

・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	-	-	-	
		家電量販店（店員）	単価の動き	・今月は来客数が少し伸び、単価も上がってきた。液晶TV、洗乾機、DVDレコーダなどが良く売れた。	
		家電量販店（地区統括部長）	販売量の動き	・売上が前年比105%と回復してきた。AV商品、特に薄型テレビが好調で、単価も上がってきている。さらに、各社の新製品導入により市況が活発になってきている。	
		住関連専門店（営業担当）	お客様の様子	・ようやく雪が降ったことで、季節商材が一気に盛り上がる。バーゲンや特売も含めて、冬物商戦として久しぶりのにぎわいを感じる。	
		高級レストラン（スタッフ）	来客数の動き	・今月は衆院議員選挙があったが、選挙後はその反動が来客数が急に伸び、売上・単価ともに伸びた。	
	変わらない	変わらない	通信会社（企画担当）	お客様の様子	・これまでの経費削減一辺倒から、IT技術に興味を示す企業が徐々に見られるようになった。特に卸売業・小売業にそうした動きが微かに見え始めている。
			商店街（代表者）	販売量の動き	・今月は例年より暖かく、婦人衣料店では冬物重衣料の動きが鈍く、前年割れになりそうである。一方、大型店については大手百貨店の閉店に伴う改装効果が持続しており、前年比で5%前後のプラスとなっている。
			商店街（代表者）	販売量の動き	・平日は中心部、休日は郊外店という人の流れが固定化されてきている。
			商店街（代表者）	お客様の様子	・季節商品に対する反応は少しずつ良くなっていると感じるが、客の慎重な買い方は依然として変わらない。
			商店街（代表者）	お客様の様子	・防寒物の時期ということで、単価が確実に上がっている一方で、客の購買欲は今ひとつであり、去年のコート販売のピーク時のような様子がみられない。
			一般小売店〔酒〕（経営者）	お客様の様子	・客の安値志向が依然として強く、単価が上がってこない。
			百貨店（売場主任）	単価の動き	・来客数は前年並みに推移しているが、単価が下がっている。その要因の一つとして、コート・ジャケット類の重衣料の不調や、12月に入るとクリアランスセールが行われるので、その値下げ待ちの状況が考えられる。
			百貨店（販売促進担当）	販売量の動き	・前年が月初めより気温が低下したのに対して、今年は月の前半の気温が高かったため、アウターの動きが鈍かった。
			スーパー（店長）	単価の動き	・来客数は伸びているものの、単価の低い状況が相変わらず続いている。
			乗用車販売店（従業員）	販売量の動き	・新型車の効果で来客数は増えているが、なかなか成約までいかない。
乗用車販売店（役員）	お客様の様子	・受注量が伸び悩み、売上金額の回復がみられない。サービス工場も車検獲得の競争に伴う単価の減少が止まらない。			
住関連専門店（経営者）	来客数の動き	・相変わらず来客数が悪く、年末商戦に客足が戻ってくるかが不安である。商店街全体としても、年末現金つかみ取りのバーゲンを行っているが、抽選券の発行状況が悪いようで心配である。			
その他専門店〔医薬品〕（経営者）	来客数の動き	・ようやく来客数の減少に底がみえてきたが、利益を生ずるのに必要な絶対数を大きく下回っているため、現在の顧客の来店リピート率を上げる戦略が求められている。			
その他専門店〔ガソリンスタンド〕（経営者）	単価の動き	・セルフスタンドの進出により、価格競争に拍車がかかり、販売単価が下落している。灯油については、タンク火災の影響により灯油不足と価格の高騰が懸念されたが、11月は暖冬だったため販売量も少なく、影響はなかった。			

分野	景気の現状判断	業種・職種	判断の理由	追加説明及び具体的状況の説明
		高級レストラン（スタッフ）	来客数の動き	・今月に入ってから来客数の落ち込みがひどい。客単価は微増であるものの、来客数は前年比で10%ほどの減少となっており、ランチタイムも満席とならない状況である。
		一般レストラン（スタッフ）	競争相手の様子	・競合店の店長と話をする、前年の売上を下回ることが当たり前ようになっており、前年比で90%以上あれば良しとする雰囲気となっている。
		観光型ホテル（経営者）	来客数の動き	・予算の範囲内で広告・宣伝、営業をかけているが、出足が悪い。観楓会・社員旅行など、地元の行事も規模、陣容ともに小粒になっている。毎年、利用のあった客のなかには、行事を中止しているところもある。道外客についても、バス1台当たりの客数が1～2割程度減っており、相変わらず厳しい状況が続いている。
		旅行代理店（従業員）	販売量の動き	・依然として、大きな変化はなく推移している。国内は個人旅行が順調であったが、法人は動きがなく、海外旅行とともに低迷が続いている。
		タクシー運転手	お客様の様子	・暖冬で降雪がないせい、客はバス・地下鉄などの公共交通機関を選択しているようだ。
		美容室（経営者）	販売量の動き	・さまざまな客へのアプローチは行っているが、状況は変わらない。
やや悪くなっている		百貨店（売場主任）	来客数の動き	・今月は暖冬のため防寒物が売れない。特にコート関連が厳しい。
		スーパー（店長）	単価の動き	・引き続き、単価の低下が続いている。
		スーパー（店長）	販売量の動き	・例年と比べ降雪が遅れており、そのためか衣料品の不振が続いている。特にコート・ジャケットなど重衣料が苦戦しており、シューズ関連も同様に不振が続いている。冷夏の影響で米などの値上がり懸念されており、販売件数のダウンが発生している。
		スーパー（店長）	お客様の様子	・売上は前年比で90%程度となっている。主力の食品は上期の水準まで回復したものの、衣料品は気温が高めに推移したことや降雪が遅れている影響から前年を10%下回っているほか、旅行部門についても低調に推移している。
		スーパー（店長）	単価の動き	・食品の客単価が若干ではあるが低下している。
		コンビニ（エリア担当）	単価の動き	・客の入りはあるが、単価が下がっているので前年並みの売上が確保できていない。
		衣料品専門店（店長）	販売量の動き	・昨年に比べて商品内容も良くなり、価格も据え置きとなっているものの、販売点数が伸びない。
		衣料品専門店（店員）	来客数の動き	・平日の来店数は変わらないが、週末の来客数が減っている。仕事が休みの日に買物をするという人がかなり少なくなったように感じる。
		高級レストラン（スタッフ）	販売量の動き	・毎年好評である11月のフェアは全くの不振であった。ディナーや個室の売上も悪く、食事より飲物の落ち込みが顕著である。会社勤めの顧客はサービス残業が相当増え、予約してまで外食ができないようである。その一方で、主婦層からは休日の増えた夫が家にいるので困るといった話も聞く。
		旅行代理店（従業員）	販売量の動き	・好調に推移してきた国内旅行の受注が10月下旬から11月中旬にかけて前年を下回った。海外旅行は依然として受注を押し上げる要因がなく、停滞したままである。
		旅行代理店（従業員）	来客数の動き	・来年1月のツアーの発売が開始されたが、昨年より15%以上も申し込み人員が少ない。
		タクシー運転手	来客数の動き	・例年に比べて天気が良すぎるためか、日中の動きが悪い。また、夜の人出も非常に少ない。一方、ホテルは休日は客が入っているが、普段は入らない状態なので、このままだと最悪の状況になる。
		観光名所（役員）	来客数の動き	・ロープウェイの利用客数、レストランの来客数とも微減で推移しており、弱含みである。
		美容室（経営者）	それ以外	・サービス・飲食関係など、商店街全体での来客動向が悪くなってきた。
住宅販売会社（従業員）	販売量の動き	・購買力の低下と単価の低下を強く感じる。		
悪くなっている		乗用車販売店（従業員）	販売量の動き	・新型車が発売されたが、前年の60%前後の需要しかなく、大変悪い状況である。
		スナック（経営者）	来客数の動き	・今月は選挙があったが、寒さのためか客足も鈍く、思った以上に良くない。

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	
		スナック(経営者)	来客数の動き	・今月は選挙があり、選挙中は暇だと思っていたが、選挙後も繁華街全体が暇なようであった。	
		タクシー運転手	販売量の動き	・今月は選挙があり、また暖かく、雪もなかったの で、例年に比べると極端にタクシーの利用客が少ない。 規制緩和で地域内のタクシーの台数が増えている せいもあるが、売上も前年より10%以上のマイナスと なっており、過去最大のものとなっている。	
		住宅販売会社 (従業員)	来客数の動き	・マイホームセンターに来場する客が著しく減っている。	
企業 動向 関連	良く なっている				
	やや良く なっている	食料品製造業 (経営者)	受注量や販売量 の動き	・北海道において水産物はいずれも大漁であったた め、加工原魚の価格が安くなったことに伴い、製品価 格も安くなっている。単価ダウンの影響で売上金額は 減少しているが、数量的には増加しており、新たな消 費が拡大している。	
		食料品製造業 (団体役員)	受注量や販売量 の動き	・年末需要向けの受注量が増加している。また、購入 単位は少量でも高級品ギフトへの購買志向も強い。こ の時期より年末にかけ、短期パート従業員の採用と残 業により受注納期に対応する企業が多く、金融機関の 年末向け資金対応も落ち着いており、企業が困窮する 状況とはならない。	
		金属製品製造業 (統括)	受注量や販売量 の動き	・住宅着工棟数も前年並みになり、受注量も増えてき た。	
		輸送業(支店 長)	取引先の様子	・従来型の工場設備とは異なり、リサイクル等を含め た新規の工場建設案件が出てきた。産業構造が変化し てきていることを思わせる事例といえる。	
		通信業(営業担 当)	取引先の様子	・設備費用が多少かさんでも目新しいシステムを導入 し、自社の競争力強化・新ビジネス参入に努めようと する動きがみられる。	
	変わらない	輸送業(営業担 当)	取引先の様子	・紙パルプメーカーは、内需の低迷から東南アジア向 けの輸出に振り替えて、生産量の維持を図っている。	
		通信業(営業担 当)	受注量や販売量 の動き	・受注量自体は変わらないが、投資に対する検討をし ている客は増えている。	
		金融業(企画担 当)	それ以外	・融資拡大に注力していることもあり、小口運転資金 の需要はかなり目につくが、設備資金の需要は少な い。	
		司法書士	取引先の様子	・不動産関連、建築関連業界は、わずかながら上向き 傾向にあるように見受けられる。	
		その他非製造業 [機械卸売] (従業員)	取引先の様子	・建築にかかる鉄骨製作現場は仕事が一段落してお り、残業もなく、工場内外の清掃や機械整備をしてい る。一方で、橋梁にかかる鉄骨製作現場は納期に追わ れ、短期的ではあるが忙しい状況にある。	
		その他企業[コ ンペンション担 当](従業員)	受注量や販売量 の動き	・忘年会、新年会の動きに大きな変化がない。	
		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	人材派遣会社 (社員)	雇用形態の様子	・正社員の中途採用については、求人ニーズ自体は極 端に減ってはいないものの、採用基準はかなり高く、 なかなか採用に結びつかない。企業は採用に当たり慎 重さが変わっていない。また、派遣の拡大が現状も続 いており、これについても企業の人件費対策と考えら れる。	
		求人情報誌製作 会社(編集者)	雇用形態の様子	・試し期間を経てからの正社員登用も含めてだが、常 用雇用求人が若干増加してきた。ただし、全体的には アルバイト・パートなど臨時雇用の求人が多い。	
		求人情報誌製作 会社(編集者)	求人数の動き	・介護・病院系の求人が依然として好調に推移してい るが、その他の業種に変化はみられない。	
		新聞社[求人広 告](担当者)	それ以外	・土建関係は十勝沖地震の復旧工事でやや潤ってい るが、総体的な動きは良くない。	
	新聞社[求人広 告](担当者)	周辺企業の様子	・11月から年末にかけての求人広告需要の伸びが昨年 と比較して鈍化している。		

分野	景気の現状判断	業種・職種	判断の理由	追加説明及び具体的状況の説明
		職業安定所（職員）	それ以外	・介護・看護関係の派遣の求入、パート店員の求人の伸びがみられるが、低賃金ということで労働条件上のミスマッチがみられる。
		職業安定所（職員）	求人数の動き	・管内の有効求人倍率は前年と比べ0.01ポイント下回った。また、新規求人の4割近くがパート求人となっている。
		職業安定所（職員）	求人数の動き	・新規求人数は前年比で増加しているが、新規求人数に占めるパートの割合も増加傾向にある。
	やや悪くなっている			
	悪くなっている	職業安定所（職員）	求人数の動き	・新規求人数は前年比、前月比とも減少している。とりわけ前年比での減少は3か月ぶりである。

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	百貨店（売場担当）	来客数の動き	・当地のサッカーチームがJ1昇格し、その前から優勝間近セールを始めとするイベントやワゴンセールを行ってきたが、こうしたことがあると客の財布のひもも緩む。
		コンビニ（エリア担当）	来客数の動き	・気温が高く推移し、休日数が多いという要因はあるが、客数が増えている。
		衣料品専門店（店長）	単価の動き	・暖冬傾向で防寒衣料が出遅れているが、高額商品や良い物を認めて買い求める客が見られることから、客単価が上昇し好調に推移している。
		その他専門店〔酒〕（経営者）	販売量の動き	・今月に入り、売上がだんだん好調になってきており、既存店では2けた増に近い好調さである。ポージョレーヌーパーは初日に7割近くを売り上げており、少し良くなっているという実感である。
		観光型ホテル（スタッフ）	販売量の動き	・忘年会シーズンのみならず、新年会シーズンの予約状況がやや良くなっている。
		遊園地（経営者）	来客数の動き	・文化の日の連休が好調で、中旬まで気温が高かったこともあり順調に推移している。客単価も新チケットを中心に予想以上に好調で、前年を5%上回っている。
	変わらない	商店街（代表者）	販売量の動き	・前月の明るさが急にしぼんだ感じ。大型店、小型店あるいは衣類その他物販、飲食サービスなどの区別が無く厳しい状況となっている。
		商店街（代表者）	お客様の様子	・寒さが早く来たと思い、冬物関係の動きに期待したものの長続きせず、その後は温かい日が続き、長期予報も暖冬予報である。今年は天候に商売が大きく影響される年である。
		一般小売店〔茶〕（経営者）	来客数の動き	・来客数の動きは変わっておらず、客の固定化が明確化しているということになるが、当店ではお遣い物やギフト物などのセットものが動いておらず、景気は良くない。
		百貨店（売場主任）	来客数の動き	・新規出店の影響もあるが、特にこのところミセス層の来店が減っているのが目立っている。
		百貨店（売場主任）	販売量の動き	・ギフトの売上は件数が減少し単価も低下しており、特にまとめ買いが少なくなっている。特選商品群の動きが特に悪い。これからクリスマスや迎春の商品の動きが出てくるのでそちらに期待している。
		百貨店（企画担当）	それ以外	・来客数は確実に回復しており、1年前に比べてかなり景気は良くなっている。しかし、今冬は衣料品が不調であり、特にコートでは、デザイン、素材、色など、このシーズンのトレンドを表現するような商品が開発されていないという問題がある。
		百貨店（企画担当）	販売量の動き	・競合する百貨店の1店が今年5月に閉店してから数か月推移しているが、売上は伸びておらず、何も変わっていない。
		百貨店（企画担当）	販売量の動き	・気温が高く、衣料品が防寒衣料を中心に売上がよくない。
		百貨店（広報担当）	お客様の様子	・10月は昨年より冷え込みが厳しく、重衣料を中心に好調であったが、11月は平均気温が前年より4度ほど高く、冬物が苦戦している。 ・歳暮商戦も、序盤は慎重な動きで、前年より遅れてきている。

分野	景気の現状判断	業種・職種	判断の理由	追加説明及び具体的状況の説明
		スーパー（経営者）	お客様の様子	・客の買い物状況は3か月前と変化ない。むしろ一品単価の下落が青果物の相場を中心に進んでおり、また当県では他業態も含めた競争が厳しさを増し、客の分散化が顕著になっており、状況は厳しい。
		スーパー（経営者）	販売量の動き	・冷夏による冷害、不作、米単価の上昇が見られるものの、3,000円以上の米の動きが悪い。
		スーパー（店長）	単価の動き	・野菜が相場安で、前年の一品単価130円に対し、今年は20円安の110円であり、売上構成比の高い農産品部門の影響が全店的な売上に大きな影響を与えている。
		スーパー（店長）	お客様の様子	・来客数は回復傾向にあるが、一品単価や買上点数ともに前年を2ポイントほど割っている。客はチラシに敏感に反応し、安い商品を買回りしており、消費が大きく落ち込んでいるというわけではない。
		スーパー（店長）	単価の動き	・来客数は前期並みで推移しているが、競合店との価格競争で商品単価が下落している。商品単価前期比が97%台、客単価97%割れと売上が伸び悩んでいる状況である。
		スーパー（総務担当）	単価の動き	・10月以降は暖冬で野菜の生育が良く、一品単価が10.3%下落している。生鮮全体でもセール単価の安さも加わり、前月より2%下落しているが、前年比では4%低下している。 ・加工食品は平均単価が前年並みで推移している。 ・衣料品は、冬物関係が販売点数で伸び悩んでいる。 ・こういった状況は当面続くと思われ、あまり良い状況とはいえないが、かといって悪化するわけでもない。
		コンビニ（エリア担当）	単価の動き	・客数に関しては、ほぼ前年並みの水準まで回復してきてはいるが、単価は5%弱低下している状態であり、売上はその分だけ低下しており、景気は回復していない。
		コンビニ（店長）	来客数の動き	・低価格業態の長時間営業拡大が進み、ますますデフレが進んでいる。
		衣料品専門店（店長）	お客様の様子	・購買時に、より慎重に商品を選ぶケースが多くなり、時間がかかる客が増えている。
		衣料品専門店（店長）	来客数の動き	・暖冬により冬物商材の動きが鈍く、大きく数字が動くとは思えない。
		乗用車販売店（経営者）	販売量の動き	・冬支度のため、ウィンターチェックインやタイヤ交換の客が例年通り多く来店しているが、新車や中古車の購入見込み客の来店が例年より少ない。
		自動車備品販売店（経営者）	販売量の動き	・1回目の降雪はあったものの、暖冬であるため、冬物の動きも悪い。
		その他専門店〔靴〕（経営者）	販売量の動き	・まったく雪が降らないため、防寒靴や長靴が全然売れない。
		その他専門店〔ガソリンスタンド〕（営業担当）	販売量の動き	・暖冬の影響で、燃料の販売量が減少しており、特に灯油が減少している。 ・タイヤ販売が例年に比較して半月ほど遅れている。
		高級レストラン（支配人）	販売量の動き	・宿泊関係の客単価低下は依然と変わらず続いているが、客室稼働率が前年を上回り、結果して昨年並み実績を確保できている。 ・宴会は、婚礼件数は多少減少しているが一般宴会や飛び入りの法要があり、前年を上回っている。 ・レストランは、洋食系レストランがとて好調であるが、中華系レストランの不調により前年並みとなっている。 ・デパート地下の惣菜店は依然として苦戦しているが、売り場が1か所増え前年並みの売上を確保しそうである。 ・全体的には前年並みの実績を残すことができそうである。
		一般レストラン（経営者）	来客数の動き	・米不足の影響が続くためか、外食を差し控える状況が見られ、既存店の来客数が前年実績を下回っている。
		一般レストラン（経営者）	お客様の様子	・当店では大学生アルバイトを雇っているが、大学生の就職率が地元私大では50%を割り込んでおり、高校生も35%を割っている。
		スナック（経営者）	来客数の動き	・客数に変化はないが、単価は若干上がっている。

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
		観光型ホテル（経営者）	来客数の動き	・秋の観光シーズンと冬の忘年会の端境期であることに加え選挙が重なり、客の動きが鈍く前年を下回っている。しかし後半に入り、金融関係の忘年会も始まっている。 ・週末は満館であるが、ウィークデーは厳しい。
		観光型旅館（経営者）	来客数の動き	・8月～10月前半が悪かった状況からはやや持ち直した。とはいえ前年並みなので、どちらともいえない。
		都市型ホテル（経営者）	単価の動き	・昨年程度の忙しさであるが、全体的な忙しさほどには売上が伸びず、利益は減少している。単価の低下と一會合当たりの参加人数の減少によるものである。
		都市型ホテル（スタッフ）	来客数の動き	・例年であれば1年の中でも繁忙月であるのに、主力である宴会、婚礼が不振であり、過去10年の中では最低となっている。消費という局面では厳しい状況が続いている。 ・来館者は高額所得者層が中心となっているが、総体的な利用人員は大幅に減少している。
		タクシー運転手	来客数の動き	・とにかく客が少なく、乗った客の大半は短距離で売上が伸びない。 ・客のスナック経営者は3日間続けてお茶をひいたという話で、夜の飲食店も客足が少なく大変な様子である。
		テーマパーク（職員）	来客数の動き	・入場者数は、昨年実績に比べ大幅に増加しているが、館内消費が減少しており、客単価では150円ほど低下している。
		住宅販売会社（従業員）	来客数の動き	・会社全体としての業績は明らかに上向いており、賞与も前回までと比較して多くなる見込みであるが、当県においては今ひとつ実感がわからない。
	やや悪くなっている	一般小売店〔雑貨〕（企画担当）	それ以外	・今月は例年に比べ暖かく気温の高い日が多く、冬物商戦が不振である。
		百貨店（販促担当）	お客様の様子	・暖冬傾向で、主要アイテムのコートの売上が低迷しており、あわせて特選品やラグジュアリー関係がここ数か月伸び悩んでいる。
		スーパー（店長）	来客数の動き	・車であちこちの店の特売品を買い回る傾向と買い控えのダブルパンチで、客数の減少が目立っている。特に平日ではピークタイムが無くなっている。
		スーパー（企画担当）	単価の動き	・この1か月の内で複数の競合が新店し、客数が分散し、販売点数が減少している。
		乗用車販売店（経営者）	来客数の動き	・今年は、例年に比べ降雪が遅れており、輸入車販売にはプラスになると思っていたが、今月に入り来客数が減少し、なかなか販売につながらない厳しい状況になっている。
		都市型ホテル（スタッフ）	来客数の動き	・ブライダルフェアでは2か月連続で来客数が減少している。これは客の慎重な動きによるものであり、実際に年度内は婚礼需給の動きが鈍っている。ただ来年度はけっこう好調な感じで4月からは期待感を持っている。
悪くなっている	住宅販売会社（経営者）	販売量の動き	・前年比105%であるが、3か月前との比較では73%と落ち込んでいる。ここに来てリストラが原因のキャンセルが相次いでいる。	
	スーパー（経営者）	販売量の動き	・来客数は増加傾向にあるが、販売個数と販売単価の下落が大幅に進行しており、悪くなっている。	
	スーパー（店長）	競争相手の様子	・大手ショッピングセンターの開店の影響により、各社で価格訴求が強まっている。	
	スーパー（店長）	競争相手の様子	・競合するスーパーセンターが3店出店し、その影響で売上が減少している。	
	その他専門店〔白衣・ユニフォーム〕（営業担当）	販売量の動き	・全般的に暖かい気温で推移しているため、防寒衣料の受注の伸びが思ったより出ない。季節のメリハリがはっきりしない年は販売に影響を及ぼす。雪が少しでも早い時期に降れば防寒衣料も動きが出るが、そうでなければ買い控え状態である。	
タクシー運転手	お客様の様子	・今回初めて全てについて「悪い」を選択した。タクシーを利用した建設関係の客の話では複数の人がボーナスが出ない話をしていた。		
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	・おでん類を中心に、秋冬用の季節商品が順調に定番化し、大きな揺らぎも無く推移しており、特売状況も良い。

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	
	変わらない	食料品製造業（経営者）	受注量や販売量の動き	・動きはあるものの、勝ち組と負け組の中での動きであり、景気は良くなっているように見える。しかし、全体のパイが拡大しておらず、経済状態は冷え込んだままである。	
		食料品製造業（経理担当）	受注量や販売量の動き	・商品の売上は安定的に推移しているが、原材料価格が高騰しているため収益面では厳しい。	
		出版・印刷・同関連産業（経営者）	受注価格や販売価格の動き	・年末の年賀状関係で、価格破壊的な価格競争が続いている。	
		電気機械器具製造業（経営者）	取引先の様子	・第3四半期は前年比20%ダウンで推移している。全体に新規物件が少なく、年末の様子見の状況なのかどうかは不明。一部半導体では動きがある。	
		金融業（営業担当）	取引先の様子	・一般先に対する貸出金の減少率が下げ止まりの傾向になってきているが、地方公共団体をはじめ厳しい財政運営を続けており、総体としては依然厳しい状況といわざるを得ない。	
		新聞販売店〔広告〕（店主）	受注量や販売量の動き	・チラシ折込が5か月連続で中央企業を中心に増加しているが、地元では動きが無く、手控えもしくは枚数や地域限定であるため、中央の効果が波及してきていない。一般消費者や観光業者は5月の地震の影響が響き手控えが多い。	
	やや悪くなっている	経営コンサルタント	取引先の様子	・下請けの製造業では、仕事は増えているが、利益が出ない状態が続いている。	
		食料品製造業（総務担当）	受注量や販売量の動き	・受注量が落ち込んでいる。本来であれば日本酒の受注量が増える時期であるが、今年はそうならない。	
		繊維工業（総務担当）	取引先の様子	・受注状況は依然として業界全体が低調で、メーカーの数が減少しているためか、単独の新規取引先の来社や引き合いが出てきている。 ・生き残りのための模索は依然として続いている。	
		一般機械器具製造業（経理担当）	それ以外	・自動車販売において、一部メーカーの販売に陰りが出ている。これを従来は輸出で補ってきたが、急激な円高で輸出採算が悪化し、経営全般に影響を及ぼすことになる。	
	悪くなっている	建設業（経営者）	それ以外	・この冬の賞与は、昨年の約50%程度となる見通しである。	
		コピーサービス業（経営者）	受注価格や販売価格の動き	・商品の出荷量が、金額の大小にかかわらず少なくなってきた。特に小額商品は、かなり少なくなっている。	
	雇用関連	良く なっている	農林水産業（従業者）	受注価格や販売価格の動き	・秋の天候が良かったこともあり、晩生種のりんごの出来が非常に良かったが、今年は豊作の年であり、販売価格が低迷している。
			食料品製造業（経営者）	それ以外	・飲食業の極度の不振、季節商品の投入の遅れにより、特に宮城県内での出荷が悪かった。
		やや良くなっている	人材派遣会社（社員）	周辺企業の様子	・液晶、レーザープリンター、自動車関連などで雇用環境が改善する兆しが出てきている。
			人材派遣会社（経営者）	求人数の動き	・製造業からの求人数は依然として多い。なかでもCADオペレーター、金型の設計技術者の募集が多い。
			人材派遣会社（社員）	それ以外	・取引先では、半導体や精密機器などの海外とのやり取りがある製造業が多いが、こうした業種の増員がここ1～2か月で活発化している。
			人材派遣会社（社員）	雇用形態の様子	・正社員は採用しないが、派遣なら受け入れられるという企業が増えており、オーダー依頼は前月と比べても増えている。
変わらない		職業安定所（職員）	採用者数の動き	・就職者数の伸びが大きく、3か月前より大きく増加している。また前年同月比では18%の増加で、特に雇用保険受給者の就職の伸びが大きい。	
		人材派遣会社（社員）	求人数の動き	・求人数が低迷しており、派遣会社の注文量はずっと低い水準のまま横ばい状態である。	
		新聞社〔求人広告〕（担当者）	求人数の動き	・求人数の動きはここ数か月安定していない。今月は前年並みの水準である。全体的には乱高下を繰り返しながら、少しずつ上向いている。	
		職業安定所（職員）	採用者数の動き	・求人は増加しているものの、就業場所が管外という請負求人も多く、就職者数は伸び悩んでいる。	
	職業安定所（職員）	求人数の動き	・新規求人数の前年比減少幅は縮小しているが、ほとんど全ての産業で目立った回復の動きは無く、就職件数でも大きな変化はない。		
やや悪くなっている	職業安定所（職員）	求職者数の動き	・新規求職者が減少している。紹介希望者も昨年を20%も下回っている。		

分野	景気の現状判断	業種・職種	判断の理由	追加説明及び具体的状況の説明
	悪く なっている	アウトソーシング企業（社員）	それ以外	・市町村の来年度予算要求の時期になっているが、要求が通らず削減されている状況であり、来年度に向け更なる人件費カットが出てきて、当社にも影響が出てくる。

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	百貨店（売場主任）	単価の動き	・新しく入れたブランドに、とても勢いがあり、既存の他ブランドにも相乗効果が出てきている。
		百貨店（販売促進担当）	販売量の動き	・外商、法人の販売量は落ちているが、店頭の上伸率は高い水準を維持している。
		コンビニ（経営者）	販売量の動き	・周辺の大手機械メーカーが年末に向けて多少忙しくなっているようで、3か月前と比べ、来客数がやや増加している。
		家電量販店（店長）	単価の動き	・AV商品、プラズマ、液晶のテレビ関係で高額品が動いており、少しは安堵感が出て、上向きになっている。
		乗用車販売店（経営者）	来客数の動き	・来客数の動きが多少良い。成約まではなかなか時間がかかるものの、新型車の販売は目標の80%を達成している。
		タクシー運転手	来客数の動き	・普通のスナックは振るわないが、時間制で定額の飲み屋が好調で、帰りの遅くなった客がタクシーを利用している。
		通信会社（社員）	販売量の動き	・新機種の販売開始にもかかわらず、新規加入数は伸び悩んでおり、月間目標の達成は難しい。第3世代携帯電話への移行は好調である。依然として人気の高いカメラ付き携帯電話への機種変更も増加している。
		ゴルフ場（支配人）	来客数の動き	・平日の来場者数は普通だが、土日は順調で、キャンセル待ちも非常に多い。周辺コースの予約も順調である。
		設計事務所（所長）	それ以外	・仕事の企画数がかかなり増加している。企画に対して、契約、実施設計となる確率も上昇してきている。
	変わらない	商店街（代表者）	販売量の動き	・秋のスポーツシーズンであるが、それほど変わらない。
		百貨店（営業担当）	お客様の様子	・客は買物に対して非常に慎重であり、価格だけでは動かない。
		スーパー（経営者）	お客様の様子	・客単価は10月に引き続き、前年比で3%低下しているが、10月末に大型店が閉鎖した影響からか、来客数は5%増、売上は2%上昇となっている。
		スーパー（店長）	お客様の様子	・通常であれば冬物の食品が動く時期であるが、暖冬のために客が鍋をする機会が少なく、鍋材料を代表とする冬の食材の売行きが今一つである。
		衣料品専門店（経営者）	お客様の様子	・冬物、厚手の商品の動きが悪く、薄手の商品がまだ動いている状況である。
		衣料品専門店（経営者）	来客数の動き	・来客数は前年比でほぼ横ばいであるが、暖かいのでコート類の動きが鈍い。
		乗用車販売店（経営者）	お客様の様子	・ボーナス商戦時期であるが、客の慎重な姿勢は変わらず、継続車検で車両購入には至らない。
		乗用車販売店（従業員）	来客数の動き	・テレビ、ラジオ、新聞、DM、チラシ等で宣伝しても、来客数の増加は一瞬で、継続しない。
		住関連専門店（店長）	来客数の動き	・客は財布をしっかりと締めており、必要な物しか購入しないので、買上点数の伸びが小さい。
		スナック（経営者）	来客数の動き	・10月は良かったので期待したが、予約もそれほど増えず、フリーの客も今一つで、11月は思ったほどは良くない。ようやく忘年会の予約が入り始めたので様子見の状態である。
	都市型ホテル（スタッフ）	単価の動き	・宴会での料理単価が500円程度下がっている。	
	旅行代理店（従業員）	販売量の動き	・通常ならば忘年会等で人数が出てくる時期であるが、販売量が減少している。	
	タクシー運転手	お客様の様子	・11月から100円で県庁と駅の間を走るバスが運行している。1日21回往復するので、県庁からの客が減少し、収入が減少している。	
	観光名所（職員）	お客様の様子	・来客数は例年並みであるが、日帰り客が多く、宿泊数は例年を下回っている。レストランの客単価も低下している。	

分野	景気の現状判断	業種・職種	判断の理由	追加説明及び具体的状況の説明
企業 動向 関連	やや悪く なっている	遊園地（職員）	来客数の動き	・11月は降雨の日が半分以上あったものの、2度の3連休で大入りとなり、来客数は前年を上回っている。
		設計事務所（所長）	来客数の動き	・来客数が減少し、厳しい状況は3か月前と変わっていない。
		設計事務所（所長）	競争相手の様子	・現在受注している物件の後に、引き続き受注物件があるのかという不安をいつも抱いている状況が続いている。
		スーパー（統括）	販売量の動き	・11月中旬まで高めの気温が続いたために、衣料品は苦戦している。下旬は防寒、トレンド商品、実用肌着が動いたが、全体を押し上げるまでには至っていない。住居関連ではこたつが順調であるものの、毛布、カーペット類は苦戦している。鍋物を中心とした食品は好調であるが、加工食品などの価格低下が続いている。
		スーパー（経営企画担当）	競争相手の様子	・大手を含めた競合他社のチラシ攻勢の激化により、来客数、買上点数の減少傾向が続いている。
		コンビニ（経営者）	競争相手の様子	・商圏内のスーパーが営業時間を延長しており、隣接する競合店へも客が流れていることから、年賀状印刷、クリスマス、歳暮等の数字が前年を大きく下回っている。
		コンビニ（店長）	販売量の動き	・特に客単価が低下してきている。公共料金の支払のみで、何も買わずに帰る客も増加している。
		コンビニ（店長）	単価の動き	・売上が前年の95%、客数が99%とほぼ前年並みである。クリスマス商品も売れているが、客はクリスマス商品を買う一方で普通の商品を一品減らしており、売上増にはつながっていない。
		衣料品専門店（販売担当）	来客数の動き	・10年ぶりといわれる天候不順の影響で、客の動きが悪い。11月下旬に近くに大型スーパーが開店し、人の流れが随分出てきている。
		乗用車販売店（販売担当）	販売量の動き	・月に1回展示会を開催しているが、販売量に変化がない。新車は全く売れず、中古車はそれなりの台数が出ているが、広告宣伝費をかなりかけていて現状維持では、あまり良くない。
		その他専門店 〔携帯電話〕 （従業員）	販売量の動き	・0円の機種など、特価商品を売り出せば販売数が伸びるが、儲けがほとんど出ない。客は価格にとっても敏感で、価格設定が難しい。今月は安くても1万円近くする商品しかないのが厳しい。
		高級レストラン（店長）	単価の動き	・来客数、予約数に変化はないが、客単価が20%低下したまま回復していない。
		都市型ホテル（スタッフ）	来客数の動き	・3か月前よりも客の動きが鈍く、団体予約、エージェントからの予約とも激減している。
	タクシー運転手	来客数の動き	・8月から4か月連続で減収となっている。乗り場は客待ちのタクシーであふれている。	
	住宅販売会社（経営者）	来客数の動き	・来客数はあるものの、成約までの時間差が大きい。決まる場合はあまり時間がかからないが、検討中という客はいつになっても結論が出ないことが多い。	
	悪く なっている	百貨店（販売促進担当）	来客数の動き	・暖冬の影響で防寒商品が低迷しており、地域のボーナス支給への不安から歳暮ギフトも遅れている。
		乗用車販売店（販売担当）	販売量の動き	・9月、10月と月を追うごとに販売量が減少してきており、特に11月は悪い。売れても本当に値段の安い車だけである。
		一般レストラン（経営者）	それ以外	・当店の差別化のために打ち出した新メニューの鯉料理が定着しつつあり、来客数も着々と伸びていたが、コイヘルペスウイルス病の影響により、11月の鯉料理に関する売上は、3分の1以下となっている。
		スナック（経営者）	それ以外	・毎年11月は売上が上昇しない月であるが、23年間の営業の中で今月が最低である。
ゴルフ練習場（経営者）		お客様の様子	・客は自分の好みに合う商品は購入するが、いくら用途が同じ物でも、少しでも気に入らないと購入しない。商品選びが非常に厳しくなっている。	
良く なっている やや良 くなっている	-	-	-	-
	食料品製造業（営業統括）	取引先の様子	・ヨーロッパではワインが当たり年とのニュースが報道され、ポージョレーヌーバーは順調な滑り出しとなっている。国産品に関しては、特に中小メーカーが特色を出して頑張っている。	
	一般機械器具製造業（生産管理担当）	取引先の様子	・しばらく注文が途絶えていた取引先数社から、注文が出てきている。また、新規案件の引き合いも増加している。	

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
		精密機械器具製造業（経営者）	受注量や販売量の動き	・QCD（品質、コスト、納期）は依然として厳しいが、若干仕事が出てきている。
		新聞販売店〔広告〕（総務担当）	受注量や販売量の動き	・チラシの出稿量が6か月連続して、前年をわずかが上回っている。今まではエステ、パチンコ等、特定業種からの受注に支えられてきたが、最近特定の業種が目立つわけではなく、全体的に盛り上がりを見せている。
		その他サービス業〔情報サービス〕（経営者）	取引先の様子	・客の事業そのものが伸びており、今まで抑制してきた情報化投資に前向きに取り組むようになってきている。引き合いが増え、人の動きも含め活気が出てきている。
	変わらない	電気機械器具製造業（経営者）	受注価格や販売価格の動き	・見積件数は3か月前と比べて3割程度増加しているが、販売価格が非常に低迷したままなので、総じて変わらない。
		電気機械器具製造業（経営者）	受注量や販売量の動き	・仕事は小ロットで短納期、コストも厳しく、苦難が続いている。
		輸送用機械器具製造業（総務担当）	受注量や販売量の動き	・フルモデルチェンジの車種の量産効果は終わり、売上も受注も横ばいになっている。
		その他製造業〔宝石・貴金属〕（経営者）	受注量や販売量の動き	・展示会での売上はほぼ前年並みを確保したものの、店頭での販売が苦戦している。
		輸送業（営業担当）	受注量や販売量の動き	・ホームセンター等のディスカウントショップ向けの輸送依頼は好調であるが、一般貨物の依頼は少ない。
		金融業（経営企画担当）	取引先の様子	・製造業の受注量は全体的に増加傾向にあるが、依然単価は低く、資金繰り、収益確保は厳しい。技術力の優劣による企業間格差の広がりが目立っている。
	やや悪くなっている	広告代理店（営業担当）	受注価格や販売価格の動き	・PR広告、求人広告ともに、掲載料金の大幅な値下げ競争は一段落したようである。なるべく価格を下げず、企画内容を重視した営業を行っていることが功を奏し、この3か月間は前年比105%となっている。
		金融業（融資担当）	取引先の様子	・ビルのテナントに入っている居酒屋の話では、来客数が増加している店がある一方で、賃料を延滞している店が出ているとのことである。
		その他サービス業〔放送〕（営業担当）	受注量や販売量の動き	・商業、サービス業、不動産業等からのスポットコマースが出ているが、期間が短く、受注金額が小口化しており、全体の売上高が4%程度減少している。
悪くなっている	建設業（総務担当）	受注量や販売量の動き	・市の公共事業発注額が前年より35%減と広報誌に掲載され、県でも同様の状況となる見込みである。公共事業主体の仕事なので、売上は大幅減である。	
	不動産業（経営者）	それ以外	・取引先からの要求は以前より厳しいが、支払は同じままである。	
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	・住宅関連の製造加工は製造、加工とも落ち着いた動きである。周辺の電気、電子関連の製造は、組立作業も含め、全般的に忙しいと聞いている。生産関係は、1.5倍程度の増員を見越した採用の動きがある。
		求人情報誌製作会社（経営者）	求人数の動き	・派遣業を含むサービス業で求人が増加しており、当地区の有効求人倍率は26か月ぶりの水準となっている。製造業は先行き不透明感が強く、工内下請の利用で人員を調整している。依然として、正社員の雇用は厳しく、パートなどの求人が多い。
		職業安定所（職員）	求人数の動き	・新規求人数が3か月連続で前年同月より増加し、中高年をも含めた就職者数も2か月連続での増加となっている。
		職業安定所（職員）	求人数の動き	・有効求人倍率は7月に1.00倍を超えてから着実に上昇を続けており、3か月前と比べ、0.17ポイント上昇している。
		職業安定所（職員）	求人数の動き	・10月内容統計における新規求人数は、昭和40年からの統計で最多となっている。
民間職業紹介機関（経営者）	求人数の動き	・製造業は県内の大手企業主導で、関連企業にも波及効果が出ている。特許申請を倍以上増やしている企業もあることから、特許事務所の採用が出ている。建設は個人住宅関連の求人が目立ってきたものの、営業職主体で、技術関連は増加していない。サービスでは介護、福祉関係の求人が目立っている。		

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
	変わらない	人材派遣会社（営業担当）	採用者数の動き	・市町村合併関係のシステム一本化に伴うSEの派遣依頼があるが、要望されているスキルのレベルがかなり高い上、出張が多く、雇用期間も暫定的であることから、条件が合わず採用者数が伸びない。一部IT関連の派遣も要望は高く、期間限定という状況は同様で、求職者とのマッチングの難しさから、求人、求職者数は変わらない。
		求人情報誌制作会社（経営者）	求人数の動き	・大型ショッピングセンターの開店が12月5日と間近に迫り、雇用の動きも落ち着いてきている。周辺地域では、客をとられると予想し、求人募集が減少している。
		職業安定所（職員）	周辺企業の様子	・新規求人数は前年同月比で13か月連続増加している一方で、倒産、店舗閉店、金融整理等も増えているので総じて変わらない。
	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	・例年この時期に求人のある企業15社に問い合わせたところ、技術、営業以外は派遣やパートで対応し、新卒の求人予定はないとの回答が多い。
	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	商店街（代表者）	お客様の様子	・来客数が増加しており、カードの売上から客単価も増加していることが分かる。
		家電量販店（店員）	単価の動き	・DVDレコーダーや大型テレビ等が売れている。
		乗用車販売店（経営者）	単価の動き	・高位車種の比率が少し高まり、単価が上がっている。
		旅行代理店（従業員）	お客様の様子	・海外旅行はSARSの影響を長く受けていたが、ここへきて、客の意識が海外に向くようになっている。国内旅行も日帰りを予定していた客が一泊にする等、ワンランク上の旅行を考える傾向にある。
		旅行代理店（従業員）	販売量の動き	・11月の実績が改善し始めている。
		通信会社（企画担当）	販売量の動き	・契約数は順調で、解約数も減少している。
		観光名所（職員）	来客数の動き	・来客数が、前年比で10%程度増加している。
		ゴルフ場（支配人）	来客数の動き	・11月は月全体を通して、来場者を平均的に獲得できている。
	変わらない	一般小売店〔衣料・雑貨〕（経営者）	お客様の様子	・11月も寒さが続き、10月からの売行きが持続している。冬の厚物、特に国産の比較的良好な商品が売れている。
		一般小売店〔パン〕（従業員）	単価の動き	・メニューを見直し、単価の構成を組み替えることで、高単価商品の販売増を期待していたが、客の購入する価格帯はあまり変わっていない。
		一般小売店〔茶〕（営業担当）	販売量の動き	・超級茶の試飲を実施する等して単価を上げているため、売上は確保できているが、来客数の減少は続いている。
		百貨店（企画担当）	販売量の動き	・ファッション関連の売上が非常に厳しい。食品、高級雑貨は健闘している。
		百貨店（営業担当）	販売量の動き	・防寒衣料、特にコートの販売量が前年を下回り、苦戦している。11月の歳暮ギフトの受注も前年を下回る見込みである。
		百貨店（営業担当）	販売量の動き	・月初から中旬まで気温が高く、コートなどの防寒衣料を含めたアパレル関連の伸びが良くない。20日以降、持ち直しているが、前年の水準には到達していない。 ・来客数は前年比100%であるが、単価は下落している。
	百貨店（販売促進担当）	お客様の様子	・冬物の売行きが芳しくない。歳暮ギフトセンターについても、立ち上がり及早まる傾向はあるものの、店頭よりもインターネット経由の受注が増えているのが、客足は今一つである。	

分野	景気の現状判断	業種・職種	判断の理由	追加説明及び具体的状況の説明
		百貨店（統括）	販売量の動き	・婦人服に動きが出てきたものの、紳士服、家庭用品は更に悪化している。食品は安定しているが、日常生活雑貨品の不振が継続している。
		スーパー（店長）	単価の動き	・来客数は98～99%であるが、客単価が95%を割っている。
		スーパー（店長）	販売量の動き	・10月は来客数、売上とも前年を上回ったが、11月は来客数が99.7%、売上が96.0%となっている。特に、婦人服が93.8%と苦戦している。気温の影響もあり、防寒衣料のアウトターは74%と、動きが止まっている。
		スーパー（店長）	お客様の様子	・客が購入する商品を見ると、献立の品数が1～2品と少ないように想像される。 ・客は安価な商品を中心に購入しているため、売上点数が増加しても、売上金額は増加しない。
		コンビニ（経営者）	販売量の動き	・売上、来客数ともに昨年並みで推移している。年末に向けたギフト商品等の販売も順調で、予約関連商品も前年と同様の注文が入っている。
		コンビニ（店長）	販売量の動き	・マスコミの宣伝効果が、ボージョレーヌボーがよく売れている。特にヴィラージュ物から売れて、60本が完売している。
		衣料品専門店（経営者）	来客数の動き	・天候不順の影響もあるが、来客数が非常に少ない。高額品のイベントを開催し、何とか売上を確保している。
		家電量販店（店長）	来客数の動き	・3か月前と比べて、来客数が増加していない。 ・パソコンの秋冬モデルが出そろったが、動きが鈍い。
		乗用車販売店（営業担当）	来客数の動き	・既存客以外の新規来店客数が通常よりも多い。
		乗用車販売店（販売担当）	単価の動き	・限定車等の買い得な車を販売しているものの、客の目は高額車には向かず、低価格車が売れている。
		その他専門店 [キャラクターグッズ]（従業員）	単価の動き	・売上は順調に推移しているが、客単価の低下傾向は続いている。
		一般レストラン（経営者）	来客数の動き	・3か月前の悪い状態が続いている。来客数が少なく、イベントもあまりない。
		一般レストラン（経営者）	お客様の様子	・このところ、建設関係の客が戻ってきている。
		一般レストラン（店長）	単価の動き	・客が単価の安い品物から注文する傾向が依然として続いている。
		スナック（経営者）	単価の動き	・今までウイスキーを注文していた客が焼酎に変えるなど、客は飲物のグレードを下けている。つまみも注文しなくなっている。
		都市型ホテル（スタッフ）	来客数の動き	・連休にもかかわらず、客足が全然伸びず、宿泊も落ち込んでいる。
		都市型ホテル（スタッフ）	来客数の動き	・10月以降、レストランの来客数、特に夜の落ち込みが回復しない。近くのレストランでも、夜の来店客数が伸びていないようである。
		タクシー運転手	お客様の様子	・11月後半から忘年会シーズンに入っているが、夜は終電車とともに客が消えてしまい、早朝の利用客もあまり伸びない。昨年よりは多少良い印象を受けるが、今一つ良くない。
		タクシー運転手	お客様の様子	・前半は極端に良いという状況ではなかったが、中旬以降忘年会があり、少しずつ動きが活発になってきている。
		通信会社（営業担当）	お客様の様子	・加入獲得営業に対する客の反応が相変わらず慎重で、生活防衛的な意識に変化がない。
		その他サービス [語学学校] （総責任者）	来客数の動き	・来客数が昨年よりも減少する状況が続いている。特に、既存校が厳しい。
		設計事務所（所長）	お客様の様子	・鉄鋼関係の客が、取引相手が買上価格を引き上げるので、今までの低価格受注からようやく抜け出たが、単価としては依然として厳しい水準であると話している。
		設計事務所（所長）	販売量の動き	・実施設計及び計画設計が滞り、前に進まない。
		住宅販売会社（経営者）	販売量の動き	・販売量の動きが悪い。40数棟のうち、11月に契約が決まっている物件は低額の新築住宅1件のみで、それも指値を受けての契約である。ただし、全体的に来客数はある。

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
	やや悪くなっている	一般小売店〔家電〕（経営者）	販売量の動き	・12月1日から地上デジタル放送が始まるが、客は様子見の状況で、問い合わせはあるが、購入には進まない。
		一般小売店〔米穀〕（経営者）	単価の動き	・不作のため、米の価格が高騰する中、値下げをしても客は米を買わない。他の食べ物にシフトしているのが、10年前の不作の時とは違う状況になっている。販売量は15%程度減少している。
		一般小売店〔靴・袋物〕（従業員）	来客数の動き	・10月までは、客は必要な商品であれば相応の単価でも購入していたが、11月は欲しい商品でも割り引きになるかを尋ねたり、割引商品の更なる値引きを要求する客が多い。
		百貨店（副店長）	単価の動き	・客単価は低下する一方で上向く傾向はみられない。
		百貨店（販売促進担当）	単価の動き	・気温の影響で、コートの動きが遅い。各メーカーの低単価戦略商品は健闘しているが、単価が従来の水準の商品は動きが鈍い。
		百貨店（業務担当）	販売量の動き	・天候の問題があったとはいえ、11月に入り販売量が大きく減少している。歳暮商戦も始まったものの、法人需要を含め、冷え込んでいる。
		スーパー（統括）	販売量の動き	・10月に続き、11月の売上は厳しい。衝動買いは全くなり、客は必要な物以外は買わない傾向が顕著である。
		コンビニ（経営者）	販売量の動き	・来客数が減少し、販売が上向かない。客が買う商品数も減少している。
		乗用車販売店（販売担当）	販売量の動き	・排ガス規制の猶予期限の12月が近づき、車両の販売量は減少している。
		タクシー運転手	お客様の様子	・11月は雨で忙しいと思われたが、夜が暇なので、実際の売上は思ったほど上がっていない。タクシー業界は夜が勝負なので、夜が暇だと売上は伸びない。
	ゴルフ練習場（従業員）	単価の動き	・以前は、高額ではあるがお得なカードが良く売れていたが、最近はあまり売れなくなっている。	
	住宅販売会社（従業員）	販売量の動き	・11月は3連休が2回もあり、販売キャンペーンを大々的に行ったにもかかわらず、販売量が変わっていないことから、実質的には3か月前よりやや悪くなっている。	
	悪くなっている	衣料品専門店（経営者）	お客様の様子	・10月末より苦戦状況が続き、11月は出足から近年になく悪い。特に、主力のニット類やコートに動きが全くない。上旬の暖かさや雨の多さなど、天候条件が悲惨である。
		家電量販店（営業部長）	販売量の動き	・暖冬の影響で、冬物の家電製品の動きが鈍い。パソコンは冬季モデルが出そろったが、期待はずれに終わりそうな雰囲気である。
		自動車備品販売店（経理担当）	販売量の動き	・相変わらず見積依頼は多いが、車検でも部品は最小限に抑えてあり、高額品はほとんど売れない。
		その他小売〔生鮮魚介卸売〕（営業）	お客様の様子	・売掛の支払が、非常に悪くなっている。
		その他レジャー施設（経営企画担当）	それ以外	・取引銀行に、当社の資金繰り上マイナスとなる要請事項を提示されている。
		住宅販売会社（従業員）	来客数の動き	・仲介業者の話を聞いても、客が全く出てきていない。
	企業動向関連	良く なっている やや良くなっている	-	-
出版・印刷・同関連産業（営業担当）			受注量や販売量の動き	・今まで月に一度しかなかった上場企業からの注文が、11月は3件出ている。
電気機械器具製造業（経営者）			取引先の様子	・引き合いが比較的活発になってきて、商談の成約率が3割程度に上がっている。
輸送業（営業統括）			受注量や販売量の動き	・受注量が多少増加している。客も仕事が入っているようで、配送台数も増加している。
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	・受注量が例年程度に回復している。客先での生産や工場の稼働率も回復傾向にある。	
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	・受注量はいくらか持ち直しているが、単価があまりにも低い。
		一般機械器具製造業（経営者）	受注量や販売量の動き	・10月は残業をやって仕事をこなしていたが、このところ残業が続かない。
	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、ほぼ横ばい状態が続いている。	

分野	景気の現状判断	業種・職種	判断の理由	追加説明及び具体的状況の説明	
		建設業（営業担当）	受注価格や販売価格の動き	・受注価格が低迷する中で、最近、材料関係業者等の協力業者や元請は、損益分岐点を越えてまで見積価格を下げなくなっている。	
		建設業（経理担当）	受注価格や販売価格の動き	・改修工事等、小規模工事の多数受注はできるようになっているが、受注単価は希望単価よりもかなり低い状況が継続している。	
		輸送業（総務担当）	受注量や販売量の動き	・この2、3か月、受注量が増加傾向にあったが、11月は横ばいとなっている。費用の増加分を価格に転嫁できず、価格は厳しい。	
		金融業（審査担当）	取引先の様子	・各業種とも、依然として収益が横ばいの状態が続いている。	
		不動産業（総務担当）	取引先の様子	・大口テナントが退去した後の入居テナントは、小口テナントが多く、空室率の改善がままならない状況が続いている。	
	やや悪くなっている		プラスチック製品製造業（経営者）	受注価格や販売価格の動き	・受注価格が低下するケースが多くなっている。ダンボール価格が高くなっているため、利益は減少している。
			輸送業（総務担当）	取引先の様子	・得意先のリストラや合理化で、物流システムを含めたシステム的大幅な変更が順次進められているが、無駄取りと称してコストダウンの要請が来ている。また、得意先担当の一新を図り、人的なつながりの排除が強力に進められており、当社のような元請も対応を迫られている。
			不動産業（経営者）	競争相手の様子	・空室が多く、どうにもならない。
	悪くなっている		社会保険労務士	取引先の様子	・支払いが滞るなど、資金繰りの厳しい会社が多く見受けられる。
			電気機械器具製造業（経営者）	受注量や販売量の動き	・売上は8月比で90%と、今年最低の水準となっている。
雇用 関連	やや良くなっている				
		人材派遣会社（社員）	求人数の動き	・一度に複数名の派遣依頼をしてきた企業が数社あるほか、新たに派遣の利用を検討している企業からの問い合わせや依頼も入っている。	
		人材派遣会社（社員）	周辺企業の様子	・中国に進出している製造業では、新工場の増設等に対応するため、求人の増加によりビジネスを拡大する強気の経営を行っている。	
		職業安定所（職員）	求人数の動き	・正社員の求人数は落ち着いているが、パート求人には依然として力強い動きがみられる。 ・個人消費の堅調さを反映してか、卸、小売業、特に、小売業からのパート求人にも人材需要の盛り上がりが見える。	
		職業安定所（職員）	求職者数の動き	・新規求職申込が、前年同月比14.9%のマイナス、前月比では約30%のマイナスと、引き続き減少している。	
	変わらない		学校〔専門学校〕（教務担当）	求人数の動き	・システムエンジニアやプログラマーの求人が引き続き出ており、追加募集も目立つ。
			人材派遣会社（社員）	求人数の動き	・取引先に増員の動きがなく、停滞している。
			求人情報誌製作会社（営業担当）	求人数の動き	・求人数はここ半年以上前年割れの状態である。11月も状況はほとんど変わらない。
			職業安定所（職員）	雇用形態の様子	・求人はあるものの、パートや契約社員、製造業での業務請負、事務職の派遣社員等、正社員とは異なった雇用形態の求人が目立つ。
	やや悪くなっている		学校〔専修学校〕（就職担当）	求人数の動き	・求人票獲得状況は過去4か月間、昨年同月比でほぼ横ばいの数で推移している。
-			-	-	

分野	景気の現状判断	業種・職種	判断の理由	追加説明及び具体的状況の説明
	悪く なっている	新聞社〔求人広告〕（担当者）	求人数の動き	・求人数は減少する一方である。今までは採用までに何度か募集をかけていたが、今は一回だけの募集で採用を行うなど、企業が求人募集をする回数に限られてきている。

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	都市型ホテル（スタッフ）	販売量の動き	・宿泊、宴会ともに予約が好調で、過去5年間で最も高い収益である。
	やや良く なっている	商店街（代表者）	お客様の様子	・依然として客単価は上昇していないが、購買意欲が若干見られる。
		一般小売店〔土産〕（経営者）	来客数の動き	・客単価は低下しているが、売上は確実に回復している。昨年が底であったことが確信できる状況が続いている。
		百貨店（企画担当）	販売量の動き	・コートなどの重衣料品や海外ブランドなどの高額商品が、ヤングやキャリアを中心に順調に伸びている。
		百貨店（外商担当）	お客様の様子	・客からの電話注文が増加しており、購買意欲が増している。
		コンビニ（エリア担当）	販売量の動き	・特売製品の動きが良好である。ただし、特売期間が終了するとその商品の販売が極端に落ち、他の類似特売品に流れてしまう。
		コンビニ（エリア担当）	来客数の動き	・天候に恵まれ、売上は前年を上回っている。ただし、来客数は増加しているが客単価は低下しており、完全な回復ではない。
		家電量販店（店員）	販売量の動き	・前年同月比でみると、売上は若干良くなっている。
		乗用車販売店（経営者）	販売量の動き	・客の購買意欲が増している。良い物にはお金を惜しまない客が増えている。
		その他小売〔貴金属〕（経営者）	販売量の動き	・若年層で一点豪華主義的な買物の仕方が目立っている。
		その他小売〔雑貨卸〕（経営者）	販売量の動き	・本年9月以前は、引き合いのみで注文には至らない場合が多かったが、9月を境に注文に結びつく引き合いが多くなっている。
		観光型ホテル（スタッフ）	来客数の動き	・海外旅行の振り替えがあり、法人、個人、団体ともに上向いている。
		都市型ホテル（支配人）	それ以外	・設備点検や内装などの取引業者の仕事が忙しくなっている様子で、姿勢が以前と比べて強気である。
		都市型ホテル（スタッフ）	来客数の動き	・忘年会、同窓会での利用が特に増加している。
		旅行代理店（経営者）	来客数の動き	・前年比で増収増益を見込んでいる。製造業、建設業からの受注を取ればさらに良くなる。
		旅行代理店（従業員）	販売量の動き	・個人客の動きは好調である。当社主催の低価格パッケージツアーは今月中旬に早くも前年下期実績を上回っている。一方で、高価格商品が低調なため、全体として数量は伸びても、収益はさほどでもない。
		タクシー運転手	お客様の様子	・連休には結婚式やイベントも多く、夜の街も木曜日や金曜日が若干良くなっている。
		通信会社（企画担当）	お客様の様子	・先月に続き、客からの問い合わせが増加しており、新サービスへの関心も高い。
		テーマパーク（職員）	来客数の動き	・個人客は減少傾向にあるが、団体客が増加している。
	美容室（経営者）	お客様の様子	・レジャーなどの娯楽に消費を回す人が増えている。	
その他サービス〔珠算塾〕（経営者）	それ以外	・小学校入学前に九九を覚えさせたい親の意向で、幼稚園児の入塾がかつてない勢いで増加している。		
住宅販売会社（従業員）	販売量の動き	・賃貸マンション、アパートの建設が増加している。特に、耐震構造の建物への関心が高くなっている。老後の収入源のために賃貸マンション建設を考える客も増えている。		
住宅販売会社（企画担当）	来客数の動き	・リフォームのダイレクトメールへの反響が大きく、来客数等は伸びている。		
変わらない	商店街（代表者）	単価の動き	・商品単価に下げ止まりの気配がない。客の値引き要求はきつい。	
	商店街（代表者）	単価の動き	・来客数、売上とも安定しており、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
		商店街（代表者）	競争相手の様子	・高額な商品は売れず、安い商品ではスーパーの価格に負けてしまう。修理の仕事も少なくなり、大変厳しい状況である。
		一般小売店〔生花〕（経営者）	単価の動き	・相変わらず単価の低い商品ばかりが売れている。
		一般小売店〔時計〕（経営者）	単価の動き	・相変わらず高額商品が動いていない。
		一般小売店〔酒〕（経営者）	来客数の動き	・暖かい日が続いているにもかかわらず、来客数が減少している。お歳暮商戦が始まっているが、注文は減少している。
		一般小売店〔高級精肉〕（企画担当）	販売量の動き	・来客数、売上ともに、若干前年を下回っている。
		百貨店（売場主任）	お客様の様子	・暖かい日が多く、防寒用品を購入する客が少ない。
		百貨店（企画担当）	販売量の動き	・気温が高く、季節商品の動きが非常に悪い。
		百貨店（企画担当）	販売量の動き	・月前半の気温の高さで冬物の動きが止まっているが、月後半に販売額は盛り返しており、月合計では前年並みの売上を維持している。気温の変化に左右される部分はあるが、その影響を跳ね返す強さがある。
		百貨店（経理担当）	販売量の動き	・来客数は若干増加しているが、依然として売上につながらない。
		スーパー（経営者）	お客様の様子	・チラシ商品のみ購入する客が多く、依然として景気の回復は見えていない。
		スーパー（店長）	単価の動き	・客単価は依然として前年の95%前後で推移している。同じ豚肉で3～4種類の容量のパックを並べると、最低容量の物が一番よく動く。また、安くても余分には購入しない。
		スーパー（店員）	単価の動き	・来客数は前年と比べ増加している日があるが、売上は減少している。客は他店を買い回っており、客単価が下がっている。
		スーパー（店員）	単価の動き	・1人当たりの買上単価がかなり落ちている。
		コンビニ（経営者）	競争相手の様子	・破たんする店舗や、在庫を置く余裕がなく棚がガラガラという店も出てきている。
		コンビニ（エリア担当）	それ以外	・売上の前年同月比は95%台である。前月比でもやや悪化している。他社との競合状況も引き続き厳しい。
		コンビニ（エリア担当）	来客数の動き	・安売り時の客の反応は良いが、単発で終わってしまいその後の客単価、来客数増加につながっていない。来客数は前年同月比で95%である。
		コンビニ（店長）	お客様の様子	・お歳暮のスタートが遅れている。単価が高い物の売れ行きが鈍い。
		コンビニ（売場担当）	単価の動き	・客単価が低下しているため、売上は全体で前年比95%と低迷しており、良くなる兆しがない。
		衣料品専門店（企画担当）	販売量の動き	・暖冬とはいえ、冬物衣料の動きが非常に悪い。特に防寒衣料は壊滅的であり、前年比50%台の商品もある。
		家電量販店（店員）	販売量の動き	・パソコンの改正リサイクル法の影響もあり、販売量は落ちているが、修理などが増加しており、来客数は伸びている。
		乗用車販売店（経営者）	競争相手の様子	・価格破壊ともいえる値段を提示する店舗が近くにある。
		乗用車販売店（営業担当）	販売量の動き	・販売量は増加しているが、単価が低下している。
		自動車備品販売店（経営者）	お客様の様子	・ボーナス支給を前に、値段の確認をしに来る客が増加している。しかしチラシ競争が激化しており、集客は難しく、売上も達成できない。
		高級レストラン（スタッフ）	来客数の動き	・販促活動を強化したことが功を奏し、予約客は着実に増加している。しかし予約以外の客は大幅に減少している。 ・週末や祝日は個人客を中心に好調であるが、平日の来客数は相変わらず低調である。来客数の減少を客単価の上昇でカバーし、売上を維持している。
		スナック（経営者）	来客数の動き	・来客数にばらつきがある。1人だけの日もあれば一杯になる週末もある。売上をトータルすると前年並みである。
		都市型ホテル（スタッフ）	単価の動き	・来客数は一進一退である。客単価は下げ止まったまま厳しい状態である。

分野	景気の現状判断	業種・職種	判断の理由	追加説明及び具体的状況の説明	
		旅行代理店（経営者）	来客数の動き	・来客数が予想よりも伸びていない。	
		旅行代理店（経営者）	競争相手の様子	・旅行業界は構造的な問題を抱えており、薄利の状況から抜け出せていない。また、客の低価格志向もより鮮明になっている。	
		旅行代理店（従業員）	単価の動き	・行楽シーズンのため取扱量は増加しているが、客単価は横ばいである。	
		タクシー運転手	お客様の様子	・乗客数に変化はないが、長距離の客は確実に減少している。	
		通信会社（営業担当）	販売量の動き	・携帯電話の販売台数は伸び悩んでいる。しかし、一部製品で買換え価格を下げているため、買換え台数は伸びている。	
		テーマパーク（職員）	来客数の動き	・今年度の入園者数は過去8年の中でも最低の実績である。当園の努力不足や景気の動向など複数要因が重なっている。	
		ゴルフ場（企画担当）	来客数の動き	・暖冬が影響し、例年以上の来場者がある。売上は前年比で増加している。	
		その他サービス〔介護サービス〕（職員）	競争相手の様子	・受注量は先月とほぼ変わらず、横ばいである。ただし、今月より大手メーカーの新商品の取り扱いを始めてきているが、競合他社が市場価格よりも低い価格で挑んできている。これによって、現行品を含めた値下げ競争に突入している。	
		やや悪くなっている	百貨店（売場主任）	販売量の動き	・土曜日曜日平日のような閑散とした売場状態で、売上も全く伸びていない。
			スーパー（経営者）	競争相手の様子	・客の買上が減少しており、どの店舗とも売上が伸び悩んでいる。他店との競争も激化しており、安くしても売れない。
			スーパー（店長）	お客様の様子	・年末を前にしているのに、客の慎重な買い方が目立つ。
			スーパー（総務担当）	単価の動き	・客単価が9%ほど減少している。
			スーパー（仕入担当）	単価の動き	・以前は100円均一セールでにぎわっていたが、今では88円均一、77円均一と価格を下げている。競合店の出店もあり、客の奪い合いとなっている。そのため、来客数、客単価ともに前年割れである。
			コンビニ（店長）	単価の動き	・客は、目的とする商品しか購入しない。
乗用車販売店（従業員）	競争相手の様子		・年末であるが、来客数も少なく、売上も伸びていない。		
乗用車販売店（従業員）	来客数の動き		・来客数、商談、修理入庫ともに減少しており、危機感を募らせている。		
その他専門店〔貴金属〕（店長）	単価の動き		・来客数の減少はないが、客単価が低下している。高額商品の動きも悪い。		
その他小売〔総合衣料〕（店員）	販売量の動き		・暖冬で、防寒着の動きが鈍い。メーカーからの商品納入状況も悪く、追加の納品が見込めない。		
一般レストラン（経営者）	お客様の様子		・客の財布のひもは固く、来店回数も減少している。		
スナック（経営者）	来客数の動き		・忘年会シーズンの予約が全く入っていない。最近流行している、しゃれた個室がある店に客が集まっている。		
旅行代理店（従業員）	単価の動き		・日帰りの安い商品は売れているが、飛行機などを使った高額商品の動きは鈍い。		
観光名所（案内係）	来客数の動き		・夜の街は閑散としており、悪い状態が続いている。		
悪くなっている	商店街（代表者）	それ以外	・秋口より同業者の廃業が相次いでいる。次は我が身かと思うと身震いする。		
	一般小売店〔結納品〕（経営者）	来客数の動き	・消費者には将来に対する不安があり、非常に悪い状況である。		
	スーパー（店長）	お客様の様子	・暖冬の影響で季節商品の動きが全くない。客はすぐに必要な商品でない限り購入しない。		
	コンビニ（店長）	販売量の動き	・例年に比べ気温が高いため、飲料、アイスクリームの動きは良い。しかし、それ以外の商品については相変わらず低調である。		
	衣料品専門店（販売企画担当）	販売量の動き	・毎月のように販売量が減少し続けている。客先においても動きがほとんど見られない。		

分野	景気の現状判断	業種・職種	判断の理由	追加説明及び具体的状況の説明
		乗用車販売店 (従業員)	販売量の動き	・ボーナス商戦で活気がある時期だが、来客数、販売量、客の様子などすべてにおいて最悪な状態が続いている。
		住宅販売会社 (従業員)	お客様の様子	・住宅金融公庫の金利が再び下がるまで、住宅を買い控えている客が多い。
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	・受注量が増加しており、単価も徐々に上昇している。
		化学工業(人事 担当)	受注量や販売量 の動き	・販売量の動きが若干良くなっている。
		鉄鋼業(経営 者)	受注価格や販売 価格の動き	・客当たりの仕事量が増加している。
		電気機械器具製 造業(従業員)	取引先の様子	・客先で受注動向の話をする、上向いているという 答えが多い。
		輸送業(エリア 担当)	受注量や販売量 の動き	・自動車関連、自動車部品関連の荷物が非常に好調で ある。
		企業広告制作業 (経営者)	それ以外	・好調業種と低迷業種がはっきりしている。淘汰の時 代は一時的に混乱するが、長期的には成長への第一 段階である。
		その他非製造業 [ソフト開発] (経営者)	取引先の様子	・高額な設備投資をする企業が出てきており、景気 の好転は明らかである。一方、今まで設備投資をし てきた企業は少し慎重になってきている。
	変わらない	金属製品製造業 (従業員)	受注量や販売量 の動き	・加工品の動向にばらつきがあるため、全体が好転し ているとは言えない。
		金属製品製造業 (従業員)	受注価格や販売 価格の動き	・仕事が重なって工場は忙しいが、仕事量全体が増え ているわけではなく、かえってコストアップの要因とな りかねない。
		一般機械器具製 造業(販売担 当)	受注量や販売量 の動き	・引き合い件数が少なく、受注確率も低い。
		電気機械器具製 造業(従業員)	受注量や販売量 の動き	・1社当たりの購入量が少ない。1台購入後の追加購 入も少ない。
		電気機械器具製 造業(営業担 当)	受注量や販売量 の動き	・依然として激しい価格競争で受注単価が下がって いる。
		建設業(経営 者)	取引先の様子	・受注が減少している。
		輸送業(従業 員)	受注量や販売量 の動き	・首都圏の排ガス規制の影響もあり荷物量は増えて いるが、運賃単価は下落しており、収入が増えない。
		輸送業(エリア 担当)	競争相手の様子	・首都圏の排ガス規制が実施され、古い車両では関東 方面の仕事ができない。そのため車両不足が起き、運 輸業界全体で運賃が高騰している。その高騰分を客に 転嫁できないのが現状である。
		輸送業(エリア 担当)	取引先の様子	・例年であれば客から臨時便の要請があるが、そのよ うなことがほとんどない。
		金融業(従業 員)	受注量や販売量 の動き	・将来不安によって年金商品に重点を置く客が増加し ている。
		経営コンサル タント	取引先の様子	・企業が土地を購入する動きはほとんど見られない。
公認会計士 会計事務所(職 員)		取引先の様子 取引先の様子	・顧問先の中小企業の業績は向上していない。 ・サービス業では、老人医療関係は好調だが、飲食関 係は厳しい。小売業では、大手スーパー、ショッピ ングセンターは維持しているが、八百屋、電器屋、米 屋、酒屋など中小業者は廃業寸前である。	
やや悪く なっている		非鉄金属製品製 造業[鋳物] (経営企画担 当)	受注量や販売量 の動き	・受注量、単価とも相変わらず減少、低下傾向であ る。
	電気機械器具製 造業(経営者)	受注量や販売量 の動き	・国内販売はOEM関連が比較的安定しているが、そ の他の単品での販売は不調である。納期を先延ばし される物件もあり、売上を下方修正する要因となっ ている。輸出では欧州向けを始めとする受注量が回復 するかどうか懸念される。為替相場も不安要素である。	
悪く 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か月前と比較すると、売上は17.7%減、経常利益 は34.3%減と、大幅な減収減益になっている。	

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
		その他非製造業 [デザイン] (経営者)	受注量や販売量 の動き	・大型プロジェクトの受注がなくなり、単発的な仕事 が中心になってきている。
雇用 関連	良く なっている	人材派遣会社 (社員)	求人数の動き	・金融、証券関連での受注が増加している。
		職業安定所(所 長)	求人数の動き	・月間有効求人はこちら数か月順調に上昇しており、 1.65倍という平成4年に記録して以来の数字となっ 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	・各種請負業を中心に求人数が増加している。しか し、本来の意味の求人という部分では不安が残る。
		職業安定所(職 員)	求職者数の動き	・雇用保険の受給者が若干ではあるが減少傾向にあ る。
		職業安定所(職 員)	求人数の動き	・管内の有効求人倍率は、3か月前と比較すると、月 間有効求人が12.0%増加し、月間有効求職者が4.4% 減少していることから、0.15ポイント上昇の1.05倍 となっている。 ・前月と比較すると、0.03ポイント上昇し、2か月連 続で1倍台となっている。 ・新規求人は、前月同月と比較すると、建設業、卸小 売業、運輸通信業でそれぞれ9.1%、8.6%、5.8%減 少している。一方、主要産業のサービス業、製造業で それぞれ27.1%、6.8%増加しているため、全体では 5.5%増加している。
		職業安定所(職 員)	求人数の動き	・仕事量の増加に伴い、ここ数年求人していない企業 が人材募集を始めている。
		民間職業紹介機 関(経営者)	採用者数の動き	・エンジニアの求人増加傾向は続いている。今まで自 動車関連メーカーが雇用をけん引してきたが、薄型テ レビや携帯電話などが好調な家電メーカーからの求人 も増えている。
		民間職業紹介機 関(職員)	雇用形態の様子	・求人する企業数、求職者数ともに増加しているが、 求人企業数の方がより増加してきている。
	変わらない	人材派遣会社 (社員)	求人数の動き	・派遣ニーズは増加しているが、派遣料金は低く抑え られている。
		アウトソーシ ング企業(エリア 担当)	求人数の動き	・自動車やIT関連が好調で、製造業の求人は増加傾 向である。ただし、同業者の参入が多く競争激化して おり、価格の低下が止まらない。
新聞社[求人広 告](営業担 当)		雇用形態の様子	・求人広告件数は前年と変わらない水準で推移してい るが、雇用形態が正社員中心からパート、アルバイト 、契約社員などの軽雇用に移行している。短期契 約、低額報酬で雇用条件の悪いものも多く、求人と求 職がかみ合わないケースが多い。安定的な雇用環境の 広がりが見えてこない。	
職業安定所(職 員)		求人数の動き	・ここ数か月、新規求人は全国的に増加傾向が続いて いるが、特に建設業、製造業、サービス業で大幅に増 加している。しかし当管内では、製造業とサービス業 では10月に前月比で13~14%増加しているが、建設 業は27%の大幅減である。新規求人に占める県外求人 の割合も高く、求人内容も請負などの不安定雇用が増 加している。	
職業安定所(管 理部門担当)		それ以外	・有効求人倍率は1.20と平成4年以来的の高水準となっ ているが、ミスマッチが多く、就職率は低い状態が続 いている。	
やや悪く なっている	-	-	-	-
悪く なっている	-	-	-	-

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	通信会社(社 員)	販売量の動き	・携帯電話の新機種の販売、新サービスの提供がス タートした。
		百貨店(営業担 当)	お客様の様子	・客の慎重な購買動向は引き続き変わらないが、一つ のキーワードとして、健康、癒し、スローフードなど ライフサイクルに合った商品に対して、価格ではなく 価値観を求める動きが出始めている。
	やや良く なっている	百貨店(営業担 当)	お客様の様子	・来客数は少ないものの、商品の買上ヒット率が高 まっている。特にダウンコートを中心とした婦人コ ートが好調である。

分野	景気の現状判断	業種・職種	判断の理由	追加説明及び具体的状況の説明
		家電量販店(経営者)	販売量の動き	・11月は上旬から中旬にかけて気温の高い日が多かったため、暖房商品は前年同月比約60%と全く不振であった。しかし、プリンターやデジカメなどパソコン周辺機器やDVDなど映像関係商品が好調に推移している。
		乗用車販売店(経理担当)	販売量の動き	・秋口に登場したモデルチェンジ車の効果が出ており、生産の関係で客への引き渡しが遅れているものの受注ベースで良い方向に向かっている。
		高級レストラン(スタッフ)	販売量の動き	・今月は土、日、祝日が12日間もあり、秋の行楽シーズンと重なったため、ウィークエンドの集客が好調であった。特に回転率の良い店では大幅な売上増につながっている。
		旅行代理店(従業員)	販売量の動き	・パック旅行が前年実績を上回り、海外旅行も前年並みとなった。
		タクシー運転手	来客数の動き	・月の前半は選挙の関係で人出が少なかったが、後半は週末に全国的スポーツ大会や大きな会合があり、選手の送迎で忙しく、夜の街も以前より人出があった。しかし、日中は相変わらず静かである。
		住宅販売会社(従業員)	販売量の動き	・展示場の入場者は減少している。個別のイベントを開催しても新規客を含めて来客数は少ないが、契約者は以前より増えているので手ごたえはある。 ・土地が下げ止まりしていない中で、一区画15~30%の値引きにより原価を割り込んで販売しようとしても、ほとんどの客が様子見をしている。
変わらない		百貨店(売場主任)	来客数の動き	・3か月前と比較して来客数はほとんど変わっていないが、客単価は上昇している。
		スーパー(店長)	単価の動き	・カード会員の特別招待会を開催したが、来客数、客単価ともに前年と横並びで終わった。
		スーパー(営業担当)	単価の動き	・来客数は前年並みであり、2、3か月前と変わらない。ただし、野菜の相場安のため単価が落ちている。
		コンビニ(経営者)	単価の動き	・おでんや唐揚げなどのファーストフード商品が特に悪い。
		衣料品専門店(経営者)	来客数の動き	・寒さの関係か、売上が前年並みまで戻ってきたが、来客数は減少している。
		家電量販店(店長)	単価の動き	・来客数は前年並みで推移しているが、客単価はここ数か月間低下したままである。
		乗用車販売店(総務担当)	販売量の動き	・低価格の1,000~1,300ccの小型車は前年の販売台数をキープしているが、高級小型車はやや低調である。一方、環境にやさしい200万円以上のハイブリッド車は話題性が高く、需給バランスが大きくくずれて納期は来春となっている。
		乗用車販売店(営業担当)	来客数の動き	・ニューモデルが発表されると、通常の場合は来場者が増加するが、今回は前年と変わっていない。
		自動車備品販売店(従業員)	来客数の動き	・チラシを入れても来客数が増加しない。
		住関連専門店(店員)	販売量の動き	・全体の受注件数は前年同月比で98%である。ホームファッションは9、10月に比べて落ち込みが少なくなっているが、前年同月実績を2か月間クリアした大型家具は前年を割っている。
		その他専門店【医薬品】(営業担当)	販売量の動き	・3か月前は冷夏で夏物が売れず、今月は暖冬気味で特にかいるや風邪薬など高額商品が売れない。
		一般レストラン(スタッフ)	単価の動き	・コンビニや大型ショッピングセンターなどが営業時間を延長したため、当店の夕方、深夜の来客数が減少している。
		都市型ホテル(スタッフ)	販売量の動き	・3か月前に比べると、レストランウエディングの回復基調があり、若干の増収を見込んでいる。また、前年同月比ではレストランの通常営業がやや上向きとなっていること、婚礼件数が増加していることなどから宿泊部門の減収分がカバーされ、全体では前年をやや上回る見込みとなっている。
		テーマパーク(職員)	来客数の動き	・団体客の動きはあまり良くないが、個人客が前年より増加している。
		設計事務所(職員)	販売量の動き	・引き合いや保留案件の具体化は一時的な現象であり、その後は受注に結びつく動きがない。
		住宅販売会社(従業員)	単価の動き	・受注残は引き続き昨年に比べて少なく、一昨年並みの状況であるが、単価は高くなっている。
		やや悪くなっている		商店街(代表者)

分野	景気の現状判断	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〔鮮魚〕(店長)	単価の動き	・来客数は増えているが、1品単価の低下が目立っており、客の財布のひもは非常に固い。
		スーパー(店長)	単価の動き	・11月に入って当地域にスーパーとドラッグストアの2店舗がオープンし、チラシ合戦が展開されたため、1品単価が極端に落ちている。客はこの安い商品だけを目当てに買い回っているため、買上点数が減り、客単価も低下している。
		スーパー(総務担当)	販売量の動き	・豊作の野菜は秋口から安値が続き、売上が上がらない。
		スーパー(総務担当)	販売量の動き	・冷え込みが来ていないため、防寒用品など衣料品が特に悪い。ホームセンターでは暖房用品などの売上数量が前年に比べて落ち込んでいる。
		コンビニ(経営者)	それ以外	・家庭で簡単に作れる弁当やおにぎりなどの売上が落ちている。一方、日用品、カメラ、パンなどの売上はいつもと変わらないか、やや上向きで推移しており、全体としては変わらない。また、クリスマスケーキの予約は順調である。
		その他専門店〔ガソリンスタンド〕(経営者)	単価の動き	・石油業界は激しい淘汰のため、原油高にもかかわらず市況が極めて悪い。また、ここへ来て暖冬の影響で暖房用灯油の販売量が落ちている。
		スナック(経営者)	来客数の動き	・9月以来3か月間低空飛行が続いており、例年は忙しい11月も来店客が少なく、売上も例年の7割と大変厳しい。来店客の状況も職種によって両極端で、勝ち組と負け組の差がはっきりと表れている。
悪くなっている	スーパー(店長)	単価の動き	・来場者数は若干増加しているが、売上単価が低下している。	
	その他専門店〔酒〕(経営者)	販売量の動き	・11月は今年では最低の月であった。12月の歳暮シーズンも期待できない。	
企業動向関連	良くなっている	-	-	-
	やや良くなっている	繊維工業(経営者)	受注量や販売量の動き	・一部の製品では中国からの輸入品一辺倒を見直す動きがあり、当産地の稼働率向上につながっている。
	変わらない	新聞販売店〔広告〕(従業員)	受注量や販売量の動き	・折込チラシの量が増加している。
		繊維工業(経営者)	受注量や販売量の動き	・受注の悪化を懸念していたが、期近の注文等が入ったため、なんとか横ばいとなった。
		化学工業(営業担当)	取引先の様子	・ドラッグストアにおける消費者1人当たりの医薬品購入額が減少している。
		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	・受注ロットが相変わらず小さいままである。
		一般機械器具製造業(経営者)	取引先の様子	・10月から11月にかけての国内の受注状況は西高東低である。関西地区の受注量は良いが、中京地区はあまり良くなく、東京地区は不振である。
		電気機械器具製造業(経理担当)	受注量や販売量の動き	・新製品の受注は好調であるが、従来品が徐々に減少している。製品が様変わりしているだけで、絶対量の増加はみられない。
		建設業(経営者)	競争相手の様子	・公共事業においては、土木工事に限らずすべての発注案件で相変わらずダンピングが行われている。今年4月以降、県内の建設業協会会員企業で2社が廃業、3社が倒産したが、過当競争を続けながらも、なんとかしのいでいる現状である。
	金融業(融資担当)	取引先の様子	・取引先の小売業者から、消費があまり伸びていないとの話が聞かれる。	
司法書士	取引先の様子	・一部の事業者では新たな不動産取得や新規事業の話があるが、個人の住宅ローンでは借換えがほとんどで、新規の住宅取得は少ない状態が続いている。		
やや悪くなっている	食料品製造業(企画担当)	受注量や販売量の動き	・量的な問題だけでなく、同一商品群の中でも低価格傾向が顕在化している。	
悪くなっている	建設業(総務担当)	受注価格や販売価格の動き	・特に北陸3県においては受注価格競争が改善されず、むしろエスカレートしており、建築、土木ともに競争物件は採算を度外視しないとほとんど落札が困難な状況になっている。	
雇用関連	良くなっている	新聞社〔求人広告〕(担当者)	求人数の動き	・4～11月の求人広告件数は前年を超え、今月も2割増となっている。ただし、内容的には正社員よりアウトソーシング、請負企業が目立つ。

分野	景気の現状判断	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	求人情報誌製作会社（編集者）	求人数の動き	・地域による求人申込の格差が解消されつつある。
		職業安定所（職員）	求人数の動き	・電子機械の製造・加工の請負求人がやや多くなっている。
		職業安定所（職員）	求人数の動き	・新規求人の増加傾向が続き、求職者は減少傾向である。また、有効求人倍率も改善してきている。
	変わらない	人材派遣会社（社員）	求人数の動き	・求人、求職状況は依然低調である。
	やや悪くなっている	-	-	-
	悪くなっている	-	-	-

7. 近畿（地域別調査機関：リそな総合研究所（株））

（-：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〔酒〕（経営者）	来客数の動き	・ワインが一般家庭に浸透してきたこともあり、昨年より来客数、売上が伸びてきている。
		競輪場（職員）	それ以外	・今月は当競輪場の開設54周年の記念競輪が開催されたが、当競輪場のほか場外発売所、電話投票などで売上が増加した。
	やや良くなっている	一般小売店〔事務用品〕（経営者）	お客様の様子	・年末が近づいてきたせいか、客の意思決定の時間が短く感じられる。また、新製品の売行きもよい。
		一般小売店〔花〕（経営者）	販売量の動き	・夏の売行き不振からの回復が多少見受けられた。クリスマス商品も徐々に売れている。
		一般小売店〔衣服〕（経営者）	お客様の様子	・11月の売上は暖冬にもかかわらず、少し上向きであった。客の購買意欲は依然として落ちているが、高額商品に目が向いている。
		百貨店（売場主任）	来客数の動き	・依然として近隣の大型商業施設の開業効果があり、来客数が伸びている。また、大型商業施設に出店している婦人靴やバッグの売上が好調で、大阪の同業他店と比べても5%程度伸びている。
		コンビニ（店長）	販売量の動き	・9月に販売量が回復した後、10月には若干悪化したが、11月は前年の販売量に対して3%の増加という水準で推移している。
		衣料品専門店（営業・販売）	販売量の動き	・良い商品を探している新規客が増加している。
		家電量販店（店長）	単価の動き	・来客数は増えていないが、地上デジタル放送の開始で、薄型テレビ等の販売数量が増え、単価は上がってきている。
		住関連専門店（経営者）	販売量の動き	・これまで必要なものがあったとしても買い控えるケースが多かったが、最近は購入する得意先が増えてきた。
		一般レストラン（経営者）	販売量の動き	・1日当たりの平均売上は、前月に比べて2%弱増加している。
		一般レストラン（スタッフ）	単価の動き	・メニュー変更とドリンクバー設置の効果により、客単価が前年を上回った。来客数も前年比をクリアするまではいかないが、競合他店と比較すると良い水準となっている。
		観光型ホテル（経営者）	来客数の動き	・今年の夏以降、来客数は増えてきており、11月になっても増加傾向が続いている。客単価については相変わらず伸びないが、来客数が前年比で2けた近く増えてきたので、売上が多少伸びている。
		都市型ホテル（経営者）	販売量の動き	・売上は引き続き増加傾向にある。宿泊稼働率も国内旅行市場が上向きであるため、神戸市内の各ホテルとも前年比を上回ってきている。
		都市型ホテル（スタッフ）	来客数の動き	・宿泊においては単価は低いですが、稼働状況、売上ともに前年を上回っている。また婚礼が順調で、件数、単価が大幅にアップしているほか、一般宴会も前年並みで推移している。
都市型ホテル（スタッフ）	来客数の動き	・11月に入って客の動きが活発になっている。宿泊部門はバレーボールのワールドカップが1週間ほど大阪で開催された影響で、大阪中のホテルが高稼働であった。また、本格的な秋の観光シーズンで宿泊客数も昨年より増加している。		

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
		タクシー運転手	お客様の様子	・ここ数か月は企業関係の利用が横ばいで推移しているが、一般客のタクシー利用の増加傾向には確かな手ごたえを感じている。
		通信会社（社員）	販売量の動き	・話題性のある新商品などが好調に売れている。
		通信会社（社員）	来客数の動き	・地上デジタル放送の開始が秒読み状態であることから、テレビの需要が伸びつつある。ケーブルテレビも地上デジタル放送の届かないエリアでの需要が高くなり、問い合わせなどが増えてきている。
		ゴルフ場（経営者）	来客数の動き	・業界全体としては前年割れが続いているが、ゴルフ場間の値引き競争が小康状態になってきた。今までは、どのような戦略も値引きには勝てなかったが、営業努力次第で集客が期待できるようになってきた。
		住宅販売会社（経営者）	競争相手の様子	・当社では業績が伸びていないが、各社の建売物件等の販売状況が順調に伸びているように感じられる。
		その他住宅〔情報誌〕（編集者）	お客様の様子	・本来であれば秋口に増加する新築マンション供給が、今年は延期される傾向から11月の供給が増加しており、広告総量や購買客の動きが活発化している様子である。
	変わらない	商店街（代表者）	販売量の動き	・10月の在阪球団の優勝セール終了後、急に売上が悪くなった。
		一般小売店〔時計〕（経営者）	単価の動き	・来客数は少し増加しているが、高額品が売れないため売上が上がらない。さらに、クレジットローン等の利用も極端に減っている。
		一般小売店〔衣服〕（経営者）	競争相手の様子	・当社店舗の売上は前年比で微増であるが、商店街及び近郊のショッピングセンター等の来客数をみると、予想を上回る落ち込みをみせている。
		一般小売店〔菓子〕（経営企画担当）	販売量の動き	・関東地区以外は売上が悪くなってきている。特に関西地区は在阪球団のリーグ優勝の効果が薄れ、一時的勢いはなくなっている。
		一般小売店〔衣服〕（経営者）	お客様の様子	・今欲しい、今着られるというようなジャケットは、単価が多少高くても売れている。
		百貨店（売場主任）	お客様の様子	・気温が高く、ウールコートを中心に重衣料関係の売上が伸び悩んでいるため、売上は前年を割っている。ただ、他の衣料品による売上でほとんど前年並みの売上が達成できており、極端に悪いとはいえない。
		百貨店（売場主任）	お客様の様子	・暖冬のため、防寒商品の売上は減少しているが、気候に影響のないものは前年度実績を維持している。
		百貨店（経理担当）	お客様の様子	・11月初旬は暖かかったため、衣料等の動きが極めて低調だったが、絵画等の高額商品は売れている。
		百貨店（営業担当）	競争相手の様子	・客の購買意欲の高まりは感じられるが、気温が高いため季節商品の売行きは悪い。また、高額品の売行きにも陰りがみられる。その一方で、歳暮は昨年以上に受注が早くなっている。
		百貨店（営業担当）	単価の動き	・おせち料理等、実用的な物に関しては2～3万円の出費がみられるが、それ以上の高額品は動きが鈍い。
		スーパー（企画担当）	単価の動き	・暖冬で衣料や暖房器具が苦戦している。食品については横ばいである。
		スーパー（経理担当）	お客様の様子	・天候不順で販売量が苦戦しているが、正月商品の販売が伸びているので、3か月前とあまり変わらない状況である。
		コンビニ（経営者）	単価の動き	・来客数は減少傾向にあるが、来店した際には買い込むという動きがあるように感じられる。また、昼間の来店で就業者、とりわけ工事関係者が減っている。
		家電量販店（企画担当）	お客様の様子	・パソコン、冷蔵庫、暖房機器等の販売単価は下がっているが、テレビは大型化、液晶画面、地上デジタル放送の開始などで唯一単価が上がっている。
		乗用車販売店（営業担当）	販売量の動き	・年末商戦を迎えて販売各社が様々な施策を行い、客への購買意欲喚起を促進しているが、例年と比べて客の出足は芳しくない。
		乗用車販売店（営業担当）	お客様の様子	・前年に比べて売上は10%以上増えたが、利益幅は少なく、客とはシビアな商談が多くなっている。
		自動車備品販売店（従業員）	お客様の様子	・昨年は11月でも寒さが厳しく、タイヤ等の冬物商品が前倒して売れたが、今年は気候の影響で顧客の動きが鈍く、季節商品の売行きも悪い。
		その他専門店〔医薬品〕（経営者）	お客様の様子	・11月の土日、祝日は行楽日和だったため、売上が芳しくなかった。

分野	景気の現状判断	業種・職種	判断の理由	追加説明及び具体的状況の説明
		その他専門店 [スポーツ用品] (経理担当)	来客数の動き	・ゴルフ用品等の高額品の動きが今ひとつである。また、暖冬の影響から冬物衣料品の動きが総じて悪い。
		観光型旅館(経営者)	単価の動き	・行楽のシーズンではあるが、周辺観光地の紅葉が思わしくなく、当地に訪れる客が減っている。
		観光型旅館(経営者)	来客数の動き	・カニのシーズンに入ったが、暖冬ということもあり来客数に例年の勢いが無い。
		都市型ホテル (支配人)	販売量の動き	・個人宿泊を中心に国内旅行が回復傾向にあるが、企業関連では経費節減による値引き要請等があり、引き続き厳しい状況である。
		旅行代理店(広報担当)	お客様の様子	・11月は中東でのテロ等が激しくなり、東京もテロの危険にさらされるとの報道から、客が敏感に反応している。特に、これからSARSの再発も懸念され、客の間にも若干ちゅうちょする動きがみられる。年末年始の海外旅行のキャンセルも多くなっている。
		タクシー運転手	お客様の様子	・宴会シーズンになってきたが、早く切り上げる客も多く、まだまだ活気がない。
		タクシー会社 (経営者)	お客様の様子	・夜の利用が減っている。客の節約はまだまだ続いている状況である。
		通信会社(経営者)	お客様の様子	・新商品に対する客の反応が鈍く、引き続き慎重であるように思われる。
		通信会社(社員)	販売量の動き	・携帯電話の第3世代への移行がいわれているが、相変わらず第2世代の携帯が販売の中心となっている。しかし、少しずつではあるが第3世代の人気機種が販売台数を伸ばしている。
		遊園地(経営者)	来客数の動き	・秋の団体客が昨年より減少した。
		その他レジャー施設(企画担当)	来客数の動き	・団体客は堅調であるものの、個人客の動きは悪いなど天候要因もあるが、行楽シーズンにもかかわらず、人の動きは鈍い。ただ、クリスマス関係のディナー予約は、リーズナブル価格のため好調である。
その他サービス [クリーニング] (経営者)	販売量の動き	・朝晩はともかく日中はまだまだ暖かいので、この時期の最寄品ともいえる、日常着用の定番アイテムの受注が例年並みに伸びてこない。		
やや悪くなっている		商店街(代表者)	それ以外	・11月は暖冬のために売れておらず、特に高額商品が悪い。
		一般小売店[家具] (経営者)	単価の動き	・長年、飲食業や小売業を営んでいた店から、閉店の通知等が来るようになった。
		百貨店(売場主任)	競争相手の様子	・当社は全館バーゲン体制は取っていないが、11月は暖冬のため、本来プロパーで利益を取る時期であるにもかかわらず、重衣料のバーゲンをする百貨店が出てきている。
		百貨店(企画担当)	販売量の動き	・本格的な寒さが来ないなど天候不順が続き、コートを中心とした冬物重衣料の動きがみられない。
		スーパー(経理担当)	販売量の動き	・暖冬が続き、生鮮品の冬物商材が売れていない。また、生鮮品の供給が豊富で、単価も下落傾向にある。
		乗用車販売店 (経営者)	来客数の動き	・中古車の各販売会社では、今月に入ってからの来客数が著しく少なく、通常の3分の1程度に落ち込むなど苦戦している。
		その他専門店 [ガソリンスタンド] (経営者)	競争相手の様子	・同業他社の倒産、ガソリンスタンドの閉鎖が目立つようになってきている。
		通信会社(経営者)	お客様の様子	・開発に関する予算の査定が厳しく、新規案件もない。
悪くなっている		スーパー(経営者)	来客数の動き	・先月は徐々に上向きだった消費も、今月は週末を中心とした天候不順による来客数の減少や、生鮮、特に農産物を主とした相場の暴落による1人当たり購入単価の下落で、中旬まで大変厳しい状況が続いた。
		コンビニ(経営者)	来客数の動き	・飲料水の売上が減少しているため、ホット飲料水等を出しているがカバーしきれない。
		衣料品専門店 (経営者)	単価の動き	・重衣料の購入を手控えて、軽衣料の組み合わせで間に合わせたり、同じアイテムの中でも低価格のものが売れている。
企業動向関連	良くなっている	金属製品製造業 (営業担当)	受注量や販売量の動き	・住宅ローン減税の期限切れの関係で、住宅関連の駆け込み需要が発生している。
		建設業(経営者)	受注量や販売量の動き	・年末から年度末の案件の依頼がかなり来ている。

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	化学工業（経営者）	受注量や販売量の動き	・受注が大幅に伸びてきた会社が数社出てきた。
		電気機械器具製造業（経営者）	取引先の様子	・大企業と中小企業の差はあるが、物づくりのための前向きな設備投資が増えている。
		輸送業（営業所長）	受注量や販売量の動き	・関西国際空港での輸入貨物の配達が依然として好調であり、前年度の売上を上回っている。
		金融業（支店長）	取引先の様子	・建売関係の企業の売上は落ち込んでいるものの、製造業、卸売業等の売上が回復してきている。
		不動産業（経営者）	受注量や販売量の動き	・大阪市の中心部に限って、飲食や物販テナントの動きが好調になってきている。賃料水準は相変わらず低いが、空室が結構早く埋まるようになってきた。
		広告代理店（営業担当）	受注量や販売量の動き	・中堅商社を中心に注文が増えてきた。
	変わらない	出版・印刷・関連産業（経営者）	取引先の様子	・上場企業のクライアントは予算枠が増えて良い方向に向かっているようにみえるが、零細企業のクライアントからは価格の見直しなど、いまだ原価の削減を余儀なくされている。
		金属製品製造業（経営者）	受注価格や販売価格の動き	・公共工事関連が減少しているのに加えて、入札方法の変更等でゼネコンはまだまだ安値受注を行っている。
		一般機械器具製造業（経営者）	受注量や販売量の動き	・ニュービジネス、ロボット関連の受注に成功した。
		電気機械器具製造業（営業担当）	受注量や販売量の動き	・中国向けでは間接的な受注が増えてきたが、国内向けは動きが変わらない。
		その他製造業 [ゴム製プラスチック製履物]（団体役員）	受注量や販売量の動き	・中国などからの低価格品の輸入量が、相変わらず例年より多くなっている。さらに、靴の売行き自体も悪いという状態である。
		輸送業（経営者）	受注量や販売量の動き	・住宅関連等の大口顧客の受注量が、10月に比べてやや落ち着き、平常に戻りつつある。しかし、新規の仕事の見積の問い合わせも結構来ている状況である。
		不動産業（経営者）	取引先の様子	・建売住宅、マンション用地の取得意欲は依然おう盛であるものの、場所、価格等の選別傾向がより鮮明になってきている。
	その他非製造業 [衣服卸]（経営者）	それ以外	・中国の製造能力向上を背景とした綿花価格の高騰で、仕入原価が上昇しているが、なかなか製品価格に転嫁できていない。一方で、店頭では利ざやの取れるプロパー商品は売りにくく、薄利の特価商品ばかりが売れるので、全体として利益が取りにくくなっている。	
	やや悪くなっている	繊維工業（経営者）	受注量や販売量の動き	・今年7月に大手のアパレル問屋が民事再生法の適用を申請し、在庫を安価で市場に放出したため、市場価格の下落や在庫の飽和状態が今も続いている。その結果、問屋からの注文がここ3か月減少傾向にある。
繊維工業（団体職員）		受注量や販売量の動き	・11月は当産地の最需要期であるが、一部に受注の動きはあるものの全体としては昨年より1割以上減少している。さらに、受注ロットも小さくなっているほか、メーカーが在庫を減少させているため、忙しいが利益は上がらない。	
広告代理店（従業員）		取引先の様子	・大手百貨店系のショッピングセンターが、9、10月の在阪球団の優勝と日本シリーズのセールに販促費を割いたため、11、12月は金額が低く抑えられている。	
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	人材派遣会社（社員）	求人数の動き	・来春の派遣法改正に伴い、市場の動きが活性化してきた。徐々にではあるが、長期派遣が受注回復の兆しをみせるなど、求人数も増加傾向にある。
		求人情報誌製作会社（編集者）	求人数の動き	・製造業の請負が順調に伸びている。特に自動車メーカーからの求人は他地区にも及ぶ。また年末対策で、飲食、サービス業の求人と、歳暮時期の百貨店の配送も前年並みの求人が発生している。
新聞社[求人広告]（担当者）		求人数の動き	・求人広告の日曜日付け掲載件数が前年の水準を上回ることが多くなってきた。	

分野	景気の現状判断	業種・職種	判断の理由	追加説明及び具体的状況の説明
		職業安定所（職員）	求人数の動き	・新規求人、有効求人ともに前年比で増加しているが、依然として臨時、アルバイトを中心とした請負、派遣業からの求人となっている。事業所訪問での聴取によると、一部の企業における人手不足感が、請負、派遣業の求人増につながっているようであるが、これらの求人が正社員の求人に切り替わってくれば良い方向へ進むように思われる。
		職業安定所（職員）	求人数の動き	・求人数の動きは、2か月連続で2けたの伸びであった。さらに今月は、約30年ぶりの高い水準を記録している。
		民間職業紹介機関（支社長）	採用者数の動き	・機械メーカーや食品関連メーカーなど、関西の企業が採用数を増やしている。
		民間職業紹介機関（職員）	求人数の動き	・日雇いの求人数が昨年並みに増えてきた。
	変わらない	人材派遣会社（経営者）	求人数の動き	・本来なら11月末になると年末特有の忙しさが出てくるが、今年はまだ落ち着いている。全体的に人は余っているものの、貿易事務、経理事務においては人が足りない状態である。
		職業安定所（職員）	求職者数の動き	・求人数は依然として上昇傾向であるが、求職者数は頭打ちの状況である。個別の求人内容は条件面での低下傾向が著しく、求職者のニーズに合致しないため、求職者サイドに冷めた部分が見られる。
		学校〔大学〕（就職担当）	求職者数の動き	・11月1日現在で就職未内定者は約30%だったので、追加求人のある企業を中心に応募させたところ、決定したのは約5%程度であった。やむなく専門学校、就職浪人等、進路変更をする学生が増加してきた。
	やや悪くなっている	-	-	-
	悪くなっている	-	-	-

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	一般レストラン（店長）	来客数の動き	・3か月前と比べて来客数が10%程度増加しており、家族連れ、サラリーマンが多く見られるようになっている。
	やや良くなっている	百貨店（営業担当）	お客様の様子	・10月は気温が暖かく冬物が売れなかったのに対し、11月は全体的には売れたものの寒い日しか売れておらず、客は必要でないと思わないという様子が見受けられる。
		百貨店（売場担当）	単価の動き	・11月に入って上下でのセット買いが増え、単価が上昇している。 ・生活雑貨を100個ほどまとめ買いをする客が増えている。
		スーパー（店長）	来客数の動き	・4%前後で推移していた来客数の増加率が、急激に7%にまで上昇してきている。
		スーパー（店長）	販売量の動き	・気候が暖かいため、鍋物を中心とした商材の動きが悪いものの、カニ、野菜の価格が安く、たくさん売れている。
		家電量販店（店長）	販売量の動き	・冬物の動きは非常に鈍いものの、液晶テレビ、プラズマテレビ、パソコン等で季節商品のマイナスを充分カバーできている。
		住関連専門店（営業担当）	販売量の動き	・プライダル関連家具の動きが少しではあるが上向いてきており、売上が前年比10%以上の伸びになっている。
		その他専門店〔贈答品〕（店員）	来客数の動き	・お歳暮商戦では昨年と比べて来客数は増加し、売上も上昇している。リピート客もあるが、電話販促の成果も手強い、新規の客も増えている。
		高級レストラン（スタッフ）	来客数の動き	・休日を中心に個人客の利用が増え、にぎわっている。
		都市型ホテル（スタッフ）	来客数の動き	・レストランで週末の家族連れの客が、わずかながら増加傾向にある。
旅行代理店（経営者）	販売量の動き	・SARSの影響からだんだんと回復してきて、3か月前には例年の50%程度だった海外旅行が、10、11月には約80%まで回復しており、売上は前年比1割減の水準にまで戻りつつある。		

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
	変わらない	タクシー運転手	お客様の様子	<ul style="list-style-type: none"> ・客の会話では、今年は忘年会を行うという声が聞かれ、早く始まる傾向にある。 ・夜の人出が多少多くなっている。
		美容室（経営者）	来客数の動き	<ul style="list-style-type: none"> ・例年売上が低下し来客数も減少する月だが、今年は落ち込みがみられない。
		設計事務所（職員）	販売量の動き	<ul style="list-style-type: none"> ・これまでに増して個人向けマンション、新築の一戸建て住宅が売れている。
		商店街（代表者）	来客数の動き	<ul style="list-style-type: none"> ・商店街の照明を明るくし街をリニューアルさせたが、来客数には変化がない。
		一般小売店〔印章〕（営業担当）	お客様の様子	<ul style="list-style-type: none"> ・発売と同時に多く注文を受ける年賀状印刷の動きが今年は鈍く、盛り上がりには欠けている。
		百貨店（営業担当）	単価の動き	<ul style="list-style-type: none"> ・例年より気温が高くコートの動きが悪い。ファッション性の高いショートコートが特に不調で、客単価が上昇しない。
		スーパー（店長）	単価の動き	<ul style="list-style-type: none"> ・今月に入って特に野菜の価格が大きく下がり、例年の売上を大きく割り込んでいる。商品の価値に合った価格での販売ができていない。
		スーパー（総務担当）	販売量の動き	<ul style="list-style-type: none"> ・来客数の増加と前年水準の売上額達成で、一見良かったように見えるが、1人当たりの客単価が前年割れしており、まだまだ購買意欲が出てきていない。
		コンビニ（エリア担当）	お客様の様子	<ul style="list-style-type: none"> ・客は購入金額を決めているため、相変わらず安価でボリュームのある商品を選んでいる。 ・購入したいが予算オーバーのためやむなく棚に返す客もあり、いまだ非常に厳しい買物が続いている。
		衣料品専門店（地域ブロック長）	単価の動き	<ul style="list-style-type: none"> ・気温によって売上が左右されており、防寒衣料の動きが悪いが、客単価は上がってきている。
		衣料品専門店（店長）	販売量の動き	<ul style="list-style-type: none"> ・11月となると例年、セーター類やコート類が動き始めるが、今年は暖冬ということも影響して、コート類、カジュアルではブルゾンもしくは厚手のセーター類の売上が悪い。
		衣料品専門店（販売促進担当）	販売量の動き	<ul style="list-style-type: none"> ・2割引の広告はがきを送付した固定客は飛びついて来店しているものの、一般の来客は非常に少なくなっている。
		家電量販店（店長）	お客様の様子	<ul style="list-style-type: none"> ・例年であればこの時期ボーナスの先取りの購入があったが、ここ3、4年その様子もなく、ボーナスを手にしなないと分からないという声が多く、なかなか思うように販売できず、前年実績確保がやっとなである。
		家電量販店（店員）	販売量の動き	<ul style="list-style-type: none"> ・販売量は減少しているが、高単価の商品に動きがあるので、全体的な販売額には変化がない。
		乗用車販売店（総務担当）	単価の動き	<ul style="list-style-type: none"> ・車の受注はあるものの、小型車、コンパクトカーのみである。
		乗用車販売店（統括）	販売量の動き	<ul style="list-style-type: none"> ・前年はコンパクトカーの需要が多かったが、今年はその反動で前年を下回っており、来客数も例年と比べると大幅に減少している。
		乗用車販売店（販売担当）	お客様の様子	<ul style="list-style-type: none"> ・新車の受注量数は前年比100%前後で推移している。 ・車検の件数は前年比120%で動いており、従来であれば買い替えていた客が買い控える傾向が続いている。
		自動車備品販売店（経営者）	販売量の動き	<ul style="list-style-type: none"> ・今年は寒くなるのが例年より若干遅い分だけ、冬季商品の出足が鈍い。 ・季節にあまり左右されないカーナビ、カーオーディオ等は、販売量が若干ではあるが増加している。
		都市型ホテル（従業員）	来客数の動き	<ul style="list-style-type: none"> ・コーヒーショップ、カジュアルレストランの来客数は日々変化しているものの、平均するとほぼ変わらず、低めに安定している。
		タクシー運転手	お客様の様子	<ul style="list-style-type: none"> ・観光客の動きは増えているものの、夜の客の動きがさっぱりである。 ・売上が2、3か月前と比べて頭打ちの状態である。 ・加入契約数がここ数か月の実績から低下したままで推移しており、増加の兆しがみえない。
通信会社（経営者）	お客様の様子			

分野	景気の現状判断	業種・職種	判断の理由	追加説明及び具体的状況の説明
		その他レジャー施設〔温泉センター〕（営業企画担当）	来客数の動き	・日帰り温泉部門は、入館料値下げ企画を実施しないことで来客数が前年の80%後半に落ち込んでいるが、宴会団体客の呼び込みが思ったより好転し、客単価の向上で収益自体は前年近くまで取り戻している。 ・温泉ホテル部門は一時の伸びが続き、個人客中心の利用となり、動員、収益とも前年に比べて微減で推移している。
		百貨店（販売担当）	お客様の様子	・季節商品の動きが非常に悪く、特にミセス客の買い手が非常に慎重で、バーゲンへの反応は非常に敏感だが、普通商品に対する動きが非常に鈍い。
	やや悪くなっている	百貨店（販売促進担当）	お客様の様子	・暖冬の気配が強くなってきており、ファッション部門においてはコートの売上が例年の2分の1で推移している。 ・セーター等の単品に動きが集中してきており、結果的に客単価は低下している。
		百貨店（販売促進担当）	販売量の動き	・暖冬傾向のため特に婦人衣料、紳士衣料が非常に鈍い動きとなっている。
		百貨店（売場担当）	販売量の動き	・11月は気温が例年より5～10度高くなり、衣料品を中心に大苦戦している。特にコートの売上が前年の60%で、ストール、マフラーも50%、ブーツも85%といった大苦戦の状況が続いている。
		百貨店（売場担当）	お客様の様子	・月初めより気温が高く、売上の主体であるジャケット類やコート類が非常に大苦戦している。
		スーパー（店長）	単価の動き	・3か月前と比較して平均単価で約80円程度低下している。
		コンビニ（エリア担当）	販売量の動き	・7、8月と比較すると前年比での販売量の伸びは低下してきているが、業績が落ち込んだというよりも、一段落して順調に推移している状況である。 ・主力製品の食パンなども出ており、売上は好調である。
		コンビニ（エリア担当）	お客様の様子	・気温が暖かくビールなどは好調であったが、客は相変わらず菓子、雑貨などの必要性の低い物を購入しようとしていない。
		衣料品専門店（地域ブロック長）	販売量の動き	・秋冬物の動きが全くなく、全体的に売上が低下している状態である。季節商品の売上も減少している。
		その他専門店〔時計〕（経営者）	お客様の様子	・新装開店してもセールに客が集まってこない。 ・宝飾品を買おうという意欲が感じられない。
		一般レストラン（経営者）	来客数の動き	・忘年会シーズンだが会社関係の予約が少ない。
		一般レストラン（店長）	来客数の動き	・忘年会の予約も前年を大幅に割っており、単価の安いコースへ集中し、少人数化が進んでいるため売上に繋がっていない。
		競艇場（職員）	来客数の動き	・12月の初旬に大きなレースがあるため、客は現在来場を控えている。
住宅販売会社（経理担当）	販売量の動き	・大型マンションの売行きが低調である。モデルルームへの来場者数も低下傾向にあり、契約のない土日も多い。		
	悪くなっている	乗用車販売店（統括）	販売量の動き	・9月の決算は非常に良い結果であったが、10月、11月と、販売台数が減少している。前年比でも良くななく、3か月前と比べて確実に悪くなっている。 ・排ガス規制による首都圏のトラック需要の反動を受けて、5月にならないと車が入庫しないものがあり、客に対応できておらず、営業マンの販売意欲を低下させることにもつながっており、大変悪いムードである。
企業動向関連	良く なっている やや良く なっている	窯業・土石製品製造業（総務経理担当）	受注量や販売量の動き	・納期が迫った注文があり、生産は高水準である。
		輸送用機械器具製造業（経理担当）	受注量や販売量の動き	・1日当たりの受注額は、3か月前に比べて8%の増加となっている。
	会計事務所（職員）	受注量や販売量の動き	・3か月前と比べると製造業、販売業ともに売上高はアップしている。	
	変わらない	化学工業（総務担当）	受注価格や販売価格の動き	・先月から大きな変化はなく、化成品、電子材料などが若干持ち直してきている。 ・セメント関係は引き続き厳しい状況である。

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
		非鉄金属製造業（経理担当）	受注量や販売量の動き	・液晶関係は好調だが、既存の家電関連製品は非常に厳しい。 ・景気に左右されない形態の他の品目にも投資しているが、まだまだ試行段階である。
		一般機械器具製造業（経営企画担当）	受注量や販売量の動き	・国内での自社製品、仕入商品ともに売上があまり伸びず苦戦をしているが、海外向けの自社製品の売上が比較的好調である。
		輸送業（統括）	受注量や販売量の動き	・例年であれば、年末に向け11月の中旬から徐々に商品が増えてくるが、今年は出だしが悪い。
		通信業（営業企画担当）	受注価格や販売価格の動き	・通信業界の最近の主力商品は、IPをキーワードとしたブロードバンド関連サービスであるが、従来のサービスのような距離及び時間に依存する価格体系でなく、割安感が強いことから、購買層の拡大よりも既存顧客の乗換え受注が大半を占めている。そのため、提供側にとっては新商品が好調なほど収益減となる状態が続いている。
		広告代理店（営業担当）	受注価格や販売価格の動き	・当社が扱う広告は、ディーラー、ハウスメーカー分が大きなシェアを占めるが、この2業種が値崩れを起こしており、他代理店の値下げ競争に追いつけざるを得ない状況である。
	やや悪くなっている	鉄鋼業（総務担当）	取引先の様子	・韓国向けの販売動向に不透明感があり、また国内薄板の在庫指標が高く、在庫調整を検討中である一方、半成品の引き合いが強く、販売動向の見極めが必要な局面を迎えている。
		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	・国内販売の不振により本社の在庫が増加し、生産調整の指示が出ている。
		建設業（営業担当）	受注量や販売量の動き	・民間工事における発注金額が更に低下してきており、受注量の確保が難しい状況になってきている。
	悪くなっている	コピーサービス業（管理担当）	取引先の様子	・原価を下回る大口顧客の価格要請や外注費自体の抑制があり、固定的受注が減少している。新規顧客獲得に取り組んではいるものの、受注減をカバーできるほどの顧客は開拓できていない。
		-	-	-
雇用関連	良くなっている	職業安定所（雇用開発担当）	求人数の動き	・求人数は増加しているものの、業務量の増加に伴う求人ではなく、多くが今まで控えていた退職者補充である。
		民間職業紹介機関（職員）	周辺企業の様子	・試用期間後に正社員として採用可能な「紹介予定派遣」で人材を紹介しようとクライアント企業に提案したが、通常の正社員を紹介するよう要請されており、優秀な人材を早期に正社員として確保する動きが戻ってきている。
		学校 [大学]（就職担当）	雇用形態の様子	・過去数年間空白が生じやすかった総務、経理、事務職の求人が回復しており、今後の継続的な求人につながる見込みがある。
	変わらない	求人情報誌製作会社（統括）	採用者数の動き	・求人倍率はやや上昇しているが、雇用形態では正社員とよりも、パート、アルバイトが多くなってきている。
		新聞社 [求人広告]（広告営業担当）	求人数の動き	・求人数が先月と同様、前年同月比で約10～15%くらい増えている。
		新聞社 [求人広告]（担当者）	求人数の動き	・求人件数は昨年とあまり変わっていない。 ・年末に向かってアルバイトの件数が少しは増えているが、顕著な動きはない。
		職業安定所（職員）	求人数の動き	・求人数は増加しているが、全体の1割は臨時求人が占めていることから、年末年始商戦に向けた一時的な増加とみられる。
		職業安定所（職員）	求職者数の動き	・月間有効求職者数は、前年同月比で35か月ぶりに減少となり、求職者数の増加傾向に歯止めがかかったように思われるが、求人数は減少が続いており、企業整理による解雇者数も増加が続いている。
		民間職業紹介機関（職員）	それ以外	・中間決算期に前年比10%、実績で100億円強の経常利益の増加がみられた優良企業でも、公表はしていないが、水面下で厳しい退職勧奨をしている。

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〔短期大学〕（就職担当）	求人数の動き	・新卒採用を依頼していた県内外の各企業等からは、求人票の返送が依然として少なく、短大新卒の雇用情勢は相変わらず厳しい状況である。昨年同期の求人票受理数と比較してみても、これといった変化は特に感じられない。
	やや悪くなっている	-	-	-
	悪くなっている	-	-	-

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	家電量販店（店長）	単価の動き	・単価の高いプラズマテレビ、液晶テレビ等が売上に貢献している。	
		家電量販店（営業担当）	来客数の動き	・来客数は、特販セールに伴う効果があり、前年比で10%ほど増加した。小物商品を購入する客が多いが、新製品を見に来る客も増え、今後の購入を期待できる。	
		一般レストラン（経営者）	来客数の動き	・グループでの来店や予約客が、少ないながらも以前より目に付き出した。	
		住宅販売会社（従業員）	お客様の様子	・住宅を宅地から探している客が活発に動いており、商談には至っていないが、住宅建設の検討を始めている。	
		その他住宅〔不動産〕（経営者）	お客様の様子	・中古住宅や住宅用地が売れ出した。市街化調整区域の解除を見越した宅地の値下がり、客の心理面に影響している。	
	変わらない	一般小売店〔生花〕（経営者）	単価の動き	・客は単価に敏感で、他店のチラシやパンフレットの掲載商品より高い物はなるべく買い控える一方、大型店より安い商品はすぐに売れる。価格重視で購入を決定している客が多い。	
		百貨店（総務担当）	お客様の様子	・クリスマスプレゼント用のアクセサリーの限定品がよく売れている。数が限られていることもあるが、割安感の強い商品であり、客の価格に対するシビアな行動が見て取れる。	
		百貨店（営業担当）	それ以外	・前年同月比で来客数、売上ともに減少した。ヤングファッション衣料は前年を維持したものの、婦人・紳士衣料を始め、一般的に前年を下回る商品群が目立ち、苦戦した。また、歳暮の前哨戦の出足も前年実績を若干下回っている。	
		スーパー（営業担当）	お客様の様子	・広告等の安売り商品であっても、不要な物は買わないという客の購入パターンが慢性化している。超目玉商品があっても、開店に並ぶ客がほとんどいない。	
		スーパー（財務担当）	販売量の動き	・今月に入り、来客数が前年比で0.2%ほど低下し、状況が悪化している。	
		コンビニ（店長）	来客数の動き	・来客数は、朝方、昼間、夕方にそれぞれピークはあるが、全体では前年比で2%程度減少している。	
		衣料品専門店（経営者）	来客数の動き	・ニット商品に多少動きがあるものの、高額商品のジャケット、コートが鈍く、当初の売上予想を下回っている。	
		乗用車販売店（従業員）	販売量の動き	・新型車の投入により上向くと思われた販売台数は、期待に反して伸びなかった。	
		その他専門店〔CD〕（店員）	来客数の動き	・前年比で販売金額は若干上昇したが、来客数は減少しており、現状では回復しているかどうかは判断しづらい状況である。	
		タクシー運転手	お客様の様子	・11月下旬から忘年会シーズンになり、多少夜に人が出始めたが、昼間は依然として少ない。夜間も中・長距離の乗客はなく、1,000円以下の利用が多い。	
		やや悪くなっている	商店街（代表者）	競争相手の様子	・郊外大型店における周年の売出しに加え、大型店の売場充実、テナント改装などがあり、商店街の厳しさは一段と強まっている。
			一般小売店〔酒類〕（経営者）	販売量の動き	・例年11月下旬から、飲食店で忘年会のシーズンに入るが、今年は予約状況があまり良くなく、販売量も低下している。
			一般小売店〔菓子〕（販売担当）	販売量の動き	・先月に引き続き、売上が1割近く落ち込んでいる。

分野	景気の現状判断	業種・職種	判断の理由	追加説明及び具体的状況の説明
		百貨店（売場主任）	販売量の動き	・11月になり、日中の気温が前年比で10度ほど上回った日もあり、特に衣料品関係では、アウター関連の販売が苦戦している。
		スーパー（店長）	競争相手の様子	・競合店で冷凍食品や卵、食パン、うどん等の目玉商品価格が、ここ最近大きく低下している。客の財布のひもが固いことから、値引合戦は激しさを増しており、ますます売上が低下する悪循環になっている。
		スーパー（企画担当）	来客数の動き	・前年比で来客数は6%、客単価も4%減少している。幾分暖かい日が続いたこともあるが、買上点数が少なく、来客数の動きも悪い。
		スーパー（統括担当）	来客数の動き	・客の来店数が、週に3回から2回に減少している。
		衣料品専門店（経営者）	来客数の動き	・11月は例年、平均月商を確保できる月であるが、今年からは月初から天候と気温に大きく左右され、本来売れるべきアウター、外着の売上が大きく低下し、かつてないほど低調である。
		家電量販店（店長）	競争相手の様子	・各店舗が低価格競争に走り、自分で自分の首を締めるような販売方法が目立つ。
		タクシー運転手	お客様の様子	・客の会話から、例年なら11月に前倒してやる忘年会等が今年は無しという声が多い。
	悪くなっている	衣料品専門店（経営者）	来客数の動き	・いろいろな販売促進策を取っても客が動かない。
		乗用車販売店（営業担当）	来客数の動き	・9、10月は、受注台数が増加し始め、良い方向に向かっていると思っていたが、11月は受注台数が激減した。
	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（従業員）	受注量や販売量の動き	・新商品の順調な売行きにより、売上目標は達成した。
		化学工業（販売担当）	受注量や販売量の動き	・年末需要の必要量を確保するため、フル生産を続けている。
		電気機械器具製造業（経営者）	受注量や販売量の動き	・設備業は11月頃から忙しくなるが、ブロードバンド関連や化学工場における設備の増設や更新が盛んになってきたことから、例年に比べ忙しい状況である。
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	・ギフト関係で引き合い件数は増加しているが、数量、金額ともに低下しており、受注額が小さくなっている。また、契約率も従来より少し低下している。
		一般機械器具製造業（経理担当）	受注量や販売量の動き	・建設用クレーンの総需要は、台数的には3か月前と比較し減少しているが、前年比では大幅に増加している。排ガス規制の影響による台替需要が依然続いている。
		建設業（総務担当）	受注量や販売量の動き	・中規模マンション等の見積、引き合いは増加しているが、契約に至る案件は少ない。
		輸送業（支店長）	取引先の様子	・国政選挙に続き、知事選、市長選の月末ダブル選挙の影響で経済活動が鈍化している。
		金融業（融資担当）	取引先の様子	・一部の製造業では、受注量が好転しているが、公共工事主体の建設業では、受注単価、量とも底ばいの状態にある。また、小売・卸売業も厳しい状況が続いている。
		広告代理店（経営者）	取引先の様子	・クライアントのスポーツ店が会場を借りて、恒例のスポーツフェアを開催したが、売上は対前年実績で2割低下した。目玉商品のみが売れ、割引率が小さい新商品の売上は良くなかった。
		公認会計士	取引先の様子	・取引先の10月末の試算表を見ると、売上が前年比で平均7%減少しており、この状況は3か月間変わっていない。
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	・新規求人は、前年同月比で2か月連続して増加している。サービス業で派遣業や請負関連業の求人がみられる。

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
		職業安定所(職員)	求人数の動き	・パートを含む新規求人数は、前年同月比で18%の上昇となったが、警備業や美容業など一部業種での求人増加が要因である。その一方で、新規求職者も前年比で増加傾向にあり、特に45歳以上の中高年齢者の増加が目立っており、雇用環境の厳しさは続いている。
	やや悪くなっている	求人情報誌製作会社(従業員)	求人数の動き	・求人数は年末に向けて減少してきている。
		職業安定所(職員)	それ以外	・求人数は増加しているが、主因は派遣請負等不安定な求人の増加であり、また、中小零細企業におけるリストラ等はいまだ多くみられる。
	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	旅行代理店(従業員)	販売量の動き	・単価は低いが、航空券と宿泊がセットになった商品が順調に売れている。航空券は、運賃が上がったため人員ベースでの伸びはないが、売上は前年の120%で推移している。
	やや良くなっている	衣料品専門店(店員)	販売量の動き	・プロパー商品においては、高額、高品質のものの売行きが変わらないが、中途半端に高級な商品は厳しい。特別な価格を設定したり、催事を組んだりすることによって、まずまずの売上を確保している。販売量の動きはまずまずである。
		衣料品専門店(総務担当)	単価の動き	・ミセス婦人服の売上単価がやや上がっており、また、毎年行っている毛皮フェアが前年比15%以上伸びた。高級品の感触が良くなっている。
		家電量販店(店員)	販売量の動き	・光ファイバーのインターネットが上向きになっている。
		高級レストラン(経営者)	来客数の動き	・今月の後半は、忘年会を早めに行う客もおり、少しずつ来客数が増えて良くなった。
		高級レストラン(スタッフ)	販売量の動き	・大相撲九州場所があるため例年にぎわうはずが、相撲人気の低迷もあり近年は昔ほど盛り上がりがない。それでも販売量は底を打っている。
		観光型ホテル(スタッフ)	販売量の動き	・今年最高の実績となった。個人催事の伸びが顕著である。
		都市型ホテル(副支配人)	販売量の動き	・客単価は安い、客の動きは活発になりつつある。
		タクシー運転手	来客数の動き	・県外からの客が多く、売上が伸びた。
		観光名所(職員)	来客数の動き	・ゴルフ場は、休日はほぼ満員であり、来客数は前年より5%上回っている。いろいろなコンペを企画したため客が集まった。好天の影響もあるが、今まで見られなかったことである。
		設計事務所(所長)	お客様の様子	・少し来客数が増えている。
		住宅販売会社(従業員)	お客様の様子	・建売住宅への来客、顧客数が増えている。
	変わらない	商店街(代表者)	来客数の動き	・周辺のスーパー等が毎日のように売出をしており、商店街では客足が遠のいている。
		商店街(組合職員)	来客数の動き	・土日祭日の来街者が少ない。それに比べ、郊外の量販店は駐車待ちするほどである。商店街は大変厳しい。
		商店街(代表者)	それ以外	・好天が続く季節の変わり目がはっきりせず、冬物商品の出足が鈍い。
		一般小売店[鮮魚](店員)	来客数の動き	・来客数が増加しない。景気が回復しつつあるという話は聞くが、実感はない。
一般小売店[茶](店長)		販売量の動き	・来客数、客単価が減少している。	
一般小売店[青果](店長)		お客様の様子	・このところ果物等の嗜好商品の動きがかなり鈍くなってきている。客数に変化はないが、客単価が減少している。	
百貨店(営業担当)		販売量の動き	・食品部門以外は、総じて販売数量が前年をクリアできていない。	
百貨店(営業担当)		販売量の動き	・気候等が影響し勢いがなくなったが、後半の冷え込みやイベント等により前年実績はキープした。休日は街中への動員が見込めるが、平日はやや少なくなってきた。	
スーパー(店長)		お客様の様子	・客単価、客数は下げ止まったが、1品単価の下落や買い渋りが起こっている。	

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（総務担当）	単価の動き	・客単価は横ばいである。
		コンビニ（エリア担当）	単価の動き	・相変わらず消費者は1品単価に敏感である。特売商品に飛びつく傾向が顕著に見られる。
		コンビニ（販売促進担当）	販売量の動き	・量販店では営業時間延長によって売上が前年比3%増となった。逆にコンビニは同8%減、ローカルスーパーは同22%減と、売上をかなり落としている。こういった状況が3か月前から続いている。
		家電量販店（店長）	販売量の動き	・客単価、客の動きともほぼ変わらない。
		乗用車販売店（従業員）	競争相手の様子	・価格競争が厳しく、利益が見込めない。
		乗用車販売店（管理担当）	来客数の動き	・秋口の最大需要期にもかかわらず客数は少ない。自動車整備のイベントでの客数は多く、新車の買い控えが続いている。
		その他専門店〔ガソリンスタンド〕（統括）	販売量の動き	・ガソリンや軽油の販売量は前年とほぼ変わらないが、暖冬のため灯油の販売量が前年の60%程度しかない。
		スナック（経営者）	お客様の様子	・仕事は忙しいが売上はかんばしくなく、給料も上がらない、という話をよく聞く。また、交際費なども抑えられ、自己負担しなければならない場合もあるようだ。
		タクシー運転手	単価の動き	・客の動きは若干良くなったが、単価が下がり気味なので、動いた分だけプラスになっていない。
		タクシー運転手	お客様の様子	・秋の行楽シーズンであるにもかかわらず先月とあまり変わらないほか、忘年会も寒くならないせいかまだ始まらず、人の動きが昨年に比べて悪い。
		通信会社（企画担当）	販売量の動き	・今月の契約件数が解約件数を下回り、創業以来「純減」となった。
		住宅販売会社（従業員）	お客様の様子	・土地の販売で広告を打っても客の来場が少ない。
	やや悪くなっている	商店街（代表者）	来客数の動き	・月初めに骨とう市等の大きなイベントが開催されたことにより、来街者が大変に多かったが、販売には結び付かなかった。
		商店街（代表者）	販売量の動き	・ここ数か月小康状態が続いているが、今月は暖冬の影響で、衣料品関係を中心に落ち込みが非常に目立っている。商店街全体としてみると、業種によってもばらつきはあるものの、全体が少し落ち込んでいる。
		百貨店（売場主任）	お客様の様子	・衣料品を中心に冬物商材が苦戦している。前年割れの状態であり、まだまだ景気は上向きとはいえない。
		百貨店（営業担当）	お客様の様子	・年末恒例の北海道物産展は好調であったが、衣料品が紳士、婦人ともに不振であった。天候の影響だけでなく、必要な物にはお金を出すが、我慢できる物は使い続ける等、お金の使い方が慎重になっている。
		百貨店（営業担当）	お客様の様子	・暖冬の影響で非常に厳しかった。客は定価よりもバーゲンに目が向いている。
		百貨店（販売促進担当）	販売量の動き	・百貨店の一番大きなマーケットであるギフトの需要が激減している。お歳暮は、策を講じるものの、軒並み不調である。今年は、昨年まで好調であった先行受注が激減しており、消費の低迷が顕著にみられる。
		百貨店（売場担当）	来客数の動き	・暖冬により衣料品が特に不調であった。入店客数は前年の92%、売上は95%、買上数量も96.1%である。今月中旬、下旬と平年並みの気温に戻っているが、前半の落ち込みをカバーしきれていない。
		百貨店（業務担当）	お客様の様子	・昨年のプロ野球優勝セール等の裏年ということもあるが、全体的に低調である。
		スーパー（経営者）	競争相手の様子	・競合店の増加、大型店等の出店が影響している。
		スーパー（店長）	販売量の動き	・去年売れていた、フリースのジャケット等の防寒着、肌着、布団、こたつ等、あらゆるものの販売量が激減している。価格を抑えても売れない。
		スーパー（店長）	来客数の動き	・客数が減少気味である。客単価もなかなか回復しない。
		スーパー（店長）	販売量の動き	・暖冬のせいか、衣料品の売上が前年の77.3%、食料品は86.7%である。鍋物商材の売行きが悪い。
		スーパー（店長）	単価の動き	・暖冬により冬物衣料品、食料品の売上げが大きくダウンした。特に単価が大きくダウンしている。
		スーパー（店長）	販売量の動き	・衣料品の動きが悪く、販売量は前年比20%減である。

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（経理担当）	単価の動き	・売上高が前年を大きく割っている。客数の減少はほとんどないが、客単価が減少している。買上点数に変化がないことから、1品単価の低減が影響している。
		コンビニ（経営者）	競争相手の様子	・当社4店舗のうち2店舗の近隣に競合店が出店し、非常に厳しい状況である。このままではお互い共倒れという最悪の事態もありうる。
		家電量販店（総務担当）	販売量の動き	・季節商品が全く動かず、来店客数に影響が出た。
		家電量販店（企画担当）	来客数の動き	・暖冬により季節家電が前年比3～4割程度となり全減状態である。反面テレビ等はいくつも売れている。トータルでは前年より悪くなっている。
		住関連専門店（経営者）	単価の動き	・プライダル家具の単価が低く、思うように売上が上がらない。
		住関連専門店（総務担当）	販売量の動き	・暖冬により販売量が少なくなっている。
		その他専門店〔医薬品〕（従業員）	お客様の様子	・昨年に比べ気温が高く、季節商品の売上が悪い。
		旅行代理店（業務担当）	販売量の動き	・ボーナス支給額が昨年より増えると報道されているが、消費行動に結び付いていない。年末年始の旅行申込の動きが悪く、同時多発テロの影響で低調だった前年の数値と比べても、ほとんど改善されていない。ただ、年金受給者世代は比較的堅調である。
		タクシー運転手	来客数の動き	・修学旅行のタクシーによる観光を行っているが、前年に比べて約半分という状況である。
		通信会社（業務担当）	販売量の動き	・9～10月のキャンペーンが終了し、買換え月の前倒しによる需要減と、売れ筋商品の終了および高値販売により、新規契約数が伸び悩んでいる。また買換え台数も大幅減となっている。
		通信会社（営業担当）	販売量の動き	・キャンペーンが終了したこと、新機種発売があったものの価格が高いことが影響し、来客数、販売量ともに減少している。
		テーマパーク（職員）	来客数の動き	・コンベンション、ゴルフは好調に推移している。各種イベントとアミューズメントの伸びがいま一歩である。
		パチンコ店（店員）	来客数の動き	・毎年11月は落ち込みがひどいが、今年は特にひどく、手の打ちようがない状況である。
		美容室（経営者）	単価の動き	・来客数が大分減っている。来店の時期をずらしたり、カットとパーマをしていた方がカットのみになったり、市販のヘアカラー剤を使う等の行動がみられる。
		住宅販売会社（従業員）	販売量の動き	・住宅ローン減税による駆け込み受注の反動で、契約が伸びない。
悪くなっている	百貨店（売場担当）	販売量の動き	・コート、重衣料が全く売れない。また、大型商業施設がオープンし、競争が厳しくなっている。	
	百貨店（営業企画担当）	来客数の動き	・近隣に西日本最大の大型商業施設がオープンして3か月たつが、客数は15%程度減少している。	
	百貨店（営業担当）	販売量の動き	・暖冬の影響もあり、コートを始め重衣料品の動きが非常に悪い。ファッション予測でいわれていたブーツの動きも悪い。	
	衣料品専門店（店長）	来客数の動き	・9～11月は、土日の来客数が極端に減り、売上ゼロの日が続いている。9月にオープンした大型商業施設の影響がまだ続いている。	
	高級レストラン（経営者）	来客数の動き	・例年11月下旬は忘年会の走りでありかなり忙しいが、今年は全く忙しくない。前年比30%ダウンは避けられない。	
企業動向関連	良く なっている やや良く なっている	-	-	-
		家具製造業（従業員）	受注量や販売量の動き	・確実に物件量が増えている。受注単価は低いものの福岡を中心にかなり活発な動きが出ており、生産部隊の残業が50時間以上に上っている。ただ、九州の県別売上動向では、福岡の一極集中となり、鹿児島、長崎、大分、宮崎は相変わらず低迷している。
		窯業・土石製品製造業（経営者）	受注量や販売量の動き	・焼き物業界は、夏場は大変厳しかったが、現在はいくらか回復している。ただ、昨年度より落ちているのは確実である。
		電気機械器具製造業（経営者）	取引先の様子	・半導体関連並びに液晶装置関連が非常に活発に動いており、半導体関連全般において景気が上向いてきた。

分野	景気の現状判断	業種・職種	判断の理由	追加説明及び具体的状況の説明
	変わらない	精密機械器具製造業（経営者）	受注量や販売量の動き	・受注量が増加している。特に短納期の受注が増えている。
		経営コンサルタント	取引先の様子	・これといって特に良くなっているというわけではないが、悪材料にめどが付き始めている。
		鉄鋼業（経営者）	受注価格や販売価格の動き	・原材料高が現在続いているが、製品価格も上げ基調にあるため、月次の収支は安定している。
		金属製品製造業（企画担当）	それ以外	・仕事量が増えてきた業界では、値戻しの動きもみられる。ただし、当社においては、原材料も同様に値戻し要請を受けている。
	やや悪くなっている	金融業（調査担当）	取引先の様子	・貸出減少のスピードはピークを超えているが、依然として減少は続いている。
		その他サービス業〔物品リース〕（役員）	受注量や販売量の動き	・景気回復の動きがあるものの、熊本県内では半導体関連、液晶など一部に限られ、リース契約が低迷している状況からみると、全体としては依然不況感から抜け出せていない。
	悪くなっている	広告代理店（従業員）	受注量や販売量の動き	・今月は最低の受注量となった。
経営コンサルタント		受注量や販売量の動き	・全国、九州ともに、暖冬の影響で酒屋の売上、特に清酒の売上が全滅状態である。まだまだ回復の望みはない。	
	悪くなっている	農林水産業（従業者）	受注価格や販売価格の動き	・暖冬により、関東・東北南部の露地物野菜が堅調な出荷を続けている。供給過多により宮崎産野菜（園芸作物を含む）の価格は、前年比30～40%に落ち込んでいる。
		繊維工業（営業）	受注量や販売量の動き	・企業の経費削減やリストラが顕著になった。特に繊維関係はかなりのスピードで進んでおり、依然として倒産している工場もみられる。
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	・新規求人数は7か月連続で前年比増となっており、今月は同55.7%増となっている。新規求人におけるパート求人割合は5月以降4割を超えている。請負派遣の非正規型求人も増加傾向にある。
		職業安定所（職員）	求人数の動き	・デジタルカメラ、半導体生産等の好調な製造業を始め、ほとんどの主要産業からの新規求人数が、ここ数か月、前年同月比で増加している。
		民間職業紹介機関（支店長）	それ以外	・地場企業の需要に加え、東京・大阪発の商談が大手企業を中心に広がりを見せ始めた。
	変わらない	求人情報誌製作会社（編集者）	周辺企業の様子	・11月は10月の勢いを引き込んだ形で前半は求人が活発だった。また、年末商戦用の食品製造メーカーの求人が活発に動いた。しかし、窓口になっているのは、ほとんどがアウトソーシング会社で、中小零細規模のメーカーでもアウトソーシングの利用が定着してきている。各企業は、先行き不透明な景気に対して、雇用調整がしやすい対策をとっている。
		職業安定所（職員）	求人数の動き	・新規求人は前年比増加傾向にあるものの、欠員補充程度のものである。臨時・季節的な業務量の変化に対応するための非正規型雇用（パート・短期契約等）の求人の比率が高い。
		学校〔専門学校〕（就職担当）	周辺企業の様子	・周辺企業は新しい雇用をしていない。またパートの数はそのまま、正職をリストラするというケースが多い。
やや悪くなっている	求人情報誌製作会社（経営者）	周辺企業の様子	・どの職種に関しても雇用は控えられているような状態である。	
悪くなっている				

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	その他飲食〔居酒屋〕（経営者）	競争相手の様子	・新規飲食店舗が自社店舗の周辺で3店舗がオープンし、相変わらず1品50円均一、半額などの安売り合戦が激化しているが、客の動きは良くなっている。
		ゴルフ場（経営者）	お客様の様子	・以前に比べ、営業上の取組がしやすくなっている。
変わらない	コンビニ（経営者）	来客数の動き	・来客数は前年同月比100.14%とほとんど変わっていない。	

分野	景気の現状判断	業種・職種	判断の理由	追加説明及び具体的状況の説明
		コンビニ（エリア担当）	単価の動き	・お歳暮ギフトやクリスマスケーキの予約は、営業努力もあり比較的好調に推移しているが、商品単価、買上単価は、前年を割っている。
		コンビニ（エリア担当）	来客数の動き	・先月同様、前年と比較して大幅に来客数が増加している。
		衣料品専門店（経営者）	お客様の様子	・ただ安いだけでは、売れなくなってきており、個性があり、ものが良ければ買って行く。
		その他専門店〔楽器〕（経営者）	販売量の動き	・売上は、3か月前に比べるとやや減少しているものの、前年同月比では増加している。楽器を購入する人が少しずつ増加しているが、中古や低価格商品に需要があり売上の増加は期待できない。
		旅行代理店（経営者）	販売量の動き	・販売量の動きは前年並みである。
		観光名所（職員）	来客数の動き	・3か月前はレンタカーを利用しての家族連れ、若者、カップル等が多かったのに対し、今月は県外からの修学旅行生、団体旅行者等が多く、前年同月比で10%強、来客数が増加している。
		やや悪くなっている	百貨店（担当者）	単価の動き
コンビニ（経営者）	単価の動き		・来客数は前年比で横ばいか微増だが、客単価が1ポイントマイナスとなっている。	
家電量販店（副店長）	単価の動き		・来客数は変わらないが、1人当たり客単価が低下しており、売上は増加していない。	
乗用車販売店（総務担当）	来客数の動き		・年末が近づくとつれ、来客数が減少している。	
観光型ホテル（商品企画担当）	販売量の動き		・トップシーズンの3か月前とは比較できないが、前年同月と比較すると稼働率や客室単価などは上昇している。しかし、団体の直前でのキャンセルなどがあり先月の見込みよりは下回っており、景気動向としては下向きに変化している。	
住宅販売会社（従業員）	お客様の様子		・来客数、契約件数ともに減少している。 ・今年6月頃をピークに最近ほとんどなかった住宅ローン減税延長の可能性についての質問が、今月はいくつもあり、マイホーム取得希望者にとっては、現状で購買するか据置きとするかの大きな判断材料となっているようである。	
悪くなっている	-		-	-
企業動向関連	良くなっている	-	-	-
	やや良くなっている	-	-	-
	変わらない	建設業（経営者）	競争相手の様子	・住宅業界やリフォーム業界に、新規企業や他業種からの参入業者が変わらず増えている。
		通信業（営業担当）	受注量や販売量の動き	・販売量は横ばいとなっており、売上の増加が見込めない。
	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	・比較的物量は安定する時期でもあるが、特に大きな店舗のオープンもない。
		不動産業（支店長）	受注量や販売量の動き	・問い合わせ客や受注見込みのある客が減ってきている。
	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	人材派遣会社（営業担当）	求人数の動き	・短期的な求人案件を中心に求人数が増加しており、長期的な求人案件も先月に引き続き増加傾向にある。
	職業安定所（職員）	求人数の動き	・県内の新規求人数は3か月前に比べ一般求人が15.0%、パート求人が13.0%それぞれ増加しており、産業別では卸売業・小売業・飲食業61.3%、建設業32.6%、製造業24.1%、サービス業7.1%とそれぞれ増加している。一方運輸・通信業では57.7%の減少となっている。	

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
	変わらない	求人情報誌製作会社（営業担当）	求人数の動き	<ul style="list-style-type: none"> ・正社員や中高年者の求人数は減少しているものの、新規求人企業数や求職者数は新店舗オープンなどで増えている。 ・企業の代表者や管理職の方々からは、若年就職者の定着率が良くないとの話が依然として聞かれる。
	やや悪くなっている	-	-	-
	悪くなっている	-	-	-