

・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	スーパー（店 長）	販売量の動き	・販売量が前年比103%と前年を上回っており、来客数も伸びている。
		家電量販店（地 区統括部長）	お客様の様子	・新型ゲーム機や携帯型ゲーム機用のソフト等の需要が予想以上に多かった。またインターネット関連の商品に対する客の関心が非常に高い。
		観光型ホテル （経営者）	来客数の動き	・地元客が不調であるものの、本州からのツアー客、海外客が好調である。
		旅行代理店（従 業員）	販売量の動き	・8月以降、前年実績を下回り続けていた総受注額が、ようやく上向きになってきた。
		タクシー運転手	お客様の様子	・年末にかけて若干の人出がみられ、3か月前よりは良くなっている。ただ、数年前ほどの繁忙状態とはなっていない。
		その他レジャー 施設（職員）	来客数の動き	・11月に施設の無料開放を実施したが、その効果がいまだ継続しており、有料利用者数が前年より増えている。
		設計事務所（所 長）	競争相手の様子	・前年や前々年の暮れと比べて取引業者の動き方に違いがある。ちょっとした仕事を年内までにと頼んでも、仕事が詰まっているので無理だと言われることが多い。
	変わらない	商店街（代表 者）	お客様の様子	・月間を通じて集客が伸びなかった。客は価格に対して敏感であり、低価格志向が続いている。
		商店街（代表 者）	お客様の様子	・客はシビアで無駄な買物をしなくなった。ただ、観光客が若干増えており、全体としては変わらない。
		一般小売店 〔酒〕（経営 者）	それ以外	・12月の売上自体は非常に堅調であるが、季節的な要因を割り引くとそれほど良くもない。
		百貨店（売場主 任）	お客様の様子	・12月は贈答ギフトの最大の需要期である。お歳暮を中心とする食料品部門は、来客数が微増で推移したものの、売上は微減となった。これは平均単価が縮小しているということだが、近年の減少トレンドを考えると健闘といえる。一方、クリスマスギフト関連部門では大幅に来客数が減少している。若年層は例年と変わらない様子であったが、特に30～50代の層において減少が目立っている。
		コンビニ（エリ ア担当）	競争相手の様子	・先月と同様に、競合他社の閉店や業績悪化の話が聞こえてきている。
		コンビニ（エリ ア担当）	単価の動き	・クリスマス商品、年末年始商品は単価の高いものが好調に売れた。来客数は前年割れとなったが、売上は既存店ベースで100%を超えた。
		衣料品専門店 （店長）	単価の動き	・昨年と同様に今年も雪が少なく、長期予報も暖冬となっていることから、冬物の売行きが落ち込んでいる。
		家電量販店（店 員）	来客数の動き	・来客数は前年と変わらないものの、客単価が少し上昇している。
		乗用車販売店 （営業担当）	販売量の動き	・販売量が前年実績を上回らない。
		その他専門店 〔医薬品〕（経 営者）	単価の動き	・近隣に大型量販店ができたため危機感があったが、顧客対策が効いたようで、それほど大きな影響は出なかった。年末の売上としては横ばいで推移している。
		高級レストラン （スタッフ）	単価の動き	・ディナーの客単価は前年比で8%の増加となったが、ランチはクイックメニューが主となってきたことから、前年比で10%の減少となった。ディナーの客単価はランチのほぼ4倍であるが、来客数の80%を占めるランチの単価が減少していることから売上も厳しくなっている。

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
		高級レストラン（スタッフ）	販売量の動き	・温暖な日が多く、日中の女性客が増えたことから、ランチの売上は前年比123%となった。ディナーは貸切予約が数件入ったことから、単価もやや上昇し、前年比115%となった。個室は市内の学校や役所関係の団体予約が入り、前年を超えた。クリスマスの家族利用は激減したが、観光客の利用が久しぶりに前年を超えた。また春先から手控え感のあった北海道庁関係のグループ利用はゼロとなった。
		一般レストラン（スタッフ）	来客数の動き	・来客数、売上とも前年実績を大幅に下回っている。例年、12月は20日過ぎから来客数が増えるが、今年は20日を過ぎて前年を10%ほど下回っている。
		スナック（経営者）	来客数の動き	・12月なのに入客があまりない。
		スナック（経営者）	来客数の動き	・ここ2年間、12月は現状維持の状態が続いており、同じくらいの客が入っている。
		旅行代理店（従業員）	お客様の様子	・地方の景気は一向に良ならず、先行きの不透明感からか、個人消費も控え気味である。
		旅行代理店（従業員）	来客数の動き	・更に旅行申込時期が間際化しているため、なかなか先が読みづらい。客足は若干落ちている。
		美容室（経営者）	来客数の動き	・昨年と同様の来客数が続いており、動きに変化がみられない。
		設計事務所（職員）	それ以外	・今年のキーワードとして、構造計算偽装、建設業界の不祥事、公正取引委員会、財政再建団体入り、低価格受注などがあつたが、どれ一つも改善されていない。北海道において基幹産業である建設業界の深刻な状況は、景気拡大への大きな足かせとなっている。
		住宅販売会社（従業員）	販売量の動き	・注文住宅市場は、ここ数年、来客数の動きが悪い状況が続いているが、最近は単価の動きも厳しくなっている。市場的には一戸建て住宅から賃貸住宅への移行が目立っている。
	やや悪くなっている	商店街（代表者）	お客様の様子	・暖冬傾向のため、冬物商品の動きが良くない。客の慎重な買い方は依然として変わらないが、特に最近には本当に必要なものしか購入しないという傾向がより強くなっている。
		商店街（代表者）	お客様の様子	・暖冬も影響してか、防寒物などの高額商品を買求める客が少なかった。また中旬を過ぎるとバーゲン待ちの客も多く、12月は月間を通して、客の購買意欲が低下していた。
		百貨店（販売促進担当）	販売量の動き	・クリスマス商戦は気候条件がマイナスに作用し、厳しいものとなった。中旬以降、暖かくなり、冬物衣料の需要が落ち込んだところに、24日の大雪があり、クリスマス商戦の消費を減退させた。北海道経済に好材料が乏しい中、気象条件の悪化が追い打ちをかけた。
		スーパー（店長）	販売量の動き	・暖冬やクリスマス商戦低迷の影響を受けて、衣料品の売上が前年比92.5%と不振だった。また住居用品、食品、専門店など、衣料品以外の部門の前年比は全国平均値を下回っており、景気回復の遅れもさることながら、競合大型店の新規出店による競争激化の悪影響を受ける結果となっている。
		観光型ホテル（スタッフ）	販売量の動き	・国内航空運賃の値上げもあって、旅行商品が値上がり傾向にあり、道外客の入込は若干減少している。一方、海外客は前年を上回っている。ただ、全体的に単価が伸びず、売上は前年並み、もしくは若干減少で推移している。
		旅行代理店（従業員）	販売量の動き	・来客数が前年の90%程度であり、宿泊需要が伸びずに苦勞している。消費を控えているためなのか、沖縄や九州方面への旅行が好調な反面、道内の温泉需要が伸びない。
		旅行代理店（従業員）	販売量の動き	・販売量が前年比で4～5%落ち込んでいる。
		タクシー運転手	来客数の動き	・12月は一年で一番忙しい月だが、今年は暖かかったせいもあり、昨年よりもタクシー利用が少なかった。年末もすすきのでタクシーが拾えなかった日は無く、飲食店も昨年より暇だと聞いている。
	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	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	・高級品の売行きに底堅さが見え始めた。
		輸送業（支店 長）	取引先の様子	・海運、航運の輸送関係だが、高値安定だが油の価格 が少し安定している、あるいは少し下降気味なのが影 響している。
		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	・受注量は増えているが、利益の出にくい環境になっ 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	・原油価格も下がり、暖冬に恵まれるなど、恩恵はあ るものの、年末商談の受注量並びに受注価格が減少し ており、流通構造や消費者の購買動向が大きく変わっ てきている。
		輸送業（支店 長）	受注価格や販売 価格の動き	・ここにきて好況業種と不況業種の差ははっきりとし てきた。本州に基盤を置く鉄工関係等の業者は好調を 維持しているものの、道内に基盤を置く業者は、物流 量が多くても厳しい状況にさらされている。運賃も低 下傾向にあり、この傾向はしばらく続く。
		輸送業（営業担 当）	取引先の様子	・農産物の荷動きをみると、でん粉が前年から約7万 トンの減少となったほか、ビート糖で6～7万トン、 ビートパルプで4～5万トンの減少が予想される。在 庫調整もあり、荷動きが悪い状況となっている。
		通信業（営業担 当）	受注価格や販売 価格の動き	・景況感が良いと感じているが、3か月前との比較で は特段の変化もなく同レベルで推移している。
		金融業（企画担 当）	それ以外	・設備資金は食品関連の能力増強投資が増加している が、他の中小企業までには広がっていない。住宅投資 は分譲・賃貸マンションが前年より落ち込んでいる。 建設業界は公共投資の削減で競争が激化している。観 光関連ではみやげ物の水産加工業や製菓業、それを扱 う卸・小売業は堅調に推移している。個人消費は所得 が伸びないことから弱めの動きにあり、総じて景気は 横ばいで推移している。
		司法書士	取引先の様子	・土地建物の取引は平行線で、特に上向いているとは いえない。
その他サービス 業〔建設機械 リース〕（営業 担当）		受注価格や販売 価格の動き	・建設工事全般で施主から施工業者への安値発注が目 立っており、その結果、川下産業にマイナスの影響が 出ている。	
その他サービス 業〔建設機械 リース〕（支店 長）	受注量や販売量 の動き	・少額物件の商材が散見されるようになってきたが、 決して良好な状況とは言い難い。		
やや悪く なっている	出版・印刷・同 関連産業（役 員）	受注価格や販売 価格の動き	・仕事の引き合いが少し減ってきている。また落札価 格も依然として安い水準にある。	
	司法書士	取引先の様子	・住宅新築のための土地取得が極端に少ない。わずか にハウスメーカーによる住宅取得がみられる程度であ る。	
	その他非製造業 〔鋼材卸売〕 （従業員）	取引先の様子	・道内の大型の建築案件は07年度後半から08年度にか けて施工されることが予測されるが、今年度の工事分 については既に終わっており、生産財や消耗資材の受 注量は前四半期と比較して減少している。	
	悪く なっている			
雇用 関連	良く なっている	学校〔大学〕 （就職担当）	求人数の動き	・12月現在も求人を出している企業があり、紹介する 側も困惑している。中には、既に内定を得ている学生 で、求人票を見て再度就職活動を始めるケースもある。
	やや良く なっている	人材派遣会社 （社員）	採用者数の動き	・企業の業績は決して良くないが、優秀な人材への求 人ニーズが高まっている。業界も多岐に渡っており、 悪いのは建設業界くらいとなっている。
	変わらない	求人情報誌製作 会社（編集者）	それ以外	・U・Iターン率の低下や若年労働力の不足、中途求 職希望者のスキル不足、資質の低下等が、雇用の潜在 的なミスマッチを助長している。

分野	景気の現状判断	業種・職種	判断の理由	追加説明及び具体的状況の説明
	やや悪くなっている	求人情報誌製作会社（編集者）	求人数の動き	・人材派遣、病院・介護、コールセンター、貨物・倉庫業、業務請負といった業種の求人情数が高水準にある一方で、一般の中小企業、小売店、飲食店等の求人情数が平年並みに落ち着いてきた。
		求人情報誌製作会社（編集者）	求人数の動き	・ハローワークの報道コメントにもあったように、年末年始という要因を差し引いても、新規求人数が低いレベルにある。特に正社員求人その傾向が強い。
		職業安定所（職員）	求人数の動き	・新規求人数も新規求職者数も減少傾向にあるが、新規求人数の方が減少幅が大きい。
		職業安定所（職員）	求人数の動き	・新規求人数が前年比80%と大幅に減少している。
		職業安定所（職員）	求人数の動き	・上半期は横ばいで推移していた新規求人数が、2か月連続で減少している。それぞれ前年比でマイナス9.6%、マイナス20.3%となっており、落ち込みが目立ってきている。
	悪くなっている			

2. 東北（地域別調査機関：（財）東北開発研究センター）

（-：回答が存在しない、：主だった回答等が存在しない）

分野	景気の現状判断	業種・職種	判断の理由	追加説明及び具体的状況の説明
家計動向関連	良くなっている	-	-	-
		やや良くなっている	一般小売店〔カメラ〕（店長）	販売量の動き
	変わらない	スーパー（店長）	販売量の動き	・改装効果が続き12月も売上が好調に推移している。競合店の新規出店もあったが、今のところ売上増加の勢いが上回っている。
		コンビニ（経営者）	来客数の動き	・前年の今ごろは2けた台の伸びであったため、本年は前年を割り込む月が続いていたが、当月は前年並みまで回復した。来客数は前年を上回ったが、客単価は伸びていない。今後は品ぞろえの見直しが必要である。
		衣料品専門店（経営者）	お客様の様子	・オーダー部門の売上は相変わらず伸びていないが、修理部門では値段が少々高くても直して再利用しようとする客が増えた。
		衣料品専門店（店長）	販売量の動き	・暖冬といわれているが、コートを買って求める客が増えている。特に30代前後の客が伸びている。
		衣料品専門店（店長）	お客様の様子	・ターゲットを絞った商品構成にしているため、暖冬にもかかわらずファッション性重視の客層を取り込んでいる。
		その他専門店〔化粧品〕（経営者）	来客数の動き	・好天に恵まれ、また、クリスマス商戦も23、24日が連休に重なったため、プレゼントを買って求める客が多かった。雑貨関係は好調であったが、冬物、防寒衣料では苦戦しているため、今後の動向は気になるところである。
		高級レストラン（支配人）	来客数の動き	・年末年始商品の予約が好調に推移し、忘新年会も増えた。売上も順調に伸びた。
		観光名所（職員）	来客数の動き	・12月の乗船人数、また、1、2月の予約も伸びている。
変わらない	商店街（代表者）	来客数の動き	・東北地方にしては穏やかな気候が続いたので、徒歩による周辺の消費者の動きがあった。	
	一般小売店〔スポーツ用品〕（経営者）	お客様の様子	・客の購買方法が全く変わらない。12月22日より25日までバーゲンをしているが、新札の1万円札が非常に少ない。	
	一般小売店〔医薬品〕（経営者）	お客様の様子	・客から聞く話や販売量、金額をみても、3か月前とそれほど変わらない。	
	一般小売店〔雑貨〕（企画担当）	来客数の動き	・暖冬ではあるが、来客数は比較的安定している。	
	百貨店（売場主任）	お客様の様子	・コートの動きは前月に引き続き好調であるが、暖冬の影響もあり他の冬物衣料については客の購入意欲が欠けている。クリアランスセール待ちの客も多く、買い控えが目立つ。	

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
		百貨店（売場担当）	お客様の様子	・ボーナス、クリスマス商戦に期待していたが、暖冬の影響でコートなどが伸び悩み、売上は前年より厳しい。その代わりに春物のセーター、カットソーなどの動きが良い。
		百貨店（経営者）	販売量の動き	・食品部門は近隣に競合店が増えたため非常に厳しい。気温が高く雪も少ないため靴、マフラー、コート、手袋などの防寒商品は低迷している。その中ではブランド商品を中心とした婦人衣料は悪くない。全体的にはダウントレンドで変わらない。
		スーパー（経営者）	単価の動き	・来客数は微増、単価はほぼ前年並みの傾向で、数か月変化がない。
		スーパー（経営者）	お客様の様子	・この地域の景気は農家の動向が大きく影響する。みかんなど遠方から入荷するものは高値であるが、地元名産の干し柿などそれ以外の物は安値が続いているため、農家の状況は良くない。
		スーパー（店長）	販売量の動き	・来客数は前年並みに推移しているが、買上点数は3%程度低下している。必要なもの以外は買わない傾向であり、相変わらず景気の回復は見込めない。
		コンビニ（エリア担当）	販売量の動き	・前年より気温が高く雪が降らなかった点は良かったが、クリスマスイブが週末に重なったためケーキの売行きは前年を下回っている。また、お歳暮などギフト商品も前年を下回っている。
		コンビニ（店長）	来客数の動き	・コンビニ業界は数年前から過渡期を迎え、今一つ客のニーズにこたえきれていないのが現実であり、集客が難しくなっている。景気自体はそれほど悪くなくても、どの業界も難しい時期にきている。
		衣料品専門店（経営者）	販売量の動き	・暖冬の影響が大きいものと推測されるが、12月の中心アイテムであるコートの売行きが悪く、単価も下がっている。
		衣料品専門店（総務担当）	来客数の動き	・暖冬の影響で来客数、及び買上点数に影響が出ている。
		家電量販店（店長）	販売量の動き	・暖冬の影響で季節商品の動きが非常に悪い。それを補うようにAV関係は健闘しているが、パソコンは新OSの発売を控え極端に動きが悪くなっている。前年比で横ばい状態である。
		家電量販店（従業員）	販売量の動き	・暖冬のために暖房器具の売行きが非常に悪く、全体の足を引っ張っている。
		乗用車販売店（経営者）	販売量の動き	・新型車イベントなどで販売量の増加を期待していたが、思うように伸びていない。店頭来場数は確実に増えているものの、以前より慎重さを増している。
		乗用車販売店（経営者）	来客数の動き	・高級車を購入するのは医者などごく一部で、最近では小型車から軽自動車への乗り換えが増えている。また、9年、11年目の車検をとる人も多く、景気が良くなっているようには感じられない。
		住関連専門店（経営者）	販売量の動き	・大雪だった前年よりは売上が伸びているものの、景気が回復しているためではない。
		その他専門店〔酒〕（営業担当）	販売量の動き	・全体的に店頭での販売、飲食店の動向もやや悪い状況であるが、いろいろ工夫してなんとか収支均衡にしている状態である。東京の状況も聞くが、やはり東北地方の状況が一段と悪いようである。
		その他専門店〔ガソリンスタンド〕（営業担当）	販売量の動き	・暖冬の影響が強く、灯油を中心に販売量が前年比で落ち込んでいる。そのため、末端市況が下落し収益の落ち込みが続いている。雪が降らないため冬タイヤを中心とした季節商品の需要が伸び悩んでいる。総括すれば、暖冬が負の連鎖を起こしている状況である。
		その他専門店〔ガソリンスタンド〕（営業担当）	販売量の動き	・価格の変動が激しいために客も困惑しており、購買意欲がわかない。
		一般レストラン（経営者）	競争相手の様子	・魚屋で会う同業者たちは口をそろえて「普通の12月ではない」といっている。魚屋自体も魚が売れないと嘆いている。
		観光型ホテル（経営者）	来客数の動き	・客の入達は週末、三が日に集中し平日は極端に少ない。忘年会のシーズンで館内はお祭りのようににぎやかであるが、実際の売上は伸びていない。展示会を開催したが集客率が非常に悪い。
		都市型ホテル（経営者）	来客数の動き	・当月は忘年会シーズンを向かえ、前月までと違い前年並みの数字で推移しているが、週末に集中していることなど、一過性のものである。

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
		都市型ホテル（スタッフ）	販売量の動き	・クリスマスケーキ、おせち料理の販売数は過去最高を記録するなど個人消費は確実に伸びているが、本業の宴会、宿泊、レストランは大停電のあった前年と変わらず、景気回復の実感はない。
		都市型ホテル（スタッフ）	お客様の様子	・利用したいという客はいるが、人数、単価が合わないためなかなか成約に結び付かない。一進一退の状況である。
		旅行代理店（従業員）	お客様の様子	・旅行業界の12月はそれほど忙しい時期ではなく、年末年始の海外旅行、温泉宿泊の申込みも例年どおりで変化は無い。どちらかというと海外旅行のほうが増えているが、景気が良いというほどではない。
		タクシー運転手	来客数の動き	・忘年会などに期待したが通常月よりも少し悪い程度で、12月としては乗客が非常に少ない。二次会に行く人も少ないようであり、午前0時を過ぎると極端に客足が少なくなる。また、長距離の客が少ない。前年と比較すると各社、各人15～20%ダウンしている。
		通信会社（営業担当）	お客様の様子	・客との商談からは好感感、設備投資意欲が相変わらず感じられない。地場大手企業の担当者からは「活況なのは首都圏、及び名阪地区限定ではないか」との話を聞いている。東北の中でも仙台では再開発、ビル建設が話題となっているが、岩手への波及は一切感じられない。
		美容室（経営者）	来客数の動き	・年末は、美容業界では「盆暮れパーマ」というが、年に1、2度しか利用しない客の来店時期であるが、前年並みの低い水準の来客数となっている。これでは景気が回復しているとは言えない。
	やや悪くなっている	商店街（代表者）	お客様の様子	・郊外型ショッピングセンターや大型スーパーが相次いでオープンした影響は、平日の来客数にはあまり変化が無いものの、休日の商店街の通行量が減少している。家族連れは駐車料金が無料の郊外型店舗にシフトしているようである。
		百貨店（営業担当）	来客数の動き	・唯一のよりどころにしてきた「来客数」も前年比マイナスに転じた。単価も上がらず、全体的に売上が厳しい。マイナスに転じた理由もはっきりしないため、今後に不安を感じる。
		百貨店（経営者）	販売量の動き	・気候の影響もあり、3か月前の売上は前年より大きく伸びていたが、当月は前年並みである。
		スーパー（経営者）	お客様の様子	・前月末くらいからノロウイルスによる感染症の流行で、生鮮品の売行きはダウンした。生鮮品については消費マインドが冷えている。
		スーパー（店長）	競争相手の様子	・各エリアへの競合店の出店で、買上点数が前期比5%減と大きく影響している。特に競合店が多く出店したエリアでは更に3～4%低くなっている。
		スーパー（店長）	単価の動き	・来客数は前年並みの101%で推移しているが、客単価、買上点数が95%台となり売上が低迷している。競合店との価格競争が続いており、依然として厳しい状況である。
		乗用車販売店（従業員）	来客数の動き	・年末商戦も失速気味で手ごたえを感じない。客足も遠のいている。前年と比べて販売数が3割も激減している。
		自動車備品販売店（経営者）	お客様の様子	・暖冬の影響で除雪車がいまだ一度も出動していない。除雪委託業者は大変苦慮している。
		住関連専門店（経営者）	来客数の動き	・歳末商戦で学習机、ひな人形などの季節商品で売上を上げようとしているが、前年に比べ出足が鈍い。
		その他専門店【白衣・ユニフォーム】（営業担当）	販売量の動き	・年末は飲食店関係の制服などが動く時期であるが、今年に限っては動きが非常に悪い。忘年会などの会合が少ない、飲食店を利用する機会が少ないという話をよく聞く。
		一般レストラン（経営者）	来客数の動き	・12月は忙しい日と暇な日の差が激しく、1～11月に比べて極端に暇な日も何日かあった。この状況では景気が回復しているとは言えない。
		観光型旅館（経営者）	来客数の動き	・忘年会シーズンであるが飲酒運転、学校の未履修問題など不幸な事件があり、さらに、ノロウイルスの問題が直撃して状況は良くない。飲酒運転の罰則強化によるマイナスは今後も続く予想されることから、従来の忘年会セールス一辺倒のやり方は見直す必要がある。
		タクシー運転手	単価の動き	・行楽シーズンを過ぎて、乗り控えが目立つ。

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
		通信会社（営業担当）	お客様の様子	・全体的に客の出足が鈍い。お金を持っている人はそれなりに購入しているが、ボーナスの動きも良くなかったので慎重になっているようである。
	悪くなっている	コンビニ（経営者）	来客数の動き	・例年せわしくなる時期にもかかわらず、また、暖冬であるにもかかわらず客の動きが非常に鈍い。
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	・住宅部材の需要が継続しておう盛である。
		土石製品製造販売（従業員）	受注量や販売量の動き	・地下鉄工事に付随してマンション建設やデパート工事もあり、発注が増えつつある。
		電気機械器具製造業（企画担当）	取引先の様子	・取引先でもあるグループ会社は、年末年始フル操業という計画であり景況感の良い。自社の受注状況もそう悪くはない。
	通信業（営業担当）	取引先の様子	・税制面で来年度以降の法人優遇策が出るなど、明るい話題があるためか、コスト削減を目指しつつも、少しずつではあるがユーザーの前向きな雰囲気を感じる。	
	変わらない	食料品製造業（経営者）	受注量や販売量の動き	・牛タンの原料はアメリカでのBSE発生以来、輸入が再開されたものの、絶対量が足りず高い価格のままであり、販売価格に還元できないため、客に受入れてもらえない。
		食料品製造業（総務担当）	受注価格や販売価格の動き	・営業稼働日が前年より1日少ない影響もあり、前年並みの受注量確保がやっとである。
		一般機械器具製造業（経理担当）	受注量や販売量の動き	・自動車部品については国内、輸出共に好調が続いている。民生分野は計画比マイナスの状態である。
		電気機械器具製造業（営業担当）	取引先の様子	・取引先は受注に四苦八苦ししている。安定的な状況ではなく、特に前月と変わりはない。
		輸送業（従業員）	取引先の様子	・全体的に荷動きは横ばい傾向だが、年明け商戦の衣類がスポットで大量に入庫した。
金融業（営業担当）		取引先の様子	・暖冬の影響でスキー場は開店休業の状態である。一方、ゴルフ場は例年であればクローズされるはずであるが、年内は営業可能となっている。	
広告代理店（従業員）		受注量や販売量の動き	・景気の良い話は聞くものの成果として表れてこない。発注量に変わりはないのが現状である。	
その他非製造業〔飲食料品卸売業〕（経営者）	受注量や販売量の動き	・暖冬で季節感に乏しく、食品に関しても冬らしい商材の売行きが悪い。売る商品の的が絞りきれない状況の中で、安い商品ばかりが売れている。		
やや悪くなっている	農林水産業（従業者）	それ以外	・りんごの収穫時期に大型低気圧による落下被害が多く発生したため、贈答用の出荷が足りなくなってしまった。	
	食料品製造業（経営者）	受注量や販売量の動き	・お歳暮に関しては、出足はまずまずであったが後半落ち込んだ。トータルでも前年割れになる。おせちもあまり盛り上がらない。	
	出版・印刷・同関連産業（経理担当）	受注価格や販売価格の動き	・原材料の用紙価格が1年間に2回値上がりした。業界の競争が激しく取引先に値上がり分を転嫁できていないので、収益が悪化している。業界全体の景気が悪くなっている。	
	電気機械器具製造業（経営者）	取引先の様子	・受注競争が激しくなり、見積の照会はあるが成約する物件は少なくなっている。受注型企業は他社とのコスト競争で付加価値を最小限度にし、お互いの腹の探り合いを続けている。予断を許さない状況である。	
	建設業（経営者）	受注量や販売量の動き	・季節的な要因もあるが、資材の値上がり響いている。	
	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）	雇用形態の様子	・新たな業務や新規製造ラインについて、既存の正規社員頼みではなく派遣社員や請負社員へシフトしたいという打診があった。職種はヘルプデスクなどの電話対応、秘書、運転手、及び製造業である。
	やや良くなっている	人材派遣会社（社員）	雇用形態の様子	・派遣社員が派遣先の直接雇用（契約社員、正社員など）に誘われ、実際に採用されるケースが増えている。この現象は今年の後半になって特に顕著である。
		アウトソーシング企業（社員）	それ以外	・市町村からの依頼が減っているものの、大学や一般企業からは増えているので良くなっている。

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
		職業安定所（職員）	求人数の動き	・求人数は前年を上回って推移しており、業種間にはばらつきがあるものの、一部の業種では人手不足感がやや強まっている。
	変わらない	求人情報誌製作会社（編集者）	求人数の動き	・業務対応のための、専門職や有資格者のピンポイント採用が目立ってきている。
		職業安定所（職員）	求人数の動き	・常用有効求人倍率は10月に30か月ぶりに前年比マイナスとなったが、11月には前年比1.1%増となり高止まりしている。自動車関連、デジタル家電が好調なことから、地場産業である金型メーカー、工作機械メーカー、また派遣業の求人が増えている。
	やや悪くなっている	新聞社〔求人広告〕（担当者）	求人数の動き	・求人広告件数が3か月前より22%落ちており、前年同月比でも12%落ちている。相変わらずタクシーやトラックの運転手、パート、アルバイトの募集広告が多い。
		職業安定所（職員）	求人数の動き	・新規求人が4か月連続で減少している。
	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	タクシー運転手	来客数の動き	・今月は企業のあいさつ回りなどが結構あり、来客数もかなり多い。夜も例年より今年のほうが忘年会などでかなり遅くまで飲み歩いている人がいるので、売上の的にも良くなっている。
	やや良くなっている	通信会社（営業担当）	単価の動き	・月を増すごとに客単価が上昇している。サービス内容がしっかりしていれば、客は支出を意識的に抑えることはない。
		ゴルフ場（従業員）	来客数の動き	・山岳の施設なので例年2～3度降雪があるが、今年は暖冬のおかげで一度もなく、入場者数が順調に推移している。
		ゴルフ場（従業員）	来客数の動き	・単価はほとんど変わらないが、このところ来客数が増え始め、5～6%程度増加している。
	住宅販売会社（経営者）	競争相手の様子	・最近商業地の物件が大分なくなったような感じで、物件探しに一苦労している。住宅地の需要も結構あり、良い場所については物件不足であるが、値段が安いのが問題点の一つである。	
変わらない	スーパー（総務担当）	スーパー（従業員）	単価の動き	・月初めから中盤にかけては、冬物がかなり活発に動いたが、クリスマスについては、今年は曜日の絡みが非常に悪く、前年を割っている。月末の販売量は再度前年並みとなり、1か月をならせば、大きな変化はなくほぼ前年並みというところである。
		スーパー（統括）	販売量の動き	・暖冬のため、手袋、コート、ジャケットなどの防寒衣料が苦戦しており、価格戦略でも客の反応は鈍い。12月前半好調であった実用衣料も、累計では前年同月比94%まで落ち込んでいる。食品は、ギフトが販売点数、単価共に上向き、前年同月比106%である。野菜の価格は落ち着いているが、みかんは約2倍の価格で、点数は7掛けに落ち込んでいる。
	コンビニ（経営者）	競争相手の様子	・競合店の進出で、売上が年々落ち込んでいるものの、客単価は前年を上回っている。	
	コンビニ（店長）	販売量の動き	・キャンペーンや販売促進の催しがあるときは動きがあるが、それ以外はほとんど変わらないか縮小気味である。	
	家電量販店（営業担当）	販売量の動き	・今月は暖冬で季節品は前年比75%と厳しいが、映像関連では薄型テレビが好調で135%、DVDレコーダーも単価は下がっているものの、台数は125%で推移している。全体では110%の予定である。	
	乗用車販売店（経営者）	お客様の様子	・高額車を求める客はごく一部であり、その他の客は安価な物を求めている上、商談が成立することが非常に難しくなっている。ここにも格差が出てきている。	
	乗用車販売店（従業員）	販売量の動き	・販売台数は前年に比べわずかながら増えているが、廉価車に集中しており、売上は上がらない。	
	一般レストラン（経営者）	競争相手の様子	・同業店同士の話のなかでも、景気が良くなっているという話はほとんど聞かれず、なんとか前年度維持か、悪い話が大方である。	

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（業務担当）	販売量の動き	・宴会は組数、乗客数、単価、いずれも前年を下回ったが、おせちの受注が前年を15%上回り、12月全体の売上は前年をわずかにクリアしている。
		観光型ホテル（経営者）	来客数の動き	・よくいわれているが、好景気なのは一部の企業であって、一個人に対してではないようである。酒や土産など、宿泊費以外の付帯項目が前年並み、又は前年割れしており、好景気とは感じられない。
		観光型ホテル（スタッフ）	来客数の動き	・冬季シーズンの初めは例年降雪状況次第で入込状況が大きく変わる時期であるが、今年は明らかにスキー場の状態が悪く、予想以上にスキー客の動きが悪い。その反面、忘年会予約は思ったより伸びており、売上は前年を上回っている。
		都市型ホテル（経営者）	来客数の動き	・宿泊客は横ばいで、低価格を求める客の多い傾向が続いている。価格は安く、サービスは過剰に求めるため、忙しいのに実入りが少ない状態である。
		遊園地（職員）	来客数の動き	・新型アトラクションの導入により、前年を上回る入場者数を確保している。
		ゴルフ場（副支配人）	競争相手の様子	・引き合いは今のところ順調だが、まだまだ値下がりが続いている。
		競輪場（職員）	お客様の様子	・来場者数、購買単価共に変化がない。
		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	・分類別に良くなったり悪くなったりしている。クレーンゲーム、UFOキャッチャーのような景品を手に入れるゲームは非常に良くなっており、どちらかというファンシー的な小物よりも菓子などの実用品が人気である。ダーツやビリヤードのようにある程度体を動かすものはやや落ちている。インターネットゲームなどは変わっていない。
		美容室（経営者）	単価の動き	・パーマをかける人が非常に少なくなっている状況で、単価が下がっている。
		住宅販売会社（経営者）	単価の動き	・売り物件が少ないにもかかわらず、価格に変動がない。しかし、条件の良い物件について最近では希望価格での売却が可能になってきている。
		住宅販売会社（従業員）	販売量の動き	・現場見学会への来場者数、販売量共に、ここ数か月間ずっと横ばいが続いている。
	やや悪くなっている	商店街（代表者）	販売量の動き	・暮れになっても商品の動きが鈍い。商店街で正月の竹飾りや松飾りのあっせんをしても、今年は断る店が出てきているのに一抹の不安を感じている。
		一般小売店 [青果]（店長）	それ以外	・今月は干し芋が一番動く時期であるが、天候不順で干し芋の仕上がりが悪く、ここ20日間くらい入荷が全然ない。当店は特に干し芋が強く、例年12月の売上の20~30%を占めているが、それがほとんどないので最悪の状態である。
		百貨店（売場主任）	来客数の動き	・店全体ではそこそこの数字を残しているが、紳士服関連は非常に厳しい状況である。今年は特に暖冬でウォームビズも今一歩、クリスマス関連もなかなか厳しい状況である。
		百貨店（販売促進担当）	販売量の動き	・近郊の大型ショッピングセンターオープンの影響が続いており、来客数、販売数量共に前年を下回っている。
		衣料品専門店（経営者）	お客様の様子	・暖冬のせい、冬物の厚手のコート、オーバーが売れないというのが一番厳しいところである。
		家電量販店（店長）	単価の動き	・薄型テレビ、DVDレコーダーなど、地上デジタル関連商品の需要はあるものの、昨年の地上デジタル放送開始と冬季オリンピック開催関連での伸びほどではない。単価の落ち込みも大きい。
		乗用車販売店（販売担当）	来客数の動き	・毎年12月にハイグレードフェアという展示会を大々的に行っているが、来場者数が極端に減少している。来場する客は車に興味があるので成約率は高いが、来客数が少ないなかの商売なので、販売台数も極端に落ち込んでいる。2~3か月前に比べ、とにかく売行きが悪い。
		住関連専門店（仕入担当）	販売量の動き	・販売数、金額、利益率すべての面で悪化している。天候による影響が大きい。
		高級レストラン（店長）	販売量の動き	・例年、1年のうちで一番忙しい月であるにもかかわらず、ここ10年で一番売上の悪い月であった。
		スナック（経営者）	来客数の動き	・宴会の動きは比較的堅調だが、フリーの来客数がひどく落ち込んでいる。やはり、外で酒を飲まない傾向になってきているようである。

分野	景気の現状判断	業種・職種	判断の理由	追加説明及び具体的状況の説明
		設計事務所（所長）	来客数の動き	・建築主から直接の物件依頼は皆無に等しい状況で、工務店を通しての物件依頼も少ない。3か月前と状況は同じようであるが、雰囲気はその時点よりもやや悪くなっている。
		設計事務所（所長）	来客数の動き	・通常11、12月には来年度の話が入ってくるが、今年はそういう情報が少ない。
	悪くなっている	商店街（代表者）	販売量の動き	・来客数の減少も多いが、販売量の減少も大きくなっている。12月の活気がない。
		百貨店（販売促進担当）	販売量の動き	・暖冬による防寒物の売上不振と、10月末に大きなショッピングセンターが近郊にできたため、来客数が激減している。
		衣料品専門店（経営者）	お客様の様子	・地方の勤めている人の収入が減っているため、この暖冬で、できれば必要以外の物は買いたくないという傾向が強まっている。
衣料品専門店（店長）	単価の動き	・暖冬で暖かい日が続いたため、金額の高いセーターやコートなどが不振である。客単価が低く、購買客数も少ないため、これまでにないような売上である。		
企業動向関連	良く なっている	-	-	-
		やや良くなっている	化学工業（経営者）	受注量や販売量の動き
	やや良くなっている	窯業・土石製品製造業（経営者）	受注量や販売量の動き	・例年より取引先の受注量が増加していることに加え、ネット受注が増加している。
		経営コンサルタント	それ以外	・個人住宅の建設に動きがあり、デパート、スーパーマーケット、電気量販店などに休日は人出がある。また、企業の将来に向けた設備投資が動きつつある。
		その他サービス業〔情報サービス〕（経営者）	受注量や販売量の動き	・客の設備投資、情報化投資意欲はおう盛であり、引き合い、見込案件は増加傾向にある。来期の予算取りのための見積り依頼も多く、今後情報化投資の改善が図られるのではないかと期待している。
	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	・ボージョレーヌーボーブームも一時のような盛り上がりはなくなり、各メーカーとも昨年以上の健闘はみられず、低調に推移している。
		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	・例年であると出荷数量が増えてくる四輪駆動車向け部品の回復は思わしくないが、建設機械、油圧機器といった分野の仕事が好調であり、マイナス分をカバーしている状況が続いている。
		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	・このところ半年ばかり景気は良く、仕事量、単価的にも良い状況が続いている。今のところは今後も変わらず上向きの調子である。
		不動産業（管理担当）	受注量や販売量の動き	・貸しテナントの事務所が増減がなく、賃貸収入は変わっていない。
		その他サービス業〔放送〕（営業担当）	受注量や販売量の動き	・比較的順調に推移していたスポットコマercialが、商業、サービス業を中心に減少に転じてきている。年末商戦を中心としたイベントは受注金額が減少している。電気、自動車等の製造業からのタイムコマercialは横ばい状況であるが、官公庁からの受注が5%程度減少しており、地方における放送、広告収入は依然として厳しい状況にある。
やや悪くなっている	電気機械器具製造業（経営者）	受注価格や販売価格の動き	・個々の受注変動は大きいですが、全体的には何とか生産の確保をしている状況である。大手では利益を出しているようだが、我々中小零細は相変わらず受注コストが低く、利益を出すことができない。	
	その他製造業〔宝石・貴金属〕（経営者）	受注量や販売量の動き	・高額品が売れない。販売価格の低下により11～12月の店頭売上も思うように伸びていない。売上ダウンはますます深刻になっている。	
	不動産業（経営者）	取引先の様子	・突発的な仕事を依頼されることが増えているにもかかわらず、サービスとして片付けられることが多い。取引先の人手不足のしわ寄せが、こちらに回ってきている。	
	広告代理店（営業担当）	受注量や販売量の動き	・12月の広告受注額は前年比15%減で推移している。年明けの案件も伸びず、先は厳しい。	
新聞販売店〔広告〕（総務担当）	受注量や販売量の動き	・今月のチラシ出荷量は98%と9月から4か月連続で前年を下回った。通年ではちょうど100%となる。今月よく聞かれたのは「いざなぎ超えといわれても末端では全く感じない」との声である。		

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
	悪く なっている	建設業（総務担当）	それ以外	・公共工事主体の会社なので、公共事業削減の影響が大きく、今期は会社設立以来最大の赤字を計上した。決算書報告後、特に金融機関の対応が大変厳しくなっている。今後の受注推移報告を密にすることで対応している。
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（経営者）	求人数の動き	・自動車、電子関連での求人は根強く、かなり活発な動きがあり、小売、販売等でも目立ったところがあった。今月は、前半から中盤が活発に動き、求職者数は、かなり人手が足りないという状態を反映しての動きとなっている。
		求人情報誌製作会社（経営者）	採用者数の動き	・当社も新規事業として、新しく媒体を増やしたり営業所を拡張したりして採用者を多数採用している。
	求人情報誌製作会社（経営者）	周辺企業の様子	・年末で運輸、サービス、小売業などの季節的な求人が活発である。また、製造業も依然順調で、人材派遣などを通じての募集が目立っている。	
	職業安定所（職員）	求人数の動き	・求職者が減少傾向で推移しており、求人は増加傾向でやや良くなっている。	
	職業安定所（職員）	求人数の動き	・月間有効求人倍率が1.4倍を超えている。これは93年9月以来の数字である。	
	職業安定所（職員）	採用者数の動き	・06年11月の紹介就職者数は前年比で14.3%上昇し、10か月連続で前年を上回っている。	
	学校〔短期大学〕（就職担当）	求人数の動き	・就職希望で、まだ活動中の学生も残りわずかとなり、一時期停滞していた直接求人も出始めてきている。しかし、職種や希望勤務地で該当者がいない場合も多くあり、残念である。	
	変わらない	人材派遣会社（経営者）	求人数の動き	・こここのところ求人数が減少している。
		職業安定所（職員）	求人数の動き	・求人数は前年比で増加しているが、一般求人は前年比、前月比共に減少している。しかしながら中小零細企業からの求人申込は継続している。
		職業安定所（職員）	求人数の動き	・ここ何か月かで求人数の動きが大分落ち着いてきている。
やや悪く なっている	民間職業紹介機関（経営者）	求人数の動き	・正社員について、中途採用者の採用基準が上がってきて、無理してまで採用しないという傾向が顕著になってきている。	
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）	来客数の動き	・3か月前に比べて、来客数、買上点数などが増加している。
		旅行代理店（従業員）	販売量の動き	・海外旅行の見積が増加している。
		観光名所（職員）	来客数の動き	・来客数は前年比150%と大幅に増加している。
	やや良く なっている	商店街（代表者）	お客様の様子	・来街者数が確実に伸びている。マスコミ露出も着実に増えており、循環がとても良い。
		一般小売店〔酒類〕（経営者）	単価の動き	・年末でお歳暮用品の販売等があったため、客単価、販売量共にやや増加している。
		一般小売店〔印章〕（経営者）	来客数の動き	・11月17日に路面店がオープンし、ダイレクトメールを送ったこともあり、客の認知度も上がり、来客数も増加している。目の前の大規模小売店跡地に量販店や専門店街ができたので、相乗効果が期待できる。
		一般小売店〔CD〕（営業担当）	販売量の動き	・来客数は徐々に増加しており、販売量も増えてきている。
	百貨店（広報担当）	販売量の動き	・暖冬や、クリスマス連休が1日少ないにもかかわらず、売上は前年を上回って堅調である。気温の影響を受けながらも、コートは2けた増である。特選フロアや若い女性向けフロアを中心に春物の動きが良く、売上をけん引している。クリスマス関連では、婦人アクセサリーやメンズアクセサリー、かばんなどで単日の過去最高売上を記録している。	

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 (営業担当)	販売量の動き	・昨年も12月だけで見ると、売上は前年比128%と好調だったが、今年は更に売上が増加し、前年比105%で終われそうである。客が今欲しいアイテムを、品ぞろえを豊富にプライスも幅広く用意したことが要因である。一方、今年は暖冬であるため、コートは不調である。
		家電量販店(店員)	販売量の動き	・主にテレビの買い換え需要により、液晶とプラズマテレビの動きが目立っている。
		乗用車販売店 (総務担当)	販売量の動き	・新型車発売に伴い、台数は上向きになっているが、中古車及びサービス売上が前年よりも減少している。
		高級レストラン (支配人)	単価の動き	・客単価が3か月前と比べて1,705円上がっている。また若干ではあるが、来客数も増加している。
		都市型ホテル (経営者)	販売量の動き	・全体的に来客数は増えているが、客単価は上がっていない。ただし、売上等は前年比や予算比で若干プラスに推移している。
		都市型ホテル (スタッフ)	お客様の様子	・クリスマスディナーショー、おせち料理といった高額商品の販売は順調で、特に12月に入ってから受注にも勢いがある。ノロウイルス等のマイナス要因も客の動きに影響を及ぼしていない。
		タクシー運転手	来客数の動き	・昨年12月と比較すると深夜の来客数が多少多くなっている。
		タクシー運転手	競争相手の様子	・昨今東京のタクシー車両は高級志向になっており、法人タクシーは黒塗りでハイグレード表示を掲げている。個人タクシーでは4～5百万円の車両が標準で、7～8百万クラスの外車も珍しくなくなっている。台替えは90%以上がガソリン車にしているようである。
		タクシー運転手	お客様の様子	・今月は思ったより忙しい。乗務員が不足しており、稼働率が下がっているということもあるが、それ以上に客が多くなっている。客の話によれば、店の予約が取りにくいというバブル期のような状況も見られる。
		タクシー(団体役員)	お客様の様子	・例年に比べて少なくなったとはいえ、忘年会などで人の出が多くなり、需要も伸びている。駅構内での稼働についても、深夜時間帯は待機時間もほとんどなく乗車できている。
		ゴルフ練習場 (従業員)	お客様の様子	・練習場の売上は横ばいであるが、関連施設のレストランや、客の様子から景気が良い。
		住宅販売会社 (経営者)	来客数の動き	・現在、工事の請負価格、住宅の分譲価格は下がったままの状態が続いているが、来客数が少し増えつつあり、上向きの気配が感じられる。
	変わらない	商店街(代表者)	来客数の動き	・商店会を脱会した加盟店が何件かあるが、経費節減のため会費も払えない商店があった。弱小商店の景気回復はまだまだ遠い。
		商店街(代表者)	お客様の様子	・今年の暮れは、非常に気温が高いせい、冬物衣料の動きが少し悪い。客の様子を見ると、買物を決定するまでにかなり慎重になっている。
		一般小売店[家具] (経営者)	販売量の動き	・12月に入り、あまりにも客の足が遅いため、歳末売出しという形で看板を掲げ、全商品1割、2割、3割というような値引きの販売をしたところ、多少それに対する反応はあるが、依然として客の購買は鈍い。
		一般小売店[雑貨] (経営者)	販売量の動き	・いつもながら伸びが無い。
		一般小売店 [靴・履物] (店長)	来客数の動き	・来客数も相変わらず3か月前と比べて良くなっていない。単価についても、常連客も非常に安いものを買っていくことが見てとれる。
		一般小売店 [茶](営業担当)	お客様の様子	・最近ノロウイルスなどのメディア放送により、お茶に対する関心度も上がっているが、売上増加までにはつながっていない。
		百貨店(総務担当)	お客様の様子	・慎重な購買態度に変化はみられない。
		百貨店(営業担当)	販売量の動き	・暖冬の影響で重衣料の動きが悪く、また服飾小物の防寒用品の売上が非常に厳しい状況である。全般的に中旬までは前年の売上維持が精一杯であった。食料品についてはお歳暮の早期受注の影響で前倒し感があり、今月のギフト需要については厳しい状況である。後半に入り、クリスマス、おせちなどの売上が大きく伸びている。商品アイテムの好不調があるものの必要などころに消費する傾向は変わらず、売上は微増を継続している。

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（業務担当）	販売量の動き	・景気が良いという話が、なかなか一般消費には表れていない。12月は前半までは良かったが、天候も影響し、後半は衣料品の売行きが良くなく、食料品等の必需品だけが良いため、クリアランスセール待ちという状況である。ギフトの売上が若干前年を下回っていることを考えると、景気が良くなっているとは思えない。
		スーパー（店長）	販売量の動き	・鍋つゆ等の冬物商材の売行きが暖冬の影響で、前年に比して約1割落ちている。また一連のノロウイルス騒動で鮮魚の売上に影響が出ている。
		スーパー（統括）	販売量の動き	・売上は前年同月よりは増えているものの、前月に比べて伸びは鈍化している。景気の状態は、踊り場である。
		スーパー（仕入担当）	販売量の動き	・今月は暖冬や中旬の雨で悪い要因があったが、青果物の相場安で安いイメージが出せ、集客につながり、昨年を3%程クリアしている。クリスマスは前年の25日が日曜日であったため、23～25日の3日間の前年比は98%に終わった。
		コンビニ（経営者）	お客様の様子	・24時間、365日営業だとメリハリがなく、通常の月末とあまり状況に変化がなく、動きが無い。
		コンビニ（経営者）	単価の動き	・普段売れているものよりも、年末にならないと動かないようなもの、例えば年賀状印刷、クリスマスケーキ、お歳暮などが年々縮小してきている。そのため、客単価が伸び悩んでいる。
		衣料品専門店（営業担当）	販売量の動き	・暖冬のため、防寒衣料が伸びず、高額商品の売上も低調である。
		衣料品専門店（次長）	競争相手の様子	・まちづくり3法の改正前の駆け込み出店が始まり、特に郊外では地域に過剰出店している。消費は若干上向いているが競争が激化している。
		家電量販店（経営者）	販売量の動き	・暖冬の影響で暖房関連製品が苦戦しており、テレビも台数は大きく伸びているものの、単価下落が響いている。
		乗用車販売店（渉外担当）	販売量の動き	・12月の新車販売台数は、予算達成率85.7%、前年伸張率マイナス10.8%の見込みである。輸入車の販売も予算達成率64.7%の見込みとなり、2か月連続活気が無い。高級ブランド車の販売は予算達成率131%の見込みと良かったとはいえ、待望の新車種発売の結果であり手放しでは喜べない。中古車の販売も予算達成率89.9%、前年伸張率マイナス8.3%と低迷が続く。
		その他小売〔生鮮魚介卸売〕（営業）	お客様の様子	・例年のような年末の注文がほとんど来ない。仕入れの先行きを読めない。
		一般レストラン（経営者）	来客数の動き	・以前と比べて来客数は低迷したままであり、伸びない。また、領収書を持っていく企業も減っている。
		一般レストラン（店長）	それ以外	・当店の来客数も同様であるが、出入りの肉屋や八百屋も日中混んでいる時もあるとはいえ、例年の12月にはなく空いている時があるなど、販売量が著しく落ちている。
		スナック（経営者）	来客数の動き	・今年は例年になく、忘年会が少なく、人通りがない。団体客の数も少ない。
		都市型ホテル（スタッフ）	お客様の様子	・宿泊は競合施設との競争で前年よりも利用が減少している。料金が安ければ良いとの判断に加えて、企業の出張費用が増加していないことも要因である。レストランのクリスマス利用はほとんどが個人であり、料金は前年同様の設定で利用客数が若干増加し、特にミドルエイジのカップルの利用が目立った。宴会は、忘年会の取り込みで宴会場の使い回しがうまく運び利用人数が前年より増加しているが、婚礼の落ち込みをカバーできていない。
		タクシー運転手	お客様の様子	・前年末に比べて、平日はやや悪いが週末に動きが集中しており、全体的に見ると、プラスマイナスゼロである。
		通信会社（営業担当）	お客様の様子	・デジタル化の影響でテレビの買い換えや関連の問い合わせ等は増加しているが、多チャンネルサービスへの関心や加入は減少傾向である。
		通信会社（営業担当）	競争相手の様子	・新規加入が依然厳しい状況である。また、新規加入契約を上げるために、競合会社が更に販売インセンティブを強めている。

分野	景気の現状判断	業種・職種	判断の理由	追加説明及び具体的状況の説明
やや悪くなっている		その他レジャー施設 [アミューズメント] (職員)	販売量の動き	・ゲームセンター等のアミューズメントスペースにおいては、前年比100%を達成する見込みである。9月から3か月間は前年比を割っていたが、9時以降の夜間の来客数が増加し、また、景品取得のゲームやメダルで遊ぶ機器に人気が復活してきている。
		その他レジャー施設 (経営企画担当)	来客数の動き	・大型イベントが単発ベースでしか開催されないにもかかわらず、ホテルの稼働率が高止まりしている。
		設計事務所 (所長)	単価の動き	・多少動いてきている様子であるが、業者間の仕事の取り合いになっている。
		百貨店 (売場主任)	販売量の動き	・気候の関係もあるが、半てん、ショール、コート等、毛皮類等の冬物商材の動きが非常に悪くなっている。
		百貨店 (総務担当)	販売量の動き	・冬物衣料品が健闘しているものの、飲食関係が前年比売上8%減と全体の足を引っ張っており厳しい状況である。
		百貨店 (販売促進担当)	販売量の動き	・クリスマス商戦であったが、ブランド品の売行きが悪かったこと、お歳暮の食品需要が前倒して前月好調であったことの反動があり、全部門ともに不振である。
		百貨店 (販売管理担当)	販売量の動き	・12月は好調なスタートを切ったが、2週目以降気温が下がらず、衣料品が苦戦している。売れているのはコート、ワンピース、カットソーぐらいであり、他のアイテムは苦戦している。雑貨については、婦人のブーツがロングを中心にまだ動いている。食品は、おせち、クリスマス商戦とも好調に推移し、年末商戦も満遍なく動いている。予算比、前年比ともクリアしているのはリビング関連だけであり、12月の見込みとしてはやや前年を下回る。
		百貨店 (営業企画担当)	来客数の動き	・来客数がここ数か月前年比マイナス基調で推移している。お歳暮に関しても11月は健闘したが、12月は前年を割り込む結果となっている。
		百貨店 (営業企画担当)	お客様の様子	・設備投資の増加や企業の業績向上を受けて、お歳暮ギフトの売上増加を期待したが、前年比97%と悪く、またクリスマスギフトもアクセサリーなどの単価下落が目立ち、個人消費の増加にまで結び付いていない実感が持てない。
		コンビニ (経営者)	お客様の様子	・売上は前年比93%で推移している。競争激化によりクリスマス商品、お歳暮用品の予約活動が苦戦し、客単価も低下している。
		コンビニ (経営者)	来客数の動き	・20~30m先に大型店が開店したため、商店街の商店は来客数が減少している。
		衣料品専門店 (経営者)	お客様の様子	・今月も暖冬の影響で動きが悪く、特にコート等の重衣料が売れないため、前年比で3割減少している。
		乗用車販売店 (営業担当)	販売量の動き	・来客数、単価、販売量が前年比ですべて低下している。
		乗用車販売店 (販売担当)	単価の動き	・環境規制でトラックの原価が高くなっている。ただし、原油高騰、運賃低下等が原因でユーザーの経営が難しいため、単価を上げることができない。
		その他専門店 [雑貨] (従業員)	販売量の動き	・高額な買物をする客はいるが、大勢の客がたくさん購入することには結び付いていない。
		その他専門店 [服飾雑貨] (統括)	販売量の動き	・例年になく商品の売行きが悪い。暖冬傾向にある時期でもこれほどまで売上が悪いことはない。
		一般レストラン (経営者)	来客数の動き	・12月に入り来客数の動きが悪くなっている。
旅行代理店 (従業員)	お客様の様子	・12月中旬以降、電話の本数ぐめつきり減ってしまい、また見積件数も通常時の4分の1まで減少している。		
設計事務所 (所長)	競争相手の様子	・競争相手は集金の回収率が非常に悪く、特に年末にかけて大変な状況である。		
設計事務所 (所長)	それ以外	・年末の客へのあいさつ回り等の中から多少計画の話は出てきてはいるが、実際は実にならず収入は悪化のままである。		

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
		住宅販売会社 (従業員)	販売量の動き	・販売量の落ち込みの激しかった先月や先月に比べると持ち直したが、3か月前から比べるとまだ販売量が戻っていない。展示場来場者数、インターネット反響数、新聞折り込み等広告の反響数、現地オープンハウス来場者数、これらがすべて落ち込んでいる。
	悪く なっている	商店街(代表 者)	来客数の動き	・当地域には大型店が再度出店したため、来客数が減少し、各業種にわたって売上が低迷している。
		コンビニ(経営 者)	来客数の動き	・近隣に同じような店舗が2店開店し、来客数、売上共に2けた以上の減少である。
		家電量販店(統 括)	来客数の動き	・暖冬により集客効果がみられず、昨年の寒波による特需をカバーできるものがない。薄型テレビは、価格競争の激化による単価下落、粗利益の減少がみられる。
		自動車備品販売 店(経理担当)	販売量の動き	・12月というのに全く動きがなく、本当にどうなっているのか、このようなことは初めてである。
企業 動向 関連	良く なっている やや良く なっている			
		出版・印刷・同 関連産業(営業 担当)	受注量や販売量 の動き	・新会社の設立に当たり法人の登記印の注文が、9月は3本のみであったが、12月は8、9本も入っている。通常よりも多く、やや上向きである。
		金属製品製造業 (経営者)	取引先の様子	・下請加工の見積件数がやや多くなってきている。新規客の話も出てきているので少し良くなっているが、価格面は厳しく、契約金額では原材料の値上がり分を引くと利益が出ない状況が続いている。
		その他製造業 [ゲーム](経営 者)	受注量や販売量 の動き	・テレビゲーム業界ではこの冬の新型ゲーム機登場でやや明るい兆しが見える。ただし、新型で売れているのはソフトが充実し、かつ低価格のものである。
		建設業(経営 者)	受注量や販売量 の動き	・金額は上がらないが、受注量が増えてきている。
		金融業(審査担 当)	それ以外	・低所得で貯蓄が乏しく従来であれば購入を見合わせていた人までが、住宅を購入し始めている。
		金融業(審査担 当)	取引先の様子	・輸送用機器製造業は例年に比べ受注が好調で、売上も増加基調にある。
		税理士	取引先の様子	・製造業や建設業関係は少し動いてきている。専門性があり、特技を持っているところは、単価も上がり以前と比べると仕事もどんどん出てきているため伸びているが、特技の無い中小企業はいまだに大変である。
		税理士	取引先の様子	・大半の企業が昨年や今夏よりも冬季賞与を増額しており、売上も前年よりも増加傾向にある。
		変わらない	出版・印刷・同 関連産業(営業 担当)	受注量や販売量 の動き
	電気機械器具製 造業(経営者)		受注量や販売量 の動き	・例年この時期は、養護施設向けの加湿器の出荷が最盛期を迎えるが、今年は12月に入っても暖冬のうえ、雨がよく降るので受注量が例年をかなり下回っている。
	電気機械器具製 造業(経営者)		取引先の様子	・引き合いは比較的あるものの、成約率が50%程度になってきている。
	輸送用機械器具 製造業(経営 者)		取引先の様子	・当社に出入りしている工具屋や近所の工場に聞いてみても、だいたい2~3か月前から少し勢いが止まってきている。仕事が減少しているという工場もあり、少し落ち着いたというか、一休みという感がある。
	建設業(経理担 当)		受注量や販売量 の動き	・マンションや戸建住宅はそこそこ受注までこぎ着けているが、それ以外の工事はめっきりなくなっている。価格も競争が厳しく適正価格では受注できない。
	金融業(渉外・ 預金担当)		取引先の様子	・金利上昇傾向にあり、それに伴い貸出案件の条件変更がやや増加している。
	不動産業(総務 担当)		取引先の様子	・オフィス需要は3か月前と変わらずおう盛で、満室状態が続いており、値上げによる賃貸条件の改定申し入れに対しても、そこそこ応じてもらえている。
	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。
	やや悪く なっている	食料品製造業 (経営者)	受注量や販売量 の動き	・暮れらしい活気が期待したほど出ていない。
		食料品製造業 (経営者)	受注量や販売量 の動き	・お歳暮を贈る企業が減ってきている。
		出版・印刷・同 関連産業(経営 者)	受注価格や販売 価格の動き	・得意先から発注される仕事量が非常に少なくなっており、また、入札等の価格が低下し採算に乗せることが困難になりつつある。

分野	景気の現状判断	業種・職種	判断の理由	追加説明及び具体的状況の説明
		建設業（経営者）	競争相手の様子	・他社と同様に、まとまった物件がなく、細かい仕事をしている。首都圏では工物件も多くありそうだが、地方ではあったとしても大手企業が入ってしまっている。
		輸送業（営業統括）	それ以外	・売上は前年比でほぼ横ばいであるが、利益は前年よりも半分くらいに落ち込んでおり、内容が伴っていない。
		輸送業（総務担当）	受注量や販売量の動き	・得意先では例年、年末ぎりぎりまで配送があったが、今年は12月10日前後にはびたりと無くなり、他社の貨物を探している状態である。
		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、受注価格の下落に歯止めが掛からない状況が多く、受注にこぎつけてもほとんど利益のない案件が増加している。引き合いもまだ多くあり、これから提案を行う案件も多いため、受注件数自体は伸びていくものの、利益は更に少なくなる。
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	・受注量、販売量とも今月は今年最低である。
		プラスチック製品製造業（経営者）	受注量や販売量の動き	・多くの客が在庫調整やたな卸しを同時に行ったため、今月の受注量は激減している。
		一般機械器具製造業（経営者）	受注量や販売量の動き	・主な取引先の受注が半減している。
雇用関連	良くなっている	人材派遣会社（支店長）	求人数の動き	・損害保険会社による未払保険金の調査業務に関する求人数が多く、人材が不足気味である。
		人材派遣会社（営業担当）	求人数の動き	・金融関係だけではなく、事業会社も採用に苦勞している。景気はまだまだ上向きであると判断し、採用に強気である。
	やや良くなっている	人材派遣会社（支店長）	それ以外	・求職者優位の状況が企業にかなり浸透しているため、請求単価が多少高くても合意に達するケースが増えてきている。その結果、登録数増、成約数増にもつながっている。
		求人情報誌製作会社（編集者）	採用者数の動き	・企業の採用意欲は強く、12月に入り業界セミナーなどのイベントがめじる押しである。イベント内容も昨年よりにぎやかに、華やかになっている。採用競争は厳しくなると予測されているので、その分スタートダッシュに熱がこもる。
		民間職業紹介機関（経営者）	採用者数の動き	・求人企業からの求人決定の連絡が比較的短い期間で来たり、職が決まったという求職者からの連絡が頻繁に来るようになっている。
		学校〔短期大学〕（就職担当）	採用者数の動き	・相変わらず販売職の募集が多い。企業側が求める人数に全く達していないため、追加の求人票が引き続き届いている。
変わらない		人材派遣会社（社員）	求職者数の動き	・受注はあるが求職者が集まらず、求人広告費がかさみ、時給も高くなっているため利益が落ちている。
		職業安定所（職員）	求人数の動き	・新規求人数は、これまで求人意欲のおう盛だった運輸業、サービス業からの求人が大幅に減少したため、前年同月比14.8%減となっている。一方、空港関連産業である飲食店、宿泊業からの求人は年末年始の繁忙期を迎え、同71.4%と大幅な増加となっている。
		職業安定所（職員）	求人数の動き	・新規求人数は、医療、福祉業や製造業では前年同月を大きく上回っているが、逆に建設業や運輸業で大幅に減少しており、業種により差が生じている。全体的に求人は減少している。
		職業安定所（職員）	求人数の動き	・12月の新規求人数は、一般求人が前年同月比11.6%減、パート求人が同5.0%減と、全体で同10.1%の減少である。産業別にみると、卸売、小売業を除くすべての産業で減少している。新規求職者数は、依然減少傾向が続いており、一般求職者が同7.2%減、パート求職者が同30%増となり、全体で同4.0%の減少となっている。年齢別では、ここ数か月で29歳以下、45歳以上の求職者数の減少が顕著である。
		民間職業紹介機関（職員）	求人数の動き	・求人数は一部企業で落ち着きをみせてきているが、計画値どおりに採用ができていない企業はまれであり、まだまだ底堅く推移している。
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
	悪くなっている	新聞社〔求人広告〕（担当者）	求人数の動き	・年末ボーナス後の正社員の動きを見込んだ求人はずいぶん前から少ないが、今年はそれが著しく、通常以上に募集が減少している。

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	商店街（代表者）	お客様の様子	・各店の来客数が増加し、客の購買意欲も高まり始めている。中小企業の客からは、新規採用を増やすという話もよく聞く。
		一般小売店〔土産〕（経営者）	来客数の動き	・昨年の春先以降、観光客の動きは活発であり、来客数、販売量共に伸び続けている。客の表情も明るい。
		一般小売店〔書店〕（経営者）	販売量の動き	・11月末に大幅改装した成果が、十分に出ている。
		スーパー（総務担当）	来客数の動き	・来客数は3.8%増である。客単価も、年末商品の買物が増えたため、5.8%上昇している。
		旅行代理店（経営者）	お客様の様子	・年末年始の旅行商品の売上が若干良く、景気は少し上向いている。
		タクシー運転手	お客様の様子	・飲酒後にタクシーを利用する客が増加している。
		タクシー運転手	お客様の様子	・お歳暮やクリスマスギフトの購入客が多く、デパートへの往復客が増えて売上は増加している。忘年会の時期にも、深夜3時ごろまで大勢の客があふれている。
	やや良くなっている	商店街（代表者）	販売量の動き	・客の購買意欲は向上しており、それと共に販売量も伸びている。
		一般小売店〔結納品〕（経営者）	来客数の動き	・クリスマス需要を中心に、少し良くなっている。
		一般小売店〔薬局〕（経営者）	販売量の動き	・12月に入り急に来客数が増え、売上も過去最高になっている。ダイレクトメールでセールを通知したことが、影響しているかもしれない。ただし、一般の商店主に話を聞くと、全体的に地元の景気は良くない。
		一般小売店〔土産〕（経営者）	お客様の様子	・客は、これまでのような慎重過ぎる態度ではなく、普通に買物するようになってきている。
		一般小売店〔高級精肉〕（企画担当）	販売量の動き	・歳暮商戦は、最初はやや鈍かったが、12月に入り持ち直している。客の商品を見る目は相変わらず厳しく、創意工夫が必要であるが、品質が良く値段に見合った商品は生き残る。
		百貨店（売場主任）	来客数の動き	・百貨店の客層は20代後半から60代であるが、9月ごろから10代の客が増えており、売上も伸びている。ファッションにこだわりを持つ客も多く、高額商品が売れている。
		スーパー（店長）	来客数の動き	・客に購買意欲が感じられ、食料品の売行きが若干良い。ただし、衣料品は気候等の影響もあり、厳しい状況である。
コンビニ（店長）	販売量の動き	・来客数がやや増加している。		
乗用車販売店（従業員）	それ以外	・当店のホームページへのアクセス件数や閲覧件数が増えており、それに比例して来客数も増えている。また、中古車市場の相場も上昇してきている。		
住関連専門店（営業担当）	販売量の動き	・賃貸や分譲マンションの建設が増えており、企業の設備投資でオフィスビルや工場の建設も増えている。公共工事は減っているが、民間需要の勢いが強い。		
その他飲食〔仕出し〕（経営者）	単価の動き	・お歳暮、おせち料理と、高額商品が確実に売れている。		
都市型ホテル（支配人）	単価の動き	・毎年1万円、1万5千円の2種類のクリスマスディナー商品を販売しているが、今年は高い料理を注文する客が、わずかながら増えている。また、一般客からの問い合わせも増えている。		
都市型ホテル（スタッフ）	来客数の動き	・忘年会の利用が、昨年より10%ほど増加している。		
都市型ホテル（スタッフ）	単価の動き	・レストランの来客数は前年並みであるが、客単価が上昇しており、売上増につながっている。		
旅行代理店（経営者）	来客数の動き	・宿泊をインターネットで予約する人が増えているため、宿泊の取扱件数は減っている。ただし、海外旅行の販売が少し増加している。		

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
		旅行代理店(従業員)	来客数の動き	・年末年始の旅行は堅調であり、例年以上の申込がある。今年は長期間の休みを取れることもあり、ヨーロッパやハワイ、アメリカ本土、オーストラリアのツアー申込が多い。短期のアジア、ミクロネシア方面も、休みの前半、後半と選択幅が広がり、申込が増えている。
		タクシー運転手	来客数の動き	・昨年、一昨年と比較すると、多少は良くなっている。
		テーマパーク(職員)	販売量の動き	・天候が安定しており、販売量は増加傾向にある。
		美容室(経営者)	お客様の様子	・客に年末年始の予定を聞くと、レジャーなどで出掛ける人が多く、少しは良くなってきている。
		住宅販売会社(従業員)	販売量の動き	・名古屋駅前の新しい高層ビル群に企業が移転してくるに伴い、近隣の空き店舗や賃貸マンションを求める引き合いが増えている。特に高級賃貸マンションの要望が多い。
		住宅販売会社(従業員)	販売量の動き	・新築件数は増加していないが、分譲住宅の購入や増改築は増えている。
	変わらない	一般小売店[生花](経営者)	単価の動き	・スーパーでの販売では、より安価な商品を求める客が増えている。
		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。
		一般小売店[酒](経営者)	お客様の様子	・年末なので少しぜいたくするという客と、いつもどおり必要最小限の買物をする客に分かれている。全体的には、売上は前年比5%減になる見込みであり、来客数の割に今一つ伸びていない。
		一般小売店[贈答品](経営者)	お客様の様子	・3、4か月前は景気の上昇を感じたが、この数か月は安定してきている。
		百貨店(売場主任)	お客様の様子	・暖冬のためか、例年に比べて防寒コートの売上が悪い。
		スーパー(経営者)	お客様の様子	・12月の売上も前年割れしており、相変わらず良くない。駐車場をみても軽自動車の割合が高くなっており、家計の経費節減は浸透している。
		スーパー(経営者)	来客数の動き	・年末は特に大型店への客の流出が激しく、中小スーパーでは客がどんどん減っている。また、大型店は元日から営業しており、中小スーパーは本当に大変である。
		スーパー(店長)	単価の動き	・客単価は依然として前年比98%前後で推移している。暖冬の影響で、農産物価格の暴落や衣料品の買い控えがあり、単価が上昇しにくい状況である。
		スーパー(店員)	販売量の動き	・クリスマス商戦の売上は、前年比93%である。
		スーパー(営業担当)	販売量の動き	・既存店の来客数や買上1点当たりの単価は前年比100%を超えている反面、買上点数は前年比98.2%、客単価は前年比99.1%と前年割れになっている。
		スーパー(販売促進担当)	販売量の動き	・販売量は、他店と比べて伸びていない。
		コンビニ(経営者)	お客様の様子	・業績好調でお歳暮を2,000円から3,000円に上げた零細企業があるかと思えば、不調でお歳暮をとりやめた企業もあり、全体としては変わらない。
		コンビニ(エリア担当)	来客数の動き	・これまで低下していた客単価は落ち着いており、来客数の増加傾向も続いている。
		コンビニ(エリア担当)	それ以外	・暖冬の影響もあるが、売上は前年比100%を達成できていない。
		コンビニ(商品開発担当)	販売量の動き	・全体の売上、分類ごとの売上共、3か月前と比べて大きな変化はない。
		コンビニ(売場担当)	販売量の動き	・売上は前年同月比95%であり、単価も20円ほど低下している。
		衣料品専門店(経営者)	来客数の動き	・暖冬でも12月に入ると来客数は増えており、売上は前年より増加している。ただし、常連客以外は、引き合いすらない。
		衣料品専門店(売場担当)	販売量の動き	・12月になり、売上はやや減少している。売上の予算達成率は、3か月前と比べてあまり変わらない。
		家電量販店(店員)	販売量の動き	・暖冬の影響で暖房商品が鈍く、パソコンの売行きも良くない。薄型テレビだけが好調である。
		乗用車販売店(営業担当)	単価の動き	・来客数は多いが、販売単価は伸び悩んでいる。

分野	景気の現状判断	業種・職種	判断の理由	追加説明及び具体的状況の説明
		乗用車販売店（従業員）	販売量の動き	・ボーナス商戦の最終期であるが、乗客数は依然として少ない。ただし、大型車の販売比率が予想外に高くなっている。値引き要求が相変わらず厳しく、収益的には厳しいが、ほんの少し光が見えている。
		その他小売〔水産物卸売〕（経理担当）	販売量の動き	・年末に向けて受注は増加すると予想していたが、逆に買い控えが目立っている。
		一般レストラン（経営者）	お客様の様子	・忘年会など客を期待していたが、普通の時期と全く変わらない。
		一般レストラン（経営者）	お客様の様子	・乗客数は増加傾向にあるが、客単価が低下している。
		観光型ホテル（販売担当）	来客数の動き	・飲酒運転の取締り強化の影響で、特に平日夜の飲料売上が減少している。忘新年会の宴会利用件数も減少している。
		旅行代理店（従業員）	来客数の動き	・乗客数が減少している。また、年末年始の帰省切符の売上が、例年より悪くなっている。
		通信会社（企画担当）	販売量の動き	・これまでで最高の割引キャンペーンを実施しているにもかかわらず、新規契約数は例年の12月期に比べて伸びていない。
		通信会社（開発担当）	それ以外	・年度計画は順調に進んでいる。
		通信会社（サービス担当）	販売量の動き	・例年より問い合わせ件数が減っている。そのため、注文数や売上も減少している。
		テーマパーク（総務担当）	単価の動き	・入場者数は増加しているが、園内消費の単価が伸びていない。
		ゴルフ場（経営者）	来客数の動き	・昨年の12月は大雪で、来場者数は大幅に減少したが、今年は例年並みの来場者数を確保している。
		ゴルフ場（企画担当）	来客数の動き	・暖冬に恵まれ、昨年よりは順調に推移している。レストランでのクリスマス等の食事会も予定どおりで、売上は確保できている。
		美容室（経営者）	競争相手の様子	・美容院の数は増える一方で、若い客層は新しい店に流れている。
		住宅販売会社（従業員）	販売量の動き	・12月中旬以降新規の乗客はほとんどなく、既存客に働きかけているところである。
	やや悪くなっている	商店街（代表者）	販売量の動き	・時期的に来客数は増えているが、客単価が低く、販売量も減少している。売上は伸びていない。
		商店街（代表者）	販売量の動き	・今月に入り個人客の消費が伸びておらず、特に量販店でのお歳暮商品の売上が低迷している。ただし、法人関係の手土産商品は、昨年より多少増加している。
		百貨店（企画担当）	販売量の動き	・クリスマスギフトやお歳暮の売上は堅調であるが、例年見られた「ついで購入」があまりなく、売上はあまり伸びていない。
		百貨店（企画担当）	販売量の動き	・暖冬の影響で、冬物商品の動きが弱い。お歳暮の動きも軟調である。
		百貨店（企画担当）	販売量の動き	・食料品などの売行きは堅調であるが、時計や宝飾など高額品の売行きが、目立って落ち込んでいる。
		百貨店（外商担当）	販売量の動き	・おせち料理の販売量は増加しているが、お歳暮商品や冬物衣料の売行きが悪く、引き続き売上は伸び悩んでいる。高額商品の売上も減少している。
		スーパー（経営者）	単価の動き	・暖冬の影響もありすべての商品が安く、その割にあまり売れない状況が続いている。
		スーパー（仕入担当）	来客数の動き	・近くに大型ディスカウントストアが新店し、周辺のスーパーも安売りで対抗しているため、客単価は低下している。客はチラシを見て少しでも安い店を選んでおり、限られた地域で客を奪い合っている。
		コンビニ（エリア担当）	単価の動き	・弁当や飲料など、販売比率の高い主力商品の前年割れが著しい。
		家電量販店（店員）	販売量の動き	・暖冬の影響で、販売動向は悪くなっている。
		家電量販店（店員）	販売量の動き	・暖冬の影響で、売上は減少している。最近新装オープンする店が増えているが、来客数が大幅増加する例は少なく、客の動きは非常に悪い。
		乗用車販売店（従業員）	販売量の動き	・今年は冬のボーナス需要を感じる事がなく、11～12月の新車販売は予想を下回る結果となった。自動車業界全体では、主力車種の新型発売効果もあり前年割れはなかったが、非常に厳しい市場環境である。
		乗用車販売店（従業員）	お客様の様子	・売行きがそれほど悪くなっているわけではないが、世間的に少し不安感が出ている。

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
		乗用車販売店（従業員）	販売量の動き	・販売量は明らかに減少しており、前年以上の落ち込みになっている。
		乗用車販売店（従業員）	販売量の動き	・秋口以来、軽自動車以外の動きが悪く、販売量は減少している。
		その他専門店〔貴金属〕（店長）	お客様の様子	・買い控えが目立ち、来客数、客単価とも悪化しており、前年割れが続いている。
		高級レストラン（スタッフ）	来客数の動き	・忘年会等の予約は堅調であるが、平日のディナー客が減少している。個人客の減少が大きい。
		一般レストラン（経営者）	単価の動き	・一人当たりの客単価は、30%ほど低下している。
		観光型ホテル（経営者）	来客数の動き	・1～3月の予約状況は、前年同期比80%前後と、弱くなっている。
		旅行代理店（経営者）	競争相手の様子	・ホームページで個人予約できるなどIT化の影響や、航空業界の東京集中により航空座席の確保が難しくなっている影響、また収益率の低下もあり、薄利多売の傾向が一層強くなっている。
		テーマパーク（職員）	お客様の様子	・入場者数が減少しており、売店の売上も減少している。
		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	・新年を迎える時期でも、特殊技術を利用したりパーマをかけたりする客は少ない。
		理容室（経営者）	お客様の様子	・相変わらず客の回転が悪い。
		住宅販売会社（企画担当）	販売量の動き	・この2、3か月は、契約件数がやや減少している。
			悪くなっている	-
企業動向関連	良くなっている	窯業・土石製品製造業（経営者）	それ以外	・窯業原料を扱う本業の業績は、中国市場開拓の効果により3か月前と比べて大幅な増収増益となり、好調に推移している。
	やや良くなっている	一般機械器具製造業（経理担当）	受注量や販売量の動き	・建設用機器装置を増産している。社内要員の確保が困難になることが想定され、加工関連の設備投資を実施している。
		電気機械器具製造業（企画担当）	受注量や販売量の動き	・伸びが顕著というほどではないが、輸出も含めて自社の受注、売上は堅調に推移している。
		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	・完成車メーカーからの受注数は非常に増加しており、1月分の発注内示も強気の数値が出ている。12月のボーナスは、かなりの増額支給となっている。
		輸送用機械器具製造業（統括）	受注量や販売量の動き	・主力取引先からの受注量が少しずつ増加してきている。
		輸送業（従業員）	受注量や販売量の動き	・小口雑貨の輸送物量は、今夏以降前年をやや上回る状況で推移している。背景に、消費動向がわずかながら好転していることがある。
		金融業（企画担当）	取引先の様子	・中間決算の内容は、業種を問わずおおむね良くっている。特にコスト削減効果が大きい。
	変わらない	窯業・土石製品製造業（社員）	競争相手の様子	・売上は回復傾向にあるが、原材料の価格上昇は相変わらずで、利益は圧迫されている。ただし、その影響で廃業した同業者があり、その分の新規受注が増えていることが救いである。
		金属製品製造業（経営者）	取引先の様子	・原材料価格が高止まっている。亜鉛、ステンレス鋼の価格は、今後更に上昇する。販売価格安も相変わらずである。
		建設業（経営者）	取引先の様子	・原材料費が高騰しており、賃金を増やせない。
		輸送業（経営者）	受注量や販売量の動き	・年末商戦の物流量は、昨年と比較して増加傾向にある。ただし、燃料費や人件費などの高騰分の運賃単価への転嫁が進まないため、収益面での影響はない。
		輸送業（エリア担当）	受注量や販売量の動き	・例年ならば年末に向けて荷物量が増えるが、今年はあまり伸びがなく、横ばいである。
		輸送業（エリア担当）	受注価格や販売価格の動き	・トン当たりの運賃単価は、下げ止まってきている。荷物量は変わらないため、現状維持である。
通信業（営業担当）		取引先の様子	・客の投資意欲に特に変化は見られない。売上は変化していないが、利益は減少傾向にある。	
広告代理店（制作担当）	取引先の様子	・継続広告の実績が落ち込んでいる一方で、新規企画等が少し増加しているため、全体的には変わらない。		

分野	景気の現状判断	業種・職種	判断の理由	追加説明及び具体的状況の説明
		公認会計士	取引先の様子	<ul style="list-style-type: none"> ・製造業は、生産ラインの稼働を調整している状況にある。売上は、この数か月間横ばいの企業が多い。 ・自動車関連の設備投資は、一部を除いてやや抑制傾向にある。
		その他非製造業 [ソフト開発] (経営者)	受注量や販売量の動き	
	やや悪くなっている	鉄鋼業(経営者)	受注量や販売量の動き	<ul style="list-style-type: none"> ・取引量が減少しており、鉄鋼メーカーによる一方的な値上げも続いているため、仕事量が少ない中で価格競争に巻き込まれている。
		金属製品製造業(従業員)	取引先の様子	<ul style="list-style-type: none"> ・原材料費が異常なほど高騰しており、営業活動にも安心して取り組めない。仕入価格の予測が付かないため、取引先との価格折衝が十分にできない。
	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(社員)	求人数の動き	<ul style="list-style-type: none"> ・例年年末は短期の派遣注文が増えるが、今年はその傾向が一段と顕著であり、派遣注文は前年比で大幅に増えている。
		人材派遣会社(営業担当)	求人数の動き	<ul style="list-style-type: none"> ・サービス業や小売業から営業職、販売職の求人依頼が増加しており、メーカー、商社からの依頼と共に、要望に応じきれない状態が続いている。
		職業安定所(職員)	求人数の動き	<ul style="list-style-type: none"> ・正規社員の求人が、若干増加傾向にある。これまで派遣、請負求人に頼っていた大手企業が、偽装請負問題等もあって、派遣や請負社員を正社員に転用する動きがある。
	変わらない	人材派遣会社(経営企画)	周辺企業の様子	<ul style="list-style-type: none"> ・企業からの技術者ニーズは相変わらずおう盛であるが、以前ほどの人手不足ではない。技術者は経験等が重視されるため、一定レベル以上の即戦力のみが採用される状況になっている。
		人材派遣会社(社員)	求職者数の動き	<ul style="list-style-type: none"> ・求人は相変わらず多いものの、求職者が少ない。また、就業条件が高いため、マッチングに至らない例も多い。
		人材派遣会社(社員)	求人数の動き	<ul style="list-style-type: none"> ・派遣の注文は相変わらず多いが、正社員採用の人材紹介の受注が減ってきている。
		新聞社[求人広告](担当者)	求人数の動き	<ul style="list-style-type: none"> ・パート、アルバイト関係の広告出稿が、一年半ぶりに前年比増となっている。求人出稿が悪い中で、やや明るい兆しである。
		新聞社[求人広告](営業担当)	求人数の動き	<ul style="list-style-type: none"> ・求人広告の動きに変化はなく、好調を維持している。特に静岡県西部の輸出関連製造業では、慢性的な人手不足が続いている。
		職業安定所(所長)	求職者数の動き	<ul style="list-style-type: none"> ・窓口での求職者数は減少しているが、季節的要因である。求人数の動きも落ち着いており、大きな変化は無い。
職業安定所(職員)		求人数の動き	<ul style="list-style-type: none"> ・企業からの求人は、13か月連続の前年比増となっている。ただし増加率は小さく、横ばいに近い。現在は人員整理の発生も少なく、落ち着いた状況にある。 	
職業安定所(職員)		求人数の動き	<ul style="list-style-type: none"> ・有効求人数は、輸送用機器製造の大手企業から大量の求人申込があるなど、6か月連続で前年を上回っている。 	
職業安定所(管理部門担当)		求人数の動き	<ul style="list-style-type: none"> ・有効求人倍率は高いが、新規求人の動向に多少陰りがみられる。また、依然として派遣、請負の求人が多く、常用雇用求人の割合は少ない。 	
民間職業紹介機関(職員)	求人数の動き	<ul style="list-style-type: none"> ・求人数は相変わらず多い。 		
学校[大学](就職担当)	求人数の動き	<ul style="list-style-type: none"> ・求人数は相変わらず高水準にあるが、大きな変化は無い。 		
	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
	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	・年末のポ・ナス商戦で新機種が出そろったため、客の購入意欲が高まった。	
		商店街（代表 者）	来客数の動き	・駅前の大型商業施設の開店景気も一段落し、来街者数が平常時に戻った。クリスマスの週末も天候に恵まれ、例年以上の人通りで商店街はにぎわった。	
	やや良く なっている	一般小売店〔鮮 魚〕（従業員）	単価の動き	・魚の仕入単価が例年の年末相場より低くなっており、粗利が確保できた。売上も前年の大雪による減少を取り返して余りある状況である。	
		百貨店（営業担 当）	お客様の様子	・歳暮やクリスマスギフトの売上は例年より4、5割増加し、単価も1、2割は上昇している。ギフトには上質な物を贈りたいという客の心理が顕著に見受けられる。一方、暖冬のため、コート類は前年並みで推移した。	
		百貨店（営業担 当）	お客様の様子	・暖冬が続いたため、婦人セーターやカットソーなどの動きがとても良かった。また、春物の先取り商品も20日前後からクリスマスにかけて好調で、前年の120%となった。ただ、クリスマス後は1月2日からのクリアランスを見越し、商品チェックや買い控えが目立った。	
		スーパー（店 長）	それ以外	・クリスマスケーキやしめ縄、しめ飾りなどの販売量が増えた。特に事業所関係の注文が多く、しめ縄は前年まで中・小サイズが中心であったが、今年は特大に移行している。	
		高級レストラン （スタッフ）	販売量の動き	・前年は12月中旬に大雪が降って散々だったが、今年は暖冬のため安定した集客があった。また例年に比べても、単価の高い月になった。	
		都市型ホテル （スタッフ）	来客数の動き	・レストラン、一般宴会の利用客数が大幅に増加し、また客単価も上昇しており、増収が見込まれる。	
			タクシー運転手	来客数の動き	・月の前半は暖冬で暇な日が続いたが、中旬から週末に忘年会が集中し、飲酒運転の取締りが厳しかったことも加わり、大変忙しかった。
	変わらない		スーパー（総務 担当）	販売量の動き	・前年は12月中旬に降雪があったため、除雪用品や防寒衣料などがよく売れたが、今年は暖冬のため苦戦が続いた。しかし、月末に雪が降り、ようやく盛り返した。
			スーパー（副店 長）	単価の動き	・来客数は前年の93%、客単価は同101%である。客単価が前年超えとなったのは、軽衣料やファッションブーツなど、雪がなくても身に着られる商材を前面に出して品ぞろえしたためである。
			コンビニ（経営 者）	販売量の動き	・今年は天候が良かったため、悪天候の前年に比べ、来客数は3%増加した。来客数が前年同月を上回ったのは15か月ぶりである。
			コンビニ（経営 者）	販売量の動き	・来客数は微増が続いているが、客単価は低下傾向が続いている。客は所得が伸びないためか、安い商品を求めて、他のコンビニだけでなく、ドラッグストアなどへも買い回りしている。
			コンビニ（経営 者）	販売量の動き	・天候も安定し、暖かかったため、来客数も順調で、売上は前年比104%で推移している。ただし、前年は大雪の要因があるため、一昨年と比較してみると1%の増加である。前月に続き、弁当、おにぎり、パンは好調であったが、前年大雪の影響で好調だった手袋や衣料関係は半減した。また、価格競争の厳しい飲料、雑貨は苦戦している。
		衣料品専門店 （経営者）	販売量の動き	・今年3月の大手百貨店撤退により、客の一部が当店に移行したため、売上は上がっているものの、景気が良くなったという実感はない。	
		家電量販店（経 営者）	販売量の動き	・前月に続き、テレビ、洗濯機が好調である。従来と違う傾向としては年末需要の電球、蛍光灯で省エネ型の明るい商品が単価アップに貢献し、照明関連の売上が増加している。	

分野	景気の現状判断	業種・職種	判断の理由	追加説明及び具体的状況の説明
		乗用車販売店 (総務担当)	販売量の動き	・既存車種の販売が落ち込むなかで、今月発売されたやや高級なタイプの新型車種はユーザー層がある程度限られているため、大幅な販売増になっていない。
		乗用車販売店 (経理担当)	販売量の動き	・販売台数は前年同月比で伸びているものの、前年は月中に大雪があったためであり、受注動向は厳しい。
		住関連専門店 (店長)	販売量の動き	・暖冬のせいで客足はよく、売上は前年を上回っているが、前年は大雪の影響で非常に悪かったためであり、単純には比較できない。前々年と比べると、まだ悪い。
		その他専門店 [酒](経営者)	販売量の動き	・12月は歳暮の時期であるが、前年、前々年と比較すると、販売量、来客数とも徐々に減少している。
		スナック(経営者)	来客数の動き	・月前半は1人、2人の小人数の来店客が多く、極めて悪かった。駅前周辺の店に客が流れているようにも見える。ただ、団体や貸切の日が数回あったため、月全体の売上は前年をわずかに上回る状況である。客のなかで定年を迎えた人が増えているせいか、客の絶対数が減っている。
		旅行代理店(従業員)	単価の動き	・海外旅行のニーズは感じられるが、全体として盛り上がりは見られない。
		テーマパーク (職員)	来客数の動き	・前年は大雪の影響でキャンセルが続出したため、前年との比較では来場者は増加しているものの、前々年と比較すると2、3か月前の状況と同様に2けた近い減少となっている。
		美容室(経営者)	お客様の様子	・客からはボーナス支給額に対する不満をよく耳にする。
		住宅販売会社 (従業員)	販売量の動き	・受注は前年に比べ20%減少した。競争激化のため、投入人員を前年以上に増やしても、成果が上がらない。1人の客に多くの業者が群がっている感じがする。
		住宅販売会社 (従業員)	販売量の動き	・住宅需要は安定してきている。ローコスト住宅も一巡し、ここへ来て中・高級住宅も売れている。
やや悪くなっている		商店街(代表者)	来客数の動き	・来客数の減少が止まらない。
		一般小売店[書籍] (店長)	単価の動き	・ここ数か月は来客数が増えているにもかかわらず、客単価は逆に低下している。
		スーパー(店長)	販売量の動き	・前年の12月は雪のため年末商品の先買いなどにより客単価が上がり、売上増となった。しかし、今年は暖冬のため客も年末商材の購入を急がず、また鍋料理の野菜の動きが鈍いため、客単価の落ち込みが特に大きい。
		衣料品専門店 (経営者)	来客数の動き	・中心商店街の通行量は12月になっても目立った増加が見られない。客の商品に対する選び方も非常に慎重である。
		乗用車販売店 (経営者)	お客様の様子	・法人顧客、サラリーマン顧客共に、賞与支給額の様子眺めに終始し、購入の決断がはっきりしない月であった。結果的に引き合いは前年並みであったが、受注量は減少した。
		一般レストラン (スタッフ)	来客数の動き	・前年の雪の影響を考えるともう少し良くなっているもよいはずであるが、今月は曜日に関係なく落ち込んでいる。競合店の影響、人手不足による営業短縮など、経営環境は決して良いとはいえない。
		タクシー運転手	販売量の動き	・月の後半に入っても雪が降らず、足場が良過ぎたため、タクシーの利用は少なかった。忘年会も例年より静かであった。
		パチンコ店(店員)	単価の動き	・1人当たりの遊技費、遊技滞在時間が少なくなってきている。
		その他レジャー施設 (職員)	単価の動き	・施設内での客単価、商品単価共に下降傾向にある。
		悪くなっている		商店街(代表者)
企業動向関連	良く 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	・引き合いから成約に至る確率に若干の変化はあるが、11月に開催された見本市以後の状況や成果は思いのほか堅調である。

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
	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	・スポーツ、アウトドア及び婦人関係の受注が予想以上に堅調である。加えて自動車関連商品にも動きがある。
		輸送業（配車担当）	受注価格や販売価格の動き	・前年に比べ売上高や営業利益などが良くなっている。依然として軽油高は不安であるが、このままの価格で推移すれば、何とか利益も確保できそうである。
	変わらない	食料品製造業（企画担当）	受注価格や販売価格の動き	・販売単価が上がっていない。主に同種の安い商品の荷動きが目立つ。ここ数か月は同じように推移している。
		繊維工業（経営者）	受注量や販売量の動き	・来春の新企画商品の動きが非常に良い。
		プラスチック製品製造業（企画担当）	受注量や販売量の動き	・原材料価格は若干落ち着いてきたが、受注は伸びていない。
		精密機械器具製造業（経営者）	受注量や販売量の動き	・従来に比べ眼鏡の受注が増えている客先がある反面、年度末へ向けて在庫調整を行っている先もあり、全体的には現状維持の状態である。
		建設業（経営者）	受注量や販売量の動き	・元請、下請工事とも、年末工期の工事を完成させるために、11月ごろから土曜日、祝日も返上で施工に当たってきた。しかし、採算は相変わらず厳しく、「貧乏暇なし」の感がする。
		輸送業（配車担当）	受注量や販売量の動き	・暖冬の影響で、冬物商品が動かなかったため、前年に比べて物量が減った。
	やや悪くなっている	金融業（融資担当）	取引先の様子	・建設業の収益性が悪化してきている。
		会計事務所（経営者）	受注価格や販売価格の動き	・不動産賃貸業では、テナント（物販・サービス業等）からの賃料値下げ要求がなかなか止まらない。
	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	職業安定所（職員）	採用者数の動き	・当ハローワークにおける就職率は約45%で、最近では最も高い数値となった。また、高校生の就職内定率も84.6%と順調に伸びている。
	変わらない	人材派遣会社（社員）	雇用形態の様子	・依然として、臨時的、一時的な補充としての派遣要請が多い。
		求人情報誌制作会社（編集者）	雇用形態の様子	・派遣スタッフの募集は常に多い状況であるが、正社員の募集があまり伸びていない。
		新聞社【求人広告】（担当者）	周辺企業の様子	・地方では製造業などの有効求人倍率がよい傾向を示しているが、民間企業の流通・サービス関連の広告量は下り坂となっている。
		職業安定所（職員）	求人数の動き	・新規求人数は前年同月とほぼ横ばいで、正社員の求人も伸び悩んでおり、求人と求職に雇用形態のミスマッチが生じている。
		学校【大学】（就職担当）	採用者数の動き	・内定者数は前年と変わらない。
	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	コンビニ（経営者）	来客数の動き	・今年は前年より気温が高いこともあって、来客数が増加している。
		タクシー運転手	来客数の動き	・来客数が増えているものの、これが年末特有の動きによるものか、景気回復によるものかは判断が難しい。
		ゴルフ場（経営者）	来客数の動き	・前年は大寒波に見舞われたものの、今年は暖冬で毎日営業ができていることから、年末年始の予約も順調に入っている。
		美容室（店員）	来客数の動き	・単価、来客数共に、昨年を上向き傾向が続いている。主に既存客からの紹介や、広告による来店客が増えているなど、活発な動きがみられる。
やや良くなっている	スーパー（経営者）	お客様の様子	・値打ちのある商品は少々高くても売れているなど、以前と比べて良い物が動いている。	

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
		スーパー（経理担当）	お客様の様子	・値ごろ感のある商品が活発に動いているなど、全体的には好調な動きがみられる。
		コンビニ（店長）	来客数の動き	・近隣に商業施設がオープンしたほか、サーカスが開催中であることから、来客数が増加している。
		コンビニ（店長）	来客数の動き	・客1人当たりの購買単価は横ばいであるものの、来客数が増えているため、売上が伸びている。
		衣料品専門店（営業・販売担当）	販売量の動き	・例年は年末近くになるとスーツのオーダー数が減少するが、今年は年末の遅い時期まで注文が入ってきている。
		家電量販店（企画担当）	単価の動き	・デジタル関連商品など、多くの商品で単価が下落しているが、販売量は増加傾向にある。
		スナック（経営者）	来客数の動き	・まだ景気の回復感はないものの、昨年と比べると来客数が増加傾向となっている。
		観光型ホテル（経営者）	単価の動き	・単価7千～8千円の会席料理が売れているなど、法要料理や祝い料理の単価が上がっている。
		観光型旅館（経営者）	来客数の動き	・秋にはこれまでにない落ち込みがみられたのに対し、オンシーズンを迎えた今月は、昨年の大雪の影響もなく動きは良い。
		観光型旅館（団体役員）	お客様の様子	・1人当たりの宿泊単価には、下げ止まり感がある。
		都市型ホテル（スタッフ）	来客数の動き	・今月は先行予約が例年以上に悪かったものの、宿泊では直近になってビジネス客を中心に大きく伸びているほか、宴会も直近で予約が入り、前年を上回る結果となっている。法人客、個人客共に上向き傾向であり、宴会や食事でもやや高めの物が売れ出している。
		旅行代理店（営業担当）	単価の動き	・低額商品と高額商品の二極化が顕著であるのに加え、最近では旅行の質が高ければ、以前よりも若干高額な商品を購入する客が増えている。
		タクシー運転手	それ以外	・乗車回数や乗客との会話の内容から、全体的に良くなってきた。
		タクシー運転手	来客数の動き	・昨年より暖かいこともあり、今年の忘年会シーズンは遅い時間まで人の往来がある。それに伴い、売上も昨年と比べて順調に伸びている。
	変わらない	一般小売店〔時計〕（経営者）	お客様の様子	・今月は催物が多いものの、街全体の雰囲気は良くない状況である。客との会話では、報じられている景気の良さや自分の身の回りとの差が大きいことによる不安が感じられる。
		一般小売店〔菓子〕（経営企画担当）	販売量の動き	・今月と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112.9%で、9月が91.7%となっている。今月は歳暮商戦が好調に推移しているものの、個人客ではなく、主に法人客による購入が伸びている。
		一般小売店〔精肉〕（管理担当）	お客様の様子	・個人客の動きは例年比べて活発になってきたものの、法人客による利用件数が減少している。また、今年は生の商品の動きが芳しくないなど、全体として良い状況とは言えない。
		一般小売店〔衣服〕（経営者）	販売量の動き	・暖冬の影響で冬物商材の動きが非常に悪い。また、ボーナスの増加や景気の上昇などの報道をよく耳にする、身の回りでその効果はみられない。
		一般小売店〔衣服〕（経営者）	お客様の様子	・客は買物に消極的であり、景気が良いという実感はない。
		一般小売店〔野菜〕（店長）	お客様の様子	・年末であるにもかかわらず、取引先の飲食店からの注文が昨年に比べて芳しくない。
		一般小売店〔自転車〕（店長）	それ以外	・北朝鮮への輸出がストップしていることもあり、業界では商品の流れが少し悪くなっている。販売量は安定しているものの、業界全体では在庫が増えている。
		一般小売店〔コーヒー〕（営業担当）	販売量の動き	・新規出店が続いたことで販売量が増えているものの、増加傾向は徐々に落ち着いてきている。
		一般小売店〔カメ〕（販売担当）	販売量の動き	・景気が良いと報じられているが、客はさほど良いとは感じておらず、他店と価格を比較するような言葉ばかりが目立つ。
		百貨店（売場主任）	販売量の動き	・生鮮品では販売量が増えていることから、良い方向に進んでいるものの、全体として大きく伸びているわけではない。

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（売場主任）	来客数の動き	・円安による輸入商品の値上がりに伴って販売点数が減少するなど、クリスマス商戦は前年よりも低調に推移している。また、12月に入って東日本と西日本との格差が顕著になるなかで、特に西日本では大阪地区の売上が低迷している。さらに、時計や宝飾品、美術品などの高額品の動きも悪い状況である。
		百貨店（経理担当）	お客様の様子	・歳暮商戦は11～12月トータルで前年並みとなったものの、早期割引で販売が前倒しとなり、12月は前年比で95%となっている。主力の衣料品は暖冬でコート類が動かず、ヤング、ミセス商材なども売れていない。特にクリスマス以降は販売が不振となっている。
		百貨店（経理担当）	お客様の様子	・閉店セールを実施しているが、売上に効果は余りみられない。
		百貨店（サービス担当）	お客様の様子	・今月に入ってから、紳士衣料の冬物商材のほか、保存食品の売行きが特に不振である。また、来客数も減少しているなど、前年並みの売上確保が難しい状況である。そのなかで、新発売のゲーム機への関心は高く、問い合わせ件数も多いものの、仕入数の確保に苦戦している。
		スーパー（経営者）	お客様の様子	・年末を迎えているにもかかわらず、食品に関しては必要な物以外は動かない状況である。
		スーパー（店長）	単価の動き	・客単価の上昇が続いているものの、来客数は競合店との買い回りの影響で減少傾向である。
		スーパー（店長）	来客数の動き	・商品単価は例年と余り変化はなく、必要な物以外は買わないという客の心理も変わっていない。昨年よりも気温が高めに推移している影響で、非常に厳しいクリスマス、年末商戦となっている。
		スーパー（店長）	販売量の動き	・外食やレジャーにお金がかかっていることで、クリスマス商戦にもかかわらず物販の伸びはみられない。また、衣料品についても、暖冬の影響で肌着などの動きが悪い。
		スーパー（広報担当）	販売量の動き	・気温が高めに推移しているほか、天候不順の影響で、主に冬物衣料の売行きが不調である。また、鍋物野菜などの鍋商材も不振であり、特にノロウイルスに関する報道の影響で、カキの売行きが良くない。一方、気温に左右されない健康、美容関連商品は好調である。
		コンビニ（経営者）	単価の動き	・期間限定で缶コーヒー類の値下げキャンペーンを行ったところ、客単価が若干低下しただけで、来客数は微増にとどまっている。
		衣料品専門店（経営者）	それ以外	・仕入先のメーカーの品ぞろえが少なくなっている。また、新規メーカーを数社回ったところ、小規模小売店の廃業が増えているという話を聞いた。
		乗用車販売店（経営者）	来客数の動き	・客の様子をみると、大企業と中小企業の差がはっきりしてきているほか、年末の盛り上がりを感じられない。
		乗用車販売店（経営者）	来客数の動き	・新車販売は、海外では依然として上向きであるが、国内販売では前年比でマイナスが続いている。客の間には、景気が良いという意識は少ない。
		住関連専門店（経営者）	販売量の動き	・冬物商材の出足がかなり遅く、月半ばまで前年をかなり下回る状況にあったが、月の後半になって急に売れ出したため、ほぼ前年並みの水準まで回復している。
		その他専門店〔医薬品〕（経営者）	販売量の動き	・ノロウイルスの感染が流行しているため、マスクやうがい薬のほか、塩素酸の手洗い液がよく売れている。その一方、暖冬で風邪薬や保温グッズが全く動かず、在庫を処分するために価格を下げて売っているため、利益率が低下している。
		その他専門店〔宝石〕（経営者）	お客様の様子	・12月は年間を通して一番忙しい月であるが、今年は盛り上がりには欠け、ヒット商品も少ない。客の間には、今身に着けている物を買取りに出して、新しい商品を購入する意欲はみられたものの、欲しい商品がないという状況である。
		その他専門店〔医薬品〕（店員）	来客数の動き	・今年は気温の変化が激しいことから、健康に関する客からの相談が増えている。

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 [スポーツ用品] (経理担当)	販売量の動き	・昨年の厳冬の影響で、今年は10、11月から店頭の整備を十分に行ったものの、暖冬により店頭販売が芳しくない状況である。
		その他専門店 [宝飾品] (販売担当)	販売量の動き	・展示会などの売上には、特に変化がみられない。
		一般レストラン (スタッフ)	来客数の動き	・客の入店状況をみると、歳末商戦に入っているにもかかわらず、平常月と大きな変化はない。
		観光型ホテル (経営者)	販売量の動き	・来客数の低迷が続いているほか、飲料や売店の売上といった付帯消費もかなり悪い。地区の商店街や飲食店の話を聞いても、ほとんど500円以下の低額商品しか売れていない。
		観光型旅館 (経営者)	お客様の様子	・天候に恵まれて帰省客や海のレジャー客が増えたことで、来客数が増加しているものの、客の購買意欲は高まっていない。品質が良くて価格が安く、新鮮な商品の動きだけが目立っている。
		都市型ホテル (役員)	来客数の動き	・宿泊部門はビジネス客の活発な動きで好調が続いている。宴会部門についても、小さな宴会の増加で単価は上がっていないものの、件数の増加で引き続き好調となっている。その一方、レストラン部門では来客数が減少しており、秋以降は前年並みの状況が続いていることから、全体としては3か月前と変化は無い。
		都市型ホテル (営業担当)	来客数の動き	・宿泊は、例年見込まれている団体客が前年より4件減少しているほか、個人客の動きは前年並みで団体客のマイナスをカバーできておらず、稼働率、売上共に前年比でマイナスとなっている。ただし、広告の効果もあって、クリスマスと正月の個人プランが例年になく売れており、客室単価も少しずつ上がってきている。 ・宴会は、婚礼、企業宴会、個人宴会共に前年比で減少している。特に、企業宴会は予算や人数が縮小しており、件数が増えても売上が伸びない状況である。一方、クリスマスのディナーショーは前年より売上が伸びているものの、子ども向けのチケットの動きが悪い。
		旅行代理店 (店長)	販売量の動き	・下向き傾向ではないものの、良くもない。旅行業では特に大きなイベントも開催されておらず、目立った動きはない。
		旅行代理店 (従業員)	販売量の動き	・暖冬の影響で、スキー商品の催行中止も発生している。
		旅行代理店 (広報担当)	お客様の様子	・年末年始の旅行への申込は、国内、海外共に順調に推移している。ただし、特に高額商品が売れるわけでもなく、3か月前と比べても同じような状況である。
		タクシー会社 (経営者)	お客様の様子	・年末やボーナス支給時期で、タクシーの利用が増える時期であるにもかかわらず、乗場に並ぶ客が年々少なくなってきた。街にある程度の活気はあるものの、夜になると公共交通機関が混雑している一方、タクシーを利用する客は少ない。
		通信会社 (経営者)	来客数の動き	・年末商戦の盛り上がり予想よりも小さいほか、番号ポータビリティの導入に伴う買い換えも少ない。
		競輪場 (職員)	単価の動き	・12月の客単価は15,575円と、9月の18,276円よりも低下したが、競走のグレードが異なるため一概には判断できない。場外発売の客単価を比較すると、12月は16,005円と9月の15,195円から上昇していることから、全体として大きな変化はない。
		競輪場 (職員)	来客数の動き	・入場者数、平均購買単価共に低位のまま推移しており、大きな変化はみられない。
		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	・来客数などは前年と変わらないほか、買物の内容も特には良くなっていない。
		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	・ゲームの新機種がようやく販売されたことで、ゲームを中心に販売及びレンタルのすべてが前年を上回っている。

分野	景気の現状判断	業種・職種	判断の理由	追加説明及び具体的状況の説明
やや悪くなっている		住宅販売会社（経営者）	それ以外	・ホームページを経由した問い合わせ件数がなかなか増えない。
		住宅販売会社（総務担当）	販売量の動き	・年末を迎えても、契約量は過去3か月と変わらず推移しているなど、好調が続いている。
		その他住宅〔展示場〕（従業員）	来客数の動き	・住宅展示場の来場組数は横ばいで推移しており、特に目立った動きもない。
		商店街（代表者）	販売量の動き	・来客数と客単価の悪化で、クリスマス期間中の売上は前年比80%となっている。クリスマスギフトの買物客は若年層やファミリー層が中心となっているほか、自分のための購入が増加していることもあり、購入が必ずしもイベント期間中には集中しない傾向が強まっている。
		商店街（代表者）	お客様の様子	・ボーナス支給月であるにもかかわらず、商店街ではその効果がみられない。今月上旬に商店街単位で売出しを行ったが、買物券が使われたのは主に高額商品を扱っている店や薬局であり、かなり偏った利用にとどまっている。
		一般小売店〔衣服〕（経営者）	販売量の動き	・前年に比べて、年末商戦では中級品の販売量が大幅に減少し、高級品と低級品が売れるという二極化が進んでいる。
		一般小売店〔鮮魚〕（営業担当）	来客数の動き	・12月商戦のはずが、普段の月と変化がない。特に、正月用の魚に対する注文が少ない。
		百貨店（売場主任）	お客様の様子	・暖冬の影響により、売上が前年比で6～7%減少している。客が欲しい物であれば金額に関係なく購入がみられるものの、全体的には勢いが無い。
		百貨店（売場主任）	販売量の動き	・去年は好調であった高額品や重衣料などが総じて苦戦している。ウォームビズについても、クールビズほどの盛り上がりが見られない。さらに、クリスマス商戦についても前年の売上を大幅に割り込んでいる状況である。
		百貨店（企画担当）	お客様の様子	・暖冬のほか雨が多かった影響で、ジャケットなどの冬物衣料の動きが鈍い。クリスマス商戦でも直前に定番のアクセサリが活発に動いたものの、全体としては低調に終わっている。
		百貨店（営業担当）	販売量の動き	・暖冬で毛皮やコートの売行きが昨年よりも非常に悪く、クリスマス関連の高額品のギフトも低迷している。特に、今まで好調であった高級時計の売行きが悪い。
		スーパー（企画担当）	単価の動き	・飲酒運転の取締り強化による影響で、客1人当たりの購入単価が低下している。特に、忘年会などの単価ダウンが大きく影響している。
		住関連専門店（店長）	販売量の動き	・年末セールの上昇が伸び悩んでいる。最近ではセールを待って買う客も少なくなり、必要なときにいかに安く買うかを重視する客が増えている。
		一般レストラン（経営者）	来客数の動き	・日によって来客数の動きにばらつきが出ている。
		都市型ホテル（スタッフ）	単価の動き	・来客数が減る時期であり、仮に申込があったとしても、インターネットを利用した比較的単価の安いプランが大半である。
		旅行代理店（経営者）	販売量の動き	・積雪が少なくスキー旅行の予約受付が伸びないほか、年末年始のキャンセルも出ている。また、ノロウイルスの感染が広がっている影響で、体調不良による直前の有償キャンセルも例年に比べて増えている。
		通信会社（社員）	販売量の動き	・ブロードバンドの普及が一段落したほか、デジタルテレビの購入も前年比で減少しているなど、例年と比較して年末需要に若干の低下がみられる。
		遊園地（経営者）	来客数の動き	・天候不順が続いたことで、来客数が減少している。
		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、今の時期はコンサートなどが毎日行われているが、今年は予約の入っていない日が数日みられる。
		美容室（店長）	販売量の動き	・今月の売上は前年比で2割程度減少しているものの、年間ベースでは前年並みを維持している。また、来客数が減少するなかで、様々なサービスによって固定客の客単価が上昇している。

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			
		住宅販売会社（従業員）	お客様の様子	・マンションの販売価格は確実に上昇しているものの、客がついて来ていない。			
		住宅販売会社（従業員）	お客様の様子	・11月以降、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〔情報誌〕（編集者）	来客数の動き	・秋以降の住宅需要期においても、新築マンションの販売率は低迷している。相場の先高感から物件の供給が抑制された状態であるものの、新価格といわれる物件は少しずつ市場に出てきており、マーケット価格は上昇し続けている。			
悪くなっている		百貨店（売場主任）	販売量の動き	・厳冬となった昨年の反動で防寒商品の動きが鈍いほか、アクセサリーなどのクリスマスギフトの動きも鈍い。これは当店に限った動きではなく、大阪の百貨店では同じような傾向となっている。			
		百貨店（売場担当）	販売量の動き	・前年は厳冬でコートなどの防寒衣料が売れたが、今年は気温が高く販売量が増えていない。			
企業動向関連	良く なっている	-	-	-			
		やや良く なっている	出版・印刷・同 関連産業（情報 企画担当）	受注量や販売量 の動き	・年末の駆け込み需要に加えて、今年は堺市が政令都市となったほか、市町村の合併もあったことから、印刷需要が非常に増えている。		
	変わらない		化学工業（経営者）	受注量や販売量 の動き	・徐々にではあるが、売上が落ちている得意先が減ってきており、我々中小企業にも景気回復が実感できるようになってきている。		
			金属製品製造業（経営者）	受注量や販売量 の動き	・荷動きが良いほか、受注の動きにも安定感がある。		
			電気機械器具製造業（営業担当）	受注量や販売量 の動き	・これまでは修理の依頼件数や販売数が落ち込んでいたが、12月に入ってから同業者も忙しそうにしている。		
			電気機械器具製造業（宣伝担当）	受注量や販売量 の動き	・液晶テレビの店頭価格に値ごろ感が増しており、活発な荷動きとなっている。		
			輸送業（営業所長）	受注量や販売量 の動き	・関西国際空港からの輸入貨物の配送が、大幅にはないものの、前年を上回っている。		
			不動産業（営業担当）	取引先の様子	・マンション用地、戸建用地共に価格が上がっている一方、マンションなどの賃料は横ばいか低下傾向がみられる。そういった強弱があるなかで、全体としてはやや上向き傾向が続いている。		
			経営コンサルタント	それ以外	・取引先に業績の回復がみられないほか、取引先の従業員からも景気回復の実感がないとの声が多い。しかし、今年は何の企業でも忘年会の開催が増えている感がある。		
			会計事務所（職員）	取引先の様子	・製造業を中心に、取引が活発化してきている。		
			コピーサービス業（従業員）	受注量や販売量 の動き	・不動産関連の企業から、年内の駆け込み客向けのパンフレットなどの注文が増えている。また、家電量販店からも年末商戦用の広告物の注文が増えている。家電量販店は、エアコンなどの暖房機器の売上が伸びないなか、デジタルカメラやパソコン、液晶テレビといった商品の販促を進めている。		
			その他非製造業〔民間放送〕（従業員）	受注量や販売量 の動き	・年明け以降のスポットCMに対する需要が急増している。		
			変わらない		食料品製造業（従業員）	取引先の様子	・食品業界全体では、売上が前年よりも減少した企業が多い。暖冬の影響で、例年は売れる鍋つゆなどの売上が激減しているほか、あまり気候に左右されないような食品にも売れている様子がない。
					パルプ・紙・紙加工品製造業（経営者）	取引先の様子	・例年どおり年末需要で受注量は増加しているが、年末のあいさつで取引先を訪問しても上向き傾向が感じられる企業が少ない。
金属製品製造業（総務担当）	受注価格や販売価格の動き	・資材価格の値上げ要請がますます厳しくなってきたが、販売価格は一向に上がらない。					
一般機械器具製造業（経営者）	受注量や販売量 の動き	・製鉄関連の取引先は相変わらず好調であるため、この数か月は受注や引き合い件数が好調に推移している。					
一般機械器具製造業（経営者）	受注量や販売量 の動き	・年度末を控えて受注が既に確定済みであるなど、好調な状況が続いている。					

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
		電気機械器具製造業（経営者）	それ以外	・受注量はやや安定してきているが、外注先からは厳しい声が多い。大手企業を取引先としている企業は忙しそうであるが、全体としては価格が全く合わないといった声が多い。
		その他製造業〔履物〕（団体役員）	受注量や販売量の動き	・景気の好調さが報じられているにもかかわらず、商品の動きは依然として鈍い。
		建設業（経営者）	受注量や販売量の動き	・仕事量は増えつつあるものの、価格競争は依然として厳しい。
		輸送業（営業担当）	受注量や販売量の動き	・大手荷主企業が環境問題に取り組んでおり、産業廃棄物を環流させる静脈輸送の動きが増えている。それに伴って、廃棄物の収集運搬の実績を持つ企業にとっては、受注の増加につながっている。
		金融業（支店長）	取引先の様子	・建売業者の様子をみると、土地の仕入価格の高騰により良い物件が入手できていない。
		金融業（営業担当）	取引先の様子	・建機部品製造業や自動車部品製造業などの企業は増収となっているものの、プラスチック製品製造業や建設業、スーパーなどでは減収となっている。
		不動産業（経営者）	取引先の様子	・まとまった規模の工場や倉庫用地に対する需要は、依然としておう盛である。
		新聞販売店〔広告〕（店主）	受注量や販売量の動き	・折り込み広告の動きが低調であるなか、新規読者がある程度獲得できたものの、既存の読者数も同じくらい減少している。
		広告代理店（営業担当）	受注量や販売量の動き	・広告料の動きをみると、紙媒体が不調でインターネット媒体が好調であるという状況は、依然として変わっていない。
				その他非製造業〔機械器具卸〕（経営者）
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	・11～12月は最需要期であるが、受注量は前年より10%以上減少している。今月に廃業した同業者が3～4社あるなど、大変厳しい状況である。
		金属製品製造業（管理担当）	受注量や販売量の動き	・公共事業の縮小による影響のほか、落札価格の暴落による影響が出てきている。
		金属製品製造業（営業担当）	受注価格や販売価格の動き	・素材価格などの値上がり分を、販売価格に転嫁し切れていない。
		輸送業（総務担当）	受注量や販売量の動き	・昨年よりも荷物の動きが悪くなっている。特に今月は暖冬で冬物商品などが動かず、当社の業績にも影響が出ている。
		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の受注に関する動きが悪くなっている。
悪くなっている				
雇用関連	良くなっている	職業安定所（職員）	求人数の動き	・大阪の新規求人数は前年比で53か月連続の増加となっているほか、主要産業別にみても、建設業を除くすべての産業で前年を上回っている。全体では1けた台の伸びにとどまっているものの、飲食店や宿泊業、情報通信業のほか、2業種で2けた台の伸びを示している。
		学校〔大学〕（就職担当）	周辺企業の様子	・4回生の就職活動も終盤となっているが、中小零細企業はまだ採用活動を継続している。学内企業セミナーへの参加希望企業も多く、依然として採用意欲は高い。
	変わらない	人材派遣会社（経営者）	求人数の動き	・例年どおり、今月の前半は来年度に向けた受注活動で忙しかったが、中旬以降は比較的落ち着いた動きとなっている。一方、価格については依然として上昇がみられず、厳しい状況が続いている。
		新聞社〔求人広告〕（担当者）	雇用形態の様子	・依然として正社員募集は低調に推移している。年末を控えてパート、アルバイトの求人が目立つなど、依然として企業は人手不足をパート、アルバイトで手当てしている。
		新聞社〔求人広告〕（営業担当）	求職者数の動き	・ビジネスホテルの新築ラッシュにより、大阪市ではホテル清掃要員の求人募集を出してもなかなか集まらない。また、ノロウイルスの感染の流行により、病院内の清掃要員の求人にも応募が集まらなくなっている。
		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。

分野	景気の現状判断	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）	採用者数の動き	・荷動きが堅調な運輸業の年末特需などを追い風に、求人数が高止まりする一方、求職者数が大きく落ち込んでいる。業種や職種に関するミスマッチなどで採用数の伸びも鈍化するなど、雇用環境の回復感が乏しくなりつつある。
		職業安定所（職員）	求人数の動き	・求職者数に減少傾向が続いている一方、求人数は11、12月と2か月連続で前年を下回っているなど、増加傾向から減少傾向に転じている。
		職業安定所（職員）	求人数の動き	・前月には動きに陰りがみられた一般求人数も、今月は高止まりしている。賃金の見直しや、年齢、資格要件の緩和といった条件の見直しも進んでいるなど、好調な状態が続いている。
	やや悪くなっている	民間職業紹介機関（職員）	求人数の動き	・久しぶりに日雇求人数が前年比でマイナスに転じている。
	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	任関連専門店（営業担当）	来客数の動き	・客単価が上昇している。
		一般レストラン（店長）	来客数の動き	・今年はまだ積雪もなく、客足は活発に動いている。昨年に比べるとずいぶん来客数が増加している。
	やや良くなっている	商店街（代表者）	販売量の動き	・相変わらず景気は期待通りとはいかないが、歳末の福引の景品が前年比で110%出ている。
		百貨店（販売促進担当）	来客数の動き	・来客数をみると、ここ数か月で少しずつ増えており、昨年の同時期と対比しても2～3%程度は増加している。
		百貨店（売場担当）	来客数の動き	・12月に入っても暖かく、冬物コートが心配されたが、最近はファッションとして羽織る人が増えたのか、昨年はショートコートを購入された客が今年はロングコートを購入するなど動きは良かった。
		スーパー（店長）	単価の動き	・この半年以上、売上は前年比105～107%と上昇している。特に来客数・客単価は103～105%と伸び続けている。
		スーパー（店長）	販売量の動き	・気温に対応した価格力強化策が成功した。このため一品単価は低下したが、買上点数が増加した。
		スーパー（店長）	来客数の動き	・客単価・買上点数共に、以前よりかなり上がってきている。良い傾向にある。
		コンビニ（エリア担当）	来客数の動き	・今月は、来客数が前年比100.3%とわずかながら前年比で増加し、売上も前年比をクリアしている。3か月前は客数前年比が97.3%となっていたから、客が戻って来ている状況にある。
		コンビニ（エリア担当）	競争相手の様子	・地域に店舗がオープンしたり、新店舗が建築中であったり積極的な様子が見取れる。
		コンビニ（エリア担当）	来客数の動き	・今月は来客数が前年比で107%から108%と、前月、前々月と比べても更に伸びている。去年は厳冬と雪で来ることができなかった客が今年は来店している。
		コンビニ（エリア担当）	販売量の動き	・クリスマス商戦は天候にも恵まれ、デコレーションケーキを中心に良い状況で、前年比をクリアした。1年でみれば売上が前年を上回った月が8か月、下回った月が4か月、トータルでは前年比微増で終了しそうである。
		コンビニ（エリア担当）	販売量の動き	・コンビニ各社の売上をみると、各社とも前年比で改善傾向にある。
		家電量販店（店長）	販売量の動き	・地上デジタル放送の追い風を受け、薄型テレビ・DVDが良く販売できている。ただし、その分競争が激化し、価格が低下している。
		家電量販店（店員）	販売量の動き	・地上デジタル放送が始まって以来、客の購買意欲が向上している。
一般レストラン（経営者）	来客数の動き	・先月に引き続いてかにフェア、鍋物が好調で客単価、来客数、売上等、全てで前年実績を上回っている。特に夜間、深夜の来客数が増えている。		
観光型ホテル（経理総務担当）	販売量の動き	・12月の宴会売上は前年比200%と好調であり、その内、忘年会が前年比180%と大幅に増加した。近隣の大企業を中心に、景気の回復感が見受けられる。ただし、地元の中小企業は、まだまだ厳しいようである。		

分野	景気の現状判断	業種・職種	判断の理由	追加説明及び具体的状況の説明
		都市型ホテル（従業員）	単価の動き	・レストラン全般に、高単価商品の注文が増加しており、個人所得が少し上向きになっているのかも知れない。
		都市型ホテル（総務担当）	単価の動き	・一般宴会及び婚礼においては、若干だが客単価は上昇傾向にある。また客の言動、動向にもそのように感じられ、高額商品（ディナーショー、おせち等）の販売も徐々にではあるが実績が上がってきている。
		タクシー運転手	来客数の動き	・天候のせい、日中の客は動きが良かった。また、忘年会の客も多く、全体的には少し伸びている。
		タクシー運転手	単価の動き	・今年は暖冬ということもあり、昼間の利用はあまり変化がなかったが、夜間の利用客が全体の売上を押し上げた。また、広島市では夜間イルミネーションを実施しておりその効果も出ている。
		通信会社（社員）	販売量の動き	・3か月前と比べて来客数がやや増加している。
		通信会社（販売企画担当）	販売量の動き	・新商品の投入、及び冬の商戦期を迎え市場が活性化している。
		テーマパーク（業務担当）	来客数の動き	・秋の行楽シーズンから引き続いて実施した催しが、今月に入ってからも例年にない暖かな日が続いたことと重なり、好調であった。
		テーマパーク（広報担当）	来客数の動き	・昨年に比べて天気が良かったことが大きく、12月の来客数は大幅に増加した。
		競艇場（職員）	販売量の動き	・今月中旬から開催した全国発売のレースで、発売金額が伸びた。
		設計事務所（経営者）	販売量の動き	・民間工事で、リフォームの契約件数が少し増加している。
	変わらない	一般小売店〔紙類〕（経営者）	来客数の動き	・12月の来客数の動きが悪く、それに伴い売上も減少している。
		一般小売店〔印章〕（営業担当）	お客様の様子	・駅周辺において、年末らしい人通りや活気がないように感じられる。
		百貨店（営業担当）	販売量の動き	・歳暮の売上は、前年比で95%となった。暖冬及びノロウイルスの影響で、生鮮食品の売上も悪い。防寒衣料品も不振であったが、装飾品・宝石・時計類および軽衣料の売上は好調であった。その結果、全体的には前年以上の売上となり、消費は底堅いものがある。
		百貨店（販売促進担当）	お客様の様子	・天候の差異が大きな12月商戦となった。この天候は集客面ではプラス要因となったが、前年活発に動いたブーツ、防寒衣料等には大きなマイナスとなった。紳士、婦人共にコートは低迷しており、結果的に客単価は低下した。来客増が売上増につながってこない。
		百貨店（売場担当）	販売量の動き	・昨年の12月は厳しい寒さで防寒ものを中心に大きく売上を伸ばしたが、今年については現在暖冬が続いており、ヤングアパレル関連の好調さはあるものの、手袋、ファーといった防寒アイテムが不振で、全体では厳しい状況となった。
		百貨店（売場担当）	単価の動き	・お歳暮の売上は昨年と変わらなかった。
		百貨店（購買担当）	お客様の様子	・中旬まで寒かったのでウールやダウンなどコートやセーターなどの重衣料が良く出ていたが、暖冬に戻ると売れなくなった。ただし食品関係ではクリスマスケーキやおせちなどのイベント用の品が、家庭で家族と過ごしたいという傾向が強まったせい、例年以上に良く出ている。
		スーパー（店長）	単価の動き	・来客数は前年と同じだが、競争の激化で客単価が低下している。その分、買上点数の伸びがあれば良いが、客は必要な物しか購入しない。
		スーパー（店長）	来客数の動き	・ここ数か月来客数が前年比95%前後で推移しており、客の購買意欲も上向いていない。
		スーパー（経理担当）	来客数の動き	・昨年に比べ雪が少なく暖冬なので、来客数は前年比で増加している。
		コンビニ（エリア担当）	販売量の動き	・月初めは良かったが、中旬くらいから買上点数が落ちてきた。年末にどれだけ盛り返すかが問題だが、なかなか難しい。
		コンビニ（エリア担当）	販売量の動き	・買上点数は4～5%ダウンしているが、飲酒運転の問題でアルコールの売上が伸びている。トータルでは、客単価に変化はない。また、年末商材のお歳暮・クリスマスケーキ等は前年比でダウンしている。

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 (販売促進担当)	来客数の動き	・昨年在過去最高の12月だったので、それに比べると若干落ちるが、やっと寒くなってきたのでアウターが動き始めた。しかしながら、まだまだアウターよりインナーの方が売上も伸びている。日中は暖かいので、日中の客は少ない。
		家電量販店(店長)	単価の動き	・当社の競合店が年明けに近隣に出店予定で、そのため買い控え傾向が見受けられる。
		家電量販店(予算担当)	販売量の動き	・単純に前年同月比で比較すると減少傾向であるが、昨年12月は例年にない低温のため、季節商材を中心に大きく伸張している。その影響を除外すれば、大まかな傾向としては緩やかに回復を続けている。
		自動車備品販売店(経営者)	販売量の動き	・暖冬の影響もあり季節商材の動きが期待よりかなり悪く、来客数も減っており集客用品等の売上也伸び悩んでいる。ナビゲーション等の高額品の動きも悪く、例年の「年末」の動きが見られない。
		住関連専門店 (広告企画担当)	お客様の様子	・客を限定したイベントを行っても、慎重な客が多くお金を使うことをためらっている方が非常に多い。
		その他専門店 [時計](経営者)	販売量の動き	・店の売上云々より先に都市間競争に負けている。また、観光客の閑散期に入り、おみやげ品の売上が減少している。
		その他専門店 [布地](経営者)	販売量の動き	・低単価のものが中心に動いていて、高単価のもの動きはほとんどない。
		観光型ホテル (スタッフ)	お客様の様子	・行楽シーズンも終了して、客の動きも横ばい傾向にある。師走の忙しさもあまり感じない。
		タクシー運転手	お客様の様子	・昨年と比べて、企業・個人共に大きな変化は無かった。
		タクシー運転手	販売量の動き	・判断材料となる売上高は、この前年比100%と全く変わらなかった。
		タクシー運転手	販売量の動き	・やや悪い状態が継続している。イベント等に期待していても今のところ、空振りになっている。
		通信会社(総務担当)	販売量の動き	・都市部はブロードバンド需要が堅調に伸びているようではあるが、山口県内においては需要が低調である。
		通信会社(総務担当)	お客様の様子	・年末キャンペーン等により前月に比べ契約獲得は増加したが、前年12月の水準には達していない。
		テーマパーク (財務担当)	来客数の動き	・クリスマスイベント期間の前半は天候の影響もあり、前年を下回る結果となったが、後半は大体前年並で推移した。天候による影響が大きいためわかりづらいが、景気の変化はあまり感じられなかった。
		ゴルフ場(営業担当)	お客様の様子	・県内来場者は3か月前と比べ変動もなく例年どおりの来客数であるが、客の取り合いで価格ダウンはまだ続いており、全体的に内容が多少悪くても安い所に行く傾向は変わらない。
		美容室(経営者)	競争相手の様子	・例年なら12月は3か月前と比べて売上が良いはずなのに、店が増えたのと、安売りの店が現れ出したために今年はそうでもない。同業者からも同じような声が聞かれる。
		美容室(経営者)	来客数の動き	・年末にしては例年に比べて客が少ない。
		住宅販売会社 (従業員)	販売量の動き	・受注件数においては若干伸びたが、受注金額においては、若干落ちている状態であり、販売全体としては、変わっていない状態である。
	やや悪くなっている	商店街(代表者)	来客数の動き	・昨年の年末に比べて、1人当たりの購買額が下がっている。大きいお金(1万円札)があまり動かない。
		商店街(代表者)	お客様の様子	・暖冬のために売上が非常に悪い。2~3カ月は良くなったかと思ったがそれも吹き飛んでしまったような感がある。少子化の影響をものも受けて、客からも「いる物を、いる時に、いるだけ」と言う傾向がありありと見て取れる。
		商店街(代表者)	来客数の動き	・一年前に商店街で火事があって以来、人通りがほとんどなくなっている。
		一般小売店 [靴](経営者)	単価の動き	・季節の先取りではなく、いる時に買おうという客の価格設定が非常に低くなっている。

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
		百貨店（営業担当）	お客様の様子	・前年品不足で今年品ぞろえを充実させたコートが、暖冬のため、ウール製品を除いて苦戦している。月末にはプレクリアランスを実施するが、客の動きはみられない。
		百貨店（売場担当）	販売量の動き	・12月18日の週から手袋、マフラー、ミセスブーツなど防寒アイテムが紳士を中心に大苦戦している。暖冬の傾向の数字がはっきりしてきた。クリスマス商戦も曜日の並びによる不利な状況と、期待していたブランドバッグが前年割れし、盛り上がりのない状況で終わってしまった。
		百貨店（販売担当）	お客様の様子	・暖冬の影響もあるが、例年12月に実施される割引セールでも、売上・来客数共に苦戦であった。
		スーパー（店長）	単価の動き	・2～3か月前に比べて買上点数で2%減少した。特に野菜は、気温の影響で一品単価・買上点数が低迷している。また水産部門ではカキの風評被害等で魚介類が前年比65%の売上と苦戦している。
		スーパー（店長）	販売量の動き	・客数は前年をキープしたが、気温が高かった事、ノロウイルス騒ぎの影響でカキを中心とした海産生鮮品の売上が50%以下に落ち込んだことから、客単価が大幅に落ち込んだ。
		スーパー（総務担当）	単価の動き	・新規競合店の影響もあると思うが、客単価が3%ほど低下した。暖冬の影響が年末商材の動きも悪い。ただし、クリスマスケーキの売上は前年比7%上昇となった。
		スーパー（財務担当）	競争相手の様子	・競合店の出店が続いているため、価格競争が激しくなっている。
		衣料品専門店（経営者）	来客数の動き	・クリスマスイベントの景品が去年の3分の2も出なかった。
		衣料品専門店（地域ブロック長）	販売量の動き	・暖冬で気温の低下がなく、重衣料である防寒物を中心に売行きが悪い状態が続いている。
		乗用車販売店（経営者）	販売量の動き	・自動車業界は全てについて前年比大幅ダウンの状態が続いている。今年1年も前年比をクリアできない状況のなかで、軽四輪車はますます活発な動きをみせている。
		乗用車販売店（統括）	販売量の動き	・前年と比較してみると、来客数は減少しており、販売台数も減少している。商談をしても、客が決断されず延期となる場合が多い。
		乗用車販売店（統括）	お客様の様子	・イベント事も多い時期であるのに、動き自体が少ない。また客単価も低い。
		一般レストラン（店長）	来客数の動き	・夜の集客大幅なダウンで忘年会の予約獲得も前年を大幅に割れている。
		スナック（経営者）	競争相手の様子	・飲酒運転取締りの強化で商売は打撃を受けている。代行運転の料金も強気で安くならず、飲み代より、交通費の方が高つくこともあるようで、以前のように上司と部下と一緒に飲みに来ることがなくなった。
		都市型ホテル（経営者）	来客数の動き	・12月に入り、来客数の落ち込みが予想を上回っている。
		都市型ホテル（スタッフ）	来客数の動き	・宴会場やレストランでは利用件数は前年並みであるが、人数が減少しており、全体的に売上が減少している。宿泊も客単価が低下しており厳しい状況が続いている。
		旅行代理店（経営者）	単価の動き	・1～3月はまだ受注が十分に入っていない。受注状況は昨年よりやや悪いという現状である。一番困っていることは、競争激化による単価の低下で利益がかなり減少していることである。売上は105%くらいになっても、利益が低下するのは非常に大きな打撃である。
	悪くなっている	商店街（代表者）	お客様の様子	・忘年会の景品の売上が数量・単価共に、相当ダウンしている。
		商店街（代表者）	販売量の動き	・例年師走ともなれば街が活気づいてくるのだが、今年は逆に冷え込んでいる。量販店で人の多い店があるかもしれないが、松江の町は全体的に冷え込んでいる。
		一般小売店〔茶〕（経営者）	販売量の動き	・客の様子からして、とても財布のひもが固い。やはり先行きが見えず、不安があるのだろう。
		乗用車販売店（サービス担当）	販売量の動き	・ますます悪くなっているようである。新車購入の話が全然拾えないので手掛かりさえつかめないのが実情である。前年の85%ぐらいの売上実績である。

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
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）	受注量や販売量の動き	・主要販売先が正月も休まず稼働するとの事で、在庫も増やす方向となっている。
		電気機械器具製造業（総務担当）	受注量や販売量の動き	・携帯関連は一段落しているが、デジタル家電及び液晶テレビが年末商戦で好調な売行きとなり、自動車関連の好調維持とともに、安定した受注推移となっている。
		金融業（業界情報担当）	取引先の様子	・国内需要は依然として低調だが、為替の円安も寄与し、主力車種の輸出が一段と好調となっている。生産はフル操業を持続中で原材料費上昇分の製品価格への転嫁も順調に進み、収益面も引き続き改善している。
		広告代理店（営業担当）	取引先の様子	・新聞の正月版でU・Iターンをターゲットにした求人特集を企画したところ、なんと約10年ぶりに1ページが求人広告で埋まった。金額は高くはないが、クライアントに求人意欲が出てきていることは大歓迎である。
		会計事務所（職員）	取引先の様子	・自動車関連の製造業が好調で、設備投資を前向きに検討しているところも幾つかある。ただ、工作機械は需要が増しており、発注してから納品までに10か月近くかかることもあるので、早めに注文をしないと決算までに間に合わない状態にある。
	変わらない	鉄鋼業（総務担当）	受注量や販売量の動き	・月間の粗鋼生産量が夏以降、連続して高水準にある。国内外の需要が堅調であることがうかがえる。
		鉄鋼業（総務担当）	受注価格や販売価格の動き	・原材料の引き続き高騰により、コスト高となっている反面、販売価格にすぐには転嫁できず、収益圧迫要因となっている。
		金属製品製造業（総務担当）	受注量や販売量の動き	・受注量は高水準で、工場はフル操業である。納期対応に追われた今年1年間であった。
		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により、国内向け製品の売上は減少しているが、北米を中心とした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	・相変わらず客からの受注は減らず、むしろ年明けには増える見通しであり、売上は上向いている。
		輸送用機械器具製造業（経理担当）	受注量や販売量の動き	・現地生産向け製品が生産調整のためか激減し、好調な国内生産と相殺となり、景況感としては横ばいとなった。
		輸送用機械器具製造業（総務担当）	受注量や販売量の動き	・受注量・受注価格共に横ばいの状態が続いている。原材料等の調達価格も高止まりのままであり、年末資金調達についても金利負担増など厳しい状態が続いている。
		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	・受注数は変わらず、あっても低価格商品が多い。
輸送業（営業担当）		取引先の様子	・ノロウイルスの報道の影響で、カキ業者の出荷量が大幅に減少している。	
通信業（営業企画担当）		受注量や販売量の動き	・法人向け通信サービスの受注量は、専用線からの移行が主体であるVPNが伸びず、やや停滞気味である。個人・家庭向けFTTH活用サービスの企業利用が増える傾向もあって、本来の法人サービスは苦戦している。	
やや悪く なっている	金融業（営業担当）	取引先の様子	・仕事の絶対量が少ないのは相変わらずである。そのなかで、取引先間の競争が非常に激しくなっている。	
	食料品製造業（総務担当）	受注価格や販売価格の動き	・ここ数年の傾向をみても、売上は若干減少している。特に固定費が多く掛かり、利益が上がっていない。	
	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	・大口案件の生産が一段落し、生産量減となった。年末年始需要も落込み分をカバーしきれない。	
	通信業（支社長）	受注量や販売量の動き	・光電話は伸びてはいるが、このところ鈍化している。他の商品も思うように伸びていない。	
	不動産業（総務担当）	それ以外	・来客数が減少している。	

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	
	悪くなっている	農林水産業（従業者）	それ以外	・今月度と3か月前を比較すると、沖合底引網・大中型巻き網船が増加したため、水揚数量で824tの増加、水揚金額では2510万円の増加となったが、前年比では水揚数量で1272tの減少、率では54.0%となった。水揚金額でも4660万円の減少、率では92.0%である。この理由は大中型巻き網船・小型イカ釣り船が減少したためである。	
雇用関連	良くなっている やや良くなっている	-	-	-	
		人材派遣会社（営業担当）	求人数の動き	・短期の販売促進やプロモーションスタッフの依頼も多いが、長期事務求人の案件が多くなってきている。実際に就業を開始した求職者も例年に比べ1割程度多くなっている。売手市場により、自社での採用が困難になり、その代替要員として派遣を利用することが増えている。	
		求人情報誌制作会社（担当者）	採用者数の動き	・採用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	・サービス業からの求人増により新規求人が増加した。また、新規求職者も増加傾向にあるが、在職者の求職活動が影響している。	
		民間職業紹介機関（職員）	採用者数の動き	・例年になく採用辞退者の数が増え、特にここ数か月間において顕著であった。1人の求職者が受ける内定の数が増えている。	
			学校〔短期大学〕（就職担当）	求人数の動き	・追加の求人があり、求人数は増加傾向にある。
	変わらない		人材派遣会社（支店長）	周辺企業の様子	・現状は変わらない。小売業界の伸びが厳しく、思ったほどの伸びが無いとクライアントより話があった。
			人材派遣会社（担当者）	雇用形態の様子	・正社員としての雇用が伸びてきているとはいえ、地方の中小企業では相変わらずパート採用も多く見受けられる。人材確保という点での危機感はあるが、地方の中小企業まで影響するには困難な点も多い。
			求人情報誌制作会社（支店長）	求人数の動き	・求人数は高位安定している。
			新聞社〔求人広告〕（担当者）	周辺企業の様子	・新卒の採用はやや上向いているようだが、それ以外の広告出稿などの動きが鈍い。
			職業安定所（職員）	求人数の動き	・求人は、看護師増員や新規事業開始により医療・福祉業での増加が目立ったほか、年末に向けてのアルバイト求人も多数あり、全体としては若干増加した。
			職業安定所（職員）	求人数の動き	・新規求人は前年比で減少しているが、大手化学メーカーにおける工場設備の増設等に伴い、下請企業からの求人は増加している。
			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前年度よりわずかに上回っているものの、求職者も在職者を中心に増加しており、求人倍率も昨年と変わらず、景気が良くなったという感覚はない。卸売・小売業、サービス業など身近な業種で求人数が減少している。
	民間職業紹介機関（職員）	雇用形態の様子	・連結売上600億円の企業において、正社員の退職補充なのに「契約社員」での求人が発生した。正規雇用の増加にはなかなか結び付かない。		
	やや悪くなっている	-	-	-	
	悪くなっている	-	-	-	

9. 四国（地域別調査機関：四国経済連合会）

（-：回答が存在しない、：主だった回答等が存在しない）

分野	景気の現状判断	業種・職種	判断の理由	追加説明及び具体的状況の説明
家計動向関連	良くなっている やや良くなっている			
		一般小売店〔酒〕（販売担当）	販売量の動き	・ボージョレーヌーボーの航空便の過剰在庫を前出しするのが精一杯で、シャンパーニュ、スパークリングワインの販売促進にまで手が回らなかったが、12月は3か月前と比較して売上は増加している。
		観光名所（職員）	来客数の動き	・入場者数がだんだん増加している。
		ゴルフ場（従業員）	来客数の動き	・今月は前年と比較して、来客数の動きが良くなっている。

分野	景気の現状判断	業種・職種	判断の理由	追加説明及び具体的状況の説明
	変わらない	商店街（代表者）	競争相手の様子	・ 各店舗の動向は良いが、競合店の出店が相次いでいる。ただ、どこも決定打は持っていない。
		一般小売店〔生花〕（経営者）	競争相手の様子	・ 年末の売出し期間中に雨が降ったことや、12月31日が日曜日であったことから、かなり売上が減少している。他店をみてもかなり苦戦をしている。
		百貨店（営業担当）	それ以外	・ 前年同月に比べ来客数は大幅な増加となったが、売上高は若干の増加で推移している。衣料、雑貨、食品、お歳暮などは、総じて前年割れとなる厳しい状態である。
		スーパー（店長）	単価の動き	・ 客単価が下落し、それに伴い、買物点数も減少傾向にある。必要な物以外は買わないという傾向になっている。
		スーパー（店長）	それ以外	・ ゆず、そばなどの冬至関係の商品の動きは例年並みかやや悪く、クリスマス関係の商品は例年並みであり、お歳暮は例年より悪い。
		スーパー（財務担当）	単価の動き	・ 依然として、消費者の価格に対する反応は厳しいが、最近、客の平均単価が徐々に上がっている。
		スーパー（統括担当）	単価の動き	・ 来客数は前年比103%程度であるが、単価は96%程度になっている。
		コンビニ（経営者）	販売量の動き	・ 売上高は3か月前と比較して、ほぼ横ばいで推移している。
		コンビニ（エリア担当）	単価の動き	・ 11月は客の購入意欲がなく心配をしていたが、12月は例年どおりのボーナスが支給されたこともあり、来客数、客単価は例年並みの動きを取り戻している。しかし、今後もコンビニの競争は、ますます激しくなるため、厳しい状況は変わらない。
		家電量販店（営業担当）	販売量の動き	・ 暖冬の影響により、来客数が減少している。その中で、テレビ、クリーナーなどの商品の販売量は前年より10%程度増加したが、その他の商品については軒並み前年を下回っている。特に、パソコン、音響機器の商品については、新製品待ちもあり、大幅に減少している。
		乗用車販売店（従業員）	販売量の動き	・ 先月に引き続き新車効果がなく、計画していた販売量は確保できていない。それに加え、客が購入を決定する期間が長引く傾向にある。
		乗用車販売店（管理担当）	販売量の動き	・ 12月であるのに来客数は少なく、成約にいたるケースも少ない。
		その他専門店〔CD〕（店員）	販売量の動き	・ 商品ジャンルにより、売れているものとそうでないものがはっきり分かれているが、トータルで見ると前年並みの結果になっている。
		一般レストラン（経営者）	来客数の動き	・ 12月であるのに、宴会の予約が少ない。
		観光型旅館（経営者）	来客数の動き	・ 今年の夏から良くなり始め、8～11月は順調であった。12月は忘年会は良いが、宿泊関係があまり良くなく、横ばいである。
		タクシー運転手	単価の動き	・ 期待していたほどでもなく、単価も客数も伸び悩んでいる。
		タクシー運転手	お客様の様子	・ 今月は忘年会に期待していたが、週末の金・土曜日のうち忙しい日は3日間だけで、平日は平常の月と変わらず、前年の売上と比較すると25%低下している。
		美容室（経営者）	お客様の様子	・ 3か月前と比べると、若干、売上は増加したが、前年同月と比較すると横ばいである。平成18年度の年間売上予想と昨年度の売上実績との比較でも0.5%程度の微増でほとんど変化がない。
		住宅販売会社（従業員）	販売量の動き	・ 長期の住宅ローン金利も大きく変わっていないため、客の動きに焦りも見られず、商談件数、受注量についても動きはあまりない。
		その他住宅（住宅ローンセンター）	お客様の様子	・ 今までと同じく、景気が良くなったから、良くなるから商品の購入を考えたというのではなく、どうしても必要になったから購入することになったという客がほとんどであるため、景気にはほとんど変化がない。
	やや悪くなっている	商店街（代表者）	それ以外	・ まちづくり3法が改正されても、1万㎡以下の量販店の進出が止まらない。ここ1～2年にかけてオーバーストア現象の弊害がピークに達する可能性がある。

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		
		商店街（代表者）	来客数の動き	・12月の冬物商戦は前半は良かったが、後半は、売上が一番上昇する時期にかなり来客数が減少し、売上も悪くなっている。特にクリスマス前、冬休みになってから来客数の動きが悪く、暖冬の影響もあり、売上也かなり低下している。		
		一般小売店〔乾物〕（店員）	販売量の動き	・お歳暮の売上がかなりのウェイトを占めているが、客がお歳暮をしなくなってきており、毎年、売上が減少している。		
		百貨店（売場担当）	販売量の動き	・暖冬の影響も大きいですが、衣料品だけでなく全般的に売上が低迷している。		
		スーパー（予算担当）	販売量の動き	・暖冬の影響で、コート・セーター類の販売量が伸びていない。また、クリスマス商戦もクリスマスイヴが日曜日のため、少し盛り上がり欠けている。		
		衣料品専門店（経営者）	お客様の様子	・来客数は増加しているが、セール待ちの下見の客が多く、実売に結び付いていない。売上は前年同期比で約7%減少している。		
		衣料品専門店（経営者）	販売量の動き	・昨年は、気温が低く防寒衣料が売れたが、今年は高額商品は売れているが、暖冬であるため一般防寒衣料、特にレディースのジーンズの落ち込みが大きく、全体的に大きく足を引っ張っている。		
		乗用車販売店（従業員）	販売量の動き	・新車の販売台数が、前年比でかなり減少している。		
		乗用車販売店（営業担当）	販売量の動き	・10月と12月に新型車を発売したため、販売台数の増加を見込んでいたが、新型車の効果は全くない。		
		都市型ホテル（経営者）	来客数の動き	・館内のレストランでは、ノロウイルスの食中毒感染による外食を手控える動きに影響を受けている。		
		通信会社（支店長）	販売量の動き	・クリスマス、年末商戦において販売が低調である。		
		設計事務所（職員）	競争相手の様子	・生き残りをかけた競争は依然として変わらないが、廃業する業者も現れており、年度末へ向けて、一段と受注環境が厳しくなっている。		
		企業 動向 関連	悪くなっている	一般小売店〔酒類〕（経営者）	販売量の動き	・飲食店店主から、忘年会の予約状況が悪いとの声が聞かれる。
			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	・年末のあいさつを兼ねて毎日、担当をしている客への訪問を続けているが、2～3年前に比べて今年は事務所に活気があり、マネージャー層と話していても、景気の良い話や来年に向けての話題が多く聞かれる。		
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	・西日本エリアでの建設用クレーンの高稼働に変化は見られない。年末に向けて稼働率は更に高くなる。		
	一般機械器具製造業（経理担当）		受注量や販売量の動き	・今年の特徴は、東海地区を中心に関東から中国地区まで、自動車や鉄鋼関係の受注が堅調であったことである。		
	輸送業（支店長）		受注量や販売量の動き	・年末の荷動きにある程度期待していたが、動きが好調だったのは、3日程度だけであった。		
	輸送業（役員）		受注量や販売量の動き	・取引先の設備投資などによる増産から、受注量が拡大に向かうことを期待しているが、勢いが感じられない。		
	公認会計士		取引先の様子	・今月の決算内容を見てみると、前年比でマイナスの企業が多く、試算表も、収入・利益共に伸びていない。		
やや悪くなっている	木材木製品製造業（経営者）		受注価格や販売価格の動き	・原料素材の高騰及び副資材の値上がり部分の単価への転嫁ができていない。年末年始を迎えて、受注量も落ち込んでいる。		
	電気機械器具製造業（経営者）		受注量や販売量の動き	・例年は、暮れになると工場が止まり、新設又は補修など設備の入替えがあるが、今年は非常に少ない。景気の良い会社でも、経費節減のために補修などしないため、非常に厳しい。		
	建設業（経営者）		受注価格や販売価格の動き	・競争激化のため、受注価格がますます低下している。		
	通信業（支店長）		それ以外	・販売数は伸びているものの、純増数が伸び悩んでいる。		
悪くなっている	建設業（総務担当）		受注量や販売量の動き	・受注残高の前年割れが続いており、回復のめどが立たない。		
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	求人情報誌製作会社（編集者）	求人数の動き	・通常の企業に加えて医療関連や有限会社などの小規模企業でもネット採用への理解が高まってきたため、やや受注が伸びている。
		求人情報誌製作会社（従業員）	周辺企業の様子	・新たな企業や商店、業種、業態の参入などの計画が聞こえてきており、雇用状況にも大いに刺激となっている。
	変わらない	人材派遣会社（支店長）	求人数の動き	・前年と比べると、求人数、求職者数共に横ばいである。
		新聞社〔求人広告〕（担当者）	周辺企業の様子	・忘年会シーズンにもかかわらずタクシーの乗車率は悪く、町の人出も少ない。商店の売出しも、マス媒体を使って広範囲の客を獲得しようというよりもチラシなどエリアを限定できる媒体を使って経費を抑えている。
		職業安定所（職員）	雇用形態の様子	・新規求人数は前年比で増加しているものの、そのうち正規労働者の求人の割合は減少している。トータルでみると、以前に比べてあまり変わっていない。
		学校〔大学〕（就職担当）	採用者数の動き	・採用者数は停滞とも言えないが、数字の伸びは遅々たる状態である。
	やや悪くなっている	人材派遣会社（支店長）	求職者数の動き	・求職者は、先月よりも大幅に減少している。直接雇用の動きが正規、非正規共に増えてきており、派遣業界にとっては非常に厳しい状況である。
		職業安定所（職員）	採用者数の動き	・採用者数が前年より2割程度減少している。
	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）	単価の動き	・お歳暮ギフトは好調に推移しているが、売行きの良い商品は4～5万円代の品物と1万円代前半の品物に分かれており、格差が出ている。	
		商店街（代表者）	販売量の動き	・12月は気候が安定したことで来街者が増え、売上は前年を上回った。	
	やや良くなっている	一般小売店〔生花〕（経営者）	来客数の動き	・お歳暮ギフトの需要が伸びている。	
		コンビニ（販売促進担当）	販売量の動き	・量販店、コンビニエンスストア、ローカルスーパーともに前年比2%上昇しており、クリスマスケーキの店頭販売も好調であった。	
		住関連専門店（店長）	お客様の様子	・1人当たりの買上点数が増えており、客単価も1,500円台から2,000円台に上昇した。	
		スナック（経営者）	来客数の動き	・グループ客が増え、来客数が増加した。	
		観光型ホテル（経営者）	来客数の動き	・来客数が増えており、景気は良くなっている。	
		観光型ホテル（スタッフ）	販売量の動き	・12月の婚礼件数は例年20数件であるが、今年は30件を超え、過去最高の件数であった。また、売上が対前年20%以上伸びている。おせち料理は通常15日過ぎから予約が盛んになるが、今年は12月10日で完売した。	
		観光型ホテル（営業担当）	来客数の動き	・宿泊客数は横ばいであるが、婚礼や宴会の来客数が前年比40%増と大幅に増加した。	
		都市型ホテル（スタッフ）	来客数の動き	・市内への入込客数が増加しており、市内ホテルの稼働率がアップしている。	
		タクシー運転手	来客数の動き	・忘年会やボーナス時期で、昼夜ともに客の動きが良かった。特に夜は、忘年会関係で車が足りないという時間帯もあった。	
		通信会社（管理担当）	販売量の動き	・依然として、販売量が好調である。	
		通信会社（企画担当）	販売量の動き	・販売施策の変更により、販売量がやや増加傾向にある。	
		変わらない	商店街（組合職員）	来客数の動き	・歳末の売出しとイベントを行ったが、売上が昨年並みを維持した店は少なく、全体的に大幅ダウンとなった。歳末売出しの効果が薄れつつあり、商店街は大変な状況にある。
			商店街（代表者）	来客数の動き	・客の動きが少しあったが、暖冬のため衣料品の動きが鈍い。
一般小売店〔鮮魚〕（店員）	お客様の様子		・来客数が増えず、客単価も低下しており厳しい状況である。		

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
		一般小売店 〔茶〕(販売・事務)	単価の動き	・来客数は横ばいであるが、客単価は低下傾向である。
		百貨店(営業担当)	販売量の動き	・昨年の反動で重衣料関係が苦戦している。一部の高額品やレジャー商品、ゲーム機等の電化製品の需要は高いが、全体的に動きは鈍い。
		百貨店(営業担当)	お客様の様子	・気候の影響で紳士・婦人衣料品の動きは鈍く、雑貨も伸び悩んでいる。一方、子ども衣料は好調であった。お歳暮ギフトは前年並みを確保し、ギフト通販、コンビニ受注ギフトなど利便性の良いものが好調であった。
		百貨店(販売促進担当)	お客様の様子	・暖冬の影響により、防寒衣料が大苦戦している。またクリスマス商戦も直前の日並びが悪く、売上が前年比で大幅ダウンとなった。
		百貨店(売場担当)	販売量の動き	・暖冬により冬物衣料、防寒用品の動きが鈍かった。
		百貨店(営業企画担当)	販売量の動き	・昨年の厳冬の反動もあり、ファッション性の高い商品は好調であるが、防寒具類が低迷している。前半の仕掛けは好調に推移したものの、実需の大きいクリスマス商戦は厳しい結果となった。
		百貨店(売場担当)	販売量の動き	・来客数は、ほぼ前年並みとなった。紳士服のコートは不調であったが、ジャケット類は好調に推移した。一方、婦人服ではコートは好調であったが、ジャケット類は不調であった。またギフト類は前年並みで推移しているが、客単価はやや低下している。
		スーパー(店長)	来客数の動き	・客は安売り日に集中して来店しており、その日の来客数、売上は増加傾向にあるが、それ以外の日は非常に厳しい。特に日曜日の落ち込みが大きい。
		スーパー(店長)	販売量の動き	・相次ぐ競合店の出店や暖冬の影響により、衣料品の販売量が極端に落ち込んでいる。
		スーパー(総務担当)	単価の動き	・客単価は2、3ポイント上がっているが、来客数は1、2%程度減少しており、総じてほぼ前年並みである。
		衣料品専門店(店員)	お客様の様子	・流行のものは寒さに関係なく売れるが、ニットなど定番商品は暖冬の影響でなかなか売れなかった。
		乗用車販売店(販売担当)	販売量の動き	・来客数はほとんど変わらないが、販売量はやや下降気味である。
		その他専門店 〔コーヒー豆〕 (経営者)	来客数の動き	・客単価はあまり変わらないが、来客数は増加している。
		その他専門店 〔ガソリンスタンド〕 (統括)	販売量の動き	・燃料油の小売価格がやや低下傾向となってきた。暖房用の灯油などは順調に推移しているが、暖冬の分だけやや減少気味である。
		高級レストラン (スタッフ)	来客数の動き	・忘年会シーズンで客室は満席になるが、1件当たりの人数は減少している。客単価は上がっているが、売上は減少している。
		都市型ホテル (副支配人)	販売量の動き	・来客数は増えているが、客単価は伸び悩んでいる。
		タクシー運転手	お客様の様子	・客の動きは一時期より良くなったが、財布のひもが非常に固く、必要なもの以外には金を払わない傾向にある。
		通信会社(業務担当)	来客数の動き	・12月はボーナス商戦でキャンペーンもあったが、平日の来客数の減少は顕著であった。また週末の来客数は多いが、大手量販店のにぎわいほどはない。
		観光名所(職員)	来客数の動き	・暖冬により、観光施設の来客数は多かった。
	やや悪くなっている	商店街(代表者)	お客様の様子	・これまで空き店舗はなかったが、ここ数か月数間は空き店舗が埋まらない状況である。特に、衣料品関係が厳しくなっており、郊外の大型商業施設の影響である。
		商店街(代表者)	競争相手の様子	・郊外の大型店に客が流れ、商店街に来る客は少ない。
		商店街(代表者)	来客数の動き	・商店街に来街者が少なく、歳末商戦が全く盛り上がっていない。
		百貨店(売場主任)	お客様の様子	・好調であったコートの動きが悪くなり、全体でも売上が苦戦している。
		百貨店(営業担当)	お客様の様子	・暖冬により、紳士・婦人共に衣料品で大苦戦を強いられている。

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
		百貨店（営業担当）	単価の動き	・食料品関係は販売量は多いが、高額品の動きは鈍い。
		百貨店（業務担当）	お客様の様子	・購買意欲が明らかに低下しており、コーディネート販売並びに関連商材の販売もほとんど効果なく、必要のある商品を吟味して購入する客が非常に多い。
		スーパー（経営者）	販売量の動き	・販売量が少量化しており、客単価、売上が低下している。
		スーパー（店長）	単価の動き	・競合店の出店が相次いでおり、既存店舗、特に小型店が厳しい。
		スーパー（店長）	販売量の動き	・暖冬の影響で冬物衣料がほとんど売れず、衣料品の売上が前年比79.1%であった。食料品ではクリスマス商品の菓子も前年比80%程度と苦戦しており、全体的には前年比93%程度で推移している。
		スーパー（店長）	販売量の動き	・寒さが長続きしない状態があり、インテリア関係の商品と衣料品の売上がなかなか上がらない。
		スーパー（店長）	販売量の動き	・お歳暮ギフトの販売量が会社関係、法人関係で減少している。また衣料品、特に肌着、寝具、アウトウェアが大幅に前年割れしており、大幅な販売量の低下につながった。
		スーパー（企画担当）	来客数の動き	・暖冬であるため鍋物・ホット商材の動きが非常に悪い。また直近にオープンしたショッピングセンター等競合店の影響が大きく、来客数の減少が大きい。カードポイントサービス倍増販促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。また、年初から営業する店舗も多くなり、年末3日間の来客数、売上は年々減収傾向である。
		スーパー（経理担当）	販売量の動き	・暖冬により、冬物商材の動きがかなり鈍い。スライス肉、鍋物商材、冬物衣料など大幅に前年を割っている。
		コンビニ（エリア担当）	単価の動き	・12月初旬から買上点数が急激に下がっており、客単価も減少している。クリスマス商戦も動きは鈍く、前年を大きく下回った。
		衣料品専門店（店員）	販売量の動き	・暖冬により厚手の衣類の動きが悪く、なかなか買上点数が伸びなかった。
		衣料品専門店（総務担当）	販売量の動き	・ヤング婦人服は前年を上回ったが、ミセス婦人服は前年割れである。全体的に、暖冬により重衣料、コートが売れていない。呉服、着物の売上も前年割れであるが、貴金属は中高級品が好調で、前年より大幅に増加となっている。
		家電量販店（店員）	お客様の様子	・地上デジタル放送開始の反応が鈍い。消費者の収入は目減りしたままで、購入意欲が上がっていない。
		乗用車販売店（管理担当）	お客様の様子	・ガソリンの高止まりにより、車の買い控えがあり、新車の単価も昨年に比べ大幅に下がっており、利益率は低くなっている。販売台数も前年割れとなっており、来場者数はある程度確保できて、なかなか受注に結び付かない。
		住関連専門店（経営者）	来客数の動き	・大物家具の動きが悪く、来客数も今年は特に良くない。
		高級レストラン（経営者）	競争相手の様子	・忘年会のピークである週末に予約がなく、休業している店も何軒もあった。
		一般レストラン（スタッフ）	単価の動き	・納品業者等の販売量を聞いてもかなり下がっており、悪くなっている。
		その他飲食〔居酒屋〕（店長）	お客様の様子	・来客数は減少傾向にあり、今までになく苦しい年であった。
		旅行代理店（従業員）	来客数の動き	・秋の好調さの反動で、動きが鈍かった。
		タクシー運転手	お客様の様子	・県外客が少なく昼間の動きは悪く、夜も昨年に比べると悪い。
悪くなっている		商店街（代表者）	来客数の動き	・九州一の売場面積を持つ大型商業施設が開店し、客がそちらに流れ商店街は厳しい状況であった。
		百貨店（営業担当）	お客様の様子	・暖冬により、衣料品の中でも防寒関連の動きは鈍かった。若い世代はファッションという切り口で防寒関連の動きも良かったが、年齢の高い層の衣料品は非常に悪かった。クリスマスギフトも減少傾向にあり、すべてが厳しい状況である。
		百貨店（販売促進担当）	販売量の動き	・近郊に大型商業施設がオープンし、来客数、売上高ともに大幅に減少している。
		衣料品専門店	販売量の動き	・暖冬で来客数も減り、販売量も減っている。

分野	景気の現状判断	業種・職種	判断の理由	追加説明及び具体的状況の説明
		衣料品専門店（店長）	お客様の様子	・暖冬により、冬物衣料の動きが悪い。商店街では12月初め抽選券付き売出しをしたが、客の反応は鈍かった。
		乗用車販売店（従業員）	販売量の動き	・契約台数が前年を大きく下回り、大変苦戦している。
		一般レストラン（スタッフ）	それ以外	・客の飲酒運転の意識が高まり、忘年会シーズンであるが客は減少している。
		タクシー運転手	来客数の動き	・売上は前年比5～10%ほどマイナスとなっている。昼間の動きは前年並みであり、夜の動きが極端に悪い。
企業 動向 関連	良くなっている	-	-	-
	やや良くなっている	農林水産業（経営者）	受注量や販売量の動き	・今月は特殊需要により、前年比100%であった。暖冬のせいもあり、鍋物需要が少し弱かった。
		農林水産業（従業員）	受注価格や販売価格の動き	・需要期ということもあり、順調に動いている。
		家具製造業（従業員）	受注量や販売量の動き	・オフィス業界の需要期に向け、増産在庫も久しぶりに増えている。年度末を迎える3月までの受注見込みが増えている証拠である。
		一般機械器具製造業（経営者）	受注量や販売量の動き	・一時的に受注量が増加した。納期対応ができず、断るような状況である。
		電気機械器具製造業（経営者）	受注量や販売量の動き	・半導体の動きが非常に盛んになってきた。新潟、東北地方、中部地方からの引き合いも増えた。受注量の動きがあり、稼働益に効果が出ている。全般的に4か月くらい非常にいい傾向が続いている。
		金融業（営業職 渉外係）	取引先の様子	・年末年始に向け、企業の資金需要が非常に盛んになっている。設備投資の意欲も高まっており、若干景気回復しつつある。
		経営コンサルタント	受注量や販売量の動き	・暖冬により、衣料品等を中心に売上が伸び悩んでおり、飲食関係もかなり昨年と比べて悪い。
		その他サービス業〔物品リース〕（役員）	受注量や販売量の動き	・着実に契約額が伸びており、前年比で増加傾向にある。
	変わらない	電気機械器具製造業（経営者）	取引先の様子	・半導体リードフレーム、コネクタ関係等、電子部品金型関連は安定はしている。
		輸送業（従業員）	受注量や販売量の動き	・同じ業界でも売れているメーカーの商品は荷動きが良いが、そうでないところは前月と変わらない。全体的には通常より少し増え、問屋及び2次店がストックを抱えないような状況がますます進んでいる。
		通信業	受注価格や販売価格の動き	・受注量が多いが、利益がほとんど見込めない受注を断っている物件もある。また同業の中には断りきれず赤字となっている物件もある。
		新聞社（広告）	受注量や販売量の動き	・新聞広告の動きが悪く、テレビや他の媒体が特段良いとの話も聞かない。
	やや悪くなっている	繊維工業（営業担当）	競争相手の様子	・基本的には受注は増えておらず、暖冬のため追加の注文も望めない。
		建設業（総務担当）	受注価格や販売価格の動き	・今年4月ごろ1,200円程度であった型枠用のコンクリートパネルが現在1,600円台まだ高まっている。また、数量の確保が難しくなっているため、工事に影響が出そうである。
		輸送業（総務担当）	受注量や販売量の動き	・衣料品、食料品等主な商品の荷動きが悪かった。
		金融業（調査担当）	取引先の様子	・資金需要が低迷している。融資の伸びが不動産・金融などに偏っている。
	悪くなっている	経営コンサルタント	取引先の様子	・酒類関係において年末商品、ギフト商品の売行きが鈍い。特に高額商品が売れていない。
雇用 関連	良くなっている	職業安定所（職員）	雇用形態の様子	・新規求職者は減少傾向にあるが、よりよい労働条件の職場を求め、在職者の求職者が増加している。また、求人が増加しており、中でも正社員の募集が増加している。
		民間職業紹介機関（支店長）	求人数の動き	・求人数が前年比10%以上プラスのまま推移している。一部に供給難を生じる職種が出始めた。
	やや良くなっている	職業安定所（職員）	雇用形態の様子	・有効求人倍率は1.04倍と6か月連続1倍台を続けているが、若干全国平均より低い。しかしながら正規求人割合は全国平均より高く、前月より伸びている。新規求人の中で正規職員の求人の比率が全国より高いため、雇用の質が良くなっている。
	変わらない	人材派遣会社（社員）	周辺企業の様子	・受注件数は順調に伸びているが、受注先の会社に多忙感を感じない。

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
		新聞社〔求人広告〕(担当者)	周辺企業の様子	・年末年始であるが、暖冬により流通関連の動きが鈍い。
		職業安定所(職員)	求人数の動き	・求人倍率は、3か月連続で0.6倍台で推移しており、大きな変動はない。
		職業安定所(職員)	それ以外	・雇用保険適用事業所が減少傾向にあるが、起業して数年の企業の廃業が目立っている。
		学校〔専門学校〕(就職担当)	求人数の動き	・前年に比べ求人の発生の時期がやや早まっている。
		学校〔大学〕(就職担当者)	求人数の動き	・2007年3月卒業予定者(大学4年生)向けの求人票受理件数は減少しているが、2008年3月卒業予定者(現3年生)向け求人情報の件数が増加してきた。
	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	・大手同業他社の進出もあり、当社への求人依頼が減少傾向にあるのに加え、市場全体の求人社数も減少傾向にある。
		職業安定所(職員)	それ以外	・建設業で営業不振による解雇や廃業、事業縮小が続いている。また今月は建設業のほか、飲食業での店舗閉鎖が目立っている。
		悪くなっている		

11. 沖縄(地域別調査機関:(財)南西地域産業活性化センター)

(- : 回答が存在しない、 : 主だった回答等が存在しない)

分野	景気の現状判断	業種・職種	判断の理由	追加説明及び具体的状況の説明
家計 動向 関連	良くなっている	-	-	-
	やや良くなっている	コンビニ(経営者)	単価の動き	・中年の男性客が増えているので、客単価が高くなっている。売上は前年同月比104%と伸びている。
	変わらない	一般小売店〔鞆・袋物〕(経営者)	客の様子	・客が増えている。以前よりも、現金ではなくクレジットカードを使っての買物が増えている。
		コンビニ(エリア担当)	客の様子	・客単価は前年並みで推移しているものの、来客数減が売上減に直結している。要因の1つとして飲酒運転取締り強化がある。これにより酒の売上が前年を大きく下回り、販売構成比も1%近く落ちている。総菜等の売上も比例して落ちている。この傾向が今月顕著に表れている。
		家電量販店(従業員)	客の様子	・景気の良さそうな客もいるが、大方の客の財布のひもは固く、状況はかなり厳しいと言わざるを得ない。
		通信会社(サービス担当)	客の様子	・新聞等で景気の回復は怪しいと報道されているので、物を見極めて購入する客が多くなっている。
		観光名所(職員)	来客数の動き	・施設利用者数は、3か月前の2006年9月は前年同月比で113.9%であった。今月も24日現在で110%ほどと高い伸びとなっている。沖縄への入域観光客も修学旅行を中心に前年同月より増加している見込みである。来園者は、修学旅行、一般団体、家族連れが中心である。
		その他のサービス〔レンタカー〕(営業担当)	来客数の動き	・前年に比べて、予約件数が115%と旅行代理店からの送客数が好調に伸びている。特に年末年始の入込が良い。
	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	・売上高は前年同月比75%である。来客数は例年並みだが低価格商品の購入者が多いため客単価が前年より500円ほど下落している。それが売上減少の要因である。
		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。前年の反動が大きく、冬物防寒衣料が苦戦している。コート等は前年の半分しか売上が伸びていない。また、実用衣料として紳士、子供服の苦戦も大きく、前年同月比で10~13%減少している。
その他専門店〔楽器〕(経営者)		販売量の動き	・売上が前年より大きく下回っている。観光客が多い割に、売上に反映されない。	
その他飲食〔居酒屋〕(経営者)		来客数の動き	・2006年は10~12月とも例年より10~15%来客数が減少している。特に12月は例年なら10日以降は忘年会などで満席状態が続くところが、今年は平日全く駄目で週末集中型になっている。一杯飲んで帰るといような客が取締り強化で平日の飲食を控えている。	

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
		観光型ホテル (総支配人)	販売量の動き	・単価を下げ販売量の獲得を図るが、宿泊客数・単価とも前年同月比で5%減少している。飲食部門・パンケット等も5%減少している。競合施設の増加に伴い、限られたマーケットのシェア獲得が激化している。
	悪くなっている	スーパー(企画担当)	販売量の動き	・今年は前年に比べると気温が高く、主力の鍋物商材等の季節メニューの動きが鈍く、厳しい状況が月初から続いている。3か月前は全店舗とも前年の売上を上回り好調に推移していたが、今月は前年の実績を下回る店舗が半数近くもあり、景気は悪くなっている。全社合計の売上でも、前年同月比が6~9%ポイント程度下回る見込みである。
企業 動向 関連	良くなっている	-	-	-
	やや良くなっている	会計事務所(所長)	取引先の様子	・取引先の状況が明るく、活気がある。
	変わらない	輸送業(営業・運営担当)	受注量や販売量の動き	・クリスマス商戦・年末商戦において業務受注量が増加しているものの、例年どおりの季節的な要素であり景気回復とは言い難い。燃料費についても若干値下がりはしているが、まだまだ流動的である。
		通信業(営業担当)	受注価格や販売価格の動き	・法人系ではネットワークの見直しに伴う回線増はあるものの、廉価なサービスが主流である。消費者向け光インターネットサービスでは、サンクスキャンペーンを組んでいるが、他社との競合が激しく期待したほどには受注は伸びない。
		コピー業(代表者)	受注量や販売量の動き	・例年どおり良くない月である。12月の受注目標金額に対し、実質74%にとどまっている。最近では目標金額に達しない月が続いている。
	やや悪くなっている			
悪くなっている	-	-	-	
雇用 関連	良くなっている	-	-	-
	やや良くなっている	求人情報誌製作会社(営業担当)	採用者数の動き	・年末の時期は採用が決まりにくい傾向が見受けられるなか、今年は例年より採用数が増加している。
	変わらない	学校[専門学校](就職担当)	求人数の動き	・求人数自体は伸びているものの特段に増加しているということではなく、例年と同じくらいの数値である。
		学校[大学](就職担当)	採用者数の動き	・中小企業が大部分を占めている沖縄での大卒の採用には、やや一服感がみられる。本土のような、景況感から来る大幅な採用の動きは無い。
	やや悪くなっている	職業安定所(職員)	求人数の動き	・製造業の求人は、請負業者からの求人が減ったこともあり大幅に減少している。ただし、輸送用機械器具製造業では直接雇用するようになっている。
	悪くなっている	-	-	-