

・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	観光型ホテル（経営者）	単価の動き	・個人客が多く、入込客数に大きな伸びはないが、その反面、宿泊単価が高水準にある。また売店等の付帯収入の単価も上昇している。
		やや良く なっている	商店街（代表者）	単価の動き
	変わらない	商店街（代表者）	お客様の様子	・今月は非常に暖かいので、買物客の動きが良くなっている。最近では固定客も多い。
		スーパー（店長）	販売量の動き	・先月と同様に、閉鎖店の客が流れてきており、客入りが良い。販売量も前年比104%と伸びている。
		スーパー（企画担当）	来客数の動き	・前年の反動という要因もあるかもしれないが、既存店で来客数の増加がみられる。
		コンビニ（エリア担当）	販売量の動き	・依然として来客数は減少しているが、アルコールの売上が増加し、客単価が上昇している。飲酒運転の問題からか、家で酒を飲む傾向が強まっていると思われる。
		観光型ホテル（スタッフ）	来客数の動き	・秋冬の端境期には来道者数が若干減少したものの、依然として旭山動物園の動きは好調であるほか、スキーをメインとした観光商品も前年を上回って推移している。海外客については、韓国からの客が若干減少しているが、それに代わりオーストラリアからの客が増えている。
		その他レジャー施設（職員）	来客数の動き	・今月初めに企画したイベントの効果が出ており、利用者数が増えている。
	変わらない	商店街（代表者）	お客様の様子	・景気を刺激するような要因も見当たらず、客は堅実な消費行動をしている。
		商店街（代表者）	販売量の動き	・相変わらず単価の低い商品ばかりが売れ、全体としては横ばい傾向にある。商店街の人通りも少なく、現況においては販売量の増加が見込めない。
		百貨店（販売促進担当）	来客数の動き	・暖冬の影響でファッション系の季節商品が不振である。昨年メーカーが生産量を抑制したコートは伸びているものの、ニット製品や手袋、マフラーなどは売行きが鈍い。景気回復の兆しがみえない中、気候条件の変動が売上を左右する状況にある。
		コンビニ（エリア担当）	単価の動き	・客は依然として価格に敏感だが、その一方で、比較的価格の高いビールも好調である。
		コンビニ（エリア担当）	競争相手の様子	・依然として競合店の閉鎖が相次いでいる。
家電量販店（店員）		来客数の動き	・客はたくさんの店を回っている。少しでも安い価格の商品を探している。	
家電量販店（地区統括部長）		販売量の動き	・歳末商戦に向けて、薄型テレビを中心に需要が高まると期待していたが、前月とほぼ変わらない販売台数で推移している。	
乗用車販売店（従業員）		来客数の動き	・新規来場者数が前年と比べてかなり悪く、販売台数も苦戦している。	
その他専門店【医薬品】（経営者）		お客様の様子	・例年、11月は風邪関連や手荒れ関連の冬物商品の需要が高まり、盛り返しをみせる時期であるが、今年は今一歩活気が出ていない。季節プレゼントのカレンダー等の人気もあまりない。	
その他専門店【ガソリンスタンド】（経営者）		販売量の動き	・スタッドレスタイヤの販売単価が低下していることに加えて、タイヤ交換についても自分で交換する人が増えている。	
高級レストラン（スタッフ）	単価の動き	・客足は鈍っているが、単価上昇を狙った施策を実施しており、それが売上をカバーしている。		
高級レストラン（スタッフ）	来客数の動き	・売上は前年比96%と前年を下回った。例年、11月はイベント等のはざ間で苦戦するが、特にランチの落ち込みが前年比90%と目立っている。一方、ディナーは前年比121%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	
		高級レストラン（スタッフ）	販売量の動き	・全体の売上では前年並みとなった。ランチでは、温暖な日が多かったことからグループ利用もみられたが、近隣のビジネスマンの利用が相変わらず減ったままであり、売上は前年並みとなった。ディナーでは、ボージョレーヌーボーが伸び悩み前年比80%と前年を下回った。個室は公務員や学校関係者の宴会、結婚式の二次会などの利用があり、前年を大きく上回った。	
		観光型ホテル（経営者）	単価の動き	・来客数そのものは若干減っているが、客単価が上昇している。売上としては大体平年ペースとなっており、大きな変化はみられない。	
		旅行代理店（従業員）	お客様の様子	・年末に向けて、販売量が増加するような傾向にもなっておらず、景気回復はみられない。	
		タクシー運転手	来客数の動き	・11月は例年より暖かく、天気の良い日が多かった。雪が降るのも遅く、降雪も少なかったため、タクシーの利用は前年よりも少なかった。	
		タクシー運転手	お客様の様子	・10月以降、業界全体の売上がやや上向きとなっているように感じられるが、まだ安心感を持っていない。	
		美容室（経営者）	お客様の様子	・客の来店周期が固定化されてきており、売上の変動が少なくなっている。	
		美容室（経営者）	販売量の動き	・客の来店がとて最少なく、売上が減少している。	
		設計事務所（職員）	それ以外	・公共事業や民間企業の設備投資が低調であるため、建設業の売上は芳しくなく、本州大手の設計事務所や建設会社の支店幹部は本社での会議で苦戦していると聞いている。	
		やや悪くなっている	商店街（代表者）	単価の動き	・客の購買意欲はまだ低く、特に高単価商品の動きが鈍い。また必要な時に必要な物しか買わない傾向がより強くなっていると感じる。
			一般小売店〔酒〕（経営者）	販売量の動き	・飲酒運転取締まり強化の影響が、まだ尾を引いているようで、飲食業にとって相当なマイナス要因となっている。また、これから燃料費のかさむ季節を控えて、灯油高を背景に一段の生活防衛が生じ、消費にブレーキを掛けている。
			スーパー（店長）	販売量の動き	・既存店の売上は前年比93%と10月からは6%の減少となっている。部門別にみると、暖冬の影響を受けて、特に衣料品の売上が前年比89%と不振である。また景気回復の遅れもさることながら、新規大型競合店の出店による競争激化から、衣料品、住居用品、食品と全部門が全国平均値を下回っている。
			コンビニ（エリア担当）	来客数の動き	・来客数が減少傾向であるものの、客単価が増加しており、売上は現状を維持している。ただ、問屋等との間で、取引条件の変更が起きており、経済環境は今後更に悪化する見通しである。
			衣料品専門店（店長）	来客数の動き	・当店の客は年齢の高い人が多いため、医療費や年金、厳冬期の暖房費などを心配していることが多く、客の動きが悪くなっている。
			乗用車販売店（営業担当）	販売量の動き	・来客数が減っており、販売量も減ってきている。
旅行代理店（従業員）	来客数の動き		・来客数が前年から15～20%程度落ち込んでおり、それに伴い受注額も低下している。		
旅行代理店（従業員）	販売量の動き		・来客数が減少している。		
その他サービスの動向を把握できる者	来客数の動き		・天候不順によってフェリーの欠航回数が増えこともあり、離島観光客は2か月振りに2けたの減少となった。		
住宅販売会社（経営者）	来客数の動き		・マイホームセンターへの来場者数がどんどん減っている。		
住宅販売会社（従業員）	販売量の動き		・受注量が大きく低下して、非常に悪い状態だが、更に受注内容も悪くなっている。		
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	家具製造業（経営者）	受注量や販売量の動き	・住宅、企業の小規模請負物件が活性化してきた。	
		輸送業（経営者）	取引先の様子	・運輸関係では、半年位前まで燃料の高騰が相当響いていたが、現在は燃料が少し下がり気味となっているため、やや上回ってきている。	

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
		金融業（企画担当）	それ以外	・設備資金は中小企業まで広がっていないが、食品関連企業や自動車関連企業の能力増強投資が下支えている。住宅投資も持家が上向き、投資用賃貸住宅も高水準となっている。観光関連も地域差はあるが、全体としてはまずまずの状況にある。個人消費は地元球団の優勝効果が寄与して幾分持ち直した。
		その他サービス業〔システムハウス〕（経営者）	受注量や販売量の動き	・同業他社も含めて、人手の足りない状態になっている。
	変わらない	輸送業（営業担当）	取引先の様子	・生乳の生産調整の影響で飼料製品は落ち込むと判断していたが、BSE対策から国内牛肉の需要が好調であることから、肉牛用飼料が増加しており、飼料全体では減少とはならなかった。ただビート糖、でん粉は前年を割り込んでいる。
		司法書士	取引先の様子	・個人向けの不動産取引、建物建築が若干減少傾向にある。
		その他サービス業〔建設機械リース〕（営業担当）	受注量や販売量の動き	・建設投資の動きに変化がみられない。
		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	・本来であれば、除雪機の商談が佳境に入る時期だが、一向に上向きになる気配が感じられないまま、降雪シーズンを迎えた。
		その他非製造業〔鋼材卸売〕（従業員）	受注量や販売量の動き	・一部の金属加工製造品目では加工量が増加しているものの、全般的に低位安定から脱するまでには至っていない。消耗資材や生産財の需要も弱い。
	やや悪くなっている	食料品製造業（団体役員）	それ以外	・当地の食品製造企業においては、原油価格高止まりの影響は限界に達している状況にある。価格上昇分を小売価格に転嫁できず頭を抱えている。
		出版・印刷・関連産業（役員）	受注量や販売量の動き	・官公庁、大学などの仕事が少なく、入札も少ない。
		輸送業（支店長）	受注価格や販売価格の動き	・燃料が高止まりしている中、仕事量確保のためダンピング受注に動き出した業者が始めた。年末に向け、運賃の低下が発生するのではと懸念している。
	悪くなっている			
雇用関連	良くなっている	学校〔大学〕（就職担当）	求職者数の動き	・採用人員が充足されていない企業が多く、追加募集が行われている。
	やや良くなっている	-	-	-
	変わらない	求人情報誌製作会社（編集者）	求人数の動き	・飲食関係の求人広告がやや増加しているものの、地元の製造業関係の求人広告は減少しており、求人件数に大きな変化はみられない。
		求人情報誌製作会社（編集者）	求人数の動き	・人材派遣やコールセンター、病院・介護など、前年と比べて伸び率の高い業種のラインナップは、ここ数か月あまり変わっておらず、求人意欲は落ち着いてしまったように感じる。飲食店等の求人件数も増えてきてはいるが、道外企業や大手チェーン店が中心であり、小規模経営店舗の求人増など、すそ野の広がりがあまり感じられない。
		求人情報誌製作会社（編集者）	求人数の動き	・年末年始を前に運輸・物流業の求人が伸びているが、飲食店や個人向けサービス業の求人は低迷している。
		職業安定所（職員）	求人数の動き	・新規求人数は増加したが、飲食店のパート求人の大幅な増加が原因であり、状況としてはあまり変わっていない。
		職業安定所（職員）	求人数の動き	・新規求職者数が前年比で0.3%増加しているものの、新規求人数は前年比で0.4%減少している。
	やや悪くなっている	人材派遣会社（社員）	雇用形態の様子	・派遣の依頼は多いが派遣料金の値引交渉が目立っている。各社の経費の手控え、経費削減の中で最大効果を望む傾向にある。年末商戦に向け、販売スタッフの要望は相変わらず高いが、確実に売上を作れる人材に限定されるなど、なかなかマッチングできず、企業の余力のなさを感じる。
		職業安定所（職員）	求人数の動き	・前年比で新規求人数が前月から減少傾向に転じた中、今月の新規求職数は増加している。

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
		職業安定所（職員）	求人数の動き	・比較的堅調に推移していた新規求人数が2けた近い落ち込みになり、前年と同じ水準になった。新規求職者数は引き続き前年を下回った。この結果、有効求人倍率は0.50倍となり、前年を0.03ポイント下回った。
	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	スーパー（店長）	販売量の動き	・11月初めに改装リニューアルオープンした後は、2けた台で売上が伸びている。また、改装によって客層も広がった。
	やや良くなっている	一般小売店〔医薬品〕（経営者）	来客数の動き	・毎月のように来客数が増えている。同じ客の再来が多い。
		一般小売店〔雑貨〕（企画担当）	単価の動き	・商品単価が下げ止まり、徐々に上昇していることにより、売上も若干増加している。販売数量の増加までには至っていない。
	変わらない	百貨店（売場担当）	お客様の様子	・秋のファッションバーゲンが予算をクリアするなど好調に推移している。来客数は伸び悩んでいるものの、客の購買意欲は高く、何点かまとめて購入するケースもみられる。
		コンビニ（エリア担当）	それ以外	・雇用が促進され、求人を出しても人が集まらなくなった。
	変わらない	家電量販店（店長）	来客数の動き	・来客数が前月、前々月より徐々に増えている。現在はボーナス前の下見の段階だが、客の目は大型家電、大型液晶テレビなどに向いている。
		乗用車販売店（経営者）	来客数の動き	・ここ半年ほど土日のショールーム来場者数が前年比90%程度だったのに対して、10、11月は110%以上になるなど客足が戻ってきた。秋から各メーカーが新型車発表を行ったことがユーザーの台替え意欲を促進し始めた。
	変わらない	乗用車販売店（従業員）	お客様の様子	・新型車投入により販売量は増加傾向である。同時にカーナビなどの高額オプションを付与するケースが多く、単価もアップしている。
		住関連専門店（経営者）	来客数の動き	・当月の売上には結び付かなかったが、来客数や電話での問い合わせなどが多くなっており、購買意欲は増加している。
	変わらない	住宅販売会社（従業員）	お客様の様子	・地域特有のことであるが、来年の年回りが三隣亡（俗信で、この年に建築すれば火事などの災いがあるとされる）に当たるため、年内着工を望む客が多く受注は伸びている。
		商店街（代表者）	販売量の動き	・客単価の伸びが一部にはみられるが、商店街全体まで波及していない。
		一般小売店〔スポーツ用品〕（経営者）	販売量の動き	・防寒具（ウインドブレーカー、コート等）の店頭販売があまり芳しくない。寒さも日々深まっているが購買には結び付いていない。
		百貨店（売場主任）	販売量の動き	・大型催事は苦戦した。気温が暖かいためか冬物の衝動買いは少なく、シビアな買い方が目立つ。コートの販売は前年比115%と好調だが、1点のみの買上でコーディネート販売ができない。主力のジャケットは前年の8割と大苦戦している。
百貨店（経営者）		販売量の動き	・冬物アパレル関係はますますであるが、インポート商材など高額商品が前年よりも悪い。	
変わらない	百貨店（販促担当）	お客様の様子	・おせち、クリスマスケーキなどの予約状況は好調であり、歳暮商戦も序盤としては順調であるが、コートなどの防寒着、身の回り品などの季節商材の動きが若干遅れている。	
	百貨店（経営者）	競争相手の様子	・アパレル関係では冬物が上向きつつある。特に服飾、雑貨、婦人服などは良くなっている。しかし、紳士、子供向けは苦戦している。前年の今ごろは近隣のスーパーが閉鎖していたが、その後に別のスーパーが進出した影響で食品部門は苦戦している。トータルすればトレンドは変わっていない。	

分野	景気の現状判断	業種・職種	判断の理由	追加説明及び具体的状況の説明
		スーパー（経営者）	来客数の動き	・基本的に客の動向に大きな変化はない。一部には景気の良いところもあるようだが、地元新潟では如実には感じられない。食料品に関しては景気の動向にあまり左右されない。
		スーパー（店長）	競争相手の様子	・各エリアで、競合店出店により既存店への影響が出ている。既存店の来客数は前期比98%、客単価は前期比99%と大きく影響し、新店舗込みでなんとか前期比をクリアしている。
		スーパー（店長）	競争相手の様子	・年末商戦を控え、様々な業種の改装オープンや移転オープンが目立っている。客は敏感に反応し買い回りしているようだが、目玉品ばかりの買上が多いとのことである。どこの業種からも景気の良い話は聞こえてこない。
		コンビニ（エリア担当）	販売量の動き	・前年の今ごろはハイウェイカードの販売があったが、カードが廃止になって1年が経過する。単価が大きいため、廃止直後は売上に対する影響は如実に出ている。通常は1年もすれば元の状態に戻るものだが、現実はそのようになっておらず、売上の低迷が続いている。
		衣料品専門店（経営者）	お客様の様子	・例年であればこの時期に動き出す防寒関係の商品なども全く動かず、依然として悪い状態のままである。
		家電量販店（従業員）	販売量の動き	・気温があまり下がらず、暖房器具の動きが芳しくない。
		その他専門店〔呉服〕（経営者）	お客様の様子	・例年より暖かく、冬用の下着などが売れないため、販売増にはつながらない。
		その他専門店〔食品〕（経営者）	販売量の動き	・前年と違い天候にも恵まれているのに期待したような数字になっていない。
		その他専門店〔ガソリンスタンド〕（営業担当）	単価の動き	・ガソリンスタンド業界にとっては、早めの降雪、寒波の到来で需要が喚起される状態が望ましいが、暖冬傾向であり需要が増えていない。販売競争が激しくなり販売単価が下落しているため、収支状況は厳しい。
		その他飲食〔弁当〕（スタッフ）	販売量の動き	・全国的には景気が回復しているようだが、青森市内では倒産する企業も多く、当店の売上も前年割れの悪い状態が続いている。
		観光型旅館（経営者）	来客数の動き	・前年比で売上、来客数が減少している傾向はここ1年間変わっていない。好景気が続いているといわれているが、当温泉地に関しては前年12月の急激な落ち込み以来回復していない。
		都市型ホテル（スタッフ）	お客様の様子	・前月は婚礼予約のための来客が例年の半分で、どうしたことかと思っていたが、当月になって平年並みに戻ってきた。前月の客の動きは不景気によるものではなく、天候など別の要因によるものと判断した。
		都市型ホテル（スタッフ）	競争相手の様子	・料金面では単価が上がっているが、それ以上に同業他社の進出が増えている。
		旅行代理店（従業員）	お客様の様子	・例年であれば紅葉も終わっている時期だが、本年は暖かい日が多かったため11月でも紅葉がみられた。旅行の申込に少しは影響したが、大したパーセンテージにはならなかった。
		タクシー運転手	来客数の動き	・夜の飲食店街をみると、10代から20代前半の若者の人出は結構あるが、タクシーの乗客になるような中高年の姿は非常に少ない。これでは商売に結び付かない。
		通信会社（営業担当）	お客様の様子	・所得が増えていないので、客の様子も変わらない。
		通信会社（営業担当）	お客様の様子	・客と景気について話すが、8月から良くなった企業が一部あるだけで、ほとんどは全く変わっていないとのことである。
		テーマパーク（職員）	販売量の動き	・ここ3か月間、目標数字に届かない。
		遊園地（経営者）	来客数の動き	・初めて取り組んだ公営施設との協調イベントは雨にたたられたものの、全体的には暖かい気温が続き、文化の日の連休も好調で計画を達成した。ただし、単価は10%低下している。
		美容室（経営者）	来客数の動き	・本年になってから前年割れがずっと続いている。毎月来店していた客が2か月に一度の来店になった、というように客の来店頻度も低下している。景気回復が体感できない状況が客にあり、当店のデータにも表れている。

分野	景気の現状判断	業種・職種	判断の理由	追加説明及び具体的状況の説明
	やや悪くなっている	その他サービス 〔自動車整備業〕（経営者）	単価の動き	・金利の負担増と燃料代の増により、1台当たりの自動車や建設機械の修理受注金額が伸びず、抑えられる傾向が強い。
		商店街（代表者）	来客数の動き	・全く客が動かない状態である。
		商店街（代表者）	お客様の様子	・客はセール、イベントにこれまで以上に敏感になっており、その時期は客足が増え、売上にも効果が表れるが、それ以外の日は反動落ちするなど好不調の波が目立ってきており、平均すると前年実績を下回る状況である。
		スーパー（経営者）	来客数の動き	・競合店の出店があり、来客数が減少している。
		スーパー（店長）	来客数の動き	・来客数、売上、買上点数が97%となっている。客の来店頻度も前年と比較して下降傾向にあり、厳しい状態が続いている。
		コンビニ（経営者）	来客数の動き	・3か月前までは来客数が前年を上回っていたが、当月は前年比94%と大幅に落ち込んだ。それに伴い、売上も96%とダウンした。たばこ、米飯などの主力商品が悪く足を引っ張る形になっている。それ以外の分野はおよそ平年並みである。
		コンビニ（店長）	来客数の動き	・単価はまずまずであるが、来客数の落ち込みが顕著である。スーパーや、ファミリーレストランなどの外食産業を含め、少ないパイの取り合いが続き、厳しさを増している。
		衣料品専門店（経営者）	単価の動き	・これまでは単価に大きな変動はなかったが、当月はメイン商品であるコートの単価が下がっている。
		衣料品専門店（店長）	来客数の動き	・暖かい日が続き冬物衣料の動きが悪く、来客数も減っているため苦戦している。
		衣料品専門店（店長）	来客数の動き	・気温も一気に下がり、チラシなどで販促を行っているが、防寒着需要の立ち上がりが非常に遅く、売上が伸びていない。
		乗用車販売店（経営者）	販売量の動き	・原材料価格の値上がりにより、ガソリン代、タイヤなどのカー用品をはじめ、車の維持管理費がアップしていることから、車両の購入意欲は低下している。新型車が発売になっても需要の底上げにつながっていない。
		乗用車販売店（経営者）	来客数の動き	・軽自動車の受注状況が悪く、総受注量が落ち込んでいる。
		その他専門店〔靴〕（経営者）	販売量の動き	・気温が高く初雪が遅れているため、ブーツやゴム長靴が売れない。
		その他専門店〔酒〕（営業担当）	販売量の動き	・全国的には景気が良くなっていると聞かすが、東北、特に秋田ではむしろ悪くなっている。11、12月は贈答、飲食関係が増える時期であるが、前年よりも若干悪くなっている。
		一般レストラン（経営者）	来客数の動き	・連休の後に来客数が極端に落ち込む傾向がある。連休中に上積みできればよいが、それほどではない。連休がない月のほうが、むしろ安定している。
都市型ホテル（スタッフ）	単価の動き	・レストラン部門は低価格のランチタイムはにぎわっているが、ディナーはさっぱりである。		
悪くなっている	一般レストラン（経営者）	来客数の動き	・前年、前々年と比べ来客数がかなり減っている。同業者も同じような状況にある。いざなぎ景気超えというが、末端の飲食業はひどい状況であり、当店は1割程度の落ち込みで済んでいるので、まだ良いほうである。客は、給料が上がらず将来に不安を感じている。	
	都市型ホテル（経営者）	お客様の様子	・前月に引き続き、前知事の逮捕など暗い話題が多い。知事選挙は終わったが、談合問題を心配して業界の会合を控えているため、業績が悪化している。	
	タクシー運転手	お客様の様子	・25人の乗客があつたのに1人もタクシーチケットを利用しない日があつた。企業側でチケット利用を制限している様子が見える。	
企業動向関連	良くなっている			
	やや良くなっている	木材木製品製造業（経営者）	受注価格や販売価格の動き	・住宅部材の需要がおう盛であり、販売単価も改善されつつある。
		出版・印刷・同関連産業（経営者）	受注量や販売量の動き	・値段は安くなっているが、前年と比べて売上は増加している。

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	電気機械器具製造業（企画担当）	取引先の様子	・親会社のシェアが伸びてきており、当社の仕事量が増えている。
		食料品製造業（経営者）	受注量や販売量の動き	・歳暮商戦がスタートしたが、出足が良くない。景気が良くなっているというが、地方はまだ良くない。
		食料品製造業（総務担当）	受注量や販売量の動き	・受注額は前年比100%確保がやっとである。
		繊維工業（総務担当）	取引先の様子	・秋冬物から春夏物への切替え時期になり、産地全体が製造の閑散期に入っている。各アパレルとも模様眺めというところである。
		輸送業（従業員）	取引先の様子	・輸出入共に全体量が落ちてきている。衣類の輸入だけは好調である。
		通信業（営業担当）	取引先の様子	・法人向けサービスは現状維持であるが、その背景は廉価メニューへの移行によるものであり、実質的に上向きになっているとはいえ、全体としては変わらない状況である。
		通信業（営業担当）	取引先の様子	・業務改善や新システム導入に積極的な企業も一部みられる。しかしながら、コスト削減を望んでいる多くの企業は、ランニングコストよりイニシャルコスト、つまり、目先の支出を押さえることを優先している。
		広告業協会（役員）	それ以外	・広告業界はテレビキー局のスポット売上がかなり減少しており、軒並み地方局は苦戦している。国内消費が依然として盛り上がらないためである。地元で明るい話題は携帯電話の番号ポータビリティによる通信業界からの出稿である。
		新聞販売店〔広告〕（店主）	受注量や販売量の動き	・折り込みチラシの総額は最近の平均より3割増しとなり低迷から脱したようにも見えるが、内容は中央資本、通販、パチンコ店などの特定の業界に限られ、地元のもの2、3件程度と相変わらず低迷している。
		やや悪くなっている	悪くなっている	電気機械器具製造業（経営者）
金融業（融資担当）	取引先の様子			・取引先との会話からは、受注額や売上が減少した等の話しか聞かれない。
広告代理店（従業員）	受注量や販売量の動き			・受注物件数が減少している。案件はあるものの受注に至らない。
その他非製造業〔食料品卸売業〕（経営者）	取引先の様子			・首都圏への出荷は依然として順調ではあるが、県内、特に郡部においては、飲酒運転の厳罰化により、郊外の飲食店を取引先とする酒販店の不振が続いている。
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	・外資系の大手半導体メーカーからの人材の引き合いが、3か月前から特に活発であり好況感を持っている。
		新聞社〔求人広告〕（担当者）	求人数の動き	・求人広告件数が3か月前より23%増えている。前年同月比でも12%増えている。
	変わらない	職業安定所（職員）	求人数の動き	・新規求職者数、月間有効求職者数共に前年同月比で2けた台の減少であり、逆に新規求人数、月間有効求人数は、共に大幅な伸びをみせている。
		人材派遣会社（社員）	採用者数の動き	・採用活動はあるが、人材は枯渇している。
		職業安定所（職員）	求人数の動き	・新規求人が前年同月を上回る水準で推移しているが、要因は派遣求人の増加によるため、回復の実感はない。
	やや悪くなっている	職業安定所（職員）	求人数の動き	・常用有効求人は30か月ぶりに前年同月比でマイナスとなったものの、高止まりしている状況である。
		新聞社〔求人広告〕（担当者）	求人数の動き	・求人数の動きは良くない。新規求人メディアの仙台圏進出もあり、シェアの奪い合いになっている。地元求人雑誌が廃刊するなど総体的にも求人数は減っている。
		職業安定所（職員）	求人数の動き	・新規求人数が、常用、パート共に減少している。

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

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	スーパー（統 括）	来客数の動き	・レジ通過客数が前年比で1割以上伸びている。1点 当たりの単価は野菜を中心に下がっているものの、買 上点数が伸びているので結果的に売上は前年比110% 以上の状況である。	
		コンビニ（経営 者）	それ以外	・クリスマスケーキやおせちの予約が好調なすべり出 しで、年末年始に向けた商品が動き出している。	
	やや良く なっている	一般小売店〔家 電〕（経営者）	お客様の様子	・家電業界においては地上デジタル放送のからみで、 少しずつではあるが修理よりは買い換えの客が増えて きている。それに伴いデジタル機器の購入も期待でき るが、家電製品の売価はまだ下がるという消費者の思 いがみられる。	
		スーパー（統 括）	販売量の動き	・11月上旬以降、気温の低下と共に防寒衣料が一気 に動き出し、前年同期比100.3%とようやく前年に届い ている。白菜、大根の豊作安値で、鍋物関連も前年同 期比108%と好調に推移しており、歳暮ギフトの早期 割引も前年同期比105%と好調に推移している。	
		衣料品専門店 （販売担当）	来客数の動き	・今月は20日過ぎぐらまでは気温が下がり、安定 した動きが出ていた。特にコート類、羽織物が順調 で、やや厚手のパンツ類も比較的好調に動いている。 ただし、20日以降は暖かくなったため、来客数が減少 し、買い控えの動きとなっている。	
		自動車備品販売 店（経営者）	来客数の動き	・ガソリンがいくらか安くなったためか、客が動いて いる。また、季節的なものもあって、来客数がやや増 えてきており、販売量も多少プラスの傾向にある。	
		都市型ホテル （スタッフ）	販売量の動き	・七五三祝いや婚礼シーズンであることが良い影響を 及ぼしている。	
		タクシー（経営 者）	お客様の様子	・夜の動きが良くなってきたので、前年同月比で7% の増収となっている。	
		遊園地（職員）	来客数の動き	・新アトラクションのオープン効果による来客数の動 きが好調なため、やや良くなっている。	
		ゴルフ場（従業 員）	来客数の動き	・暖冬という要因もあり、入場者数は増加傾向にあ る。新聞等によると、他のゴルフ場の入場者数も増え ているということである。	
		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	・客の活動範囲が広がり、行動時間が夜まで広がっ ているという報告を以前したが、現在は朝にまで広がっ ているような傾向がある。今人気があるインターネット ゲームなどは朝から待っていてゲームに取り掛かる 客もいる。	
		住宅販売会社 （経営者）	お客様の様子	・最近、立地条件の良い街中の物件が結構早く売れ出 している。ただ、不動産が売れている割には、かたや 店を閉める店舗等が増えているようで、景気が良いの か悪いのか迷う状況下である。	
		変わらない	一般小売店〔金 物〕（経営者）	販売量の動き	・商売が立ち行かなくなり、破産する得意先も出てく るなど、悪い状況も出ている。ただし、全体的には若 干上向きな取引量を確保できている。
			コンビニ（経営 者）	販売量の動き	・デザートとアイスクリームが好調で良く売れている が、その他は前年比90%と悪い。
衣料品専門店 （店長）	販売量の動き		・暖かい日が多かったためにニット、ジャケット、 コートなど冬物商品や防寒用の下着など、防寒衣料の 動きが悪い。		
乗用車販売店 （経営者）	お客様の様子		・軽自動車は客との商談があるが、普通車の販売は大 きく落ち込んでいる。登録機関の人とも普通車の登録 台数落ち込みの話が良く出ている。		
乗用車販売店 （従業員）	販売量の動き		・多少販売台数は増えているが廉価車に集中してお り、増益には至っていない。		
住関連専門店 （仕入担当）	販売量の動き		・昨年より寒さの到来が遅く、季節品のスタートは悪 い。ただ、気候については想定内であり、見越した販 売促進の効果で順調に推移している。		
その他専門店 〔携帯電話〕 （営業担当）	販売量の動き		・当地域では番号ポータビリティも大きな影響はみら れず、売上増に貢献するようなことはなかった。		

分野	景気の現状判断	業種・職種	判断の理由	追加説明及び具体的状況の説明
		高級レストラン（店長）	販売量の動き	・売上自体は何とか前年を維持しているが、回復する兆しがみられない。
		スナック（経営者）	来客数の動き	・フリーの客足が増えてきてても良い時期だが、あまり伸びてこない。忘年会の予約状況も今一つである。
		観光型ホテル（スタッフ）	来客数の動き	・事前に予想していた状況に比べると、今月の集客はいくらか上向きであるが、前年を少し上回った程度で決して良かったと言えるものではない。予想よりも集客がうまくいったのも、忘、新年会の企画、営業に力を入れ、格安の企画が当たったからで、集客、販売量の割に利益が上がっていないのも事実である。
		旅行代理店（副支店長）	お客様の様子	・我々、中小の旅行会社にとっても年末年始の予約が入る3か月間であるが、その割に来客数や旅行の申込数があまり変わっていない。
		通信会社（営業担当）	販売量の動き	・今月は当社としてはあまり良い実績がでていないが、業界全体としてはインターネットを中心に拡大感がある。
		通信会社（営業担当）	単価の動き	・販売量は多少増えているが、仕入単価の高騰、価格競争による販売価格の低廉化で利幅は更に減少している。売上は増えても営業利益は減るといった状況である。
		美容室（経営者）	それ以外	・美容学校も経営しているが、入学願書の推薦の数が前年に比べて3～4割くらい減少している状況なので、景気は良くも悪くもない。融資の相談件数も今月は少なく、まばらの状態が続いている。
		その他サービス〔清掃〕（総務担当）	それ以外	・近くのスーパーは以前から早朝より開店し、特売品を目的とした多くの買物客で駐車場も店内も混雑しているが、大きな変化はない。
		設計事務所（所長）	競争相手の様子	・仕事の確保が相変わらず厳しい。設計業、建設業共に同じような状況であり、景気が良くなる気配は感じられない。悪いままの状況がそのまま続いている。
		住宅販売会社（経営者）	販売量の動き	・融資の金利が上昇する可能性があるため、購入に関して結論は早い方である。買える人は現金で買うか全額住宅ローンかのどちらかという両極端な状態である。
	やや悪くなっている	百貨店（総務担当）	販売量の動き	・お歳暮の売上が不振で、値引きセールをしても売上が伴わない。婦人の防寒衣料も不調で、高額品が全然売れない。
		百貨店（販売促進担当）	来客数の動き	・大手ショッピングセンターの進出により来客数が減少している。
		スーパー（経営者）	それ以外	・売上の伸びが3か月前と比べると約3%減少している。客単価は前年比101.7%と前年を上回っているが、来客数は3%減少している。
		スーパー（経営者）	販売量の動き	・11月に競合店の新店が2店舗出店、来月は1店改装する競合店がある。
		家電量販店（店長）	来客数の動き	・来客数が前年比で95%と微減になっている。単価で売上をカバーしているが、来客数の減少がこのまま続けば、景気は確実に減速する。
		家電量販店（営業担当）	販売量の動き	・暖冬の影響もあり季節商材の動きが悪い。薄型テレビなどの映像商品は前年比110%だが、全体では98%と苦戦している。
		一般レストラン（経営者）	お客様の様子	・飲酒運転等がますます厳しくなる中、客も自宅近くで飲む傾向にあり、街中にわざわざ出てくる客が減っている。
		旅行代理店（支店長）	販売量の動き	・今の時期は忘年会の宿泊依頼や問い合わせがあるが、団体の動きが鈍い。カウンターでの来店についても、年末年始の国内はやや安定しているが、海外の伸びがなく、前年に比べると悪い。
		美容室（経営者）	販売量の動き	・売上の良い日と悪い日との差が非常に大きく、良い日は例年どおりだが悪い日は非常に悪い。七五三の季節であるが、違う業者が出てきているのか、予約人数、着付けがぐっと減っている。今月は売上にとって不安な材料が非常に多い。
	悪くなっている	一般小売店〔衣料〕（経営者）	来客数の動き	・秋口は紅葉がテレビ等で連日放映され、かなり多くの客が来ていた。その付近が人でぎわうこともなかなか少なくなっていたが、今年は10年くらい昔に戻ったような人出であった。しかし、いろいろな店で買物をしている様子はなく、景気は良い情勢ではない。

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
		百貨店（販売促進担当）	販売量の動き	・7キロくらい近くに先月天きなショッピングセンターがオープンした。以降、来客数、売上共に非常に悪くなっている。
		衣料品専門店（経営者）	来客数の動き	・晩秋から初冬へ暖かさが続いていることも一部マイナスに働いていると思われるが、それ以上に実質所得の減少による消費活動の低迷が最大の要因ではないかとみている。
		都市型ホテル（スタッフ）	単価の動き	・来客数は結構あるが、単価が非常に安く5,000円前後である。その他のカラオケ、マイク料なども、とても有料にしてもらえない状況ではなく、サービスしろと言われることが多い。
企業動向関連	良くなっている	-	-	-
	やや良くなっている	輸送業（営業担当）	取引先の様子	・一時期高かった燃料も安くなってきているが、運送会社等を取り巻く燃料高の状況から、協力会社のフリーの車両確保が難しい状況である。暖冬で動きが鈍かった暖房器具等は例年並みの動きになってきている。
		金融業（経営企画担当）	取引先の様子	・製造業の取引先では、自動車部品でハイブリッド車関連が好調を維持しており、プラスチック加工では食品や化粧品容器の需要がある模様、半導体部品は在庫がダブつき気味で一時期の好調さはない。ボーナスの予定については、過去数年間支給できなかった企業が支給できるような状況になっている。
	変わらない	食料品製造業（営業統括）	受注量や販売量の動き	・各ワイナリーで新酒祭り等の企画をしたものの、秋口の天候不順の影響もあり、工場見学者の数はやや落ちている。売上も期待したほどの伸びはない。
		窯業・土石製品製造業（経営者）	受注量や販売量の動き	・例年に比べ、ネット上での取引が伸びている。
		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	・増産傾向にある仕事と減産傾向にある仕事がまちまちあり、全体としては変わらない状況にある。
		電気機械器具製造業（営業担当）	受注量や販売量の動き	・今月は非常に忙しい月だったが、納期が重複し残業代、運搬費、諸々の経費が膨らみ、厳しい受注内容に更に追い討ちをかけた感がしている。
		輸送用機械器具製造業（経営者）	受注価格や販売価格の動き	・このところずっと10か月ほど良い状態が続いている。受注価格、受注量等、取引先も好調である。
		新聞販売店〔広告〕（総務担当）	取引先の様子	・例年より暖かい日が続き、寝具、衣料品等は秋口に一度荷動きがあった後はほとんど動きがないと、問屋から聞いている。企業からの百貨店のお歳暮発注は早めのようなのである。今月のチラシ出稿量は97%と、3か月連続前年を下回っている。
		その他サービス業〔放送〕（営業担当）	受注量や販売量の動き	・広告の多様化により、広告業界の受注競争が激しさを増してきている。スポットコマースは商業、サービス業、不動産業から受注件数が増加に転じてきているが、期間が短く小口化している。年末商戦等のイベント受注件数は横ばいであるが、受注金額は減少傾向にある。
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	・生産過剰で在庫がたまったようで、急に受注が止まっている。全般的には落ち着いた生産である。	
	その他製造業〔宝石・貴金属〕（経営者）	受注量や販売量の動き	・店頭販売が思わしくないため、売上が下がっている。展示会でも高額商品が売れず売上が伸びていない。12月のクリスマスセールで低価格品の売上は見込まれるものの、前年より厳しい状況である。	
	広告代理店（営業担当）	受注量や販売量の動き	・消費が活発化しないまま年末が近づいている。販促費も前年比5～8%減と、低迷した状態から脱していない。	
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	・今年前半から原油高等に伴い材料価格の値上がり感が顕著で、特にアルミ材は前年比で約35～40%値上がりしている。この価格転嫁は一応済んでいるが、かなりの高騰に加え燃料費も増えているため、減収減益で、受注量も落ち込んでいる。	
	建設業（総務担当）	受注量や販売量の動き	・公共工事主体のため公共事業削減の影響が大きい。民間工事開拓を進めているが、なかなか結果が出ない。9月決算の結果は、創業以来最大の損失を計上することになってしまった。	

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
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	・電気、電子、自動車関連の求人数は3か月前同様に結構活発である。求職者数は偏っているところもあり、業者間での取り合いもあった。住宅関連は大分落ち着いてきているようで残業が減ってきている。
		求人情報誌製作会社（経営者）	周辺企業の様子	・当社の媒体に掲載する周辺企業の広告宣伝費が大幅に増加している。今まで小さな枠だったのが、大きな枠で広告費を掛けて 宣伝、PRをする企業が増えており、それなりに景気が良くなっていると感じている。
		職業安定所（職員）	求人数の動き	・求職者は減少傾向で推移しており、求人数が増加しているの、良くなっている。
		職業安定所（職員）	求職者数の動き	・このところ仕事を探している求職者の数が大分減少してきている。周辺企業での人手不足感が強く感じられる。
		職業安定所（職員）	採用者数の動き	・18年10月の紹介就職者数は前年同月比で4.3%上昇し、9か月連続で前年同月を上回っている。
		変わらない	人材派遣会社（経営者）	周辺企業の様子
	やや悪くなっている	人材派遣会社（営業担当）	それ以外	・企業からの依頼が非常に専門化してきており、それに対応するだけの登録スタッフがいけないというのが実情である。
		求人情報誌製作会社（経営者）	求人数の動き	・依然として派遣、業務請負の募集は多いが、正社員募集は極端に少ない。これから年末年始に向けてパートの募集は多くなってくる。
		学校〔短期大学〕（就職担当）	求人数の動き	・当所予想していたほど秋口の直接求人は多くなく、前年並みであった。また、ハローワークなどの情報をもて地域的な格差が生じており、希望勤務地の希望職を探すのは困難な時期になってきている。
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）	乗客数の動き	・乗客数が1日平均100人、月間で3千人くらい増えている。
		衣料品専門店（営業担当）	販売量の動き	・今月は25日で前年月間をクリアした。最終的には前年比115%で終わりそうである。気温が一気に下がらないため、コートなどの大物は手が出されないが、ベストやカットソー、セーター、ボトムが売れている。
		旅行代理店（従業員）	販売量の動き	・11月は旅行シーズンであり、毎週添乗が入り、販売量も増えている。
	やや良くなっている	商店街（代表者）	販売量の動き	・小規模客の販売量は増えていないが、全体の販売量は増加してきている。
		百貨店（広報担当）	販売量の動き	・気温の低下により防寒衣料や雑貨が高伸した前年11月の反動が懸念されたが、創業企画等が好評を博し、売上及び動員の増加に貢献している。特に売上の苦戦が予想された婦人コートは、今シーズンファッションのトレンドアイテムとして評価され、気温が高い中でも健闘し、11月累計で金額ベースで2けた増となっている。中旬から展開中のお歳暮ギフトセンターは、乗客数が減少しているものの、客単価、届け先数は増加傾向であり、前年並みの売上でスタートしている。
		百貨店（業務担当）	単価の動き	・ここ最近、乗客数はやや減少傾向にあるが、客単価が高くなっている。セール品がなかなか売れない中で常備品が出て行くようになっており、内容的には良くなりつつある。これは、気温の低下のため、ある程度重衣料のコート等が売れるようになってきているからである。
		スーパー（統括）	販売量の動き	・売上高は既存店ベースで前年同期比1.5%と着実に伸びており、景気は着実に良くなっている。

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
		スーパー（仕入担当）	販売量の動き	・今月は気温が高く、鍋材料等、冬の商品の動向が悪いが、麺類、焼き物、煮物等の秋の商品の動向が良い。青果物は、安さを打ち出したことが集客効果を上げており、売上は前年を3%程クリアしている。
		家電量販店（店員）	お客様の様子	・パソコン分野は、飽和状態で単価が安くなってきたため厳しい状態ではあるが、テレビは地上デジタル放送のため買換え需要が目立ってきている。
		家電量販店（営業統括）	販売量の動き	・販売数量は伸びているものの、価格下落のスピードが激しく、利益を圧迫している。
		乗用車販売店（総務担当）	来客数の動き	・新型車投入により、いづらか活気付いてきた。ただし、従前の新型車発表発売時に比べると、来客数は決して多いとは言えない。
		その他専門店〔雑貨〕（従業員）	来客数の動き	・客単価はそれほど上がっていないものの、来客数がやや戻ってきている。
		高級レストラン（支配人）	来客数の動き	・少しではあるが増加している。その中で個人客が増えてきている。
		都市型ホテル（スタッフ）	お客様の様子	・宴会場については、金融機関の投信説明会利用に関する申込や問い合わせが引き続きみられる。忘年会の利用も前年並みにあり、支店を出す会社や会社ごと移転してくる企業など、新規の会社もあるので、法人利用は上向きの感がある。しかし婚礼は、周辺地域への新規のゲストハウス型施設の更なる進出によって、前年に比べて受注が減少しており、減少を食い止めるのに躍起になっている状態である。婚礼の減少を補うだけの案件がないので、ホテル全体でみれば今月は喜べる成績ではない。
		旅行代理店（従業員）	販売量の動き	・団体旅行の数が前年比110%に上る。また、航空運賃の高い連休にも団体数が多い。
		タクシー運転手	来客数の動き	・昨年に比べ、忘年会のスタートが早く、全般的に景気がやや回復したと感じられる。客の乗車距離がやや長くなっている。
		通信会社（支店長）	来客数の動き	・番号ポータビリティのスタートと新機種投入の効果で来客数が大幅に増えている。
		ゴルフ練習場（従業員）	お客様の様子	・来客数等は昨年並みであるが、ゴルフクラブの売や、付帯するレストランの売上が伸びており、客の様子からは景気が良くなっているようにうかがえる。
		住宅販売会社（経営者）	来客数の動き	・現在、工事の請負価格及び住宅の分譲価格は下落したままの状態であるが、来客数が徐々に増えつつある。少し上向きの気配を感じている。
		住宅販売会社（経営者）	競争相手の様子	・周囲の同業者では、在庫がさばっているところが多くなっている。
		住宅販売会社（従業員）	単価の動き	・一般の戸建てよりは、資産物件又は家賃等が入る収益物件が買われてきている。
	変わらない	一般小売店〔家具〕（経営者）	販売量の動き	・先月あたりは多少客が来始めた気がしていたが、今月に入ってまた来客数も少なく、販売量も落ちている。景気が良くなるのか悪くなるのか分からない状態である。
		一般小売店〔CD〕（営業担当）	来客数の動き	・売上は安定してきてはいるが、来客数の伸びはなく、売上単価も伸び悩んでいる。
		一般小売店〔鞆・袋物〕（従業員）	販売量の動き	・ギフト需要については、今月も引き続き好調である。一般商品については、天候の影響もあり、今年は秋物需要が昨年の半分くらいしかないが、冬物の動きが早く、毛足物等の商品の動きが良い。ただし、例年に比べると単価は1～2割下落している。
		一般小売店〔茶〕（営業担当）	来客数の動き	・今年は中旬に創業祭を2日間実施したが、雨の日が1日あり、来客数、売上共に減少した。それ以降も来客数に伸びがなく、売上も減少している。
		百貨店（店長）	販売量の動き	・来客数は前年比94.0%と減少しているものの、婦人服、紳士服を中心としたファッション衣料や雑貨などの冬物防寒アイテム、防寒グッズの動きが活発化している。特にダウン、中綿素材のショートコートからロングコート、トレンチコート、ウールコートなどは、前年比137%と好調である。また、足元ファッションのレギンス、ハイソックスや、マフラー、手袋、ニット帽についても前年比105%と売行きが好調である。

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
		百貨店（販売管理担当）	販売量の動き	・衣料品は、婦人のコートが前年比160%と好調で、特に非ウール商品については既に品切れ状態であるものの、全体的には10月から衣料品の苦戦が続いている。一方、食品では、おせちやクリスマスケーキの予約が順調に推移し、お歳暮商戦においても、ネット注文が増加するなか、ギフトセンターも前年並みを維持し順調に推移している。全体的にみると、衣料品や家庭用品の苦戦を、身の回り品、雑貨が補い、前年並みである。
		スーパー（経営者）	販売量の動き	・3か月前に比べ、良くない状態が続いている。11月は特に野菜の生育が良く、例年に比べ野菜関係が単価の下落のため売上不振に陥っている。
		スーパー（統括）	来客数の動き	・広告商品や価格を打ち出している目玉商品に対する、客の購買動向及び意欲はみられるが、プロパー商品や価値訴求商品に対する良い反応はみられない。
		衣料品専門店（経営者）	販売量の動き	・コートは依然好調なもの、その他の商材に動きが無く、前年クリアは難しくなっている。また、お歳暮やクリスマス、おせちなどの年末モチベーション商材を前倒しで展開しているが、同日対比で前年並みの水準にとどまっている。
		家電量販店（経営者）	販売量の動き	・前年と比較して暖房家電製品の立ち上がりが遅い。また、パソコン関連は、新OS対応製品待ちによる買い控えがありやや厳しい。
		乗用車販売店（経営者）	お客様の様子	・整備は順調に入っているが、販売は今年一番悪く3割減となっている。
		乗用車販売店（渉外担当）	販売量の動き	・11月の新車の販売台数は予算達成率76.3%、前年比マイナス15.2%の見込みで全くさえない。軽自動車を除いた県下の市場も14か月連続前年割れの見込みである。先月良かった輸入車と高級ブランド車も予算割れであり、勢いが続かない。新車が売れないと中古車販売の在庫不足につながる。中古車販売は予算達成率91.7%、前年伸張率マイナス4.1%に終わりそうである。
		乗用車販売店（営業担当）	販売量の動き	・販売台数は多少増加しているが、単価を落とさないと契約には至らない。
		住関連専門店（統括）	販売量の動き	・来客数の動きはある程度あるが、それに伴った販売量の動きがなく、売上は伸び悩んでいる。
		その他専門店 [ドラッグストア]（経営者）	販売量の動き	・例年に比べて風邪薬関連の動きが非常に悪い。今月は気候が温暖で過ごしやすい日が多いことや、競合店との価格競争が原因だと思われる。全体への影響が大きい部門のため、早急な建て直しが必要だが、思うように回復しない。
		その他専門店 [眼鏡]（店員）	来客数の動き	・前月後半から来客数が落ち込んでいる。また、地域内に同業店の出店もあり、売上共に厳しい状況である。
		その他専門店 [服飾雑貨]（統括）	来客数の動き	・平日の来客数が減少傾向であり、夕刻からの飲食需要が低迷している。
		その他小売 [生鮮魚介卸売]（営業）	お客様の様子	・良い日が1週間に2日ぐらいあるが、それ以外の日の落ち込みがひどくて、トータルで見れば変わらない。
		スナック（経営者）	来客数の動き	・今までは複数の客、又は数人の客での来店が多かったが、最近はなじみの客が1人で来店することが多い。
		都市型ホテル（スタッフ）	販売量の動き	・おせち料理、クリスマスケーキ、ディナーショー、正月宿泊プラン共に販売は好調に推移している。
		タクシー（団体役員）	お客様の様子	・契約企業のタクシーチケットの使用が微量ではあるものの増えてきているが、深夜の時間帯では需要はあまり変わっていない。
		通信会社（企画担当）	販売量の動き	・2011年の地上デジタル放送化が周知徹底されてきて、追い風である。
		通信会社（営業担当）	販売量の動き	・デジタルテレビ放送、インターネット、プライマリー電話共に加入が伸びず、年初計画比77%と未達状態である。
		競馬場（職員）	販売量の動き	・売上は、前年比97.48%で、依然下降線をたどっている。

分野	景気の現状判断	業種・職種	判断の理由	追加説明及び具体的状況の説明
		その他レジャー施設（経営企画担当）	お客様の様子	・コンサートやイベントへの参加需要は根強く、高額な入場料金にもかかわらず客の購買意欲は安定している。ただし、これもアーティスト次第であり、消費を厳しく選別する傾向も定着したと痛感させられる。
		設計事務所（職員）	単価の動き	・設計業務の発注量自体に改善の兆しはほとんどみられないが、工事発注時の入札段階では、工事費上昇の兆しがあり、異常な低価格での落札はなくなってきている。
		住宅販売会社（従業員）	販売量の動き	・来年3月までに入居を希望する駆け込み客により、今月の販売量は増加している。
		その他住宅〔住宅資材〕（営業）	販売量の動き	・販売量の動きがしばらく安定して推移している。
	やや悪くなっている	商店街（代表者）	お客様の様子	・最近はお年寄りが増えたようで、非常に買上金額が低下している。
		一般小売店〔食料雑貨〕（経営者）	来客数の動き	・天候、景気の問題以前に、競合店が毎年増え続け、前年比の数字は下がり続けている。
		一般小売店〔靴・履物〕（店長）	来客数の動き	・協同組合の各地区の同業者も含め、来客数は減少している。
		百貨店（営業企画担当）	お客様の様子	・ギフトセンターの売上が92%と、ここ数年間では非常に悪い結果となっている。法人関係も悪いが、個人の来客数が最も悪く、個人消費の落ち込みが感じられる。
		コンビニ（経営者）	それ以外	・売上が前年を下回り、年末商戦の予約数量も競合が増えたことにより大幅に減少している。同業他社で廃業する店舗も目に付くようになってきている。
		衣料品専門店（経営者）	単価の動き	・今月も気温に左右され、コート関係の重衣料の動きが悪く昨年よりも客単価が低い。現状では、客は冬物に対する関心が低く、売上高が低迷している。
		衣料品専門店（経営者）	販売量の動き	・買物に消極的というか、単価も低く、まとめ買いも少ない。全体にお金の使い方がすごく慎重な感がある。
		乗用車販売店（経営者）	販売量の動き	・通常の年末の動きに対して受注量の伸びの勢いが無い。
		乗用車販売店（販売担当）	販売量の動き	・トラックの販売台数は段々減少してきている。排ガス規制をクリアして一段落したように思うが、規制車両は高いためユーザーはなかなか買えず、販売量が減少している。
		一般レストラン（経営者）	来客数の動き	・来客数が著しく減少し、売上も下回っている。ケータリングのほうは少し良いのだが、店の売上はかなり悪くなっている。
		タクシー運転手	お客様の様子	・業界では乗務員の確保が難しくなり、本来ならば前年比プラスになる状況であるが、先月あたりから徐々に悪くなっており、今月は同じややマイナスではないか。
		通信会社（営業担当）	販売量の動き	・売上の減少と解約数の増加が顕著にみられる。
		美容室（経営者）	お客様の様子	・高齢者の消費が減少している。
		設計事務所（所長）	競争相手の様子	・競争相手の様子では、仕事はあっても単価の減額交渉に入っており、これからの見通しは非常に良くない。
		設計事務所（所長）	それ以外	・ほとんど情報が入らなくなり、計画の進展もなく、いくら活動しても実にならない。全般的に動いている人は多いが、仕事にはつながっていない。
		住宅販売会社（従業員）	販売量の動き	・例年、秋口の10月から来場者、販売量共に増加する傾向があったが、今年では来場者、販売量が激減しており、原因がわからない。折込広告、ポスティングをしても反響がなく、ネットでの広告を本格的に始めたが、反応はまだない。
	悪くなっている	スーパー（店長）	競争相手の様子	・3か月前と比べ、今月は競合店がオープンしたということもあり、売上、来客数、客単価共にすべて前年割れという厳しい結果になっている。
		コンビニ（経営者）	来客数の動き	・3か月前に近隣で他チェーンが進出し、今月もまた他のチェーンが進出し、とても厳しい状態である。

分野	景気の現状判断	業種・職種	判断の理由	追加説明及び具体的状況の説明
		コンビニ（経営者）	来客数の動き	・20メートル先に大型店舗のショッピングセンターができ、スーパーを中心に電気屋、衣料品、100円ショップなど5店舗が入ったので、客は皆そちらへ行ってしまう。
		家電量販店（統括）	単価の動き	・薄型テレビの単価下落により、年末商戦は厳しい。
		乗用車販売店（営業担当）	来客数の動き	・来客数が極端に少なく、チラシの効果もほとんどない。
		一般レストラン（店長）	来客数の動き	・10月後半から来客数がかなり減少してきており、11月はここ4～5年では最低の売上である。
		美容室（経営者）	来客数の動き	・来店するサイクルが依然として長いままである。
企業動向関連	良く なっている やや良く なっている	-	-	-
		金属製品製造業（経営者）	取引先の様子	・工事案件が多くなり、見積件数、契約成立件数も多くなってきた。ただし、価格、納期がとてもしんどいので、利益率は良くない。
	電気機械器具製造業（経営者）	受注量や販売量の動き	・過去3か月間の売上が、前年同期の売上に対して5～6%増加している。売れ筋商品は安くて利幅の少ないものだが、数量ははけている。	
	その他製造業〔靴〕（経営者）	受注量や販売量の動き	・得意先からの注文数などが増えてきている。	
	建設業（営業担当）	取引先の様子	・建設の物件情報はここ何か月か増えてきており、設備投資をする企業、施主が増加している。	
	輸送業（財務・経理担当）	受注量や販売量の動き	・携帯電話のアンテナ配送等が増えている。	
	金融業（審査担当）	それ以外	・賃貸住まいの人の住宅購入意欲は強い。	
	金融業（渉外・預金担当）	取引先の様子	・このところ取引先の借入れが少し多くなってきている。	
	不動産業（従業員）	それ以外	・雇用状況が全体には好転しているためか、人材不足で募集をかけても人が集まらない。	
	不動産業（総務担当）	取引先の様子	・オフィスマーケットでは相変わらずおう盛な需要により、貸主優位の状況が続いていることから、賃料の値上げ交渉を開始したが、想像した以上にテナントの理解が得られている。	
	税理士	取引先の様子	・顧問先の製造業や建設業関係は数年前に比べると動きが良く、倒産しそだった会社が持ち直したり、業績の悪かった会社も良くなってきている。	
	税理士	取引先の様子	・飲食店の年末にかけての予約状況は好調である。企業の忘年会も昨年より予算が増加している。	
	変わらない	食料品製造業（経営者）	受注量や販売量の動き	・飲酒運転の取締り強化の影響は受けているが、酒そのものに対する受けが良い。
		プラスチック製品製造業（経営者）	取引先の様子	・当社の受注は若干増加しているが、取引先の動きは悪いようである。
		電気機械器具製造業（経営者）	それ以外	・引き合いは比較的多くなっているが、成約率が低下しており、50%以下が続いている。景気の見通しが非常に不安定になっているため、成約しにくい。
		輸送業（経営者）	競争相手の様子	・NOx・PM法により車両の使用期限が短くなったため、台替車両を購入する資金が必要となることや、燃料の高止まりによって、運送業界ではこのところ、廃業、倒産が増えている。
		金融業（審査担当）	取引先の様子	・土地の有効利用を考えている資産家が多いが、今後の金利上昇を懸念し、慎重な姿勢となっている。
		金融業（支店長）	取引先の様子	・取引会社の売上等は徐々に回復傾向にあるが、利幅が薄く、人件費等経費もまだまだ掛かっているためあまり良くない。
		広告代理店（従業員）	取引先の様子	・世間では景気が良いようだが、取引先の商品の売行きも悪く、広告業界はいまだに厳しい。
経営コンサルタント		取引先の様子	・小売業の取引先では、競争等が厳しく好景気を感じないところが多い。	
社会保険労務士		取引先の様子	・資金繰りの厳しい会社が多く見受けられる。	

分野	景気の現状判断	業種・職種	判断の理由	追加説明及び具体的状況の説明
		その他サービス業〔情報サービス〕（従業員）	受注価格や販売価格の動き	・通信系設備投資の案件が少しずつ増えてきているが、受注に至るための価格調整に苦労しており、受注にこぎつけても、ほとんど利益のない案件も出ている。引き合いもまだ多く、これから提案を行う案件も多いため、少しずつ景気が上向きになっていると思われるが、利益創出が難しい。
	やや悪くなっている	出版・印刷・同関連産業（経営者）	受注量や販売量の動き	・今まで以上に仕事が細くなり、短期間でのリピートというパターンになってきている。
		プラスチック製品製造業（経営者）	受注価格や販売価格の動き	・例年どおり、この時期にはメインの客からの受注量が増えている。しかしコストを下げられた挙げ句、仕入れコストは上昇しているため、利益は半減している。
		一般機械器具製造業（経営者）	受注量や販売量の動き	・毎年11、12月はフルパワーでやらないと間に合わないはずであるが、全体的に自動車関係も弱電関係も例年に比べて忙しくない。
		輸送業（総務担当）	取引先の様子	・出荷量が非常に増え、車両が足りない状態である。しかし、運賃が値引かれた状態のため採算割れが続いている。車両不足で帰荷も取れず片道稼働で厳しい状況である。
		その他サービス業〔廃棄物処理〕（経営者）	受注価格や販売価格の動き	・受注量は平年並みよりやや増えているが、価格競争が激しく売上高は前年同月より悪い。
		その他サービス業〔ビルメンテナンス〕（経営者）	受注価格や販売価格の動き	・客からの値引き、作業頻度削減要請が多い。
	悪くなっている	一般機械器具製造業（経営者）	受注量や販売量の動き	・主な取引先全体の受注が少なくなっている。
		建設業（経理担当）	受注価格や販売価格の動き	・受注量も受注単価も厳しいものになっていることに加え、値上がりした材料費の高止まりで利益率低下の状況が続いている。
雇用関連	良くなっている	求人情報誌製作会社（営業担当）	求人数の動き	・地域内に大型商業施設が新規開店したことにより、求人数が多くなっている。オープンに伴う平均時給の上昇が、既存の店舗及び一般企業における時給の検討につながっており、景気が全体的に上向きになっている。
		求人情報誌製作会社（広報担当）	求人数の動き	・少し前まではいくら営業してもそっぽを向かれることがほとんどだったが、こちらから無理して営業するまでもなく、商品や企画を案内すると、ほぼ間違いなく食いついてくるという状況が続いている。
		学校〔専門学校〕（教務担当）	雇用形態の様子	・最近のIT系企業の求人では、学生確保のためか、初任給が高くなってきている。
	やや良くなっている	人材派遣会社（社員）	求人数の動き	・年末年始に向けて、企業の求人数が増加してきている。
		人材派遣会社（営業担当）	求人数の動き	・あらゆる層を通じて求人数が多く、スタッフ会社として対処しきれない。
		求人情報誌製作会社（編集者）	採用者数の動き	・業績を反映し、新卒採用の意欲は強いが、採用予算が増えているわけではない。予算配分を工夫しようとする企業が多く、単価の低い案件が増えている。グロスでは、前年を若干上回る。
		求人情報誌製作会社（営業担当）	求人数の動き	・事業拡大につき採用をする企業が増加している。
		求人情報誌製作会社（編集担当）	雇用形態の様子	・正社員の求人が堅調なほか、このところパートやアルバイトが急増している。飲食店、美容関連、学習塾などで学生や主婦等の求人が目立っている。この動きは大手ばかりでなく、小規模な事業所にも見られる。
		民間職業紹介機関（経営者）	採用者数の動き	・求人案件数は継続してかなり出ているものの、企業側の判断のハードルは下がっておらず、ふさわしい人がいなくてなかなか決まらない。
		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10%程度上昇している。
変わらない	人材派遣会社（社員）	求人数の動き	・求人は継続して出ているが、求職者が減少している。	

分野	景気の現状判断	業種・職種	判断の理由	追加説明及び具体的状況の説明
		人材派遣会社（社員）	求人数の動き	・通常、暮れが近づくと各企業が来年4月以降の予想を行い、求人数に動きが出るはずだが、今年はこの数が月全く変化が無い。
		人材派遣会社（支店長）	それ以外	・引き続き、金融業界を中心として電話業務の需要は高く、前年の2倍近い依頼がある。一方、派遣登録者でも電話業務は人気あまりなく、登録者確保に苦戦している。最近では受注数の多さよりも、供給できる依頼内容かどうか重要となってきた。
		職業安定所（所長）	周辺企業の様子	・新規求人は減少しており、当所が10月に行った企業の景気調査は、「悪い」、「やや悪い」が27%に達している。
		職業安定所（職員）	求人数の動き	・求人倍率は1倍を超えている状態が続いているものの、職種別にみると、事務的職業、管理的職業では1倍以下である。特に事務的職業では約0.5倍という低い数値となっているため、職種的にもアンバランスな状態が続いている。
		職業安定所（職員）	求職者数の動き	・新規求職者の減少は続いているが、女性の30歳代の自己都合退職による転職希望者や、45歳以上のパート希望者が増加している。在職中の求職者もわずかだが増加が見られる。
		学校〔短期大学〕（就職担当）	求職者数の動き	・学生の希望が多い販売職はまだ追加求人が来ているが、事務職の求人が少なくなってきた。
	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	・売上は伸びてきているが、件数も相当増えてきており、値引きを強要されるなど、単価が下がっており、あまり良い状況ではない。
	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〔土産〕（経営者）	来客数の動き	・先月に続き好天候に恵まれ、観光客数も前年同月比で数%増加している。客の表情は明るく、土産の購入も伸びている。
		スーパー（総務担当）	来客数の動き	・来客数、客単価とも伸びている。
		乗用車販売店（従業員）	販売量の動き	・販売量、来客数ともまずまずであり、感触は良くなっている。
	やや良くなっている	商店街（代表者）	お客様の様子	・客の様子を見ると、全体的に購買意欲がある。
		スーパー（店長）	単価の動き	・気候に左右される面もあるが、単価は全体的に上昇している。
		スーパー（仕入担当）	来客数の動き	・気温が高めに推移しているため、野菜全般が相場安で、買い求めやすくなっている。週末の鍋需要では、肉や魚を中心に順調に売れている。月末のチラシ広告への反応も良く、来客数、売上共に前年同月を上回っている。
		コンビニ（エリア担当）	来客数の動き	・好調な自動車関連企業の客や好天気、暖かさが影響し、来客数は増加している。
		コンビニ（エリア担当）	単価の動き	・来客数は前年割れであるが、客単価が改善しており、売上は前年を上回っている。特に新商品の動きが好調である。
		コンビニ（商品開発担当）	販売量の動き	・岐阜県、三重県内の店舗の売上は伸び悩んでいるが、競争の激しい愛知県での売上が回復してきている。
		家電量販店（従業員）	販売量の動き	・新OSの発売前であるが、パソコンがよく売れている。
乗用車販売店（従業員）	販売量の動き	・10月からの新型車投入により、前年同月比100%以上の実績を上げている。ただし、例年は盛り上がる月半ばからの受注が、今一つである。		
乗用車販売店（従業員）	お客様の様子	・客の会話には活気があり、良くなりつつある。ただし、自社の売上は、全体として伸び悩んでいる。		
住関連専門店（営業担当）	販売量の動き	・賃貸、分譲マンションの住宅物件が増加している。また、企業の設備投資に伴い、工場やオフィスの新築物件も多い。		

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
		その他専門店 〔雑貨〕(店員)	単価の動き	・年末はまだ先なのに、高額商品が動き始めている。
		一般レストラン (経営者)	来客数の動き	・今月は動きが非常に良い。先月は全く兆しもなかっただけに、一月でこれほど変わることには驚いている。
		一般レストラン (経営者)	来客数の動き	・今月に入り、近隣の企業団地が忙しくなり、休日出勤の会社員の来店が増えている。
		スナック(経営者)	来客数の動き	・暖かいことも影響して来客数は増えており、売上も前年より増加している。団体客が少しずつ増えており、忘年会の予約も順調に入ってきている。
		都市型ホテル (スタッフ)	来客数の動き	・例年に比べて、忘年会の予約が件数、人数共に多い。
		旅行代理店(従業員)	販売量の動き	・旅行取扱量、粗利益とも、前年の1.5倍となっている。職場旅行などの団体旅行をはじめ、募集ツアーの3件も満席になっている。企業、個人とも余裕が出始めている。
		その他住宅投資の動向を把握できる者〔室内装飾業〕(経営者)	販売量の動き	・販売量が伸び稼働率は高いが、少額物件が多いため、売上は思ったより伸びていない。
	変わらない	商店街(代表者)	お客様の様子	・暖かい日が続く、秋物の動きが遅れている。
		商店街(代表者)	販売量の動き	・注文需要は戻りつつあるが、飛び込み客の売上がなく、販売量は今一つ伸びてこない。
		一般小売店〔薬局〕(経営者)	来客数の動き	・今月も地元企業が倒産するなど、地場産業の低迷が続いている。当店の収益も4月以降大幅に減少しており、従業員へのボーナス支給や昇給もできないのが現状である。
		一般小売店〔時計〕(経営者)	来客数の動き	・相変わらず客単価が低い。
		百貨店(売場主任)	お客様の様子	・昼間は客が少なく、暇である。夕方は会社帰りの客が多いが、その割に売上は伸びていない。買い控えがある。
		百貨店(売場主任)	お客様の様子	・寒さが本格的でないため、ロングコートなど防寒具の売行きが悪く、ほとんど動いていない。
		百貨店(企画担当)	販売量の動き	・気温が下がってきたため、婦人服、紳士服の売上が伸びてきている。お歳暮やクリスマス関連商材も例年以上に好調であり、全体の売上を引っ張っている。
		スーパー(経営者)	お客様の様子	・野菜等が値下がりしており、スーパーの売上はまだまだ良くなっていない。中小企業で働く人が客の大半を占めるため、中小企業の景気が良くならない限り、スーパーの景気も良くならない。
		スーパー(店長)	単価の動き	・客単価は、相変わらず98%前後で推移している。野菜の安値や暖冬による衣料品の不振が影響している。
		スーパー(店員)	来客数の動き	・チラシ広告を出した日や企画日の来客数はかなり増えるが、普段は平日の客入りがあまり良くなく、週末の来客数も減少している。来客数は、前年比95%程度に落ち込んでいる。
		スーパー(営業担当)	販売量の動き	・景気はやや鈍化しており、勢いがなくなりつつある。来客数は前年並みで、販売点数は既存店で前年同月比102.7%となっているが、伸び率は低下してきている。
		コンビニ(エリア担当)	それ以外	・売上の前年比は改善傾向にはあるが、100%をクリアできていない。
		衣料品専門店(企画担当)	販売量の動き	・販売量が増えると単価が下がり、流行品が売れると定番品が売れないような状況である。
		衣料品専門店(売場担当)	販売量の動き	・暖かい日が続く、婦人服では上着類の動きが悪い。また、高単価商品の動きが悪いため、売上が伸びない。
		家電量販店(店員)	販売量の動き	・季節物の動きは例年並みであるが、テレビなど黒物家電が今一つである。全体としては例年並みか、多少悪い。
		家電量販店(店員)	単価の動き	・販売量、客単価とも横ばいである。
		乗用車販売店(従業員)	販売量の動き	・来客数、成約数とも例年並みで、車の大小に関係なく売れている。ただし、客は燃費を始め、維持費への関心が非常に強い。

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（総務担当）	単価の動き	・車の台替え時に小型車化が進んでおり、節約志向は浸透している。
		観光型ホテル（販売担当）	来客数の動き	・愛知万博後の落ち込みを覚悟していたが、前年並みとなっている。ただし、企画物への集客は予想以下で、客は京都へ流れている。
		都市型ホテル（経営者）	来客数の動き	・週末にも比較的来客があるため、稼働率は高くなっている。
		都市型ホテル（支配人）	来客数の動き	・前年同月と比べると、宿泊需要はわずかながら良い。
		旅行代理店（経営者）	お客様の様子	・企業からの旅行の申込が、今一つ少ない。
		旅行代理店（経営者）	お客様の様子	・出張などのビジネス客は良いが、旅行客は動いていない。
		旅行代理店（従業員）	単価の動き	・お正月旅行を除いて単価が安く、受注しても売上はなかなか増えない。
		タクシー運転手	お客様の様子	・今月前半は天気の良い日が多く、タクシー客はあまり多くなかったが、後半から少し気温が下がり客は増えてきている。また、夜の客も徐々に増えてきている。
		タクシー運転手	来客数の動き	・飲酒運転の取締り強化の影響もあまりなく、夜の繁華街の客は増えていない。
		通信会社（企画担当）	販売量の動き	・利用料金を値下げしたため、解約数の増加傾向は止まったものの、まだ高い水準にある。新規契約数は、月中旬以降にキャンペーンを行なっていることもあり、通常に戻っている。
		通信会社（開発担当）	お客様の様子	・光通信サービスの受注量は予想より少ないが、一定量は保っている。
		通信会社（サービス担当）	販売量の動き	・客はサービスのセット割引など、料金を気にしており、出費を少しでも減らしたいようである。
		テーマパーク（職員）	来客数の動き	・来場者数の動きは変わらないが、園内施設の忘新年会予約を開始しても、例年ほどの反応は見られない。消費の勢いはあまりない。
		テーマパーク（総務担当）	販売量の動き	・前年と比べて、来場者数は増えているが、売上は減少している。
		ゴルフ場（企画担当）	来客数の動き	・客単価の維持のため値引きを抑えているが、入場者数は対目標、対前年とも大きく下回っている。値引きしないと入場者数は増えない。
		理容室（経営者）	お客様の様子	・中小企業で働く客が多く、皆大変である。理容業界でも、理容組合に入らない格安店に客を奪われており、競争が大変である。
		その他サービス〔介護サービス〕（職員）	販売量の動き	・介護保険改正の経過措置期間が終了し、レンタル品の返却は収まっている。しかし、受注量は、介護保険改正前と比べて激減している。
		住宅販売会社（従業員）	お客様の様子	・名古屋市中心に高層賃貸マンションが建築され、賃料が高い部屋から入居が決まっている。
		その他住宅投資の動向を把握できる者〔工務店〕（経営者）	単価の動き	・客の知識が増えており、デザインや設備などの受注は大手のハウスメーカーに流れている。
	やや悪くなっている	商店街（代表者）	来客数の動き	・来客数はほとんど変わらないが、客単価が低下しており、売上は減少傾向である。
		一般小売店〔酒〕（経営者）	来客数の動き	・商店街への来客数は激減しており、特に平日客の減少が目立っている。また、客の購買意欲もあまり感じられない。当店の売上は前年同月比で5%ほど減少している。
		百貨店（企画担当）	販売量の動き	・衣料品や法人外商の受注が苦戦しており、お歳暮商戦も前年を下回る動きとなっている。
		百貨店（企画担当）	お客様の様子	・バーゲン品の売行きは好調であるが、高価格帯の季節商材の売行きがやや鈍くなってきている。通常の買物でも、慎重な買物をする客が多い。
		百貨店（販売促進担当）	来客数の動き	・気温が高く推移しており、冬物の買い控えがみられる。
		百貨店（外商担当）	来客数の動き	・気温が例年より2～3度高いため、冬物衣料を中心に動きが悪く、来客数も減少している。店外催事の売上は前年を上回っているが、全体的な落ち込みをカバーできていない。
		スーパー（経営者）	来客数の動き	・大型店の出店が相次ぎ、中小店では売上が減少している。

分野	景気の現状判断	業種・職種	判断の理由	追加説明及び具体的状況の説明
		スーパー（販売促進担当）	販売量の動き	・新店舗をオープンしたばかりであるが、売上は目標に届いていない。
		コンビニ（エリア担当）	お客様の様子	・天気が良く売上が順調な店も多いが、内容的には弁当など主力商品が相変わらず落ち込んでいる。ボージョレーヌーボーなどの企画商品の販売量も、前年に比べて大幅に減っている。
		コンビニ（店長）	来客数の動き	・飲酒運転の取締り強化に伴い、アルコール関係の売上が減少している。
		衣料品専門店（経営者）	単価の動き	・暖かい日が続いており、セーター、コートなどの商品を見に来る客さえ少ない。
		衣料品専門店（経営者）	お客様の様子	・客単価が低下しており、買い控えもある。
		衣料品専門店（販売企画担当）	販売量の動き	・販売量が減少している。
		乗用車販売店（従業員）	販売量の動き	・販売台数は、業界全体で低迷している。
		高級レストラン（スタッフ）	来客数の動き	・販促活動の結果、宴会予約は増加しているが、一般客の来店が減少している。イベントやフェアに対する客の反応も弱くなっている。
		一般レストラン（経営者）	来客数の動き	・飲酒運転の取締り強化が始まって以来、遠隔地から来店する客がいなくなっている。
		その他飲食〔仕出し〕（経営者）	販売量の動き	・いわゆる勝ち組の景気は良いが、普通の卸小売業者の売上や販売量は、むしろ少し減少している。
		観光型ホテル（経営者）	来客数の動き	・半年前の宿泊客数は前年比100%を超えていたが、この数が98%から今月の81%へと減少傾向にある。
		パチンコ店（経営者）	販売量の動き	・来客数の動きがやや悪くなっている。
		理美容室（経営者）	来客数の動き	・先月の来客数は多かったが、今月は少ない。
		美容室（経営者）	来客数の動き	・来店周期が長くなっており、来客数も減っている。ただし、良い商品は売れている。
		住宅販売会社（経営者）	競争相手の様子	・業界では同業者も含めて、低価格商品しか売れていない。
		住宅販売会社（従業員）	来客数の動き	・年末に向けて休日出勤する人が多いのか、土日の来場者数が減少している。
		住宅販売会社（企画担当）	来客数の動き	・毎月ほぼ一定量のチラシを配布しているが、今月は来客数が特に少なくなっている。
	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	パルプ・紙・紙加工品製造業（総務担当）	受注量や販売量の動き	・受注量、販売量とも7～8%増加している。
		出版・印刷・同関連産業（経営者）	取引先の様子	・広告の出稿量は、紙媒体、電波媒体とも、増加している。求人広告量も増え続けている。
		電気機械器具製造業（経営者）	受注量や販売量の動き	・販売先のパチンコ業界では、年末に向けて設備投資が若干増加している。
		電気機械器具製造業（企画担当）	競争相手の様子	・年末商戦に向けて、順調に製品投入が行われている。
		輸送用機械器具製造業（総務経理担当）	受注量や販売量の動き	・新車発表があり、米国向け輸出も増えているため、自動車部品製造業でも受注量は増えている。
		建設業（経営者）	取引先の様子	・企業の設備投資意欲は、引き続きおう盛である。建設資材の価格が高騰しているが、好景気が要因である。
		建設業（総務担当）	競争相手の様子	・設備投資が盛んに行われている。
		輸送業（従業員）	受注量や販売量の動き	・一般雑貨の輸送量は、前年をやや上回る。ただし、事業者間の競争が激化しており、運賃は低下傾向である。
		輸送業（エリア担当）	受注量や販売量の動き	・業界では競争が激化しており非常に厳しいが、景気自体は上向きである。

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
		会計事務所（社会保険労務士）	取引先の様子	・業種にもよるが、売上、利益とも増加している顧問先が多い。資金繰りが楽になってきているのか、新たな借入れの相談は減っている。
	変わらない	紙加工品〔段ボール〕製造業（経営者）	受注量や販売量の動き	・販売量はやや減少傾向にあるが、一定量は確保している。ただし、販売価格の値上げ要請をしているが、現状は据置きになっており、内容はやや厳しい。
		一般機械器具製造業（経理担当）	受注量や販売量の動き	・一部機械は相変わらず伸び悩んでいるが、自動車関連業界からの設備投資が順調に受注を伸ばしており、全体では下期の目標をほぼ達成している。
		一般機械器具製造業（販売担当）	受注量や販売量の動き	・北米市場では、設備投資が相変わらず冷えており、ほとんど受注のない状態が続いている。反面、ユーロに対する円安もあり、欧州市場では活発な動きがある。
		電気機械器具製造業（経営者）	受注価格や販売価格の動き	・原材料の電磁鋼板の品不足が続いているが、販売価格への転嫁は非常に難しい状況にある。
		輸送用機械器具製造業（統括）	受注量や販売量の動き	・主要取引先からの受注量に、変化はあまりない。
		輸送業（経営者）	受注量や販売量の動き	・物流量は増加しているが、運転手やパートの人件費の増加で相殺されている。
		輸送業（エリア担当）	受注量や販売量の動き	・この3か月間の取扱物量は前年比で100%を超えているが、運賃は低下している。
		通信業（営業担当）	取引先の様子	・取引先の経営状況は変わらず、積極的な投資を控えている。受注量も大きな変化はない。
		金融業（従業員）	取引先の様子	・個人事業主では、仕事量は多くても利益が少ない状況が続いている。
		金融業（企画担当）	取引先の様子	・金利が上昇局面にあるためか、個人、法人とも不動産取得需要は引き続き強い。
		広告代理店（制作担当）	取引先の様子	・大型案件は増えていないが、小型案件は少し増加してきている。
	やや悪くなっている	窯業・土石製品製造業（社員）	受注価格や販売価格の動き	・仕事量は前年比でやや減少している程度であるが、売上は15%も減少している。販売価格の低下が影響している。
		窯業・土石製品製造業（経営者）	それ以外	・本業の採算は維持しているが、新規事業への設備投資に伴う償却費と人件費がかさみ、赤字が続いている。
		金属製品製造業（従業員）	取引先の様子	・ステンレス材の異常な価格高騰により、材料確保も含めて厳しい状況にある。
		行政書士	取引先の様子	・原油価格の高騰や排ガス規制もあり、運送業者などの利益は減少している。
		公認会計士	それ以外	・顧問先の中小企業では、採用難のため採用費が高騰したり作業に支障が出る企業が散見される。原材料費の高騰、金利の上昇も、中小企業の収益性を大幅に低下させている。
		会計事務所（職員）	取引先の様子	・穏やかな気候が続き、顧問先企業では季節商材の売行きが良くない。
	悪くなっている	鉄鋼業（経営者）	受注量や販売量の動き	・大手企業の設備投資の外部委託が大きく減少した影響で、中小企業の受注量はかなり減っている。
		金属製品製造業（経営者）	受注価格や販売価格の動き	・企業間の競争が激しく、原材料費の値上がりを販売価格に転嫁することができない。以前に増して収益を圧迫している。
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	・派遣注文は相変わらず多い。ただし、新規の登録人数の伸びが低下傾向にあり、人選がなかなか進まない。
		人材派遣会社（営業担当）	求人数の動き	・仕事量の増加に伴う増員求人が増加している。名古屋市中心部では営業、販売、三河地区では自動車関連企業を中心に、求人は前年比130～140%となっている。
		新聞社〔求人広告〕（担当者）	求人数の動き	・どの媒体で求人しても反響が悪く、広告出稿減になっている。ただし、建築現場などブルーカラー求人の出稿は好調である。
		職業安定所（職員）	求人数の動き	・有効求人倍率は1.89倍と、前年同月比で0.53ポイントの上昇となり、有効求人者数も前年同月比で36.3%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	・求人数は相変わらず多いが、求職者数が著しく少ない。派遣以外にも求人はかなり多く、求職者の選択肢が増えている。

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
		新聞社〔求人広告〕（営業担当）	求人数の動き	・一般求人広告件数は横ばいが続いている。製造業の多い静岡県西部は引き続き堅調であるが、観光などサービス業の多い県東部地区は若干減少している。
		職業安定所（所長）	求職者数の動き	・求職者数、求人数、採用者数とも大きな変動はなく、安定した動きが続いている。
		職業安定所（職員）	求人数の動き	・求人数は、情報通信業が落ち込むなど3か月前と比べると減少しているが、前年比では増加している。
		職業安定所（職員）	求人数の動き	・有効求人数は5か月連続で前年比プラスとなっており、企業の人手不足は依然として解消していない。
		職業安定所（管理部門担当）	求職者数の動き	・完全失業率は4%前半で推移しており、完全失業者数も改善は見られない。
	やや悪くなっている	人材派遣会社（社員）	求人数の動き	・正社員募集が一時期に比べて減少傾向にある。
	悪くなっている	-	-	-

6. 北陸（地域別調査機関：（財）北陸経済研究所）

（-：回答が存在しない、：主だった回答等が存在しない）

分野	景気の現状判断	業種・職種	判断の理由	追加説明及び具体的状況の説明
家計動向関連	良くなっている	通信会社（営業担当）	販売量の動き	・携帯電話の新機種投入により、客の購買意欲が高まった。また、新機種の発売により旧機種の値下げが行われ、値下がり待ちの客が多数購入した。
	やや良くなっている	百貨店（営業担当）	お客様の様子	・コート、ブーツ、マフラーなど冬物商材の動きが非常に活発になってきた。特に流行の先端をいくトレンド志向の高い商品が目立ち、色目もベーシックなものから派手めに変化している。従来見られた着回しの利く商品に代わり、今年らしさを表現したいという商品の動きが顕著である。
		衣料品専門店（経営者）	販売量の動き	・気温が暖かかったため、重衣料など単価の高い商品は売れなかったが、ここへ来てようやく回復し、販売量は前年や3か月前の実績を上回っている。
		都市型ホテル（スタッフ）	単価の動き	・レストラン、一般宴会の客単価上昇に加え、利用客数の増加もあり、大幅増収を見込んでいる。
		タクシー運転手	来客数の動き	・初旬に駅周辺で北陸最大級の複合商業施設がオープンし、タクシーの利用が多かった。
		通信会社（営業担当）	来客数の動き	・先月末から今月にかけて、携帯電話の販売は大盛況で、来客数はいつもの2倍以上となっている。
	変わらない	一般小売店〔精肉〕（店長）	来客数の動き	・競合店のオープンなどで非常に苦戦しているが、新商材の導入により3か月前や前年同月の売上を維持している。
		一般小売店〔鮮魚〕（従業員）	お客様の様子	・駅近くに大型ショッピングセンターがオープンし、入居しているテナントのみならず駅周辺の店舗にも集客効果が波及し、地域限定ではあるが、売上の大幅増加、良いムードの上昇が見られる。
		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、12月決算の企業が設備投資や備品購入を図る時期であるが、今年はほとんど見られない。ただし、名入れ商品や日記などは例年どおり受注した。
		百貨店（営業担当）	お客様の様子	・コート類は月末近くにようやく動き出した。ミセスではダウン（羽毛）系の日常的商品、ヤングではウール系のファッション誌のおしゃれを意識した商品が中心で、両者に素材の違いが見られる。丈は80センチ前後が多く、今年は売れ始めからややロング系のコートが主流となっている。
スーパー（総務担当）		販売量の動き	・食品や日用品など必要とされる商品は前年と同じように推移している。	
スーパー（副店長）	単価の動き	・半年に1回の会員特別招待会では集客の効果が見られたが、月間トータルでは来客数が前年の98%、客単価が同102%という結果になった。		
コンビニ（経営者）	販売量の動き	・ボージョレーヌーボーの売行きは年々悪くなっているが、今年は特に悪かった。		
コンビニ（経営者）	販売量の動き	・天候が悪かったため、売上は前年の101%で推移している。また、この夏にカード会員獲得キャンペーンを展開した結果、会員数が以前の3倍になった。売上に占めるカード会員比率は6%近くに達し、売上に寄与している。		

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
		家電量販店（経営者）	販売量の動き	・前月に引き続き、薄型テレビが好調に推移している。ようやく少し寒くなり、暖房商品は電気暖房を中心に動きが良くなってきたが、本格的な寒さが来ているため主力商品のファンヒーターはまだ動きが鈍い。20万円を超えるドラム式洗濯機や5万円近い炊飯ジャーの単価が大幅にアップし、売上に貢献している。良い商品が開発されると、客の購買意欲が高まる。
		乗用車販売店（総務担当）	販売量の動き	・来客数が伸び悩んでいる。新ジャンルの高級小型車の発売を12月に控え、新型待ちの見込客が増えており、販売台数ではやや不振の状況である。
		乗用車販売店（経理担当）	販売量の動き	・3か月前と比較し、新車受注台数は依然として横ばいである。
		自動車備品販売店（従業員）	販売量の動き	・新聞等の情報と、客から受ける実感との間にギャップがある。必要なものから優先的に購入するという客が多く、ついでに他の商品を買うことはせず、一品ごとに納得して購入している。
		その他専門店 [ガソリンスタンド]（経営者）	単価の動き	・またガソリン戦争が始まり、利幅が減少している。
		その他専門店 [酒]（経営者）	販売量の動き	・景気が良くなったといわれるが、実際は景気の底冷えが長く続いており、これからの歳暮シーズンも不安がいっぱいである。ただ、大吟醸酒などの高級な酒は1年を通じて安定した売れ方をしている。
		高級レストラン（スタッフ）	販売量の動き	・11月初旬、駅前に大型ファッションビルがオープンしたことにより、特に週末は旧市内地（繁華街）の店舗では来客数が減少したが、郊外の大規模店舗では例年を大きく上回る集客となった。新ファッションビル目当ての隣接県からの集客が影響していると考えられる。
		スナック（経営者）	来客数の動き	・個人客の来店間隔が長くなり、話題も旅行や温泉に飛ぶケースが多い。団体客の予約が入ったため、売上は前年の9割程度を維持できた。
		都市型ホテル（スタッフ）	販売量の動き	・宴会は好調、レストランは低調であるが、全体としては順調に推移している。
		旅行代理店（従業員）	販売量の動き	・個人旅行や出張が増加傾向にある。
		旅行代理店（従業員）	お客様の様子	・個人需要では再び「安・近・短」の傾向が出始め、総体の販売高は頭打ちになっている。法人ではバブル崩壊後、手控えられていた「職場旅行」が復活してきた影響からか、製造業を中心に需要が拡大傾向にある。
		通信会社（役員）	販売量の動き	・デジタルテレビの価格が下がり、販売台数が増えているが、ケーブルテレビの最大需要期である年末に向けたキャンペーンに対し、例年のような勢いがなく、予想より低調に推移している。
		その他レジャー施設（職員）	単価の動き	・客単価は前月と同じで、来場者数や売上も前年と変わっていない。
		住宅販売会社（従業員）	来客数の動き	・来客数は前年に比べ20%減少している。イベント企画を実施しないと、人が集まらない。
		住宅販売会社（総務担当）	お客様の様子	・住宅取得控除制度の問題や金利上昇感が客に住宅取得の決断を迫っている。
	やや悪くなっている	商店街（代表者）	来客数の動き	・駅前的大型商業施設開店の影響で、平日の人通りが減少している。
		商店街（代表者）	来客数の動き	・土・日曜日、祝日の来客数が、より少なくなってきた。
		スーパー（店長）	来客数の動き	・客単価に上昇の兆しはあるが、新規出店が止まらないため、来客数の維持が難しい。
		スーパー（総務担当）	単価の動き	・秋口に高騰していた野菜が急落し、販売単価も落ち込んだ。今月中旬まで気温が高く、鍋素材である野菜の売れない日が続いた。
		衣料品専門店（経営者）	来客数の動き	・10月に引き続き、気温が暖かく、また初旬には隣県で大型ファッションビルがオープンした影響もあり、来客数が減少している。
		家電量販店（店員）	販売量の動き	・パソコンの落ち込みが著しく、薄型テレビの増加ではカバーしきれない。パソコンの新しい基本ソフト（OS）が来年早々に発売されるため、その買い控えによるものと思われる。

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
		乗用車販売店（経営者）	競争相手の様子	・拡大もしくは横ばい傾向であった拠点展開や人員配置に明らかな後退現象が見える。ブランドからの撤退や拠点閉鎖、体制の統合や人員のリストラ等で縮小傾向となっており、扱うブランドごとに販売予測の見直しを行っている。
		一般レストラン（スタッフ）	来客数の動き	・飲酒運転の問題や競合店の出店により、来客数と客単価のダウンが続いており、アルコール類は今年の7割にまで激減している。アパレル関係の大型ショッピングセンターの出店により、客が奪われ、外食にまで消費が回ってこない。
		タクシー運転手	来客数の動き	・駅前で居酒屋が増えたが、以前のようにぎわいが見られず、乗客があふれるという状況ではない。
	悪くなっている	商店街（代表者）	来客数の動き	・商店街で割引セールをしても、初日はまあまあの活気であるが、2日目以降は人出も少なく続かない。単なる安売りに飽きられていることもあるが、客の様子からは余計な支出を控える傾向が強くなっている。
企業動向関連	良くなっている	-	-	-
	やや良くなっている	繊維工業（経営者）	受注量や販売量の動き	・受注が堅調に推移しており、輸出も順調である。
		一般機械器具製造業（経営者）	取引先の様子	・今月は工作機械展が開催されたが、来場者の様子を見ると直近の好調な仕事量の処理をいかに解決するか、この1点に集中している真剣な姿が印象的であった。
		新聞販売店〔広告〕（従業員）	受注量や販売量の動き	・5か月ぶりに前年を上回る受注量が確保できた。
	変わらない	食料品製造業（企画担当）	受注量や販売量の動き	・当社における高品質、高額商材がここ数か月間は同様の数量で推移しており、変化がない。
		繊維工業（経営者）	受注量や販売量の動き	・ファッションは来春に向けて徐々に変わりつつあり、新素材商品に動きが見られる。
		精密機械器具製造業（経営者）	受注量や販売量の動き	・産地メーカー間では二極化がやはり進んでいるが、全体的には依然として量、価格共に厳しく、踊り場の状態が続いている。
		建設業（経営者）	競争相手の様子	・同業者では受注が例年の5分の1と嘆いているところもあれば、年末に近づき、土曜、祝日も出勤して対応しているところもあり、様々である。しかし、忙しい業者でも競争激化から採算は厳しい。
		輸送業（配車担当）	受注価格や販売価格の動き	・軽油は若干値下がりしたが、数年前に比べるとまだ高い。燃料費が現状より上がらなければ何とか前年並みの水準を維持できる。
		金融業（融資担当）	取引先の様子	・個人消費に伸びが見られず、建設工事でも公共工事の採算面が厳しい。
		会計事務所（経営者）	取引先の様子	・医薬品受託製造で大型設備投資が続いている。納入価格等が厳しいため、投資の回収にはやや時間が掛かりそうであるが、ノウハウの蓄積に努めている。
	やや悪くなっている	化学工業（総務担当）	受注量や販売量の動き	・受注量は減少の見込みである。
		建設業（総務担当）	それ以外	・受注価格競争が一段と厳しさを増すなかで、建築工事の協力業者が多忙となり、その影響も加わってコストが上昇し、工事採算は悪化傾向にある。
	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	新聞社〔求人広告〕（担当者）	求人数の動き	・求人広告の売上は前年に比べ1割増加した。特に名古屋、大阪方面からの出稿が目立った。
		職業安定所（職員）	求人数の動き	・全体の新規求人数は前年同月比でわずかながら減少したが、これはパート求人の減少によるもので、一般求人では同4.9%増加した。
		職業安定所（職員）	採用者数の動き	・2007年問題と景気回復により新規学卒者の採用内定率が大きくアップしているものの、物づくりの部門や中小企業においては未充足の状況が続いている。一方、一般求人は好調が続いているが、相変わらず非正規型求人が半数近くを占めている。
	変わらない	人材派遣会社（社員）	求人数の動き	・年末の時期に限って求人需要が多く、同業他社への要請も目立つ。
民間職業紹介機関（経営者）		求人数の動き	・派遣、紹介とも求人はあるが、企業側の求める技術に適應できる人材が少ない。	

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

7. 近畿（地域別調査機関：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	観光型旅館（経営者）	単価の動き	・商品の追加注文が出ているようになっている。
	やや良くなっている	一般小売店〔時計〕（経営者）	単価の動き	・月の中旬まで大きな動きはなかったものの、下旬には中級品、高級品の腕時計が売れ始めたほか、悪天候が続いた割には来客数も少なくなっていない。ただし、衝動買いは少なく、以前から検討していたり、必要に迫られたりといった買物が多くなっている。
		一般小売店〔事務用品〕（経営者）	販売量の動き	・年末を前に突発的な需要による注文が増えてきた。特に、企業向けの販促用商材の動きが良い。
		百貨店（売場主任）	来客数の動き	・生鮮食品を担当しているが、近隣に百貨店がオープンしたことで来客数が非常に増えた。全体的に価格も安定しているため販売量も増え、3か月前に比べると順調である。
		スーパー（経営者）	お客様の様子	・客の様子をみると、値打ちのある商品であれば購入する動きが出てきている。
		スーパー（経理担当）	販売量の動き	・8、9月に比べると低調であるものの、10月よりも持ち直してきている。本格的に冷え込んでいない状況にもかかわらず健闘している。
		コンビニ（店長）	来客数の動き	・近隣に大学のキャンパスができたことで来客数が増えている。
		衣料品専門店（営業・販売担当）	お客様の様子	・スーツをオーダーする際に、ジャケットやシャツなどを購入する客が増えている。
		観光型ホテル（経営者）	単価の動き	・以前は追加注文が少なかったが、メイン料理以外に高級料理が追加されるようになったほか、接待での食事が増えている。
		都市型ホテル（営業担当）	来客数の動き	・宿泊は前月と同様に好調が続いている。在阪ホテルの稼働率が全体的に上向いているなか、団体客、個人客共に好調で、客室単価も少しずつ上昇している。宴会も久しぶりに婚礼のほか、一般企業、個人宴会共に前年比プラスと好調で、ホテル全体としても好調な月となっている。
	通信会社（社員）	お客様の様子	・年末に向けてデジタル家電の販売状況が良くなっており、それに連動してケーブルテレビへの加入が増えている。ただし、例年と比べると若干少ない状況である。	
変わらない	一般小売店〔菓子〕（経営企画担当）	販売量の動き	・11月と8月の売上前年比を上位5店舗の平均で計算してみると、11月が113.1%で8月が90.1%であった。昨年の8月は愛知万博の影響があったことを考慮すれば、多少上向きではあるものの状況としてはほとんど変わらない。	
	一般小売店〔衣服〕（経営者）	販売量の動き	・夜は寒くなっても、日中は寒くないため、冬物商材の売行きが悪い。前年は冬物商材がよく売れたが、今年の売上は前年を下回っている。	
	一般小売店〔野菜〕（店長）	販売量の動き	・単価が低下しているにもかかわらず、販売量が全く増えない。	
	一般小売店〔カメラ〕（販売担当）	販売量の動き	・カメラ業界もデジタル化が進んでフィルム需要が低迷しているが、ここ2～3か月の販売量は横ばい傾向であり、徐々にデジタルとアナログのバランスが取れてきている。	
	百貨店（売場主任）	お客様の様子	・今月は気温が前年よりも高めとなり、防寒商品を中心に苦戦が予想されたものの、紳士関連商品は好調であった前年実績を何とか確保することができた。客は欲しい商品であれば、金額や気候要因に関係なく購入する傾向が一層強くなっている。ただし、全商材が好調だとは言いきれない。	

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
		百貨店（売場主任）	販売量の動き	・入店客数の動きに比べて、衣料品の販売量の動きが鈍くなっているが、これは前年の冬に冷え込んだことによる反動減である。一方、歳暮商戦は前倒しが進んでおり、好調に推移している。
		百貨店（企画担当）	お客様の様子	・ファッションを中心として非常に慎重な動きとなっている。客は本当に欲しい物だけを厳選しており、販売量が伸びない。
		百貨店（経理担当）	販売量の動き	・前年は中旬に急に寒くなって衣料品が大きく動いたのに対し、今年も同様の動きが一時期みられたものの、下旬に入って昨年を大きく下回る日が増えている。一方、外商では宝飾、毛皮が前年と同じように売れている。
		百貨店（営業担当）	単価の動き	・来店客の買上数は前年並みであるものの、超優良固定客による資産価値の高い高級絵画や金製品などの買上が増えている。
		百貨店（売場担当）	お客様の様子	・カードホルダーへの値引き販売やサービスポイントの上げなどの販促で来客数は増えているものの、通常の定価販売が厳しい状況にある。
		百貨店（サービス担当）	お客様の様子	・ヨーロッパのブランド商品の値上げによって苦戦している。ただし、歳暮ギフトは早期割引のほか、送料の全国一律サービスの浸透で前年比10%程度増加していることから、店全体では前年並みとなっている。
		スーパー（店長）	単価の動き	・固定客が買い回りをしなくなったことで、1人当たりの買上単価は数か月前から上がっている一方、来客数は伸びていない。
		スーパー（店長）	販売量の動き	・気温の影響で、衣料品や寝具などの動きに鈍さがみられる。一方、健康茶などの健康関連商品の動きは活発であるが、食品全体をけん引するには至っていない。歳暮ギフトも件数、単価共に前年に比べて悪化しているほか、年末に向けた液晶テレビなどの大型商品の動きにも活発さがみられない。
		スーパー（店長）	お客様の様子	・11月は昨年比べて気温が高かったほか、天候もあまり良くなかったことから、季節商材を中心に苦戦している。
		スーパー（企画担当）	単価の動き	・飲酒運転の取締り強化などで、道路沿いの店舗では客単価が大きく低下している。
		スーパー（広報担当）	販売量の動き	・気温の低下に伴って衣料や住居関連の防寒商品が好調に動いたものの、月後半は天候不順などの影響でやや落ち込んだ。その一方、売行きが気温に影響されない商品は好調に推移している。
		スーパー（開発担当）	販売量の動き	・来客数は変わらないものの、客単価が落ちていることから、売上が前年割れの店舗が多くみられる。
		コンビニ（経営者）	単価の動き	・低単価の商品を数回に分けて購入するパターンが増えている一方、高額商品の売上也若干増加していることから、客単価は現状維持となっている。
		コンビニ（店長）	販売量の動き	・毎月の子供の小遣いが減少している感があるほか、飲酒運転の取締り強化により客足の引きが早い。
		コンビニ（店長）	来客数の動き	・客単価が低くなっているものの、来客数が若干増加していることから、売上は横ばいとなっている。
		家電量販店（企画担当）	単価の動き	・冬物商戦が始まっているものの、暖冬で暖房器具に大きな動きがない。また、薄型テレビは堅調に推移しているものの、単価の下落がみられる。
		住関連専門店（経営者）	販売量の動き	・週末の来客数は増加傾向にあるものの、ほとんどが観光目的や通行目的で、実際の売上に結びつくケースはまだ少ない。また、町内会や福祉法人からのイベント用品の引き合いが少ないほか、暖冬の影響で飲食店からの冬物商材の引き合いが弱いことから、かなり気掛かりな状況となっている。
		その他専門店〔医薬品〕（経営者）	販売量の動き	・広告の投入回数を減らしたが、販売額に大きな影響はなかった。逆に、買上点数は以前と変わらないが、客単価の上昇がみられる。
		その他専門店〔医薬品〕（店員）	販売量の動き	・来客数が若干減少気味であるほか、買上点数や単価も悪化している。
		その他専門店〔スポーツ用品〕（経理担当）	販売量の動き	・前年は急激な寒波に襲われた経験もあり、今年の秋冬物については小売店への出荷が順調に推移した。客には一部で買い急ぎがみられるものの、本格的な寒さの到来を待っている状況である。

分野	景気の現状判断	業種・職種	判断の理由	追加説明及び具体的状況の説明
		一般レストラン（経営者）	競争相手の様子	・店ごとに好不調のばらつきがあるなど、客の動きが読み切れない。
		観光型旅館（経営者）	お客様の様子	・一時に比べるとガソリン代も下がり始め、前月と比べて行楽客が多くみられる。
		都市型ホテル（スタッフ）	販売量の動き	・宿泊は京都の紅葉ツアー客が大阪まであふれてきているなど、例年以上に好調で、売上の増加に寄与している。一方で宴会部門は、法人利用が停滞気味で新規の問い合わせ件数も減少するなど、売上が大幅に減少している。
		都市型ホテル（スタッフ）	単価の動き	・インターネットによる予約が増え、標準価格での販売が厳しくなっている。一方、インバウンドの予約に関しては、件数は増えているものの、客単価がなかなか上がらない。
		都市型ホテル（役員）	それ以外	・宿泊部門は、ビジネス客や観光客の動きが活発化しているため、先月に続いて高稼働で、販売単価も高水準となっている。また、宴会部門も件数の増加で売上が伸びているなど好調である。しかし、レストラン部門は来客数、単価共に前年を若干下回っている。
		旅行代理店（経営者）	販売量の動き	・年末年始の予約が順調で、国内旅行、海外旅行共に2けたの伸びとなっている。
		旅行代理店（従業員）	販売量の動き	・団塊世代の客からの注文が増加傾向にある。
		旅行代理店（広報担当）	お客様の様子	・高額商品と低額商品が売れている一方、その中間のボリュームゾーンの売行きが悪い。高額商品の売れ方をみると景気が上向いている感はあるものの、大きくは変わっていない。
		タクシー運転手	それ以外	・年末に向けて少しは動きがみられるが、タクシーに乗車する客はまだまだ少ない。
		タクシー運転手	来客数の動き	・夜は寒くなってきたほか、雨などもあって乗客数は多少増えているものの、肝心の深夜は依然として乗客数の伸びが少ない。
		タクシー運転手	来客数の動き	・御堂筋での路上駐車取締りが厳しくなり、客待ちができなくなるなど営業に支障が出ている。
		タクシー会社（経営者）	お客様の様子	・売上が最も伸びる夜間の需要が停滞している。特に、客の間では電車のあるうちに家に帰るスタイルが定着しており、タクシーよりも公共交通機関を利用するようになっている。
		通信会社（経営者）	お客様の様子	・番号ポータビリティが10月末から始まったが、顧客の大量移動はなく、静かなスタートになった。
		遊園地（経営者）	来客数の動き	・月前半は天候も良く好調であったものの、後半になって天候の悪い日が増えたことから、来客数は前年割れとなっている。
		競輪場（職員）	単価の動き	・レジャーに回す資金にも限りがあるなかで、自場での開催と場外発売をほぼ毎日実施しているため、入場者1人当たりの購買単価は低位のまま推移している。3か月前と比べても変化はない。
		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	・今月は天候が悪く、客の動向がよく分からなかった。クリスマス関連商材については、ある程度の手ごたえはあるものの、客単価は低めで推移している。
		美容室（店長）	販売量の動き	・来客数は減少しているものの、セット販売を行っている化粧品の売行きが良いことから、トータルでは売上が伸びた。
		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	・CDセルの落ち込みをゲームソフトの売上増でカバーしている。
		設計事務所（所長）	お客様の様子	・注文が増えている先もあれば、減っている先もあるなど、取引先によってばらつきがある。
		住宅販売会社（経営者）	単価の動き	・建材について、仕入価格が上昇しているほか、品薄状態となっている。
		住宅販売会社（従業員）	お客様の様子	・販売価格が上がってきているものの、客の消費マインドはそれほど向上しておらず、需要と供給の乖離が出てきている。
		住宅販売会社（総務担当）	販売量の動き	・3か月と比べて販売量は微増であるものの、1棟当たりの価格がやや低下傾向であり、全体としてはあまり変わらない。

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	一般小売店〔精肉〕（管理担当）	販売量の動き	・近隣に大手量販店が多く出店したことで客が分散し、販売量や来客数の減少が続いている。さらに、ギフトの受注も少ない状況となっている。
		一般小売店〔衣服〕（経営者）	お客様の様子	・気温が高いため、冬物商品の購買意欲がみられない。
		一般小売店〔家具〕（経営者）	来客数の動き	・道路交通法の改正やガソリン価格の値上がりの影響で、各ショッピングセンターや家具の専門店では車の来店が減り、来客数が大きく減少している。
		百貨店（売場主任）	販売量の動き	・気温が依然として高いことから、客の購買意欲が減退している。特に、急いで買いたくなるヒット商品も見当たらず、足踏み状態となっているほか、宝飾や時計などの高額品の売行きも厳しい。
		百貨店（統括）	販売量の動き	・去年は11月中ごろから冷え込んで売上が伸びたが、今年は衣料品、食品共に厳しい状況である。3か月前と比べると前年比で大きくマイナスとなっている。
		コンビニ（経営者）	販売量の動き	・前年比で売上が5%ほど伸びているが、3か月前と比べると飲料水の動きが悪く、ほかの商品でもカバーできていない状況である。
		衣料品専門店（経営者）	お客様の様子	・新規の来客数は増えてきているものの、低価格品を探している客が多い。以前からの客は、当店の品ぞろえには高額品が多いことを知っているため、来店頻度が落ちている。
		乗用車販売店（営業担当）	販売量の動き	・客の買い換えサイクルが長くなっていることから、新車販売台数が増えない。
		住関連専門店（店長）	お客様の様子	・気候の影響で、クリスマス商品ではなく秋冬物商品に目を向けている客が多いことから、クリスマス商品の出足が鈍い。
		一般レストラン（スタッフ）	来客数の動き	・既存店ベースの来客数は、依然として前年割れの状況が続いている。さらに、今まで前年をクリアしていた客単価が、わずかではあるが前年割れとなっている。
		観光型ホテル（経営者）	来客数の動き	・予約が週末に集中する一方で月曜日から木曜日の動きが悪くなっており、繁忙期の今にもその傾向がみられる。例年は平日でもかなり稼働率が上昇するはずが、今年は極端に悪い日がある。
		旅行代理店（店長）	来客数の動き	・11月に入って来客数が落ち込み、海外旅行、国内旅行共に動きが悪い。同業他社も同様の傾向となっている。前年はオリンピックの影響もあってスキー関連商品の予約が増えたが、今年は若年層の動きも悪い。
		ゴルフ場（経営者）	来客数の動き	・平日の来場者数が落ち込んできている。
		その他レジャー施設〔イベントホール〕（職員）	販売量の動き	・例年11月は繁忙期となるが、大きな落ち込みではないものの、例年に比べて稼働日が少し減っている。
		その他サービス〔学習塾〕（経営者）	来客数の動き	・今月に無料体験キャンペーンを行ったが、参加者が例年よりも少なかったため、キャンペーン後の生徒数の伸びも鈍かった。
		住宅販売会社（経営者）	お客様の様子	・土地価格が商業地を中心に上がってきているものの、業者間の転売が一巡したことで、需要がついて来れなくなっている。
		住宅販売会社（従業員）	お客様の様子	・分譲マンションのモデルルームへの来場数が減少している。
		その他住宅〔展示場〕（従業員）	来客数の動き	・展示場への来場組数や1年以内の建築計画者数が、わずかながら減少している。
その他住宅〔情報誌〕（編集者）	お客様の様子	・新築マンションの販売状況が10月以降低迷しており、とりわけ郊外部の集客が鈍くなっている。相場の先高感から不動産会社が供給を先送りしているほか、トピックスとなる物件が少ないため、需要が低下している。		
	悪くなっている	その他専門店〔宝飾品〕（販売担当）	販売量の動き	・クリスマスが近づいているものの、プレゼント用のジュエリーが減ってきており、売行きが非常に悪い。自分用にご褒美として買う客もいるものの、それ以外の出費も増えるため、売上が伸びない。
企業動向	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
関連	やや良くなっている	化学工業（経営者）	受注量や販売量の動き	・昨 years が悪すぎたこともあるが、今年は荷動きも活発で、年末に向けた活気が出てきている。
		電気機械器具製造業（宣伝担当）	受注量や販売量の動き	・A V 関連商品や、そのほかの家電製品が堅調に推移しているほか、携帯電話などの通信関連も、番号ポータビリティの影響もあり荷動きが活発となっている。
電気機械器具製造業（営業担当）		取引先の様子	・客からの引き合い件数が増えている。	
会計事務所（職員）		受注量や販売量の動き	・受注内容を見ると、将来への対応といった非常に前向きな内容が多く、クライアントに余裕が出てきた。	
変わらない		繊維工業（企画担当）	取引先の様子	・取引先からの注文が増える時期であるが、発注状況の良い企業と悪い企業が半々となっているほか、年明けの福袋のオーダーが前年を下回っている。
		パルプ・紙・紙加工品製造業（経営者）	受注量や販売量の動き	・受注量や販売量は悪化していないものの、客によって受注量に大きな差がある。
		金属製品製造業（営業担当）	取引先の様子	・取引先によって、忙しくしている先と暇そうな先があるなど、ばらつきがある。
		金属製品製造業（総務担当）	受注価格や販売価格の動き	・資材や部品などの仕入価格の値上げ要請が厳しくなってきたが、販売価格の方はなかなか価格転嫁が進まない。
		金属製品製造業（管理担当）	受注価格や販売価格の動き	・排ガス規制によるトラックの減少や燃料の高騰により、現在の価格では配送用トラックの確保が困難になっている。また、運送業者からは配送費用の値上げを求められているが、販売価格に転嫁できないため、現状維持で協力してもらっている。
		一般機械器具製造業（経営者）	受注量や販売量の動き	・1年以上にわたって好調な状況が続いている。
		電気機械器具製造業（営業担当）	取引先の様子	・ここ2か月は、修理の依頼件数や電動機の販売量が横ばいである。
		建設業（経営者）	受注量や販売量の動き	・設備投資は増加傾向にあるものの、価格競争は相変わらず厳しい。
		輸送業（営業所長）	競争相手の様子	・大手物流業者では、物流拠点を1か所にまとめるなどの効率化を進めるため、倉庫や配送センターなどを物色している。
		輸送業（営業担当）	受注量や販売量の動き	・貸切り輸送の動向をみると、新規の発注者が様々な分野にわたっていることから、全体的に業況が良くなっている。
		輸送業（総務担当）	取引先の様子	・暖冬により、例年であれば動くはずの荷物が出荷されていない。
		金融業（支店長）	取引先の様子	・建売業者によると、土地の価格が前年よりも2～3割アップしている。
		金融業（営業担当）	取引先の様子	・自動車部品製造業や鉄鋼プラント製造業は、大企業による設備投資の増加で売上が増えている。その一方で、衣料品製造業や衣料品小売業、スーパーマーケットなどの小売業では、暖冬や家計所得の微減で売上が減少している。
		不動産業（経営者）	取引先の様子	・依然として、開発業者による建売住宅、分譲マンション用地への需要がおう盛である。
		不動産業（営業担当）	取引先の様子	・土地の価格は上がってきているものの、バブルを思わせる動きも出始めており、状況は横ばいか若干悪くなっている。
		広告代理店（営業担当）	受注量や販売量の動き	・Web 広告が好調な一方、紙媒体の広告が低調であるという状況に変化はない。
		広告代理店（営業担当）	受注量や販売量の動き	・テレビスポットCMの受注が比較的好調である。
		経営コンサルタント	取引先の様子	・当社のクライアントを含め、大企業の業績は堅調であるものの、各社がコストダウンを進めているため、当社の売上は横ばいである。
		コピーサービス業（従業員）	受注量や販売量の動き	・今年も年賀状の印刷サービスの注文が入り始め、前年比で110%程度の推移となっている。このサービスは干支による影響も大きく、今年は犬であったため、愛犬家などがペットをモチーフに自宅で作成する傾向がみられる。その一方、来年は猪で、自宅で作成する人が減少することもあり、外部に依頼する傾向が出てきている。

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
		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	・ 来年以降の注文が出てくる時期になってきたものの、あまり動きが活発ではない。
	やや悪くなっている	繊維工業 (団体職員)	受注量や販売量の動き	・ 最需要期を迎えたものの、昨年よりも受注量は1割以上減少している。
		繊維工業 (総務担当)	取引先の様子	・ 全国展開の大手小売店の倒産による影響が残るなか、そのほかの小売店で今までの取引先を引き受ける態勢を整えている。ただし、回復までには時間が掛かるため、しばらくは売上の減少が続く。
		電気機械器具製造業 (経営者)	それ以外	・ 交流のある企業をみると、好調なところもあるが、不況に苦む会社の方が目立ってきている。設備投資を行っても、さほど受注が増えずに困っているほか、得意先が来年から外注先を海外の企業に替えることから、一挙に仕事が無くなるという話も耳にする。
		電気機械器具製造業 (企画担当)	取引先の様子	・ 現在生産している製品が海外でブームとなっているものの、当社よりも海外の競合相手の方が、市場では強い力を持っている。
		その他製造業 [履物] (団体役員)	取引先の様子	・ 暖冬による影響で問屋からの発注が低調に推移している。
		その他非製造業 [衣服卸] (経営者)	受注量や販売量の動き	・ 家庭用品の消費は相変わらず鈍い。単価の下落もあるなどかなり厳しい状況である。
	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	・ 新規求人数については、前年比で52か月連続の増加となっている。主要産業別にみても、建設業、運輸業、飲食店、宿泊業を除く全ての産業で前年を上回った。全体では3か月ぶりに1けたの伸びとなったものの、製造業、医療福祉のほか2つの産業で2けたの伸びとなっている。
	やや良くなっている	人材派遣会社 (社員)	求人数の動き	・ 企業からの求人依頼は多くなっているものの、正社員との均等処遇などの各法令の変更に対する様子見もあって、短期での依頼が多い。
		人材派遣会社 (営業担当)	周辺企業の様子	・ 賞与額が過去最高の水準となるほか、数千人のアルバイトを正社員化する企業が出てくるなど、上向き傾向にある。
		職業安定所 (職員)	雇用形態の様子	・ 新規求人数は堅調に推移している一方、新規求職者数は徐々に減少している。また、求人数に占める正社員の比率が徐々に高まりつつある。好調な業績を背景に、優秀な人材を他社よりも早く確保したいという企業が増加している。
		学校 [大学] (就職担当)	周辺企業の様子	・ 求人企業数は増加傾向が続いているものの、学生の動きが鈍い。企業は大学の就職部を訪問して情報を収集し、学生の確保を図っている。
	変わらない	人材派遣会社 (経営者)	求人数の動き	・ 例年この時期は年末特有の忙しさがみられるが、今年は出足が早く、年末調整関係や来年の確定申告関係の手当てもすべて終わっている。しかし、求人動向は二極化しており、40歳を超えるスタッフについては求人がなく、求人の有無を派遣会社に問い合わせる傾向もみられる。
		新聞社 [求人広告] (営業担当)	求人数の動き	・ ビルメンテナンスや薬剤師、20代の事務職などの求人に対して、どの媒体を使っても応募が集まらない。
		新聞社 [求人広告] (営業担当)	求人数の動き	・ 労働市場での人の流れが見えにくくなってきている。新卒求人は良好との声が聞かれるものの、その実感が無いほか、派遣業界も色々な問題が指摘されており、良好な状況とは言い難い。その一方、パート、アルバイトに関しては依然として好調である。
		新聞社 [求人広告] (担当者)	周辺企業の様子	・ 新聞の求人広告を扱っている代理店が撤退するなど、新聞媒体の弱さが顕著に出てきている。新聞に求人広告を出しても応募者が少ないことから、企業は料金の高い新聞よりも、折り込みチラシやインターネット広告に移行している。

分野	景気の現状判断	業種・職種	判断の理由	追加説明及び具体的状況の説明
		職業安定所（職員）	求人数の動き	・今月になって派遣、請負求人やや減少したほか、一般求人にもやや陰りがみられるなど、求人窓口の職員からは景気も踊り場にきたとの声も聞かれる。その一方で、高卒求人などの学卒求人の増加が目立つ。他方、賃金の見直しや年齢、資格要件の緩和といった諸制度の見直しが続いている。まだ原油高による影響も出ておらず、全体的には好調が続いている。
		職業安定所（職員）	周辺企業の様子	・アパレルの大手企業では、販売子会社のパート社員など非正規社員の8割を正社員に引き上げたが、このような動きはほかの企業ではまだみられない。
		職業安定所（職員）	周辺企業の様子	・大手家電メーカーの工場洗濯乾燥機の生産中止が予定されており、関連企業にも影響が出る。さらに、新規求人数、有効求人数共に前年比で増加が続いているものの、増加率は鈍化傾向にある。
		民間職業紹介機関（職員）	求人数の動き	・日雇求人のなかには久しぶりに前年比で減少する職種も出てきたものの、期間雇用の求人がカバーするなど、求人数全体は落ちていない。
		学校〔大学〕（就職担当）	求人数の動き	・求人を訪れる企業が前年よりも非常に増えているが、まだ今年度の採用予定数をクリアできていない企業が多い。
	やや悪くなっている	新聞社〔求人広告〕（担当者）	それ以外	・新聞広告の出稿が最も増える正月の動きが芳しくない。特に、家電などの動きが悪い。
	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			
	やや良くなっている	商店街（代表者）	お客様の様子	・気候も良くなり、客の動きが密になっている。店も多忙になっている。
		百貨店（営業担当）	販売量の動き	・気温が下がってきたので、冬物重衣料の動きが良くなってきた。
		百貨店（売場担当）	販売量の動き	・11月19日にイベントとして、5周年のファッションショーを実施したが、予算比120.4%と盛況であり、昨年11月の売上を一日で達成した。普段取り扱っていないブランドを扱ったこともあり、かなりの集客があった。
		スーパー（店長）	来客数の動き	・ここ半年間ずっと売上は前年比105%以上を推移している。今月は来客数が前年の103.3%、累計の客単価も102.4%、販売点数も101.4%と伸びをみせている。
		スーパー（店長）	単価の動き	・気温に対応した商品企画を組んだこともあり、客単価が前年比102%と伸び続けている。
		コンビニ（エリア担当）	来客数の動き	・9月の来客数前年比は96.02%に対し、11月は97.33%となっており、微増の傾向にある。
		コンビニ（エリア担当）	それ以外	・大型店舗の新規オープンがあった。また店舗周辺の週末・祭日の交通量が多くなっている。
		家電量販店（店員）	販売量の動き	・地上デジタル放送の追い風を受け、テレビ・レコーダーが良く売れている。
		自動車備品販売店（経営者）	販売量の動き	・季節的な要因もあるが、冬用のタイヤの動きが非常に良く例年にない状況である。昨年12月の影響もあると考えるが、早めに動いており好ましい状況である。
		自動車備品販売店（店長）	お客様の様子	・購入には至らないが、買おうという意思が見受けられる客が多い。
		一般レストラン（店長）	競争相手の様子	・我が社は出店攻勢をかけているが、他社も出店攻勢をかけてきている。しかし新規に出店した店の集客状況は順調である。
		一般レストラン（店長）	来客数の動き	・3か月前の来客数は前年比103%だったのに対し、今月は前年比114%と伸びをみせている。平日の来客数が増加している。
		観光型ホテル（スタッフ）	販売量の動き	・売上が昨年、一昨年よりも多く、先行きの予約も前年の数値を越えている。
		観光型ホテル（経理総務担当）	お客様の様子	・年末を控え、忘年会の予約も順調に入ってきている。単価は変わらないが、来客数、件数とも前年比で増加している。年末の恒例行事でもあるが、財布のひもも緩んできている様子が見える。

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		都市型ホテル（スタッフ）	来客数の動き	・ビジネス客の宿泊が増加している。
		都市型ホテル（総務担当）	単価の動き	・直近の一般宴会及び婚礼の1人当たり客単価をみると、第2四半期に比べやや増加傾向にある。企業の景気上昇気運に連動し、個人客の客単価増も若干ではあるが、プラス要因として上げられる。
		タクシー運転手	来客数の動き	・11月3日～12日まで、山口県では国民文化祭が開催された。全国から多くの人に参加し、地域全体でイベントが開催されたことで全体的に良い兆しがみられる。
		タクシー運転手	お客様の様子	・11月に入ってから、夜・日中共に、動きが活発になっている。特に夜は、中旬以降忘年会等の乗客もあり、活発な動きをみせている。
		通信会社（社員）	販売量の動き	・3か月前と比べて、販売量・来客数共にやや増加してきている。
		テーマパーク（業務担当）	来客数の動き	・秋の行楽シーズン中の近隣観光施設との日帰り団体利用が増加し、天候が良く気温の高い日が続いたこともあり、個人での利用も多かった。
		設計事務所（経営者）	販売量の動き	・3か月前に比べて、契約件数への動きが少しずつ増加に向かっている。
		商店街（代表者）	来客数の動き	・11月ごろに動く商品がなかなか動かない。来客数も減少気味である。
		商店街（代表者）	来客数の動き	・天候不順というか、冷え込みが足りないという要因も若干あるが、総じて変わらない。
		商店街（代表者）	お客様の様子	・最近の暖冬とあいまって、客の商品選択傾向は非常に厳しい。単価・商品価値その他いろいろなことを吟味して購入する。接客ではトータルでの販売を薦めるが単品買いがほとんどである。
		商店街（代表者）	お客様の様子	・寒くなると売上は順調に増加する。国民文化祭で、人通りが大幅に増えた時には、逆に売上は減少した。
		一般小売店〔印章〕（営業担当）	販売量の動き	・年賀印刷は、多くが自宅や会社でする時代だが、客のデータを増やすなどの対策で、ここ2～3年は前年比95%を確保してきた。しかし、今年は駅舎火災の影響で復旧後も店舗が表通りに出られないため、前年比60%前後と大幅な減少になった。
		百貨店（営業担当）	お客様の様子	・優待会や自社カードポイント上昇イベントについては、来客数を伸ばしている。気温が前年に比べ高く、コート売上の苦戦が予想されたが、前年の品不足とは逆に充実した品ぞろえが売上の増加につながっている。
		百貨店（営業担当）	来客数の動き	・今月は恒例の北海道物産展を開催し、来客数が増加した。気温も下がりようやくアウターなどの冬物衣料が動き出した。結果、数か月ぶりに前年比増加の売上となった。
百貨店（販売促進担当）	お客様の様子	・冬物商戦が本格的にスタートした。ヤングゾーンについては、ダウンコートというヒットアイテムが登場し堅調に推移している反面、分母の大きなミセスについてはマイナス基調が継続している。また比較的順調に推移していた、美術、宝飾といった高額品の動きもマイナス基調となってきた。		
百貨店（販売促進担当）	販売量の動き	・売上高を見ると3か月前よりは上回っているが、これは冬物（値がさ物）がやっと売れ出したためと考えている。レストランの売上は下向きであり、とても景気が上向いてきているとは思えない。		
百貨店（売場担当）	お客様の様子	・今月についても例年より気温が高めに推移しており、身の回り品の防寒関係や、コートを中心としたアパレル部門が苦戦している。また外商関係の高額美術品も売行きが悪く、一方でハンカチなどの低単価商品も苦戦しており客の傾向がつかみにくい月であった。		
百貨店（売場担当）	販売量の動き	・催事への集客はあるが、客の買い控えが目立つ。		
百貨店（購買担当）	お客様の様子	・11月に入っても気温がなかなか下がらず、重衣料・コート・ジャケット等の動きが鈍いようである。服飾品といわれるファー関係は若干動きが出ているが、数字を上げる材料としてはちょっと乏しい。来客数も減少しているので、全館あげていろいろなイベントに取り組んでいるが、それに対しても客足は百貨店に向かず、来客数の増加は難しい。		

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
		スーパー（店長）	お客様の様子	・今月に入り、チラシの販売促進で価格強化により全店で来客数が増加した。それだけ、客は価格に敏感である。客単価は低下したが、来客数増加により客単価の上昇で売上は前年を上回った。
		スーパー（店長）	単価の動き	・単価的には、一品単価・客単価共に、前年比100%と変わっていない。ただし後半、野菜などの単価が低下しているため、今後全体的に売上が低下した。
		スーパー（販売担当）	来客数の動き	・11月は畑に作物があることと、競合店も安売りをしかけてきていることから、来客数が減少している。
		コンビニ（エリア担当）	販売量の動き	・この2～3か月同じ傾向で、月の前半は順調で前年比5%の増加だが、後半少し落ちていて、今年は例年並みといったところである。ただ冷凍食品の動きは少し回復してきたようである。受注状況はコンビニエンスストアの売上が少しずつ増加しているのに対して、スーパー・量販店の一部は苦戦している。
		衣料品専門店（販売促進担当）	来客数の動き	・今月は売上では前年比110%と上昇している。これは、来客数は例年並みだが客単価が上昇しているからである。寒くなるのが遅く、やっとアウターが動き出した。ただし、まだまだダウンや防寒衣料より、軽く羽織るものが良く動いている。
		家電量販店（店長）	単価の動き	・12月1日より地上デジタル放送が開始になる。地デジ対応のテレビの販売量は良好であるが、販売単価の低下により、売上金額は伸びていない。
		家電量販店（予算担当）	お客様の様子	・今月末から年末商戦に入っているが、台数・金額共におおむね想定どおりの動きをみせている。またカテゴリ別の動きについても、高機能な商品への志向が一定の割合で見受けられる。薄型テレビは引き続き好調である他、高機能IH炊飯ジャーなども季節柄よく出ている。
		乗用車販売店（経営者）	お客様の様子	・燃料の高騰が原因と思われるが、大きい車から小さい車への買い換えがかなり見受けられる。商談のなかでも、燃料費高騰の話題は多く、商談も長引いている。また、客の買い回りも多く見受けられる。
		乗用車販売店（サービス担当）	来客数の動き	・悪いままで推移している様子である。店舗を訪れる客の数が少ない。
		住関連専門店（広告企画担当）	単価の動き	・単価の低下傾向は止まることはなく、「安ければ良い」という考え方の客が依然多い。
		その他専門店〔スポーツ〕（店長）	お客様の様子	・今月で店舗が閉店になるが、閉店セール商品のみ購入する客が多く、セールではない商品はほとんど動きがない。デザインや機能性よりもとにかく価格が安ければ良いという客が非常に多い。
		その他小売（営業担当）	お客様の様子	・従来よりも客の購買意欲が高くなっている。客単価の向上、購買率の向上がみられる。
		高級レストラン（スタッフ）	来客数の動き	・来客数は前年並みであるが、これから先の見通しは不透明である。
		都市型ホテル（従業員）	来客数の動き	・レストランの来客数は、10月は増加したものの、11月は前年に比較しても横ばいの状況である。
		都市型ホテル（スタッフ）	来客数の動き	・飲酒運転の規制強化がレストランの売上にも影響を与えている。
		旅行代理店（経営者）	単価の動き	・売上は前年比でやや上回っているが、競争激化のために、単価が低下し、利益率が悪くなっている。旅行人数は前年より増加しているが、利益率が低下し、利益も減少している。
		タクシー運転手	販売量の動き	・ここ3か月、若干ではあるが前年割れであり、先行き不安である。飲食店の客の話では、飲酒運転検問の厳しくなった9月ごろから客が減ったという話を聞く。
		タクシー運転手	販売量の動き	・タクシー業界においては、増車などの影響による収入低下のため、長時間の労働を強いられている。
		ゴルフ場（営業担当）	単価の動き	・2か月前の予想では客ははるかに想定を上回っていたにもかかわらず間近になるとキャンセルが多く発生し、徐々に下降している。予想以上に他社への移りが多い。
		美容室（経営者）	競争相手の様子	・新規出店が増加し、価格競争も厳しいものがある。

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
やや悪くなっている		美容室（経営者）	販売量の動き	・毎年11月は、過去3か月と比較すると売上は減少する。特に今年は国民文化祭があり、スタッフが組合からの要請でボランティアに借り出され、客があっても対応する事ができずに売上が低迷した。
		美容室（経営者）	お客様の様子	・客は二極化している。ただし全体的にみると、金銭的にはかなりシビアになっている。
		設計事務所（経営者）	単価の動き	・建築関係の仕事量としてはある程度出ているが、それぞれの単価については、役所関係も予算のないところからの発注で単価が低く非常に厳しい。
		設計事務所（経営者）	競争相手の様子	・今月松江市の市内では地場では大手の建設業者2社が倒産した。
		住宅販売会社（従業員）	お客様の様子	・来場者数は、あまり変わらず推移してきているが、購買意欲は薄い。
		住宅販売会社（経理担当）	販売量の動き	・既存物件の集客数が低調で、全体として契約実績が目標に届きそうにない。
		商店街（代表者）	販売量の動き	・商店街全般で売上が低下している。商店街だけではなく山陰地方は、景気の悪い状態が続いている。
		商店街（代表者）	来客数の動き	・来街者数が全くないという状況で、大変なことと心配している。
		百貨店（売場担当）	販売量の動き	・地区の百貨店11月店内売上の見込みが、すべての店舗で前年割れをしている。外商の大口の店外受注で売上を伸ばしている店舗がある他は衣料品とラグジュアリーブランドを中心に苦戦が続いている。
		百貨店（販売担当）	来客数の動き	・11月の集客のポイントである、特招会や歳暮の早期受注会において、来客数が前年を下回っている。
		スーパー（店長）	来客数の動き	・近隣の競合店が、チラシパターンを変えて、1週間毎日チラシを投入している。固定客は安定して来店するが、いわゆるバーゲンハンターはチラシに振り回されて競合店へ走っている。
		スーパー（店長）	来客数の動き	・福山駅前という市場環境のせいか、来店客数がここ数か月徐々に減少している。
		スーパー（総務担当）	単価の動き	・競合店の新規出店があり、特売合戦が続いている影響もあり単価が低下している。競合に関係なく野菜自体の単価下落しており買いやすい割に数量が伸びない。
		スーパー（経理担当）	来客数の動き	・関連会社でレストランも経営しているが、飲酒運転の取締り強化で、かなり来客数が減少している。
		スーパー（財務担当）	来客数の動き	・客単価は前年を上回ったものの、競合店の出店の影響もあり既存店で若干来客数が減少している。例年になく気温が高いため秋から冬商材に売場が完全に切り替われず、昨年売れた商材の落ち込みが大きい。
		コンビニ（エリア担当）	お客様の様子	・今月、地域の商材を集めてキャンペーンを実施したが、単価の高い物は売れず、客がよほど興味を持った物しか売れなかった。
		衣料品専門店（地域ブロック長）	販売量の動き	・先月に引き続き、昨年との温度差が大きく、冬物の動きが鈍かった。
		乗用車販売店（統括）	販売量の動き	・この数か月に引き続いて前年割れが続いている。
		乗用車販売店（統括）	来客数の動き	・新規の客が少なく、その結果契約件数も少ない。
		乗用車販売店（総務担当）	販売量の動き	・商品単価が低下し、高級品を求める客が減少している。
		乗用車販売店（販売担当）	販売量の動き	・販売台数がここ最近減少気味である。客の購買意欲もいまひとつ盛り上がっていない。
		その他飲食〔ハンバーガー〕（経営者）	来客数の動き	・来客数、客単価共に、伸び率が鈍ってきており売上が前年を割る店舗が出てきた。
		タクシー運転手	販売量の動き	・鳥取では「スポレク」というイベントがあり、貸し切りの仕事が少しはあったのだが、それを含めても多少のマイナスである。日々の仕事がかかなり減少している。
		通信会社（総務担当）	お客様の様子	・10月1日の地上デジタル放送開始は契約増の追い風になっていない。逆に解約が増える傾向にある。
テーマパーク（財務担当）	来客数の動き	・前月に比べて天候に恵まれず、また12月のクリスマスシーズンに向けての端境期にあたり、来客数が伸びない。		
競艇場（職員）	来客数の動き	・8月中旬に開催されたお盆レースに比べると、集客率・発売金額共にやや低下している。		

分野	景気の現状判断	業種・職種	判断の理由	追加説明及び具体的状況の説明
	悪く なっている	設計事務所（経営者）	競争相手の様子	・受注減少に伴い廃業等が増加している。
		乗用車販売店（営業担当）	販売量の動き	・登録台数において、前年比113.8%と前年をオーバーする事はできたが、計画比は80.1%で、今春、販売車種が増えたにもかかわらず、販売台数の伸びがまだ表れてこない。
		スナック（経営者）	お客様の様子	・先々月くらいから、飲酒運転の取締りが厳しくなり客が少ない。業界は沈滞ムードになっている。
		通信会社（販売企画担当）	競争相手の様子	・番号ポータビリティの影響により、販売数が減少し、解約数が増加している。
企業 動向 関連	良く なっている	農林水産業（従業者）	それ以外	・今月と3か月前を比較すると、水揚数量で2850tの増加、水揚金額では3億1千万円の増加となっている。この原因は沖合底引網・大中型巻き網船が増加したためである。今月度単月の前年比では沖合底引網・大中型巻き網船・小型イカ釣り船が増加したため、水揚数量で917tの増加、率で130.0%となった。水揚金額でも、沖合底引網・大中型巻き網船が増加したため、7億1400万円の増加、率で126.0%となった。
		電気機械器具製造業（総務担当）	受注量や販売量の動き	・洗濯機・冷蔵庫・IHクッキングヒーターなど白物家電が年末商戦に向けて好調な受注となり、エアコンも暖房の省エネタイプが浸透し年間通して好調となっている。自動車関連も引き続き高止まりで特に欧米からの受注が11月以降顕著に入ってきている。
	やや良く なっている	輸送業（統括）	受注量や販売量の動き	・上半期に営業した効果が、10月以降多少であるができてきている。
		化学工業（総務担当）	受注価格や販売価格の動き	・生産量、出荷量共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の影響で、利益が出ている。
	変わらない	化学工業（総務担当）	受注価格や販売価格の動き	・仕入価格及び販売価格とも落ち着いている。
			受注量や販売量の動き	・大型案件の生産に加え、小ロット注文が重なり生産量は高水準を維持している。ただし原材料の高騰があり、製品売価への転嫁が難しく収益的には苦しい。
		鉄鋼業（総務担当）	受注量や販売量の動き	・月間粗鋼生産量が3か月連続で、高水準で推移している。在庫も適性水準を維持している。
		鉄鋼業（総務担当）	受注価格や販売価格の動き	・原材料の高騰が製品値上げにつながらず、収益圧迫要因となっており、受注はあるが収益上はあまり大きな変化はない。
		金属製品製造業（総務担当）	取引先の様子	・得意先からの受注が高水準でありフル操業である。「得意先の注文 当社 加工先 得意先」の流れであるが、加工先も負荷が高く、当社から製品を発送できずに納品遅れとなっているケースもある。他の加工先も手持ちが一杯との話である。
		一般機械器具製造業（経営企画担当）	受注量や販売量の動き	・引き続き、国内市場の環境悪化で自社製品の売上が減少するなか、海外向けの売上が堅調に推移している。
		輸送用機械器具製造業（経営者）	受注量や販売量の動き	・自動車産業は繁忙時期で、その他の製造業も含めて受注量は順調に推移している。
		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	・相変わらず受注量不透明であり、直近にならないとハッキリしない。これは在庫量のからみであり、国内の販売が低迷していることが要因となっている。
		建設業（経営者）	受注量や販売量の動き	・公共工事等が出回る下半期になっても、一向に物件が出てこない。悪いまま推移している。
		通信業（支社長）	受注量や販売量の動き	・光電話の故障により一時的に売上が落ち込みはしたものの、潜在的に需要があり、すぐに回復できた。
		通信業（営業企画担当）	受注量や販売量の動き	・法人向けネットワークサービスの新規受注は停滞ぎみで、全面的な既存システムの更改よりモインターネット利用の安価な手直し程度の引き合いが増えている。
金融業（業界情報担当）		取引先の様子	・国内需要は低調だが、為替の円安も寄与し、主力車種の輸出が好調である。生産はフル操業を持続中であり、原材料費の上昇分の製品価格への転嫁も順調に進み、収益面も一段と改善している。	

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
		金融業（営業担当）	取引先の様子	・企業の動きが年末にかけても全く大きくなっていないのが現状である。飲食業においては予約状況、運送業においては、書籍以外はものもなく動がなく売上に繋がってこない。したがって売上も前年に比べて落ちている。
	やや悪くなっている	食料品製造業（総務担当） 会計事務所（職員）	受注価格や販売価格の動き 取引先の様子	・大手取引先からの値引き交渉がますます厳しくなっている。 ・全般的に、大体の業種において売上に伸びがみられない。また、利幅も低下傾向気味にある。
	悪くなっている	建設業（経営企画担当）	受注量や販売量の動き	・民間工事の受注額の減少が著しい。前年同月と比べてみると受注件数は8%減であるのに受注額では47%減となっている。
雇用関連	良くなっている	-	-	-
	やや良くなっている	求人情報誌製作会社（担当者）	採用者数の動き	・企業からの求人媒体の問い合わせが多い。
		職業安定所（雇用開発担当）	求人数の動き	・新規求人数は前年比で増加傾向が続いているが、増加幅が縮小している。求人は依然として派遣求人の増加によるところが大きい。派遣求人の急激な増加もここにきて一服感がある。一方、新規求職者数が、在職者の求職活動が影響して前年比で2割近く増加している。
		学校〔短期大学〕（就職担当）	求職者数の動き	・企業からの追加の求人が増加している。
	変わらない	人材派遣会社（支店長）	採用者数の動き	・技術者不足に伴い雇用賃金が上がっている。
		人材派遣会社（営業担当）	求人数の動き	・流通業やサービス業で販売、若しくは販売支援の業務についての求人数は例年をやや上回る傾向にあるが、一方で事務職など長期派遣の依頼は増加傾向にはなく、落ち着きをみせている。
		人材派遣会社（担当者）	雇用形態の様子	・人材紹介、又は紹介予定派遣の依頼が増えてきた。いい人材であれば安定雇用で確保するという動きが見られる。
		求人情報誌製作会社（支店長）	求人数の動き	・製造業を中心に採用意欲がおう盛である。
		新聞社〔求人広告〕（担当者）	周辺企業の様子	・全体的には悪くないのだが、第三次産業の動きが非常に鈍い。
		新聞社〔求人広告〕（担当者）	周辺企業の様子	・小売業が低調である。広告出稿が減少している。
		職業安定所（職員）	求人数の動き	・求人は、卸・小売業や医療・福祉業で増加したほかは製造業で減少するなど全体では微増にとどまり、求人内容も欠員補充が大半で増員募集はほとんどなかった。
		職業安定所（職員）	求人数の動き	・新規求人数は3か月前と比較すると減少している。内訳をみると、パート求人は増加しているが、正社員求人は減少している。また、前年比では約20%の減少となっている。
		民間職業紹介機関（職員）	求職者数の動き	・1人で複数社からの内定を得る人材が以前より増えてきている。また内定を辞退しても以前とは異なり新たな候補先を見つけるのは容易な環境となってきている。
	やや悪くなっている	職業安定所（職員）	求人数の動き	・例年、年末にかけ新規求職申込者が減少するが、今年是在職者・無業者を中心に増加している。反面、新規求人数が減少しており、21か月ぶりに前年同月比で減少に転じた。
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	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
関連	やや良くなっている	百貨店（営業担当）	それ以外	・前年同月に比べ来客数及び売上高共に2けた増となっている。ブランド商品群も新規導入ブランドを含め好調に推移し、ファッション関連商品も好調に推移した。来客数の増加に伴い食品も前年に比べ増加している。
		衣料品専門店（経営者）	お客様の様子	・気温が下がり、アウターフェアのイベントに反応があり、ジャケット、コート、羽織物が動いている。前年同時期に比べ102～103%の売上高で推移している。
		観光型旅館（経営者）	販売量の動き	・四国そのものの経済が良くなっているわけではないが、中央の景気の良さの影響が旅行の面に出始めており、中部地方や関東地方の客の動きが地方にも出てきている。個人客やツアー、企業の社内旅行なども少し動き始めている。また、地元の企業から中央の企業へ出て行く人が多く、人手不足の現象が出てきている。
		観光名所（職員）	来客数の動き	・入場者数が少しずつ増加している。
		ゴルフ場（従業員）	来客数の動き	・予約状況を見ても、安定して確保できている。
変わらない		商店街（代表者）	来客数の動き	・再開ビルの一部オープンにより期待はしているが、商店街の本格的リニューアルオープンは来月であり、今月はまだ、その効果が出ていない。
		商店街（代表者）	それ以外	・大型店撤退後の跡地利用計画が進んでいない。建物解体後は有料駐車場になっていく。そのため、昨今は駐車場の過剰現象が起きている。
		一般小売店〔生花〕（経営者）	競争相手の様子	・同業者からも、今までになく売上の少ない時期であるという声が聞かれ、大型店に押され、零細販売店にとってはかなり厳しい時代になっている。
		百貨店（営業担当）	お客様の様子	・昨年と比べると、11月後半の冷え込みによる需要はあったが、今年は少し暖かいため、冬物の動きは鈍い。それ以外の商品については、高級なものを買うという状況が続いている。
		スーパー（店長）	単価の動き	・来客数に変化はないが、購入単価が低下している。1つには、今年は野菜等の値段が非常に安いということもあるが、必要な物以外は買わないという傾向が更に強くなっている。
		家電量販店（営業担当）	来客数の動き	・商品の動きは先月と同じような状況が続いている。ただし、11月に入ってからは多少、来客数が増えてきている。しかし、前年を上回るというところまでは行っていない。
		乗用車販売店（管理担当）	販売量の動き	・新型車が発表になったが、販売台数の増加につながっていない。
		乗用車販売店（営業担当）	販売量の動き	・新型車が発売され、毎週土曜・日曜日はフェアを行っており、来客数は前年を大きく上回っているが、契約台数は大きく前年割れをしている。
		その他専門店〔CD〕（店員）	お客様の様子	・月々の売上はCDのヒット作品の量によって大きく左右されるが、数か月単位で見ると若干下がっている。ただし、全般的には大きな変化はない。
		一般レストラン（経営者）	来客数の動き	・夜の来客数は非常に少なく、予約も少なくなっている。
		都市型ホテル（経営者）	単価の動き	・単価は持ち直しの傾向があるが、実際には来客数が減少しているため、総売上は変わらない。周りの様子からみると、若干悪くなっている。
		旅行代理店（従業員）	販売量の動き	・秋の行楽シーズンであったが特に目立った大きな動きはなく、海外、国内共に例年どおりの売上で推移した。例年に比べて団体の扱いが少なく、年末年始の旅行需要は今のところ低調である。
		タクシー運転手	来客数の動き	・お遍路も減少しており、四国八十八か所の仕事も落ち着いてきたため、この先は減る一方である。それから、市内の動きが悪く、昼間も乗る客が少なく、夜は、客は飲みに出ていない。乗っても近いところで距離が出ないので、なかなか売上が伸びない。
やや悪くなっている		百貨店（売場担当）	販売量の動き	・前年に比べて気温が高いこともあり、服飾・洋品雑貨を中心に売上は前年を下回っている。特に高級品の低迷が目立っている。
		スーパー（予算担当）	販売量の動き	・暖冬の影響で、衣料・寝装などを中心に10月は苦戦したが、11月に入り、若干気温も下がってきたので、商品は回転し始めている。まだ、暖かい日もあるので、本格的な冬物商戦には至っていない。

分野	景気の現状判断	業種・職種	判断の理由	追加説明及び具体的状況の説明
		衣料品専門店（経営者）	販売量の動き	・昨年は防寒衣料の単価が高く、販売量も伸びたが、今年是对照的に、単価下落と販売量の低下で、防寒衣料については厳しい数字であり、それが現在も数字を押し下げている。
		美容室（経営者）	単価の動き	・前年同月と比較すると来客数は微増傾向であるが、客単価が低く押さえられている。客の消費動向が節約に傾いている。
		乗用車販売店（従業員）	販売量の動き	・現在、販売量が目標を大きく下回り、市場も極端に冷え込んでいる。10月の新型車発売も何も影響がないくらい売れていない。
		タクシー運転手	お客様の様子	・客から、忘年会がなくなったという話や給料下落の話などを聞く。特に、建設業界の客の離職の話が多い。
	悪くなっている	スーパー（店長）	競争相手の様子	・周りの店も売れていないのか、チラシでの超特価販売の頻度が増えている。チラシ以外の商品の価格も相当に下落している。
企業動向関連	良くなっている	-	-	-
	やや良くなっている	通信業（営業担当）	それ以外	・大型スーパー・量販店のマネージャーとの会話の中で、ここ数年は、以前に比べて、大きく売れる物と予想どおり売れない物に差別化されているが、全体的には個人消費は上向いている、という声を聞くことが多かった。
	変わらない	繊維工業（経営者）	取引先の様子	・一部、消費が上向いているところもあるが、全体的には厳しい状況である。特に、百貨店、ギフト専門店での贈答品は非常に悪い。
		パルプ・紙・紙加工品製造業（経営者）	受注量や販売量の動き	・重曹の新商品の受注量が大幅に増加しており、トイレトペーパー等の悪い部分を吸収している。
		一般機械器具製造業（経理担当）	受注量や販売量の動き	・西日本エリアは、大手重工メーカーやプラントメーカーの設備投資が相変わらずおう盛である。加えて、大阪市内の梅田再開発を筆頭に、高層ビル・地下鉄・高速道路の新設等がめじろ押しで、クレーンのチャーター業界のマインドはピークを継続中である。
		一般機械器具製造業（経理担当）	受注量や販売量の動き	・東海地区から九州地区にかけて、鉄鋼や自動車の工場関係の受注が底堅い。また排ガス規制関係の受注は、少し落ち着き傾向で動きが少なくなっている。
		電気機械器具製造業（経営者）	受注量や販売量の動き	・引き合いはあるが、相変わらず競争が多く、受注確率は半分ぐらいという状況である。
		建設業（経営者）	競争相手の様子	・最近廃業したり、公共事業の受注をあきらめてリフォーム1本に絞ったりする同業者が数社ある。
		通信業（支店長）	受注量や販売量の動き	・番号ポータビリティ導入以降、当初想定していた程の販売数とはなっていない。
		金融業（融資担当）	取引先の様子	・売上高、単価共に低迷しており、また、県内の大口倒産から影響を受ける取引先が多くなっている。
	公認会計士	取引先の様子	・各法人の今月の決算や試算表を分析すると、伸びている企業がほとんどない状態であり、この数か月、このような状況が続いている。どちらかという、若干悪くなってきた。	
	やや悪くなっている	建設業（総務担当）	競争相手の様子	・公共工事の採算割れが続いている。当社に限らず、同業他社も厳しい状況で、受注を確保するため無理な価格を提示しており、採算割れが続いているという情報が寄せられている。
		輸送業（役員）	取引先の様子	・当社と取引のある客の大半から、引き続き運賃の値引き要請があり、また海外展開による輸出入の新規案件も3か月前と比べて足踏み状態である。
	悪くなっている	食料品製造業（従業員）	受注量や販売量の動き	・末端での新商品の回転が非常に悪く、前年の売上高を下回っている。
雇用関連	良くなっている	-	-	-
	やや良くなっている	-	-	-
	変わらない	人材派遣会社（支店長）	求人数の動き	・派遣の求人数は前年と変わらない。またその求人動機も欠員補充がほとんどである。
		民間職業紹介機関（所長）	採用者数の動き	・採用計画については、増員で採用する企業は少なく、欠員補充という形で採用する企業が多く、採用意欲が上がっているという状態ではない。
	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	・最近、求職者数が激減している。

分野	景気の現状判断	業種・職種	判断の理由	追加説明及び具体的状況の説明
		職業安定所（職員）	求人数の動き	・新規求人数をみると、3か月前は前年に比べ、10%以上増加していたが、10月の新規求人数は前年とほぼ同数であり、伸びが鈍っている。
	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	一般レストラン（経営者）	販売量の動き	・新しい事業が始まり、販売量が増えた。年末も例年以上に売上は良くなる。
		観光型ホテル（経営者）	来客数の動き	・売上が前年比10%伸び、好調に推移している。
	やや良くなっている	商店街（代表者）	販売量の動き	・販売量、販売価格が少しずつ上昇しており、購買意欲も上がっている。
		一般小売店〔生花〕（経営者）	販売量の動き	・庭の植え込みの注文やクリスマス関係の注文、結婚式の注文等があり、販売量が伸びた。
		百貨店（営業担当）	来客数の動き	・今月は物産催事の集客が非常に良く、物産に対する客の志向が強かった。
		百貨店（売場担当）	販売量の動き	・売上が前年比102.6%となっており、来客数も悪くない。部門別動向は家庭用品の動きが悪く、半年以上前年比80%程度で推移している。衣料品は前年比100%を維持しているため、前月より若干良い。ただ、北海道物産展が前年の2けた増と大きく伸びた。
		スーパー（店長）	販売量の動き	・寒くなり、衣料品の売上が先月と比べ23%ほど伸びている。また、鍋物食材が売れ始め、前年比100.5%で推移している。
		スーパー（店長）	来客数の動き	・青果の相場が下がったにもかかわらず、売上が伸びている。販促の効果が出ており、来客数もかなり増えている。
		スーパー（総務担当）	単価の動き	・商品単価が5%程度上がり始めており、やや良くなっている。
		コンビニ（販売促進担当）	販売量の動き	・量販店の売上が前年比113.3%、コンビニエンスストアが前年比100.5%、ローカルスーパーが前年比105.1%となり、3か月連続で前年をクリアしている。
		住関連専門店（店長）	販売量の動き	・単価の安い日用品の販売量は多いが、シーズン物の動きが鈍い。
		高級レストラン（経営者）	来客数の動き	・来客数が増加傾向にあり、景気は上向きである。
		観光型ホテル（営業担当）	単価の動き	・低単価の状態が続いているが、徐々にではあるが質の良いサービスを求める客も増えている。
		都市型ホテル（総支配人）	単価の動き	・大型ショッピングセンターの出店により関連業者の宿泊が多かった。
		都市型ホテル（スタッフ）	来客数の動き	・全体的に宿泊施設の稼働率が上がっている。秋は各種大会やレセプションが例年多いが、ビジネス需要と相まって軒並み稼働が高くなっている。
		旅行代理店（従業員）	来客数の動き	・紅葉シーズンを迎え、京都が相変わらず人気である。近場の紅葉スポットでは、九重の夢大吊橋の開通があり、前年比プラスとなったが、日帰りが多いため、客単価は下降傾向である。海外は直行便の減便で前年をやや下回った。
		タクシー運転手	来客数の動き	・夜の乗客数はいまいちだが、昼間の客の動きは非常に良い。また買物客もよく動いている。
		ゴルフ場（支配人）	来客数の動き	・入場者数が増加しており、良くなっている。
		住宅販売会社（従業員）	お客様の様子	・注文住宅、分譲住宅等の問い合わせが増えており、家の需要が上がってきた。
		変わらない	商店街（代表者）	来客数の動き
一般小売店〔鮮魚〕（店員）	来客数の動き		・近くのスーパーが売上不振で廃業しており、厳しい状態である。	
一般小売店〔茶〕（販売・事務）	販売量の動き		・暖冬という事もあり、まとめ買いをする客が減少し、単価の減少も見受けられる。企業単位での販売に関しても、事務員へのお茶入れを廃止する会社も出ている。	

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（売場主任）	お客様の様子	・11月中旬までコート、セーターを中心に消費も堅調であったが、中旬以降急激に鈍化した。近隣に開設した大型商業施設の影響である。
		百貨店（営業担当）	販売量の動き	・気温が下がり始め、秋冬物商戦がスタートしたが、販売額は前年並みで推移している。高額品の動きが好調で、富裕層の消費意欲はおう盛だが、ボリューム品の売行きが悪く、中流層以下の消費意欲は依然高くない。
		百貨店（営業担当）	お客様の様子	・紳士、婦人衣料共にファッション性の高い商品の動きが良い。暖冬にもかかわらずコートは好調に推移しているが、シーズン性の高いセーターの動きは鈍い。前月に続き恒例の物産催事は連日好評で来店を促進したが、全店の来客数は前年割れであった。目的買いが多く、シャワー効果が出ない。
		百貨店（販売促進担当）	来客数の動き	・気温が前年より2度近くも高く冬物の動きが鈍い。前年が厳しい寒さで防寒衣料が好調だったこともあり、その反動で非常に苦しい状況が続いている。
		百貨店（売場担当）	販売量の動き	・暖冬により、冬物衣料が売れず、厳しい状況である。
		百貨店（営業企画担当）	販売量の動き	・秋、冬新商品の強化と物販催事の拡大で、前半は来客数、売上とも前年比5%以上の伸び率を達成した。しかし、中盤以降は、天候不順などが影響し、不調であった。市内の大型量販店は好調に推移しており、購買の二極化が加速している。
		百貨店（業務担当）	販売量の動き	・高止まりした気温の影響もあるが、全体的に衣料品の動きが鈍い。
		スーパー（店長）	販売量の動き	・健康志向と価格の問題で素材の販売量が落ち込んでいる。一方、調理品が伸長しているが、素材の落ち込みをカバーするまでには至っていない。
		スーパー（店長）	販売量の動き	・気温が高く、冬物の暖房用品、衣料品がなかなか売れない。昨年と比べても来客数が伸びない。
		スーパー（店長）	来客数の動き	・食品は前年比6.3%増となったが、気温が高かった影響もあり、衣料品は前年比7.6%減、住居用品は前年比2.8%減となった。
		スーパー（店長）	競争相手の様子	・今月末に大型商業施設が開業し、客が流れている。
		スーパー（総務担当）	お客様の様子	・気温が下がらず、衣料品の厳しい状況が続いている。ただし、かろうじて昨年をクリアできる状況である。
		スーパー（経理担当）	販売量の動き	・来客数、売上とも既存店でほぼ前年並みで推移している。ただし、今年は暖かい日が多く、鍋物材料や冬物衣料といった寒さに応じた商品の動きが悪い。
		コンビニ（エリア担当・店長）	お客様の様子	・来客数は変わらないが、客単価が低下傾向にある。
		コンビニ（エリア担当・店長）	お客様の様子	・購入単価を見ると、購入意欲は上がっていない。買上点数の多い客をみかけるが、景気が上向きであるとは言えない。
		衣料品専門店（店員）	お客様の様子	・一気に寒くなりコート類が売れ始め、客単価が上がった。しかし、かなり吟味して購入している客が多く、少し暖かい日はコート類は売れず、売上が下がった。
		家電量販店（店員）	来客数の動き	・地上デジタル放送が始まるため、来客数が増加している。
		家電量販店（総務担当）	来客数の動き	・寒さの到来が遅れ、季節商材の動きが非常に悪い。来店客の減少につながっている。
		家電量販店（企画担当）	販売量の動き	・家電関係の需要はやや伸びている。
		その他専門店【コーヒー豆】（経営者）	お客様の様子	・昨年の客の来店の状況からするとあまり変わらないか多少下がっている。
		その他専門店【ガソリンスタンド】（統括）	販売量の動き	・燃料油の仕入価格も下げ基調に入り、小売価格も下がりつつある。寒さも加わり、灯油も順調に販売できている。昨年に比べて、販売量等の増減はさほどない。
		高級レストラン（専務）	競争相手の様子	・鹿児島では県外資本の店舗が入っており、南にどんどん商圈が伸びている。中心市街地の客が少なくなり、にぎわいも少なくなっている。今後ますます競争が厳しくなるため、大変厳しい状況である。

分野	景気の現状判断	業種・職種	判断の理由	追加説明及び具体的状況の説明		
		一般レストラン（スタッフ）	来客数の動き	・パーティーの客は減ったが、一般客が若干増えた。トータルでは昨年と変わらない。		
		タクシー運転手	お客様の様子	・ゴルフのトーナメント期間中は昼夜とも客が多かったが、期間以外の夜は週末、金曜日だけ乗客は多く、全体的にはあまり変わらない。		
		タクシー運転手	お客様の様子	・全般的にみれば若干良くなっている。人の流れは良くなり、購買意欲も上昇している。業界では飲酒運転の事件が多く、夜の客が目減りしている。		
		通信会社（総務担当）	販売量の動き	・販売量が若干伸びている。		
		通信会社（業務担当）	販売量の動き	・携帯電話の番号ポータビリティ導入による動きも落ち着いている。価格の値下がりもあり、週末を中心に販売数が伸びているが、平日の落ち込みにより、全体では横ばいの状況にある。		
		テーマパーク（職員）	来客数の動き	・ゴルフのトーナメント時期をピークにゴルフが好調であり、団体客も増えてきた。		
		観光名所（職員）	来客数の動き	・観光施設の入園者は前年比5%程度伸びており、団体客は横ばいで推移している。		
		ゴルフ場（スタッフ）	お客様の様子	・入場者数に変化がなく、忘年コンペの予約が少ない。		
		美容室（経営者）	販売量の動き	・販売量が横ばいとなっており、競争相手の様子をもても同じような状況である。		
		設計事務所（代表取締役）	お客様の様子	・建設コンサルタントの発注量は、民間においては一部の住宅メーカーやマンション業界に限られている。		
		やや悪くなっている		商店街（代表者）	来客数の動き	・中心街に唯一残っていたスーパーマーケットが閉店し、来街者が極端に減っている。日中は誰も通らない状況で大変厳しい。
				商店街（代表者）	それ以外	・テナントの入りが悪くなっており、従来の家賃より安い設定となりつつある。街全体として、景気が悪くなっている。
				商店街（代表者）	来客数の動き	・商店街の来街者数が極端に減っている。
				百貨店（営業担当）	お客様の様子	・本来売れるべきニットやジャケットの動きがとて鈍い。ただコートの売行きは非常に調子が良い。客は購入に際して、随分慎重になっている。
				百貨店（販売促進担当）	来客数の動き	・商圈内に大型商業施設が開店し、昨年同様の販促では来客数が大幅に減少している。
スーパー（企画担当）	来客数の動き			・最近オープンした競合店の影響が大きく、来客数の減少が大きい。特に休日・祝日の雨天日には大型商業施設への客の流れが大きく、ポイントカードサービスやチラシ価格の訴求、夕方の品ぞろえ強化等ではカバーできない状況である。		
コンビニ（エリア担当）	販売量の動き			・天候不順により売上も大きく左右され、季節商品のおでん、肉まんの販売数が昨年を下回っている。全体的に昨年を下回っているが、価格訴求を実施し、値下げをした商品の販売数は予想以上に増えている。		
衣料品専門店	来客数の動き			・気温が下がらず、雨の日が多いので来客数が非常に少なくなっている。		
衣料品専門店（総務担当）	販売量の動き			・ヤング婦人服、ミセス婦人服が前年割れとなり、衣料品の売上が悪い。一方、貴金属、宝石の売上は好調で、前年比150%を超えており、特に中高級品が売れている。着物は前年比横ばいだが、販売員は苦戦している。全体としては、少し前年割れの状況である。		
乗用車販売店（管理担当）	お客様の様子			・新車イベントをやってもなかなか受注、契約には至らない。燃料高、コンパクトカーへの移行が理由である。整備関係は好調である。		
住関連専門店（経営者）	単価の動き			・キャンペーン等を行ったが相変わらず厳しい状況が続いている。また、来客数に比べて客単価が低い。		
一般レストラン（スタッフ）	販売量の動き			・取引先から販売量が落ち込んでいるという話を聞く。		
タクシー運転手	お客様の様子			・昼間の買物客はまあまあ動いているが、夜の歓楽街への動きが以前と比べると落ちている。客の財布のひもがかなり固く、飲み屋への来客数が少なくなっている。		
悪くなっている				一般小売店〔青果〕（店長）	来客数の動き	・来客数、客単価がかなり落ちている。来店しても高額商品には手を出さず、目玉商品、集客商材を中心に購入する客が多い。

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
		衣料品専門店 (店長)	販売量の動き	・8月から続く売上不振は11月も続いている。先月末にかけ少し動いた秋物衣料も、暖冬により動きが鈍くなっている。
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	・季節商材ではあるが、3か月前に比べると注文が増えている。
		化学工業(総務 担当)	それ以外	・自家用車の買換え、薄型大型テレビの購入など、大型耐久消費財に対して購買意欲が活発である。
		一般機械器具製 造業(経営者)	受注量や販売量 の動き	・3か月前と比較すれば、受注量が増加してきた。
		輸送業(従業 員)	受注量や販売量 の動き	・年末の出荷に向けて商品の入出庫が多くなってきている。9月からCMを始めたメーカーは宣伝効果もあり、入出庫とも多くなっている。
		その他サービ ス[物品リース] (役員)	取引先の様子	・景気の上向きの影響が企業のキャッシュフローに余裕が出てきたのか、リース取引の伸びより買取である割賦取引の伸びが顕著になってきた。
	変わらない	家具製造業(従 業員)	受注量や販売量 の動き	・今月の受注量は例年並みとなっている。需要がおう盛になる時期であるが、物件情報はここ2~3年と比較して少ない。
		窯業・土石製品 製造業(経営 者)	取引先の様子	・ギフトが大分落ち込んでおり、メーカー関係では受注が減少している傾向がみられる。
		一般機械器具製 造業(経営者)	受注量や販売量 の動き	・当面の受注量の目星がついており、以前から比較しても今後受注量にあまり変化が見られない。
		電気機械器具製 造業(経営者)	取引先の様子	・電子部品関連のリードフレーム並びにコネクタ関連の金型関係は、フル操業と非常に忙しい状況が続いている。ただし、大手企業や精密機械部品関係企業では、忙しさに多少の格差が出ている。
		通信業	受注価格や販売 価格の動き	・工事の引き合いは変わらないが、長引く公共工事の減少や談合問題などの影響で、業種を変更している業者が増えた。価格競争が激しくなり、断っている物件が増えている。また、協力会社等も大変厳しくなっており、現状が長引けば倒産する会社も出てくる。
		金融業(営業担 当)	取引先の様子	・既存に保険へ加入している客の大半は、保険料の軽減をいまだ望んでおり、新たな資産運用面での保険加入意識は低い。
	やや悪く なっている	農林水産業(経 営者)	受注量や販売量 の動き	・原料不足で工場の稼働が半減している。加えて冷凍食品メーカー、搬送メーカーの需要も思ったほど上がっていない。対中国の輸入物の加熱・加工品の増加も影響がある。
繊維工業(営業 担当)		受注量や販売量 の動き	・暖冬のため、売行きが悪く、受注が少ない。中国で先に大量に作ったものがまた在庫になる。	
建設業(総務担 当)		受注量や販売量 の動き	・手持ち工事がいっぱい、大きな工事を受注できる状況ではないが、最近見積り依頼、入札等が少なくなってきた。	
輸送業(総務担 当)		受注量や販売量 の動き	・アパレル、化学工業品、飲料水等の荷動きが悪い。	
金融業(調査担 当)		競争相手の様子	・資金需要が低迷している。	
金融業(得意先 担当)		取引先の様子	・建設業、医療業が集中している地域で、特に建設業においては公共工事が削減される中かなり厳しい状況になっている。また、金利が上昇傾向にあり、資金需要も少なくなっており、手控える動きが見られる。	
悪く なっている	経営コンサル タント	受注量や販売量 の動き	・飲酒運転の問題で20~30%の飲食店の売上が減少している。その影響で業務用酒販店の売上が落ちている。	
雇用 関連	良く なっている	民間職業紹介機 関(支店長)	求人数の動き	・年末、年度末需要が昨年の10%以上の求人数となっている。正社員採用を前提とした求人依頼は、早くも前年の3倍以上に達した。企業の採用意欲がおう盛である。
		人材派遣会社 (社員)	求人数の動き	・引き続きコールセンター関連の受注が多い。また、受注においても長期に及ぶ派遣の依頼が多くなっている。
	やや良く なっている	職業安定所(職 員)	それ以外	・来年春の高等学校卒業予定者の求人の状況と内定の状況が、管内では昨年比26%ほど求人が増えており、製造業中心に多くなっている。県下全体も昨年比30%ほど増えている。

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
	変わらない	職業安定所（職員）	求人数の動き	・専門職のみならず、正社員の求人が増加している。学卒も非常に好調で、人材確保の動きがみられる。
		人材派遣会社（社員）	求職者数の動き	・秋口に入り登録者数が減少している。企業側の募集もコールセンター等の大口で募集するところがある一方、一般事務業務には消極的である。
		求人情報誌製作会社（経営者）	雇用形態の様子	・求人倍率は0.6倍弱であり、正社員の雇用というよりも現状派遣社員や契約社員という雇用形態をとっている企業のほうが多い。
		職業安定所（職員）	それ以外	・東京からのコールセンター進出が目立っている。また一方では、自動車販売業において売上不振から事業所閉鎖になるところがある。
	やや悪くなっている	求人情報誌製作会社（編集者）	周辺企業の様子	・例年、この時期はお歳暮関係の求人が活発になるが、今年は全般的に活発な動きがみられない。大手求人情報誌会社の進出で、そちらに求人が集中している可能性もある。
		新聞社〔求人広告〕（担当者）	採用者数の動き	・北部九州の自動車関連産業は活発だが、増産など一部の企業の採用はあるものの全般的には鈍い。
		民間職業紹介機関（社員）	求人数の動き	・派遣を取り止め、正社員化、直接雇用化を進める企業が現れてきている。コンプライアンス強化と企業イメージの向上を狙いとするものであり、追隨する企業が増加すると売上に大きく影響する。
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	観光名所（職員）	来客数の動き	・施設利用者数は、3か月前の平成18年8月は前年同月比で99.1%、今月は11月24日現在で104.4%である。沖縄への入域観光客数も前年同月より増加していると見込まれる。来園者は、修学旅行、一般団体が中心である。
		家電量販店（総務担当）	販売量の動き	・年末の地上デジタル放送に向けて、販売における大型テレビの比率が上がってきている。ただし、テレビの販売が伸びることで冷蔵庫が不振になっている可能性がある。
	やや良くなっている	観光型ホテル（総支配人）	販売量の動き	・宿泊人数及び客単価は前年同月比で3%下がっているが、総売上は7%増加している。特に婚礼を中心としたバンケット部門が好調で、18%増加している。
		通信会社（店長）	来客数の動き	・携帯電話業界の競争が活発化し、それに伴い客の動きも活発化している。
		ゴルフ場（経営者）	来客数の動き	・需要が増えている。
	変わらない	コンビニ（エリア担当）	客の様子	・客の購入単価が明らかに下落している。例えば弁当から大盛りのカップラーメンへの移行など、少しでも安くなるようにする傾向がよくみられる。また、このところ酒の売上が前年を大きく下回っている。考えられる要因として、飲酒運転の取締り強化もある。
		その他専門店〔書籍〕（店長）	客の様子	・客の商品を選ぶ目が厳しくなっている。必要最低限の物しか購入しない客が増えている。
		その他飲食〔居酒屋〕（経営者）	来客数の動き	・例年に比べ地元客は微増しており、観光客は例年並みである。新規店舗はかなりの来客数であるが、既存店は遅い時間の来客数が厳しい。
		観光型ホテル（営業担当）	販売量の動き	・他の地域に比較すると良いといわれる沖縄でも、来客数の伸びが落ちている。
	やや悪くなっている	一般小売店〔衣料品・雑貨〕（経営者）	単価の動き	・売上は前年同月比で82%である。来客数は例年どおりだが、リピーターの増加による客単価の下落が要因である。今後は新商品開発の強化が必要である。
百貨店（担当者）		販売量の動き	・天候の影響を強く受けている。月初めこそ前年と比較して気温が低く、主力衣料を中心に好調に推移したが、月中から月末にかけて気温が下がらず、秋冬衣料が苦戦している。特に紳士、子供服等の実用衣料の苦戦が顕著である。全体的に買上客数も減少傾向である。	
スーパー（企画担当）		来客数の動き	・3か月前の来客数は前年を上回って好調に推移していた。しかし今月は来客数が前年を下回り低調に推移しているため、景気はやや悪くなっている。	

分野	景気の現状判断	業種・職種	判断の理由	追加説明及び具体的状況の説明
企業 動向 関連		その他専門店 〔楽器〕（経営 者）	販売量の動き	・全体の売上が前年比で10%以上の落ち込みが続いて いる。
		高級レストラン （営業担当）	販売量の動き	・8月における前年同月比と、11月における前年同月 比を比較すると減少している。
	悪く なっている	-	-	-
	良く なっている	-	-	-
	やや良く なっている	建設業（経営 者）	取引先の様子	・リフォームの受注単価が高額になっている。
		会計事務所（所 長）	取引先の様子	・一部の保険代理店では契約数の増加、契約金額の増 額がみられる。
	変わらない	輸送業（営業・ 運営担当）	受注量や販売量 の動き	・景気の回復する兆しはみられるものの、現時点では 直接的に影響がある状況に至っておらず、受注量・販 売量は横ばい状態である。
	通信業（営業担 当）	受注価格や販売 価格の動き	・受注量はコンスタントにあるが、値引き率が大きく なる傾向がある。	
	コピー業（代表 者）	受注量や販売量 の動き	・今月は一般客の売上が悪く、11月の沖縄県知事選で その分カバーができるかと期待をしていたが、実際には それほど売上が伸びていない。	
	やや悪く なっている			
	悪く なっている	-	-	-
雇用 関連	良く なっている	-	-	-
	やや良く なっている	学校〔専門学 校〕（就職担 当）	求人数の動き	・前年の年末と比較して、求人数が増加している。
	変わらない	学校〔大学〕 （就職担当）	求人数の動き	・前年と比較すると、求人数が減少している。また、 求人については新卒のみの募集から、数を絞り込んだ 即戦力への採用方針の転換がみられる。
	やや悪く なっている	求人情報誌製作 会社（営業担 当）	求人数の動き	・求人数の動向が、下降気味に推移している。人材が 採用できず求人募集を控えている傾向もある。
	悪く なっている	-	-	-