

・景気の現状に対する判断理由等

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

1. 北海道（地域別調査機関：（株）北海道二十一世紀総合研究所）

（-：回答が存在しない、：主だった回答等が存在しない）

分野	景気の現状判断	業種・職種	判断の理由	追加説明及び具体的状況の説明
家計 動向 関連	良く なっている			
	やや良く なっている	商店街（代表者）	来客数の動き	・例年と比べて雪が根雪になるのが早かったため、防寒衣料の動きが活発化しており、中には前年比で2～3割伸びている店もある。逆に観光客はダイヤの乱れなどが影響して前年をやや下回っている。
		商店街（代表者）	それ以外	・気温が低いことから、防寒衣料の売れ行きが好調である。また気温の低さは全国的なものであることから北海道以外の店舗でも防寒衣料は順調に売れているようだ。
		商店街（代表者）	単価の動き	・年末なので商品は多少売れている。全般的にムードとしては良くなっている。
		一般小売店〔土産〕（店員）	販売量の動き	・販売量が多くなっていることから、景気の上向きが肌で感じられる。1人当たりの買物点数が増えていることに加えて、客単価も上昇しており、経済的、心理的にも景気が上向きになりつつあることが感じられる。
		百貨店（売場主任）	単価の動き	・ボーナス支給後の週末に、カシミアコートや有名ブランドの高額品がよく売れていた。
		百貨店（販売促進担当）	お客様の様子	・クリスマス商戦において、より実際に購入するという傾向が強まっている中、中旬からクリスマスイヴにかけて、海外のスーパーブランドなどの高額商品が力強く動いた。クリスマスギフトあるいは自分へのごほうびといった自家需要が目的であり、目的を伴った購買については、財布のひもが緩んでいる。
		百貨店（役員）	単価の動き	・12月に入ってギフト商品、特に海外の有名ブランド商品やファー付のジャケット・コートといった単価の高い商品が売れ、15%以上の売上増加という数字が現れている。
		スーパー（店長）	来客数の動き	・昨年の12月は衣料品が不振であったが、今年の夏期以来、景気回復の指標となる紳士服・紳士用品が前年比で2けたの伸びを維持している。部門別の売上をみると、衣料品が前年比109%、住居用品が前年比100%、食品が前年比97%となっているほか、テナントが入居している専門店が前年比93%となっている。北海道地区全体では他店との競合状態も影響して、前年比98%と前年を下回っているものの、札幌地区に限れば前年比101%と前年並みの売上を保っている。
		コンビニ（エリア担当）	単価の動き	・単価の高い商品の動きが良くなってきている。
		衣料品専門店（店員）	お客様の様子	・特に30～40代で購買意欲のある客が増えてきている。
		家電量販店（店員）	販売量の動き	・12月商戦ということで全体的に商品が売れている。ただし売れている商品は、高額商品とすそ物品とに二分化されており、売上は前年実績をやっと達成できたという状況である。
		家電量販店（地区統括部長）	販売量の動き	・客単価が前年比126.7%と上昇している。
		乗用車販売店（営業担当）	販売量の動き	・販売実績が前年を上回るようになった。
		観光型ホテル（経営者）	来客数の動き	・一般募集の団体客および外国客が好調であるなど、道外からのツアー客が順調に増加している。ただし地元客および個人客は伸び悩んでいる。
	観光型ホテル（スタッフ）	販売量の動き	・宿泊人数が増加するとともに単価も上昇しており、底を脱した気配がうかがえる。	
	タクシー運転手	お客様の様子	・客からの注文の数が若干増えている。	
	観光名所（役員）	販売量の動き	・11月まで、ロープウェイの輸送人員は前年比を下回っていたが、12月は回復の兆しが見られる。	
	変わらない	商店街（代表者）	単価の動き	・ここ数か月、売上が横ばい傾向にある。客は価格に対して敏感である。

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
		商店街（代表者）	お客様の様子	・依然として購買動向は慎重であるが、ボーナスが出たこともあり、季節商品の売上がやや増加した。
		スーパー（店長）	競争相手の様子	・競合店の影響を受けている店舗が5店舗あるものの、既存店全体としてはまずまずの状況である。
		スーパー（店長）	販売量の動き	・12月の売上は前月比で10%ほど増加しているが、前年比でみるとほぼ前年並みである。天候不順による落ち込み分を最後までばん回できなかった。
		コンビニ（エリア担当）	お客様の様子	・スーパーマーケットのチラシなど、競合店の販促活動の回数がかなり増加しており、売上はかなり厳しい状況にある。
		家電量販店（店長）	販売量の動き	・来客数が前月より減少しており、客単価も低下している。
		乗用車販売店（従業員）	販売量の動き	・毎年、12月は厳しいが、特に今年は販売台数の伸びもなく、一層厳しい状況にある。
		住関連専門店（従業員）	販売量の動き	・年末商品の動きが悪く、全体としては変わらない。
		高級レストラン（スタッフ）	販売量の動き	・来客数は前年並みであったが、12月のメイン商品となるクリスマスケーキやおせち等の売行きが悪く、一般購買層の他店への流出や低価格商品への移行がみられた。
		高級レストラン（スタッフ）	単価の動き	・売上、客数とも前年比を下回ったものの、客単価が前年比で3%上昇した。ただし前々年とほぼ同じ水準の単価であり、当地区の景気はまだ厳しいままである。客層は観光客が主であるが、ランチにおける観光客の比率が前年比で2ポイント上昇している。
		観光型ホテル（経営者）	単価の動き	・先月から単価をより高くしようと営業方針を変えている。来客数は減ったが、単価が上昇したため、売上は前年と変わらない。
		タクシー運転手	お客様の様子	・年末の繁忙期を迎えたが、すすきの等の繁華街において、タクシーが全く拾えなくなるような状況は発生しなかった。不況感からか、客は極力出控えているようだ。
		タクシー運転手	販売量の動き	・1年のうちで最大の繁忙期だが、忘年会の切り上げ時間が早く、送り迎えについても家族の自家用車によるものが目立ち、タクシーの利用客は少なかった。
		美容室（経営者）	来客数の動き	・最近では客の来店周期が固定化してきており、客の動きに変化がみられない。
		設計事務所（職員）	お客様の様子	・予算執行時期の関係からか公共工事の見積依頼が少なく、民間工事の計画依頼も少ない。
		やや悪くなっている		商店街（代表者）
スーパー（店長）	販売量の動き			・今年は特に12月商戦を強化して、10~20%オフのような企画を連日実施しているが、思うような効果が得られず、売上は前年比で3%程度しか増加していない。逆に客単価が低下する状況となっており、客の買い控えが強く感じられる。
スーパー（企画担当）	お客様の様子			・お歳暮ギフトやクリスマス商品のようにし好性の強い商品の動きはやや良くなってきているが、日常の食品については、野菜や米の単価低下に加えて、一人当たりの買上点数もなかなか回復せず、客単価は低下の一途をたどっている。
衣料品専門店（店長）	来客数の動き			・今年は雪が降るのが遅かったので、冬物の衣料品や靴の出足が悪く、それほど良くなかった。
乗用車販売店（従業員）	販売量の動き			・販売車種は新型効果のあったコンパクトカーが主となっており、法人の需要も伸びないことから、販売台数、売上とも前年からの落ち込みが大きい。
高級レストラン（スタッフ）	販売量の動き			・今月は前半の出足が悪く、後半に入り盛り返した。数字だけを見ると、売上は前年比100%であったが、顧客の利用割合が前年の45%となり、宣伝広告費をかけたことを考えると、やや悪いといえる。ランチの売上は背広姿の男性客が激減して、前年から30%減少した。ディナーは前年並みとなったが、フリーでの来客が減少した。クリスマスディナーはプレゼントを抱えた20~30代のカップルがほとんどで、以前のように家族客やグループ客は来店しなくなった。個室の利用は前年を超えた。
一般レストラン（スタッフ）	来客数の動き			・前年の12月の売上には全然到達していない状態である。天候が悪いことが原因としてあり、近辺のショッピングモールも集客が良くなかったと聞いている。

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
		旅行代理店（従業員）	販売量の動き	・旅行申込が間際化しており、先行販売量は前年比で15～20%の減少となっている。道内の旅行需要でしおいであるが、財布のひもは固く、特に夫婦での旅行が減少している。
		旅行代理店（従業員）	来客数の動き	・年末の動きが悪く、単価も上がらない。先行きに不安を感じているのか、手元の現金や資産を動かしたくないという様子がうかがえる。
		旅行代理店（従業員）	販売量の動き	・来客数が減っている。天候不順等で航空機の欠航が多かったことや、機材の故障が多かったことが影響している。
		タクシー運転手	来客数の動き	・12月は忘年会等があり、一年間で最もタクシーの利用の多い月であるが、前半は雪がなかったことで、タクシーの利用客が例年より大きく減った。一方、中旬以降は雪の多い日が続いたが、市内の除雪体制が悪いせいか、道路が大渋滞となったことで、売上が大きく減少した。
	悪くなっている	スナック（経営者）	来客数の動き	・今年は忘年会もあまり入らず、前年を下回ることとなった。
企業動向関連	良くなっている	-	-	-
	やや良くなっている	輸送業（支店長）	取引先の様子	・鉄骨、コンクリート製品など、新規案件の引き合いが止まっていた建築関係で、関東の好景気の影響からここに来て順次引き合いが出てきた。ただし引き合いの大半は本州物件で、道内物件はまだ少ないのが実情である。
		通信業（営業担当）	取引先の様子	・業績が右肩上がりになってきたとの話が増えてきた。ただし業種によって景況感の現れ方に差異が生じている。
		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	・レストランの客単価が上昇し、売上が10%程度増えている。クリスマス期間の売上も同様である。宿泊については、アジアを始めとした海外客の動きが相変わらず良く、さらに個人客の動きも良くなっている。
	変わらない	食料品製造業（団体役員）	受注量や販売量の動き	・全国的に記録的な寒波と大雪の影響で、生鮮食料品の高騰や輸送の遅れ等が生じたことから、受注量、販売量とも前年を10%程度下回った。また製品の販売単価や消費者の購入単価が毎年低下しており、売上を維持することに苦労している企業が多くなっている。
		輸送業（経営者）	取引先の様子	・運輸関係では、依然として原油価格の高騰の影響が出ている。
		金融業（企画担当）	それ以外	・設備資金は増加しているが、一般企業向けは伸び悩んでいる。住宅着工については、札幌市が建築物の高さ制限する方針を打ち出したことから、制限導入前の駆け込み需要などで前年を上回って推移している。個人消費は11月以降、気温が低めに推移したこともあり、冬物商品が売れているものの、灯油の値上がりマイナスイヤクとなつている。観光業界は知床効果などで来道客が増加しているが、地域に偏りがある。
		その他サービス業〔建設機械リース〕（営業担当）	取引先の様子	・受注価格に改善の兆しがみられない。
		その他サービス業〔建設機械リース〕（支店長）	取引先の様子	・年間を通じて設備投資の時期ではないが、それにしても長期的な設備投資計画の話が聞こえてこない。
		その他非製造業〔機械卸売〕（従業員）	受注量や販売量の動き	・受注量、販売量ともに停滞したままで推移しており、景気は下向きとはなっていないものの、上昇とは言い難い状況である。
	やや悪くなっている	輸送業（営業担当）	受注量や販売量の動き	・原油価格の高騰に伴う船社の運賃値上げにより、更に厳しい環境となり、引受料金との逆ざや現象が多くなってきた。
	悪くなっている			
雇用関連	良くなっている	-	-	-

分野	景気の現状判断	業種・職種	判断の理由	追加説明及び具体的状況の説明
	やや良くなっている	人材派遣会社（社員）	求人数の動き	・人材派遣の要望ではあるものの、販売系、営業系、事務系、医療系ともオーダーが増加している。企業における中途採用意欲も継続して強い。しかしながら選考基準は依然として高く、なかなかマッチングまでに至っていない。ただし人件費や経費の削減傾向から、形態はどうか、企業活動を行ううえで人材の活用が増加傾向にあり、業績が上向きになっている様子がうかがえる。
		学校〔大学〕（就職担当）	雇用形態の様子	・3か月前よりは若干良くなっているが、右肩上がりだった曲線がやや停滞気味となっている。雇用環境は良くなってきているが、企業の採用を厳選する傾向に変わりはなく、採用基準が厳しいことから、採用試験を受けても不合格になる学生が多い。
変わらない		求人情報誌製作会社（編集者）	求職者数の動き	・求人広告へのアクセス数が若干だが増加傾向にある。季節要因を考慮しても厳しい雇用状況がうかがえる。
		新聞社〔求人広告〕（担当者）	周辺企業の様子	・土建業の倒産、廃業が相次いでおり、深刻さが増している。良いところと悪いところの格差がより大きくなっている。
		職業安定所（職員）	求人数の動き	・求人数は増加傾向にあるものの、地元就労の求人や直接雇用型の求人はそれほど増えていない。
		職業安定所（職員）	求人数の動き	・就労地が道外の大量請負求人があったため、新規求人数は前年比で約15%の増加となっているが、基幹産業である食品製造業の求人は大幅な減少となっている。
		職業安定所（職員）	求人数の動き	・新規求人数は前年比で4.5%と引き続き増加となった。産業別でみると、製造業、運輸業、医療福祉業、サービス業が増加し、建設業、飲食店、宿泊業が減少となった。なお4月からの累計では、前年比15.5%の増加となっている。
やや悪くなっている		求人情報誌製作会社（編集者）	求人数の動き	・10月を期に地元求人数が低迷している。
		職業安定所（職員）	求人数の動き	・新規求人数が前年に比べて21%減少した。大幅な減少は2か月連続である。
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	百貨店（売場担当）	来客数の動き	・今月はクリスマス需要が多く、例年よりも早めに購入するケースが目立った。閉店間際にも来客が多くあり、営業時間を30分ほど延長する日も何日か続いた。19～24日には販売員、スタッフが足りないくらいの混みぐあいであれしい悲鳴があった24日は過去最大の売上が残せた。購入品は財布やキーケースが多いが、量的には他のブランド、メーカーよりも数が出ていた。
		家電量販店（従業員）	販売量の動き	・各企業のボーナスが出そろい、販売に弾みがついてきた。特に今月は寒さも手伝い、季節商品並びにAV商品を中心に全体的に2けたの伸びをしている。
やや良くなっている		商店街（代表者）	お客様の様子	・これまでの客はほぼ例外なく、まず価格をみるという商品の選択方法をとっていた。しかし、ここ2か月位前から、自分の気に入ったものを第1に選ぶ傾向が強い。時間はかかるが店員の説明を詳しく聞いて購入を決定する傾向に変わっている。
		一般小売店〔カメラ〕（店長）	販売量の動き	・新製品の発売もあり、デジカメなどのハードは順調である。写真は12月の大雪のためか停滞している。
		百貨店（広報担当）	お客様の様子	・10月からの店頭の好調さが続いている。月の上旬は、やや慎重な購買動向であったが、中旬から重衣料、ブランド品がよく動き、22～25日のクリスマス商戦は連日活況を呈し、結果12月は目標、前年比ともクリアできた。
		スーパー（経営者）	単価の動き	・既存店客数は増加し、客単価も上昇しているが、一品単価の下落には変化はない。豪雪の影響もあるかもしれないが堅調である。
		スーパー（店長）	単価の動き	・12月の歳末商戦に入り、来客数は前年並みであるが、客単価が増加し、売上も107%の売上で推移している。客の購買状況からみて景気は回復基調にある。

分野	景気の現状判断	業種・職種	判断の理由	追加説明及び具体的状況の説明
		衣料品専門店 (総務担当)	販売量の動き	・シーズン商品であるウィンター商品の動きが良く、前年及び予算をクリアしている状態である。
		その他専門店 [白衣・ユニフォーム] (営業担当)	販売量の動き	・年末ということもあり、販売量としてはまずまずの動きであった。早めに雪が降ったので、売りたい時に品物がない状態であり、予想以上に防寒着が売れた。
		その他専門店 [ガソリンスタンド] (営業担当)	販売量の動き	・記録的な積雪を伴う寒波の襲来で、灯油、タイヤの販売が好調に推移している。それに伴い、販売価格の上昇があり収益が改善してきている。ただし、積雪の影響で、交通機関がまひしている地域も出てきているため、石油製品の供給面での影響が出てきており、出荷制限地区も散見されてきている。総じて、ガソリン価格が高くなってきているため、収益が徐々に改善方向に進んできている。
		観光型ホテル (経営者)	来客数の動き	・昨年に比べ忘年会を行う企業が増えた。また、宴会に芸妓をいれる回数も増えた。特に好況なのは自動車販売、ハウス関連の企業で、病院関係の客も多い。しかし、売上は、前年並みである。
		都市型ホテル (経営者)	来客数の動き	・3連休でのクリスマスディナーは、ここ近年にないほどのにぎわいをみせた。月初めからクリスマスまでの宿泊もビジネス中心に増加した。婚礼と一般宴会は前年並みであった。
		住宅販売会社 (従業員)	販売量の動き	・諸事情で受注がずれ込んでいた客が順調に契約し出した。
	変わらない	商店街(代表者)	販売量の動き	・急な寒波の到来で、重衣料の動きがある。また、お歳暮関係は前年よりも良いところもあれば悪いところもあり、全体では変わらない。
		商店街(代表者)	お客様の様子	・11月後半からの冷え込みと最近の大雪で客足が遠のいている。防寒靴、除雪用具等の一部の季節商品は好調であるが、全体的には前年を割り込んでいる。最近では、大雪のため予約したクリスマスケーキを取りに行けず、キャンセルされ売れ残った洋菓子店があった。
		一般小売店[書籍] (経営者)	販売量の動き	・年末年始に読む書籍、雑誌の定番品の売行きが低迷している。ただ、株関連の書籍、雑誌などのビジネス系の売行きが比較的好調なのが救いである。
		一般小売店[スポーツ用品] (経営者)	販売量の動き	・クリスマスセールの日を迎えても、非常にシビアな買物である。不要なものは安くても買わない。衝動買いがない。
		一般小売店[雑貨] (企画担当)	お客様の様子	・今月は、例年に比べ降雪量が多く、冬場の商品が売れているが、かなり先食いをしている状況である。
		百貨店(売場主任)	販売量の動き	・冬物婦人コート関係は出足が良かったものの、商品不足のため後半失速した。また、例年よりも降雪量が多く客足にも影響している。
		百貨店(売場主任)	来客数の動き	・例年にない大雪と冷え込みにより、来客数が非常に少ない。寒さのせいもあり、ダウンコートの動きは良くなっており、コートの在庫のあるブランドはそれなりに健闘している。
		百貨店(企画担当)	それ以外	・本来売上を大きく上げる12月下旬に、記録的大雪のため来客数が大幅に減少した。およそ2週間、来客数が減り、売上も落ち込んだ。しかし、これを持って景気の判断とするのは難しい。
		百貨店(販促担当)	お客様の様子	・全体的にお歳暮商戦は苦戦したが、コート中心の冬物防寒衣料の動きが寒冬の影響で好調に推移している。ウォームピズ効果もこれを後押ししている。
		百貨店(経営者)	単価の動き	・近隣の店舗閉鎖による来客数の増はあるが、全体として客単価が落ち、売上のトレンドは変わらない。
		スーパー(経営者)	販売量の動き	・野菜、果物が安値で推移していたが、大雪により相場が持ち直し売上が若干良くなった。しかし、これは一過性のものである。
		スーパー(店長)	単価の動き	・先月まで、野菜の相場安の影響で売上に影響していたが、今月に入り野菜相場が高騰し売上に貢献している。全体では、既存店客数が前期比99%と前年を下回っているが、客単価が104%(点数104%、一品単価101%)でカバーしている。
		スーパー(店長)	お客様の様子	・年末ギフトの動きも年々落ち、単価についても安価なものを買う客が増えている。クリスマス商戦も連休となり、大型店に流れる人が多かった。

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
		スーパー（総務担当）	単価の動き	・今月は寒波の影響で野菜の単価が上昇し始めたが、前年を上回らなかった。鮮魚の単価も上昇したが買上点数は落ちた。生鮮全体では、前月より単価が上昇し、前年並みに戻した。加工食品は、冷凍食品や飲料類の価格訴求で単価が下落し、前年比2.6%減であった。前月に引き続き食品の一品単価も買上点数も前年比で同じ推移だった。寒波の影響でアウター衣料品と車用品の動きが良かった。全体としては変わらない。
		スーパー（企画担当）	お客様の様子	・客の様子からは、灯油、ガソリンの高騰の話は聞かれるが、それなりに買物も増えているので変わらない。ただ、今後、これ以上の物価上昇があれば心配な部分もある。
		コンビニ（エリア担当）	販売量の動き	・気温が例年よりも低いために飲料、アイスクリームなどの売上が悪くなっている。クリスマスについても、週末と重なったためにケーキの売行きがかなり悪かった。来客数は連続して回復してきているが、単価は連続して前年割れを続けている。
		コンビニ（店長）	単価の動き	・来客数は、前年より寒い日が多かったので、悪かった。単価も今年いっぱい低価格のものに偏っていた。それでも一部良いものは売れ始めている。
		衣料品専門店（経営者）	お客様の様子	・今月は寒さが早い分、防寒肌着、コート等が売れているが、客は必要なもの以外買わないので、このまま悪い状況は変わらない。
		衣料品専門店（経営者）	来客数の動き	・冬物が活発になってきたが、天候によって客数の動きが全然違う。コートの品ぞろえを十分確保できるかどうか大きな課題になっている。
		衣料品専門店（経営者）	お客様の様子	・寒波の影響で、防寒物の動きは良いが、11月に比べ、低価格志向やセール待ちの様子がみられる。
		衣料品専門店（経営者）	単価の動き	・新卒採用も収束に向かい、昨年並みの採用枠で厳しい状況である。今年の大雪で客の出足は鈍く、消費も拡大しない。
		衣料品専門店（店長）	販売量の動き	・1点当たりの商品単価は上がってきているが、買上点数が伸び悩み、結果として客単価が低下している。必要以外のものは購入しないという傾向にあるのが要因である。
		乗用車販売店（経営者）	来客数の動き	・需要期を前に、待望の新型車の発表があったが店頭への来場者数が増えない。12月としては多い降雪の影響が大きい。
		自動車備品販売店（経営者）	販売量の動き	・販売量が前年同期に比べて落ちている。ただし大雪による除雪委託業者は大変忙しい。土木業者は除雪に時間をとられて工期が遅れるなど多くの人件費が発生している。
		住関連専門店（経営者）	来客数の動き	・年末を迎えたが客足が鈍い。大雪の影響もある。
		住関連専門店（経営者）	販売量の動き	・景気は回復傾向にあるようであるが、当店のような中小企業では、売上はさほど変わらない。大型店志向になっている。
		その他専門店〔靴〕（経営者）	販売量の動き	・順調に降雪が続き、冬物商品（防寒・防滑）が売れているが、年明けの初売り以降が心配である。
		観光型旅館（経営者）	来客数の動き	・客の引き合いが招待関係で少し入り始めた。ただし、首都圏が中心で、地元では具体的動きは少ない。
		都市型ホテル（経営者）	競争相手の様子	・今月は、3か月前と比較し、大口の会合、婚礼ともに先月同様多く、売上が増加した。しかし、同業他社においては、経営者が変わり、他の資本が入る等あまり良い話は聞かれない。
		旅行代理店（従業員）	単価の動き	・例年と比較しさほど変わりはない。旅行単価が高くても良いという客は若干出てきているが、全体としては料金が安くなることを希望する客が多い。
		観光名所（職員）	来客数の動き	・月初めから積雪があり、来場者数が極端に少なく、当方にとっては条件が悪かった。
	やや悪くなっている	スーパー（経営者）	販売量の動き	・今年は暖冬と言われていたが、急に12月の中旬以降から大雪になり、物の動きが変わっている。安い青果の価格が上がったこともあったが、当地域の特産物のラ・フランス、干し柿の動きが悪く在庫を抱えている。
		スーパー（経営者）	お客様の様子	・買い回りの傾向と各競合店のタイムサービスに動く傾向が激しくなっている。

分野	景気の現状判断	業種・職種	判断の理由	追加説明及び具体的状況の説明
		コンビニ（エリア担当）	販売量の動き	・例年になく降雪が、客足に大きく影響している。特に夜間は目に見えて客数が減少している。総体的に売上が減少している。いろいろな要因はあるが、天候の要因によるものは2%くらいと想定される。
		衣料品専門店（店長）	来客数の動き	・50代以上の中高年は防寒衣料を目的に順調に動いているが、主力のスーツが目的の30代、40代が減っている状況で、その分を補えず苦戦している。
		乗用車販売店（経営者）	販売量の動き	・月初めからの雪の影響で、来客数が少なかった。先月末に発売された新型コンパクト車でさえ商談が長引くとともに買い控えが続いており、新型効果すらみられない状況であった。何とか前年超えの販売を確保したものの、市場は全体で前年割れの状態である。
		乗用車販売店（経営者）	来客数の動き	・12月になってからの大雪のために来客数が減ったため商談の数が極端に減った。雪による事故で代替が2件ほどあった。
		住関連専門店（経営者）	来客数の動き	・来客数が減っており、高額品の動きも悪い。
		観光型ホテル（スタッフ）	販売量の動き	・旅館として売上の取れる時期であるが、12月の忘年会シーズンにおいて昨年よりも5%減となっている。支出としては、原油関係の値上がり非常に影響している。
		観光型旅館（経営者）	来客数の動き	・12月は前年比で15%減となった。忘年会は11月後半から12月初めで終わり、後半は個人客中心だったが結果として、個人の宿泊数も激減している。
		都市型ホテル（スタッフ）	それ以外	・忘年会のピークだった22日に市内全域大停電が発生し、全館満室満席であったが、当日90%以上のキャンセルとなり、昨年の新潟県中越地震以来の大打撃となった。
		旅行代理店（従業員）	販売量の動き	・愛知万博などの、旅行需要を喚起するようなイベントの影響が大きく、ある程度前倒しでの旅行実施や方面の集中化が進んだ。その反動が、現在の特に団体の不振に現れている。
		観光名所（職員）	来客数の動き	・雪の量が増えるにつれて、旅行よりも自分の生活が大変なのか、団体客よりもフリーの個人客が減り始めている。
		遊園地（経営者）	来客数の動き	・10年ぶりの寒波で、雪と低温による大きな影響を受け、入場者、売上ともに不振となった。
悪く なっている		一般小売店〔医薬品〕（経営者）	競争相手の様子	・飲食店オーナーや従業員の中の話では、12月に入っても12月らしい景気の様子は全くなく、普通の月よりも悪くなっている。何か世の中がおかしくなっているのではないかと、盛り上がりがない月であるということである。
		コンビニ（経営者）	来客数の動き	・来客数は6.5%減、客単価が10%減、売上が14%減となっている。現在周辺にある深夜型飲食店が4店ほど休業していることが原因となっており、また、ここに来て24時間営業の大型スーパーの影響が出てきている。
		衣料品専門店（店長）	来客数の動き	・今月は、冬物のセールが始まっているが、大雪の影響もあり、来客数が少なく、売上が厳しい。
		タクシー運転手	お客様の様子	・客の話では、忘年会は一次会だけで二次会はできないという話が聞かれ、タクシーに乗る客も大変少なくなっている。
企業 動向 関連	良く なっている やや良く なっている	-	-	-
		食料品製造業（経営者）	受注量や販売量の動き	・お歳暮、おせち商戦とも順調に推移した。競合相手の値上げが好調の要因である。
		電気機械器具製造業（経営者）	競争相手の様子	・全体的に仕事量が増加傾向で、当社の工業団地では自動車関連の加工部品を中心に、活発に動きだしている。金融機関の話でも、中小企業にも日が当たり出し、強気の会社が多くなってきており、設備投資を計画している企業も多いということである。
		輸送業（従業員）	取引先の様子	・年末に衣類がかなり増えた。
		広告業協会（役員）	取引先の様子	・流通関係企業（百貨店、専門店など）が年末にかけてTVなどの広告量を多くしてきている。反面、自動車関係は厳しい。
		広告代理店（従業員）	受注量や販売量の動き	・今月は、イベント関連の印刷物が増えた。価格の下落を量でカバーした。

分野	景気の現状判断	業種・職種	判断の理由	追加説明及び具体的状況の説明
	変わらない	食料品製造業（経営者）	受注量や販売量の動き	・今月も先月に続き売上高は、前年比クリアが見込まれるが、原料、包装資材費の再値上げの影響もあり、収益環境は一段と厳しい状況にある。
		食料品製造業（経理担当）	受注量や販売量の動き	・受注量は昨年並みで推移している。ギフト商品の動きが若干良い。秋に製品の価格改定を行い、原材料や燃料のコストアップを吸収し、収益性は改善してきている。
		繊維工業（総務担当）	競争相手の様子	・産地全体からみると、今秋冬物の平均的受注減は、20%前後とみられる。春夏物の動きも同様の話が出ている。
		土石製品製造販売（従業員）	受注量や販売量の動き	・建築構造計算書偽装問題についての影響で建設業界の仕事が大幅に減ってきている。そのため、セメントの受注量も減少傾向となっている。
		一般機械器具製造業（経理担当）	受注量や販売量の動き	・自動車部品については、国内、輸出ともに比較的好調に推移している。円の為替水準が社内レートと比較して大きく上回る水準で推移していることから採算をさらに好転させている。携帯電話用部品については、低水準で推移しているが、民生機器用部品の売上は大きく伸びており、利益も伸びている。
		電気機械器具製造業（営業担当）	取引先の様子	・大手企業の景気は一部で良さそうであるが、中小企業は日銭を稼ぐのにも四苦八苦しているところはまだ多い。
		金融業（営業担当）	取引先の様子	・建設受注や商況は不振が続き、雇用情勢も依然厳しい状況が続いている。
		新聞販売店〔広告〕（店主）	受注量や販売量の動き	・折り込みチラシについては、年末年始商戦の時期において前年を下回っている。購読については、とり止めが多い反面、今までにない客層からの申し込みもあり、プラスマイナスで変わらない。
		コピーサービス業（経営者）	受注量や販売量の動き	・売上を上げるという努力をしなければならぬが、以前のようにいくら努力をしてもだめだという状況はなくなり、頑張れば多少数字に跳ね返ってくるような状況が感じられる。
				その他企業〔管理業〕（従業員）
	やや悪くなっている	通信業（営業担当）	取引先の様子	・回線数の契約見直しを行い始めている傾向に変わりはないが、受注単価のダウンに加え、ただ解約のみというケースもみられる。
	悪くなっている			
雇用関連	良くなっている	人材派遣会社（社員）	周辺企業の様子	・年末年始も迫り、動きがないように思われたが、4週目以降になり1か月から3か月間の繁忙期対応の短期事務案件、特に電話業務が多くなり最終日まで対応に追われた。
	やや良くなっている	人材派遣会社（社員）	採用者数の動き	・パート社員対応のセキュリティー関係企業ほか数社から12月から2月までの3か月間に複数の派遣社員受け入れの注文があった。3か月前には打診すらなかったのでもよくなりました。
	変わらない	アウトソーシング企業（社員）	それ以外	・昨年に比べ、一般企業からの受注は伸びているが、自治体と比べ一般企業は仕事が細かく忙しい割に利益が少ない。一方、仕事の中心である自治体からの受注が減っている。
		求人情報誌製作会社（編集者）	求人数の動き	・特に新卒採用が伸びている。しかし、採用基準は下げず優秀な学生がいれば採用したいという企業が増えている。
		職業安定所（職員）	求人数の動き	・求人数は、常用で3.8%増加、パートは0.4%減少し、1.9%の増加にとどまった。ここ2か月は2%前後の増減にとどまり、大きな増加はみられない。求職者は、在職者が増加しているものの、事業主都合離職者、自己都合離職者ともに減少したため5か月ぶりに減少した。
	職業安定所（職員）	求人数の動き	・降雪期を迎え、建設業で求人が減少したほか、製造業での派遣求人が減少し、新規求人が13か月ぶりに前年比で減少した。	
	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	・耐震強度偽装問題等の影響で不動産関連業種の求人のキャンセルが出始めている。出先系企業で支えられてきた求人の動きも不動産関連業種中心にややブレーキがかかりつつある。

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
		職業安定所（職員）	求人数の動き	・新規求人数が、製造業を中心に減少している。
	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	コンビニ（店長）	単価の動き	・イベントや試食販売、声掛けなどの売り込みが好調で、クリスマスケーキや年賀状印刷などが売上、件数共に前年を上回り、客単価も上昇している。来客数は前年比102%、売上は同107%となっている。
		家電量販店（店長）	単価の動き	・地上デジタル放送に関連して映像商品が顕著に動いているが、特にプラズマテレビ、液晶テレビの販売が好調である。また、白物では家計に余裕が出ないと購入されにくい食洗器や温水洗浄便座などの商品に活発な動きが出てきている。
		通信会社（営業担当）	販売量の動き	・年末商戦の影響で、テレビを中心とするデジタル関連機器の売行きが右肩上がり、これに比例するかのように入社のCATV及びインターネット加入実績が非常に伸びている。
やや良くなっている		商店街（代表者）	お客様の様子	・非常に寒い日が続いているが、客の往来は増えている。昨年と違い、噴火、地震などの災害がないので店の売上も伸びている。
		商店街（代表者）	お客様の様子	・このところ冷え込みが強くなってきたので、暖房器具の品不足が多くなってきている。
		商店街（代表者）	単価の動き	・ランドセルの早期注文を取ったところ、単価は非常に高いのに、前年より3割くらい多く注文が入っている。
		百貨店（販売促進担当）	販売量の動き	・気温が低く、冬物、防寒物の動きが大変良くなっている。
		百貨店（販売促進担当）	販売量の動き	・12月中旬から寒波が続いており、防寒衣料の売行きが好調である。
		スーパー（総務担当）	販売量の動き	・12月は気温の低さもあり、冬物衣料の動きがかなり良く、前年を大きくクリアしている。住生活商品は若干悪く、食品は前年並みの状況が続いている。総合的には今までに比べ、若干動きが良い。
		スーパー（販売促進担当）	単価の動き	・食品関係の来客数は前年比9割掛りであるが、単価が上向き、前年をクリアしている。衣料関係は今年の温度要件により、来客数、客単価共に大きく伸びている。
		スーパー（統括）	販売量の動き	・厳冬により、防寒衣料、防寒用品が好調に推移している。特に、調温機能のある実用衣料は前年比180～200%と伸びており、肉厚のトレーナーやニット、コート、ブルゾンも同120%と前年を大きく上回っている。鍋物商材の動きも好調で、豪雪の影響による野菜の高騰はあるものの、点数、客単価共に伸びている。ギフトは競合店の早割りりで前半前年の95%で推移していたが、10日以降急激に戻り、同105%となっている。
		衣料品専門店（店長）	販売量の動き	・今月は寒い日が続いたために、厚手のニットや防寒物のインナーやアウターの動きが良い。ただし、必要な物しか買わない傾向でコーディネート販売は少ない。
		衣料品専門店（販売担当）	来客数の動き	・12月中旬以降から急に寒くなった影響もあるのか、厚手のコートが突然売れ出し、ここ何年かと比較するとフリーの客が結構増えて幾分上向きである。
		家電量販店（営業担当）	単価の動き	・薄型テレビなど、地上デジタル放送関連商品で単価が上がっている。
		自動車備品販売店（経営者）	来客数の動き	・年の瀬ということと、寒波による影響で、タイヤ、車の修理の需要が増えている。客の動きも通常より多くなっている。
住関連専門店（仕入担当）	販売量の動き	・季節品、特に暖房機器、防寒用品の販売量はここ数年で最高となっており、商品の供給が不足気味である。		

分野	景気の現状判断	業種・職種	判断の理由	追加説明及び具体的状況の説明
		スナック（経営者）	来客数の動き	・フリーの来客数は伸び悩んでいるが、宴会の予約数、客単価共に上向いてきており、売上はますますである。あまり2次会などには流れないで、1次会でしっかり飲んでバスや電車のあるうちに解散するところが多いようである。
		観光型ホテル（経営者）	お客様の様子	・低単価のバック等の売行きは低迷しているが、露天風呂付きの客室などの高単価商品は好調である。
		タクシー運転手	お客様の様子	・忘年会シーズンの繁忙期に加え、12月に入ってから大雪が続いたことで昼間のタクシー需要が急増し、間に合わないほど忙しい。また、大手メーカーのストープのリコール回収によるタクシー需要も継続している。
		タクシー運転手	お客様の様子	・あいさつ回りや忘年会などの動きで、売上が前年比10%程度上昇している。料金的にみると、単価の大きなものではなく、小さなものの数が非常に多かったことが原因である。
		住宅販売会社（経営者）	販売量の動き	・このところ需要に供給が追いつかない場所は、すぐに成約に結び付く傾向となっている。
	変わらない	一般小売店〔金物〕（経営者）	販売量の動き	・雪の日が多くなったが、まだ最終追い込みの工事等があり、販売量はまあまあである。
		一般小売店〔家電〕（経営者）	お客様の様子	・客は必要があれば買う、必要なければ買わないという動向で、年末だからとか安いから買うという動きはみられなくなっている。
		百貨店（売場主任）	販売量の動き	・この冬は暖冬といわれていたが、厳しい寒さ、寒波が続いている。当地域は寒波はきたが雪は少なかったことから、客が多く来店し、コートやウォームビス対応の商品が非常に売れている。
		百貨店（総務担当）	販売量の動き	・法人、会社関係のお歳暮の配送数が減少している。
		スーパー（経営者）	単価の動き	・食料品の単価は相変わらず下落している。
		コンビニ（店長）	販売量の動き	・イベントやキャンペーンなどがあつたときには客が増えるが、通常の動向はほとんど変化がない。何かきっかけがなければ特別売上が伸びるということがないので、あまり変わっていない。
		乗用車販売店（経営者）	お客様の様子	・11月下旬から12月は車両販売の売上が見込める月だが、継続車検を受けて保有期間を伸ばそうとする客が増えている。
		住関連専門店（店長）	販売量の動き	・来客数は伸びているが、買上点数は減少している。ただし、暖房用品は前年比200%で推移している。
		その他専門店〔携帯電話〕（営業担当）	販売量の動き	・売上が大きく伸びるわけでもなく、報道されているような景気の良さはとても感じられない。携帯電話についても、客が安い物、安い店を探しながら購入している状況は相変わらずである。
		高級レストラン（店長）	販売量の動き	・景気回復の傾向といわれているが、依然として近隣で廃業などが出ている。売上自体は前年と同程度だが、回復の実感は感じられない。
		一般レストラン（経営者）	お客様の様子	・忘年会シーズンにもかかわらず、家族連れや10名前後のグループで簡単に済ませているようで、会社関係の大口は相変わらず少ない。
		都市型ホテル（経営者）	来客数の動き	・客単価が前年に比べて低く、低価格の部屋から売れている。客はインターネット等を使って、割引率の高い方法で予約している。
		旅行代理店（従業員）	販売量の動き	・宿泊を伴う忘年会が前年より20%ほど少なくなっている。
		設計事務所（所長）	来客数の動き	・地方では景気が上向いているという気配は感じられない。設計の依頼客も少ない。
		住宅販売会社（経営者）	お客様の様子	・東京では景気が良くなったと聞かすが、当地域では良くなったという実感は全然ない。一部で良い業種もあるのだろうが、不動産業界では、話はあるが成約には至らないというのが実情である。
	やや悪くなっている	一般小売店〔精肉〕（経営者）	お客様の様子	・株価は上がっているが、物価は相変わらず低価格で推移している。今月は寒波が厳しく、大型店には客が出向いていても、一般小売店の客はその分少なくなっている。年末商戦も皆控え目であり、贈答品も前年より動きが悪い。

分野	景気の現状判断	業種・職種	判断の理由	追加説明及び具体的状況の説明	
		スーパー（経営者）	販売量の動き	・ここ1か月で大規模スーパー、シネマコンプレックス、専門店のある大型商業施設や、スーパーとドラッグストアを核とする近隣型ショッピングセンターなど、新しいショッピングセンターが4店舗も出店している。	
		衣料品専門店（経営者）	来客数の動き	・本格的な冬が到来し、年末30日から50%オフセールを開催したにもかかわらず、来客数は17%減である。町の中は人通りもまばらで、郊外デパートの一人勝ちと思われるほどである。	
		タクシー（経営者）	お客様の様子	・忘年会は前年並みであったが、2次会、3次会が少なかったことから、売上は前年同月比で4.5%減少している。	
		ゴルフ場（支配人）	それ以外	・来場者は年末の臨時営業で確保したものの、予想に反した厳しい寒さのため、予約の伸びが特に後半少なくなった。また、寒さのためにハーフで上がるという年配客も発生している。	
		その他サービス〔自動車整備業〕（経営者）	来客数の動き	・車検は安く済ませたいという客が多く、在庫量も前年度より1割ほど減少しており、いまだに来客数、売上共に戻る気配がない。	
悪くなっている		一般小売店〔衣料〕（経営者）	来客数の動き	・企業等ではボーナスが出ているようだが、町や客の様子はボーナスが出たようには感じられない。19日より当地区でも雪が降り、寒さが厳しくなったため、衣料品の動きが多少あったが、月間で前年より2万円ほど売上が増えただけで、特に大幅な増加でもなく、毎月の赤字を埋めるまでにはなっていない。	
		衣料品専門店（経営者）	来客数の動き	・大雪のため人出が全くない。	
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	・国産の低コスト物ばかりではなく、中級品まで比較的順調に伸びている。
			食料品製造業（製造担当）	受注量や販売量の動き	・単価は平均して10円下がっているが、販売数は前年より好調である。
			化学工業（経営者）	受注量や販売量の動き	・休日出勤をしながら、目一杯注文をこなしており、賞与の上積みもしている。年末年始、元旦も一部の設備を稼働させるので宿直者を置くことにしている。こんなことは20年くらい前にあったかなというくらい久々である。
			窯業・土石製品製造業（経営者）	受注量や販売量の動き	・例年の季節商品に加え、特注品の受注が重なった。クリスマスプレゼント用にシルバーアクセサリーを作る体験者も増加している。
			金属製品製造業（経営者）	取引先の様子	・親会社の工作機械はマシニングセンターや専用機など自動車関連の受注で来年中は一杯である。トラック関係の特装車両など、来年の9月ごろまではフル稼働といわれている。
			一般機械器具製造業（生産管理担当）	受注量や販売量の動き	・多くの客先から年末に納入を間に合わせてもらいたいとの強い要求があり、一部の部署では24時間稼働や人材派遣で対応している。売上高は前年比で約10%上昇している。
			輸送業（営業担当）	取引先の様子	・寒波のために取引先の暖房器具等が大幅に売れ、特に原油高のあおりで電気式暖房器具等の輸送依頼も多く増えている。また、原油高で車両確保が厳しい状況であるが、運賃的にはある程度幅をみてもらえている。
			新聞販売店〔広告〕（総務担当）	取引先の様子	・今月のチラシ出稿量は前年比98%とやや落ち込んだが、今月から閉店した大型店の分を考えると前年並みに推移している。ホームセンター、靴屋では雪かきや長靴、防寒靴が品薄になるなど、好調とのことである。百貨店でもお歳暮を始め、冬物商品が順調に伸びていると聞いている。
			変わらない	輸送用機械器具製造業（経営者）	受注価格や販売価格の動き
		不動産業（管理担当）	受注量や販売量の動き	・ここ2～3か月はテナントの動きがなく、賃料収入は横ばいである。	

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
		経営コンサルタント	取引先の様子	・本業の経営改善、改革を行ってきたところは着実に経営内容が良くなりつつある。生存競争に生き残り、マーケットシェアを上げてきた企業には繁忙の状況になっているところがある。まだまだ、市場の淘汰は進行中である。
		その他サービス業〔放送〕（営業担当）	受注量や販売量の動き	・広告の多様化により受注競争が激しく、値引き要求が強い。商業、サービス業、不動産業からのスポットコマースの件数は増加しているが、期間が短く小口化している。
	やや悪くなっている	電気機械器具製造業（経営者）	受注量や販売量の動き	・6月決算の後、9、10月が売上のピークで、11月は10月の半分、12月は横ばいである。業種により落差が激しく、船舶関係の仕事は今も相当きており、医療関係、自動車関連も入っているが、それ以外のところのがた落ちである。
		不動産業（経営者）	取引先の様子	・これまで委託していた業務を自社内で行い、ぎりぎりまで経費を削減する傾向が強くなってきている。
	悪くなっている	建設業（総務担当）	それ以外	・公共の土木、塗装が中心のため、数年来売上が減少しており、ピーク時の3割しか売上が計上できない。企業に対する希望がもてないため、従業員の1割に当たる3名の優秀な社員が11月末で退職していった。
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	・製造業、コンピュータシステム開発関連が堅調である。個人住宅関連は堅調までには至らないものの、上向きの状態である。
	変わらない	人材派遣会社（経営者）	求職者数の動き	・住宅関連、電機、電子、自動車関連の生産の動きが伸びたようで、製造を中心として求人の活発な動きがある。周辺企業の話では思ったより求職者数は少なかったとのことである。
		求人情報誌製作会社（経営者）	求人数の動き	・アウトレットの合同面接会が開催され、約400名の応募があり、半数くらいが採用となった。3月のオープンまでにもう一度合同面接が予定されている。一方、中旬以降受けている正月号の求人広告は極度に落ち込んでいる。
		職業安定所（職員）	求人数の動き	・新規求人は6か月ぶりに5,000を下回り、前年度比でも3か月連続で減少している。一方、派遣、請負会社を利用して一部の企業において、年齢構成の維持、技術継承のため直接雇用の求人が徐々にみられるようになってきている。かすかな明るい兆しである。
		職業安定所（職員）	求職者数の動き	・月間有効求職者数が平成15年2月から35か月連続、前年度に比べ減少している。この6か月間は減少幅が1けた台と横ばい傾向がみられるが、まだ変わらない状況である。
		職業安定所（職員）	求職者数の動き	・3か月前と比べ、求人数はわずかに増加傾向にあり、求職者は1割程度減少しているが、求職者のうち在職者の占める割合は増加傾向にある。賃金、待遇等、現状に満足できていない状況がうかがえることから景気は変わっていない。
		学校〔短期大学〕（就職担当）	求人数の動き	・求人数は一時期上向き傾向にあったが、12月に入り一段落している。特に事務職に関する求人は少なく、営業職を中心とした追加募集が若干ある程度である。
		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

分野	景気の現状判断	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	スーパー（店 長）	単価の動き	・冬物防寒アウター商品は前年比135%で、クリスマスギフト商品も前年比110%と好調に推移している。どちらの商品も高単価商品がけん引し、ヒットしている。
		スーパー（店 長）	単価の動き	・12月に入り、目標予算は毎日クリアしている。競合店との競争があるが、価格以外に鮮度、品質の良い物が売れており、点数は前年比106.7%、単価は同101.9%となっている。来客数が同98.5%ということで若干前年割れしているが、良い物が売れているので、良くなっている。
		衣料品専門店 （経営者）	単価の動き	・12月は気温が非常に低く、雨もないので、良くなっている。寒さの影響で、単価の高い防寒肌着、ジャケット等がよく売れている。
		家電量販店（営 業統括）	単価の動き	・薄型テレビを中心に高額商品の動きが活発になっている。数か月前と比較して、より高品質な商品に値ごろ感が出てきていることに起因している。価格に対する消費者の目は相変わらず厳しいが、価値を認めた商品に関しては、価格が高くても購入する環境になってきている。
		タクシー運転手	お客様の様子	・11月までの不景気風が一気に解消された感がある。特に、12月22日の連休前は、街中どこへ行っても客であふれかえっている状況であった。
		その他住宅〔住 宅資材〕（営 業）	販売量の動き	・アルミの材料を売っているが、4月からの値上げが決まっているため、駆け込み需要的な販売量の伸びがある。
やや良く なっている		商店街（代表 者）	お客様の様子	・この冬は思ったより寒く、オープンエアな街が特色の当地では、少し客の数や勢いがいまいち感じられるものの、商店街全体のクレジットカードの売上高は順調に伸びている。
		百貨店（総務担 当）	販売量の動き	・飲食ゾーンが前年割れで苦戦しているが、冬物衣料関係の売上好調は続いている。
		百貨店（広報担 当）	販売量の動き	・秋以降、全館的に売上が伸び続けており、特に、婦人服、紳士服、宝飾、特選品等の動きが活発になっている。紳士服は6月のクールビズをきっかけに、幅広い層でスタイリングの変化がみられ、以来ずっと前年を上回る売行きとなっている。百貨店業界では、紳士服が売れるようになると景気回復が本格化すると言われていたが、半年以上紳士服の売行きが良い。
		百貨店（広報担 当）	販売量の動き	・12月は寒波到来もあり、冬物、防寒商材が、婦人、紳士共に2けた増と大幅に売上を伸ばし、売上をけん引している。特に、婦人コートは前年比約130%、紳士コートは同約106%である。11月末から、都心の本店では春夏物の展開をスタートしているが、革小物、バッグなど、アクセサリー中心に動きが良い。お歳暮商戦は11月中旬からの累計で前年比約102%で、届け先件数は減少したものの、来客数の減少傾向に歯止めがかかり、単価も上昇している。
		百貨店（企画担 当）	販売量の動き	・寒さの影響もあったが、婦人、紳士コートを中心に品不足になるほど好調に推移している。
		百貨店（販売促 進担当）	お客様の様子	・お歳暮、クリスマス商戦共に好調である。年末の低温も幸いし、冬物、特に紳士のコート等がよく売れている。顧客の消費動向も堅調で、正規価格品、セール品共によく売れている。
		百貨店（販売管 理担当）	販売量の動き	・12月の気温は前年より平均で4度も低く、雨の日も少なかったため、客足が好調で、婦人、紳士ともコートがよく売れている。化粧品、バッグ、靴、アクセサリー等のファッション雑貨も好調である。クリスマス商戦も、ケーキは多少苦戦したが、全体では好調であり、お歳暮ギフトもインタ-ネット注文に流れる客が多いなかで、店頭販売でもほぼ前年並みの売上を確保している。

分野	景気の現状判断	業種・職種	判断の理由	追加説明及び具体的状況の説明
		百貨店（営業企画担当）	お客様の様子	・気温が低い影響もあるが、数年来悪かった防寒衣料の動きが、前年比130%を超えている。特に、高単価のウールロングコートはメーカー在庫が切れるほどで、昨年までとは明らかに異なる動きとなっている。
		百貨店（営業担当）	販売量の動き	・百貨店にとって、寒気はこの時期には最大の好条件である。取引先も商品を作り込み、久しぶりに良い状態になっている。
		スーパー（総務担当）	お客様の様子	・12月の食品関係は、良い商品を低めの価格で品ぞろえしたところ、3か月前に比べて商品の動きが良くなりつつある。
		スーパー（統括）	販売量の動き	・婦人服を中心に販売量が伸びている。
		コンビニ（経営者）	単価の動き	・12月は天気が良いので、気温が下がっていても飲料や、飲料に付随する商品がよく売れている。単価が若干高めの商品も一緒に購入されており、売上が上がっている。
		コンビニ（経営者）	お客様の様子	・客がいろいろな商品を手にとって見比べ、単価を考えるより、商品の良し悪しや自分の好みで購入するようになっている。
		衣料品専門店（店長）	販売量の動き	・寒波の影響で、防寒衣料の動きが非常に良く、販売量が前年よりも増加している。
		衣料品専門店（営業担当）	販売量の動き	・8か月連続で前年を上回っており、12月も120%前後で終わる見込みである。今年の冬は寒く、コート等の重衣料やセーターの単品がよく売れ、仕入も細かに対応したことが良い結果につながった。セーターは他店にはない一点物がよく売れている。
		衣料品専門店（営業担当）	単価の動き	・今年は例年と比べて寒さが厳しく、防寒衣料、特にセーター、コートを中心として手堅く動いている。
		衣料品専門店（次長）	お客様の様子	・買物に来ている客の滞在時間が1年前より長くなる傾向があり、賞与を含め、消費者の懐に余裕が出てきた感がある。
		その他専門店 [キャラクターグッズ]（従業員）	来客数の動き	・クリスマス商戦における来客数が昨年を上回っている。
		その他専門店 [眼鏡]（店員）	単価の動き	・来客数はほぼ前年並みであるものの、高額商品の伸びが相変わらず好調で、売上全体を押し上げている。
		その他専門店 [燃料]（統括）	販売量の動き	・天候も良く、寒波の影響もあり、12月は大幅に販売量が増加している。
		その他専門店 [燃料]（売場主任）	販売量の動き	・12月に入ってもガソリンの販売価格が低下しており、皆過当競争でギリギリのところ商売をしているようである。今年の12月は寒さが厳しいので、灯油の販売量が伸びているのが救いである。
		都市型ホテル（支配人）	お客様の様子	・年末年始の予約状況は堅調で、単価も上向き傾向である。
		都市型ホテル（スタッフ）	来客数の動き	・クリスマスディナーの来客数が前年より増加し、単価の高い料理も売れている。カップルの食事は、単価が少し上がり、家族連れの来客数が伸びるなど、個人消費の回復傾向がみられる。正月の宿泊客は、毎年、ほとんど決まった固定客だが、今回はスイートルームの宿泊プランの予約も入っている。
		旅行代理店（従業員）	販売量の動き	・個人旅行の受注が確実に伸びている。特に、海外旅行の申込が顕著である。
		通信会社（営業担当）	販売量の動き	・アナログ放送からデジタル放送への変更および新規契約が底固い。インターネットは低額コースが売れている。
		ゴルフ練習場（従業員）	競争相手の様子	・12月に練習場の集まりがあったが、同業者の話でも状況は良くなっている。当社はまだ前年並みであるが、前年比でかなり伸びている施設が多い。
		ゴルフ場（支配人）	来客数の動き	・11月中旬から12月上旬にかけて、入場者数が例年を極端に上回っている。
		その他レジャー施設（経営企画担当）	お客様の様子	・内容にもよるが、高額なエンターテインメント商品の売行きが良い。

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	一般小売店〔衣料・雑貨〕（経営者）	お客様の様子	・12月は寒さが続き、冬の厚物商品がよく売れている。自分の気に入った商品であれば、客は価格にかかわらず購入しており、上質のジャケットやセーターの動きが良い。紳士服、婦人服共に売れている。
		一般小売店〔食料雑貨〕（経営者）	来客数の動き	・競合店が増加しているため、どうしても昨年の売上を上回ることができない。
		一般小売店〔鞆・袋物〕（従業員）	単価の動き	・先月同様、ギフト需要については単価が前年比で2割程度上昇している。12月に入り寒くなったので、冬物の動きが良くなっているが、単価はセール対応の2、3割引で低下している。例年は12月中旬から春物が動くが、今年は冬物がまだ動いている。
		一般小売店〔文具〕（販売企画担当）	販売量の動き	・年末に、もう少し季節商品の売上が上がるかと予想していたが、そうっていない。
		百貨店（営業担当）	販売量の動き	・紳士服、婦人服、服飾雑貨は前年比で大きく伸びているが、食料品はほぼ横ばいである。お歳暮ギフトは、件数の減少傾向は例年どおり続いて苦戦しているが、産地直送ギフト等、アイテム別にみると伸びている商品もあり、ギフトについても消費者のこだわりが見受けられる。当店は食料品のシェアが高いため、総合的にみると横ばいである。
		百貨店（営業企画担当）	販売量の動き	・先月に引き続き、紳士用品の売上が好調である反面、婦人用品部門が苦戦している。海外高級ブランドの売上はクリスマス商戦を中心に好調である。食料品はお歳暮関連を中心に前年比マイナスであり、全体売上でみると前年並みの結果である。
		スーパー（経営者）	販売量の動き	・食品スーパーは依然として厳しい状況にある。競争が激しく、売上がなかなか上がらない。12月に入り、若干良くなっているが、基本的にはそれほど変わらない。
		スーパー（店長）	競争相手の様子	・競合店である大手が、不振対策のため価格訴求のチラシを週3～4回折り込んでおり、卵や冷凍食品等の価格誘導商品が掲載されるたびに、当店の来客数が落ち込んでいる。
		スーパー（店長）	単価の動き	・年末商材、お正月用品で単価の張る商品の動きが、昨年に比べて悪い。
		スーパー（店長）	単価の動き	・単価は徐々に上がっているが、まだ前年の水準には達していない。
		スーパー（管理担当）	単価の動き	・前年比でみると、来客数は減少しているものの、単価が上がっており、売上はほぼ横ばいの99.8%となっている。
		スーパー（仕入担当）	単価の動き	・今月は気温が平年より低く、鍋商材、煮物等が前年比20%増で売れているが、客単価が低く、売上は前年の水準がやっとである。
		コンビニ（経営者）	単価の動き	・固定客のみの買上で、新規の客は見受けられない。
		コンビニ（経営者）	それ以外	・コンビニ業界の激戦区でありながら、さらに出店攻勢が続き、非常に厳しい状況が続いている。飽和状態を越えているなかで、売上が前年比でわずかな減少にとどまっているのを見ると、客の購買意欲は衰えていない。
		コンビニ（店長）	販売量の動き	・日々の販売量は増加する兆しが見えないが、12月の予約商品の申込及び引渡しについては、前年を上回っている。
		衣料品専門店（経営者）	単価の動き	・暖冬が一転して厳冬となり、ウールコート、ダウンコート等の高額商品が動いている。客単価の上昇から、12月の売上は昨年を超えているが、来客数は減少している。
		衣料品専門店（経営者）	単価の動き	・11月中旬からの急激な寒波のため、値ごろ感のあるセーターやコートが品薄となり、売上が伸びていない。寒さで外出を控える人も多く、来客数も伸び悩んでいる。
		家電量販店（経営者）	販売量の動き	・販売量は回復しつつあるが、売上高はやや厳しく、総じてあまり変わらない。ポータブルゲーム機や人気のゲーム、DVDソフトなどが消費をけん引した昨年に比べ、今年の年末は話題性のある商品が少なく、一部の白物家電を除いて単価の下落が響いている。

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
		家電量販店（店員）	お客様の様子	・最近、若干ながら景気が上向いている感はあるが、消費者には商品を購入するという意識は希薄である。
		家電量販店（店員）	お客様の様子	・客の値引き要求が強く、とても景気が良くなっているとは感じられない。
		乗用車販売店（経営者）	お客様の様子	・整備の仕事は順調に入ってきているが、販売が前年同様、前年同期比2割減となっている。
		乗用車販売店（渉外担当）	販売量の動き	・12月の新車販売は、予算達成率70.7%、前年伸張率もマイナス15.2%の見込みとなっている。県下の市場も3か月連続で下回る見込みで、当社も5か月連続で前年同月を下回る。新車種の端境期にあることも一因となっている。中古車の販売台数は、わずかながら前年同月を下回りそうである。新車の落ち込みにより下取り車不足となっており、小売販売が振るわない。
		乗用車販売店（営業担当）	販売量の動き	・7月以降、販売が伸びない。
		乗用車販売店（販売担当）	単価の動き	・環境規制で新型車種を投入したにもかかわらず、価格が全く上がっていない。トラック業者の運賃が上がらないために、新型車に対する価格の評価も厳しいものとなっている。
		その他小売〔生鮮魚介卸売〕（営業）	お客様の様子	・年末なので、発注がもっとあってもよいはずだが、出足が鈍い。
		高級レストラン（支配人）	単価の動き	・来客数は3か月間ほとんど変わらないが、単価が若干上昇している。売上も若干増加してはいるものの、やや良くなっているといえるほどではない。
		一般レストラン（経営者）	競争相手の様子	・周囲の同業者の店舗では集客の低下が著しいが、当店は客の世代交代が進み、メニューや価格展開の改善で前年以上の集客につながっている。
		一般レストラン（店長）	お客様の様子	・予約の入っているときは良いが、予約の入っていないときは客がかなり少ない。日々の売上にかなりばらつきがあることは、例年にない傾向である。
		スナック（経営者）	来客数の動き	・例年は忘年会帰りの客が来店するが、今年は1次会で解散し2次会はやらないことが多いようである。
		都市型ホテル（スタッフ）	販売量の動き	・お節料理、クリスマスケーキ、クリスマスディナーも順調に販売している。年末は満席のレストランも多い。
		旅行代理店（従業員）	販売量の動き	・年末年始の個人客の動きが国内、海外とも今一つである。
		通信会社（営業担当）	お客様の様子	・12月より新たにIP電話サービスを加えて、加入者獲得のキャンペーンを実施中であるが、例年を上回るような反響や盛り上がりは感じられない。
		競馬場（職員）	販売量の動き	・12月初旬の売上、来場者の動きは前年並みであった。年末の状況に幾分の明るい兆しがみえており、売上、来場者数、一人当たりの購買額はいずれもプラスとなったが、全体の傾向としては変わらない。
		その他レジャー施設〔アミューズメント〕（職員）	販売量の動き	・クリスマス、正月商戦が今一つ盛り上がらない。特に、家庭用ゲームについては、新製品のハードが売り出されたものの、期待したほど伸びていない。その影響で、次に続く国内メーカーの新ハードに期待が集まり、消費者は購入を手控えているようである。
		設計事務所（経営者）	それ以外	・建築物の構造が問題となっており、客の動きが停滞している。民間においても行政においても、前向きではない。
	やや悪くなっている	商店街（代表者）	競争相手の様子	・駅前に大型食品スーパーができたため、夜間の個人客の来店が減少している。
	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	・年末商戦もそれほど商品の動きがなく、売上も昨年より減少している。液晶テレビが売れるかと思っただが、メーカーの不具合、商品の納入遅延などがあり、どちらかという足踏み状態となっている。
	やや悪くなっている	コンビニ（店長）	来客数の動き	・来客数は減少し、客単価は低下している。クリスマスも家庭で楽しむせいか、団体で来店する客の姿はみられない。
	やや悪くなっている	乗用車販売店（経営者）	販売量の動き	・通常の年に比べて、ボーナス月である12月の需要が盛り上がり欠ける。
	やや悪くなっている	乗用車販売店（店長）	販売量の動き	・新型車が出ているにもかかわらず、客が見に来ない。また、客は現金を出したがいらないため、割賦販売が増えている。

分野	景気の現状判断	業種・職種	判断の理由	追加説明及び具体的状況の説明	
		その他専門店 [ドラッグストア] (経営者)	競争相手の様子	・年末に入り、各企業の価格競争が激化しており、相当の販促を講じて、やっと昨年と同水準という状態である。	
		旅行代理店 (従業員)	販売量の動き	・前年12月に比べると良くなっているものの、3か月前よりも団体旅行の受注件数が減少している。	
		通信会社 (営業担当)	それ以外	・業界全体で、キャンペーンを実施しても良い条件でしか加入を獲得できない状況になっている。	
		観光名所 (職員)	来客数の動き	・来客数が前年比9割程度に減少している。	
		住宅販売会社 (経営者)	販売量の動き	・当社は総合建設業と、不動産ディベロッパー業であるが、現在も工事の請負、住宅の分譲において価格が低迷し、受注量、販売量も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どんどん開いてきている。	
		住宅販売会社 (従業員)	販売量の動き	・3か月前も販売量は悪かったが、耐震偽装事件もあり、12月も販売量は伸びていない。	
		住宅販売会社 (従業員)	販売量の動き	・3か月前は半期決算月ということもあり、キャンペーン展開や販売価格の見直しなどで販売量を確保したが、その後は販売量の低迷が続いている。金利や税制においても好材料がない。	
		悪くなっている	一般小売店 [印章] (経営者)	来客数の動き	・11月末で大手スーパーが閉店したことにより、そのスーパーに27年間出店していた当店は、約100メートル離れた場所に新店舗を構えたが、量販店のテナントという立場とは大きな違いがあり、来客数が激減している。
			自動車備品販売店 (経理担当)	お客様の様子	・12月は客が全く修理工場に入らないという話をあちこちで聞いており、かなり厳しい状況である。
			美容室 (経営者)	来客数の動き	・郊外に大型店ができ、そこにまた格安カット店ができている。
企業 動向 関連	良く なっている	不動産業 (従業員)	取引先の様子	・受注量が増加している。	
		一般機械器具製造業 (経営者)	受注価格や販売価格の動き	・ここのところ何件か立ち上がる仕事があるが、単価が改善されている。	
	やや良く なっている	電気機械器具製造業 (経営者)	受注量や販売量の動き	・見積の成約率が一時より上昇してきている。	
		電気機械器具製造業 (経営者)	受注量や販売量の動き	・暖房シーズンを迎え、特養施設などで空調機器がよく売れている。発電所向けなど、特殊市場向けにも高級品がまとまって受注できている。	
		輸送業 (総務担当)	取引先の様子	・得意先の輸送量が若干増えている。輸送単価の面で採算割れがまだ続いているが、効率の良い部分を優先的に受託し、何とかしのいでいる。	
		金融業 (渉外担当)	それ以外	・不動産価格や株価が上昇している。不良債権処理が終了したメガバンクが、融資を積極的に拡大し始めている。	
		金融業 (審査担当)	取引先の様子	・電気製品小売業では、液晶テレビの売上が順調に増加している。	
		不動産業 (総務担当)	取引先の様子	・当社保有のビルでは、満室状態となっているのにもかかわらず、新規に入居を希望するテナントも多く、パブル期をほうふつとさせる状況にある。	
		税理士	取引先の様子	・取引先では、寒冬によって暖房器具並びに冬物衣料の売行きが好調である。	
	変わらない	食料品製造業 (経営者)	食料品製造業 (経営者)	受注量や販売量の動き	・必要最低限の商品だけを購入する客が多い。
食料品製造業 (関連会社担当)			受注量や販売量の動き	・年末関連商品については比較的順調であるが、通常品は例年及びここ数か月と比べて、大きな変化はみられない。	
繊維工業 (経営者)		取引先の様子	・取引先の売上が伸びず、仕事も少ない状態が続いている。		
プラスチック製品製造業 (経営者)		受注量や販売量の動き	・受注量はほとんどの客で前年同期を上回り、売上高は増加気味だが、度重なるコスト削減要求と原油高騰による原材料の値上がりが続く、利幅に変化はない。		
建設業 (営業担当)		取引先の様子	・客が建設に興味を持ち始めて、営業がしやすい環境になっている。		
輸送業 (経営者)		取引先の様子	・日々受注量の変動があり、一定した出荷がないため、中小企業には厳しい状況が続いている。		

分野	景気の現状判断	業種・職種	判断の理由	追加説明及び具体的状況の説明	
		金融業（得意先担当）	取引先の様子	・取引先の会社の売上は前年と変わらないが、利益率は低下している。今までリストラをしていた企業が、ここにきて限界にきたため、求人を始めているが、人材確保がかなり難しくなっており、今後もこの景気が続く。	
		不動産業（経営者）	競争相手の様子	・マンション偽装問題に明け暮れた1か月で、賃貸物件であっても、大丈夫かと質問されるなど、影響を受けている。	
		広告代理店（従業員）	受注価格や販売価格の動き	・同業者との価格競争が相変わらず厳しく、仕事が発生しても利益が少ない。	
		社会保険労務士 その他サービス業〔廃棄物処理〕（経営者）	取引先の様子 取引先の様子	・資金繰りの厳しい企業が多く見受けられる。 ・業績の良い取引先と悪い取引先が半々である。	
	やや悪くなっている	建設業（経営者）	受注量や販売量の動き	・新規物件が全くといってよいほど無くなっている。	
		その他サービス業〔情報サービス〕（従業員）	受注量や販売量の動き	・上半期までの順調な受注状況と比較して、下半期の半分が過ぎた12月は、設備投資に関する受注が減少傾向にある。ただし、下期予算の確定遅れが影響したと思われ、受注は少ないが引き合いは多くなっている。	
	悪くなっている	プラスチック製品製造業（経営者）	受注量や販売量の動き	・10、11月と上向いてきたと思われたが、12月にまた悪い状態に戻ってしまっている。	
		電気機械器具製造業（経営者）	受注量や販売量の動き	・9月比80%程度と予想していたが、70%と予想以上に悪くなっている。	
	雇用関連	良くなっている	人材派遣会社（営業担当）	求人数の動き	・銀行、信託、証券共に業務を拡大しており、必要人員の手当てがおぼつかない。
			人材派遣会社（社員）	求人数の動き	・新規事業や新規業務のための人材派遣の要請があるなどプラスの動きがある一方で、派遣契約が終了するなどのマイナス面も増加しており、全体では若干プラスである。
やや良くなっている		求人情報誌製作会社（編集者）	採用者数の動き	・次年度新卒採用に関する企業のPR活動はおう盛になっている。応募者予備軍の確保に予算を掛けているが、学生の反応が鈍く、企業側の苦勞がみえる。全体として採用予算枠は拡大傾向にある。	
		新聞社〔求人広告〕（担当者）	求職者数の動き	・仕事がきつい、汚いなどの職種の求人募集に対し、求職者の反応が極端に鈍くなっている。これは、きれいで楽な印象がある仕事の募集が増加しているからである。	
		職業安定所（所長）	採用者数の動き	・派遣、業務請負といった非正規雇用の求人も多数あるものの、来春の新規学卒者の就職内定状況が良い。	
		民間職業紹介機関（経営者）	採用者数の動き	・求人数が増えているだけでなく、採用者数も増えている。良い求職者にはすぐに採用が決まる状況である。求人企業の業容拡大や、売上の増加に伴う人員の増加という形で求人が出ている。	
		学校〔専修学校〕（就職担当）	求人数の動き	・求人獲得件数が前年同月比で約10%増加している。	
		学校〔短期大学〕（総務担当）	雇用形態の様子	・この時期にきて、年明け3月の卒業生に対し、正規職員での事務職の求人がきている。	
変わらない		人材派遣会社（社員）	求人数の動き	・自動車の期間工の組立要員の募集と介護関係に対する募集は目立っているが、12月も求人数に大きな増加はない。	
		人材派遣会社（社員）	求人数の動き	・受注、売上共に横ばいである。モバイル系の受注は頭打ちである。	
	人材派遣会社（支店長）	それ以外	・派遣依頼数は前年比2けた以上の伸び率で順調だが、全体的に仕事を選べるほど求人が増えてきたせい、求職者側の場所や時給等のこだわりが強くなってきており、人選に苦戦している。		
	職業安定所（職員）	採用者数の動き	・1月から就職が決まった人の届出がかなり多いと予想していたが、実際にはそれほど多くない。		
	職業安定所（職員）	求人数の動き	・建設業や卸売、小売業、医療、福祉の求人は増加しているが、製造業、運輸業、情報通信業などは減少しており、ばらつきがある。		

分野	景気の現状判断	業種・職種	判断の理由	追加説明及び具体的状況の説明
		職業安定所（職員）	求人数の動き	・新規求人数は増加しているが、これは年末年始の臨時求人が出たためであり、実質は横ばいである。請負や派遣の求人が増加傾向にあり、新規求職者数の減少も下げ止まり感がある。
	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：三菱UFJリサーチ&コンサルティング（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〔高級精肉〕（企画担当）	販売量の動き	・高額商品がよく売れている。
		高級レストラン（スタッフ）	単価の動き	・58年ぶりの大雪の影響で、名古屋地区の来客数は減少している。しかしこれは一過性で、高級食材の一品料理やコース料理が好評であるため、客単価は上昇している。
		タクシー運転手	お客様の様子	・降雪日が多く、朝の利用客が大幅に増加している。また忘年会の客も例年になく多く、特に休日の前日などは客が深夜3時ごろまであふれており、空車も少ない状態である。
		美容室（経営者）	それ以外	・パーマをかける客が増えている。また新規の客も増えている。
	やや良くなっている	商店街（代表者）	販売量の動き	・来客数が増加しているため、販売量も増加している。ただし、相変わらず客単価が低いため、売上は急激には伸びていない。
		商店街（代表者）	販売量の動き	・11月は販売量が若干落ちて良くないと思われたが、12月に入り年末商戦で例年よりも伸びている。
		一般小売店〔贈答品〕（経営者）	お客様の様子	・12月に入り客が増加している。チラシを入れると同時に来客数が増加し、売上も増加している。客の様子も明るい。
		一般小売店〔土産〕（経営者）	お客様の様子	・必ずしも必要でない物まで買っていく客が増加している。
		一般小売店〔土産〕（経営者）	お客様の様子	・雪などの天候不順により旅行客は10%減少しているが、土産物の購入単価は10%上昇しており、売上はむしろ増加している。
		百貨店（売場主任）	販売量の動き	・ボーナス時期以降、会社帰りに来店する客が増えており、土日も家族連れで売場はにぎわっている。販売量、売上ともに増加している。
		百貨店（企画担当）	販売量の動き	・気温の低い日が続き、防寒物が好調に推移している。ただし、雪による交通機関の乱れ等もあり、来客数は大幅に減少している。お歳暮も12月に入り、やや低迷している。
		百貨店（企画担当）	販売量の動き	・売上に勢いがあり、大雪により売上が伸びない日も数日あったが、その落込みをカバーしている。特にクリスマスプレゼントは、高額な輸入高級ブランド商品が非常に好調で、消費マインドは向上している。
		百貨店（経理担当）	販売量の動き	・天候不順による影響が大きいですが、おおむね好調である。
		スーパー（経営者）	来客数の動き	・年末の客の動きは活発である。
		スーパー（経営者）	販売量の動き	・来客数、客単価、売上とも改善している。
スーパー（店長）	単価の動き	・寒冬により、衣料品の動きがかつてないほど伸びている。客単価は2ポイントほど回復している。		
スーパー（店長）	単価の動き	・客単価がやや上昇している。		
スーパー（総務担当）	単価の動き	・来客数は2%増え、客単価も3%上昇している。		
スーパー（営業担当）	販売量の動き	・年末は、雪の影響で消費が鈍ることも予想されたが、来客数は減少したものの単価が上昇し、販売量も衰えていない。既存店全体の売上も前年を超えており、順調な動きである。		

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（仕入担当）	お客様の様子	・来客数は前年を下回っているが、客単価は少し上昇している。 ・年末商戦は、クリスマスケーキは高級化の傾向があり、専門店に流れているため、前年を下回っている。おせち料理は1～2万円の商品が予約締め切り前に完売し、前年比160%と好調である。
		コンビニ（店長）	販売量の動き	・飲食店向けの販売量が増加している。
		家電量販店（店員）	単価の動き	・単価の高い大型画面のデスクトップパソコンがよく売れる。デジタルチューナー内蔵の薄型テレビも、単価は高いが好調である。
		家電量販店（店員）	競争相手の様子	・地上波放送のデジタル化などの影響で、テレビの買い換え需要が大きい。それ以外の商品はまだら模様であるが、競争相手も含め全体的にみると、やや良くなっている。
		乗用車販売店（経営者）	来客数の動き	・例年年末は来客数は減少するが、今年は新型車の発売がけん引して増加している。また、事故車も修理せず代替購入される割合が高まっている。
		乗用車販売店（経営者）	来客数の動き	・冬タイヤがよく売れている。
		乗用車販売店（従業員）	販売量の動き	・販売台数は前年度を下回っているものの、新型車の販売が堅調に推移しており、収益は良くなっている。 ・客の様子をみると、自分の欲しい車を買いたいという行動がより強く現れてきている。
		住関連専門店（営業担当）	販売量の動き	・民間の設備投資物件が増えており、また賃貸住宅を中心に着工数が増えている。
		一般レストラン（経営者）	来客数の動き	・近隣企業の休日出勤が増えている影響で、休日の昼食利用が目立って増えている。
		スナック（経営者）	来客数の動き	・天候不順により2、3日営業ができなかったため、月の売上はその分減少しているが、営業日だけみると好調である。
		その他飲食[仕出し]（経営者）	単価の動き	・雪の影響が懸念されたが、おせち料理の売行きが良く、順調である。
		観光型ホテル（スタッフ）	それ以外	・朝、昼、夜ともバイキングプランが選ばれることが多くなっている。
		都市型ホテル（スタッフ）	お客様の様子	・自分が納得できるなら、金額を問わず支出する客が増えてきている。
		都市型ホテル（スタッフ）	販売量の動き	・例年と比べてクリスマスの利用客は減っているが、忘年会での利用客は増えている。
		旅行代理店（経営者）	来客数の動き	・愛知万博閉幕後の11月以降は昨年以上の予約がどんどん入っている。ただし、宿泊や会食はそれほど増えておらず、総合するとやや良くなっている程度である。
		旅行代理店（経営者）	お客様の様子	・愛知万博閉幕後は静かであったが、ここ1、2か月は上向きである。
		タクシー運転手	来客数の動き	・11月までは昨年、一昨年とほとんど変わらなかったが、12月以降は、来客数、売上とも少し良くなっている。
		タクシー運転手	お客様の様子	・今月は降雪日が多く、家族の送り迎えが極端に減ったり、運転代行サービスがないこともあり、タクシー業界は忙しくなっている。
		通信会社（企画担当）	販売量の動き	・新規契約数は過去最高レベルとなっている。ただし、競合他社とはかなり厳しい条件での競争になっている。
		通信会社（開発担当）	お客様の様子	・光通信サービスの申し込み件数が増加している。
		テーマパーク（職員）	来客数の動き	・温泉施設の来客数の動きが若干良くなっている。スキー、スノーボードの客のみならず、高齢層の客もますます来店してくれている。
		住宅販売会社（従業員）	お客様の様子	・競合先に負ける案件もあるものの、客の購買意欲は以前より高い。
	変わらない	商店街（代表者）	販売量の動き	・愛知万博の閉幕後は全体的な雰囲気重く、土産物販売量は前月今月とも駅、空港などの駅売店では不調である。ただし、直営店、量販店などでは好調で、販売量全体をみると前年同月の99%とほぼ横ばいである。

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
		一般小売店〔生花〕（経営者）	来客数の動き	・来客数はわずかながら減少している。大型店でついで買いをする人が増えているためか、小売店が生き残りするのはますます厳しくなっている。
		一般小売店〔酒〕（経営者）	販売量の動き	・商店街の歳末売出しはほぼ当初の予想通りとなっている。当店も月初に立てた計画をほぼ達成できている。昨年の暮れと比較すると、若干ながら客に明るさが出てきている。
		一般小売店〔薬局〕（経営者）	来客数の動き	・9～11月は動きが悪かったが、今月に入り消費は多少上向いている。ただし、東濃地域では当店を含めてボーナスも昨年や今夏と比べて横ばいないし減少しており、良くなっているとは言えない。
		百貨店（売場主任）	お客様の様子	・急に寒くなり、マフラーや手袋などの防寒具を購入する客が目立っている。しかし、必要に迫られて買い求めているだけの様子である。
		百貨店（外商担当）	来客数の動き	・来客数が増加しており、客の購買意欲も増している。ただし、客単価はまだ低く伸び悩んでいる。
		スーパー（経営者）	お客様の様子	・大型店の出店ラッシュに伴い客の動きが変わってきており、中小スーパーは停滞している。
		スーパー（店員）	販売量の動き	・クリスマス、年末商戦で来客数、販売量ともに増加しているが、ほぼ前年並みである。
		コンビニ（エリア担当）	単価の動き	・来客数は伸びているが、客単価は持続的に低下している。
		コンビニ（エリア担当）	それ以外	・売上の前年割れが継続している。消費者の購買意欲はおう盛ながら、納得できる物しか買わない傾向が続いている。
		コンビニ（エリア担当）	来客数の動き	・急激な気温低下により、ホットドリンクやカップラーメン、手袋などが昨年以上に売れている。しかし、来客数は前年の90%台前半と相変わらず低調である。
		衣料品専門店（企画担当）	販売量の動き	・季節衣料は10、11月と堅調に推移していたが、12月に入り商材不足や降雪等の影響もあり伸び悩んでいる。冬物全般の販売量は横ばいである。
		家電量販店（経営者）	お客様の様子	・消費者は生活必需品の買物にも慎重で、財布のひもは依然として固い。
		乗用車販売店（経営者）	販売量の動き	・名古屋市内の客が激減している。我慢できる物を我慢して将来に備えようとする傾向が今までよりも強くなっている。
		乗用車販売店（従業員）	単価の動き	・今月も低単価のコンパクトカーが主流であり、前年並みの販売台数でも利益は増えていない。
		乗用車販売店（従業員）	お客様の様子	・客の様子をみると、良いところは良く、変わっていないところは横ばいで、悪いところは相変わらず悪いというように動きが固定しており、全体としてはあまり変わっていない。
		乗用車販売店（従業員）	来客数の動き	・来客数が落ち込み強い危機感を抱いていたが、法人客による代替需要があり、前年並みを何とか維持している。
		乗用車販売店（従業員）	販売量の動き	・販売量の動きをみると、景気は良くもなく悪くもなくこれまで並みを維持している。ただし、どちらかと言えば、若干弱含みである。
		自動車備品販売店（経営者）	単価の動き	・カーナビ、オーディオ製品は伸びていないが、スタッドレスタイヤやチェーンが売れ始め、全体としては好調を維持している。
		一般レストラン（スタッフ）	来客数の動き	・降雪により、客の動きが止まっている。
		一般レストラン（スタッフ）	来客数の動き	・忘年会での利用客による酒類販売は増えているが、他の一般客の客単価は上昇していない。
		スナック（経営者）	来客数の動き	・雪などの悪天候で来客数はかなり減っている。混む日もあれば数名の来客しかない日もあり、客の出入りも激しい。
		旅行代理店（経営者）	来客数の動き	・来客数及び受注量が伸びてきている。その受注も直前の受注になっているのが顕著である。
		旅行代理店（経営者）	販売量の動き	・来年は海外旅行者が増えると予想されているが、今年の年末年始は曜日の関係で足は良くない。高齢化を反映してか、旅行へ行く層が日祝日や連休でなくてもよくなってきている。
		旅行代理店（従業員）	来客数の動き	・12月は例年なら正月旅行、宿泊の追い込み時期であるが、記録的な大雪のため、来客数は大幅に減少している。

分野	景気の現状判断	業種・職種	判断の理由	追加説明及び具体的状況の説明
		通信会社（サービス担当）	お客様の様子	・インターネットの光通信サービスへの注文が増加しているが、費用を無料にしているため、費用がかかる話には客は消極的である。
		テーマパーク（総務担当）	単価の動き	・来場者数は、寒さのため前年よりかなり減少している。ただし、客単価はあまり変わらない。
		ゴルフ場（企画担当）	来客数の動き	・月の前半は予約が好調で、目標のみならず前年も上回る勢いであった。しかし、後半は雪の影響で閉鎖を強いられ、売上は半分となっている。
		美容室（経営者）	それ以外	・以前はヘアカラーやトリートメントを美容院でしていた客が、現在は化粧品店で道具を購入して自分でするようになってきている。
		住宅販売会社（経営者）	競争相手の様子	・良い地域と悪い地域の格差が出ている。
		住宅販売会社（従業員）	それ以外	・構造計算のねつ造問題が発覚して以降、構造計算に時間がかかったり建築確認申請の許可が遅くなったりと、工期は大幅に伸びており、その分経費が増加している。また、消費者も住宅購入には今まで以上に慎重になっている。
		住宅販売会社（企画担当）	販売量の動き	・契約単価がここ2、3か月下がってきている。
	やや悪くなっている	商店街（代表者）	販売量の動き	・天候がすぐれず雪が多いため、来客数が伸びず売上は減少している。
		コンビニ（経営者）	お客様の様子	・歳暮商品は、前年に比べて販売量も単価も悪化している。特に零細企業の客からは値引きを要求されているが、これまでになかった動きである。
		コンビニ（店長）	販売量の動き	・記録的な寒さからか、人出が非常に少なく、売上は減少している。
		衣料品専門店（経営者）	来客数の動き	・客単価、客数ともに悪化している。
		乗用車販売店（従業員）	販売量の動き	・ボーナス商戦の時期にもかかわらず、売行きはかなり悪い。
		その他専門店【貴金属】（店長）	販売量の動き	・来客数、売上とも伸びていない。他店もかなり厳しい状況である。
		その他小売【水産物卸売】（経理担当）	お客様の様子	・活発な動きがなく、様子見の傾向がある。
		一般レストラン（経営者）	お客様の様子	・これまで月に2回来てくれた客が月1回になり、また2か月に1回になりと、客足は遠のいている。
都市型ホテル（経営者）		来客数の動き	・底固さを感じるが、愛知万博のリバウンドもみられる。	
旅行代理店（従業員）		販売量の動き	・20年ぶりの寒い冬で、客の動きは鈍くなっている。愛知県は好景気と聞いているが、その割には客の動きはそれほど良くない。	
美容室（経営者）		お客様の様子	・急に寒くなったため、来店客が減少している。	
理美容室（経営者）		来客数の動き	・客の話によると、ボーナス金額もあまり良くない。	
美顔美容室（経営者）		販売量の動き	・大雪で野菜価格が上昇するなど、最近は諸物価が高騰している影響で、当店の客層である主婦は支出を控えている。	
住宅販売会社（従業員）	お客様の様子	・住宅部門の契約件数が減少している。		
悪くなっている	一般小売店【時計】（経営者）	来客数の動き	・クリスマスや年末商戦の書き入れ時にもかかわらず、来客数は少ない。	
	一般小売店【書店】（経営者）	販売量の動き	・30年ぶりの大雪に見舞われて、5～7日間は全く売上がなく、非常に悪い。	
企業動向関連	良くなっている	窯業・土石製品製造業（経営者）	受注量や販売量の動き	・大幅な増収、増益となっている。
		窯業・土石製造業（社員）	受注量や販売量の動き	・受注量が急増し、受注件数も過去最高となっている。12月中の納品希望が多く、残業時間は前月比6割増となっている。
	行政書士	受注量や販売量の動き	・顧問先の企業の中には、中部国際空港や愛知万博の影響で、出荷量や売上が倍増しているところもある。	
やや良くなっている	紙加工品【段ボール】製造業（経営者）	受注量や販売量の動き	・食品関連はやや不調であるが、自動車製造業関連の受注が好調である。	

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
		電気機械器具製造業（経営者）	受注量や販売量の動き	・受注単価は非常に厳しい状況にあるが、需要は以前に比べて安定的に確保できている。
		建設業（経営者）	取引先の様子	・企業の設備投資の受注がかなり増えている。それに加えて、企業オーナー、従業員から、自宅の新築案件がかなり入ってきている。
		輸送業（エリア担当）	取引先の様子	・製造業を中心に貨物輸送量が増加しており、運びきれない状況になっている。燃料費は高止まりしているが、1～2円値下がりしてきている。
		輸送業（エリア担当）	受注量や販売量の動き	・ほぼ毎日、前年同月の荷物量を上回っている。家電製品など家庭向け消費財の荷物量が伸びており、家計の財布のひもが緩み始めているようである。
		輸送業（エリア担当）	受注価格や販売価格の動き	・年末商戦の貨物量が増加している。航空貨物のスペースに限りがあり、いくつかの貨物は乗せられない状況にある。
		金融業（従業員）	取引先の様子	・企業から株式投資等の資金運用の相談をよく受けるようになり、企業では例年に比べると資金の余裕が多少できている。
		金融業（決算予算担当）	取引先の様子	・クレジットカード業界では、クレジットカードによるショッピング売上が3か月連続して前年を上回っている。また、貸倒の状況も中間決算期に続き改善されている。
		会計事務所（職員）	取引先の様子	・大企業と比べて中小企業では回復が遅れているが、冬のボーナス支給状況をみると、前年並みないし微増とやや回復している。
	変わらない	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	・受注件数、販売量は、予想していたよりは悪いが、ほぼ前年並みである。
		鉄鋼業（経営者）	受注量や販売量の動き	・受注量は少ないが案件数は多い。納期は非常に短く、単価は横ばいから若干の低下になっている。
		一般機械器具製造業（経理担当）	受注価格や販売価格の動き	・受注量は微増であるが、各案件とも注文主からの値引き要求が強く、利益目標の確保が厳しい。
		一般機械器具製造業（販売担当）	受注量や販売量の動き	・自動車産業の設備投資意欲は衰えておらず、引き続き生産能力を超える受注量を維持している。
		一般機械器具製造業（営業担当）	取引先の様子	・需要はあるが、自動車製造業に限定した動きである。
		電気機械器具製造業（経営者）	受注量や販売量の動き	・映写機器の販売量は、国内向けは新製品効果などにより増加しているが、海外向けは米国向けが一時的に減少しており、全体として大きな変化はない。一方、監視カメラ関連は値崩れが大きく横ばいである。
		輸送用機械器具製造業（統括）	受注量や販売量の動き	・主力取引先が現在再建中であり、少し明るさは見えてきたが、まだ少し時間がかかる。
		建設業（総務担当）	それ以外	・引き続き、原油価格の高騰が収益を圧迫している。
		通信業（営業担当）	取引先の様子	・取引先企業の投資意欲は、引き続き堅実である。
		金融業（企画担当）	受注量や販売量の動き	・銀行間の競争激化もあり、例年なら年末にかけて増加する住宅ローン金額が今ひとつ伸びていない。耐震偽装事件の影響による住宅の買い控えも散見される。
		広告代理店（経営者）	取引先の様子	・受注量は十分あるが、受注価格、取引条件は非常に悪い。
		広告代理店（制作担当）	取引先の様子	・定期的な出稿量はやや減少傾向であるが、小案件は増えており、全体ではあまり変わっていない。
		公認会計士	取引先の様子	・顧問先中小企業のボーナス支給額は、前期と比べて横ばいしないし微増であり、あまり変化がない。
	やや悪くなっている	輸送業（従業員）	受注量や販売量の動き	・異常な寒波の到来により、消費は大きく減退している。加えて原油価格の高騰が続いており、収益を圧迫している。
	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	・販売価格の低下が続いている。
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	・2007年問題があり、求人数は増加している。特に金融機関などでは、派遣社員の活用が更に増えている。
		学校[大学]（就職担当）	求人数の動き	・薬品、食品、眼鏡、医療機械の卸小売業、IT関係や機械、工具の製造業が、事業拡大のため、追加人員を求めている。
	やや良くなっている	人材派遣会社（社員）	求人数の動き	・正社員の人材紹介の受注案件が増えている。

分野	景気の現状判断	業種・職種	判断の理由	追加説明及び具体的状況の説明
		人材派遣会社（社員）	求人数の動き	・大手製造業関連からの人材派遣需要が増えている。正社員の新規採用を抑えて派遣社員で対応する傾向がみられる。
		人材派遣会社（経営企画担当）	雇用形態の様子	・顧客企業からの技術者ニーズは堅調である。
		人材派遣会社（営業担当）	周辺企業の様子	・製造業を中心に求人依頼が増加している。また、派遣スタッフの労働時間も、秋口以降伸びている。
		新聞社〔求人広告〕（営業担当）	求人数の動き	・浜松地区を中心に製造業やIT関連で求人募集が活発であり、1月に開催する転職フェアの参加企業も過去最高の勢いである。この分野の人手不足は顕著であり、営業職の募集にも人が集まりにくい状況にある。
		職業安定所（職員）	求職者数の動き	・新規求職者数は3か月連続で前年比減であり、11月の有効求職者数も1年ぶりに1万人を下回っている。
		職業安定所（職員）	採用者数の動き	・求人増加とともに、就職者数も増加している。
		職業安定所（職員）	求人数の動き	・全体的に求人数が増加している。
		民間職業紹介機関（経営者）	求職者数の動き	・企業の高い求人意欲が続いている。雇用環境の好転に伴い、より良い条件を求めて転職する者の数が増えている一方で、退職者を引き留めようと希望部署への異動や給与等の条件見直しをする企業も増えており、人出不足感が増している。
		民間職業紹介機関（職員）	求人数の動き	・求人数は増え続けている。
		変わらない		人材派遣会社（経営者）
人材派遣会社（社員）	採用者数の動き			・求人数は当初の見込みを上回っているが、求職者と見合わず採用に至らないケースが多いため、採用者数は停滞している。
職業安定所（所長）	求人数の動き			・雇用者数の指標となる雇用保険被保険者数は2.8%約2500人増加している。その一方で、新規求職者数、月間有効求職者数は例年と大差ないが、新規求人数は前年比25.8%減少し、月間有効求人数も同14.5%減少している。
職業安定所（職員）	求職者数の動き			・求人数は横ばいである。求職者数も若干減少ないし横ばいである。
職業安定所（管理部門担当）	雇用形態の様子			・新規求人数は前月一時的に減少したが、今月は再び増加している。しかし派遣、請負求人が35%と、非正規社員へのニーズが相変わらず高い。
やや悪くなっている				
悪くなっている	新聞社〔求人広告〕（担当者）	求人数の動き	・大手自動車メーカー関連の期間工募集は好調を維持しているが、一般求人は中部国際空港、愛知万博の求人増による反動により、前年比で2けた割れとなっている。	

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	タクシー運転手	乗客数の動き	・今月は例年より多い忘年会に加え、30数年ぶりの大雪のため、タクシーは連日フル稼働し、例年の2倍以上の売上があった。
	やや良くなっている	百貨店（営業担当）	お客様の様子	・ファッション性の高い高額商品を中心に消費の高まりが顕著である。季節商品のコート、ブーツ、マフラー、手袋などの売上は、多いもので前年の2倍、少ないものでも3割増となっている。
		百貨店（営業担当）	お客様の様子	・12月中旬から大雪に見舞われ、非ウールのコートの売上は前年の2.5倍以上となり、品切れ状態が続いた。また、高額のカシミアのセーターやコートも人気があり、単価の上昇につながった。
		コンビニ（経営者）	来客数の動き	・客単価の下落は続いているが、来客数が増加しているため、全体としては若干上向き傾向である。
		コンビニ（店長）	単価の動き	・来客数は変わらないが、低迷していた客単価がようやく前年を上回る状況になってきた。

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
		家電量販店（経営者）	販売量の動き	・11月中旬以降の寒さのため、暖房製品の売上は前年比で50～100%増加した。この特需以外の動きをみると、薄型大画面テレビは引き続き好調であるが、パソコンは相変わらず不調である。白物家電でも洗濯機の売上は高額乾燥機能付きの影響で前年比10%以上増加したが、冷蔵庫は10%近く減少した。
		その他専門店〔酒〕（経営者）	販売量の動き	・今月は年末・歳暮商戦の中でいちげんの客の来店も多く、高級酒が良く売れた。
		観光型旅館（経営者）	来客数の動き	・12月の前半は予約客数が前年比20%近い増加をみせたが、後半は雪の影響でキャンセルが多く、月全体では5%増にとどまった。
		タクシー運転手	来客数の動き	・大雪のためタクシー利用客が一時的に増加した。
		タクシー運転手	来客数の動き	・今月は初旬からの雨、中旬からの雪により足場が悪く、タクシー利用客が増加した。
		通信会社（役員）	販売量の動き	・比較的余裕のある家庭に多いといわれるケーブルテレビの契約数が、年末という季節変動要因を差し引いても、従来を上回る勢いで伸びている。
		テーマパーク（職員）	単価の動き	・夏場に入場料の値下げを行ったにもかかわらず、食事や土産類の購入が増えたため、売上は前年と同じ水準となった。
	変わらない	一般小売店〔鮮魚〕（従業員）	お客様の様子	・今月は大雪のため宅配便を利用する売上に悪影響が出たが、歳暮ギフトの部門では法人、個人を問わず昨年を上回る受注があった。
		百貨店（売場主任）	来客数の動き	・家族連れやカップルの来店が増加し、また若年層では女性のリードによる購入が目立つ。
		百貨店（営業担当）	販売量の動き	・12月は積雪後の数日間冬物の売上が大きく落ち込んだが、その後改善し、月全体の売上は前年並みにまで戻した。しかし、ミセス商品は積雪直後の売上ダウンを取り返せないままである。
		スーパー（店長）	単価の動き	・月の前半は客単価が上がらなかったが、後半は雪の影響で買物頻度が減少したため、その分客単価は上昇した。
		スーパー（店長）	販売量の動き	・大雪のため客単価が上昇し、売上が増加した。
		スーパー（総務担当）	単価の動き	・降雪のため、特に除雪用品や防寒用の長靴など実用的な商品を中心に売上が伸びたが、客単価はそれほど上がっていない。
		スーパー（副店長）	単価の動き	・12月の記録的大雪により、客に冬物衣料や食料品の買いだめ傾向がみられ、来客数、客単価とも前年を上回った。
		コンビニ（経営者）	販売量の動き	・11月中旬以来天候が悪かったうえに、12月の大雪の追い打ちにより、今月中盤はかなり苦戦した。後半は歳暮ギフトが好調に推移したため、全体として来客数は減少したものの売上は若干増加した。
		衣料品専門店（経営者）	販売量の動き	・大雪のため、売上は前年に比べて若干悪化した。ただ、コートやジャケットが売れたため、単価は上昇した。
		衣料品専門店（経営者）	来客数の動き	・月の前半は好調な出だしであったが、中旬以降は大雪のため来客数が減少し、売上目標に届かなかった。
		乗用車販売店（経営者）	お客様の様子	・車の買換えの商談の中で車種のレベルや購入資金を下げる傾向が強くなり、支払方法もローン期間を短縮するなど堅実になっている。
		乗用車販売店（経理担当）	販売量の動き	・市場はガソリン価格の高騰もあり、軽自動車や小型車が中心になっている。このため高額車のセダンが中心の販売店は大変厳しい。また、北陸のディーラーにとって久々の12月の積雪は痛手である。
		乗用車販売店（営業担当）	販売量の動き	・雪の影響もあるが、今月の販売台数は前年比10%減少した。
		乗用車販売店（経理担当）	販売量の動き	・販売受注台数は新型車が発売されたにもかかわらず、ほぼ横ばいで推移している。
		自動車備品販売店（従業員）	来客数の動き	・大雪によりタイヤ関連商品の動きは活発であったが、来客数が大幅に減少した。
		高級レストラン（スタッフ）	販売量の動き	・ボーナス後の個人利用度が高い時期に大雪が降ったため、忘年会などのキャンセルが相次ぎ、大きな損失を受けた。クリスマスの3連休はなんとか例年並みの集客となったが、12月全体では例年の90～92%の集客となった。

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
		一般レストラン（スタッフ）	来客数の動き	・大雪の影響で営業に支障を来した店舗もあり、売上低下は避けられない。ただ、街中や駅前の居酒屋等ではほとんどキャンセルがみられない。
		都市型ホテル（スタッフ）	単価の動き	・一般宴会は受注件数の増加により増収を見込んでいる。レストランの通常営業では来客数は前年並みであるが、客単価が減少したため減収となる。式場の供給過多による婚礼宴会は実施件数の減少、また宿泊部門は客室販売単価の減少により減収となる見通しで、全体ではほぼ前年並みとなる。
		都市型ホテル（スタッフ）	販売量の動き	・レストランの来客数は増加傾向にあるが、宿泊、一般宴会を含めた売上は依然として前年を下回っている。
		パチンコ店（店員）	来客数の動き	・大雪のため、来客数、売上、粗利益とも前年を下回った。
		住宅販売会社（従業員）	来客数の動き	・大雪のため、来客数が大幅に減少し、客との折衝もなかなか進まなかった。
		住宅販売会社（従業員）	販売量の動き	・家計に余裕のある客が多くなり、建築予算は上昇傾向にあるが、12月は大雪の影響で販売量が伸び悩んだ。
	やや悪くなっている	商店街（代表者）	来客数の動き	・大雪により入出が更に悪化している。
		百貨店（営業担当）	来客数の動き	・大雪の影響と駅前商店街の空洞化により来客数が減少している。
		スーパー（営業担当）	それ以外	・雪が多かったため、月2回も値上がりした灯油を含め、暖房費の増加が家計を圧迫している。
		コンビニ（経営者）	来客数の動き	・大雪のため来客数が減少した。
		乗用車販売店（総務担当）	販売量の動き	・今月は新型の小型車を発売し、受注の最大化を狙ったが、既販車も含めて受注総量は計画を大きく下回り、前年と比較しても低迷している。
		スナック（経営者）	来客数の動き	・来店客の業種が忙しいにもかかわらず、今月の売上は期待に反し前年の85%となった。大雪が降ったり、現金払いの客が少なかったためであるが、忘年会と新年会を一緒に行うという客もみられた。また、個人商店の経営者からは「非常に厳しい」という声が聞かれる。
		旅行代理店（従業員）	販売量の動き	・雪の影響などで旅行のキャンセルが多く、売上は前年比で15%減少した。
		テーマパーク（職員）	来客数の動き	・久しぶりの大雪で、入場者数は前年に比べ2けた近い減少となった。内容的には個人客は出足が鈍く、団体客・グループではかなりのキャンセルが発生した。
		競輪場（職員）	単価の動き	・入場者数は今月も減少している。1人当たり売上単価は3か月前に比べ1%下落している。
		住宅販売会社（従業員）	単価の動き	・最近では新築物件の着工数は減少傾向にあり、大規模なリフォーム工事が目立ち始めている。また、住宅工事にかける費用が年々減少しつつある。
		住宅販売会社（総務担当）	それ以外	・積雪量が多いため、工事の進捗や受注に影響が及んでいる。また、建築現場の除雪費の発生などが利益の圧迫要因となっている。
	悪くなっている	商店街（代表者）	来客数の動き	・近年まれに見る12月の大雪で入出が極端に減った。売上も同様に激減している。年末のため、多くの商店が困惑している。
		住関連専門店（店長）	販売量の動き	・12月に入ってから、新築やプライダルなど目的買いの客が極端に減り、売上が大幅に落ちている。
企業動向関連	良く なっている	-	-	-
	やや良くなっている	食料品製造業（企画担当）	受注量や販売量の動き	・高額商品の伸びが顕著である。
		一般機械器具製造業（経営者）	受注量や販売量の動き	・取引先からの引き合いや、引き合いに対する受注の割合などが強含みで推移している。
		電気機械器具製造業（経理担当）	受注量や販売量の動き	・受注は好調で、2月まで続く。
	輸送業（配車担当）	受注量や販売量の動き	・今月は雪害による影響がなければ、前年以上の物量、利益が確保できた。	
	変わらない	繊維工業（経営者）	受注量や販売量の動き	・相変わらず受注量の確保に苦労している。
精密機械器具製造業（経営者）		取引先の様子	・各社とも眼鏡の新製品への取組は行っているものの、依然として産地では厳しい状況が続いている。	

分野	景気の現状判断	業種・職種	判断の理由	追加説明及び具体的状況の説明
		輸送業（配車担当）	受注量や販売量の動き	・値上がりした軽油やタイヤなどの費用負担が大きくなっている。
		金融業（融資担当）	取引先の様子	・生活雑貨卸では例年以上に冬物出荷が続いており、初冬からの寒さが個人消費に好影響をもたらしている。
	やや悪くなっている	建設業（経営者）	受注量や販売量の動き	・12月としては20年ぶりの大雪に見舞われ、12月工期の工事が延びたため売上高が減少した。また、除雪費用の発生で、工事の採算も悪くなっている。
	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	職業安定所（職員）	求職者数の動き	・求人数、求職者数ともに増加している。特に新規求人数、有効求人数とも前年比20%以上の伸びとなっている。非正規型求人が5割を超えたことで本格的とは言い難いものの、着実に回復に向かっている。
		民間職業紹介機関（経営者）	求職者数の動き	・少ない例であるが、派遣登録スタッフの中で正社員希望者が社員に採用された。
	変わらない	人材派遣会社（社員）	雇用形態の様子	・即戦力となる一時的、臨時的求人が目立っている。
		新聞社〔求人広告〕（担当者）	求人数の動き	・12月の求人広告は前年に比べ2割減少している。パート、アルバイト関係は前年と変わらない。
		学校〔大学〕（就職担当）	採用者数の動き	・学生の内定率は前年よりやや良い。
	やや悪くなっている	求人情報誌製作会社（編集者）	求人数の動き	・全体の求人数は減少傾向をたどっている。このなかでアウトソーシング関連企業の求人割合は依然高く、期間雇用が多い。求職者の動きが鈍化していることも影響し、一般企業に求人意欲が感じられない。
	悪くなっている	職業安定所（職員）	周辺企業の様子	・12月に従業員約10人規模の企業整備が数件見受けられた。

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	百貨店（売場主任）	販売量の動き	・気温の低下に伴い、防寒用品の売上が増加している。特に、マフラーは前年の2倍、手袋は3倍と絶好調である。また、アクセサリーを中心としたクリスマスギフトも売上が20%増えている。
		百貨店（企画担当）	来客数の動き	・紳士服では、コートやマフラーなどの防寒具の動きが非常に良く、売上は前年比でほぼ2けた増となった。
		コンビニ（経営者）	来客数の動き	・売上は夏に比べて落ちているが、対前年比では20%伸びている。オンリーワンの魅力を持った店作りにより力を入れることによって、来客数が増えている。
	やや良くなっている	商店街（代表者）	販売量の動き	・クリスマス商戦は曜日配列も良く、売上は前年比120%であった。
		一般小売店〔時計〕（経営者）	販売量の動き	・クリスマス商戦では相手に贈るよりも自分のために購入する客が目立った。普段の月ではないので、高額の商品を求める客と、どんな物でも良いという客の違いがはっきりと出ていた。また、しゅん工記念によるまとまった仕事も入ってきた。
		一般小売店〔精肉〕（管理担当）	お客様の様子	・ギフト需要期に入り、法人の利用が例年より多い。単価は低いが、数量は昨年を上回っている。
		一般小売店〔衣服〕（経営者）	販売量の動き	・今年の冬は寒波の影響で想像以上に寒く、冬物衣料を求めて来店する客が増えた。そのため、売上も前年に比べて伸びている。ただし、気候の影響による伸びであり、全体としての景気が上向いているわけではない。
	百貨店（売場主任）	販売量の動き	・気温の低下に伴い、重衣料やコート、ウォームピズ対応のセーターの動きが好調である。	
	百貨店（売場主任）	単価の動き	・先月ごろから高額商品に動きが出てきた。宝飾、時計、美術品などにおいても、特に限定品や珍しい商品に対する購買意欲が増してきた。また、ボリュームゾーンで防寒用のコートや季節商品の単価が上昇した結果、売上の増加につながった。	

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
		百貨店（売場主任）	お客様の様子	・紳士服関連の動きがとても良い。気温が低くなったこともあり、防寒用品を中心として好調に推移している。またクリスマス関連の商品の動きも良く、売上が久々の大幅増となった。
		百貨店（広報担当）	単価の動き	・高額商品の指輪や時計がよく売れている。
		百貨店（営業担当）	販売量の動き	・例年のない寒さの影響で、手袋、コート、布団などの販売が絶好調である。また、紳士服の売上が、寒さや企業の好業績の影響で昨年より10%以上の増加となった。
		百貨店（営業担当）	お客様の様子	・株価の上昇とともに、ブランド品の時計などの動きが好調である。
		百貨店（統括）	販売量の動き	・気温の関係で防寒具の売行きが好調で、前年比がプラスに転じている。
		百貨店（売場担当）	来客数の動き	・12月に入って来客数が前年比で増加しているほか、クリスマス商戦ではラグジュアリーブランドを中心に高額品の動きが良い。また、気温の低下に伴いウールコートが前年比で150%を超える売上となっている。
		スーパー（経営者）	単価の動き	・急激に寒くなり生鮮品の需給が逼迫してきたことで、単価が回復傾向にある。また、生鮮品については、年末は例年になく上質の物を買う動きがみられた。一昨年に比べ、マグロのトロやフグ、和牛の伸びが顕著で、これが年末商戦を盛り上げた。その一方、価格比較が容易な調味料や飲料はより厳しい状況となり、単価は下がり続けている。
		スーパー（店長）	単価の動き	・クリスマス商戦、お正月商戦で客単価が上昇した。スーパーマーケットの数が増加しているなかで、冬のギフトから単価が上がってきており、各家庭がイベントにお金をかけるようになってきている。
		スーパー（店長）	販売量の動き	・気温の低下により、衣料を中心に冬物の売行きが好調である。
		スーパー（店長）	販売量の動き	・10日以降の記録的な寒波の襲来で、衣料品を中心にした冬物商品や暖房関連が非常によく売れたのに加え、価格の少し高い商品にも動きがみられた。
		スーパー（経理担当）	販売量の動き	・例年のない寒さの影響で、衣料品をけん引役として、食品関係も鍋物商材を中心に順調な推移となった。
		スーパー（経理担当）	お客様の様子	・客は価格ではなく品質を重視しており、高付加価値、高単価商品の動きが堅調になってきた。
		スーパー（広報担当）	販売量の動き	・気温の低下に伴い、防寒関連商品、特に衣料品の動きが良い。年末商戦も好調である。
		スーパー（開発担当）	販売量の動き	・今月は年末を含めて売上が前年を上回っている。これは、企業の12月の賞与の支給額が増えたことが大きく影響している。
		コンビニ（店長）	販売量の動き	・既存店売上は10月がマイナス2.5%、11月がマイナス2.4%、12月は20日現在でマイナス2.1%という推移である。12月は低気温で、改善傾向が強まっている。
		衣料品専門店（経営者）	お客様の様子	・販売量が伸びており、特に安い物が売れだしている。また、今月中旬ごろからプレセールが始まったので、高額品も少しずつ売れだしている。ただし、よく売れるというほどの勢いはない。
		衣料品専門店（営業・販売担当）	単価の動き	・スーツのオーダーに際して、流行もあるが、ウォームビズの浸透でベストを注文する客が増え、単価が上昇している。
		家電量販店（経営者）	販売量の動き	・デジタル家電の販売増に伴い単価が上がったほか、気温の低下で暖房商品の動きが良くなっている。
		家電量販店（店長）	販売量の動き	・気温の低下に伴って暖房器具が爆発的に売れた。また、ゲーム機なども非常に好調に推移しているが、DVDの伸びが悪いほか、購買意欲を高めるような機能がない冷蔵庫は相変わらず低迷している。
		乗用車販売店（経営者）	お客様の様子	・客の保有する株が値上がりしたり、冬のボーナスが昨年より良かったりと、景気の良い話をよく聞くようになってきた。
		乗用車販売店（経営者）	お客様の様子	・寒波の影響で、暖房器具、衣類などが活発に動いている。
		住関連専門店（店長）	販売量の動き	・昨年に比べ、ボーナス支給直後の売上に手ごたえがあった。

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
		その他専門店 [スポーツ用品] (経理担当)	販売量の動き	・厳しい寒さで各社とも冬物の売行きが良い。これで春先の冬物の返品数が減少するため、身軽な状態で春夏商戦に入ることができる。
		高級レストラン (店長)	単価の動き	・今まで減少していた企業の会食が増えてきている。
		高級レストラン (支配人)	単価の動き	・季節性による販売量の伸びは予想していたが、単価の上昇が更なる好結果につながった。
		スナック (経営者)	来客数の動き	・景気回復の影響が当店にも及び、数年ぶりに売上が伸びた。
		都市型ホテル (スタッフ)	来客数の動き	・個人の宿泊が、ビジネス客、観光客共に確実に伸びてきている。特に、クリスマス期間は宿泊、レストラン共に、客の数が昨年よりも大幅に増えた。競合店も同様の状況である。宴会関係も順調で、各セクションとも消費が動き出したという実感がある。
		都市型ホテル (役員)	来客数の動き	・宿泊及びレストランでの来客数が増加しつつある。これらの部門では売上也2か月連続して前年を上回っている。
		都市型ホテル (営業担当)	来客数の動き	・宿泊は、単価の低下が続いている一方で、エージェント経由のほか、インターネットからの個人ビジネス客、スポーツ関係や東アジアの団体客の伸びが良く、売上は前年を上回った。お正月の宿泊も例年通り順調に入ってきている。 ・宴会に関しては、婚礼が大幅に伸びた一方、一般宴会は企業、個人共に前年並みとなった。宴会全体の売上は前年を上回ったものの、反対に費用は高くなってきている。
		タクシー運転手	お客様の様子	・客の乗車機会が堅調に増加しているのに加え、年末の繁忙期に入り、さらに加速感が感じられる。
		タクシー運転手	それ以外	・例年のない寒波でタクシー業者も好調であるほか、防寒用品も出回っている。
		タクシー運転手	お客様の様子	・恒例の人気イベントの開催や、忘年会で客の増える時期であるが、例年に比べると売上は伸びてきている。
		通信会社 (店長)	来客数の動き	・冬休みで家族連れでの来店が目立ったほか、ボーナスが支給されたこともあり、携帯電話の複数台数の買い換えが目立った。
		通信会社 (社員)	販売量の動き	・年末は昨年よりも売上が5割程度伸びた。テレビの購入が増えるなかで、デジタル放送をみるならケーブルテレビでという客が増えている。
		競輪場 (職員)	単価の動き	・今月の購買単価は31,990円になった。3か月前の19,348円と単純に比較すると非常に良いが、これは今月のレースがG1と最上級クラスであった結果である。一方、場外発売は16,584円であり、9月の16,269円の比べるとやや良くなっている。
		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	・今月は豪雪の影響もあるものの、レンタル売上は好調である。
		住宅販売会社 (経営者)	来客数の動き	・問い合わせ数が少しではあるが増えつつある。また、下請業者の忙しさも増えつつあり、それぞれの業者の施工単価も上がりつつある。
		住宅販売会社 (従業員)	販売量の動き	・周辺相場よりも少し高めに価格設定された物件の販売が堅調に推移している。
	変わらない	一般小売店 [衣服] (経営者)	販売量の動き	・寒波のおかげで重衣料を中心にニット、パンツなどの動きが活発である。特に、コートなどは1月商戦での品不足が心配されるほどで、全店舗とも25日時点で前年の売上をクリアできた。数年ぶりの全店舗での売上目標達成は確実である。
		一般小売店 [花] (経営)	競争相手の様子	・正月商品の売上は前月より良いが、他業種の参入で業界全体の売上は減少している。
		一般小売店 [菓子] (経営企画担当)	販売量の動き	・12月と9月の売上前年比を、上位5店舗の平均で計算してみると、12月が88.8%、9月が97.5%であった。12月に入りギフト商戦が非常に悪い。一方で、それ以外ではほぼ横ばいであることから、これは一時期な悪化である。
		一般小売店 [衣服] (経営者)	お客様の様子	・12月後半から本格的に寒くなり、来客数が増えて冬物商品がよく売れた結果、売上が伸びた。

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〔カメラ〕(販売担当)	お客様の様子	・ボーナスが支給されたにもかかわらず、客の購入意欲が強いとは感じられない。
		百貨店(売場主任)	来客数の動き	・ギフトについては、割引率を上げて昨年の売上を確保しているが、従来の乾物などのギフトについては厳しい状態が続いている。
		スーパー(経営者)	競争相手の様子	・近隣の競合店の大多数が低価格を打ち出しているの で、客も目玉商品の買い回りをしており、利益の確保が厳しい状況である。
		コンビニ(経営者)	単価の動き	・例年に比べてクリスマス関連グッズの売上があまり伸びず、客単価の上昇がみられなかった。
		衣料品専門店(経営者)	来客数の動き	・実売にはつながっていないが、高級品を品定めする来店客が増えた。
		住関連専門店(経営者)	販売量の動き	・飲食店向けの業務用の商品販売は低迷を続けている一方で、家庭用商品がこの不振をカバーしている。
		その他専門店〔医薬品〕(経営者)	来客数の動き	・前年までは新店舗を出せば4～5年は伸び、3年程度は2ケタ成長となっていたが、同業者との競争激化や、他業種との競合により来客数が減少し、既存店売上の伸びが鈍化している。
		その他専門店〔宝石〕(経営者)	お客様の様子	・商品を買ってもらうだけでなく、買取りや下取り、リフォーム、修理なども手がけ始めた効果が出てきており、売上は昨年比べて10%以上アップしている。
		その他専門店〔印鑑〕(店長)	販売量の動き	・法人に対する売上は増加したが、個人客に対する売上は依然として低調である。
		観光型ホテル(経営者)	単価の動き	・今月は人員ベースでは前年をやや上回りそうであるが、宿泊単価、付帯消費単価は総じて低く、売上は何とか前年に届くか届かないかという水準である。
		観光型旅館(経営者)	お客様の様子	・景気は上向きと伝えられているが、客の動きは特に良くなっていない。まして大雪の影響で一番の稼ぎ時に宿泊キャンセルが続いている。
		観光型旅館(経営者)	お客様の様子	・厳しい寒さや、積雪や道路の凍結などで来客数が減少しているほか、全体的に客単価が低下している。
		都市型ホテル(支配人)	販売量の動き	・月末を中心に、宿泊、宴会の売上が前年を上回った。
		旅行代理店(経営者)	販売量の動き	・大雪と寒さの影響で申込件数が伸びてこない。
		旅行代理店(店長)	お客様の様子	・海外旅行については動きが鈍い。薄型テレビなどに旅行費用が使われているためであり、テロや鳥インフルエンザ(高病原性鳥インフルエンザ)の不安がある旅行へ参加しなくてもよいといった感がある。一方、ハネムーンなどへの影響は少ない。
		旅行代理店(広報担当)	お客様の様子	・今年は12月31日、1月1日が土曜、日曜という長期休暇の取りにくい日並びであるにもかかわらず、前年よりも年末年始の旅行申込が好調である。しかし、単価は低く、売上は横ばいである。また、大寒波の影響で、店頭に来客が少ないことが懸念材料である。
		タクシー運転手	お客様の様子	・タクシー会社が34社、タクシーの台数が2700台と以前に比べて増えているのに対して、客の数は変わっておらず、年末も忙しさが感じられない。
		タクシー会社(経営者)	お客様の様子	・繁華街での人の往来が非常に少ない。
		通信会社(経営者)	お客様の様子	・年末商戦はやや盛り上がりがあるものの、例年と比べると力強さに欠ける。
		遊園地(経営者)	来客数の動き	・12月は長期的な寒波の影響で、来客数は昨年を下回り低調であった。
		競輪場(職員)	単価の動き	・1人当たりの購買単価は低下傾向に歯止めがかかり、低位ながら安定している。
		その他サービス〔学習塾〕(経営者)	来客数の動き	・今年の春から生徒数の多い状態が続いている。
		住宅販売会社(経営者)	単価の動き	・年度末の需要期を前に来客数が若干増えている。しかし、成約数などをみると好転していない。
		住宅販売会社(総務担当)	来客数の動き	・展示場への来客数が前年比でやや増加しているが、1年以内に建築を考えている客よりも、3～5年先に考えている客が増えている。
		その他住宅〔展示場〕(従業員)	お客様の様子	・12月のアンケート回答者への景品単価を上げると来場数は増えたが、3年以上先に建てる予定の客ばかりが増えた。

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
	やや悪くなっている	乗用車販売店（営業担当）	販売量の動き	・当社は前年並みの販売台数であったが、近隣全体で見ると前年より落ち込んでいる。
		その他専門店〔医薬品〕（店員）	販売量の動き	・気温が低下してからは、よく売れる商品は一定の販売量で推移していたが、今のところはそれが落ち着いてきた。特に、新製品の動きが若干落ちてきている。
		美容室（店長）	販売量の動き	・セット販売を行っている化粧品の売行きが悪く、売上が例年よりも約50万円減少した。
		住宅販売会社（経営者）	お客様の様子	・地価の上昇に対しては、まだ市場のニーズがついて来ていない。一方で、業者は仕入れが難しくなっているため、取得競争が激しさを増し、地価の上昇が少なからずみられる。一部ではパブル状態になっている。
		住宅販売会社（従業員）	お客様の様子	・構造計算書偽装問題の影響で、販売中のマンションの構造に対して心配する客が増えている。大手デベロッパーには大きな影響はないものの、新興デベロッパーでは来場客が減少するなど、影響が出ている。
	悪くなっている	商店街（代表者）	来客数の動き	・これまでの売出しのマイナス分を取り返すべく、各商店街で再度催しを行っているが、なかなか成果が出ないまま年末が終わる。
企業動向関連	良くなっている	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いる。
		建設業（経営者）	受注量や販売量の動き	・ここに来て受注が相次いで決まった。また、来年の案件についても早くも打診がある。来年も良い案件が多い。
	やや良くなっている	繊維工業（総務担当）	取引先の様子	・例年に比べて寒いため、冬物の販売状況が好転している。当社でも取引先の在庫の減少で、出荷量が増えてきた。
		パルプ・紙・紙加工品製造業（経営者）	取引先の様子	・得意先から忘年会に呼ばれることが多く、その際には徐々に業績が良くなっているという話が多く聞かれる。
		出版・印刷・同関連産業（情報企画担当）	受注量や販売量の動き	・次の四半期の受注量が増加したが、定期情報物が多く、販促物は今一つ増えていない。インターネット関係の注文も頭打ちである。
		金属製品製造業（管理担当）	受注量や販売量の動き	・大阪地区の注文が落ち着いてきている一方、名古屋地区の方が活発になってきている。全体的に企業の設備投資が増えている。
		金属製品製造業（営業担当）	受注量や販売量の動き	・自動車産業向け受注量が増えてきている。
		一般機械器具製造業（経営者）	受注量や販売量の動き	・製鉄関連の取引先では高い利益が出ている。各社はさらなる増産を目指して積極的な投資を実施している。さらに、これまで抑えられていた老朽設備の更新のための投資も活発である。当社も大型案件の受注が増えている。
		電気機械器具製造業（営業担当）	受注価格や販売価格の動き	・協定価格の定められた材料に対して、経費を含めて値上げが認められた。
		電気機械器具製造業（宣伝担当）	受注量や販売量の動き	・好調な薄型テレビやDVDなどのAV商品に加え、急激な気温の低下により冬物商品の荷動きが活発になっている。
		建設業（経営者）	受注量や販売量の動き	・民間企業のほか、医療、福祉関連施設で設備投資の増える兆候がみられる。
		輸送業（営業担当）	受注量や販売量の動き	・大手建材メーカー関連の輸送では、年度内の駆け込み注文の影響で戸建て住宅が増加し、幹線便の特便数が久しぶりに計画を上回った。一方、一般便も見積り請は相変わらず多いが、運賃が安く、実績にはつながらない。
		不動産業（営業担当）	取引先の様子	・今まではマンションや事業用地の需要に限られていたが、自社ビルや商業ビル用地の需要が増えてきているので、地価が若干上向いてきている。
		新聞販売店〔広告〕（店主）	受注量や販売量の動き	・購読数は横ばいだが、クリスマスから年末商戦にかけて折り込み広告数が伸びている。
		広告代理店（営業担当）	受注量や販売量の動き	・好調な景気を反映して、広告の発注状況も良くなってきている。
		その他サービス業〔イベント企画〕（経営者）	受注量や販売量の動き	・昨年よりも年末のカウントダウンイベントが増えてきている。

分野	景気の現状判断	業種・職種	判断の理由	追加説明及び具体的状況の説明
	変わらない	その他非製造業 [機械器具卸] (経営者)	受注量や販売量の動き	・今年の冬は寒さが厳しいので、冬物商材がよく出た。
		食料品製造業 (従業員)	受注量や販売量の動き	・クリスマス前の大寒波で交通網が寸断され、受注はあるが荷物が届かない状態が続いており、売上は前年並みを維持するのがやっとの状態である。
		繊維工業(総務担当)	受注量や販売量の動き	・年明けの催事用の商品が仕入れてきておらず、少し心配な状況である。
		化学工業(経営者)	受注量や販売量の動き	・11月は在庫調整の影響で極端に悪かったが、12月に入り少し売上も戻ってきた。しかし、受注状況は依然として一進一退が続いており、予断を許さない状況にある。
		金属製品製造業 (経営者)	取引先の様子	・商品の種類により動きの違いが大きく出てきている。
		金属製品製造業 (総務担当)	取引先の様子	・外注加工業者でもフル生産が続いており、年末年始にかけても生産枠にほとんど余裕がない。
		電気機械器具製造業 (経営者)	取引先の様子	・自動車関連の材料や部品メーカーは、海外設備の増設のために多忙である。
		その他製造業 [履物](団体役員)	受注量や販売量の動き	・メーカーに対する問屋からの注文は、期近発注が多いほか、多品種、小ロット、短納期への対応が要求されている。
		輸送業(営業担当)	それ以外	・燃料の値下げにより、予想以上に経費が削減できた。
		金融業(支店長)	取引先の様子	・物流の動きが少し悪くなっている。特に12月については大雪のために運送業が良くなかった。
	コピーサービス業 (従業員)	受注量や販売量の動き	・構造計算書偽装問題で、リフォーム業界や建物検査機関は忙しくなっている。特に、不安を感じている個人客からの問い合わせへの対応に追われている。それに伴い、リフォーム業界からは客向けパンフレットの増刷や改訂版の印刷受注が増えている。	
	やや悪くなっている	電気機械器具製造業(企画担当)	受注量や販売量の動き	・取引先からの注文量が減少していく一方で、コスト増への対応も考えなければならない状況になっている。来年の第1四半期までは非常に厳しい。
悪くなっている	-	-	-	
雇用関連	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41か月連続で増加している。建設業や製造業の設備投資に関係のある業種の好調を受けて、建築設計、施工管理、機械設計などの事業所サービス業の求人も増えている。
	やや良くなっている	職業安定所(職員)	求人数の動き	・すべての産業で求人数が前年比で増加しているなど、積極的な事業活動が続いている。
		職業安定所(職員)	採用者数の動き	・新規求職者数の減少傾向に歯止めがかかり、それに合わせるように就職者数の増加が続いている。特に、パートの就職者数の増加が著しい状況が続いている。
		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、対前年比で6か月連続増加しており、有効求人倍率も7か月連続で前月を上回るなど、上向き傾向にある。
		職業安定所(職員)	採用者数の動き	・12月は例年取扱量が少なく3か月前との単純な比較はできないが、新規求職者数の落ち込みに比べ、就職件数、新規求人数の落ち込みは軽微であることから、就職に結びつく確率が高くなっている。
		民間職業紹介機関(営業担当)	採用者数の動き	・一部の企業で高卒の採用枠を広げる動きが出てきた。
		学校[大学](就職担当)	周辺企業の様子	・依然として中小零細の製造業は継続的に採用を行っているものの、理系学生が確保できていない。学生の応募情報があれば、大学に出向いても対応するという姿勢をみせており、採用意欲は非常に高い。
		学校[大学](就職担当)	採用者数の動き	・年末にかけて、企業の採用担当者による来訪数が大幅に増加した。来年度の採用予定人数も3割程度増えている。
	変わらない	人材派遣会社(経営者)	雇用形態の様子	・年末特有の慌ただしさが出てきているが、雇用形態が一変しており、派遣よりも紹介予定派遣、正社員志向が目立つなど、派遣社員を確保するのに苦労している。
		求人情報誌製作会社(営業担当)	それ以外	・次年度の予算作成にあたって、前年比で減額を検討する企業や団体が目立つ。

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
		新聞社〔求人広告〕（営業担当）	求人数の動き	・求人動向は安定しているものの、業種によっては求人広告は出ていても応募者が少ない状況である。求職者が職種を選び始めたのか、アルバイトやパート志向であるのかは判断が難しい。一方、中小企業が優秀な人材を求めていることは明らかである。
		新聞社〔求人広告〕（営業担当）	求職者数の動き	・人材を集める方法として、新聞、求人情報誌、インターネット、チラシなどいろいろあるが、新聞を筆頭に、20代の若い年齢層の応募が増えてきた。
		新聞社〔求人広告〕（担当者）	求人数の動き	・求人数の動きは多少鈍く感じるが、前年同月比ではさほど変化はない。
		新聞社〔求人広告〕（担当者）	周辺企業の様子	・雇用状況は回復傾向にあるが、新聞媒体は依然として厳しい状態である。企業は低予算で掲載できる媒体に集中しており、この傾向は今後も続く。
		新聞社〔求人広告〕（担当者）	それ以外	・3か月前と比べても、特に方向性に変化は感じられない。新聞広告出稿は相変わらず低迷が続いている。
		民間職業紹介機関（職員）	求人数の動き	・寒い時期にもかかわらず、珍しく路上生活者用の緊急宿泊所にもベッドの空きが少しある。これは、日雇仕事が増えてきていることも影響している。
	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	百貨店（売場担当）	販売量の動き	・12月に入り急に寒さが増し、例年ではまだこの時期動きのない冬物、特にボンディング（厚みを持たすため裏側に生地を貼り合わせていること）等のロングコートの動きが良い。また単価が7～10万円のコートが良く売れている。
		百貨店（販売担当）	お客様の様子	・ここ最近にない寒波の影響で、防寒アイテム・冬物商品の動きが好調で、客単価・販売量ともに昨年を大きく上回っている。
		家電量販店（予算担当）	単価の動き	・当地ではまだ地上デジタル放送は始まっていないが、対応するテレビやDVDの動きがますます顕著であり、また多くの商品において、高機能タイプや高付加価値タイプのものの販売構成比が高まっている。さらに例年より寒さが厳しく、暖房機器の動きも活発である。
		タクシー運転手	お客様の様子	・12月の中旬から後半にかけ近年にない大寒波がきたことで、利用客が急増し、忘年会の送迎にも大変な迷惑をかけるほど、タクシー業界全体で活発な動きがあった。
		通信会社（販売企画担当）	販売量の動き	・新商品の登場で、市場は活性化している。
		やや良くなっている		商店街（代表者）
商店街（代表者）	お客様の様子			・ベビー・子供服を扱っているが、12月は非常に寒く雪もたくさん降り、防寒衣料を中心に昨年に比べて活発に動いた。ただし客の商品をみる目は非常に厳しく、需給バランスが崩れているこの業界では、より付加価値の高いものが求められる傾向は相変わらず強い。
百貨店（営業担当）	お客様の様子			・12月中旬より寒さが厳しくなったこともあり、コート、特にカシミヤ等の高単価ウールコートが久しぶりに良く売れ、売上が前年比170%と増加している。また、例年は中旬以降バーゲン待ちが見受けられるが、今年はそれもなく、売上増につながっている。
百貨店（販売促進担当）	販売量の動き			・当ビルのテナント売上状況を見ると、このクリスマス商戦では前年比110%～120%の売上となっている。
		百貨店（購買担当）	お客様の様子	・先月に引き続き気温が下がったことで、重衣料が順調であり、前年比増で終了しそうである。また今月はボーナスやクリスマスといったイベントの月であり、特にコート等の高額商品を両親や恋人からのプレゼントに選ぶ若い女性を多く見受けられた。しかしミセスに関しては、良い商品を安く手に入れようという客が多く、クリアランスセールの下見の客も多かった。

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
		百貨店（営業担当）	来客数の動き	・今月は大雪の影響で客足が鈍ってはいるが、基本的には増加傾向にある。
		スーパー（店長）	お客様の様子	・一品単価の下落が止まり、客単価がアップとなった。
		スーパー（店長）	単価の動き	・12月度は気温が低下したこともあり、食品、特に野菜・食肉等の売上が前年を上回っている。また、クリスマスセールも例年に比べ非常に盛り上がり、売上の確保に貢献している。
		スーパー（店長）	単価の動き	・来客数は減少しているが、客単価は伸びている。買上点数・購入金額に回復の兆しが見受けられる。
		衣料品専門店（地域ブロック長）	販売量の動き	・気温が急激に低下し続けたことで、冬物の売行きが例年以上に良かった。
		衣料品専門店（販売促進担当）	販売量の動き	・今月は寒い日が続いたためか、ジャケットなどアウターの動きが非常に良く、客単価も上がり、売上は前年比120%となり、客数も若干伸びている。パーゲンをしていないのにもかかわらず、アウターは良い商品を求める客が多く順調に伸びている。
		家電量販店（店長）	来客数の動き	・12月は季節ものを中心に伸び、またテレビ関連の伸びも良く売上は全体的に底上げとなっている。
		その他専門店〔時計〕（経営者）	単価の動き	・客数は平月とあまり変わらないが、クリスマスプレゼントで例年より単価の高い品が動いた。
		その他小売（営業担当）	単価の動き	・百貨店、駅ともに、売店の客単価が前年比110%となっている。
		観光型ホテル（スタッフ）	来客数の動き	・昨年の同じ時期に比べて、地元企業・官公庁等の利用も少しずつ増加している。ただし、単価があまり伸びていないので、動員数の割には売上は横ばいといった状況である。
		都市型ホテル（従業員）	来客数の動き	・レストランのクリスマス催事の予約や当日の動きが、昨年と比べ好調であった。
		都市型ホテル（総務担当）	販売量の動き	・一般宴会、宿泊等において、前年比増加傾向にあり、また売上に関しても増加傾向にある。全体的にみて、景気回復基調にあると感じられる。
		タクシー運転手	お客様の様子	・忘年会シーズンに入り、久しぶりに客の動きが活発になった。ただし、降雪のために20日過ぎからは、客足が減少している。
		タクシー運転手	お客様の様子	・例年になく月初めから忘年会の客の人出でにぎわい、客の雰囲気も良く笑顔が見られ、来年に向けての明るい話題が多く聞かれる。売上も前年同月を上回った。
		タクシー運転手	単価の動き	・12月に入り雪の日が多かった。ボーナスが出て、忘年会もあったりと、今年は久しぶりに忙しさを実感した月であった。
		通信会社（総務担当）	販売量の動き	・各企業で賞与が支給されたことに伴い、購買意欲が増加した。特に、寒波の到来により暖房器具の販売も延びた。
		テーマパーク（財務担当）	来客数の動き	・10月頃から入園者数は減少傾向にあったが、非常に厳しい寒さの中ではあるが、クリスマスということと、当園の特色をいかしたイベントが奏功したこともあり、前年度並みとなった。
		設計事務所（経営者）	販売量の動き	・3か月前に比べて契約件数が少し増加している。
変わらない	商店街（代表者）	来客数の動き	・歳末にもかかわらず、客足が鈍い。購入単価も低くなっている。季節感がなくなってきたように感じる。	
	商店街（代表者）	販売量の動き	・販売量の動きからすれば変わらないように思われるが、人の動きは、年末ということを考えれば今一つ良くない。	
	一般小売店〔靴〕（経営者）	販売量の動き	・相変わらず来店客数はそこそこあるが、きちっと購買につながる客の率が非常に低くなってきている。	
	一般小売店〔印章〕（営業担当）	販売量の動き	・来年は戌年なので、飼犬をデジカメで撮影して自作の年賀状にするケースが増加し、年賀状印刷の注文は激減した。また市町村合併が終わったことによる需要減もあったが、大口のゴム印・印鑑の注文が入り、これを埋め合わせることができた。	
	百貨店（販売促進担当）	お客様の様子	・歳暮商戦も終わりつつあるが、個人、法人ともに顧客の絞り込みが目立ってきている。また12月に入り、近年にないくらい降雪日が続く、入店客数も前年を割り込み、年末商戦への懸念材料となっている。	

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
		百貨店（売場担当）	販売量の動き	・12月は、雪の影響による売上減が3日あった。特に年間でもベスト5に入る大きな売上が期待できる18日の日曜、23日の祝日に雪の影響を受けたことが、大きく響いている。11月から勢いの良かった婦人衣料も、ミセスを中心に少し厳しくなっているが、紳士衣料、寝具（毛布関係）は良いので、何とか前年比が確保できる。
		百貨店（売場担当）	販売量の動き	・今月は寒波の影響もあり、マフラー・手袋といった防寒の身の回り品は好調であったが、一方で、お歳暮関係は大苦戦を強いられている。
		百貨店（売場担当）	販売量の動き	・雪の影響もあり、販売量は減少している。
		スーパー（店長）	お客様の様子	・年末に入り、例年通り競合他社とも、チラシ等による販促活動が活発になり、それに伴い客の買い回りが多くみられる。
		スーパー（店長）	単価の動き	・1人当たりの買上点数・販売量に大きな変化はなく、競合店の状況も大きな変動はないようである。
		スーパー（店長）	単価の動き	・ここ半年間、販売点数・客数ともに前年度比103%の伸びをしていたが、今月は客単価が前年を下回った。結果的には、売上では何とか前年をクリアしているという状況が続いている。
		スーパー（店長）	単価の動き	・12月中旬からの冷え込みで、野菜・果物などの農産物の平均価格が上昇している。また、相変わらず買上点数が伸び悩んでおり、単価の上昇で前年比を維持しているという現状である。
		スーパー（店長）	販売量の動き	・依然として客の買上点数が前年より減少している。
		スーパー（経理担当）	販売量の動き	・販売量、販売高ともに前年比横ばいで推移している。
		スーパー（管理担当）	お客様の様子	・年末のため、客単価は少し上昇しているが、来店客数、単価とも変化がみられない。
		スーパー（販売担当）	お客様の様子	・景気そのものは良くなっているとは感じられるが、客はそれでも安価な商品求めて、買い回るので、店の雰囲気はあまり変わらない。
		コンビニ（エリア担当）	販売量の動き	・売上は前年を下回ってはいるが、一時期のような悪さではなく、最悪時より3%くらいは改善されてきて、年末商品についても、最終的には前年並みになると思われる。今月の売上高は約3%の前年割れという状況である。
		コンビニ（エリア担当）	お客様の様子	・今月はボーナス月だが、相変わらず客は低価格商品に手を出している。また、クリスマス商品も展開したが、スパークリングワイン、ケーキ等の売上は昨年を大幅に下回った。
		コンビニ（エリア担当）	来客数の動き	・今月は例年に比べ非常に寒い日が多く、来店客数自体が減少している。ただし、温かい商品の動きは非常に良い。
		衣料品専門店（店長）	販売量の動き	・12月の客数はやや増加している。一番肝心なコートもしくはカジュアル部分が昨年と比較してかなりの増加という傾向にはあるが、客数等では、それほどの増は見受けられない。
		衣料品専門店（地域ブロック長）	お客様の様子	・寒波、雪のため、コート・防寒衣料が好調に売れている。また、成人式客の来店も多く、まとめ買いをしている。
		家電量販店（店長）	販売量の動き	・寒い毎日ではあるが、暖房器具が今一つ伸びない。薄型テレビの需要も今一つである。
		自動車備品販売店（経営者）	販売量の動き	・販売額自体はこの寒波の影響で冬用タイヤ等の冬期商品が大幅な伸びとなっているが、天候という外的な要因によるものにすぎない。
		一般レストラン（経営者）	来客数の動き	・12月1日から鍋フェアを開催したことで好調に推移し、客単価の改善に大きく貢献しているものの、何回かの大雪で、売上は低迷している。
		都市型ホテル（経営者）	来客数の動き	・当月は、料理飲料部門が対前年で伸びており、3か月前と同様に多少の景気回復が数字で実感できている。
		都市型ホテル（スタッフ）	来客数の動き	・大人数での忘年会が少なく、件数は前年より増加しているが売上はあまり変わらない。宿泊部門も11月までは好調だったが、今月は前年並みである。

分野	景気の現状判断	業種・職種	判断の理由	追加説明及び具体的状況の説明
		タクシー運転手	来客数の動き	・年末にかけて忘年会が盛んであるが、実情をよくみると簡単な忘年会になっていてさっと済ますといった雰囲気である。
		住宅販売会社（従業員）	来客数の動き	・来場者数が例年の約1～2割減と、相変わらず低水準が続いている。
		住宅販売会社（経理担当）	来客数の動き	・12月はモデルルームへの来場数、契約数とも下旬から減少する傾向にあるが、今年は耐震強度偽装問題の影響も加わり、中旬より来場者が減少し契約数も伸び悩んでいる。
	やや悪くなっている	商店街（代表者）	来客数の動き	・防寒用品は良く売れたが、年末商品は動きが悪い。
		商店街（代表者）	販売量の動き	・デジタル商品は量販店の店頭には大量に飾られているのに、とつとつ我々小売店には回ってこなくなった。商店街で行っている年末感謝セールもムードは高まらず、商店街はじり貧状態である。
		スーパー（総務担当）	単価の動き	・競争激化による単価安の影響を加味しても、客単価が上がらない。
		衣料品専門店（経営者）	来客数の動き	・例年と比較してクリスマスイベントへの来店が極端に少ない。今年は雪の影響かと思ったが、郊外の大型店は駐車場に向かう車で混雑していた。
		乗用車販売店（経営者）	販売量の動き	・自動車市場は、相変わらず前年比マイナスで推移している。特に大きい車種の市場が悪い。軽自動車は依然として好調であるが、大型車・中型車が低迷している。
		乗用車販売店（販売担当）	販売量の動き	・新型の小型車の発売が2車種続けてあったにもかかわらず、新車の受注が前年並みで上積みできない。
		乗用車販売店（統括）	販売量の動き	・来店客の伸びが月前半から止まってしまった。販売量も11月の残があったにもかかわらず、その後の伸びがなく、目標を最近ないほどまでに割ってしまった。
		住関連専門店（広告企画担当）	単価の動き	・「とりあえず」という考え方が広がってきていて、新築、婚礼などの区切りのタイミングでも、本当は必要であるはずのものを買わない傾向が強い。よって購入単価のダウンが続いている。
		住関連専門店（営業担当）	来客数の動き	・3か月前と比較して、客数が5%前後落ち込んでいる。客単価もやや落ちており、売上が8～10%前後減少している。
		その他専門店【カメラ】（地域ブロック長）	来客数の動き	・取扱アイテムの関係だろうが、昨年と比べて12月になり大幅に来店客数が減少している。
		一般レストラン（店長）	来客数の動き	・雪と寒波の影響で、来客数が6%前後落ちている。特に18日の日曜日は前年比10%以上落ち込んでしまった。
		スナック（経営者）	競争相手の様子	・クリスマスで人出がないのと、12月に入って期待したとたんに寒波がやってきて、街が閑散としている。客の動きが全く見受けられない。
		その他飲食【ハンバーガー】（経営者）	来客数の動き	・雪が降り続き、客数の伸びが大きくダウンし、前年の売上を上げられない店舗が出てきている。
		観光型ホテル（スタッフ）	来客数の動き	・寒波の影響のため、来客数が減少している。
		テーマパーク（広報担当）	来客数の動き	・積雪による公園としての魅力低下と、交通の便が悪くなったことから、大幅に来客数が減少した。
		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	・例年この時期は来客数が増加しているが、今年度はその傾向が見当たらない。
		住宅販売会社（販売担当）	お客様の様子	・耐震偽装問題で、客は購入を決定することに慎重になっている。
	悪くなっている	商店街（代表者）	それ以外	・今月は天候が非常に影響しており、寒波のために車の便の悪い中心市街地は非常に落ち込んでいる。来客数・販売量ともにマイナスである。
		乗用車販売店（統括）	販売量の動き	・販売台数は10～12月と前年比で90%と大変厳しい状況である。
		乗用車販売店（サービス担当）	販売量の動き	・新車販売台数が、前年に比べて約80%と非常に低迷している。

分野	景気の現状判断	業種・職種	判断の理由	追加説明及び具体的状況の説明
		テーマパーク (業務担当)	来客数の動き	・12月上旬からの記録的降雪が冬の天規模イベントを直撃し、来客が見込みの半数近くにまで落ち込んだ。100km圏内から高速道路を利用しての来客が全体の7～8割を占めるため、豪雪で道路自体が寸断されてしまうと厳しい。
企業 動向 関連	良く なっている やや良く なっている	○	○	○
		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社内は全般に高稼働率である。物流費・原燃料費高等の影響を受けながらも好景気による販売価格の上方修正等で利益が出ている。
		化学工業(総務担当)	受注量や販売量の動き	・販売数量及び価格も徐々に改善されてきている。景気は徐々に明るい方向にしている。
		電気機械器具製造業(総務担当)	受注量や販売量の動き	・自動車関連は引き続き国内・海外向けともに好調を維持していて全く受注が減らない。人員採用をかけているが、なかなか人が集まらない。
		輸送用機械器具製造業(経理担当)	受注量や販売量の動き	・受注量は前年度比2けた増となってきた。
		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。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、設備投資の償却負担増加、人件費の増加から利益は伸び悩んでいる。
		会計事務所(職員)	取引先の様子	・12月になったせいもあるが、3か月前と比べて、受注量や売上高ともにやや上向き傾向にある。特に月末近くになってから、わずかではあるものの、追加発注のあるところもある。
	変わらない	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	・大型案件の生産に着手したこともあって、生産量は高水準である。年末の緊急飛び込み注文もあって生産量の下支えとなっている。
		金属製品製造業(総務担当)	受注量や販売量の動き	・受注量は依然として高水準にあるため、工場はフル操業で対応しているが、追いついていない。受注残は前年比で20%増が継続している。
		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	・自社製品の売上について、海外向けは順調に推移しているものの、国内向けが苦戦を強いられている。
		輸送用機械器具製造業(経営者)	受注量や販売量の動き	・客からの発注は相変わらず上向いており、自動車産業界からの業務請負が減ることを予想できないほどである。
		輸送用機械器具製造業(総務担当)	受注量や販売量の動き	・先月に引き続き、受注量・受注価格とも横ばいのままで推移している。また、原材料等の購入価格も高止まりのままであり、採算的には厳しい状況が続いている。
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	・先月同様売行きが悪く受注が伸び悩んでいる。在庫増にも歯止めがかからない。	
建設業(経営企画担当)		受注量や販売量の動き	・当月までの今期受注額は前期比で9%減、前々期比で3%減と減少はしているものの、バブル崩壊後のような20%を越す減少はなく底打ち感がある。また今期の予定最終売上高は前期より約7%増を見込んでいる。	
通信業(社員)		受注価格や販売価格の動き	・事業計画目標額の達成に向けて、客へ受注の追加提案をしたが、価格競争では厳しいものがあり、受注まで至っていない年度末までの受注工程の完全実施と次年度向けの提案をしていかねばならないが、益々厳しいものがあり頭が痛い。	
通信業(営業企画担当)		受注量や販売量の動き	・法人向け主力商品であるVPNサービスの販売量は計画を下回っており、大口のネットワーク更改が一段落した気配である。高単価商品である既存専用線の減少は予想以下であるため、売上の急速な落ち込みはないが、前年度相当の売上維持は困難な状況である。	
金融業(営業担当)		取引先の様子	・仕事量、注文量等は間違いなく増加しているが、原油高が大きく響いており、運送コストが跳ね上がっている。周りでも、約10%程度はコストが上昇しているという話である。	
	コピーサービス業(管理担当)	受注量や販売量の動き	・例年だと12月は受注量が増える時期ではあるが、今年他はの月と変わらない。	

分野	景気の現状判断	業種・職種	判断の理由	追加説明及び具体的状況の説明
	やや悪くなっている	食料品製造業（総務担当）	受注量や販売量の動き	・ここ数年間に比べて業績は落ちている。何が悪いのか原因がはっきりと定かでないので、対策がとれない。
		輸送業（統括）	それ以外	・12月は季節変動が大きい月であり収入で150万円は減少した。また、寒波の影響で業務が混み合い、余分な経費が発生している。
	悪くなっている	建設業（営業担当）	取引先の様子	・公共工事の発注延期、民間工事の発注金額と見積金額の差の拡大により、受注に至らない。
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）	採用者数の動き	・中途採用の問い合わせをする企業が増加している。
		職業安定所（職員）	求人数の動き	・新規求人数、月間有効求人数とも今年度に入り前年度を上回っている。一方、求職者は、事業主の都合による退職者を中心に減少しており、月間有効求職者数が、17か月ぶりに減少となった。
		職業安定所（雇用開発担当）	求人数の動き	・3か月前と比較して、新規求人数が増加、新規求職者数が減少したことから、求人倍率は上昇した。販売・派遣業からの求人が目につく。
		学校〔短期大学〕（就職担当）	求人数の動き	・新卒の採用活動を未定としていた地域中小企業も、この時期になって、ようやく欠員補充ほかの理由で採用活動を始めた。これまで振るわなかった、いわゆる一般事務系の正社員求人も微増傾向にあり、除々にではあるが景気の上向き感を感じる。
	変わらない	新聞社〔求人広告〕（担当者）	周辺企業の様子	・新聞インターネット広告は伸びがあるが、新聞広告の景況は依然、前年割れで推移している。先行きも明るい材料はない。
		職業安定所（職員）	求人数の動き	・求人は、情報サービス業（コールセンター）からの業務拡大に伴う大量求人があったものの、全体では大きな変化はなかった。
		職業安定所（職員）	求人数の動き	・ホテル及び情報処理サービス業の新設に伴う、従業員の多数求人募集があり、求人数は前年同月及び3か月前に比べ、大幅に増加した。ただし派遣関係の求人に関しては、減少した。
		民間職業紹介機関（職員）	求人数の動き	・求人依頼数を一定数でキープし続けている。求職数は増加しているが、自主的な退職や在職中だがより良い条件を求めての転職をする動きが多く、以前の会社都合による退職による求職とは動機が異なってきている。
		民間職業紹介機関（職員）	採用者数の動き	・比較的業績の良い外需型企業での求人で、募集枠を埋めるために採用基準を下げてまで採用はしないので、常用雇用の増加に結びつきづらい現状である。
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	スーパー（店長）	単価の動き	・寒波の影響により、鍋物などの季節商品やカイロ、入浴剤の高単価商品がよく売れている。また、野菜も値上がりし、全体として客単価が上昇している。
		衣料品専門店（経営者）	単価の動き	・寒波の影響により、アウターに関しては値段の高いダウンが良く売れている。それに並行して、一般の商品も微増し、売上が大きく伸びている。
		家電量販店（店長）	来客数の動き	・映像商品を中心としたデジタル商品が、非常によく売れている。また、これまで苦戦していたパソコンの売上が前年比で2けた増加している。
	やや良くなっている	スーパー（店長）	お客様の様子	・クリスマスケーキやおせちの予約数、単価共に昨年を上回っている。また、真空パックの正月御鏡餅も昨年より良く売れており、単価の一番高い御鏡餅は、例年よりも早く27日には完売した。
		スーパー（店長）	来客数の動き	・来客数が増えている。また、気温が冷え込んだことにより、冬物が売れているため、売上が上昇している。

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
		衣料品専門店（経営者）	単価の動き	・急激な寒波の到来で、コートなどの重衣料が活発に動いており、3か月前に比べて客単価は1万円ほど上昇し、売上増につながっている。
		観光型旅館（経営者）	お客様の様子	・株価の上昇や雇用の改善により、客の様子が少し明るくなり、売上も少し伸びている。
		都市型ホテル（経営者）	販売量の動き	・クリスマス商品やおせちの販売が、昨年に比べると大きく伸びており、個人消費が上向いている。
		タクシー運転手	お客様の様子	・雪が降った日は、営業車が「本社に帰れ」という指示で本社へ車を戻したため、営業車を通勤に利用している人などからのタクシーの利用が多く、タクシー不足の状態となった。
		住宅販売会社（従業員）	単価の動き	・地元企業へ勤めている人との商談は減っているが、上場企業の会社員や医者などが、高額物件を購入するのは増えており、客単価が上がっている。
	変わらない	一般小売店〔生花〕（経営者）	来客数の動き	・年末は売れる時期だが、雪や気温の冷え込みにより、来客数は昨年に比べてかなり落ち込んでいる。また、大型店の出店の影響により、客足はかなり分散している。
		一般小売店〔乾物〕（店員）	販売量の動き	・売上に占めるお歳暮の割合は大きいですが、お歳暮を贈る習慣が薄れており、売上が落ちている。
		百貨店（総務担当）	お客様の様子	・クリスマス商戦のアクセサリー売場では、高い商品を買う客は少ない。特選ブランドについても、一部には20～30万円の商品を購入したり、関連商品を勧めるとちゅうちょなく買う客も出てきてはいるが、相変わらず下見が多く、購買に慎重な客が多い。また、単価の高いバッグなどは動かず、財布、アクセサリーなど小物雑貨の売上が中心である。
		百貨店（営業担当）	それ以外	・紳士用品については、寒波の影響により好調に推移したが、お歳暮商品や食品、婦人靴・バック類が前年割れとなり、来客数及び売上高共に前年同月割れとなっている。
		百貨店（売場担当）	販売量の動き	・気温が低く推移したため衣料品は好調であるが、宝飾品やギフト商品は相変わらず低調である。
		スーパー（企画担当）	お客様の様子	・寒波の影響により、衣料品は紳士、婦人衣料を中心に前年より10%増加し、食品も相場安の青果を除き、前年より増加しており、全体の売上高も若干昨年を上回っている。
		家電量販店（営業担当）	来客数の動き	・今月に入り冷え込んだこともあり、ファンヒーターを除く暖房器具は良く売れているが、雪の影響で来客数が前年を下回っている。
		乗用車販売店（従業員）	来客数の動き	・新型車が2車種投入され、販売量の増加を期待したが、前年並みの数字しか残せていない。来客数も増えず、購買意欲もそれほど高くない。その要因にはガソリン高の影響も少なからずある。
		その他専門店〔CD〕（店員）	お客様の様子	・客単価、来客数共に安定してきており、底を打った感はあるが上昇はしていない。
		一般レストラン（経営者）	単価の動き	・安い目玉商品には反応があるが、売りたい商品には反応が少ない。
		旅行代理店（従業員）	販売量の動き	・年末年始の旅行も定着化し、リピーター客が増加している。今年は曜日の並びが悪いので売上は増えてはいないが、例年並みを確保することができた。航空券の予約状況も全く取れないという状況ではなく、比較的落ち着いている。
		タクシー運転手	来客数の動き	・12月半ばを過ぎてから、夜は人は出だしたが、昼は暇で、昨年に比べて人は少なく、3か月前と比べて売上は変わらない。寒くなった時期に一時動きがあったが、その後の動きは悪い。また、長中距離に乗車する客が少ない。
		観光名所（経営者）	来客数の動き	・食事の予約は多いが、直前のキャンセルも多い。
		観光名所（職員）	来客数の動き	・寒波の影響で入場者数がかなり減少している。
		設計事務所（職員）	競争相手の様子	・競争相手とは価格競争が著しくなっている上に、競争相手（会社数）も増加してきており、全体的な業界の厳しさが拡大、恒常化している。
	やや悪くなっている	商店街（代表者）	来客数の動き	・大型店閉店の影響がかなり出ており、来街数が減少している。クリスマス商戦は、まずまず人通りがあったが、平日の落ち込みが大きい。

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〔菓子〕（販売担当）	お客様の様子	・お歳暮商戦売上のピーク時期が短くなり、売上も減少している。
		乗用車販売店（営業担当）	販売量の動き	・9月以降、前年割れを続けている。県下の軽自動車の市場全体でも前年度の87%と大きく下回っており、当社も同様に、大きく前年を割り込んでいる。
	悪くなっている	一般小売店〔書籍〕（営業担当）	販売量の動き	・年末年始のテレビ番組案内の雑誌や、付録に家計簿の付いた婦人向け月刊誌は、例年以上の好調な売行きを示しているが、小説やコミック、文庫本の売上が大きく落ち込み、全体の売上の足を引っ張っている。
企業 動向 関連	良くなっている	-	-	-
	やや良くなっている	パルプ・紙・紙加工品製造業（経営者）	受注量や販売量の動き	・新商品の認知が高まっており、取扱量が増加した。
		輸送業（支店長）	受注量や販売量の動き	・例年になく荷動きが活発で、特に中旬以降は、臨便体制は組んでいたが、雪の影響もあり、運行車が大幅に足りなくなった。
		通信業（営業担当）	それ以外	・大型スーパー、家電量販店などのマネージャーとの年末のあいさつ時の会話に、景気の良い話題が多い。寒波の影響もあり、昨年、一昨年に比べてコートなどの冬衣料品、暖房器具、特に高機能の加湿器などIT家電以外でも高額商品の売行きが良いと聞く事が多い。
		通信業（支店長） 公認会計士	受注量や販売量の動き 取引先の様子	・新商品の販売と冬商戦の時期が一致して、大幅に売上が伸びた。 ・客の最近の試算表をみると、若干ではあるが、前年比で2～5%の間でプラスになってきている企業が増えている。
	変わらない	一般機械器具製造業（経理担当）	受注量や販売量の動き	・全国的に大型クレーンの稼働率は高稼働で推移しており、機種によっては台数不足で備車（チャーター）が困難な状況になっている。
		電気機械器具製造業（経営者）	受注量や販売量の動き	・年末年始の工場が止まっているときに、通常かなり設備関連の仕事があるが、今年は非常に少ない。
		輸送業（役員）	受注量や販売量の動き	・貨物の荷動きは月末集中型が続いており、景気が本格的に回復しているとはいえない。
		広告代理店（経営者）	取引先の様子	・印刷物関係の受注について、低価格競争は一段落し、品質やサービスについて目が向けられ始めている。価格が安いからという理由だけで受注はできなくなってきた。顧客側のニーズが変化してきている。
	やや悪くなっている	化学工業（営業所長）	受注量や販売量の動き	・包装資材等の受注量は、かんばしくない状況が続いている。
建設業（総務担当）		受注量や販売量の動き	・やっと土木関連の工事が取れたが、金額が小さく、回復にはほど遠い。	
	悪くなっている			
雇用 関連	良くなっている	-	-	-
	やや良くなっている	人材派遣会社（支店長）	求職者数の動き	・派遣に登録する人は激減しているが、企業の直接雇用が非常に活性化しており、企業の積極的な採用が目立っている。
		職業安定所（職員）	求人数の動き	・新規求人数は情報通信業、運輸業、卸・小売業などで減少したが、他の産業では増加したため、前年同月と比べて、4か月連続で増加している。また、月間有効求人倍率も、前年同月比で10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（編集者）	雇用形態の様子	・新卒者や第2新卒といった27才位までの人材採用が活性化しており、この層の採用に企業は資金を投入している。
		求人情報誌製作会社（従業員）	求人数の動き	・求人数が例年に比べ、極端に少ない。
		職業安定所（職員）	求人数の動き	・新規求人数は前年同月に比べ、5.5%ほど増加しているが、前月に比べると、7.8%ほど減少している。最近では求人数の増加が見受けられない。
		民間職業紹介機関（所長）	求職者数の動き	・求職登録者数は前年とほぼ同数である。また、例年、賞与時期以降は、登録者数が増加傾向にあるが、今年は、登録者数の増加はあまり見られない。
		学校〔大学〕（就職担当）	採用者数の動き	・これまで採用者数は比較的早いテンポで推移していたが、ここに来て停滞気味である。

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
	やや悪くなっている	職業安定所（職員）	採用者数の動き	・前月と比べて採用者が3割くらい減少している。
	悪くなっている	-	-	-

10. 九州（地域別調査機関：（財）九州経済調査協会）

（-：回答が存在しない、：主だった回答等が存在しない）

分野	景気の現状判断	業種・職種	判断の理由	追加説明及び具体的状況の説明
家計動向関連	良くなっている	百貨店（営業担当）	それ以外	・客の購買意欲もかなり改善し、客単価も上がり、高額品も売れるようになってきた。特に若年層の購買意欲が高まっている。
		自動車備品販売店（従業員）	販売量の動き	・降雪による特需が好影響し、売上が伸びた。
	やや良くなっている	商店街（代表者）	販売量の動き	・冷え込んでおり、冬物衣料がかなり堅調な動きで推移している。
		商店街（代表者）	来客数の動き	・寒さが続き、客の出足が悪いが、お歳暮等で百貨店に出向く客が商店街を回遊し、少し来街者が増えている。
		百貨店（売場主任）	お客様の様子	・12月になって気温が前年より5度近く低いため、コートを中心に重衣料が好調である。一品単価もウールのロングコートが好調なため8000円近く上がっている。例年であれば年明けのクリアランスを待つ客が大半だが、今年は待たずに購買する客が多く見られた。
		百貨店（総務担当）	販売量の動き	・当ビルのキーテナントである百貨店の売上額が、12月に入ってからの寒波の影響で、防寒衣料を中心に前年に比べ大きく伸びている。同じく専門店もアパレルを中心に、好調に推移している。
		百貨店（営業担当）	お客様の様子	・今年のクリスマス商戦は連休前の盛り上がりは少なかったが、連休中は好調であった。
		百貨店（営業担当）	販売量の動き	・販売量は前年比微増となっており、商品別では、相変わらず高額品の動きが堅調である。特に特選ブランドや高級腕時計、高級婦人服の動きが良い。加えて、先月からの気温の低下により、婦人服、紳士服ともに重衣料を中心に好調に推移している。一方、お歳暮を始め、ギフト需要は低下傾向にある。
		百貨店（販売促進担当）	販売量の動き	・ボーナス支給額アップ等により、紳士服衣料の動きがよくなってきている。また、お歳暮ギフトも受注件数は減ったものの、受注単価が高まっている。
		百貨店（営業企画担当）	販売量の動き	・百貨店の柱であるギフト需要は、前年を超えて推移している。ピークにあたる中盤の積雪でピーク時の実績を落としたものの、冷え込みが厳しく、冬物商品が堅調に推移している。
		百貨店（売場担当）	販売量の動き	・9月の売上は前年比96～97%と悪かったが、10月、11月と100%を超えた。12月も100%を超え、3か月連続で前年実績を上回っている。来客数は97～98%と低調ではあるが、コート等の衣料品関係が好調で客単価が上昇している。
		百貨店（業務担当）	販売量の動き	・販売商品の動きに変化が見られ、これまで後回しにされていた紳士物に動きが出てきた。衣料品も雑貨も大きく落ち込むことがなく、堅調に動いている。
		百貨店（売場担当）	販売量の動き	・近年まれに見る寒波到来で、冬物の防寒衣料等の動きが活発となり、百貨店全体の売上をリードした。
		スーパー（店長）	来客数の動き	・寒さで防寒物を求めてくる客が非常に多く、特に肌着関係が好調に推移していた。また、紳士カジュアルのアウトウェアの動きはこれまでにないほど堅調であった。
		スーパー（店長）	販売量の動き	・寒さが増し、冬物衣料や鍋物材料が非常に良く売れている。
		スーパー（店長）	来客数の動き	・競合店の影響が一巡し、客単価が昨年より2か月続けて上がった。
		スーパー（総務担当）	お客様の様子	・これまでは食品が比較的好調に推移していたが、寒波の到来により衣料品、住居用品についても前年並みに売上が推移してきた。食品から衣料品、住居用品にも客の購買意欲が高まってきた。
		スーパー（総務担当）	単価の動き	・家電は液晶テレビ、衣料品は3万円台のブランドジーンズ等の高額商品の動きが少し出始めた。

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
		スーパー（企画担当）	単価の動き	・製造業を中心としたボーナス支給額の伸長や11月後半からの冷え込みが12月に入り更に強まり、鍋物やホットメニュー商材である精肉、練製品、野菜が特に活発に動き、客単価を押し上げている。
		スーパー（経理担当）	販売量の動き	・前年の青果物高騰の影響も終わり、久しぶりの寒波到来で、食品、衣料品ともに冬物商材の動きが活発である。
		コンビニ（経営者）	それ以外	・競合チェーンの出店等により、5店舗のうち4店舗については相変わらず前年割れである。しかし、1店舗だけは回復するという状況が出てきたので、少しはいい方向に向かってきた。
		コンビニ（販売促進担当）	販売量の動き	・年末のクリスマスケーキの売上が2けた増となり、生餅も国内産の餅米に変えたことで、売上が非常に上がった。
		衣料品専門店（店員）	お客様の様子	・3か月前は秋の立ち上がりで残暑もあり、苦戦していたが、今月は単価の高いコートが多く出ており、他の商品もかなり出ているので、いい方向にいっている。
		衣料品専門店（店員）	販売量の動き	・寒波の影響で防寒衣料がセール前にも関わらず、好調であった。いつもはセール前で買い控える年末も、コートやダウンジャケットが売れ続けた。
		衣料品専門店（総務担当）	販売量の動き	・ヤング婦人物と婦人雑貨物の販売量が急増している。宝石や着物も売上が上昇しており、紳士物も徐々に前年比増となっている。
		家電量販店（総務担当）	単価の動き	・年末商戦において、高付加価値・高額商品の動きに拍車がかかってきた。
		家電量販店（企画担当）	来客数の動き	・薄型液晶テレビ等の高額商品がかなり動いている。
		その他専門店 [ガソリンスタンド]（統括）	単価の動き	・原油高騰が広く認知され、需要家の値上げに対する反発心が弱まった。
		その他専門店 [ガソリンスタンド]（統括）	お客様の様子	・燃料油の小売価格は依然高止まり感があり、灯油も前年より高い。賞与が支給されたせいか、客は余裕を持って燃料油を購入している。売上数量としても、寒さの到来が早かった分、数量は増加している。
		高級レストラン（経営者）	来客数の動き	・忘年会でかなり忙しい時期であった。来客数もさることながら客単価も例年に比べてやや良くなっている。
		高級レストラン（専務）	来客数の動き	・忘年会時期で出だしが良く、休前日ではない日曜から木曜でも、割と客が入ってくる。
		高級レストラン（スタッフ）	お客様の様子	・注文される料理の内容が良くなっている。先日来の寒波で、少し客足は遠のいているが、消費志向は強い。
		一般レストラン（スタッフ）	単価の動き	・今回の忘年会プランを通常プランとプラス1,000円のぜい沢プランの2種類準備したが、ぜい沢プランの方がよく出た。
		観光型ホテル（経営者）	来客数の動き	・愛知万博も終わり、長崎市は「さるく博」の開催や美術館、歴史文化博物館などができたので、予約は増えつつある。
		都市型ホテル（副支配人）	販売量の動き	・宿泊単価は高くないものの、個人の宿泊がどんどん増えている。
		タクシー運転手	来客数の動き	・天候のせい、日中の客がよく動いたほか、忘年会シーズンは夜も良く動き、全体的に伸びている。
		タクシー運転手	お客様の様子	・ボーナス支給額の伸長等により、少しずつ動きが良くなっている。景気が良くなる傾向が見え、財布のひもも緩んでいる。
		通信会社（管理担当）	来客数の動き	・数か月の間、商談に切れ目がない。
		競輪場（職員）	販売量の動き	・例月の発売額が、昨年と比較して落ち幅が低い。
		設計事務所（所長）	お客様の様子	・建築の企画、計画の話だけでも持ってくる客が増えた。
	変わらない	商店街（組合職員）	お客様の様子	・恒例の歳末大売出しを行った結果、バーゲンと福引景品を楽しみに、期間中の来街者数は増加した。しかし、良いものを安く、さらに必要品のみを購入しており、購買に慎重さがうかがえた。
		商店街（代表者）	単価の動き	・単価の高いものが少し売れた。
		商店街（代表者）	販売量の動き	・身の回り品などは好調に推移しているが、高級品、おしゃれ用品などには買い控えが多い。

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	
		一般小売店〔鮮魚〕(店員)	来客数の動き	・年の瀬を迎えて平日よりは売上が上がるが、例年よりは少ない。	
		百貨店(営業担当)	お客様の様子	・寒波の到来により防寒衣料、雑貨が好調に推移しており、前年実績をクリアした。一方、歳暮ギフトの購入単価は伸びたが、中元同様、届け先の減少などにより、前年割れの状況が継続している。クリスマスもギフトより自分のための物の購入が増えた。	
		スーパー(経営者)	販売量の動き	・客の買物が多極化してきている。良いものは高くても売れ、中途半端な安さでは物が売れない。	
		スーパー(店長)	単価の動き	・クリスマス用品やオードブル、おせち材料、おせちそのものは、以前に比べて高額品が出ている。	
		スーパー(店長)	販売量の動き	・食料品は前年の98%前後で横ばいとなっている。衣料品は、寒波の到来により、紳士服・肌着関係を中心に今までのトレンドから25%増加し、前年比105%程度で推移している。商品が欠品し、取引先にも入っていない状況である。住まい関連があまり動きが良くないので、総合的には前年と変わらない。	
		コンビニ(エリア担当)	単価の動き	・ボーナスの支給後ではあるが、買上点数の増加や、高単価商品の購入には結びついていない。	
		コンビニ(店長)	来客数の動き	・季節商品でクリスマス商品が少し売れたが、大きな変化はない。	
		衣料品専門店(店長)	来客数の動き	・寒さで人手が多いかと思っただが、逆に雪などで客足は遠のいた。	
		家電量販店(店員)	販売量の動き	・全体的な底上げとして、デジタル家電、液晶テレビ、DVDレコーダー等が中心として引っ張るには、今ひとつである。	
		その他飲食〔居酒屋〕(店長)	来客数の動き	・県外客が主になる商売をしているが、県外客の流れが少なかった。	
		旅行代理店(従業員)	販売量の動き	・年末年始は前年比109%で推移し、海外は特にヨーロッパ、オーストラリア、国内は宿泊・バス旅行が好調である。	
		タクシー運転手	お客様の様子	・寒さが増してきており、昼間の客が少なく、夜の忘年会帰りの客の方が多い。	
		タクシー運転手	来客数の動き	・忘年会の客は週末の金、土に集中しており平日はほとんどない。金、土も2次会、3次会に流れる客が以前に比べ、非常に少なくなっている。しかし、雪の日が何日かあり非常に忙しかった。全体的には、横ばいもしくは下降気味である。	
		通信会社(企画担当)	販売量の動き	・インターネット加入者が頭打ちとなっている。また競合大手も販売奨励金を引き下げており、業界全体として新規契約獲得より、ユーザー単価向上に目を向けている。しかし、当社含めて大きな成果は出ていない。	
		テーマパーク(職員)	来客数の動き	・宿泊については、例年閑散となる12月前半からクリスマスプランを仕掛けて底上げをし、前年より良い数字が出た。ゴルフも好調な動きであった。	
		設計事務所(代表取締役)	お客様の様子	・建設業界は、新たな住宅団地開発の動きは少なく、販売も特定の開発を除いて好調とは言えない。公共工事は、予算が確保ができない中で発注件数が少ない。	
		住宅販売会社(従業員)	販売量の動き	・販売量に動きがあり、契約や商談が入るようになった。	
		やや悪くなっている	商店街(代表者)	来客数の動き	・歳末商戦の時期であるが、普段と変わらない状況で、商店街の来客数が昨年より少なくなっている。
			商店街(代表者)	来客数の動き	・商店街唯一のスーパーが破産し、人通りも少なくなり閑散としている。
			商店街(代表者)	販売量の動き	・職種によって多少違うが、客の動きも消費もあまり良くない。
商店街(代表者)	来客数の動き		・例年にない寒さのせいで、商店街に来る客は大変少ない。		
コンビニ(エリア担当)	単価の動き		・クリスマスケーキやお歳暮ギフト等の予約商品については、昨年実績よりかなり下回っている。予約された商品も昨年より単価が下がっていて、全体の売上も下回っており依然厳しい状況である。		
衣料品専門店(経営者)	来客数の動き		・寒波の到来により来客数が減った。		
住関連専門店(経営者)	単価の動き		・売上傳票枚数は昨年と変わらないが、売上金額は相当減っている。例年、12月は学童机が動き出すが、今期は動きが悪い。		

分野	景気の現状判断	業種・職種	判断の理由	追加説明及び具体的状況の説明
	悪くなっている	高級レストラン（経営者）	競争相手の様子	・飲食業界でも価格破壊が一段と進み、安い店へのシフトが続いている。
		百貨店（営業担当）	それ以外	・5月の大型ショッピングセンターがオープンしてから近隣商店街では、シャッターが下りる店が急増し始めた。
		衣料品専門店（店長）	販売量の動き	・暖冬の予想で冬物の仕入れを控えていたが、思いがけなく寒い冬が到来し、メーカーにも在庫無く、更にあまりの寒さで客足が途絶えた。
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	・下期に入って2けたの伸びである。
		農林水産業（経営者）	受注量や販売量の動き	・この寒さで鍋物商材を中心に忘年会等により、かなり伸びてきている。居酒屋関連、スーパー等の小売も12月後半に伸びてきている。
	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	・商業施設やマンションなどの建築はおう盛である。懸念材料の一つに耐震強度偽装の問題があり、マンションの新築予定が延期といった状況もみられる。
		電気機械器具製造業（経営者）	取引先の様子	・半導体関連の動きや精密機械部品関係の動きからすると、11月から1月にかけての動きが非常に活発になってきている。まだまだ多少のムラはあるが、動きとしては全体的に非常に多忙を極めている。
		建設業（総務担当）	受注量や販売量の動き	・新八代-博多間の九州新幹線の工事があり、良くなっている。
		金融業（営業担当）	取引先の様子	・取引先、特に融資先の建設業、サービス業の売上が前年比で若干上がっており、預金の増加や利益の改善も見込めるため、良くなっている。
		新聞社（広告）	受注量や販売量の動き	・百貨店など広告主の動きが、少しずつ良くなってきた。
		経営コンサルタント	受注量や販売量の動き	・関係先で飲食、サービス関係の売上がかなり上がっている。タクシーも前年比10%程度の伸びを示し、人が動き、消費が活発になっている。
		変わらない	農林水産業（従業者）	取引先の様子
	繊維工業（営業担当）		受注量や販売量の動き	・受注が多少出てきた。しかし、相変わらず生産性が悪く、工賃の少ないものが多い。そのような仕事の受注はある。
	窯業・土石製品製造業（取締役）		競争相手の様子	・メーカーの様子は、リストラ等も整理され、安定している。一方で原油、資材が高騰し、人件費も若干高騰するという状況から、良い面も悪い面もあり、現状のままで推移していく。
	一般機械器具製造業（経営者）		受注量や販売量の動き	・引き合いはあるが、出図が遅れて正式受注に結びつかない。
	輸送業（従業員）		受注量や販売量の動き	・年末ということもあり荷動きが激しいと思ったが、通常の12月の動きほどはなく、まだまだ低迷している。
輸送業（総務担当）	受注量や販売量の動き		・荷動きは前半悪く、後半良くなった。寒くなったために、冬物衣料品や鍋物スープが動いたが、景気が良くなったとは言えない。	
やや悪くなっている	金融業（得意先担当）	取引先の様子	・取引先の資金需要も大きな動きが見られず、まだ景気は上向きとは考えられない。	
	輸送用機械器具製造業（営業担当）	受注量や販売量の動き	・少量多品種で単価的に全く採算が合わない。	
	建設業（総務担当）	取引先の様子	・下請業者の中には賞与もなく、忘年会も取りやめになったという会社が数件あった。	
	金融業（調査担当）	取引先の様子	・資金需要が低迷している。	
	その他サービス業〔物品リース〕（役員）	取引先の様子	・この数か月無かった、取引先の資金繰りの悪化による延滞や、民事再生法等の移行、すなわち事実上の倒産が今月に入り数件出てきた。業種別では特に、建設業等が非常に厳しくなっている。	
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	・ピーマンの販売価格は、前年同月比73%と採算ラインを大きく割っている。台風14号の影響から苗の生育が悪く、現時点での収量は伸び悩んでいる。また、重油の価格高騰により経費が増大し、このままでは多くの農家が大幅な赤字となる。	
	雇用関連	良くなっている		
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	・派遣依頼に対し派遣登録数が減少しており、直接雇用で就業が決まるケースが多くなっている。

分野	景気の現状判断	業種・職種	判断の理由	追加説明及び具体的状況の説明
		人材派遣会社（社員）	求人数の動き	・長期派遣の需要が増えている。業界問わず仕事量が増えている。
		求人情報誌製作会社（経営者）	それ以外	・今まで伸び悩んでいた冬物衣料が、寒波により動き始めた。暖房用の家電品も好調である。正月用の生鮮食品では県内で生産されている葉物野菜が低温のため品薄状態になっており、若干値上がりする。
		新聞社〔求人広告〕（担当者）	周辺企業の様子	・流通関連の動きがよく、消費につながっている。
		職業安定所（職員）	求人数の動き	・新規求人数が前年同月比22.7%増となっており、新規求人数、新規求人数どちらも4か月連続して前年を上回っている。求人数にとどまらず求人数も大幅に増加しており、景気は改善している。
		職業安定所（職員）	求人数の動き	・新規求人数は引き続き堅調に推移しており、新規高卒求人も前年同期比26%増加している。
		職業安定所（職員）	求職者数の動き	・大幅な増加を示していた新規求職者数の動きに、鎮静化が見られる。
	変わらない	民間職業紹介機関（支店長）	求人数の動き	・求人数の前年同期比が10%増で推移しており、一部の業種や職種では人材不足が懸念される。
		人材派遣会社（社員）	求人数の動き	・派遣のオーダーの傾向として季節柄、短期が多い時期であるが、今期は長期派遣のオーダーが多い。
		求人情報誌製作会社（編集者）	周辺企業の様子	・例年に比べると12月前半はアウトソーシング業を中心に求人が活発だったが、その背景には人手不足がある。
		職業安定所（職員）	求人数の動き	・新規求人数の動きは、ほぼ横ばいで推移している。
		職業安定所（職員）	求人数の動き	・前年同月比で求人数は伸びており、同時に求職者数も伸びている。
		学校〔専門学校〕（就職担当）	周辺企業の様子	・雇用形態が同じような契約や、パートの求人状況が多い。
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	観光型ホテル（商品企画担当）	来客数の動き	・ここ3か月間、個人旅行が好調で客室稼働率はすべて前年同月を上回り、12月においては約10%上回る見込みである。クリスマス時期も好調である。
	やや良くなっている	百貨店（担当者）	販売量の動き	・主力衣料においては天候が好影響を与えている月である。先月以来好調の食品、住居ほか例年よりも1ほど低い気温により、防寒衣料が月間を通して好調である。またここ数年間苦戦傾向の継続している紳士衣料が前年同月比120%弱と大幅に伸び、衣料全体をけん引している。またお歳暮ギフトにおいても11月に予測したように、県内より撤退した量販店の影響が客数、販売点数共に10%強の伸びである。
		スーパー（企画担当）	販売量の動き	・先月に引き続き、既存店ベースで前年をクリアできる。トータルでも大幅に前年を上回り売上が好調に推移している。来客数、売上点数の増加が好調の主要因である。
		コンビニ（経営者）	来客数の動き	・近隣の大手スーパーが店仕舞いしたために、来客数が増加、単価も上昇している。また寒さが厳しいため、中華まん、ホットドリンク、おでんの売上が増加している。
		通信会社（店長）	販売量の動き	・自店、競合店、共に販売台数の増加がみられる。
		観光名所（職員）	来客数の動き	・施設利用者数は、3か月前の9月は前年同月比で119.2%と高い月であった。今月は12月25日現在で前年同月比111.2%と若干低い。しかし県外からの入域客数は好調で、近隣の他施設においては9月よりも利用率が高くなっている所もあり、12月の入域客数は記録的な数字になる。来園者は、前半は一般団体、修学旅行、後半は家族旅行、カップル等が中心である。
		ゴルフ場（経営者）	単価の動き	・客数については前年同月とほとんど変わらないが、単価が上がっている。

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
	変わらない	スーパー（経営者）	お客様の様子	・ここ数か月の相次ぐ競合店の出店により、来客数に多少の影響が出ている。
		コンビニ（エリア担当）	販売量の動き	・クリスマスケーキやお歳暮ギフト等の年末商材が昨年並みの販売数であるところを見ると、消費動向は落ちていない。ただ昨年より単価の低い商品の割合が増えた結果となっている。
		家電量販店（従業員）	販売量の動き	・年末需要であり、売上そのものは好調であるが、過去3か月と比べてもあまり伸びはない。
		その他専門店【書籍】（店長）	来客数の動き	・大型店や立地の良い店舗に客の流れができており、地域に昔からある小さな店舗にはほとんど客が流れてこない傾向にある。年末年始の多忙期にもかかわらず来客数が少ない店がある。
		その他専門店【楽器】（経営者）	お客様の様子	・観光が好調だが、リピーターが増加している気配がある。売上が店舗、商品ごとにばらつきがある。今年は寒さと強風で地元客数が伸び悩んでいる。例年並みがやっとである。
		観光型ホテル（営業担当）	お客様の様子	・客が価格に敏感になり、年末年始の高価格の時期を外して料金の安くなる日に予約が集中しているため、その結果売上が伸びない。
		やや悪くなっている	一般小売店【衣料品・雑貨】（経営者）	販売量の動き
その他飲食【居酒屋】（経営者）	来客数の動き		・12月は期間変動の高い月であるが、宴会予約が週末に集中していて、今年は異常なほど平日の宴会予約が少ない。師走のにぎわいが通りに無い。	
都市型ホテル（スタッフ）	来客数の動き		・12月は忘年会シーズンで、飲食部門の稼働が良いが、反面宿泊利用が伸び悩んでいる。また、クリスマスディナーショーの集客に予想以上に苦戦している。景気回復の兆しが見え始めたとはいえ、実際には一般消費者の財布のひもは固い。	
悪くなっている	住宅販売会社（経営者）	競争相手の様子	・競争相手の倒産や会社の整理、または建設業界からの撤退の準備が相次いでおり、景気は極端に悪くなっている。公共工事削減の影響は、沖縄においては大変なものである。	
企業動向関連	良くなっている	-	-	-
	やや良くなっている	輸送業（総務担当）	受注量や販売量の動き	・大口案件を受注したが、年末の繁忙期と重なり現場は苦戦している。しかし売上は増加、社員の士気は上がり無事年末を迎えられそうである。
	変わらない	建設業（経営者）	受注量や販売量の動き	・受注量が横ばいである。
		通信業（営業担当）	受注価格や販売価格の動き	・動きに変化は無い。受注価格帯は低水準をキープしている。
		不動産業（支店長）	受注量や販売量の動き	・問い合わせや、契約、売上が横ばいである。
	やや悪くなっている	食料品生産業（財務総務担当）	受注量や販売量の動き	・お歳暮向けにギフトセットを販売しているが、宅配伝票の数量などが昨年に比べて減少している。
	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（経営者）	求人数の動き	・3か月前に比べると確実に派遣依頼は多くなっているが、紹介予定派遣が多く、長期で利益を出せる状況ではない。
		求人情報誌製作会社（営業担当）	求人数の動き	・企業からの求人数が沖縄県内、県外共に伸びている。
		学校【専門学校】（就職担当）	求人数の動き	・県内、県外企業共に求人活動は活発で、特に県外企業に関しては平成19年3月卒業生対象の求人が多数寄せられており、企業の積極的な採用活動がみられる。
学校【大学】（就職担当）		求人数の動き	・2007年問題に関する前倒し採用はまだ続いている。観光業、ホテル業の雇用も好調さを反映して楽観的なムードがある。	

分野	景気の現状判断	業種・職種	判断の理由	追加説明及び具体的状況の説明
	変わらない	職業安定所（職員）	求人数の動き	・ 8月と比較すると、新規求人数は2.4%減の3,490人である。一般求人は2.9%増で2,834人（構成比81.2%）である。パート求人は20.2%減の656人（構成比18.8%）である。11月の新規求人は建設、飲食、宿泊、サービス、情報通信で増加した一方で運輸、卸売・小売、金融・保険、不動産、医療で大幅に減少している。ホテル関係の求人は好調な観光産業を受けて特に増えている。有効求人倍率は0.03ポイント上昇し0.51倍である。就職件数は2.0%増加の1,264人である。
	やや悪くなっている			
	悪くなっている	-	-	-