため、横ばいである。ただし、大手通信販売会社がサイバー攻撃を受け、復旧したばかりということもあり、売上が余り良くない。そうしたことから、良いのか悪いのかどちらともいえない状態である。
	□	一般小売店〔茶〕（営業担当）	販売量の動き	・商品単価の上昇もあり、前年比では売上が伸びている。
	□	一般小売店〔茶〕（営業担当）	販売量の動き	・売上が伸びず、来客数も以前と比べて少ない。新規受注もなく、どうしようもない。営業に注力するしかない（東京都）。
	□	一般小売店〔書店〕（総務担当）	販売量の動き	・販売数が伸び悩み、売上の減少傾向が続いている（東京都）。
	□	百貨店（売場主任）	お客様の様子	・寒波の影響もあり、今年に入り来客数の前年割れが続いている。セールが始まっているが、客単価は全体的に下がる傾向にある（東京都）。
	□	百貨店（総務担当）	お客様の様子	・株高の影響か、特選ブランド品の動きが顕著に良い一方で、紳士、婦人共にファッション商材は頭打ちの状態である。また、インバウンドの購買行動も落ち着いている。全体として、売上は好調に推移しているが、商材動向の偏りなどにより、景気が明らかに好転しているという実感は余りなく、引き続き平行線である（東京都）。
	□	百貨店（総務担当）	販売量の動き	・中国からのインバウンドは減少しているものの、その他の国や国内客の購買意欲は引き続き高い（東京都）。
	□	百貨店（営業担当）	販売量の動き	・年始は天候に恵まれたことに加え、年末年始休暇が長かったことで、百貨店への来店が増えた。福袋や初売りでにぎわい、好調なスタートを切れたが、購買行動の2極化が進んでおり、買物に慎重な客が多く見受けられる。今まで売上を押し上げていた中国からのインバウンド減少の影響は非常に大きい（東京都）。
	□	百貨店（営業担当）	来客数の動き	・中国人の団体客は減っているが、個人客や中国以外の国からのインバウンドは増えている。国内客は減っておらず、全体として増加も減少もしていない（東京都）。
	□	百貨店（営業担当）	来客数の動き	・中国からのインバウンド減少による売上減少はあるものの、国内客の消費は底堅く、総じて大きな影響とはなっていない（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
	<input type="checkbox"/>	スーパー（経営者）	販売量の動き	・直近3か月の平均販売点数は99.4%、1品単価103.7%となっている。食料品の消費者物価指数の上昇幅は3か月平均で約6.8%であり、消費者は物価上昇に対して品質や容量を見直して対応している。
	<input type="checkbox"/>	スーパー（店長）	それ以外	・価格を気にせずに買う物と、価格を見極めながら買う物の2極化が起きている。総菜のような即食商材は値引きを目的に購入する客が多くなっている。
	<input type="checkbox"/>	スーパー（店長）	販売量の動き	・来客数、単価は前年並みを維持しているものの、買上点数の前年割れが続いている（東京都）。
	<input type="checkbox"/>	スーパー（総務担当）	販売量の動き	・商材が値上がりしているため、買上点数が増えない。
	<input type="checkbox"/>	スーパー（営業担当）	単価の動き	・米価が依然として高く、調味料等食品の値上げも続いており、単価の上昇傾向が継続している。そのため、生活防衛意識がまだ強く、販売量、来客数が低調気味である。単価の上昇分が販売量、来客数の減少分を若干上回っている分、売上が伸びている（東京都）。
	<input type="checkbox"/>	スーパー（仕入担当）	単価の動き	・年末年始に旅行や帰省等、人の動きが多くあったようで、1月は節約志向がやや高まっている。
	<input type="checkbox"/>	スーパー（販売担当）	お客様の様子	・年末年始が過ぎて、客の買い方が大きく変化している。
	<input type="checkbox"/>	コンビニ（経営者）	お客様の様子	・来客数、客単価共に改善の兆しはないものの、全てにおいて静かな新年で、変化がみられない。
	<input type="checkbox"/>	コンビニ（経営者）	販売量の動き	・値下げをしても、客は値下げをしているから買おうとはならない。そのため、販売量も販売価格も全てが下がっている。
	<input type="checkbox"/>	コンビニ（経営者）	来客数の動き	・年末は若干上向き傾向とみていたが、1月はここ数年と同様の推移で、ほとんど変化がない。元々1月は動きが少ない時期だが、これから春に向けて上向いていってほしい（東京都）。
	<input type="checkbox"/>	コンビニ（エリア担当）	来客数の動き	・販売促進が奏功し、年明け以降も来客数が衰えず継続している（東京都）。
	<input type="checkbox"/>	コンビニ（商品開発担当）	販売量の動き	・比較的単価は上がっているものの、肝腎の購買数が伸びていない（東京都）。
	<input type="checkbox"/>	コンビニ（従業員）	来客数の動き	・今月は閑散期のため景気はそこまで変わらないが、売上はやや落ちている。来客数が少し減っているためキャンペーンなどを継続して行っているものの、年が明けて何かと忙しい時期なのかもしれない。
	<input type="checkbox"/>	コンビニ（従業員）	来客数の動き	・1月から2月にかけてはどちらかというと閑散期に入る。年末年始などでお金を使うため、この時期は落ち着く。最近では、ガソリン代が安くなったり、扶養対象となる年収額が上がったりするなど、徐々に生活に影響してくるような施策が行われている。直接実感できるような政策が増えてくれば、生活の在り方が変わり、コンビニでの買物の仕方や頻度も変わってくる。今はまだ大きな動きはないが、今後に期待している。
	<input type="checkbox"/>	衣料品専門店（店長）	販売量の動き	・1月の売上について、着物事業は初売り及び日々の売上が好調であったが、成人式以降売上の伸びが減速している。ドレス事業は、成人式までは駆け込み需要で計画比10%強と大変好調であったものの、それ以降は日々の計画比を割っている。現在まででほぼ計画比100%となっている（東京都）。
	<input type="checkbox"/>	衣料品専門店（役員）	来客数の動き	・年明けから来客数が少ない。購入意欲が低い。
	<input type="checkbox"/>	衣料品専門店（従業員）	来客数の動き	・来客数が前年比90%と少なく、来店客も価格にシビアな反応が目立っている。
	<input type="checkbox"/>	家電量販店（店長）	来客数の動き	・政府の経済対策が実行される前に衆議院が解散になり、情勢が分からないため判断が難しいが、月によってやや良くなるとまた悪くなったりして、平均すると変わらない。
	<input type="checkbox"/>	家電量販店（店長）	販売量の動き	・前年末の繁忙期は大きな混雑もなく落ち着いていた。年明けは前年より販売量は増えたものの、来客数は多いとはいえない。
	<input type="checkbox"/>	家電量販店（店長）	来客数の動き	・中国からのインバウンドは前月と変わらず減少している。国内需要は前年同月比でほぼ変わらず横ばいである（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
	<input type="checkbox"/>	家電量販店（店長）	お客様の様子	・東京ゼロエミポイント対象製品以外の商材については、今後値上がり傾向にあるのかなど、客が非常に敏感になっている。今後の見通しは厳しいと客が実感している（東京都）。
	<input type="checkbox"/>	乗用車販売店（経営者）	販売量の動き	・新車の販売量は前年並みで、サービス部門の売上が徐々に増加してきている。
	<input type="checkbox"/>	乗用車販売店（営業担当）	販売量の動き	・エリアによる格差はあるとみられるが、前年と比べて苦戦している。
	<input type="checkbox"/>	乗用車販売店（販売担当）	お客様の様子	・前月と同様だが、客は金額に対して敏感で、車検でも、本来であれば交換が必要な部品を交換しなくて構わないとか、やや高いブレーキパッドなどは、壊れない限りは使い続けたいので車検時は交換しなくてよいといわれる。収入が減り、物価が上がっているなかで、少しでも費用を抑えたいというのが本音ではないかと考えている（東京都）。
	<input type="checkbox"/>	その他専門店 〔ドラッグストア〕（経営者）	販売量の動き	・何となく市場に活気がない。客が1点だけ買っていくなど、動きがやや細かくなっている。
	<input type="checkbox"/>	その他小売 〔ショッピングセンター〕（統括）	お客様の様子	・実質賃金が伸び悩んでいるなか、投資活動による収入がある人と賃金収入のみの人の消費マインドは対照的である（東京都）。
	<input type="checkbox"/>	その他小売〔生鮮魚介卸売〕（営業）	それ以外	・例年、年明けから春までは売上が落ちるため、変わらない（東京都）。
	<input type="checkbox"/>	高級レストラン（役員）	それ以外	・売上、予約、来客数は伸びているものの、仕入価格、水道光熱費の増加や人手不足などもあり、前月までのトレンド同様に利益圧迫の状況が続いている（東京都）。
	<input type="checkbox"/>	高級レストラン（仕入担当）	来客数の動き	・法人の利用頻度は前月同様に前年を超えており、景気の減速感は見受けられない（東京都）。
	<input type="checkbox"/>	一般レストラン（経営者）	単価の動き	・3か月前の10月は、夏の暑さが少し落ち着いたものの、売上はそれほど伸びていなかった。1月は寒さが厳しく、どうしても店舗の売上が落ち込むため、ケータリングでカバーしているものの、やはり以前と比べて新年会などが少なくなっているため、売上は3か月前とほぼ変わらない。
	<input type="checkbox"/>	一般レストラン（経営者）	お客様の様子	・3か月前と余り変わらず客は来店しているが、やはり物価高などで多少の影響はある。当店としても単価を上げていかないと、売上や収支になかなか結び付かない。
	<input type="checkbox"/>	その他飲食〔カフェ〕（経営者）	それ以外	・住宅建築ラッシュである。廃業、開業の動きもあるが、今のところ集客に影響はみられない（東京都）。
	<input type="checkbox"/>	旅行代理店（従業員）	販売量の動き	・前年同期比105%程度の販売で推移している（東京都）。
	<input type="checkbox"/>	旅行代理店（従業員）	お客様の様子	・例年と同様の傾向ではあるが、冬季は団体旅行需要が少ない。
	<input type="checkbox"/>	旅行代理店（営業担当）	単価の動き	・旅行代金を計算すると、客が自分で調べてきた代金と比較される。
	<input type="checkbox"/>	タクシー運転手	販売量の動き	・気温が下がっているため、タクシーの利用客は変わらずに同程度いる。ただし、コロナ禍以降は生活習慣が変わり、夜間の客がいなくなっている（東京都）。
	<input type="checkbox"/>	通信会社（経営者）	販売量の動き	・2～3か月前と変わらない。案件の受注及び工事関係は増加傾向になっていない（東京都）。
	<input type="checkbox"/>	通信会社（社員）	お客様の様子	・前月に引き続き飛び込みの広告依頼などがあり、好調である。また、受注にはつながらないが、教育題材やAI開発に関連する素材の提供など、今までにない引き合いがある。時代の変化に関与できるか問われる状況だが、世の中の進化の一端を垣間みている感覚である（東京都）。
	<input type="checkbox"/>	通信会社（社員）	お客様の様子	・冬物商戦でも客の動向に目立った変化はなく、新規契約も解約も低位安定している。浮き足立った動きはみられない（東京都）。

分野	景気の現状判断	業種・職種	判断の理由	追加説明及び具体的状況の説明
	□	通信会社（局長）	販売量の動き	・当社B to C営業の実績は厳しいが、B to B営業は順調に推移している。全体的には景気は余り芳しくないかもしれないが、一部企業においては伸長していることから、現況はどちらともいえず混んとしている（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（営業担当）	お客様の様子	・1月から初めて当社サービスを値上げしたが、客からの反応はほぼなく、値上げに慣れている様子である。物価高が当たり前になってきている（東京都）。
	□	通信会社（経理担当）	お客様の様子	・話を勧めても、できるだけ断る方向に話を持っていくとする客が多い。
	□	通信会社（管理担当）	販売量の動き	・当社の通信サービス加入者数は減少が続いている。通信回線の光ファイバー化を持ってしても、加入契約増加への貢献が想定よりも小さい（東京都）。
	□	通信会社（営業担当）	来客数の動き	・市場にはさほど大きな変化はない（東京都）。
	□	観光名所（職員）	お客様の様子	・例年と比べて動きがない（東京都）。
	□	パチンコ店（経営者）	来客数の動き	・株高、円安、物価高といろいろな情報が交錯しており、先行きの不透明感が増している。先行きを考えて消費者の動向も慎重になっている。
	□	競輪場（職員）	それ以外	・一時的に事業を休止しているため、変化はない。
	□	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により中国人インバウンドの集客は明らかに減少しているが、欧米、オセアニア、韓国、東南アジアからの集客が増えているため、景気動向に大きな変動はない（東京都）。
	□	美容室（経営者）	来客数の動き	・寒さが厳しいせいか、客の来店頻度が鈍っている。
	□	その他サービス〔立体駐車場〕（経営者）	来客数の動き	・商業施設が少ないため客単価が上がらない。
	□	設計事務所（職員）	それ以外	・依然として受注が低調である。また、賃金を3%上げても税金の方が高く、手取りはほぼ変わらない（東京都）。
	□	住宅販売会社（総務担当）	販売量の動き	・物価の上昇に景気が追い付いていない。
	▲	商店街（代表者）	お客様の様子	・寒さが厳しいことで正月の人も出なかった。衆議院選挙が始まったことも影響し、客足が余り良くない。
	▲	一般小売店〔家電〕（経営者）	販売量の動き	・事情は分からないが、設備投資等の話が立ち消えになって、最近また話が来なくなっている（東京都）。
	▲	一般小売店〔米穀〕（経営者）	お客様の様子	・米価については、高い、安い、上がる、下がる、いろいろと情報が複雑になり、混乱している。客の財布のひもも固くなりがちである（東京都）。
	▲	一般小売店〔酒類〕（経営者）	来客数の動き	・生活必需品の高騰によりし好品を扱う当店は厳しい状況が続いている。
	▲	百貨店（総務担当）	販売量の動き	・3か月前と比べると売上は減少しているが、前月、今月とほぼ横ばいである。カテゴリー別でも特筆すべき傾向はなく、全体的に下がっている。正月三が日に休業する店舗が増えているが、当社は前年と同様に営業した。来街者数は若干少なくなっている様子がうかがえる。年末年始の大型連休が来街に影響したとみられる（東京都）。
	▲	百貨店（販売促進担当）	来客数の動き	・当店に限ってかもしれないが、改装工事が続いている影響もあり、やや悪くなっている。顧客ニーズに対応できていないことも一因である（東京都）。
	▲	百貨店（管理担当）	販売量の動き	・商圏が狭いため、割引率が低いと購買意欲が湧かないようで、衣料品などの動きが悪い（東京都）。
	▲	スーパー（ネット宅配担当）	販売量の動き	・来客数より販売点数が減っている。節約志向が高まっている。
	▲	スーパー（食品担当）	来客数の動き	・来客数は12月、1月と前年比100%だが、商品単価が上がっていることから、売上が前年を上回っている（東京都）。
	▲	コンビニ（経営者）	来客数の動き	・季節的に3か月前よりも来客数が減ってくる時期なので、良くはない。また、前年同期比では98%と2ポイント程度落ちている。この流れがずっと続いているため、当チェーン全体の問題と考えている。

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
	▲	コンビニ（経営者）	販売量の動き	・前年比では売上が5%減少している。近隣の同じフランチャイズの売上は前年並みと聞いているため、当店も改善が必要だと考えている。客は外出を控えているようで、景気自体も余り良くない。
	▲	コンビニ（エリア担当）	来客数の動き	・競合店の閉店効果が一巡したことや別の競合店開店の影響を受け、来客数の減少が続いている。また、米飯商材を中心に値上げが続いているため、買い控えが起きている（東京都）。
	▲	コンビニ（エリア担当）	来客数の動き	・前年と比較して来客数にかい離が生じてきている。年末はボーナス時期ということで一時的に来客数が増加したが、現在は前年を下回っている。
	▲	乗用車販売店（経営者）	単価の動き	・物価の上昇によりやや悪くなっている。
	▲	乗用車販売店（経営者）	お客様の様子	・前年末より買換え等の商談が減っている。メーカーの新型車に期待しているが、国内より海外のマーケットを重視しているのか、業者販売で人気車種は注文すらさせてもらえない（東京都）。
	▲	乗用車販売店（総務担当）	販売量の動き	・客の動きが鈍化しており、売上が伸びない。
	▲	その他専門店〔ドラッグストア〕（経営者）	販売量の動き	・続けて販売促進を打っても前年売上に追い付かない。余計な物は買わない傾向にある。
	▲	その他専門店〔貴金属〕（統括）	来客数の動き	・販売額は前年比では上回っているが、インバウンドの減少が大きく、販売客数が減少傾向にあることから、景気は悪くなってきている（東京都）。
	▲	高級レストラン（経理担当）	単価の動き	・販売単価は上昇しているが、数量ベースでは減少している。富裕層の価格許容度は上がっているものの、そうではない層の嗜好品需要は減少している（東京都）。
	▲	一般レストラン（経営者）	来客数の動き	・繁華街の飲食店だが、夜の人出がほぼない。昔は夜にも人が歩く街だったが、今は夜はほぼ人が歩いていない。
	▲	その他飲食〔カフェ〕（経営者）	競争相手の様子	・当社もだが、他社からも悪くなっているという話を聞いており、業界全体が悪くなっている。コーヒー豆の高騰が最も大きく、値上げだけでは厳しいという声が多い（東京都）。
	▲	その他飲食〔給食・レストラン〕（役員）	単価の動き	・前年度行った価格交渉により、利益の基調としては改善に向かっているが、10月の最低賃金引上げによってコストが増加し、伸びが鈍化している（東京都）。
	▲	都市型ホテル（経営者）	来客数の動き	・正月が明けてから近隣の大型コンベンション施設でのイベントが減少している。2月中旬頃までは大きなイベントがなく、それに伴い稼働が低迷している。一方、新年会は前年と同様に受注できている。例年1～2月は低迷する時期のため、これを乗り越えて3月以降はまた回復してくると期待している。
	▲	都市型ホテル（スタッフ）	来客数の動き	・1月はオフシーズンのため、ある程度下振れ予測をしていたが、想像以上に動きが弱い。都内でも空室が目立っていることから、需要が奪われている。
	▲	旅行代理店（経営者）	単価の動き	・諸物価が大きく上昇しており、苦勞している。物価高に加えて衆議院選挙もある。東北や北陸方面に旅行に行きたいという客もいたものの、大雪のために全てキャンセルになっている。
	▲	旅行代理店（営業担当）	販売量の動き	・円安の影響により、やや悪くなっている（東京都）。
	▲	タクシー運転手	お客様の様子	・タクシーの利用客は多いものの、近距離利用が多いため、売上が上がらない。待機してから実車までの時間が長く感じる。ロングの客は少ない。
	▲	タクシー運転手	お客様の様子	・タクシーの利用客は例年どおりであり、特別な理由はない（東京都）。
	▲	タクシー（団体役員）	来客数の動き	・人出がない。非常に寒い日には多少利用はあるが、それ以外には利用がない。
	▲	通信会社（営業担当）	お客様の様子	・サービスの解約希望や現在のサービスの見直しを希望する客が目立っている。
	▲	通信会社（経営企画担当）	お客様の様子	・案件の動きが鈍く、受注が止まっている（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
	▲	観光名所（職員）	来客数の動き	・年末年始は前年並みで、正月以降も、中国からのインバウンドの問題はあるもののインバウンド全体では好調である。それ以上に国内客の動きが鈍い（東京都）。
	▲	ゴルフ場（従業員）	来客数の動き	・気候変動の影響によりゴルフシーズンが大幅に縮小している。暑さ、寒さで特に高齢者の利用が鈍化し、来客数が減少傾向にある。数年前は暖冬で、冬季利用が予想以上に増えた年もあった。更なる物価上昇により、ゴルフの回数も減ってしまうとみている。
	▲	その他サービス 〔保険代理店〕 （経営者）	単価の動き	・仕入先の単価上昇に伴って販売価格が上がっており、客の購買意欲に結び付かない。
	▲	設計事務所（経営者）	お客様の様子	・衆議院選挙が始まり、選挙の結果を期待されるものも困るし、期待もしていないが、先が見えない。業界全体の動きを見ても活気があるとは考えられない。
	▲	設計事務所（経営者）	来客数の動き	・取引先店舗の来客数が減っているとの話を聞いている。
	×	一般小売店 〔傘〕（店長）	来客数の動き	・降雨が少なく傘の利用頻度が低いため、来客数が少ない。
	×	コンビニ（経営者）	来客数の動き	・競合店ができてから売上が常に前年比で1割減少している状況は変わらない。
	×	衣料品専門店 （経営者）	販売量の動き	・季節柄もあるが、問合せが減っている。
	×	乗用車販売店 （営業）	販売量の動き	・販売できる車種がほとんどなく、車を勧めることすらできない。
	×	ゴルフ場（経営者）	来客数の動き	・月初めの降雪と中旬以降の寒波の影響により、来客数が前年比で5%減少している。
	×	ゴルフ場（経営者）	来客数の動き	・天候や気温の低下による来場者数の減少が顕著である。3か月前との比較で95.6%にとどまっている。
	×	ゴルフ場（経理担当）	来客数の動き	・1月は降雪の影響はないものの、寒波による影響により稼働率は低迷している。プレーフィーが高額なビジター需要の低迷は特に著しく、物価上昇及び実質賃金低下を背景に、生活防衛を意識した高額レジャー支出抑制の動向が定着している。来場者の中心が会員のため、収益確保は困難である。物価上昇により営業費用は累増の一途をたどり、到底利益を創出できる状況になく、事業継続に係る問題となっている。
	×	その他住宅〔住宅資材〕（営業）	販売量の動き	・建築資材の需要動向は、大きな流れとしては減少傾向が続いているため、販売量の下げ幅は大きくないとしても、景気は悪いままである（東京都）。
企業 動向 関連 (南関東)	◎	*	*	*
	○	出版・印刷・同 関連産業（営業 担当）	受注量や販売量 の動き	・印鑑、ゴム印、名刺印刷などの仕事をしている。店頭受けとインターネット販売があるが、主に店頭受けが多い。今月は会社設立のための法人登記印の注文が8本、件数にして5件あった。通常は3～4本のところ8本の注文は珍しく、法人関係が上向いている（東京都）。
	○	金属製品製造業 （経営者）	それ以外	・年始の挨拶回りで例年より多くの取引先や同業他社を回ったが、ポジティブな発言が目立っている。
	○	輸送用機械器具 製造業（総務担 当）	取引先の様子	・自動車メーカーからの部品発注は3月末にかけて強含みであり、良くなっている。
	○	輸送業（総務担 当）	取引先の様子	・燃料費の高騰が落ち着いてきている。繁忙期に入り、今月は予定どおりの収益となっている。
	○	不動産業（従業員）	受注量や販売量 の動き	・日中関係の影響はあるものの、引き続きインバウンドは堅調である（東京都）。
	○	不動産業（総務 担当）	取引先の様子	・新規入居テナントの動向から、賃料相場が明らかに上昇してきている。駅近等の優良新築物件に対する需要はかなり旺盛である（東京都）。
	○	税理士	取引先の様子	・通常国会冒頭での衆議院解散により株価が上がる一方、円安が進んでいるが、衆議院選挙の結果に期待している業界は多い。令和7年の冬季ボーナスは前年より増額となり、減税の恩恵で年末調整による還付金が例年よりも多くなり、可処分所得が増えている。
	○	その他サービス 業〔警備〕（経 営者）	受注量や販売量 の動き	・4月からの新規案件受注が決定しているため、売上増加を見込める。

分野	景気の現状判断	業種・職種	判断の理由	追加説明及び具体的状況の説明
	□	食料品製造業（経営者）	受注量や販売量の動き	・年始は来客数が多く売上も良かったが、最近では寒さのために来客数が減っている。
	□	食料品製造業（経営者）	受注量や販売量の動き	・1月についてはやや落ちている。消費者の財布のひもが少しずつ固くなっており、物価上昇に対する疲れも出てきている（東京都）。
	□	繊維工業（従業員）	受注価格や販売価格の動き	・価格転嫁が難しく、厳しい状況が続いている（東京都）。
	□	一般機械器具製造業（経営者）	取引先の様子	・自動車メーカーと取引のある取引先では、大幅に受注ができたところと、逆に減らされてしまうところがあるようで、収支でどちらになるのか読めないものの、自社だけでみると、仕事量は大きく変わらなような情勢である。
	□	電気機械器具製造業（企画担当）	受注量や販売量の動き	・A I関連事業は引き続き堅調であり、客からの要求に対応できている現状では、上向きの景気をキープできている。
	□	建設業（経営者）	受注価格や販売価格の動き	・地域の不動産価格が高止まりしており、この先どうなるか分からない。衆議院選挙の影響も見込まれる。
	□	建設業（経営者）	受注量や販売量の動き	・建築コストが上がり、計画案件はやや少なくなっているものの、設備投資案件が動いている。
	□	建設業（従業員）	受注価格や販売価格の動き	・燃料価格は多少下がったものの、まだ物価上昇が続いているため、やや厳しい状態である。
	□	輸送業（経営者）	受注量や販売量の動き	・荷主の業種により物量に濃淡がある（東京都）。
	□	輸送業（経理担当）	受注量や販売量の動き	・物量が例年より少なく、業務量に対して人員が過剰になっている。
	□	金融業（総務担当）	取引先の様子	・建設業では設備品や原材料価格の高騰分を価格に転嫁できていないため、利益率が下がっている。運送業等では燃料費が下がり好材料ではあるものの、人手不足に伴う賃金引上げによりコストは変わらない。不動産業では物件価格の高止まりもあり、戸建て住宅の販売が長期化する傾向にある。収益物件の1棟売りマンション等の販売は好調で、建設会社は2年先まで仕事が途切れず好況である。総体的には景気は変わらない（東京都）。
	□	金融業（支店長）	取引先の様子	・中小企業と大手企業の賃金格差がますます広がってきており、中小企業は人材確保に支障が生じている。格差は今後も広がり続けるとみられ、対応が必要である。
	□	金融業（営業担当）	取引先の様子	・為替相場の安定から、海外取引のある製造関連企業からは厳しい状況を脱したとの話をよく聞く。円安による海外企業との価格競争メリットより、原材料、製品等の仕入コスト増加のデメリットの方が大きいとのことである。受注は横ばい若しくは微増にとどまり、原価負担より利益はやや減少している企業が多い。
	□	税理士	それ以外	・夜に近隣駅の商店街の飲食店を歩きながらのぞいているが、コロナ禍前のように客が入っていない。以前は満席でにぎわっていた店でも8割程度の客入りである（東京都）。
	□	社会保険労務士	取引先の様子	・返済不要の助成金や補助金を利用したい会社が多く見受けられる（東京都）。
	□	その他サービス業〔廃棄物処理〕（経営者）	受注量や販売量の動き	・物が余り動かない状態が続いている。
	□	その他非製造業〔商社〕（従業員）	受注量や販売量の動き	・受注量は変わらない（東京都）。
	▲	食料品製造業（経営者）	受注量や販売量の動き	・飲食関係だが、いろいろな物が値上がりしているため、販売量が減少している（東京都）。
	▲	出版・印刷・関連産業（経営者）	それ以外	・紙媒体需要の減少と、大手、異業種の参入により、受注率低下と価格競争の激化が進んでいる。
	▲	金属製品製造業（経営者）	受注量や販売量の動き	・数年にわたって工事を行う建築物等は、急激な人件費、資材費高騰の影響が大きく、今受注して黒字予定であっても、数年後に赤字になることが予想されるため、冷え込んでいる。
	▲	建設業（経営者）	取引先の様子	・成長戦略に乗れていない中小企業が多い。

分野	景気の現状判断	業種・職種	判断の理由	追加説明及び具体的状況の説明
	▲	輸送業（経営者）	受注価格や販売価格の動き	・輸送の向輪を成す人と車を取り巻く環境が厳しさを増すなか、当社の輸送品の販売価格は年々上昇している。しかしながら運賃に変動はなく、値上がり分の一部が運賃に転嫁される仕組み作りが急がれる（東京都）。
	▲	広告代理店（経営者）	受注量や販売量の動き	・取引先の動向を見ると、原材料価格の高騰による影響が広がっている。コーヒー豆を扱う取引先では、原価上昇を吸収し切れず1月に閉業に至った店舗もあり、厳しい状況がうかがえる。当社においても、3か月前と比較して受注量は減少傾向にあり、1案件の予算感もやや抑え気味である。全体として、取引先の経営判断が慎重になっており、受注や販売量の動きからみても、景況感はやや悪化している（東京都）。
	▲	広告代理店（従業員）	受注量や販売量の動き	・12月、1月と前年比では減少している。今期に見込んでいた前年実績先の取りこぼしが影響し、新規獲得も低迷している（東京都）。
	▲	経営コンサルタント	取引先の様子	・客の価格への反応が一層敏感になっている。
	▲	経営コンサルタント	取引先の様子	・物価高による経費の増加に対して、売上単価は上がらないばかりか売上数量の減少が重なり、二重苦になっている。中小機械加工業、金属加工業は下り坂に苦しんでいる。衆議院選挙の結果が吉と出るか分らない（東京都）。
	×	出版・印刷・同関連産業（経営者）	受注量や販売量の動き	・当社特有の繁忙期が終わり、受注量が減少している（東京都）。
	×	出版・印刷・同関連産業（所長）	受注量や販売量の動き	・例年1月は閑散期のため案件自体が非常に少ないが、受注量がここ数年で最低となっている（東京都）。
	×	プラスチック製品製造業（経営者）	取引先の様子	・期待していた大型医療品容器の新企画が、クライアントの一方的な事情で保留となった。これに賭けていただけにダメージは計りしれない。
雇用 関連 (南関東)	◎	—	—	—
	○	人材派遣会社（社員）	採用者数の動き	・僅かながら順調に伸びてきている（東京都）。
	○	人材派遣会社（社員）	求人数の動き	・3か月前は10月採用の求人が一段落し求人依頼件数が若干少なくなっていたため、それと比べると増加傾向にある（東京都）。
	□	人材派遣会社（支店長）	それ以外	・人手不足による派遣依頼は相変わらず多く、業種的には景気が良い一方で、人材は争奪戦となっているため、成約数は比例して伸びていない（東京都）。
	□	人材派遣会社（支店長）	求人数の動き	・求人は継続的に入ってきている。
	□	人材派遣会社（社員）	求職者数の動き	・本来であれば求職者の活動が活発になる時期である。衆議院選挙などもあり、想定まで至っていない状況である（東京都）。
	□	人材派遣会社（営業担当）	求人数の動き	・本来なら年度末に向けた繁忙期となってくるが、今年に関しては求人数、求職者数の動きが例年より若干鈍っており、数か月前と余り変わらない（東京都）。
	□	人材派遣会社（営業担当）	周辺企業の様子	・製造業からのエンジニア派遣ニーズが変わらず多いことから、開発予算が割り振られているものとみられ、景気の良さがうかがえる（東京都）。
	□	求人情報誌製作会社（広報担当）	採用者数の動き	・景気が良い状態が続いている（東京都）。
	□	職業安定所（職員）	周辺企業の様子	・新規求人数が減少傾向にあるが、企業活動の停滞ではなく省力化への設備投資の結果であることもある（東京都）。
	□	民間職業紹介機関（経営者）	採用者数の動き	・業種全体で求人は多いが、採用数は余り増えていないため、変わらない（東京都）。
	▲	人材派遣会社（社員）	求人数の動き	・年末の繁忙期が終わり、求人数がやや鈍化している。
	▲	人材派遣会社（社員）	それ以外	・物価の上昇と賃上げのバランスが取れていない（東京都）。
	▲	求人情報誌製作会社（営業）	求人数の動き	・物価の上昇が企業の採用活動に影響を与えている。企業はコスト削減を余儀なくされ、求人を出す余裕がなくなっているため、結果として特に食品製造などで影響がある。

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
	▲	職業安定所（職員）	周辺企業の様子	・事業所の閉鎖や人員整理の情報が複数ある。求人申込件数の減少が続いており、有効求人倍率も低下傾向である。
	×	—	—	—

5. 甲信越（地域別調査機関：株式会社日本経済研究所）

（－：回答が存在しない、＊：主だった回答等が存在しない）

分野	景気の現状判断	業種・職種	判断の理由	追加説明及び具体的状況の説明
家計 動向 関連 (甲信越)	◎	その他サービス〔葬祭業〕（経営者）	お客様の様子	・今月は問い合わせが多く、今までにないほどの件数になりそうである。
	○	コンビニ（経営者）	来客数の動き	・ピーク時間帯の来客数が増える傾向にある。
	○	タクシー（経営者）	来客数の動き	・一部の観光地で、インバウンドの増加が確認できている。
	○	観光名所（職員）	来客数の動き	・この冬は近隣から流れてくるインバウンドのスキー客が多く、街中、特に駅前周辺の宿泊施設や飲食店がにぎわっている。首都圏から直通の特急も乗車しているのはほぼ外国人である。
	○	その他レジャー施設〔ボウリング場〕（経営者）	来客数の動き	・年始や週末はファミリーや若年層が多く、前年より来客数が増えている。平日の夜も若者を中心に増えている。
	□	商店街（代表者）	お客様の様子	・1月は正月があつたが、平日とほとんど変わらなかった。客の多くが大型店に行ってしまうと、昔からの商店街には客は来なくなっている。
	□	一般小売店〔家電〕（経営者）	お客様の様子	・全体的に商材の動きは依然として良くない。2027年の省エネ法改正を見越したLED照明器具や安価なエアコン等への問合せや引き合いが出てきている。成約になっても、今までの売上の穴埋めにはまだ足りない状況が続く。
	□	百貨店（店長）	来客数の動き	・ここに至るまでの天候不順や、この時期は消費の動機付けとなるものが少ないこともあり、消費に勢いが無い。世間の情勢から考えても変わらないとみている。
	□	スーパー（経営者）	来客数の動き	・大雪の影響により、客が近くの店舗を利用するため、来客数は増えている。ただし、除雪費用が心配である。
	□	スーパー（経営者）	販売量の動き	・前年比では売上は13%増加し、来客数は3%減少している。1月は三が日の1～3日は店舗を閉めたが、ちゅう房業務はフル稼働しており忙しかった。週末も新年会の注文がたくさん入り、売上が増加している。
	□	スーパー（店長）	来客数の動き	・来客数の減少、買上点数の増加傾向は変わらない。セール日を中心に、一度にまとめて購入する傾向である。
	□	コンビニ（経営者）	お客様の様子	・今年は例年にないほど朝晩非常に寒く、客足が極端に悪い。売上は前年と同じくらいで、上回ることはない。
	□	コンビニ（店長）	販売量の動き	・年末年始辺りから、時間帯による来客数が変動している。ふだん売れていた時間帯が若干良くない状態になっているが、理由がよく分からず、厳しい。
	□	家電量販店（店長）	来客数の動き	・継続的に、来客数が前年を割り込んでいる。

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
	□	スナック（経営者）	来客数の動き	・宴会の動きは前年より良いものの、個人客は非常に少ない。自転車の飲酒運転の取締りが厳しくなって以来、個人客はずっと落ち続けているので、このまま戻らないとみている。その分、複数人でまとまって飲む機会が増えているのかもしれないが、今後どうなっていくか全く分からない。
	□	都市型ホテル（スタッフ）	来客数の動き	・悪天候の予報等や実際に週末の天候が崩れたことで、人の動きが大きく減少したが、天候要因を除けばさほど変化のない状況である。
	□	旅行代理店（副支店長）	販売量の動き	・燃油価格高騰や物価上昇は解消されていないため、旅行意欲は低迷している。また、為替変動により海外旅行の販売量は少ない。年末年始も安近短や自宅で過ごす傾向がみられる。
	□	タクシー運転手	販売量の動き	・乗務員が退職しても新規に入社しないため、乗務員不足により、特に夕方から夜間の時間帯に、タクシー不足となっている。
	□	通信会社（社員）	販売量の動き	・来期以降の更なるサービス提供エリア拡張で、将来的な上積みは期待できるが、直近での好材料は見当たらない。
	□	通信会社（社員）	来客数の動き	・不透明感は相変わらずで、衆議院選挙で良い方向になるとは考えにくい。
	□	遊園地（職員）	来客数の動き	・1月の連休は最大の寒波予報と強風の影響により、入園者数の伸びは限定的となったものの、新企画の開始により、アジア圏の団体予約が入り始めている。
	□	ゴルフ場（経営者）	それ以外	・ゴルフ場が冬季クローズ中のため景気の良しあしはつかみにくい。周辺では身売りのような地域中小企業のM&Aなどの話も聞いている。地域のことは地域の中小企業が守るべきと考えるが、外資に売却された会社では、地域の社員が辞めている状況である。
	□	ゴルフ場（副支配人）	単価の動き	・物価が上昇しているものの、平日の予約状況や来場時の購買の様子からも、プレー費を上げることは困難である。また、食事や土産への支出も伸びていない。
	▲	商店街（代表者）	お客様の様子	・正月も終わり、毎週末悪天候が続いたこともあって、客足が悪い。
	▲	コンビニ（経営者）	来客数の動き	・1月に関しては連休も多く、売上、来客数共に減少傾向である。天候にも左右されるため、当店の景気としては下降気味である。
	▲	コンビニ（エリア担当）	来客数の動き	・来客数が減少している。特に、夕方以降が顕著である。
	▲	乗用車販売店（経営者）	販売量の動き	・新車需要期に新型イベントが重なっているが、受注は伸びてこない。新車価格が上がっていることが影響している。
	▲	その他専門店〔酒〕（店長）	お客様の様子	・売上自体は前年と比べても伸びているが、1月中旬以降、客の様子が急激に悪くなっているため、今後も余り良くない。客が何を捉えて悪くなっているのかは分からないが、明らかに様子が変わっている。値上げや物価に対する敏感な反応ではないかと考えている。
	▲	高級レストラン（経営者）	来客数の動き	・物価対策が功を奏していない。
	×	商店街（代表者）	来客数の動き	・商店街を歩く人影は通勤時間帯を除けばほとんどない。当然ながら、自助努力の大切さを実感している。
	×	コンビニ（経営者）	お客様の様子	・物価高、エネルギー価格高騰、過度な円安の悪影響等が、客の様子からうかがえる。
	×	その他飲食〔カフェ〕（経営者）	来客数の動き	・物価高のため、来客数の動きが悪くなっている。
	×	観光型旅館（経営者）	販売量の動き	・年末年始は9連休でこの期間はかなり良かったものの、正月明けから苦戦している。要因は中国、香港からのインバウンドの不調である。冬季は国内の旅行需要が減少する一方、春節などでインバウンドの需要が増え、売上に占めるインバウンドの割合は10%強に達するため、ダメージが大きい。降雪が少ない地域だが、大雪の報道が続いているからか、首都圏からの客の動きも低調である。

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
	×	都市型ホテル (スタッフ)	来客数の動き	・3か月前は行楽シーズンで、非常に客の動きも良かった。今月は季節要因もあるが、来客数の落ち込みが非常に激しかった。週末の大雪で団体利用が2件キャンセルになり、個人客のキャンセルも発生している。
企業 動向 関連 (甲信越)	◎	—	—	—
	○	*	*	*
	□	電気機械器具製造業(経営者)	受注量や販売量の動き	・1月の受注や販売量は12月と余り変わらないが、先の受注量が減少しており、見込みが立たない。
	□	金融業(調査担当)	取引先の様子	・製造業の業況感は、米国の関税引上げの影響が想定よりも大きくなかったことや円安の恩恵を受けた企業もあり、弱いながらも持ち直している。非製造業は、観光関連は順調ながら、コスト高の影響が広がり、消費者の節約意識の高まりもあって業況感は低下している。
	▲	食料品製造業(製造担当)	受注量や販売量の動き	・スーパーでの販売量が減少している。
	▲	食料品製造業(営業統括)	受注価格や販売価格の動き	・低コストで利益率の低い商材には、引き合いが何とあるものの、付加価値の高い商材は厳しい状況である。
	▲	窯業・土石製品製造業(経営者)	取引先の様子	・特注品の受注予定はあるものの、試作品製作等で時間を取られ、生産が進んでいない。
	▲	電気機械器具製造業(従業員)	取引先の様子	・大手部品納入業者の話では、今後景気が悪くなるという業者が非常に多いとのことである。
	▲	その他製造業「宝石・貴金属」(経営者)	受注量や販売量の動き	・1月に入ってから更なる地金の高騰で、展示会では地金が安いときに制作して売れ残っていたようなお買い得な商品を買求める客が多かった。売上は前年比30%増加となっているものの、状況は厳しい。
	▲	建設業(経営者)	受注量や販売量の動き	・工事の受注量が伸び悩んでいる。
	×	*	*	*
	◎	—	—	—
雇用 関連 (甲信越)	○	職業安定所(職員)	周辺企業の様子	・長期的かつ慢性的な人手不足が県内経済に与える影響は決して小さくない。為替相場の動向や輸出を主軸とする各産業の事業所等では収益に対する不透明感を払拭できず、地元企業から、攻めの経営戦略が立てにくいという声も聞かれる。
	□	人材派遣会社(営業担当)	それ以外	・全てにおいて後退している状況は変わらない。
	□	職業安定所(職員)	求人数の動き	・新規求人数について、過去1年の前年同月比でみても、大きな動きはない。
	□	民間職業紹介機関(経営者)	求人数の動き	・求人をけん引する製造業において、現場作業の求人は多いが、新規のものの作りに関わる開発等の求人は少なく、将来が不安視される。
	▲	職業安定所(職員)	求人数の動き	・当所管内の12月の有効求人倍率は1.40倍となり、前年同月比で0.06ポイントの下降となっている。月間有効求人倍率が前年同月を下回るのは20か月連続となっている。
	×	—	—	—

6. 東海（地域別調査機関：三菱UFJリサーチ&コンサルティング株式会社）

（－：回答が存在しない、*：主だった回答等が存在しない）

分野	景気の現状判断	業種・職種	判断の理由	追加説明及び具体的状況の説明
家計 動向 関連 (東海)	◎	一般小売店「土産」(経営者)	来客数の動き	・旅行客の増加割合が顕著に大きくなっている。天候の良さも加味されるが、そのことを差し引いても例年よりも良い。
	◎	タクシー運転手	お客様の様子	・ガソリン価格の値下げだけでも希望が持てるが、その他の政策も期待ができる。
	○	スーパー(店長)	販売量の動き	・以前と比べて価格を下げて販売しているせいでもあるが、買上点数が増加し客単価が上昇している。
	○	スーパー(店員)	単価の動き	・年末商戦の勢いが落ち着き、売上は低下すると思ったが、果物が順調に売れている。箱買いは減ったが、いちごやみかんなどを2パック購入するなど複数購入が多い。
	○	スーパー(店員)	来客数の動き	・年始は来客数が大幅に増えたが、それ以降は前月並みの来客数に戻っている。

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（店長）	来客数の動き	・食品以外での販売も好調である。特に玩具系がよく売れている。
	○	衣料品専門店（店長）	来客数の動き	・1月の気温低下により、作業服を始めとして備品の購入が増加している。地域の経済が回っていることと、外国人技能実習生の採用増加に伴い来客数が増加していることがみられる。
	○	衣料品専門店（売場担当）	単価の動き	・この時期は入学や入社、就職活動などで、きちんとした良い物を購入する客が多い。2～3月は薄利多売で、安い物を買う客が多い。今は客単価が良い時期である。
	○	家電量販店（店員）	単価の動き	・超省エネエアコンの売上比率が良かった。
	○	家電量販店（フランチャイズ経営者）	単価の動き	・初売り後も、冷蔵庫や洗濯機の大物家電が売れている。エアコンと照明も、2027年問題で動きが良い。テレビは地上デジタル切替えから14年たち、買換え需要とミニLEDにより単価が上がっている。
	○	家電量販店（営業担当）	単価の動き	・今月は来客数は微増だが、単価が良い。エアコンがよく動いている。
	○	乗用車販売店（経営者）	販売量の動き	・年度末ということもあり、買換えの需要が高まっている。
	○	乗用車販売店（経営者）	お客様の様子	・ガソリン代は安くなって喜ばしい声が上がっている。新車を購入する客も多かった。
	○	その他専門店〔貴金属〕（経営者）	来客数の動き	・金の価格高騰で、金地金の売買は好調である。ジュエリーは価格高騰をしており、資産性を重視する傾向が強いことから、地金ジュエリーの販売が好調である。円安による価格高騰で、時計は販売不振である。
	○	その他専門店〔書籍〕（社員）	販売量の動き	・年度末向けの受注の増加はあるが、例年より余り勢いがみられない。
	○	旅行代理店（経営者）	販売量の動き	・海外業務が活発になっている印象を受ける。
	○	通信会社（企画担当）	販売量の動き	・前年同月と比べて、新規契約者数は微増で解約者数は微減した。前月と比べても同様の傾向で、良いとはいえないが、若干改善した。
	○	テーマパーク（職員）	単価の動き	・インバウンドの増加や客単価が上昇した。
	○	パチンコ店（経営者）	来客数の動き	・年末年始の繁忙期によりやや良かった。
	□	商店街（代表者）	お客様の様子	・商店街への来客数は多少減ってきたが、飽和状態のため売上に影響はない。
	□	商店街（代表者）	単価の動き	・仕入価格や資材の高騰で、商品単価は上がり続けている。所得の増加が追い付いておらず、とにかく物が売れない。
	□	一般小売店〔結納品〕（経営者）	販売量の動き	・商店街という立地では寒波の影響が大きく、寒さが来客数に響く。
	□	一般小売店〔酒類〕（経営者）	来客数の動き	・飲食店への来客数が減っている。今月後半は来客数が僅か1～2組程度の店舗が何店もあり、アルコールやソフトドリンクの販売状況が悪くなっている。
	□	百貨店（売場主任）	お客様の様子	・来客数は減っていない。初売りには多くの来店があり売上が上がったが、その後が続かない。お歳暮でもらった商品券を利用しようと来店し、売場をいろいろ見た上で買う客がいる。一方で、滞在時間は長いが、ビジネスシューズからカジュアルまで見て回っても結局購入に至らない客が多い。
	□	百貨店（総務担当）	お客様の様子	・中国を中心にインバウンドの減少が続いている。一方で、バレンタインデー催事や寒さが厳しいことにより冬物雑貨を中心に売上が好調である。また、海外の特選ブランドの値上げを前にした需要増により、外商顧客を中心に堅調を維持している。一方で、衆議院選挙となったことや厳しい寒さも続いており、足元の入店客数に影響が出ている。
	□	百貨店（営業担当）	来客数の動き	・年末年始の動きを見ていると、引き続きメリハリ消費をしている様子である。
	□	百貨店（営業担当）	お客様の様子	・相変わらず来客数が多く、にぎわいがある。しばらくはこの傾向が続く。
	□	百貨店（販売促進担当）	来客数の動き	・直近は意外とインバウンドが低下しておらず、3か月前と比較しても余り落ち込んでいない。

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
	<input type="checkbox"/>	百貨店（販売担当）	販売量の動き	・価格改定前の駆け込み需要がみられ、高額品の動きも良かった。改定後も大きな落ち込みはなく、購買意欲は保たれている。特定の需要による影響もみられるため、全体としては大きな変化はない。インバウンド需要については、中国からのインバウンドを中心に回復傾向がみられる。
	<input type="checkbox"/>	スーパー（経営者）	販売量の動き	・来客数の増加に対し、売上は伸び悩んでいる。
	<input type="checkbox"/>	コンビニ（店長）	来客数の動き	・販売促進が功を奏し、来客数は継続して増加傾向にある。
	<input type="checkbox"/>	コンビニ（商品企画担当）	それ以外	・中国からのインバウンドの減少により、インバウンド層の構成に変化はない。直接的な売上への影響はなく、売上はほぼ横ばいである。
	<input type="checkbox"/>	乗用車販売店（経営者）	お客様の様子	・相変わらずの物価高で、客の節約志向は続いている。
	<input type="checkbox"/>	乗用車販売店（従業員）	お客様の様子	・生活に必要な物の価格高騰が、客の購買意欲を硬直させ、購入行動に余裕がない。今必要な物をできるだけお買い得に購入しようとする客は、商品に対する目が非常に厳しい。また、客の購買力格差が大きくなってきていると、商品を検討している段階で強く感じるが増えた。
	<input type="checkbox"/>	乗用車販売店（従業員）	お客様の様子	・物価高に尽きる。
	<input type="checkbox"/>	乗用車販売店（従業員）	販売量の動き	・初売りフェアは例年以上の売上となったが、その後は新車の成約が低調だった。中古車は好調で、単身層を中心によく売れている。また、寒波の影響によりスタッドレスタイヤの納品が間に合わないほどよく売れた。高額になってしまった新車の売行きは相変わらずであるため、良い状況とはいえない。
	<input type="checkbox"/>	乗用車販売店（営業担当）	販売量の動き	・例年は年明けから商談が増えるが、今年は寒波の影響により客足が鈍い。秋と比べて、商談件数は良くなっていない。
	<input type="checkbox"/>	高級レストラン（経営企画）	来客数の動き	・前月は宴会需要が最大となる繁忙月であり、前半は前年並み、後半にかけてグループや法人の利用が増えた。また、年末の休暇で最終週が前年より1日多かったため、帰省客の利用が増えた。年末年始は都市部にも人が多く残っていた様子で、前年より利用が増加した。
	<input type="checkbox"/>	一般レストラン（経営者）	来客数の動き	・新規の客が来るような立地条件ではないため、なじみの客しか来ない。
	<input type="checkbox"/>	その他飲食〔仕出し〕（経営者）	お客様の様子	・異常なほどの物価高騰により低調である。
	<input type="checkbox"/>	その他飲食〔フイン輸入〕（経営企画担当）	お客様の様子	・客からイベントやフェアへの問合せは多く、購買意欲は衰えていない。2月に実施するイベントの予約も前年どおり入っている。
	<input type="checkbox"/>	観光型ホテル（支配人）	お客様の様子	・春節の時期に中国からのインバウンド需要が停滞している。また、衆議院選挙に伴い、2月初旬の宴会催事の販売が不振である。
	<input type="checkbox"/>	都市型ホテル（営業担当）	単価の動き	・中国からのインバウンドは減少しているが、個人は限定的である。マイナス分もアジアからの個人客でカバーしている。国内は物価高の影響により若干減少しているが、高単価の影響により良い状態が継続中である。
	<input type="checkbox"/>	旅行代理店（経営者）	販売量の動き	・年が明けて少し動きが出てきたが、衆議院選挙が決まり、また、問合せが少なくなった。
	<input type="checkbox"/>	旅行代理店（経営者）	それ以外	・ターミナル駅の再開発事業が突然中止になるなど人件費や資材価格の高騰の影響が出始めている。特に飲食店はメニューの単価が上昇しているため、以前のように昼夜を問わず予約が必要なほど混雑することもなくなっている。

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
	□	旅行代理店（経営者）	お客様の様子	・4月以降の旅行の問合せが期待できるが、受験シーズンであることと来期の家族のスケジュールがまだみえないことから、余り多くはない。旅行先での物価高が引き金となり、海外よりも国内需要が高い。テレビや動画配信サービスで海外旅行番組が放送されると、ロケ地や観光地が話題になるため、訪れてみたい衝動にかられる。ただし、国際観光旅客税が日本在住者も一律3000円に値上げされることについては、更なる検討が必要だと考える。日本国籍パスポートなら1000円、外国人は5000円以上が望ましい。
	□	旅行代理店（営業担当）	それ以外	・記録的な長期にわたる大雪災害により、旅行を中止したり旅行の計画を控えたりする客が多くなっている。ただし、旅行需要は減っていないため、横ばいが続いている。物価高騰により旅行代金も依然上昇する一方であるため、景気後退の不安要素は継続中である。
	□	タクシー運転手	お客様の様子	・新年を迎えて年末ほどの忙しさはほとんどないが、夜間の客足はそれなりにある。しかし、客の来店時間が遅くなっている印象を受ける。繁華街からの帰宅時間も遅いため、終業時間が近づいてから売上の帳尻が合うような状態で横ばいである。
	□	通信会社（サービス担当）	販売量の動き	・2035年のアナログ回線終了のため、買換えサービスの申込みが増加している。この機会にとネット回線の申込みも増えている。
	□	その他レジャー施設〔鉄道会社〕（職員）	それ以外	・スキー場がにぎわう季節ながら、客入りは今一つの様子である。
	□	美顔美容室（経営者）	販売量の動き	・自宅用美容商品のキャンペーンは12月で終了したが、今月から新たにメイク用品の新色とホワイトニング商品のセット販売が始まった。
	□	住宅販売会社（経営者）	お客様の様子	・売出し中の物件に対して、問合せの数が少ない。
	□	住宅販売会社（従業員）	お客様の様子	・特に動く要因がなく、期末の3月に大きな売上を達成するための助走期間となる。イベントなどの参加率をあげて準備時間を十分に取る時期になる。
	□	住宅販売会社（従業員）	販売量の動き	・横ばいが続いている。
	□	その他住宅〔不動産賃貸及び売買〕（営業）	単価の動き	・繁忙期のため販売数は上がっているが、想定以下である。
	▲	一般小売店〔生花〕（経営者）	お客様の様子	・例年どおり1月は成人式の需要があるくらいで来客数、売上共に少ないが、今年は更に少なかった。寒さが影響している部分もあるが客単価も落ちている。確かに財布のひもが固くなっている印象を受ける。中には金額を気にせず買う人もいるため、格差がある。
	▲	一般小売店〔生活用品〕（販売担当）	販売量の動き	・商品価格の値上がりが続く、販売が難しくなっている。
	▲	百貨店（経理担当）	販売量の動き	・物価高を受けて伸長している購買単価が、来客数や購買人数の落ち込みを補っている状態にあり、中間所得層における消費マインドは低い。
	▲	スーパー（店長）	来客数の動き	・ポイントセールや割引セールの日に、来店が集中している。
	▲	スーパー（店長）	来客数の動き	・既存店の来客数が、年末年始の繁忙期でも前年を超えていない。
	▲	スーパー（店員）	それ以外	・円安に加え物価高となり利益が落ち込んでいる。パートのシフトを減らすなどの対策が打たれている。
	▲	コンビニ（企画担当）	来客数の動き	・来客数は、ほとんどの店舗で前年割れの状況である。この傾向は数か月前からであるが、これまでは客単価の上昇により売上は前年を上回っていた。しかし、今年に入り売上も前年割れの店舗が半数以上となった。
	▲	コンビニ（エリア担当）	来客数の動き	・国内大手自動車メーカーの休みが前年より1日少ないことによる影響はあるが、それ以上に価格高騰による客離れを感じるほど、前年と比べて来客数は大幅に減った。

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
	▲	コンビニ（エリア担当）	販売量の動き	・相次ぐ商品の値上げに伴い、売れ筋商品であるおにぎり・弁当などの米飯類の販売数が前年と比べて下落している。客の買上点数も以前と比べてやや落ちていることから、買い控えが出てきているとみる。
	▲	コンビニ（店長）	来客数の動き	・売上は商品の値上げにより、前年比100%前後を維持している。ただし、来客数は前年比3～5%割れが続いている。
	▲	コンビニ（店長）	来客数の動き	・値上げによる客単価の上昇で、日売上は前年を少し上回ったが、来客数の減少は一層悪化してしまった状況である。本部による販売促進キャンペーンの効果は悪くなかっただけに、景気の悪化を徐々に実感する。本格的な寒さも一因とみられる。
	▲	コンビニ（本部管理担当）	来客数の動き	・現在のコンビニやスーパーを始めとする小売現場では、売上という表面上の数字は物価高騰によって維持されているものの、その実態は消費者の買い控えにより来客数の減少という深刻な空洞化が進んでいる。このまま物価高に依存した売上構成が続けば、消費の土台である家計が疲弊し、将来的に回復不能な景気後退を招く恐れがある。3か月前と比較して悪化の一端をたどる現状に鑑みれば、場当たりの調整ではなく、消費者のマインドを根本から変える強力な呼び水が必要である。
	▲	衣料品専門店（経営者）	販売量の動き	・これまではバーゲンセールを実施すれば来店して購入する客が一定数いたが、今期は物価高の影響により購入に至る客がほとんどいない。
	▲	衣料品専門店（販売企画担当）	競争相手の様子	・競合先も売上が上がらないため、暇という声がある。
	▲	乗用車販売店（従業員）	販売量の動き	・新車の販売台数は前年より減っており、半数以上の車種が販売停止になっている。
	▲	乗用車販売店（従業員）	販売量の動き	・全体的な動きも販売量も良くない。例年1～2月は車が売れない時期だが、今月は不安になるほど圧倒的に状況が悪い。
	▲	その他専門店「雑貨」（店長）	来客数の動き	・中国からの客が減少した。
	▲	観光型ホテル（経営者）	来客数の動き	・3か月前は前年を5～7%ほど上回っていたが、今月はほぼ前年並みか2～3%来客数が減っており、景気はやや悪い。
	▲	旅行代理店（経営者）	販売量の動き	・寒い日が続き、客の動きが悪い。
	▲	旅行代理店（営業担当）	単価の動き	・気候や天候の懸念もあり、団体旅行については、雪の少ない地域や近場への日帰り旅行といった低単価の旅行がほとんどである。
	▲	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が少ない。
	▲	テーマパーク職員（総務担当）	来客数の動き	・年始の冬季イベントが終了してからは集客が伸び悩み、月次目標を下回っている。財務状況に関しても、計画以上に人件費等の支出が増え、経営を顕著に圧迫している。
	▲	観光名所（案内係）	お客様の様子	・新規客の来店はなく、どの店に聞いても同じような様子である。
	▲	ゴルフ場（経営者）	お客様の様子	・物価高の影響により、客の購買意欲が低下している。
	▲	パチンコ店（従業員）	来客数の動き	・年末年始に客の支出が増えたことが、今月の来客数減少につながっている。
	▲	理美容室（経営者）	来客数の動き	・客が余り来ない。
	▲	美容室（経営者）	お客様の様子	・客からは、物価が高く、景気は良くないという声がある。
	▲	美容室（経営者）	お客様の様子	・物価の高さが影響している。
	▲	設計事務所（職員）	お客様の様子	・客から景気が良くなるような話が聞かれない。

分野	景気の現状判断	業種・職種	判断の理由	追加説明及び具体的状況の説明
	▲	その他住宅〔住宅管理〕（経営者）	お客様の様子	・リフォームのため銀行ローンの申請をしても、すぐに承認されず困惑している。知り合いの銀行員に聞くと、金利のこともあり貸す方向に積極的になっているとの話だが、時間が掛かれば利益にならない。少しでも経済が回れば景気回復に向かうため期待したい。
	▲	その他住宅〔展示場〕（従業員）	お客様の様子	・来客数が減少している。
	×	商店街（代表者）	お客様の様子	・中国からのインバウンドが減り、飲食店や小売店の売上は落ちている。また、円安が進み、様々な物の値上げが相次いでおり、消費マインドが悪くなっている。
	×	スーパー（販売担当）	来客数の動き	・気温低下に伴い来客数は減少している。物価も高くなるばかりで、景気が良くなる見込みがない。
	×	コンビニ（店長）	販売量の動き	・菓子や飲料以外の食品部門、アルコール類はスーパーやディスカウントストアとの価格差が大きい部門であるため、客が流れ部門の売上が大幅に減少した。
	×	都市型ホテル（総支配人）	来客数の動き	・宿泊は弱い。宴会は企業を中心に比較的良い。レストランは、昼を中心に比較的安定している。
	×	美容室（経営者）	お客様の様子	・寒いことから客の入りが悪い。
	×	住宅販売会社（従業員）	競争相手の様子	・新築住宅の受注がままならないくらい悪い。
企業 動向 関連 (東海)	◎	—	—	—
	○	パルプ・紙・紙加工品製造業（顧問）	受注量や販売量の動き	・時期的な青果物や農産物の荷動きは引き続き活発である。また、自動車関連やその他も好調で、景気はやや良い。
	○	窯業・土石製品製造業（社員）	受注量や販売量の動き	・年初から出荷量が非常に多く、年始の休業があつたにもかかわらず、今月は過去最高の売上となった。ハイブリッド車向け電池製造用の耐火物の受注が順調である。
	○	電気機械器具製造業（企画担当）	それ以外	・株価が上昇していることもあり、景気が上向きに展開していくであろう期待感が強まっている。減税政策の効果で、ガソリン価格などが目に見えて下がっている。
	○	輸送用機械器具製造業（品質管理担当）	取引先の様子	・以前と比べると、人員の補充や新規採用が増えてきている。
	○	金融業（従業員）	取引先の様子	・自動車産業が多い地域だが、全体的に生産性や活気があり、現政権になってからは景気が良い。
	○	金融業（企画担当）	取引先の様子	・中小企業にとっては受注価格が上がらないと賃上げは厳しいが、主要取引先が労務費を中心とした原価について、改善する方向での見直しを検討し始めている。当初は大手中心の賃上げであつたが、この流れが定着してくれば、中小企業へも賃上げが広がり、景気は上向いていく。
	□	食料品製造業（社員）	受注量や販売量の動き	・受注量、販売量共に数か月ほとんど変動がない。
	□	食料品製造業（経営企画担当）	受注価格や販売価格の動き	・販売量は横ばいながら、価格を上げた分だけが上乗せになっている状況である。商品選択基準がますます厳しくなっている印象を受ける。
	□	化学工業（営業担当）	受注量や販売量の動き	・データセンター向けの電子材料薬液は、需要好調が継続している。
	□	化学工業（総務秘書）	それ以外	・衣料品や食品などの身近なものの物価が高くなり、外食は抑えて3000円と考えていたものが抑えられて5000円となり、簡単に7000円前後にも達するようになった。店が空くこともなく予約が取れない状況に、景気の良さを実感する。
	□	一般機械器具製造業（営業担当）	受注量や販売量の動き	・A Iブームもあり、半導体関連の設備投資が全世界で急激に増えている。
	□	電気機械器具製造業（営業担当）	受注量や販売量の動き	・2月までは変化ない見込みである。
	□	電気機械器具製造業（経営者）	受注量や販売量の動き	・半年近く横ばいである。
	□	建設業（役員）	受注量や販売量の動き	・自社は住宅分譲会社であるが、競合他社も販売に苦戦している様子である。

分野	景気の現状判断	業種・職種	判断の理由	追加説明及び具体的状況の説明
	□	輸送業（経営者）	受注価格や販売価格の動き	・値上げ交渉の場を設ける大手企業は増加している。一方で卸売業や小売業においては、納品時間の緩和など物流要因の改善について協議をするのみで、一向に値上げに応じない企業が多数見受けられる。間もなく新年度の予算は確定したためしばらく値上げは難しいと言いつづけるのが目に見えている。
	□	輸送業（従業員）	受注量や販売量の動き	・受注量は比較的安定している。問題は支出で、車両関係の費用は増加している。人件費も上げていかなければならないため悩ましい。
	□	金融業（従業員）	それ以外	・身の回りの様子から、景気が良くなっているとは思えない。長期金利の引上げや経済指標では景気は良いが、日常生活は変わらず苦しい状況である。
	□	不動産業（経営者）	それ以外	・例年よりも晴れの日が多いこともあり、前月同様に外出や遠出をする人が増加傾向にある。今月の売上は前年を上回っている。
	□	広告代理店（制作担当）	取引先の様子	・年末年始にかけて、広告用資材等の値上がりにより、企業にとっては特に紙媒体の広告出稿量に差が出てきているところもある。
	□	新聞販売店〔広告〕（店主）	競争相手の様子	・依然として改善の兆しや今後の見通しが立たないため、定期購読顧客に対して値引きを段階的に中止する販売店が増えている。仕入価格が変わらないのに販売店が負担することが、今後大きな課題になると判断したためとみられる。
	□	公認会計士	取引先の様子	・来客数や売上については、前年と比較しても大きく伸びているような印象は受けない。業種によって差はあるものの、余り変化はないとみている。少し気になる業種としては、不動産業が金利上昇の影響もあり、問い合わせ件数が減少傾向にある。
	□	会計事務所（職員）	取引先の様子	・製造業を営む顧問先は、売上、所得共に伸びている。飲食業は、売上は落ちているが所得は少し上向いている。この傾向は変わっていない。
	□	その他非製造業〔ソフト開発〕（経営者）	受注量や販売量の動き	・設備投資はしばらく低調に推移の見込みで、新しい展開が読めない。ただし、何かをしないとどんどん遅れることになるため、新商品や新規客の開拓が必要である。
	▲	金属製品製造業（従業員）	受注量や販売量の動き	・物件の動きが鈍っているのは明らかで、工場への製作投入は例年の年度末のような活発さはない。
	▲	輸送業（従業員）	受注量や販売量の動き	・今月に入って取扱量は落ち込んでいる。ブラックフライデー、クリスマス商戦といったイベント行事が一巡し、閑散期状態にあることが大きい。
	▲	通信業（法人営業担当）	受注価格や販売価格の動き	・取引先のセキュリティ投資額が削られたため、当初提案し受注したはずのプロジェクトが導入できない事態になった。通常、民間企業のセキュリティ投資額は、経常利益の約5%とされており、情報系システム部門の担当者も算段してシステム移行を進めていたが、年度末決算を前に、予定利益を大幅に下回っていたため、セキュリティ対策が後回しになった。
	×	鉄鋼業（経営者）	受注量や販売量の動き	・前年末より更に受注量、販売量共に悪化している。5%以上落ち込んでいる。
	×	金属製品製造業（経営者）	受注量や販売量の動き	・販売量が減少している。仕入価格が上昇しており利益を圧迫している。
	×	電気機械器具製造業（経営者）	受注量や販売量の動き	・客先業界においては1～2月は設備投資が少ない上に、ライバル会社との低価格競争により利益率が下がっている。また、円安で輸入部品の価格が上がっているため、非常に厳しい状況である。さらに、中国からの輸入部品が入手困難になっており困っている。
	×	通信業（総務担当）	それ以外	・スーパーに行っても、食料品価格は高止まりしている。さらに2～3割程度値上げする商品もあるとのことだが、手取り賃金が停滞しているため、収支のバランスが取れていない印象を受ける。生活必需品を安く購入することに消費者が疲弊している。
雇用 関連 （東海）	◎	—	—	—
	○	人材派遣業（営業担当）	周辺企業の様子	・現政権の各種支援策により、企業や消費者負担が目に見えて改善している。企業だけでなく社会全体に活気が出てきた。
	○	人材派遣会社（社員）	求人数の動き	・インバウンド需要が減ったが、法人利用の新年会が増加した。

分野	景気の現状判断	業種・職種	判断の理由	追加説明及び具体的状況の説明
	□	人材派遣会社（営業担当）	求人数の動き	・求人数には変化がないが、人手不足感は変わらず採用コストが高くなっている。
	□	人材派遣会社（営業担当）	それ以外	・消費減税が社会保険料の引下げがない限り、景気は回復しない。
	□	人材派遣会社（営業担当）	求人数の動き	・自動車部品メーカーにて、一部製品の部品変更による設計変更で複数名の引き合いがある等、足元の引き合いは一定量を維持している。
	□	アウトソーシング企業（エリア担当）	周辺企業の様子	・国内自動車販売は前年比マイナスである。大手自動車メーカーの2社は新型車種販売効果も少なく前年比マイナスとなり、当地域のメーカーは前年数字を回復した。その他のメーカーは新型車種販売を含め好調で推移している。
	□	新聞社〔求人広告〕（営業担当）	周辺企業の様子	・採用の早期化が進み、内々定を出す時期を早めている企業も多いが、内定辞退なども多くあり採用数の安定にはつながっていない。学生へのアプローチも多様化しており、企業側もいろいろとトライしていく必要がある。
	□	職業安定所（職員）	求職者数の動き	・有効求職者数が前年度と比較して減少傾向にある。求人件数の充足、特に人手不足分野の人材確保への影響が懸念される。
	□	職業安定所（職員）	求人数の動き	・人手不足という声が多く聞かれるが、物価や人件費高騰のため事業拡大までは結び付かない状況である。
	□	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、全体的に2%増加した。産業別では、建設業や学術研究・専門技術サービス業の新規求人数は増加し、製造業や運輸業・郵便業、宿泊業・飲食サービス業の新規求人数は減少した。
	□	職業安定所（職員）	求人数の動き	・小売業からの大量求人の影響により新規求人数は増加しているが、減少している産業もあり、これまでの傾向から大きな変化がみられない。
	□	民間職業紹介機関（営業担当）	求職者数の動き	・下期に入り充足できていないポジションが残っているため、採用ハードルの高さから入社決定数にはそこまで大きな変化はない。
	▲	職業安定所（職員）	周辺企業の様子	・診療所や介護施設の閉鎖が複数発生している。
	×	人材派遣会社（社員）	求職者数の動き	・1月に入り求人媒体からのエントリー者は増加したものの、同業他社との競合が激しく、実際の登録に至らないケースが増えている。

7. 北陸（地域別調査機関：一般財団法人北陸経済研究所）

（－：回答が存在しない、＊：主だった回答等が存在しない）

分野	景気の現状判断	業種・職種	判断の理由	追加説明及び具体的状況の説明
家計動向関連 (北陸)	◎	商店街（代表者）	来客数の動き	・売上は前年同月比で約30%増加と好調だが、その中身が大きく変化している。前年1月にはあった春節需要が今年はないため、中国からのインバウンドを中心とした免税売上は前年比では激減している。しかし、それを補って余りあるほど日本人観光客の売上が急伸しており、全体を押し上げている。これまでのインバウンド依存から、国内需要を中心とした成長へと転換しつつある手応えがある。
	○	一般小売店〔書籍〕（従業員）	来客数の動き	・来客数は増えつつあるが、売上は横ばいか微増である。
	○	スーパー（仕入担当）	来客数の動き	・年末から引き続き、来客数の微増が続いているが、節約志向や雪による外出控え、外食控えの傾向も見受けられる。
	○	乗用車販売店（経営者）	来客数の動き	・今月に入ってから客との商談数が増えている。3か月前と比べて少し上向いている。
	○	スナック（経営者）	来客数の動き	・当店の客はほとんどが常連客である。運送業の経営者からは物が動いていないという話で、やや不景気のようなのだが、当店はぎりぎりの状態で何とか過ごせている。
	○	タクシー運転手	来客数の動き	・1月は新年会などが多くあった。また、月の後半は大雪の影響により自家用車の使用が減ったため、タクシーの利用者が多く大変忙しい。

分野	景気の現状判断	業種・職種	判断の理由	追加説明及び具体的状況の説明
	○	競輪場（職員）	販売量の動き	・前年同期と比較して売上が伸びている。大雪や寒波の影響により競輪場への来場者数は少なくなったものの、インターネット投票によって安定的な売上収入が得られている。
	□	商店街（代表者）	来客数の動き	・例年明け後は人出が少ないことに加え、2度の寒波の影響により来街者が少ない。駐車場も空きが目立ち、新年の高揚は感じない。飲食店主によれば、外国人が減少している一方で、地元客が増えてゆっくり過ごしているということである。
	□	一般小売店〔精肉〕（店長）	販売量の動き	・デイリー品の動きはやや良くなったが、ギフトについては少し伸び悩んでいる。
	□	一般小売店〔事務用品〕（店長）	来客数の動き	・来客数が減っている。
	□	百貨店（販売担当）	お客様の様子	・元日の休業や雪などの影響により売上は悪化している。特に防寒衣料は、セール価格となるため購買意欲の向上を期待したが、11～12月に購入した客が多く、新たな購入には至っていない。さらに、マフラーや手袋などの防寒具は衣料品以上にセール価格になっても購買が伸びず、買い控えの傾向がみられる。食品関連は若干回復しているが、ファッション関連は全般的に苦戦している。
	□	スーパー（役員）	販売量の動き	・地方に多い中間層、中小企業の景気が大きく上向きになる要素が少ないため、依然として、食品関連における客の節約志向は続いている。ガソリン、電気、ガスなどの負担軽減はあるが、下向きの景気を支える程度だと考える。
	□	コンビニ（店長）	来客数の動き	・今月は悪天候が続く、競合となるスーパーやドラッグストアでは納品が滞ったものの、当店の納品スケジュールについては影響が軽微であった。また、例年と比較して納品遅れの影響が長引き、客のまとめ買い需要が高まったことから、来客数、客単価共にプラスの影響がみられる。ただし、これは一過性のものであり、今後この流れが続くとはみていない。
	□	衣料品専門店（経営者）	それ以外	・今月前半から中盤までは何とか売上目標を維持できたが、後半からは雪の影響により来客数が伸び悩んでいる。
	□	衣料品専門店（経営者）	お客様の様子	・大雪の影響により客足が少なくなり、売上の大きな打撃となっている。
	□	家電量販店（店長）	販売量の動き	・顕著な大雪により売上が止まってしまっている。
	□	家電量販店（本部）	販売量の動き	・半導体不足に関連する報道からパソコンの供給不安を予見する声があり、引き続き強い動きとなっている。メリハリ消費の傾向で、全体としては前年並みの水準である。
	□	乗用車販売店（経理）	販売量の動き	・引き続き、人気車種に対する需要が高く、新車受注が堅調である。
	□	住関連専門店（役員）	来客数の動き	・平日、週末共に来客数が少ない状況が続いている。本来は来客数が増える土曜日でも平日並みである。
	□	その他専門店〔酒〕（経営者）	販売量の動き	・商材が動かない。消費者の財布のひもが固く、景気が良くないということが伝わってくる。非常に悪い状態である。
	□	その他小売〔ショッピングセンター〕（統括）	お客様の様子	・1月の来客数が減少しているが、原因は明確で、大寒波による降雪の影響により交通事情が悪化したためである。客の購買意欲には大きな変化はみられない。
	□	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、営業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	・全体の売上は何とか前年並みを維持しているが、宿泊部門は単価が下がっており、来客数の増加を加味しても売上は前年割れである。レストラン部門も値上げがなかなか受け入れられず来客数が減っている。宴会部門は多少伸びている。
	□	タクシー運転手	来客数の動き	・県外からの来客数が減っている。
	□	通信会社（職員）	お客様の様子	・客の動向に変化がみられない。

分野	景気の現状判断	業種・職種	判断の理由	追加説明及び具体的状況の説明
	□	通信会社（役員）	販売量の動き	・3か月前と同様に、前年同月と比べて契約数が同レベルで推移している。
	□	美容室（経営者）	それ以外	・来客数の減少傾向は変わらないが、12月に実施した美容商品の販売キャンペーンは前年販売実績を5%以上も上回り好調である。
	□	住宅販売会社（従業員）	お客様の様子	・毎年年度末に近づくにつれて客の動きに変化がみられるが、今年は鈍いようである。
	▲	一般小売店〔鮮魚〕（経営全般）	販売量の動き	・年明け以降、販売量の低下が顕著である。
	▲	百貨店（販売促進担当）	販売量の動き	・衣食住に関わる商品について、表面的には食料品は堅調といえるが、単純に物価高と連動しているだけで本質的に消費が活発になっているとはいえない。株価の上昇に伴い富裕層を対象とした高額品は好調であるが、それ以外の一般中間層では買い控えの傾向が大勢を占めている。
	▲	乗用車販売店（総務担当）	販売量の動き	・新車、中古車の受注比率が大きく前年割れしている。
	▲	一般レストラン（店長）	来客数の動き	・降雪の影響により、客足は例年以下である。
	▲	一般レストラン（統括）	それ以外	・北陸の冬季期間は雪が降るかどうかで、外出頻度や外食頻度が大きく変化する。3回の週末で寒波予報が出た1月は、来客数が大きく減少している。マスコミの事前報道により、週末の外出を控える人が多く、来客数の大幅な減少となっている。
	▲	観光型旅館（経営者）	来客数の動き	・正月は例年並みの入込だったが、雪の影響により交通機関の運休や高速道路の通行止めがあり、キャンセルが多く出ている。また、新規の予約も入ってこない状況である。
	▲	住宅販売会社（従業員）	お客様の様子	・高級品から企画型の割安品まで販売商品をそろえて客対応をしているが、商品の選択肢が多いせいか、決定までに時間が掛かるようになってきている。金利が上昇しているため、借入金額を少なくしたいという傾向も強くなっている。
	▲	住宅販売会社（従業員）	販売量の動き	・新築の個人住宅販売については棟数が減少している。1棟当たりの単価は上昇しており、棟数の減少を補っている。
	▲	住宅販売会社（営業）	販売量の動き	・受注の足踏み感が顕著になっている。物価高騰による建設費の上昇が客の動きを鈍らせている。
	×	商店街（代表者）	お客様の様子	・年末まではそこそこの人出だったが、年明けから天候不順になり、来客数も減っている。足元が悪いと極端に人出が少なくなる傾向が強く、無理に出掛けてまで金を使うということとはなくなってきている。
	×	百貨店（売場主任）	来客数の動き	・1月は初売りで3連休、そして後半の厳しい寒波と計16日間は雪の影響により大変厳しい営業を強いられた。唯一の明るい材料は、降雪の影響がなかった週に開催した食品物産催事で過去最高売上を更新したことである。
	×	コンビニ（店長）	それ以外	・人件費を中心とする経費の高騰から、仕入れに金が掛けられない。仕入れを抑えることは廃棄の抑制になるが、商品量を減らすことで販売量が減り、売上も減少している。年末年始においては前年比で1割以上減少し、通常日でも5%強売上が減少している。今後も商品廃棄に掛ける予算が取れず廃注量の抑制を行うため、売上は減少していくと考えている。
	×	コンビニ（店舗管理）	それ以外	・年始早々の悪天候や大雪の影響により、売上が苦戦している。さらに、米価格の高止まりを中心とする食材の価格高騰と人件費増加が利益を圧迫している。
	×	衣料品専門店（経営者）	単価の動き	・3か月前と比較すると、婦人アパレルの場合、11月頃は秋冬商材が最も売れる時季だが、1月頃になると商品の新鮮さが欠け、セール品での商売が多くなっていく。そのため、単価、粗利益も下がって来客数の動きに左右されている。
	×	高級レストラン（スタッフ）	来客数の動き	・月の前半は前年並みで推移したが、大雪の影響によりキャンセルが相次ぎ、今月は前年比80%まで落とす厳しい状況である。
	×	都市型ホテル（役員）	来客数の動き	・稼働率、客単価共に前年同期を下回り、宿泊収入が10%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
企業 動向 関連 (北陸)	×	旅行代理店（従業員）	お客様の様子	・冬場は団体旅行が極端に減るため3か月前と比べれば当然悪いが、例年どおりの傾向である。
	×	テーマパーク（役員）	来客数の動き	・1月の大雪による交通機関への影響と客の外出控えにより、来客数が大幅に減少している。
	◎	*	*	*
	○	電気機械器具製造業（営業担当）	取引先の様子	・車載関連製品に関しては、受注量に増加傾向が出てきている。民生用機器、産業用機器関連に関しては、新規の引き合いが増加傾向にあり、取引先での開発案件が増えていることがうかがえる。
	○	建設業（経営者）	それ以外	・景気は気分であるといわれるが、現内閣になってから気持ちが明るくなっている。また、食料品の消費税が廃止されれば、食料品の値上がりに悲鳴を上げている消費者にとって朗報である。
	○	輸送業（経理）	それ以外	・軽油の暫定税率の廃止により、景気はやや良くなっている。
	□	食料品製造業（経営企画）	受注量や販売量の動き	・能登半島地震による被災から丸2年が経過し、この1月から3年目に入ったところだが、いまだ震災前の数字に届かない状況が続いている。復興の道のりは長く険しいものだと実感している。
	□	繊維工業（総括）	受注量や販売量の動き	・懸念していた米国の関税引上げについては、今のところ目立った影響は出ていない。
	□	化学工業（総務担当）	受注量や販売量の動き	・売上は3か月前と比べて変わらず推移している。
	□	金融業（融資担当）	取引先の様子	・業種によるものの、令和7年9月期決算の企業業績は、おおむね増収減益での着地が大半を占める。単価引上げの効果も認められるが、一方で人材確保のための人件費増加から減益となっている。人件費の引上げで個人消費の増加が期待できるが、物価上昇分をカバーしているかは不透明である。
	□	司法書士	取引先の様子	・10月決算の会社の決算書をみると、同じ建設業でも増益の会社と減益の会社があり、一概にはいえない。
	□	税理士（所長）	取引先の様子	・世界情勢が不安定で、国内も突然の衆議院解散で落ち着かないなか、企業は取りあえず静観している。金がかかってないほど高騰しており、宝石類を扱うリサイクルショップは大変好調である。
	▲	*	*	*
	×	—	—	—
雇用 関連 (北陸)	◎	—	—	—
	○	職業安定所（職員）	周辺企業の様子	・業種や企業規模によりばらつきはあるものの、人手不足を訴える企業が増えている。中にはパートから正社員募集に切り替えて長期的な人材確保を図る企業も出てきている。物価高騰に関しては、価格転嫁ができた企業が増えている印象を受ける。
	□	新聞社〔求人広告〕（営業）	周辺企業の様子	・ものづくりや観光など多くの業種で旺盛な需要を抱えてはいるが、人手不足により供給体制が不十分な状況が続いている。
	□	職業安定所（職員）	周辺企業の様子	・全体的に人手不足であるという話はよく聞く。景況感について確認すると、売上は横ばいだが、原材料価格の高騰で厳しい、価格転嫁に苦労しているという話をよく聞く。
	□	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	・大手企業によるキャリア採用募集の増加が、中小企業の採用募集に影響を及ぼしており、中小企業における強い人手不足感の傾向は変わらない。また、高齢者や短時間勤務希望の求職者が多く、企業が求める人材が集まらない状況も変わらない。
	▲	—	—	—

分野	景気の現状判断	業種・職種	判断の理由	追加説明及び具体的状況の説明
	×	人材派遣会社 (役員)	求人数の動き	・年末商戦が終わり、派遣先企業からの依頼が例年どおり減っている。さらに、自動車部品製造関連の派遣先企業では、来年度の生産がかなり減る計画ということで、新たな派遣依頼がなくなっている。

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（マネージャー）	来客数の動き	・年末以降は食品を中心に好調に推移しており、1月の売上は前年比で4.9%増と増えている。特に、年末年始などの特別な日の準備や手土産需要は、好調に推移している。ただし、寒波による雪の影響については、周辺の高速道路などが予防的に通行止めを行ったため、店周辺に積雪がない場合でも、集客や物流の面での悪影響が大きくなっている。
	◎	競艇場（職員）	販売量の動き	・今月はインターネット投票の売上が更に増加し、前年比で10%台の伸びとなっている。単価は大きく変わらないが、利用者数が増えている。
	○	百貨店（売場主任）	単価の動き	・今月28日までの来客数は、前年比で4.5%増と好調である。近隣での大型病院の開業以来、好調な動きが続いている。売上も前年比で2.5%増と順調で、売れ筋商品も高額品が以前よりも好調となった。株価も上昇するなど、全体的に良い状況になりつつある。
	○	百貨店（外商担当）	販売量の動き	・インバウンド売上は、中国からの減少で前年比30%減と低調であるが、国内の富裕層による高額商品の購買意欲は引き続き高い。値上げを数日後に控えた、海外ブランド品のブティックの前には、長蛇の列ができている。
	○	百貨店（売場統括）	お客様の様子	・12月中旬以降、免税売上の落ち込みがみられたが、1月中旬からは、ラグジュアリー関連の値上げ前の駆け込み需要がみられた。前年比では、国内の富裕層の売上が2けた増と、免税売上以上の増加率となっている。
	○	百貨店（特選品担当）	来客数の動き	・海外高級ブランドで価格の改定が続き、駆け込み需要が増えている。
	○	百貨店（商品担当）	販売量の動き	・直近の販売量の動きは、国内客、インバウンド共に好調である。大阪・関西万博の閉幕後は、国内客の動きが活発になっているほか、インバウンドも、日中関係の変化による影響は予想したほど出ていない。
	○	スーパー（企画）	販売量の動き	・12月商戦は、天候要因や相場の変化もあって厳しい結果となったが、1月に入って売上はやや増加傾向となり、3か月前の水準に戻っている。気温も低下しているため、今後は鍋物商材などが売れそうである。
	○	衣料品専門店（経営者）	お客様の様子	・少し客の購入意欲が出てきている。
	○	家電量販店（企画担当）	来客数の動き	・家電、住宅設備、水回り商品の価格上昇で、買い控えの動きが広がっている。補助金制度など、政府の積極的な支援策が求められる。
	○	乗用車販売店（支店長）	それ以外	・販売量の動きや、客の様子がやや良くなっている。
	○	その他専門店〔ドラッグストア〕（店員）	販売量の動き	・年末年始の来客数の落ち込みはみられず、売上や利益も高水準で推移した。掃除用品や市販薬の売行きが良く、買上点数や客単価が大きく伸びている。
	○	一般レストラン（企画）	販売量の動き	・前月と比べると伸びはやや鈍化した。売上、来客数共に、堅調に推移している。
	○	旅行代理店（支店長）	販売量の動き	・大阪・関西万博が閉幕し、海外旅行の動きは前年よりも少し上向いている。
	○	通信会社〔貴金属オークション〕（経営者）	単価の動き	・前月に続き、貴金属相場が史上最高水準となり、関連商材の単価も上昇しているが、売行きは良い。
	○	通信会社（社員）	販売量の動き	・年始の加入申込件数は年々減少しているが、今年は前年と比べて好調である。
	○	通信会社（役員）	販売量の動き	・携帯電話のキャリアショップでは、3月末の3G停波に伴う端末の買換え特需により、販売数が増加している。

分野	景気の現状判断	業種・職種	判断の理由	追加説明及び具体的状況の説明
	○	その他レジャー施設（管理担当）	来客数の動き	・施設周辺で仕事をしている関係者が、多く利用してくれている。
	○	住宅販売会社（経営者）	お客様の様子	・年明け以降、消費者の購買意欲が高まっている。
	○	住宅販売会社（経営者）	単価の動き	・資材などの原価が落ち着いてきたため、先が読めるようになっている。
	○	その他住宅〔住宅設備〕（営業担当）	販売量の動き	・リニューアル工事の引き合いが好調で、受注や施工待ちの依頼が、今年中ではさばき切れない件数に達している。売上計画の上方修正が必要であるなど、今後の経営の見通しはかなり良い。
	□	商店街（代表者）	お客様の様子	・週末の人は多いが、平日はかなり少なくなっており、客足の引きも早い。
	□	一般小売店〔時計〕（経営者）	販売量の動き	・年始に長期の休みがあった割には人の流れに変化はなかった。各種の時計の購入やバンドの交換などの動きもあったが、修理関係の需要が圧倒的に多かった。デジタルが中心の世の中とはいえ、アナログも負けておらず、むしろ分かりやすいアナログに需要が回帰しており、例年と比べても良い数字となっている。
	□	一般小売店〔化粧品〕（経営者）	来客数の動き	・1月に入って気温の低下が進んでいるが、年始商戦は年を追うごとに縮小している様子である。元日に営業した店も数店舗あったが、1月1日より1月2日の方が売上は伸びる形となった。正月は家で過ごす習慣が増え、クリアランスセールへの関心も年々低下している可能性が高い。化粧品は前年並みを維持したものの、ファッション商材の売上は前年比で95%となったほか、前年並みとなった福袋の販売もネット通販にシフトしている。
	□	一般小売店〔衣服〕（経営者）	来客数の動き	・来客数に大きな変化はなく、販売量にも目立った動きはない。
	□	一般小売店〔野菜〕（店長）	単価の動き	・物価の上昇を考えると全体的には厳しい。
	□	一般小売店〔呉服〕（店員）	販売量の動き	・呉服を扱っているが、動きが全く良くない。
	□	一般小売店〔菓子〕（営業担当）	販売量の動き	・新しい年になり、例年1～2月は販売量が低迷する。3～4月に向けて、種まきがどの程度できるかに懸かっている。
	□	一般小売店〔書籍〕（管理担当）	販売量の動き	・大阪・関西万博の関連商品の動きも落ち着き、通常の運営に戻ってきている。
	□	百貨店（売場主任）	来客数の動き	・インバウンドは減っているが、中国からの動きが減っている一方、台湾からは大幅に増えている。
	□	百貨店（企画担当）	単価の動き	・商品価格の改定が続くなかで、平均単価が下がっている。一方、高級ブランドや宝飾品などの高額品は堅調に売れているなど、2極化の動きが続いている。
	□	百貨店（サービス担当）	お客様の様子	・今月も年始商戦やバレンタインデー商戦が好調に推移し、来客数、売上共に前年の実績を上回っている。特に、食料品の総菜関連が好調となったほか、寒波が長引いたことで、ジャケットやブルゾンなどの防寒具の販売も好調に推移している。
	□	百貨店（販売推進担当）	お客様の様子	・ガソリン暫定税率廃止などの景気対策が功を奏した。来客数が増え、特に食料品は販売数量、単価共に上向いている。ただし、中国からのインバウンドが約25%減少したこともあり、店全体では前年並みとなっている。
	□	百貨店（外商担当）	来客数の動き	・日中関係の変化に伴う、中国からのインバウンドの減少については、まだ影響が表面化していないが、インバウンドに占める、中国人以外の比率が高まっている。
	□	百貨店（マネージャー）	お客様の様子	・表面的な売上に変化はなく、前年を僅かに上回る動きが続いている。ただし、中身が変化しており、インバウンド売上は前年を上回る状況が続いているが、中国からのインバウンド売上は約50%減と大幅に減っている。一方、その他の国の客は増えており、国によっては2倍以上となっているほか、客単価も30～100%上昇している。こうした底上げによって、売上の緩やかな増加が継続している。

分野	景気の現状判断	業種・職種	判断の理由	追加説明及び具体的状況の説明
	□	百貨店（販促担当）	来客数の動き	・年始の動向は、福袋、クリアランスセール共に、客が必要な物を冷静に選ぶなど、価格だけでは動かない傾向が引き続き強く表れている。ただし、靴下などの生活必需品や紳士雑貨、食品の福袋は例年以上に動きがあった。一方、気温の低下で防寒商材の動きは堅調であるが、外出が控えられているせいか、来客数は苦戦している。
	□	百貨店（マネージャー）	お客様の様子	・全体的な流れに変化はなく、国内市場では中間層や外商客が年末年始の好調を維持している。特に、化粧品や文化コンテンツのイベント、中旬以降のバレンタインデーのイベントが奏功し、集客は前年比で6%増となっている。また、特選品の値上げ前の駆け込み需要で、インバウンド消費も客単価が倍増し、14.3%増となった。一方、冬物の防寒商材の販売は失速している。
	□	百貨店（営業推進担当）	来客数の動き	・年末年始にかけて、来客数は順調に伸びた。全体的にも上向いているが、新店舗のオープンによる影響と、バレンタインデー商戦の好調が主な要因である。
	□	スーパー（店長）	お客様の様子	・年末年始の行事の用意はきちんと行うが、しめ飾りなどは減ってきている。物価の上昇により、購入を減らす物と減らさない物がはっきりと分かれており、消費全体は増えていない。
	□	スーパー（企画担当）	来客数の動き	・店舗の改装から1年3か月が経過するが、来客数は安定しており、直近3か月も変化はみられない。
	□	スーパー（経理担当）	販売量の動き	・年末商戦は曜日の関係で、今一つ盛り上がりには欠けた。年明けも状況は変わらず、物価の上昇で節約志向が続いている。
	□	スーパー（社員）	来客数の動き	・年末商戦は売上も比較的堅調であったが、今月は多くの店舗で、商品価格の上昇による客の買い控えや来客数の減少が続いている。ふだんの買物客が増えてこなければ、厳しい状況である。
	□	コンビニ（経営者）	販売量の動き	・しばらくは現状の動きが続く。
	□	コンビニ（経営者）	来客数の動き	・大阪・関西万博が閉幕したほか、中国からのインバウンドによる周辺ホテルへの宿泊も激減しているため、来客数は減少している。ただし、客単価が上がっているため、売上はほぼ変わっていない。
	□	コンビニ（店員）	お客様の様子	・大きな変化はないが、若年層のインバウンドの団体客が増えている。コンビニで利用できるサービスもよく知っており、スーツケースの配送やICカードへのチャージを希望する客もかなり増えるなど、食料品や日用品の購入以外での利用が増えている。
	□	コンビニ（店員）	お客様の様子	・欧州方面からの客は依然として多く、韓国からの客もかなり増えている。近隣の客もふだんの動きが続いているが、月末に公共料金の支払などで来店が増え、ついでの買物でレジ横商品の販売も増えている。今年に入って寒い日が続いているが、売上は落ちていない。
	□	コンビニ（店員）	来客数の動き	・厳しい寒さが続き、客足も少し遠のいたため、売上が伸び悩んでいる。
	□	衣料品専門店（店長）	来客数の動き	・11月末からの売上の減少が1月も続いている。来客数は前年比でほぼ横ばいであるが、単価は低下している。特に、1月中旬からの寒波の影響は大きい。
	□	家電量販店（営業担当）	競争相手の様子	・大阪や中部エリアの景気は、関東に比べて悪くなっている。
	□	家電量販店（人事担当）	販売量の動き	・年明け以降、気温が急激に下がる日が続く、暖房器具の販売が少し伸びた一方、雪が積もる地域では来客数が減り、販売量が減少している。
	□	乗用車販売店（経営者）	販売量の動き	・年明けに来客数が増えたが、長続きしていない。
	□	乗用車販売店（営業担当）	販売量の動き	・来客数、販売量共に、前月と同水準となっている。
	□	その他専門店〔ガソリンスタンド〕（経理担当）	販売量の動き	・年末年始のガソリン販売量は、前年比で微増となっている。暫定税率の廃止に伴うガソリン価格の低下による、販売量への影響は限定的であるため、景況感にも特に変化はない。

分野	景気の現状判断	業種・職種	判断の理由	追加説明及び具体的状況の説明
	□	その他専門店〔宝飾品〕（販売担当）	お客様の様子	・客足に変化はみられないが、商品の購入よりも、下取りを希望する客の割合が高くなっている。
	□	その他専門店〔医薬品〕（管理担当）	販売量の動き	・年明け以降も、食料品や日用雑貨などの生活必需品の売上は好調が続いている。一方、化粧品や健康食品、美容関連は横ばいであり、本格的に寒い日が続いているものの、医薬品や衛生用品は鈍い動きが続いている。3か月前と比べて、客単価は上向いているが、来客数や買上点数に大きな変化はない。
	□	高級レストラン（スタッフ）	来客数の動き	・12月は特に忙しい月であったが、全体として3か月前と比べて大きな変化はない。
	□	その他飲食〔自動販売機（飲料）〕（管理担当）	単価の動き	・商品価格の改定は落ち着いたが、新たな目玉商材がない。
	□	その他飲食〔洋菓子〕（管理担当）	来客数の動き	・3か月前と比較して、傾向に大きな変化はない。
	□	都市型ホテル（管理担当）	お客様の様子	・衆議院選挙による消費税の取扱が注目されるが、今のところは特段の影響はない。
	□	旅行代理店（役員）	販売量の動き	・国内旅行は、年末年始が終わって落ち着きをみせているほか、春休みに向けた動きも鈍く、予約の受付件数は例年よりも少ない。海外旅行は旅行者が円安を受け入れつつあり、アジア方面への旅行が増えているほか、遠方への旅行にも回復傾向がみられる。
	□	旅行代理店（支店長）	お客様の様子	・ミラノ・コルティナオリンピックの開催が間近に迫っている。開催地はミラノやコルティナのため、現地に行く客は限られるなか、テレビ観戦のため巣籠り傾向となる。本来であれば、その後の開催地への旅行需要に期待したいが、現状はその動きも限定的である。
	□	通信会社（経営者）	お客様の様子	・原材料費や人件費の高騰で利益が圧迫されている。
	□	競輪場（職員）	単価の動き	・今月の客単価は9144円となった。3か月前の9171円からは微減となっているが、大きな変化はない。一方、前年と比較すると、300円ほど上がっている。
	□	その他レジャー施設〔イベントホール〕（職員）	単価の動き	・物価の上昇を受けて、経費をできるだけ削減する意識が働いているのか、売上が伸びない。
	□	美容室（店長）	来客数の動き	・今月は様々なサービスによって来客数が増加し、それなりに好調であったが、来月は厳しい見通しのため、一時的な好調にとどまる。
	□	その他住宅投資の動向を把握できる者〔不動産仲介〕（経営者）	それ以外	・金融政策にも大きな動きはなく、状況に変化はない。
	▲	一般小売店〔鮮魚〕（営業担当）	お客様の様子	・年末の好調な消費が一段落し、国内客の来店頻度が落ちている。物価上昇の影響で、客の財布のひもも固い。インバウンドについては、中国の渡航自粛の影響は少なからずあり、他の国からのインバウンドや国内客の需要も良くない。
	▲	百貨店（企画担当）	販売量の動き	・12月はインバウンド売上が前年比で23%減と落ち込んだが、今月は約10%減にまで回復する見込みである。ただし、前年を下回っている傾向に変化はない。中国からのインバウンドは、本土からが13%減で、それ以外が10%増となった。特選ブティックや化粧品ブランドの値上げ前の駆け込み需要が、売上の主な押し上げ要因となっている。一方、国内客の売上は株価上昇の影響や値上げ前の駆け込み需要があり、外商、それ以外共に好調な推移となっている。
	▲	百貨店（広報担当）	販売量の動き	・12月の気温が高かった反動もあり、1月の国内客の売上は、気温の低下に伴って冬物衣料が比較的好調に推移したが、免税売上は苦戦が続いている。
	▲	百貨店（売場マネージャー）	来客数の動き	・全国的な寒波の影響もあるなか、不安定な中国情勢の影響もあり、全体的に景況感の良くない状態が続いている。

分野	景気の現状判断	業種・職種	判断の理由	追加説明及び具体的状況の説明
	▲	百貨店（宣伝担当）	来客数の動き	・11月下旬以降、中国からのインバウンドの減少が始まり、まだ団体客を中心に戻っていない。中国以外の国は増加しているが、母数が違うため、中国の減少をカバーするには至っていない。
	▲	百貨店（商品担当）	お客様の様子	・インバウンド売上が前年比で2～3割減少しており、特に高級ブランドの落ち込みが大きい。国内では株価の上昇が続いているが、政治面での不安要素が大きく、国内需要は盛り上がり欠ける。一方、気温の低下による影響で、冬物衣料のクリアランスセールは好調であり、ギフト商材の解体セールなどの定番催事も好調に推移しているなど、インバウンドを除けば前年比で微増となる予定である。
	▲	スーパー（店員）	来客数の動き	・例年、正月が終われば暇になる。全体的に物価が上昇しているため、客の様子も厳しい。
	▲	スーパー（企画担当）	販売量の動き	・原材料価格の上昇で商品価格の改定が避けられず、販売量が減少するなど、売上が芳しくない。米価格の高止まりで、弁当類やおにぎりなどの販売数量も減少している。直近では気温の低下もあり、鍋物商材の販売量は伸びているが、前年を超えるまでには至っていない。
	▲	スーパー（販売促進担当）	来客数の動き	・既存店の来客数が、前年比で横ばいか減少で推移しており、特に近畿圏では悪化がみられる。大阪・関西万博の閉幕や、日中関係の変化によるインバウンドの減少による影響もある。これらによる悪化を商品単価の上昇ではカバーできていない。
	▲	コンビニ（店長）	来客数の動き	・大阪・関西万博も閉幕し、インバウンドが減っている。
	▲	衣料品専門店（店員）	お客様の様子	・来客数の減少と、客の購買意欲の低下が進んでいる。
	▲	家電量販店（経営者）	販売量の動き	・補助金が一たび終了したこともあり、案件数が減少している。
	▲	家電量販店（店員）	来客数の動き	・物価の上昇やインバウンドの減少で、来客数が減っている。購買意欲の低下も、来客数の減少要因の1つとなっている。
	▲	乗用車販売店（役員）	販売量の動き	・今月は売上目標が未達の見込みである。部品や修理の売上は順調であるものの、新車の販売は月を追うごとに厳しさが増している。業界全体でも新車の販売台数が伸びていないほか、当ブランドは新型モデルの発売がしばらくないため、需要が活発化していない。
	▲	その他専門店〔食品〕（経営者）	販売量の動き	・物価上昇の影響が大きい。改善には時間が必要であり、社会全体が徐々に変化していかなければならない。
	▲	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	・電話による受注は減少したままで、Web限定のセールを行っても、それほど反応はない。
	▲	その他小売〔ネット通販〕（管理担当）	単価の動き	・各社から値上げ要請がきている。客の間では買い控えの心理が働いており、売上は横ばいであるものの、注文件数は減っている。
	▲	一般レストラン（経営者）	来客数の動き	・近隣に新店舗が出店したが、にぎわっていない。商店街でも夜間は全くといってよいほど人通りがないなど、外食をしない家庭が増えている。
	▲	観光型ホテル（経営者）	販売量の動き	・1月は年始の日並びが良くなかったほか、春節が2月にずれることもあり、1月の売上は前年を大きく下回っている。
	▲	観光型旅館（経営者）	来客数の動き	・衆議院選挙の選挙期間に入ったため、予約が伸びない。
	▲	都市型ホテル（スタッフ）	来客数の動き	・春節期間の予約が伸びず、国内客で補うための価格競争が始まっており、高額での予約は見込みにくい状況である。
	▲	都市型ホテル（フロント）	販売量の動き	・日中関係の変化による直接的な影響はないものの、中国からのインバウンドの利用が多い施設では料金が低下しており、団体客の受注に影響が出てきた。旅行会社からの値下げ要請や、施設の変更も発生している。国内需要では、1月は動きの少ない月であるが、2月は衆議院選挙が終われば動きも活発になる。

分野	景気の現状判断	業種・職種	判断の理由	追加説明及び具体的状況の説明
	▲	都市型ホテル (客室担当)	販売量の動き	・需要の閑散期と日中関係の変化が重なり、ターミナル駅周辺では客の奪い合いになっている。物価の上昇による経費の高騰が進んでいるものの、販売価格への転嫁は難しい状況が続いている。
	▲	タクシー運転手	来客数の動き	・正月ムードも終わったが、今年は企業の挨拶回りも、例年に比べてやや少なくなっている。また、夜間のタクシー利用率も、料金の高騰による影響で低下している。
	▲	通信会社（営業担当）	販売量の動き	・3か月前は特別な施策により、一時的に売上が増えたが、年が明けて落ち着いた動きとなっている。
	▲	テーマパーク (職員)	単価の動き	・物価の上昇に連動して、あらゆる商品の価格が割高になっている。
	▲	その他レジャー施設〔飲食・物販系滞在型施設〕（企画担当）	来客数の動き	・12月はタイやインドネシア、シンガポールといった東南アジアからの個人客が目立っていた。例年1月は中国語圏からの個人客が増える傾向にあるが、今年は日中関係の変化による影響か、例年よりも減少している。
	▲	その他サービス〔学習塾〕（スタッフ）	お客様の様子	・生徒との懇談を実施したところ、教科数を減らす傾向がみられる。
	▲	住宅販売会社（企画担当）	販売量の動き	・受注量や引き合いの減少がみられる。
	▲	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での成約数は、3か月前と比較して微減傾向にある。
	▲	その他住宅〔情報誌〕（編集者）	お客様の様子	・物価の上昇による消費意欲の低下や、物件価格の高騰により、不動産の購入検討者のなかでも、1次取得層の動きに鈍さがみられる。
	×	一般小売店〔ガラス細工〕（店長）	来客数の動き	・衆議院選挙が急に始まり、政策の実施が後回しになっている。
	×	百貨店（管理担当）	お客様の様子	・日中関係の変化により、インバウンド関連の売上が目立って減少している。
	×	コンビニ（経営者）	来客数の動き	・大阪・関西万博も閉幕し、中国からのインバウンドの減少や気温の低下、物価の上昇により、来客数が前年比で約7%減少しているため、新商品の販売に力を入れて、客の目線を変える努力が続けている。
	×	衣料品専門店（経営者）	お客様の様子	・25日は、ショッピングモールや食品スーパーは朝から非常に混雑し、商店街も人出が多かったが、売上は低調であった。給料が入るとまずは食料が優先され、衣料品の購入は非常に限定的である。
	×	家電量販店（店員）	それ以外	・販売員の技術や人員は前年以上であるが、レジ通過回数や客単価は前年並みとなっている。全体的には良くなるはずであるが、横ばいが続いている。来客数が増えても、購入率やレジ通過回数が伸びない理由には、新しい商品を購入せずに、修理して使い続けるケースが増えていることも響いている。やはり商品価格の高騰が買い控えの原因だとみられる。
	×	乗用車販売店（販売担当）	販売量の動き	・毎年1月はなかなか実績が伸びず、今年も同じ傾向にある。全ての商品価格が上昇傾向にあるため、購買意欲が低下し、販売実績が不振となっている。
	×	住関連専門店（店長）	単価の動き	・欧州からの輸入では、現地の物価上昇が日本以上に厳しいのに加え、円安によって原価が大きく上昇し、国内客が簡単に手を出せない価格になっている。
	×	一般レストラン（経営者）	お客様の様子	・長引く物価上昇の影響は、消費者だけでなく、販売側にとっても深刻である。先が見通せない状況では、価格転嫁のタイミングも難しく、現状を維持するのも一苦勞である。頼りにしていた国産の鶏肉も、鳥インフルエンザの影響で値上がりが進んでいる。エッグショックやブラジルの鶏肉、イタリアの豚肉に続き、スペインの豚肉の輸入制限も始まるなど、深刻な問題が後を絶たない。
	×	一般レストラン（経営者）	来客数の動き	・直営のカフェでは来客数が減少している。
	×	一般レストラン（店主）	来客数の動き	・インバウンドの減少に加え、国内客や地元客の動きが悪い。原料価格の改定などの物価上昇により、人の流れが悪くなっている。

分野	景気の現状判断	業種・職種	判断の理由	追加説明及び具体的状況の説明
	×	都市型ホテル (客室担当)	販売量の動き	・中国からのインバウンドによる利用が激減している。例年1～2月は需要が減少気味であることも重なり、売上が減少している。
企業 動向 関連 (近畿)	◎	*	*	*
	○	化学工業（管理 担当）	受注量や販売量 の動き	・今までの取引先と交渉の成果が出ている。
	○	電気機械器具製 造業（経理担 当）	受注量や販売量 の動き	・前年と比べて、4月までの受注予測が多くなっている。
	○	輸送用機械器具 製造業（経営 者）	取引先の様子	・前年や前々年と比べると、景気は悪くなっているが、3か月前は景気がかかなり悪かったため、それと比較すればよくなっている。
	□	食料品製造業 (従業員)	受注量や販売量 の動き	・製造量は少し増えているが、低価格品が大半を占めるなど、消費者は安い商品を求めている。
	□	食料品製造業 (管理担当)	受注量や販売量 の動き	・良くもなく、悪くもない状態で推移している。
	□	食料品製造業 (営業担当)	取引先の様子	・年末年始で少し売上は良くなったが、1月の後半は飲料の売上が良くなかったため、月全体では余り変わらない。
	□	パルプ・紙・紙 加工品製造業 (経営者)	受注量や販売量 の動き	・季節要因を考慮すると、大きな変化はない。
	□	化学工業（製造 担当）	受注量や販売量 の動き	・前年の米国による関税のような措置がまた出てくる可能性があり、当社では対策に迫られている。一方、価格の推移については、まだ大きな変化はない。
	□	プラスチック製 品製造業（経営 者）	受注量や販売量 の動き	・動きの良くない状況が続いている。受注は止まらず、受注量も減っていないが、注文の周期が長くなっている。
	□	金属製品製造業 (経営者)	受注量や販売量 の動き	・大きな変化はないが、市場には明るさが出てきている。
	□	一般機械器具製 造業（経営者）	受注量や販売量 の動き	・過去1年の景気は停滞しており、今月も同様の状況となっている。
	□	一般機械器具製 造業（設計担 当）	受注価格や販売 価格の動き	・民間の事業では価格の見直しが進んでいるが、公共事業では見直しはほとんど進んでいない。買いたたきの動きは、民間よりも公共事業の方が厳しい。
	□	電気機械器具製 造業（宣伝担 当）	受注量や販売量 の動き	・寒波の影響もあり、エアコンの店頭での荷動きは好調であるが、その他の商品は前年並みか、前年を下回る荷動きとなっている。
	□	建設業（経営 者）	受注量や販売量 の動き	・受注や問合せの増加はみられず、状況に大きな変化はない。
	□	建設業（経営 者）	受注価格や販売 価格の動き	・取引先のなかでも、業績の良い会社からの改修といった年度末工事の依頼が増えている。ただし、3月末に向けて監理技術者、技能労働者共に不足しているため、受注しても厳しい状況となる。
	□	輸送業（経営 者）	取引先の様子	・取引先の業績は良くないが、それほど悪くもないため、大きな変化はない。家電の売上が良くないなか、補助金が利用できる業務用エアコンが順調に動いている。
	□	輸送業（サービ ス担当）	受注価格や販売 価格の動き	・配送数が減少傾向にあり、特に百貨店からの依頼の減少が続いている。
	□	輸送業（営業担 当）	取引先の様子	・少子化の影響により、学習机が売れなくなっている。
	□	金融業〔保険〕 (経営者)	受注量や販売量 の動き	・物価の上昇による消費の冷え込みがみられる。来客数が伸びているという話はなく、年明け以降の落ち込みに関する声が多い。
	□	金融業〔投資運 用業〕（代表）	それ以外	・新政権になって雰囲気が良く、これから景気が上向くという気運も高まっている。まだこれからではあるものの、新政権を信じて期待している経営者は多い。
	□	金融業（営業担 当）	受注量や販売量 の動き	・取引先の受注量などを確認すると、特に大きな変化はない。
	□	その他非製造業 〔機械器具卸〕 (経営者)	受注価格や販売 価格の動き	・いまだ商品価格が安定せず、値上げの動きが続いている。仕入品が値上げとなる場合、仕入品の価格はすぐに上がるが、販売先には値上げの通知から数か月後にしか、値上げが認められない。タイムラグが生じるため、利益率の低下につながっている。

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
	▲	繊維工業（総務担当）	受注量や販売量の動き	・受注が減り、催事での出張販売を行う必要が出てきている。それに伴い、中間流通業者に払う手数料などの経費が増え、出張での時間も必要となるなど、効率の悪い販売となっている。
	▲	窯業・土石製品製造業（管理担当）	受注量や販売量の動き	・業界全体の受注や販売の動きが鈍く、当社でも減少傾向にあるため、売上や利益がやや減少している。
	▲	その他製造業「履物」（団体職員）	受注量や販売量の動き	・消費者の財布のひもが固く、なかなか衣料品にまで支出が回ってこない。市場の動きは鈍いが、コストは際限なく上昇している。
	▲	建設業（経営者）	受注価格や販売価格の動き	・物価の上昇に加え、金利の上昇リスクも顕在化してきたため、取引先が慎重になっている。
	▲	不動産業（営業担当）	取引先の様子	・相変わらず商店街で閉店の動きが続いている。空室が増え、賃料も下がるなど、景気が悪くなっている。
	▲	広告代理店（営業担当）	受注量や販売量の動き	・12月までに比べて、交通関連広告でも大阪・関西万博による特需が減っている。
	▲	経営コンサルタント	取引先の様子	・中小企業にとって、今は景気が良いのか悪いのか、分からない状態にある。小売業の取引先は、売上が増えているのは価格が上がったからで、来客数は増えていないようである。同業のコンサルタントなども、公的機関からの受注価格は数十年も据え置かれたままと話している。両者とも人件費の上昇で採算は悪化している。
	▲	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	・元々駅ナカでは、中国からのインバウンドは買物をしない傾向にあったため、中国の渡航自粛による影響は軽微である。一方、日本人の旅行客が増加傾向にあるのは有り難いが、客単価が低い点がネックである。
	▲	その他サービス業「受託調査」（調査担当）	取引先の様子	・取引先からは、売上は計画どおりであるが、原材料価格や人件費の高騰で、利益が減少しているとの話が増えている。また、取引先の節約志向もあり、当社の売上は徐々に減っており、価格転嫁も難しい状況になりつつある。
	×	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	・物価対策の効果が出ていない。
雇用 関連 (近畿)	◎	—	—	—
	○	*	*	*
	□	人材派遣会社（営業担当）	採用者数の動き	・採用者や就業中の人材に対し、時給の改定を検討している企業が少ない。人材をただ入替えればよいと安易に考えている企業も、まだ一定数存在している。
	□	人材派遣会社（営業担当）	求職者数の動き	・求職者に占めるシニアの比率は、以前から高水準であったが、直近は更に上昇している。
	□	新聞社「求人広告」（担当者）	それ以外	・大阪・関西万博の盛り上がりも一段落している。特に、万博特需が落ち着いたことで、現状は大きな変化がみられない。
	□	新聞社「求人広告」（営業担当）	それ以外	・株価が上昇しているなど、景気は良いようにみえるが、物価対策がほとんど進んでいない状況は3か月前から変わっておらず、良くも悪くもなっていない。
	□	職業安定所（職員）	周辺企業の様子	・人手不足感は依然として残っている一方、省力化に取り組んでいる企業もあり、景気は悪くないが、上向きとはいえない。
	□	職業安定所（職員）	求人数の動き	・1月の求人数は増加傾向で推移しているが、公務員関係の求人が増えているため、景気の大きな変化はみられない。
	□	職業安定所（職員）	求人数の動き	・12月の有効求人数は、3か月前と比べて微増にとどまっており、大きな変化はみられない。
	□	民間職業紹介機関（営業担当）	周辺企業の様子	・2027年卒の採用に向けて、2月に合同企業説明会を開催予定であるが、前年よりも出展企業の集まりが悪く、学生の参加予約も開催2週間前の時点で、前年比4割減と伸び悩んでいる。一方、2028年卒向けに春夏に行うインターンシップ募集の合同企業説明会は、早くから出展企業が集まるなど、採用活動の早期化が強まっている。
	□	民間職業紹介機関（営業担当）	求職者数の動き	・求人数、求職者数共に、3か月前と比べて大きな変化はない。
	□	学校「大学」（就職担当）	それ以外	・食料品を含む物価の上昇が続き、生活が苦しい状況である。今後は、賃上げが続くか否かが非常に重要である。

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
	□	学校〔大学〕 (就職担当)	求人数の動き	・求人の動きは引き続き活発である。
	□	学校〔大学〕 (就職担当)	求人数の動き	・年明けから年度末の時期になると、退職補充のための求人が出てくる。今年も例外ではなく、コロナ禍の頃よりも活発になっている。新卒採用活動の早期化に加えて、退職補充の動きもあり、求人数は十分な状況である。
	□	その他雇用の動向を把握できる者	求人数の動き	・求人企業からは、中国の渡航自粛で中国からのインバウンドは減少しているものの、それ以外の国からの観光客増加で、大きな影響はないという声が多いため、雇用情勢に与える影響は小さい。
	▲	人材派遣会社 (支店長)	求人数の動き	・年度末の駆け込み需要もなく、大半が来期に持ち越されている。
	▲	人材派遣会社 (管理担当)	求人数の動き	・中国からのインバウンドが減少しており、宿泊業での影響が続いている。それに伴い、派遣の打切りや求人取下げなどが続いている。
	×	—	—	—

9. 中国（地域別調査機関：公益財団法人中国地域創造研究センター）

（－：回答が存在しない、＊：主だった回答等が存在しない）

分野	景気の現状判断	業種・職種	判断の理由	追加説明及び具体的状況の説明
家計 動向 関連 (中国)	◎	一般レストラン (経営者)	単価の動き	・来客数は前年並みでほぼ横ばいに推移しているものの、予約宴会は3か月前から好調に伸長しており、その流れが今月も継続している。現状では、予約宴会は前年比155%と大幅な増加となっている。売上構成比は前年より5%上昇しており、そのうち5割強を占める食べ放題、飲み放題のジャストプライスコースの利用が全体売上を押し上げている。その結果、客単価は前年比110%を超え、売上増加に大きく貢献している。
	○	一般小売店〔印章〕 (経営者)	来客数の動き	・年度末から新年度に掛けては、例年好調になる。
	○	スーパー（店長）	販売量の動き	・来客数の回復もあるが、買上点数の回復が顕著に出ており、売上を押し上げている。相変わらず食料品中心の値上がりは継続しているが、週末集中傾向に加え、平日においても買上点数の伸長がある。高単価商品の動向は鈍いが、点数の伸長は大きいと考えられる。
	○	コンビニ（副地域ブロック長）	単価の動き	・物価上昇の押し上げ効果が出てきているようで、食品やファーストフードでの販売量改善が進んでいる。出来立て感のある店内調理品の支持が高まっている。
	○	乗用車販売店（営業担当）	販売量の動き	・新年を迎え、市場の動きが活発化しつつある。来客数と売上に好影響をもたらしている。
	○	その他専門店〔宝石店〕（店員）	販売量の動き	・年明けは多くの客でにぎわい、明確な目的を持って来店する客も多かったことから、販売量は一時的に増加した。しかし、1か月を通してみると、前年比約90%にとどまっており、例年と比べて状況に大きな変化はない。
	○	都市型ホテル（総支配人）	販売量の動き	・1月の宿泊予測は3か月前より5%以上良くなっている。
	○	通信会社（運用担当）	お客様の様子	・客の動向を見る限り、景気は悪くないとみられる。
	○	通信会社（総務担当）	それ以外	・ガソリン価格が下がり、株価が少しずつ上がってきている。
	□	商店街（代表者）	来客数の動き	・天候も関係しているのか、極端に来客数が減っている。
	□	一般小売店〔茶〕（経営者）	お客様の様子	・当業界では例年1月は売上が落ち着く時期であり、加えて前年より降雪量が多いので、売上は低迷している。
	□	百貨店（広報担当）	来客数の動き	・大幅な増減は見受けられない。
	□	百貨店（営業担当）	販売量の動き	・購入する客はほぼ固定化しており、高額商品は購入するものの、一般的な商品には手を伸ばしていない。また、購入しない層は低額商品にも手を出しておらず、経済的な余裕がないとみられる。
	□	百貨店（営業担当）	お客様の様子	・最寄品を中心に、物価高の影響による節約志向が散見される。

分野	景気の現状判断	業種・職種	判断の理由	追加説明及び具体的状況の説明
	□	百貨店（売場担当）	販売量の動き	・ブランドのスーツやジュエリーは売れているものの、前年の数値には届いておらず、今月は厳しい状況が続いている。来月についても、安心できる状況ではない。
	□	百貨店（外商担当）	お客様の様子	・物価高の影響なのか、食品を含む生活必需品は前年並みの売行きであるが、高額な宝飾品や美術品等のぜいたく品の動きが鈍い。
	□	スーパー（店長）	販売量の動き	・来客数は前年比101%と伸びているが、値上げの影響もあり、買上点数が前年を大きく割っている状況が続いており、今月は前年比97%となっている。財布のひもは固く、節約傾向にある。
	□	スーパー（店長）	販売量の動き	・年末商戦においても割引日に客が集中し、節約志向が継続した。販売点数は依然として前年を下回っているものの、1品単価の上昇により、売上は前年をクリアしている。
	□	スーパー（店長）	来客数の動き	・来客数が前年をクリアすることが難しくなっている。値上げで1品単価は上昇しているものの、買上点数が減少し、来客数も微減している。売上は何とか前年水準を維持しているが、非常に厳しい状況で推移している。
	□	スーパー（販売担当）	販売量の動き	・正月のしつらえ品などは例年売上の多くを占めてきたが、年々売上は減少している。物価高の影響で節約の対象となり、新年を迎える行事が簡素化されている。
	□	スーパー（財務担当）	来客数の動き	・節約のため、買上点数と客単価は前年を下回っているものの、来客数と1品単価が前年を上回っているため、既存店の売上は前年を上回る状況が続いている。
	□	コンビニ（支店長）	来客数の動き	・中小企業においては、賃金上昇が足かせとなっている。
	□	衣料品専門店（経営者）	お客様の様子	・客の様子からは、景気が好転する兆しはない。
	□	衣料品専門店（経営者）	お客様の様子	・コロナ禍が落ち着き、着物で出掛ける機会が増えている。
	□	衣料品専門店（経営者）	お客様の様子	・まとめ買いが減少し、良い物を慎重に選ぶ。
	□	衣料品専門店（代表）	販売量の動き	・物価高により、必要な商品以外の買い控え傾向がみられる。
	□	家電量販店（企画担当）	来客数の動き	・来客数は前年より約1割減少しており、それに伴い売上も落ち込んでいる。一方で、エアコンやパソコンは好調に推移しているが、テレビや洗濯機の販売が低調であることもあり、全体として売上は良くない状況である。
	□	家電量販店（副店長）	販売量の動き	・冷蔵庫や洗濯機、エアコンの販売量が落ちているが、パソコンやリフォームは好調である。全体では前年並みの売上となっており、上向きでも下向きでもない状況である。
	□	乗用車販売店（店長）	来客数の動き	・販売可能なものが限られており、誘致活動が難しい。
	□	乗用車販売店（リース担当）	お客様の様子	・物価が上昇し、点検内容や交換部品の選択もシビアになり、客の財布のひもは固くなっている。
	□	その他専門店〔土産物〕（経営者）	来客数の動き	・例年この時期はカキ目当ての客が増えるが、今年は不漁で見込みが大きく落ち込んでいる。代わりに、いちごの出荷ピークが例年より前倒しとなり、いちご目当ての客が増えたことで、カキのマイナス分を相殺している。
	□	高級レストラン（事業戦略担当）	来客数の動き	・エリア自体が閑散期である。
	□	一般レストラン（経営者）	来客数の動き	・毎年1月と2月は、飲食店にとって売上が落ち込む時期であるため、やむを得ない部分もある。
	□	バー（経営者）	お客様の様子	・年末年始なので、何ともいえない。
	□	観光型ホテル（副支配人）	来客数の動き	・正月明けから例年と比べて利用者数は減少しているが、前年とほぼ同水準で推移している。
	□	都市型ホテル（宿泊担当）	販売量の動き	・国内外共に目立った動きはなく、単価や販売量も従来どおりの水準で推移している。

分野	景気の現状判断	業種・職種	判断の理由	追加説明及び具体的状況の説明
	□	旅行代理店（支店長）	販売量の動き	・個人旅行は国内が横ばい、海外については回復基調にあるものの、2019年比では依然として約80%の水準にとどまっている。
	□	タクシー運転手	来客数の動き	・昼から夕方までの動きが非常に悪い。寒冷前線の影響により人の動きが鈍く、乗車も減少している。夜も早く帰宅している様子である。
	□	タクシー運転手	お客様の様子	・新年を迎えても、以前のような新年会や年始回りなどの行事は控えめで、景気の影響があるものとみられる。また、物価上昇の影響もあり、タクシーの利用頻度は減少している。衆議院選挙といった政治情勢の変動により、状況が迅速に好転することが期待される。
	□	通信会社（企画・総務担当）	販売量の動き	・品質と安定を求める層と値段の安さに注力する層の2極化傾向にある。
	□	放送通信サービス（総務経理担当）	お客様の様子	・利用料の延滞率、解消率に変わりはない。
	□	ゴルフ場（営業担当）	来客数の動き	・この時期は天候次第で集客が大きく変動する。今年は年明けから雪の予報が多く、集客の大きな伸びは期待できない。
	□	競艇場（企画営業担当）	販売量の動き	・3か月前と比較して、1日平均売上がほぼ横ばいである。
	□	美容室（経営者）	お客様の様子	・景気の影響や節約志向の高まりもあり、売上がなかなか伸びず、来店頻度も減少している。
	□	美容室（経営者）	来客数の動き	・季節要因も考えられるが、全体的に客の動きは鈍く、毎月来店していた客にも来店時期のずれがあるなど、例年と比べて客足はかなり低調である。
	□	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順調に推移しているが、建築費の高騰でなかなか前に進まない。
	□	住宅販売会社（住宅設計担当）	販売量の動き	・国の補助金の影響により向上になると予測していたが、販売量増加に至っていない状況である。
	□	住宅販売会社（事業推進担当）	お客様の様子	・販売進捗状況に大きな変化はなく、高額で好立地の物件は投資家を含む富裕層が購入している。一方、価格重視の物件については、市内郊外を問わず顧客の回遊が見られる。しかし、ファミリー向け物件は高額化が進み、買い控えが続いている。
	▲	商店街（代表者）	来客数の動き	・地震や積雪の影響により人出がかなり少ない。
	▲	商店街（代表者）	単価の動き	・今月の売上は非常に悪い。一時的に回復の兆しがあつたものの、直近3か月は元の水準に戻り、全体として厳しい状況が続いている。
	▲	商店街（理事）	お客様の様子	・日々の食品価格の上昇を受けて、漠然とした不安が広がっている。景気が悪くなっていく感覚のなかで、生活防衛意識が働いたような買物が増えている。
	▲	一般小売店〔眼鏡〕（経営者）	競争相手の様子	・取引メーカーから、今月の同業他社の売上が新型コロナウイルス感染症発生以降、最大の落ち込みと聞いた。
	▲	百貨店（営業担当）	販売量の動き	・来客数が前年に戻っても、衣料品の売上が厳しい状況が続いている。
	▲	百貨店（売場担当）	お客様の様子	・今月は、初売りのスタートダッシュ後も非常に苦戦が続いており、例年より気温の低い日が続いていることから、浮上の兆しはみられない。
	▲	スーパー（店長）	単価の動き	・単価が上がり過ぎたため、例えば米といった高単価商品の動きが鈍い。
	▲	スーパー（営業システム担当）	お客様の様子	・大雪の影響に加え、寒波が長引いたため、来客数が減少した日が多い。
	▲	スーパー（業務開発担当）	来客数の動き	・気候のせいだけではなく、明らかに来店頻度が低下している。
	▲	コンビニ（店長）	販売量の動き	・正月休み明けから、販売動向に顕著な変化が見受けられる。値上がりの著しい商品から他の商品へとシフトしており、やはり価格上昇の影響とみられる。
	▲	家電量販店（店長）	お客様の様子	・収入は減少していないものの、物価の上昇により節約志向が高まり、厳しい状況が続いている。
	▲	乗用車販売店（営業担当）	販売量の動き	・前年同月と比べると販売台数は上回っているものの、3か月前からは落ちている。
	▲	乗用車販売店（業務担当）	販売量の動き	・国の税制の影響で、新車の登録が進みにくくなっている。

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
	▲	乗用車販売店（統括）	販売量の動き	・1月の販売量は前年比83%と厳しい状況が続いている。
	▲	自動車備品販売店（経営者）	販売量の動き	・客の購入単価が低くなっており、購入数も前年割れしている。冬商品に至ってはほとんど売れていない。
	▲	その他専門店〔和菓子〕（経営者）	来客数の動き	・国内、インバウンド共に動きが鈍い。
	▲	その他専門店〔革製品〕（店主）	販売量の動き	・これまでは、魅力的とみられる商品があれば購入することが多かったが、最近では、本当に欲しい、本当に必要な場合でないとは購入に至らないことが増えている。振り返ると、リーマンショック時も同様の状況であった。客の家計について詳しく聞くことは難しいため推測になるが、世の中の雰囲気として、節約しなければならないという意識が広がっており、安定した収入がある人でも、財布のひもを固くしているとみられる。また、国の財政状況への不安もあり、消費より貯蓄や投資に回していると考えられる。
	▲	一般レストラン（店長）	来客数の動き	・月初から、例年と比べて来客数が大幅に減っている。天候の影響もあったとみられるが、全体的に来店控えがみられる。常連客の来店頻度も低下している。
	▲	都市型ホテル（宿泊担当）	来客数の動き	・直近1か月の来客数は、3か月前と比べてやや減少している。繁忙期が一段落する季節要因もあり、観光目的の個人客を中心に動きが鈍く、平日の集客が低調となっている。
	▲	タクシー会社（営業所長）	お客様の様子	・12月の実績は、運賃を13.7%値上げしたにもかかわらず、売上の伸びが約10%にとどまった。例年の動きと比較すると、夜間の需要が落ち込んでおり、空車も以前より多く見られる状況であることから、1月と2月の見通しも厳しい。
	▲	通信会社（企画担当）	お客様の様子	・年が明けて間もないが、年末の来店や売上の動きと比べると、全体的に出足は鈍い。前期と比較しても鈍い印象である。
	▲	通信会社（営業担当）	お客様の様子	・月額利用サービスの解約件数が増加傾向となっている。
	▲	通信会社（広報担当）	お客様の様子	・客は価格の安さを重視しており、とにかく安さを求めている。
	▲	テーマパーク（業務担当）	来客数の動き	・天候の変化が激しく、雪が降ったり晴れたり、寒暖が入れ替わったりするため、計画が立てにくく、予約につながっていない。常に雪があるなど天候が安定していれば、雪目当ての来客も見込めるが、ドカ雪や春のような気候変化が続くため、対応が難しい状況である。
	▲	設計事務所	お客様の様子	・新たに計画の中断や投資削減があるわけではないが、いろいろなプロジェクトの進行が以前より慎重になっている。
	▲	設計事務所（経営者）	来客数の動き	・来場客の反応からは、資金的に合わない人が増えている傾向がうかがえる。物件探しが長期化する客も増えており、成約のハードルが高い状況である。
	×	一般小売店〔洋裁附属品〕（経営者）	販売量の動き	・1年で最も寒く、商売も閑散とする時期であるため、客の動きはほとんどない。
企業 動向 関連 (中国)	×	コンビニ（エリア担当）	来客数の動き	・前年4月は来客数が前年をクリアしたが、それ以降は前年を割り続けている。おむすびや弁当が主力商品となるが、米の価格上昇によりおむすびの価格が高騰しており、その影響とみられる。
	×	一般レストラン（経営者）	来客数の動き	・若い人の動きはあるものの、本来の主要客層の来店はなく、非常に景気が悪い。
	×	観光型ホテル（予約担当）	来客数の動き	・例年1月の来客数は少ないが、寒波やインフルエンザなどの体調不良での直前キャンセルが目立つ。
	◎	食料品製造業（営業担当）	受注量や販売量の動き	・12月に続き、1月も前年同月比で好調に推移している。
	◎	輸送用機械器具製造業（経営者）	受注量や販売量の動き	・モデルチェンジ前で多忙である。
	○	一般機械器具製造業（管理担当）	受注量や販売量の動き	・輸出向け製品の受注状況は、前月より大きく変わっていないが、為替が円安に振れていることで売上増加が見込まれる。

分野	景気の現状判断	業種・職種	判断の理由	追加説明及び具体的状況の説明
	○	輸送業	受注価格や販売価格の動き	・受注が増えている。
	○	金融業（副支店長）	取引先の様子	・建設業では年度末に向けた公共工事の受注が増加しており、また、域内特有の防衛関連受注も安定して発生していることから、景気は上向き傾向にある。
	○	不動産業（総務担当）	それ以外	・賃貸住宅の需要時期でもあるため、来客数と成約件数が伸びており、前年同月比でも来客数が約7%増加、成約件数も約2%増加となっている。
	□	繊維工業（財務担当）	取引先の様子	・年明け以降、銀行の借入金利が上昇傾向にあり、運転資金の借入れが厳しくなっている。また、中小受託取引適正化法の改正により、サプライチェーンでの資金回収期間が短縮される。一部では、支払サイトが短くなることで資金繰りが厳しくなる。
	□	化学工業（総務担当）	受注量や販売量の動き	・様々な化学工業薬品において、販売価格や仕入価格の変動が続いているが、数量的に低調に推移しており、先行きは不透明である。
	□	窯業・土石製品製造業（総務経理担当）	受注量や販売量の動き	・鉄鋼業向け大口案件の納期対応で関連部署は多忙な状況だが、他の部門の生産量に変化はない。
	□	鉄鋼業（総務担当）	受注量や販売量の動き	・人手不足の影響もあり、弱含みのまま変化がない。
	□	金属製品製造業（総務担当）	受注量や販売量の動き	・定時工数分の受注量を確保しており、この状況は3か月前と変わりはない。
	□	建設業（経営者）	取引先の様子	・建設計画があるものの、施工業者を探している状態が続いている。施工業者にも施工量に限りがあるため、現状はしばらく継続しそうである。
	□	建設業（総務担当）	受注量や販売量の動き	・資材の納期に時間を要するケースや価格高騰は継続しているが、客の理解や価格転嫁は進んでいる。そのような状況下でも、予定物件が多く、順調に受注につながっている。
	□	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	・衆議院選挙が急きょ行われることになったが、取引業者との打合せでは、特に大きな変化はないとの感触である。
	□	輸送業（営業担当）	受注量や販売量の動き	・受注数量、新規引き合い共に大きな変化はない。
	□	通信業（営業担当）	受注量や販売量の動き	・受注量に大幅な増減はない。
	□	金融業（経済産業調査担当）	それ以外	・企業の生産活動は、足踏み状態が続いている。
	□	会計事務所（経営者）	受注量や販売量の動き	・新規案件の受注は少ない一方で、年度末業務の受注量は増加しており、プラスマイナスゼロの状況である。
	▲	農林水産業（従業員）	取引先の様子	・年末の反動もあり、どこも売上は伸びていない状況である。
	▲	食料品製造業（経営者）	受注量や販売量の動き	・新年を迎えてから20日頃までは商品の動きが鈍く、厳しい立ち上がりとなった。下旬に入ってから徐々に回復しつつあるが、前半の低迷を補えない状況である。
	▲	電気機械器具製造業（総務担当）	受注量や販売量の動き	・物価高や円安の影響により、国内外の受注量は減少傾向にある。
	▲	建設業	受注価格や販売価格の動き	・物価上昇が続いており、設備投資等も停滞感がみられる。
	▲	通信業（企画担当）	受注量や販売量の動き	・年度末に向けて、受注量や販売量の動きは鈍い。ICT関連機器やデータセンター関連商材の動きも鈍く、原材料の高騰も一因となっている。ただし、これらは計画的に発注される商材であるため、年度初めと比べると、今の時期は販売量が落ち込む傾向にある。
雇用 関連 (中国)	×	—	—	—
	◎	—	—	—
	○	人材派遣会社（事業部長）	それ以外	・人手不足を背景とした新規求人数の受注は好調に推移しているものの、派遣を利用する企業では、これまでほとんど見られなかった倒産や破産が、足元で数件立て続けに発生している。

分野	景気の現状判断	業種・職種	判断の理由	追加説明及び具体的状況の説明
	○	人材派遣会社（経営企画担当）	求人数の動き	・求人先企業に対して人材派遣料金の値上げ交渉を行っているが、最近の相場環境のなかでは、比較的多くの企業が値上げに応じている。
	○	人材派遣会社（求職者対応）	求職者数の動き	・3か月前と比べて求職者の動きが活発化しており、求職者数や応募の反応にも明らかに回復傾向がみられる。
	○	求人情報誌製作会社（総務担当）	求職者数の動き	・求人広告掲載営業の際、充足により今は不要との回答が多くなってきた。当社には痛手であるが、社会全体には良い。
	○	民間職業紹介機関（職員）	求人数の動き	・特に技術職人材に関しては、採用意欲が高止まりしており、募集要件は次第に緩和されている。その結果、未経験者可の求人数が中途採用市場で増加している。
	□	人材派遣会社（支店長）	雇用形態の様子	・派遣を希望する人のなかでは、短期勤務や在宅勤務を希望する層が増えており、この層はスポットバイトに流れている印象がある。多くの人は正社員を希望しているものの、スキルと求人のミスマッチが生じている。それでも、ノンスキルの若年層や50代以上のベテラン層でも、他社で正社員転職を果たすケースは少なくなく、競合他社との求職者確保競争はますます激化している。
	□	求人情報誌製作会社（新卒採用担当）	求人数の動き	・求人数は底堅く推移しており、大幅な減少はないものの、急拡大の勢いもない。企業の採用意欲は一定の水準を維持しているが、先行きの不透明感から慎重な姿勢を崩さず、全体としては横ばいの状況が続いている。
	□	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月入社向けの新卒採用人数の動向に大きな変化はない。
	□	新聞社〔求人広告〕（担当者）	周辺企業の様子	・現内閣の積極財政に期待する企業の声は大きいものの、物価高の影響で消費マインドは鈍化している。また、株価の高騰により消費動向の2極化が進み、ローカル経済は停滞感が強い状況にある。
	□	職業安定所（事業所担当）	求人数の動き	・有効求人数に大きな変化はみられず、3か月前と変わらない状況が続いている。
	□	職業安定所（事業所部門）	採用者数の動き	・今年度の採用者数は低調である。最低賃金引上げ前に一時的に持ち直したものの、その後は再び低調な状況が続いている。
	□	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、求職者からのエントリー数が3か月前と比べて12%減少している。また、求人検索サイト経由の応募も約5%減少した。今後は、新年度に向けた潜在層の動きに期待したい。
	□	学校〔短期大学〕（進路指導担当）	求職者数の動き	・12月末時点において、就職希望者のほぼ全員が内定を得ており、状況に変化はない。
	▲	求人情報誌製作会社（広告担当）	採用者数の動き	・学生数が今後減少することが分かっているなかで、企業の採用意欲は年々高まっている。インターンシップでは、大学3年生の夏休みの時期に志望先が固まっている学生も増えており、従来の大学3年生の3月スタートから大きく前倒しとなっている。現在では、インターンシップ時期が早期選考も含め、本格的な就職活動の激戦期となっている。企業は景気が悪くても、新卒採用をやめない状況である。
	▲	学校〔大学〕（就職担当）	求人数の動き	・当県の有効求人倍率が下がってきている。
	×	—	—	—

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)	◎	一般小売店〔書籍〕（営業担当）	販売量の動き	・店頭売上は減少したが、外商売上の増加で前年を大幅に上回った。
	○	一般小売店〔生花〕（経営者）	お客様の様子	・個人用の贈答品の売上が増加している。物価高騰のため単価も少しずつ上昇している。年明けから小規模店の開店が増えている。

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
	○	スーパー（企画担当）	単価の動き	・商品単価の上昇が続き来客数、買上点数は引き続き前年を下回っているものの、売上は増加しているが、利益的に厳しい状況である。
	○	旅行代理店（部長）	お客様の様子	・物価高対策への支援金等の動きが活発化しており、関連業務が専門業者に委託されるのではないかとみられる。
	○	通信会社（営業部長）	販売量の動き	・正月から成人の日がある3連休において販売数量が増加しており、その後の来客数も減少していない。
	□	商店街（代表者）	それ以外	・デフレからインフレに変わり、金利のある世界への過渡期であるが、地方においても、徐々に実感している。駅を中心とした街づくりは進まない一方、グローバルな経済環境は激変の時代になっており、取り残された地方都市にならないよう変化を期待する。
	□	商店街（常務理事）	来客数の動き	・衆議院選挙において、各党が消費税減税を訴えていることから、期待を抱く人は多いものの、本当に実施されるのかと疑問視する声も多く、当面の景気には影響はないとみられる。
	□	一般小売店〔文具店〕（経営者）	来客数の動き	・3か月前と比べ、注文数は例年どおりである。ただし、今年に入り、メーカーから資材高騰や日中関係の影響により、材料値上がりの連絡が来ている。そのため、今後は心配だが、今現在は順調で品物はよく売れている。
	□	百貨店（マネージャー）	販売量の動き	・インバウンドは今まで以上に厳しい状況である。国内需要は相次ぐ値上げで物価が上昇しており、顧客の購買意欲が高まらない。
	□	スーパー（店長）	販売量の動き	・商品の値上げにより単価は上昇しているが、買上点数が伸び悩んでおり、売上増加につながっていない。
	□	スーパー（店長）	販売量の動き	・12月は年末に向けて節約傾向にあったが、1月は若干の回復がみられる。しかし、買上点数は相変わらず低迷しており、大きな変化はない。
	□	スーパー（企画担当）	来客数の動き	・悪天候の影響により、正月の営業は苦戦した。客の節約志向はより顕著となっている。
	□	スーパー（人事）	販売量の動き	・ドラッグストアとの買い分けや無駄遣いの抑制など、食料品に関しては節約傾向がみられ、販売点数は前年割れとなっている。
	□	スーパー（財務担当）	販売量の動き	・付与ポイントを増やす販売促進日のまとめ買いが継続し、その傾向が顕著になっている。
	□	コンビニ（店長）	来客数の動き	・来客数は前年より減少しているが、物価高騰による客単価上昇で売上は前年を上回っている。客単価上昇頼みのこの状態がいつまでもは続かないとみている。
	□	衣料品専門店（経営者）	来客数の動き	・セールを行っているが、寒波の影響もあり、売上は低調である。一方で厳しい状況であった2～3か月前と比べると売上は改善している。
	□	衣料品専門店（経営者）	来客数の動き	・百貨店での初売りセールは好調だが、路面店舗は来客数が減少している。
	□	家電量販店（店員）	販売量の動き	・初売りのセールも売上が増加せず、閑散期に入り販売量が伸び悩んでいる。
	□	家電量販店（副店長）	販売量の動き	・全般的に前年比107%で推移している。特にパソコンは前年比110%、白物家電が前年比108%と好調に推移している。徐々にではあるが、新生活の客も増加している。
	□	乗用車販売業（営業担当）	販売量の動き	・販売停止車両が多く、販売できない。また、マイカーローンの金利が上昇し買い控えが起きている。
	□	乗用車販売店（役員）	販売量の動き	・受注は安定的に推移している。
	□	その他小売〔ショッピングセンター〕（館長）	来客数の動き	・飲食、土産中心に引き続き好調を維持している。インバウンドについては、中国の団体ツアーが元々少ない地域なので影響は限定的である。
	□	一般レストラン（経営者）	来客数の動き	・物価の上昇により節約傾向が話題になっている。当社でも客単価が低下し低価格の商品が選ばれる傾向にはあるが、来客数は増加している。
	□	タクシー運転手	お客様の様子	・3か月前と比べて余り変化はないとみられる。客からは、小遣いが少なくなった、賃金が上がらないという声が多く聞かれる。また、会食の機会が少なくなったという声もある。
	□	観光遊園地（主幹）	来客数の動き	・前年同月比で来客数の推移に大きな変化はなく、同水準を維持できている。

分野	景気の現状判断	業種・職種	判断の理由	追加説明及び具体的状況の説明
	□	美容室（経営者）	来客数の動き	・寒い日が続いたこともあり、余り客が動いていないとみられる。
	□	美容室（経営者）	お客様の様子	・特に変わらないが、客との会話では物価上昇の話題や不満の声が多い。
	□	設計事務所（所長）	単価の動き	・建築業者は建築単価の上昇により売上が増加しているが、設備投資をする企業にとっては大きな負担であり、社会全体ではプラスマイナスゼロであるとみられる。
	▲	商店街（代表者）	来客数の動き	・寒い日が続いており、来客数が減少している。例年より遅く百貨店が1月3日に初売りを行ったことも商店街には影響があった。
	▲	商店街（代表者）	単価の動き	・年末年始で客が活発になる時期だが、そのような状況になっていない。ガソリン価格は低下したが、その他の商品は値上がりする一方で、消費者の収入が上昇しないため、客も堅実な行動を続けている。寒波の影響で物流も停滞し、商品の入荷が遅れ気味である。
	▲	スーパー（統括担当）	単価の動き	・商品単価は上昇傾向であるが、客単価は減少傾向にある。
	▲	コンビニ（店長）	来客数の動き	・12月の年末調整や所得税の減税の影響により、手持ちに多少の余裕が出て消費意欲が上がると期待したが、逆に来客数の減少と相変わらずの購買意欲の弱さがみられる。
	▲	コンビニ（総務）	販売量の動き	・売上は前年を超えているが、3か月前と比較すると若干減少している。
	▲	コンビニ（商品担当）	単価の動き	・食材、物流費の上昇による商品価格の上昇で客が買い控えしている。
	▲	観光型旅館（経営者）	来客数の動き	・3か月前の繁忙期と比べると閑散期の1月は宿泊者数は減少している。前年の宿泊者数に比べても若干減少している。物価上昇により実質賃金が低下しており、消費行動における選択と集中がより顕著になっているとみられる。
	▲	都市型ホテル（経営者）	販売量の動き	・ホテル旅館の宴会受注が低調に推移している。
	▲	競艇場（マネージャー）	来客数の動き	・やや来客数が減少してきているとみられる。
	×	衣料品専門店（営業責任者）	販売量の動き	・売上は前年比では8%程度減少している。商品単価の上昇もあり、食料品等の値上がりが大きく、衣料品など、嗜好品の購入を抑えている。
	×	その他専門店〔酒〕（経営者）	単価の動き	・年末年始の反動でとても悪い状況である。
	×	タクシー運転手	来客数の動き	・冬場で四国遍路関係の仕事は、繁忙期まで1か月程度あることから、売上が悪い。
企業 動向 関連 (四国)	◎	—	—	—
	○	繊維工業（経営者）	受注量や販売量の動き	・2025年12月から主力商品の一部を値上げしたが、直近2か月の売上は横ばいであり、値上げによる受注の減少はみられない。特にインバウンド客の需要については、値上げの影響は出ていないとみられる。
	○	電気機械器具製造業（経営者）	受注量や販売量の動き	・地域の資源をつくりだすことを目的に、竹資源を利用した脱炭素の仕事をしている。最近では、大手企業や農業事業者が頻繁に購入するようになったことから、景気は良いと判断する。
	□	化学工業（所長）	受注量や販売量の動き	・受注量に大きな変動はなく、先行きが不安である。
	□	鉄鋼業（総務部長）	受注量や販売量の動き	・造船部門は需要増加が見込まれるが、産業機械部門は低調のままで推移している。
	□	建設業（経営者）	受注量や販売量の動き	・物価の動き、金利の動き、政治が不安定である。
	□	建設業（経営者）	受注量や販売量の動き	・公共、民間ともほとんど受注がなく、衆議院選挙に期待するしかない。
	□	輸送業（経営者）	競争相手の様子	・衆議院選挙の動向により大きく変わるとみられる。
	□	通信会社（総務担当）	受注量や販売量の動き	・受注額は計画どおり堅調に推移している。
	□	金融業（副支店長）	取引先の様子	・客の受注状況等に大きな変化がない。

分野	景気の現状判断	業種・職種	判断の理由	追加説明及び具体的状況の説明
	□	不動産業（経営者）	取引先の様子	・大手住宅メーカーと情報交換を定期的に行っており、各社とも建築受注に苦慮し、事業用地の情報が余り入手できていないと聞いている。地元工務店も住宅の新築受注が減り、中古のリフォームが増えていると聞いている。
	▲	木材木製品製造業（営業部長）	受注量や販売量の動き	・受注量が減少している。住宅着工も落ち込んでおり先行きの不透明感が出ている。
	▲	通信業（企画・売上管理）	受注量や販売量の動き	・しばらくは前年超えが続いていたが、前月から前年の売上高に届かない傾向が続いている。他社が事業を盛り返してきていることが影響している。
	▲	税理士事務所	取引先の様子	・物価や賃金の上昇により経費が増加している。
	×	—	—	—
雇用 関連 (四国)	◎	—	—	—
	○	—	—	—
	□	人材派遣会社（オフィス責任者）	周辺企業の様子	・人件費の上昇により、業務や人員配置の見直しが続いている。
	□	求人情報誌（営業）	採用者数の動き	・地元中小企業では、新卒採用、中途採用とも難しい状態である。特に大手企業と中小企業との間で人材確保に差が出ている。好条件を出しやすい大手企業は人材は充足傾向だが、大手企業ほどの条件を提示できない中小企業では人材難が続いている。
	□	新聞社「求人広告」（担当者）	それ以外	・物価上昇や最低賃金上昇により、民間企業は厳しい状況が続いている。
	□	職業安定所（求人開発）	周辺企業の様子	・最近の新卒初任給の上昇により、企業によっては人件費の配分効率悪化や既存社員のモチベーション低下、若手人材の定着に影響が出るとみられる。
	▲	人材派遣会社（総務部長）	求職者数の動き	・求職者数の集まりが低調である。
	×	—	—	—

11. 九州（地域別調査機関：公益財団法人九州経済調査協会）

（－：回答が存在しない、＊：主だった回答等が存在しない）

分野	景気の現状判断	業種・職種	判断の理由	追加説明及び具体的状況の説明
家計 動向 関連 (九州)	◎	—	—	—
	○	スーパー（企画担当）	販売量の動き	・食品部門の売上が堅調に推移している。特に生鮮食品では農産、畜産、海産部門共に好調を維持しており、買上点数が前年を上回る傾向が続いている。衣料品では気温の冷え込みにより婦人服が堅調であるが、紳士服の不振が継続している。
	○	家電量販店（店長）	来客数の動き	・初売りから確実に客が戻っている。商品単価も上がっており、少し売上が上向いている。
	○	その他専門店「コーヒー豆」（経営者）	お客様の様子	・12月は歳暮需要もあり売上は前年を増強しているが、1月に入るとコーヒーの需要が若干下回っている。しかし、新規の客もあり、景気はやや良い状況である。
	○	観光型ホテル（営業）	来客数の動き	・大阪・関西万博が10月で閉幕したため、第3四半期の結果は今一つであったが、年明けの来客の動きが良くなっている。
	○	旅行代理店（統括者）	販売量の動き	・前年比では販売量は多くなっており、海外旅行需要が少しずつ戻ってきたことを実感している。
	○	タクシー（統括者）	販売量の動き	・タクシーにおける販売として稼働する台数が増加傾向にある。直近の乗務員採用が好調であり、面接や採用人数が過去最高を記録している。
	□	商店街（代表者）	販売量の動き	・12月は販売量が上向きであったが、今月に入りバーゲンセールを開催した結果、前年比では微増の売上になっているものの、来客数と販売量が厳しい商況になっている。
	□	商店街（代表者）	お客様の様子	・購買に結び付く客の行動に活気がない。余裕がありそうな客は買物をするが、そうでない人は来店しなくなる。しかし、以前と比較すると購買行動に明るさが出ており、景気が若干良くなっている。
	□	商店街（代表者）	お客様の様子	・冬物バーゲンセールの時期であるが割引価格に客の反応が悪く、固定客へ特典付ダイレクトメールを送っても来客数が増えない。

分野	景気の現状判断	業種・職種	判断の理由	追加説明及び具体的状況の説明
	<input type="checkbox"/>	商店街（代表者）	来客数の動き	・物価高で消費が冷えており、来街者数が少なくなり販売量も減少している。加えて、衆議院選挙期間は客の外出が減少するため、更に売上が悪くなる。
	<input type="checkbox"/>	一般小売店〔精肉〕（店員）	単価の動き	・飲食店から引き続き高単価商品の問合せが多い。
	<input type="checkbox"/>	一般小売店〔生花〕（経営者）	販売量の動き	・当店は切り花、ギフトがメインの花屋であるため、毎年1月は年末年始の需要も終わり、特にイベントもない。例年どおり売上は落ち込んでいるが、最悪の状況でもない。
	<input type="checkbox"/>	一般小売店〔茶〕（販売・事務）	お客様の様子	・給料や年金等の収入は上がっておらず、客は限られた収入で生活を維持していくために無駄な買物はできないと考え、生活必需品だけを購入している。物価の上昇は低所得者には厳しいとみており、売上は伸びず横ばいである。
	<input type="checkbox"/>	百貨店（企画担当）	お客様の様子	・年末の正月食品では、例年どおりの来客数があり、盛り上がりを見せた。初売り福袋も前年並みの売上であった。しかし、それ以降の衣料品のクリアランスセールは売れず、中旬の再値下げを経て、ようやく売れ出す状況である。
	<input type="checkbox"/>	百貨店（企画担当）	来客数の動き	・3か月前と比較した際に来客数は同水準を示しており、当社で買物を目的とした消費者が増加したという実態はない。現況ではインバウンドを取り巻く社会情勢の変化が目まぐるしく発生しているが、来客数が著しく減少している状態は以前から続いている。
	<input type="checkbox"/>	百貨店（営業担当）	お客様の様子	・初売り開店前は来店や別会場での食品福袋会場の入場待ちで混雑していた。加えて、各週に開催する恒例の物産催事や駅弁催事、バレンタインデーギフト開催で多くの客でにぎわい、味と工芸を楽しむ姿も多く、全店催事やクレジット催事土日祝の来客数も伸びている。また、購買客数や数量は減少しているものの、商品単価、客単価は伸び、身の回り品の自家需要や賢い買物でポイントやコード決済、クレジット決済利用のシェアが伸びている。
	<input type="checkbox"/>	百貨店（経営企画担当）	来客数の動き	・12月の来客数は、前年比94.5%であった。
	<input type="checkbox"/>	百貨店（業務担当）	お客様の様子	・物価高の報道が多いため、客の会話は物価高に関することが多い。日用品や食料品に対する価格の上昇を実感している客が多くなり、衣料品や雑貨の購入は慎重で、実際に購入しないことが増えている。
	<input type="checkbox"/>	百貨店（営業企画担当）	来客数の動き	・来客数が減少しており、客単価が上昇しても補えない状況である。
	<input type="checkbox"/>	スーパー（店長）	来客数の動き	・年末年始商戦は前年を上回っているが、平時になるとやはり消費マインドの冷え込みは前年と同様の動きとなっている。要因は、必要な物だけ購入するため点数は下がり、また、安い日にまとめて購入するため来店頻度の減少傾向は変わらず、景気は上向きであるとは言いがたい。
	<input type="checkbox"/>	スーパー（店員）	お客様の様子	・備蓄米は購入制限をしていないが、入荷するとすぐに完売している。特に外国人客は複数購入しており、前年末から変わらない状況である。
	<input type="checkbox"/>	スーパー（総務担当）	販売量の動き	・物価高騰のなか、年末年始だけは少しぜいたくな買物をするという消費者は多い。12月の売行きで反動で買上点数は減少し、買い回り等が発生している。
	<input type="checkbox"/>	スーパー（経理担当）	販売量の動き	・売上前年比102.8%、来客数は前年比101.2%、客単価では前年比101.6%と好調に見えるが、買上点数の前年比99.4%と今までと傾向は変わらない。
	<input type="checkbox"/>	コンビニ（経営者）	来客数の動き	・気温が低く、強風の影響により人の動きが悪く、特に夜間の来客数が減少している。しかし、朝夕の通勤通学での売上には影響はなく、全体的に変わらない状況となっている。
	<input type="checkbox"/>	コンビニ（経営者）	販売量の動き	・販売量の伸びは僅かにとどまっているが、客単価の上昇が寄与している。
	<input type="checkbox"/>	コンビニ（経営者）	来客数の動き	・景気に変化するための要因がない。
	<input type="checkbox"/>	コンビニ（経営者）	単価の動き	・今まで来ていた客の商品買上点数が極端に少なくなっている。来客数に変化はないが、客単価の大きな低下で売上全体が前年を下回っている。

分野	景気の現状判断	業種・職種	判断の理由	追加説明及び具体的状況の説明
	□	コンビニ（エリア担当）	来客数の動き	・インバウンド需要については大きな変化がなく、客の動きは年明け後も変化はみられない。
	□	衣料品専門店（店長）	お客様の様子	・景気そのものに変化はないものとみられるが、今度の衆議院選挙の影響が不透明である。
	□	乗用車販売店（役員）	来客数の動き	・補助金等の見直しの追い風もあり、初売りでの来客数は多かった。
	□	その他小売の動向を把握できる者〔ショッピングセンター〕（支配人）	販売量の動き	・商業施設の売上前年比はここ数か月で横ばいである。しかし、要因は様々で数か月前と比べて映画館の客の動員は落ち着いているものの、シールを取り扱っている店舗が好調で推移している。一方、アパレルテナントが全体的に厳しい点は今も変わらない。
	□	高級レストラン（経営者）	来客数の動き	・1月の景気は10～11月と比べるとさほど変わらない。来客数も多くなく、状況は良くなっていない。
	□	旅行代理店（統括者）	お客様の様子	・物価高や円安の影響により、2極化が進んでいる。個人では、販売数は減少するものの高単価商品の販売が伸びている。法人では全体の数は減っているが、業績好調な企業は社員のインセンティブや旅行、イベント等のコミュニケーションに予算を使う傾向が高まっている。
	□	タクシー運転手	お客様の様子	・年末年始のタクシー利用は昼夜共に変わらない。
	□	通信会社（企画担当）	販売量の動き	・年度末の駆け込み需要もあり、年度内の予算消化の動きが見える。前年手控えていた反動で次年度に向けた投資検討の相談が増えている。
	□	通信会社（役員）	お客様の様子	・新規の営業先での成約が少なく、既契約先においてインターネット等、上位プランへの単価上昇を勧めることが多い。
	□	通信会社（企画担当）	販売量の動き	・ブロードバンド回線契約が純減している。
	□	通信会社（営業担当）	それ以外	・消費活動が依然として増えない。
	□	観光名所（職員）	来客数の動き	・来客数は横ばいであるが、物価上昇を考慮すると景気は上向きとはいえない。
	□	競馬場（職員）	販売量の動き	・販売量は、ほぼ横ばいで推移しており、景気動向に変化はない。
	□	美容室（経営者）	販売量の動き	・2～3か月前と比べると、来客数が少し下がり気味ではあるが、余り変わらない状況で動いている。寒さの影響もあり、人々の気持ちのなかに景気を回復しようというマインドがない。また、景気というより衆議院選挙に気持ちが向いており、おしゃれ業界としては活気が少なく、変わりがない状況が続いている。
	□	美容室（店長）	お客様の様子	・今まで寒い日が続くと来客数が少なかったが、最近では寒さと関係なく、必要に応じての来店傾向にある。
	□	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	・サービス業や観光に関する分野へは、利用者数や販売数の減少傾向が明確であり、今後も下向きが続くと予想している。
	□	その他サービスの動向を把握できる者〔介護サービス〕（管理担当）	それ以外	・他業界の大幅な賃上げに対して、介護報酬が財源の介護業界は価格転嫁ができないことから賃上げが限定的にならざるを得ず、人材確保が厳しさを増している。人材減少による機会損失が発生している。
	□	住宅販売会社（従業員）	来客数の動き	・政策金利の引上げ等で、今後の住宅ローン金利動向を気にしている客が新年を迎え、来場者数も少し増加してきている。
	▲	商店街（代表者）	来客数の動き	・今年の商店街では、毎年行われている2日の初売りの人出が非常に鈍かった。高齢者が多い商店街であるため、寒い日は来街頻度が減少している。
	▲	商店街（代表者）	来客数の動き	・物価高の影響が多くのかかり、日用品や衣料品などが売上に響き悪い状況になっている。
	▲	百貨店（企画担当）	販売量の動き	・クリアランスセールの時期であっても、まとめ買いがほとんどみられない。
	▲	百貨店（経理担当）	販売量の動き	・客層の高齢化や寒さが影響して、初売りを含め来客数が減少傾向となり、全体的に売上の前年割れが続いている。リビング関連は好調であるが、婦人・紳士服関連の衣料品部門は依然として苦戦を強いられている。

分野	景気の現状判断	業種・職種	判断の理由	追加説明及び具体的状況の説明
	▲	スーパー（店長）	単価の動き	・単価上昇が続いているため収入増加が見込める状況はなく、生活防衛の意識は非常に高くなっている。
	▲	コンビニ（経営者）	来客数の動き	・物価高のため来客数がやや悪い。
	▲	コンビニ（店長）	販売量の動き	・競合店の立地と周辺での工事が一段落したため、販売量がやや悪くなる。
	▲	コンビニ（エリア担当・店長）	お客様の様子	・気温の低下に伴い朝の来客数が減少している。夜は客単価の高い時間帯に寒さが響いており、来客数が伸び悩んでいる。そのため売上が2～3か月前より若干減少している。
	▲	衣料品専門店	来客数の動き	・前年と比較すると来客数、購入客数が減少している。
	▲	衣料品専門店（店員）	販売量の動き	・物価高のため婦人服の価格も値上がりしており、欲しい枚数を減らして購入する客が増えている。
	▲	家電量販店（店員）	販売量の動き	・前月から、冷蔵庫及び洗濯機の販売台数が激減しており、今年に入ってもこの傾向に変化はない。
	▲	乗用車販売店（役員）	それ以外	・自動車に係る環境性能割等の税制改正発表後の衆議院選挙決定などにより、販売環境が混乱している状態である。
	▲	住関連専門店（経営者）	それ以外	・店舗での販売量は、毎月のキャンペーン等で維持しているが、都市部でのキャンペーンは良くない状況である。
	▲	住関連専門店（従業員）	来客数の動き	・寒波到来により、来客数が落ち込んだことが大きな要因である。
	▲	その他小売の動向を把握できる者〔ショッピングセンター〕（統括者）	販売量の動き	・インバウンドは好調であるが、国内客は前年割れ傾向にある。
	▲	観光旅館組合（職員）	来客数の動き	・インバウンドは増えているが、物価高の影響等も大きく、日本人観光客の動きが悪い。
	▲	観光型ホテル（管理）	来客数の動き	・成人の日前後は悪天候となり、季節要因の影響を受けた。
	▲	タクシー運転手	来客数の動き	・インバウンドが緩やかな減少傾向となっている。また、業界全体で前年よりも働き手の増員で1人当たりの売上が低下し、加えて、新年会などイベント数も減少したため乗客数の減少につながっていることが考えられる。
	▲	テーマパーク職員	来客数の動き	・週末を中心に国内客の動きが鈍っている影響が大きい。一方、中国からの来館者数は鈍っているが、その他諸外国からの来館者数に陰りはない。
	▲	ゴルフ場（従業員）	来客数の動き	・積雪などの天候の影響により来客数の動きが悪い。
	▲	その他サービスの動向を把握できる者（所長）	販売量の動き	・季節要因により売上は低下している。
	▲	設計事務所（所長）	単価の動き	・材料や製品の単価の上昇や高止まり傾向に加え、人件費も上昇している。一方、仕事の対価としての収入は上がっていない。生活必需品も値上がりしており、景気の良さは感じない。
	▲	設計事務所（代表）	お客様の様子	・客は、金利上昇や物価上昇の影響により状況判断をしている。
	×	商店街（代表者）	来客数の動き	・年末のしわ寄せが1月にあったが、1月は気温が低い日が続き来客数がかなり減少しているのが現状である。
	×	商店街（代表者）	来客数の動き	・年末の繁忙期が終了し、客足が大幅に減少している。
	×	観光型ホテル（総務）	来客数の動き	・1月の状況が極めて悪いものの、2月は春節があるため、予算は達成する見込みである。
	×	観光型ホテル（専務）	来客数の動き	・衆議院選挙前のためキャンセルがあり、団体も全く動いていない。
	×	都市型ホテル（スタッフ）	販売量の動き	・ホテルでの販売については2～3か月前の10月頃が旅行シーズンであるため、ピーク時からの比較では販売量、単価など全体的に下がる。しかし、前年比では来館者数など増加しており、インバウンドの長期宿泊が多い。

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
	×	住宅販売会社（従業員）	単価の動き	・主食の米の値段が下がっていない。また、ガソリン暫定税率廃止に伴い、価格が若干下がったが、ガソリン価格の消費量は余り変わっていない。このことから経済単価をみると景気は良くないと判断する。
企業 動向 関連 (九州)	◎	電気機械器具製造業（経営者）	受注量や販売量の動き	・年明けから主要取引先からの受注が急激に増加している。
	○	一般機械器具製造業（経営者）	受注量や販売量の動き	・半導体製造装置の金属加工品の受注が、若干増加している。
	○	電気機械器具製造業（取締役）	受注価格や販売価格の動き	・材料費や委託費等、値段の急激な上昇に対して、製品価格の売上が追いついていない状況である。利益確保必達の意識変革が必要と考えている。
	○	金融業（営業担当）	取引先の様子	・取引のある中小企業事業者は、日本銀行による基準金利引上げにより、以前と比べて借入金の金利上昇に神経を使うようすがうかがえる。借入れによる設備投資についてやや慎重な姿勢がみられる。
	○	経営コンサルタント（代表取締役）	受注量や販売量の動き	・企業は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1月は12月の特需による反動で厳しい月であるが、今年の売上は計画どおり進んでいる。元々12月の売上計画は3分の2で予定していたため、その影響もある。外食居酒屋関連は順調であるが、スーパーマーケットや量販店関連は若干厳しくなっている。冷食メーカー向けは順調に稼働しているが、鳥インフルエンザの影響により若干原料不足となり、工場稼働に少し影響が出ている。
	□	一般機械器具製造業（経営者）	受注量や販売量の動き	・客の動きは、従来と変わらず下半期の計画どおりである。また、当社への支持も予定どおりであるため、今の状況が続くと予想される。
	□	輸送用機械器具製造業（営業担当）	取引先の様子	・1月は予算以上の計画が出ていたが、外部要因によるライン停止影響が出ている。
	□	輸送業（従業員）	取引先の様子	・物価の上昇により、ディスカウントショップ関係は動いているようだが、その他の業種では余り動きが見られない。特に1～2月は低調で推移するようである。
	□	輸送業（総務担当）	受注量や販売量の動き	・12月は例年より出荷量が減少していたが、1月は例年より若干ながらも出荷量増加となり、景気動向としては変化がない。
	□	通信業（統括者）	受注量や販売量の動き	・セキュリティ対策を始めとするビジネスリスクへの対応に関する投資は、堅調に推移している。一方で、人口動態等の構造的課題への対応が必要な時期に差し掛かっていると考えるが、生産性向上に向けた対策といったところまでは行きついておらず、大きな変化はない。
	□	金融業（調査担当）	取引先の様子	・人手不足を背景とした企業倒産が徐々に増加している。不動産では、建築コスト増加で注文住宅から建売へ顧客ニーズがシフトする傾向がみられる。また、小売店の米の販売価格は依然として高止まりしているものの、一部に値下げの動きが出てきている。
	□	金融業（調査担当）	取引先の様子	・受注価格は上昇傾向にあるが、原材料費も上がり利益には反映していない。
	□	金融業（営業）	取引先の様子	・物価高が景気を停滞させており、それに賃金上昇が追いついていない状況である。
	□	不動産業（経営者）	受注量や販売量の動き	・現在の自社の仕事内容と仕事量を分析すると、現状の景気が上向きだとはいえない。
	□	経営コンサルタント（社員）	受注量や販売量の動き	・飲食店からの注文が少なく、酒、食料品の売上の減少が続いている。
	□	経営コンサルタント（社員）	競争相手の様子	・販売促進のダイレクトメールを作成し配布したが、反応がみられなかった。
	□	その他サービス業〔コンサルタント〕（代表取締役）	競争相手の様子	・市町村からの福祉やまちづくりに関する調査、計画策定の委託業務について、年度末が近いため発注数は減少している。そのため、今年度3月末を工期とする委託業務の入札が1月に行われ、応札した業者は35%引きで落札している。履行期間が短いなかで価格競争となっており、受注を得ることが難しく、景気は悪い状態が続いている。

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
	▲	食料品製造業（経営者）	受注量や販売量の動き	・年末の繁忙期も終わり、客には十分に製品が行き届いているとみられ、新しく購入することが少なくなっている。
	▲	その他製造業 〔産業廃棄物処理業〕	取引先の様子	・例年、年明けから2月までは動きが余り良くない。稼働日数が少ないこともあり、生産ができていない。
	▲	輸送業（従業員）	受注量や販売量の動き	・1月は閑散期のため年間のなかで荷動きが少ないが、今年は特に商品の出庫が低迷している。一般消費財や食料品など物価高の影響を受けやすい物が倉庫に在庫がたまっている状況である。また、中国への輸出も減少しており、海外向け製品が売れず国内へシフトしている流れもあり、販売先の減少にも大きく影響している。
	▲	金融業（経営者）	それ以外	・会員数は減少しているが、減少幅が縮小傾向にある。
	▲	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となっている。3か月前と比べてもやや悪くなっている。
	×	繊維工業（営業担当）	競争相手の様子	・賃上げに耐え切れないことが原因で、実際に閉鎖や倒産する工場が出てきた。
雇用 関連 (九州)	◎	—	—	—
	○	人材派遣会社（社員）	周辺企業の様子	・以前取引があった企業に訪問した際に、新規で人材確保のための注文が月に3件に増えている。また、求職者からの問合せも多くなり、契約が決まり始め、前年と比較すると1割程度売上が伸びている。
	□	人材派遣会社（社員）	求人数の動き	・求人数の受注量は一定水準を維持しているものの、企業側の採用判断は慎重さが続いている。特に新規案件については、欠員補充や短期案件など即戦力を求める動きは堅調である。
	□	人材派遣会社（社員）	求職者数の動き	・求人数、求職数が横ばいであり、今後も大きな好転要素がない。
	□	新聞社〔求人広告〕（社員）	それ以外	・インバウンドの動きに関係なく、景気は横ばいである。
	□	新聞社〔求人広告〕（担当者）	それ以外	・求人数の情報で気になるのは賃上げ幅で、新卒には過度の初任給アップを提示する会社が増えており、景気と連動しているのか疑問を感じている。
	□	職業安定所（職員）	求人数の動き	・求人数全体では大きな変動はないが、職種別では、再来年の国民スポーツ大会開催に向けて、警備業に対する建設業からの需要が非常に大きく、年単位で継続が見込まれるため求人数が増加している。
	□	職業安定所（職員）	求人数の動き	・12月まで求人数は減少傾向にあったが、1月は前年比では増加している。しかし、増加に転じた大きな事由は見当たらない。
	□	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、1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、採用活動の長期化が進み、企業や団体にとって、人材確保が深刻な課題である状況に変化はない。売手市場や人手不足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、2月以降も採用活動を継続する企業も少なくない。
	▲	人材派遣会社（社員）	周辺企業の様子	・求人数が安定しない。1番希望が多い事務関係の依頼は伸び悩み、医療系や介護系の求人間合せは多い。求職者の動きも鈍いが、恐らく希望する求人数が少ないことが考えられる。

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

12. 沖縄（地域別調査機関：一般財団法人南西地域産業活性化センター）

（－：回答が存在しない、＊：主だった回答等が存在しない）

分野	景気の現状判断	業種・職種	判断の理由	追加説明及び具体的状況の説明
家計動向 関連 (沖縄)	◎	家電量販店（営業担当）	来客数の動き	・エアコンや冷蔵庫の売上は、省エネ家電買換えキャンペーンによる反動減が縮小している。パソコンはメモリ高騰による値上げ報道で売上が2けた伸長している。携帯電話も前年の電気通信事業法の改正で反動増となり売上が伸びている。免税品の売上も伸びている。
	○	スーパー（企画担当）	単価の動き	・前年や3か月前との比較では、季節要因による差があるものの、今月は正月やギフト需要の取り込みと客単価の上昇により、前年を上回るペースで好調に推移している。
	○	その他専門店「書籍」（部長）	販売量の動き	・売上は、前月に続き前年比で微増している。周辺の店舗からも景気が上向いてきたとの話をよく耳にしている。
	○	その他飲食店「ファーストフード」（総務部）	来客数の動き	・年末年始の帰省客や国内観光客で来客数は増加している。中国からのインバウンド需要は落ちているとみられるが、今のところ影響はない。ただし、春節の時期が2月に当たるため、来月が来客数減少の不安要素となっている。
	□	商店街（代表者）	来客数の動き	・街では飲食店が多くなり、小売店が減少している。飲食店と小売店の対比を明確にしないと、景気の判断が難しい。飲食店の需要は高いが、小売店の需要は減少しているとみられる。
	□	一般小売店「酒」（店長）	販売量の動き	・飲食店は物価高騰で来客数が減少し大変苦戦している。特に、生鮮品を扱う飲食店で苦戦しているようにみられる。
	□	百貨店（経営担当）	来客数の動き	・地元客による年末年始需要は好調であるが、インバウンド需要は計画を下回るとみられる。
	□	スーパー（店舗管理）	来客数の動き	・県内の経済状況と同様に大幅な上振れはないものの、消費者の購買意欲は堅調に推移している。中国関係の長期化は懸念材料であるが、春節の数字が出てきていないため判断が難しい。
	□	コンビニ（店長）	お客様の様子	・購入商品や買上点数などの変化がみられない。
	□	衣料品専門店（経営者）	来客数の動き	・年始は例年通り忙しくしていたが、正月休み明けは来客数が減少している。
	□	乗用車販売店（経理担当）	来客数の動き	・イベントの集客も見込みどおりになるとみている。
	□	乗用車販売店（営業担当）	販売量の動き	・初売りの市場環境は非常に厳しく、新車受注は例年の約6割にとどまるとみている。
	□	その他専門店「陶器」（製造）	販売量の動き	・客先からの注文頻度が早まった印象を受けるが、大きな変化はみられない。
	□	観光型ホテル（専務取締役）	単価の動き	・客のホテル内消費額が伸び悩んでおり、計画値に達しないとみている。
	□	観光型ホテル（総支配人）	来客数の動き	・観光はオフシーズンだが、予約状況は引き続き前年を上回っている。
	□	旅行代理店（マネージャー）	販売量の動き	・販売量は前年と比べて変わらないが、物価高が続いたことで段々と予約も鈍化してきているため、油断できない状況である。
	□	通信会社（営業担当）	販売量の動き	・販売数が伸びていない。注文販売は変わらないが減少しているため、来店者への積極的な案内を行い、販売数を維持している状況である。
	□	観光名所（職員）	来客数の動き	・来客数に変化はないとみている。
	□	住宅販売会社（役員）	お客様の様子	・新築物件の需要が供給を上回っている。また、今後の金利上昇による駆け込み需要の動きも見られる。
	▲	コンビニ（経営企画担当）	来客数の動き	・来客数の減少が続いている。また、地域によっては、中国からのインバウンド減少の影響が出ている。
	▲	その他飲食店「バー」（経営者）	来客数の動き	・週末の来客数が減少しており、飲食店の利用が明らかに少なくなっている。

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
	▲	通信会社（サービス担当）	来客数の動き	・料金見直し需要が一服し、来客数が減少傾向にある。消費者の節約志向が強まっており、先行きも弱含むと判断している。
	▲	住宅販売会社（営業担当）	販売量の動き	・住宅ローン金利の上昇や不動産価格の高騰から、消費者がやや消極的になっている。
	×	一般レストラン（代表者）	来客数の動き	・1月は例年通り客足が減少している。
	×	観光型ホテル（企画担当）	販売量の動き	・10月の販売室数が前年比18%増加なのに対し、1月は前年比9%減少でマイナスに転じている。
企業 動向 関連 (沖縄)	◎	—	—	—
	○	建設業（経営者）	受注量や販売量の動き	・前月と変わらず、民間の工事案件の引き合いがある。注文がなくなっても他の案件がある。
	○	輸送業（総務経理担当）	受注量や販売量の動き	・前年同月と比べ増収増益である。
	□	食料品製造業（役員）	受注量や販売量の動き	・前回と変わらず、観光関連の土産や飲食は好調だが、小売など一般消費者の購買は悪い。
	□	窯業土石業（取締役）	受注量や販売量の動き	・受注した大型工事が完了し、生産と販売共に一段落したため通常体制となる。
	□	輸送業（経営企画室）	受注量や販売量の動き	・時期的な変動はあるものの、例年どおりの受注発注量になっている。
	□	通信業（総務）	それ以外	・観光産業は好調だが、食料品などの高騰で生活消費は節約志向が続いているとみられる。
	□	会計事務所（所長）	それ以外	・物価上昇が続き、賃金上昇が追い付いていないとみている。
	▲	—	—	—
	×	—	—	—
雇用 関連 (沖縄)	◎	—	—	—
	○	—	—	—
	□	人材派遣会社（総務担当）	求職者数の動き	・求人案件に対して求職者の動きが鈍い。人手不足感は変わらない。
	□	求人情報誌製作会社（審査）	求人数の動き	・一定の企業では、最低賃金引上げにより採用コストが見合わないことから、採用への慎重姿勢や求人の出し控えが続いている。そのため、求人数が戻っていないとみている。
	□	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〔専門学校〕（就職担当）	求人数の動き	・2027年卒向けの求人は多いものの、前年同期に求人を受けていた企業から求人が届かないなど、求人が若干減少している状況である。
	□	学校〔大学〕（就職支援担当）	それ以外	・物価高による消費抑制が続いており、景気は停滞しているとみている。
	▲	—	—	—
	×	—	—	—