

・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 | 一般小売店〔土産〕（店員） | 単価の動き | ・観光客の客単価をみると、団体客では減っているが、少人数の個人客やビジネス客では一人当たり200円程度単価が上がってきている。 |
| | | 一般レストラン（スタッフ） | お客様の様子 | ・前年に比べて来客数が増加するとともに、客単価も上昇しており、売上が増加している。特に領収書の発行枚数が増えており、法人の利用が回復してきている。 |
| | やや良く なっている | 商店街（代表者） | 来客数の動き | ・先月末日に屋台村がオープンしたことで、集客力がアップしている。周辺飲食店への波及効果も高く、予想以上の好調さを保っている。 |
| | | 商店街（代表者） | 単価の動き | ・月初めに気温が高かったことで低迷していた防寒衣料も中旬以降は安定して売上が生じてきている。客単価も上がってきている。 |
| | | 百貨店（売場主任） | お客様の様子 | ・3か月前の8月は、例年、お盆から月末にかけて消費が落ち着く状況にあるので、客の様子からだけでは単純比較できないが、今月は重衣料を中心に好調さがうかがえる。ただし比較的安定していた食品部門で、ここ4か月連続して売上、来客数が前年を下回っていることが気かりである。 |
| | | 百貨店（売場主任） | お客様の様子 | ・11月中旬までは気温の高い状況が続いていたが、その後は急に冷え込んだことから、冬物の衣料や靴等の動きが活発化してきている。 |
| | | 百貨店（販売促進担当） | 販売量の動き | ・10月は平年よりも気温が高く推移したため、冬物衣料の動きがなかなか軌道に乗らなかったが、11月に入り気温が下がったことから、顧客への販促活動を行ったところ、顧客の来店が格段に増加した。 |
| | | スーパー（店長） | 来客数の動き | ・来客数は前年比101%となり、前年ベースでは前月の90%から増加している。今年は冬の到来こそ遅いものの、景気回復をうかがわせる商品動向が顕著となっている。売上をみると、特に、家電は大型液晶テレビがけん引して、前年比33%の増加、また冬靴のバーゲンも功を奏して、前年比85%の増加となっている。前年比を部門別にみると、衣料品が126%、住居用品が96%、食品が102%、専門店が100%などとなっており、全体では前年比105%で推移している。 |
| | | 衣料品専門店（店長） | 競争相手の様子 | ・今月下旬に開店した大型複合商業施設の売上が好調だと聞いている。実際に行ってみたところ、来店も多く、買上率も高いようである。年末が近いということもあるが、消費が上向いていると感じている。 |
| | | 衣料品専門店（店員） | お客様の様子 | ・高単価商品の動きが良くなってきている。またクレジットカードでの支払回数を1回又は2回とする客が増えてきている。 |
| | | 家電量販店（地区統括部長） | 販売量の動き | ・引き続き液晶テレビ、プラズマテレビ等の大型テレビが好調であり、前年比190%で推移している。 |
| | | 観光型ホテル（経営者） | 来客数の動き | ・会社や諸団体などのツアー客が堅調である。これまで控え気味だった団体旅行が、じわじわと復活してきている。ただし宿泊単価には多くを望めない状況である。売店の売上は好調に転じてきた。 |
| | | 設計事務所（所長） | お客様の様子 | ・施工中物件の追加工事に対して、寛容になっている気配がある。 |
| 変わらない | | 商店街（代表者） | 販売量の動き | ・改装を行った店舗では、来客数が増加傾向にあり、販売量が増加しているものの、客は低単価商品を支持する傾向にあり、売上自体は変わらない。商店街全体への来街者は横ばいのままである。 |
| | | 商店街（代表者） | お客様の様子 | ・シーズンに入り冬物が少し動き出しているが、客の慎重な態度はなかなか変わらない。セール等には反応があるが、平日は大変苦戦している。 |
| | | 商店街（代表者） | 来客数の動き | ・時期的に観光客もあまり訪れず、地元客も年末を控えて日常生活を引き締めている。 |

| 分野 | 景気の現状判断 | 業種・職種 | 判断の理由 | 追加説明及び具体的状況の説明 |
|---------------|---------|----------------------|---------|--|
| | | 一般小売店 〔酒〕（経営者） | 販売量の動き | ・9月、10月と売上はやや上昇していたが、11月は天候不順や灯油高騰の影響が生じており、消費に結びついていない。 |
| | | 百貨店（売場主任） | お客様の様子 | ・11月下旬から急に寒くなり、防寒コート、マフラー、手袋などの動きが顕著になっている。客の動きから、後半戦は伸びてきている。 |
| | | 百貨店（役員） | お客様の様子 | ・中旬になり気温が下がったことから、防寒衣料、特に重衣料等の動きに期待したが、客の買い方は慎重なままであり、購入を決めるまでの時間が長く、今ひとつ売上高が伸びない。 |
| | | スーパー（店長） | 単価の動き | ・客数は前年比103%と伸びているが、単価が5%ダウンしており、結果として売上は厳しい状況が続いている。 |
| | | コンビニ（エリア担当） | 販売量の動き | ・客の買上点数、客単価について大きな変動はないが、来客数が減っている。競合店もチラシの回数を多くするとともに、商品価格を下げており、集客に力を入れている様子がうかがえる。 |
| | | コンビニ（エリア担当） | 競争相手の様子 | ・自社の業績は好調ではあるが、周辺の競合店の業績は軒並み95%台で推移しており、油断はできない状況にある。 |
| | | 家電量販店（店員） | 単価の動き | ・客の平均単価が上がらない。 |
| | | 乗用車販売店（営業担当） | 来客数の動き | ・新商品の販売が短い期間で終わってしまう。 |
| | | 住関連専門店（経営者） | 販売量の動き | ・相変わらず年末にかけての盛り上がりがない。最近オープンした大型複合商業施設の影響が気がかりである。 |
| | | その他専門店 〔医薬品〕（経営者） | 来客数の動き | ・依然として客は目的買いをしており、浮動客を望めない状況にある。客数を維持するための顧客イベントに依存している状態が続いている。 |
| | | 高級レストラン（スタッフ） | 来客数の動き | ・今月前半は一部の観光施設の休業の影響から、観光客の来店が前年を下回ったが、後半に入り持ち直し、全体ではほぼ横ばいであった。客層は観光客が主であるため、イベント等にも左右されやすい。 |
| | | タクシー運転手 | お客様の様子 | ・緊急を要する場を除き、バスや地下鉄を移動手段として利用しているようだ。 |
| | | 住宅販売会社（従業員） | 販売量の動き | ・住宅業界ではマンションが好調だが、土地付きの戸建て住宅は非常に厳しい状況である。 |
| | | やや悪くなっている | | スーパー（店長） |
| コンビニ（エリア担当） | それ以外 | | | ・通常の商品の動きはさほど変わっていない。ただしクリスマスの予約商品のようにし好性の強い商品の動きがやや良くなってきている。 |
| 衣料品専門店（店長） | 販売量の動き | | | ・店の催事も良くなく、販売量が悪い。また商店街の売出しも状況を見るとよくない。 |
| 乗用車販売店（従業員） | 競争相手の様子 | | | ・新型車が出ている販売店はそれなりの売上があるが、出ていない販売店は大きく売上を落としている。 |
| 乗用車販売店（従業員） | 販売量の動き | | | ・前年より契約数が少なく苦戦している。競合店も同様である。 |
| 高級レストラン（スタッフ） | 来客数の動き | | | ・イベント時の集客はあるが、通常時の来客が少ない。 |
| 高級レストラン（スタッフ） | 販売量の動き | | | ・ランチでは地元企業のビジネスマンが激減して、売上は前年比78%となった。夕食では、告知に力を入れたボージョレーヌーボーのディナー企画が功を奏したが、予約以外のフリー客はかなり減少した。ただし悪かった昨年よりは10%ほど上回っている。個室では観楓会を食事会に変更した高単価の団体が入ったことで、前年よりも40%増えた。全体での売上は前年を2%下回った。 |
| 旅行代理店（従業員） | 販売量の動き | | | ・年末年始の宿泊プランの販売状況が悪く、販売人員で前年同期の70%以下に伸び悩んでいる。 |
| 旅行代理店（従業員） | 来客数の動き | | | ・来店数、単価とも伸びず、低下傾向を示している。 |
| 旅行代理店（従業員） | お客様の様子 | | | ・国内旅行の単価が下がっている。単価の高い客と低廉な客とははっきり分かれてきており、中間の需要が伸び悩んでいる。 |

| 分野 | 景気の現状判断 | 業種・職種 | 判断の理由 | 追加説明及び具体的状況の説明 |
|----------------|-----------|------------------------|------------|---|
| | | 観光名所（役員） | 来客数の動き | ・ロープウェイの輸送入員は前年比で8%の減少となっており、レストランの売上も1割の減少となっている。 |
| | | 美容室（経営者） | 来客数の動き | ・再来店率が以前より悪くなっており、それに伴い売上も10%ほど昨年より悪化している。 |
| | | 住宅販売会社（従業員） | 販売量の動き | ・販売量が低下している要因として、所得の不安定さが第一にあり、状況としては非常に悪い。 |
| | 悪くなっている | タクシー運転手 | 来客数の動き | ・例年、11月は初雪が降り、寒くなってタクシーの利用も増えてくる時期であるが、今年は暖冬で雪もほとんどないため、タクシー利用客が昨年と比べても大きく減っている。また規制緩和で札幌市内のタクシーの台数が増えているため、乗務員一人当たりの売上も大きく減っている。 |
| 企業 動向 関連 | 良くなっている | - | - | - |
| | やや良くなっている | 家具製造業（経営者） | 受注量や販売量の動き | ・大都市圏での動きが引き続き好調に推移している。 |
| | 変わらない | 通信業（営業担当） | 取引先の様子 | ・受注が堅調に推移しており、業績の上方修正や新規設備投資という話を聞く回数が増えてきた。 |
| | | 食料品製造業（団体役員） | 受注量や販売量の動き | ・スーパーや量販店における消費動向は、廉価な目玉商品や即売品が主力となり、製造業企業や納入業者は売るための競争に追い込まれ、先行きの展望が開けない状況にある。また得意先からの年末受注の状況は毎年遅くなるとともに受注量の減少傾向が続いており、企業では従業員の賃金引き下げ等で何とか維持している状況である。 |
| | | 輸送業（経営者） | 取引先の様子 | ・輸送関係では燃料の高騰が影響していて、リストラ等を考えなければいけない状況である。 |
| | | 通信業（営業担当） | 取引先の様子 | ・現在の受注量は例月と比べて変動がない。相手先での検討自体が進まないことも多く、投資に積極的な状況とは感じられない。 |
| | | 金融業（企画担当） | それ以外 | ・設備資金は増加しているが、道内中小企業向けのものには伸び悩んでいる。原油価格の高騰は販売価格に転嫁できない大半の企業の収益を圧迫している。また観光業界では旭山動物園や知床効果で観光客は増加しているが、その効果の恩恵を受けている地域は限られている。 |
| | | その他サービス業〔建設機械リース〕（支店長） | 受注量や販売量の動き | ・銀行以外の金融関係への営業を行っているが、設備投資への更なる意欲がみられない。 |
| | | その他企業〔コンベンション担当〕（従業員） | 受注量や販売量の動き | ・時期的に閑散期に入ってきたが、週末の動きは良い。道外からの割安なツアーのほか、宿泊を伴う講演会や招待会といった団体が入っている。海外からの観光客も動きが良い。 |
| | やや悪くなっている | 輸送業（支店長） | 取引先の様子 | ・本州向け販売比率の高い鉄骨・建材メーカーの中で資金繰りの悪化が懸念される企業が出始めた。好調な本州向けを扱っていたにもかかわらず、ここに来て安値受注と材料費等のコストアップが収益悪化という形で表面化してきたものである。 |
| | | 輸送業（営業担当） | 取引先の様子 | ・シャーシ輸送において船社より再度の運賃値上げ要請があり、一部の荷主から値上げの了解が取れていなかったが、逆ざやで見切り発車した。このままでは経営悪化必至の状態である。 |
| | | 司法書士 | 取引先の様子 | ・11月以降、不動産取引、新築建物の着工が減少しており、不透明な状況である。 |
| | | その他非製造業〔機械卸売〕（従業員） | 取引先の様子 | ・建築関連工事も一段落し、機械器具、消耗資材ともに引き合い、受注が低下傾向にある。建設業の信用不安もあり、停滞感を更に強めている。 |
| 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（社員） | 求人数の動き | ・企業からの求人数が増加傾向にある。人材派遣の依頼も増加傾向で、特に販売業務の派遣依頼が増えている。年末に向けた特殊事情ということもあるが、企業の業績拡大に向けた動きがみられる。 |

| 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 |
|----|-----------|----------------|--------|--|
| | | 求人情報誌製作会社（編集者） | 求人数の動き | ・建設業の求人は減速してきたが、その反面、コンビニエンスストア、スーパー、ファッションなどの小売業の求人が依然として活発である。派遣業や業務請負の求人の好調さも続いている。 |
| | | 学校〔大学〕（就職担当） | 求人数の動き | ・本学の求人数は、10月末現在で昨年度3月末時点の求人数を超えている。現在も多くの企業が求人のため本学を訪れている。 |
| | 変わらない | 求人情報誌製作会社（編集者） | それ以外 | ・若年層の大都市への流出による人材不足と高齢者のスキル不足によるミスマッチが、特に接客業で顕在化しており、求人決定率が上がらない状況が続いている。 |
| | | 求人情報誌製作会社（編集者） | 求人数の動き | ・求人数は高いレベルで推移しているが、3か月前よりも更に増え続けているという印象はない。 |
| | | 求人情報誌製作会社（編集者） | 求人数の動き | ・地元からの求人数だけでみると微減している。一方、札幌や本州からの求人数は増加している状況である。 |
| | | 職業安定所（職員） | 求人数の動き | ・新規出店、コールセンターの開設などで昨年は大きく求人数が増加したが、今年はその反動で減少となっている。 |
| | | 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傾向にあったが、ここに来て減り気味になってきており、数か月前までの勢いがなくなっている。 |
| | | 職業安定所（職員） | 求人数の動き | ・前年比でみると、新規求人数、新規求職者数ともに増加しているが、新規求人倍率は2か月連続で前年を下回り、改善傾向に陰りがみえる。 |
| | | 職業安定所（職員） | 求人数の動き | ・新規求人数は前年比で14.8%と前月に引き続き増加となった。産業別では医療福祉、サービス業、卸小売業、運輸業が増加し、製造業、金融・保険業が減少となった。4月からの累計では前年比で17.3%の増加となっている。 |
| | やや悪くなっている | | | |
| | 悪くなっている | | | |

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 | 高級レストラン（経営者） | 来客数の動き | ・客の様子をみても、景気は確実に向上している。長期の予約が良く、問い合わせも非常に多くなっている。現時点では完全な回復基調である。 |
| | やや良くなっている | 商店街（代表者） | 単価の動き | ・売上の総額は、昨年比93～95%と低調であるが、同一地域内での大型店の閉店セールの影響を受けており、それを除けば全体的には改善傾向は変わっていない。 |
| | | 百貨店（売場主任） | お客様の様子 | ・寒くなったこともあり、ヤング、キャリア層はコートが非常に良い。ダウンコートも動いているが、ウールコートの動きが前年比2けた増と好調である。ウォームビズの影響でインナーとして着られるカットソー、セーターの動きが良い。特にミセス中心にカシミアセーターが良く動いている。 |
| | | コンビニ（経営者） | 販売量の動き | ・今月は、ポージョレーヌスーパーの解禁があり、予約を大量に取っていたので、販売量が増え、売上は111%となった。 |
| | | 衣料品専門店（経営者） | 来客数の動き | ・これから本格的な冬場に向かい、客の動きが以前よりも少し活発になっている。昨年と違い少し温暖な日が続く、雪が降る日がまだなく、客の動きが活発になっている。 |
| | | 衣料品専門店（経営者） | 単価の動き | ・上位客の買上が増え、一点単価、客単価ともに上がっている。 |
| | | 衣料品専門店（総務担当） | それ以外 | ・取引先の業者と話をすると、スポーツウェアだけでなく、その他のOA機器業界なども動きが少しずつ良くなっているとのことである。 |
| | | 家電量販店（従業員） | 販売量の動き | ・気温の低下とともに季節商品の動きが良くなり、それに伴いすべての商品の販売量が前年を上回っている。 |

| 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 |
|----------|-------------|-------------------------|--|--|
| | | 任関連専門店（経営者） | 販売量の動き | ・企画イベントの効果により若干売上が良くなっている。しかし、積極的な営業をしないとまだまだ良くない状況である。 |
| | | その他専門店〔白衣・ユニフォーム〕（営業担当） | 販売量の動き | ・11月に入りやっと寒くなってきて、やっと防寒着などの冬物が動き出した。ただ、例年に比べると販売量としては少ない。なかなか単価の高いものは動かず、枚数は昨年よりも少ない。 |
| | | 一般レストラン（経営者） | お客様の様子 | ・客の話では鉄鋼関係、IT関係のボーナスはバブル時代に匹敵するほど良いとのこと、当店も含め客の動きは活発化している。 |
| | | 観光型ホテル（経営者） | お客様の様子 | ・来客数はあまり伸びないが、10～20人位の小団体の占める割合が高い。男性客の場合、ほとんど芸妓が入り、館内がにぎやかになり、いろいろな部署が繁盛している。 |
| | | 観光型旅館（経営者） | 来客数の動き | ・11月の週ごとの予約と実際の泊まりの数字は先月とは逆に順調に増加し、ほぼ目標どおりとなった。 |
| | | 観光型旅館（経営者） | 来客数の動き | ・昨年の10月～11月は紅葉期（10月20日～11月10日）がにぎわい、後は閑散としていたが、今年は2か月を通じて活気があった。ただし、2人単位の客が多く消費単価も減少、売上としては多少の増加であった。 |
| | | 都市型ホテル（経営者） | 販売量の動き | ・全体的に販売量の動きが良い。婚礼の数、招待客の数は増加し、総体的に良い数字が出ている。一般宴会、会合関係も堅調に伸びている。宿泊数も前年比で3～4%増加している。 |
| | | 観光名所（職員） | 来客数の動き | ・紅葉が遅れたため11月上旬は例年に比べ多くの客でにぎわった。しかし来客数の割に売上は上がっていない面がありもう一踏ん張りが必要である。 |
| | | 観光名所（職員） | 来客数の動き | ・乗船客数が増えている。また、土産品の売上が伸び客単価も上がっている。 |
| | | 美容室（店員） | 来客数の動き | ・クーポン付きの広告を増やしたところ来客数がかなり増えた。 |
| | 住宅販売会社（従業員） | お客様の様子 | ・展示場等への来客数は依然として少ないが、確実に契約につながる客が多い。ただ、決定までの期間が長くなっているため、受注のずれ込みが出てきている。 | |
| | 変わらない | 一般小売店〔書籍〕（経営者） | 来客数の動き | ・例年より晩秋の冷え込みが強いわけでもないのに、客足の落ち込みが大きい。特に郊外店での夜9時以降が顕著である。 |
| | | 一般小売店〔医薬品〕（経営者） | 来客数の動き | ・来客数は減っているが、季節の変わり目で風邪薬と関連商品が売れている。 |
| | | 百貨店（売場主任） | 来客数の動き | ・婦人コート関係の動きは良いものの、来客数の減少により、売上トータルでは前年割れが続いている。 |
| | | 百貨店（企画担当） | 販売量の動き | ・冬物商戦が本格化している。昨年は暖冬で全国的にどの百貨店も業績が悪かったので、昨年に比べれば本来もっと良い数字が出なければならない。昨年の数字の比較だけでは消費者の購買動向が読めない状況である。 |
| | | 百貨店（売場担当） | お客様の様子 | ・比較的暖かいため防寒衣料の動きが今一つである。その代わりに、バック等の高額品の売上が伸びており、全体として目標をおおむね達成している。 |
| | | 百貨店（販促担当） | お客様の様子 | ・クリスマスやお歳暮商戦も前年と同様の推移を示し、来客数も下げ止まりの感があるが、期待したほどウォームビズ効果がなく、一般的に他の生活必需品、例えばガソリンや灯油等への支出に回っている。 |
| | | スーパー（経営者） | 販売量の動き | ・暖冬等もあり商品の動きがあまり良くない。衣料品の売上は寒さから若干上乘せとなっているが、全体的にはである。 |
| | | スーパー（経営者） | 販売量の動き | ・中央では景気が回復しており、ボーナスも大手製造業において上昇という明るい話が聞かれる。しかし、地方経済においてはそのような状況は顕著にみられず、原油高騰によるガソリンや灯油の値上げ等が心理的に響き、日常の客の様子では良い環境になっていないのが実情である。 |
| スーパー（店長） | | 競争相手の様子 | ・各出店エリア内に競合店が進出し影響を受けている。特に、今月、大型ショッピングモールがオープンしたエリアでは、競合各社のチラシ価格強化により大きな影響を受けている。 | |

| 分野 | 景気の現状判断 | 業種・職種 | 判断の理由 | 追加説明及び具体的状況の説明 |
|----|-----------|------------------------|--------|---|
| | | スーパー（店長） | 販売量の動き | ・販売量は増えているが、単価の落ち込みで売上が伸びていない。特に野菜は単価が落ち込み大きな影響を受けている。 |
| | | スーパー（総務担当） | 単価の動き | ・11月も前月同様野菜の単価が前年比11.5%減と大きく下回り、買上点数は伸びたが売上にはならなかった。水産も単価が前年比7.8%低下した。精肉は前年と同じ推移まで戻った。生鮮全体の単価は前年比4.8%減だった。米の単価等も4～5%減で低迷している。加工食品調味料系と菓子の単価は持ち直し、前年並みの推移だった。前月に引き続き食品全体の一品単価は前年比2.2%減であった。競合他社の新装や改装オープンのほか既存各社も価格訴求での対抗で平均単価が低下した。既存客数も前年比4.6%減と厳しい環境が続いた。 |
| | | コンビニ（エリア担当） | お客様の様子 | ・話題作のDVDや映画のチケットが良く売れたが、その他の一般商品は悪く、全体として売上の伸びは変わらない。 |
| | | コンビニ（店長） | 単価の動き | ・ここにきて、デフレも底をみせ始め、質の良い商品であれば客は金を出すようになってきている。 |
| | | 衣料品専門店（経営者） | お客様の様子 | ・相変わらず、買物には慎重で、一時期のようにボーナスを当てにした買い物は控えめである。 |
| | | その他専門店【パソコン】（経営者） | お客様の様子 | ・身近な客からは、忙しい話がここにきて聞こえている。例えば、受注が多くなったとか、工事件数が増えた等である。総体的に見れば変わらない。 |
| | | その他専門店【ガソリンスタンド】（営業担当） | 単価の動き | ・販売量の減少に伴い、価格を下げて売上を確保したいという動きが顕著になってきている。仕入れ先の下げ幅より大きく値下げをして売上を確保したい思惑があるが、他者の追従を招き成功していない。単に業務利益の減少を招く局面となっており販売業者の首を絞めている。ただし、月初めの暖かさが半ばには寒くなってきており、販売量が平年並みに戻ってきているのが、好材料である。 |
| | | 都市型ホテル（経営者） | 販売量の動き | ・全国大会や地元の老舗企業の供養宴等大口需要が依然として好調である。婚礼売上が以前から減少しているが、一般宴会等がその分をカバーしており、全体的にはやや良い結果となっている。 |
| | | 都市型ホテル（スタッフ） | 来客数の動き | ・婚礼相談が月を追って増えているが、来春以降の相談が大半であり、売上自体は変わらない。 |
| | | 遊園地（経営者） | 来客数の動き | ・携帯電話を利用したゲーム等のイベントを実施した。中旬に寒波が来て伸び悩んだものの前年を若干下回る程度で計画をクリアすることができた。 |
| | | 美容室（経営者） | 単価の動き | ・クーポン券や割引など割安感がないと来店してもらえない状況が続いている。ニュースで聞かれるように景気が上向きとは感じられない。 |
| | | 住宅販売会社（従業員） | 販売量の動き | ・販売量は一向に増加せず、資材高騰により粗利は圧迫され続けている。 |
| | やや悪くなっている | 一般小売店【スポーツ用品】（経営者） | 来客数の動き | ・店舗販売が9月から低下している。他店に客が行っている様子もなく、個人の購入が低下している。 |
| | | スーパー（経営者） | 単価の動き | ・当地域では、11月は、りんご、ラ・フランス等の売上が非常に大きいですが、今年は他の青果類と同じで安値で推移している。 |
| | | スーパー（経営者） | お客様の様子 | ・ウインターギフトの動きが昨年に比べて悪く、ギフト自体の単価が下がっている。 |
| | | スーパー（企画担当） | 来客数の動き | ・この3か月の間に、スーパーの出店が増加し、客の分散がみられた。全体の消費が伸びないなかで客の獲得競争が激しくなっている。 |
| | | 衣料品専門店（店長） | 来客数の動き | ・天候の出遅れによって秋冬物がやっと動きだしたが、例年この時期に動きが良い20代の客が激減している。またファッション先取りの客が動いておらずトータルでは大苦戦している。 |
| | | 衣料品専門店（店長） | お客様の様子 | ・自分のタンス在庫と照らし合わせて、必要なものだけを購入する傾向が強くなり、1人当たりの買上点数が減少している。 |
| | | 乗用車販売店（経営者） | 販売量の動き | ・新型の小型車の発売があったにもかかわらず、来客数が少なく、商談も長引いており、新車の受注、販売ともに前年割れとなっている。 |
| | | 乗用車販売店（経営者） | 販売量の動き | ・新型モデルが出てショールームへの来客数は増えたが、販売は増えず、購入に慎重な動きが目立つ。 |

| 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 |
|-----------------|---------------|----------------------|--|---|
| | | 乗用車販売店（経営者） | 乗客数の動き | ・今年は雪が遅れているのがプラス条件であるが、ラジオや新聞広告を出しているにもかかわらず、乗客数の落ち込みが大きく、大変苦戦している。 |
| | | 住関連専門店（経営者） | 単価の動き | ・乗客は非常にあったが、希望単価が安く、販売につながらないケースが多かった。 |
| | | 都市型ホテル（スタッフ） | 販売量の動き | ・地震によるキャンセルが続出した昨年と比較しても売上は悪化している。 |
| | 悪くなっている | 衣料品専門店（店長） | 販売量の動き | ・今年も寒くなるのが遅く、ニットやコートなどの動きが悪く、それよりも単価が低いカットソー（Ｔシャツ）などの動きが良く、全体の売上が厳しい。 |
| 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 | ・ライバル会社が11月より製品の値上げを実施したため、競合している店舗で大きく売上が増加した。しかしマーケット自体はあまり良くない。 |
| | | 出版・印刷・同関連産業（経理担当） | 受注量や販売量の動き | ・年度末の受注量が昨年よりも早めに多く入ってきている。 |
| | | 土石製品製造販売（従業員） | 受注量や販売量の動き | ・野球場の増設工事が始まったことに伴い、周辺の宿泊施設、飲食店の建設が計画され、受注が増加している。 |
| | | 建設業（経営者） | 受注量や販売量の動き | ・引き続きリフォーム工事関係の受注が活発であり、工事の問い合わせや乗客数が若干増えている。 |
| | | 通信業（営業担当） | 受注量や販売量の動き | ・受注単価は低いながらも引き合いの数は増えている。年度末へ向けての現状の契約見直しを行い始めている。 |
| | | 通信業（営業担当） | 取引先の様子 | ・年末商戦向け新商品の引き合いが多くなってきている。 |
| | | 広告代理店（従業員） | 受注量や販売量の動き | ・受注量は増加しているが、利益率は相変わらず横ばいである。年末に向け動きは活発化しており、12月は更に忙しくなる。 |
| | | 経営コンサルタント | 取引先の様子 | ・各種小売店や自動車ディーラーの店頭では、以前と比較すると乗客数が増えている。 |
| | | その他非製造業〔食料品卸売業〕（経営者） | 受注量や販売量の動き | ・気候が冬型になってきて、鍋用の調味料等の売行きが良い。値引きの要請はあるが、商品が非常によく動いている。 |
| | | その他企業〔企画業〕（経営者） | 取引先の様子 | ・各社ともに広告予算が微増で、発注量が増えている。 |
| | | その他企業〔管理業〕（従業員） | 受注量や販売量の動き | ・フラッシュメモリーの大口契約が成立したことから、工場も忙しくなっている。 |
| | | 変わらない | 食料品製造業（経営者） | 受注量や販売量の動き |
| 食料品製造業（経理担当） | それ以外 | | ・受注はそこそこであるが、燃料、重油、LPガスの値上げおよび原料のコスト増により、収益は厳しい状況である。 | |
| 一般機械器具製造業（経理担当） | 受注量や販売量の動き | | ・自動車部品は国内並びに輸出向けともに好調である。円安の進展により輸出環境は好転している。加えて民生機器も好調さが持続している。 | |
| 電気機械器具製造業（経営者） | 取引先の様子 | | ・医療器具関係、情報端末関係の製品がここ3か月ほどは、ある程度安定した受注になっている。しかし、来年の1月以降の引き合いが少なく若干心配な面がある。 | |
| 建設業（企画担当） | 受注量や販売量の動き | | ・入札及び見積依頼の件数は、3か月前より確実に増加しているが、コスト面で厳しく結果的に受注増までには至っていない。 | |
| やや悪くなっている | 繊維工業（総務担当） | 受注量や販売量の動き | ・リスク回避からか、ニット離れがみられる。綿や絹の生地等の分野のシェアが高くなっている。産地全体としては、受注拡大に苦慮している。 | |
| | 木材木製品製造業（経営者） | 受注価格や販売価格の動き | ・住宅部材の需給バランスが崩れ、価格低迷に入っている。 | |
| | 新聞販売店〔広告〕（店主） | 受注量や販売量の動き | ・11月下旬から12月にかけて購読をやめる会社、個人が多く、正月に向けて経済的事情が良くないという話が多かった。折り込みチラシも多い時と少ない時の差があって安定していない。 | |

| 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 |
|---------------|---------------|--------------------|---------|--|
| | 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 (社員) | 周辺企業の様子 | ・最近では単価の高い派遣を長期的に使うより自社の契約社員登用を考える企業が増えており、紹介予定派遣の引き合いが増えている。反面、待遇自体は派遣より低くなる場合が多いため、やりがいや働くメリットを全面的に出した形での紹介が必要である。 |
| | | 人材派遣会社 (社員) | 求人数の動き | ・年末年始の帰省をねらった、Uターン、Iターン採用を考えている企業が増えている。 |
| | | 新聞社〔求人広告〕 (担当者) | 求人数の動き | ・地元企業では求人数が2か月連続で前年割れしているが、出先企業では逆に増えており、トータルとしては前年より少し増加している。地元企業としては新知事、新市長の当選後も低迷しているのが不安材料である。トータルとしては上向き傾向である。 |
| | | 職業安定所(職員) | 採用者数の動き | ・求人数は常用で1.9%増加したもののパートで8.8%減少したことから、3か月ぶりに減少した。常用は、タクシ関係からの求人が増加、パートは卸小売業からの求人が減少している。求職者は、在職者が48%と10か月連続して大幅に増加したことから4か月連続で増加し、就職件数も10か月連続して増加している。 |
| | 変わらない | 人材派遣会社 (社員) | 求職者数の動き | ・スキルの高い求職者が減っている。求職者全体のレベルが落ちたというわけではなく、高い人の数が減っている。定着率が上がり、雇用が安定していることを反映している。 |
| | | 職業安定所(職員) | 求人数の動き | ・新規求人が8か月連続で前年を下回っている。また、求人を出していても今一つ採用意欲が感じられない。 |
| やや悪く なっている | | | | |
| 悪く なっている | - | - | - | |

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 | 商店街(代表者) | 競争相手の様子 | ・新規出店が増えている、特に大型のショッピングセンターの出店が目立っている。 |
| | | コンビニ(店長) | 販売量の動き | ・先日キャンペーンを利用して声がけ販売をしたところ、前年比325%という数字が出た。当店は主婦や高齢者の来客数が多く、声がけの対面販売がとて有効で、販売増につながっている。客も会話を楽しんでいるようである。 |
| | やや良く なっている | 商店街(代表者) | 来客数の動き | ・愛知万博が終わった後、観光客が増加している。今年は紅葉が遅れたが、特に年輩の女性グループが目立っている。 |
| | | 百貨店(売場主任) | 販売量の動き | ・政府からのウォームピズの提案もあり、ジャケット中心にニット、シャツなどでビジュアルな販売展開を行っている。最近はその動きで販売量が非常に増えている。 |
| | | 百貨店(販売促進担当) | 販売量の動き | ・コートなど防寒衣料品の売行きが良いことに加え、羽毛布団など防寒リビング用品の販売が好調である。 |
| | | スーパー(店長) | 販売量の動き | ・1点当たりの単価は相変わらず下がっているが、プロモーションをしている単品については販売数量が伸びるようになってきている。バラ販売の詰め放題企画など、買い得感と参加する楽しさのある企画の商品は売れている。 |
| | | スーパー(統括) | 販売量の動き | ・急激な冷え込みにより、防寒衣料、防寒用品が好調に推移しており、秋物の厚手のトレーナーやニット、コート、ブルゾンが前年を大きく上回っている。昨年高騰した野菜の相場も今年は安定しており、鍋物商材の動きも好調である。点数、客単価の上昇から潜在的な消費意欲がようやく顔を出し始めたことがうかがえる。 |
| 家電量販店(営業担当) | 販売量の動き | ・来年の冬季オリンピックが近づき、地元で地上デジタル放送が受信できるようになったことから、地上デジタル関連商品の動きが良くなっている。 | | |

| 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 |
|----|---------|-------------------------|--------|--|
| | | 乗用車販売店（従業員） | 来客数の動き | ・新型車が発売され、来客数、商談件数が増加し、受注台数も上向きになってきている。 |
| | | 一般レストラン（業務担当） | 販売量の動き | ・通信販売、お歳暮受注の出足が前年より早く、金額も前年実績を大きく上回る予定である。 |
| | | ゴルフ場（支配人） | 来客数の動き | ・今月は好天に恵まれたこともあり、県内在住者が県外コースから戻ったために来客数が増加している。県外の来場者の動きは相変わらず弱い。 |
| | | 美容室（経営者） | 来客数の動き | ・各美容院の来客数が増加しており、ここ最近、融資の相談件数も増えているので、良くなりつつある。 |
| | | 住宅販売会社（経営者） | お客様の様子 | ・最近安い土地についての引き合いが非常に増えてきている。特に安い物件には何人か客がバッシングするような状況である。不動産業はやや上向きである。 |
| | 変わらない | 商店街（代表者） | 単価の動き | ・例えば学校用品でも単価にうるさく、先生まで他社の商品うんぬんといってきたり、厳しさもある。 |
| | | 商店街（代表者） | 単価の動き | ・客は必要なら高額品でも買うが、ナショナルブランド品は他店より安いという条件で購入している。商店街のエリア外に既存のスーパーよりかなり安い食品スーパーがオープンし、客が流れている。前年同時期と比べ、価格について特にシビアである。 |
| | | 一般小売店〔精肉〕（経営者） | お客様の様子 | ・株価は上がっていても一般物価は低調に進んでいる。安さが続き消費者は喜んでいるが、業者は大変である。売上は全く伸びない。 |
| | | 一般小売店〔金物〕（経営者） | 販売量の動き | ・例年に比べ、割合暖かい日や好天が続いたことで、工事関係が結構順調に進んでいる。冬場に向かってやや売上が落ちるところだが、まあまあ推移となっている。 |
| | | スーパー（総務担当） | 来客数の動き | ・来客数はここ数か月上昇傾向にある。ただし、単価については前年を割っているため、トータルでは横ばい、あるいは若干上向きというところである。 |
| | | スーパー（販売促進担当） | 来客数の動き | ・3か月前に比べて売上が102%と伸びているが、内容をみると、クリスマスケーキ、お節、お歳暮等のイベント関係が伸びているだけで、全体としては大きく変わっていない。 |
| | | コンビニ（経営者） | それ以外 | ・地元ナンバー以外の車は、営業、観光共に入込が少ない。 |
| | | 衣料品専門店（店長） | お客様の様子 | ・冬物セールと宝飾品の催事を企画し、ダイレクトメールを送ったが、思うように来店せず、売上は今一つである。 |
| | | 乗用車販売店（販売担当） | 販売量の動き | ・このところ毎月展示会のための宣伝広告をしている。広告を打てばそれなりに販売量が出るが、ここ2～3か月は同じくらいの量しか売れていない。景気は多少良くなっているような気がするが、販売量から見ると、良くも悪くもなく変わっていない。 |
| | | 住関連専門店（仕入担当） | 販売量の動き | ・冬物の動きが前年同期に比べると良いが、数量ベースでは平年並みである。 |
| | | 高級レストラン（店長） | 販売量の動き | ・12月の忘年会シーズンを控えてか、サラリーマンやOLがランチを節約する傾向が強く、ランチタイムは低調であったが、週末のファミリー客が比較的好調であったため、前年の水準を維持することができている。 |
| | | 観光型ホテル（スタッフ） | 来客数の動き | ・来客数はほぼ例年並みといえるが、基本単価が落ちてきている分、売上は確実に下がっている。 |
| | | 都市型ホテル（スタッフ） | 単価の動き | ・今のところ忘年会、会議の後の懇親会が多少入っているが、単価が一向に上がらない。平均すると4～5千円がほとんどで、バブル期と比べて2～3千円の違いがある。これから先の忘年会も小さなグループだけの懇親会になりそうである。 |
| | | タクシー運転手 | 来客数の動き | ・例年よりは少し悪いが、月末から12月にかけて営業のあいさつ回りなどが徐々に増えてきていることから、先月よりは少し良くなっている。 |
| | | 観光名所（職員） | お客様の様子 | ・紅葉が遅かったことから客の入込は例年に比べて多かったが、レストラン、ホテル関係の売上は一部人気のある店を除いては例年並みである。 |
| | | その他レジャー施設〔アミューズメント〕（職員） | お客様の様子 | ・インターネットカフェを中心として、物以外に対する客の欲求が継続している。リラクゼーション、安らぎといったものに対してお金を使っている。 |

| 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 | |
|------------------|-------------------|----------------------------|--|--|--|
| | | 美容室（経営者） | 販売量の動き | ・子供が減っているのか、写真屋や貸衣装屋がバック料金で美容部門も一手に行っているからか、前年よりも七五三の客、売上が減少している。一般客のカットなどはいつもとほぼ同じである。 | |
| | | 設計事務所（所長） | 競争相手の様子 | ・建設関連業界すべてが仕事の確保にやっきになっている。個人の住宅建設意欲はありそうだが、受注に結び付かない。他の設計事務所、建設業者共に同様の状況である。 | |
| | やや悪くなっている | コンビニ（経営者） | 来客数の動き | ・暇つぶしに雑誌を読みにくる客が目立っている。 | |
| | | その他専門店 〔携帯電話〕 （営業担当） | 販売量の動き | ・冬のボーナス商戦に入ったこともあり、数回のチラシを打つなど精力的に取り組んではいるが、チラシ効果も新聞折込当日のみで、販売効果も薄く、売上も伸びていない。この傾向は当エリア全般にみられる。 | |
| | | 一般レストラン（経営者） | 競争相手の様子 | ・最近、新駅周辺での大型チェーン店の競争激化で、閉店したり営業者が代わるところが出てきている。 | |
| | | スナック（経営者） | 来客数の動き | ・フリー客は低調、宴会は平年並みといった状況で良くなってきそうな雰囲気がない。忘年会の予約も週末に集中し、他の日は良くない。 | |
| | | その他飲食〔居酒屋〕（店長） | 来客数の動き | ・予約状況はかなり良かったが、ここにきて予約がぐっと減り、前年比をかなり下回っている。 | |
| | | タクシー運転手 | お客様の様子 | ・とにかく利用客が少ない。午後になると2～8時ごろまでは駅からの利用客が少なく、1回営業するのに2時間程度掛かるのが現状である。 | |
| | | タクシー（経営者） | お客様の様子 | ・10月後半より夜の客の動きが悪く、前年同月比で5%の減少である。 | |
| | | 設計事務所（所長） | 販売量の動き | ・基本的に収入が減っているということに加え、今回の耐震強度偽装の問題もあり、ちゅうちょするような動きがある。 | |
| | 悪くなっている | 商店街（代表者） | 来客数の動き | ・恒例の商業祭りの人出も、にぎわったのは野菜の特売ばかりで、物販店への客入りは平日と変わっていない。 | |
| | | 一般小売店〔衣料〕（経営者） | 販売量の動き | ・11月は冬物、特に学生関係ではコート類の販売が中心となる。ダイレクトメールで案内を出したが、11月上旬に少し売れたくらいで持続するということがなく、大変残念である。 | |
| | | 衣料品専門店（販売担当） | 来客数の動き | ・10、11月共に月初の来客数は結構多く、それなりに好況感があったが、10日を過ぎたら極端に減少した。バーゲン待ちならば下見で来客数が増えるところだが、そういう雰囲気ではない。 | |
| | 企業動向関連 | 良くなっている | - | - | - |
| | | やや良くなっている | 食料品製造業（営業統括） | 競争相手の様子 | ・各社ともポージョレーヌーポーに引っ張られ、秋口から新酒が順調に伸びている。 |
| 化学工業（経営者） | | | 受注量や販売量の動き | ・忙しくて土日の出勤は当たり前になってきている。熟練工の不足をOBと他セクションからの応援でしのいでいる。ただし、来期の売上は期待できないので、新規の採用は控える。 | |
| プラスチック製品製造業（経営者） | | | 受注量や販売量の動き | ・自動車関連は相変わらず好調で、受注量も多くなっている。 | |
| 窯業・土石製品製造業（経営者） | | | 取引先の様子 | ・例年の季節商品受注に加えて特注品の受注がある。 | |
| 電気機械器具製造業（経営者） | | | 受注量や販売量の動き | ・ここにきて受注量が上がってきた。年内は残業で対応している状況である。 | |
| 新聞販売店〔広告〕（総務担当） | | | 受注量や販売量の動き | ・今月のチラシ出稿量は前年比115%で、徐々に2けたの伸びとなっている。前年は88%と大きく落ち込んだことを考慮すると着実に回復している。出稿枚数は増加していないものの、出稿サイズの大規模化傾向がみられ、各社の意欲の高まりがうかがえる。 | |
| 変わらない | 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 | ・油圧機器業界を中心に取引先各社から一斉に年末に向けて増産要求が出てきており、対応に苦慮している状況である。 | | |
| | 電気機械器具製造業（経営者） | 受注量や販売量の動き | ・受注が増えたところと減ったところの格差がはっきりしてきている。 | | |
| | 電気機械器具製造業（経営者） | 受注量や販売量の動き | ・先月同様に、在庫調整をしている取引先があり、その分の受注量を他の客先でカバーできない状況である。 | | |

| 分野 | 景気の現状判断 | 業種・職種 | 判断の理由 | 追加説明及び具体的状況の説明 |
|-----------|----------------|---------------------|--|--|
| | | 建設業（経営者） | 受注量や販売量の動き | ・受注量は官民とも全く増えていない。 |
| | | 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、不動産業、サービス業等からのスポットコマース件数は増加してきているが、官公庁、製造業からの中長期のタイムコマースの契約が減少傾向にある。地方都市での放送コマースは依然厳しい状況である。 |
| | やや悪くなっている | 輸送用機械器具製造業（総務担当） | 受注量や販売量の動き | ・自動車関係の親会社がリストラで5%人員を削減する。それに伴い受注面も若干減ってきている。 |
| | | その他製造業〔宝石・貴金属〕（経営者） | 受注量や販売量の動き | ・9月から11月にかけての3か月の店頭販売、催事販売は今一つ伸び悩んでいる。12月のクリスマス商戦に期待をするものの、前年同様に在庫調整と重なり、委託消化販売となりそうな気配である。 |
| | | 輸送業（営業担当） | それ以外 | ・荷動きは良く活気はあるが、業種的に燃料高の経費負担が大きく、利益が難しい状況である。 |
| | | 不動産業（経営者） | 取引先の様子 | ・以前は下請に出していた作業を、元請自社内で済ますようになってきている。また、付帯作業単価及び材料コストを考えてか、間に合わせ的なもので済ませているのが目に付く。 |
| | 悪くなっている | 広告代理店（営業担当） | 受注量や販売量の動き | ・販促チラシの発注は前年の2割減であるが、競合他社に流れているケースがほとんどないことが深刻である。 |
| 雇用関連 | 良くなっている | - | - | - |
| | やや良くなっている | 民間職業紹介機関（経営者） | 求人数の動き | ・個人住宅が堅調となり、年末需要があるためか、全体として良い方向に向いている。県内中堅企業のメーカー、ソウトハウス等にも大きな受注があり、新規求人が大幅に増加している。 |
| | | 学校〔短期大学〕（就職担当） | 求人数の動き | ・業種、職種に偏りなく、求人の追加募集等の依頼がきている。2～3年前の同時期と比較してもその数は大幅に増えており、企業の積極採用等の結果、採用活動がこの時期まで及んでいる。 |
| | 変わらない | 人材派遣会社（経営者） | 求職者数の動き | ・求人数はほぼ同じくらい出ているが、求職者数、人の動きが少ない。電機、電子、機械、自動車関連等の製造関係に動きはみられなかった。住宅関連の生産が伸びてきているが、現人数での対応という状況である。 |
| | | 人材派遣会社（営業担当） | 求人数の動き | ・最近、企業からの求人の動きが止まっている。それに比べて求職者の動きが活発化している。 |
| | | 求人情報誌製作会社（経営者） | 求人数の動き | ・製造業の募集は人材派遣及び業務請負が多く、正社員募集広告は極端に少ない。依然としてサービス業の求人は多く、なかでもパート、アルバイトが目立つ。 |
| | | 求人情報誌製作会社（経営者） | 求人数の動き | ・近隣のアウトレットが400名程度の求人募集を行うため、12月に合同面接会を開催する。ここ2～3か月はやや横ばい状態であったが、これをきっかけに雇用が動き始めると見込んでいる。 |
| | | 職業安定所（職員） | 求人数の動き | ・新規求人数は前月比27.5%増であるが、一般求人は4月以降8月を除いて前年比での減少が続き、3,000人台と低迷している。一方、パート求人は1,700人を超え、平成15年10月以来の高水準となっている。企業の正規雇用から非正規雇用への雇用形態の変化が著しく、今後も同様の傾向が続くので雇用にも明るさは望めない。 |
| | 職業安定所（職員） | 求人数の動き | ・新規求人数はわずかながら増加している状況である。しかし、増加しているのはパートや臨時採用等が多く、求職者の望んでいる、正社員として長く働きたいという条件とかけ離れていることから、ミスマッチを解消する要因となっていない。 | |
| やや悪くなっている | 新聞社〔求人広告〕（担当者） | 求職者数の動き | ・求職者の応募反応が極端に悪くなっている。当社だけではなく、雑誌等あらゆる媒体で軒並み例年になく悪い。景気の悪化から、現状の勤め先で賃金が安いなどの不満があっても、他も変わらないかもっと悪いたるうということに辞めないでいる。 | |

| 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 |
|----|-------------|-------|-------|----------------|
| | 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 | 一般小売店〔家具〕（経営者） | 販売量の動き | ・最近、来客数が増え、成約までの時間も短くなっている。リフォームについても、追加工事が多くなっている。 |
| | | 衣料品専門店（経営者） | 販売量の動き | ・昨 years が悪かったこともあるが、前年比20%程度増加している。11月は気温が低く、ジャケット等防寒着の動きが大変良い。 |
| | | 衣料品専門店（店長） | 来客数の動き | ・防寒衣料、特にコートの需要が多く、ウォームピズ関連商品も非常に好調に推移している。 |
| | | 衣料品専門店（営業担当） | 販売量の動き | ・11月も前年比130%を達成し、7か月連続で前年をクリアしている。客のニーズに合わせた商品を価値ある価格帯で提供しているため、好評である。過去7、8年の11月と比べても、最高の11月である。 |
| | | 家電量販店（営業統括） | 販売量の動き | ・商品単価はデジタル商品を中心に下落が続いているが、年末商戦の前半戦として、徐々に販売数量が増加している。 |
| | | 旅行代理店（従業員） | 販売量の動き | ・秋の団体旅行の動きが良い。特に、四国、中国地方への旅行が目立っている。 |
| | | 旅行代理店（従業員） | 販売量の動き | ・年末の忘年会や年明けの新年会の団体予約が入ってきている。また、団体旅行の数も、秋の紅葉見物を中心に非常に好調である。 |
| | やや良く なっている | 商店街（代表者） | お客様の様子 | ・業種によりまだ厳しいところはあるが、10、11月のクレジットカード取扱高が、月間で初めて5億円を超え、これまでで最高の数字を記録している。 |
| | | 百貨店（売場主任） | 販売量の動き | ・冬物、特にコート、ブーツ、タイツ、ストールなどが非常に活発に動いている。 |
| | | 百貨店（総務担当） | 販売量の動き | ・秋冬物衣料品の売上が前年比約120%程度に伸びており、好調である。 |
| | | 百貨店（広報担当） | お客様の様子 | ・店内に大型量販店を招致した結果、従来から好調な高額所得者層に加え、一般消費者の来店も増加し、店内に活気が出ている。特に、団塊世代や団塊ジュニア世代が楽しそうに買物をしている様子が多くみられる。 |
| | | 百貨店（広報担当） | 販売量の動き | ・11月は気温低下に伴い婦人、紳士共に冬物商材が伸び、売上がけん引している。特に、10月は大苦戦したコートが11月後半以降、2けたの伸びをみせている。リビング家電も暖房機器が動き、売上に貢献している。客の声から生まれた当社だけで購入できる商品や、品質や産地などにこだわりのある商品への客の関心が高く、同じアイテムでも高額な商品の動きが良い。 |
| | | 百貨店（営業担当） | 販売量の動き | ・11月に入って天候は安定し、気温も昨年より低く、婦人、紳士、子供衣料とも前年比110%以上と伸びている。お歳暮ギフトも前年実績に並ぶ状況であり、食料品が安定して伸びていることも店全体を押し上げる要因になっている。 |
| | | 百貨店（販売促進担当） | 販売量の動き | ・お歳暮の前半戦が好調に推移しているほか、衣料品関連も前年並みに動いている。防寒衣料が年々縮小気味のなか、前年並みの売上を維持しているのは、来客数と軽衣料に動きがある証拠である。 |
| 百貨店（販売促進担当） | お客様の様子 | ・特別招待会等が盛況である。11月は初旬から気温が下がり、コート等がよく動いている。反面、お歳暮商戦はスタートダッシュがなく、月末にかけてなんとか盛り上がりつつある状態で、使いたい物に投資しようという消費者の割り切りも感じる。 | | |
| 百貨店（営業企画担当） | お客様の様子 | ・お歳暮ギフトの受注が好調に推移している。特に、産地直送や限定品等のこだわりギフトが好調で、客単価が上昇しているのが近年にない特徴である。 | | |
| スーパー（店長） | 販売量の動き | ・婦人服、紳士服、雑貨部門を中心に、コートやジャケット等の冬物商品のアウターと防寒グッズの動きが前年比130%増と好調に推移している。 | | |

| 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 |
|----|---------|-------------------------|---------|--|
| | | スーパー（店長） | 販売量の動き | ・来客数、単価は前年を下回っているが、買上点数が前年比107.2%で推移しており、良い物と単価の安い物が両極端で売れている。 |
| | | スーパー（統括） | 単価の動き | ・全体的に客単価が上昇傾向にある。 |
| | | スーパー（統括） | お客様の様子 | ・商品の内容をよく見極め、必要な物だけを買う客の姿勢は変わっていないが、同じ商品でも従来よりはやや上級の商品を買う客が増えている。 |
| | | コンビニ（経営者） | 販売量の動き | ・11月は天気も良く、飲料等がよく売れている。来客数はそれほど変わらないが、客単価が多少上がっている。 |
| | | 衣料品専門店（営業担当） | 単価の動き | ・11月前半は気温が高く、秋冬商品が動かなかつたが、中旬以降、気温が下がり、売上が良くなってきている。 |
| | | 家電量販店（店長） | 来客数の動き | ・成約率が上がってきている。 |
| | | 乗用車販売店（営業担当） | 競争相手の様子 | ・近隣の店舗と比べて、当店の販売台数が増加している。 |
| | | その他専門店〔雑貨〕（従業員） | 単価の動き | ・高額商品の動きが良い。 |
| | | その他専門店〔眼鏡〕（店員） | 単価の動き | ・フレーム、レンズ共に高単価商品の動きが良く、売上が3～5%上昇している。また、来客数も前年比5%ほど増加している。 |
| | | 一般レストラン（経営者） | お客様の様子 | ・新規の客が増えている。 |
| | | 都市型ホテル（支配人） | お客様の様子 | ・夏場まで弱かった法人客の動きが活発になってきている。 |
| | | 都市型ホテル（スタッフ） | お客様の様子 | ・クリスマスディナーの予約が始まっているが、申込の出足は前年並みである。忘年会の予約も、申込人数は前年並みだが、単価は伸び悩んでいる。ただ、会社の業績が改善し、休止中だった社員の忘年会が復活した会社が出ているほか、新年会についても東京でまとめて実施していた案件に、支店単位で予算が付いたことから、新規に問い合わせがあるなど、やや良くなっている。 |
| | | 旅行代理店（従業員） | 販売量の動き | ・愛知万博が終わった後も、企業からの旅行需要は手堅い。 |
| | | タクシー運転手 | お客様の様子 | ・一般客の利用が増加している感がある。特に、駅からの利用客が増えている。チケット利用客については、団体タクシーが、深夜帰宅する客待ちでオフィスビルを取り囲んでおり、一晩で数百台単位で車両を送っているようである。 |
| | | 通信会社（経営者） | 販売量の動き | ・60代の夫婦がパソコンを初めて買い、インターネットに加入するケースが見受けられる。 |
| | | 通信会社（営業担当） | 販売量の動き | ・放送サービスの新規デジタル契約及びアナログからのデジタル移行契約が底固い。インターネットも相応に売れている。 |
| | | 通信会社（営業担当） | 販売量の動き | ・顧客向けの端末値引きや新しい料金サービスの導入で、新規契約が増加している。 |
| | | ゴルフ場（支配人） | 来客数の動き | ・集客、売上すべてにおいて、今年一番の数字を記録している。 |
| | | その他レジャー施設〔アミューズメント〕（職員） | お客様の様子 | ・アミューズメント施設の売上が回復している。前年比100%を超え、明らかに上向き傾向にある。景品を取る機器に客が戻りつつある。 |
| | | 住宅販売会社（従業員） | 販売量の動き | ・11月は、特に完成物件について、年内入居を考えている客の契約が増加している。 |
| | | その他住宅〔住宅資材〕（営業） | 販売量の動き | ・受注量は増加している。コストダウン要請は相変わらず厳しいが、全体としてはやや良くなっている。 |
| | 変わらない | 一般小売店〔衣料・雑貨〕（経営者） | お客様の様子 | ・11月上旬は薄手の商品が動いていたが、中旬ごろから寒さが戻り、冬の厚物商品がよく売れている。比較的良好な商品の売行きがますますである。 |

| 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 [鞆・袋物] (従業員) | 単価の動き | ・七五三等におけるランドセルのギフト需要については、単価が前年比で20%ほど上昇している。また、余暇、休日対応のカジュアル商品は、良い物を購入する客が多く、特にスーツケース、ボストンバッグについては単価が15%程度伸びている。一方、日常使う一般品については20%程度下落している。 |
| | | 一般小売店 [茶] (営業担当) | 来客数の動き | ・11月は年1回のイベントを実施したが、天候に恵まれ客の出足も良く、売上が良かった。月末には反動で来客数が減少したものの、昨年実績は上回っている。 |
| | | 百貨店 (総務担当) | 来客数の動き | ・来客数の前年割れが続いている。 |
| | | 百貨店 (営業担当) | 販売量の動き | ・11月は順調に推移しているものの、気温が急に下がったためか、客が必要に迫られて購入している感があり、一時的な要素が強い。依然として、良くなっているとは思わない。 |
| | | 百貨店 (営業企画担当) | 販売量の動き | ・ウォームビズ等の影響もあり、紳士用品は好調に推移しているが、逆に婦人服が苦戦を強いられている。ラグジュアリーブランドやアクセサリ部門は好調だが、宝飾品は前年比マイナスとなる等、部門間で売上の良し悪しが鮮明に出る結果となり、全体売上は前年と同水準である。 |
| | | スーパー (店長) | 単価の動き | ・来客数は前年並みまでに回復しているが、競合店の特売により、客が1か所ですべてを買わず、複数の店舗に分散する状況になっている。 |
| | | スーパー (店長) | 単価の動き | ・11月は中旬まで非常に気温が高く、下旬になっても昼間は気温が下がらないため、冬物衣料、鍋材料の動向が悪い。 |
| | | スーパー (統括) | 単価の動き | ・来客数は昨年を上回っているが、買上単価は伸びておらず、全体の売上増には至っていない。 |
| | | コンビニ (経営者) | 単価の動き | ・来客数は若干増えているが、客単価が下がっている。例年、年賀状印刷等の高額な依頼が結構あるが、今年は出足が悪い。 |
| | | 家電量販店 (店員) | 来客数の動き | ・11月は寒さが早く来たので、暖房商品がよく売れているが、それ以外の商品に動きがなく、来客数も少ない。 |
| | | 乗用車販売店 (経営者) | 来客数の動き | ・自動車の整備は順調に仕事が入ってきているが、販売については、例年であれば11月、12月のボーナス月には動きがあるが、今年は2割減少している。 |
| | | 乗用車販売店 (渉外担当) | 販売量の動き | ・11月の当社の新車販売は、目新しい新車もないためか、予算達成率80.8%、対前年伸張率マイナス25.3%の見込みであり、4か月連続で前年同月を下回りそうである。 |
| | | 住関連専門店 (統括) | 販売量の動き | ・来客数の動きが悪く、販売量も伸び悩んでいる。 |
| | | その他専門店 [キャラクターグッズ] (従業員) | 販売量の動き | ・クリスマス商品投入初期であるが、昨年と比較すると商品の動きが鈍化している。 |
| | | 一般レストラン (経営者) | お客様の様子 | ・来客数は横ばいであるが、最近はりピーターが多くなり、わざわざ遠くから来る客も増えている。ランチについては、ファーストフードとのすみ分けが明確化してきている。 |
| | | タクシー運転手 | 来客数の動き | ・年末まで残り1か月余りとなったが、相変わらず客の財布のひもは固く、利用客数も伸びていない。 |
| | | 通信会社 (管理担当) | お客様の様子 | ・消費の二極化が進んでいる。高額商品の需要は上向きであるが、通信サービス業における消費マインドは、依然として慎重である。 |
| | | 通信会社 (営業担当) | お客様の様子 | ・テレビのデジタルサービス一巡後は、種々の営業対策実施にもかかわらず契約が伸びていない。また、新規契約を獲得しても、解約も多い。 |
| | | 競馬場 (職員) | 競争相手の様子 | ・売上は、類似の競技や南関東3競馬場共に、昨年並みで推移しており、客単価も同様である。 |
| | | 設計事務所 (所長) | お客様の様子 | ・春先から進めてきた計画が先延ばしになり、相変わらず決定までの時間がかかっている。一方で、戸建て用の200坪前後の土地が不足しているという話を聞く。 |
| | | 住宅販売会社 (経営者) | 販売量の動き | ・現在も工事の請負、住宅分譲について価格が下がったままで、受注量、販売量共に少ない状態が続いている。大企業と中小企業の格差が一層拡大している。 |

| 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 | 住宅販売会社（経営者） | お客様の様子 | ・住宅を見に来た客の数や様子に特段の変化はみられない。ただ、ここに来て、客が現在住んでいる中古マンションを先行して売却し、そのために新たな物件を探すという実需が出てきた感がある。 |
| | | 商店街（代表者） | 来客数の動き | ・当店は商店街で呉服商を営んでいるが、店売りはまあまあであるが、外で展示会を開いたときの来客数がかなり減ってきている。 |
| | | 一般小売店〔靴・履物〕（店長） | 来客数の動き | ・来客数と商店街の通行量が少なくなってきた。近隣の商店街の人通り、来客数を聞いても、悪くなっている。 |
| | | 一般小売店〔文具〕（販売企画担当） | 販売量の動き | ・それほど寒くないせいか、季節商品があまり動いていない。 |
| | | コンビニ（経営者） | 来客数の動き | ・近くに大型店舗が出店した影響が出ている。 |
| | | コンビニ（店長） | 来客数の動き | ・来客数、販売量共に8%減となっている。 |
| | | 衣料品専門店（経営者） | 来客数の動き | ・11月は暖かかった割に立ち上がり時期にセーターやカジュアルコートの売上が良かったが、中旬以降は急に失速している。 |
| | | その他専門店〔燃料〕（統括） | 単価の動き | ・原油価格は前月より下降気味であり、それに伴い市況価格を大幅に下げているため、1リットル当たりの口銭が圧縮され、適正口銭、利益が確保できない。 |
| | | 都市型ホテル（経営者） | 競争相手の様子 | ・周辺ホテルでは婚礼利用が落ち込んでおり、全体的に売上が低迷している。 |
| | | タクシー運転手 | お客様の様子 | ・11月は閑散としており、特に深夜になるとほとんど客の姿がみえない。 |
| | | タクシー運転手 | 来客数の動き | ・最近、日中の客の待ち時間が長いときは1～2時間となっており、悪いときは売上が1日2万5千円程度にしかならないことが度々ある。 |
| | | 住宅販売会社（従業員） | 販売量の動き | ・土地の売買件数は前年並みで比較的安定しているものの、住宅販売については契約見込み客が少なく、他社との競争も激しくなっており、厳しい状況になっている。 |
| | | 悪くなっている | | コンビニ（経営者） |
| その他専門店〔ドラッグストア〕（経営者） | 競争相手の様子 | | | ・8月末に競合店がオープンしてから、近隣店の売上が10～20%減少している。11月にもう1店舗競合店がオープンしたため、1つのパイを数店で取り合う形になっている。 |
| その他小売〔生鮮魚介卸売〕（営業） | お客様の様子 | | | ・まとめ買いをする客が少ない。 |
| 設計事務所（営業担当） | 競争相手の様子 | | | ・同業他社との競争が激しくなっている。 |
| 住宅販売会社（従業員） | 販売量の動き | | | ・11月の販売量が例年になく悪過ぎたという点はあるが、税制改正案や金利上昇などによる先行きの不安感から、買い控えや、低価格物件や商品をそろえる他社に客が流れてしまうという現象がみられる。 |
| 企業動向関連 | 良くなっている | 輸送業（財務・経理担当） | 受注量や販売量の動き | ・都内で新しく小口配送が始まり、売上増になっている。 |
| | | 税理士 | 取引先の様子 | ・飲食店 洋品店の売上が、前年、また上半期に比べて、増加している。従業員のボーナスも上がりそうである。 |
| | やや良くなっている | プラスチック製品製造業（経営者） | 受注量や販売量の動き | ・販売量の増加について、スポットではなく全体的に受注販売が増えてきたのが11月の動きである。 |
| | | 一般機械器具製造業（経営者） | 受注量や販売量の動き | ・新規受注がここに来て立ち上がったため、売上は若干プラスとなっている。 |
| | | 電気機械器具製造業（経営者） | 受注量や販売量の動き | ・全国で販売している製品に、地方からも引き合いや注文が増えつつある。 |
| | | 電気機械器具製造業（経営者） | 受注量や販売量の動き | ・前月に引き続き予定外の商談があり、売上が8月比で120%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 |
|----------------|------------|-----------------------|--------------|---|
| | | 建設業（経理担当） | 受注量や販売量の動き | ・小工事を多く受注している。工事量そのものが多いため、人手が足りず求人をかけているが、周辺も同じような状況で職人も監督もなかなか集まらない。人手不足の状態が続いている。 |
| | | 建設業（営業担当） | 受注量や販売量の動き | ・不動産の動きや工場等の設備投資に関連する工事の話が増えている。ただ、最近の構造計算書改ざん問題などにより、どのような影響が出てくるか不安である。 |
| | | 輸送業（経営者） | 取引先の様子 | ・11月は先月に引き続き、取引先の受注量が少し増えている。 |
| | | 金融業（渉外担当） | それ以外 | ・一次取得者向け低価格帯マンション、一戸建て共に、売行きは順調である。 |
| | | 金融業（審査担当） | 取引先の様子 | ・自動車販売会社では新車販売が順調に推移している。 |
| | | 不動産業（総務担当） | 取引先の様子 | ・100%満室にもかかわらず、相変わらず新規に入居を希望するテナントからの問い合わせが多くなっている。 |
| | | その他サービス業〔情報サービス〕（従業員） | 取引先の様子 | ・客の上期決算が完了し、下期に向けた予算申請が活発化してきており、中長期的なシステムの提案以外に、年度末竣工ができる短期的な案件の提案依頼が増えている。 |
| 変わらない | | 出版・印刷・同関連産業（営業担当） | 受注量や販売量の動き | ・印鑑屋をやっているが、11月は会社の設立登記に伴い8本の印鑑の注文があり、この数字は3か月前とほとんど変わっていない。通常、印鑑より注文が多いのはゴム印だが、8月が20万、9月は31万、10月は少し落ちて19万、11月は25万で多少持ち直したが、それほど増加したというほどではなく、上がったたり下がったりで変わらないのが現状である。 |
| | | 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 | ・受注量は増えたが、原油高騰による材料単価の高騰の余波はまだ続いており、一部の客からはコストダウンの要請がきている。 |
| | | 電気機械器具製造業（経営者） | 受注量や販売量の動き | ・暖房期に入りメンテナンスの仕事は増えているが、商品販売はあまり増えていない。ほぼ例年通りである。 |
| | | 輸送業（総務担当） | 取引先の様子 | ・例年、年末から年度末にかけて物量が多く、車両が足りずに苦慮しているが、今年は物量が計画より少なく、売上が伸び悩んでいる。 |
| | | 通信業（企画担当） | 競争相手の様子 | ・競争が激化しており、競争相手との価格競争が続いている。 |
| | | その他サービス業〔廃棄物処理〕（経営者） | 競争相手の様子 | ・新規問い合わせも増えているが、競争相手との価格競争も激しくなってきた。 |
| | | やや悪くなっている | | 繊維工業（経営者） |
| 一般機械器具製造業（経営者） | 受注量や販売量の動き | | | ・このところ受注量が大幅に少なくなってきたり、先行きが懸念される状態である。 |
| 建設業（経営者） | 受注量や販売量の動き | | | ・新規にマンション等を作る地主が大幅に減少している。また、構造計算書偽造問題が発生し、悪徳リフォームやアスベストの問題と合わせて、建築業界が悪者になってしまっている。 |
| 輸送業（営業統括） | 受注量や販売量の動き | | | ・同業他社に仕事量が流れているようで、現在付き合いのある荷主の出荷についても、当社への単独発注ではない。 |
| 悪くなっている | | | | |
| 雇用関連 | 良くなっている | 民間職業紹介機関（経営者） | 求人数の動き | ・企業は人材不足を一気に解消しようと求人数を増やしているようだが、採用に当たってのハードルは下がっていない。 |
| | | 人材派遣会社（社員） | 求人数の動き | ・11月はOA操作業務、テレマーケティング業務、営業での求人が多い。 |
| | やや良くなっている | 人材派遣会社（支店長） | 求人数の動き | ・依然として求人数は増加傾向にあるものの、その求人にもマッチする人材が不足している。 |
| | | 求人情報誌製作会社（編集者） | 採用者数の動き | ・新規学卒者に関し、来年4月入社採用をまだ継続している企業も多い。また、次年度採用の動きも活発である。企業の採用意欲がもう盛なだけ、学生には有利な就職展開が想定される。学生に多少のゆとりが始め、企業へのエントリー数は昨年比で2～3割減少中である。それだけ採用枠が広がった証拠である。 |

| 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 |
|----|-----------|-----------------|---------|---|
| | | 求人情報誌製作会社（広報担当） | 求人数の動き | <ul style="list-style-type: none"> ・当社が扱っている新聞、雑誌、インターネット共に、求人案件に限らず、他の広告広報案件の問い合わせが増えている。全体的に余裕が出てきた感がある。 ・現状の求人数の伸びは、主に応募者数の鈍化と広告費デフレの相乗効果によるものだと感じている。最近では、賃金の増額提示をする企業も増えてきているので、企業の体力も上向いてきている感がある。 ・就職数は全体的に増加している。企業が早く採用を決める方向に動いている。 ・求人数がかなり増えており、これまでであれば採用が少し難しいと思われる求職者でも、就職が決まり出している。優秀な人材であれば、本人の望むところによりかなり短期間で決まっている。 ・求人獲得数が前年比で毎月10%程度プラスで推移している。 |
| | | 新聞社〔求人広告〕（担当者） | 周辺企業の様子 | |
| | | 職業安定所（職員） | 採用者数の動き | |
| | | 民間職業紹介機関（経営者） | 求人数の動き | |
| | | 学校〔専修学校〕（就職担当） | 求人数の動き | |
| | 変わらない | 人材派遣会社（社員） | 求人数の動き | <ul style="list-style-type: none"> ・現在、自動車産業の組立ての期間工等については活発な求人が出ているが、中小企業の求人は一向に伸びず、高齢層の採用という話もほとんど出てこない。 ・金融業界を中心に、電話関連の業務の派遣依頼は変わらず堅調であるが、希望する派遣スタッフが少なく、決定に至らないケースが多々出ている。 ・新規求人数は横ばいであるが、前年比でみると2か月続けて減少している。求人倍率は求職者数が減少傾向にあるため変化はないが、非正社員求人が増加しており、雇用のミスマッチは解消されていない。 |
| | | 人材派遣会社（支店長） | 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 | - | - | - |
| | 悪くなっている | - | - | - |

5. 東海（地域別調査機関：（株）UFJ総合研究所）

（-：回答が存在しない、：主だった回答等が存在しない）

| 分野 | 景気の現状判断 | 業種・職種 | 判断の理由 | 追加説明及び具体的状況の説明 |
|------------|-----------|---|--------|---|
| 家計動向関連 | 良くなっている | 高級レストラン（スタッフ） | 来客数の動き | ・来客数は平日、週末とも回復している。客単価も引き続き上昇している。 |
| | やや良くなっている | 一般小売店〔贈答品〕（経営者） | 来客数の動き | ・前年同月に比べ、土曜日、日曜日を中心に来客数が増加している。 |
| | | 一般小売店〔高級精肉〕（企画担当） | 販売量の動き | ・歳暮商戦の出足が好調である。 |
| | | 百貨店（企画担当） | 販売量の動き | ・先月に引き続き、婦人服、紳士服、コートなど防寒商材の動きが良く、売上は好調である。また、半年ほど低調であった特選輸入ブランドの動きも好転しつつある。様々な商材が幅広く動いており、財布のひもは緩みつつある。 |
| | | スーパー（総務担当） | 単価の動き | ・来客数が増加し、客単価も2%ほど上昇している。 |
| | | コンビニ（エリア担当） | 単価の動き | ・ボージョレーヌーボー等が例年並みに売れていることに加え、DVDや映画チケットの売行きも好調で、客単価が上昇している。ただし、来客数は減少している。 |
| | | 家電量販店（店員） | 販売量の動き | ・プラズマテレビや液晶テレビが非常によく動いているので、客単価も上昇している。 |
| | | 乗用車販売店（経営者） | 来客数の動き | ・来客数は前月より増加している。新規客の割合も上昇している。 |
| | | 住関連専門店（営業担当） | 販売量の動き | ・民間企業の設備投資やアミューズメント施設関連の建設が活発なことに加えて、マンションなど住宅関連も好調である。 |
| | | その他飲食〔仕出し〕（経営者） | 販売量の動き | ・11月に入り、各取引先からの注文が均等に増えている。 |
| | | 都市型ホテル（経営者） | 来客数の動き | ・愛知万博の閉幕後も堅調な動きを維持している。 |
| 旅行代理店（経営者） | 来客数の動き | ・静岡県東部では、愛知万博開催期間中はかなりお取りを受けたが、11月以降は戻ってきている。 | | |

| 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 |
|----|---------|----------------|--------|--|
| | | 旅行代理店(従業員) | 販売量の動き | ・売上、利益とも前年を上回り、目標以上となっている。低額商品、高額商品が特に好調である。 |
| | | 通信会社(企画担当) | 販売量の動き | ・定期的に行っている体験イベント会場での新規契約者数が、ここ数か月では最高となっている。 |
| | | テーマパーク(職員) | 来客数の動き | ・付帯施設である温泉の来客数は、宴会等も含め伸びている。 |
| | | ゴルフ場(経営者) | 来客数の動き | ・10月以降、急激に客が増えている。 |
| | | ゴルフ場(企画担当) | 来客数の動き | ・天候にも恵まれ、今月の入場者数は予算、前年とも上回っており、8月の落ち込みと比べれば順調になっている。 |
| | 変わらない | 商店街(代表者) | 販売量の動き | ・来客数、客単価とも変わらないが、販売量は減ってきている。また、会社関係で領収書で支払う客が極端に減っている。 |
| | | 一般小売店[生花](経営者) | お客様の様子 | ・ギフト系の商品を購入する客が徐々に減ってきている。絶対必要な場合を除き、贈答をあまりしなくなっている。 |
| | | 一般小売店[薬局](経営者) | 来客数の動き | ・地元の東濃地方では地場産業が不況で、消費者は本当に必要な商品、割安商品しか買わない。 |
| | | 百貨店(売場主任) | 販売量の動き | ・平日の来客数が少ない。また、会社帰りの客がよく立ち寄るが、見るだけで購入する客はあまりない。 |
| | | 百貨店(企画担当) | 販売量の動き | ・歳暮の早期受注が好調である。また、気温の低下とともにヤング、ミセスの冬物に動きが出てきている。 |
| | | 百貨店(外商担当) | 単価の動き | ・訪問販売では、以前と比べると購入してくれる客が増えている。ただし、低単価商品が中心で、売上は伸びていない。展示会では、来場者数、売上とも大幅に減少している。 |
| | | スーパー(経営者) | お客様の様子 | ・相変わらず大型店のチラシ広告による販売合戦に巻き込まれている。 |
| | | スーパー(店長) | 単価の動き | ・客単価の回復の兆しが一向にみられない。前年比96%前後で推移している。 |
| | | スーパー(営業担当) | お客様の様子 | ・来客数、買上点数は増加しているが、客単価が低下しており、既存店の売上はほぼ前年並みである。競争環境が厳しくなっている。 |
| | | コンビニ(経営者) | 販売量の動き | ・来客数、販売数量とも、前年同月比でみると大きな変化はない。最低の水準で落ち着いてきている。今の状態では利益があまり出ず、経営は非常に苦しい。 |
| | | コンビニ(エリア担当) | 単価の動き | ・低単価商品、特売品へ移行する傾向が顕著である。新商品は単価が高くても比較的売れるが、長続きしていない。 |
| | | コンビニ(エリア担当) | それ以外 | ・売上は依然として前年割れである。 |
| | | コンビニ(売場担当) | それ以外 | ・愛知万博の閉幕後は売上がやや減少しているが、前年比でみると103%ほどで推移している。 |
| | | 衣料品専門店(経営者) | 来客数の動き | ・来客数の減少をはじめ、様々な面で厳しい状況が続いている。 |
| | | 衣料品専門店(販売企画担当) | 販売量の動き | ・どこの衣料店も、少量の注文しか出せないような状況である。 |
| | | 衣料品専門店(企画担当) | 販売量の動き | ・特別規格品、値下げ品、バーゲン・特価品の売行きが良くない。ただし顧客ニーズに合った企画、商品の動きは良く、全体としては変わらない。ファッション衣料では、低価格傾向は改善されつつある。 |
| | | 家電量販店(経営者) | お客様の様子 | ・客は相変わらず買物に慎重で、売上は前年比で微減が続いている。 |
| | | 家電量販店(店員) | 単価の動き | ・街の様子を見ていると人の動きはあるようだが、当店では全体的に値動きは横ばいである。 |
| | | 乗用車販売店(従業員) | 販売量の動き | ・当店では目標の販売台数を達成しているが、会社全体では今月もかなり厳しい。また目標台数は達成していても、販売車種の低単価傾向や大幅値引きにより、1台当たりの利益は低下している。 |
| | | 乗用車販売店(従業員) | 販売量の動き | ・新型車の発売やボーナス月等を考慮に入れると、今月は盛り上がりには欠けている。新型車は、立ち上がりはまずまずであったが効果が弱く、他の既存車に波及するほどではない。 |

| 分野 | 景気の現状判断 | 業種・職種 | 判断の理由 | 追加説明及び具体的状況の説明 |
|----|-----------|----------------|--------|--|
| | | 乗用車販売店（従業員） | 来客数の動き | ・今月に入っても来客数は前年を下回っているが、新型車の発売やボーナス支給時期であることを考慮に入れると、かなり深刻な状況である。ただし、下降傾向だったサービス工場への在庫が増えており、何とか維持している。 |
| | | 自動車備品販売店（経営者） | それ以外 | ・客単価、来客数とも悪化している。ETCの売行きも鈍く、AV商品、カーナビの買換え需要しかない。異業種への消費にお金回っているためか、今月も大変厳しい。 |
| | | 一般レストラン（経営者） | 単価の動き | ・ランチの来客数は伸びているが、低単価の注文が多く、売上の増加につながらない。 |
| | | スナック（経営者） | 来客数の動き | ・今月前半はまずまずであったが、中旬はとて静かたで、月末はイベントを実施したため好調と、客の出入りが激しい。 |
| | | 観光型ホテル（スタッフ） | 単価の動き | ・愛知万博特需があった3か月前と比べると来客数は減少しているが、客単価は逆に10%ほど伸びている。 |
| | | 都市型ホテル（支配人） | 販売量の動き | ・地元の航空機産業が好調で、海外からの宿泊需要が多い。 |
| | | 都市型ホテル（スタッフ） | 単価の動き | ・客単価が引き続き安定的に推移している。 |
| | | 都市型ホテル（スタッフ） | 単価の動き | ・忘年会の件数は例年よりも多いが、単価は低下している。 |
| | | タクシー運転手 | 来客数の動き | ・2～3年前と比べても、夜の繁華街の人の動きはほとんど変わっていない。客の話でも、多少良くなったという声より、良くなっていないという声の方が多い。 |
| | | タクシー運転手 | お客様の様子 | ・タクシーを使う人はまだ増えておらず、バス、電車を使い、遅くとも家から迎えに来てもらう客が多い。 |
| | | 通信会社（開発担当） | お客様の様子 | ・光回線による高速通信サービスの受注量が引き続き好調となっている。 |
| | | テーマパーク（総務担当） | 来客数の動き | ・来客数は伸びておらず、減少傾向が続いている。 |
| | | パチンコ店（店長） | 来客数の動き | ・来客数は、近隣店舗も含めて減少傾向が続いている。 |
| | | 美顔美容室（経営者） | 来客数の動き | ・来客数が少し減っている。 |
| | | 住宅販売会社（従業員） | お客様の様子 | ・アスベスト問題や構造計算の改ざん問題などもあり、以前よりもマンション建築に慎重な状況がうかがえる。 |
| | やや悪くなっている | 商店街（代表者） | 販売量の動き | ・直営店、量販店、駅売店のいずれも、販売量、客単価とも悪化している。 |
| | | 一般小売店〔酒〕（経営者） | 来客数の動き | ・平日の入出が予想外に少なく、売上も伸びていない。週末土日も、来客数はまずまずだが売上は伸びていない。年末に向けて客は品定めをしており、この調子では前年を3%ほど下回りそうである。 |
| | | 一般小売店〔時計〕（経営者） | 来客数の動き | ・客単価が低い。購買意欲はあまりみられない。 |
| | | スーパー（経営者） | 来客数の動き | ・食品関係の動きが悪い。 |
| | | スーパー（仕入担当） | 来客数の動き | ・寒くなり鍋物は良く売れているが、愛知万博閉幕後は来客数が落ち込んでいる。売上は前年比94%前後を推移しており厳しさが増している。 |
| | | コンビニ（商品開発担当） | 販売量の動き | ・新商品の販売動向に改善の兆しが見えない。 |
| | | 家電量販店（店員） | 販売量の動き | ・比較的暖かいため、季節商品の動きが悪い。また灯油高の影響で、関連製品の売行きは特に悪い。エアコンは例年より多少良いが、補うほどではない。 |
| | | 乗用車販売店（経営者） | 販売量の動き | ・年末商戦で例年活発な動きのある時期であるが、今年は動きが鈍く、通常月よりも悪い状況で推移している。客層も、今年は独身者以外の動きがよくない。 |
| | | 乗用車販売店（従業員） | 販売量の動き | ・販売量は若干減少傾向にある。 |
| | | 乗用車販売店（従業員） | お客様の様子 | ・愛知万博閉幕後は客に元気がない。 |
| | | 乗用車販売店（従業員） | それ以外 | ・広告販売、ネット販売ともに、価格、客の様子も含めて全体的に厳しい。客に余裕が感じられない。11月は年末に向けてもう少し良いはずなのに、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 |
|---------|-----------|-----------------------|--------------|--|
| | | その他専門店 [貴金属] (店長) | 単価の動き | ・高額商品はある程度売れるが、今まで売っていた4~5万円の商品が売れず、客単価が下がっている。 |
| | | その他小売 [水産物卸売] (経理担当) | 販売量の動き | ・荷動きの状態は依然として鈍い。散発的で、継続的な動きになっていない。 |
| | | スナック (経営者) | 来客数の動き | ・例年11月は20日ごろを過ぎると忘年会などの予約も入ってくるが、今年は動きが鈍い。人出も思ったより少なく、売上は伸びていない。 |
| | | 旅行代理店 (従業員) | 来客数の動き | ・愛知万博の閉幕後は一泊旅行が増えると期待していたが、思ったより増えていない。 |
| | | タクシー運転手 | お客様の様子 | ・愛知万博の開催期間中は、名古屋駅やホテルの客の他、市内の一般客も多く大変忙しかったが、それと比較すると一日の売上は平均で2000~3000円減少している。 |
| | | 美容室 (経営者) | 競争相手の様子 | ・当店ばかりでなく、他店に聞いてみても、売上は減少している。 |
| | | 美容室 (経営者) | お客様の様子 | ・相変わらず、客の回転は悪い。 |
| | | 理美容室 (経営者) | 来客数の動き | ・来店周期がだんだん長くなってきている。 |
| | | その他サービス [介護サービス] (職員) | 単価の動き | ・介護保険福祉用具のレンタル単価は、引き続き下落している。 |
| | | 住宅販売会社 (従業員) | 来客数の動き | ・観光地へ足を運ぶ人が多いためか、住宅展示場への来場は極端に減っている。 |
| | | 住宅販売会社 (従業員) | お客様の様子 | ・プレハブメーカーなので構造計算改ざん問題とは関係ないが、それよりも景気回復で今後金利が上昇するのではないかと不安を持つ人が多く、契約件数は多少減っている。 |
| 悪くなっている | | 一般レストラン (経営者) | お客様の様子 | ・常連客の来店回数が減っているうえに、客単価も低下している。 |
| | | 美容室 (経営者) | お客様の様子 | ・客の来店周期が変化している。今までは月に1回の人々が2か月に1回になるなど、間隔が長くなっている。 |
| 企業動向関連 | 良くなっている | 化学工業 (人事担当) | 受注価格や販売価格の動き | ・受注量、販売量とも堅調に推移している。 |
| | | 窯業・土石製品製造業 (経営者) | 受注量や販売量の動き | ・荷動きが活発になっており、売上で18.8%、経常利益で44%の増収増益となっている。 |
| | 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 | ・自動車関連の主要取引先がやや好調であり、受注量、販売量とも5~6%増加している。 |
| | | 出版・印刷・同関連産業 (経営者) | 取引先の様子 | ・広告費には慎重な客が多いが、広告予算の拡大を予定する取引先も増加してきており、客単価、広告件数とも伸びている。 |
| | | 一般機械器具製造業 (経理担当) | 受注量や販売量の動き | ・下期の受注量は、計画通り確保できる見込みである。金融機関からの借入債務を段階的に繰上返済し、金融費用の削減に努力している。 |
| | | 電気機械器具製造業 (経営者) | 受注量や販売量の動き | ・原材料や燃料の価格高騰分の製品価格への転嫁はできていないが、受注量、販売量はまだまだ増加しており、フル稼働状態が続いている。 |
| | | 電気機械器具製造業 (企画担当) | 受注量や販売量の動き | ・愛知万博閉幕後は腰折れ感が出るのではと思っていたが、売行きは悪くない。 |
| | | 輸送業 (エリア担当) | 受注量や販売量の動き | ・年末年始に向けて貨物量は増加している。中部国際空港を利用した貨物も徐々に増加している。 |
| | | 金融業 (企画担当) | 取引先の様子 | ・工作機械を中心に販売は好調である。輸出入を中心に物の動きは活発になってきている。 |
| | | 企業広告制作業 (経営者) | 取引先の様子 | ・取引先の広告代理店でも、売上は前年を上回っている。 |
| | | 経営コンサルタント | それ以外 | ・一般の宅地分譲は値下がりが続いているが、業種によってはどんどん伸びている。 |
| | | その他サービス業 [ソフト開発] (社員) | 取引先の様子 | ・開発費の単価を平均以上につり上げるなど、強気の交渉も可能な状況である。 |

| 分野 | 景気の現状判断 | 業種・職種 | 判断の理由 | 追加説明及び具体的状況の説明 |
|------|-----------|-----------------------------|--------------|--|
| | | その他非製造業 [ソフト開発] (経営者) | 受注量や販売量の動き | ・設備投資意欲は、各企業とも引き続き高い。各社ともフル稼働で新規の仕事を受けられず、逆に仕事量をもう少し減らしたいほどである。営業活動をすれば、すぐに手一杯となる。ただし、仕事量が多くても利益は出ない場合もある。 |
| | 変わらない | 紙加工品[段ボール]製造業 (経営者) | 取引先の様子 | ・取引先製造業の海外移転に伴い、徐々に厳しい状況になりつつある。 |
| | | 一般機械器具製造業(販売担当) | 受注量や販売量の動き | ・相変わらず高水準の受注が続いており、生産能力を超える注文が入っている。しかし、原材料費の値上がりは続いており、利益率は悪くなっている。 |
| | | 電気機械器具製造業(経営者) | 受注量や販売量の動き | ・国内販売、海外販売ともやや減少しているが、大きな変化はない。 |
| | | 輸送用機械器具製造業(統括) | 受注価格や販売価格の動き | ・主力取引先が再建中で、もうしばらく時間がかかる。 |
| | | 輸送業(エリア担当) | 受注量や販売量の動き | ・荷物量は前年同月を上回っている。しかし、受注価格は横ばいないし低下傾向である。 |
| | | 輸送業(エリア担当) | 受注価格や販売価格の動き | ・トラックへの貨物の積み込み台数は増えているが、運賃の見直しがされていない。一方で、燃料の軽油代金は高止まりしている。 |
| | | 広告代理店(経営者) | 取引先の様子 | ・名古屋地域を中心に、受注量は増加している。 |
| | | 広告代理店(制作担当) | 取引先の様子 | ・求人広告等の依頼は少しずつ増えているが、定期広告の中止などがある。 |
| | | 公認会計士 | それ以外 | ・顧問先企業の決算内容は、自動車関連以外では依然として厳しい。原油、原材料費の高騰が業績回復の障害になっている。自動車関連以外の業種では、新規の設備投資等もまだまだ見られない。 |
| | | 会計事務所(職員) | 取引先の様子 | ・飲食店などでは来客数が漸増しているようだが、低単価である。家庭用灯油、燃料用軽油、重油の高騰で、温室みかん業者など関係事業者では経費増が負担となっている。 |
| | やや悪くなっている | 窯業・土石製造業(社員) | 受注価格や販売価格の動き | ・原材料価格の上昇の影響が、相変わらず大きい。製品価格の値上げ交渉は進まず、利益が圧迫されている。 |
| | | 鉄鋼業(経営者) | 受注量や販売量の動き | ・受注量が減少している。また、年末の駆け込み需要や受注残も非常に少ない。 |
| | | 輸送用機械器具製造業(総務担当) | 受注量や販売量の動き | ・得意先の受注量が減少しているため、効率が悪化しており、利益が伴わない状況である。 |
| | | 建設業(経営者) | 受注価格や販売価格の動き | ・客の様子を見ていると、景気が良くて規模を大きくするための建築ではなく、必要最小限の改装、改造が多い。そのため、単価もかなり絞られる。 |
| | | 輸送業(従業員) | 受注量や販売量の動き | ・当社の貨物は日用品をはじめとする商業物流や工業製品が中心であり、例年11月は荷物量が多く繁忙期であるが、今年は前年実績を大きく下回り、繁忙と言える日がない。 |
| | 悪くなっている | 金属製品製造業(経営者) | 受注価格や販売価格の動き | ・原材料価格が高止まりしているが、販売価格への転嫁ができない状態が続いている。 |
| | | 金属製品製造業(従業員) | 取引先の様子 | ・見積等の引き合いが少ないうえ、取引先の信用不安の話もよく聞かれる。 |
| 雇用関連 | 良くなっている | 学校[大学](就職担当) | 求人数の動き | ・各業種の求人件数は、サービス業の36%増をはじめ、不動産業、製造業、建設業、金融業、保険業、卸小売業で30%弱の増加となっている。 |
| | やや良くなっている | 人材派遣会社(社員) | 求人数の動き | ・自動車関連の求人依頼が活発である。募集をかけても必要とする人材が集まらず、ニーズに応じきれない状況にある。 |
| | | 人材派遣会社(営業担当) | 求職者数の動き | ・人材派遣に対する求人数は増加している。 |
| | | 新聞社[求人広告](営業担当) | 求人数の動き | ・製造業を中心に正社員求人が活発であるが、依然として求職者が集まりにくい状態が続いている。パート等の軽雇用も、時給を上げないと集まりにくくなっている。売手市場となっている。 |
| | | 職業安定所(職員) | 求職者数の動き | ・新規求職者のうち、事業主都合での退職者は4か月連続で前年比2けた台の減少となっている。一方、在職中に求職活動を行う者が12か月連続で増加しており、特にここ3か月は20~30%の増加となっている。 |

| 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 |
|----|-----------|---------------|---------|---|
| | | 職業安定所（職員） | 求人数の動き | ・求人数は前年比で連続して増加している。ただし、求人の質は良くなっておらず、靴製造等の地場産業ではたびたびリストラもある。 |
| | | 民間職業紹介機関（職員） | 求人数の動き | ・求人数は3か月前と同数で、非常に高い水準で推移している。 |
| | 変わらない | 人材派遣業（経営企画） | 雇用形態の様子 | ・企業では開発案件が多く、技術者ニーズは前月同様高い。 |
| | | 人材派遣会社（社員） | 求職者数の動き | ・毎年年末に向けては派遣依頼が増える傾向にあるが、今年は例年にみられるような増加はない。 |
| | | 人材派遣会社（社員） | 求職者数の動き | ・愛知万博閉幕後も引き続き派遣スタッフ不足は解消されておらず、派遣需要が過多である。 |
| | | 職業安定所（所長） | 周辺企業の様子 | ・一部の大手企業では中途採用の求人増加がみられ、活発に求人活動をしている。しかし、10～20人の小規模事業所では事業閉鎖が数件あるなど厳しい状況が続いている。 |
| | | 職業安定所（職員） | 周辺企業の様子 | ・業績好調の企業がある一方、自己破産申請する零細事業所も増加しており、求人環境は相変わらずである。 |
| | | 民間職業紹介機関（経営者） | 求職者数の動き | ・転職者数の伸びは鈍化しているものの、前年比20%以上で推移している。 |
| | やや悪くなっている | 職業安定所（管理部門担当） | 雇用形態の様子 | ・有効求人倍率は前月を0.04ポイント下回っており、年末に向けての求人は控えめである。また、依然として派遣求人が多い。 |
| | 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 | - | - | - |
| | やや良くなっている | 一般小売店〔精肉〕（店長） | お客様の様子 | ・ギフトなどの動きをみると、生産者の認識できる松阪牛や能登牛などの銘柄牛が客の信頼も厚く、よく売れている。 |
| | | 一般小売店〔鮮魚〕（従業員） | 販売量の動き | ・温度差はあるものの、どの納入先でも来客数が増加傾向にある。 |
| | | 百貨店（営業担当） | お客様の様子 | ・客の買物傾向をみると、明らかにファッション志向の高いもの、なかでも「上質、時流」というキーワードの商材がよく動いている。今年のトレンドのブーツ、マフラー、コート関係などの動きも以前からみるとかなり活発になっており、食品、家庭用品においても相変わらず高額品の動きが良い。 |
| | | スーパー（店長） | 単価の動き | ・農産物の相場安にもかかわらず、3か月前、前年比共に客単価が上昇し、確実に買上点数が増えている。 |
| | | コンビニ（経営者） | 販売量の動き | ・来客数の減少に歯止めがかかっている。飲料や書籍などは減少しているが、中食やフライドチキンなどがかなり伸びており、全体としては上向いている。 |
| | | 家電量販店（経営者） | 販売量の動き | ・中旬以降の気温の低下に伴い、暖房機の販売量が前年を大幅に上回り、なかでも高単価のエアコンの動きが良い。また、好調な37インチ以上の薄型テレビが単価を押し上げ、販売台数の伸び以上に売上が増加した。 |
| | | 乗用車販売店（経理担当） | 販売量の動き | ・車の販売受注台数は3か月前に比べ約15%増加している。 |
| | | その他専門店〔医薬品〕（営業担当） | 販売量の動き | ・競争激化のなかで、より消耗頻度の高い商品に焦点を当てた結果、既存店ベースで買上点数が前年比0.1点増加、売上も同5.6%増加という結果につながった。 |
| | | 観光型旅館（経営者） | 来客数の動き | ・中京・北陸方面から日帰りの昼食客が増えている。 |
| | | 都市型ホテル（スタッフ） | 来客数の動き | ・婚礼宴会の実施件数は競合する会場が多すぎるため減少気味であるが、一般宴会、レストランウェディングの実施件数、宿泊客数は増加している。また、レストラン通常営業の来客数も引き続き増加している。 |
| | | 通信会社（営業担当） | 販売量の動き | ・携帯電話の新サービスが始まり、多数の来店客の契約により販売量が増加している。 |

| 分野 | 景気の現状判断 | 業種・職種 | 判断の理由 | 追加説明及び具体的状況の説明 | |
|-------|--------------|-------------------|---|---|--|
| 変わらない | | テーマパーク（職員） | 来客数の動き | ・9月以降、入場者数は徐々に増加し、前年を上回る状態になっている。 | |
| | | 一般小売店〔事務用品〕（営業担当） | お客様の様子 | ・例年であれば、クリスマスや正月の商材の動く時期であるが、今年は動きが鈍い。 | |
| | | 百貨店（売場主任） | お客様の様子 | ・当社だけではなく、競合店でもここ2、3か月にわたり前年の売上実績をクリアしている。 | |
| | | 百貨店（営業担当） | 販売量の動き | ・気温の低下により、高価なコート、ジャケットなどの重衣料の動きが活発になったため前年に比べて単価は上昇した。しかし、売場により販売量の伸びに格差があるため、全体の売上では前年と変わらない。 | |
| | | 百貨店（営業担当） | お客様の様子 | ・月の前半は気温が高かったため重衣料の動きが悪く、客単価が下がり、苦戦した。後半は若干寒くなったため、防寒衣料の動きが若干みられたものの、地方選挙が行われた影響もあり、客の購買マインドは依然低く、売上は前年の97%で終わった。 | |
| | | スーパー（総務担当） | 販売量の動き | ・11月に入り、衣料品の売上が伸びているが、まだ全体的な動きとはなっていない。また、来客数は増加している。 | |
| | | スーパー（副店長） | 単価の動き | ・気温が低下したため、冬物商材の販売が拡大し、客の買上率も向上した。 | |
| | | コンビニ（経営者） | 販売量の動き | ・来客数は微増の状態が続いている。また、ハイウェイカードがなくなったせいもあり、客単価の低下傾向は変わらない。 | |
| | | 衣料品専門店（経営者） | お客様の様子 | ・衣料品の売上は順調に推移しているが、これは暖かい気温により伸び悩んだ10月の売上が、例年並みに寒くなった11月にずれ込んだためである。 | |
| | | 乗用車販売店（経理担当） | 販売量の動き | ・石油製品価格の高騰もあって自動車業界は足踏み状態である。なかでも高額車両が販売の中心であるディーラーは大変厳しい。県内の自動車業界は小型車店の健闘により、ようやく前年を若干下回る状態を維持している。 | |
| | | 高級レストラン（スタッフ） | 販売量の動き | ・ステーキハウスでは売上、来客数共に例年より微増で推移しており、前年との比較では団体旅行客が増加している。和食店では昼の来客数は例年並みだが、夜の集客が激減している。特に10人以上での宴席が引き続き減っている。個人利用の単価は低下傾向にあるが、法人利用の単価は上昇している。 | |
| | | 一般レストラン（スタッフ） | 来客数の動き | ・来客数、売上とも前年と比較してほとんど変化がない。ランチタイムは若干上向いているが、夜10時以降は若干落ち込んでいる。 | |
| | | 旅行代理店（従業員） | 販売量の動き | ・10月下旬に上海への定期便が就航したため、上海旅行の企画が盛んである。一方、国内旅行の取扱は前年より若干マイナスである。 | |
| | やや悪くなっている | | タクシー運転手 | 競争相手の様子 | ・駅、空港、病院などの公共施設のタクシー待機場には入りきれないほどのタクシーがあふれている。 |
| | | | 住宅販売会社（従業員） | 販売量の動き | ・大きなキャンペーンを行うことによりなんとか受注を確保しているが、割安感や特別のメリットがないと客からの注文が来ないという状況が続いている。 |
| | | 住宅販売会社（総務担当） | それ以外 | ・低価格商品は伸びているが、主力の中級・高級商品の伸びがいまひとつである。 | |
| | | 一般小売店〔書籍〕（店長） | 来客数の動き | ・年末に向かい、買い控えの傾向がみられ、来客数も減少傾向にある。 | |
| | | スーパー（店長） | 単価の動き | ・今月は地元の大型ショッピングセンターが開店した影響から、各競合店ともに特別セールを展開し、競争が激化している。客も安い店で買いためをするため、単価が更に下がっている。 | |
| | コンビニ（店長） | 販売量の動き | ・売上は3か月前、前年同月との比較で減少している。食品はやや増加しているが、タオル、ノートなどの非食品が極端に悪い。 | | |
| | 乗用車販売店（経営者） | お客様の様子 | ・景気の先行きや車の燃費、維持費などへの心配から、客の決断はますます鈍くなっている。この時期は車の代替の商談がほとんどであるが、低燃費、長寿命など経済的メリットがないと客は動かない。 | | |
| | 乗用車販売店（総務担当） | 販売量の動き | ・最近発売の小型車やハイブリッド車は受注が好調であるが、既販車の受注が思うように伸びず、総体として販売計画を下回っている。当社だけでなく、県内の市場もあまり良くない。 | | |

| 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 |
|----------------|----------------|-----------------|--|---|
| 企業 動向 関連 | | スナック（経営者） | 来客数の動き | ・駅前周辺で居酒屋が急増したため、2か月前から客の流れが変わり、当店の近くまで来る客が少なくなった。 |
| | | 競輪場（職員） | 単価の動き | ・競輪の入場者数の減少傾向は今月も続いている。1人当たり売上単価も3か月前と比較して1.7%減少した。 |
| | | 住宅販売会社（従業員） | 販売量の動き | ・客の最終決定が慎重になってきているため、見積交渉に時間がかかり、結局は値引きにより利益率が低下している。 |
| | 悪くなっている | 商店街（代表者） | 販売量の動き | ・商店街では業種を問わず、前年に比べて売上の減少が著しい。閉店や空き店舗も増えている。 |
| | 良くなっている | 食料品製造業（企画担当） | 受注量や販売量の動き | ・燃料費、材料費の高騰から商品の値上げと規格変更を実施したが、販売数量は増加傾向にある。 |
| | やや良くなっている | 電気機械器具製造業（経理担当） | 受注量や販売量の動き | ・ほとんどが海外向けの製品であるが、受注量は増加傾向にある。 |
| | 変わらない | 建設業（総務担当） | 取引先の様子 | ・特に民間建築工事の見積依頼が増加しており、集中する場合は手に負えず辞退するケースもある。ただ、多忙な割には競争が依然し烈で、なかなか受注に結び付かない。 |
| | | 輸送業（配車担当） | 受注量や販売量の動き | ・輸送単価は前年を下回っているが、物量は前年を上回っている。 |
| | | 繊維工業（経営者） | 競争相手の様子 | ・各社とも受注量の確保に苦労しているが、最近はずます期近受注が増え、生産面のロスにつながっている。 |
| | | 一般機械器具製造業（経営者） | 受注量や販売量の動き | ・受注量・販売量、受注価格・販売価格などの動きは変わらず、強気のまま推移している。 |
| 建設業（経営者） | | 競争相手の様子 | ・同業各社ともおおむね年末に向かって年末工期の工事が多忙になっており、下請業者も確保しにくい状況である。しかし、ダンピングまがいの過当競争や設計価格の低下により、引き続き採算性は悪い。 | |
| やや悪くなっている | 金融業（融資担当） | 取引先の様子 | ・上半期の企業業績は増収基調の取引先が多く、とりわけ製造業で冬季賞与資金が前年に比べて増加している。 | |
| | 司法書士 | 取引先の様子 | ・不動産登記の件数はそれなりにあるが、借換えや設定漏れの物件の追加設定などの案件が多い。 | |
| | 精密機械器具製造業（経営者） | 受注量や販売量の動き | ・現在の眼鏡産地の仕事量は季節変動分を考慮しても落ち込んでいる。 | |
| 悪くなっている | 輸送業（配車担当） | 受注価格や販売価格の動き | ・高騰する軽油や、排ガス除去装置の装着などの経費が増加している。 | |
| 悪くなっている | 不動産業（経営者） | 受注量や販売量の動き | ・周辺の同業者も含めて、仕事の動きも情報も止まっている。 | |
| 雇用 関連 | 良くなっている | - | - | - |
| | やや良くなっている | 人材派遣会社（社員） | 求人数の動き | ・製造現場は言うに及ばず、飲食、営業マン、イベント関連等、現場仕事の需要が一層拡大している。 |
| | 変わらない | 職業安定所（職員） | 来客数の動き | ・有効求人倍率は前月に比べ0.1ポイント上昇の1.32となり、平成4年12月以降13年ぶりの最高水準となった。産業別でも、すべて前年比プラスとなっている。ただし、非正規型も上昇傾向にあることから本格的とは言い難い面がある。 |
| | | 人材派遣会社（社員） | 雇用形態の様子 | ・正社員以外の一時的、臨時的な求人が目立っている。 |
| | やや悪くなっている | 新聞社〔求人広告〕（担当者） | 求人数の動き | ・求人広告の出稿状況は前年同月比で15%以上減少している。内容としてはパートやアルバイトが伸びている。 |
| | | 求人情報誌製作会社（編集者） | 求人数の動き | ・3か月前に比べ求人数が約20%減少している。特に正社員募集の減少が目立つ。 |
| | | 職業安定所（職員） | 周辺企業の様子 | ・業務の集中化を理由に、最大100人規模の企業整備が数社で続いている。 |
| | 職業安定所（職員） | 求職者数の動き | ・事業主都合による離職者が多くなっている。また、パート、派遣、請負など非正規型の求人や雇用は増えているものの、一方では正規雇用へのシフトを希望して退職する求職者も多くなっている。 | |

| 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 |
|----|-------------|-------|-------|----------------|
| | 悪く なっている | - | - | - |

7. 近畿（地域別調査機関：りそな総合研究所（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 | ・オープンして5年目に入ったが、11月の昼間の来客数は過去最高で、夜も昨年の12月に次いで過去2番目に多かった。昼と夜の来客数の合計でも過去最高となっている。 |
| | やや良く なっている | 一般小売店〔時計〕（経営者） | お客様の様子 | ・良い天気が続いたこともあるが、来客数、販売量共に安定していた。また、先行きへの不安が先行していたときは現金払が圧倒的に多かったが、ボーナス払、一括払などのカード払が増えてきた。客と話をしていると、先の予算が立てられるような状態で、先行き不安が少し解消されてきている。 |
| | | 一般小売店〔事務用品〕（経営者） | 販売量の動き | ・年末を目前にして、金融機関や公共機関からの受注が好調である。 |
| | | 一般小売店〔衣服〕（経営者） | お客様の様子 | ・11月の後半から冬物のジャケットやセーターが売れ出しており、客に購買意欲が出てきた。 |
| | | 百貨店（売場主任） | 販売量の動き | ・気温の低下に伴い、防寒商材や冬物ファッションが活発に動き出している。また、クリスマスギフトの下見客も多く、ジュエリーの売場などは来客数が多い。 |
| | | 百貨店（売場主任） | お客様の様子 | ・10月下旬に行った改装の効果が出てきている。顧客が戻ってきている状態で、紳士物は特にカジュアル衣料が好調で、子供用品では従来不調であった幼児ゾーンの動きが良い傾向にある。 |
| | | 百貨店（売場主任） | お客様の様子 | ・従来型の玩具売場ではヒット商品に恵まれず、売上は苦しい状況である。一方で、ハイテク玩具は新しいゲーム機やゲームソフトが好調であり、高額商品でも子供へのプレゼントとしては需要が多い。 |
| | | 百貨店（企画担当） | 販売量の動き | ・トレンドのジャケットやファー付マフラーの売行きが堅調である。冷え込みもプラスとなった。 |
| | | 百貨店（経理担当） | 販売量の動き | ・在阪球団関連のセール、改装売尽くしセールなどのはっきりした原因を除いても、前年に対する売上の伸びは非常に高い。また、店外催事においても毛皮、宝石といった高額品がよく売れた。 |
| | | 百貨店（営業担当） | お客様の様子 | ・男性用品の買物が増えてきている。高級時計、高級メガネ、オーダースーツなどがよく売れており、満足いなくても気に入った物が出てきたら買えばよいと考える客が増えてきている。 |
| | | 百貨店（営業担当） | 単価の動き | ・ブランド品については、50万円以上の商品に動きがかなり出てきた。 |
| | | 百貨店（サービス担当） | お客様の様子 | ・お歳暮ギフトの早期割引販売の定着化により、11月は売上が前年比約5%増と好調な推移となっている。外商顧客対象の優待会も好調であるほか、店全体の売上も売場の改装効果により前年比約3%増で推移している。 |
| | | 百貨店（統括） | 販売量の動き | ・気温が下がり防寒衣料が動き始めているほか、ギフトの前倒し傾向で3か月前に比べると売上前年比が改善されている。 |
| | | スーパー（店長） | 来客数の動き | ・競合店は増加しているものの、来客数の大きな減少はみられない。気温による効果もあり、衣料品の売上が好調な推移となっている。 |
| | | スーパー（店長） | お客様の様子 | ・11月も平年に比べ気温が下がったわけではないが、冬物のお試し価格などの動きは昨年よりも感触が良い。また、お歳暮の売行きは若干昨年を下回っているが、クリスマスケーキ、おせち料理の予約については、立ち上がりの感触はまずまずである。 |
| | | スーパー（経理担当） | お客様の様子 | ・客の買物の様子を見ると、し好みやそのほかの高付加価値商品が動き出している。 |
| コンビニ（経営者） | 販売量の動き | ・冷飯類の売上が昨年と比べて8%増になっている。また、これまで10年間は16時間営業であったが、昨年6月からは24時間営業となったため、夜の客が増えてきた。 | | |

| 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 |
|----|---------|--------------------------------|---------|--|
| | | 衣料品専門店 (営業・販売担当) | お客様の様子 | ・高価であっても、客は百分自身が納得できる物を購入するようになってきている。 |
| | | 乗用車販売店 (経営者) | お客様の様子 | ・ここ数か月は軽自動車などの低価格車よりも、400万円以上的高级車の引き合いがあり、実際に売れている。ボーナスへの期待から客の購買意欲が戻りつつある。 |
| | | 乗用車販売店 (営業担当) | お客様の様子 | ・今月に入ってから個人ユーザーの来店は減ってきたが、法人ユーザーからの引き合いが多く、11月は30%ほどが法人ユーザーからの受注となった。 |
| | | その他専門店 [宝石](経営者) | お客様の様子 | ・接客や商品の見せ方に関する店の特徴がようやく浸透してきたことで、ただ販売するだけではなく、手持ちの宝飾品、時計、舶来雑貨などの買取りや下取りが増えてきた。店の特徴をより明確に伝えることによって、客が来店しやすくなった。 |
| | | その他飲食 [コーヒーショップ](店長) | 来客数の動き | ・ここ3か月は来客数が回復傾向にあるほか、単価も持ち直しつつある。 |
| | | 観光型旅館(経営者) | 来客数の動き | ・予約が早いペースで入ってきている。 |
| | | 都市型ホテル (スタッフ) | 来客数の動き | ・宿泊は客室単価が微減となっているものの、ビジネス客を中心に動きが活発化してきている。また、今月は紅葉の見ごろが遅くなったため、月末まで需要が引っ張られている。宴会、会議関係もここ3か月ほど、件数、売上共に前年を上回る伸びとなっている。 |
| | | 都市型ホテル (役員) | それ以外 | ・婚礼については、新設の婚礼専用施設との競争が激しいものの、宿泊、宴会、レストラン共に3か月前と比べて上向きである。宿泊、宴会については販売単価が前年を上回っているほか、レストランは来客数が伸びてきた。 |
| | | 旅行代理店(営業担当) | 販売量の動き | ・国内旅行は上半期の売上が愛知万博の影響で順調に伸びた。その後、下半期も景況感の改善に伴い堅調に推移した。海外旅行については新型インフルエンザの流行する懸念があるアジア、中国方面は受注の動きが大幅に鈍化した。しかし、ハワイ、グアム方面が大幅に伸びているため、全体の販売量は増加傾向にある。 |
| | | タクシー運転手 | お客様の様子 | ・乗車機会は順調に増加しており、営業収入は前年比プラスの傾向を維持している。 |
| | | 通信会社(社員) | 販売量の動き | ・今年は非常に申込が増えてきている。昨年と比較しても40%以上の増加となっている。地上デジタル放送対応テレビの購入が増えており、それに連携した申込の増加となっている。 |
| | | 美容室(店員) | 単価の動き | ・今月は高単価なメニューがよく出た。 |
| | | その他サービス [学習塾](経営者) | 来客数の動き | ・4週間の体験入塾キャンペーンを行ったところ、キャンペーン後の定着率が例年よりも高かった。 |
| | | その他サービス [ビデオ・CDレンタル](エリア担当) | 販売量の動き | ・相変わらずレンタル売上は前年を上回っている。 |
| | | 住宅販売会社 (従業員) | 来客数の動き | ・1件当たりの販売センター来場者数は確実に増加している。 |
| | | その他住宅[情報誌](編集者) | お客様の様子 | ・土地相場は関西全域において上昇傾向にあり、慎重ながら開発業者の土地仕込み意欲はかなり高まっている。 |
| | 変わらない | 一般小売店[衣服](経営者) | 競争相手の様子 | ・全店の売上合計が前年比100%で推移しているなかで、ミセス向けでは早くもセール待ちかというような動きもみられる一方、客に購買意欲があると感じる動きが多く見受けられる。 |
| | | 一般小売店[菓子](経営企画担当) | 販売量の動き | ・関西の上位5店舗の売上前年比を平均すると、8月が98.9%で11月が93.4%となった。8月は愛知万博や在阪球団優勝といった好調の要因があったが、ここへきて徐々に落ち着いてきた。 |
| | | 一般小売店[精肉](管理担当) | 販売量の動き | ・例年11月は販売量が減るものの、10月が少し良かっただけに例年よりも落ち込みが大きく感じられる。歳暮の早期受注で動きは忙しそうに見えるが、実質的に動くのは12月からなので、まだ全体的な販売量が把握できていない。 |

| 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 |
|----|---------|------------------|---------|--|
| | | 一般小売店〔衣服〕（経営者） | 販売量の動き | ・数か月前と比べて来客数と販売量は伸びているものの、季節的な要因であり昨年と比べると大きな増加はない。しかし、給料日以降は来客数や販売数が伸びていることを考えると、消費者の財布のひもは少しは緩くなっている。 |
| | | 一般小売店〔カメラ〕（販売担当） | お客様の様子 | ・客の表情や会話の内容から、購入意欲が若干感じられるようになってきた。 |
| | | 百貨店（売場主任） | 販売量の動き | ・早期受注で歳暮が動いており、ギフト全体ではプラス20%で昨年を大きく上回ってはいるものの、思ったほどは伸びていない。 |
| | | 百貨店（売場主任） | 来客数の動き | ・入店状況は月によってばらつきがあり、イベントやプロモーションが行われたときにだけ客が非常に入る。ただ、入店があるからといって、以前のように皆が買物することはないため、単価設定が下がってきている。 |
| | | 百貨店（売場担当） | お客様の様子 | ・気温の低下に伴い、コートなど防寒衣料の動きは出てきているが、セット販売につながらず客単価は大きく上昇していない。 |
| | | スーパー（経営者） | お客様の様子 | ・最近開店した幾つかの店の販売状況をみていると、魚や和牛、デザート類など少し高額の商品が非常によく動いている。その反面、ベーシックな品物は一層の値下げが求められている。通常の商品はシビアだが、少し良い物を求める客が確実に増えている。既存店での販売方法も大幅に見直す必要がある。 |
| | | コンビニ（経営者） | 販売量の動き | ・期待されていた弁当類の大型新商品シリーズも思ったほど売上が伸びず、来客数、客単価とも低迷状態が続いている。 |
| | | 衣料品専門店（経営者） | 販売量の動き | ・商店街に空き店舗が多くなっているほか、近隣のスーパーなどに客を取られて来客数が少なくなっている。 |
| | | 家電量販店（経営者） | お客様の様子 | ・客の財布のひもは依然として固いが、新たな高付加価値商品やデジタル家電、オール電化については提案次第で動きは良い。 |
| | | 住関連専門店（店長） | 競争相手の様子 | ・売上に関しては、当店が良ければ隣の店が悪い、当店が悪ければ隣の店が良いといった動きの繰り返しで、購買量全体は以前と変わらない。今月は隣の店が好調であったが、商品が偶然に良かっただけである。 |
| | | その他専門店〔医薬品〕（経営者） | 単価の動き | ・広告を月に3～4回ほど入れて来客数の増加を見込んでいるが、単価の低い広告商品しか売れず、買上点数も変わらないので、利益の増加につながらない。 |
| | | 観光型ホテル（経営者） | 販売量の動き | ・11月は年間を通じて最も忙しいので販売量も多いが、月のうち何日かは極端に稼働率が悪かったため、前年比ではほぼ横ばいとなったほか、前々年比ではマイナスとなっている。ここ2、3年より前は、11月で極端に稼働率の悪い日はなかったが、販売量の数字に表れている以上に需要が減ってきている。 |
| | | 観光型旅館（経営者） | 競争相手の様子 | ・料金設定が異なる4軒の旅館を運営しているが、集客にばらつきがある。他社の様子をみても一定の原因があるようにもみえず、集客がある旅館と、ない旅館で差の出る原因がはっきりと分からない。ただ、実質的には昨年と比較しても決して良くない。 |
| | | 観光型旅館（団体役員） | 来客数の動き | ・今年に入って業績が前年を下回ってきている。愛知万博終了後に期待をしていたが変化はなかった。 |
| | | 都市型ホテル（支配人） | 販売量の動き | ・3か月前よりも改善されているが、前年と比べるとやや低調である。宿泊、レストラン客の単価下落も影響している。 |
| | | 都市型ホテル（営業担当） | 来客数の動き | ・11月の客室の状況は、前年よりも修学旅行などの団体客の伸びが良く、売上が前年を上回ったものの、今ひとつ間際の伸びがない。一方で宴会は、一般も婚礼も前年より伸びており、全体の売上が伸びてきている。ただ、売上に占める婚礼の割合が10月に引き続き高まっているので、売上に対する費用の割合が高くなっている。 |
| | | 旅行代理店（店長） | お客様の様子 | ・国内旅行については前年よりもやや増加気味であるが、海外旅行についてはかなり低迷している。国内旅行は例年に比べてスキーやスノーボードの予約が遅く、特に若年層の動きが鈍い。 |

| 分野 | 景気の現状判断 | 業種・職種 | 判断の理由 | 追加説明及び具体的状況の説明 |
|----|-----------|---------------------------------|---------|--|
| | | タクシー会社（経営者） | お客様の様子 | ・従来は稼ぎ時であった夜間の往来が少ない。 |
| | | 通信会社（経営者） | 販売量の動き | ・携帯電話の買換え需要は以前より低いレベルで落ち着きつつある。電話会社の販促策により、時折盛り上がりが見られる程度である。 |
| | | 遊園地（経営者） | 来客数の動き | ・イベントとして愛知万博で話題になったロボット展を実施しているが、来客数は昨年並みであった。 |
| | | その他レジャー施設 [イベントホール]（職員） | それ以外 | ・今月は様々なジャンルのイベントが開催されたが、いずれも盛況であった。 |
| | | その他レジャー施設 [飲食・物販系滞在型施設]（企画担当） | 単価の動き | ・今月は天候が良く、集客面では悪くなかったが、客単価は低めで推移した。通常はクリスマス関連商品などの動きがもっと活発化するのだが、今年はそれも少ない。 |
| | | 設計事務所（所長） | お客様の様子 | ・高級な物を売る取引先は景気が良いと言い、安い物を扱っている取引先は景気が良くないと言っている。 |
| | | 住宅販売会社（経営者） | 販売量の動き | ・相変わらず取引量が伸びていない。良い物件が確保できれば販売量も増えるのだが、新規物件も増えず現状維持に努力を要している。 |
| | | 住宅販売会社（従業員） | 競争相手の様子 | ・デベロッパーのマンション、戸建て分譲用地の取得意欲は非常に高い。販売不振物件が少ないほか、地価が高騰し続けていることで、住宅価格に対する将来の値上がり期待が生まれている。 |
| | | 住宅販売会社（総務担当） | 販売量の動き | ・全体の受注量は前年並みではあるが、個人住宅の新築着工件数はやや減少しており、全体としては現状維持である。 |
| | | その他住宅 [展示場]（従業員） | 来客数の動き | ・客のアンケート内容で特に目立った変化はないが、1年以内に建築計画のある客の比率は相変わらず高い。 |
| | やや悪くなっている | 一般小売店 [精肉]（営業担当） | 販売量の動き | ・販売先の飲食関係が全く良くないが、繁華街にある観光客相手の店はある程度頑張っている。 |
| | | スーパー（経営者） | お客様の様子 | ・毎日のように競合店の広告が入り、厳しい状況が日増しに激しくなっている。 |
| | | 乗用車販売店（経営者） | お客様の様子 | ・10月の販売台数が、30年前と同じであるという状況であり、11月もその状況が続いている。 |
| | | 住関連専門店（経営者） | 販売量の動き | ・一部に大口客の開店需要がある一方で、小口客の来店が減少しており、トータルとしての販売は減少傾向にある。 |
| | | その他専門店 [印鑑]（店長） | 販売量の動き | ・個人客が減少している。 |
| | | その他専門店 [医薬品]（店員） | 販売量の動き | ・全体的に販売量が減少している。また、以前に比べると健康志向商品の売行きが若干悪化している。 |
| | | 観光型旅館（経営者） | 来客数の動き | ・客単価は先月を上回っているが、行楽シーズンにもかかわらず来客数が伸びず、前年と比べても若干落ち込んでいる。これにはガソリン価格の上昇が影響している。 |
| | | 旅行代理店（広報担当） | お客様の様子 | ・愛知万博が終了し、少し遠距離の温泉やカニ目当ての旅行に需要が移行するかと期待していたが、その動きがない。また、昨年は台風の影響がかなりあったため、対前年比で見ると悪くないが、対前々年比では良くない。海外に関しても長期の予約が今ひとつ伸びていない。 |
| | | タクシー運転手 | 競争相手の様子 | ・以前は大阪のタクシーの台数は3万5千台ほどであったが、今では3万7千台以上になっているので厳しくなっている。 |
| | | 競輪場（職員） | 単価の動き | ・3か月前に比べて大差はないものの、依然として入場者1人当たりの購買単価は低く、わずかではあるが低下傾向が続いている。 |
| | | 住宅販売会社（経営者） | 来客数の動き | ・この夏以降、来場を含めた反響が少なくなってきた。地価が一部の商業地域で上昇したあおりを受けて、住宅地も上昇気味になったが、マーケットは敏感に反応して動きが鈍くなった。 |
| | 悪くなっている | 商店街（代表者） | 販売量の動き | ・今月初めに商店街で抽選会を行ったが、来客数は昨年の7割ほどであった。 |

| 分野 | 景気の現状判断 | 業種・職種 | 判断の理由 | 追加説明及び具体的状況の説明 |
|-----------------|---------------------|--|--|---|
| | | 一般小売店〔家具〕（経営者） | 競争相手の様子 | ・商店街に食品大型スーパーができて競争が激しくなったことで、客が分散し、来客数が減少している。 |
| | | スーパー（経営者） | 競争相手の様子 | ・競合店との価格競争で消耗戦となっている。景気回復の兆しが報じられているものの、当地域の観光業、小売業などはどん底状態にある。 |
| | | 競輪場（職員） | 単価の動き | ・11月の客単価は14,072円になった。3か月前の20,256円と比較するとかなり低下している。来月初旬にはG1グレードの競走があるため、買い控えが起こっている。 |
| 企業 動向 関連 | 良く なっている | 建設業（経営者） | 受注量や販売量の動き | ・不動産価格が上昇している。東京都内に少し遅れて大阪市内も上昇してきている。この影響からか、土壌汚染調査の受注が好調である。土地の値段が上がると、調査費用などを賄うことができる。 |
| | | 金融業（営業担当） | 取引先の様子 | ・建機部品製造業、自動車部品製造業、不動産業などで売上前年比が伸びている。 |
| | 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 | ・自動車を中心に部品、材料の引き合いが活発になってきている。 |
| | | 金属製品製造業（営業担当） | 取引先の様子 | ・好調な自動車関連に加え、建築関連も年度末に向けて少し動きが出てきた。 |
| | | 一般機械器具製造業（経営者） | 取引先の様子 | ・当社の取引先は鉄鋼関連の企業が多く、設備投資のおう盛な意欲がうかがえる。設備投資の内容は、主に生産力の増強であるが、潤沢な利益を元に老朽化設備の更新を目的とした案件も多くみられる。 |
| | | 電気機械器具製造業（宣伝担当） | 受注量や販売量の動き | ・依然として薄型テレビなどが好調に推移しているなかで、需要が大型テレビにシフトしており、全体的な単価アップにつながっている。 |
| | | 電気機械器具製造業（営業担当） | 競争相手の様子 | ・受注が好調であるため、請負金額の低い案件には積極的な営業を行っていない。 |
| | | その他製造業〔事務用品〕（営業担当） | 受注量や販売量の動き | ・商品の受注量が増えてきており、特に販売先からのリピート注文が多くなってきた。 |
| | | 建設業（経営者） | 受注量や販売量の動き | ・冬期の受注が例年になく確保できている。 |
| | | 輸送業（総務担当） | 取引先の様子 | ・前年よりも荷物量が増加している。 |
| | | 不動産業（経営者） | 取引先の様子 | ・地域格差はあるものの、マンション適地におけるデベロッパーの土地取得意欲がおう盛であり、価格も上昇している。 |
| | | コピーサービス業（従業員） | 受注量や販売量の動き | ・冬物商戦の最中ということもあり、各種店舗から販促物の加工などの受注が目立つ。近年にない大量受注となっているが、その反面で来客数が減少傾向にあるため、総じて売上は横ばい傾向である。 |
| | その他非製造業〔機械器具卸〕（経営者） | 取引先の様子 | ・最終ユーザーに少し利益が出ているので、商品の購入がみられるようになってきた。 | |
| | 変わらない | 繊維工業（団体職員） | 受注量や販売量の動き | ・年末の需要期であるが、受注量が増えてこない。 |
| | | 金属製品製造業（総務担当） | 受注価格や販売価格の動き | ・原材料価格が上がってきているが、ゼネコンからは相変わらず厳しい価格が提示されている。 |
| | | 一般機械器具製造業（経営者） | 受注量や販売量の動き | ・引き続き受注残が3か月超ある。 |
| 電気機械器具製造業（経営者） | | 取引先の様子 | ・ものづくりに携わる設備メーカーは、その実力によっても左右されるが、一般的に忙しく動いている。 | |
| 電気機械器具製造業（企画担当） | | 取引先の様子 | ・通常は1月に在庫調整が起こるところを、今年は動きが早まった。また、取引先による外国への生産移管が始まる予定である。 | |
| 輸送業（営業所長） | | 受注量や販売量の動き | ・年末に近づき輸入貨物、国内貨物共に増えてきてはいるものの、協力会社などの減車で車を探すのが容易ではないほか、燃料の高騰により利幅が縮小している。 | |
| 輸送業（営業担当） | | 受注量や販売量の動き | ・大手住宅メーカーの荷物量は10月よりも若干増えている。大手物流会社は更なる効率化を進めており、安全、品質、CS（顧客満足度）の面で劣る会社は敬遠される傾向にある。 | |
| 不動産業（営業担当） | 取引先の様子 | ・不動産ファンドなどによる購入意欲は非常に強いが、個人や企業の購入意欲に変化はないので横ばいである。 | | |

| 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 |
|-----------------|-----------|--------------------|---|---|
| | | 新聞販売店〔広告〕(店主) | 受注量や販売量の動き | ・新規の読者数が伸び悩んでいるほか、既存の読者で若い世代を中心に活字離れが進んでいる。新聞の無読化が深刻になってきているが、折り込みチラシの動きは好調である。 |
| | | その他非製造業〔民間放送〕(従業員) | 受注量や販売量の動き | ・12月のスポットへの引き合いが伸び悩んでいる。しかし、昨年が例年より高水準だったため、前年実績との比較だけでは判断できない。 |
| | やや悪くなっている | 食料品製造業(従業員) | 取引先の様子 | ・食品卸、小売の販売状況をみると気候に左右される場合が多いが、我々のようなメーカーも同じで、暖かいせいで季節商材があまり動いていない。今月は日中が暖かかったので特にその傾向が表れており、販売減となっている。年末商品にはまだ早すぎるといった状況である。 |
| | | 繊維工業(総務担当) | 受注量や販売量の動き | ・例年の催事で得意先からの注文が30%ダウンしている。 |
| | | 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 | ・荷動きはあるものの、円安のあおりを受けて、全体的には利益が圧迫されている。 |
| 悪くなっている | 化学工業(経営者) | 受注量や販売量の動き | ・例年なら売上が伸びる時期だが、業種、得意先に関係なく大幅に受注が落ち、通常月と比べても売上が落ち込んだ。在庫調整の感もあるが、年末から年始にかけては売上が下がる時期だけに厳しい。 | |
| 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(経営者) | 求人数の動き | ・年末特有の慌ただしさが出てきている。まだ経理関係の仕事が出てきていないものの、これは年末調整や確定申告などで毎年必ず出てくるので、これから忙しさに拍車がかかってくる。 |
| | | 人材派遣会社(社員) | 求人数の動き | ・求人数は順調な伸びを示している。特に紹介予定派遣が伸びてきている。 |
| | | 求人情報誌製作会社(営業担当) | 求人数の動き | ・中小製造業の求人意欲は依然として高く、人材派遣業者による登録者獲得競争も過熱している。 |
| | | 職業安定所(職員) | 求職者数の動き | ・求人数は依然として増加している。一方で、在職中に求職活動を始める人や、自己都合による離職者も増加している。これは景気の回復による雇用環境の改善を敏感に感じ取り、現在よりも条件の良い仕事を探そうとする動きによるものである。 |
| | | 職業安定所(職員) | 求人数の動き | ・産業別の求人動向をみると、情報通信業を除くすべての産業で、前年よりも求人数が増加している。 |
| | | 職業安定所(職員) | 求人数の動き | ・求人数の増加が依然として続いており、どの業種、職種にも増加傾向がみられる。 |
| | | 職業安定所(職員) | 求人数の動き | ・新規求人数、有効求人数共に、6か月連続で対前年比が2けたを超える増加となっている。 |
| | | 職業安定所(職員) | 求人数の動き | ・請負、派遣求人が、家電製品製造関連や自動車、二輪車部品製造関連で好調である。また、正社員の採用者数の動きは増加傾向にない一方で、求人数の増加により仕事の選択に余裕が出てきた。 |
| | | 職業安定所(職員) | 採用者数の動き | ・新規求職者数が減少した一方で、新規求人数、就職件数は共に増加している。特に、就職件数は対前年比18%の伸びとなっている。 |
| | | 学校〔大学〕(就職担当) | 周辺企業の様子 | ・学生の就職活動もいよいよ終盤を迎えている。依然として中小企業の理系学生の求人情報が残っている一方で、理系学生は順調に内定を確保しており、ほぼ終了といった状況である。文系学生においても追加求人数は昨年より多く、企業は採用予定数の確保にかなり苦戦している。 |
| | | 学校〔大学〕(就職担当) | 求人数の動き | ・次年度採用に向けて、合同企業セミナーなどへの企業のアプローチが増加している。 |
| | | 変わらない | 新聞社〔求人広告〕(担当者) | 求人数の動き |
| 新聞社〔求人広告〕(営業担当) | 求人数の動き | | ・新聞の求人広告はバリエーションが増えているものの、全体的には低迷気味である。各紙とも求人案内広告が減少しているほか、地域性の高い求人広告が、インターネット、折り込み広告、タウンワークへ移行している傾向にある。人材紹介業についても休止している状況である。 | |
| 民間職業紹介機関(職員) | 求人数の動き | | ・少々不安定さは続いているが、日雇求人数の全体水準は落ち込んでいない。 | |

| 分野 | 景気の現状判断 | 業種・職種 | 判断の理由 | 追加説明及び具体的状況の説明 |
|----|-----------|----------------|---------|--|
| | やや悪くなっている | 新聞社〔求人広告〕（担当者） | 周辺企業の様子 | ・新聞媒体は求人誌やフリーペーパーに比べて費用がかかるため、安い媒体への移行が急激に起こっている。この傾向は今後も続く。 |
| | 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 | 百貨店（販売担当） | 販売量の動き | ・婦人の服飾雑貨が若干苦戦しているが、婦人服・紳士服・子供服と前年をクリアしている。特に紳士カジュアルの売上の伸びが大きく目立っている。 |
| | | 観光型ホテル（経理総務担当） | 販売量の動き | ・国体があり売上が好調に推移した。 |
| | | 都市型ホテル（スタッフ） | 来客数の動き | ・宿泊では、観光客・ビジネス客が増加しており、特に週末の観光客は問い合わせがあっても満室でお断りしている日が多い。レストランや宴会部門も好調である。 |
| | | タクシー運転手 | お客様の様子 | ・10月後半から11月前半にかけて、障害者全国大会や卓球大会等あらゆるイベントがあり、鉄道会社・タクシー会社・旅館・ホテル等、ここ最近にない客の動きがあった。 |
| やや良くなっている | | 商店街（代表者） | 来客数の動き | ・販売量から見るとやや良くなっているように思われる。今月はセールがあったことも要因だが、例年と比べてもやや良くなっている。 |
| | | 商店街（代表者） | お客様の様子 | ・どうやら将来の不安がある程度なくなってきたようで、来客数も増加し、購買意欲の向上も見受けられる。 |
| | | 百貨店（営業担当） | お客様の様子 | ・カシミアなど、高品質・高単価の商材が動くようになった。また、単品買いからコーディネート買いの客も以前に比べ増加している。 |
| | | 百貨店（販売促進担当） | 販売量の動き | ・最近の売上状況をみるとテナントによってアンパランスがあるものの、全体的に上向きになっている。 |
| | | 百貨店（売場担当） | 販売量の動き | ・暖冬だった昨年に比べて、冬物衣料が2けたの増加と好調である競合店の進出が影響した昨年と比べ落ちついてきたことも要因だが、店全体でも、グループ全体でも100%を超える見込みである。 |
| | | 百貨店（売場担当） | 販売量の動き | ・イベントでの集客があったこともあるが、寒くなってきたブーツの需要が例年より増加した。 |
| | | 百貨店（購買担当） | お客様の様子 | ・寒くなったせいか、コートなどの重衣料の動きが活発になり、婦人服の売上も順調に推移している。客は自分に必要なものはお金を惜しまずに投資する。そうでないものはセールであっても全く手を出そうとしない。 |
| | | スーパー（店長） | 来客数の動き | ・競合店もなく、13か月継続して客数は前年比を超え、今月は前年比104%、販売点数も102%と伸びている。 |
| | | コンビニ（エリア担当） | 来客数の動き | ・3か月前と比較し客単価は0.1%低下しておりかつ前年を割っている状況だが、客数が約3.4%増加しているため売上は3.0%の増加となっている。 |
| | | 衣料品専門店（地域ブロック長） | 来客数の動き | ・気温も低下し、冬物がよく動いている。客数も増加、客単価も高い。 |
| | | 衣料品専門店（地域ブロック長） | 販売量の動き | ・10月に買い控えていた秋冬物が、11月に入り気温の低下とともにようやく売れるようになった。 |
| | | 百貨店（営業担当） | お客様の様子 | ・客に興味のある催事を開催したら、想定以上の集客があった。客は目新しいもの、おいしいもの、少し高価なものを求めている。 |
| | | 家電量販店（予算担当） | 単価の動き | ・薄型テレビに代表される映像商品だけでなく、生活家電商品においても付加価値の高い商品の販売量が増加している。 |
| | | 住関連専門店（営業担当） | お客様の様子 | ・売上が全体的に前年比2%増くらいで推移している。客の動きも婚礼新築がやはり2~3%増加し、全体的に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 |
|----|---------|--------------------|---------|--|
| | | その他小売（営業担当） | 販売量の動き | ・昨年のように台風の影響もなく、単価、客数とも大幅な増となった。新聞に紅葉の記事が繰り返し掲載されたことも好影響となった。 |
| | | 一般レストラン（店長） | 販売量の動き | ・3か月前に比べて来客数が2%増加している。客単価は低下しているものの、ランチタイム・ディナータイムともに売上が回復している。 |
| | | 一般レストラン（店長） | 来客数の動き | ・既存店レベルで、前年を超えている。競合店が増えている割には、今月に限っては好調といえる。 |
| | | その他飲食〔ハンバーガー〕（経営者） | 単価の動き | ・来客数は2けた増が続いており、客単価も回復基調にあり収益に良い影響が出てきた。 |
| | | 観光型ホテル（スタッフ） | 来客数の動き | ・来客数、客単価ともに増加がみられ、3か月前よりはやや景気が良くなっている。 |
| | | 観光型ホテル（スタッフ） | 来客数の動き | ・観光シーズンと、大型キャンペーンが重なり、過去最高の売上を出せそうである。 |
| | | 都市型ホテル（経営者） | 来客数の動き | ・客室部門においては、愛知万博も終了し観光客が戻り始めてきており週末の稼働が回復してきた。料飲部門においても、当月は婚礼が好調に推移している。 |
| | | 都市型ホテル（総務担当） | 販売量の動き | ・宿泊、一般宴会においては、前年対比増加傾向にあり、売上においても総じて増加傾向にある。 |
| | | タクシー運転手 | 販売量の動き | ・国体終了後も大変景気が良く、今月も売上げが前年を5%以上も上回った。乗客の話もここ数年にはなかったような、忘年会・ボーナス等景気の良い話が聞こえてくる。 |
| | | 通信会社（社員） | 販売量の動き | ・3か月前と比べて、販売量・来客数ともに増加している。 |
| | | 競艇場（職員） | 販売量の動き | ・11月3日～8日まで開催された地元競艇場の記念レースで販売量はもちろん、電話投票での売上も増加した。 |
| | 変わらない | 商店街（代表者） | お客様の様子 | ・商店街の売出しの時には盛りあがるが、その前後は盛り上がりがない。 |
| | | 一般小売店〔靴〕（経営者） | お客様の様子 | ・相変わらず消費者の品選びが慎重である。いろいろな商品や店をみても、購入しないこともある。 |
| | | 一般小売店〔印章〕（営業担当） | 来客数の動き | ・全体的には今月は前年比をクリアできると思われるが、この時期の売上の半分近くを占める年賀状印刷の受注が激減している。 |
| | | 百貨店（販売促進担当） | お客様の様子 | ・11月に入り、お歳暮早期割引を開始し前年比30%増と好調に推移している。店頭にて新規展開の、低価格商品が好調に動いており、客の購買姿勢は価格に対して非常にシビアである。 |
| | | 百貨店（売場担当） | 来客数の動き | ・気温の温暖化が進み、例年だとこの時期コートが売れ始めるのだが、今年はコートの動きが非常に悪い。 |
| | | スーパー（店長） | 競争相手の様子 | ・年末を控え、競合他社とも、連続して低価格を前面に打ち出しているのチラシ投入による客の囲い込みを図るなど、よりディスカウント傾向が強まっている。 |
| | | スーパー（店長） | 単価の動き | ・来客数も客の買上点数も大きな変化はない。競合店をみても、大きな変化はない。 |
| | | スーパー（店長） | お客様の様子 | ・一人当たりの買上点数、客単価も前年を超えている。 |
| | | スーパー（店長） | 単価の動き | ・現在、客数よりも買上点数が非常に低下している。客単価においては、下げ止まりで前年比もだいぶ回復しているが、依然、1人当たりの買上点数は低い状態で推移している。 |
| | | スーパー（経理担当） | 来客数の動き | ・来店客数はほぼ横ばいだが、販売量・販売高はかなり減少している。 |
| | | コンビニ（エリア担当） | 販売量の動き | ・先月ほど悪くはないが、今月も前年割れ状況が続いている。先日、改装したスーパーに行ったが、客は確かに多く、メモを持って特売の商品しか購入しないという状況は以前と変わっていない。パイが小さいのに、客の取り合いになっていて、状況は良くない。 |
| | | コンビニ（エリア担当） | それ以外 | ・スーパー関係の売出し等について、盛り上がりもなく今ひとつ活気が感じられない。 |
| | | コンビニ（エリア担当） | 単価の動き | ・飲料関係では、140円～150円のペットボトルの売上が減少し、100円前後の紙パック飲料の売上が増加している。特に若い世代の客が多いのだが、彼らは非常に価格に敏感である。 |

| 分野 | 景気の現状判断 | 業種・職種 | 判断の理由 | 追加説明及び具体的状況の説明 |
|----|-----------|------------------|--------|---|
| | | コンビニ(エリア担当) | 販売量の動き | ・今月も客単価・販売量ともに、動きが厳しい状況である。学生街の店では、パン1個とコーヒー1本といったように、たった2点の買上しかないといった現象も多く見受けられ、売上に影響を及ぼしている。 |
| | | 衣料品専門店(店長) | 販売量の動き | ・11月度はやや冷え込みが出てきたせいか、コートの動きが良くなっていて、前年比でもまずまずの動きである。他のアイテムに関しては、前年比でやや良いという推移である。 |
| | | 衣料品専門店(販売促進担当) | 販売量の動き | ・今月は売上・客数ともに若干伸びてはいるが、まだまだ本格的に寒くなっていないので、様子を見るだけの客が多い。アウターに関しては、防寒ものより軽く羽織るだけの商品が良く売れている。 |
| | | 家電量販店(店長) | 来客数の動き | ・数字的には悪くはないが、今月は店内改装と処分セール等があり、通常の売上の読みはわからない。景気としては現状通りである。 |
| | | その他専門店[スポーツ](店長) | 来客数の動き | ・相変わらず昨年より来客数が10%ほど少ない。 |
| | | 高級レストラン(スタッフ) | 来客数の動き | ・一般の宴席においては、秋口から忘年会にかけて受注は順調に推移している。しかし、婚礼については予約が低迷している状況である。 |
| | | 都市型ホテル(従業員) | 来客数の動き | ・レストランごとに増減はあるが、全体ではほぼ前年並みに推移している。 |
| | | 旅行代理店(経営者) | 単価の動き | ・国体も終了し、段々と平常に戻りつつあるが、2~3か月前と比べてまだまだ受注量は少ない。これから受注量が増加するかは不透明である。 |
| | | タクシー運転手 | 来客数の動き | ・客数・客単価ともに変化がみられない。増車の影響もあり、売上自体が悪いながらも安定している。しかし観光客だけをみると広島においては増加している。 |
| | | 通信会社(社員) | 単価の動き | ・商談等において低価格で応じる他社があり、全体で価格が高いものと安価なものに分散する傾向である。 |
| | | 通信会社(総務担当) | お客様の様子 | ・ボーナス支給時期を控え、購買意欲が抑制されている。 |
| | | 設計事務所(経営者) | 単価の動き | ・建築関係においては、まだまだ設備投資が低迷している。受注率は低く金額も少ない。 |
| | | 設計事務所(経営者) | お客様の様子 | ・年末に資金不足となる不安の声をよく聞く。 |
| | | 住宅販売会社(従業員) | 来客数の動き | ・来場者数においては、あまり変化はみられず、低水準にて推移している。 |
| | | 住宅販売会社(経理担当) | 販売量の動き | ・新規物件の販売は比較的好調で計画数値を達成しそうだが、その他の物件は契約数が伸び悩んでおり、全体としては目標を下回っている。 |
| | やや悪くなっている | 商店街(代表者) | お客様の様子 | ・客の様子は昔と全く違い、単価が低く、付加価値が高いものを求めている。周囲は好景気といっているが、例えば子供服は非常に単価が低下し、数量も減少しているなど、業界としては危機的状況である。 |
| | | 商店街(代表者) | お客様の様子 | ・週末の商店街に消費者が足を向けない。今話題のデジタル商品は品薄で、このままでは年末商戦が不安である。 |
| | | 百貨店(売場担当) | 来客数の動き | ・今月の初旬に実施した入店客調査の結果、4年連続で入店客が減少している。地方といえども郊外店との地域間競争はさらに増しており、中心市街地は真綿で首をしめられるような状況が続いている。 |
| | | スーパー(店長) | 販売量の動き | ・来客数は3か月平均前年比100%くらいで推移しているが、買上点数がここ3か月徐々に低下している。必要な物を最低限買うという購買行動が目立っている。 |
| | | スーパー(販売担当) | 来客数の動き | ・売出しになっても来客数が伸びず、安価な店に客が行っている。 |
| | | 衣料品専門店(経営者) | 来客数の動き | ・今月は郊外大型店のオープンが相次ぎ、商店街来客数が例年より少なくなっている。 |
| | | 乗用車販売店(経営者) | 販売量の動き | ・自動車販売は残念ながら、大幅に前年割れの予測である。また扱い車種も動きが悪く苦戦している。燃料の高騰などで、燃費の良いハイブリッド車などの需要はかなりあるが、これに対するの納車が間に合わない。 |
| | | 乗用車販売店(統括) | 販売量の動き | ・11月は新型車の発表があったが、昨年と比較し来店客数は少なかった。また、販売量も昨年より少ない状況となっている。 |

| 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 |
|-------------------|---------------|--------------------|---|---|
| | | 乗用車販売店（販売担当） | 販売量の動き | ・11月に入って受注量が前年対比で大きく減少した。買い渋り、商談の長期化がますます顕著になった。 |
| | | 乗用車販売店（統括） | 来客数の動き | ・商談に時間がかかり、契約に至らない。客数も減少している。 |
| | | 自動車備品販売店（経営者） | 販売量の動き | ・季節商品（冬用タイヤ）の動きが天候の影響もあるが例年になく悪く、前月まで好調に動いていたナビゲーションも鈍化している。ETC等好調なものもあるにせよ、ここ数か月の動きの中では厳しい推移である。 |
| | | 住関連専門店（広告企画担当） | 単価の動き | ・単純に価格の低いものを求めている客が、増加してきた。低い単価であるにもかかわらず、とても慎重な客が増加している。 |
| | | スナック（経営者） | 競争相手の様子 | ・国政選挙・市長選挙に続いて、国体があり、客が家に引っ込んでいます。最近では、民宿やコミュニティハウスで食事することが推奨され、奥さんはそれにかかりきりで、主人は飲みに出れない。業界全体が夜は静かで大変悪かった。 |
| | | テーマパーク（財務担当） | 来客数の動き | ・全体として、入園者数を含め売上高等も下降している状況である。一方、女性にターゲットを絞った割安感のある商品は好調な売行きではあったが、景気が良いという感触は得られない。 |
| | | テーマパーク（業務担当） | 来客数の動き | ・観光キャンペーンの効果もほとんどなく、特に秋季の大規模イベント後の落ち込みが大きかった。 |
| | | 美容室（経営者） | 来客数の動き | ・同業者の話聞いても、あまり景気が良くないという声が多い。 |
| | | 美容室（経営者） | 来客数の動き | ・今月は過去5か月で来客数が始めて落ちた。原因は企画ものが無かったせいかもしれないが、11月は単価アップをねらい定価販売をしたが、単価も客数も落ちた。かなり客はシビアになっている。 |
| | | 悪く なっている | スーパー（総務担当） | 競争相手の様子 |
| 乗用車販売店（サービス担当） | 販売量の動き | | ・新車の販売台数は、前年を大きく下回っている。10月は50%、11月は80%ぐらいの予想である。 | |
| その他専門店〔時計〕（経営者） | お客様の様子 | | ・金地金で小売販売が少なく、買取りがほとんどである。その他の売行きも販売高は最低ラインで推移している。 | |
| 企業 動向 関連 | 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 | ・大口案件の注文が重なり、また短納期で量の多い注文の飛び込みがあり、生産は大変多忙である。 |
| | やや良く なっている | 化学工業（総務担当） | 受注価格や販売価格の動き | ・生産量、出荷量ともに先月と大きな変化はなく安定しており全般に高稼働率を維持している。物流費・原材料費高騰の影響を受けながらも販売価格の上方修正等で、利益が出ている。 |
| | | 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・鉄道（特に欧米向け）関連が好調で高止まりの受注が続いている。携帯関連も高画素対応機種が好調に推移しており、急きょ人員を採用するなど対応に追われている。 |
| | | 建設業（営業担当） | 取引先の様子 | ・依然として、不動産の流動化が活発でビル関係、土地関係における問い合わせ等、調査依頼が多い。 |
| | | 金融業（営業担当） | 取引先の様子 | ・宇部市は企業城下町といえるが、その地域中核企業の間接決算の数字が発表され、今期は黒字ということである。その影響で、化学部門・セメント部門等、どの部門もものが動いているようで、中小の下請企業からは忙しいという声がよく聞かれる。 |
| | | 金融業（業界情報担当） | 取引先の様子 | ・輸出を中心とした主力車の販売好調を背景に、生産はフル操業を持続中である。ただし売上高は計画を上回っているが、原油高に伴う原材料費の上昇、人件費の増加から利益は伸び悩んでいる。 |
| | 変わらない | 金属製品製造業（総務担当） | 取引先の様子 | ・得意先の交流会で、平成19年まで多忙との強気な見解を示された。現に、その得意先では注文を受けても納入は1年半後になるとのことで、そこからの当社への発注は昨年同期比30%増で継続している。 |
| 一般機械器具製造業（経営企画担当） | | それ以外 | ・北米を中心とした海外向けの自社製品の売上が引き続き好調に推移しているものの、原材料の高騰による生産コストについては非常に厳しい。 | |

| 分野 | 景気の現状判断 | 業種・職種 | 判断の理由 | 追加説明及び具体的状況の説明 | |
|---------|-----------|------------------|---|--|--|
| | | 輸送用機械器具製造業（経営者） | 受注量や販売量の動き | ・相変わらず先々月くらいから、業務請負の製造関係は忙しくこれが来年以降も続く。 | |
| | | 輸送用機械器具製造業（経理担当） | それ以外 | ・受注量は、高水準を保つが、主要材料費が20%値上がりし、収益は高水準とはいかなくなってきた。 | |
| | | 輸送用機械器具製造業（総務担当） | 受注量や販売量の動き | ・受注量・受注価格とも横ばいのみで推移しているが、原材料等の価格は高止まりのみであり、採算的には厳しい状況が続いている。 | |
| | | 通信業（社員） | 受注量や販売量の動き | ・既存の客への受注分は昨年並み程度にはどうにかクリアできると思われ、横ばい傾向である。支店全体としての売上目標を達成するためには、さらなる追加提案と新たなメニューを併せて提案しているが、努力はしてもなかなか受注に至っていない。 | |
| | | 通信業（営業企画担当） | 受注量や販売量の動き | ・10月時点の法人向け通信市場は、高品質・高価格サービスからの移行が依然として続いており、トータル回線数はあまり増加していない。大口のネットワークは専用線の減少が落ち着きつつあるが、通信事業者の関与しない安価なインターネットVPN利用が相変わらず好調な模様で、高品質のサービスは苦戦している。 | |
| | | 会計事務所（職員） | 取引先の様子 | ・前年と比較すると、どの業種も思いのほか売上が伸びていない。むしろ、下回っている企業も見受けられる。一部を除いて全般的に売上の確保は厳しい。 | |
| | やや悪くなっている | | コピーサービス業（管理担当） | 受注量や販売量の動き | ・市場の需要量は減少しており、販売量は減少傾向にある。特に大口商談は少なくなった。 |
| | | | 食料品製造業（総務担当） | 受注価格や販売価格の動き | ・量的には昨年並みに出ているが、価格面で安価で販売しなければならぬという状況で、なかなか利益は見込まれない。 |
| | | | 鉄鋼業（総務担当） | 受注量や販売量の動き | ・7月以降、汎用鋼材の減産を引き続き実施している。 |
| | 悪くなっている | | 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 | ・消費の低迷により販売先の在庫量が増加しており、受注量が大幅に減少した。 |
| - | | | - | - | |
| 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（担当者） | 雇用形態の様子 | ・新卒採用に積極的な企業が増えてきている。 | |
| | | 職業安定所（職員） | 求人数の動き | ・求人は、出版業の開業に伴うものや菓子製造業の繁忙期対応の大量求人があったことから、前月に引き続き増加傾向となった。 | |
| | | 職業安定所（職員） | 求人数の動き | ・新規求人数が前年度より9か月連続で増加しており、求人倍率も上昇傾向である。また、新規求職者も事業主の都合による離職者が減少となり、自己都合離職者や在職者の求職が増加している。 | |
| | | 職業安定所（雇用開発担当） | 求人数の動き | ・新規求人数が増加、新規求職者数が減少したことから、求人倍率が上昇した。販売・飲食店からの求人が目につくが、大部分はパートである。 | |
| | | 民間職業紹介機関（職員） | 採用者数の動き | ・クライアント企業が派遣会社を活用しているが、昨今の人材不足の影響で派遣会社から単価引上げを要請された。それを承諾しても人材の派遣をしてもらえないと嘆いていた。 | |
| | | 民間職業紹介機関（職員） | 求人数の動き | ・部品メーカーにおける仕事量の増加で、設計・生産・製造等における即戦力の技術者の求人が増加している。 | |
| | | 学校〔短期大学〕（就職担当） | 採用者数の動き | ・低迷していた新卒予定学生の採用内定が徐々に増え始めた。 | |
| | 変わらない | 新聞社〔求人広告〕（担当者） | 周辺企業の様子 | ・製造業を中心に人手不足であるという話がかかりきている。 | |
| 周辺企業の様子 | | | ・業績、雇用状況が徐々に回復している。ただし、これまでのリストラを実施した上での業況だけに、本格的な回復感はない。 | | |

| 分野 | 景気の現状判断 | 業種・職種 | 判断の理由 | 追加説明及び具体的状況の説明 |
|----|-----------|-----------|---------|---|
| | | 職業安定所（職員） | 求職者数の動き | ・新規求人数は前年同月及び3か月前に比べて増加しているが、企業が望んでいる資格や経験を持った即戦力となる人材が、求職者の中に存在しないことも要因にある。一方求職者は減少傾向にあるもののまだ多い。 |
| | 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 | 住宅販売会社（従業員） | 単価の動き | ・会社員の購入物件の金額は小さくなっているが、自営業者の購入物件の金額は大きくなっている。 |
| | やや良くなっている | 百貨店（総務担当） | お客様の様子 | ・紳士服売場では、これまでは値札を確認してから商品を選ぶ人が大半であったが、最近はデザインや素材や色を優先して選ぶ人が増えている。 |
| | | 衣料品専門店（経営者） | 単価の動き | ・秋冬物は、そこそこの売行きであるが、特に高額商品の冬物のアウターが良い。 |
| | | 衣料品専門店（経営者） | 販売量の動き | ・客単価は前年と比べ1万円弱減少しているが、来客数が20%増加しており、売上は8%増加している。気温の低下とともに、ダウンコートを中心としたアウターが好調である。 |
| | | 観光型旅館（経営者） | 来客数の動き | ・旅館には団体客が入り、町もにぎわっており、旅行者の動きが活発になっている。 |
| | | ゴルフ場（従業員） | 来客数の動き | ・3か月前に比べると、平日の稼働率が良く、前年と比べても予約の状況は良い。 |
| 変わらない | | 商店街（代表者） | お客様の様子 | ・業種によっては新規出店が増えているが、既存店では、売上が上がらない店舗が多い。 |
| | | 百貨店（売場担当） | 販売量の動き | ・ウォームピズの恩恵を受けている紳士カジュアル品を除いては、期待したほど売上が伸びない。また、宝飾品の動きは依然として厳しい。 |
| | | スーパー（店長） | 来客数の動き | ・暖冬の影響で、冬物に動きがない。 |
| | | スーパー（企画担当） | 単価の動き | ・来客数は前年並みであるが、客単価は前年比3%減少している。また、暖冬により、衣料、住関連、食品すべて苦戦している。 |
| | | スーパー（店長） | お客様の様子 | ・クリスマスケーキ、おせち料理の予約やお歳暮の販売が始まったが、昨年並みの状況である。 |
| | | コンビニ（店長） | 来客数の動き | ・売上の推移は前年比ではあまり変わりはなく、マスクミ等の景気が上昇してきている話は、客からは聞かれない。 |
| | | 乗用車販売店（従業員） | 販売量の動き | ・新型車が発表され、販売量の増大を期待していたが、あまり目新しい商品では無いため、集客力がなく、売上増加につながらない。 |
| | | 乗用車販売店（営業担当） | 販売量の動き | ・9月以降、軽自動車市場の販売量は前年割れが続いている。 |
| | | 一般レストラン（経営者） | 単価の動き | ・安くて良い物だけを注文するといった従来の動向に大きな変化はない。 |
| | | 都市型ホテル（経営者） | 来客数の動き | ・来客数は3か月前とあまり変わらず、客単価は、若干減少している。 |
| | | 旅行代理店（従業員） | 販売量の動き | ・職場の団体旅行、家族・グループ旅行の契約が多い。特に、社員旅行が復活の気配をみせている。海外旅行は例年並みで、ヨーロッパ、ハワイ、オーストラリアが主流で、中国、東南アジアは低調である。 |
| | | タクシー運転手 | お客様の様子 | ・市内で大きなイベントがあったが、88か所巡拝の減少により、トータルで見ると大きな変化はない。 |
| | | タクシー運転手 | お客様の様子 | ・3～4千円台の中距離の客数が減少している。 |
| | | 設計事務所（所長） | お客様の様子 | ・耐震構造偽造の問題で、一時的であるがマンションに対する信頼が低下している。 |
| | | 設計事務所（職員） | 単価の動き | ・同業他社の数が増加し、競争が激しくなっており、単価の低下傾向が一層強まっている。 |
| その他住宅〔不動産〕（経営者） | 競争相手の様子 | ・土地の値段は低下し、買い需要は非常に少ない。その上、賃貸住宅への入居者も減っており、同業者間では暗い話が多い。 | | |

| 分野 | 景気の現状判断 | 業種・職種 | 判断の理由 | 追加説明及び具体的状況の説明 |
|------------|-----------|-----------------|---|--|
| | やや悪くなっている | 商店街（代表者） | 単価の動き | ・商店街内の大型店の閉店セールがあり、客はそこそこ入っているが、客単価が上がらない。また、冬物の出足が非常に遅く、単価の低いものしか売れない。 |
| | | 一般小売店〔生花〕（経営者） | お客様の様子 | ・暖冬の影響で、あまり販売量は良くない。また、客が買い渋っている様子が見られる。 |
| | | 一般小売店〔酒類〕（経営者） | 販売量の動き | ・ボージョレーヌーボーは高額な物から良く売れたが、飲食店のアルコールの消費量がとても悪く、トータルではとても苦戦している。 |
| | | 一般小売店〔菓子〕（販売担当） | 単価の動き | ・客は、麦酒、発泡酒から第3のビール、缶チューハイへ、コニャック、スコッチから焼酎へと流れており、価格下落に歯止めがかからない。 |
| | | 百貨店（営業担当） | 来客数の動き | ・来客数が、急激に減少しており、同業他店でも同じような状況である。 |
| | 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 | 食料品製造業（従業員） | 受注量や販売量の動き | ・既存品は落ちているが、新商品がそこそこ売れており売上は上昇している。 |
| | | 電気機械器具製造業（経営者） | 受注量や販売量の動き | ・電気機器、化学、薬品などで工場設備の引き合いがかなりあり、当社の方まで波及がみられるようになった。 |
| | | 公認会計士 | 取引先の様子 | ・各取引先の決算書などをみると、若干ではあるが、前年比でプラスになっている企業が増えている。 |
| | 変わらない | 繊維工業（経営者） | 取引先の様子 | ・一部、受注に明るさも見られるものの、大口発注先である百貨店での消費は厳しいものがある。 |
| | | 一般機械器具製造業（経理担当） | 受注量や販売量の動き | ・大型クレーンの稼働率は相変わらず高く、それに伴う引き合い商談の衰えは全く見られない。 |
| | | 建設業（総務担当） | 受注量や販売量の動き | ・建設部門は、民間の設備投資などで引き合いが比較的順調に入っているが、土木部門は、公共投資の削減により、引き合いが全くない状態が続いている。 |
| | | 輸送業（支店長） | 受注量や販売量の動き | ・年末商戦を控えているが、貨物量増加の様子が見えない。 |
| | | 通信業（営業担当） | それ以外 | ・大型量販店、スーパーの経営層との会話の中で、冬物の最終処分の売行きの伸びが悪く、お歳暮の予約販売も例年より遅れているとの声を聞く。 |
| | やや悪くなっている | 一般機械器具製造業（経理担当） | 受注量や販売量の動き | ・競合他社では、原材料価格の高騰分を吸収し、差別化を図るべく、総合的な戦略の立て直しが行われており、受注獲得が厳しくなっている。 |
| 広告代理店（経営者） | | 受注量や販売量の動き | ・受注量が、例年に比べて落ち込み傾向となっている上に、顧客側からの値引き要請もかなり多い。 | |
| 悪くなっている | | 木材木製品製造業（経営者） | 受注量や販売量の動き | ・建物全体の着工数は伸びているが、1戸建て住宅の件数が落ちている。 |
| 雇用関連 | 良くなっている | - | - | - |
| | やや良くなっている | 求人情報誌製作会社（編集者） | 求人数の動き | ・07年の団塊世代退職問題や大手企業の景気好転で新卒の求人は高まっている。昨年と比較すると、就職サイトへの参加登録企業や採用広告が増加しており、売上が20～30%程度増加している。 |
| | | 職業安定所（職員） | 求人数の動き | ・求人数は増加しているが、その内訳は短期雇用がかなりの割合を占めている。 |
| | | 職業安定所（職員） | 求人数の動き | ・新規求人数は、一般は横ばいであったが、パートが2けたで増加しているため、3か月連続で増加している。また、有効求人倍率は、前年比で9か月連続で増加している。 |
| | 変わらない | 求人情報誌製作会社（従業員） | 求人数の動き | ・求人数の極端な減少がみられる。 |
| | | 新聞社〔求人広告〕（担当者） | 周辺企業の様子 | ・広告意欲がほとんど感じられない。広告費の削減を目的としたエリアを絞ったの折り込みチラシは堅調であるが、テレビや新聞広告は良くない。 |
| | | 民間職業紹介機関（所長） | 採用者数の動き | ・求職登録数は、前年度とほぼ同数である。 |
| | | 学校〔大学〕（就職担当） | 採用者数の動き | ・内定者数の伸びが急に低下している。 |
| | やや悪くなっている | 人材派遣会社（支店長） | 求職者数の動き | ・派遣社員の登録者数が前年比で激減し、過去最低の登録者数となっている。 |

| 分野 | 景気の現状判断 | 業種・職種 | 判断の理由 | 追加説明及び具体的状況の説明 |
|----|-------------|-------|-------|----------------|
| | 悪く なっている | - | - | - |

10. 九州（地域別調査機関：（財）九州経済調査協会）

（-：回答が存在しない、：主だった回答等が存在しない）

| 分野 | 景気の現状判断 | 業種・職種 | 判断の理由 | 追加説明及び具体的状況の説明 |
|----------------|------------------------------|--------------------------|-------------------|--|
| 家計 動向 関連 | 良く なっている やや良く なっている | 百貨店（営業担当） | 単価の動き | ・本格的に高額品がどんどん売れるという状況ではないが、ぼつぼつと大きな物が売れ出している。ハンドバックやアウターコート、ジャケットの高額品が売れるようになるなど売上単価が少しずつ上昇している。 |
| | | 百貨店（販売促進担当） | 単価の動き | ・冬物衣料を中心に、客単価が上昇している。クールビズで目覚めた男性客の、冬物カジュアルニーズの高まりが顕著である。 |
| | | 百貨店（営業企画担当） | 販売量の動き | ・気温の低下に伴い、実需の婦人服を始めとした衣料品が好調に推移した。また物産展等も好調だったことから11月は、来客数、販売額ともに今年最高の伸びを達成した。 |
| | | 百貨店（売場担当） | 販売量の動き | ・前年比105～106%で推移しており、過去最高の数字を記録している。食料品関係や婦人衣料、身回り品を中心に好調に推移している。ただし、雑貨や婦人衣料のミセスは若干苦戦をしている。来客数の変化はそれほどないが、仕掛け等を変更したところが功を奏した。 |
| | | 百貨店（業務担当） | 販売量の動き | ・少しずつではあるが、客単価が上がっている。来客数に大きな変化はないものの、売上は前年を手堅くクリアする動きが続いている。 |
| | | スーパー（店長） | 単価の動き | ・気温が下がり、生活関連用品の寝具や肌着、子供服、身回り品が好調に推移している。特に毎年低迷していた男性の冬物カジュアルの単価が上がってきており、数も多く出ている。 |
| | | スーパー（店長） | 販売量の動き | ・気温が下がり、冬物の衣料や肌着、暖房用品等の動きが非常に良くなっている。食料品関係も鍋物材料の動きがかなり良くなっている。 |
| | | スーパー（総務担当） | お客様の様子 | ・気温が低下し、衣料品の売上が昨年並みに回復しつつある。 |
| | | スーパー（企画担当） | 単価の動き | ・競合店の影響はあるものの、気温が下がり鍋物商材の動きが良くなっている。客単価も上昇しており、売上は前年比103%と好調である。 |
| | | 衣料品専門店（総務担当） | 単価の動き | ・売上は、紳士の衣料品が前年同月比26%増と急増している。ヤング婦人服は8%増、呉服も5%増と好調である。またバーゲン商品よりプロパー商品の方がよく売れている。ただ、ミセス婦人服が前年割れをしている。 |
| | | 家電量販店（経営者） | 販売量の動き | ・デジタル関連商品の売行きが好調である。 |
| | | 家電量販店（店長） | お客様の様子 | ・まとめ買いが増えており、特に大口のプライダルや新築一式等が増えている。 |
| | | 家電量販店（総務担当） | 販売量の動き | ・高額商品の動きが良くなっている。 |
| | | 家電量販店（企画担当） | お客様の様子 | ・全体的に来客数が増えている。 |
| | | その他専門店 [ガソリンスタンド]（統括） | 競争相手の様子 | ・新規出店計画が多く、特に大手は数箇所の出店を計画している。 |
| | | 高級レストラン（経営者） | 来客数の動き | ・客単価はほとんど変わらないが来客数が伸びている。 |
| | | 高級レストラン（専務） | お客様の様子 | ・客単価が上がり、来客数も少し良くなっている。 |
| | | 高級レストラン（スタッフ） | 販売量の動き | ・売上が前年比プラスに転じている。 |
| | | 一般レストラン（スタッフ） | 来客数の動き | ・行楽シーズンという要因以外にもランチタイムの来客数が非常に増えてきた。 |
| | | タクシー運転手 | 来客数の動き | ・昼間の稼働が良く、以前に比べて飲食店の利用者が増え、夜の稼働も良くなった。 |
| | 通信会社（管理担当） | 来客数の動き | ・ここ数か月、商談に切れ目がない。 | |

| 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 |
|----|----------------------|-----------|---|--|
| | | ゴルフ場（従業員） | 来客数の動き | ・来客数が、前年より20%ほど良くなっている。特に、韓国からの客が多くなっている。昨年までは韓国の上流階級の客が多かったが、今年は一般の方の来場が目立っている。 |
| | | 美容室（店長） | 来客数の動き | ・店の前の道路を行きかう人の姿が多くなり、活気が出てきた。店の中も活気が出てきている。 |
| | 変わらない | 商店街（代表者） | 来客数の動き | ・月初めにバルーンの世界大会があり、各地から人が大勢来た。中心商店街でもいろいろなサテライトイベントを催しており、売上も上がった。 |
| | 商店街（代表者） | 来客数の動き | ・同じ商圈内にスーパーが相次いで出店し、そのため商店街には人通りが少なく、空き店舗もなかなか埋まらない。 | |
| | 商店街（代表者） | 来客数の動き | ・全体的には景気は回復基調であるが、先月、今月とやや一服感があり来客数が少ない。 | |
| | 一般小売店〔鮮魚〕（店員） | 来客数の動き | ・来客数が伸びず、客単価も上がらないので売上が上がらない。 | |
| | 百貨店（総務担当） | 来客数の動き | ・キーテナントが年末へ向けて種々な営業施策を行っているものの、ビル全体の来客数、および客単価は伸び悩んでいる。 | |
| | 百貨店（営業担当） | お客様の様子 | ・恒例の物産催事が好評で、来客数、買上点数ともに好調に推移している。また、全店割引催事もけん引したが、価格に左右されず「欲しい商品は購入するが不要な商品は購入しない」という傾向がより顕著になっている。 | |
| | 百貨店（販売促進担当） | 単価の動き | ・年々、ギフト商品の受注件数や客単価がダウンしている。 | |
| | 百貨店（売場担当） | 販売量の動き | ・寒波が来ないため、冬物衣料が思うように売れない。 | |
| | スーパー（店長） | 販売量の動き | ・暖冬のため、冬物衣料の動きが悪い。 | |
| | スーパー（店長） | 来客数の動き | ・競争店が多く出店してきており、来客数に影響を受けている。 | |
| | スーパー（店長） | 単価の動き | ・店舗ごとにはばらつきはあるが、景気の良し悪しに加えて競争の発生、さらに今月は野菜の相場が非常に安くなっており、厳しい数字が出ている。 | |
| | スーパー（店長） | 競争相手の様子 | ・衣料品は3か月前と比べると8%ほど上がってきている。特に婦人服の冬物衣料や肌着、寝具が好調に推移している。しかし食品に関しては相変わらず厳しい状況で推移している。 | |
| | スーパー（総務担当） | 販売量の動き | ・商品の買上点数の動きにあまり変化がない。 | |
| | コンビニ（経営者） | 単価の動き | ・客単価が前年比を下回っており、依然として悪い状況が続いている。 | |
| | コンビニ（販売促進担当） | 販売量の動き | ・量販店が前年比2.3%減、コンビニが前年比1.4%減、ローカルスーパーが前年比6.3%増と数字はずっと落ちている状況である。来客数に変化はないが、値下げ商品だけを買っているという状況が多く、買上点数および客単価がなかなか上がらない。 | |
| | 衣料品専門店（店員） | お客様の様子 | ・9、10月と買物をしなかった客が11月になってようやく秋物、見回り品を買うという動きになってきた。ただし、必要最低限の物のみの購入となっている。 | |
| | 衣料品専門店（店員） | お客様の様子 | ・例年は冬物衣料が売れる時期であるが、今年は気温が下がってもコートやブルゾンの動きが悪かった。薄手のニットやジャケット、カットソー等が動いており、例年より客単価が低くなった。 | |
| | 家電量販店（店員） | 販売量の動き | ・前年並みに近い数字で推移しているが、利益が上がりにくくなっている。 | |
| | その他専門店〔ガソリンスタンド〕（統括） | お客様の様子 | ・燃料油の仕入価格も低下基調にあるが、小売についてはガソリン、灯油ともに買い控えの傾向が出ている。車に関する商品も交換サイクルを延ばそうとする傾向にある。 | |
| | 一般レストラン（スタッフ） | 販売量の動き | ・秋になり新しい商品を開発し、売り出したが、来客数には変化がない。 | |
| | 旅行代理店（従業員） | 販売量の動き | ・ハワイ行きはチャーターの直行便が浸透しており、関東の大型テーマパークも少し予約が増えた。しかし鳥インフルエンザの影響により中国・香港にキャンセルが出た。 | |
| | タクシー運転手 | お客様の様子 | ・昼の動きが悪く、夜は忘年会が始まり、少しずつ良くなっている。 | |

| 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 |
|-----------------|-----------|--|--|--|
| | | テーマパーク（職員） | 来客数の動き | ・今月はゴルフの試合や、プロ野球チームのキャンプなどにより、週末を中心に大変にぎわいとなった。また市内のホテルも週末の宿泊状況がよい。 |
| | | 観光名所（職員） | 来客数の動き | ・観光施設の入場者数と売上が前年に比べて10%近く落ち込んでいる。 |
| | | 設計事務所（代表取締役） | お客様の様子 | ・公共工事を中心とした仕事は、自治体の予算措置がされていないことで減少傾向にあり、収入が目減りしている。 |
| | やや悪くなっている | 商店街（代表者） | 販売量の動き | ・原油高のため、例年に比べ買い控え傾向が続いている。 |
| | | 商店街（代表者） | お客様の様子 | ・大型店が撤退して客の動きが少なくなった。 |
| | | 百貨店（売場主任） | お客様の様子 | ・気温も例年並みに下がり、秋冬物が売れる条件が整ったが、今一つ売行きが良くない。 |
| | | スーパー（経営者） | 単価の動き | ・野菜の相場が下落したことや、競合の出店による単価下落のため、売上が悪い。 |
| | | スーパー（経理担当） | 販売量の動き | ・以前に比べ、地元資本、中央資本、異業種などからの新規出店が活発になっており、パイの取り合いになっている。 |
| | | コンビニ（エリア担当） | 単価の動き | ・買上点数や客単価が著しく低下している。 |
| | | コンビニ（エリア担当） | 単価の動き | ・来客数は変わらないが客単価が大きく下がっている。 |
| | | コンビニ（店長） | 来客数の動き | ・修学旅行や観光が減り、来客数が少ない。 |
| | | 衣料品専門店（店長） | 販売量の動き | ・気温が平年並みになり、秋冬物が動き出している。 |
| | | 住関連専門店（経営者） | 販売量の動き | ・まとまった購買が少なく、客単価が低く販売量も減少傾向にある。 |
| | | 高級レストラン（経営者） | 来客数の動き | ・例年の忘年会の話が全くない。 |
| | | 都市型ホテル（副支配人） | 単価の動き | ・団体客から個人客へと移行しているが、客単価の上昇はまだみられない。 |
| | | タクシー運転手 | 来客数の動き | ・年配の方の病院へ通うためのタクシー利用が減っている。 |
| | | 通信会社（企画担当） | 販売量の動き | ・顧客獲得の競争が激しく、企業体力の格差が如実に現れつつある。 |
| 通信会社（業務担当） | お客様の様子 | ・携帯電話の買換えサイクルが長くなり、販促チラシを出しても来客数が伸びない。 | | |
| 競輪場（職員） | 販売量の動き | ・発売額の落ち方が顕著である。 | | |
| | 悪くなっている | ○ | ○ | ○ |
| 企業動向関連 | 良くなっている | 広告代理店（従業員） | 受注量や販売量の動き | ・売上が前年比2けたの伸びを示している。 |
| | 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 | ・ビジネスホテルの物件が多く、来年の5月ぐらいまでの受注がある。 |
| | | 窯業・土石製品製造業（取締役） | 競争相手の様子 | ・製造業は、同業者および関連会社も含めて増収増益の状態でも売上自体も若干良くなっている。原油が高騰しているためコストは高くなっているが、リストラや低金利等に守られて良い方向には進んでいる。 |
| | | 電気機械器具製造業（経営者） | 取引先の様子 | ・半導体関連の金型において、短納期の受注を多く抱えており、受注の納期消化に苦慮している。 |
| | | 金融業（営業担当） | 取引先の様子 | ・取引先の製造業を営んでいる会社は、昨年に比べて売上が上昇してきている。また、戸建の購入意欲、特に新築を建てる動きが活発である。 |
| | | 新聞社（広告） | 受注量や販売量の動き | ・新聞広告の発注が若干増えた。 |
| | | 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 | ・取引先からの引き合い案件も継続して増加傾向にあり、受注契約状況も好調に推移している。 |
| | 変わらない | 農林水産業（経営者） | 受注量や販売量の動き | ・鳥インフルエンザの影響で消費に陰りが見えており、加工メーカーの引き合いも例年より弱い。地元スーパー、居酒屋関連は順調である。 |
| 農林水産業（従業員） | | 受注価格や販売価格の動き | ・販売価格は例年並みであり、出荷量は台風の影響によりやや少なめの状態である。 | |
| 窯業・土石製品製造業（経営者） | | 受注量や販売量の動き | ・業界で焼き物の原料である陶土の生産は毎月、前年比1割ダウンしており、焼き物の生産は減っている。同時に問屋の倒産があり、販売先が縮んでいる。 | |

| 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 |
|---------|-----------|------------------|------------|---|
| | | 金融業（得意先担当） | 取引先の様子 | ・仕事の量が減ってきており、資金状況もあまり芳しくない。 |
| | | 金融業（調査担当） | 取引先の様子 | ・資金需要が低迷している。 |
| | | 経営コンサルタント | 受注量や販売量の動き | ・仕事量は変わっていないが、金銭的にそんなに高い仕事ではない。 |
| | | 経営コンサルタント | 受注量や販売量の動き | ・売上高に関しては、安定して伸びているところが多い。もちろん、いいところと悪いところはあるが、以前のような厳しい状況ではなくなった。 ・今月末に倒産した大手建設会社の影響を受けている会社がクライアントの中にもあり、今後が心配される。 |
| | やや悪くなっている | 繊維工業（営業担当） | 競争相手の様子 | ・どこの工場も受注が増えておらず、冬物の追加も望めない。なおかつ、小ロットの商品が多い。 |
| | | 電気機械器具製造業（経営者） | 受注量や販売量の動き | ・なかなか受注が決定せず、事が前に進まない。 |
| | | 輸送用機械器具製造業（営業担当） | 受注量や販売量の動き | ・受注単価が安くなった上に、値引きをされ採算面がさらに厳しくなった。 |
| | | 建設業（総務担当） | 受注量や販売量の動き | ・新規見積の依頼案件がすっかり減ってきており、官公庁の入札もほとんどない。 |
| | | 輸送業（従業員） | 受注量や販売量の動き | ・先月同様に、荷動きが非常に悪い。出荷、入荷ともに減少しており、在庫がたまらない。回転率は良いが、物がたまらないこの状況は非常に厳しい。 |
| | 悪くなっている | 経営コンサルタント | 取引先の様子 | ・飲料店の来客数の減少、客単価のダウンのため、業務用酒店の売上が低迷している。 |
| 雇用関連 | 良くなっている | - | - | - |
| | やや良くなっている | 人材派遣会社（社員） | 求人数の動き | ・求人案件より求職者の方が少なくなっており、登録者の確保が困難になってきている。 |
| | | 職業安定所（職員） | それ以外 | ・求職者の動向として、在職中の人から転職希望で来所するケースが増加し、以前より早く就職が決まる傾向になっている。 |
| | | 職業安定所（職員） | 求人数の動き | ・新規求人は引き続き堅調に推移しており、新規高卒求人も前年同月比30%増加している。 |
| | | 職業安定所（職員） | 求職者数の動き | ・新規求職者の大幅な増加が続いているものの、増加幅は縮小している。 |
| | | 民間職業紹介機関（支店長） | 求人数の動き | ・事務系、IT技術職、金融系職種、営業・販売職とも派遣需要が前年よりもおう盛である。製造系職種についても堅調に推移しており、職種によっては供給不足が懸念される。 |
| | 変わらない | 人材派遣会社（社員） | 求人数の動き | ・前年に比較して年末アルバイトの応募が多く、繁忙期の手不足感が今年は少ない。 |
| | | 求人情報誌制作会社（編集者） | 周辺企業の様子 | ・福岡では同業の大手進出により、市場は活性化されているが、当社のような地元企業への圧力が強く感じられる。 |
| | | 職業安定所（職員） | 求人数の動き | ・求人数は前年比で伸びてきているものの、原油価格高騰により企業収益に影響が出ている。 |
| | やや悪くなっている | - | - | - |
| 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 | スーパー（財務担当） | 来客数の動き | ・既存店が前年同月比100.8%と回復してきている。もう少し寒くなると布団、衣料品などが売れる。 |
| | | ゴルフ場（経営者） | 単価の動き | ・客単価が上昇している。 |
| 変わらない | 百貨店（担当者） | 販売量の動き | ・苦戦の10月から一転している。好調の要因は気温の低下による面が大きく、主力の婦人衣料がけん引材料となっていることから衣料品計にて前年同月比4%増である。また住居、食品の好調も継続しており、結果的に全館において2%増となっている。 | |

| 分野 | 景気の現状判断 | 業種・職種 | 判断の理由 | 追加説明及び具体的状況の説明 |
|---------|-----------|-----------------------|----------------|---|
| | | スーパー（経営者） | お客様の様子 | ・競合店の出店が相次ぎ、客の買い回り傾向が強まっているので単価も含めて厳しい状況にある。 |
| | | コンビニ（経営者） | お客様の様子 | ・観光客は増加しているが、買物にお金は使わない。 |
| | | コンビニ（エリア担当） | 単価の動き | ・客単価は伸びていない。本土では、同じ商品内容でもプラスアルファの付加価値がついた商品が動いているが、沖縄では動きが鈍く、質より価格最優先となっている。 |
| | | 観光名所（職員） | 来客数の動き | ・施設利用者は3か月前の8月は前年同月比で105.4%、今月は11月24日現在で103.4%である。来園者は一般団体、修学旅行等の団体旅行が中心である。 |
| | | その他のサービス[レンタカー]（営業担当） | 来客数の動き | ・11月は、レンタカー利用客は年間のうち一番需要の落ち込む時期であるが、前年同月比で120%と好調に推移している。 |
| | やや悪くなっている | 家電量販店（従業員） | 単価の動き | ・景気が上向き調子かと思われていたが、今月の客の財布のひもは固く閉ざされ、買上商品単価が、2～3割ほど落ち込んでいる。懸念していた、燃料費の高騰が原因となりうる。 |
| | | | その他専門店[書籍]（店長） | 単価の動き |
| | | 通信会社（店長） | 販売量の動き | ・来客数の変動はないが、買い控えが多くなっており、実際の販売に結び付く確率が低くなっている。 |
| | 悪くなっている | コンビニ（経営者） | 競争相手の様子 | ・商圏内で全国チェーンの大手スーパーが閉店したので、そのパイの奪い合いのための地元有力スーパーの出店、リニューアル等で商圏の再編成が進んでいる。売上は前年比10%のマイナスとなっている。 |
| | | 住宅販売会社（経営者） | 競争相手の様子 | ・度々、競争相手が破綻する。公共工事の減少、地方財政の予算のひっ迫でますます景気は悪くなっている。 |
| 企業動向関連 | 良くなっている | - | - | - |
| | やや良くなっている | 建設業（経営者） | 受注量や販売量の動き | ・契約件数がやや増加している。 |
| | | 不動産業（従業員） | 受注量や販売量の動き | ・立ち退きに伴う引越し者が多数いる。 |
| | 変わらない | 通信業（営業担当） | 受注価格や販売価格の動き | ・回線受注量、受注価格ともに低水準をキープしたまま変わらず推移している。 |
| | | 不動産業（支店長） | 受注量や販売量の動き | ・問い合わせ件数、成約件数が横ばいである。 |
| | 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 | ・売上は前年並みで推移しているが、軽油・ガソリンといった燃料は前年に比べ1リッターで20円以上は値上げされており、転嫁することもできず収益を圧迫している状況が続いている。アイドリングストップなど自助努力はしているものの限度があり、公的機関で真剣に軽油税の一部を還元するなど検討しなければ業界全体が経営危機に陥り、冬を越せない事業者が多々出てくるおそれがある。 |
| 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（経営者） | 求人数の動き | ・現在稼働中の派遣先からの追加派遣依頼や新規依頼が多くなっている。また新規依頼は規模の大きくない企業からも多く、人材の需要が増えてきている。 |
| | | 学校[専門学校]（就職担当） | 周辺企業の様子 | ・県外企業の採用担当より「県外では人材不足であるため、地方である沖縄まで採用活動をしなくてはならない」という意見が幾らかあった。特にIT系はバブル期とほぼ同じような状況だとのことである。 |
| | | 学校[大学]（就職担当） | 求人数の動き | ・新卒の求人が依然として好調である。また、建設業の倒産が相次ぎ、失業率は悪化しているものの、観光業界の収入は増加している。年末商戦の消費性向も高まる。 |
| | 変わらない | 求人情報誌製作会社（営業担当） | 採用者数の動き | ・求人数が横ばいで、あまり変動が感じられない。 |

| 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 |
|----|-----------|-----------|--------|--|
| | | 職業安定所（職員） | 求人数の動き | ・7月と比較すると、新規求人数は6.7%増の3,992人である。一般求人は2.8%増で3,080人（構成比77.2%）である。パート求人は2.9%増の912人（構成比22.8%）である。10月の新規求人は建設、製造、情報通信、運輸、卸売・小売、不動産で増加し、一方で金融・保険、飲食、宿泊、サービスで減少している。前年同月比で見ると医療・福祉、運輸、教育・学習支援での増加が著しい。有効求人倍率は0.01ポイント上昇し0.50倍である。就職件数は8.8%増加の1,373人である。 |
| | やや悪くなっている | - | - | - |
| | 悪くなっている | - | - | - |