

・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）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	良く なっている やや良く なっている	商店街（代表者）	販売量の動き	・3か月前は天候不順で夏物処分セールが不振、また、観光客の動きも悪かったが、今月は大きくマイナスに働く要因がないため、3か月前からの伸率はやや良い。
		商店街（代表者）	単価の動き	・今月前半の出だしは遅かったものの、防寒物がようやく中期以降に動きだし、全体的に単価の高い商品が売上の主力となっている。
		家電量販店（店長）	販売量の動き	・売上が3か月連続で前年の金額をクリアするなど、現状の競合状況を考えれば健闘していると思われる。
		タクシー運転手	来客数の動き	・今月は例年より寒かったせいもあり、タクシーの利用が、電話での注文、流しでの利用とともに若干ではあるが、前年同月より増加している。
		タクシー運転手	お客様の様子	・先月ごろから前年比でプラスに転じ、今月もプラスで推移しているなど、市内業界は全体的に上向き傾向になっている。
		美容室（経営者）	お客様の様子	・以前よりも、客がお勧め商品に興味を示すようになり、商品説明をすると買っていき客が多くなってきた。
	変わらない	商店街（代表者）	販売量の動き	・客の財布のひもが固く、なかなか買物をするという心境にはならない。
		一般小売店〔土産〕（店員）	来客数の動き	・団体の観光客数は前年より2%ほど増えているが、売上が95%前後で推移しており、客は土産をあまり買わなくなっている。
		百貨店（売場主任）	お客様の様子	・平日は全く商高として目立つ動きはなかったが、今月はプロ野球優勝セール、社員販売会等のイベントを数多く行っており、こうしたイベントの時の買上が非常に大きく、全体としてはあまり変化はみられない。
		スーパー（店長）	販売量の動き	・ポイントカードの導入など、販促を強化した結果、客数は前年並みに回復したが、依然として販売点数や単価の落ち込みが止まらず、全体的には変わらない。
		衣料品専門店（店長）	単価の動き	・先月同様にプライス設定を高くして、品質をあげた効果が出ているが、全体としては変わらない。
		衣料品専門店（店員）	単価の動き	・気温が低下したため、ブルゾンコートが動いているが、まだ単価の高いウール製の商品よりも、単価の低いコットンが中心に動いているため、思った通りの売上とはなっていない。ただし、販売量としてはそれほど売れてくはないという状況であり、全体としては変わらない。
		家電量販店（店長）	お客様の様子	・競合する他店ではチラシを打込むなど、各店とも売出しを実施しているが、週末もそれほど売上があがっていない。また、客の来店数は前年に比べて若干減っているうえ、今月は大物商品が買い控えの状態となっている。特にパソコンは前年に比べて、大幅に減少している。
		家電量販店（店員）	単価の動き	・テレビの単価がやや上昇しているほか、AV商品の動きが良くなってきたが、全体としては変わらない。
住関連専門店（営業担当）	お客様の様子	・気温が例年より低く、初雪が早かったが、季節商材、特に防寒衣料品等は買い方が慎重で売上上昇につながっていない。また、雪が早く降った割には、雪関連商品は売上に結びついていない。		
その他専門店〔医薬品〕（経営者）	単価の動き	・商品購入の際に、大容量品を選択する客はおよそ2割程度で、大体は小容量品に手を出しているように、目的品しか購入しない客が増えている。また、単価が低下している。		
高級レストラン（スタッフ）	お客様の様子	・ディナーは客数、売上とも前年よりアップし、フルコース客が少し回復した。しかし、個室利用が前年の半分程度となり、しばらく続いていた団体需要が切れたため、全体では変わらない。		
観光型ホテル（スタッフ）	単価の動き	・宿泊単価は相変わらず低位に推移しているが、付帯収入は若干増加している。		

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
	やや悪くなっている	商店街（代表者）	来客数の動き	・今月は来客数が低調で、販売量の動きが悪く、かつ低価格志向である。
		商店街（代表者）	お客様の様子	・客単価が低く、依然として慎重な買物と、当面必要な物しか購入しない傾向が続いている。特にセールを行っても来店客数の割には売上があがらないというのが現状である。
		スーパー（店長）	競争相手の様子	・同業者の新規出店、改装等による競争店の影響がある。
		スーパー（企画担当）	お客様の様子	・個別商品の販売動向は天候や相場、社会問題の動向等の影響を受けながら、好不調の二極化的な動きが進んでいるが、全体的には単価の低下が続いており、高価格帯の商品の動きがあまり良くない。
		衣料品専門店（店長）	お客様の様子	・客が商品を買う時の決め方が非常に遅くなっており、店の催事などをみても、決して良くはなっていない。また、来客数も落ち込んでいる。
		乗用車販売店（従業員）	販売量の動き	・一般家庭の収入が少なくなってきたため、自動車のような買物の代替サイクルが長くなってきている。
		住関連専門店（従業員）	お客様の様子	・買物に節約している様子が見え始める。
		その他専門店 [ガソリンスタンド]（経営者）	お客様の様子	・官公庁の賃金カット、民間企業のリストラなどの影響により、消費意欲が衰退している。
		高級レストラン（スタッフ）	単価の動き	・格安の催物の反響が大きく、単品メニューではなく、お得なセットメニューの注文が多くなっているなど、客単価が低下している。
		観光型ホテル（経営者）	単価の動き	・来客数はそこそこであるが、道外団体客の宿泊単価は底がみえないなど、とにかく単価は低水準である。付帯収入も伸び悩み、不況感というよりも、賢い庶民の手堅いデフレ対策がうかがわれる。
		旅行代理店（従業員）	販売量の動き	・バリ島の爆破テロ以降、熟年層を中心に海外旅行需要が冷え込み、温泉旅行など近場での旅行にシフトしている。
		旅行代理店（従業員）	来客数の動き	・前年は米国における同時多発テロの影響があり、国内が急激な伸びであったが、前年の勢いはなく、前年と比べて横ばいとなっている。海外は低額商品傾向は変わらない。
		旅行代理店（従業員）	来客数の動き	・今月中旬から来店客数の減少が気になりだした。イラク情勢が混沌としており、武力行使に発展すれば海外旅行は、更にダメージを受ける。
		タクシー運転手	来客数の動き	・観光客の入込の実績が対前年比でマイナスになっているという状況もあり、タクシー利用者の1人当たりの利用金額が少なくなっている。市内観光についても、バスやレンタカーを利用する人が増えているため、タクシーを使って市内観光する人が減少しているという現状である。
		通信会社（企画担当）	販売量の動き	・携帯電話市場に飽和感がある。また、企業はより一層の経費削減を意図しており、最もやり玉になっているのが通信費である。
		その他レジャー施設（職員）	来客数の動き	・前年も冬期には観光客・イベント数の減少に伴い、売上、来店客数が著しく減ったが、開業景気が続いていた前年同月と比較すると、今年は1か月ほどその時期が早い。
		設計事務所（所長）	お客様の様子	・例年ならば、来春に向けた話が出てくる頃だが、今年は動きが鈍い。金融政策の混乱の影響が、個人も企業も様子をうかがっているようである。
		住宅販売会社（従業員）	販売量の動き	・長期的な将来の不安から大きな借入れ等は控えるような動きになっている。
		住宅販売会社（従業員）	お客様の様子	・販売量の動き、客の動きなど、全てにおいて状況が悪くなっている。
悪くなっている		商店街（代表者）	競争相手の様子	・廃店、倒産、リストラにより職場を失う人が多いなか、日常生活に不況感が一段と強まっており、客は無駄なお金を使わない。最小限にて我慢比べという状況となっている。
		百貨店（売場主任）	来客数の動き	・防寒商品、特にコート、ブーツ関連の動きが悪い。

分野	景気の現状判断	業種・職種	判断の理由	追加説明及び具体的状況の説明
		スーパー（店長）	来客数の動き	・今月に入り、全館での客数は前年比90%程度と悪化状況にある。前月は、前年比をやや下回る程度であり、落ち込みが大きい。また、商品単価も下げ止まりがきかず、前年比をやや下回って推移している。社内では、政策的に低単価商品の拡販を実施しているが、客一人当たりの買上点数が増加せず、結果的に客単価の下落となっている。
		コンビニ（エリア担当）	来客数の動き	・先月、今月と客数が減っている。
		コンビニ（エリア担当）	来客数の動き	・給料日前後以外、客の動きが非常に鈍くなっている。
		住関連専門店（経営者）	来客数の動き	・今年の前半は、客数については変動がそれほどでもなく、客単価が低下していたのだが、後半に入り、客数までもが減少してきている。
		高級レストラン（経営者）	来客数の動き	・開店以来、商売を40年ほど行っているが、今年ほど売上が落ち込んだ年はない。完全に消費が落ち込んでいくということが非常に察せられる。
		高級レストラン（スタッフ）	来客数の動き	・宿泊部門は格安ビジネスホテルの台頭により、客の奪い合いが続いていることに加えて、観光客の流入が減少しており、安く販売しても客の戻りがないような状態である。
		スナック（経営者）	来客数の動き	・今月に市長選挙があったが、それにしても飲食店街に出てくる客の人数は本当に減った。25年間商売しているが、こんなことは初めてである。
		スナック（経営者）	お客様の様子	・全てが悪い状況ではないが、周りが不景気な話ばかりで目立つようなことができず、繁華街に出ることもできないという客の話がある。
		タクシー運転手	来客数の動き	タクシーを利用する客の数が毎月減少していると同時に、観光客の入込、街のイベント等の回数が少なく、タクシーを利用する客が激減している。
企業 動向 関連	良く なっている	-	-	-
	やや良く なっている	通信業（営業担当）	受注量や販売量の動き	・最近2か月間と比較して、問い合わせと販売量が増加傾向である。ただし、価格帯としては依然として低価格が中心となっている。
	変わらない	食料品製造業（団体役員）	受注量や販売量の動き	・年末需要期に向けての受注量の増加が見込める状況にはない。原料の不漁によって価格が高騰しており、販売価格への転嫁が微少な額しかできない。また、業界企業における雇用環境も企業経営の悪化から、パート雇用すら厳しい状況にある。
		家具製造業（経営者）	受注量や販売量の動き	・引き続き、高級品に底固い動きが続いているが、全体としては変わらない。
		出版・印刷・同関連産業（経営者）	受注価格や販売価格の動き	・受注価格は先に発注側の支払指示額があり、受注側のコストは二の次である。
		輸送業（経営者）	受注量や販売量の動き	・受注量などは依然として低く、3か月前と変わらない。
		金融業（企画担当）	それ以外	・設備資金の需要は少ない。遊休不動産の処分、借入金の返済など経営のスリム化を図る企業が多い。
	やや悪く なっている	食料品製造業（社員）	受注価格や販売価格の動き	・低価格商品に消費者の対応は冷ややかになっている。安いことに対する考え方に、インパクトがなくなっている。
		輸送業（営業担当）	受注量や販売量の動き	・内需の低迷により、一部輸出に転換している。
		その他サービス業 [システムハウス]（経営者）	受注量や販売量の動き	・メーカーからの受注量が減少している。メーカーは外注費を削減するために自社内での消化を検討し、子会社に対しても強い圧力をかける。我々のような下請け中心の中小企業としては、生残りをかけて受注努力はしているが限界がある。突然作業の中止を通告されるケースも出てきている。
		その他サービス業 [建設機械リース]（営業担当）	それ以外	・引き合い先の与信審査が非常に厳しい状況であり、1つの案件について回答をもらうためにとても時間がかかり、そのための保全策についても必要になっている。
		その他非製造業 [機械卸売]（従業員）	取引先の様子	・鉄骨加工業および関連鉄鋼業の仕事量は少なく、札幌地区で2件の倒産が発生した。受注単価が是正されない限り、まだ心配がある。
	悪く なっている	輸送業（支店長）	受注量や販売量の動き	・受注金額の高い安いではなく、物件自体が非常に少なくなっている。道内金融機関の経営問題もあり、与信不安が更に進行している。

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
雇用 関連	良く なっている	-	-	-
	やや良く なっている	求人情報誌製作 会社（編集者）	雇用形態の様子	・年末年始にかかわる正社員転職者が増加してきているのと、潜在的な転職希望者がこの時期のU・イターン対象になってきている。
	変わらない	求人情報誌製作 会社（編集者）	雇用形態の様子	・総求人件数の7割がパート・アルバイトで占められ、正社員は2割を下回っている。人件費削減の手法としてパート・アルバイトへシフトしており、景気が上向きになるとは判断できない。
		新聞社〔求人広 告〕（担当者）	周辺企業の様子	・デパートなどの流通関係に押し上げられる形で、やや底を打った感はあるが、まだ不安定で予断の許さない状況である。
		職業安定所（職 員）	周辺企業の様子	・倒産・リストラによる離職者が依然として後を絶たない状況にある。
	職業安定所（職 員）	求人数の動き	・有効求人倍率は前年と同水準で推移している。	
	やや悪く なっている			
	悪く なっている	人材派遣会社 （社員）	求職者数の動き	・求人企業に応募をしても、書類選考で不採用になるなど、なかなか面接まで至らず、就職活動に疲れがみえたり、諦めるといった傾向がうかがえる。
職業安定所（職 員）		求人数の動き	・新規求人数は、対前年比で3か月連続で減少しており、有効求人数も7か月連続で減少している。	

2. 東北（地域別調査機関：（財）東北開発研究センター）

（-：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	良く なっている やや良く なっている			
		スーパー（店 長）	単価の動き	・今月は競合店の閉店や、ポイントカードの効果などで、既存店では前年比で売上が102%と好調である。内容は来客数が101%、買上点数102.8%と前年を超えているが、チラシディスカウントにより商品単価が98%で、依然として価格の下落が続いている。
		衣料品専門店 （店長）	お客様の様子	・昨年度量販店の安いスーツに流れた客が、戻ってきている。 ・米国テロの影響で出張が少なく、スーツを新規に求める必要がなかったという客が来店し始めている。
		乗用車販売店 （従業員）	来客数の動き	・11月に入り、新型車効果で、来客数が増加し、販売量も増えている。
		スナック（経営 者）	来客数の動き	・従来の常連客に加え、新しい客が増えている。
		観光型ホテル （経営者）	来客数の動き	・売上は7月以降5か月連続で前年をクリアしている。特に今月は来客数が前年比で12%増であるが、売上は4%増に止まっている。 ・一人当たりの消費額はとても低く、原価率が高いため利益につながらず忙しさだけが目立っている。
	変わらない	一般小売店〔書 籍〕（経営者）	販売量の動き	・日記、手帳、カレンダーなどの冬物商品の販売が順調であり、前年実績を確保している。
		百貨店（売場主 任）	お客様の様子	・ギフトを購入するという目的買いの客は確実に来店し、購買しているが、自家需要の商品については買い控えが目立っている。
		百貨店（売場主 任）	販売量の動き	・競合店の売上、来客数を調査しても、どこかが伸びているわけでもなく、大きな変化はない。
		百貨店（広報担 当）	販売量の動き	・上旬から中旬にかけては、大型催事の効果や降雪などの冷え込みにより堅調に推移しているが、後半は、昨年に地元サッカーチームのJ1昇格セールがあったため、その比較の上では苦戦している。 ・歳暮商戦の施策効果が出ており、全体ではほぼ前年並みの売上となっている。
		百貨店（販促担 当）	単価の動き	・上旬のプロ野球優勝セールによるプラスを月末までキープできない状況である。 ・冬物では単価の高いコートが苦戦しており、消費マインドは冷え込んでいる。
		スーパー（経営 者）	単価の動き	・客単価、一品単価が依然として前年より5%低いままである。

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
		スーパー（総務担当）	単価の動き	<ul style="list-style-type: none"> ・生鮮食料品では、気温の低下により、特に野菜が急騰して平均単価を押し上げているが、魚などの生食関係の単価が低下しており、生鮮全体では差し引き変わらない。 ・加工食品の単価下落率は1.2%で、3か月前と変わらない。 ・全体としては昨年同様に前年比99%で推移している。
		スーパー（総務担当）	単価の動き	<ul style="list-style-type: none"> ・一点単価が低位安定し、上向きにならない。
		衣料品専門店（経営者）	来客数の動き	<ul style="list-style-type: none"> ・秋が無く、すぐに冬になったような天候であるが、今月に入ってから雪よりも雨が多く、来客数が減少している。
		衣料品専門店（総務担当）	お客様の様子	<ul style="list-style-type: none"> ・コートなどの防寒用アウター類は寒さのため売れているが、スーツや関連商品のシャツ、ネクタイの動きが良くない。
		乗用車販売店（経営者）	販売量の動き	<ul style="list-style-type: none"> ・新車の買い控えと車検受けによる保有期間延長により買換え需要が低迷している。 ・需要の主体は、新型のコンパクト車ならびに中古車への移行などで、需要構造が変化を続けている。 ・客はボーナスの減額や無配、将来不安などがあり、販売は伸び悩んでいる。
		乗用車販売店（経営者）	単価の動き	<ul style="list-style-type: none"> ・売れ筋の車輛単価が数か月前、または昨年に比べ1～2割低下しており、コンパクトカーにシフトしていることが分かる。
		乗用車販売店（経営者）	販売量の動き	<ul style="list-style-type: none"> ・仕事量が減少しているためか、車検を取らない、板金修理をしないなどと経費を切り詰めている客が見受けられる。
		住関連専門店（経営者）	単価の動き	<ul style="list-style-type: none"> ・ウィンターコートの販売では、数量が2割増えているが、単価が3割低下している。
		その他専門店【家電】（経営者）	単価の動き	<ul style="list-style-type: none"> ・これまで同様に、単価が横ばいで推移しているため、売上が増加せず、イベントをしても目玉商品しか売れない。
		その他専門店【白衣・ユニフォーム】（営業担当）	販売量の動き	<ul style="list-style-type: none"> ・例年より寒いため、防寒衣料が瞬く間に売れているが、実際に売りたい頃には在庫が無くなるという悪循環になっている。
		その他専門店【ガソリンスタンド】（営業担当）	販売量の動き	<ul style="list-style-type: none"> ・ガソリンスタンド業界では、セルフSSが増え、一般SSの閉鎖が相次いでいる。小売価格に原油の値上げを転嫁できず、ガソリンスタンドの運営は厳しい。
		高級レストラン（支配人）	来客数の動き	<ul style="list-style-type: none"> ・宴会は昨年並みの件数を確保しているが、1件当たりの人数が減少し、単価が低下しているため、売上は昨年を下回っている。 ・レストランウェディングが倍増し、レストランの売上は昨年を上回っているが、レストラン本体の売上は前年を下回っている。 ・館外店舗については、デパ地下が好調で、駅ビル内は横ばい状態である。
		観光型旅館（経営者）	来客数の動き	<ul style="list-style-type: none"> ・今年は紅葉シーズンが例年より長いことに加え、JRのキャンペーン、テレビや新聞、雑誌などの取材などがあり、前年並みを確保している。
		都市型ホテル（スタッフ）	来客数の動き	<ul style="list-style-type: none"> ・前年と比較した利用人員では、増加傾向にあったホテルは終盤に入り急ブレーキがかかり、館外店舗では依然として減少が続いている。 ・消費単価は、低価格志向が一段と強まり前年割れが続いている。
		旅行代理店（従業員）	販売量の動き	<ul style="list-style-type: none"> ・販売量の動きは変わらないが、旅行1件あたりの単価が低下している。
		通信会社（営業担当）	お客様の様子	<ul style="list-style-type: none"> ・以前は競合他社のサービスに興味を示さなかった客が、経費削減のため、より安い方へと、自分で競合他社のサービスを研究する客が増えている。
		住宅販売会社（経営者）	販売量の動き	<ul style="list-style-type: none"> ・販売量は3か月前と横ばいで動いている。月初めは良い感触があっても、客の最終的な決断が鈍く、ずれ込むという状態が続いている。
		住宅販売会社（従業員）	単価の動き	<ul style="list-style-type: none"> ・低価格商品を発売したところ反応が良く、来場者が増え、成約も増えており、今月の販売棟数は目標を達成している。 ・他社との価格面での競合は激しくなっている。

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
	やや悪くなっている	商店街（代表者）	競争相手の様子	・近年になく寒い11月であるが、町内の婦人服専門店では重衣料の動きが悪く、靴店でも良いはずのブーツの動きが悪いということで、異口同音に消費低迷という声が聞かれる。
		商店街（代表者）	来客数の動き	・今月は、新規開店や新装開店などがあっても、来街者数が減少し、販売不振が続いている。
		百貨店（企画担当）	お客様の様子	・来客数に変化は無いが、買上には結び付いておらず、先月中旬あたりから急速にこういった傾向になっている。
		百貨店（売場担当）	販売量の動き	・洋服を購入する時、単価が安くても、一品だけを慎重に選んでいるため、なかなか数値目標を達成できない。
		スーパー（経営者）	単価の動き	・当店は食品を主に扱っているが、食品の中でも青果と一般食品の単価の下落に歯止めがかからない状態である。例えば、この周辺ではインスタントラーメン5袋の価格が1か月で10円ずつ下がっており、特売価格ではあるが、今では138円から148円という値段になっている。
		スーパー（経営者）	お客様の様子	・来客数に大きな変化はないが、客の様子が3か月前と比べ、一段と慎重な消費行動になっている。お金を大切に使い、同じものなら少しでも安くという行動が今月に入ってから目立っている。
		スーパー（店長）	来客数の動き	・客単価の低下に加え、来客数が減少し、前年割れになっている。
		スーパー（店長）	単価の動き	・野菜の価格が高騰しており、牛肉の販売量は昨年の120%増しであるが、一昨年に比べマイナス4%程度である。単価の安い店やディスカウントショップに客は流れている。
		スーパー（企画担当）	来客数の動き	・前月よりは持ち直しているものの、来客数は対前年比で100%に戻っていない。買上点数も畜産以外は前年割れであり、極めて厳しい状況である。
		コンビニ（エリア担当）	来客数の動き	・デフレ感が依然として強く、必要なもの以外は見向きもせず、衝動買いはほとんど無い。
		コンビニ（エリア担当）	競争相手の様子	・当チェーンで開始したチケット販売は、全国的には好調に動いているが、当県ではコンテンツが少ないためプラスの売上にはなっておらず、他チェーンのキャンペーンの影響で苦戦している。
		コンビニ（店長）	販売量の動き	・来客数に大きな変化はないものの、販売点数が減少し、商品の回転が悪くなっている。
		衣料品専門店（経営者）	来客数の動き	・今月は寒さのため、上旬は冬物の動きが少し良く、中旬以降は来客数が激減している。通行客も同様に激減している。
		衣料品専門店（経営者）	販売量の動き	・依然として高額商品の販売数量が減少しており、低額商品の販売にも翳りが出てきている。
		衣料品専門店（店長）	来客数の動き	・スーツやYシャツ、ネクタイなどのビジネス関連の客が減少している。
		衣料品専門店（店長）	来客数の動き	・固定客による需要は昨年並みに推移しているものの、浮動客の取り込みができておらず、売上は約2割減少している。客単価の上昇で来客数減少を補いきれていないのが原因である。
		家電量販店（店長）	単価の動き	・数量ベースでは、前年並みかそれ以上の動きではあるが、単価の下落がまだ止まらない。
		自動車備品販売店（経営者）	お客様の様子	・季節商品の出足が鈍く、車検交換時の部品の動きも悪い。
その他専門店 [酒]（経営者）	販売量の動き	・来客数の増加で単価の下落をカバーし、既存店の売上は前年実績を超えていたが、ここ1～2か月で既存店の売上が鈍化し、今月に入り100%を割り込んでいる。 ・客の話題は発砲酒の増税などで見通しは暗い。		
その他専門店 [ガソリンスタンド]（営業担当）	お客様の様子	・支払いサイトの延長要請や、販売額の引下げ交渉が頻繁に発生する。		
一般レストラン（経営者）	来客数の動き	・上旬は良かったものの、中旬以降は客足が急激に減少している。忘年会での出費を考えて、今月の出費を抑えている。		
その他飲食 [そば]（経営者）	単価の動き	・近所の牛丼チェーンのセールが終わったとたんに、若いサラリーマン層の客足が戻っている。しかし客単価が低く、過去最低の単価である。		

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	
		タクシー運転手	来客数の動き	・昼夜共に客が少なく、特に夜の客の減少は著しい。 ・タクシーをよく利用する客でも、少しでも目的地に近い方に歩いて行き、少しでも安くしようとしている。	
		遊園地（経営者）	来客数の動き	・平年より約半月早い冬の到来で、今月の集客は計画比2割減の状況である。顧客心理は冬モードに入っており、芋煮会も今月初旬に終了している。	
		美容室（経営者）	お客様の様子	・サービス券や割引カードなどでの割安感に客が飛びつく状況が続いている。	
		設計事務所（経営者）	お客様の様子	・仕事の内容も、ありそうなさそうな仕事ばかりであり、1つが終わると次がなんとか来る状況である。 ・値段も客に合わせる状況である。	
	悪くなっている	百貨店（売場主任）	販売量の動き	・今年は例年より早く寒くなっているのに、婦人ミセスの重衣料、特にコート関係が悪い。	
		コンビニ（店長）	単価の動き	・12月のイベントに向け、せめてこの時だけは人並みに金を使いたいために、今月も買い控えが続いている。例年のことではあるが、今年は一段とその傾向が強い。	
		住関連専門店（経営者）	それ以外	・周囲の人の話では、中小企業は最悪の状態、20～30年ほど前の状況に戻っているということである。	
		観光名所（職員）	単価の動き	・例年、紅葉の時期が終わる11月中旬から来客数が減少しているが、今年は団体客の一人単価が低下し、来客数は昨年並でも売上が減少している。	
企業動向関連	良くなっている やや良くなっている	-	-	-	
		食料品製造業（経営者）	受注量や販売量の動き	・今月は急激に寒くなり、全国ベースで受注が活発である。特に季節商品の絞りたて生原酒が順調な滑り出しをしている。	
	変わらない	一般機械器具製造業（経理担当）	受注量や販売量の動き	・携帯電話用部品が前月に続きフル生産の状態である。 ・自動車部品では、前月同様に北米向け輸出を中心に好調である。	
		木材木製品製造業（経営者）	受注量や販売量の動き	・ここ数か月、売上が一定の水準を保っている。	
	やや悪くなっている	建設業（経営者）	受注量や販売量の動き	・住宅の周期的な問題もあるが、リフォーム工事の問合せや来客数が増加している状態が続いている。	
		輸送業（従業員）	受注量や販売量の動き	・米国の港湾ストによる思わぬ特需や、ボジョレーボーの増加はあるが、一般貨物については変わらない。	
		やや悪くなっている	コピーサービス業（経営者）	受注量や販売量の動き	・金額の大小に関わらず、販売関係の荷動きが悪く、納品量も少なくなっている。
			農林水産業（従業者）	受注量や販売量の動き	・リンゴの注文数が例年より2割程度減少し、注文量も従来の10kg単位から5kg単位へとシフトしている。
			食料品製造業（経営者）	受注量や販売量の動き	・今月の売上也前年比92～93%であり、盛業期のこの秋は3か月連続して90%台前半で推移している。各スーパーなどからの受注量がタイトになっている。
			食料品製造業（経営者）	取引先の様子	・売上の減少により、廃業する取引先が出てきている。
			食料品製造業（総務担当）	取引先の様子	・飲食店の来客数が減少しており、消費数量が減少している。
			繊維工業（総務担当）	取引先の様子	・業界はシーズンの端境期であり、生産は極端に減少している。 ・来シーズンの秋冬物の企画に対しては、産地全体が弱みみである。 ・12月から始まる春夏物の生産では、受注が前年に比較してかなり落ち込んでいる。
			出版・印刷・同関連産業（経理担当）	取引先の様子	・当社の不良債権の発生懸念が日を迫る毎に増大している。
			電気機械器具製造業（経営者）	取引先の様子	・客からの内示注文が、当月に入ってからキャンセルになったり、数量の減少など、リスクな動きが多発している。なりふり構わないコスト要求が多く、体力勝負も限界に近い。
悪くなっている	その他企業〔企画業〕（経営者）	取引先の様子	・大手メーカーも地場工務店も住宅受注がかなり減少しており、中には前年の5割減というところもある。		
		繊維工業（営業担当）	受注量や販売量の動き	・デフレ不況の影響で、価格競争となり、市場での消費者離れが起こり、大きく受注が減少している。	

分野	景気の現状判断	業種・職種	判断の理由	追加説明及び具体的状況の説明
		広告代理店（従業員）	受注価格や販売価格の動き	・従来の価格帯よりも10～15%ほど全体の価格が低下している。極端な例では、昨年に引き続いて実施するものが2割カットなどで提示される。
		公認会計士	受注量や販売量の動き	・受注獲得のため、代表者の陣頭指揮でセールスを実施しているが、まとまった受注量が確保できない状況であり、従業員の15%が余剰となっている。
雇用 関連	良くなっている	-	-	-
	やや良くなっている	人材派遣会社（社員）	求人数の動き	・3か月前と比べ、若干ではあるが新規の引合いが増えている。下期に入り官公庁から入札の案内も来ており、多少は良くなっている。
		職業安定所（職員）	求人数の動き	・対前年比で求人が増加しており、有効求人倍率も2か月連続で上昇している。
	変わらない	職業安定所（職員）	周辺企業の様子	・大きな雇用調整が一段落し、小康状態を保っている。
		職業安定所（職員）	採用者数の動き	・常用の就職件数は、6か月連続で減少しているが、パートの就職件数の増加により、全体では微減となっている。
		職業安定所（職員）	雇用形態の様子	・新規求人の増加傾向は、建設業を除く産業全般に広がっているが、業務請負求人、派遣求人、契約社員、臨時、パート求人の割合が多い。
	やや悪くなっている	人材派遣会社（社員）	周辺企業の様子	・リストラを考えている企業が多く、社員の配置を変え、派遣社員の配置を考え直すという企業が増えている。
		職業安定所（職員）	周辺企業の様子	・沈静化していた企業の人員整理が、今月に入り再び高い水準で発生し始めている。特に製造業と卸小売業が目立っている。
悪くなっている	人材派遣会社（経営者）	採用者数の動き	・正社員希望者が多い中、派遣先の減少、退職者が出ても補充しない状況であり、正社員としての就職先を見つける事ができない。	
	アウトソーシング企業（社員）	それ以外	・市町村の合併話が進行しており、自治体への依存度が高い当社では、来年度予算の見通しが立たず、悪い。	

3. 北関東（地域別調査機関：（財）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	良くなっている	-	-	-
	やや良くなっている	商店街（代表者）	お客様の様子	・毎年、商店街でイベントを開催しているが、客は景品があると消費をする傾向が見受けられる。
		乗用車販売店（販売担当）	販売量の動き	・紅葉時期で、周辺の観光地の景気が良いので、新車は従来通り売れていないが、中古車の販売量に関しては、この3か月は右肩上がりで伸びている。
		その他専門店 [ガソリンスタンド]（営業担当）	販売量の動き	・灯油、重油など暖房関連の燃料等が増販体制に入り、やや良くなっている。
		スナック（経営者）	来客数の動き	・小人数のフリー客は低調であるが、宴会の動きが比較的良く、売上が伸びてきている。無料配布の飲食店情報誌に出した広告が当たり、新規顧客の取り込みも順調である。忘年会の予約もかなり埋まってきている。
		通信会社（社員）	販売量の動き	・11月も新規加入数はあまり伸びていないが、月間目標は何とか達成できそうである。第3世代携帯電話に関しては、好転の兆しがみえ始めている。
		住宅販売会社（経営者）	来客数の動き	・モデルハウスへの来場や発売前の問い合わせが、前月比で15%増加している。
	変わらない	商店街（代表者）	単価の動き	・農協祭のようなイベントでも、売れるのは低単価品ばかりで、販売量も思うように伸びない。財布のひもは堅い。
一般小売店[金物]（経営者）		販売量の動き	・建築関係の仕事は減少傾向にあるが、下水道工事の再開で、多少動きが出ており、全体としては変わらない。	
百貨店（販売促進担当）		販売量の動き	・11月は前年より気温が低く、冬物の動きが活発である。催事や招待会などのしかけて、前年並みの売上を何とか確保している。	

分野	景気の現状判断	業種・職種	判断の理由	追加説明及び具体的状況の説明
		スーパー（経営企画担当）	来客数の動き	・対前年比で、食肉部門が大きく伸びている。働く主婦の増加により惣菜の売行きが伸び、全体の売上は前年を上回って、好調に推移している。
		コンビニ（経営者）	それ以外	・売上、来客数ともに前年を4%上回っているが、客単価は13円ほど回復していない。現在実施しているキャンペーンの効果もあるため、相殺してほぼ横ばいである。
		コンビニ（経営者）	お客様の様子	・CMで流しているおでんやおにぎりが好調なため、何とか現状を維持している。
		コンビニ（店長）	競争相手の様子	・近隣のスーパーが、当店の半値で年賀状の印刷を引き受けるというチラシを出し、売上が大幅に減少しており、厳しい状況は変わらない。
		衣料品専門店（店長）	単価の動き	・買上客数は10%増加したが、客単価が低下しており、売上の伸びは変わっていない。
		乗用車販売店（従業員）	販売量の動き	・新型車が発売され、来客数は微増となったが、販売台数は増加していない。
		その他専門店【携帯電話】（店長）	単価の動き	・発売されて間もない携帯電話が0円で販売され、競争が激しい。
		タクシー運転手	お客様の様子	・無賃乗車が増えている。逃げられたり、つけと云って、いつまでも払わない事件が仲間内で目立つようになってきているので、気を付けている。
		タクシー運転手	来客数の動き	・県の職員の残業が減少しており、大手電機メーカーの事業所閉鎖も決定し、夜の繁華街には客が少ない。売上は伸びていない。
		観光名所（職員）	お客様の様子	・土日、祭日の観光客の入り込みは例年並みであるが、平日の入り込みは少ない。ホテル、レストランについても、客は格安のところを求めている。節約ムードが一段と強まっている。
		遊園地（職員）	来客数の動き	・例年よりも早い冬の到来により、ファミリー客の動きが悪い。
競輪場（職員）	競争相手の様子	・当场だけでなく、今まで好調であった競輪場でも、徐々に売上が減少してきている。		
やや悪くなっている	商店街（代表者）	来客数の動き	・今年は、寒さが早く到来したため、冬物衣料に期待していたが、動きが悪い。このままでは、冬物衣料が出るか分からない状況である。	
	商店街（代表者）	来客数の動き	・客は、コーヒー1杯を飲む余裕もなくなってきている。	
	一般小売店【精肉】（経営者）	お客様の様子	・この数か月の間、仕入れ単価が低下しており、売値を下けているが、販売量は増加していない。皆買い控えている。	
	一般小売店【金物】（経営者）	お客様の様子	・最近、客からの値段の問い合わせが多くなっている。価格に非常に敏感になってきている。	
	百貨店（売場主任）	来客数の動き	・寒くなった11月前半は、来客数が増加し、コートの動きが非常に良かったが、暖かい日が続いている後半は、催事場でコートなどを求める客は少ない。	
	百貨店（販売促進担当）	お客様の様子	・大型企画、歳暮、ギフト早期受注の強化で、前年並みの売上は確保しているが、ギフトの販売量、顧客の購買をみると、景気は依然として悪くなっている。	
	スーパー（副店長）	単価の動き	・青果については、相場高のため、単価はアップしているが、その他の商品では、一律に単価が低下している。売上を確保するのが、とても難しくなっている。	
	コンビニ（経営者）	単価の動き	・例年、年末に近付くと来客数、買上点数がかなり良くなるが、11月末になってもやや悪い状況である。外で働いている人の来店が少ないのは、仕事がないためである。	
	衣料品専門店（経営者）	来客数の動き	・以前はイベントをかけると増加した来客数が、今はイベントを打っても減少する。	
	衣料品専門店（経営者）	来客数の動き	・呉服展を開催したが、成績は散々たるものである。婦人服も、正規価格品では、来客数、買上点数ともに3割程度減少し、レザーコート、ジャケットの割引セールで、ようやく売上を確保している。全体の売上は2桁減少している。	
	衣料品専門店（統括）	お客様の様子	・年末年始の商品注文がある月であるが、例年に比べ、年始の挨拶用タオルの発注が少ない。	
	その他専門店【携帯電話】（従業員）	販売量の動き	・雪国という土地柄から、消費需要が冬支度の暖房器具などに移行している。ボーナス前ということもあり、販売数が落ち込んでいる。	
	観光型ホテル（スタッフ）	来客数の動き	・忘年会の予約が、前年よりも大分減少している。	

分野	景気の現状判断	業種・職種	判断の理由	追加説明及び具体的状況の説明	
		都市型ホテル（スタッフ）	来客数の動き	・婚礼以外の来客数が低迷している。対前年比での減少幅は、宿泊で6%、宴会、会議で8%、レストランが15~20%となっており、集宴会の客単価も500円程度低下している。	
		ゴルフ場（支配人）	お客様の様子	・秋のゴルフシーズンで、11月はコンペも多かったが、値引き交渉が非常に強い。ゴルフ業界は、大型倒産や他社への売却などにより、沈滞ムードである。	
		設計事務所（所長）	来客数の動き	・年末にかけての受注がなく、かなり深刻な状況が続いている。	
		設計事務所（所長）	お客様の様子	・受注量も減少し、設計の単価も安くなっている。	
	悪くなっている	乗用車販売店（販売担当）	来客数の動き	・先日開催した年2回の大展示会では、来客数がめっきり減り、車を欲しいという人はほとんどいない。	
		スナック（経営者）	お客様の様子	・客が居酒屋志向になっており、安い単価で飲み放題、食べ放題を要求している。	
		都市型ホテル（スタッフ）	単価の動き	・宿泊者数が少ないので、1人でも多くの客を確保するために、ホテル同士が価格競争で首を締め合っている。宿泊、宴会の料金が非常に悪くなっている。	
		都市型ホテル（スタッフ）	来客数の動き	・宿泊客数が月5~7百名の減少となっている上に、単価も安いものから売れていく状況にある。月の売上が1千万円近くも落ち込んでおり、非常に悪くなっている。	
		タクシー運転手	それ以外	・朝7時から夕方6時まで1日営業を行って、10回前後しか稼働がない。11月は、今年で一番売上が少ない。	
		美容室（経営者）	来客数の動き	・これまで、1月半毎に来店していた客が、2か月強の来店サイクルに変わっている。	
		住宅販売会社（経営者）	お客様の様子	・廃業や倒産をする零細企業の話が目立ってきている。事務所系テナントの引き合いはなく、あっても賃料の大幅値引きを要請する話である。ラーメン、うどんを中心とした外食産業の出店引き合いでは、活発な動きがみられる。	
	住宅販売会社（経営者）	単価の動き	・土地単価も、毎月確実に下がりがつつある。売らねばならないが、条件の悪いところはいくら値を下げても売れない。不良在庫をさばけず、困っている業者は多い。		
	企業動向関連	良く なっている	-	-	-
		やや良くなっている	窯業・土石製品製造業（総務担当）	受注量や販売量の動き	・値引き合戦にはなっているが、受注量や販売量に多少の動きがみられる。
電気機械器具製造業（経営者）			受注量や販売量の動き	・8月には、1千万円前後の売上が4百万円まで落ちるほど悪かったが、ここにきて、受注量が前年同期並みに戻ってきている。	
変わらない		司法書士	取引先の様子	・法人が将来の設備投資を見越して、土地を先行取得するケースが出てきている。	
		金属製品製造業（経営者）	取引先の様子	・国と東京都の条例によるNOX、PM規制の関係で、トラックの代替需要を見越してメーカーが増産に踏み切り、今後3月までは、特装車の生産が3~5割増加する予定である。	
		建設業（経営者）	受注量や販売量の動き	・受注量は10月と比べて減少しており、悪い状況は変わらない。	
		金融業（経営企画担当）	取引先の様子	・小売業の一部が、売上不振や売掛金の回収状況悪化により、資金繰りに苦しみ、小口定期預金を取り崩すケースがみられる。	
やや悪くなっている		新聞販売店〔広告〕（総務担当）	取引先の様子	・スーパーでは、チラシの入る日は来客数が多く、相応の売上があるが、普段は閑古鳥が鳴いている状態で、大変厳しいと聞いている。百貨店の話では、企業からの歳暮発注は縮小傾向にあり、中元と比べても1割近くが取り止めているとのことである。	
		食料品製造業（営業統括）	受注量や販売量の動き	・期待したボジョレースーパーも、顕著な伸びがみられず、業界全体で伸び悩みが続いている。	
		輸送用機械器具製造業（総務担当）	受注量や販売量の動き	・受注関係は、対前年比12%、前月比で約13%の減少となっている。3か月インフレーションでも、対前年比で20%程度のマイナス状況が続くので、やや悪くなっている。	
その他製造業〔宝石・貴金属〕（経営者）	受注量や販売量の動き	・展示会の売上はまずまずだが、店頭での販売は依然として苦戦している。株値の低迷から、高額品の売行きが鈍く、クリスマスセール用の需要はあるが、低価格品中心となっている。			

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	
		金融業（融資担当）	取引先の様子	・取引先の清掃会社では、契約更改の際に、単価の切り詰めや契約内容の一部削減により、受注価格が抑えられている。その傾向は、今後更に強くなっていく。	
		広告代理店（営業担当）	取引先の様子	・広告掲載料金の支払い遅延が増加している。以前は電話で督促すれば、数日後に入金する会社が8割であったが、現在は7割に低下している。今までスムーズに入金していた取引先からも遅延の申し入れがあり、取引に慎重にならざるを得ない。少しでも会社に現金を残したいのは理解できるが、簡単に入金日を過ぎすことは、企業モラルの低下以上に、資金繰りに苦しむ状況がうかがえる。	
		その他サービス業〔放送〕（営業担当）	受注量や販売量の動き	・広告業界、放送業界間の受注競争が激化している。値引き競争も加わり、販売量は減少傾向となっている。新規のスポットコマーシャルは期間も短く、小口化している。特に、イベント受注の落ち込みが激しい。	
		悪くなっている	輸送用機械器具製造業（経営者）	受注価格や販売価格の動き	・受注量は見積より少なく、販売量も減少し、受注単価も非常に落ちているので、良いことはない。
			建設業（総務担当）	受注量や販売量の動き	・公共工事が発注されたが、前年と比べ金額が少なく、年間売上高は大幅に減少する。
経営コンサルタント	それ以外		・消費の担い手である人が街中から少なくなり、工業団地や流通センターなどに、物の動く気配がなくなっている。		
その他サービス業〔情報サービス〕（経営者）	取引先の様子		・取引先の中小企業の業績が急激に悪化しており、情報化投資の余裕はない。銀行は貸し渋りどころではなく、貸付金の回収に動いているので、企業倒産は更に増加するおそれがある。		
雇用関連	良くなっている				
	やや良くなっている	人材派遣会社（経営者）	周辺企業の様子	・食品関係は忙しいが、住宅関係の会社では、依然として仕事がない状況である。	
	変わらない	求人情報誌製作会社（経営者）	求人数の動き	・求人数は、依然として伸びていない。	
		職業安定所（職員）	求職者数の動き	・大手電線メーカー及びグループ企業において、リストラされた新規求職者が増加してきている。月間有効求職者も、14か月連続で増加している。	
		職業安定所（職員）	周辺企業の様子	・管内の新規求人数や有効求人数は増加傾向にあり、求職者の増加率を上回ってはいるものの、他方で、早期退職者を募集する事業所、事業廃止や民事再生法申請手続をする事業所が目につく。更に、大手企業では直接採用を避け、請負会社を活用する動きが目立ち、求職者も不安定雇用を敬遠するために、ミスマッチがますます拡大している。	
		民間職業紹介機関（経営者）	求人数の動き	・サービス業では、年末に向かい求人が増加傾向にあるが、アルバイト、パートの域は脱し切れない。仕事を確保できている製造業でも、短納期、コストダウンで利幅は薄く、即戦力以外の正社員採用はない。派遣、請負では、受注が不安定なために、契約期間内での中途解消も目立ってきている。建設業では、仕事量が大幅に減少したままで、良質、安価な仕事に比べられる企業だけが、生き残れそうである。	
	やや悪くなっている	人材派遣会社（経営者）	求人数の動き	・11月に入って、求人の動きが出てきているが、結婚退職や異動の穴埋めが主体で、企業の生産活動に伴う人員不足を補うものではない。	
		人材派遣会社（経営者）	採用者数の動き	・住宅関連の生産加工の請負では、残業がなくなっており、急な対応についても、現状の人数で対応するという方針も見受けられる。販売でも、スタッフ応援の要請はなく、求職者も増加しているためやや悪くなっている。	
		学校〔短期大学〕（就職担当）	求人数の動き	・大手電機メーカー2工場の生産海外シフトに伴う約1700名の退職者を中心に、職安主催の合同就職面接会が行われた。110社が参加し、求人750名のところ、約1千人が訪れている。その影響もあり、毎年この時期に来る来春新卒者求人が、例年の20%程度となっている。	

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
	悪く なっている	新聞社〔求人広告〕（担当者）	周辺企業の様子	・前年と比べ、年末賞与の支給等がかなり悪くなっている。

4. 南関東（地域別調査機関：（財）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	良く なっている やや良く なっている	一般小売店〔家電〕（経営者）	販売量の動き	・商品に細かな動きがみられ、11月の売上は、前年同月比で2桁の伸びを示している。	
		百貨店（売場主任）	お客様の様子	・2か月前と比較すると、客の買上状況は上向いており、コートを中心とした消費財がよく動いている。	
		スーパー（店長）	来客数の動き	・食品を中心に来客数が伸び、前年比で104%となっている。 ・衣料、住居関連は、依然として単価が低下しているものの、食品に関しては、単価が上向き傾向にある。	
		コンビニ（経営者）	単価の動き	・おにぎりよりも、まんじゅうと温かい飲み物を購入する傾向が強かった昨年と比べ、今年は、おにぎりやお弁当と温かい飲み物など、単価の高い物を購入する傾向にある。	
		住宅販売会社（従業員）	販売量の動き	・仕入れ物件は動いていないが、販売契約は、今年で一番良い状況にある。	
	変わらない		商店街（代表者）	お客様の様子	・高額商品が売れない。 ・購入品目が決まっており、目的の商品だけを買って帰る客が多い。
			一般小売店〔衣料・雑貨〕（経営者）	お客様の様子	・客の買い方は慎重であるが、商品の良し悪しを選別して買うようになっている。 ・11月は中旬まで寒さが続き、厚物が売れている。目先の変った物、ぜいたくさを取り入れた物なら、少々高くても売れているが、1～2万円どまりである。
			一般小売店〔パン〕（従業員）	お客様の様子	・忘年会シーズンに入っているにもかかわらず、予約数が例年とそれほど変わっていない。予約が入っても、飲み物の消費が減少し、客単価が上昇しない。
			一般小売店〔茶〕（営業担当）	お客様の様子	・例年通りチラシを入れ、大創業祭を2日間実施した。お勧め品の売値を下げたのが奏効して、来客数は2割増加し、昨年同様の売上を確保している。
			百貨店（副店長）	販売量の動き	・11月になり、寒い日が続いた結果、冬物衣料や生鮮の鍋商材の動きは良いが、前年の売上を大きく上回るほどの力はない。
			百貨店（広報担当）	販売量の動き	・11月初旬から気温が低めに推移したため、前半にコートなどの重衣料がよく動いた。 ・ベストセラー本の続編映画公開に先駆けて行った催しが大当たりし、動員につながった。 ・高額な機械式時計、保湿クリームなどは堅調に推移しているものの、法人需要は相変わらず冷え込んでおり、全体では前年並みの販売実績となりそうである。
			百貨店（営業企画担当）	お客様の様子	・3万円以上のおせちが、好調であった昨年の2倍以上売れるなど、価値ある物に対する消費は、依然として堅調である。反面、メーカーや小売が、それに対応しきれず、ファッションの売れ筋が近年変化しないなど、消費意欲を刺激する材料を提案できていない。
			スーパー（店長）	単価の動き	・11月は、かなり冷え込む日が続く、衣料品を中心として、売上が好調である。相場が上昇してきた野菜、BSE発生から1年が経過した牛肉も、昨年比200%を超える売上となっている。ただし、客単価は戻ってきておらず、全体の売上は横ばいである。
			スーパー（店長）	来客数の動き	・11月の来客数は、前年同月比横ばいである。食品は伸びているが、衣料品、住居関連が90%台で、非常に厳しい状況にある。
			コンビニ（経営者）	単価の動き	・来客数は変わっていないが、買上単価が低下している。
衣料品専門店（経営者）			お客様の様子	・寒くなるのが早かったため、店頭の商品間で間に合わせる客が目立ち、正規価格品の動きがかなり鈍く、11月後半は苦戦している。ただし、使える金を持っている人は、高額品でも簡単に買い、旅行にも頻繁に出かけている。	
乗用車販売店（総務担当）	販売量の動き	・4回のイベントによる新車販売台数は、前年比94.7%まで回復しているが、月内の受注目標達成率は70.6%と低迷している。			

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
		その他専門店 〔眼鏡〕(店員)	来客数の動き	・価格、ファッションフレームを打ち出す催事が多い中で、中高年齢層を対象とする商品の機能面、アフターケア等の相談会には客が集まり、購入に結び付いている。シニアも幅広く、60～70歳をターゲットとした演出が更に重要となる。
		その他専門店 〔ガソリンスタンド〕(団体役員)	単価の動き	・販売価格の低迷により、収益はますます悪化しており、厳しい状況は変わらない。
		高級レストラン (支配人)	来客数の動き	・来客数がなかなか回復せず、前年同月比で100人減となっている。単価も若干低下しており、依然として厳しい。
		一般レストラン (店長)	競争相手の様子	・限られた客があちこちの店を動いているだけで、客の絶対数は少ない。
		スナック(経営者)	来客数の動き	・これまでは、3～6人のグループ客の割合が50%以上であったが、最近では1～2名の客が70%以上になっている。
		都市型ホテル (スタッフ)	来客数の動き	・街に人はいるが、各レストランの来客数はかなり減少している。
		都市型ホテル (スタッフ)	お客様の様子	・ボジョレーヌーボーの会は好評であるが、その他のフェアは売上にはつながらず、前年を下回る結果が目立つ。
		旅行代理店(従業員)	販売量の動き	・年末年始の海外パッケージは、例年とほぼ同様な販売状況である。
		旅行代理店(従業員)	販売量の動き	・海外旅行、特に、パッケージ商品の伸びが良くない。米国同時多発テロ以降、販売量に変化がない。
		タクシー運転手	来客数の動き	・1日を通して動きがない。特に、夕方から深夜の駅構内においては、利用客の待ち時間より運転手の待ち時間の方が長い。会社への送迎も減少している。
		通信会社(営業担当)	販売量の動き	・インターネットは依然として過当競争の状況にあるが、放送加入が若干改善されている。
		通信会社(企画担当)	来客数の動き	・年末、クリスマスに向けて、ビッグプレゼント付きチラシを全戸に配布しているが、客の反応が鈍い。
		ゴルフ練習場 (従業員)	来客数の動き	・平日の来場者数は増加しているが、週末の来場者数は以前より減少している。
		設計事務所(所長)	お客様の様子	・マンションの計画が多少入り始めたが、実際に計画が具体化するか疑問である。
		住宅販売会社 (経営者)	お客様の様子	・3か月前には、安い商品を紹介すれば売れるケースが多かったが、現在は質を求める客も多く、高額物件の販売も動きが良くなっている。低額物件ほど、決断に時間がかかっている。
	やや悪くなっている	一般小売店〔印章〕(経営者)	お客様の様子	・注文価格だけを尋ね、来店しないケースが増加している。
		一般小売店〔CD〕(営業担当)	お客様の様子	・新作の発売は多いが、商況は盛り上がりには欠けている。
		百貨店(企画担当)	単価の動き	・冬物衣料品の動きが、前年のペースを大きく下回っている。歳暮ギフトの受注についても、前年比マイナス10%で推移している。食料品も苦戦しており、衣、食、住、歳暮ギフト全体で、消費が減少傾向にある。
		百貨店(販売促進担当)	販売量の動き	・これまで好調であった食料品が、前年水準を下回り始めている。 ・アパレル関連では、秋物のピークがないまま冬に突入したため、中間的な商品が売れず、全体が苦戦している。
		スーパー(店長)	来客数の動き	・9～11月の来客数は、前年同月比100%、96%、94%と、月を追うごとに減少している。11月は気温も低下し、冬物商戦には好条件であったが、売上は前年同月比96%にとどまっている。特に、今まで好調であった婦人用品関係に、力強さがみられない。
		スーパー(総務担当)	販売量の動き	・食品についても、客の買物が最小限となり、余分に購入しない方向に進んでおり、景気の厳しさを感じる。
		コンビニ(経営者)	単価の動き	・10月同様、客単価の低下が止まらない。高単価商品の売上が一部増加しているものの、プラス買いが全くなく、1人当たり客単価の低下につながっている。
		コンビニ(店長)	販売量の動き	・寒くなるにつれ、ビール、発泡酒、その他飲料の販売が落ち込み、温飲料の売上増加ではカバーできない。ボジョレーヌーボーは、ワンランク上のピラージュ物が売れている。

分野	景気の現状判断	業種・職種	判断の理由	追加説明及び具体的状況の説明
		衣料品専門店（次長）	販売量の動き	・例年であれば、急激に寒くなれば、売上が大幅に伸びるが、11月は全く増加せず、むしろ減少傾向となっている。
		家電量販店（店員）	単価の動き	・客はメーカーを選ばず、安い物を選ぶ傾向にある。単価も低下している。
		乗用車販売店（経営者）	販売量の動き	・12月の受注増を控えた11月であるが、商談が減少している。
		乗用車販売店（販売担当）	お客様の様子	・客に購入意欲はあるが、見積を出してから実際の購入の決断までに、時間がかかっている。買い控えの傾向もみられる。
		一般レストラン（経営者）	来客数の動き	・ケイタリングが若干上向いているため、全体の売上は6～7%減にとどまっているが、来客数は例年より10%以上落ち込んでいる。
		一般レストラン（経営者）	来客数の動き	・忘年会の予約シーズンであるが、問い合わせの件数が極端に少ない。
		都市型ホテル（スタッフ）	来客数の動き	・宴会の来客数が減少している。1つの宴席当たり人数も減少している。
		旅行代理店（従業員）	お客様の様子	・11月中旬以降、客からの電話本数が大幅に減少し、従業員の帰宅時間も早くなっている。
		旅行代理店（支店長）	販売量の動き	・海外旅行に比べ、比較的堅調であった国内旅行の伸びが、止まってきている。
		タクシー運転手	お客様の様子	・全体的な車両数も増加しているが、乗客数の減少がそれ以上に大きく、前年比で3%程度の減少となっている。
		その他サービス [語学学校]（総務担当）	販売量の動き	・これまでは見学後に入校していた客が多かったが、見学後の反応がない客が増加している。料金は以前と変わらないものの、客の反応が鈍い。
		設計事務所（所長）	競争相手の様子	・行政からの指名が極端に減少しているうえに、民間の動きもほとんどない。
		設計事務所（所長）	お客様の様子	・建築関連企業は、マンション、オフィスビルをほぼ建て終わっており、単価の競争も激しく、非常に厳しくなっている。
		設計事務所（所長）	お客様の様子	・計画実施までの回答期間が、非常に長くなっている。
		悪くなっている		一般小売店 [文房具]（経営者）
百貨店（企画担当）	来客数の動き			・11月中旬以降の天候不順と1か月早く訪れた寒さのため、来客数がかなり落ち込んでおり、これまでより更に厳しい状況である。特に、婦人服が厳しく、秋物を飛び越して冬物に変わっているコート等に動きがない。ヒット商品がないことも不振の要因となっている。
百貨店（営業担当）	それ以外			・例年以上に、気温に左右されることが多く、急激に気温が下がった前半は好調に推移したものの、中旬以降は厳しい状況である。 ・コートのピークは例年より前倒しで終わり、クリアランス待ちの客が、増加しつつある。例年と比較して、クリアランスまでの期間が長いいため、戦いにくい。 ・単価を下げてでも、セールなどの起爆剤を打ち、来店頻度の上昇を目指さなければならない状況である。
百貨店（販売促進担当）	販売量の動き			・高額品は前年販売量を維持しているが、中心となるはずのシーズン商品、ギフト商品が、単価、販売量ともに前年を下回っている。最大商戦の年末であるが、苦戦を強いられている。
コンビニ（経営者）	単価の動き			・11月は、単価、来客数ともに、今年度で最悪の結果となっている。
コンビニ（経営者）	来客数の動き			・主婦層の来客数が激減している。夜の若い客も減少している。
衣料品専門店（経営者）	お客様の様子			・11月10日前後から、セール前の買い控えのような状態である。購入時も、客は価格に非常にシビアになっており、この数か月では売上は前年水準にも及ばない状況である。主力商品もなく、消費者はタンス在庫で間に合わせている。
一般レストラン（経営者）	来客数の動き			・来客数が減少し、単価も低下している。外食する機会も減少している。
旅行代理店（従業員）	販売量の動き			・販売量の動きが非常に悪い。特に、新しい企画や要請がなかなか上がってこない。

分野	景気の現状判断	業種・職種	判断の理由	追加説明及び具体的状況の説明
		タクシー運転手	お客様の様子	・接客もあまりなく、乗客数が少ない。終電に間に合うように、客の帰宅が早くなっている。
		通信会社（営業担当）	お客様の様子	・契約者数が激減しており、解約者数は2倍になっている。
		住宅販売会社（経営者）	来客数の動き	・客は全く消費に目が向かず、今までの中で最悪の状態である。
企業 動向 関連	良くなっている	輸送業（総務担当）	受注量や販売量の動き	・得意先の特需により、バブル期以上の仕事量である。単価が非常に低く厳しいが、企業努力により採算が取れる結果となっている。冬のボーナスも、夏より若干増額支給できる見込みである。
	やや良くなっている	出版・印刷・同関連産業（営業担当）	受注価格や販売価格の動き	・通常、年に一度のペースでしか注文がないが、象牙製の会社設立印、法人関係の角印の注文が出てきている。
	変わらない	食料品製造業（関連会社担当）	受注量や販売量の動き	・BSE発生という特殊要因のあった昨年と比較しても、販売は若干改善しているだけである。
		輸送用機械器具製造業（経営者）	取引先の様子	・この1年、トラックが全く売れていない。環境ビジネスにも参入したが、トラックと環境とではスピード感が違う。数多く作るとい時代は終わり、波長が合わず難しい。
		金融業（渉外・預金担当）	それ以外	・市内の小売店で、店じまいをするところが多々ある。
	その他サービス業[廃棄物処理]（経営者）	受注量や販売量の動き	・相変わらず、受注量や販売量の動きが、例年より2、3割ダウンしている状態が続いている。マーケットそのものが萎縮したままである。	
		取引先の様子	・本年度のIT関連システムの設備投資について、予算が削減されたため、情報設備構築を見送るなど、年度当初の計画を縮小する顧客が増加している。	
	やや悪くなっている	出版・印刷・同関連産業（経営者）	取引先の様子	・見積等の引き合いはかなりあるが、成約に至らない。
		出版・印刷・同関連産業（営業担当）	それ以外	・印刷用紙の仕入価格が値上げされたが、顧客から販売価格の値上げは認めてもらえない。
		一般機械器具製造業（経営者）	取引先の様子	・売上の約半分を占める得意先が、職人の数を半減するとのことで、やや悪い方向に向かっている。
		その他製造業[靴]（経営者）	取引先の様子	・取引先の要求が非常に厳しくなり、少しのことでペナルティを課されるようになってきている。
		建設業（営業担当）	取引先の様子	・最近、取引先の中でも、自己破産をする会社がある。
		建設業（経理担当）	受注量や販売量の動き	・工事事業の相談を受けても、建設資金に銀行の融資を付けるのが、以前より大変難しくなっている。
		通信業（営業企画担当）	受注量や販売量の動き	・通信機器の販売数が伸び悩んでいる。固定電話からIPへの流れの中で、品質と価格の両面から、競争が激化している。
		金融業（渉外担当）	取引先の様子	・大手銀行の株価下落により、取引先の取引金融機関への不安感が増大している。その影響は大きく、安心して商売に注力できないと訴える経営者もいる。
		不動産業（総務担当）	取引先の様子	・中間決算で業績が悪化しているテナントから、経費削減の一環として、賃料を値下げしてほしいという打診が増加している。
その他サービス[建設機械リース]（経営者）		取引先の様子	・取引先の工事受注の計画が、非常に少なくなっている。	
悪くなっている	繊維工業（経営者）	受注価格や販売価格の動き	・秋冬物の多くは中国製品で、販売単価、材料が安い。日本で秋冬物の仕事をするのは難しく、加工受注は中国にいつてしまう。	
	プラスチック製品製造業（経営者）	受注量や販売量の動き	・毎年11月はそれほど悪くないが、今年の11月に関しては、受注、販売量が最低である。	
	非鉄金属製造業（経理担当）	取引先の様子	・受注が減少し、単価も中国のレベルに合わせるように求められている。	
	電気機械器具製造業（経営者）	受注量や販売量の動き	・全国の代理店からの引き合いが、皆無に近い。	
雇用 関連	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
	やや良くなっている	人材派遣会社（支店長）	求人数の動き	・長期的な求人に関しては、全く変化がないが、年末商戦の販売、デモンストレーターで、短期、単発の求人数が前年より増加している。主にADSL関係が増加している。
		求人情報誌製作会社（営業担当）	求人数の動き	・若干採用を増やす企業が増加している。
	変わらない	人材派遣会社（社員）	雇用形態の様子	・紹介業務も、派遣の形態が増加している。取引先の会社内容をしっかり調べるなど、事務手続が繁雑になり、諸経費がかかる。
		求人情報誌製作会社（編集担当）	周辺企業の様子	・年内に依願退職する社員がいても、企業求人を見送っている。すぐにも補充する必要のある業種にもかかわらず、春まで様子を見て採用を検討する企業もある。
		職業安定所（職員）	周辺企業の様子	・管内の電気機器メーカーの工場で、80人規模の人員整理が予定されている。12月には大型スーパーの閉鎖もあり、依然として厳しい状況は変わらない。
		民間職業紹介機関（経営者）	採用者数の動き	・企業側の採用基準が厳しくなり、採用の決定に時間がかかっている。
	やや悪くなっている	人材派遣会社（社員）	求人数の動き	・10月末に、県内の短大就職状況連絡会があったが、求人数、内定者数ともに前年を下回っている。11月25日現在、本学への求人件数も2割強減少しており、内定者数も前年を若干下回っている。
		学校〔専門学校〕（教務担当）	求人数の動き	・短期的、単発の派遣需要が11月でほぼ終了となったため、長期的派遣需要が少ない分、派遣稼働人数が減少している。
	悪くなっている	求人情報誌製作会社（経営者）	雇用形態の様子	・順調といわれていたソフト開発系IT業界でも、来春新卒の求人がほとんどなくなっている。求人を行う企業でも新卒者を教育する余裕がなく、実務経験者で即戦力となる人材を求めている。
		新聞社〔求人広告〕（担当者）	雇用形態の様子	・以前には、工場内の製造部門のパート、事務系の自社社員を募集していた企業も、派遣や業務請負に切り替えている。
		民間職業紹介機関（経営者）	それ以外	・大手企業のリストラの裏で、高い技術を持つ人材の中途採用の動きがある反面、中堅中小、ベンチャー企業の間では、中途採用の動きが止まっている。良い人材がいれば採用を考えるとというもので、求人案件といえるレベルにはない。

5. 東海（地域別調査機関：（株）UFJ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	良くなっている やや良くなっている	商店街（代表者）	来客数の動き	・来客数は若干増加しているが、相変わらず客単価が低いいため、売上は増加していない。
		百貨店（売場主任）	お客様の様子	・平日でも会社帰りの客に購買意欲がみられ、確実な購入がある。
		スーパー（総務担当）	来客数の動き	・来客数は多少の増加がみられる。
		スーパー（仕入担当）	来客数の動き	・来客数は、対前年比で約109%と増加している。安全、健康やこだわりのある商品の品揃えが支持されている。
		乗用車販売店（経営者）	来客数の動き	・新型車の発売の影響で来客数は増加している。
		通信会社（企画担当）	来客数の動き	・これまでと比べ、来店契約者数が確実に増えている。問い合わせも増えてきている。
		その他住宅投資の動向を把握できる者〔室内装飾業〕（経営者）	販売量の動き	・販売量は増加してきている。
	変わらない	商店街（代表者）	単価の動き	・来客数は若干増加しているが、客単価は低いままである。
商店街（代表者）		販売量の動き	・販売件数自体は非常に悪いが、販促等の取り組み方により、プラズマテレビ等の高額商品が売れている。	

分野	景気の現状判断	業種・職種	判断の理由	追加説明及び具体的状況の説明
		一般小売店〔生花〕(経営者)	単価の動き	・以前と比べ高額商品が動かない。
		一般小売店〔土産〕(経営者)	お客様の様子	・客の必要なものしか買わないという姿勢は変わらない。
		一般小売店〔薬局〕(経営者)	来客数の動き	・来客数、販売量、単価の動きが非常に厳しく、動きが出てこない。 ・昔は高額品の栄養剤や健康食品が売れたが、今は非常に努力をしないと買ってくれない。
		百貨店(売場主任)	お客様の様子	・防寒服の動きが鈍く、特にウール100%物の動きが悪い。
		百貨店(企画担当)	販売量の動き	・来客数は多いのだが、コートなどの重衣料が伸び悩んでいる。今まで好調だった海外ブランドの高額商品も、売上に繋がっていない。
		百貨店(企画担当)	販売量の動き	・11月からの急な気温の低下で、コートや手袋など冬物防寒商材の売上は好調である。しかし、下旬に入り売上の伸びは鈍化しており、12月以降の需要の先食いにすぎない様子が伺える。数か月前からみられる消費マインドの冷え込みは基本的に変わっていない。
		スーパー(経営者)	来客数の動き	・客はお金は持っているが、将来への不安のため消費に繋がっていない。
		スーパー(店長)	お客様の様子	・来客数、客単価ともに対前年比96%前後で低迷が続いている。 ・競合店舗も品目をしばって超低価格化するなど集客に苦勞しているが、客は無駄のない買物をすると同時にかなり安くないと商品に手を出さない状況である。
		スーパー(店員)	お客様の様子	・単価の低いもので商品価値のあるものを客は求めている。
		コンビニ(エリア担当)	お客様の様子	・11月はクリスマスケーキやお歳暮の予約が始まるが、昨年に比べて予約状況が悪い。
		衣料品専門店(販売企画担当)	お客様の様子	・客の動きが非常に鈍い。
		家電量販店(経営者)	お客様の様子	・客は買物に慎重になっている。店側も売上を得ようと割安感を持たせるようになっている。
		家電量販店(店員)	お客様の様子	・先月に比べ販売量が増加しているが、前年と比較するとあまり芳しくない。
		乗用車販売店(従業員)	販売量の動き	・ずっと悪い状態が続いている。
		乗用車販売店(従業員)	販売量の動き	・商品に偏りがみられ、販売量が増加している物と減少している物の両方がある。
		乗用車販売店(従業員)	来客数の動き	・来客数、新車の成約数ともに前年並である。
		その他専門店〔雑貨〕(店員)	来客数の動き	・来客数が対前年比で増加しており、客単価もわずかに上昇している。
		その他小売〔総合衣料〕(店員)	お客様の様子	・客の発注のタイミングが遅くなり、弊社の工場や仕入先等に影響がでている。
		高級レストラン(経営者)	来客数の動き	・常連客、社用での利用が極端に減少しているうえ、客単価もここ半年は下降したままである。しかし、県外からの旅行者が昼、夜ともに急増して常連客の減少を補っている。
		スナック(経営者)	お客様の様子	・忙しい日とそうでない日をはっきりしている。
		旅行代理店(従業員)	単価の動き	・安い商品しか売れない。
		通信会社(営業担当)	お客様の様子	・買い手市場が続いており、新サービスも機能が良くなるよりランニングコストが安くないと話にも乗ってくれない。
		通信会社(営業担当)	来客数の動き	・来客数が減少しており、買控えの状況が続いている。
		住宅販売会社(従業員)	単価の動き	・安価な商品が高額でも健康に関する商品であれば売れており、商品の二極化が進んでいる。
	やや悪くなっている	商店街(代表者)	競争相手の様子	・商店街組合から脱退してスーパーと同じように価格を下げる店が増えており、価格競争が激しくなっている。
		一般小売店〔電気屋〕(経営者)	お客様の様子	・今まで価格にこだわらなかった客が値段を気にするようになってきている。

分野	景気の現状判断	業種・職種	判断の理由	追加説明及び具体的状況の説明
		一般小売店 〔酒〕（経営者）	来客数の動き	・例年新規、常連客とも増加する時期であるが、今年は極端に減少している。
		百貨店（経理担当）	販売量の動き	・売上が全く増加してこない。
		百貨店（販売促進担当）	販売量の動き	・月初めは寒さの影響から好調なスタートだったが、その後は伸び悩んでいる。来客数も大きく減少している。
		スーパー（経営者）	競争相手の様子	・広告商品が多く、商品単価は低下している。
		スーパー（店長）	来客数の動き	・売り出しをしても、毎月と比べて来客数の伸びが悪い。例年にない寒さも要因の一つである。
		スーパー（店長）	販売量の動き	・客単価は変わっていないが、販売量は落ち込んでいる。特に衣料品関係は顕著に見られる。
		スーパー（店員）	販売量の動き	・商品の回転が非常に悪い。売れていないので、値引きや廃棄が昨年や先月と比べてかなり増加している。店全体でそうした傾向がみられる。
		スーパー（店員）	単価の動き	・来客数は変わらないが客単価がおちている。
		コンビニ（エリア担当）	単価の動き	・来客数は微増であるものの、客単価が低下し続けている。
		コンビニ（店長）	お客様の様子	・客は年末に向けて買い控えているようである。
		衣料品専門店（経営者）	お客様の様子	・来客数が減少し、客単価も低迷している。
		衣料品専門店（企画担当）	単価の動き	・秋物には単価の低下にブレーキをかける商品があったが、冬物は動きが低調でけん引力のある商品がみられない。
		家電量販店（店長）	お客様の様子	・冷蔵庫、洗濯機などの大型商品の動きがかなり悪く、高額商品の動きが少ない。
		家電量販店（店員）	来客数の動き	・来客数、販売量ともに減少している。
		乗用車販売店（経営者）	来客数の動き	・来客数はますます減少してきている。
		乗用車販売店（従業員）	単価の動き	・小型車が中心となっているため販売単価が下落し、利益率も低下している。
		住関連専門店（店員）	単価の動き	・寒さで暖房用品が売れた時は相乗効果で来客数、客単価とも伸びたが、それ以降は客単価が対前年比で低下している。
		住関連専門店（営業担当）	販売量の動き	・民間、公共、持ち家住宅とも物件数の減少とともに受注金額の競合がさらに激しくなっている。
		その他専門店〔貴金属〕（店長）	お客様の様子	・来客数に変化はないが、高額品を購入する人は迷った末に購入していく。翌日や翌週にやっと購入決定するといった状況である。
		その他小売〔貴金属〕（経営者）	販売量の動き	・客の購買意欲がみえず、商品の動きがとても少ない。
		高級レストラン（スタッフ）	お客様の様子	・個人、家族の来客数は底固くなっているが、法人の来客数は一段と冷え込んできている。
		スナック（経営者）	来客数の動き	・アルコール飲料の追加注文が激減している。
		スナック（経営者）	来客数の動き	・会社の経費削減や給料、ボーナスのカットにより、社用、個人ともに飲みに行く回数、金額とも減少してきている。
		スナック（経営者）	来客数の動き	・対前年比で売上が4割ほど減少している。
		観光型ホテル（スタッフ）	販売量の動き	・年末のディナーショーなどの企画商品の売上が大幅に減少している。
		旅行代理店（経営者）	来客数の動き	・来客数の動きが非常に弱く、昨年並を保てるか心配な状況である。
		旅行代理店（従業員）	販売量の動き	・販売量は微増しているものの、動きは鈍化している。
		タクシー運転手	お客様の様子	・夕方の客はかなり増加しているが、深夜は公共交通のある時間に帰宅してしまうため伸びていない。
		タクシー運転手	来客数の動き	・ここ1年程は悪い状況なりに安定していたが、今月は繁華街にも人はまばらで、一層悪化している。
		通信会社（営業担当）	単価の動き	・通信機器などを多量に販売しても値引きなどが多く、厳しい状態である。
		ゴルフ場（経営者）	来客数の動き	・9月まで順調だった来場者数は10月から陰りがみえ始め、対前年比でマイナスの傾向が出てきている。客単価も低下し続けている。

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
		パチンコ店（経営者）	販売量の動き	・来客数の動き、粗利益ともにやや減少傾向である。
		美容室（経営者）	来客数の動き	・客の来店頻度が減少している。
		美容室（経営者）	来客数の動き	・競合店が増えていることもあり、客が減少している。
		設計事務所（職員）	お客様の様子	・これ以上悪くならないほど悪い状況である。
		住宅販売会社（従業員）	お客様の様子	・客に購入をちゅうちょする動きが見られ、分譲住宅の売上が伸び悩んでいる。
		住宅販売会社（企画担当）	販売量の動き	・客は将来収入に不安を持っており、分譲住宅の契約件数が伸びない。
		住宅販売会社（業務担当）	単価の動き	・個人住宅や店舗等の設備投資の伸び悩みから、業者間で価格競争が起きており、製品単価の下落が激しい。
	悪くなっている	商店街（代表者）	販売量の動き	・客は必要な物しか買わず、買い方は非常にシビアである。
		商店街（代表者）	販売量の動き	・不良債権処理問題、加速するリストラ等の話題で、一般消費者の購買意欲が極端に落ち込んでいる。
		百貨店（外商担当）	販売量の動き	・低単価商品の注文はたまに入るが、外商員が取り扱う高額品にはまったく目を向けてくれなくなっている。
		百貨店（売場担当）	それ以外	・店全体の売上が対前年比でマイナス4%である。 ・取引先で資金繰りが悪化している会社がある。
		コンビニ（店長）	来客数の動き	・来客数の減少は依然として続いている。 ・販売品目の中では、雑誌の落ち込みが特に目立っている。
		コンビニ（店長）	販売量の動き	・来客数の減少とともに客単価が非常に低下している。
		衣料品専門店（店員）	来客数の動き	・来客数の動きだけでなく1人当たりの買上数も減少している。
自動車備品販売店（経営者）		お客様の様子	・今までよりも一層、消費者の財布のひもは固くなっている。例えばパンクしたタイヤも、数店をまわって値段比較をした挙げ句に購入している。	
乗用車販売店（経営者）		販売量の動き	・今月の受注台数は過去10年で最低であり、問い合わせ件数、来客数も、イベント広告を追加したにも関わらず減少している。	
乗用車販売店（従業員）		来客数の動き	・競合店も含めて、来客数の動きがない。自動車業界全体が冷え込んでいる。	
住関連専門店（店員）		販売量の動き	・今月は極端に売上が悪い。生活用品が悪く、とにかく買わない状況である。	
一般レストラン（経営者）		お客様の様子	・1人当たりの客の来店回数が激減している。新たな客もほとんどない。	
タクシー運転手		来客数の動き	・月を通じて売上は減少している。	
設計事務所（職員）	来客数の動き	・公共施設などの仕事も減少している。		
企業動向関連	良く なっている やや良くなっている	-	-	-
		パルプ・紙・紙加工品製造業（総務担当）	受注量や販売量の動き	・受注量、販売量ともに10%程度増加している。
		一般機械器具製造業（販売担当）	受注量や販売量の動き	・受注確率の高そうな引き合いが増加してきている。
		電気機械器具製造業（経営者）	受注量や販売量の動き	・国内販売は特需等により販売量が増加しているが、一過性のものである。 ・輸出は、慢性的な不振から脱することが出来ていない。
		輸送用機械器具製造業（経営者）	競争相手の様子	・自動車産業は忙しくなりつつある。オートバイも少しずつ動き出している。
		輸送用機械器具製造業（統括）	受注量や販売量の動き	・受注が増加してきている。
		輸送用機械器具製造業（工務担当）	受注量や販売量の動き	・海外販売の伸びにより、高水準の生産を維持している。
		建設業（企画担当）	受注量や販売量の動き	・全体としては、工事規模が依然として小さく受注量も少なく厳しい状況が続いているが、中部国際空港、愛知万博、都市再生プロジェクト関連の情報が始まってきている。

分野	景気の現状判断	業種・職種	判断の理由	追加説明及び具体的状況の説明
	変わらない	新聞販売店〔広告〕(店主)	受注量や販売量の動き	・チラシの受注量は前年同月を上回っている。
		電気機械器具製造業(従業員)	受注量や販売量の動き	・どうしても導入が必要な特殊機器は少しずつ動くが、汎用機は相変わらず投資が低調である。
		電気機械器具製造業(従業員)	競争相手の様子	・仕事量はピーク時の3分の1以下であり、受注があっても続かず、採算度外視で小口対応している。
		建設業(経営者)	取引先の様子	・企業の設備投資、事務所や工場などの増改築がなくなっている。
		輸送業(エリア担当)	受注量や販売量の動き	・トラックの積み込み台数、輸送距離、荷動き、受注台数ともに、ほとんど変わっていない。運賃の値引き等もこしはらはら起きていない。
		金融業(企画担当)	受注価格や販売価格の動き	・取引先は相応に仕事はあるようだが、客から要請される価格が厳しく、利益につながっていない。
	やや悪くなっている	金融業(融資担当)	取引先の様子	・取引先の粗利、販売単価、製造単価ともに落ちている。
		窯業・土石製品製造業(経営者)	受注量や販売量の動き	・3か月前の受注量や販売量と比較して、11月は98.9%とやや悪い動きとなっている。
	悪くなっている	金属製品製造業(社員)	受注価格や販売価格の動き	・低価格圧力がいまだに止まらない。
		非鉄金属製品製造業〔鋳物〕(経営企画)	受注価格や販売価格の動き	・市場の縮小にあわせ、単価の下落が進んでいる。なかなか売上が増加してこない。
		公認会計士	取引先の様子	・顧問先の業績悪化が著しく、廃業、倒産が増加している。
雇用関連	良くなっている	-	-	-
	やや良くなっている	新聞社〔求人広告〕(担当者)	求人数の動き	・求人広告の申込は、落ち込みが一巡し改善傾向にある。
	変わらない	アウトソーシング企業(エリア担当)	求人数の動き	・自動車関連を中心に需要は旺盛であり求人数も増加しているが、競争も激しく単価の下落が止まらない。受注の増加が収益に結びつかない。
		職業安定所(職員)	求人数の動き	・輸出が好調の輸送用機械製造業、電気機械製造業の求人は良いが、金融、保険業が落ち込んでいる。
		職業安定所(職員)	求人数の動き	・新規求人の増加は著しいが、内容は派遣と請負がほとんどであり、正社員の求人は少ない。
	やや悪くなっている	職業安定所(管理部門担当)	採用者数の動き	・紹介件数、就職件数とも横ばいで、求職者が依然として滞留している。
		人材派遣会社(社員)	求人数の動き	・人材派遣の注文件数は3か月前と比べて横ばいに推移しているが、派遣先の都合で注文をキャンセルするケースが増加している。
		人材派遣会社(社員)	雇用形態の様子	・30才から50才の男性失業者の登録者数が増加している。
		新聞社〔求人広告〕(担当者)	求人数の動き	・自動車関連製造業が好調で大型求人は前年より増加しているが、パート、アルバイトなどの広告は引き続き前年を割り込んでおり、全体として3か月前と比較して悪くなっている。
		職業安定所(職員)	求職者数の動き	・早期退職、解雇、倒産などの企業側の理由での離職者が増加する傾向にある。
	民間職業紹介機関(職員)	求人数の動き	・求人数は減少こそしていないものの、増加してこない。	
	学校〔大学〕(就職担当)	採用者数の動き	・積極的に採用していた業界までもが、秋期採用を控えている。	

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
	悪く なっている	人材派遣会社 (社員)	採用者数の動き	・人材派遣の新規受注がほとんどない。各企業は人員削減をさらに進めていて、派遣社員すら必要としていない。

6. 北陸(地域別調査機関:(財)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	良く なっている	一般小売店[精 肉](経営者)	来客数の動き	・食肉の消費はほぼ一昨年並みに回復している。
	やや良く なっている	家電量販店(経 営者)	それ以外	・例年より早い寒波の到来により、電気ストーブ、セラミックヒーター、電気毛布などの電気暖房器具にいち早い動きがあった。また、大型テレビ、プラズマディスプレイ、液晶ディスプレイなどは今まで以上に好調に推移している。
		タクシー運転手	お客様の様子	・11月は悪天候が続き、タクシーの利用が予想以上に多かったため、営業回数、運賃収入ともに良かった。
	変わらない	一般小売店[鮮 魚](店長)	単価の動き	・買上点数は横ばいもしくはやや増加しているが、客が競合他社のチラシと見比べて買い回りをしているため、一品単価、客単価が前年に比べて低下している。
			百貨店(売場主 任)	単価の動き
		スーパー(店 長)	販売量の動き	・11月初旬は急激な気温の低下により、衣料やこたつ布団、毛布など冬物を中心に売れたが、後半に気温が上がったため、通常のパターンに戻っている。 ・一品単価は下がり気味であるが、特に衣料品の買上点数は前年の8割強にまで落ちている。食品は点数の伸びが前年並みに戻っているが、今一つである。
		スーパー(店 長)	単価の動き	・来店客はポイントセールや安い特売の時に一気に増加するが、客単価に変化はなく、相変わらず厳しい状況が続いている。
		乗用車販売店 (総務担当)	販売量の動き	・カーナビなどはやや売れているものの、他のオプション商品の売行きがかなり落ちているため、結果的に販売単価が下がり気味になっている。
		住関連専門店 (店長)	来客数の動き	・来客数は若干減少しており、特に土、日曜日は大型店に客を奪われているせいか、減少が目立っている。ただ、中旬からはボーナス需要により、高額品がある程度動き始めたため売上を確保している。
		その他専門店 [酒](経営 者)	来客数の動き	・不思議なことに、安い酒が売れず、高価な大吟醸や高くても珍しい酒が売れている。
		高級レストラン (スタッフ)	販売量の動き	・前年に比べて昼の来客数と売上は増加しているが、夜の来客数と単価が減少しているため、差引きではマイナスとなっている。
		一般レストラン (店長)	お客様の様子	・全体的には冷え込んでいるが、それほど変わっていない。常連客など客の顔ぶれにも変化はない。
		都市型ホテル (スタッフ)	単価の動き	・観光客は好調に推移し、3か月前に比べ客室稼働率が3ポイント上昇した宿泊部門と一般宴会が前年を上回った。また、前月に引き続き婚礼件数の減少と人数の縮小に伴う売上高の減少に加え、2次会利用が減少したレストラン部門は減収となり、全体では前年を下回った。
	通信会社(営業 担当)	販売量の動き	・カメラ付携帯電話への買換え需要はおう盛であるが、新規契約数の増加は落ち込んでいる。客の低価格志向は依然として続いている。	
	やや悪く なっている	商店街(代表 者)	お客様の様子	・12月に入るとホテルなどのディナーショーが開催されるが、チケットが完売しないため、取引業者に対して強制的な割当てが行われている。
		商店街(代表 者)	来客数の動き	・来客数が少なく、高い商品が売れない。
百貨店(営業担 当)		単価の動き	・買上客数は前年比で105%と伸びているが、売上高は98%である。客はバーゲン品など単価の安い物を購入する傾向が強いが、定価品についての動きは鈍い。	
百貨店(営業担 当)		お客様の様子	・例年11月は、冬物のファッションに敏感な人が衣料や雑貨の流行の先取りをしたり、また年末年始の旅行関連用品を購入する動きがみられるが、今年の店頭は両方とも活発でなく、例年の7~8割程度の動きにとどまっている。	

分野	景気の現状判断	業種・職種	判断の理由	追加説明及び具体的状況の説明
企業 動向 関連	悪く なっている	スーパー（店長）	単価の動き	・来客数はプロ野球の優勝記念セールの影響などで増加傾向にあるが、単価は依然低下傾向が続いている。
		スーパー（総務担当）	単価の動き	・11月は前半から天候が悪かったことや郊外の大型店に客が流れたことなどにより、商店街の店舗は全く振るわなかった。
		コンビニ（エリア担当）	来客数の動き	・コンビニの中に実験店舗として手作りのおにぎりコーナーをオープンさせたが、店全体の買上点数は増えているものの、来客数の増加はみられない。
		衣料品専門店（経営者）	来客数の動き	・平日の商店街の来客数が激減している。
		家電量販店（店長）	来客数の動き	・競合店の売場増床により、来客数の減少が止まらない。
		乗用車販売店（経理担当）	販売量の動き	・今月の県内市場は落ち込みの大きかった前年とほぼ同程度で、盛り上がっていない。なかでも、新型車やヒット商品を持たないディーラーは販売力が大幅に低下し、格差が目立っている。
		乗用車販売店（経理担当）	販売量の動き	・9月から11月にかけて新型のRV車が売れたが、主力の高級セダンの販売がかなり落ちている。
		その他専門店〔医薬品〕（営業担当）	競争相手の様子	・ポイントセールの2倍は当たり前で、5倍セールも登場している。また、原価を大きく割るティッシュペーパーやトイレトペーパーの販売など、各社の競争が激化している。
		都市型ホテル（スタッフ）	単価の動き	・オフシーズンとは言え、宿泊単価が大幅に低下しているが、これを稼働率の上昇でカバーしている。レストラン、宴会部門の単価は年末を迎え、従来に比べて落ち着きをみせている。
		タクシー運転手	お客様の様子	・繁華街や中心部を歩いている人は少なく、バスや電車の帰宅が目立つ。駅では家族の車による出迎えが深夜までであるため、タクシーの利用は少ない。
		テーマパーク（経営者）	お客様の様子	・天候不順による来客数の減少により、客単価は非常に落ち込んでいる。団体客も、必要としない物は買わず、財布のひもは固い。
		パチンコ店（店員）	お客様の様子	・来客数の店内の滞在時間が短くなった。
		住宅販売会社（従業員）	競争相手の様子	・再三にわたる相見積の末に、競争相手による採算を全く度外視した値引きが行われている。
	悪く なっている	衣料品専門店（経営者）	お客様の様子	・客の来店頻度が非常に悪く、客単価も低下している。また、商店街の客の流れが非常に少ない。
		乗用車販売店（経営者）	販売量の動き	・客に対しキャンペーンや在庫促進策を細かく打ち出し、更に動員攻勢をかけても、客の反応は全くない。
		一般レストラン（店長）	来客数の動き	・いつもは昼と夜のいずれかが忙しいが、今月は昼夜ともに空きテーブルが目立ち、売上が減少している。
		旅行代理店（従業員）	販売量の動き	・企業の業績悪化の影響を受けて、団体旅行の売上金額、件数ともに前年比25%減少している。
		テーマパーク（職員）	来客数の動き	・前年同月との比較では、団体客を中心に客の動きが非常に鈍い。寒さの到来が昨年より早かったため、団体の件数、来客数はともに15%程度減少している。
		競輪場（職員）	来客数の動き	・今月は天候不順と場外競輪回数増加などにより、入場者数、売上ともに減少している。
		-	-	-
良く なっている	プラスチック製品製造業（企画担当）	受注量や販売量の動き	・東京都心のマンション関連は以前から好調であるが、最近は更に良くなっている。	
	変わらない	一般機械器具製造業（経営者）	受注量や販売量の動き	・受注量は変化していないが、国内では大阪地区の受注状況に動きが出始めた。また、先般東京で行われた工作機械見本市には従来型以外に全く新しい機械をサンプル出展したが、このような新分野の機械には来場者から極めて高い関心が寄せられた。
		電気機械器具製造業（経理担当）	取引先の様子	・携帯電話のユーザーに個人差がかなりあるため、新製品を出している会社もあれば、全く新製品を出さずに受注が落ちている会社もある。
		輸送業（配車担当）	取引先の様子	・1か月を通じてギフト関係の荷動きがあまりなく、師走を前にした11月末も集中的な忙しさにはならなかった。
	輸送業（配車担当）	受注価格や販売価格の動き	・受注量は前年並みであるが、受注価格が一層低下している。	
	新聞販売店〔広告〕（従業員）	受注量や販売量の動き	・折込チラシの中で不動産関連が極端に減少している。	
	司法書士	取引先の様子	・取引先の廃業や会社の解散が多くなっている。	

分野	景気の現状判断	業種・職種	判断の理由	追加説明及び具体的状況の説明
	やや悪くなっている	食料品製造業（企画担当）	受注価格や販売価格の動き	・特売価格の時に販売数量は大きく伸びるが、定番価格の時にはぴたっと止まる。また、100円を下回る価格にした際の伸び率は顕著で、価格は安い物へと動いている。
		建設業（経営者）	競争相手の様子	・先日、ある町で3件の下水道工事の発注があったが、すべて「低入札価格調査」で保留になった。競争は更に激化し、採算を度外視したダンピングが行われている。
		金融業（融資担当）	取引先の様子	・適当な運用方法がない中で、余裕資金がある企業は借入金を返済する傾向が続いている。
	悪くなっている	建設業（総務担当）	取引先の様子	・実害はなかったものの、共同事業体を組んでいる会社の破産申立てや、工事代金の支払い条件変更の申出など、波乱が生じている。
雇用関連	良くなっている	-	-	-
	やや良くなっている	新聞社〔求人広告〕（担当者）	求職者数の動き	・求人広告の件数、売上ともに3か月前より増加し、また前年の水準もクリアしている。
	変わらない	新聞社〔求人広告〕（担当者）	求人数の動き	・特定メーカーの季節求人などにより、ここ数か月の求人広告件数は前年実績を上回っている。
		職業安定所（職員）	求職者数の動き	・求人倍率は改善を示しているが、最近の来所者は情報収集のみで、求職の申込をしないケースが相当あるため、職業安定所の込み具合からみて、実態的には改善されているとは思えない。
	やや悪くなっている	人材派遣会社（社員）	求人数の動き	・以前に比べて求人数が半減している。スタッフはある程度確保しているが、受注が取れないため苦戦している。
		求人情報誌製作会社（編集者）	求人数の動き	・定期的な年末求人が減少したため、本来前月より増加すべき総体の求人件数は横ばいにとどまっている。
		学校〔大学〕（就職担当）	求人数の動き	・求人件数は前年同月比38%減少している。求人の主体は大型店舗出店による小売業であるが、内定率は全く向上しない。
悪くなっている	-	-	-	

7. 近畿（地域別調査機関：（株）大和銀総合研究所）

（-：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	良くなっている	商店街（代表者）	販売量の動き	・当地区は観光地にあるが、天候にも恵まれ、紅葉を楽しむ人で賑わったため、商店街にも人が流れて全体的には良くなっている。	
		一般小売店〔酒〕（経営者）	来客数の動き	・株安や景気にあまり敏感に左右されない主婦が98%を占めているランチタイムでは、9月より右肩上がりです。来客数が増加している。ディナーは10月中旬から11月中旬にかけてかなり悪くなり、過去最高だった6月と比べれば半分程度であったものの、22日からのポジョレーヌーボーのフェア等の反応はよい。	
		一般小売店〔精肉〕（経営者）	来客数の動き	・当社の属する業界は昨年からのBSE、及び偽装事件というマイナス要因がかなり薄れ、来客数の増大につながっている。ただ、客単価に関してはデフレの影響で、3か月前と比べ横ばいである。	
		衣料品専門店（営業・販売）	販売量の動き	・11月に入って寒くなり、実需品の冬物スーツの受注が大幅に増加している。	
	変わらない	やや良くなっている	家電量販店（営業担当）	来客数の動き	・3か月前と比べて、チラシ等の客の反応が少しだけ良くなっている。売上に大きく影響するほどではないが、来客数は前年並みに戻ってきている。
			商店街（代表者）	販売量の動き	・客は相変わらず余分な物は買わず、見込みの買物をしないため量が出ない。
		百貨店（売場主任）	来客数の動き	・歳暮商戦が始まっているが、外商を中心に厳しい状態が続いている。単価ダウンも認めない。	
		百貨店（営業担当）	単価の動き	・高額品については販売が思わしくない。一方で、20~30万円の単価の品物は良く出ている。	
		家電量販店（企画担当）	単価の動き	・今の時期は暖房商品が主力になる。前半は堅調であったが後半は伸び悩んでいる。単価も前年より下落し、販売台数で去年を上回るのには困難である。	
		乗用車販売店（営業担当）	販売量の動き	・新型車の発売効果にて、自動車販売台数は対前年比増で推移してきたが、新車効果が薄れつつある11月度は、実績低下傾向にある。	

分野	景気の現状判断	業種・職種	判断の理由	追加説明及び具体的状況の説明
		自動車備品販売店（従業員）	お客様の様子	・11月に入り山沿いでは雪になるなど寒い日が続いたため、タイヤ、チェーン等冬物が好調である。しかし、寒さが早く訪れたことによる季節の影響が大きく、購買意欲は依然として低迷している。特に今月オープンした大型店では来客数が多かったが、それに見合う売上が上がらず、所得減少の影響が顕著となっている。
		その他専門店〔医薬品〕（経営者）	来客数の動き	・チラシ回数を増加させ来客頻度を上げたところ、買上点数も増えている。日中と朝夕の寒暖の差から風邪気味の人が増え、風邪薬がよく動いている。
		観光型ホテル（経営者）	販売量の動き	・10月は行楽シーズンで、年間でも客の多いトップシーズンなのでそれなりの来客数はあるが、年々単価が下落し、売上としては厳しい状況にある。前年同月比でも10%近く売上が減少している。日帰り客は概ね好調だが、宿泊客で苦戦している。
		都市型ホテル（支配人）	販売量の動き	・個人の宿泊、飲食には底打ちの傾向があるが、企業は相変わらず厳しく、内容のカットや値引き要請がある。
		旅行代理店（営業担当）	販売量の動き	・夏場以降、昨年比100%推移が今月に入っても変わらず、昨年テロでの実績を上回る状況には至っていない。特に海外単価が低く、来客数の増加も売上増加に反映されにくい。
		旅行代理店（広報担当）	お客様の様子	・年末年始は9連休を取る企業が多く、申込は増えてキャンセル待ちも多いが、そこだけに集中しているという状況である。以前であれば、価格が安ければその前後に振替えるという客も多かったが、今はその誘導にも効果がない。また、希望のところが取れなければ旅行自体を止めるという客も多いなど、景気の状況は変わらない。
		タクシー運転手	お客様の様子	・来客数は変わらないが、目的地が最終目的地でなく、最寄りの駅という客が多くなっている。
		通信会社（経営者）	お客様の様子	・移動体通信業界は需要の一巡を終えて、市場が飽和している感がある。卓越した新商品の投入など、大きな市場の変化がない限り、著しい変化は期待できない。
		その他レジャー施設〔イベントホール〕（職員）	それ以外	・関西では目立って大きな催事がなく、イベント業界関係者は規模や利幅にこだわらず仕事をしており、その内情は苦しいようである。
		その他サービス〔学習塾〕（経営者）	お客様の様子	・塾生の保護者懇談で、学費が高い私学が敬遠されている。また、交通費がかからないということで近くの高校が話題に上っている。私学専願率が上がっていない傾向が伺える。
		設計事務所（経営者）	お客様の様子	・見込み客から契約客となるまでの期間が非常に長いと感じられる。
		住宅販売会社（従業員）	競争相手の様子	・マンション分譲の契約率は相変わらず厳しいものの、事業用地の仕入れについては競合各社とも強気な取得姿勢を見せている。
	やや悪くなっている	商店街（代表者）	販売量の動き	・11月末のセール待ちで、買い控える客が多い。月末の均一セールも同月前期セールより25%減少し、1人当たりの買上点数が少なくなっている。
		商店街（代表者）	お客様の様子	・週末の人出は多いが、なかなか商品を買わない。単価も厳しい。
		一般小売店〔衣服〕（経営者）	お客様の様子	・冬物衣料の品揃えは出来ているが、景気の先行きが暗く、買い控えが先行し、物が売れない。
		一般小売店〔家具〕（経営者）	競争相手の様子	・大阪の家具販売店では、関東、九州から大規模な競合店により出店攻撃をかけられている。大型店周辺の零細家具店は閉鎖、撤退する現状にあり、大変な状況である。
		百貨店（売場主任）	単価の動き	・前月よりも更に宝飾、時計などの高額品の動きが悪くなっている。来客数、平均単価ともに減少しており、購買意欲は更に低下したように感じられる。一部男性用的高額の時計などに動きは見られるが、全体を押し上げるまでには至っていない。また、高額品のコートなど季節商品の動きも悪い。
		百貨店（売場主任）	販売量の動き	・気温が下がり、冬物商材を求めて来客数は増えているものの、消費者の財布のひもが一層固くなっており、販売量が前年を下回っている。特に、ミセス層の動きが鈍い。

分野	景気の現状判断	業種・職種	判断の理由	追加説明及び具体的状況の説明
		百貨店（売場主任）	お客様の様子	・来客数は減少しているが、来客数が多い日でも売上の伸びに勢いがなく、特にフリー客の購買点数が減少している。固定客の場合もフェア等、何か施策のある場合はまとめて買いすが、それ以外は単品購入が下見に終わっている。
		百貨店（売場主任）	お客様の様子	・高額商品の宝飾などのインポートブランドが大苦戦している。また、特別限定バーゲンなどで売上が上がった後にプロパーの売上が大きく下がるなど、客の購買動向は慎重で財布のひもは非常に固い。
		百貨店（売場主任）	競争相手の様子	・歳暮期の臨時アルバイトの全廃等、全社員店頭主義で、人件費の削減や媒体経費削減など切りつめられる物は総てカットし、歳暮、冬物商戦をオイルショック以来の危機感で戦っていかざるを得ない状況である。
		百貨店（売場主任）	来客数の動き	・前半は気温も下がり若干持ち直したが、苦戦である。優待セールなど割引に対しては反応が良いが、その他の日は厳しい。
		百貨店（企画担当）	来客数の動き	・街としての集客力の低下が継続しており、新規出店をはじめとした街の活性化を図っているものの、歯止めがなかなかかからない。
		百貨店（経理担当）	販売量の動き	・百貨店の外商による販売ウエイトの大きい呉服、絵画が軒並み大幅にダウンしている。おせち料理はよく売れているが、全体を押し上げる力には乏しい。
		百貨店（営業担当）	単価の動き	・昨年より、こたつ及びこたつ布団の関連商材を集積して展開、販売している。この冷え込みにより売上が伸びたが、売場全体では、7%減で推移しており、客単価が下落している。
		百貨店（営業担当）	販売量の動き	・高級時計の売行きは好調であったが、高級ブランド品、宝飾品などは極端に悪くなっている。
		スーパー（経営者）	お客様の様子	・客の買物の様子に、最近特に節約をしているという傾向がみられる。衝動買いは全くみられず、ボリュームがあって、買得で、お値打の商品でないと買ってもらえない現状である。
		スーパー（経営者）	販売量の動き	・地元の大手建設業者の倒産などもあり、単価の低い物、必要な物しか買わないという傾向が3か月前に比べて更に強まった感がある。
		スーパー（店長）	お客様の様子	・セールを打っても相乗効果がみられない。セール品だけを買ひ、余分な商品、今必要なもの以外は買わない傾向が更に顕著になってきている。
		スーパー（経理担当）	来客数の動き	・商品単価及び、買上個数は前年並みであるも、来客数が減少している。店舗によっては夕方にその傾向が目立っている。
		コンビニ（経営者）	来客数の動き	・来客数の動向に多少変化がみられる。夜間から深夜にかけての来客数が、飲酒関係の法律が変わってから減少傾向にある。
		衣料品専門店（経営者）	単価の動き	・店頭で販売しているソックスが、2足単位の購入から1足ずつの購入へと変化し、客単価が低下している。
		乗用車販売店（経営者）	お客様の様子	・今までは、売掛代金の支払い期日にすべて支払われていたが、この頃遅れることが多くなっている。
		一般レストラン（スタッフ）	来客数の動き	・今までは、単価に多少下落傾向があるものの、来客数は横ばい傾向であったが、ここへ来て、来客数の減少の傾向も出始めている。
		一般レストラン（スタッフ）	お客様の様子	・所得は減少しているが生活は安定しているので、欲しいものは購入するが、必要でないものは安くても買わない。
		観光型旅館（経営者）	来客数の動き	・行楽シーズンにも関わらず、山間部への遠出が控えられるなど、各週末の来客数が前年度と比較しても大きく下回っている。
		タクシー運転手	単価の動き	・長距離の客が5000円以上5割引などのサービス料金の方に流れており、客単価が低くなっている。
		タクシー運転手	来客数の動き	・タクシー業界は非常に苦しい状態で、街中を昼間、早朝に回ってもなかなか客を捕まえられない。また、人の集まるホテル、病院等でも待ち時間が多くなっているほか、客の単価も低い。
		通信会社（社員）	販売量の動き	・相変わらず、キャンペーンが電話会社によって打たれているが、効果はあまりない。
		観光名所（経理担当）	来客数の動き	・集客を上げるため、他施設と連携したチケット販売を行い、前年度並みの来客数は確保できている。しかし、それ以上の押し上げ効果はない。

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
	悪く なっている	ゴルフ場（経営者）	単価の動き	・業界全体では来客数はほぼ横ばいで推移しているが、最近では名門といわれるゴルフ場でも値下げを実施し、値引き競争が更に激化している。定価販売しているゴルフ場は皆無である。
		その他住宅〔情報誌〕（編集者）	お客様の様子	・新築マンションの販売率が低下しつつあり、売出し現場での来客数も大幅に減少している。
		商店街（代表者）	来客数の動き	・ここ数年ずっと景気が冷え込んでいるが、ここ数か月、さらに拍車をかけるように交通規制が強化されたため、来客数が著しく減少している。
		一般小売店〔時計〕（経営者）	来客数の動き	・夏から秋にかけて来客数が徐々に増加していたものの、11月の冷え込みとともに止まってしまっている。ショッピングセンターには人はなく、例年みられるクリスマスプレゼントの話も、下見も全くない。
		一般小売店〔衣服〕（経営者）	単価の動き	・この冬は早く寒さが到来したため、あわてて冬物衣料の必要に迫られたためか、落ち着いて吟味することもなく購入している。従って外国製等の安いものに目が行き、落ち着いた物が売れない。
		その他専門店〔宝石〕（経営者）	単価の動き	・11月に入り、一足先にクリスマス商戦の商品構成でダイレクトメールを出したり、セールを展開しているが、手応えがない。
		一般レストラン（スタッフ）	来客数の動き	・先月と同様、昨年の米国テロやBSE問題による売上減少の回復見込に反し、来客数、単価ともに回復傾向にはない。
		都市型ホテル（副総支配人）	販売量の動き	・宿泊の稼働率、単価ともに前年より下がっている。レストランの来客数は1割以上減少している。また、婚礼宴会は前年を上回っているが、一般宴会は1割以上件数が減少しており、宴会全体では売上が1割弱となっている。
		旅行代理店（店長）	販売量の動き	・来客数が減少し、受注が伸びないという先月からの傾向が、今月更に強まっている。海外旅行は2年前と比べ7割近くの状況で、非常に厳しい状況が続いている。特にOL層の来店が極端に少なくなっている。
		通信会社（経営者）	競争相手の様子	・競争相手の倒産が相次いでいる。
その他住宅〔展示場〕（従業員）	お客様の様子	・よくいわれる消費者の二極化傾向は、住宅業界でも顕著で、全く土地もない30代の一般消費者と、50歳以上の富裕層に分かれている。家族の形態が多様化するなか、どちらにしても今すぐの購入を控える傾向は展示場のアンケート結果からも顕著である。		
企業 動向 関連	良く なっている やや良く なっている			
		建設業（経営者）	受注量や販売量の動き	・今年は例年に比べて急激に冷え込んだため、早くから冬物商品の動きが活発である。このような季節的要因による販売量の増加は景気向上の指数にはしがたいが、必要なものは惜しまず出費している状況ではある。
		輸送業（営業所長）	受注量や販売量の動き	・今年は肌着製品が好調で、例年以上に動いている。
	変わらない	通信業（営業担当）	受注量や販売量の動き	・売れ筋サービスにおいて、7～9月末までにキャンペーンを実施した結果、かなりの既存客のほか、新規客も開拓できている。
		金属製品製造業（経営者）	受注価格や販売価格の動き	・物件がかなり少なくなったため、大手ゼネコンの競争激化がますます激しくなっており、受注価格についても厳しい状況が続いている。
		金属製品製造業（経営者）	受注価格や販売価格の動き	・材料価格が上がっているにも関わらず、製品価格、及び市中相場には反映されていない。
		輸送業（営業担当）	受注量や販売量の動き	・ここ2～3か月間、電気関係等の顧客の受注量は伸びているが、一方で、食品関係の商品の動きが低迷し出した。
	やや悪く なっている	不動産業（経営者）	取引先の様子	・収益ビル等の取得希望者は多いが、中には銀行融資が受けられないケースがみられる。
		繊維工業（経営者）	受注量や販売量の動き	・来客数の減少傾向が強くなっているだけでなく、多品種、少ロット化に拍車がかかっている。
		パルプ・紙・紙加工品製造業（経営者）	受注量や販売量の動き	・11月の受注量、販売量は、過去5年間で最低の数字となりそうである。
		出版・印刷・同関連産業（経営者）	取引先の様子	・品質面などで粗探しをして、そのクレームを引き合いに値引きを交渉してくるクライアントが多くなっている。

分野	景気の現状判断	業種・職種	判断の理由	追加説明及び具体的状況の説明
		電機機械器具製造業（営業担当）	取引先の様子	・客の中に、定年後の嘱託解雇や定年前の希望退職が多い。
		電機機械器具製造業（企画担当）	競争相手の様子	・販売量や販売価格がダウンするなかで、ライバルの価格攻勢が激しくなってきた。生き残りをかけた熾烈な価格競争に突入している。以前からこのような動きはあったが、年末を前に変化が大きくなっている。
		建設業（経営者）	それ以外	・産業廃棄物の処理費が増大し、経費を圧迫している。工事価格を上げたいが、厳しい受注競争のなかでは実現できない。
		建設業（経営者）	競争相手の様子	・同業者、協力会社の倒産が再び増加している。
		広告代理店（営業担当）	受注量や販売量の動き	・年末から正月にかけての広告出稿がかなり絞られている。必要性の少ない広告はどんどんカットされる方向にある。
	悪くなっている	建設業（経営者）	受注量や販売量の動き	・戸建分譲において、広告媒体であるチラシを入れても集客が非常に悪く、契約に至る可能性が低くなっている。
不動産業（経営者）		受注量や販売量の動き	・賃貸業のけん引役であった、飲食テナントが店を閉め始めている。多くのテナントで聞き取りをした結果、7月以降集客が減少傾向にあり、未だ回復していない。	
新聞販売店〔広告〕（店主）		受注量や販売量の動き	・リストラの影響で、購読の中止や購読料の滞納が増えている。読者数も折込広告も減少し、売上全体が減少傾向にある。	
雇用関連	良くなっている	-	-	-
	やや良くなっている	-	-	-
	変わらない	人材派遣会社（経営者）	求人数の動き	・一般派遣は例年の年末の忙しさがみられない。IT関連については依然案件は多いが、成約に至らないケースがある。金額の面でもかなり下がっている。
		人材派遣会社（社員）	周辺企業の様子	・周辺企業（民間）の求人は皆無に等しく、短期および中期的にも求人が期待できない。部署の統廃合も進んでおり、その結果として契約打ち切りが多発している。
		人材派遣会社（社員）	求人数の動き	・短時間、短期間の需要が上向いているのに対し、長期的な受注は減少傾向にある。また受注があっても、専門性の高い人材に需要が集中するため、ミスマッチが増加し、収益向上に結びつかない。
		新聞社〔求人広告〕（担当者）	求人数の動き	・週毎の求人広告の掲載量が前年を超えることもあるが、それが続かない。営業強化をして掲載量を増やした後に必ずその反動がやってくる。
		職業安定所（職員）	求職者数の動き	・景気の低迷を反映し、企業の即戦力志向は依然高い。従って労働条件でのミスマッチが相変わらず増えており、有効求職者が高い水準で推移している。
		職業安定所（職員）	雇用形態の様子	・新規求人数が前年同月比で増加し、求職者数も増加率は低くなっているが、求人の内容をみると、年末年始のアルバイトの大口求人であったり、緊急地域雇用創出特別交付金事業の臨時求人や、パート求人、派遣労働者の求人など、いわゆる非正規労働者の求人が増えている。経費節減、人件費削減という厳しい状況のなか、ますます効率よく人を雇いたいという事業所のニーズが高まっている。
	やや悪くなっている	求人情報誌制作会社（編集者）	求人数の動き	・例年の年末商戦における人材確保があまり活性化していない。派遣依頼案件でも短期派遣が増え、依頼人員も減少している。また、若い女性は正社員を希望せず、派遣やアルバイト、パートで働き、好きな時間、自分にあった働き場所を希望する傾向がある。
		新聞社〔求人広告〕（担当者）	求人数の動き	・求人が1年以上ストップしている企業もあり、定期的に求人広告を出していた企業でも頻度が少なくなっており、採用人数も補充程度にとどまっている。
		新聞社〔求人広告〕（担当者）	求人数の動き	・新聞求人数が一段と冷え込みを示している。他の媒体においても減少傾向がみられ、非常に厳しい状況が見受けられる。
		学校〔大学〕（就職担当）	周辺企業の様子	・追加求人がなくなり現4年生の就職活動は事実上終了した。また、本年度の採用報告に来校する企業が大幅に減少している。

分野	景気の現状判断	業種・職種	判断の理由	追加説明及び具体的状況の説明
	悪くなっている	新聞社〔求人広告〕(担当者)	周辺企業の様子	・経済状況を反映し、業績の確保のため周辺企業は厳しい仕事環境になっている。そのため、即戦力となる人材を必要とするが、ふさわしい人材とめぐり合わない。また、厳しい仕事環境に我慢できず退社する30代前半の社員も増えている。どうもちくはぐな構造で、すべてが悪循環になっている。
		新聞社〔求人広告〕(担当者)	求人数の動き	・過去扱っていた客が、最近ほとんど出稿しなくなるなどの傾向がみられる。単純労働者は職安からの採用者が増えているため、新聞での出稿は見込めなくなっている。

8. 中国(地域別調査機関:(社)中国地方総合研究センター)

(- : 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	良くなっている			
	やや良くなっている	スーパー(店長)	来客数の動き	・例年に比べて来客数は103%で3%伸びている。同じく売上は100%に達している。 ・一品単価は約15円程度の減少傾向にあるが、来客数の増加によって実績をカバーしている。
		スーパー(店長)	単価の動き	・販売数、客単価いずれも例年に比べて102%前後ぐらいで推移している。
		衣料品専門店(地域ブロック長)	単価の動き	・単価はほぼ戻ってきて、売上はやや増加してきている。
		衣料品専門店(店長)	単価の動き	・例年より客単価が2,000円アップしており、販売点数も増加している。
		自動車備品販売店(経営者)	販売量の動き	・11月に入り山間部で例年より早い初雪が降り、冬用タイヤなどの冬季商品が予想以上に販売できており、冬商戦のスタートは好調である。
		都市型ホテル(経営者)	来客数の動き	・大会、学会の開催による宿泊、宴会、会議の受注が増加している。 ・宴会場改装効果による婚礼件数の獲得増加で状況が少しは良くなっている。
		住宅販売会社(経理担当)	販売量の動き	・新規発売物件が好調なため、全体の契約件数が増加している。
		住宅販売会社(営業担当)	お客様の様子	・土地セットのローコスト住宅や中古住宅の販売が増加してきている。
	変わらない	商店街(代表者)	来客数の動き	・客に必要な商品は高額でも動くが、来客数が減少しているため売上は低迷している。
		商店街(代表者)	販売量の動き	・寒くなっても客は昨年の物を身につけており、あまり防寒品に手を出さない。
		一般小売店〔茶〕(経営者)	お客様の様子	・展示販売会を行って、客がある程度欲しい物があれば、商品が意外に良く動いている。
		百貨店(営業担当)	お客様の様子	・客は必需品である化粧品のランクは下げず、基礎の部分は安定しているものの、全体的にはミセス層のメイクアップ関係が伸び悩んでいる。
		百貨店(営業担当)	単価の動き	・昨年までは欲しい物は欲しい店で購入するという傾向であったが、今年春、夏ごろから同じ物でもより安い店で買うという傾向が著しくなっている。
		スーパー(店長)	競争相手の様子	・他店のちらしの回数も多くなって、週末にはダブルでちらしを出すこともあり、価格訴求が強くなっている。 ・客は必要な商品以外は購入しなくなっており、買上点数も減少しつつある。
		コンビニ(エリア担当)	販売量の動き	・今月に入り天候の影響で先月より来客数は減少しているが、天候が良ければ先月、先々月と同じ来客数の伸びが予想されるので、差し引けば売上はほとんど変わらない。
		コンビニ(エリア担当)	販売量の動き	・売上は若干好転してきているが、利益的にはかなり厳しい。
		コンビニ(エリア担当)	販売量の動き	・この11月、12月にかけて行っているクリスマスケーキ、年賀状印刷などの予約獲得数が減少してきている。客は外注に出しても、できるだけ金をかけない傾向が更に強くなっている。

分野	景気の現状判断	業種・職種	判断の理由	追加説明及び具体的状況の説明	
		衣料品専門店（店長）	販売量の動き	・来客数は極端に変わってはいないが、販売量はアイテムによってかなりばらつきがある。 ・スーツは単価が良いが、購入者数が伸びていない現状である。	
		家電量販店（店長）	販売量の動き	・3か月前も販売実績は右肩上がりて例年をクリアしているが、今月も3か月前と変わらず、良い傾向が続いている。	
		家電量販店（副店長）	来客数の動き	・来客数、客単価ともに前年を下回っている。 ・季節、白物商品は好調だが、AV、OAが芳しくなく、その差も非常に大きい。	
		乗用車販売店（サービス工場担当）	お客様の様子	・客の車検や点検など、車の修理に対する金の使い方が、3か月前と比べると厳しくなっている。	
		高級レストラン（スタッフ）	来客数の動き	・昼の来客は以前はサラリーマン、OLが多かったが、最近では女性、特に主婦層の利用はあっても、OLやビジネス客の利用が減少している。	
		一般レストラン（店長）	来客数の動き	・忘年会やクリスマス会の予約などが少々入ってきている。	
		タクシー運転手 タクシー運転手 それ以外	お客様の様子 それ以外	・売上がここ3か月、横ばいできている。 ・日中の乗車回数、および単価にそれほど変わりはなく、悪いなりに、落ち着いているという状況である。 ・深夜の乗車状況が非常に悪く、行く先が最寄りの駅などのため、単価が縮小傾向にある。	
		通信会社（経営者）	お客様の様子	・加入契約数が更に低下傾向にあり、従来平均を大幅に下回ったままで、増加の兆しがみえない。	
		通信会社（営業担当）	単価の動き	・コンテンツ等の付加価値は単価を上昇させるには至らず、価格競争のみに終始している。	
		パチンコ店（企画担当）	来客数の動き	・来客数は例年11月、12月とあまり芳しくないものの、例年同様に通りに伸びてきているので、特に変化はない。	
		住宅販売会社（従業員）	販売量の動き	・新築物件の販売件数は低迷が続いているが、増改築工事はまずまずの動きである。 ・売上高でみるとやはり低水準が続いている。	
		やや悪くなっている	商店街（代表者）	販売量の動き	・高額商品の動きが非常に悪い。 ・客単価が減少し、商店街へ来る客も減少傾向が大きい。
			商店街（代表者）	来客数の動き	・今月は歳暮シーズンに入ったが、贈答品関係の動きが非常に遅く、客も不景気で購入を先送りしている状況にある。
			一般小売店〔印章〕（営業担当）	来客数の動き	・パソコンが普及して、客自身がパソコンを使いこなせるようになったため、年賀状印刷の来客数が激減している。
			百貨店（販売促進担当）	お客様の様子	・割引、またポイントアップデーでの売上が集中化してきている。 ・平日の落ち込みに非常に厳しいものがあり、できるだけ条件の良いときに買物をしようという客の姿勢がうかがえる。
			百貨店（売場担当）	販売量の動き	・11月初めの3連休は、大きな冷え込みで紳士衣料や家庭用品を中心に大きな伸びがあり、出足が良いようにみえたものの、それ以降は急失速している。 ・中旬から行っている婦人コートフェアも、昨年売れ筋であったウールコートから、ジャケットへ単価の低い方にシフトしており、かなり苦戦している。 ・いろいろな百貨店が、12月に計画していた特別招待会などの仕掛けを11月末からするなどの動きがある。
			百貨店（売場担当）	お客様の様子	・平日や土、日に来客数が減少している。 ・特別招待会等をやっても、客は来るが販売量は伸びていない。
			百貨店（売場担当）	販売量の動き	・例年に比べてブーツの点数が9掛けで、それに伴い売上も9掛けになっている。 ・ヤング系のプレーンなタイプのブーツを除き、トレンド性がある物の動きが非常に鈍くなっている。
			スーパー（店長）	競争相手の様子	・競合他社で冷凍食品の5割引、アイスクリームの6割引など、チラシ価格がより低下し、全面に打ち出しとなってきている。
スーパー（店長）	販売量の動き		・特売商品も以前より単価を大幅に下げて売っているが、なかなか以前のよう数量が出ない。 ・客も非常に買い渋りが激しく、売上も伸び悩んでいる。		

分野	景気の現状判断	業種・職種	判断の理由	追加説明及び具体的状況の説明
		コンビニ（エリア担当）	それ以外	<ul style="list-style-type: none"> ・客は相変わらず安価でボリュームのある商品を買っており、まだまだ財布のひもは固い。 ・スーパーが営業終了時間を20時から23時に変えてきているため、夕方から深夜の来客数が全体的に減少してきている。
		コンビニ（エリア担当）	来客数の動き	<ul style="list-style-type: none"> ・先々月までは売上が例年を割ることはあっても、来客数自体は上回っていたが、先月ぐらいからは来客数も例年を下回るようになってきている。
		家電量販店（店員）	販売量の動き	<ul style="list-style-type: none"> ・テレビだけはプラズマ、液晶等の高単価な商品が動くため売上は伸びているものの、テレビ以外の売上は例年、あるいは3か月前に比べやや下がってきている。
		乗用車販売店（店長）	お客様の様子	<ul style="list-style-type: none"> ・先行き不透明感がぬぐえないため、客は金を持っていないわけではないにもかかわらず、気分が車の購入に向かっていない。 ・先月後半あたりから、購入見込みの客が目に見えて減少してきている。
		乗用車販売店（統括）	販売量の動き	<ul style="list-style-type: none"> ・高額な車から安価な車に乗り換える客が増加している。 ・年収の落ち込みで買い控える客が多くなっている。
		旅行代理店（経営者）	お客様の様子	<ul style="list-style-type: none"> ・個人、団体などに積極的に営業をかけたにもかかわらず、前年を少し割れてきているような状況である。
		タクシー運転手	販売量の動き	<ul style="list-style-type: none"> ・例年や3か月前に比べても、売上は落ち込んでいる。 ・客との会話でもあきらめの状況がうかがえ、後は挨拶をするしかないという考え方になっている。 ・近くにはタクシーで行くが、離れたところはバスや自家用車などで行き、タクシーを使わないという状況が広がっている。
		通信会社（社員）	販売量の動き	<ul style="list-style-type: none"> ・販売量に加えて、来客数の動きも3か月前と比べてやや悪くなっている。
		ゴルフ場（従業員）	単価の動き	<ul style="list-style-type: none"> ・実際に利用する客は、料金の安いところを目指しており、その際の食事の客単価も落ちている。
		家電量販店（店長）	お客様の様子	<ul style="list-style-type: none"> ・以前であれば訪問販売で客に提案をすると話に乗ってくれていたが、現在では「買いたいのはやまやまだが、金を払わなくても良ければ買う」との断り文句がよく聞かれる。
		乗用車販売店（営業担当）	単価の動き	<ul style="list-style-type: none"> ・販売車種の低価格化が更に進んでおり、その目標台数すらも確保できないという状況がここ2、3か月続いている。
		一般レストラン（営業担当）	来客数の動き	<ul style="list-style-type: none"> ・既存店での売上が軒並み2桁ダウンで、決して良い状況とは言えない。 ・郊外店舗も夜の集客が非常に悪い。
		都市型ホテル（スタッフ）	お客様の様子	<ul style="list-style-type: none"> ・ホテルで行っているディナーショーに毎年来ていた得意先も、今年は経費が出ないという理由で断るところが増加している。
		タクシー運転手	お客様の様子	<ul style="list-style-type: none"> ・11月後半には忘年会等の動きがあると思ったものの、そういう動きはあまり感じられない。
テーマパーク（業務担当）	来客数の動き	<ul style="list-style-type: none"> ・来客数の動きが極端に悪くなっており、季節要因を考慮して例年と比較しても、来客数が減少していることに変わりはない。 		
企業動向関連	良くなっている やや良くなっている	-	-	-
		鉄鋼業（広報担当）	受注量や販売量の動き	<ul style="list-style-type: none"> ・中国がセーフガードを発動したものの、それをカバーできるほどのおう盛なアジアでの鋼材需要がある。また主に輸出向けの国内自動車生産が堅調であり、高操業度を依然キープしている。
		非鉄金属製造業（経理担当）	受注量や販売量の動き	<ul style="list-style-type: none"> ・販売価格、販売量とも低迷したままではあるが、販売量については回復基調である。 ・まだまだ回復は不十分であり、先の見込みも全く不透明であるものの、底の状態は脱した感がある。
		電気機械器具製造業（総務担当）	受注量や販売量の動き	<ul style="list-style-type: none"> ・年内一杯受注が好調に入ってきており、フル操業が続いている。
			金融業（業界情報担当）	取引先の様子
	変わらない	化学工業（総務担当）	受注量や販売量の動き	<ul style="list-style-type: none"> ・全般的に生産量はあまり大きな落ち込みはなく、セメントや樹脂は若干需要増の傾向であるが、安値のため利益率が悪い状況である。

分野	景気の現状判断	業種・職種	判断の理由	追加説明及び具体的状況の説明
		一般機械器具製造業（経営企画担当）	競争相手の様子	<p>・同業他社の安価型新商品が好調であり、業界に明るい兆しがみえ始めているものの、全体的には各社とも販売に苦戦を強いられている状況は変わらない。</p> <p>・メーカーとのやり取り、客とのやり取りで、原価割れまで行かないまでも、ほとんど利益が上がらない程度まで受注価格を下げられることがまだまだある。</p> <p>・通信サービスの値下げ競争は相変わらず続いており、体力疲弊の問題が顕在化しつつある。今後も従来の業務枠を越えた提携や組織再編、合従連衡の動きが業界では強まる。</p>
		通信業（社員）	受注価格や販売価格の動き	
		通信業（営業担当）	受注価格や販売価格の動き	
	やや悪くなっている	金属製品製造業（総務担当） 電気機械器具製造業（広報担当） その他製造業〔スポーツ用品〕（総務担当）	受注量や販売量の動き 受注価格や販売価格の動き 受注量や販売量の動き	<p>・3か月前と比べて、現在の仕事量は20%程度減少している。</p> <p>・柱である液晶は価格が下がり続けており、回復の兆しがうかがえない。</p> <p>・本社の国内売上が伸びず、予想売上に基づく発注量がかかり落ちこんできている。そのため納期回転率が非常に短くなって、生産に悪影響を及ぼしている。</p>
悪くなっている	金融業（営業担当）	受注価格や販売価格の動き	<p>・大手市場企業のリストラが進んでいることにより、資材調達の見直し等が行われ、得意先の地場下請け企業の採算が更に悪化している。</p>	
雇用関連	良くなっている	-	-	-
	やや良くなっている	民間職業紹介機関（職員）	求人数の動き	<p>・自動車部品業界からの求人が増加している。</p>
	変わらない	新聞社〔求人広告〕（担当者）	求人数の動き	<p>・求人広告は10月に比べると、新規で多少動きが出た感があるが、レギュラーの落ち込みもあり、レベル的には最低水準が続いている。</p>
		職業安定所（職員）	求職者数の動き	<p>・製造業で大量離職があったことなどで、新規求職が高止まりで推移している。</p>
		職業安定所（職員）	求人数の動き	<p>・新規求人数は例年に比べて増加しているものの、年末に向けた繁忙対策による短期パート、アルバイト求人の増加が実態である。</p>
	やや悪くなっている	民間職業紹介機関（職員）	雇用形態の様子	<p>・上場企業の製造工程の要となる技術者でも、自社の正社員として採用せずに、アウトソーシング企業に籍のある者でカバーしようとしている。</p>
		求人情報誌製作会社（編集者） 学校〔大学〕（就職担当）	求人数の動き 雇用形態の様子	<p>・各社とも、人を採用する動きがまた一段と低下している。</p> <p>・新卒の求人に契約社員の求人が増加しており、一般の正社員の求人が減少する傾向にある。</p>
悪くなっている	人材派遣会社（支店長）	雇用形態の様子	<p>・正社員の代替としての長期契約による利用から、必要に応じた短期的な派遣の利用が急激に増加してきている。</p> <p>・その一方で派遣に応じるスタッフが集まらず、雇用マーケットの流動性が日増しに鈍ってきている。</p>	

9. 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	良くなっている	-	-	-
	やや良くなっている	スーパー（営業担当）	販売量の動き	<p>・営業時間の延長により売上が増加している。</p>
		衣料品専門店（経営者）	単価の動き	<p>・アウター衣料が全体的に売れており、特に高額品が好調である。その他の商品についても、単価、販売量ともに伸びている。</p>
	変わらない	商店街（代表者）	来客数の動き	<p>・来客数の減少が続いており、特に土日が少ない。このような状況では、客単価を上げても、売上がなかなか追いつかない。</p>
		一般小売店〔書籍〕（営業担当）	お客様の様子	<p>・来客数は多いが、売上に結びついていない。毎週、週刊誌の記事をメモ書きして、買わずに帰る客もおり、欲しくても我慢する傾向がみられる。</p>
		乗用車販売店（従業員）	お客様の様子	<p>・割安な商品やメンテナンスサービスについてのみ、客の反応が良い。</p>
		乗用車販売店（管理担当）	来客数の動き	<p>・新型車を発表したにもかかわらず、思ったほど来客数が伸びていない。</p>
	観光型旅館（経営者）	来客数の動き	<p>・宿泊客が伸びていない。昼食や休憩など日帰り客は増えているが、観光旅行者が少ない。</p>	

分野	景気の現状判断	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（経営者）	来客数の動き	・来客数の減少傾向が落ち着き、前年並みに戻ってきている。
		旅行代理店（従業員）	来客数の動き	・スキーツアーや年末年始の旅行相談など、来客数は例年並みである。
		通信会社（総務担当）	お客様の様子	・通信費の節約傾向が続いている。
		ゴルフ場（従業員）	来客数の動き	・ゴルフシーズンということもあり、週末の来場者は多いが、平日が思ったよりも伸び悩んでいる。
		その他住宅〔不動産〕（経営者）	お客様の様子	・価格さえ安ければ、事業用、個人の中古住宅ともに引き続き売れている。
	やや悪くなっている	一般小売店〔菓子〕（販売担当）	来客数の動き	・買い控えによる来客数の減少が止まらない。
		百貨店（総務担当）	販売量の動き	・必要最小限度のものしか買わない。また、単価も下がっており、例えば、婚約指輪の単価は非常に落ちている。
		百貨店（営業担当）	それ以外	・全体としては、来客数、売上、客単価ともに微増であるが、婦人靴、若者衣料、雑貨が苦戦している。また、歳暮商戦についても、個人、法人ともに贈り先数が減少傾向にある。
		スーパー（店長）	競争相手の様子	・近くに競合店がオープンしたため、安売り販売競争が激化している。
		家電量販店（店長）	お客様の様子	・高額商品については、購入までに非常に時間がかかっている。また、生活必需品についても単価が低下している。
		家電量販店（営業担当）	お客様の様子	・家庭で十分に検討してから来店されるためか、店頭で商品を選ぶ時間が短い客が多く、接客時間が2割以上短縮している。また、まとめ買いをする客も減ってきている。
		乗用車販売店（従業員）	販売量の動き	・年末に向けての販売量とは思えないくらい少なく、自動車に対する消費が少し冷え込んだままになっている。
	通信会社（営業担当）	販売量の動き	・携帯電話の解約が増加している。	
	悪くなっている	スーパー（店長）	競争相手の様子	・競合店の広告チラシが週2回に増加しており、また、原価割れ販売など、強烈なディスカウント販売を行っている。
		衣料品専門店（経営者）	来客数の動き	・地元百貨店の閉店セールとそれに対抗する競合百貨店の販売促進により、商店街の来客数に影響が出始めている。
通信会社（企画担当）		販売量の動き	・販売量が毎月減少している。	
企業動向関連	良くなっている	-	-	-
	やや良くなっている	広告代理店（経営者）	受注量や販売量の動き	・携帯電話など通信関係は、地域に密着した販売促進広告が予想より増えている。
	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	・受注量が例年とほとんど変わらない。
		電気機械器具製造業（経営者）	受注量や販売量の動き	・補修や小工事の案件は例年並みにあるが、単価が非常に低い。
		金融業（融資担当）	取引先の様子	・各社とも、収益、利益率の低下が続いている。
	やや悪くなっている	食料品製造業（従業員）	受注量や販売量の動き	・受注量が増えず、また、為替変動の影響もあり、厳しい状態にある。
		一般機械器具製造業（経理担当）	取引先の様子	・購入したくても銀行から融資が受けられないため、見送りたいという声が多い。
		建設業（総務担当）	受注量や販売量の動き	・小口の土木関連工事の発注量は増えてきているが、競争が激しいため、成約率が極めて低い。また、成約に至った多くの工事は、採算ラインぎりぎりである。
		通信業（営業担当）	取引先の様子	・従来は、システム投資の回収期間が1年か2年であったが、今は、1年以内に回収できる案件でないとな受注が難しい。
	悪くなっている	広告代理店（経営者）	取引先の様子	・地元テレビ局の年賀スポット広告を中止、または、減らすスポンサーが目立っている。
-		-	-	-

分野	景気の現状判断	業種・職種	判断の理由	追加説明及び具体的状況の説明
雇用 関連	良く なっている	-	-	-
	やや良く なっている			
	変わらない	求人情報誌製作 会社（編集者）	求人数の動き	・新卒の求人数は減少してきているが、中途採用の求 人数がそれを埋めるぐらい増加してきており、全体と しては変わらない。
		職業安定所（職 員）	求職者数の動き	・新規求職者が増加する傾向が続いている。
	やや悪く なっている	人材派遣会社 （支店長）	求人数の動き	・年末に向けて、繁忙期の派遣依頼が増える時期であ るが、依頼件数が例年よりも少ない。
		職業安定所（職 員）	求人数の動き	・15か月ぶりにプラスに転じていた新規求人が0.7ポ イント減となり、また、有効求人数も14か月連続でマ イナスとなっている。新規求人は、主要産業の全てで マイナスとなっており、特に建設業と製造業は、2ヶ タのマイナスが6か月続いている。
悪く なっている	-	-	-	

10. 九州（地域別調査機関：（財）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	良く なっている やや良く なっている	商店街（代表 者）	競争相手の様子	・冷え込んできたので、衣料品は単価は安いが出 ている。客の数も増えた。
		百貨店（売場担 当）	販売量の動き	・11月に入って急に寒くなってきたので、冬物衣料を 中心に非常に売上が伸びている。
		スーパー（店 長）	競争相手の様子	・最近競合店が出来たが、来客数は変わっていない。
		スーパー（店 長）	それ以外	・食料品、衣料品のコーナーが昨年比約1割伸びてい る。寒くなるのが早かったため、冬物衣料が売れてい る。食料品では、肉が昨年のBSEから回復している。
		タクシー運転手 テーマパーク （職員）	お客様の様子 来客数の動き	・県外客も増え、忘年会等で夜の街が賑わっている。 ・国内賞金総額No.1のゴルフトーナメントがあり、有 名選手が参加したので、ギャラリーも多かった。宿泊 関係も当所だけでなく、市内も潤っている。
		変わらない	商店街（代表 者）	競争相手の様子
	商店街（組合職 員）		お客様の様子	・市をあげてのイベントがあり、来街者が増加した が、今一つ活気がなく、売上に反映されていない。イ ベントを行っても消費者の慎重さは変わらない。
	百貨店（営業担 当）		販売量の動き	・特別な催しの時には売上が上がるが、それ以外は厳 しい状態が続いている。物産催事は依然好調である。
	百貨店（営業担 当）		販売量の動き	・爆発的なヒット商品はないものの、冬物衣料を中心 に売上は概ね順調に推移している。
	スーパー（店 長）		単価の動き	・食品の平均単価は変わらないが、寒くなってから衣 料品の動きが非常に良かった。しかし、980円などの 低単価のものが売れており、単価ダウンが大きい。
	スーパー（店 長）		単価の動き	・以前から客単価の落ち込みが回復していない。1人 当り約100円は落ちている。
	スーパー（企画 担当）		お客様の様子	・客の買上げ点数がなかなか伸びない現状が、ここ 3、4か月続いている。
	コンビニ（エリ ア担当）		単価の動き	・値下げを行ったが、客の反応は鈍い。客単価が下 がったので、客数が増加しない限り売上のアップは見 込めない。一方、寒さが厳しくなって、冬物商材であ る肉まん、おでんの売上が約150%に伸びた。
	乗用車販売店 （管理担当）		お客様の様子	・イベントを土日に行うが、客の入りにはばらつきが ある。宣伝をしてもすぐ効果が上がらない。特価品を 出してもそう売れない。
	その他専門店 [ガソリンスタ ンド]（統括）		単価の動き	・15km離れた沿線に他店があるが、その店の単価が安 くなればそちらに流れて、また別の店の単価が安くな ればそちらに流れている。安値買いの志向が15km離れ たところまで及んでいる。
	高級レストラン （経営者）		来客数の動き	・2、3カ月前より来客数は増えているが、11月は、 もっと忙しくなるべきなのにそうならない。
	一般レストラン （スタッフ）	お客様の様子	・客が5人で来て、4人分しか頼まないとか、子ども の分を頼まないということがある。	

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
		スナック(経営者)	来客数の動き	・相変わらず1、2名の客が大半を占め、最後の頼みだった大企業が経費を削減され、以前ほど来なくなった。保険を解約して資金をつないでいる状況である。
		スナック(店長)	単価の動き	・節約志向が強く、5人で来て2人前くらいしか頼まないから売上が上がらない。しかも昔みたいに2次会に行かないで、1つの店に3～5時間いる。後が入らないからと追い出すわけにもいかない。
		旅行代理店(業務担当)	販売量の動き	・1カ月以内の出発で、単価の安い物しか売れない。
		ゴルフ場(従業員)	競争相手の様子	・ライバルのゴルフ場では値引しているが、それでも客が入らない。
		設計事務所(職員)	販売量の動き	・計画はあるが、なかなか契約まで進まない。
		住宅販売会社(従業員)	販売量の動き	・家をつくる気持ちのある人は結構いるが、ローンが通らないという事案が2、3ある。
		住宅販売会社(従業員)	お客様の様子	・計画を持っている客はいるが、住宅を建てるのに借金を背負うことに対して不安を持っている。
	やや悪くなっている	商店街(代表者)	お客様の様子	・必要な物以外買おうとしていない。特に高額商品が動かない。
		百貨店(売場主任)	お客様の様子	・歳暮の内覧会が始まったが、1人当たりの注文件数が昨年より2、3件減っている。
		百貨店(総務担当)	単価の動き	・婦人服、宝石、毛皮など高額品の動きが大変鈍い。
		百貨店(営業担当)	来客数の動き	・来客数の減に加えて、従来なら11月からはプチックの売上が伸びてくるが、今年は動きが悪い。なかでもスーパーブランドの動きが非常に悪い。
		百貨店(販売促進担当)	来客数の動き	・イベントや催事の時にはかなり増加するが、売上に結びつくのは食品の催事で、それもかなり単価が安い時にしか来客数が増えない。
		百貨店(売場担当)	販売量の動き	・一品単価、購買単価は前年実績を上回っているが、購買客数、買い上げ数量が前年から約2ケタダウンしている。
		百貨店(業務担当)	販売量の動き	・年末に向けたギフト等の需要、販売量もスタートが悪く、冬物衣料の伸びも悪くなっている。
		スーパー(店長)	単価の動き	・急に寒くなったので、防寒具関係の売上は非常に良く、販売点数は大幅の伸びを示したが、単価の下落は大きい。購買意欲が単価の低い物に集中している。
		スーパー(経理担当)	販売量の動き	・新しい店をオープンしても、以前のような伸びがない。
		コンビニ(エリア担当)	競争相手の様子	・競争相手および我が社の閉店、移転がかなり増えている。
		コンビニ(店長)	来客数の動き	・駅の立地で、通学、通勤客は多いが、観光客が減っており、全体として駅の客が少なくなっている。
		コンビニ(店長)	単価の動き	・歳暮の受付件数がかなり減った。受付1件当たりの発注件数も減った。
		衣料品専門店(店員)	販売量の動き	・セール待ちの客が来店し、買うものを決めて帰っていく。点数は去年に比べると控え目で、セールになったからといって極端に良くなるわけではない。
		乗用車販売店(従業員)	来客数の動き	・修理の客は多くなっているが、新車を見に来る客は少なくなっている。古くてもまだ調子がいいから辛抱するという声をよく聞く。
		高級レストラン(スタッフ)	販売量の動き	・例年は大相撲九州場所の気分で、いつもなら景気がよくなるのだが、今年は相撲を見に行く客も少なく、相撲の後食事をする客も随分少ない。
		一般レストラン(スタッフ)	来客数の動き	・自店の来客数が減っているだけでなく、近隣の店の閉店がいくつ続いた。
		旅行代理店(従業員)	販売量の動き	・お正月期間の旅行予約については順調であるが、前後の期間の予約は非常に悪く、前年の95%位である。特に前年は米国テロの影響で低い水準であったにもかかわらず、今年はマイナスであり非常に悪い。
		タクシー運転手	来客数の動き	・ノルマがあるが、それが思うように伸びず、ノルマに達しない人がたくさんいる。いくら働いても思うように売上が伸びず、客の取り合いが増えてきた。
		タクシー運転手	来客数の動き	・夜の歓楽街の動きが非常に悪い。大手工場の客がなくなり、大半は公務員である。
		通信会社(業務担当)	販売量の動き	・カメラ付携帯電話等の新機種は品切れが発生しているほどだが、買い替えがほとんどで新規契約は伸び悩んでいる。他の機種も価格帯を下げた台数を維持しているが、粗利は低下している。

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
		通信会社（経営者）	お客様の様子	・リストラによる失業率の上昇で、家計のやり繰りで精一杯という人が多い。
		観光名所（職員）	単価の動き	・観光施設は来客数は前年並みだが、単価で見ると、昨年は米国テロの影響で伸びた影響もあるが、今年は前年実績より15%落ちており、一昨年の実績より低い水準である。ゴルフ場も、単価が低迷し、売上は前年比約15%落ちており、一昨年より低い水準である。
		住宅販売会社（従業員）	お客様の様子	・前月と変わらず、土地、建物、マンションとも動きがない。引き合いはあるが、将来への不安感から買い控えが目立つ。
	悪くなっている	商店街（代表者）	お客様の様子	・消費者がなかなか買ってくれない。安いものでさえ、よく吟味してやっと買う。
		一般小売店〔青果〕（店長）	お客様の様子	・歳暮が売れ始める時期だが、全体的に出足が鈍い。とくに単価の高いものは動きが鈍い。
		スーパー（企画担当）	競争相手の様子	・近隣にディスカウント店や、総合スーパーの競合店が出店した影響を受けている。
		衣料品専門店（店長）	お客様の様子	・今まで現金購入だった客が、クレジットに変わっている。クレジットは手数料を取られる分、利益が圧縮される。
		乗用車販売店（経営者）	お客様の様子	・客が店頭で48万円の表示をしている車を諸経費込みで40万で売ってくれと言う。普通は48万円だったら70万円くらいする。それをそのように言うのは景気が悪い証拠である。
		高級レストラン（経営者）	競争相手の様子	・同業者の店とは交代で休んでいたが、同業店が予約がある時は開店し、予約がない時は閉めるようになり、自分の店の定休日が決められなくなった。
		高級レストラン（専務）	来客数の動き	・もうこれ以上下がらないと思っても、毎月毎月下がっていく。
パチンコ店（店員）		来客数の動き	・今月は結構落ち込む時期ではあるが、その落ち込みがここ最近希に見る落ち込みようなので不安である。	
競輪場（職員）	来客数の動き	・これまでは単価が下がっていたが、今月は単価に加え来客数が減っている。		
企業動向関連	良くなっている	-	-	-
		農林水産業（経営者）	受注量や販売量の動き	・偽装問題等から消費者の国産志向が強くなっている。特に冷凍加工食品向けの需要期とも重なり、品薄になっている。スーパー向けも安定しており、居酒屋等の専門店も年末に向けて順調な滑り出しである。
	やや良くなっている	一般機械器具製造業（経営者）	受注量や販売量の動き	・受注量が大幅に拡大している。
		輸送用機械器具製造業（営業担当）	受注量や販売量の動き	・受注が11月中旬に集中して、残業をしてこなすほどだった。
		建設業（総務担当）	受注量や販売量の動き	・工事の請負件数が上向きになってきた。物件の売買、競売、落札による改装の受注が数件ある。元気のある企業の動きは活発である。
		経営コンサルタント	取引先の様子	・熊本では菓子博覧会が開催され、その効果でサービス業を中心に売上が伸びている。また、月末には忘年会も早めのスタートを切っており、好調である。
	変わらない	電気機械器具製造業（経営者）	取引先の様子	・半導体のICリードフレーム関連は、多ピンの高付加価値製品に移行するか、またはLED関連部門に集中するといった、2つに分かれている。
		建設業（従業員）	受注価格や販売価格の動き	・公共工事の入札制度システム等の改革により、受注が厳しくなっている。受注しても以前ほどの利益は期待できない。民間工事も、入札、指名参加の業者が増え、価格の叩き合いによって厳しい状態が続いている。
		輸送業（総務担当）	受注量や販売量の動き	・寒くなったこともあって冬衣料品が動いた。ただし、先月悪かった反動で少し動いた程度で、全体的には昨年より動きが悪い。
		通信業（職員）	受注量や販売量の動き	・ある程度の案件はあるものの、受注に結びつく要素が少なく、大きな変化は見込めない。
金融業（調査担当）		取引先の様子	・依然として設備投資の資金需要が少ない。	
電気機械器具製造業（経営者）		受注量や販売量の動き	・なかなか安定した受注が入ってこない。不安定な状況のなかで受注量の確保に苦心している。相手先からも厳しい状況が続くと聞いており、不安である。	

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
	悪くなっている	繊維工業（営業）	競争相手の様子	・受注単価が低いうえに、さらに下げられている。また、繁忙期と閑散期の受注の単価の差もなくなっており、1年中厳しい状況である。銀行も貸し渋りどころか、返済を迫るようになってきている。
		不動産業（従業員）	取引先の様子	・業績回復のめどがたっていない取引先が多い。
雇用関連	良くなっている	-	-	-
	やや良くなっている 変わらない	職業安定所（職員）	求人数の動き	・新規求人数が17%増加する一方、新規求職者数が18%減少している。
		人材派遣会社（社員）	求人数の動き	・件数は結構上がってきたが、短期・単発が中心で長期の客の契約更新も短期化する傾向にある。
		職業安定所（職員）	求人数の動き	・従業員2ヶタ単位の企業の倒産やリストラ等が減少せず、新規求人の内容を見ても請負業務関係の求人、あるいは臨時、パート等の求人が目立っている。
	やや悪くなっている	職業安定所（職員）	求人数の動き	・求人数は前年比で2カ月連続で増加しているものの、増加幅は小さく、中身もパート求人の増加によるところが大きい。
		求人情報誌製作会社（編集者）	雇用形態の様子	・大手家電量販店の進出に伴って、アウトソーシング企業が進出しており、競争が一段と激しくなってくる。それに伴って料金も下降すると思われ、デフレに一層の拍車がかかる。一方、大手家電量販店のオープンと大相撲九州場所の影響で、ホテルの稼働率は高く、一部の職種では人手不足の現象が見られた。
		新聞社〔求人広告〕（担当者）	雇用形態の様子	・ある大学の就職課長に尋ねたら、まだ内定をもらっていない学生がたくさんいるという。企業もまだまだ採用する会社が少ない。
悪くなっている	職業安定所（職員）	求職者数の動き	・小規模事業所からの事業主都合による離職者の新規求職登録が増えている。	
	人材派遣会社（社員）	求人数の動き	・派遣での長期求人が減少している。派遣期間の終了による交替の需要がない。	
		学校〔専門学校〕（就職担当）	求人数の動き	・これ以上ないというくらい悪い状況である。求人も出ないし、これから出るところもなさそうである。

11. 沖縄（地域別調査機関：（財）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	良くなっている	-	-	-
	やや良くなっている	コンビニ（経営者）	来客数の動き	・来客数が対前年同月比で増加しており、客層も広がっている。
		観光名所（職員）	来客数の動き	・来客数は平成12、13年度の対同月比をみても増加している。
		住宅販売会社（経営者）	来客数の動き	・成約率は諸々の事情により2か月連続で下回っているが、展示会場などへの来場者は着実に増加している。
	変わらない	一般小売店〔輸入ブランド品〕（経理担当）	来客数の動き	・新しい店舗ができ、同業他社でも来客数が減少しているという話を聞く。
		百貨店（担当者）	単価の動き	・10月の大型ショッピングセンターオープン後、来客数はやや減少し、未だに若干だが影響がみられる。しかし先月同様、景気が悪化傾向にあるとは判断していない。これは一時的な影響値であり、景気そのものの後退感の表れではないと判断している。
		その他専門店〔楽器〕（経営者）	販売量の動き	・10月にオープンした大型ショッピングセンターの影響が、未だに客の流れに大きくでているものの少しずつもとに戻りつつある。観光客が去年の米国テロ時と比較して多いことに救われている。消極的にならず、少しずつ客のニーズを考え、チャレンジする中で客やチャンスは訪れる。
都市型ホテル（マーケティング担当）		競争相手の様子	・競合他社の状況をみても宿泊部門において未だ格安ツアーの影響が一部みられるものの、全体的には好調である。しかし宴会・料飲部門が共に前年割れとなっており、伸び悩んでいる。	
		旅行代理店（経営者）	販売量の動き	・依然として客は低価格志向であり、販売取扱量は伸び悩んでいる。

分野	景気の現状判断	業種・職種	判断の理由	追加説明及び具体的状況の説明
	やや悪くなっている	スーパー（企画担当）	競争相手の様子	・一時的なものなのか、今後も続くのかはわからないが、競合各社を含め新しくできた大規模な競合店の影響により、売上がやや減少している。
		コンビニ（経営者）	単価の動き	・各月の客単価を前年と比較すると11月までの11か月間のうち9か月が対前年比割れとなっている。
		コンビニ（エリア担当）	単価の動き	・低単価の商品しか売れない。付加価値をつけた商品を発売するがやはり売上は厳しい。
		家電量販店（副店長）	単価の動き	・商品単価の下落は今後も続き、単価上昇は期待できない。結果として、競合店とのコストダウン競争になる可能性がある。
		その他飲食〔居酒屋〕（経営者）	来客数の動き	・修学旅行で来県した生徒たちが目立つが、居酒屋のターゲットではないため、ザワザワしている割には来客数が少ない。単価設定の高い店では来客数の落ち込みが激しい。 ・平均単価1,800円の勝負になっている。
	悪くなっている	一般小売店〔鞆・袋物〕（経営者）	お客様の様子	・客は高額商品の購入に対して非常に慎重になっている。
企業動向関連	良くなっている			
	やや良くなっている	建設業（経営者）	受注量や販売量の動き	・受注量が増加している。
		通信業（従業員）	受注量や販売量の動き	・単価は落ち込んでいるものの、案件は多い。
	変わらない			
	やや悪くなっている	輸送業（総務担当）	受注量や販売量の動き	・大型店の閉鎖により物量の減少が続いている。
通信業（営業担当）		受注量や販売量の動き	・まとまった回線の一括受注がない。	
	悪くなっている	-	-	-
雇用関連	良くなっている	-	-	-
	やや良くなっている	求人情報誌製作会社（経営者）	周辺企業の様子	・倒産の話をおもひがなくなり、良くなっているというよりも慣れてきたという感がある。デフレといわれる状況下で、倒産がさほど多くないという現状は、まだ良い状況なのではないかと感じる。
		職業安定所（職員）	求人数の動き	・当所管内の10月の有効求人倍率は0.43倍で前月よりも0.03ポイント上昇しており、新規求人数も対前年比で83.0%と大幅に上昇している。それらを産業別で見ると製造業、卸売・小売業・飲食店、サービス業と主な産業でそれぞれ上昇している。
	変わらない			
	やや悪くなっている	人材派遣会社（経営者）	求職者数の動き	・以前と比べて求職の依頼が大幅に増加している。 ・知人の中にも店を閉める人が出ており、以前よりも状況が悪化しているように感じる。
	悪くなっている	-	-	-