

・景気の現状に対する判断理由等

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

1. 北海道（地域別調査機関：（株）北海道二十一世紀総合研究所）

（-：回答が存在しない、：主だった回答等が存在しない）

分野	景気の現状判断	業種・職種	判断の理由	追加説明及び具体的状況の説明	
家計 動向 関連	良くなっている	-	-	-	
	やや良くなっている	家電量販店（店員）	販売量の動き	・12月商戦が近いということで商品全体に動きがみられる。中でも薄型テレビは販売台数が前年より伸びている。	
		乗用車販売店（営業担当）	販売量の動き	・前年に比べて販売量が多い。来客数も前年より増えている。	
		その他専門店【医薬品】（経営者）	販売量の動き	・医薬品業界も値上げラッシュがあり、買いだめのような消費行動がみられる。また、例年よりもインフルエンザや風邪が流行していることから、関連商品が売れている。	
		旅行代理店（従業員）	販売量の動き	・年末年始の旅行の申込が昨年よりも増えている。	
		住宅販売会社（従業員）	お客様の様子	・今後予測される消費税率引上げに対する反応が意外に強く、税率上昇前に住宅を買おうという客が増えてきたように感じる。	
	変わらない	商店街（代表者）	お客様の様子	・11月は防寒衣料の最盛期であるが、前半は気温の高さから客の購買が少なかった。中旬以降の冷え込みで一時的に売上は増えたが、下旬に入るとバーゲン待ちの客がみられるようになり、数字が今一つ伸びきらない。	
		百貨店（売場主任）	お客様の様子	・気温が高いことの影響で、相変わらずコート、ジャケット等の動きが鈍い。客は、まだ商品を買おうという状況にはなっておらず、様子を見ているという状態である。	
		スーパー（企画担当）	お客様の様子	・原油価格高騰の影響に伴うガソリン、暖房用灯油の大幅値上げが家計を直撃しており、消費に大きな影響を与えている。	
		スーパー（役員）	単価の動き	・過去3か月、売上に大きな変化はないまま推移している。客単価や1人当たりの平均買上点数も大きな変化は無く、前年比103%前後で推移している。	
		高級レストラン（スタッフ）	来客数の動き	・週末の客の入込は、前年を15%ほど上回っており、待ち時間も長くなっている。一方、ディナーについては前年を5%下回っており、月全体で見ると来客数はほぼ横ばいとなっている。ただ、メニュー改訂の影響もあるのか、客単価は前年を7%上回り、健闘している。	
		高級レストラン（スタッフ）	お客様の様子	・3連休がある月は厳しいこともあり、夕食が前年並み、昼食が前年から30%のダウンとなった。食品や灯油の値上げも響いているようで、すすきの高級店では、売上が悪いことから従業員を早めに帰すと聞いている。地方は閑散としており、特に大量降雪のあった旭川周辺では客足が遠のいたという話を聞いた。	
		スナック（経営者）	来客数の動き	・9～10月は繁華街への客足が遠のいており、前年と比べて売上がかなり落ち込んでいたが、11月は前年並みの売上となった。	
		旅行代理店（従業員）	お客様の様子	・ボーナス前のせい、客の動きが鈍く、景気が上向いている様子はみられない。	
		タクシー運転手	来客数の動き	・例年11月は、初雪とともにタクシーの利用が増えてくるが、今年は初雪が例年よりも遅かったこと、また全般的に暖かい日が多く、雪の日が少ないことなどから、例年よりもタクシーの利用が少ない。	
		タクシー運転手	お客様の様子	・降雪期に入ることから需要の増加を見込んでいたが、12月の灯油代の大幅な値上げを控え、客は極力無駄な出費を控えているようであり、実車率が上がってこない。	
		やや悪くなっている	商店街（代表者）	販売量の動き	・客の低単価志向は強く、商品の動きは横ばい傾向にある。現況においては、販売量の増加は期待できない。

分野	景気の現状判断	業種・職種	判断の理由	追加説明及び具体的状況の説明
		商店街（代表者）	お客様の様子	・冬物衣料のシーズンに入り、本来なら動きが良くなるはずだが、灯油やガソリンの値上がりに加えて、各種製品の値上がり傾向がみられることから、客が購買に慎重になっている。
		商店街（代表者）	お客様の様子	・客の選択が更にシビアになっており、より安い物を選ぶようになっている。
		一般小売店 〔酒〕（経営者）	販売量の動き	・原油高の影響で灯油やガソリン、食品など様々な分野で値上げが行われており、冬を迎える消費者に心理的、経済的圧迫感を与えている。我々の業界は消費者が可処分所得を向けることで成り立っているため、どうしても消費が減退していく情勢にある。
		百貨店（売場主任）	お客様の様子	・客単価が低下しているほか、週末の家族客が非常に減っている。特に30～40代の客の減少が目立っている。
		百貨店（販売促進担当）	販売量の動き	・冬を前にして、灯油価格の上昇や食料品などの相次ぐ値上げが消費マインドを低下させている。ファッション売場では単品での購買が増えており、コーディネートアイテムを勧めてももう1品がなかなか売れない。価格弾力性の小さい高額品も例外ではない。
		スーパー（店長）	販売量の動き	・先月よりは若干良かったものの、3か月前と比較すると依然として低迷している。
		コンビニ（エリア担当）	単価の動き	・単価が低下しており、安売り商品ばかりが売れている。また各カテゴリーにおいて高価格の商品が軒並み売れないという傾向もみられる。
		コンビニ（エリア担当）	単価の動き	・来客数は前年並みで推移しているが、消費者の買い控えが目立っており、単価が継続して低下している。
		コンビニ（エリア担当）	お客様の様子	・来客数は前年並みだが、客単価が低下している。客は特売商品の価格に非常に敏感であり、安い商品を狙って購入しているようである。
		衣料品専門店（店長）	販売量の動き	・灯油の値上がりが大分響いているのか、催事等でも客の動きは決して良くはない。来客数も大きく落ち込んでいる。
		家電量販店（地区統括部長）	販売量の動き	・10月からの地方都市での地上デジタル放送の開始に伴い、薄型テレビ等のデジタル家電の需要増加を期待していたが、結果は前年から5%のアップにとどまっている。一方、白物家電はここ半年ほど、前年を大きく下回っており、全体としては前年を下回っている。
		乗用車販売店（従業員）	販売量の動き	・ガソリン等の値上がりの影響から、車の維持費が増加しており、台替えに結び付かなくなっている。
		その他専門店 〔ガソリンスタンド〕（経営者）	単価の動き	・原油価格の急騰により、石油製品の価格が高騰している。
		観光型ホテル（経営者）	来客数の動き	・来道客数の減少を受けて、道外からの団体客の集客が落ち込んでいる。道内客は依然として回復しておらず、特に企業の観楓会などは大きく減少している。
		観光型ホテル（経営者）	来客数の動き	・前年に比べて来客数がやや減少している。その中身をみると、個人客は安定的に推移しているが、団体客、とりわけ国内客が目立って減っている。
		観光型ホテル（スタッフ）	単価の動き	・北海道観光の動向をみると、札幌、旭川方面では観光客が前年を上回っているが、地方の動きが悪く、全体としては観光客が減少している。また、観光客数の減少を補うための価格ありきの営業政策により、消費単価の伸び悩みがみられており、売上を維持するのが精一杯の状況である。
		旅行代理店（従業員）	販売量の動き	・10月から販売量の増えない状況が続いている。景気が安定しないことから、先行きに不安を持っている客が積極的に動かない様子がうかがえる。
		タクシー運転手	販売量の動き	・運賃収入が下げ止まらない。
		美容室（経営者）	販売量の動き	・関連商品の売上が前年よりも1割程度下がっており、必要な物以外は購入しないという雰囲気を感じられる。
		設計事務所（所長）	お客様の様子	・厳寒期を控えての灯油やガソリンの値上がりで、客が生活の先行きに不安感を感じていることをひしひしと感じる。

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	高級レストラン (スタッフ)	来客数の動き	・前月同様、来客数は前年から10%ほど減少している。市内全体で利用客の減少が目立っており、12月に向けての利用控えなのか、判断がつかない。客単価を上昇させることで、どうにか売上は保っているものの、食材の高騰や消耗品の値上げも控えており、収支バランスの悪化が懸念される状態にある。
		スナック(経営者)	来客数の動き	・11月は過去最低の来客数であった。周りの飲食店からも同様の話を聞いている。
		美容室(経営者)	来客数の動き	・9～11月と来客数が前年から10%近く減少している。
		設計事務所(職員)	それ以外	・あまりの仕事量の少なさにより、他社との競争が厳しくなっており、価格や取引秩序のようなものが失われ始めている。
		住宅販売会社 (経営者)	来客数の動き	・モデルハウスへの来場者が極端に減っている。
		住宅販売会社 (従業員)	販売量の動き	・戸建志向の低下や金融機関からの借入条件の悪化、建築基準法の改正に伴う建築確認申請の遅れなどが経営に大きく響いている。
		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 (団体役員)	受注量や販売量の動き	・消費者の海外商品に対する敬遠感の高まりから、国内の原材料使用による商品にシフトしており、当地の食品製造業は年末受注を含め、状況がやや良くなってきた。	
	出版・印刷・同 関連産業(役員)	受注量や販売量の動き	・首都圏からの商談がこれまで以上に多くなりつつある。	
変わらない	輸送業(営業担 当)	取引先の様子	・大半の取引先の生産に大きな変化は出ていない。飼料工場は、越冬用玉ねぎと生乳増量対策で出荷状況が良く、原料価格の高騰という要因を除くと順調である。	
	司法書士	取引先の様子	・不動産取引関連については、依然として低調であり、回復するような要因は見当たらない。	
	その他非製造業 [鋼材卸売] (従業員)	受注量や販売量の動き	・回復の兆しも見えない状況である。来年2～3月以降の工事量の復活に期待しているものの、特定企業のみ回復となる可能性も高く、楽観できる状態にない。	
やや悪く なっている	家具製造業(経 営者)	受注量や販売量の動き	・原油価格高騰の影響により、様々な物が高くなりつつあることや、建築基準法の改正による住宅着工数の減少が家具市場にも悪影響を与えている。	
	輸送業(経営 者)	取引先の様子	・燃油価格の高騰が続いているが、3か月前と比べると非常にシビアな状況となっている。	
	輸送業(支店 長)	取引先の様子	・建築基準法の改正による建築確認申請の遅れが問題となっているほか、個人住宅においては銀行からの融資不調により、住宅を建てられないケースが続発している。道内大手ハウジングメーカーの中には、銀行の審査を通るのは10人のうち2～3人というところも出てきている。銀行の審査基準が厳格化しているということもあるが、それだけ道内企業、従業員の状況が厳しくなっているということであり、今後も景況感が更に悪化すると見込まれる。	
	通信業(営業担 当)	取引先の様子	・取引先から受注がやや低調との話を聞く機会が増えた。取引先の状況をみると、社内的には経費削減を進めている一方で、客先からは価格低下要求が強まっているようである。	
	金融業(企画担 当)	それ以外	・設備投資は、自動車関連工場の新増設やホテル、オフィスの建設で増加している。しかし住宅着工の大幅な減少や、原材料価格の上昇が企業収益にマイナスとなっている。個人消費も、所得環境の厳しさに加え、ガソリン価格や灯油価格の高騰で家計の防衛意識が強まっており、停滞している。総じて景気は幾分後退している。	
	広告代理店(従 業員)	取引先の様子	・地場のカード会社の経営破たん、地元経済界の重鎮である会社社長の急逝等、景気が落ち込むマイナス要因が相次いだ。	
	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	・新たな案件が出てこない。トラブルの応援のような話ばかりで先につながるような話が少ない。	

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
		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	・建設工事が減少しており、更にこれに運動して価格競争が厳しくなっている。
		その他サービス業〔建設機械リース〕（支店長）	取引先の様子	・取引先の様子をみると、燃料高騰を始めとしたコストの増加を吸収しきれていない様子であり、設備投資にまで手が回らない状況にある。
	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	学校〔大学〕（就職担当）	求職者数の動き	・北海道の地場企業の採用は厳しい状況にある。ただ、関東や中部の企業においては、北海道支店や札幌支店といった支店での採用も行われており、そのような企業の求人動向は好調である。
	変わらない	求人情報誌制作会社（編集者）	それ以外	・求人広告に反応するのは年配者が多くなる傾向があり、18～25歳の求職者の応募率が減少している。地域の若年労働力が減少しつつあるのが気になる状況である。
		職業安定所（職員）	求人数の動き	・有効求人倍率は8か月連続で前年を上回っているが、10月の倍率は0.49倍と依然として低水準である。
		職業安定所（職員）	求人数の動き	・新規求人数は、前月比0.5%減、前年比1.6%減となっており、ほぼ横ばいで推移しているが、新規求職者数は3か月連続して減少しており、前年比2.9%減となった。求職者数は前年並みとなっているものの、求人数は前年を3.7%下回っている。
		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12か月連続して減少している。
	やや悪くなっている	人材派遣会社（社員）	求人数の動き	・年末に向け、例年であれば販売促進関係の派遣依頼がピークを迎えるが、今年は発注側の経費が削られているようで、例年より派遣の依頼が少ない。
		人材派遣会社（社員）	採用者数の動き	・仕事の依頼はあるものの、なかなか採用までに結びつかない。また、直接雇用の傾向があるものの、賃金が抑えられている。
		新聞社〔求人広告〕（担当者）	求人数の動き	・20日現在の状況であるが、前年比で2割近く求人数が減っている。
		職業安定所（職員）	求人数の動き	・新規求人が減少傾向にあり、有効求人倍率は4か月連続で前年を下回っている。
	悪くなっている			

2. 東北（地域別調査機関：（財）東北開発研究センター）

（-：回答が存在しない、：主だった回答等が存在しない）

分野	景気の現状判断	業種・職種	判断の理由	追加説明及び具体的状況の説明
家計 動向 関連	良くなっている	家電量販店（店長）	来客数の動き	・乗客数の増加とともに、大型商品の動きも良くなっている。全体的ににぎわいが出てきており、景気は上向きになってきている。
	やや良くなっている	コンビニ（経営者）	販売量の動き	・前年比で客単価は100%と伸び悩んでいるが、買上点数は107%、売上は104%、来客数が103%と改善している。例年、8、9月と比べると売上が落ち込む時期であるにもかかわらず、本年はだいぶ盛り返している。
		衣料品専門店（店長）	来客数の動き	・ビジネス衣料は商品本位で購入する客層が主体であり安定していることに加え、カジュアル衣料についても品ぞろえの豊富さが認知されるようになり、来客数、買上客数などが増えている。
		家電量販店（店長）	販売量の動き	・地上デジタル放送の試験放送が始まったこと、寒さが到来したことにより、映像関係、暖房関係の商品の動きが良くなっている。
		乗用車販売店（経営者）	販売量の動き	・自動車販売では東京モーターショーの効果がみられ、来場促進から販売につながるケースが出てきた。整備関連も早めの降雪により需要が増えている。
		その他専門店〔靴〕（経営者）	販売量の動き	・例年より早い積雪で、冬物の実用品がよく売れている。

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
変わらない		観光型ホテル（経営者）	来客数の動き	・観光シーズンと忘年会シーズンの端境期に当たるが、本年はリニューアル効果もあって来客数は順調に伸びている。ただし、1人当たりの消費単価は低く、売上はそれほど伸びていない。なお、客層は建設関係の団体が目に付く。
		住宅販売会社（従業員）	販売量の動き	・長期管理客からの受注が始まっている。
	商店街（代表者）	お客様の様子	・10、11月と冬の訪れを感じる寒い日が多く、衣料品を中心に冬物関連商品が好調で、1年1か月ぶりに売上高が前年同月を上回った。しかしながら、景気が良くなっているというレベルには達していない。	
	一般小売店〔書籍〕（経営者）	単価の動き	・ドラマ化、映画化されたコミックや文庫などの低単価商品の動きはまずまずであるが、専門書など学術的な分野の苦戦が目立っている。	
	一般小売店〔カメラ〕（店長）	販売量の動き	・カメラの販売関係は新製品の発売もあり順調であるが、写真プリントは例年より受注が少なくなっており、トータルでは前年並みである。	
	百貨店（経営者）	販売量の動き	・秋物からコート、ブーツ、マフラーといった冬物に移行する時期であるが、中旬までは暖かい日が多く動きが鈍かった。降雪もあり、やや動きがみえたが、それ以降はまた暖かくなり、売上はそれほど伸びていない。	
	百貨店（売場担当）	単価の動き	・客は必要に迫られなければ買わないといった様子で、例えば冬物商材（防寒アイテム）で言えば気温が10度を下回ってからやっと購買意欲がわく、という具合である。また、値段に対して非常にシビアであり、どのブランドの店舗でも色々と比較し、悩み抜いており、即決する客は少ない。	
	百貨店（経営者）	お客様の様子	・来客数の減少は無いが、まとめ買いは少なく、買い控えをしている様子がみられる。ただし、気温の低下、降雪により、冬物に動きが出てきており、総体的に大きな変化はみられない。	
	スーパー（経営者）	来客数の動き	・既存店の来客数は安定的に推移している。	
	コンビニ（経営者）	販売量の動き	・売上は前月比で116%となっているが、毎年恒例のボージョレーヌーボーの貢献が大きく、それを除けば引き続き厳しい状況が続いている。	
	コンビニ（エリア担当）	来客数の動き	・客単価は2～3%の改善がみられるようになってきているものの、来客数が依然として前年実績に満たない状況が続いている。	
	コンビニ（エリア担当）	お客様の様子	・例えば、ボージョレーヌーボーの売行きが前年を大きく下回り、在庫が余っているなど、客は無駄なことに出費しないという傾向がみられる。	
	衣料品専門店（店長）	来客数の動き	・近隣の競合店が完全閉店したことにより来客数が10%程度伸びているものの、それ以外には何も改善していない。	
	乗用車販売店（経営者）	お客様の様子	・新規客、固定客共に来客数は前年と比べ悪くないが、来店してもお金を落としていく機会が少なく、売れるのはサービス価格のタイヤ交換のみということが多い。スタッドレスタイヤも今年は全く売れていない。	
	乗用車販売店（従業員）	単価の動き	・ガソリンや灯油が高くなり、車に掛けるお金が少なくなっている。	
	その他専門店〔食品〕（経営者）	販売量の動き	・前年並みの荷動きで推移しているが、実際には活発さが足りず、やや不満感が募っている状況である。	
	その他専門店〔酒〕（営業担当）	販売量の動き	・11月はもう少し飲食店の動向が盛り上がりると予測していたが稼働率が低く、当てが外れた。全体の景気は変わらないが、天候不順の影響はあった。	
	都市型ホテル（スタッフ）	販売量の動き	・宿泊は単価アップを図るためネット価格を上げた影響で稼働率は下がっているが、大型婚礼、一般宴会でカバーしている。ビジネス客はネット価格に敏感に反応する。	
	都市型ホテル（スタッフ）	お客様の様子	・当社は設備投資の効果で売上が順調に推移しているが、設備投資ができない競合他社は売上が減少しており、業界全体ではパイが伸びているわけではない。	
	タクシー運転手	来客数の動き	・相変わらず客が少なく、特に深夜0時を過ぎると客足がぱったりと止まってしまう。	

分野	景気の現状判断	業種・職種	判断の理由	追加説明及び具体的状況の説明
	やや悪くなっている	商店街（代表者）	お客様の様子	・何回も下見して値段を確認してからでないで購入しないなど衝動買いは全くみられず、前月あたりからの傾向であるが、客の購買姿勢が非常に慎重になっている。一時期は弱まっていた価格に対する抵抗感が、数年ぶりに強まってきた。
一般小売店〔スポーツ用品〕（経営者）		お客様の様子	・店頭販売は前年を15%下回っているなど、とにかく購買につながらない。	
一般小売店〔医薬品〕（経営者）		お客様の様子	・繁華街であるにもかかわらず、深夜が非常に静かになっている。ほとんどの客は早い時間に帰り、深夜の住人は店のオーナーが従業員だけで構成されているなど、非常に不思議な状況になっている。	
一般小売店〔医薬品〕（経営者）		お客様の様子	・ここ半年ほどは順調に推移してきたが、11月は前年比で横ばいの水準に戻ってしまっている。この悪化の度合いはかなり急激である。客は、より細かい単位での購入を希望しており、消費意欲はかなり落ち込んでいる。	
百貨店（広報担当）		来客数の動き	・ガソリン価格の上昇に伴い、マイカー客の減少がみられる。	
百貨店（営業担当）		競争相手の様子	・ネガティブな要因が多いためか、売上、来客数共にかなり厳しい。自店や競合他店の販促策をみても「割引」や「特典」をうたったものが今まで以上に多くなり、地域の商況はかなり厳しくなっている。	
スーパー（経営者）		単価の動き	・郊外に大型商業施設が出店して1か月が経過したところであり、その影響もあるが、食料品などの値上げが浸透してきており、12月には日販品の値上げも相次ぐなどという情報もあって景況感を悪くさせている。	
スーパー（店長）		競争相手の様子	・競合他社もチラシ価格を強化し集客を図ろうとしているが、来客数の増加には至っていない。ガソリン、灯油の値上げにより節約ムードが高まり、消費への影響も出てきている。	
スーパー（店長）		販売量の動き	・新たな競合店の出店も無く、競争力が落ちているわけでもないのに、売上は前年比で6%ほど落ちている。地域の消費力が落ちているとしか考えられない。	
スーパー（店長）		販売量の動き	・灯油、ガソリン代の値上げ、また一部食料品の値上げに伴う客の買い控えがあり、買上点数が減少していることから、徐々に売上にも影響している。	
コンビニ（経営者）		単価の動き	・新商品が次々に開発され、店頭に並んでいるものの、単価は伸びていない。	
衣料品専門店（経営者）		お客様の様子	・気温が平年並みの寒さとなっても、コートなど防寒衣料の動きが非常に悪い。客からはすでに「セールを待っている」との声も聞かれる。	
衣料品専門店（店長）		来客数の動き	・コート需要の立ち上がり時期であるが、月の前半は暖かい日が多かったこともあり出遅れた。また、月後半はボーナス支給を控えた40代の客層を中心にスーツ需要が高まる時期であるが、今年の場合はバーゲンを待っているのか、客の動きが鈍い。	
その他専門店〔化粧品〕（経営者）		来客数の動き	・11月としては数年ぶりの大雪で大変だったことから、来客数に多少の影響が出ている。	
その他専門店〔ガソリンスタンド〕（営業担当）		単価の動き	・ガソリンなど石油製品は価格が高騰しており、客の買い控えが相当みられる。販売数量はかなり落ち込んでおり、最悪の状況になっている。	
一般レストラン（経営者）		来客数の動き	・最近では、平日のディナータイムに1組の客も無い日が見受けられるなど、景気は減速している。	
その他飲食〔弁当〕（スタッフ）		販売量の動き	・郊外型のショッピングセンターが新たにオープンした影響で、中心市街地への来客数が減少していることが、売上が落ちている大きな要因となっている。	
観光型旅館（経営者）	来客数の動き	・今年は紅葉期が長く11月前半までは平日でも満館の日が多かったが、20日過ぎからは客足が急激に鈍った。また、宴会を伴う団体予約は例年より減っている。		
都市型ホテル（経営者）	単価の動き	・法人関係の利用単価は前年並みであるが、料飲施設、和室、婚礼など個人を対象にした施設は客単価の低下に歯止めが掛かっていないため、全体として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
		都市型ホテル（スタッフ）	単価の動き	・忘年会、新年会の受注状況は、客から一層のデイスカウントを求められており、また、参加人数も前年より少なくなっている。
		通信会社（営業担当）	単価の動き	・ガソリンの高騰に伴い、消費動向が低迷している様子がかがえる。客が声をそろえて「レジャーを控えている」と言っている。
		通信会社（営業担当）	販売量の動き	・携帯電話購入時に料金プランを選択する制度が新たに導入されるなど複雑になり、11月中は買い控えがみられる。
		観光名所（職員）	来客数の動き	・予約状況、フリー客の入込状況などすべてが悪くなってきた。
	悪くなっている	商店街（代表者）	来客数の動き	・低単価の客層についての来客数減少は以前からあったが、高価格帯も飲食、物販を含めて来客数が減少している。
		一般小売店〔雑貨〕（企画担当）	販売量の動き	・個人消費が冷え込んでいるばかりでなく、これまでは好調だった建築業者などの購入も減少している。住宅着工の減少が影響している。
		百貨店（経営者）	来客数の動き	・このところ夕方以降の来客数減少が顕著である。また、客単価も低下している。
		スーパー（経営者）	お客様の様子	・明らかに客の財布のひもが固くなっている。また、コモディティグッズ（日用品）については買い回り傾向が更に強まっている。
		コンビニ（経営者）	来客数の動き	・以前より人の動きがますます悪くなっている。「ガソリンなど石油製品があまりにも値上がりし過ぎているため外出を控えている」と言う客もいる。
		衣料品専門店（経営者）	お客様の様子	・冬物衣料に関しては例年同様の品ぞろえをしているが、婦人コートなどが売れていない。前年と比べても出足が悪く、不安を抱えている。
		衣料品専門店（店長）	お客様の様子	・灯油やガソリンの高騰で、衣料品などへの出費を控える傾向が見受けられる。
		乗用車販売店（経営者）	来客数の動き	・11月19日から3日間の大雪もあり、客はタイヤ交換に限られている。車両販売は厳しい時期になっていることを実感している。
		住関連専門店（経営者）	販売量の動き	・様々なイベントを企画しているが、客の懐は厳しいようで反応が今一つである。販売量も20%近く低下している。
		一般レストラン（経営者）	来客数の動き	・同じ日に予約が集中しそれ以外の日はさっぱり、という状況が目立っている。
		タクシー運転手	販売量の動き	・とにかく客は少ないが、その一方でタクシーの台数は多く、駅などで客待ちをしているタクシーの状況を見れば分かるが、大変な問題になっている。
遊園地（経営者）	来客数の動き	・寒波が予想より早く到来したという天候要因を差し引いても、イベントなどでの集客が低調である。		
美容室（経営者）	来客数の動き	・美容室の数は増え、また24時間営業するなど、客の数に反比例の動きとなっており、個人経営者には大きな痛手となっている。		
その他サービス〔自動車整備業〕（経営者）	販売量の動き	・販売数の減少や、販売価格の低下が顕著である。ガソリンなどの燃料費や、消耗品、食料品などの価格上昇により、消費はかなり引き締められている。		
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）	取引先の様子	・取引先には設備投資に前向きな反応がある。
	変わらない	農林水産業（従業者）	受注価格や販売価格の動き	・秋口に出荷される中成種のりんごの販売価格は安かったものの、周囲の農家も含め作付面積は5%未満程度であり、今のところ影響は少ない。
		食料品製造業（経営者）	受注量や販売量の動き	・賞味期限や原料の偽装表示問題が相次ぐなど、食品を扱う業者にはマイナス要因が多過ぎる。また、牛タン原料の価格が高いままであり、客離れを招いている。
		輸送業（従業員）	取引先の様子	・毎年恒例のボージョレーヌーボーの輸入を取り扱ったが、例年に比べて数量が減少している。
	コピーサービス業（経営者）	受注量や販売量の動き	・受注量の減少に加え、販売価格も厳しい状況である。現在は持ちこたえているのが精一杯である。	
やや悪くなっている	農林水産業（従業者）	それ以外	・燃料価格の高騰がコスト増加要因となり、結果として事業所得が減っている。	
	食料品製造業（総務担当）	受注量や販売量の動き	・受注量は横ばいであるものの、原材料や包装資材の値上げの影響が深刻である。	

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
		一般機械器具製造業（経理担当）	受注価格や販売価格の動き	・為替相場の大幅な変動により輸出環境が急激に悪化し、収益率が低下している。
		電気機械器具製造業（企画担当）	受注価格や販売価格の動き	・主力の半導体製品の価格がボーダーラインをついに割り込んだ。高騰するガソリン価格も個人の立場を越えて、エネルギー費用や通勤費（ガソリン代）補助など企業の支出にも悪影響を与え始めている。
		建設業（経営者）	受注価格や販売価格の動き	・大口工事の受注はほとんど無く、小口の工事ばかりである。資材価格の値上がりも響き、客は生活に最小限必要となる工事しかしない。
		建設業（企画担当）	競争相手の様子	・競合先は、今までは多少無理をしていると思われる入札もあったが、最近は利益が望める範囲でしか応札しなくなってきた。
		輸送業（経営者）	受注価格や販売価格の動き	・10、11月と連続している軽油の値上げが大きく影響している。このコスト増加を運賃に転嫁することができず、当社の負担が大きくなり収益を圧迫している。
		経営コンサルタント	取引先の様子	・原油価格の高騰が各方面に響き始めている。
		その他企業〔企画業〕（経営者）	取引先の様子	・建築基準法改正に伴い、取引先である住宅会社のほとんどが春先よりも売上を減少させている。
悪く なっている		木材木製品製造業（経営者）	受注量や販売量の動き	・住宅部材の販売量が低迷し、加えて大幅な価格低下により、業績が急激に悪化している。
		広告業協会（役員）	取引先の様子	・マスコミ媒体各社は自動車メーカーや金融関係、食品飲料などの広告出稿減少が地方にも及び、苦戦が続いている。また、地方での広告出稿の引き合いがかなり少なくなっており、地元の広告関係企業は悲鳴をあげている状況にある。
雇用 関連	良く なっている	-	-	-
	やや良く なっている	職業安定所（職員）	求人数の動き	・常用の新規求人が、前年比での増加が続いている。
	変わらない	職業安定所（職員）	求人数の動き	・新規求人数は前年比で一進一退を繰り返しており、景気の回復を感じられる状況にはない。一部の製造業では業況が上向いているが、建設業は公共事業の削減により落ち込んだままである。
	やや悪く なっている	人材派遣会社（社員）	求人数の動き	・10月の後半から派遣依頼が少なくなっており、前年比で15%以上悪くなっている。
		人材派遣会社（社員）	求人数の動き	・派遣登録者数、及び企業からのオーダーの数が共に減っている。
		新聞社〔求人広告〕（担当者）	求人数の動き	・来年の秋口に開業予定の大型商業施設や外資系ホテルなどの着工予定があるものの、地元には採用が回っておらず、相変わらず悪い状態が続いている。
		新聞社〔求人広告〕（担当者）	周辺企業の様子	・11月にはゴルフ場、住宅関連会社などの破産があるなど、広告主である地元資本企業の経営不振が目立ってきている。
		職業安定所（職員）	周辺企業の様子	・新規求職者数は3か月ぶりに増加に転じた。公共事業の減少や建築基準法改正に伴う新設住宅着工件数の減少などから、建設業や不動産業で企業整備（人員整理）を実施、検討している事業所がみられる。
		職業安定所（職員）	求人数の動き	・新規求人数は、ここ数か月減少傾向にある。
		職業安定所（職員）	求人数の動き	・事業主の新規求人への意欲が低下しており、前年同月比で14.7%、数にして532人の減少となっている。新規求人数の減少傾向はここ数か月続いており、今のところ好材料は見当たらない。
職業安定所（職員）		周辺企業の様子	・求職者数、求人数及び求人倍率などの数字は横ばいであるが、失業保険の受給資格決定件数が増加している。企業からの大量離職の相談が続いている。	
職業安定所（職員）	求人数の動き	・新規求人数は前年同月比で10%程度減少しており、前月と比較しても100人程度減少している。ほとんどの業種で同じような傾向である。		

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			

3. 北関東（地域別調査機関：（財）日本経済研究所）

（-：回答が存在しない、：主だった回答等が存在しない）

分野	景気の現状判断	業種・職種	判断の理由	追加説明及び具体的状況の説明
家計 動向 関連	良く なっている	コンビニ（経営者）	販売量の動き	・売上が前年比114%、乗客数は107%と好調を維持している。暖かい日があったり急に寒くなったりと目まぐるしい天候が、仕入れの量や幅を考えさせてくれた。また、売り切る努力も今まで以上に必死であった。
	やや良く なっている	百貨店（販売促進担当）	販売量の動き	・近郊のショッピングセンターオープンから1年が経過し、影響が薄まりつつある。加えて寒さも厳しくなり、防寒衣料を中心に衣料品の動きがやっと良くなってきている。
		スーパー（統括）	販売量の動き	・既存店の前年比での伸び率は107%で、乗客数の増加より客単価上昇によるという点が注目される。
	変わらない	一般小売店〔精肉〕（経営者）	お客様の様子	・文化祭や旅行等、行事が多かったが、買物は必要なものだけで、ショッピングセンターでも駐車場の空気が目立っている。客は暮れのために控えているようである。
			百貨店（総務担当）	単価の動き
		百貨店（販売促進担当）	単価の動き	・乗客数は前年を割っているが、防寒衣料等の比較的高額な商品に動きが見られ、トータルでは前年の売上を確保できている。今後、今以上の乗客数、客単価の上昇は難しく、厳しい状況は続く。
		スーパー（総務担当）	乗客数の動き	・乗客数はほぼ前年並みで、ここ数か月同様な状況が続いている。販売点数はかなり上がっているものの、その分単価がずっと落ちているので、売上、動向は横ばいと判断している。
		スーパー（統括）	販売量の動き	・気温の低下に伴い、衣料品の需要は拡大しており、特に遠赤外線素材のタイツというようなわかりやすい商品が好調である。食品は、原油高、原材料高基調の中で、店頭価格の値上げを踏みとどまっているためか、乗客数、点数共に上昇傾向にあるが、粗利益率は低下傾向である。オペレーション改革によるコスト削減で何とか踏みとどまっている。
		乗用車販売店（経営者）	販売量の動き	・原油高の影響は単にガソリン価格上昇にとどまらず、日常生活をも脅かしている状態である。これからボーナスシーズンに入るが、車の買い換えにはほど遠く、車検を取り、継続して同じ車に乗るユーザーが非常に多い。
		乗用車販売店（従業員）	販売量の動き	・いろいろと販売対策を打っても、イベントを開催しても販売台数は前年比約80%でそれ以上上がらない。
		高級レストラン（店長）	販売量の動き	・売上自体は前年比103%とほぼ変わらないが、日々の集客や販売量に極端な差があり、依然として不安な状況に変わりはない。
		スナック（経営者）	乗客数の動き	・通行量の少ない状態が続いている。下げ止まってきたような気はするが、回復しそうな様子はない。タクシーの値上げに飲酒運転の罰則強化で、夜間の人出は3年前の3割程度になっており、このままで行くと立ち行かなくなる飲食店がかなり出る。
		観光型ホテル（スタッフ）	乗客数の動き	・乗客数、単価共に前年同月比では若干上昇したものの、良くなっているとは言いがたい。年々予約が間際化しているため予測が難しく、なかなか思ったように集客しきれない状態である。
	都市型ホテル（スタッフ）	販売量の動き	・宿泊関係は約3割がネットで、1割が旅行会社関係、あとはほとんどリピート、フリーの客である。宴会関係については例年のリピート客にとどまっており、新規客はなかなか取れないというところである。レストラン関係は非常に厳しい状況である。	
旅行代理店（支店長）	お客様の様子	・法人関係、団体関係は秋の紅葉もあり、そこそこ動いたが、個人客の反応が思ったほどでなく、低調に終わった。また、年末年始に掛けての個人の動きも今一つである。		

分野	景気の現状判断	業種・職種	判断の理由	追加説明及び具体的状況の説明
やや悪くなっている		タクシー（経営者）	お客様の様子	・昼間の動きは良いが、夜の動きが悪い。前年同月比でみると横ばいである。
		通信会社（営業担当）	お客様の様子	・インターネット接続サービスの本格的な申込に入っているが、「使用料金が高い」とか「今すぐには必要ない」と言ったような理由で伸び悩んでいる。当地域の主要産業であるりんごを中心とした果樹の販売が大きな利益を生んでいないことに対する不安も、伸び悩みの要因として考えられる。
		ゴルフ場（従業員）	来客数の動き	・今月までは若干右肩上がりでも来客数が増えてきていたが、今月に入り横ばいになっている。前年比では若干伸びており、単価もやや上向きに転じているのでプラスマイナスゼロで変わらない。
		ゴルフ場（従業員）	お客様の様子	・天候が安定せず、天気が悪いとプレイヤーが急にキャンセルするので売上が読めない。
		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	・新しい試みや工夫したのに関しては客のつきも良く、ある程度継続しているものに関しては落ちている。客も敏感に感じ取っており、良いところと悪いところが極端に出ている。
		設計事務所（所長）	お客様の様子	・12月を前にしても同業者共々建設工事受注の予定がほとんどない。最悪の状況が近付いている。
		設計事務所（所長）	来客数の動き	・建築基準法改正以来の景気の落ち込みからあまり回復していない。
		住宅販売会社（従業員）	販売量の動き	・先月と比べれば個人住宅にやや動きが見られるものの、活況とは言えない。
		一般小売店 [家電]（経営者）	お客様の様子	・物価が上がるとの風潮を受けて買い控え傾向が見られる。値上がりしそうなものを買い込む様子はなく、買い急ぎの様子も見られない。必要な時に必要な物を購入する客が増えている。
		百貨店（営業担当）	来客数の動き	・ガソリンの値上げ、あるいは商品の仕入れ値の上昇、食の安全を含め、客が非常に敏感になっており、厳しい状況である。
		衣料品専門店（経営者）	単価の動き	・2007年の秋冬物商戦も終わりに近付いているが、この3か月を前年と比べると、来客数はほぼ同数であったにもかかわらず、1人当たりの購買単価の大幅な減少がみられ、全体に大きな影響を与えている。
		衣料品専門店（統括）	来客数の動き	・商店街の1日の通行量が非常に悪くなっており、フリーの客がほとんどないといった状態である。
		家電量販店（店長）	販売量の動き	・冷蔵庫や洗濯機など耐久消費財の販売量が伸びていない。販売価格の下落を待っているのか、地上デジタル関連商品も動きが鈍い。
		住関連専門店（仕入担当）	販売量の動き	・原油高騰の影響による小売価格の上昇で、販売数の伸びが鈍い。特に、PC収納用品はその影響が顕著である。
		スナック（経営者）	来客数の動き	・ここ数年に渡り、年々忘年会の予約が減少している。今までは11月後半にも忘年会があったが、今年は全くない。
		観光型ホテル（スタッフ）	来客数の動き	・来客数の動きのほかに、単価の伸び悩みもあり、いまだに下がる一方である。
		都市型ホテル（経営者）	来客数の動き	・9月以降前年割れが続いており、市全体に活気がない。
		タクシー運転手	販売量の動き	・運行回数、売上金額共にジリ貧傾向である。夜に飲みに出る人も少なく、夜の繁華街は閑散としている。
		タクシー運転手	お客様の様子	・電車が着いても駅から乗る客が少ない。深夜にお酒を飲んでタクシーを利用する客も全然いない。
		ゴルフ場（支配人）	お客様の様子	・秋のゴルフシーズンに入り、年間で一番安定したプレー料金を獲得できる時期ではあるが、いまだに平日のゴルフコンペについては安い料金のコースとの価格競争が続いている。また、燃料代高騰が続いているため、日中の消灯、浴室ボイラーの調整などを行っている。
	競輪場（職員）	お客様の様子	・11月の連休は入場者数、購買単価共に減少傾向であった。	
	設計事務所（所長）	来客数の動き	・今までは変わらないという感じであったが、今月は悪くなっている感じが強い。仕事依頼のための来客数が皆無に等しい。12月から新年に掛けての受注がどうなるか心配である。	
	住宅販売会社（経営者）	それ以外	・原油高で全体的にコスト高になっているが、現状では商品の値上げができず、利益が圧縮されている。この状況がこのまま改善されなければ悪い影響がある。	

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
	悪く なっている	住宅販売会社 (経営者)	競争相手の様子	・最近の仲介業者の取引関係を見ると、本当に仕事がなく、困っている状況である。アパート、マンション、貸家等についても、新築が建ちすぎているせいか、やや古めのアパート等はかなり空室が目立ってきている。半分くらいしか埋まっていないアパートが続出しているような感じである。
		商店街(代表者)	来客数の動き	・商店街の店に客が少ない。売出しをしている店でも固定客が目立ち、新規客の来店がないとぼやいている。
		衣料品専門店 (経営者)	販売量の動き	・燃料費の値上がりのためなのか、新しい衣料品の買い控えをしているようである。
		乗用車販売店 (販売担当)	競争相手の様子	・時々販売店同士で集まっている話をするが、このところ当店だけでなく、どの販売店でも展示会に客が全然集まらない。中には展示会をやっても1組しか客が来なかったというところもあった。段々悪くなっている。
		乗用車販売店 (営業担当)	来客数の動き	・土日のフェアで史上最悪の成績を残してしまうくらい、来場者数が少ない。
		住関連専門店 (店長)	来客数の動き	・この3か月間、来客数が激減しており、販売点数も前年を下回っている。
		観光名所(職員)	販売量の動き	・新築別荘の販売は前年度に比べ、大幅に減少している。
企業 動向 関連	良く なっている	その他製造業 [環境機器] (経営者)	取引先の様子	・新製品の大型機械は自社開発直販売であり、行政の予算がかなり入ってきているので、1~2月に受注が決まる見込みである。
	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	・11月、12月と製造は順調である。今年の締めくくりに12月29日に向けて土気も大いになっている。
		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	・油圧機器用の部品、四輪駆動車用の部品等、当社の主力製品に関して年末増産の要求があり、休日出勤にて対応を行っている状況である。
		電気機械器具製造業(経営者)	受注量や販売量の動き	・11月、12月と飛び込み受注がばたばたと入ってきて、思ったよりは売上が伸びている。これで完全にどンドン上向きかというそうではないような気もするが、単発受注が結構入ってきている。
		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	・親会社が7~8社あるが、あまり良くないのは1社くらいで、他は景気が良い。
		輸送業(営業担当)	取引先の様子	・例年より気温が低くなるのが早く、冬物商品等の荷動きは前年を上回っているが、燃料高が続いている状況から、運送運賃の内容によっては協力会社の台数確保が厳しい状況である。
変わらない	窯業・土石製品製造業(経営者)	受注量や販売量の動き	・例年と比較すると、取引先からの受注量は同程度を維持しているが、ネット販売量が減少している。	
	電気機械器具製造業(経営者)	受注量や販売量の動き	・受注の変動やコストダウンにも、今までは規模の縮小をしながら対応してきたが、いまだにその傾向は続いている。企業として努力をしているが苦しさは変わらない。	
	新聞販売店[広告](総務担当)	取引先の様子	・チラシの出稿量は前年比91.7%と大幅に減少している。一番の要因は、遊技場関係の自主規制と、通販関係が他メディアに押されていることである。小売業関係からは前年並みで推移していると聞いている。	
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	・原材料、ガソリン代の値上げをまだ販売価格に転嫁できていないので、厳しい状況となってきている。	
	食料品製造業(製造担当)	それ以外	・身の回りすべてで原油高の影響が出ているが、当社製品の原価値上げにまではいっていない。大手スーパーは値上げに強い抵抗をしてくるが、赤字経営では倒産してしまうので、値上げができなければ、取り引き中止も致し方ないと考えている。	
	電気機械器具製造業(経営者)	受注量や販売量の動き	・取引先のボタン電話の売行きが芳しくなく、当社の受注も減少気味である。	
	金融業(経営企画担当)	取引先の様子	・原油高に伴い、プラスチック加工など原材料の高騰や円高による半導体輸出などで影響を受けている。住宅ローンなどでも改正建築基準法の影響や、サブプライム問題等で経済に不透明感が増大していることから、新築については需要がない。むしろ借り換え資金やリフォーム資金、中古住宅資金の方が需要がある状況である。	

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
		金融業（総務担当）	取引先の様子	・予算削減目標を掲げているものの、なかなか予定通りに削減が進まない。緊急に対応しなければならないケースも増加したため、全体的に厳しい状況である。
	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	・素材関係、原油高騰に伴いエネルギー関係の価格が上昇しており、売上は増えているが収益が全く追いついてこないという状況になっている。
		その他製造業 〔宝石・貴金属〕（経営者）	受注量や販売量 の動き	・ここ3か月、前年比で10%以上売上が落ち込んでいる。どの店も販売不振で仕入れる気力がなく、クリスマス需要も低迷している。
		建設業（総務担当）	受注価格や販売 価格の動き	・今期決算の公共工事比率が85%の公共工事主体の会社であるが、2年前から受注競争が大変厳しくなり、安値受注の物件が多くなったため、2期連続赤字決算となってしまっている。
雇用 関連	良く なっている	-	-	-
	やや良く なっている	人材派遣会社 （経営者）	採用者数の動き	・今非常に忙しいのは食料関係の会社である。
	変わらない	求人情報誌製作 会社（経営者）	求人数の動き	・大型商業施設がオープンしたが、今のところ周辺にさほど影響はないようである。広告も一時は伸びたが、平常に戻っている。
		学校〔短期大 学〕（就職担 当）	求人数の動き	・企業の多くは09年度採用活動も始動し、08年度の採用活動は一段落といった感じである。しかし、今年は中小企業で年内を目標に採用を継続する企業も多く、就職活動に乗り遅れていた学生にとってはこの時期が正念場である。
	やや悪く なっている	人材派遣会社 （経営者）	求人数の動き	・自動車、電機関連の求人数は相変わらず出ているようだが、求職者の動きはさほど見られない状況である。稼働時間や残業時間が少なくなっており、それに伴って辞める方もあまり動きがみられないという状況のようである。
		人材派遣会社 （営業担当）	雇用形態の様子	・派遣料金は低落傾向にあり、新たな派遣受注は力強さに欠けている。派遣先の要求するスキルは高くなってきているが、その一方でスキルの低い登録者が派遣業界に参入してきている。
		職業安定所（職 員）	求人数の動き	・新規求人、有効求人共に前年同月を下回る状況が続いている。特に製造業、サービス業の減少傾向が続いている。
		職業安定所（職 員）	求人数の動き	・小幅ではあるが有効求人は2か月連続、新規求人は4か月連続で前年比マイナスとなっている。
	職業安定所（職 員）	求人数の動き	・新規求人数は3か月連続、前年同月比で減少となっている。	
	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	衣料品専門店 （経営者）	単価の動き	・リニューアルしたこと、日本製の商品が良く売れて単価がアップしていることで売上が良くなっている。
		旅行代理店（従 業員）	販売量の動き	・10～11月が旅行のピークとなり、客の動きが大変活発である。
	やや良く なっている	一般小売店〔家 具〕（経営者）	販売量の動き	・来客数が多少増え、日本人よりも中央アジア系の外国人客による購買が良くなってきている。
		一般小売店〔文 房具〕（経営 者）	販売量の動き	・11月からウェイトを占める年賀はがきの受注が始まり、受注量は下がっているにもかかわらず全体の売上は伸びている。
	一般小売店〔文 具〕（販売企画 担当）	来客数の動き	・寒さが増し季節感が出てきたため季節商材は順々に売れているが、買い控えの傾向も見られる。まだ財布のひもは固いという状況が見受けられ、もう少し安くないのかといった声もある。	

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（広報担当）	販売量の動き	・冬物最盛期を迎え、年末のオケージョンニーズや防寒ニーズが活発になり、後半の3連休は売上が2けた増加している。コート商戦は11月2週目に前年を上回り、以降動きが出てきている。お歳暮はインターネット利用者が約3割増で、商品は希少性の高い限定ギフトが伸長し、こだわりのある商品を選ぶ客が増加傾向にある。2003年からダウントレンドが続くボージョレーヌーパーは本年もマスコミ等の話題性が低く伸び悩んだが、ワイン、シャンパンは大幅に売上を伸ばしている。
		衣料品専門店（経営者）	販売量の動き	・寒暖の差が大きく、ジャケット、コート等単価の低い物をために買い換える客が目立ち、来客数、売上共に微増している。
		衣料品専門店（店長）	単価の動き	・高額商品の買物をする客が増えている。逆に低額商品も動いており、完全に二極化している。
		衣料品専門店（営業担当）	単価の動き	・中旬より朝晩が急に寒くなり、防寒衣料を中心に高級品が売れている。
		衣料品専門店（営業担当）	販売量の動き	・前年度は前年比150%であったが、何とか前年比100%をクリアしている。客は秋冬に向かい、重衣料やウール、セーターや厚手のパンツなどを求めている。
		家電量販店（経営者）	販売量の動き	・前年と比較して主力商品の売上が向上している。AV関連においては高画質レコーダー、家電関連においてはエアコン、情報通信関連においてはPC本体等、前年の同時期、販売苦戦した商品が健闘している。
		家電量販店（営業統括）	販売量の動き	・薄型テレビ、DVDレコーダー、一眼デジカメ、暖房器具等の販売量が増加している。しかし、販売価格に対する要求は厳しく、市場価格に対して少しでも割高に見える商品は販売実績が上がらない。
		家電量販店（統括）	来客数の動き	・歳末商戦に向かい、客の購買意欲が増加している。
		一般レストラン（経営者）	来客数の動き	・来客数は3か月前よりも増加し、ケータリングも受注している。
		都市型ホテル（スタッフ）	単価の動き	・パーティや宿泊の新規問い合わせが法人等から数件あるが、見積書を提出すると、まったく料金がかけ離れてしまう会社と交渉範囲内の料金で納得する会社とがある。企業の組織変更に伴い、パーティ等の懇親会を1箇所ですべてまとめて開催する企業もあり、単価は少しずつ増加している。
		旅行代理店（経営者）	販売量の動き	・紅葉の時期が大分ずれ込み、11月は販売量が増加している。
		ゴルフ練習場（従業員）	来客数の動き	・近隣の施設が閉鎖したことにより、来客数が少し増え、施設のリニューアルをしたことも良い結果につながっている。
		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	・クリスマス、年末年始の一番多忙な時期に向けて盛り上がっている。特に、携帯用ゲーム機が全体を引っ張っており、各社共に自信作を市場に投入している。面白くないものは、全く見向きもされないため、競争力を持つ商品は良いが、そうでないものは開発費も回収できない状況にある。
	変わらない	商店街（代表者）	それ以外	・クレジットカードの取扱高は、前年同月比20%アップを続けている。来街者数は微増を続けているが激増していない。
		商店街（代表者）	来客数の動き	・客が来店すればまあまあ商売になっているが、来客数が少し減ってきている状況である。
		一般小売店 [衣料・雑貨]（経営者）	お客様の様子	・寒さが続き、セーター、インナー、ジャケット等冬物の売行きが良い。
		一般小売店 [鞆・袋物]（従業員）	お客様の様子	・寒くなって冬物の需要が出てきており、単価も昨年同様の推移をしている。
		一般小売店 [茶]（営業担当）	お客様の様子	・客が価格に敏感になっている。毎年行う割引率の高い創業祭の売上が良く、下旬になって前年をクリアしている。
		百貨店（総務担当）	お客様の様子	・購買時の選択ポイントがますます繊細かつ厳しくなっている。

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
		百貨店（広報担当）	お客様の様子	・歳暮商戦は早期割引が奏功し、前年をクリアしている。コート等の防寒用品の動きが活発になっているが、ワンピース辺りでコーディネート販売に結び付かない婦人服等のマイナス要因もあり、全体としては前年並みの売上となっている。
		百貨店（営業担当）	販売量の動き	・メーカーが商品在庫を抑えており売筋が続かず、すぐにクリアランスに入るため買い控えの状態である。
		百貨店（業務担当）	来客数の動き	・来客数が微減し、客単価、買上額のダウンも続いている。
		百貨店（店長）	単価の動き	・中旬からの冷え込みで防寒アイテムのコート、帽子、手袋、マフラー、ブーツ等が本格的に動き出しているが、商品単価が平均で5,000円位ダウンし、客単価アップにつながっていない。来客数は前年比104.0%と増加している。
		スーパー（店長）	単価の動き	・衣料品、特に重衣料の売上が芳しくないため、相対的な単価が下がっている。
		コンビニ（経営者）	販売量の動き	・セールがあるとよく売れるが、それ以外のものは売れない。客単価が落ちているが販売量は増えており、価格の低いものが売れ、高いものは売れない。
		コンビニ（経営者）	単価の動き	・新装開店から1年半たったが、販売量、単価共にほとんど変わらない。
		コンビニ（エリア担当）	お客様の様子	・来客数、客単価共にやや低下しているが、売るための仕掛けに対する反応は比較的良く、数値として表れている。
		乗用車販売店（渉外担当）	販売量の動き	・ボーナス需要月で多数の新商品投入がある反面、燃料価格高騰、消費価値上げ等、購買意欲減の要素もあり、販売量は前年レベルで推移している。
		乗用車販売店（総務担当）	販売量の動き	・新型車効果が若干あり、サービスの売上は前年同期と比べると落ちているが、幾分良い。
		住関連専門店（統括）	販売量の動き	・来客数はある程度あるが、それに伴った販売量がなく、伸び悩んでいる。
		高級レストラン（支配人）	来客数の動き	・来客数は増加しているが客単価が下がっており、売上高はほぼ変わらない。
		一般レストラン（経営者）	来客数の動き	・来客数は変わらないが、前年比では良くなってきている。
		通信会社（経営者）	販売量の動き	・受注量はあるが最終する仕事も多く、次の仕事の単価が下がる傾向にある。
		通信会社（管理担当）	販売量の動き	・年末商戦前の販売量としては、例年より動きが少ない。
		通信会社（営業担当）	販売量の動き	・単価は上がっているが販売量がやや減少しており、年末を控え停滞気味である。
		設計事務所（職員）	それ以外	・設計業務量に大きな変化や拡大の傾向は見られない。
		住宅販売会社（従業員）	販売量の動き	・目標の6～7割程度の達成率の販売量が続いている。住宅ローン金利が下がっているにもかかわらず、マンションの耐震偽装問題や建築部材の性能偽装等、客の購入意欲の低下につながっている。
	やや悪くなっている	一般小売店〔酒類〕（経営者）	販売量の動き	・ボージョレヌーボーは昨年に比べて控えめに仕入れたにもかかわらず売れ残りが多く、飲料店ではますます販売が減少している。月末は寒さが厳しくなってきたので灯油の売行きが良くなってきたが、総体的には良くない。
		百貨店（総務担当）	お客様の様子	・商品価格の値上げが目立ってきており、そのため消費マインドの低下が見られる。衣料品に関しては、天候の急な冷え込みで売上はまずまずだが、全体では食品、消耗品を中心に買い控えが見られる。
		百貨店（販売管理担当）	来客数の動き	・全体的に来客数が落ち込んでおり、お歳暮やおせちの予約が芳しくないが、中旬以降寒さが本格化し、コート等冬物の動きが良くなり売上は若干持ち直している。
		百貨店（店舗政策担当）	販売量の動き	・気温が高く推移し、コートを始めとする冬物衣料の動きが紳士婦人共に鈍い。ラグジュアリーブランドも先月に引き続き苦戦している。歳暮商戦は他の部門と比較すると好調である。
		スーパー（店長）	来客数の動き	・当店の周りに競合店が出来たので、来客数が激減している。
		コンビニ（経営者）	お客様の様子	・物価、オイル等の値上がりにより、平均的に客が買い控えるようになっている。

分野	景気の現状判断	業種・職種	判断の理由	追加説明及び具体的状況の説明
		コンビニ（経営者）	単価の動き	・売上単価と同時に乗客数も減少している。
		衣料品専門店（経営者）	来客数の動き	・客の動きは前年並みだが、一般のフリー客の動きが悪い。また暖かい日が多く、冬物に対する本格的な購買意欲が薄い。
		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、販売はあまり芳しくない。
		乗用車販売店（店長）	販売量の動き	・マイナーチェンジやモデルチェンジの車種が投入されているが、前年比96%である。
		その他専門店〔雑貨〕（従業員）	単価の動き	・店全体の来客数は増えても、レジを通過する人が少ない。
		一般レストラン（経営者）	競争相手の様子	・材料費の値上がりとチェーン店のワンコインランチに対抗できず、ランチをやめる店が増えている。
		都市型ホテル（経営者）	来客数の動き	・婚礼の目減りが激しく苦労している。またハウスイエディング施設が付近に建ち、過当競争となっている。
		タクシー（団体役員）	お客様の様子	・契約顧客からの無線オーダーが昼夜問わず少なく、深夜時間帯の繁華街での人出も極端に少なくなっている。
		通信会社（営業担当）	お客様の様子	・年代が高いほどデジタルへの切替えを先延ばしにする傾向にあり、デジタルサービスの加入が伸び悩んでいる。
		通信会社（営業担当）	販売量の動き	・加入契約件数はコストをかけて従来実績を維持するのがやっとの状況で、電障工事等も減少している。
		通信会社（総務担当）	競争相手の様子	・当社の事業エリア内において競争相手が過激な営業活動を展開し、当社の客を奪いつつあり、マンション2件から解約の申出がきている。
		パチンコ店（経営者）	競争相手の様子	・当店の側に大型店舗があるが、スロットの規制により大分来客数が落ちている。
		設計事務所（所長）	競争相手の様子	・建築基準法の改正により、確認申請等の業務が非常に煩雑になり、なかなか決済してもらえない状況である。
		設計事務所（所長）	競争相手の様子	・建築確認が下りるまでに5～6か月も掛かっているなか、スーパーゼネコンの耐震偽装問題が取りざたされ、建築業界に対する客の目が更に厳しくなっている。
		住宅販売会社（従業員）	販売量の動き	・建築基準法の改正により、建築確認の取得に時間が掛かり、着工遅れが多数出てきて売上に影響が出始めている。
	悪くなっている	商店街（代表者）	単価の動き	・石油、特に灯油の値段が高くなってきているなか、客は家計を締めしており、その日必要なもの、安いものだけ買っていくという状態である。
		一般小売店〔靴・履物〕（店長）	来客数の動き	・来客数、商店街の通行量共に非常に落ち込んでいる。
		スーパー（店長）	お客様の様子	・値上げ報道が相次ぐなか、客は価格を今まで以上にシビアに見ており、少しでも安い店を選んでいる。
		コンビニ（経営者）	お客様の様子	・お歳暮用品等が全く動かず、件数、単価共に減少している。また、アルバイト、パート不足が危機的な状態で、充足率は50%以下に低下し、社員の疲労がピークに達して販売に身が入らない状態である。
		乗用車販売店（販売担当）	お客様の様子	・トラック業界では、車検車両は平日に預かり、1～2日で仕上げ客に納品するが、その間の代用車を用意しなければならなくなるため、客からは24時間車検をしてほしいという強い要望が出ており、予備車を用意するゆとりがない状況である。
		その他専門店〔眼鏡〕（店員）	単価の動き	・購買単価が約20%弱下がってきている。
		一般レストラン（店長）	来客数の動き	・1週間のうち、木、金曜日程度しか満席にならない状況が続いている。
		都市型ホテル（スタッフ）	来客数の動き	・定期利用の客が今シーズンの利用を控えており、キャンセルも相次いでいる。
		設計事務所（経営者）	それ以外	・公的な建築設計が8割を占めているが、仕事量が前年と比べて非常に少なく、仕事内容が耐震診断という特異な業務に偏っているため、仕事がない。
		設計事務所（所長）	販売量の動き	・土地や建築資材の値上がり、確認申請の滞り等、すべてが悪い方向へ向かっており、受注がままならない。

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
		住宅販売会社 (経営者)	販売量の動き	・不動産ディベロッパー業と総合建設業をしている。来客数は多少減ってきている程度であるが、成約件数が激減している。まだ個人所得が増加しておらず、アメリカのサブプライムローン問題や原油高等の問題により、客が不安感を持ち始めてきている。
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	・来客数、客単価、いずれも若干増加している。
		建設業(営業担当)	受注量や販売量の動き	・耐震偽装や不適合工事により、客は施工者の業務内容を確認するようになり、信頼の置ける業者の受注量は増えてきている。
変わらない		出版・印刷・同 関連産業(経営 者)	受注量や販売量の動き	・大量発注はなく、小ロットの仕事が多くなっている。
		プラスチック製 品製造業(経営 者)	受注量や販売量の動き	・前月の受注残があったため売上は伸びたが、受注額そのものは伸びていない。
		金属製品製造業 (経営者)	取引先の様子	・金型の素材の値上がり分を単価に転嫁できず、実質値引きとなり採算が合わなくなってきている。しかし製造の需要は続いており、コストダウンのために客先と図面変更等により価格の検討をしている状態である。
		一般機械器具製 造業(経営者)	受注量や販売量の動き	・新たな仕事の受注がないことから、売上は増えもせず減りもせず、良くも悪くもない。
		建設業(経理担 当)	受注価格や販売 価格の動き	・見積価格と発注者の予算がかけ離れていて、赤字覚悟でないと受注できない案件が多い。
		輸送業(財務・ 経理担当)	それ以外	・燃料高騰による利益確保が難しく、運賃転換がまだできていないので状況的に厳しい。
		不動産業(経営 者)	競争相手の様子	・インターネットの普及で来客数が昨年同時期より減少し、これに比例して売上もやや落ちている。
		不動産業(総務 担当)	取引先の様子	・原油価格高騰の影響が出始めたのか、取引先の業種にもよるものの、景気の悪化を耳にすることが増えている。
		社会保険労務士	取引先の様子	・報酬の支払が滞ったり、資金繰りの厳しい会社が見られる。
		その他サービス 業[情報サービ ス](従業員)	取引先の様子	・設備投資に対する検討が進まず、提案機会が減少し、概算見積提出の件数が伸び悩み、受注件数が減少している。
		やや悪く なっている		食料品製造業 (経営者)
出版・印刷・同 関連産業(営業 担当)	受注量や販売量の動き			・年賀状印刷の受注を長くやってきているが、個人分が少ないのと、法人でも自分のところというところが増え、その辺りに経費節減を感じる。
プラスチック製 品製造業(経営 者)	受注量や販売量の動き			・改正建築基準法の影響が、網戸の滑車やベランダの手すりキャップ、住宅関連設置パネル等建築関係部品の受注が昨年同期に比べて3割ほど減少している。
建設業(経営 者)	それ以外			・建築基準法改正のため流れが完全に止まっている。
建設業(経営 者)	受注量や販売量の動き			・受注は激減しており、いまだに確認申請が下りず着工出来ないものもある。
輸送業(経営 者)	受注価格や販売 価格の動き			・原油価格の異常な高騰を販売価格に転嫁できず、どの業種でも非常に悪戦苦闘していると聞く。
輸送業(営業統 括)	それ以外			・客は燃料の高騰という事情をわかってくれるが、なかなか運賃に反映してもらえず、当社としてはなかなか厳しい状況である。
金融業(審査担 当)	取引先の様子			・原油高の影響で原材料価格が上昇し、利益率が低下しているという企業が増加している。
金融業(支店 長)	取引先の様子			・特に建築、不動産業に関しては建築確認の認定が遅くなっており、受注や工事が止まる影響による売上減が出てきてかなり厳しい状況である。ガソリン高騰による各業種の経費圧迫の影響もあり、総合的に考えると、景気はだんだん悪くなっている。
不動産業(従業 員)	受注量や販売量の動き			・地価は約10%以上上昇、受注量は減少傾向にある。買い価格の格差があり、契約本数は少なくなっている。
税理士	取引先の様子			・建設業は耐震偽装、耐火基準の偽装により施工の大幅な遅れに直面し、年内納期の住宅が年明けにずれ込んでいる。

分野	景気の現状判断	業種・職種	判断の理由	追加説明及び具体的状況の説明
	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（編集者）	採用者数の動き	・新卒採用のための個別会社イベントが例年より早く スタートしている。学生呼び込みに予算をかけ、様々 なメディアの活用が試みられている。
		職業安定所（職 員）	それ以外	・雇用保険被保険者数は7月末現在と比較して約8万 人、資格取得者数は約1万人、資格喪失者数は約3千 人増加しており、有効求人倍率、就職数等も増加し ている。
		職業安定所（職 員）	周辺企業の様子	・求人を職業安定所に出しても、新聞広告や雑誌に出 してもなかなか人が集まらないという話をよく聞く。
		学校〔短期大 学〕（就職担 当）	求人数の動き	・求人件数は多くないが、追加募集ではなく新規の求 人票も数件届いている。
	変わらない	職業安定所（職 員）	求人数の動き	・新規求人数が前年同月比6%減、就職者数も同4% 減と、いずれも減少傾向が続いている。
		民間職業紹介機 関（経営者）	求人数の動き	・ある程度のレベルの人がいれば採用するというのが 基本的姿勢で、求人者数の動きは大きく変わらない が、急募は常時ある。
		学校〔専修学 校〕（就職担 当）	求人数の動き	・求人獲得件数の伸び率は大きな変化がなく、前年同 月比で15%程度の上昇を維持している。
	やや悪く なっている	人材派遣会社 （社員）	求人数の動き	・12月に近づくと、来年の4月以降の伸びを考え中途 採用等を検討する会社が多いが、今年は燃料高、中国 ビジネスの一段落の影響で、採用を考えていないとこ ろが多い。
		人材派遣会社 （社員）	求人数の動き	・年末に向けて求人数が大幅に減ってきている。
人材派遣会社 （営業担当）		それ以外	・株価の下落が激しく、全体的に新規投資活動に警戒 感が広がっている。	
人材派遣会社 （支店長）		それ以外	・スタッフ不足がますます深刻である。企業が求める 条件を満たすスキルを持つスタッフの割合も減少方向 で、受注に対する決定率が低迷し始めている。	
職業安定所（所 長）		求人数の動き	・新規求人数の前年比減少が続いている。産業別には 製造業、建設業、運輸業、サービス業、飲食業の順に 減少幅が大きい。原油高騰が企業収益を圧迫している との声はあるものの、今のところ雇用面への影響は少 ない。医療、福祉及び警備業では引き続き人手不足が 続いている。	
民間職業紹介機 関（職員）		求人数の動き	・依然として前年比20%近い伸びで、伸び率は鈍化傾 向にあり、企業の求人数もやや天井が見えてきてい る。以前は採用できるだけ欲しいということで需給バ ランスを見れば不可能に近い採用計画を立てている ケースがままあった。	
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			
	やや良く なっている	一般小売店〔土 産〕（経営者）	販売量の動き	・競合する土産物が偽装問題でまだ販売中止状態にあ るためか、当社の製品の販売量は例年より増加してい る。
		一般小売店〔時 計〕（経営者）	単価の動き	・客に購買意欲が見られるようになってきている。
		衣料品専門店 （経営者）	販売量の動き	・比較的暖かい天候が続いているにもかかわらず、今 までの買い控えの反動で、客が集中して来店してい る。客はジャケット、ボトム、セーターと、冬物を一 通り購入している。
衣料品専門店 （売場担当）	販売量の動き	・地元プロ野球チームの優勝のため、一時的ではある が、セール目的の客が増え、定番商品も売れている。 また、気温が下がり、婦人服も上着等の冬物の売行き 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	乗用車販売店（経営者）	来客数の動き	・東京モーターショーの影響が、来客数が増加している。軽自動車の潜在需要はまだある。
		商店街（代表者）	販売量の動き	・食品偽装問題の影響で、和菓子を扱う当店の販売量は、引き続き減少している。特に平日の来客数が少なく、金、土、日の3日間がすべてという状態である。
		商店街（代表者）	単価の動き	・菓子業界が逆風にある中、売上は前年同月をやや上回っている。しかし、原材料価格の高騰等に伴い、諸経費がかさんでいる。また、単価も変わらない。
		一般小売店〔生花〕（経営者）	販売量の動き	・葬儀の御供用の生花の売上が、最近減少している。1対を1基に減らしたり、御供えを全く出さなかったりといった企業、個人が少しずつ増加している。
		一般小売店〔土産〕（経営者）	お客様の様子	・食品偽装問題によって閉店しているところがあり、街は寂しく活気が失われている。
		百貨店（売場主任）	お客様の様子	・地元プロ野球チームの優勝セール開催中でも、セール品以外の商品を購入する客も結構いて、景気はそれほど悪くない。
		百貨店（売場主任）	お客様の様子	・地元プロ野球チームの優勝セールの売上は伸びているが、セール後は、元どおりになって買い控えが目立っている。
		百貨店（企画担当）	販売量の動き	・地元プロ野球チームの優勝セールや、カード会員向けの優待セールによって、売上は増えている。その一方で、株価の低迷を背景に、購買意欲の低下が目立つ。気温の低下にもかかわらず、婦人服の売上は不振であり、宝飾品や輸入特選ブランドも、ユーロ高に伴う価格上昇によって不調である。全体としては、まだら模様である。
		百貨店（経理担当）	販売量の動き	・地元プロ野球チームの優勝セールに伴い、売上、来客数共に増加している。
		スーパー（経営者）	お客様の様子	・ガソリン等が更に値上がりし、生活者に重くのしかかっている。客の行動範囲が狭くなってきており、買物の様子を見ても、1品1品、価格をよく見比べながら購入している。
		スーパー（総務担当）	来客数の動き	・引き続き、前年同月比で来客数は2.4%増加しており、客単価も3.8%上昇している。
		スーパー（仕入担当）	お客様の様子	・諸物価が値上がりしており、特売商品の売価も若干上昇している。そのため、特売品の購入比率が一層高まっており、生活防衛の動きが非常に見られる。その一方で、食の安全に対する意識が高まっており、安全で美味しい食品を、多少高くても購入するという傾向も出ている。
		コンビニ（エリア担当）	それ以外	・売上の前年同月比100%を達成できない状態が継続している。
		衣料品専門店（経営者）	来客数の動き	・引き続き、来客数が減少している。客単価も上がらない。
		衣料品専門店（販売企画担当）	販売量の動き	・相変わらず、商品の動きは鈍い。来客数がかなり減少している店と、増加している店にはっきり分かれている。
		家電量販店（店員）	販売量の動き	・季節物の動きが今一つである。
		乗用車販売店（従業員）	お客様の様子	・客の勤務先の状態によって購買意欲はかなり異なり、一概には言えないが、全体として車を買いたい意欲は多少増している。ただし、それほど強いものではない。
		乗用車販売店（従業員）	販売量の動き	・11月の販売実績は、前年割れしている。ただし、受注推移を見るとほぼ前年並みであり、今の厳しい市場環境を考えれば、夏から秋にかけての新型車の販売効果もあり、まずまずである。
		乗用車販売店（従業員）	販売量の動き	・以前と比べて、営業マンによる売上の差が激しくなってきたり、販売量の動きが把握しにくくなっている。
		乗用車販売店（従業員）	来客数の動き	・店頭での新規来客数は、明らかに減少している。新規来客数は年々減少しており、しかも他店と競合するケースがほとんどである。現在は、自社関連の客をメインに販売活動している状態である。
高級レストラン（スタッフ）	来客数の動き	・予約客数はやや回復の傾向にあるが、一般客の落ち込みは一段と大きくなっている。		
一般レストラン（スタッフ）	来客数の動き	・販売促進をかけた場合はそれなりの反響があるが、通常の場合は集客力に欠けている。		

分野	景気の現状判断	業種・職種	判断の理由	追加説明及び具体的状況の説明
		スナック（経営者）	販売量の動き	・ポージョレーヌーボの解禁といったイベントの前には、来客数が増え売上は伸びている。しかし、それ以外の日は、タクシー運賃の値上げ等もあり、静かな日が多い。
		その他飲食〔仕出し〕（経営者）	販売量の動き	・原油高の影響で原材料費が増えているため、販売量は増加しても、利益率は下がっている。
		観光型ホテル（販売担当）	来客数の動き	・宿泊客数は、かつてないほど増えている。団体客数は前年並みであるが、個人客数が予想外に伸びている。ただし、単価は上がっていない。
		都市型ホテル（支配人）	販売量の動き	・宿泊稼働率は、依然として好調である。忘年会の受注は前年並みである。
		旅行代理店（従業員）	販売量の動き	・宿泊や交通といった単品の販売は多いが、旅行商品が売れていない。
		旅行代理店（従業員）	販売量の動き	・天候が比較的安定しているためか、紅葉狩りのツアーは例年どおり売れている。その一方で、燃料費の高騰に伴い飛行機のオイルサーチャージが値上がりしている影響で、海外旅行の販売量は減少している。
		タクシー運転手	来客数の動き	・夜の繁華街の人は依然として少なく、タクシーの利用客もまだ伸びていない。
		通信会社（企画担当）	お客様の様子	・新規契約数は例年並みを維持しているものの、解約が増加している。また、低価格メニューへの契約変更が目立つ。
		通信会社（営業担当）	販売量の動き	・値引きをしているため、販売量が増加しても収益は伸びていない。
		ゴルフ場（企画担当）	来客数の動き	・来場者数はここ数か月伸びておらず、前年比、目標比共に、マイナスである。ゴルフ場業界では安売り合戦をしており、客は料金の安いゴルフ場へ流れている。
		住宅販売会社（従業員）	それ以外	・サブプライムローン問題の影響もあり、金利が伸び悩んでいるため、金利上昇ムードになく、客足は今一つである。
	やや悪くなっている	商店街（代表者）	単価の動き	・和菓子業界では、夏以降悪くなっている。直営店での客単価は前月より170円低下しており、来客数も減少している。
		一般小売店〔酒類〕（経営者）	お客様の様子	・原材料価格が次々と値上がりしているが、当店では競合が厳しいためすぐに値上げもできず、様子見である。その一方で、諸物価高騰の影響で、客の買物の仕方は非常に慎重になっている。 ・建築関係の客が、仕事がスムーズに進まなくて、ボーナスはどうなるかと心配している。
		一般小売店〔自然食品〕（経営者）	来客数の動き	・飛び込み客のような新規客が少ない。
		一般小売店〔酒類〕（経営者）	来客数の動き	・酒類を卸している飲食店では、1人1人の来店回数が減少しており、売上に影響が出ている。
		一般小売店〔贈答品〕（経営者）	競争相手の様子	・贈答品はコンビニ等でも扱うようになってきており、品目数も増やしている。競争相手が増えており、その分来客数が少なくなっている。
		百貨店（企画担当）	単価の動き	・主力の婦人服の販売量は前年並であるが、単価が大きく低下している。来客数も、前年割れの日が多くなってきている。
		百貨店（販売担当）	単価の動き	・ボーナス需要は予想以上に少なく、単価も昨年より低い。
		百貨店（販売担当）	お客様の様子	・客は、必要か否かをよく見極めて購買している。地元プロ野球チームの優勝セールの際も、従来なら当面必要ないものでも購入するところが、今回は今着るもののみ購入するといった傾向が顕著である。春や夏と比較しても、新作に対する反応は鈍くなってきている。
		百貨店（販売担当）	来客数の動き	・急激に気温が下がり、単価の高い冬素材の動きが良くなっている。しかし、来客数が減少しており、特に平日の来客数は目立って減少している。
		スーパー（経営者）	お客様の様子	・取引先では、売上の良いところと悪いところの差が徐々に始めている。全体的には、前年を若干下回る。
		スーパー（経営者）	来客数の動き	・休日は超大型店に客が流れ、中小店の来客数はますます減少している。

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（店長）	お客様の様子	・バーゲンや割引セールは動きが良いが、定番商品の動きはあまり良くない。客の先行き不安が非常に大きく、慎重に買物している。
		スーパー（店長）	お客様の様子	・特売商品等は、買い置きできるものの人気が高く、生活防衛の傾向が見られる。低価格な特売品の人気が高まりつつある。
		スーパー（店員）	来客数の動き	・11月上旬に、周辺にスーパーがオープンした。オープン当初は来客数が前年同月比で10%くらい落ち込み、1か月経過した今でも5%ほどの落ち込みで推移している。
		スーパー（営業担当）	来客数の動き	・単価を抑え、販売点数を伸ばす方針で売上は何とか前年をクリアできてきているが、来客数は前年以下である。メーカーは相次いで値上げしているが、販売価格に転嫁できないのが現状である。
		スーパー（販売担当）	お客様の様子	・周辺にいろいろ店が出来て、セールを開催している影響を受けて、来客数が減少している。
		コンビニ（経営者）	それ以外	・同業者組合では、数人の組合員が人手不足を理由に脱会している。当店でも組合活動に協力している余裕がないため、事情はよくわかる。どの店も、人件費も含めた経費を削って、必死で店を守っている。
		コンビニ（エリア担当）	単価の動き	・セール品の売行きは良いが、客単価がここに来て下落傾向にある。
		コンビニ（エリア担当）	来客数の動き	・今までは単価が下落してはいたが、来客数は横ばいであった。今月は、来客数も前年を下回り始めている。
		コンビニ（店長）	販売量の動き	・販売量にあまり変化はないが、単価が低下している。
		コンビニ（店長）	単価の動き	・弁当は、399円といった低単価商品は売れるが、400円以上の商品はあまり売れない。
		コンビニ（企画担当）	来客数の動き	・来客数も客単価も低下してきている。地元プロ野球チームの優勝で一時的にせよ盛り上がりがあると思われたが、目に見える状況にはなっていない。
		コンビニ（商品開発担当）	販売量の動き	・原油価格の高騰や食品の値上げが本格化しており、消費を抑える動きが目につき始めている。売上は前年を割っている。
		衣料品専門店（企画担当）	販売量の動き	・9月の残暑が影響し、秋物の動きが本格化しないまま11月の冬物商戦に入っている。冬物は、気温の低下に伴い動き始めているが、3か月トータルの売上は大きく減少している。
		家電量販店（店員）	販売量の動き	・パソコンの販売量は、前年を下回っている。全体としても、特に伸びている部分はない。
		乗用車販売店（経営者）	単価の動き	・ガソリン価格の高騰に伴い、自動車関連経費が節減されるため、単価は下落している。点検等の見送りもある。
		乗用車販売店（従業員）	来客数の動き	・来客数は、前年比で減少している。冷やかしも多く、受注に至らない。セールの実施で販売台数は確保できるが、かなり苦しい状況である。商談をしても、二言目にはガソリン代の話になり、燃費の悪い車は敬遠される傾向がより強くなっている。
		住関連専門店（営業担当）	お客様の様子	・建築基準法の改正に伴う混乱が、まだ続いている。
		その他専門店〔貴金属〕（店長）	販売量の動き	・来客数は前年同月比で8.5%減少しており、売上は20%近くも減少している。販売件数も、目標を達成していない。
		一般レストラン（経営者）	来客数の動き	・12月下旬からの急な冬の訪れで、夜の来客数が減少している。
		観光型ホテル（経営者）	来客数の動き	・宿泊客数は横ばいであるが、昼食、夕食の来客数が前年比70～80%で推移している。会食の来客数が少ないということは、地元地域の景気が悪くなっているということである。
		都市型ホテル（経営者）	お客様の様子	・来客数の動きも良くないが、宿泊予約時に単価、宿泊料を聞いて予約しない等の事例が見受けられ、余計に懸念される。
		都市型ホテル（営業担当）	お客様の様子	・来客数、客単価共に、低下してきている。
		旅行代理店（経営者）	お客様の様子	・建築関連の客や作業服の販売をしている客から、この3か月間全然仕事がなかったという話をよく聞く。その影響が出ている。

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
		旅行代理店（経営者）	競争相手の様子	・11月に入り、予約、問い合わせの電話がすっかり鳴らなくなっている。消費者は景気に敏感になり、予約をぎりぎりまで伸ばしている様子である。
		タクシー運転手	お客様の様子	・会社関係のチケット客の乗り控えが、少し出ている。サブプライムローン問題、株安、円高や原油の高騰など、悪い条件が非常に多いことが影響している。
		テーマパーク（職員）	来客数の動き	・好天に恵まれ、紅葉も例年に比べると美しく、条件は悪くなかったが、入園者数は今一つである。
		テーマパーク（総務担当）	単価の動き	・入園者数は変わらないが、客単価が低下している。
		美容室（経営者）	来客数の動き	・美容院が非常に増えたため、今まで5、6年も来てくれた客が、他店に流れている。ただし、また戻ってくることもある。
		美顔美容室（経営者）	来客数の動き	・諸物価が高騰してきているためか、来店数を減らしている客が多い。
		理美容室（経営者）	来客数の動き	・来店周期がだんだん長くなってきている。
		理容室（経営者）	お客様の様子	・周辺に非組合員の安い店が出店して以来、来客数が減少している。
		住宅販売会社（経営者）	お客様の様子	・周辺のインフラ整備のある地域は人気があるが、不便な地域は人気がなく、極端に二極化している。
		住宅販売会社（従業員）	お客様の様子	・材料費が上昇傾向にあると言われるが、実際にはまだそのような動きになく、客の住宅購入も様子見である。
		住宅販売会社（従業員）	それ以外	・建築基準法の改正に伴い、建築確認の申請をしてから決定まで、従来と比べて数か月の遅延がある。
		住宅販売会社（企画担当）	お客様の様子	・諸物価の高騰もあり、客は様子見をしているようで、なかなか決断してもらえない。
悪く なっている		家電量販店（店員）	販売量の動き	・売上、来客数、単価など全体的に、足踏み又は悪化の状態になってきている。原油、ガソリン価格の高騰等が影響している。
		一般レストラン（経営者）	それ以外	・来客数、売上共に減少している。飲酒運転の取締りが厳しくなった影響もあるが、諸物価の高騰による影響も大きい。特に冬場の燃料費の値上がりは、かなり厳しい。
		一般レストラン（従業員）	来客数の動き	・居酒屋では、夜10時以降の客が確実に減っている。早い時間の客も、少なくなりつつある。
		パチンコ店（経営者）	販売量の動き	・客の動きが悪い。
		美容室（経営者）	それ以外	・近くに美容院がたくさん出店しているため、客は新しい店にある程度流れているが、それを考慮しても今月の客の入りはかなり悪い。
企業 動向 関連	良く なっている	窯業・土石製品製造業（経営者）	受注量や販売量の動き	・当地域の窯業界の業況は、数か月前の全国の住宅着工件数に左右される。6月の住宅着工件数が非常に多かった影響から、窯業関連素材の売行きは好調であり、売上、経常利益共に大幅に改善している。
		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、販売量共に、前年同月比で5～6%増加している。
	やや良く なっている	窯業・土石製品製造業（社員）	受注量や販売量の動き	・受注量は、全般的に増加している。ただし、発注元の業界の生産量が増加しているとの情報はなく、比較的業績の良い企業が予算消化のために、先行発注していると思われる。
		一般機械器具製造業（販売担当）	取引先の様子	・現在のところ受注には至っていないが、主力市場である北米を始め、中国、インド、欧州で自動車関連の設備投資計画の話が多く、引き合いが増えている。
		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が、順調に増加している。
	変わらない	出版・印刷・同関連産業（経営者）	取引先の様子	・中小の企業や店舗では、経営が厳しくなりつつある。大企業でも、増益分を広告に回していない。
		一般機械器具製造業（経理担当）	受注量や販売量の動き	・これまで若干ながら増加傾向にあった受注量が、直近では横ばいになっている。ただし、損益や資金繰りに関しては、費用増加の影響はあるものの、堅調に推移している。
		電気機械器具製造業（経営者）	受注量や販売量の動き	・取引先の状態は、良くなっている企業と悪くなっている企業に分けられるが、全体としては悪くない。
建設業（総務担当）		それ以外	・燃料費の増加に伴う影響が、引き続き大きい。	

分野	景気の現状判断	業種・職種	判断の理由	追加説明及び具体的状況の説明
やや悪くなっている		通信業（営業担当）	取引先の様子	・投資意欲は今までよりは高まっているが、まだまだ上向きにはなっていない。
		金融業（企画担当）	取引先の様子	・投資意欲は、不動産を中心に引き続き企業、個人共に相応にある。
		不動産業（経営者）	受注価格や販売価格の動き	・売買物件の依頼は依然として多く、価格も若干高めに推移してはいるものの、物件間の格差が出てきている。
		広告代理店・新聞販売店〔広告〕	受注量や販売量の動き	・ここ2～3か月は、大手からの広告の出稿依頼が少なくなっている。
		会計事務所（社会保険労務士）	取引先の様子	・非常に大きな利益を上げている企業もなければ、苦しくてどうしようもないという企業もない。
		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	・当社は新製品が順調であり、非常に良い状況にある。しかし、業界全体としては、仕事量の減少や費用削減要求により、非常に厳しい状態が続いている。
		化学工業（企画担当）	受注価格や販売価格の動き	・原材料や燃料の価格高騰により、原価が高騰しており、利益に影響を受けている。
		電気機械器具製造業（営業担当）	それ以外	・サブプライムローン問題に起因するアメリカ景気の減速や、原油高、ドル安に加え、政局不安定の影響が出ている。
		輸送用機械器具製造業（総務経理担当）	取引先の様子	・鉄材、物流運賃を始め、いろいろな原材料の値上げ要請がある。しかし、販売価格に転嫁するのは難しい。
		輸送業（経営者）	受注量や販売量の動き	・建築確認申請の遅れから、建築資材、住宅設備関係の物量が大きく落ち込んでいる。
		輸送業（従業員）	受注価格や販売価格の動き	・燃料価格が高騰しているため、荷主に運賃の値上げを要請しているが、逆に値下げを要求される。結果的には、運賃単価は低下傾向にある。
		輸送業（エリア担当）	受注量や販売量の動き	・住宅関連の荷動きが悪くなっている。
		経営コンサルタント	取引先の様子	・知り合いの工務店や小規模な建築業者では、建築基準法改正の影響で審査期間が大幅に伸びた関係で、仕事が回らなくなっている。
公認会計士	それ以外	・顧問先企業の業績が悪化している。悪化の原因は、原材料高、人件費高、建築基準法の改正等である。		
会計事務所（職員）	取引先の様子	・医療法人の中間決算を見ると、外来、入院共に患者数が減少している。医師不足と医療費負担増による影響が大きい。		
悪くなっている	鉄鋼業（経営者）	それ以外	・建築基準法の改正に伴う建築関連の仕事の落ち込みと原材料高により、中小企業では受注量、発注量が激減している。	
	金属製品製造業（経営者）	受注量や販売量の動き	・建築着工件数が大幅に減少しているため、見積等の引き合いが減少している。	
	金属製品製造業（従業員）	受注量や販売量の動き	・建築確認申請の遅れの影響で、仕事が出てこない。	
	輸送業（エリア担当）	受注価格や販売価格の動き	・取扱荷物量は前年比でほぼ100%であるが、運賃単価は前年比で低下している。	
雇用関連	良くなっている	-	-	-
	やや良くなっている	人材派遣会社（社員）	求人数の動き	・求人数が多く、人手不足である。
		人材派遣会社（社員）	求人数の動き	・求人数は減少している。その反面、成約件数は増加している。
		人材派遣会社（営業担当）	求職者数の動き	・正社員化への流れが見られ、派遣社員の登録者数は減少している。
	職業安定所（職員）	求人数の動き	・新規求人数は、一般が4.7%の増加、パートは4.5%の減少であり、全体では4.6%の増加となっている。前年同月比では、9か月ぶりにプラスに転じている。	
	変わらない	人材派遣会社（社員）	求人数の動き	・新規の求人数は減少傾向にあるが、継続需要が前期比で増加しており、全体としては横ばいである。
		新聞社〔求人広告〕（営業担当）	求人数の動き	・2009年4月入社用の就職ガイダンスへの参加企業は、前年並みの動きをしている。各企業とも団塊世代の大量退職が続くため、前年に続き積極的な採用活動を行う。
職業安定所（所長）		採用者数の動き	・人手不足から、企業の採用意欲は依然として高い。就職者数も高水準で推移しており、大きな変動はない。ただし、派遣や期間工などの非正規雇用に依存している状況は続いている。	

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
やや悪くなっている		職業安定所（職員）	求職者数の動き	・有効求人倍率は、高い水準で推移している。ただし、求職者数は増加傾向にあり、特にパートの求職者が増加している。
		職業安定所（管理担当）	求人数の動き	・製造業を中心に好調な企業部門に支えられて、求人関係指標は高い水準を維持している。リストラなどの企業整備も落ち着くなど、求人、求職のバランスは安定的に推移している。
		人材派遣会社（経営企画）	周辺企業の様子	・以前ほどの業種、企業の需要もおう盛であったが、現在は動向に差が出始めている。一部企業では、抑制の動きが出始めている。
		人材派遣会社（社員）	求人数の動き	・正社員採用の人材紹介の案件が、やや減少傾向にある。
		求人情報誌製作会社（編集担当）	求人数の動き	・求人関連指標の動きは、月を追うごとに悪化している。
		職業安定所（職員）	求職者数の動き	・新規求職者数は、前年同月よりも増えている。就職件数は減少している。
		職業安定所（職員）	求人数の動き	・製造業の求人数が減少している。
悪くなっている	学校〔大学〕（就職担当）	求人数の動き	・企業の採用意欲は、落ち着き始めている。中途採用は減少しており、新卒採用も以前ほどではない。	
	新聞社〔求人広告〕（営業担当）	求人数の動き	・夏以降、求人倍率の低下が続いている。それに加えて、求人広告の出稿量も明らかに減少している。	

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）	来客数の動き	・中旬に店内を改装したことに加え、携帯電話の新機種を発売したため、来客数が極端に増えている。
	やや良くなっている	一般小売店〔鮮魚〕（従業員）	お客様の様子	・能登半島地震から半年以上が経過し、多くの取引先では集客努力の効果が始め、一時の悲壮感はなくなっている。しかし、一部の取引先では依然低迷が続いており、優劣がはっきりしてきた。
		百貨店（売場担当）	販売量の動き	・気温の低下もあり、手袋やマフラーなどが例年に比べ、かなり売れている。
		タクシー運転手	来客数の動き	・今年は前年より寒さが早く来たため、タクシーの利用客が増えた。また、郊外に2つの大型ショッピングセンターがオープンしたことや大きな学会の開催があったため、客の動きは良かった。
		住宅販売会社（従業員）	お客様の様子	・両親と一緒に住宅展示場へ来る客が増えている。親からの金銭的援助が期待できるため、話がスムーズに進む。
変わらない		スーパー（副店長）	単価の動き	・来客数は前年比98%、客単価は同102%である。
		コンビニ（経営者）	単価の動き	・来客数は前年に比べ4%増加しているが、客単価が大幅に落ち込んでいる。
		乗用車販売店（経理担当）	販売量の動き	・地方経済の回復感が乏しく、また車への関心度が希薄な状況では、ガソリン価格の天井知らずの高騰は大変厳しい逆風である。モーターショーでの需要喚起も上滑りしているように感じる。
		乗用車販売店（経理担当）	販売量の動き	・車の受注件数は前年に比べやや増加しているが、個人消費がはっきりと上昇に転じたかどうかの判断はまだ難しい。
		その他専門店〔酒〕（経営者）	販売量の動き	・個人の小売店はずっと景気の底をはっており、現状に慣らされてきた。
		高級レストラン（スタッフ）	販売量の動き	・ランチについて、低価格商品をダイレクトメールや新聞広告でPRしたため、来客数が例年以上に増加したが、売上は横ばい状態である。平日のディナーは価格を下げることにより、来客数を確保するのが精一杯である。
		観光型旅館（経営者）	来客数の動き	・団体客の受注は例年並みだが、個人客の予約状況は例年よりも悪い。
		観光型旅館（スタッフ）	来客数の動き	・宿泊人数は前年比92.5%、売上は同96.4%、宿泊単価は同105.3%であった。

分野	景気の現状判断	業種・職種	判断の理由	追加説明及び具体的状況の説明
		都市型ホテル（スタッフ）	来客数の動き	・レストラン利用客数の減少が続いているほか、レストランウェディングの受注件数も減少し、前年実績を大きく下回る見込みである。
		旅行代理店（従業員）	お客様の様子	・原油の値上げがバス料金に一部転嫁されている。客の旅行行動にブレーキが掛かることが懸念される。
		タクシー運転手	販売量の動き	・タクシー運賃の値上げが実施されたが、利用客数は変わらなかった。必要以上にタクシーに乗らないという態度が以前から定着しているためと思われる。
	やや悪くなっている	百貨店（営業担当）	お客様の様子	・原油高騰や税金問題などで、客の消費は全体的にトーンダウンしており、通常の買物では購入金額を抑え気味にしている。ただし、客の上質志向は変わらず、商品によっては思い切った買物をするなど、お金の使い方にめりはりを付けている。
		スーパー（総務担当）	販売量の動き	・仕入価格が上昇しているが、小売価格への転嫁がスムーズにいかない。
		コンビニ（経営者）	お客様の様子	・天候の良かった前年に比べ、天候不順だった今年の11月は売上、来客数共に8%減少し、大変苦戦した。特に主力の米飯は前年比10%以上の減少となり、客の目は一層厳しくなっている。コンビニだけで売っている商品や、今、必要とする物だけしか購入せず、ついで買いが見られなくなった。
		コンビニ（店長）	単価の動き	・ボージョレーヌーボーなどの登場でお酒の単価が上昇しているが、来客数は減少している。
		衣料品専門店（経営者）	お客様の様子	・ガソリンを始め諸物価が値上がりしており、客は商品の購入に当たって非常に慎重になっている。
		家電量販店（店長）	来客数の動き	・11月は閑散月であるが、12月の歳末セ-ルを期待しているためか、更なる買い控えが発生している。「壊れたから」、「どうしても必要になったから」という理由のほかは様子見の客が多く、財布のひもが固くなっている。原油高騰の影響もある。
		乗用車販売店（経営者）	お客様の様子	・高額輸入車は性能も価値も高いがゆえに富裕層や熱烈的なファンに支えられ、需要を維持してきた。しかし、高騰した燃料や高い諸税、保険料などから、ついにぜいたく品、ムダな商品との意識が客に芽生えつつある。
		自動車備品販売店（従業員）	来客数の動き	・販促のチラシを投入しても、なかなか集客に結びつかない。ガソリン高騰により自動車関連の支出が圧迫されている。
		一般レストラン（スタッフ）	来客数の動き	・下旬にオープンした大型ショッピングセンター2店舗の影響か、上旬は低調に推移した。その後、若干戻ったものの人手不足の問題もあり、来客数は伸び悩んだ。
		スナック（経営者）	来客数の動き	・現役の来客数が少なく、退職者や月2～3回の団体客でやっと息をついており、当店の売上は前年の9割程度に落ちている。サラリーマン客からは「会社の海外損失でボーナスがカットされる」、個人商店主からは「来客数が減少している」などの厳しい話が聞かれる。
		旅行代理店（従業員）	販売量の動き	・海外旅行の中でも、特に遠隔地の取扱が減少している。
		通信会社（営業担当）	お客様の様子	・来月は冬商戦に合わせた新商品が発売されるため、それを待つ客が多い。
		テーマパーク（職員）	来客数の動き	・3月の能登半島地震、7月の中越沖地震の風評被害の影響はいったん縮小したが、10～11月の利用客は前年比で10数パーセント減少した。減っている客層は個人、団体と全般にわたっている。
		パチンコ店（店員）	来客数の動き	・行政の指導により射幸心の高いスロットル機がすべて撤去され、客離れが激しい。パチンコ機へ移る客も少ない。遊技機の価格高騰も頭が痛い。
		その他レジャー施設（職員）	来客数の動き	・客は下旬に新規オープンした大型ショッピングセンターや入浴施設などに流れている。今後、更に分散しそうだ。
	住宅販売会社（従業員）	販売量の動き	・住宅と土地の販売量が減少している。地元では持家率が高いため、客の需要も以前ほどははっきりしない。	

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
	悪く なっている	百貨店（営業担当）	来客数の動き	・月の後半からみぞれが降り、ようやく非ウールのコートが売れてきた。しかし、まだドライバーにとって動きやすいキルトのコートを買う人も多い。例年11月は苦戦する時期であるが、今年は来客数でも更に厳しく、婦人服全体の売上は前年の86%にとどまった。
		スーパー（店長）	お客様の様子	・原材料の値上げに伴う小売価格の上昇に対し、特売価格への関心が異常に高まっている。
		住関連専門店（店長）	単価の動き	・客の動きも悪いが、客単価も上がらない。まとめ買いが少なく、だれもが慎重な買い方をしている。
企業 動向 関連	良く なっている	-	-	-
	やや良く なっている	-	-	-
	変わらない	化学工業（総務担当）	受注量や販売量の動き	・原材料の値上げ要求が増えている。現状は今までどおりで推移しているが、これから影響が出る。
		一般機械器具製造業（総務担当）	受注量や販売量の動き	・国内市場の引き合いはあるものの、決定まで時間が掛かる。客も景気動向に不安を感じ、決断を渋っている模様である。
		電気機械器具製造業（経理担当）	受注量や販売量の動き	・引き続き電子部品の受注が好調で、当社の稼働率は上がっている。ただし、ユーザー情報によると、業界全体ではそれほどでもない。
		精密機械器具製造業（経営者）	受注量や販売量の動き	・下期において、新製品が集中する時期は一応ピークを過ぎた。眼鏡の受注量全体としてはここ数ヶ月、ほぼ横ばいの状態が続いている。
	やや悪く なっている	食料品製造業（企画担当）	受注量や販売量の動き	・業界内では秋から一部商品の値上げが実施されているが、値上げ対象外の商品も含め全体的な動きは低調である。高付加価値使用材の動きも鈍い。
		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	・住宅着工件数が低迷するなか、原材料の値上げも続いている。
		建設業（経営者）	取引先の様子	・公共工事におけるダンピング受注が相変わらず多く、コンサルタント工事では予定価格の40%以下での受注も見られる。建設業界全体に採算を度外視した低価格受注がまん延しており、これが下請業者へしわ寄せされている。
		輸送業（配車担当）	受注価格や販売価格の動き	・身の回りで商品の値上げが相次いでいるが、輸送運賃は値上げが出来ず、利益を圧迫している。
		新聞販売店〔広告〕（従業員）	受注量や販売量の動き	・折込チラシの取扱枚数、金額共に前年同月に比べ下回っている。
		税理士（所長）	取引先の様子	・取引先各社では、販売先の状況が不安定なため、設備投資や人員計画に対して慎重で、及び腰になっている。
	悪く なっている	建設業（総務担当）	それ以外	・建築基準法の改正により確認申請が滞り、一部で工事着工の遅れが顕在化している。さらに資材価格の上昇も加わり、厳しさが増している。
金融業（融資担当）		取引先の様子	・建築着工件数の大幅減少、ガソリンや食料品を中心とした価格の上昇など、景気悪化の要因がはっきりと出てきた。	
雇用 関連	良く なっている	-	-	-
	やや良く なっている	-	-	-
	変わらない	人材派遣会社（社員）	求人数の動き	・12月の一時的な多忙による求人数は増えているものの、対応できる人材不足は続いている。
		人材派遣会社（社員）	求職者数の動き	・求人は依然として堅調だが、ここに来て人材不足が深刻になってきた。
		学校〔大学〕（就職担当）	求人数の動き	・複数の内定を受けている学生が、いよいよ絞り込みにより企業を決めている。また、IT関連企業から長期にわたり求人が来ている。
	やや悪く なっている	新聞社〔求人広告〕（担当者）	それ以外	・原油高騰の影響は次第に高まり、各業種共に経費増から広告などを手控えるため、極めて厳しい。
職業安定所（職員）		周辺企業の様子	・業績が悪いため、改善が望めない部門を縮小したり、廃止する企業が多い。	

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
	悪く なっている	新聞社〔求人広告〕（担当者）	求人数の動き	・求人広告は前年同月比で25%以上減少している。

7. 近畿（地域別調査機関：りそな総合研究所（株））

（-：回答が存在しない、：主だった回答等が存在しない）

分野	景気の現状判断	業種・職種	判断の理由	追加説明及び具体的状況の説明
家計 動向 関連	良く なっている	一般小売店〔酒〕（経営者） テーマパーク（職員）	お客様の様子 来客数の動き	・店舗の周辺地域では歴史街道の掘り起こし活動が行われているが、軌道に乗ってきたことで、当店へのリピーターが増えている。 ・この3連休は集客率が上がっており、オープン当時に上回る勢いとなっている。
	やや良く なっている	一般小売店〔衣服〕（経営者） 百貨店（売場主任） 百貨店（営業担当） コンビニ（マネージャー） 衣料品専門店（販売担当） 家電量販店（経営者）	単価の動き 来客数の動き 販売量の動き 来客数の動き 単価の動き 販売量の動き	・寒くなると共に季節商品の仕入れを増やしたが、高額のコートやジャケットが売れ出している。 ・バーゲンセールによって来客数が増え、売上は前年比で2けた以上の増加となった。ただし、客が欲しい商品しか購入しない傾向は以前と変わらない。 ・12月商戦を控え、各種販促や先取りイベントにより冬物衣料品やブランド品の買上が増えている。 ・例年よりも気温が高いため、ドリンクやおにぎりなどの販売が非常に好調である。客単価は若干前年を下回っているものの、おまけのついた高単価のドリンクなどが予想以上に売れるなど、高付加価値の商品が売れ始めた感がある。 ・月後半の気温の低下に伴い、売行きは好調となっている。アウターやジャケットなどの高額商品も好調に動いている。 ・ボーナス商戦を迎え、デジタル家電や高級家電のほか、オール電化関連の動きが良くなっている。
変わらない		商店街（代表者）	販売量の動き	・気温が平年並みになってから、秋物、冬物商材が好調となっている。それに伴って雑貨や身の回り品も好調に売れ出している。
		一般小売店〔事務用品〕（経営者）	販売量の動き	・年末を前にして例年はもう少し販売が伸びるが、今年は今一つである。個人客への販売は順調であるものの、法人客の動きが鈍い。
		一般小売店〔食料品〕（経営者）	販売量の動き	・年末商戦を迎えて前年よりも繁忙感があるものの、それは従業員の数が減り、1人当たりの負担が大きくなった影響もある。
		一般小売店〔時計〕（経営者）	販売量の動き	・9、10月に落ち込んだ反動もあり、腕時計やバンドの動きが少し良かった。ただし、平均単価は高くなったものの、来客数は予想したほど伸びていない。
		一般小売店〔衣服〕（経営者）	単価の動き	・気温が低下したものの重衣料の動きが鈍い。各店舗での来客数は確保できているものの、高額品の売上が前年ほど伸びていない。
		一般小売店〔衣服〕（経営者）	販売量の動き	・気温の低下に伴って冬物衣料が動き出したものの、それほど大きな動きではない。衣料品は冬商戦が勝負であるが、かなり不安な状況となっている。
		一般小売店〔野菜〕（店長）	競争相手の様子	・商店街全体の人通りが少なく、近隣のスーパーも特売の日だけ人が集まっている。
		百貨店（売場主任）	来客数の動き	・高額品は売れるようになったものの、販売量全体は低迷している。
		百貨店（売場主任）	来客数の動き	・食料品売場の動きについては、工事を行っている割に来客数は前年と変わらない。
		百貨店（売場主任）	来客数の動き	・来客数はほぼ前年並みで、気温が下がれば防寒用品がすぐに動き出すなど、実需は堅調である。
		百貨店（企画担当）	販売量の動き	・婦人服は動きが鈍いものの、雑貨では洋品や婦人靴などに活発な動きがみられる。
		百貨店（営業担当）	単価の動き	・化粧品などの雑貨関係や、価格の低い食料品などで動きがみられるものの、50万円を超える高額品には目立った動きがない。
		百貨店（サービス担当）	お客様の様子	・例年は12月に実施しているバーゲンセールであるが、今年は前倒しで実施している。その関係で、前年の売上、今年の売上目標共に大幅にクリアしている。
		スーパー（経営者）	お客様の様子	・正月を控えて購買意欲が高まると予想したものの、暖かいこともあって鍋物関係などの売上が伸びていない。

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）	販売量の動き	・年央に価格の上った商品では値上げが定着しつつあり、特売の価格を上げて販売点数が落ちない。鮮魚などでもその傾向がみられる。また、先月から原材料価格の高騰による値上げの報道が増えたことで、以前にも増して販売促進に効果が上がっている。その結果、来客数、販売点数共に伸びている。
		スーパー（店長）	販売量の動き	・原料の高騰で一部の食料品を値上げした結果、特売時は今まで以上に売れている一方、通常価格に戻れば販売量が減少している。それに対して、価格据置き商品やエブリデー・ロープライスの商品は、売上が1.3倍程度に伸びている。
		スーパー（経理担当）	販売量の動き	・気温の低下と共に冬物衣料や食品の動きが良くなり、売上も上向きとなっている。
		スーパー（広報担当）	お客様の様子	・これまでは値上げ商品の特売を行うと品切れすることもあったが、食品を中心とした値上げ報道の影響で、客が価格に対して非常にシビアになっている。
		スーパー（管理担当）	販売量の動き	・気温が平年並みとなり、食品、衣料品共に売上は少し良くなる兆しが出てきた。しかし、サブプライムローン問題の影響もあり、客の買い方がシビアになってきている。
		コンビニ（経営者）	来客数の動き	・夏に比べて売上は少し減少しているものの、大きな変化はない。近隣の競合店舗が閉店したため、客が流れてきている。
		住関連専門店（店長）	販売量の動き	・販売量は引き続き安定していない。やはり高額商品が売れなければ売上目標は達成できない。
		その他専門店 〔医薬品〕（経営者）	来客数の動き	・インフルエンザがはやっており、かぜ薬や栄養ドリンクの動きが少し出てきている。そのほか、保湿クリームなども動いているが、食品雑貨は慎重な動きとなっている。
		その他専門店 〔宝飾品〕（販売担当）	競争相手の様子	・展示会では当社商品の売行きが今一つであるものの、他社の商品が売れているため、展示会全体の売上はそれなりに上がっている。
		一般レストラン（店員）	来客数の動き	・客の来る日と来ない日の差が激しい。全体として、土日は以前と比べて来客数、売上共に伸びている一方、平日は悪化気味となっている。
		観光型旅館（経営者）	販売量の動き	・忘年会の客単価については、期待していたほど上がっていない。
		観光型旅館（団体役員）	来客数の動き	・今年に入って来客数は増加傾向にあったが、9月以降は足踏み状態である。
		都市型ホテル（マネージャー）	来客数の動き	・宿泊部門では来客数、売上共に増加傾向にあるが、宴会や婚礼、レストランでは来客数などで厳しい状況が続いている。
		旅行代理店（経営者）	販売量の動き	・年末まで40日前後となり、キャンセル待ちをしていた海外旅行に空きが出るなど、何とか前年の水準を上回っている。ただし、国内旅行は前年を下回っているなど、全体的な力強さはない。
		旅行代理店（広報担当）	お客様の様子	・今年の年末年始は1月4日を休むと9連休となるため、販売増を期待しているものの、申込は前年比100%程度と大幅な増加はみられない。
		タクシー運転手	来客数の動き	・3連休の前日は、場所によって空車がなくなるほど好調であったが、通常日は客が少なく苦戦している。
		タクシー運転手	お客様の様子	・日中は必要最低限の利用しかみられない。夜遅くなり、ほかに交通手段がないときにだけ長距離の利用がある。
		競輪場（職員）	単価の動き	・今月の客単価は14,660円と、3か月前の14,228円からほとんど変わっていない。
		その他レジャー施設 〔イベントホール〕（職員）	お客様の様子	・一部の韓流イベントへの参加者は熱狂的で、グッズの販売量が増えているほか、周辺の交通手段や宿泊施設の利用も伸びている。その一方、ほかのイベントでは特に変化はない。
		その他レジャー施設 〔飲食・物販系滞在型施設〕（企画担当）	お客様の様子	・来場者数は減少傾向であるものの、来場客の間で購買意欲はそれほど落ちていない。
		その他サービス 〔学習塾〕（経営者）	来客数の動き	・今月に行った無料参加キャンペーンの結果はまずまずで、定着率も前年を若干上回る結果となっている。

分野	景気の現状判断	業種・職種	判断の理由	追加説明及び具体的状況の説明
やや悪くなっている		その他住宅[情報誌](編集者)	来客数の動き	・新築マンションの販売では集客状況が悪く、販売率の回復がみられない。
		一般小売店[雑貨](店長)	販売量の動き	・禁煙の風潮が強まるなか、たばこをやめる人が増えており、販売量が減っている。
		一般小売店[カメラ](販売担当)	来客数の動き	・例年この時期は来客数が減るものの、今年は予想以上に減少している。
		百貨店(売場主任)	販売量の動き	・気温の低下に伴って衣料品の動きが活発になってきたものの、特選ブランドや宝飾品などの高級品の動きは鈍化している。増税に関する動きやガソリンの急騰などが客の心理に影響を及ぼしている。
		百貨店(売場主任)	お客様の様子	・ようやく防寒衣料が動き始めたが、本格的な防寒用品ではなく、レザーや厚地ジャケット、カジュアルなブルゾンタイプのコートなど、本来は季節の始めに売れる低単価品が中心となっている。なかには高額品の購入もみられるが、比較的高齢の客が多く、最も動きのある若い客による購入はまだ本格的ではない。
		百貨店(経理担当)	販売量の動き	・寒くなっただけでもあり、店頭や店外催事での衣料品の動きが良くなっているものの、店全体の売上が前年の水準を確保するには至っていない。
		百貨店(マネージャー)	販売量の動き	・気温の低下もあり、冬物の防寒衣料や防寒雑貨の動きが良くなってきているものの、前年に比べて数量は伸びておらず、引き続き厳しい状況となっている。
		百貨店(商品担当)	来客数の動き	・歳暮の早期受注では動きが出てきているものの、来客数は計画よりも少ない。
		スーパー(経営者)	お客様の様子	・様々な商品の値上げにより、客の間で節約モードが高まっている。連休中の人の動きも悪く、食品ではぜいたく品の動きが鈍くなっている。
		スーパー(店長)	販売量の動き	・原材料の高騰に伴って値上げを行ったが、値上げ商品の販売量は明らかに減少傾向となっている。ガソリン代やクリーニング代なども値上げが進むなか、特売日まで購入を控えたり、購入量を抑えるなどの動きが出てきている。
		スーパー(店員)	競争相手の様子	・競争相手がチラシを多く入れており、客がそちらへ流れている。
		スーパー(管理担当)	単価の動き	・優待値引きの企画を長期にわたって行ったところ、購入が値引き商品に偏る結果となっている。
		スーパー(開発担当)	単価の動き	・商品の値上げにより、客単価、買上点数共に悪化している。
		コンビニ(経営者)	販売量の動き	・近隣の居酒屋が、ランチタイムに手作り弁当の販売を始めた。作りたてでコンビニよりも割安感があるため、弁当類の売上が落ちている。
		コンビニ(店長)	来客数の動き	・来客数が前年比で2～4%のダウンとなり、売上に影響が出ているほか、客単価にも落ち込みがみられる。
		コンビニ(店長)	単価の動き	・キャンペーンの効果もあり、寒くなった割には来客数が減っていないにもかかわらず、売上が伸びていない。
		衣料品専門店(営業・販売担当)	販売量の動き	・冬物スーツなどのオーダーが例年よりも少ない。
		乗用車販売店(経営者)	販売量の動き	・原油高の影響で車の利用を控える人が増え、修理などを頼む客が減っている。原油高は新車販売以外にも大きな影響を与えている。
		乗用車販売店(営業担当)	単価の動き	・最近はとにかく値下げを求める客が増えてきている。
		乗用車販売店(営業担当)	販売量の動き	・ボーナス商戦、年末商戦が始まっているにもかかわらず、新規の来客数は相変わらず少ない。年間の最需期であるが、買い換えではなく車検を受ける客が多いため、販売台数は低迷している。
乗用車販売店(営業担当)	来客数の動き	・新型車が出そろったにもかかわらず、来店客が3か月前に比べて非常に少ない。		
乗用車販売店(営業担当)	販売量の動き	・新車の販売台数が目標に届いていないほか、点検や車検、修理などの在庫も少ない。		

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
		仕関連専門店 (経営者)	販売量の動き	・冬物商材の動きが悪く、特に飲食店向けの業務用商品は、販売量、問い合わせ件数共に低調となっている。イベント用の商品も、インターネット販売への新規参入が増えている関係で、前年に比べてかなり低調な状態である。
		一般レストラン (経営者)	来客数の動き	・宴会予約の出足が遅く、大口の客も少ない。
		一般レストラン (スタッフ)	来客数の動き	・10月後半から11月にかけて来客数、客単価が悪化している。物価の上昇もあり、客の財布のひもが固くなっている感がある。
		スナック(経営者)	来客数の動き	・来客数が減少しており、来店時間も9～10時過ぎに集中している。特に、深夜の客は非常に少ない。
		観光型ホテル (経営者)	販売量の動き	・1～9月は好調であったのに対し、10、11月は落ち込みのあった前年とほぼ同じ水準であり、2年前に比べるとかなり販売量が落ちている。
		観光型旅館(経営者)	単価の動き	・紅葉などの行楽シーズンとなり、来館者数は例年並みに戻っているものの、客単価が25%ほど低下している。
		都市型ホテル (スタッフ)	来客数の動き	・宿泊は、例年京都へ紅葉を見に来た観光客が大阪まで流れてくる。今年は紅葉が遅れたため、今月末から12月上旬まで宿泊が伸びている。また、婚礼も順調に売上を伸ばしている。一方、レストランや宴会、会議部門では、特殊要因で売上は伸びたものの、全体の件数や来客数は減少している。特に、夏以降は法人利用が低調となっている。
		都市型ホテル (役員)	お客様の様子	・宿泊や料飲部門は、特需のあった夏に比べて悪化しているが、前年に比べると客単価が伸びており好調となっている。一方、宴会部門は件数は伸びているものの、小規模の予約が多いため売上は前年に届かず、ホテル全体の売上は悪化している。
		都市型ホテル (営業担当)	来客数の動き	・宿泊は、在阪ホテル全体で前年よりも稼働率が低下傾向にある。ただし、単価の上昇により売上は前年を上回っている。一方、レストランはかきのシーズンに入って売上は好調であるものの、宴会は依然として規模が縮小しており、厳しい状況となっている。
		旅行代理店(店長)	来客数の動き	・来客数は前月よりも更に落ち込み、前年比で83%となっている。原油高騰の影響もあり、年末年始の海外旅行では20代女性の動きが悪い。
		旅行代理店(営業担当)	販売量の動き	・法人客の出張、旅行需要が明らかに低下し始めている。まだ個人客に大きな落ち込みはみられないものの、今後は低下傾向となる。
		タクシー運転手	競争相手の様子	・夜の繁華街では、接待などでタクシーを利用する客が激減している。
		タクシー運転手	来客数の動き	・今年は冷え込みが遅く、天気の良い日は客が少ないなど、かなり苦労している。
		タクシー会社 (経営者)	お客様の様子	・繁華街での往来が少ないほか、これまでタクシーを利用していた層も公共の交通機関へシフトしており、タクシーを利用する習慣は少なくなっている。
		通信会社(経営者)	それ以外	・大手通信会社が在庫圧縮のために出荷制限を行っており、店頭では在庫が底をついている状態である。一方、別の通信会社が始めた新しい販売スタイルにより、客に動きが出てきている。
		通信会社(社員)	販売量の動き	・契約数が伸び悩んでいる。サービスメニューごとに内容は異なるが、中でもケーブルテレビサービスの契約状況があまり良くない。
		美容室(店長)	販売量の動き	・売上が前年比で1～2割減少している。人手不足による店員の戦力低下も響いている。
		その他サービス [ビデオ・CD レンタル](エリア担当)	販売量の動き	・レンタルや物販を含む全アイテムで、前年に比べて売上が悪化している。
		住宅販売会社 (経営者)	単価の動き	・商業地の地価下落に伴って、住宅地も少し低下傾向にあるため、市場では購入意欲の低下がみられる。
		住宅販売会社 (経営者)	販売量の動き	・流通量が極端に落ち込んでいる感がある。
		住宅販売会社 (従業員)	お客様の様子	・依然としてマンションのモデルルームへの来場者数が減少しており、販売不振物件が大半を占める状況となっている。

分野	景気の現状判断	業種・職種	判断の理由	追加説明及び具体的状況の説明
		住宅販売会社（総務担当）	販売量の動き	・土地価格が落ち着いてきたのに伴い、客の間で様子見の動きが広がっている。
		その他住宅投資の動向を把握できる者〔不動産仲介〕（経営者）	販売量の動き	・分譲マンションや建売住宅の売れ残りが目立っているほか、銀行の融資に伴う審査も厳しくなっている。
		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が前年比で1割減となっているほか、1年以内に建築計画のある客も減少している。
	悪くなっている	商店街（代表者）	お客様の様子	・商店街の店舗で閉店や統合が増えているほか、先日行った売出しも前年に比べて20%落ち込む結果となっている。
		一般小売店〔精肉〕（管理担当）	販売量の動き	・例年は鍋物需要の増加に伴って牛肉に動きが出るが、今年は食品関係の値上がりにより、豚肉の方がよく動いている。食品の偽装問題もあり、全体的に動きの鈍い状態が続いている。
		一般小売店〔家具〕（経営者）	来客数の動き	・家具の小売店では、この9～11月の来客数が全国的に異常なほど減少している。
		衣料品専門店（経営者）	お客様の様子	・暖冬の影響というよりも、客の財布のひもが固くなったことで売上が落ちている。よほど寒くない限りコートや重衣料は売れないほか、ファッションの流れも変化してきている。
		乗用車販売店（経営者）	競争相手の様子	・客の間で余裕がなくなっており、低価格志向の客が増えている。
		競輪場（職員）	単価の動き	・2～3か月前から、入場者数や1人当たりの購買単価の落ち込みが大きくなっている。
		住宅販売会社（従業員）	お客様の様子	・マンション価格が上昇しているほか、景気の下降に関する新聞報道もあり、客の購入意欲が大きく低下している。
企業動向関連	良くなっている	化学工業（管理担当）	受注量や販売量の動き	・例年は8月よりも11月の方が受注量は多くなるが、今年は8月を1割程度上回る傾向にある。特に、収益面では半導体関連が好調となっている。
		電気機械器具製造業（企画担当）	競争相手の様子	・技術面で競争相手をはるかに上回っているため、受注が当社に集中している。
	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	・落ち込んでいた受注量が少しずつ回復しているものの、すべての得意先で注文量が戻っているわけではない。良くなっている得意先と落ち込みの激しい得意先に分かれてきている。
		電気機械器具製造業（営業担当）	受注量や販売量の動き	・既に12月分の仕事の予定が入っている。
		建設業（経営者）	受注量や販売量の動き	・受注残が増えているほか、更に受注の依頼が増える傾向にある。
		その他非製造業〔衣服卸〕（経営者）	受注価格や販売価格の動き	・素材価格の上昇や、中国における元ドルレートの変動により、商品の原価が上がっている。ただし、ようやく販売先へ転嫁できるようになってきたため、売上や販売単価は上向き傾向となっている。
	変わらない	パルプ・紙・紙加工品製造業（経営者）	受注量や販売量の動き	・受注量、販売量共に、この2、3か月は大きな変化がない。一方で単価については、製品価格の改定によって少し上昇している。
		金属製品製造業（経営者）	受注量や販売量の動き	・8、9月は受注量が予想以上に落ち込んだものの、10、11月は回復がみられる。
		金属製品製造業（総務担当）	取引先の様子	・建築基準法の改正に伴って工期がずれ込んでおり、中小ゼネコンの資金繰りが苦しくなっている。
		一般機械器具製造業（経営者）	受注量や販売量の動き	・当社には鉄鋼関連の顧客が多いが、相変わらず投資意欲はおう盛である。
電気機械器具製造業（経営者）		取引先の様子	・グローバル化が進んでいる取引先では、設備投資の意欲もおう盛である。	
電気機械器具製造業（経営者）		それ以外	・ここ3か月は落ち込んでいた販売量が、今月は久しぶりに伸びたものの、安定的に推移している感はない。	
電気機械器具製造業（宣伝担当）		受注量や販売量の動き	・これまでと同様に、薄型テレビなどのAV関連商品では堅調な荷動きが続いている。	
電気機械器具製造業（企画担当）		受注量や販売量の動き	・住宅着工戸数の減少が続くなど、悪い状況に変化はない。	

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
		建設業（営業担当）	受注量や販売量の動き	・建築基準法の改正に伴う着工の遅れが続いている。
		金融業（支店長）	取引先の様子	・衣料品の小売店では、ようやく寒くなってきたことで冬物商品が売れているが、全体としては前年並みの水準である。
		不動産業（営業担当）	取引先の様子	・サブプライムローン問題の影響で、ファンドなどの動きが弱まっている。特に日本の不動産ファンドは、銀行の融資姿勢が厳しくなったこともあり購入意欲を弱めている。今まで買っていたファンドが買わなくなったことで、価格が下がり始めている。
		広告代理店（営業担当）	受注量や販売量の動き	・紙媒体の落ち込みが一服した一方、インターネット媒体の伸びも落ち着いてきている。
		司法書士	受注量や販売量の動き	・案件数にあまり変化はないが、積極的な事業の拡大といった内容の案件はない。
		コピーサービス業（従業員）	受注量や販売量の動き	・食品偽装問題に歯止めが掛からず、小売店は商品の撤去や代替品の確保に追われている。少なからず売上に影響が出ており、深刻な問題となっている。
	やや悪くなっている	食料品製造業（従業員）	受注量や販売量の動き	・年末商戦は始まっているにもかかわらず、荷動きは良くない。原料や資材が高騰する一方で、製品価格は上がらず、聞こえてくるのは値下げの話ばかりである。年末を控えた買い控えもあり、商品は予想したほど動いていない。
		繊維工業（総務担当）	取引先の様子	・販売先からの発注額が30%減少している。消費者ローンの契約に対する規制が厳しくなり、小売販売の減少している影響が大きい。
		繊維工業（団体職員）	受注量や販売量の動き	・地域特産のタオルの最需要期であるにもかかわらず、受注量が減少している。さらに、綿糸や原油の高騰で製造コストが上昇している一方、価格転嫁が進んでおらず、採算は更に厳しくなっている。
		窯業・土石製品製造業（経営者）	受注量や販売量の動き	・ドリンクや健康食品に使われている茶色の瓶については、受注や販売が大きく落ちてきている。
		金属製品製造業（営業担当）	競争相手の様子	・建築確認申請の認可が遅れているのに伴い、建築着工戸数の減少が続いている。
		建設業（経営者）	競争相手の様子	・建築確認申請に対する審査の厳格化で工事が停滞しており、いつ着工できるか分からない状況である。
		輸送業（営業所長）	受注量や販売量の動き	・年末が近づいているものの、例年どおりの荷動きがみられない。
		金融業（営業担当）	取引先の様子	・月下旬に寒くなったことから、紳士服製造業では冬物衣料の出荷が増えている。一方、食品スーパーは商品の値上げによって売上が増加しているものの、あくまで自然増であり、利益は増加していない。また、建築基準法の改正で建築確認の認可が遅れている影響で、不動産業、建設業では売上が大きく減少している。
		不動産業（経営者）	取引先の様子	・依然として、分譲マンション用地や分譲住宅用地の取得意欲はおう盛であるが、金融機関による融資の姿勢が厳しくなっており、動きが慎重になってきている。
		新聞販売店〔広告〕（店主）	受注量や販売量の動き	・折り込み件数が減少しているほか、新築マンションも入居率が悪く、部数増につながらない。
		広告代理店（営業担当）	受注量や販売量の動き	・例年、年末に向けて受注が増える時期であるが、今年は動きが悪い。特に、秋に比べると良くない状況である。
		広告代理店（営業担当）	受注量や販売量の動き	・年末に向けた広告出稿が予想したほど伸びていない。
		経営コンサルタント	取引先の様子	・住宅着工戸数が大幅に減少するなか、住宅業界全体で需要が冷え込んでいる。
		経営コンサルタント	取引先の様子	・堺市内のクライアントをみると、中小の小売業では仕入価格の上昇に対し、販売価格を値上げせざるを得ない状況にある。ただし、客は値上げに抵抗感があり、安売り店へ行く傾向が出ている。一方で中小の製造業は、大手電機メーカーの進出によるビジネスチャンスを探る機運が高まっている。実際に、関連企業の進出や従業員住宅の手配をにらんだ商業施設の開発計画も進んでおり、市内の不動産業界は活気付いている。

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
		その他非製造業 [機械器具卸] (経営者)	競争相手の様子	・建築基準法改正の影響で工事が進んでおらず、中小の工務店の動きが悪い。
	悪く なっている	金属製品製造業 (管理担当) その他製造業 [履物](団体 役員)	取引先の様子 受注量や販売量 の動き	・建築基準法の改正で着工案件が減少し、受注が大幅減となっている。 ・問屋からの定期的な注文が入って来ず、輸入品との競合も更に激化している。
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)	それ以外	・大阪の有効求人倍率は1.25倍と前月から0.05ポイント低下したものの、1倍を超える高水準が続いているなど、雇用失業情勢の改善傾向は続いている。
		学校[大学] (就職担当)	求人数の動き	・求人全体は増加傾向が続いているが、中堅企業からの追加求人や、中小零細企業における未充足分が中心となってきた。
	変わらない	人材派遣会社 (経営者)	求人数の動き	・年末の忙しさは例年と変わらず、人手不足の状況も続いている。一方、派遣契約の延長確認はこれまで1か月前に行ってきたが、企業が早めに延長する動きが出てきている。
		人材派遣会社 (経営者)	求人数の動き	・派遣先企業からの求人数は1けた台の伸びで堅調に推移しており、都市部では需要に見合った登録者の確保に努めている。
		人材派遣会社 (支店長)	求職者数の動き	・今月に入って、アクセサリーブランドなどからクリスマスシーズンの短期の応援要請が増えているなど、受注は増加傾向にある。ただし、販売職に対する求職者の人気が上がってきており、前年よりも求職者の確保に苦労している。
		職業安定所(職 員)	求人数の動き	・窓口では、ガソリンなどの値上げによる直接的な反応はみられないものの、求人申込数からは景気が調整期に入った感がある。
	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	・年末商戦に向けて、歳暮の配送や飲食、サービス業などでの求人増加が予想されたが、あまり増加がみられない。
		新聞社[求人広 告](担当者)	周辺企業の様子	・企画広告やイベントに伴う売上は好調であるものの、通常紙面の売上が伸び悩む傾向にある。
		新聞社[求人広 告](担当者)	周辺企業の様子	・売上は増えたものの、クライアント全体が経費削減傾向にあり、低価格の契約が増えているため、利益率や利益額がかなり落ち込んでいる。
新聞社[求人広 告](担当者)		それ以外	・関西の企業からの新聞広告出稿が、前年比で減少している。	
新聞社[求人広 告](営業担 当)		周辺企業の様子	・既存の業務では成果が上がりにくくなってきており、試行錯誤を繰り返している企業が増えている。それに伴い、新聞の求人広告もかなり減少している。	
職業安定所(職 員)		周辺企業の様子	・原油高騰による影響について、500台を保有するバス会社からは、燃料費が1億数千円上昇した昨年度よりも、更に厳しくなるとの声が聞かれる。	
職業安定所(職 員)		求人数の動き	・求人数はこれまで緩やかに減少していたが、10、11月と減少幅が大きくなっている。	
民間職業紹介機 関(職員)		求人数の動き	・8～9割が建設業に依存している日雇求人数では、前年比20%程度の減少が続いている。建築基準法の改正に伴う工事の遅れにより、日雇労働者や路上生活者にまで影響が及んでいる。	
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	-	-	-
	やや良く なっている	百貨店(営業担 当)	単価の動き	・今月下旬から気温も低下し、コート・アウターがたくさん売れた。
百貨店(販売促 進担当)		販売量の動き	・11月の初旬は、10月からの低迷を引きずっているような低水準の売上であったが、11月下旬になり、寒さが本格的になってきたこともあって、売上が増加している。昨年を上回る売上の日が多くなってきた。	

分野	景気の現状判断	業種・職種	判断の理由	追加説明及び具体的状況の説明
		百貨店（売場担当）	来客数の動き	・ガソリン代が値上げになったため、遠出の行楽を控え、近くで買物をする客が増えた。また、屋根付きの駐車場があるので、雨が降ると来客数が増加する。
		百貨店（販売担当）	来客数の動き	・近隣商業施設のオープンに伴い、この1～2か月減少していた来客数が、3か月目に入りほぼ前年並みに戻ってきた。
		スーパー（総務担当）	来客数の動き	・前年に比べ原油高騰による商品の値上げや、野菜の単価高止まりにもかかわらず、来客数が前年比で1.2%上昇している。
		コンビニ（エリア担当）	販売量の動き	・下半期から新規の店舗が売上に寄与し始めており、良好に推移してきている。既存店の前年比もそれなりに伸びているので、今年いっぱいくらいは良い状態が続く。
		自動車備品販売店（経営者）	来客数の動き	・季節的な商品の動きは当然としても、他の高額商品の動きも良く、また来客数もここ数か月の動きより良く、前年の水準を上回っている。
		その他専門店〔カメラ〕（店長）	来客数の動き	・まだまだ良くないが以前よりは来客数、プリント枚数、売上に、回復傾向が現れてきた。
		都市型ホテル（経営者）	来客数の動き	・宿泊については、石見銀山効果で10月、11月と客が多かった。
		旅行代理店（営業担当）	お客様の様子	・経済団体等の視察が多く、また個人による年末年始の旅行の予約も多い。
	変わらない	商店街（代表者）	来客数の動き	・商店街を通行する人の数が減少し、それに伴い来客数も減少している。
		商店街（代表者）	販売量の動き	・3か月前はちょうど季節の変わり目にあたり判断が難しいが、客の様子や商品の動きを見ていると変わらない。
		商店街（代表者）	お客様の様子	・寒さが来ているので、防寒系への注目度は高い。ただし気温次第である。
		一般小売店〔茶〕（経営者）	お客様の様子	・客の消費動向には厳しいものがあり、何か突破口がないか必死で知恵を絞っているが、難しい。
		百貨店（電算担当）	販売量の動き	・11月の売上は前年並みだった。客は、食品物産展に非常に高い関心があり、売上に貢献した。衣料品は気温が高く冬物衣料の出足が悪い。大体において財布のひもが固い一方、高級品が売れており、二極化が進行している。
		百貨店（売場担当）	販売量の動き	・今月は気温が比較的高めに推移し、防寒商品を中心に苦戦が続いているが、アパレル関連や防寒ものの以外の身の回り品・化粧品などは好調に推移している。ただ売場外販売において、高額バッグやアクセサリなどは厳しい。
		百貨店（購買担当）	お客様の様子	・食品部門については、原油の高騰でそれぞれの食材が値上げになるという情報があっても、好調に推移している。特に、北海道物産展やご当地グルメといった催事では、来客数も多く前年を上回っている。しかし、衣料・雑貨関連では客の財布のひもが厳しいのか、まとめ買いも少なく前年と比較しても客単価が数千円落ちている。
		スーパー（店長）	販売量の動き	・ここ半年以上、販売点数が前年比101～102%と推移している。この傾向はしばらく続きそうである。ただし、各部門で若干値上げの傾向があり、この影響が出るのが予想される。
		スーパー（店長）	単価の動き	・客単価は、前年比98.8%と1%近く低下した。特に石油製品・ガソリンが上がった時点から、客が安い商品を求めるようになり、食品の一品単価が低下した。
		コンビニ（エリア担当）	お客様の様子	・今月は地域フェアを実施し、菓子・食品・飲料などを販売したが、低価格商品でも、客は必要な物しか手を出さなかった。
		衣料品専門店（地域ブロック長）	販売量の動き	・初旬に秋物が売れ出したと思ったが、中旬以降売上が止まり、冬物の動きも止まったままである。
		家電量販店（店長）	単価の動き	・全体的な数字は前年並みに推移したが、一品単価は低下している。あまり好調とは言えない。
		乗用車販売店（統括）	販売量の動き	・11月は販売台数で前年を若干上回ったが、他社の新車効果及び自社の販売施策によるもので、購買意欲が喚起されたものではない
		乗用車販売店（営業担当）	来客数の動き	・既納客の台替え状況の鈍さもさることながら、新規来客数が一向に伸びない。

分野	景気の現状判断	業種・職種	判断の理由	追加説明及び具体的状況の説明
		乗用車販売店（サービス担当）	乗客数の動き	・土日の店頭への乗客数が、例年の70%から80%程度である。平日はほとんどない。
		その他専門店〔スポーツ〕（経営企画）	販売量の動き	・取引点数が既存店で前年比100.9%であるが、昨年11月に開店した自社店と競合している事を考慮すると、ほぼ前年並みと考えられる。
		その他小売（営業担当）	単価の動き	・値上げをしたが、売れるものは販売単価が変わらない小さな商品に移っている。
		その他飲食〔ハンバーガー〕（経営者）	乗客数の動き	・乗客数は昨年と比べ2けたの伸びが続いており、基調は変わっていない。
		観光型ホテル（スタッフ）	乗客数の動き	・シーズンに入って昨年より宿泊者、館内利用者が増えているが、客単価が若干落ちている。宿泊代は標準値であるが、お土産や館内での飲食などの費用が落ちている。
		都市型ホテル（総務担当）	お客様の様子	・一般宴会及び婚礼部門においては、ある程度の増加傾向は感じられるものの、重油高騰が食材等に転嫁されており、売上が増加しても、それが収益に反映されていない。どちらかと言えば、マイナスイメージが大きい。
		タクシー運転手	販売量の動き	・10～11月にかけて、観光客は前年に比べて多かったし、学会等でタクシーの利用客も増加したのに、売上は前年と変わらない。ここ3～4年、売上が前年と同じという状態が続いている。
		タクシー運転手	お客様の様子	・行楽シーズンにふさわしい暖かい天候が続き、土・日・祝日は客が集中しているが、公共交通機関を利用する人が多く、タクシーの利用はあまりない。
		通信会社（総務担当）	お客様の様子	・デジタル契約が、客に様子見の傾向があること、料金面の割高感等から伸び悩んでいる。
		テーマパーク（財務担当）	乗客数の動き	・乗客数はほぼ昨年度並みで推移しており、売上等をみても上向いているとは言えない。ただ、目立ったイベントも実施していない状況を考慮すれば、まずまずの結果といえる。
		テーマパーク（業務担当）	乗客数の動き	・「秋の行楽シーズン」が無かったこと、ガソリン価格の高値更新など、マイナス要因が重なり、ここ数か月は苦しい状況が続いている。
		ゴルフ場（営業担当）	単価の動き	・単価の変動はあるものの乗客数は変わらない。
		設計事務所（経営者）	お客様の様子	・品物が動かない。購入意欲が全くない。価格の安い特価品しか売れない。
	やや悪くなっている	商店街（代表者）	お客様の様子	・客は値段以上の付加価値を強く求めている。購買のハードルが日々高くなっている。
		一般小売店〔靴〕（経営者）	単価の動き	・高額商品を購入する客は、購買する頻度が確実に少なくなっている。それ以外の客は、ますます低価格商品の買物のみになっている。
		一般小売店〔紙類〕（経営者）	お客様の様子	・客の購買意欲が落ちている。手にとっても、なかなか購入には至らない。
		一般小売店〔酒店〕（経営者）	お客様の様子	・情報交換するなかでも、人の動きが悪く、販売量が低迷している様子が見取れる。
		一般小売店〔印章〕（営業担当）	乗客数の動き	・会社関係の注文は動きが多少あったが、この時期一番の売上であるはずの年賀状印刷が昨年に比べても激減している。年賀はがきを準備して待っているが、持込はがきが多い。また、郵政民営化による予約販売の影響も大きい。
		百貨店（営業担当）	お客様の様子	・11月は後半になっても日中は18 前後と暖かく、日中だけの外出だとジャケット程度でよいいため、主力商品のコートが動かない。客単価も低下し、特にミセスのボリュームゾーンに影響が出ている。
		百貨店（営業担当）	単価の動き	・販売数量は前年並みだが、客単価が連続して低下している。
		百貨店（販売促進担当）	お客様の様子	・ガソリン等の値上げ、また食品業界の各種不祥事等マイナス要素が多い。物産展においても、産地・賞味期限の確認等、以前にも増して客の購買姿勢はシビアになってきている。ポイント日への集中購買、歳暮早期割引が人気を集めるなど、価格に対してもよりシビアな目が向けられてきている。
		百貨店（売場担当）	販売量の動き	・11月中旬の寒さで幾分かミセス防寒衣料、手袋、マフラーが上向いたが力強さはなく、店全体で前年比99%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
		スーパー（店長）	販売量の動き	・マヨネーズ・カレーなど、値上げした商品の動きが非常に悪い。
		スーパー（店長）	販売量の動き	・買上点数の減少に伴い、客単価も低下している。客の様子も、いろいろな商品の値上げで厳しくなっている。
		スーパー（店長）	来客数の動き	・客単価は昨年を上回るが、来客数に関しては、特に週末の落ち込みが大きく、トータルの売上では前年を下回っている。
		スーパー（経理担当）	販売量の動き	・客の買う商品について、高い物と安い物との二極化が進んでいる。
		スーパー（財務担当）	来客数の動き	・既存店における来客数が前年の98～99%の状況が続き、既存店での売上の前年割れが続いている。
		スーパー（販売担当）	単価の動き	・食料品に限らず、雑貨等でも価格の変更や内容量の減少など規格の変更が続いている。
		コンビニ（エリア担当）	来客数の動き	・来客数の前年比が、3か月前と比較し、4.5ポイントの下落となり、全体の売上もほぼ同じ落ち込みとなっている。
		衣料品専門店（販売促進担当）	販売量の動き	・今月は売上、来客数共に、暖冬で例年より落ち込んだ昨年の85%と、さらに落ち込んでいる。まだ例年より暖かかったため、特にメンズのアウトターの動きが悪く、客は見には来るが買うまでには至らない厳しい状況である。2万円以上のアイテムが苦戦している。
		家電量販店（店長）	販売量の動き	・来客数が前年比で約1割減少している。
		家電量販店（店員）	来客数の動き	・平日の売上がかなり厳しい。ただしこれから年末に向け売上が少しは増えると思われる。
		家電量販店（予算担当）	販売量の動き	・薄型テレビの伸びが落ちてきている。前年同月が好調であったことの反動もあるが、今後の動きに注目したい。一方でDVDレコーダーが再び活発になっている。
		乗用車販売店（経営者）	お客様の様子	・固定客以外はほとんどが買い回り客で、価格の安い店に流れている。また、これだけ燃料費が高騰すると、コンパクトカー・軽四輪車指向が一段と強くなっている。
		乗用車販売店（統括）	販売量の動き	・原油高の高騰で、生活用品の値上げが報道されるなか、扱う商品が必ず必要なものでないため、買い控えか価格の安い商品へと流れる傾向が強くなった。
		その他専門店〔布地〕（経営者）	来客数の動き	・11月は前半暖かく、商品の動きが悪かった。後半は寒くなったが、ボーナス前とあって思うほど商品は動かなかった。
		一般レストラン（店長）	お客様の様子	・平日の夜や週末の来客数が減少傾向にある。「ガソリンも高いから、あまり外に出られない」と客から言われた。
		スナック（経営者）	お客様の様子	・円高・株安の影響もあるが、やはり原油の高騰の影響が一番で、客の話題も株で損したとかガソリン代の値上がりといったようなことばかりである。
		都市型ホテル（従業員）	来客数の動き	・11月の繁忙月にもかかわらず、法人主催の宿泊団体予約が減少している。また昨年開催された国民文化祭のようなイベントがなかった。
		都市型ホテル（スタッフ）	お客様の様子	・例年に比べ、企業での大きな忘年会は少なくなっており、個別の少人数の宴会が増えてきている。安い居酒屋が多く進出してきており、そちらに流れているようである。
		タクシー運転手	お客様の様子	・これから忘年会シーズンに入るが、飲食店でも売上の予定が立たないと、先が読めない話をよく聞く。
		タクシー運転手	お客様の様子	・昼の動きはあまり変わらない。病院・買物の利用は変わらないが、法人関係の利用は激減している。夜は、深夜まで飲む客はビジネスホテル等を利用するなど、タクシーの利用は減少している。
		通信会社（総務担当）	販売量の動き	・ガソリン高騰、物価値上げ等に伴う消費者意識の変化などが影響し、販売量が一向に増加しない。
		美容室（経営者）	来客数の動き	・一般生活用品とガソリン代の値上げが響いているのか、来店周期が1か月延びている。3か月周期だった客が4か月周期になっている。
		美容室（経営者）	お客様の様子	・客との会話のなかで、景気の良い話はあまり出てこない。
		設計事務所（経営者）	来客数の動き	・収入の伸びが鈍化しているために、購買意欲が低い客が多い。

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
		設計事務所（経営者）	競争相手の様子	・建築基準法の厳格化の影響と、建築物価の高騰で業務の停滞が続いている。
		住宅販売会社（従業員）	お客様の様子	・展示場への来客数が減少し、客の購買意欲も減退し、様子見の傾向が強くなっている。
		住宅販売会社（経理担当）	それ以外	・来客数及び契約率共に悪くなっている。
	悪くなっている	商店街（代表者）	販売量の動き	・販売量が落ちている。来客数も少ない。
		商店街（代表者）	お客様の様子	・所得が上がらないので、消費意欲も上がらない。
		百貨店（売場担当）	販売量の動き	・催事の集客も悪く、高額品も売れない。
		スーパー（店長）	来客数の動き	・前年比で、来客数が約10%減少した。また高校生・大学生といった低年齢層の客に、購買意欲の低下が見てとれる。
		コンビニ（エリア担当）	単価の動き	・今月は来客数も減少し、更に客単価も落ち込んだ。客の必要な物以外は買わないという傾向が、一層強くなっている。
		衣料品専門店（経営者）	来客数の動き	・先月オープンした大型郊外店の影響がまだまだ続いている。
		住関連専門店（広告企画担当）	お客様の様子	・買い控え・低単価・来客数の減少など悪い要素しか見えない。
		その他専門店〔時計〕（経営者）	来客数の動き	・都市部では、宝飾品、時計等の高額品が売れていると聞いているが、地方では動きが悪い。当店の努力も足りないのかもしれないが、人口減少の影響もある。
観光型ホテル（経理総務担当）		販売量の動き	・10月以降、宴会部門が苦戦している。特に婚礼の件数が、前年比50%で足を引っ張っている。宿泊部門は健闘しているものの、料飲部門への波及効果が今一つである。	
美容室（経営者）		競争相手の様子	・同業者同士の話のなかでも、今月は最悪だという声を聞く。	
設計事務所（経営者）	競争相手の様子	・改正建築基準法施行に伴い、建築着工件数が業界全事業所で減ってきており、この影響が大きいとの話が多い。		
企業動向関連	良くなっている	輸送用機械器具製造業（経営者）	受注量や販売量の動き	・ここ3か月くらい引き続き、クライアントからの要望にこたえきれないほどの受注があり好調に推移している。
	やや良くなっている	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、沖合底引網船・大中型巻き網船・イカ釣り船が増加したため水揚げ数量で1,300tの増加、水揚げ金額も4億6,400万円の大増となった。今月単月の前年比では沖合底引き船・大型巻き網船・大型小型定置網船が減少したため、水揚げ数量で1,800tの減少、率で53.0%となった。ただし価格が上がったため、水揚げ金額では1億1,700万円の増加、率で117.2%となった。
		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	・断続的に大口の受注が入っており、生産量は当面、高い量が見込める。しかし、原料の高騰があり収支は厳しい。
		輸送用機械器具製造業（経理担当）	受注量や販売量の動き	・受注量の増加により、製造部門の工数がひっ迫している。また、技術部門も複数の新製品開発を並行して抱えている。
	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	・生産量、出荷量共に安定しており社内は全般に高稼働率のままである。物流費・原燃料費高の影響を受けながらも販売価格の上方修正ができており、利益を出している。
		化学工業（総務担当）	受注量や販売量の動き	・物流関係からの値上げのアナウンスが出てきている。原油高騰の影響が徐々に始まっている。
		鉄鋼業（総務担当）	受注価格や販売価格の動き	・受注量は引き続き堅調だが、原材料の高騰や電気等エネルギー関連の費用が高くなっており、コスト高となっている。
		非鉄金属製造業（経理担当）	受注価格や販売価格の動き	・建値の乱高下により、収益への影響を受けやすい事業も出てきた。
		金属製品製造業（総務担当）	受注量や販売量の動き	・受注量は高水準にあり、工場はフル生産で対応し、納期対応に追われている。この状況は過去1年変わりなく推移している。
		電気機械器具製造業（総務担当）	受注量や販売量の動き	・自動車関連は引き続き好調に推移しているが、以前のように強気の受注が見えてこない。不透明感を感じる。

分野	景気の現状判断	業種・職種	判断の理由	追加説明及び具体的状況の説明
		輸送業（運送担当）	取引先の様子	・依然として運送会社からの物流量が回復してこない。前月とほぼ変わらない物量である。
		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増設・更改等について特定業種以外は引き合いや受注は鈍い。利用形態でも独自の網を構築するのではなく、系列会社等の共用ネットワークなどが主体で、コスト抑制傾向が目立つ。
		金融業（営業担当）	取引先の様子	・取引先の受注状況を聞くと仕事は全くない。公共工事は前年比72%といった数字であるし、民間土木建築は全く仕事がない。相変わらず悪い状況が続いている。
	やや悪くなっている	食料品製造業（総務担当）	受注量や販売量の動き	・最近食の安全に関する事件が多く起こり、各食品会社では規制が厳しくなっている。生産量も少なくなり、周りからも厳しい目で見られ、受注量・販売量が若干落ちてきている。
			それ以外	・国内市場の冷え込みによる売上の減少に加え、生産資材の高騰による生産コストの上昇により、非常に厳しい状況にある。
		建設業（経営者）	受注量や販売量の動き	・建設も不動産も本来秋が本番なのだが、今年は極めて低調である。一番悪いと思っていた夏よりもまだ悪いといった状況である。
通信業（部門長）		取引先の様子	・通信サービスについて、中堅企業で買い控えが出てきている。建設業界は法令改正、製造業では石油製品の高騰で、金の回りが悪くなっている。	
会計事務所（職員）		取引先の様子	・燃料価格によるコストの上昇が、製造業における材料費等、全般的にあらゆる業種に悪影響を与えてきている。特に、規制緩和により競争が激化している運送業ではその傾向が顕著である。	
	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	職業安定所（雇用開発担当）	求人数の動き	・前月に引き続き新規求人数は、前年比で減少している。しかし月間有効求人数については、前年同月比で増加傾向にあり、事業所の募集活動は、引き続き活潑な状況にある。
		民間職業紹介機関（職員）	採用者数の動き	・人材を求めている企業が多い。IT関連企業が立ち上がり、公的機関を通じ新規に人材を募集したが、応募者は0であった。即戦力を欲する中途採用市場の中においては、珍しく年齢不問で未経験者歓迎として求人を行ったが、応募者さえ現れないほどである。
	変わらない	人材派遣会社（営業担当）	採用者数の動き	・正社員採用は昨年と同様で、大きく変化はない。派遣需要も一時的勢いはなく、少し落ち着いてきている感じを受ける。
		求人情報誌製作会社（支店長）	周辺企業の様子	・業種によって異なるが、求人など大幅な変化がない。
	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	・11月度の新規登録者数が前年を大幅に下回っている。
		職業安定所（職員）	求人数の動き	・求人は、情報通信業、サービス業、医療福祉業が前年比で2割以上の減少となったことが影響し、求人全体でも1割近くの減少となった。
		職業安定所（職員）	周辺企業の様子	・周辺の中小企業の実況を聞いてみると、原油価格の高騰の影響で、現状をいかに維持していくかで頭を悩ませるといふ声を聞く。
		職業安定所（職員）	それ以外	・原油高騰により運輸関係はもちろん、製造、食品加工・調理等で採用を控えている。また物価の上昇も見込まれ（一部食品等は既に上昇しているが）個人消費も低下し、いよいよ採用に慎重になっている。
	民間職業紹介機関（職員）	採用者数の動き	・地場中堅システム開発企業における採用のハードルが、今までと比較して高くなっていて、正規雇用者の増加に結び付かない。	

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

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	-	-	-	
		スーパー（店 長）	単価の動き	・寒くなり、冬物の売上が上昇してきた。ガソリンの高騰を受け、客の節約感が高まっているが、豚肉などの安くても価値のある物は良く売れるようになっている。	
		衣料品専門店（経営者）	単価の動き	・今月の中旬以降の大きな気温の変化を機に、単価の高い高額商品、良い商品が売れ、順調であった。	
		観光名所（職員）	来客数の動き	・入場者数が増えてきており、外国人客も増えている。	
	変わらない		ゴルフ場（従業員）	来客数の動き	・前年と比べると来場者が落ちている。
			商店街（代表者）	販売量の動き	・今月は、寒い日が続いたこともあり、売行きは良かったが、単価の上昇にはなかなか上がらない。
			百貨店（営業担当）	それ以外	・来客数、売上高共に前年を下回った。月初めにファッション関連商品が特に苦戦した。衣料品全般も動きが悪い。
			スーパー（財務担当）	お客様の様子	・来客数は、昨年と比べて変動はない。
			コンビニ（エリア担当）	販売量の動き	・客単価が、例年の97%前後の店舗が多い。定率減税の廃止による厳しい状況であるが、来客数が少しずつ回復している。気温の低下によって、冬物本来の販売数値が出てきた。しかし、全体の販売量の動きが変化するまでには至らない状況である。
			衣料品専門店（経営者）	単価の動き	・気温の低下と共にコート、ジャケットの動きが活発になってきたが、非ウール系が主体でウール系は振るわず客単価がなかなか上がらない。
			家電量販店（営業担当）	お客様の様子	・前年同月に比べ、5%ほど来客数が減少している。説明には納得しても、購入時期を延ばしたいと言う客もあり、購買意欲の薄れが見られる。年末での購入を促しても、反応が鈍い。
			乗用車販売店（営業担当）	販売量の動き	・販売量が前年の10%以上、割り込んでいる状況が続いている。
			乗用車販売店（管理担当）	来客数の動き	・ショールームへの来客数が少ない。
			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、売上は順調に伸び、昨年を上回っている。国内では紅葉・温泉・かになどに人気があった。3連休もあって、海外へもチャーター便を含めて順調に集客できた。
タクシー運転手	単価の動き	・プロ野球チームのキャンプ等の催しがあり、単価が上昇した。			
タクシー運転手	来客数の動き	・昼は暇で、夜も人出が少なく、忘年会シーズンになっているはずだが、客がない。四国遍路も減っており、良くない。			
通信会社（管理担当）	販売量の動き	・当社及び競合他社において、11月上旬から下旬にかけて販売方法の変更があり、客は市場の動向を観察している。			
設計事務所（職員）	競争相手の様子	・受注競争による低価格化が恒常化してきており、利益を圧縮または赤字覚悟で受注せざるを得ない環境に変わりない。同業他社でもコストの切り詰めに継続しているが、限界に近い状態に変わりない。			
やや悪く なっている		商店街（代表者）	販売量の動き	・原油価格が大きく上がったあたりから、消費者の動向は変わってきている。買い控えのような行動・言動が目につく。	
		一般小売店〔生花〕（経営者）	来客数の動き	・秋や冬の苗の植え替え時期に入っているが、暖冬のため生産がずれ込んだりして、品不足で入荷の単価が高くなり、利益率が低下している。来客数も減少している。	
		一般小売店〔乾物〕（店員）	販売量の動き	・お歳暮が始まったが、例年より売上は悪い。	

分野	景気の現状判断	業種・職種	判断の理由	追加説明及び具体的状況の説明	
		一般小売店〔書籍〕（営業担当）	販売量の動き	・週刊誌などが値上がりしてきており、客単価が上がっているが、買い控えもあって、売行きは前年より低下している。	
		百貨店（営業担当）	お客様の様子	・秋物の需要が、店頭で振るわなかった。今月に入って冬物が動き始めたが、客は、価格に関心が向いているため、客単価は低下している。	
		スーパー（店長）	単価の動き	・石油の値上げで、ガソリンが非常に高くなっていることが、購入意欲にも影響している。	
		スーパー（店長）	お客様の様子	・地方の足である車のガソリンが値上げになり、灯油の店頭価格が、毎月値上げ続きとなっているため、メインの商品である食品の販売量・単価とも落ち込んできている。	
		スーパー（企画担当）	お客様の様子	・原油高騰による影響が、食料品・日用品など生活必需品全般に続いており、販売価格への転嫁はあまりないものの、消費抑制につながっている。	
		スーパー（統括担当）	販売量の動き	・物価の上昇により、各店の特売商品だけを買って回る客が増えている。その結果、客当たりの売上が減っている。	
		乗用車販売店（従業員）	販売量の動き	・ガソリンの値上げの影響により、新車の販売が芳しくない。大型車は相変わらず悪いが、安定していたミニバン需要も、この数か月よくない。全体でも、計画通りの販売量を示す車種はない。	
		一般レストラン（経営者）	来客数の動き	・ガソリン代の急騰などにより、外食の回数も少なくなり、予算も少なくなっている。	
		都市型ホテル（経営者）	来客数の動き	11月は、知事、市長選挙があったことにもよるが、来客数が減っている。「景気は悪い、まだ底に来ていない」というような客の話をよく聞く。	
		タクシー運転手	販売量の動き	・2、3か月前と比べて、売上が悪くなっている。特に今月は悪い。	
		通信会社（支店長）	販売量の動き	・客の動き・反応が鈍い。活気が感じられない。	
		悪くなっている	一般小売店〔酒類〕（経営者）	販売量の動き	・普段泣き言など言わない社長たちから、売上が伸びないと嘆く声を聞き、景気の悪さを実感する。
			一般小売店〔酒〕（販売担当）	単価の動き	・ボージョレーヌーボーの発注量を削減して、売れ残り回避及び単価アップを図ったが、計画通りには実現できなかった。
美容室（経営者）	単価の動き		・様々な分野での値上げが、客の消費意欲を減退させているため、客単価が低く抑えられている。		
企業動向関連	良くなっている	-	-	-	
	やや良くなっている	食料品製造業（従業員）	受注量や販売量の動き	・寒くなってきた、麺類が動き出した。	
	変わらない	木材木製品製造業（経営者）	競争相手の様子	・住宅着工数の落ち込みが第一の原因である。アメリカの住宅景気の落ち込み、国内では、株価が上昇しないことや消費税問題が先送りされていることが、さらに景気を悪くしている。	
		一般機械器具製造業（経理担当）	受注量や販売量の動き	・地域間格差は見られるが、全体的には建設用クレーンの稼働状況に変化はなく、好調に推移している。	
		通信業（営業担当）	それ以外	・年末商戦がスタートしているが、個人消費の拡大がないとの声をデパート、大型量販店、スーパーの経営層から聞く機会が多い。例年に比べ、お歳暮の申込状況も出足が悪く、少し心配をしているなどの話も聞く。	
		公認会計士	取引先の様子	・今月の客の試算表、月次の決算等を昨年と比較して、マイナスになっている客が、プラスの客よりも多い。この現状から、景気は下向きと判断する。	
	やや悪くなっている	金融業（融資担当）	受注価格や販売価格の動き	・原油・素材の高騰により採算が取れなくなっているが、小売店の抵抗が強く、値上げができない。	
一般機械器具製造業（経理担当）		受注価格や販売価格の動き	・大手特装メーカーのシェア拡大攻勢により、上半期から続いている販売価格の低下が顕著に表れている。原油相場・部材の高騰が重なっている。		
電気機械器具製造業（経営者）		受注量や販売量の動き	・当社は工場・産業用の設備をしているが、受注はあるが、非常に安い単価となっている。		
建設業（経営者）		受注価格や販売価格の動き	・公共事業、民間工事共に、受注できても利益は上がらない。コストダウン努力も限界に近づいている。		

分野	景気の現状判断	業種・職種	判断の理由	追加説明及び具体的状況の説明
		輸送業（役員）	受注価格や販売価格の動き	・客である企業の物流合理化（拠点統廃合、海外移転等）による受注価格の値下げ要請に加え、原油高騰によるコスト増要因が、収支に大きな打撃を与えている。
		輸送業（支店長）	取引先の様子	・取引先の数社で原油価格の高騰による原材料の値上がりのため出荷量が減少している。
		不動産業（経営者）	取引先の様子	・このところ停滞が続いており、なお悪くなってきている。
	悪くなっている	建設業（総務担当）	それ以外	・建築確認の遅れが2か月を超えており、下請けの資金繰りが苦しくなっている。
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（編集者）	それ以外	・求人に対するコストのかけ方は昨年同様だが、情報誌・就職サイトなどへの掲載だけでは人材確保が難しく、周辺ツール（自社ホームページ・パンフレット・新聞でのイメージ展開等）が必要になってきているため受注増となっている。
	変わらない	学校〔大学〕（就職担当）	採用者数の動き	・従来の傾向から、伸びるべき部分が伸び始めている。
		新聞社〔求人広告〕（担当者）	周辺企業の様子	・開院や増床による病院関係の広告が手堅くあったが、車や不動産、建築関係は相変わらず低調であった。
	やや悪くなっている	職業安定所（職員）	求人数の動き	・11月の有効求人倍率は、先月と同じ0.71倍となり、横ばいである。
		人材派遣会社（支店長）	求人数の動き	・今月に入って派遣依頼数が、ぱたっと止まった。ここまで落ち込むのはまれである。
		職業安定所（職員）	求人数の動き	・前年同月と比較して求人数は、最近3か月は2けたのマイナスが続いており、景気は悪くなっている。
	悪くなっている	民間職業紹介機関（所長）	求人数の動き	・県内の企業の求人数は前年と比較して横ばいである。大手企業では、支店・営業所の人員見直しが進められている企業が多くあり、事務職の求人数が減っている。
-		-	-	

10. 九州（地域別調査機関：（財）九州経済調査協会）

（-：回答が存在しない、：主だった回答等が存在しない）

分野	景気の現状判断	業種・職種	判断の理由	追加説明及び具体的状況の説明
家計 動向 関連	良くなっている	-	-	-
	やや良くなっている	商店街（代表者）	販売量の動き	・寒くなってきたので衣類の動きが良くなっている。また、小旅行に出る年配の方が多くなっている。
		商店街（代表者）	販売量の動き	・来客数の動きがやや良くなっている。
		一般小売店〔生花〕（経営者）	販売量の動き	・開店祝いの注文が多かった。年末に向けて11月にオープンする店が増えている。
		百貨店（売場主任）	お客様の様子	・11月に入り気温も前年並みになり、セーターをはじめとして冬物衣料の動きが良くなった。百貨店の主要顧客である55歳以上の来店が増えてきた。
		百貨店（営業担当）	販売量の動き	・秋物商戦は当初苦戦したものの、その後は堅調に推移し、8月以降売上は前年を上回っている。衣料品や服飾雑貨もブランドストア中心ではあるが、回復の兆しが見えてきている。
		百貨店（売場担当）	来客数の動き	・売上は前年並みであるが、ここ数か月振るわなかった来店客数が前年を上回る見通しである。また、客単価、一品単価も前年を上回っている。部門別には、食料費には前年並み、子供服は好調であるが、ヤング、ミセス、紳士衣料品は伸び悩んでいる。
		スーパー（企画担当）	単価の動き	・仕入価格の値上げや食品偽装問題が多発し、小売業を取り巻く環境は一段と厳しくなっている。ただし今月は、気温が下がったことで鍋・ホットメニューを購入する機会が増え、野菜、肉、練物、乾物、調味類の動きが良くなり、単価を押し上げている。
		コンビニ（エリア担当・店長）	販売量の動き	・売上が上昇傾向にあり、単価の動きもよい。
乗用車販売店（管理担当）	販売量の動き	・新車の販売はずっと悪かったが、ここにきて前年を超えた。中古車の小売はますますである。		

分野	景気の現状判断	業種・職種	判断の理由	追加説明及び具体的状況の説明
		高級レストラン（経営者）	来客数の動き	・月末になるにつれ、来客数が増えた。
		スナック（経営者）	来客数の動き	・週末営業に活気が出てきており、グループ客が増えている。新規の客も以前に比べ少しずつ増えている。
		観光型ホテル（営業担当）	来客数の動き	・地域での大会、会議等のイベントが例年に比べ多く、来客数が増えている。
		競輪場（職員）	来客数の動き	・前年と比較すると、発売額、入場者とも増加傾向にある。
	変わらない	商店街（代表者）	販売量の動き	・販売量に加え、客の出足が悪く、来客数が激減している。
		商店街（代表者）	来客数の動き	・冬物衣料の動きが少し鈍くなってきている。
		商店街（代表者）	お客様の様子	・客は必要最小限のものを購入している。
		商店街（組合職員）	来客数の動き	・商店街は、午前中は病院や銀行に行く中高齢者でにぎわっているが、午後からは極端に減少し、閑散としている。
		商店街（代表者）	来客数の動き	・10月後半から始まった祭りにより、活気があった。ただし、気温が高く衣料品の厚物が少し伸び悩んでいる。
		一般小売店〔茶〕（販売・事務）	販売量の動き	・日増しに寒くなり、徐々に注水量も増えてはいるが、まだ例年ほどではない。会社事務所用の注文では、単価の値下げを要求されてくる所もあり、まだ厳しさがある。
		百貨店（営業担当）	来客数の動き	・先月、先々月と落ち込んだが、何とか下げ止まった。
		百貨店（販売促進担当）	単価の動き	・セールを行っても、ついで買いのような買い方が全くなく、客単価が落ちている。一般的に流通では若い客の方が消費に対してかなりシビアであるが、年配客もかなりシビアになっている。
		百貨店（営業企画担当）	販売量の動き	・気温が低下し、秋・冬物商品は好転した。一方、催事の日数減なども影響し、来店客数は3%程度減少した。
		スーパー（店長）	お客様の様子	・今月に入り、衣料品は気候の影響もありやや持ち直したものの、食品に関してはやはり特売時のウエイトが高く、なかなかまとめ買いがみられない。
		スーパー（店長）	単価の動き	・生鮮食品、一般食品にかかわらず、原材料高による需給のひっ迫が顕著になり始めた。特に水産物は産地問題や養殖関係のえさ代の高騰等により商品量の減少が始まっている。
		スーパー（店長）	お客様の様子	・客は、依然として必要な品を必要な時に最低限量だけ購入しているが、最近は若干購入量を減らしている。原油高騰による消費の減退がうかがわれる。
		スーパー（総務担当）	単価の動き	・単価の変動はあまりないが、高額品の動きが若干鈍化している。
		スーパー（経理担当）	販売量の動き	・諸物価の値上げや食品偽装、安全問題などの影響がみられ、決して景気が良いとはいえないが、急激な寒さによる需要が大きいようで、販売量は前年並みを維持している。
		衣料品専門店	単価の動き	・最近、客は安い手ごろなもののばかりに目が行き、単価の高い物の動きが悪い。
		衣料品専門店（店員）	販売量の動き	・11月に入って寒くなったので、レディースはコートが売れ始め、チュニックワンピースも引き続き売れているので、前年を少し上回っている。しかしメンズが伸び悩み、全体の足を引っ張った。特にダウンやコートの売れ行きが悪い。
		衣料品専門店（店員）	お客様の様子	・前半は大変厳しかったが、後半は催事により盛り返した。しかし、セール待ちの客も多い。
		家電量販店（総務担当）	販売量の動き	・寒気が来ないため、季節商品がほとんど動かず、ボーナス商戦前の中たるみが見られる。
		家電量販店（企画担当）	単価の動き	・家電関係は同業競争が激しく、買い回って安いところで求めるという傾向がかなり強くなっている。
		乗用車販売店（従業員）	単価の動き	・ガソリンが高くなり、軽自動車が多く利益が出ない。
		その他専門店〔ガソリンスタンド〕（統括）	お客様の様子	・11月の燃料油の仕入価格は10月に比べ上昇し、客からは暖房器具自体を見直そうという話も聞かれる。燃料油の使用を節約する様子がうかがえる。
		高級レストラン（スタッフ）	来客数の動き	・福岡では相撲の九州場所があるが、全然人気がない。人が動かず来客も少ない。

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
		都市型ホテル（総支配人）	来客数の動き	・4月以降、周辺地域でのイベント開催が昨年より減少している。また、ホテルの新規出店による室数の増加から客が分散し、当ホテルの来客数は減少が続いている。
		都市型ホテル（副支配人）	単価の動き	・例年に比べ団体客の規模が小さくなった。また、単価を気にする客が多くなった。
		旅行代理店（従業員）	来客数の動き	・ガソリン高騰の影響か、日帰りバスツアーの予約が好調である。
		通信会社（企画担当）	販売量の動き	・競合通信事業者のサービス提供エリアが拡大したが、現時点では大きなマイナス要因とはなっていない。
		テーマパーク（職員）	来客数の動き	・11月はスポーツキャンプやスポーツトーナメントの観戦者が多く、団体・個人共ににぎわいをみせた。
		観光名所（職員）	来客数の動き	・観光施設の入場者は前年より5%程度落ち込んでいる。団体客、個人客ともなかなか伸びない。
		音楽教室	お客様の様子	・財布のひもが固い。堅実な人が増えた。
	やや悪くなっている	商店街（代表者）	販売量の動き	・イベントやセールをしても、来街客数、購買がかなり減っている。
		百貨店（営業担当）	単価の動き	・近隣に大型商業施設が開業したことで来客数、レジ客数とも減少したが、購買目的の来客が増えたため、買上単価は前年を上回った。毎年恒例の物産催事は、食品表示問題の影響で前年割れとなった。また、暖冬による婦人雑貨、重衣料の落ち込みが大きく、前年実績の確保は困難な状況である。
		百貨店（営業担当）	お客様の様子	・入店客数の減少が見受けられる。また、入店してもなかなか購買につながらない。食品表示偽装の影響もある。
		百貨店（営業担当）	お客様の様子	・来客数は増加したが単価は落ちており、売上は非常に厳しい。何か良いものがあれば買いたいという意欲はうかがえるが、活発に動くのはパーゲン品であり、正価品はなかなか売れない。
		百貨店（業務担当）	お客様の様子	・原油高や株安等の報道から、消費に対してかなり慎重になっている。どうしても必要性のあるものを購入する客と、良いものであれば金額を気にせず買う客とで二極化しており、大半の客は慎重になっている。
		スーパー（店長）	単価の動き	・近隣に競合店が出店した影響もあるが、価格の値上がりから客単価が非常に低くなっている。前年に比べて40～50円下がるとみられる。
		スーパー（店長）	お客様の様子	・客の買物がカード会員を対象とした特売日と、お買い得日に集中する傾向が強くなり、食品のレジは異常なまでの混雑となっている。原油価格の高騰による食品メーカー各社の値上げやガソリン価格、灯油価格の値上げに対し、客の生活防衛意識が今までより高くなったということである。
		スーパー（総務担当）	それ以外	・ここ数か月、何とか前年並みに推移していた食料品が、ここに来て減少する状況が続いている。食品の値上げ報道に幾分左右されている様子が見受けられる。
		コンビニ（エリア担当・店長）	お客様の様子	・近くの大型スーパーが改装オープンしたため、2～3日は当店も客が増えたが、その後は元に戻った。郊外の大型スーパーに客が流れているようで、以前に比べ来客数は減っている。
		衣料品専門店（店長）	販売量の動き	・急な冷え込みを受けて秋冬物衣料が動いている。23～25日にかけて商店街のイベントがあり、それにあわせて在庫品の一掃半額セールをし、結構さばけた。利益は取れないが、売上には貢献した。
		衣料品専門店（総務担当）	販売量の動き	・来客数の減少に加え、店頭の上が悪く、秋物の残品が例年より多い。特にミセス婦人服、着物、寝具、リビング製品の売上が減少した。ヤング衣料品、宝飾品はブランド物が好調でよく売れたものの、店全体の売上は前年比4%減であった。
		家電量販店（店員）	来客数の動き	・地元企業のなかでも中小企業は状況はかなり厳しく、購買意欲も上がってこない。
		乗用車販売店（販売担当）	販売量の動き	・ここ半年ほど販売量が前年より減少しており、そろそろ下げ止まりかと思われたが、依然として前年を下回る状況は続いている。
		住関連専門店（経営者）	来客数の動き	・合同展示会の売上は良かったが、自社店舗での来店、売上は相変わらず厳しい。
	高級レストラン（経営者）	競争相手の様子	・近所の割烹旅館は、旅行シーズンというのに週末でもほとんど電気がついていない。	

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
		タクシー運転手	お客様の様子	・客数は増えたが、客単価などはあまり良くないので、変わらない。
		タクシー運転手	お客様の様子	・団体客は増えているが、夜の街に出る人が少ない。
		タクシー運転手	来客数の動き	・忘年会を一次会だけで終わらせる客が多い。
		タクシー運転手	来客数の動き	・従来なら夜の忘年会が始まっている時期であるが、今年はしないという客の声が多くなり、なかなか売上が上がらない。
		通信会社（業務担当）	来客数の動き	・11月は既存商品の価格が下がらなかったため既存客の買換え件数が少なく、新商品待ちの雰囲気が強かった。来店客数が極端に少ない。
		競馬場（職員）	来客数の動き	・自家用車で来場する客数が減少している。ガソリン価格の高騰が理由とみられる。
	悪く なっている	住宅販売会社（従業員）	お客様の様子	・資産運用関係の土地についての問い合わせは若干あるが、住宅用の土地に関する一般客からの問い合わせは減ってきている。
		一般小売店〔青果〕（店長）	それ以外	・今月に入り、客単価、来客数、客の消費マインドとも大きく低下した。それが中央市場の相場にも現れている。大型野菜が地元から出るといふこともあるが、卸売価格が前月の半値になり、競合店もかなり苦しい状況にある。
		コンビニ（エリア担当）	単価の動き	・気候の寒暖の差があり、この時期の主力商品であるおでん、中華まん等の販売数が大幅に減少し、売上全体でも前年比割れとなっている。また、ガソリン、灯油の値上げから、客の買上点数が少なくなり、今後も売上改善の兆しはみられない。
		その他専門店〔書籍〕（店長）	来客数の動き	・原油の異常な値上がりから派生する諸物価の値上がりで、財布のひもが固くなってきている。特に生活必需品ではない書籍、雑誌に買い控えが現れている。
企業 動向 関連	良く なっている やや良 なっている	-	-	-
		農林水産業（従業者）	受注価格や販売価格の動き	・飼料の値上がりは非常に厳しいが、販売価格が上がっているので、少しは良くなってきている。
	変わらない	金融業（得意先担当）	取引先の様子	・年度末に掛けて、市や県からかなりの公共工事の発注が出て、ようやく建業業も潤ってきた。ただし、件数はかなり出たが1件当たりの金額が小さいので、予断を許さない。
		農林水産業（経営者）	受注量や販売量の動き	・加工メーカーの年末年始用の生産で、加工原料用の肉の引き合いが特に強かった。スーパー・居酒屋関係は食品表示問題で少し陰りが出てきたが、それでも前年とは比較にならないくらい伸びている。
		食料品製造業（経営者）	受注量や販売量の動き	・注文量は増えているが、原材料や包装資材、光熱費のコストアップがあるため、良くはなっていない。
		窯業・土石製品製造業（経営者）	取引先の様子	・当社では久しぶりに量販店の企画等を受注できたため、今のところ忙しい。しかし、商社のお話を聞くと、専門店では注文が少なくなり、見本会のような状態になっているとのことである。
		電気機械器具製造業（経営者）	受注量や販売量の動き	・発注側の効率化から、一部では仕事の内製化が始まっており、当社の仕事量が減ってきた。
		通信業	受注量や販売量の動き	・通信事業の不透明さから工事の設備投資が遅れ、受注量が低迷している。
		金融業（調査担当）	取引先の様子	・貸出金残高は前年比微増で推移しているが、不動産関連の貸出しの比率が高く、中小企業の需要の力強さはない。
		やや悪 なっている	家具製造業（従業員）	受注量や販売量の動き
一般機械器具製造業（経営者）	受注量や販売量の動き		・受注量が減少しており、特に自動車関連が低迷している。	
一般機械器具製造業（経営者）	受注量や販売量の動き		・客の引き合い物件の量が減って、当面の仕事の確保が大変な状況にある。	
電気機械器具製造業（経営者）	取引先の様子		・電子部品（半導体・コネクタ）関連、精密機械部品の全般的な状況は、取引先の大手企業、中堅企業とも10月末から11月にかけて急速に動きが鈍くなり、悪くなった。	

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
		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	・購入品の価格は上がったが、販売価格は下がっている。
		建設業（総務担当）	受注量や販売量の動き	・進ちょく率の高かった工事が完成間近になったが、新規着工は全くない。小額の仕事はあるが、利益の拡大にはつながらない。
		輸送業（総務担当）	受注量や販売量の動き	・今月は衣料品、食料品、その他の商品も荷動きが悪かった。
		金融業（営業職 渉外係）	取引先の様子	・取引先に業況不振先が増えてきており、倒産も相次いでいる。原油高や物流量の減少で運送・卸売業者の業況が厳しい。
		その他サービス業〔物品リース〕（従業員）	受注量や販売量の動き	・受注量が確実に減少しており、そのため買掛金支払いも減少し、資金繰り的にも手元流動性がだぶつき気味になってきている。
	悪く なっている	繊維工業（営業担当）	取引先の様子	・冬物の売上が全く悪い。原油の値上がりから、いろいろな物価が上がっているのが響いている。
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）	雇用形態の様子	・正社員で雇用する企業が増えてきている。
	変わらない	人材派遣会社（社員）	求人数の動き	・求人数は増えているが、なかなか人が見つからず求人を出し続けている企業もあり、必ずしも景気が良くなり人手が足りないからという理由ではない。
		新聞社〔求人広告〕（担当者）	周辺企業の様子	・自動車産業を始めとする製造業で雇用需要があり、求人広告も堅調だが、流通・サービス部門への波及効果までは難しい。
		職業安定所（職員）	求人数の動き	・求人は増加しているが、業種によりばらつきがあり、全体として景気は回復していない。
		職業安定所（職員）	採用者数の動き	・求職者の就職件数はここ3か月伸びている。特にパートの伸びが大きく、前年より10～15%ほど伸びてきている。流れとしては変わらない。
		学校〔大学〕（就職担当者）	求人数の動き	・平成21年3月卒業対象者の求人に関する企業からの相談や問い合わせが増加しており、企業側の求人意欲は高水準で推移している。加えて、平成20年3月卒業対象者向けの求人問い合わせも届いている。
	やや悪く なっている	人材派遣会社（社員）	求人数の動き	・求人数がばったりと止まっている。企業側の採用を控える傾向が派遣にも及んでいる。
		求人情報誌制作会社（編集者）	周辺企業の様子	・建築基準法の改正の影響が出てきていると聞かされることが多くなった。特に建築業界は裾野が広いだけに、先行きが不安がある。
		新聞社〔求人広告〕（担当者）	周辺企業の様子	・先週末、中心部のアーケードでイベントを行ったが、師走直前にもかかわらず人出が少なく活気が無かった。
		職業安定所（職員）	求人数の動き	・月間有効求人倍率は3か月前と比べて下がってきており、新規求人数は減少してきている。
		職業安定所（職員）	求人数の動き	・建設、製造、運輸業を中心に、10月の新規求人が前年比12%減少した。
		民間職業紹介機関（社員）	求人数の動き	・例年、下期に事務派遣、販促派遣需要が高まってくるが、依頼数が伸びてこない。年末年始の季節的な販売社員需要も例年並みで、大きな盛り上がりには欠ける。団塊の世代の再就職が労働需要を一服させている可能性がある。
民間職業紹介機関（支店長）		求人数の動き	・長期契約の人材募集が、前年より1割程度少ない。また、年末年始の期間限定の販売応援の求人数が、前年より2割ほど少ない。	
悪く なっている	人材派遣会社（社員）	求人数の動き	・長期の派遣求人が少ない。販売スタッフなど、クリスマス商戦や年末年始の単発案件も少ない。	

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	衣料品専門店（経営者）	単価の動き	・ここ数か月、単価が上昇している。それと同時に、来客数も上がってきている。
ゴルフ場（経営者）		来客数の動き	・現在の予約状況からみて、前年より上昇する気配、データが出ている。	

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
		その他のサービス[レンタカー](営業担当)	来客数の動き	・前年の同時期に比べて、観光客の利用が伸びている。観光入域客数が順調に推移している。
	変わらない	一般小売店[衣料品・雑貨](経営者)	販売量の動き	・年末に向けて、最近3か年は売上が前年同月と変わらないか、または減少傾向にある。要因としては修学旅行生などが来客数の約5割を占めている点がある。修学旅行生は土産予算が限られているだけに低予算の小物や菓子などの商品購入にシフトしているため、来客数は変わらないが売上は減少傾向にある。
		スーパー(経営者)	来客数の動き	・現状は、既存店ベースではほぼ前年並みで推移している。
		コンビニ(経営者)	販売量の動き	・週末は子供達が多く、弁当やおにぎりが売れるが、平日は弁当関係が伸び悩んでいる。
		コンビニ(エリア担当)	お客様の様子	・主力の飲料や米飯の前年割れが続いており、それは来客数が減ったことと直結している。客は競合店よりも量販店に流れている。また客単価そのものは変わらないことから、購買額の上限が固定されている。余分な購買は控えている。
		観光型ホテル(営業担当)	販売量の動き	・引き続き修学旅行の学生、個人客の増加により売上は良いが、単価が若干落ちている。
		通信会社(サービス担当)	販売量の動き	・前月は一時的に売上が良かったが、今月は低迷している。
	やや悪くなっている	百貨店(担当者)	単価の動き	・今月は気温の変動が激しい。ただし、週末毎に例年並みになっていることから10月ほどの悪化はみられず、婦人服ヤング、紳士衣料、子供服を中心に回復がみられる。特に紳士服においては週末毎にジャケット等の羽織物の動向が活発で売上は堅調である。ただし全館において客単価は以前より低く衣料計においても10%低下の見込みである。11月計としては、月初めに仕掛けた割引企画にて辛うじて前年並みの見込みである。
		コンビニ(経営者)	競争相手の様子	・商圏内にライバル店が出現した。
		コンビニ(エリア担当)	単価の動き	・客単価の伸張が全くみられず、逆に前年を割れ込んできている。
		その他専門店[書籍](店長)	販売量の動き	・例年この時期年末に向けての商品が動くが、今年は動きがかなり鈍い。特に書籍関係は顕著にその傾向が見受けられる。話題性のある商品しか動かない。
		観光型ホテル(商品企画担当)	販売量の動き	・前月までの稼働率は前年を上回っていたが、今月から2月ごろまで前年並みで推移する見込みである。
		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19年8月は前年同月比で119.8%であった。今月は11月26日現在で109.9%と、低い伸びとなっている。沖縄への入域観光客数は前年度と比べて順調に推移しているが、低い伸びである。来園者は、一般団体、修学旅行、家族連れが中心である。
	悪くなっている	衣料専門店(経営者)	来客数の動き	・弊社前の通りに限っては、通行者が減っている。
		その他専門店[楽器](経営者)	販売量の動き	・CD等売上の減少が加速ぎみで、楽器等も競争相手の増加と価格競争など厳しい状況が続いている。沖縄ブームながら、同業者の増加や様々な業者の出現によって売上不振と在庫の負担で厳しい状況である。
		その他飲食[居酒屋](経営者)	来客数の動き	・週末は例年並みの入客が取れているが、平日の入客は前年より20%落ちている。落ちることを予想して、1か月前からチラシや1,000円チケットを前年の3倍配っているが、反応がほとんど無い。
企業動向関連	良くなっている	-	-	-
	やや良くなっている	-	-	-
	変わらない	広告代理店(営業担当)	受注量や販売量の動き	・特段、広告業界内に影響するほどの要因は無い。
会計事務所(所長)		それ以外	・石油の高騰による各種物価の上昇が始まっており、生活者への影響が大きい。	

分野	景気の現状判断	業種・職種	判断の理由	追加説明及び具体的状況の説明
	やや悪くなっている	食料品生産業（管理部門）	それ以外	・原油の高騰で原油を原料とする資材（当社の副原料）や調味香辛料の値上がりと主原料肉の値上がりがあり、原価高騰をきたしている。しかしながら納価は上げられない。
		建設業（経営者）	受注量や販売量の動き	・問い合わせ、及び引き合い件数が減少している。
		輸送業（営業担当）	競争相手の様子	・先がみえない原油価格高騰による燃料費増、収益率減に対し、荷主への輸送コスト見直しをお願いするものの、競合社とのダンピングを図られるおそれがあることで他の一部業界のようになかなか商品への転嫁ができない状況が続いている。よって物流業界においても収益の悪化が著しく進んでいる。
	悪くなっている	コピーサービス業（代表者）	受注量や販売量の動き	・11月の売上は、2,000万円弱である。しかし当社の売上分岐点には18%不足している。売上分岐点に到達しても、±0であって経営上最低の状況である。同じ規模の経営者との会話では、当社と同様、工場の稼働が少ないと嘆いている。当社は、来年度には新社屋で設備の拡充を図っているため、そこで新設備の能力が発揮できるのではないかと、一縷の希望を抱いている状態である。
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	・今月に入り新規求人企業が増加しており、これまでに頂いている求人を合わせ、増加傾向にある。
	変わらない	人材派遣会社（経営者）	求人数の動き	・新規の派遣依頼の内容がほとんど単発・短期で、かつ長期派遣の契約終了企業もあり、数字として伸びない状況である。また全体的に派遣の問い合わせ自体も少なく、停滞感がある。
	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	・求人企業及び求人数が下降状態である。採用者数の確保もできないものもあるが、求人広告への予算減少傾向が強まったように見受けられる。景気後退の傾向を感じる。
	悪くなっている	-	-	-