

・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）	単価の動き	・冬物最盛期月という割には客の流れは安定しないが、買上げの単価は3か月前よりも確実に高くなっているため、結果的に数字は上がっている。
		住関連専門店（経営者）	販売量の動き	・年末ともあって客単価が上がってきている。減少していた来客数も前年並みになってきた。
		一般レストラン（スタッフ）	来客数の動き	・来客数が前年同月より大きく増えており、2年前の同月と同程度に回復している。
		スナック（経営者）	販売量の動き	・団体客が増えたため、売上は少し良かった。販売量も同月としては多くなった。
	変わらない	通信会社（企画担当）	販売量の動き	・今月は値段を下げたこともあり、販売数が3か月前より若干増えている。
		商店街（代表者）	お客様の様子	・客の財布のひもは依然と緩まず、計画的な買物指向に変化はない。
		一般小売店〔土産〕（店員）	単価の動き	・シーズンによつての観光客数の増減はあるものの、客単価が回復してこないのて依然として厳しい状況である。
		百貨店（売場主任）	単価の動き	・12月は例年、民間、公務員のボーナスが支給される10日以降に売上が急増するのだが、婦人服の単価アップが一番必要なコートの売上が伸び悩んでおり、結果として客単価がダウンしている。
		スーパー（店長）	単価の動き	・商品単価の下げ止まりが全然みられない状況である。客数は前年並みになっているが、単価が落ちている分、売上が減少しており、3か月前と変わらない。
		スーパー（店長）	来客数の動き	・競合他社の価格を中心としたチラシ合戦により客が分散してしまっているため、客数が減少している。また、客には無駄な買物をできるだけ抑える様子が見え、結果として、販売点数の減少も目立ってきている。
		コンビニ（店長）	お客様の様子	・依然として必要以上のものは買わないという客の様子がとても顕著である。それと同時に、必要であってもそれすら買えない状況も見受けられる。
		乗用車販売店（役員）	販売量の動き	・客の反応が変わってないことに加えて、受注量なども変わらず、売上も昨年並みである。
		高級レストラン（スタッフ）	単価の動き	・地元客のレストラン利用、主にクリスマス企画や年末のおせちなど、販売力は落ちていないものの、低単価志向が現れている。また、宿泊客においては低単価の商品を売り出すと同時に問い合わせが増加し、デフレ志向が顕著に現れた。
		高級レストラン（スタッフ）	来客数の動き	・地域のイベントの効果もあるが、個人観光客の入込が増えてはいるものの、全体としては変わらない。
		高級レストラン（スタッフ）	お客様の様子	・ディナー客は予約ばかりであり、フリー客がかなり落ち込んだ。客単価も下がり、財布のひもはかなり堅いようだと感じた。夜の個室利用は客数、売上とも前年を上回ったが、売上全体としては以前と変わらない。
		観光型ホテル（経営者）	来客数の動き	・来客数の動きは昨年同期とほとんど変わっていない。また、売上、客単価もほとんど変わっていないので、景気は変わっていない。
		旅行代理店（従業員）	販売量の動き	・年末年始の曜日が良く、久しぶりに海外旅行が好調な反面、遠距離の国内旅行は低迷している。
		旅行代理店（従業員）	販売量の動き	・特に国内旅行、海外旅行とも突出する傾向はなく、前年よりやや下回っている状況が続いている。
		観光名所（職員）	お客様の様子	・客は商品を購入するまでにかかる時間が長いような気がする。
観光名所（役員）	販売量の動き	・地元でのイベントなどの効果から、客数は、ほぼ前年並みの水準を確保できる見通しであり、全体としては変わらない。		
美容室（経営者）	単価の動き	・経済的な情勢がすごく芳しくないのて、例年12月であれば売上が増加してくるが、今年はあまり良くない。		

分野	景気の現状判断	業種・職種	判断の理由	追加説明及び具体的状況の説明
やや悪くなっている		住宅販売会社（従業員）	競争相手の様子	・相変わらず来客数も購買数もかなり低迷しており、全体としては変わらない。
		商店街（代表者）	来客数の動き	・客の購買が慎重で、特に中高年にその傾向が強く、財布のひもが固い。
		商店街（代表者）	お客様の様子	・中旬以降になっても歳末感が盛りあがってこない。客の「今年是不景気だから買控えをしなければ」という声がしばしば聞かれる。
		スーパー（店長）	お客様の様子	・所得の実質的な低下ということが要因だと思われるが、客の購買意欲は非常にシビアで、無駄なものは購入しておらず、必要最低限の商品しか購入しない。
		スーパー（企画担当）	お客様の様子	・トータルの販売点数の伸び悩み傾向が出てきている。また、低価格商品の販売点数は伸びているが、高価格商品の点数が落ち込む傾向が一段と顕著に現れてきている。
		コンビニ（エリア担当）	単価の動き	・クリスマス時期のまとめ買いが減った。
		衣料品専門店（店長）	お客様の様子	・商店街等の売り出し、催事等においても、以前からみて決して売上が良くなったとはいえない。客が買物に慎重になり、なかなかものを買わなくなったというのが現状である。
		家電量販店（地区統括）	単価の動き	・客数は前年をキープしてはいるものの、客単価が1割近く低下している。特にOA関連商品が悪い。
		乗用車販売店（従業員）	来客数の動き	・新規契約件数が前年より3割以上減っている。
		住関連専門店（営業担当）	お客様の様子	・季節商材、特に防寒衣料は、客の選択が慎重なうえ、まとめ買いの構造がみられない。また、特売などを行っても必要なもの以外は購入しない状態であり、1人当たりの買上点数も前年を割る状態である。
		その他専門店 [医薬品]（経営者）	来客数の動き	・年末商戦というのに客数が全く伸びない状況となっている。店頭に来客が少なく、すでに前年客数マイナス600人を突破した店舗もある。
		一般レストラン（スタッフ）	単価の動き	・ボーナスの金額が下がったため、年末の買物をするために、外食費を抑えているのではないと思われる。
		観光型ホテル（経営者）	来客数の動き	・来客数の動きとして地元客の動きが鈍い。一方、道外客は募集団体が好調であり、不況感は薄い。消費単価が低くなっている。また、団体客のみならず、地元客にも低価格志向があり、全体としては、やや悪くなっている。
		タクシー運転手	来客数の動き	・例年は雪の影響もあり、一番忙しい時期になるのだが、今年は天候がとても良いため、売上が前年比で10%以上マイナスという状況が続いている。また、飲酒運転の罰則強化によって、車のまま繁華街へ出かける人が減少している。車で外出した人が、一度帰宅してしまうとそのまま外出しないという傾向が強く、繁華街も人出が少なくなっている。
		パチンコ店（店員）	お客様の様子	・客の遊戯時間が短くなってきている。
		美容室（経営者）	販売量の動き	・来客数が全く横ばい、もしくは減少状態ということを日常で感じる。
設計事務所（所長）	単価の動き	・建築コストにかかる予算が厳しくなっている。		
悪くなっている		百貨店（販売促進担当）	販売量の動き	・歳暮ギフトは、年々客単価が下がっているが、単価自体には下げ止まり感がみられる。また、衣料品については、重衣料の動きの鈍さ、単品買いへのシフトによる単価ダウンがみられるが、客数のダウンはそれらを上回る実感がある。特にボーナス、年末といった最大のポイントの時期にきて、こうした傾向は非常に顕著な感がある。
		スーパー（店長）	単価の動き	・全館客数は前月対比で5%程度の改善となるものの、商品単価は前年比より5%程度低下して推移している。特に、売上ボリュームの大きい食品部門で単価の低下が大きく、苦戦状況が継続する。
		コンビニ（エリア担当）	来客数の動き	・客数が減少傾向にある。
		コンビニ（エリア担当）	販売量の動き	・年末に向けて、客はより商品を買わなくなってきている。価格が下がると一気に商品は動くが、通常では全くそのような動きがみられなくなってきている。

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
		スナック（経営者）	来客数の動き	・一次会の居酒屋等の飲食店は何とかやっていけるような来客数であるが、二次会の社交関係、スナック、クラブは来客数が大きく減少している。昨年、一昨年と比べても大きな開きがあるような現状である。
		旅行代理店（従業員）	販売量の動き	・市長選が重なった影響もあると思うが、旅行の取扱量が少なく、年末年始の旅行も含めて前年の70%程度となっている。
		タクシー運転手	来客数の動き	・今月初旬は暖かい日が多く、タクシーの利用が例年より極端に減少した。中旬以降寒い日が多くなり、タクシーの利用が例年並みになったが、年末の一番忙しい時期に市内が大雪となり、大渋滞とツルツル路面により、輸送効率が極端に悪くなり、昨年の実績を大きく下回った。
		美容室（経営者）	来客数の動き	・年末にもかかわらず、通常の月よりも売上が落ちている。
企業 動向 関連	良く なっている	-	-	-
	やや良く なっている	-	-	-
	変わらない	食料品製造業（経営者）	受注量や販売量の動き	・受注状況は、例年に比べて変わらない。
		食料品製造業（社員）	受注価格や販売価格の動き	・低価格志向がより顕著となり、年末需要期の動向としては動きが鈍く、実態は平月の様相を呈している。
		食料品製造業（団体役員）	受注量や販売量の動き	・今月は贈答用ギフト品などに伴う受注量増加があるものの、受注件数、出荷量、貨物の荷動きなどは、1年ごとに、短期間に集中する傾向が強まっており、全体的には受注量、単価ともに減少している。企業の売上減少から従業員の手当、賞与支給率が減少しており、労働意欲に明るさが見えず不安感が増加している。
		家具製造業（経営者）	受注量や販売量の動き	・依然として質の高いものには底固さがみえるが、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	・生産量、受注件数は前年同時期とそれほど変わらないが、単価が激減し、売上高が減少しているため、全体としては変わらない。
		輸送業（営業担当）	受注価格や販売価格の動き	・取扱貨物量は前期並みであるが料金の値下げ要請が一段と厳しくなっている。
		通信業（営業担当）	受注量や販売量の動き	・販売量自体は悪くはないが、新たな通信サービスの登場、拡充のスピードが速く、それに比例し、旧サービス解除が増加傾向で、現在の景気感としては相殺されている。
		金融業（企画担当）	それ以外	・設備資金の需要は少ない。また、利益を確保するため、リストラ、賃金引下げなど、人件費を削減する企業が多い。
		広告代理店（従業員）	受注価格や販売価格の動き	・担当者段階で作業を進めていた広告制作物が、半分以下の値引きをさせられたりなど、これまでには考えられなかった無茶なやり方が当たり前になっている。
		司法書士	取引先の様子	・取引先の不動産関連、銀行、建設関連などの状況から活性化に乏しい。依然として厳しい情勢である。
	その他企業〔コン ペンション担当〕 （従業員）	受注価格や販売価格の動き	・受注件数はそこそこ入っているが、消費単価が上がらないため、前年の売上に達するためには客数であと約1割増えなければならない状態である。	
	やや悪く なっている	輸送業（支店 長）	取引先の様子	・体力の限界に達し、これ以上の事業継続は負債を大きくするだけであるという判断で、12月末で工場閉鎖・会社解散に追い込まれたメーカーがあった。また同様の会社が多数出現した。
	その他非製造業〔 機械卸売〕 （従業員）	取引先の様子	・冬季賞与を支払えなかった企業が何社があった。社長はせめてもと餅代として金一封を出したとのことであったが、従業員に申し訳なく、なさけなかったと嘆いていた。	
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	職業安定所（職員）	求人数の動き	・有効求人倍率は5か月連続で前年同月を上回っている。
	変わらない	求人情報誌製作 会社（編集者）	求人数の動き	・パート、アルバイトおよび期間社員の求人広告件数が堅調に推移している。

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
		新聞社〔求人広告〕(担当者)	それ以外	<ul style="list-style-type: none"> ・前年比ではやや上向きの気配があるが、地域によるバラツキがある。 ・新規求人数、新規求職者数ともに前年同月よりも増えているが、新規求人の内容をみると、年末繁忙期に向けた洋菓子の販売員、人材派遣会社、保険・金融関係の保険更新の営業職などが多く、ミスマッチが生じている。特に、製造業では低賃金で通勤手当もなく、6か月更新などと雇用期間を定めた労働条件を示す求人が多く、厳しい状況となっている。
		職業安定所(職員)	それ以外	
		職業安定所(職員)	求人数の動き	
	やや悪くなっている	人材派遣会社(社員)	雇用形態の様子	・周辺企業の話から、12月の賞与が全く支給されない企業が昨年に比べ増えている。支給額のパーセンテージも昨年に比べて、軒並み10%から30%の間で減少している企業が多くみられる。
	悪くなっている	人材派遣会社(社員)	雇用形態の様子	・正社員の雇用を現状維持、あるいは減少させ、派遣、アウトソーシングへの移行を企業は真剣に検討しだしてきている。企業は景気低迷の影響で手元現金が減少しており、固定費である人件費の削減の実施に踏み切りそうな状況である。
		職業安定所(職員)	求人数の動き	・新規求人数は対前年4か月連続で減少し、有効求人数も8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	住宅販売会社(経営者)	販売量の動き	<ul style="list-style-type: none"> ・目標を大きく下回った3か月前に比べれば、41%の販売増であるが、前年比ではマイナス17%であり、本当に良いとは言えない。 ・客は決断が鈍く、決定時期がずれ込む状況である。
	やや良くなっている	コンビニ(エリア担当)	競争相手の様子	・今月前半は、天候のアシストもあり売上が順調で、年末商戦では、ケーキをはじめとする予約商品が好調である。
		美容室(経営者)	来客数の動き	・店の近隣への宣伝効果が上がり、初めての客が増えている。
	変わらない	商店街(代表者)	来客数の動き	・婦人服や靴、バックなどの身の回り品の高額商品は安定しているが、大衆物を購入する客の減少が大きい。ため、3か月前とは変わらないが、前年よりも10%近いマイナスである。
		商店街(代表者)	販売量の動き	・来街客はイベントや、年末ということで数的には変化は無いが、購買頻度や購買単価などの落ち込みが見られる。
		商店街(代表者)	お客様の様子	・クリスマスデコレーションケーキを購入する客が減少し、人数分のショートケーキを購入している。客単価は低下しているが、来客数は増えており、売上はあまり変わらない。
		一般小売店〔茶〕(経営者)	販売量の動き	・3か月前に比べれば、客単価も上昇し、量的な動きもあるが、昨年に比べればぎりぎりであり、悪いまま変わらない。
		一般小売店〔書籍〕(経営者)	販売量の動き	・平日の売上落ち込みが大きいものの、週末が順調で全体的には昨年並である。
		百貨店(売場主任)	お客様の様子	・市内には、民事再生法の適用を受けて立ち直っている競合店も含め百貨店は3店舗あるが、どの店も突出するでもなく、3店舗合計の来客数は変わらない。
		百貨店(広報担当)	お客様の様子	<ul style="list-style-type: none"> ・売上は前年をクリアしているものの、買い方は慎重である。 ・各企業の賞与が出揃った時期以降に消費が上向いており、個人消費でもキャッシュフローが無ければ動きにくい。
		百貨店(販促担当)	単価の動き	・ここ数か月の趨勢は、来客数の減少を客単価でカバーしている。特に特選部門の売上が好調に推移しているのが全店の売上減を補っている。
		スーパー(経営者)	競争相手の様子	・歳暮の動きやクリスマス需要など、想定していた数字をやや下回っており、特にクリスマスケーキの売行きが鈍い。
	スーパー(経営者)	競争相手の様子	・市内北部に大型店が相次いで出店し、チラシ攻勢によって競争が激化している。インスタントラーメンや醤油など、通常価格の半額が当たり前になっている。	

分野	景気の現状判断	業種・職種	判断の理由	追加説明及び具体的状況の説明
		スーパー（店長）	来客数の動き	・既存店は、前期比で来客数が102%、客単価100%、売上102%と依然好調である。 ・ポイントカード効果と年末の販促セールが効を奏しており、縁起物の売行きが特に好調である。
		スーパー（店長）	お客様の様子	・クリスマス商戦では、売れる商品と売れない商品の差が大きくなっており、年末商戦では鏡餅の売上が良くない。 ・高価な商品を敬遠し、高品質の商品を求める一方で安価なものを求めているため、売上高を維持するのが難しい。
		スーパー（店長）	販売量の動き	・年末を迎え、消費は拡大しているが、ギフト商品の単価も低下しており、昨年と比べて、消費は思ったよりも進んでいない。
		コンビニ（エリア担当）	単価の動き	・客単価が低下している中、ここに来て来客数も減少を始めている。
		コンビニ（エリア担当）	来客数の動き	・買上点数が依然として減少している。衝動買いが少なく、必要なものしか買わない。買ったとしても安いものばかりである。
		衣料品専門店（経営者）	来客数の動き	・客の動きは以前に比べれば活発になっている。必要なものは必要な時に買わなければならないという気分にはなっているが、客単価の低下には歯止めがかからない。
		衣料品専門店（店長）	お客様の様子	・成人式に向けた動きが悪い。親がシビアになっており、自然にこのマーケットは減少している。
		衣料品専門店（総務担当）	単価の動き	・売上点数がそう変わらず、購買も低価格の商品に向いている。
		家電量販店（店長）	単価の動き	・購入予定客が、購入見送りするケースが多い。その一方、60～80万円のプラズマテレビやハイビジョンテレビが売れており、販売量は減少しているが平均単価が上昇しているため、売上はそこそこになっている。
		乗用車販売店（経営者）	来客数の動き	・輸入車販売では、低価格の新型車が発売されているが、販売量が伸びず、商談時間は伸びている。
		住関連専門店（経営者）	お客様の様子	・12月に入ってから、客から年明け後のセールの予定を聞かれることが増えている。
		住関連専門店（経営者）	販売量の動き	・例年であれば、需要が増える時期であるが、3か月前とは変わらない。このような状態では、現在変わらなくとも、年明け以降の不安が大きくなる。
		その他専門店〔酒〕（経営者）	お客様の様子	・年末商戦の真っ只中であり、今年は御歳暮の送料無料化で反応は上々であるが、全体の売上数量は変りなく、単価が下落し、安いものしか売れず、消費動向はまだまだ厳しい。
		その他専門店〔家電〕（経営者）	販売量の動き	・寒さが早まると同時にイベントを実施しているが、依然として店頭が目玉商品ばかりが売れ、正規価格の商品が売れずに苦戦している。
		その他専門店〔ガソリンスタンド〕（営業担当）	販売量の動き	・灯油は、寒さで増販しているが、一般小売店よりもホームセンターなどが安値で販売しているため、増販の割には利益が出ていない。
		高級レストラン（支配人）	販売量の動き	・宿泊においては、客数、稼働率は前年並みであるが、単価が低下しており売上は前年を下回っている。 ・宴会は、忘年会が増加したものの、婚礼件数の減少をリカバーできていない。 ・レストランでは、カジュアルレストランは苦戦しているが、クリスマス商戦や年末のお節、パーティー料理が好調で前年比プラス10%である。 ・デパート地下の店舗では、年末に追い込みがかかり、前年比プラス60%を超えている。
		一般レストラン（スタッフ）	販売量の動き	・売上は去年と比べても、3か月前と比べてもあまり変わらない。
		都市型ホテル（スタッフ）	来客数の動き	・来客数は、レストラン、宿泊を中心に前年割れが続いている。 ・宴会では企画催事の成功により、前年比で大幅に増加したものの、これを除けばかなり厳しい数字である。 ・館外店舗についても、ぱっとしない数字である。
		タクシー運転手	お客様の様子	・最近、残業のため、深夜にタクシーを利用する客が増えている。それから帰っても朝には出勤しなければならず、リストラによる人員削減が、残った人への大きな負担となり、かなり過酷な労働条件になっているようである。

分野	景気の現状判断	業種・職種	判断の理由	追加説明及び具体的状況の説明
		通信会社（営業担当）	お客様の様子	・これまで価格に対してさほどうるさくなかった客でも、料金をもっと安くするよう求め始めている。
		遊園地（経営者）	来客数の動き	・閑散期ではあるが、好天の日にはそれなりの入場者があり、予想を上回っているが、単価は下落している。
	やや悪くなっている	商店街（代表者）	来客数の動き	・例年の年末の動きが全く無く、忘年会も無いため、通常の月と変わらない状態であり、悪い。
		百貨店（売場主任）	単価の動き	・今月に入ってからとても苦しい。特に石鹸や洗剤ギフトなどのお歳暮商品が大苦戦している。 ・注文件数はそこそこであるが、単価が大幅に低下している。 ・クリスマス関連商品は、細かい商品群を扱う客が多く、包装などで手間がかかっているものの売上は今一つである。
		百貨店（企画担当）	お客様の様子	・ボーナス支給後、やや消費は動いているが、歳暮ではかなり件数を絞っていることがよく分かる。また、送料サービス商品を選ぶ客が増え、送りたいものよりも送料無料の商品を選んでいる。
		百貨店（企画担当）	単価の動き	・生鮮食品関係の売上は上向きであるが、お歳暮では届先数が減少し、客単価も低下している。
		百貨店（売場担当）	お客様の様子	・来客数に変化はないが、金に余裕が無く、買いたくても我慢し、納得するまで吟味したり、セールを待つなどしている。
		スーパー（経営者）	販売量の動き	・今月に入り、客の動向などがシビアになっている。来年度のタバコなどの増税や特定扶養控除廃止など生活に密着した部分での負担が増えるニュースが流れた時期と商戦が重なり、足を引っ張られている。
		スーパー（店長）	単価の動き	・来客数は前年を上回っているが、客単価が落ち込んでいる。一点単価が前年を下回る部門がほとんどである。
		スーパー（店長）	競争相手の様子	・一次商圈内に、大型食品スーパーが出店し、売上や来客数に1割弱ほど影響が出ている。
		スーパー（総務担当）	販売量の動き	・青果物と生鮮の一部で相場高があるものの、来客数や一品平均単価は前年とも前月とも似たような推移である。しかし買上点数が減少し、前月に比べマイナス2.8%と急激に縮小している。
		スーパー（総務担当）	来客数の動き	・来客数がやや減少しており、買上単価も低下している。価格が安いだけでは飽きが来ており、売上は頭打ちになっている。
		衣料品専門店（経営者）	来客数の動き	・前月に引き続き寒く、婦人の防寒衣料など一部に好調な商品もあるが、長続きせず、客足が唐突に途絶えるなど、3か月前との比較では悪くなっている。
		衣料品専門店（店長）	販売量の動き	・ここ数年、低価格化が進み、タンス在庫が増え、ベーシックな商品の販売量が伸びない。 ・寒さが例年より厳しくないため、防寒衣料の動きが今一つ悪い。
		乗用車販売店（経営者）	お客様の様子	・新型車の受注残に支えられ、販売面では前年実績を超えているものの、ボーナス商戦は不発である。サービス需要はますますであるが、車輛関係はボーナスの減額や不配の影響で、商談に至らないケースが多発している。
		乗用車販売店（経営者）	来客数の動き	・大型車の動きが悪く、大衆車および軽自動車の販売の中心となっている。
		乗用車販売店（経営者）	お客様の様子	・取引先の中で、これまで無かった車検整備の見積を要求されている。
		その他専門店【呉服】（経営者）	来客数の動き	・毎年年末売出しを行っているが、今年は来客数が少ない状況である。
		その他専門店【ガソリンスタンド】（営業担当）	販売量の動き	・冬物タイヤの動きが鈍く、節約志向で交換サイクルが延びている。
		高級レストラン（経営者）	来客数の動き	・あまり景気に左右されなかった昼の女性客が減少し始めている。来年から実施される増税や健康保険の負担増などが、実質的に家計を直撃するため消費マインドを冷やしている。
	一般レストラン（経営者）	来客数の動き	・例年であれば、満席になるクリスマスの営業も、今年は空席が多く、景気は良くない。	

分野	景気の現状判断	業種・職種	判断の理由	追加説明及び具体的状況の説明
		その他飲食〔そば〕（経営者）	単価の動き	・毎年12月は入通りが多くなり、それに伴い来客数も増えるが、今年は通日も閑散としている。何とか来客数は維持しているが、過去最低の単価となっている。
		観光型ホテル（経営者）	来客数の動き	・過去12年間全ての月で前年を割ってきたが、今年の7月から11月までは前年をクリアし、下げ止まりかと期待したものの、今月の売上は前年を下回っている。これは低価格の新興ホテルの進出により、地域内の料金体系が乱れているためである。 ・忘年会をホテルで実施できる企業が減少している。それに比べ特に学校関係、病院、大手自動車会社などの忘年会利用は依然として多い。
		観光型旅館（経営者）	単価の動き	・来客数を増やしても、単価が低下しているため、去年の実績に追いつかない状況である。 ・競合が厳しく、思うような価格設定ができない。
		観光型旅館（経営者）	来客数の動き	・売上は、前年比で5～8%の減少で推移している。大きく動いてはいないが、全体的には悪い方向である。
		都市型ホテル（経営者）	販売量の動き	・単価が上がらないという影響もあるが、会社全体の忘年会などが減少し、課や部などの小単位での忘年会が増えている。そのため売上が増えず、実績は昨年を下回っている。
		都市型ホテル（スタッフ）	販売量の動き	・忘年会に続き、3月の歓送迎会、謝恩会などのシーズンに入るが、謝恩会は生徒減による規模縮小や廃止などの情報があり、売上を伸ばすのは難しい。
		旅行代理店（従業員）	単価の動き	・温泉一泊の忘年会が減少し、年末の海外旅行では遠くよりも近場で済ませるといふ人が多い。
		美容室（経営者）	単価の動き	・単価の安い店を出店したところ、客が群がっている。
		設計事務所（経営者）	お客様の様子	・仕事の量や来客の様子から、どんどん悪くなっている。単価も客に合わせている状況である。
		住宅販売会社（従業員）	来客数の動き	・来場数が減少している。 ・客は契約折衝の過程で、決断できずにいる。値引などで対応しているが、弱気である。
	悪くなっている	一般小売店〔医薬品〕（経営者）	お客様の様子	・忘年会の時期であり、来客数増に期待している店は多いものの、期待外れとなっており、今月末に閉店するという店が増えている。
		一般小売店〔雑貨〕（企画担当）	来客数の動き	・11、12月は、従来の客単価低下に加え、天候不順の影響もあり、急速に来客数が減少しており、景気は厳しい局面に入っている。
		百貨店（売場主任）	販売量の動き	・消費者の生活防衛意識がここに来てかなり強くなっており、特に婦人の重衣料が大苦戦している。また価格に対する目が厳しくなっている。
		スーパー（経営者）	販売量の動き	・今月は買い控えが極端に起きている。高失業率やボーナスの減額、先行き不安に原因がある。
		スーパー（経営者）	販売量の動き	・安くしても、欲しいもの以外は買わない、さらには欲しいものすら買わない、つまり安くて必要なものしか買わないという自己防衛的消費行動である。
		スーパー（企画担当）	単価の動き	・9月以降、来客数の伸びが鈍化し、客単価も大きく低下している。これは一品単価の低下によるもので、大変厳しい状況である。
		コンビニ（店長）	単価の動き	・賞与などの収入が減少しているためか、単品ごとに安く買えるもののみを目当てに店を買いまわりしている。
		自動車備品販売店（経営者）	販売量の動き	・例年であれば、冬物商品が動く時期であるが、今年は早く雪が降っているわりには動きが無い。
		その他専門店〔靴〕（経営者）	販売量の動き	・雪が無いため、防寒靴や長靴が全く売れず、過去最悪の12月となっている。
		その他専門店〔酒〕（営業担当）	販売量の動き	・歳暮の状況も飲み屋の状況も悪く、刻一刻と悪くなっている。
		一般レストラン（経営者）	お客様の様子	・忘年会をする会社としない会社がはっきりしており、忘年会を実施する会社では、温泉一泊がほとんどである。
		一般レストラン（経営者）	来客数の動き	・来客数は前年を上回っているが、商品単価を低く設定しているため、売上は前年実績を下回っている。
		美容室（店員）	来客数の動き	・単価の高いサービスを選ぶ客は増えているが、来客数そのものが減少しており、昨年と比べた売上はかなり減少している。

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
企業 動向 関連	良く なっている			
	やや良く なっている	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、輸出用自動車部品の売上が増加し ており、特に携帯電話用部品では、正月休み返上での フル生産の状況である。
	変わらない	農林水産業（従 業者）	受注量や販売量 の動き	・11月のりんごの受注は昨年8割程度であったが、 今月に入り、昨年並まで回復している。
			食料品製造業（経 営者）	受注量や販売量 の動き
		食料品製造業（経 営者）	受注量や販売量 の動き	・歳暮の受注状況が前年に比べ悪い。
		木材木製品製造 業（経営者）	受注価格や販売 価格の動き	・2か月先までの安定した受注が見込まれている。
		電気機械器具製 造業（営業担 当）	取引先の様子	・研究開発分野を縮小したり統合する企業が多く、景 気は良くないままである。
		建設業（経営 者）	受注価格や販売 価格の動き	・建替えする資金的余裕が無いため、リフォームが増 えている。
		新聞販売店〔広 告〕（店主）	取引先の様子	・チラシを出すのを手控える従来の店が多い一方で、 意外な店からチラシの申込みがあったりする。
	その他企業〔管 理業〕（従業 員）	それ以外	・会社の従業員や協力会社の社員のボーナスが大幅に カットされ、仲間内の忘年会まで中止になっている状 況である。	
	やや悪く なっている	食料品製造業（経 営者）	それ以外	・競争激化により、酒造業、酒類流通業、飲食業の倒 産や廃業が続いている。
		電気機械器具製 造業（総務担 当）	受注量や販売量 の動き	・自動車関係は依然として堅調であるが、その他の分 野では携帯を除き、受注減となっている。
		建設業（経営 者）	それ以外	・収支悪化に伴い、金利を下げたり、社会保険料や税 金などを払えない会社が出てくるなど、究極的な状況 になっている。
		輸送業（従業 員）	受注量や販売量 の動き	・輸出の伸びが、輸入の伸びより悪くなっており、2 けたから1けたの伸びへと鈍化している。
		経営コンサルタ ント	取引先の様子	・生コン会社では、3月までの公共工事を受注してい るが、採算が取れないほどの過当競争の中での受注で ある。
		コピーサービス 業（経営者）	受注量や販売量 の動き	・今月に入り、コピーサービス業務が悪化し、前年と 比べても大きく落ち込んでいる現状である。
	悪く なっている	繊維工業（営業 担当）	受注量や販売量 の動き	・市場では、低価格競争と同質化現象が起り、まず まず消費者の購買意欲が低下し、販売量が大きく減少 している。
繊維工業（総務 担当）		取引先の様子	・長引く繊維不況により、得意先が支援先を求める状 況が続いている。支援先が無ければ破産、民事再生と いうパターンとなるため、リスク回避のため受注量が 減少している。	
電気機械器具製 造業（経営者）		取引先の様子	・大手企業からのキャンセルや変更、あるいは納入後 のコストダウン要求など、従来では考えられないよう な行為が発生している。中小の弱みにつけこんだ取引 が横行するという懸念がある。	
広告代理店（従 業員） その他非製造業 〔飲食料品卸売 業〕（経営者）		受注量や販売量 の動き 受注量や販売量 の動き	・3か月前よりも受注量が低迷しており、対策を講じ ても効果がない。 ・今月は寒い日が続いており、普通であれば冬物が動 くはずであるが、前年よりも10%程度減少している。	
雇用 関連	良く なっている			
	やや良く なっている	職業安定所（職 員）	求人数の動き	・ここ2、3か月は、新規、有効共に求人が増加し、 一方で新規、有効の求職者数が減少している。
	変わらない	人材派遣会社 （社員）	求人数の動き	・年末商戦に向けて、サービス業からの派遣引合いが 増えているものの、これは季節需要であり、ベース部 分では変化がない。
		求人情報誌製作 会社（編集者）	求人数の動き	・求人数においては、専門職、業務請負関係、人材派 遣関係での求人数が以前にも増して伸長している。
		新聞社〔求人広 告〕（担当者）	雇用形態の様子	・依然として企業の動きが悪く、それに伴い求人が減 少している。実質的な目減りの給与体系になってい る。
新聞社〔求人広 告〕（担当者）	求人数の動き	・求人数、有効求人倍率、新卒就職内定者数など、 どれを取っても全国最低水準である。		

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
		職業安定所（職員）	求人数の動き	・求人全体では、4か月連続で前年実績を上回っているが、業務請負業からの臨時求人やパート求人の増加が原因であり、常用求人が減少している。
		職業安定所（職員）	雇用形態の様子	・全体としては、求人の増加により求人倍率の改善が見られるが、パート求人の増加によるものであり、一般求人に改善が無く、高卒新卒者の内定状況は昨年以上に悪くなっている。
		職業安定所（職員）	求人数の動き	・新規求人数は、本年5月以降前年同月比で増加を続け、新規求職者数も落ち着いた状態となっている。しかし求人の内容は、パート求人、派遣求人、業務請負求人など非正規労働者の求人が増えている。
	やや悪くなっている	職業安定所（職員）	周辺企業の様子	・雇用、失業情勢が極めて悪かった13年度はなんとか堪えてきたが、ここに来て限界に達した事業者が人員整理を行うケースが増えている。
	悪くなっている	人材派遣会社（経営者）	雇用形態の様子	・最近、パートタイムの求職者数が増加している。フルタイムでの勤務先が減少していることも要因になっている。
		アウトソーシング企業（社員）	それ以外	・新年度予算が固まりつつあるが、市町村の合併を見越した財源の縮小があり、既に受注が減少している。

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	-	-	-	
		コンビニ（店長）	お客様の様子	・営業努力を相当要するクリスマスケーキや歳暮商品ではなく、客から持ち込んでくる年賀状印刷にポイントを絞り、売り込みを行い、対前年比130%以上の結果を得た。客のニーズにうまく対応したお陰で、来客数、売上ともに対前年比95%まで回復してきている。	
		その他専門店 [ガソリンスタンド]（営業担当）	販売量の動き	・暖房用の燃料等の増販により、やや良くなっている。	
		スナック（経営者）	それ以外	・忘年会予約が入り、いくらか売上が伸びている。	
			通信会社（社員）	販売量の動き	・若者の間で人気が高いカメラ付携帯電話への機種変更が増加している。12月はボーナス商戦ということもあり、新規加入数が伸びている。
	変わらない	商店街（代表者）	お客様の様子	・商店街に来る若い夫婦層が若干少なくなっており、客の年齢層が上がっている。	
			一般小売店 [精肉]（経営者）	お客様の様子	・歳暮商戦において、個店は送料がかかるが、大型店は無料というのが利いており、厳しい状況となっている。また、仕入れ先の問屋からの歳暮も徐々に廃止されている。
		一般小売店 [金物]（経営者）	来客数の動き	・100円ショップをはじめとする安売り店が増加し、価格競争に負けた店には客が来なくなっている。	
		スーパー（店長）	来客数の動き	・来客数は3か月前と同様に、対前年比95%程度で推移している。	
		スーパー（店長）	来客数の動き	・クリスマスイブが休日であった前年と比べ、今年は来客数が極端に減少している。12月の大きいチャンスであるイブがそのような状況なので、厳しい状況は変わらない。	
		スーパー（統括）	単価の動き	・対前年比で、買上客数は103.2%と堅調な伸びを示しているが、客単価は97%台が続いている。歳暮関連の買上客数は、15日までで104.2%となっており、特に健康志向の食用油の伸びが著しい。	
		コンビニ（経営者）	販売量の動き	・出店して1年になる競合店の影響で、来客数の減少は避けられないが、単価を上げることで何とか前年並みの売上水準を維持している。	
		コンビニ（店長）	お客様の様子	・餓死する人がいるわけでもないため、客が本当に必要な物以外は買わない状況は、今までと変わらない。	
		一般レストラン（経営者）	単価の動き	・宴会等の客単価は、前年と変わらないので、景況も変わらない。	
		観光型ホテル（スタッフ）	来客数の動き	・宴会、忘年会の規模が小人数化している。	
タクシー運転手		競争相手の様子	・忘年会シーズンなので多少動いているが、数年前の6～7割程度であり、他社も同様の状況となっている。		

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
		タクシー運転手	来客数の動き	・ボーナスが支給されない企業があることや、県職員の賃金カット等により、忘年会の客の足出が鈍く、繁華街に閑古鳥が鳴いている。
		観光名所（職員）	お客様の様子	・旅館、ホテルでは、土日祭日の入り込みは例年並みで活況を呈しているが、平日は例年より若干少ない。レストラン、食堂関係では、客が安い所を求めて利用する傾向が強い。
		その他サービス〔自動車整備業〕（事務長）	来客数の動き	・車検入庫台数が、今までの最低の数字を更に下回り、この15年で最悪の実績となっており、厳しい状況を脱する材料は見当たらない。
		設計事務所（所長）	お客様の様子	・企画の話は増加してきているが、実際の受注には結び付いていない。
	やや悪くなっている	商店街（代表者）	単価の動き	・銀行から、既存の借入金のうち、一番安く借りていた分の金利を1.25%程度、引き上げてほしいと要請されている。
		一般小売店〔青果〕（店長）	販売量の動き	・干し芋などの季節品、限定品の発送を希望する客は来店するが、1箱当たりのキロ数が減少している。
		百貨店（販売促進担当）	お客様の様子	・品質の良いアクセサリ、おせち料理などは、客が気に入れば、多少価格が高くても売れているが、バーゲン品の動きは悪く、全体の売上基調は厳しさを増している。特に婦人服では、コートや防寒商品の動きが悪く、コートより1万円安いジャケットタイプが動き、単価が低下している。
		スーパー（販売担当）	販売量の動き	・12月に入り、売上が伸び悩んでいる。重衣料であるコート、ジャケットの動きが、日を追うごとに前年を割る状況となっており、やや悪くなっている。
		コンビニ（経営者）	競争相手の様子	・ライバル店の安い弁当に客を取られている。景気が良ければ、安い弁当にはいかないはずである。
		乗用車販売店（従業員）	来客数の動き	・新型車が発売されたにもかかわらず、来客数、売上ともに伸びない。
		高級レストラン（店長）	来客数の動き	・飲酒運転の罰則が強化されたところに、旅館やホテルでの宴会付き格安宿泊プランが多数企画され、そちらに客が流れたため、忘年会等の宴会予約が激減している。
		一般レストラン（経営者）	単価の動き	・忘年会シーズンであり、周辺の活気はいくらか出ているが、飲酒運転の罰則強化の影響もあり、食事中心となっていて、客単価が上がらない。
		一般レストラン（業務担当）	販売量の動き	・正月用おせち料理の受注量が、対前年比でマイナス13%となっている。
		都市型ホテル（スタッフ）	来客数の動き	・対前年比で忘年会が2割、宿泊が5%減少しており、単価の低迷も続いている。
		都市型ホテル（スタッフ）	お客様の様子	・宿泊の電話予約に際し、料金の確認をし、値下げ要求をする客が多くなっている。飲食部門の忘新年会等では、企業側から、とにかく格安にしたいとの要望が増加している。
		旅行代理店（従業員）	来客数の動き	・バリ島の爆弾テロ以降、海外旅行需要が冷え込み、国内の温泉などへシフトしているが、それも若干で、全体の客数は減少している。
		ゴルフ場（支配人）	それ以外	・忘年ゴルフなどで、平日、土、日曜とも、予約は順調であったものの、例年より15日ほど早い初雪により、前年の来場数を大きく下回っている。 ・新規の入会者も、非常に減少している。
		ゴルフ場（副支配人）	お客様の様子	・このところ常連客の減少が目立っている。
		住宅販売会社（経営者）	お客様の様子	・住宅を求める客はいるが、極端に安い物件を引き合いに出し、なかなか決まらない。土地価格、建築工事費総額の下落が浸透している。
		悪くなっている	一般小売店〔衣料〕（経営者）	販売量の動き
百貨店（販売促進担当）	来客数の動き		・大型企画開催時に雪が降り、客足が鈍り苦戦した。その影響は、12月の商戦に大きく出ている。	
衣料品専門店（店長）	販売量の動き		・12月初旬の雪の影響が取り戻せず、この数年で最も悪い売上となっている。	
衣料品専門店（統括）	販売量の動き		・年始挨拶用タオルの注文は、例年と比較し、30%程度減少している。	
スナック（経営者）	来客数の動き		・ボーナスの支給時期、県職員の給料カットの話が出たところから、急に来客数が減少し始め、人通りもまばらである。宴会は週末に集中し、2次会の客も少ない。	

分野	景気の現状判断	業種・職種	判断の理由	追加説明及び具体的状況の説明
		都市型ホテル（スタッフ） 遊園地（職員）	来客数の動き 来客数の動き	・宿泊客数が約5千名減少し、1人当たりの単価が約1千円低下している。売上は非常に厳しい。 ・12月の来客数は、過去に経験がないほど厳しい数値となっており、今まで好調であったPR用の割引券利用も減少傾向にある。
		設計事務所（所長） 住宅販売会社（経営者）	販売量の動き お客様の様子	・以前から同業全体で仕事量が減少していたが、最近では大型物件もなく、質、量ともに減少傾向にある。公共物件にも期待は持たず、当分の間、厳しい状況が続く。 ・客の引き合いが減少し、まれにあっても甚だしく低い価格を要求されたり、銀行が厳しくてローンも組めない状況にある。
企業 動向 関連	良く なっている やや良く なっている	金属製品製造業（経営者）	取引先の様子	・トラックの排ガス規制に関わるNOX、PM規制の関係で、特殊車両など、トラック業界は3月までは大変忙しく、通常40%の受注増を見込んでいる。
		一般機械器具製造業（生産管理担当）	受注量や販売量の動き	・自動車業界の研究開発分野、新規品の量産に関する動きが活発である。
	変わらない	窯業・土石製品製造業（総務担当）	受注価格や販売価格の動き	・いろいろな面で、価格の下落、ダンピングに歯止めがかからない。
		精密機械器具製造業（経営者）	取引先の様子	・一部には動きがあるが、価格、納期の関係で、なかなか成約できない。
		その他製造業〔宝石・貴金属〕（経営者）	受注量や販売量の動き	・展示会の売上は好調であり、クリスマスセールでも善戦しているものの、店頭販売は苦戦が続いている。小売店の売上は対前年水準をクリアしており、総じて変わらない。
		金融業（経営企画担当）	取引先の様子	・商店街の売上は伸びず、活気もみられない。飲食業では、廃業する事業者も出ている。外食産業、コンビニは順調に推移しているものの、全体的にみて、各業種とも業況は依然として低調であり、回復の兆しはみられない。
		金融業（融資担当）	取引先の様子	・取引先のパソコン販売部門では、パソコン本体の売行きは悪いものの、その他のパーツ、周辺機器の売上が伸びている。
		新聞販売店〔広告〕（総務担当）	取引先の様子	・多くの量販店では、年末で来客数が増加し、駐車場に列を成しているが、客は品定めのためではなく、ただ見て歩くだけで、売上にはつながらないとのことである。チラシの出稿量も前年割れを続けており、12月は97%となっている。
	やや悪く なっている	食料品製造業（営業統括）	受注量や販売量の動き	・期待していたボジョレーヌーボーにも顕著な伸びがみられず、業界全体が非常に苦しい。
		プラスチック製品製造業（経営者）	受注量や販売量の動き	・家電の白物関係の中国移転が促進されており、国内の仕事は徐々に減少している。
		電気機械器具製造業（経営者）	競争相手の様子	・同業他社では、仕事量がかなり減少しているため、休みを増やしている。
		広告代理店（営業担当）	受注量や販売量の動き	・年末の広告需要が一気に落ち着き、2月に向けた販売促進広告の申込が対前年比で20%程度減少し、やや悪くなっている。
司法書士		受注量や販売量の動き	・例年であれば、暮れに向かって仕事量が増加するが、今年はそのようなことがなく、やや悪い。	
悪く なっている	その他サービス業〔放送〕（営業担当）	受注量や販売量の動き	・電機産業を中心に、製造業が引き続き厳しい状況にあり、年末年始のスポットコマercialが減少している。価格競争も激しく、値引き要求が厳しい。	
	一般機械器具製造業（経理担当）	受注量や販売量の動き	・生産の海外シフトの影響で注文量が減少し、悪くなっている。	
	輸送用機械器具製造業（経営者） 不動産業（経営者）	取引先の様子 競争相手の様子	・受注量の減少、価格の低下、取引先の売上減少、競争相手が多いこと等、ほとんどが悪い状況である。 ・競争相手が、採算の取れないような条件を出してきており、厳しい。	
雇用 関連	良く なっている	-	-	-
	やや良く 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
	変わらない	人材派遣会社（経営者）	採用者数の動き	・仕事量が少なく、単価も非常に安くなっており、厳しい状況は変わらない。
		人材派遣会社（経営者）	それ以外	・年金一時金の減額、地方公共団体の賃金引下げが公になり、民間への波及が心配されている。長期派遣スタッフの契約更新を控え、料金の据え置き、引下げ要求が表面化してきており、新年度の派遣単価の引下げは避けられない。
		民間職業紹介機関（経営者）	求人数の動き	・即戦力、社内にはいない経験者を求人でも求める傾向が強く、その結果、採用できない状況が続いている。そのため、有効求人倍率は実際より押し上げられている。
	やや悪くなっている	職業安定所（職員）	周辺企業の様子	・16か月ぶりに月間有効求人が増加に転じたが、コスト削減のため、正規雇用からパートや期間工、アウトソーシング等の非正規雇用へのシフトが多く、雇用環境は依然として厳しい。
		職業安定所（職員）	周辺企業の様子	・管内の月間有効求人倍率は増加傾向で推移しているものの、取引先から支払いがない、銀行から借入れができない等の理由で資金繰りがつかず、事業閉鎖に追い込まれる中小、零細企業が業種を問わず目立ち、離職者が増加している。
		学校〔短期大学〕（就職担当）	雇用形態の様子	・事務職、営業、販売職をはじめ、技能職などの求人は、人材派遣業者へのシフトや、パートタイムでの対応が目立ち、新卒求人は激減している。
	悪くなっている	人材派遣会社（経営者）	雇用形態の様子	・3か月前と比較し、採用数が減少している。生産調整で生産量、仕事時間はやや増加しているが、賃金をカットし、現有人員の若干の残業で対応し、新規採用は行わない状況である。
		求人情報誌製作会社（経営者）	雇用形態の様子	・12月11日に開催されたアウトレットモール出店予定企業による合同面接には、朝9時～夕方6時まで約1600名の求職者が来場し、大変な応募であった。 ・年内に印刷し、年明けに発行する求人情報においては、例年になく広告数が減少し、周辺地区全体の動きが停滞している。

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			
		スーパー（店長）	販売量の動き	・衣料関連では、前年に販促を実施して好調であった紳士関連が対前年比96%と不振であるが、それ以外は健闘している。 ・住居関連では、家電の暖房、大型テレビが好調で、対前年比で3割増加し、雑貨関連でもダイニング関連が好調で、2割増加している。 ・食品全体では、精肉を中心に良くなっている。 ・全体としては、前年比をクリアしている。ただし、高価な物と安価な物だけが売れるという両極端の状況である。
	やや良くなっている	衣料品専門店（販売担当）	単価の動き	・来客数も多少増加しているが、寒くなって、重衣料が動き出し、客単価が上昇している。
		家電量販店（営業統括）	単価の動き	・客の商品選択眼は厳しくなっているが、高額商品も徐々に売れ、客単価が上向いている。
		一般レストラン（経営者）	来客数の動き	・12月の売上は、2、3か月前と比べて良くなっている。ケータリングについても、以前より少し改善している。
		タクシー運転手	お客様の様子	・忘年会は一次会で終わることが多いが、暮れの27、28日はバブル時の様相であった。
		その他レジャー施設〔アミューズメント〕（職員）	販売量の動き	・ゲームソフト業界では、全般的にパイが広がる良い方向にあり、数量は伸びている。ただし、支持されないゲームは、単価にかかわらず、全く売れない。
変わらない	商店街（代表者）	単価の動き	・正月を控えて、客は多少多めに買物をする状況ではあるが、3か月前とそれほど変わらない。	
	一般小売店〔家電〕（経営者）	販売量の動き	・細かい商品等に関する客からの問い合わせが多く、前年よりも売上単価、販売数がアップしている。全般的に良い動きはないが、せわしない年の瀬である。	

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
		一般小売店〔パン〕(従業員)	競争相手の様子	・飲料の販売が少なく、料理もセットでの注文でアラカルト料理が動かないため、クリスマス中も客単価が上がらず、同業者も苦勞している。
		百貨店(売場主任)	販売量の動き	・ようやく寒くなり、防寒関連商品が非常に売れている。加えて、クリスマスシーズンのため、高額の特選商品、アクセサリ商品がよく動いており、良い状況が変わらない。
		百貨店(副店長)	販売量の動き	・衣料品は、寒い日が続いていること、全品20%割引の実施により、何とか前年水準を確保している。ただし、食品関係はクリスマスでも今一つ盛り上がりせず、前年比マイナス5%弱で推移しており、全体では変わらない。
		スーパー(店長)	お客様の様子	・12月前半の売上は、ギフト、特に産直、こだわり商品の動向が良く、前年比110%であったが、その後は激しく落ち込んでいる。客は必要な物しか購入しない。 ・クリスマス関連も、関連商品の販売動向のみが好調で、その他商品の販売は大幅に減少し、客単価は上昇していない。
		スーパー(店長)	販売量の動き	・12月は天候の影響もあるが、来客数が1割減少している。 ・食料品は前年並みであるが、衣料品、住居関連の落ち込みが大きい。特に、ボーナス商戦終了後の落ち込みが、顕著になっている。
		スーパー(店長)	販売量の動き	・12月2日の雪を除けば、冬物商戦にとって最高の環境条件であったが、単価の低下、ヒット商品の不在、ボーナス減による先行き不安感から、婦人服、特にヤングOLからミセスが大苦戦している。コート関連の不振も続いている。
		スーパー(統括)	販売量の動き	・12月は、例年に比べて気温が低いため、衣料品は比較的売れているが、その他の商品の売行きは鈍く、全体としてはあまり良くない。
		コンビニ(経営者)	単価の動き	・ケーキとスパークリングワインに関しては販売に力を入れたので、前年度を大きく上回ったものの、全体で見ると、12月は悪い状況で変わらない。
		衣料品専門店(店長)	お客様の様子	・買い得商品を購入する客と、良い物を購入する客に二極化している。
		家電量販店(店長)	単価の動き	・毎週、台数限定品をチラシに掲載すると、年末のせいか、かなり朝早くから多くの客が並んで待っている。安い商品に、それだけ注目が集まっている。
		乗用車販売店(経営者)	お客様の様子	・自動車の整備と販売は相応の成績になってきているものの、販売では低価格の車が売れる程度で、高額車はあまり売れていない。
		乗用車販売店(総務担当)	販売量の動き	・12月に開催した4回のイベントにおいて、来客数、サービス入場台数ともに、右肩上がりの実績で推移したが、肝心の新車受注台数、商談中の客数は右肩下がりであった。特に、高額車が伸びていない。
		乗用車販売店(販売担当)	お客様の様子	・来場者数は、12月上旬まで少なかったが、中旬以降に増加している。商談においても、契約締結まであまり時間がかからず、消費が非常に活発になってきている。
		その他専門店〔キャラクターグッズ〕(従業員)	来客数の動き	・来客数は順調に推移しているものの、客単価の低下傾向は変わらず、結果的に売上は減少している。
		その他専門店〔眼鏡〕(店員)	単価の動き	・12月9日の雪による影響が大きく、全体的に低調であったが、中旬以降は来客数、売上ともに盛り返しており、前年並みに戻りつつある。買上単価は依然として低い。
		一般レストラン(経営者)	来客数の動き	・忘年会は減少し、ボーナス後のプラスの影響もなく、来客数が減少する状況は変わらない。
		スナック(経営者)	来客数の動き	・稼ぎ時の12月にもかかわらず、客が来ていない。
		都市型ホテル(スタッフ)	販売量の動き	・宣伝効果に加え、ケーキのサイズを小さくし、ニーズに合う商品設定を行った結果、販売量の動きは良い。ただし、単価の低下により、全体の売上はそれほど伸びていない。 ・クリスマスディナーについては、24、25日の曜日が悪く、新たな商業施設が開業していることなどが原因で、例年より客足が伸びていない。

分野	景気の現状判断	業種・職種	判断の理由	追加説明及び具体的状況の説明	
		都市型ホテル（スタッフ）	来客数の動き	・忘年会の売上はほぼ昨年並みであるが、大規模な忘年会が減少しているため、件数の増加で売上を維持しており、生産効率は悪化している。	
		旅行代理店（従業員）	販売量の動き	・年末年始の繁忙期であるにもかかわらず、どん底の状態が続いており、販売量は例年と変わらない。旅行業界の販売量が増加するのは、客のあぶく銭に依るもので、全く期待できない。	
		タクシー運転手	お客様の様子	・日中は11月と変わらないが、12月に入り、最終バス後の3～4時間が忙しくなっている。ただし、これは一時的な状況で、クリスマスを過ぎると、また元に戻る。	
		タクシー運転手	お客様の様子	・以前は、忘年会の帰りに自宅までタクシーを利用して客が多かったが、最近は最終電車があるうちに帰る客が多い。タクシーの売上が全く上がらない状況となっている。	
		通信会社（営業担当）	販売量の動き	・ケーブルテレビ放送の加入数は改善しつつあるが、インターネットの値引き競争激化により、苦戦している。	
		遊園地（職員）	来客数の動き	・来客数、単価ともに、横ばいで推移している。	
		美容室（経営者）	お客様の様子	・客が次に来店するまでの期間が約1.5倍に延びており、厳しい状況である。	
		その他サービス〔語学学校〕（総責任者）	来客数の動き	・訪問者数の動き、販売量、他社の動きを総合的に見て、変わらない。	
		設計事務所（所長）	お客様の様子	・仕事量は多少増加したが、料率が低下しており、相殺して変わらない。	
		やや悪くなっている	商店街（代表者）	お客様の様子	・来客数はやや減少している。購買意欲のある客も、できるだけ少ない予算で買いたい様子で、購入の決定をしかねている。
			一般小売店〔衣料・雑貨〕（経営者）	お客様の様子	・12月に入り、商店街の人出が急に減少している。 ・厚物商品の売行きが悪い。
			一般小売店〔米穀〕（経営者）	販売量の動き	・正月用の餅の注文は、前年比で件数は増加しているが、受注数は7%程度減少している。当店の商品が良いと分かっても、客は注文数も減らしている。
			一般小売店〔茶〕（営業担当）	お客様の様子	・販売先の百貨店では、歳暮の早期承りの値引き期間が過ぎると、来客数が減少している。単価、買上件数ともに落ち込んでおり、全体の売上は昨年より減っている。
	百貨店（売場主任）		お客様の様子	・気温が低いために、防寒用の毛皮やニットの売行きは堅調だが、それ以外では買い控えがみられ、非常に厳しい状態が続いている。	
	百貨店（企画担当）		単価の動き	・ファッション、食品、雑貨も含めて、来客数は前年並みであるが、単価が大きく低下している。	
	百貨店（企画担当）		来客数の動き	・歳暮のピークである月初の土日は、悪天候とボーナス減などによる消費環境の悪さから、来客数が大幅に減少し、これまでにない厳しい年末商戦であった。天候が1か月先行していた影響もあり、特に、婦人、紳士衣料での中旬からの失速が大きく響いている。売上不振で在庫が高み、クリアランス処分を早めるメーカーが多い。	
	百貨店（販売促進担当）	販売量の動き	・11月には、防寒着の動きが活発であったが、12月に入り、前半の雪等の悪天候の影響で、売上が厳しくなっている。 ・歳暮ギフトの出足は相応であったが、ピークになってから売上が伸びず、最終的には前年を大きく下回っている。		
	百貨店（営業企画担当）	お客様の様子	・1年で最も需要のあるクリスマス商戦は、販売量、単価ともに下落している。特に、30代以上のギフト需要の落ち込みは顕著で、ケーキだけで済ます客も目立っている。		
	コンビニ（経営者）	来客数の動き	・クリスマス商戦の売上は前年比でプラスと好調であったが、全体として来客数がマイナスとなっている。		
	コンビニ（店長）	単価の動き	・セット割引が増加したにもかかわらず、客単価、販売量ともに伸びていない。		
衣料品専門店（経営者）	販売量の動き	・11月20日ごろから、来客数、売上が伸びず、12月に入っても、状況は全く変わらない。忘年会、クリスマスパーティーの話もあまり聞かず、通常の月よりも売上が悪くなっている。			

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
		衣料品専門店（経営者）	お客様の様子	・商店街の歳末売出し券の販売量、抽選会の来客数から判断して、来客数は激減している。商店街では毎年12月に売出しをするが、今年は特に客の動きが鈍い。
		衣料品専門店（次長）	販売量の動き	・販売量のピークの時期である上に、寒さが早く来ている絶好の状況であるが、販売量が全く伸びず、在庫のみがどんどん増加している。更に、単価の低下に合わせて数量を増やしているため、在庫は思うように減少しない。
		家電量販店（営業部長）	販売量の動き	・年間を通じて最大の売上を見込める週末であったが、雨に祟られ、平日で取り返すことができなかった。
		高級レストラン（支配人）	来客数の動き	・9月の来客数が、和食、洋食レストランで、前年同月比93名のマイナスであったが、12月には249名のマイナスとなっている。
		一般レストラン（経営者）	来客数の動き	・忘年会、納会等が昨年よりも減少しており、行われても、単価が低く、すぐに終わってしまう。加えて、飲酒運転罰則強化のため、ビール等アルコール類があまり出ない。
		都市型ホテル（スタッフ）	お客様の様子	・縮小して行われていた新年会等は、取り止めるか、しっかりやるかで、勝ち組、負け組がはっきりしてきている。
		都市型ホテル（スタッフ）	それ以外	・1～4月の予約の状況は、人数、件数ともに前年同月比85%程度である。
		旅行代理店（従業員）	販売量の動き	・例年明け1～3月の受注の問い合わせが年末にくるが、年が明けてみないと、なかなか動きは分からない。
		通信会社（営業担当）	来客数の動き	・相変わらず、加入者が減少する一方、解約者は増加している。
		観光名所（職員）	来客数の動き	・来客数が昨年比10%減となっている。
		ゴルフ練習場（従業員）	販売量の動き	・来客数はほぼ前年並みであるが、客単価が低下している。
		その他サービス〔学習塾〕（経営者）	来客数の動き	・中学校3年生では、少しでも高校の方にお金を回したいため、推薦で進学先が決まった生徒から次々と辞めてしまう。
		悪くなっている	百貨店（営業担当）	来客数の動き
	百貨店（営業担当）		それ以外	・中心となるコートの数量は前年並みであるが、単価が大幅に低下しているため、売上は全体的に低調である。気温は低下したが、ウールコートが動かず、低単価のダウン等、非ウールに集中している。
	コンビニ（経営者）		単価の動き	・クリスマス商戦では、ヒット商品がなく、ナショナルブランド頼りの戦いであり、苦戦している。
	衣料品専門店（経営者）		お客様の様子	・顧客の関心は、物プラス場所であり、今後の百貨店自体を考える必要がある。
	自動車備品販売店（経理担当）		単価の動き	・12月に入り、クリスマス関連の動きが非常に悪い。
	旅行代理店（従業員）		お客様の様子	・11月中旬以降、客の来店頻度は低下し、物を購入しなくなっている。一部の商品を値下げしたが、客は必要な物以外は購入せず、より一層価格にシビアになっている。
		タクシー（団体役員）	来客数の動き	・これでもかというほど、単価が低下しており、客もよほどのことがないと、部品を取り替えない傾向が強くなっている。
その他レジャー施設（経営企画担当）		お客様の様子	・客からの問い合わせ件数の減少が顕著である。	
美容室（経営者）		来客数の動き	・今年は今までにない最悪の状態になりつつある。街中が空車であふれており、駅に行っても付け待ちが多く、タクシーの滞留が社会問題化してきている。	
				・明らかに消費意欲が低下している。ホテルの婚礼、宴会という晴れの日の消費も減少しており、日常的な消費は期待できない状況である。安定的に人気のあった商品も、客は値段を見て、購買を控えることが多くなっている。
				・客の来店頻度が、1～1.5か月から2～2.5か月に延びている。

分野	景気の現状判断	業種・職種	判断の理由	追加説明及び具体的状況の説明	
		設計事務所(所長)	お客様の様子	・12月に入り、1月以降の引合いが、ほとんどゼロという状況である。	
		住宅販売会社(経営者)	販売量の動き	・不動産登記に関する登録税の税率引き下げ、相続税の改革もあり、住宅は年を越してからという考え方が広がり、販売量が大きく減少している。	
		住宅販売会社(従業員)	販売量の動き	・12月は販売量が落ち込む月であることを予想し、それをカバーするイベントなどの仕掛け作りを10、11月から行ってきたにもかかわらず、販売量が極端に減少している。	
企業 動向 関連	良く なっている	輸送業(経営者)	受注量や販売量の動き	・仕事量が増加し、毎日車を捜すのが1つの仕事になっている。	
	やや良く なっている	電気機械器具製造業(経営者)	受注量や販売量の動き	・自社開発のオリジナル製品がよく売れ、9月以降、毎月売上が増加している。	
		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、仕事量が増加している。車両も足りず、仕事が多すぎるぐらいで、大変である。	
	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	・海外旅行等の増加の影響で、正月用の年末商品の動きがあまり良くない。	
		出版・印刷・同関連産業(経営者)	競争相手の様子	・50件以上見積をしても、10%ぐらいしか受注できず、採算もぎりぎりのものが多い。	
		出版・印刷・同関連産業(経営者)	取引先の様子	・一つ一つの仕事量が小さくなっている。	
		金属製品製造業(経営者)	取引先の様子	・得意先が海外調達の方向になっており、納期の短い仕事だけが入ってくる。価格は東南アジアとの競争になっている。	
		電気機械器具製造業(経営者)	受注量や販売量の動き	・売上は9月比で78%と減少しているが、前年同月比では、110%と増加しており、9月の特注の影響を除くと、そう変わらない。	
		建設業(経理担当)	それ以外	・同業者や客が、会社を整理したり、不渡りを出したという話をよく聞く。	
		通信業(営業企画担当)	受注量や販売量の動き	・通信機器の販売が、低迷している。買い替えではなく、再リース等を選択する客も目立ち、改善の兆しはない。	
		不動産業(総務担当)	取引先の様子	・テナントとの会話の端々から、賃料値下げの要望が感じ取れる。	
		その他サービス[建設機械リース](経営者)	受注価格や販売価格の動き	・依然として、レンタル料金が低下し続けている。	
		その他サービス業[情報サービス](従業員)	受注量や販売量の動き	・IT関連システムの設備投資の受注量に、やや下げ止まりの気配は出てきているが、伸び悩みが続いている。	
		やや悪く なっている	食料品製造業(経営者)	受注価格や販売価格の動き	・歳暮商品の客単価が、前年より2~3割安い物に変わってきている。
			金融業(審査担当)	取引先の様子	・売上が減少したため、借入金の返済額軽減の申し入れをする取引先が依然として多い。
	広告代理店(従業員)		それ以外	・ボーナス額が減少しており、出るだけましという状況である。	
	その他サービス業[廃棄物処理](経営者)		取引先の様子	・受注量や販売量の動きが、例年より2、3割減少している状態が続いている。客の倒産も相次いでいる。	
	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	・昨年と比べて、中小企業の商品量が3~4割で、動きも悪い。	
		プラスチック製品製造業(経営者)	受注量や販売量の動き	・受注量、販売量とも最低の数字である。	
一般機械器具製造業(経営者)		取引先の様子	・得意先の製造部門が、2分の1に縮小され、当社も窮地に追い込まれている。		
一般機械器具製造業(経営者)		取引先の様子	・主要顧客が、9月末に民事再生法の適用を受け、10月はどん底であった。11、12月は若干上向いているが、全体的に受注量は非常に少ない。		
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(支店長)	求人数の動き	・引き続き、販売、デモンストレーター等の年末商戦の短期、単発の求人は増加しているが、長期的な求人には全く変化がない。	

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
		職業安定所（所長）	求職者数の動き	・常用、パートともに、新規求人数が横ばいで推移する中、新規求職者数が、14か月ぶりに前年同月比で減少に転じ、新規求人倍率が1倍台となるなど、回復傾向にある。
	変わらない	人材派遣会社（社員）	雇用形態の様子	・土日のアルバイトや、短期の催事の求人は多いが、長期求人が削減され、忙しい割には日数が上がっていない。
		求人情報誌製作会社（営業担当）	求人数の動き	・例年に比べ、良くもないが、求人広告申込件数は思ったほど落ち込んでいない。
		職業安定所（職員）	周辺企業の様子	・新たな製造業の工場で、雇用調整、人員整理が予定されている。
		職業安定所（職員）	求人数の動き	・求人総数は、前年同時期と比較して、わずかではあるが増加している。ただし、パート、有期雇用等の不安定雇用型の求人が、全体を押し上げている状況で、一般雇用求人の動きに景気好転の動きはみられない。
	やや悪くなっている	求人情報誌製作会社（経営者）	求人数の動き	・退職者の補充が必要ない状況で、正社員の募集も減少している。
		職業安定所（職員）	周辺企業の様子	・平成14年4月より減少していた管内の従業員数が、ついに14万人を割り込み、昨年同期比で3.4%減少している。追加リストラ、倒産、合併等により、離職者はまだまだ増加する。
		学校〔専修学校〕（就職担当）	求人数の動き	・昨年同月比で、求人獲得件数が約15%程度減少している。
	悪くなっている	人材派遣会社（社員）	それ以外	・IT関連で単発的な契約や注文が発生したが、長期派遣契約者として12月にスタートした人数が1けたと少なく、激減している。一方、長期派遣者のうち契約期間満了による終了者数が多数あったほか、契約期間短縮による終了者が出ている。
		新聞社〔求人広告〕（担当者）	求人数の動き	・求人数自体が半分以下になっている。企業本体が募集するのではなく、業務請負業者や人材派遣業から、定期的に短期間就労させるという形に変わってきており、募集が減少している。
		学校〔専門学校〕（教務担当）	周辺企業の様子	・企業の業績悪化のため、6名もの内定取消しが出ている。

5. 東海（地域別調査機関：（株）U F J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	一般小売店〔高級精肉〕（企画担当）	販売量の動き	・狂牛病の影響により売上が減少していたが、今は落ち着き元へ戻っている。
		コンビニ（店長）	販売量の動き	・昨年と比べて歳暮の需要がわずかながら増加している。客単価も上昇している。
		都市型ホテル（スタッフ）	販売量の動き	・宿泊の売上、稼働率は昨年と比べると減少しているが、忘年会の利用件数は伸びている。
		旅行代理店（従業員）	販売量の動き	・販売量は対前年同期比で復調の兆しがみられる。
		通信会社（営業担当）	販売量の動き	・携帯電話は価格が高くても高機能商品が売れている。
		テーマパーク（職員）	来客数の動き	・客数は対前年比でマイナスの月が続いたが、今月は前年を大きく上回っている。
	変わらない	商店街（代表者）	販売量の動き	・来客数に変化はなく、客単価も低いまま変化していない。
		商店街（代表者）	販売量の動き	・来客数は増加しているが、必要以上の物は買ってもらえない状況であり、客単価が伸びない。
		商店街（代表者）	お客様の様子	・高価な液晶テレビやプラズマテレビの売れ行きがよく、安い商品しか売れなかった状況からは変わりつつあるが、販売量は相変わらずよくない。
商店街（代表者）		お客様の様子	・客は商品を見ているだけで、消費に結びついていない。歳暮も対前年比で単価が低下している。	
	一般小売店〔電気屋〕（経営者）	単価の動き	・価格の低下は続いており、厳しさは変わらない。	

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		
		一般小売店〔生花〕(経営者)	単価の動き	・客はお供え用の花などは価格が高くても購入するが、自宅用は安くてもよいという人が多い。		
		百貨店(売場主任)	お客様の様子	・プレゼントの箱代を節約して無料の包装を希望する客が目立っている。		
		百貨店(企画担当)	お客様の様子	・冬物衣料はセールにも関わらず売上が低迷している。その一方で、クリスマス、正月用品では高額商品を購入する傾向がある。		
		百貨店(経理担当)	販売量の動き	・紳士服を中心に低水準で推移している。		
		スーパー(店長)	お客様の様子	・歳暮用の地元の海産物が今年には不漁だったが、他の商品で代替するといった動きも見られない。		
		スーパー(店員)	単価の動き	・来客数は多いが一人当たりの買上単価がかなり低下している。		
		スーパー(総務担当)	来客数の動き	・客単価は上昇しているが、来客数は大幅に減少している。		
		コンビニ(エリア担当)	単価の動き	・対前年比で、単価が30円程減少している。		
		コンビニ(エリア担当)	それ以外	・売上の対前年比は96%台と前月とほぼ変わらない。客の購買意欲は相変わらず改善傾向になく、横ばいである。		
		家電量販店(店長)	単価の動き	・買い回り客が増えているが、高額商品を購入するというわけでもなく、低価格から中価格の商品を購入する客が多い。		
		乗用車販売店(従業員)	お客様の様子	・ボーナスが出ているにも関わらず、例年と比べて客の購買意欲が感じられない。		
		高級レストラン(経営者)	単価の動き	・単価が依然として2割程低下している。		
		観光型ホテル(スタッフ)	来客数の動き	・正月の予約が10%程減少している。		
		通信会社(企画担当)	販売量の動き	・昨年末と同様のキャンペーンを行なっているが、反応が明らかに鈍い。また、年末の来客数も減少している。		
		ゴルフ場(経営者)	来客数の動き	・来客数は例年とほぼ同数で推移しているが、単価の低い平日の予約が増加し、土日祝日は減少傾向にある。		
		パチンコ店(経営者)	販売量の動き	・客単価は底の状態が続いている。		
		パチンコ店(店長)	来客数の動き	・競争が厳しくなりつつあるものの、稼働率、客単価には際立った変化はみられない。		
		美容室(経営者)	お客様の様子	・相変わらず客の回転が悪い。		
		設計事務所(営業担当)	販売量の動き	・単価は若干上昇しているが、数量が伸びていない。		
		やや悪くなっている		商店街(代表者)	単価の動き	・来客数は増加しているが客単価が落ちており、売上は減少している。
				一般小売店〔薬局〕(経営者)	販売量の動き	・年末商戦の時期であるが、来客数、売上、商品単価ともに低迷している。活気がない状態である。
				一般小売店〔酒〕(経営者)	販売量の動き	・街の人出は多いが買物をする人は少なく、売出しをしてもまったく効果がみられない。歳暮は対前年比で20%減である。
				百貨店(売場主任)	販売量の動き	・12月前半は平日の売上がまったくなく、土日と追いつく状況である。
				百貨店(企画担当)	販売量の動き	・クリスマス前の3連休も売上の伸び率は低い。
				百貨店(売場担当)	それ以外	・売上は前年の94%と低迷している。単価の下落もあるが、客一人一人の買控えも影響している。
				スーパー(経営者)	単価の動き	・特売品以外は手を出して買えず、定番が売れない状況である。
				スーパー(経営者)	競争相手の様子	・来客数、客単価ともに低下し、競合店とチラシ合戦になっている。安価な商品ばかりが動き、定番商品は動かない。
スーパー(店長)	お客様の様子			・バーゲンを見越した買控えの傾向が例年より顕著に見られる。		
スーパー(店員)	来客数の動き			・クリスマス商戦が終了した時点で、来客数は対前年比で8割を切り、客単価も若干低下している。競合店も同様の状態である。		
コンビニ(経営者)	競争相手の様子			・昨年と比べて今年は年末商品の流通が悪く、荷物を満載したトラックを見掛けない。配達業務が衰退している。		

分野	景気の現状判断	業種・職種	判断の理由	追加説明及び具体的状況の説明	
		コンビニ（エリア担当）	単価の動き	・クリスマスケーキ、フーズとも、予約注文以外の店頭売りは値下げしないと売れない状況である。また弁当類も単価の低い商品へ客がシフトしている。	
		コンビニ（エリア担当）	お客様の様子	・週末の天候が悪かったせいもあり、クリスマスケーキ、歳暮、年賀状などの予約物がいずれも前年割れしている。	
		衣料品専門店（企画担当）	販売量の動き	・単価は若干上昇してきたが、販売量が増加しない。	
		自動車備品販売店（経営者）	販売量の動き	・帰省用の買物が優先されており、販売量がかなり落ち込んでいる。	
		乗用車販売店（従業員）	販売量の動き	・12月の受注台数は非常に悪い。	
		乗用車販売店（従業員）	販売量の動き	・新車の販売量は横ばいで推移しているが、車検や部品交換に関しては費用を節約しようとする傾向がみられる。	
		乗用車販売店（総務担当）	来客数の動き	・例年と比較して、ボーナス商戦、年末商戦の盛り上がりがない。同業他社でも同様の声が出ている。	
		住関連専門店（営業担当）	販売量の動き	・建築工事、内装とも受注が減少しており、価格競争も激しくなっている。	
		その他専門店〔雑貨〕（店員）	お客様の様子	・ぎりぎりまで購入を先送りする傾向が一層顕著になっている。また、必要なものしか動かなくなっており、客に余裕がなくなってきた。	
		スナック（経営者）	単価の動き	・経費削減で社費で飲みに行く回数、金額とも減少してきている。給料やボーナスのカットも普通になり、個人客も回数、金額ともに減少している。	
		都市型ホテル（スタッフ）	販売量の動き	・忘年会の件数、人数ともに減少している。	
		旅行代理店（従業員）	お客様の様子	・例年なら30代、40代のファミリー層の需要がある時期だが、伸びていない。	
		タクシー運転手	お客様の様子	・繁忙期にも関わらず、深夜までタクシー待ちの客がでる日が3日程度しかない。	
		ゴルフ場（企画担当）	来客数の動き	・グループ全体で、来客数が前年割れ傾向になり始めている。	
		理美容室（経営者）	来客数の動き	・来店間隔が長くなり、来客数が増えていない。	
	住宅販売会社（従業員）	お客様の様子	・客が購入にいたるまでの時間が長くなっている。		
	悪くなっている	商店街（代表者）	販売量の動き	・12月の売上が今年ほど落ち込んだ年はない。	
		一般小売店〔時計〕（経営者）	お客様の様子	・客は消費に対して非常に慎重であり、高額品に対しては特にその傾向が強い。	
		百貨店（販売促進担当）	販売量の動き	・婦人服を中心に各部門とも不振であり、好調な部門がない。来客数も不振が続いている。	
		百貨店（外商担当）	お客様の様子	・今までは付き合いで購入して買った商品も売れなくなってきた。	
		コンビニ（店長）	販売量の動き	・12月でも客は普通の月と変わらない買物しかなかった。	
		コンビニ（店長）	単価の動き	・商品単価の下落が客単価を押し下げている。客に節約ムードが色濃く出ている。	
		衣料品専門店（経営者）	それ以外	・一層厳しい状況になっている。	
家電量販店（店員）		単価の動き	・客単価の低下は、これ以上下がらないところまでできている。		
乗用車販売店（経営者）		販売量の動き	・需要月で販売量が増加するはずだが、通常月よりも悪い。		
高級レストラン（スタッフ）		来客数の動き	・予約客は前年以上に確保しているが、一般客が大幅に減少している。酒類の数量が大幅に減少している。		
一般レストラン（経営者）		来客数の動き	・通常なら忘年会やクリスマスの繁忙期であるが、店は閑散としている。		
テーマパーク（総務担当）		来客数の動き	・来客数が対前年比70%台になるなど、かなり落ち込んでいる。		
美容室（経営者）		それ以外	・繁忙期にも関わらず、月後半の来客数は減少している。		
住宅販売会社（企画担当）		販売量の動き	・建売住宅の販売件数は極端に悪く、例年の30%程である。		
企業動向関連		良くなっている	窯業・土石製品製造業（経営者）	受注量や販売量の動き	・3か月前と比較して、売上金額で10.6%の増収、経常利益で253%の増益となっている。

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	
	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	・受注量が5～10%増加している。	
		電気機械器具製造業（従業員）	受注量や販売量の動き	・以前は採算割れの見積を出しても採用されない状況であったが、12月になって成約率が上昇してきている。	
		輸送用機械器具製造業（統括）	受注量や販売量の動き	・価格は相変わらず厳しいが、受注量は増加してきている。	
	変わらない	一般機械器具製造業（販売担当）	受注量や販売量の動き	・相変わらず引き合いの件数が多いが、受注にはなかなか結びつかない。	
		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	・新車の増産が一段落したため、通常の注文に戻りつつある。米国向けも一段落している。	
		建設業（経営者）	受注量や販売量の動き	・受注量は確保されていて変化はない。	
		輸送業（エリア担当）	受注量や販売量の動き	・例年貨物の積み残しが出る時期だが、今年は例年ほど忙しくない。	
		広告代理店（制作担当）	取引先の様子	・広告の出稿量はほとんど変わっていないが、定期的に依頼されているものが保留、キャンセルになる例がみられる。	
		経営コンサルタント	それ以外	・土地取引件数の減少が続いている。	
	やや悪くなっている	金属製品製造業（社員）	受注量や販売量の動き	・受注単価が上昇せず、厳しい状況が増している。	
		一般機械器具製造業（経理担当）	取引先の様子	・先がまったく見えない。	
		電気機械器具製造業（経営者）	受注量や販売量の動き	・国内販売の特需に支えられて販売額が増加していたが、それが終わって8月以前の水準に戻っている。	
		電気機械器具製造業（従業員）	受注量や販売量の動き	・顧客企業は機械設備を壊れるまで使い、修理不能になってから緊急納品を依頼する注文が数件出ている。余裕を持って設備投資ができない状況である。	
		輸送業（エリア担当）	受注量や販売量の動き	・今月は繁忙日数が連休をはさんだ3日間だけと、例年と比べて少ない。	
		税理士	取引先の様子	・昨年並みにボーナスを支給している企業が少ない。	
	雇用関連	悪くなっている			
		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	・求人広告の申込みは3か月前と比較して改善しており、前年同期並みに近づいている。
			職業安定所（職員）	求人数の動き	・有効求人倍率は、有効求人は減少したが有効求職者が一層減少したため、上昇している。
		職業安定所（職員）	求職者数の動き	・春から夏にかけて減少傾向にあった新規求人が前年並みに回復すると同時に、増加傾向にあった新規求職者も前年並みに落ち着きを戻している。	
変わらない		人材派遣会社（社員）	雇用形態の様子	・男子の求職登録者数の増加が目立っている。しかし35歳以上の求人は少なく、派遣でも就職は困難な状況である。	
		アウトソーシング企業（エリア担当）	採用者数の動き	・自動車関連を中心に募集の増加傾向は続いているが、能力面で採用に至らないケースも多く出ている。	
		求人情報誌製作会社（編集者）	求人数の動き	・求人数の伸びは横ばいである。	
		職業安定所（所長）	求職者数の動き	・新規求職者数の減少がみられない。	
		職業安定所（管理部門担当）	それ以外	・新規求人、有効求人とも横ばいである。また、求人、求職のミスマッチが多く、求職者の滞留傾向は変わっていない。	
やや悪くなっている		人材派遣会社（社員）	求人数の動き	・退職者が出ても人の補充をせず、採用を手控える企業が増えている。	
		民間職業紹介機関（経営者）	採用者数の動き	・求人意欲の高かった自動車関連業界には充足感が出てきている。代わって電気電子系エンジニアの求人が増えているが、採用数はかえって減少している。	

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
		学校〔大学〕 (就職担当)	採用者数の動き	・製造業では自動車、自動車部品、石油、非製造業では小売、電力、レジャー関連の採用者数が増加しているが、それ以外は減少している。
	悪く なっている	職業安定所(職員)	求職者数の動き	・求職者数が増加しており、非自発的退職者もますます増加している。

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	-	-	-	
	やや良く なっている	乗用車販売店 (総務担当)	販売量の動き	・従来型の車はやや不調であるが、リッターカーと言われる高品質の1000~1300CCの大衆車の販売台数が大幅に伸びている。	
		タクシー運転手	来客数の動き	・忘年会シーズンで、売上や乗車回数ともかなり伸びている。最近は各方面からタクシーの利用が多く、4か月連続で会社の目標を達成している。	
		住宅販売会社 (従業員)	販売量の動き	・土地などは立地条件が良ければ非常に早く売れるが、売れ残った物件は価格を思い切って下げても見向きもされない。ただ、住宅の注文については、中期、長期的に対応してきた客の契約が増加し、目標も達成できる状況になってきた。客も先を読んで腹を決め、計画を実行に移そうとしている。	
	変わらない	商店街(代表者)	一般小売店〔鮮魚〕(店長)	お客様の様子	・各ショッピングセンターでは元日から営業を始めるため、年末の買い控えが目立つ。
			百貨店(営業担当)	お客様の様子	・セールや会員特別招待会などの割引イベントを実施しても、大きな起爆剤とはならない。店頭の商品同士でコーディネートせず、家にある物と店頭の商品1点を組み合わせるといった買い方が続いている。
		スーパー(店長)	スーパー(店長)	来客数の動き	・来客数に変化はないが、客の買物行動が3カ月前と比べて一段と厳しくなっている。余分なものは本当に買わないという姿勢である。
			スーパー(店長)	単価の動き	・来客数は増加しているが、客単価の伸びが例年より相当悪い。一品単価の落ち込みもあるが、客は年末でも衝動買いをせず、必要な物しか買わないため、買上点数も減少している。
		スーパー(店長)	スーパー(店長)	単価の動き	・一品単価は相変わらず低く推移しているが、買上点数と購入金額は底を打った感がある。客単価はわずかながら伸びている。
			スーパー(営業担当)	お客様の様子	・週末などには品質の良い高額の野菜を買い、それ以外の日は安い野菜を買うなど、同じ客でも購入の仕方を使い分けている。
		乗用車販売店 (経理担当)	販売量の動き	・新車の需要低迷やコンパクトカーへの移行などにより、販売台数は別にして、売上金額は各社とも影響を受けている。	
		乗用車販売店 (営業担当)	来客数の動き	・新型車が登場した割には来場者数があまり増えず、前年並みである。	
		都市型ホテル (スタッフ)	販売量の動き	・一般宴会は実施件数の増加などにより増収となっているが、宿泊部門とレストランの通常営業は大河ドラマ効果の一巡による観光客の減少により前年並みとなるほか、婚礼宴会では実施件数の減少と1件当たり売上高の減少などにより減収となることから、全体では前年を大きく下回っている。	
		通信会社(営業担当)	お客様の様子	・携帯電話の全機種半額キャンペーンを実施したが、客の反応は依然として鈍く、買い控えが続いている。	
やや悪く なっている	商店街(代表者)	美容室(経営者)	来客数の動き	・メーカーの営業マンの話では前年9月以降、美容院向け商品の出荷高が低下しているという。当店は前年9月以降、来客数、客単価ともに前年と変わらない。	
		商店街(代表者)	来客数の動き	・商店街全体で、売上の前年割れが続いている。しかも、マイナスが2ケタのため非常に深刻である。	
	百貨店(売場主任)	お客様の様子	・12月はボーナスシーズンのため期待していたが、客は1点ごとに吟味しながら買ってあり、高額商品にはなかなか手を出さない。		

分野	景気の現状判断	業種・職種	判断の理由	追加説明及び具体的状況の説明
		百貨店（営業担当）	お客様の様子	・12月は季節的にコートやブーツなどの防寒衣料が年間で最も動く時期である。今年の特徴としては、例年2万円前後のファッション性の高い革製のブーツの購入客のうち3割が5千円前後のゴム長にシフトしている。
		スーパー（店長）	単価の動き	・11月の異常気象の影響が12月にも及び、来客数、客単価ともに前年割れの状態である。
		コンビニ（エリア担当）	販売量の動き	・客は店内で商品を見て、購入を迷った挙げ句、結局買わないで帰るといったケースが増えているため販売量は減少している。
		衣料品専門店（経営者）	来客数の動き	・大型ショッピングセンターの相次ぐ出店で、商店街の役割が大幅に狭められ、12月とは思えないほど通行量が減っている。
		家電量販店（経営者）	それ以外	・11月は例年になく寒い日が多かったが、12月に入って暖かい日が続いたため、暖房機、特にファンヒーターの動きが非常に低調である。
		家電量販店（店長）	来客数の動き	・競合店の出店により、来客数の減少に歯止めがかからない。
		住関連専門店（店長）	来客数の動き	・例年12月は中旬からボーナスや年末需要などで来客数がピークとなり、まとめ買いがみられるが、今年はこのような売上のピークがなかった。
		その他専門店〔医薬品〕（営業担当）	競争相手の様子	・競争店では価格だけでなく、サービスポイントの競争が激化している。通常の5倍セールというのが当たり前になり、そのため経費が圧迫され、経営そのものが苦しい。
		高級レストラン（スタッフ）	販売量の動き	・和食店は大河ドラマの終了とともに販売量が減少した。また、洋食店は得意なクリスマスシーズンに例年並みの集客ができなかった。
		一般レストラン（店長）	販売量の動き	・例年の年末は持ち帰りの寿司や来店客などで賑わうが、今年は来客数、売上ともに非常に落ち込んでいる。これまでの流れとは全く変わっている。
		スナック（経営者）	来客数の動き	・今月はボーナス時期という特別な月であったが、売上は前年の10～15%減少している。1年間失業した後にやっと再就職した客が1年ぶりに来店したり、客の小規模企業が月末に倒産したり、会社での忘年会はしないなどの話が客から聞かれる。しかし、世間でうわさされる悪い業種の客の来店は全くなかった。
		観光型旅館（経営者）	お客様の様子	・忘年会シーズンに入っても、宿泊以外の消費部分が思うように伸びていない。
		都市型ホテル（スタッフ）	単価の動き	・レストラン部門は忘年会シーズンのため、大幅に改善している。しかし、宿泊単価はオフシーズンとは言え、大きく低下しており、これを稼働率の大幅アップでようやくカバーしている状態である。
		テーマパーク（経営者）	来客数の動き	・来客数は前年より低調で、販売量も悪く、低価格志向が続いている。
	悪くなっている	スーパー（総務担当）	販売量の動き	・12月に入って、景気が悪いという実感が更に強い。客単価は伸びず、客は不要な物は一切買おうとしない。衣料品、日用品、更に食料品についても単価が上がらない。
		衣料品専門店（経営者）	販売量の動き	・8月以降、毎月の売上が前年より悪い。また、一品単価も非常に低下し、来客数も減少している。
		旅行代理店（従業員）	お客様の様子	・団体客の競争が非常に激しくなり、利益幅が大変落ちてきている。
		テーマパーク（職員）	来客数の動き	・天候不順の影響も大きかったが、来客数が前年同月比2ケタ近い減少となっている。特に団体及びまとまったグループの動きが非常に悪い。
		競輪場（職員）	販売量の動き	・12月はボーナス月のため、車券売上高は多少増加したが、降雪による影響で、売上高、入場者数ともにワースト記録となる日もあった。
		住宅販売会社（従業員）	それ以外	・受注数量が確保できないため、下請業者の選別を強化する同業者が多く、一部は切り捨てるという動きにつながっている。

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
企業 動向 関連	良く なっている	-	-	-
	やや良く なっている	電気機械器具製 造業（経理担 当）	取引先の様子	・携帯電話関係の部品が年末に入り、かなり動き出し てきている。在庫調整終了と新機種発売に伴うものと みられるが、量的にはかなり回復している。
	変わらない	化学工業（営業 担当）	受注量や販売量 の動き	・医家向け医薬品及び配置薬は堅調に推移したが、ド ラッグストア向け医薬品は減少し、総体では変わりな い。
		一般機械器具製 造業（経営者）	受注量や販売量 の動き	・北米マーケットの受注は相変わらず低迷している。 国内では若干動く兆しが出始め、10、11月に比べて引 き合い件数が15%前後増加している。欧州は全体的に 変わっていない。
		通信業（営業担 当）	受注量や販売量 の動き	・民需を中心として、相変わらずIP系の需要が非常 に停滞している。インターネットのADSLや光ファ イバー通信ともにそろそろ頭打ちの雰囲気である。
		司法書士	取引先の様子	・仕事自体はかなりあるが、銀行や保険会社の再編に よるものが多く、企業の新しい動きによる不動産登記 や商業登記が非常に少ない状態が続いている。
	やや悪く なっている	精密機械器具製 造業（経営者）	競争相手の様子	・期末のため例年どおり仕事量の少ない時期である が、この季節的要因を除いても、同業各社とも非常 に仕事量が減っている。
		新聞販売店〔広 告〕（従業員）	受注量や販売量 の動き	・東京、大阪、名古屋など中央都市圏からの折込チ ラシの申込が非常に少なくなっている。
		建設業（経営 者）	競争相手の様子	・12月の公共事業の落札状況を見ると、35%引ではな く、65%引とも言える契約など、驚くような価格が出 始めた。3か月前には予定価格の6、7割を切る物件 はあったが、5割を切り、更に35%の価格が登場する 状況にまでなっている。
	雇用 関連	良く なっている	-	-
やや良く なっている		職業安定所（職 員）	求職者数の動き	・新規求職者の減少により、求人倍率が若干改善の方 向に向かっている。
変わらない		新聞社〔求人広 告〕（担当者）	求人数の動き	・求人広告の動きは前年実績を上回っている。しか し、中身は一定の季節労働者や電話交換が中心であ る。
		新聞社〔求人広 告〕（担当者）	求人数の動き	・求人の動きはほとんど変わっていない。派遣や委託 業務などの雇用形態の増加が顕著である。
やや悪く なっている		求人情報誌製作 会社（編集者）	求人数の動き	・例年は長期の休暇をねらって掲載が増加する時期で あるが、今年は年末年始の合併号を利用する顧客数が 減少した。
		民間職業紹介機 関（経営者）	求人数の動き	・企業は業務が多忙でないため、年末年始を含めて採 用にブレーキをかけており、新規の求人数は減少し ている。
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	-	-	-
	やや良く なっている	家電量販店（経 理担当）	販売量の動き	・既存店ベースでの販売量前年比を単純に単月比較す ると、不振だった9月よりも今月の方が良くなっている。 夏場前と最近2、3か月を比べると、若干ではある が冬場にかけてのほうが良くなりつつある。
		その他専門店 〔医薬品〕（経 営者）	販売量の動き	・年末に向けて、大掃除用品や風邪薬、胃腸薬などの 予防薬の販売量が増加している。
		その他サービス 〔クリーニング〕（経営者）	販売量の動き	・シーズンの動向としては多少振るわなかった感があ るが、この年末だけを見ると前年並みの受注実績と なっている。 ・長期休暇を前にしての駆け込み需要やカーテン等を はじめとする季節アイテムが引っ張る時期であるが、 そのなかでも季節アイテムが堅調である。
変わらない	商店街（代表 者）	販売量の動き	・年明け早々からのバーゲンセールが予定されている ため、買控えが顕著である。12月初旬から季節商品の 動きが非常に悪い。	

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
		一般小売店 〔酒〕（経営者）	来客数の動き	・ランチタイムは順調に推移している。ディナーの予約客数は予想通り昨年12月を上回る勢いであるが、フリーの立ち寄り客が少ない。
		一般小売店〔野菜〕（店長）	単価の動き	・客の買い方も年末にも関わらず依然シビアで、スーパー等の安売りは売れているようであるが、それ以外では大した動きもみられない。
		一般小売店〔精肉〕（管理担当）	来客数の動き	・来客数が前月比などで上昇しているが、前年に発生したBSEの回復局面にあることを考慮すればよくなっているという実感はない。
		百貨店（売場主任）	販売量の動き	・ギフトを担当しているが、例年では1人当たり平均7点程度贈っていたのが、今年は6.2点ということで、贈り先を絞り込む傾向がみられる。
		百貨店（売場担当）	来客数の動き	・クリスマス、お歳暮と一番来客数が多い月にもかかわらず、いつもの月と変わらない状況である。安くて長持ちするものを選ぶ客が多い。
		スーパー（経理担当）	販売量の動き	・連休が昨年に比べて長く、旅行、行楽などの外出増加が予想されたので、年末商戦については売上面の懸念があったが、予定の売上高は達成しませんでした。
		コンビニ（店長）	来客数の動き	・夜9時以降の来客数の目減りが目立ち始めている。
		家電量販店（営業担当）	単価の動き	・年末商戦にも関わらず、単価が上がらない。現状では、手持ち現金での買物となり、高額商品が販売しにくい状況になっている。 ・売出しをしても売れるのは目玉品が中心で、メーカーが主力としている新製品等の高額品が非常に売れにくい。冷蔵庫など特に顕著で低価格の物ばかりが売れ、メーカーが主力販売しようとしているタイプの商品は売れていない。
		家電量販店（企画担当）	単価の動き	・単価の高い冷蔵庫、テレビ、パソコンなどは数量が伸びず、単価の低いDVDクリーナーなどは数量は増えているが売上金額では伸びていない。
		乗用車販売店（経営者）	お客様の様子	・客は節約傾向が強く、車検時にも、ただ検査を通るだけの整備にして欲しいという希望が多い。
		自動車備品販売店（従業員）	お客様の様子	・12月前半は降雪もなく暖かい日が続き、タイヤ、チェーン等の冬物の売行きが悪かった。ボーナス支給も低調だったようで、11月とは一変し売上は悪化している。新店をオープンしたがオープンセール期間中のみ好調で、期間が終わると消費者の購買意欲も減少気味で、引続き目的買いに徹している。
		観光型ホテル（経営者）	販売量の動き	・かつて12月は忘年会客が多く、特にゼネコン、建設関連業界の団体利用がかなりあったが、数年前から激減し、今年も相当少なくなっている。昨年は9月の米国同時多発テロの影響で、海外旅行が手控えられたため大きな落込みにはならなかったものの、今年はかなり響いている。
		旅行代理店（営業担当）	販売量の動き	・ボーナス支給後に海外旅行の受付件数が上昇し、2001、2002年を上回った。単価も上昇したため全体に貢献している。しかし国内件数が昨年実績と変わらず、単価低下分だけ足を引っ張り、トータルでは昨年100%強にとどまる。需要の動きとしてはパワー不足である。
		旅行代理店（広報担当）	お客様の様子	・年末年始の旅行では、例えばグアムが台風でキャンセルになると、以前なら同料金もしくはプラスアルファで他の方面の旅行に切り替えていたが、今年はその予算以下の旅行に振替える、もしくは旅行を取りやめるといった状況である。ただお金を使うのではなく、自分がどこに行きたいか、何を買いたいかという意志が固く、周りの状況に流されない様子である。
		タクシー運転手	競争相手の様子	・現在は6種類の異なる単価設定がされているが、最近では価格帯の高低に関らず平均的に乗ってもらえるようになってきている。
		競輪場（職員）	単価の動き	・11月末より新しい賭け式が導入されているが、客の購入単価がさほど伸びていない。
		その他レジャー施設〔イベントホール〕（職員）	お客様の様子	・今月は季節的に忙しいが、催し物はほとんど東京発注で、地元関西での関連会社へのメリットはあまりないのが現状である。関西の地盤沈下の現象はこの業界では著しい。
		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客の検討期間が、異常に長くなっていると感じる。

分野	景気の現状判断	業種・職種	判断の理由	追加説明及び具体的状況の説明
		設計事務所（経営者）	お客様の様子	・中間決算での前年比実績がマイナスを示しているクライアントが多く、下期の投資を控えている。
		住宅販売会社（従業員）	来客数の動き	・展示場誘致に向けイベントを開催しても、来客数が激減しているほか、家を建てたいという欲求が乏しい。その中でも建築したい客は他社と比較する傾向が非常に強く、契約には大幅な値引き・サービスが必要となってきている。
		その他住宅〔情報誌〕（編集者）	販売量の動き	・広告の出稿量がマーケットの物件量に比べて少なく推移している。
	やや悪くなっている	一般小売店〔時計〕（経営者）	来客数の動き	・明らかに来客数が減少している。歳末商戦で色々イベントを企画しても人がなかなか集まらない。無料配布には行列ができるが、それが終わるとクモの子を散らしたように人がいなくなるという現状である。
		百貨店（売場主任）	販売量の動き	・クリスマスギフトの需要も前年割れとなった。内容的には単価は上昇したが数量がそれに追いつかず結果前年割れとなった。歳暮も予想通り前倒し傾向が強くなり、11月から通算すれば前年割れとなった。さらに宝飾・時計などの高額品の売上は、一部特殊な趣味性の高い商品を除き不振であり、買い控えの傾向が更に顕著になった。
		百貨店（売場主任）	お客様の様子	・固定客の購買が後退しているところへ、フリー客の購買が減少し、客単価が下落している。来客数はフロアにより差はあるものの、食料品や日常衣料等、実用品の買い控えがみられる。
		百貨店（売場主任）	お客様の様子	・クリスマスギフトは大苦戦し、防寒衣料も苦戦している。特別の限定品も動きが鈍いなど、今までにない厳しさであり、客の購入もますます慎重な様子である。
		百貨店（経理担当）	販売量の動き	・予想通り歳暮の動きが悪く、特に法人は今までも数量の減少傾向にはあったが、ついにはゼロになってしまう先も出てきている。個人では冬物の動きが悪く、販売量が落ちている。
		百貨店（営業担当）	お客様の様子	・前年からクリスマス商材を集積して展開を強化したため、クリスマス商材としては売上が倍増しているが、全体としてはほぼ前年並みの推移に終わった。クリスマス商材以外の売行きが悪かった。
		百貨店（営業担当）	お客様の様子	・買いたい商品は、こちらから薦めなくとも買われるが、営業が薦める商品、重ね売りをして購入にいたる事はなくなってきた。ムダな買物をしないため、プラスアルファの売上は望めなくなった。
		スーパー（経営者）	販売量の動き	・週末に雨が集中したことや、果物の主力商品が相場高及び体感気温の関係で動きが緩慢なことなどの要因で、来客数、販売量共に3%程度の落ち込みとなっている。
		スーパー（経営者）	お客様の様子	・客の買物の状況を見ると、以前は当スーパーで8割以上の買物をしてもらっていたのが、現在では3割程度で、他の競合他店でも購入するなど、少しでも安い商品を購入する傾向が強くなっている。
		スーパー（店長）	単価の動き	・お歳暮からクリスマス、歳末商戦と、12月に入り売上は厳しい状況が続く。底上げをする大型のヒット商品もなく、特に衣料品関連は年明けのバーゲン待ちの姿勢が顕著で、重衣料は全く不振である。
		コンビニ（店長）	単価の動き	・客の財布のひもが固く、必要最低限の買物で済ませ、一点当たりの購入単価を下げたり、子供に我慢させたりして節約している。
		家電量販店（店長）	販売量の動き	・テレビ等は大型液晶、プラズマなどで単価が上昇している。録画機もハードディスク内蔵型やDVD記録機などで単価が上がっている。洗濯機は乾燥機付で単価は上がっている。このように価格は上がっているが、販売量は少ない。
		乗用車販売店（経営者）	お客様の様子	・景気の悪さは客の様子からももちろん伺えるが、同業者の廃業が相次ぎ景気低迷の深刻さを感じる。
		一般レストラン（経営者）	来客数の動き	・来客数が減少しているが、なかでも高齢者の減少が目立つ。
		一般レストラン（スタッフ）	来客数の動き	・忘年会、新年会等の受注が減少している。特に企業の宴会は企業負担がなくなったため、個人負担で小規模の宴会になり、低予算のものが多くなっている。

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	
		都市型ホテル（スタッフ）	単価の動き	・オフシーズンでもあり、施策的に単価を下げて宿泊、宴会の受注を促進させた結果、来客数は対前年でややマイナスまで持ってきたが、売上は大幅にダウンしている。経費削減によりビジネス出張と宿泊が減少し、忘新年会も時節柄自粛されている。	
		タクシー運転手	お客様の様子	・神戸では、クリスマスシーズンの有名な集客イベントや忘年会により客の動きはあるが、例年に比べれば来客数は減少している。	
		通信会社（社員）	来客数の動き	・年末に各ブロードバンドキャリアが展開した大規模なキャンペーンに少し翻弄されてしまった感がある。着実な顧客との接点は持続できていると思われるが、コストを度外視したキャンペーンにユーザも大きく流れてしまった。	
		ゴルフ場（経営者）	販売量の動き	・3か月前は入場者数においては前年並みであったが、今月は入場者、販売量、単価のすべてにおいて前年を下回っている。	
		ゴルフ場（経営者）	来客数の動き	・銀行、土木建築業関係の客がほとんどいなくなっている。比較的今まで来場の良かったサービス業関係の客も減少に転じている。	
		美容室（経営者）	来客数の動き	・最近大型同業店が3店オープンしたため、オープン料金で人がそちらに流れている。	
		住宅販売会社（従業員）	来客数の動き	・新規住宅供給の広告を行ったが、来場者数は従前の新規案件と比べて伸びていない。	
		悪くなっている	商店街（代表者）	来客数の動き	・飲酒運転に対する罰則の強化以降、売上単価の低下はもちろん、特に来客数が大幅に減少している。
			一般小売店〔食料品〕（経営者）	お客様の様子	・客の財布のひもが異常に固い。少々安かろうが欲しい物がないために買物をしない。価格訴求をしても販売量が動かない。本当に突出した商品力がないと、昨年のようにはいかない。
			一般小売店〔衣服〕（経営者）	お客様の様子	・客は安い中国製に目を向けているために単価が低下し、販売量も伸びないため売上金額は低下している。過去の12月の売上で最悪である。
	百貨店（売場主任）		販売量の動き	・12月は民間、公務員を含めてボーナス月であり、10、11月の売上の低迷をいくぶん挽回できると大いに期待したが、やはり全体的にボーナス額の低下が影響した為か、ミセス層の財布のひもが固く、期待通りに販売量は増えなかった。	
	百貨店（売場主任）		販売量の動き	・今まで経験したことのない悪さである。季節商品であるコートの需要も大幅に落ち込んでいる。またクリスマスギフトも高額品が落ち込んでいる。	
	百貨店（企画担当）		来客数の動き	・クリスマス商戦については、高級ブランドの雑貨ものが今年も堅調に推移し、食品のケーキやワイン、オードブルといったパーティ商品群についても前年を上回った。しかし、全体としては来客数の減少をはじめとして盛り上がりの感じられない結果に終わった。	
	コンビニ（経営者）		販売量の動き	・年末の掃除用洗剤等の売行きが悪く、質素節約のためか、御用納め用のお菓子類やおにぎりの売上が低下している。	
	衣料品専門店（経営者）		来客数の動き	・来客数が減少している。例年はこの時期バーゲン前の下見である程度来客があり、購買につながらなくても売場に活気があった。今年はバーゲンが早まったこともあるかもしれないが、購買意欲が減退しているように感じた。	
	衣料品専門店（店員）		来客数の動き	・来客数から不況が日々深刻になっていることが良く分かる。店舗前の人通りも少なくなり、新規客が昨年より半減している。	
	乗用車販売店（経営者）		来客数の動き	・自動車販売では、来客数が12月に入った途端に激減し、例年の半分程度となっている。客はすぐに購入を決めない傾向にあり、非常に厳しい状況である。	
	乗用車販売店（営業担当）	販売量の動き	・2年前のように、オリジナルのお買得車を設定しユーザーにアピールしたが、前回の3分の1程度の受注であった。		
	住関連専門店（経営者）	販売量の動き	・冬物商戦も盛り上がることなく終了した。商品単価や品揃え以前に、商店街への来客数が減ってきている。		
	その他専門店〔宝石〕（経営者）	お客様の様子	・3か月前と比べて20～30代の客が極端に減少し、客単価を含めて大幅に購買力が弱くなっている。50代以上の客についてはあまり変わっていないが、高額品が売れず、単価の安い物しか売れないという意味で状況は同じである。		

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
		スナック（経営者）	お客様の様子	・今年は20数年店を経営する中で最悪の年である。店の周りも様変わりし、立地条件の良いところへ移転した先もあるが、長い間営業していた店舗が消えてしまっている。
		都市型ホテル（副総支配人）	販売量の動き	・宿泊については予約の入り方が前年より遅いという状況にある。一般宴会は忘年会等が前年より悪く、1割減少となっている。
		タクシー運転手	単価の動き	・業界では一年で一番忙しい時期であるが、忘年会等は行われているものの2次会等もなく電車のある時間に帰るという傾向で、単価も低下しているが、乗客数も減少している。
		その他住宅〔展示場〕（従業員）	単価の動き	・最近よく住宅メーカーから聞くのは、客単価の著しい低下である。住宅取得者層の若年齢化とメーカー間の過当競争による価格破壊が起こってきている。
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	・受注が好調である。建設業は企業の淘汰が進み、業者が減少しているため、受注が増加している。
		その他サービス業〔イベント企画〕（経営者）	受注量や販売量の動き	・昨年に比べて年末のカウントダウンイベントの件数が多少増加している。
	変わらない	食料品製造業（経営者）	それ以外	・年末という雰囲気がない。子供に人気のキャラクター商品がコンビニエンスストアで取り上げられ、多少ヒットしているが、他の商品の落込みをカバーするには至っていない。
		食料品製造業（従業員）	受注量や販売量の動き	・12月は通常月より販売量が多いが、前半・中盤の荷動き、生産量も対前年比で2桁ポイントダウンしている。後半の動きに期待したいが、年末年始といっても以前とは様変わりしており、量販店、デパートなども2日から営業するため、まとめ買い等がないことによる影響が懸念される。
		化学工業（経営者）	受注量や販売量の動き	・それなりに受注量は安定してきている。ただ、物によってはのばらつきはあるが、次第に幅はなくなってきている。計画生産の調整が進んできた。
		精密機械器具製造業（営業担当）	競争相手の様子	・ほとんどの競合他社で、売上実績が前年度を大幅に下回っている。前年度を上回っているのは、1社だけである。
	やや悪くなっている	その他非製造業〔衣服卸〕（経営者）	受注価格や販売価格の動き	・法人向け名入れ商品やプレミアム商品の受注単価の下落と数量の減少が顕著である。
		繊維工業（経営者）	取引先の様子	・取引が減少し、新春手配の商品が動いていない。海外で生産されている商品が競争相手になりつつある。
		繊維工業（経営者）	受注価格や販売価格の動き	・販売先の小売会社同士で販売価格の値下げ競争を行っているため、製造会社への値下げ要請は応じられない水準にまで達している。この業界では長年の価格下落により、値下げしても販売数量も売上高も好転が見込めない。
		電気機械器具製造業（経営者）	取引先の様子	・今年は特に厳しい状況になっている。販売価格が上がらず、ユーザーより単価下げの要望が続いている。
		広告代理店（営業担当）	受注価格や販売価格の動き	・競争相手の販売価格が利益度外視で下がっている。
		コピーサービス業（従業員）	受注量や販売量の動き	・法人からのドキュメント作成の代行を行っているが、秋から冬にかけて減少傾向にある。一方で一般客については年賀状印刷が前年比110%となっているが、法人需要が主軸であるため総じて厳しい状況である。
		その他非製造業〔民間放送〕（従業員）	取引先の様子	・取引先の広告会社が年末にクライアントに配付するカレンダーの数を絞っているという話を聞いた。
悪くなっている	建設業（経営者）	競争相手の様子	・今月も同業者が倒産した。ここにきて建設業関係の倒産が増えてきている。不景気により設備投資も停滞気味であり、公共工事も発注量は低迷している。	
	不動産業（営業担当）	取引先の様子	・周辺は金融街であるが、不動産は銀行等の統廃合により、ほとんどの都銀の所有資産が売りに出されている。現在は事務用地では難しいため、マンション用地となるが、マンションも売価は厳しいため、取引価格は安くないと成約しない状況にある。	
	新聞販売店〔広告〕（店主）	取引先の様子	・リストラや給与のダウンを理由に、購読が止まる読者が増えている。特に他系統にとらわれていることもなく、まさしく経費削減の対象となっている。	

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
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）	求職者数の動き	・新規求職者のなかでも、事業主都合の離職者が17か 月ぶりにマイナスとなっている。一方で有効求職者が 高水準で推移している。
		職業安定所（職 員）	雇用形態の様子	・求人倍率は上昇傾向にあるものの、臨時、請負、派 遣の求人のみ増加しており、常用就職を希望する求職 者にとっては、厳しい状況が続いている。また、管内 に本社があり全国展開している企業から、他管、他府 県への求人が目立ち、管内求人増加に反映されてい ない。
	やや悪く なっている	求人情報誌製作 会社（編集者）	求人数の動き	・昨年の12月に比べ求人募集の依頼件数が中旬以降下 降気味である。外食産業は酒気運転の取締り強化で 来客数が激減しており、スタッフの削減を実施するこ ろも出てきている。
		新聞社〔求人広 告〕（担当者）	求人数の動き	・求人広告の募集企業の業種が限られてきている。人 材派遣登録は減少している。FC、独立開業などが目 立ち、一般社員の広告は減少している。さらに、広告 内容と求職希望内容の差異が目立ち反響も悪くなっ てきている。
		職業安定所（職 員）	求職者数の動き	・新規求職者、有効求職者の傾向としては、退職理由 では依然として事業主都合による退職が30%を占め ている。また、厳しい経営環境を乗り切るとの希望退 職にも中高年は応募せず、再就職可能な若年者が応 募するなどの現象が現れてきている。
		学校〔大学〕 （就職担当）	採用者数の動き	・昨年度に比べて内定報告が激減している。また、追 加募集も大変少なくなった。
	学校〔大学〕 （就職担当）	周辺企業の様子	・採用試験にかかる人件費を圧縮しており、経費をか けて自社独自の試験問題を作成するのではなく、市場 に出回っている既成のものを使用する企業が増加して いる。	
悪く なっている	新聞社〔求人広 告〕（担当者）	求人数の動き	・秋の中途採用を凍結する企業が多く、再開の予定も 決まっていないなど、人の流れが止まっている状態が 夏以降続いている。	

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	一般レストラン （店長）	来客数の動き	・一番客単価の高い時間帯のディナーの売行きが、3 か月前は10%程度の増加であったが、現在は18%程度 の増加になっている。
	やや良く なっている	スーパー（店 長）	単価の動き	・来客数は例年に比べて101.6%と、1.6%増加して いる。またその一方で買上点数は3か月前と比べて 0.4%減少しているものの、一品単価が15円上昇して いるので、グロスでの売上は増加傾向にある。
		衣料品専門店 （店長）	単価の動き	・購買点数が軒並み増加しており、客単価も例年と比 べ上昇している。
		スナック（経営 者）	来客数の動き	・客単価はあまり上昇していないものの、来客数が大 幅に増加しており、売上も例年より伸びている。
		観光型ホテル （スタッフ）	来客数の動き	・年間来客数の約1割ぐらいが12月に入っている。不 景気のおおりで倒産した施設もあるので、その分がこ ちらへ回ってきた可能性もある。
	変わらない	商店街（代表 者）	来客数の動き	・販売数の減少が著しく、来客数の減少を客単価で 補っていくのも限界になりつつあり、年末らしさが 年々感じられなくなってきている。
		百貨店（営業企 画担当）	販売量の動き	・年末のボーナスも少なく出ないところもある割に は、急な寒さでコート類の動きがよい。
		スーパー（店 長）	販売量の動き	・販売量の動きも以前と変わらないが、客単価も依然 として低迷している。また買上点数が伸び悩んでいる ので、非常に苦戦している。
スーパー（店 長）		単価の動き	・来客数は例年と比べて102.4%と微増で推移してお り、客単価も下げ止まって、例年と比べて100%と なっている。 ・客はボーナスが出て財布のひもが固く、強烈的な目 玉商品があるときに買いだめする傾向がより強くなっ 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
		スーパー（店長）	販売量の動き	・ここ数か月、乗客数は例年の104%だが、その分客単価が下がっており、売上は3か月間、例年の102～103%で推移している。
		スーパー（店長）	お客様の様子	・超目玉商品を制限数以上購入しようと、レジに何回も通う客が多くなっている。 ・ギフトを決めるまでの時間が長くなっており、注文が例年より減少している。
		スーパー（総務担当）	単価の動き	・12月に入り客単価がやっと例年並みに戻ってはいるものの、曜日によって増減があるため、まだ確実に実績クリアとはいかない。
		コンビニ（エリア担当）	お客様の様子	・客は今までなら購入していた漫画雑誌などを購入せず、立ち読みで済ます傾向が目立っており、その分を他の消費に充てている。
		コンビニ（エリア担当）	来客数の動き	・客の買上動向は安定し、客単価も例年をクリアしているものの、前月に続き来客数の落ち込みがあり、客の来店頻度は依然低調に推移している。
		衣料品専門店（地域ブロック長）	単価の動き	・来客数は例年並みに推移しているものの、スーツの単価が1,000円程度低下している。
		家電量販店（店長）	来客数の動き	・第1週の金土日で恒例の売出しを行い、来客数は例年の約6割で、販売高は例年並みとなっている。 ・客は必要な物しか買わない傾向がうかがえる。
		乗用車販売店（総務担当）	単価の動き	・中小型車が売れず、コンパクトカーしか動いていない。
		乗用車販売店（所長）	単価の動き	・主力商品は2000ccクラスの上級小型車だが、そのような車種が売れず、単価の安い1500、1300、1000ccクラスがある程度出ている。全体の販売台数は、例年の100%となっているが、単価が安いこと利益率が低下してきている。
		乗用車販売店（店長）	お客様の様子	・販売台数の落ち込みもさることながら、事故をしたときの板金塗装の件数が下がっている。大きな事故で運転に支障がある場合の修理件数には変化がないものの、小さな事故やかかすり傷などでは、客は安い所に修理依頼するわけでもなく、我慢して修理せず、できるだけ出費を減らすようにしている。
		自動車備品販売店（店長）	単価の動き	・寒さのせいもあり、冬季商品が動き、客単価も上昇している。
		住関連専門店（営業担当）	お客様の様子	・今月に入り、来客数は少し増加してきているが、成約率は50%台で、3か月前とあまり変わっていない。
		高級レストラン（スタッフ）	単価の動き	・正月に向けての予約が、例年同様そこそこ入ってきている。
		タクシー運転手	お客様の様子	・今月はクリスマスや忘年会などがあったものの、売上は3か月前とほぼ同じくらいで、長距離でタクシーを利用するならば、ホテルを利用するという人が今年は非常に目立っている。 ・連休前に飲食店街ににぎわいが集中するものの、あとは閑散としている。
		通信会社（経営者）	お客様の様子	・加入契約数がここ数か月の実績からさらに低下傾向にあり、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）	販売量の動き	・資料請求や商品説明を求められる件数は多いものの、契約に至る件数が少なく、客が新たな出費に慎重である。
		通信会社（広報担当）	販売量の動き	・新規契約者数が過去に比べ増加しており、他社に比べても多くなっている。
		テーマパーク（広報担当）	来客数の動き	・団体客の動きが多少あり、またクリスマスのイベントも盛況ではあるものの、全体的に来客数が減少している。
		美容室（経営者）	来客数の動き	・12月は来客数が増加する時期であり、3か月前に比べれば増加しているものの、例年のこの時期に比べると同程度である。
		住宅販売会社（従業員）	販売量の動き	・受注回復の兆しがまだみえてこない状況であり、低迷が続いている。

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
	やや悪くなっている	百貨店（売場担当）	お客様の様子	<ul style="list-style-type: none"> ・3か月前は全館改装が行われた後で、かなり客のにぎわいもあり商品も売れていたが、今月に入るとコートやジャケットなどの重衣料が全く動かない状態で、低単価のセーター、単品買いのスカートといった物の動きが多い。 ・食品のおせちやギフト関係などについては、なんとか数字を確保できている。 ・ファッション関係については、単品買いが目立ち、販売が伸びておらず悪い状況である。
		スーパー（店長）	競争相手の様子	<ul style="list-style-type: none"> ・年末に入っても、各社相変わらずチラシで低価格を前面に打ち出す販売傾向がより強まっている。
		スーパー（店長）	単価の動き	<ul style="list-style-type: none"> ・来客数は変わらないものの、1人当たりの買上点数が減少している。例年と比較すると約1点の減少、3か月前と比較しても0.3~0.4点の減少である。
		スーパー（店員）	単価の動き	<ul style="list-style-type: none"> ・相変わらず目玉商品のみ購入する客が多い。特売の物は相当売れるものの、そうでない通常の定番の商品の動きが随分悪くなっている。
		コンビニ（エリア担当）	販売量の動き	<ul style="list-style-type: none"> ・客が必要な物しか買っていない。雑誌等も今まで買っていた客が立ち読みで済ませていることがよく見受けられる。
		家電量販店（副店長）	販売量の動き	<ul style="list-style-type: none"> ・主要商品の販売台数、単価及び来客数などほとんどが例年を下回っている。
		乗用車販売店（統括）	販売量の動き	<ul style="list-style-type: none"> ・「給料が下がったので買えない」という客の声が多くなっている。 ・大きな車からスモールカーに替える人が増加してきている。
		その他飲食〔ハンバーガー〕（エリア担当）	単価の動き	<ul style="list-style-type: none"> ・来客数はやや回復傾向にあるが、客単価の落ち込みがひどく、売上につながっていない。
		都市型ホテル（経営者）	来客数の動き	<ul style="list-style-type: none"> ・レストラン収入のベースであるランチ、夕食の来客数が日を追って悪くなっている。
		都市型ホテル（スタッフ）	単価の動き	<ul style="list-style-type: none"> ・忘年会用にパックを作って販売したものの、より安い金額での購入を希望する客が多く、単価が低下してしまっている。
		タクシー運転手	それ以外	<ul style="list-style-type: none"> ・12月は一番のかきいれどきであり、例年であれば週末に限らず深夜2時、3時まで苦勞せずに客に乗ってもらっていたが、今年は週末を除き、0時を過ぎると繁華街は空車の列になってしまい、とても厳しい状況である。
		通信会社（通信事業担当）	来客数の動き	<ul style="list-style-type: none"> ・問合わせや来客が若干だが減少しつつあり、それに伴い契約数も鈍くなりつつある。
		テーマパーク（業務担当）	来客数の動き	<ul style="list-style-type: none"> ・野外での利用が主となるため季節的特性も強いが、例年の同時期と比較してみても来客数の動きが悪くなっているほか、滞在時間も短くなっている。
		レジャー施設（営業企画担当）	来客数の動き	<ul style="list-style-type: none"> ・温泉ホテル部門は、例年の112%と予定通りの伸びを示している反面、デイリーで利用する日帰り温泉部門の入館者数が例年同時期よりもかなり悪い状態になっており、特に土日の遠方からの来客数の減少が大きい。
美容室（経営者）	来客数の動き	<ul style="list-style-type: none"> ・客の動きが少し遅くなっており、年間来店回数が減少している。 		
	悪くなっている	商店街（代表者）	お客様の様子	<ul style="list-style-type: none"> ・客の購買行動が非常に慎重になっており、商品を選ぶにも非常に時間をかけて、迷いに迷って慎重に買うという状況がありありとみえる。
		百貨店（売場担当）	販売量の動き	<ul style="list-style-type: none"> ・ギフトの売上が例年の8割しかなく、店全体の売上も93%で、すべてのアイテムで苦戦している。
		乗用車販売店（経営者）	販売量の動き	<ul style="list-style-type: none"> ・特に12月に入って販売量が低下しており、小さい車、コンパクトカーは堅調であるものの、大型、中型は非常に不振を極めている。
		タクシー運転手	お客様の様子	<ul style="list-style-type: none"> ・12月は過去最悪の売上で、忘年会も金曜、土曜に固まり、1次会で終わりというケースが多いため、タクシー客の動きがすぐになくなっている。
企業動向関連	良くなっている	-	-	-
	やや良くなっている	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"> ・まだ回復は不十分であり、まだ先の見込も不透明であるものの、スポット的なものも含めると、販売量は回復基調であり、底の状態は脱した感がある。
		金融業（業界情報担当）	取引先の様子	<ul style="list-style-type: none"> ・取引先の多くが受注好調のなか、フル操業を継続中で、雇用拡大や設備投資にも前向きな姿勢がみられる。

分野	景気の現状判断	業種・職種	判断の理由	追加説明及び具体的状況の説明	
	変わらない	化学工業（総務担当）	受注量や販売量の動き	・全般的に生産量にはあまり大きな落ち込みがなく、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。	
		鉄鋼業（広報担当）	受注量や販売量の動き	・アジア向けを中心とした輸出が引き続き好調をキープしている。国内では自動車生産の好調さが、高操業の要因となっている。	
		電気機械器具製造業（総務担当）	受注量や販売量の動き	・3か月前と同様引き続き好調に推移しており、年内一杯この状況は変わらない。	
		輸送用機械器具製造業（経理担当）	受注量や販売量の動き	・受注量が残業による対応なしに生産できる量となっている。	
		輸送業（営業担当）	受注量や販売量の動き	・12月はお歳暮商戦ということで、例年かなりの数を扱うが、既存の客に関しては例年実績を下回っている。	
		通信業（社員）	受注価格や販売価格の動き	・原価割れの受注がまだときどきある。	
	やや悪くなっている	通信業（営業担当）	受注価格や販売価格の動き	・情報通信サービスの価格は下げ止まり傾向であるが、コスト面からは限界に近く、受注量に対する収益が依然として低迷している。	
		電気機械器具製造業（広報担当）	受注価格や販売価格の動き	・液晶の価格低下の傾向がずっと続いたままで、この傾向は変わっていない。	
		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	・スポーツシューズの販売も国内については非常に低迷している。新商品の場合は一時的に売れるが、その後はあまり伸びなくなり在庫となっている。	
		建設業（経営企画担当）	受注量や販売量の動き	・受注量は3か月前より増加しているものの、例年と比較すると4割減となっている。	
		不動産業（経営者）	取引先の様子	・地価の上下が激しく、土地売買や賃貸が難しい状況にある。	
	悪くなっている	コピーサービス業（管理担当）	受注量や販売量の動き	・受注量は低迷したままで、例年なら年末需要が少しはあるが、それも期待したほどには受注できていない。	
		金融業（営業担当）	取引先の様子	・優良企業と業況が悪化している企業の差がどんどん大きくなってきている。売上が減少しても優良企業は自己資金で十分賄えるが、業況が悪いところは所要運転資金も少なくなり、金利が少々高くても年末資金の確保に走るが、返済原資が乏しい状況である。	
	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		職業安定所（職員）	求人数の動き	・新規求人は電気機械器具製造業からの求人が大幅に増加したものの、建設業や卸小売業が大幅に減少したことから、求人全体ではほぼ横ばいで推移している。	
		職業安定所（職員）	求職者数の動き	・新規求職者の動きは、ここ3か月ぐらいい横ばいの状況にある。	
		職業安定所（職員）	求人数の動き	・リストラは高齢者に多く、これが有効求人倍率を引き下げている。	
やや悪くなっている		職業安定所（職員）	求人数の動き	・年末に向けた繁忙対策による短期アルバイト求人の増加により、ほぼ例年並みの求人が確保できている。	
		人材派遣会社（支店長）	求職者数の動き	・正社員のスリム化とパートへの移行がかなり進んでいる。	
		求人情報誌作成会社（支店長）	雇用形態の様子	・正社員からパート、アルバイトに切り替えていく企業が多くみられる。	
		求人情報誌制作会社（編集者）	雇用形態の様子	・求人の動きがやはり活発にならない。なかなか採用しないという状況もさることながら、雇用形態がパート、アルバイトにシフトする状況が加速度的に進んでいる。	
新聞社〔求人広告〕（担当者）		周辺企業の様子	・採用数よりも質的に従業員の選別を進める企業が周りでもかなり増加してきている。		
職業安定所（職員）	求人数の動き	・建設業からの求人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
		民間職業紹介機関（職員）	それ以外	・店頭上場企業からの求入に対して、それ相応の求職希望者を紹介しても、企業が設定している高めのキャリアとスキルという条件をクリアしなければ採用にならない状況が続いており、キャリアやスキルが「中の上」から「上の下」のクラスの求職者では、正社員としての就職がなかなか楽ではない。
	悪くなっている	人材派遣会社（支店長）	それ以外	・求人、求職ともに鈍化してきている。特に求職者の求人内容に対する失望感が出てきており、恒常的に不足している求人職種に対して、求職者が希望しないというアンバランスが改善されていない。

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	乗用車販売店（従業員）	お客様の様子	・新型車が発売されたこともあり、売上が増加している。
		タクシー運転手	お客様の様子	・平日の乗客数は横ばいであるが、12月ということもあり、週末は増加している。
		ゴルフ場（従業員）	来客数の動き	・平日、週末ともに来場者数が比較的好調に推移している。
	変わらない	百貨店（営業担当）	来客数の動き	・来客数が前年並みである。ただ、今年の年末の特徴として、おせち料理の単価が上昇していることが挙げられる。
		スーパー（営業担当）	販売量の動き	・営業時間の拡大により売上が伸びているが、それがないと、前年を下回っていたと予想される。そのため、景気の動向としてはどちらとも言えない。
		コンビニ（店長）	販売量の動き	・12月の売上は、前半が予想よりも悪かったが、後半は良い状態で推移している。ここ3か月の流れでみれば、やや良い方であるが、低迷が続いている。
		家電量販店（営業担当）	販売量の動き	・テレビ、エアコン、冷蔵庫、洗濯機の販売量は前年並みで推移しているが、ビデオ、オーディオ、パソコンが10%から30%減少している。このため、売上が伸びない。
		乗用車販売店（管理担当）	販売量の動き	・新型車は売れているが、従来の車が減少し、販売台数は依然として低迷している。
		通信会社（営業担当）	販売量の動き	・携帯電話の販売量は増加しているが、一方で、通話料金の支払いができない方が大幅に増加している。
	やや悪くなっている	商店街（代表者）	来客数の動き	・天候等に関係なく、来街者数が減少している。
		一般小売店〔菓子〕（販売担当）	販売量の動き	・クリスマスケーキの販売量が大幅に減少している。
		百貨店（営業担当）	それ以外	・来客数、売上が前年を下回り、客単価も若干低下している。ファッション関連、紳士用品、事務用品が苦戦し、歳暮についても若干減少しているなど、前年の売上を維持できない。特に、ボーナス支給額の減少のためか、ヤング及びファッション商品は、見るだけで購入につながらない客が多い。
		スーパー（店長）	来客数の動き	・競合店の進出のため、客が分散し、販売価格も低下している。また、水産品は、昨年はBSEの影響から好調であったが、今年は低迷している。全体的に良くなり、ボーナスシーズンという感じがしない。
		スーパー（企画担当）	お客様の様子	・来客数は変わらないが、客単価が低下しており、売上が4%減少している。
		衣料品専門店（経営者）	販売量の動き	・11月の中旬までは秋・冬物の動きが良かったが、11月下旬以降は、客の購買姿勢が急に慎重になっている。
		その他専門店〔CD〕（店員）	来客数の動き	・来客数が前年よりも大幅に減少している。
		都市型ホテル（経営者）	単価の動き	・単価の落ち込みが大きく、景気はまだ底を打っていない。もっと悪くなるのではないかと感じる。
		通信会社（総務担当）	お客様の様子	・全体的に通信コストに対する節約意識がさらに強まっている。
その他住宅〔不動産〕（経営者）		単価の動き	・今までは、価格を安くしながら中古住宅の販売でなんとかできていたが、最近は、大幅に価格を下げないと買い手がつかない状況になりつつある。	

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	百貨店（売場主任）	お客様の様子	・客の動き自体が非常に悪い。景気のバロメーターであるスーツ関係の需要が例年になく少なく、特にスーツ、コートの動きが悪い。
		スーパー（店長）	来客数の動き	・来客数が過去最大の前年割れを記録した11月よりも、さらに悪い結果となっている。
		スナック（経営者）	来客数の動き	・小グループの会社員の2次会、3次会が少ないため、全体的に来客数が少ない。
企業 動向 関連	良く なっている	-	-	-
	やや良く なっている	-	-	-
	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	・引き合い件数はそこそこあるが、成約率が大変悪い状況が続いている。
		電気機械器具製造業（経営者） 通信業（支店長）	受注量や販売量の動き 受注量や販売量の動き	・受注があるのは、勝ち組といわれる電子材料の製造業、製薬会社等のみとなっている。 ・今月はやや良い状態であるが、3か月前と比べれば、それほど変化がない。
	やや悪く なっている	化学工業（営業担当）	受注量や販売量の動き	・例年であれば、年末需要の消化のため、28日頃まで全機稼働していたが、今年は20日頃から極端に稼働率が低下している。12月の稼働率は75%程度である。
		建設業（総務担当）	競争相手の様子	・値下げ競争が激しいため、公共工事の落札価格が当初予算よりも大幅に下回っており、予算が余る状況が続いている。
		輸送業（支店長）	受注量や販売量の動き	・例年であれば、第3週から物量が増加するはずであるが、今年は買い控え、仕入れ控えを反映してか、第4週の3日間のみ増加した。
		輸送業（配車担当） 公認会計士	受注量や販売量の動き 取引先の様子	・荷物の量が年末なのに通常日と全く変わらない。また、荷物の内容をみても、売れている商品が見当たらない。 ・小売、サービス業ともに、減収、減益の状況が続いており、特にキャッシュフローが悪化している。設備投資関連においては、言うまでもなく受注の落ち込みが激しい。
	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		-	-	-
変わらない		職業安定所（職員）	求職者数の動き	・新規求職者数は相変わらず増加しているが、新規求人も増加しているため、判断が難しい。
		民間職業紹介機関（所長）	周辺企業の様子	・相変わらず採用意欲の減退が顕著である。
やや悪く なっている		求人情報誌製作会社（編集者）	求人数の動き	・新卒採用予定の企業が対前年比1%ぐらい減少している。
		職業安定所（職員）	求人数の動き	・有効求人数は、15か月連続して対前年同月比マイナスとなっている。また、新規求人数も建設業、製造業、卸・小売、飲食店、サービス業で対前年同月比マイナスとなっている。建設業と製造業では、対前年同月比2ケタのマイナスが7か月連続となり、卸・小売、飲食店、サービス業でも、前月に続いてのマイナスとなっている。
悪く なっている		人材派遣会社（支店長）	求人数の動き	・例年であれば、派遣の依頼件数が増える時期であるが、今年は、前年、あるいは前々年よりも非常に動きが鈍くなっている。

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	高級レストラン（経営者）	来客数の動き	・1年で最もいい月だが、今年は動き出しが遅かった。しかし、中旬以降は予約が殺到して満員となる日も出てきた。
		商店街（代表者）	販売量の動き	・下旬から正月用品の需要が少し伸びた。
	やや良く なっている	一般小売店〔鮮魚〕（店員） コンビニ（販売促進担当）	お客様の様子 販売量の動き	・正月商品の注文が結構あって良かったが、その需要は年々少なくなっている。 ・催事品のクリスマスケーキ、オードブル、餅が前年比1～2割増だった。

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
		通信会社（業務担当）	販売量の動き	・カメラ付き携帯電話の新機種は品切れで予約が2か月先まで入っている。他機種も新規契約、買い替え需要ともに大きく伸びている。
	変わらない	商店街（代表者）	競争相手の様子	・衣料品は寒波の影響で順調に伸びているが、単価が伸びない。
		商店街（代表者）	お客様の様子	・多くの店舗をまわって値段を比べたり、品質を確かめるなど衝動買いが少ない。
		商店街（代表者）	来客数の動き	・高齢者の間に合わせ程度の買い物しか目立たない。
		商店街（組合職員）	お客様の様子	・毎年恒例の売出しで賑わったが、売れるのはワゴン商品とバーゲン商品で、売上は前年比20%減だった。
		スーパー（店長）	お客様の様子	・ギフトの動きや客数の伸びはよかったが客単価は落ちている。おせち材料もなかなか売れなかった。
		スーパー（店長）	来客数の動き	・年々正月商材が売れなくなっている。ギフトもギリギリになってから動き出し、単価も去年より500円くらいダウンしている。
		スーパー（総務担当）	単価の動き	・住居用品、食品は昨年並みで推移しているが、衣料品は単価が前年を大きく下回っている。
		コンビニ（店長）	来客数の動き	・公共工事削減の影響で工事関係者が来なくなったため、来客数が約10%減少した。
		コンビニ（店長）	お客様の様子	・歳暮の落ち込みが激しく、クリスマスケーキの販売も前年より少なくなった。
		衣料品専門店（店員）	販売量の動き	・セールで来客数は増えたが、買上点数は伸びず、客単価がダウンした。
		乗用車販売店（販売担当）	お客様の様子	・今までだったら、定期的に車を買って替えていた客が、車検をまた受けようとする。
		乗用車販売店（従業員）	販売量の動き	・年末というのに客の財布のひもが固く、契約につながらず、目標の5～6割しか達成できなかった。
		乗用車販売店（販売担当）	単価の動き	・客が購入する車のグレードが低くなっていて、安い価格の車にシフトしている。
		その他小売〔雑貨卸〕（総務担当）	販売量の動き	・本来なら物が動く時期だが、普通の月と変わらず、客が必要な物しか買わないので客単価が低い。
		スナック（経営者）	来客数の動き	・忘年会の予約が1件もないという開店以来初めての経験をした。中旬から何組かの客が来てなんとか前月並みの数字を維持することができたが、前年同月比4割減だった。
		旅行代理店（従業員）	販売量の動き	・受注件数、人数は前年を上回ったが、客単価が低いいため売上が伸びない。
	タクシー運転手	来客数の動き	・忘年会シーズンで一時的に忙しい時間帯はあったが、日中は普段と同様に暇な時間帯が多かった。	
	タクシー運転手	来客数の動き	・忘年会シーズンだったが、1次会で帰る人が多く、22～23時台のバスや電車が満員である。	
	観光名所（職員）	来客数の動き	・観光施設は、昨年は米国テロの影響で来客数が多かったので前年割れは仕方ないが、一昨年よりも悪くなっている。	
	設計事務所（所長）	お客様の様子	・計画の話はあるが具体的に進まない。	
	やや悪くなっている	一般小売店〔青果〕（店長）	競争相手の様子	・近隣のスーパーなどから2、3か月前と比べて仕入れが減っていると聞く。自分の店も同様である。
		百貨店（営業担当）	それ以外	・来客数は前年並みだが、レジ客数の減少が顕著である。
		百貨店（営業担当）	単価の動き	・コーディネートで勧めるセット販売がうまくいかず、単品買いが増えている。
		百貨店（販売促進担当）	来客数の動き	・1月のクリアランスセールを待っているようで、来客数が落ちた。
		百貨店（業務担当）	単価の動き	・ギフトは単価、数量ともに落ちている。衣料品も紳士、婦人ともに力強さがなく、客単価も落ちている。
		スーパー（店長）	単価の動き	・単価の下落とともに客数も少なくなっている。買い控えをしたり、安くなるのを待っているようだ。
		スーパー（店長）	単価の動き	・寒波が来なかったことと、帰省客が少なかったことに加え、ボーナスが減ったことで売上がダウンし、客単価も大幅に落ちこんだ。
		スーパー（店長）	単価の動き	・歳暮は単価、点数ともに大幅にダウンした。クリスマス商品も、おもちゃやホームパーティ用食品の需要は高かったが、大人どうしのプレゼント需要は激減している。
		スーパー（総務担当）	単価の動き	・高額品の動きが悪く、値ごろかロープライス中心の動きになっている。買上点数も以前より落ちている。

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（経理担当）	販売量の動き	・閉鎖店舗の跡や新規の競合出店が相次ぎ、再び価格競争を中心としたパイの奪い合いになった。	
		スーパー（取締役）	競争相手の様子	・競争が激化する中で販売価格が下がったうえに、客の買い渋りで販売点数も下がり気味である。	
		コンビニ（エリア担当）	単価の動き	・クリスマスケーキやオードブルの予約商品の販売数量、単価ともに下がっている。	
		コンビニ（エリア担当）	販売量の動き	・主力商材である歳暮、年賀状印刷、クリスマスケーキの承り件数が昨年よりダウンしている。特に歳暮は送り控えする人が目立って大幅ダウンである。	
		衣料品専門店（店長）	お客様の様子	・わくわくして買い物をしようという雰囲気は客に見られない。	
		衣料品専門店（総務担当）	販売量の動き	・毎年12月に売れている重衣料、コート類が売れておらず、在庫がさばけていない。	
		乗用車販売店（管理担当）	来客数の動き	・新車のイベントを実施したが来客が少ない。一方、整備の客は以前より多い。中古車の売行きは好調だが、新車は厳しくなっている。	
		その他専門店【ガソリンスタンド】（統括）	お客様の様子	・例年、年末には車をきれいに洗い、ガソリンを満タンにして新年を迎える客が多く、高額商品も購入していたが、今は年末年始にこだわらなくなっている。正月を迎えようという雰囲気が薄まっている。	
		高級レストラン（専務）	お客様の様子	・忘年会は1年間ずっと我慢していた反動で一斉に飲み始めたが、これは来年からもっと悪くなる前兆ではないかという懸念を持っている。	
		高級レストラン（スタッフ）	お客様の様子	・忘年会シーズンで売上が伸びるはずだが、回数が少ない。部屋はそこそこいっぱいになるが、宴会の人数が減ったり、客単価が下がっており全体的に寂しい。	
		一般レストラン（スタッフ）	お客様の様子	・クリスマスの花火大会会場には客が多いが、帰りの商店街のアーケードにはほとんど客がいない。	
		スナック（店長）	お客様の様子	・忘年会の予約もなく、クリスマスだというのに客がまばらである。17時から店に出ているのに3～4時間たっても客が来ない。若者は街に出るが、金を落とささない。	
		ゴルフ場（従業員）	来客数の動き	・入場者が前年比約2割落ちていて、それがそのまま売上に出ている。ここ3年は前年割れが続いている。	
		競輪場（職員）	販売量の動き	・来客数は増えているが、単価が低いので、販売量が低下している。	
		悪くなっている	商店街（代表者）	販売量の動き	・ボーナスの不支給や減額により年末商戦に息切れが感じられる。
			商店街（代表者）	販売量の動き	・毎年公務員のボーナスが出た後は、来街者であふれるが、今年はめっきり少なくなった。
			百貨店（売場主任）	お客様の様子	・ボーナスの影響もあって来客数、客単価ともにダウンした。また年明けのクリアランスを待って買い控えをしているようだ。
			百貨店（売場担当）	お客様の様子	・婦人衣料全般が不調で前年比1割以上の減少であるが、これは今までになかった傾向である。日によって変動が激しく、売上が読めない状況が続いている。
			コンビニ（店長）	お客様の様子	・帰省客を当てにしていたが芳しくなかった。
衣料品専門店（店長）	来客数の動き		・商店街のイベントの日は客が多かったが、購買に結びつかなかった。イベント後は来客数も減って年末商戦が空回りしている。		
住関連専門店（経営者）	来客数の動き		・年末は家具の買い替え需要があるが、今年は少ない。		
高級レストラン（経営者）	来客数の動き		・売上が前年比約3割落ちていて、今後も回復の見通しはまったくない。		
旅行代理店（従業員）	競争相手の様子		・同業他社がつぶれたり、支店が営業所に格下げされるなど苦戦している。		
住宅販売会社（従業員）	販売量の動き		・契約が非常に取れにくくなっている。		
企業動向関連	良くなっている	輸送業（従業員）	受注量や販売量の動き	・品切れのため、全国から商品を集めるくらい売行きが良かった。とくにペットフード、酒、コーヒー飲料等が良かった。	
	やや良くなっている	農林水産業（経営者）	受注量や販売量の動き	・偽装表示問題から国産志向がますます強まっていて、引き合いはいいのだが、原料確保がうまくいかず、結果としてチャンスを逃している。	
		一般機械器具製造業（経営者）	受注量や販売量の動き	・受注量は確かに増えているが、単価は下がっている。	
		電気機械器具製造業（経営者）	取引先の様子	・ここに来て需要が一挙に出てきて、半導体のリードフレームは非常に忙しい状況が続いている。	

分野	景気の現状判断	業種・職種	判断の理由	追加説明及び具体的状況の説明
	変わらない	輸送用機械器具製造業（営業担当）	受注量や販売量の動き	・国内の仕事よりも輸出向けの仕事が多。
		農林水産業（従業者）	受注量や販売量の動き	・価格は昨年より上昇しているが、採算ラインにはまだ届いていない。
		家具製造業（従業員）	受注価格や販売価格の動き	・知り合いが倒産の憂き目に遭ったり、離職するなど、身の回りで具体的な問題が発生している。
		金属製品製造業（企画担当）	受注量や販売量の動き	・工事の受注残が例年と比較して非常に少なくなっている。
		建設業（従業員）	受注価格や販売価格の動き	・建築工事はやや上向きにあるようだが、競争のため利幅が小さい。土木工事は厳しい状況が続いている。
		輸送業（総務担当）	受注量や販売量の動き	・冬物衣料品が低調に終わった。下旬に荷動きは良くなったが、正月休み用であり、景気が上向いたとはいえない。
	やや悪くなっている	窯業・土石製品製造業（経営者）	競争相手の様子	・同業者の中間決算などをみていると、昨年度、一昨年度よりも業績が悪化している。
		建設業（総務担当）	取引先の様子	・年末で資金が必要になったのか通常の支払日以外に下請け代金の支払いを求めるところが数件あった。
		金融業（調査担当）	取引先の様子	・不況の長期化に伴い、倒産よりも廃業を選択する企業が目立ってきた。連鎖倒産のケースも増えている。
	悪くなっている	繊維工業（営業）	受注量や販売量の動き	・とにかく受注量が少ない。あっても小ロット、低単価で利益が出ない。
電気機械器具製造業（経営者）		それ以外	・貸し渋りなど銀行関係の対応が非常に悪い。都市銀行では貸しはがしも見られる。	
経営コンサルタント		受注量や販売量の動き	・正月にスーパーが開いていて安く買えるので、買い置きもしない。中堅、零細業者は厳しい状況である。	
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（総務担当）	求人数の動き	・求人数自体は増えているが、単純労働力が増えているのではなく、リーダークラスの採用が増えている。以前は良い人がいれば採用ということだったが、採用についての企業のビジョンが明確化しており、ビジョン実現のために採用するという形に変わりつつある。
	変わらない	人材派遣会社（社員）	周辺企業の様子	・年末に向けての追い込み需要が非常に少なかった。
		職業安定所（職員）	雇用形態の様子	・好調な製造部門での求人がほとんど業務請負からであり、安定した状態とはいえない。
	やや悪くなっている	求人情報誌製作会社（編集者）	周辺企業の様子	・11月にオープンした大型店に入店していた飲食店が早くも1店撤退しており、相当厳しい状況にある。サービス業の求人数も伸び悩んでいる。福岡では信販や通販関連の大手コールセンターが進出しており、コールセンターの求人数は好調に推移している。
		新聞社【求人広告】（担当者）	周辺企業の様子	・広告を極端に削る企業が増えてきた。
		職業安定所（職員）	求職者数の動き	・事業所閉鎖や経営不振による事業主都合の離職者が増加している。
		職業安定所（職員）	周辺企業の様子	・大手造船所関連の製造業、建設業、水産業を除いて、総じて悪化の傾向にある。
悪くなっている	民間職業紹介機関（支店長）	求人数の動き	・年末から年度末にかけての需要が、昨年、一昨年よりもかなり悪くなっている。	
	人材派遣会社（社員）	求人数の動き	・長期就業先から期間途中での派遣終了の申請が増えている。新たな派遣依頼の企業が少なくなっている。	

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） その他専門店【楽器】（経営者）	来客数の動き 来客数の動き	・来客数が、前年同月より100人ほど増加している。 ・観光客が増加している。 ・各地に新規のスーパーやショッピングセンター、アウトレットモールなど競合店ができているが、その効果により雇用が促進され、年末の需要が増加するなど、良い方向への回復がみられる。

分野	景気の現状判断	業種・職種	判断の理由	追加説明及び具体的状況の説明
		その他飲食〔居酒屋〕（経営者）	来客数の動き	・安くて楽しさのあるイベントを行った店舗は前年同月比で18%来客数が増加しており、特にイベントを行わなかった店舗は前年同月比で15%の減少であった。また、外商活動を多く行った店舗は来客数が増加している。
	変わらない	コンビニ（エリア担当）	単価の動き	・クリスマスケーキ予約が、昨年より単価1個分減少している。
		高級レストラン（副支配人）	来客数の動き	・3か月前は来客数、客単価ともに回復していたが、今月は来客数が減少し、また、団体ではなく家族、主に2人連れの客が多いことから客単価もあまり伸びず、現状は変わってない。
	やや悪くなっている	住宅販売会社（経営者）	販売量の動き	・展示会への来場者の増加により、成約率の上昇を見込んでいたが、横ばい状況である。
		百貨店（担当者）	単価の動き	・10月の新都心地区への新店オープン以降、11月中旬より一部回復傾向が見られたが、12月に入り来客数・単価ともに低迷している。ポ・ナス商戦も購買には結びつかず、また客単価も前年同月比で3.4%減少している。特に中心の衣料品においては暖冬の影響が大きく、コートを始め冬物の売上状況が予想以上に悪い。・12月中旬に新たにアウトレットモールがオープンしたことにより、来客数、単価に影響がでている。
		スーパー（企画担当）	競争相手の様子	・競合各社の店舗が12月に新店を2店舗オープンしたことから、10月にオープンした新都心の大型ショッピングセンターに引き続きの新店出店により、パイの取り合いがますます厳しくなっていることから、景気の状態はやや悪くなっている。
		コンビニ（経営者）	単価の動き	・客単価が昨年12月から今年12月の期間の中で、前年同月よりも2～3ポイント減少している月が10か月ある。
		家電量販店（副店長）	単価の動き	・客数こそ増えてはいるが、平均客単価が下がっており、今話題商品のプラズマテレビ等の動きが悪い。また、お客の購買心理は、必要でない物は購入しない。特売品を購入するのが目立つ。
		住宅販売会社（従業員）	販売量の動き	・年間通じて、展示場への来場者数が伸び悩んでおり、また、商談をさせて頂いてもなかなか契約までいられないという状況があることから、セキュリティーに対する不安が依然として購買心理にあるように感じられる。
		悪くなっている	商店街（代表者）	来客数の動き
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	・契約件数が増加している。
		輸送業（総務担当）	受注量や販売量の動き	・物量は前年同月比では減少しているものの、2、3か月前比では増加している。
	変わらない	通信業（従業員）	それ以外	・民間で景気が低下する一方で行政系の案件が発生し、バランスとしては均衡を保っているように感じる。
		不動産業（支店長）	受注価格や販売価格の動き	・購入希望者と販売希望者との価格差が開いてきている。
	やや悪くなっている	-	-	-
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	-	-	-
	変わらない	職業安定所（職員）	求人数の動き	・那覇管内の11月の有効求人倍率は0.41倍で前月より0.02ポイント下回っている。 ・新規求人数は前年同月比で53.7%増加しており、その構成比は一般求人7.3ポイント減、パート求人が6.7ポイント増となっている。産業別でみると製造業、卸売・小売業、飲食店、運輸・通信業、サービス業で増加したが建設業が減少している。

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
	やや悪く なっている	人材派遣会社 (経営者)	周辺企業の様子	・派遣先企業が最近、会社封鎖を決め、そこに働いている派遣スタッフの状況が不安定になっており、また、周辺企業の様子としても本土からの進出企業が業績悪化により3月で撤退を検討しているという話が聞かれるなど、周辺状況が不安定に感じられる。
	悪く なっている	-	-	-