

・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 | 衣料品専門店 （店長） | 来客数の動き | ・店舗が入居している大型店に、新しくベビー用品を扱う店舗がオープンしたことにより、買い回り客が増加している。 |
| | | 乗用車販売店 （営業担当） | 販売量の動き | ・来客数が前年より増えており、前年に比べて販売量も多くなっている。 |
| | | その他専門店 〔医薬品〕（経営者） | お客様の様子 | ・健康に対する投資という感覚が、意識レベルで上がってきているようだ。本当に体に良さそうな商品に期待する人が確実に増えてきている。 |
| | 変わらない | 一般小売店 〔酒〕（経営者） | 販売量の動き | ・販売量が落ち込んでいる。客単価も低下気味であり、少しでも安い物を買ひ、節約しようという風潮が一層顕著になっている。 |
| | | 百貨店（売場主任） | 来客数の動き | ・来客数の伸びない状況が続いている。 |
| | | スーパー（役員） | お客様の様子 | ・来客数の増加と客単価の上昇により、既存店の売上高は前年比105%台で推移しているが、これは他社の状況が影響した一過性のものであり、決して景気が上向きとなっているわけではない。 |
| | | コンビニ（エリア担当） | 単価の動き | ・燃料費の支出が増加する時期であり、ここ数か月と同様に、アルコールやたばこなど、ぜいたく品に位置付けられる商品の売上が鈍い。また夜間の来客数の減少が大きく、外出を控えている様子がうかがえる。 |
| | | 家電量販店（店員） | 販売量の動き | ・相変わらず薄型テレビがよく売れているが、全体の売上は前年と変わらない。 |
| | | 乗用車販売店（従業員） | 販売量の動き | ・わずかではあるが、販売台数が前年を下回って推移している。 |
| | | その他専門店 〔造花〕（店長） | 販売量の動き | ・例年と比べて、クリスマス関連商材の動きが悪かったが、正月用商材の動きは良かった。 |
| | | 高級レストラン （スタッフ） | 単価の動き | ・観光客のウェイトが高いため、週末は相当な待ち時間があるが、1か月を通しての来客数は前年比96%であった。月替わりメニューによるところもあるが、客単価が上昇しており、全体としては前年並みの売上となった。 |
| | | 観光型ホテル （経営者） | 来客数の動き | ・ここ数か月の来客数は前年比で微減傾向にあったが、今月は前年並みの来客数となった。 |
| | | 旅行代理店（従業員） | 販売量の動き | ・特に目立って景気が良くなるような要因もなく、全体的に客の動きが鈍い。 |
| | | 旅行代理店（従業員） | お客様の様子 | ・国内個人旅行の需要が伸び悩んでいる。年末年始の海外旅行も低価格な商品が主流となっている。 |
| | | タクシー運転手 | お客様の様子 | ・灯油高騰の影響で全体的に控え感があり、年末繁忙期になっても売上が前年を下回る状況が続いている。また12月17日には10年ぶりの運賃値上げがあったが、その効果が今一つ現れていない。 |
| | | タクシー運転手 | 販売量の動き | ・今月は忘年会時期で、例年であれば1年のうちで最も忙しい繁忙期となるが、今年は天気が良く、また灯油やガソリンの値上がりの影響から、客の財布のひもが固く、全体的に非常に悪い状況となっている。 |
| | | 観光名所（役員） | 来客数の動き | ・前年と比較して、国内団体客が引き続き減少傾向にあるものの、個人客が安定した動きをみせていることに加えて、海外客の増加もあり、売上は前年から7～8%のプラスが見込まれている。 |
| | | その他レジャー施設（職員） | 来客数の動き | ・例年、この時期に来客数の増える施設の来客数が増えてこない。新規客はそれなりに来ているが、特にリピート客が増えてこない。 |
| | | 美容室（経営者） | 来客数の動き | ・驚異的な灯油の高騰に加えて、電気料金、水道料金、ガス料金の値上がりもあり、体力不足の北海道民にとって負担が大きく増している。 |
| | その他サービスの動向を把握できる者 | 来客数の動き | ・観光客は前年比で4か月連続のマイナスとなっているが、減少率は徐々に下がってきており、歯止めが掛かってきている状況にある。 | |

| 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 |
|----|---------------|-----------------------------------|--------|---|
| | | 住宅販売会社 (従業員) | 販売量の動き | ・相変わらず悪い状態が続いている。改善の兆しが見えるどころか、条件の悪さが更に進んでいるように感じる。 |
| | やや悪く なっている | 商店街(代表 者) | お客様の様子 | ・お歳暮、クリスマス、お正月用品などの歳時需要が前年を下回っている。これは消費者の歳時期に対する意識が薄れていることに加えて、原油高の影響による灯油などの値上がりや追い討ちとなっており、特に月後半の失速が目立っている。 |
| | | 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状況にある。 |
| | | 商店街(代表 者) | お客様の様子 | ・灯油等の高騰の影響から、12月に入ってから、客が財布のひもをかなり締めている感がある。特に月末はバーゲン待ちの客が多く、客の購買意欲が今一つ上がらない月であった。 |
| | | 商店街(代表 者) | お客様の様子 | ・客との会話の中で、物が値上がりして買うのに苦しいという声が多く聞かれる。 |
| | | 百貨店(売場主 任) | 来客数の動き | ・12月に入り、非常に寒くなったことで、コートや防寒物のブルゾンなどが売れてはいるものの、客単価が低下している。クリスマスギフトに関しても貴金属類から皮小物や雑貨関係に移っている傾向が強く感じられ、単価が非常に低下している。 |
| | | 百貨店(販売促 進担当) | お客様の様子 | ・諸物価の値上がりが消費マインドを冷やしている。特に冬の寒さが厳しくなった今月は、灯油の値上がりの影響が大きい。ファッションの購買に関しては、すでに中旬の段階で、1月から始まるセール待ちの様相が濃くなってきている。定価品の販売が厳しさを増しているなか、マークダウンの前倒しなど、客の購買意欲をかき立てる策を実施しているが、客の反応は今一歩である。 |
| | | スーパー(店 長) | 販売量の動き | ・前年12月は競合店の倒産があったことの影響で売上が良かったため、今年12月は前年を下回る予算組みをした。結果的に予算はクリアしたが、やはり前年には届かなかった。 |
| | | スーパー(企画 担当) | お客様の様子 | ・商品の品目数限定ではあるが、現在、価格凍結あるいは引下げ対応を行っており、凍結対象商品の販売量は前年から大幅な伸びを示している。一方で、それ以外の商品の動きは極端に悪くなっており、客の生活防衛意識がますます高まっている。 |
| | | コンビニ(エリ ア担当) | 単価の動き | ・第一次産業の不振と工事需要の減少、公務員所得の減少などの影響から、客単価は低下する一方である。前年のたばこの値上がりの影響による喫煙率の低下の影響も大きい。 |
| | | 衣料品専門店 (店長) | 販売量の動き | ・商店街の売出しや自分の店の状態から、どんな催事をやってもさっぱり客が動いてくれない。買物の仕方も非常に小さくなっている。 |
| | | 家電量販店(経 営者) | お客様の様子 | ・灯油の高騰により、客の消費行動に影響が出ている。10月の地上デジタル放送開始の勢いを消してしまった。 |
| | | 乗用車販売店 (従業員) | お客様の様子 | ・原油高騰の影響による石油、ガソリン等の値上がりで、各家庭の消費能力が落ちている。 |
| | | その他専門店 [ガソリンスタ ンド](経営 者) | 単価の動き | ・石油製品価格の急騰により、節約ムードが増している。 |
| | | 高級レストラン (スタッフ) | 来客数の動き | ・今月はランチや団体客が減少した。ランチの来客数は、女性客が減ったことから前年比25%の減少となった。ディナーと個室の来客数は企業の団体利用が減り、前年比10~15%の減少となった。札幌の人気店であっても、週末の直前予約が取れたようだ。観光地では、道内客の比率が下がり、アジアからの外国人客でどうか前年並みとした店舗が多いようである。地方都市の飲食店は、安くておいしいと評判の店ははまっているが、おいしくても高級店は厳しいようだ。 |
| | | 一般レストラン (スタッフ) | 単価の動き | ・来客数は前年を上回っているが、安いサービスメニューばかりが売れて、客単価の低下が続いている。 |

| 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 | |
|------------------------------------|---------------|-------------------------|---|---|--|
| | | 観光型ホテル（経営者） | 来客数の動き | ・地元客、特に企業や団体などの利用客が激減している。特殊な要因があるように言われているため、一概には言えないが、厳しい状況にある。一方、客の総消費単価は上昇しているが、来客数の減少をカバーするまでは至っていない。 | |
| | | 観光型ホテル（スタッフ） | 単価の動き | ・旅行商品でみると、低単価商品に人気が集まっています、高単価商品の動きが悪い。そのため販売量はあるものの、全体的には単価が低下している。 | |
| | | 旅行代理店（従業員） | 販売量の動き | ・移動距離の長い旅行が少なくなり、手短に行ける旅行が増えている。 | |
| | | タクシー運転手 | 来客数の動き | ・12月は忘年会などで、1年でタクシーの売上が最も多くなる月である。例年であれば、すすきのもタクシーが拾えなくなり、タクシー乗り場に客が並ぶ日もあるが、今年はそのような日は1日もなく、年末なのに暇な日が多かった。また12月17日から札幌のタクシーが値上げしたが、利用客が減って、売上増とはなっていない。 | |
| | | 美容室（経営者） | 販売量の動き | ・技術の売上は若干の減少だが、商品の売上は前年から10%程度減少しており、客の購買意欲がかなり低下していることがうかがえる。 | |
| | | 設計事務所（所長） | お客様の様子 | ・例年この時期には来春の計画が動き出すのだが、今年は1件もない。今動いている物件の数も少なく、予算も厳しいものばかりである。 | |
| | | 設計事務所（職員） | それ以外 | ・原油価格の高騰に伴う建設資材の値上がり、建築基準法の改正に伴う法運用の厳格化等の影響で、建築物の着工延期や計画の見直しが多くなっている。このため、新規着工現場の数が極端に少なくなっている。 | |
| | | 悪く なっている | 商店街（代表者） | お客様の様子 | ・実需期に入っても灯油の値上げが続いていることに加えて、ガソリンの値上げ、それに伴う食料品の値上げなど、値上げムードが漂うなか、本当に必要な商品しか購入しない傾向が更に強くなっている。 |
| | | | コンビニ（エリア担当） | 単価の動き | ・食料品や灯油の値上げが続くなか、消費者の買い方は以前よりも厳しくなっている。来客数は維持しているが、客単価が上がらないため、売上が厳しくなっている。 |
| | | | 家電量販店（地区統括部長） | 販売量の動き | ・半年前から、冷蔵庫、洗濯機といった白物家電の販売量が前年を下回っていたが、ここ2か月は特に悪い。薄型テレビを中心としたAV家電についても、販売台数こそ前年をやや上回っているが、単価の大幅な低下により、苦戦を強いられている。 |
| 住関連専門店（経営者） | 販売量の動き | | ・商店街の歳末バーゲンの売上が前年にも増して悪くなっている。 | | |
| 高級レストラン（スタッフ） | 来客数の動き | | ・前月同様に来客数が前年比10%程度下回った。特にクリスマスディナーの企画については集客が落ち込み、客単価も前年を大きく下回っている状況である。 | | |
| スナック（経営者） | 来客数の動き | | ・例年であれば、12月の売上は普段の月の1.5倍程度となるが、今年では来客数が少なく、例年ほどの売上となっていない。全体的に出歩いている人が少なく、12月の週末であっても、タクシー待ちが少なく、街全体が不景気の風にさらされているように感じる。 | | |
| 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 | 出版・印刷・同 関連産業（役 員） | 受注価格や販売 価格の動き | ・仕事の量は、依然として減少しつつあり、競争が厳しいことから、価格はなかなか上がらず、厳しい経営を余儀なくされている。 | |
| | | 輸送業（営業担 当） | 取引先の様子 | ・年末を控えての取引先の様子は前年と比較して順調なようである。 | |
| | | 通信業（営業担 当） | 受注量や販売量 の動き | ・販売量を3か月前と比較すると、季節要因での多少の増加はあるが、例年同様の動きであることから、景況感としては横ばいと感じている。 | |
| | | 司法書士 | 取引先の様子 | ・不動産取引や建物の建築等の動きは、依然として低水準で推移している。 | |
| その他サービ ス業〔建設機 械リース〕（支 店長） | | 取引先の様子 | ・燃料高騰の影響などにより、企業ではコストを吸収できておらず、設備投資まで手が回らない状況にある。 | | |

| 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 |
|-----------|-----------|-------------------------|--|---|
| | やや悪くなっている | 食料品製造業（団体役員） | 受注量や販売量の動き | ・灯油や食料品を始めとした生活必需品の価格値上げ等により、先行きへの生活不安感が増しており、年末の消費動向は低調なものとなっている。高級品や高価格商品に対する購買意欲がみられない。 |
| | | 家具製造業（経営者） | 受注量や販売量の動き | ・引き続き、家具、インテリアの市場が縮小している。諸物価の値上げにより消費マインドが冷えている。 |
| | | 金融業（企画担当） | それ以外 | ・企業収益は、原材料価格の上昇で圧迫されている。設備投資は、大手企業が下支えしているが、中小企業に動きがみられない。住宅投資は、建築基準法改正の影響で大幅に落ち込んでいる。個人消費は、ガソリン、灯油、食品など生活必需品の値上がりで冷え込んでいる。総じて景気は厳しさを増している。 |
| | | その他サービス業〔建設機械リース〕（営業担当） | 受注量や販売量の動き | ・建築基準法改正の影響で建築工事がストップしている。 |
| | | その他非製造業〔鋼材卸売〕（従業員） | 受注量や販売量の動き | ・工事量の減少傾向に歯止めが掛かってこない。一部の加工工場を除いて12月の加工量は大幅にダウンしたままの状態が続いている。 |
| | 悪くなっている | 輸送業（支店長） | 取引先の様子 | ・年末決済を控えての影響もあるが、原油高、建築基準法の改正、サブプライムローン問題の影響から金融機関の貸出が厳格化している。その一方で、物流企業、建築資材関係企業で倒産が続発しており、貸出厳格化の影響が現実の問題となって現れてきている。 |
| | | 司法書士 | 取引先の様子 | ・不動産の売買が減少しており、建物新築も少なくなっている。 |
| 雇用関連 | 良くなっている | - | - | - |
| | やや良くなっている | - | - | - |
| | 変わらない | 求人情報誌制作会社（編集者） | 周辺企業の様子 | ・若い経営者の居酒屋系飲食店が相次いで中心街に開店している。求人も盛んになり活性化している。 |
| | | 職業安定所（職員） | 求人数の動き | ・新規求人数、月間有効求人数共に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） | 雇用形態の様子 | ・人材派遣のニーズは相変わらず高く、事務系の派遣、年末商戦の販売系の派遣、軽作業系の派遣への要望は高い。ただし、事務系以外の派遣は期間限定の、繁忙期対応の派遣であり、企業における人件費削減の動きがうかがえる。社員の採用に関しても20～30代前半までの求人がほとんどである。実際には経営幹部を採用したいが、それに見合う賃金を現状の業績では用意できないため、若年者採用にシフトしているようにみえる。 |
| | | 人材派遣会社（社員） | 雇用形態の様子 | ・企業が採用に関してシビアになっているように感じる。人手は足りないが現状維持のままでいたり、契約したもののやはり雇用を解除したい等の話が多い。 |
| | | 新聞社〔求人広告〕（担当者） | 求人数の動き | ・10月まで求人が好調だったことの反動なのか、例年よりも農業関係の人材派遣募集が2割ほど減少している。土建・不動産、医療関係が若干伸びているものの、底上げはできておらず、全体の売上も前年比で2割ほど減少している。 |
| | | 職業安定所（職員） | 求人数の動き | ・新規求人数が3か月連続で落ち込んでおり、平成16年12月以来の低い水準となった。新規求職者数も4か月連続で減少している。有効求人数、新規求職者数共に前年を下回ったことから、有効求人倍率は全体として横ばいで推移している。 |
| 職業安定所（職員） | | 求人数の動き | ・5か月連続して有効求人倍率が低下している。特に、ここ2か月の下げ幅が大きかったことから厳しさが現れてきている。 | |

| 分野 | 景気の現状判断 | 業種・職種 | 判断の理由 | 追加説明及び具体的状況の説明 |
|----|---------|-------|-------|----------------|
| | 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〔医薬品〕（経営者） | 来客数の動き | ・12月が年間最大の書き入れ時であることに変わりはないが、今年は公務員のボーナス支給後や月末の来客数が多い。また、風邪が流行していることも来客数の増加につながっている。 |
| | | 一般小売店〔医薬品〕（経営者） | 販売量の動き | ・12月は例年売上が多い月ではあるが、前年よりも販売量が多く、客の動きが活発である。 |
| | | 家電量販店（店長） | 販売量の動き | ・当地域でも地上デジタル放送が始まり、AV商品を中心に満遍なく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 | ・東京モーターショーの開催に前後して新車購入に関する客の反応が良くなっている。販売台数だけでなく、来客数、販売単価、割賦利用率などが向上している。 |
| | | 高級レストラン（支配人） | 来客数の動き | ・リニューアル効果もあって、レストラン利用客に加え、宿泊、宴会の利用者も増加傾向である。 |
| | | その他飲食〔弁当〕（スタッフ） | 販売量の動き | ・中心市街地では百貨店の売上が前年を下回るなど低調であるが、郊外では大型の商業施設が3、4店立て続けにオープンしてにぎわっており、市内全体の消費はやや上向いている。 |
| | | 都市型ホテル（スタッフ） | 販売量の動き | ・お金を積み立てて年の節目で消費しようという動きは例年のことであるが、今年はこれまで景気が悪く抑えていた分、忘年会だけは盛大にしようという反動がある。 |
| | 変わらない | 商店街（代表者） | 販売量の動き | ・年末商戦では来街者の数ほど各店の売上は今一つ伸びていない。消費者の財布のひもはかなり固いようである。 |
| | | 商店街（代表者） | お客様の様子 | ・10、11月は季節商材を中心に動きがみられ、2か月連続で前年同月の売上を上回っているが、12月の消費動向はやや鈍くなっている。 |
| | | 一般小売店〔書籍〕（経営者） | 来客数の動き | ・郊外店、特にショッピングセンター内の店舗は集客を得ているが、中心市街地では相変わらず沈滞傾向である。 |
| | | スーパー（総務担当） | 単価の動き | ・加工食品の買上点数が伸びているものの、その平均単価は前年から約3%低下している。7%以上単価が低下した商品群は買上点数の伸びが顕著であるなど、安い物の買いだめ的な動向がうかがえる。食料品値上げに対する家計の抵抗が始まっている。 |
| | | コンビニ（エリア担当） | 来客数の動き | ・来客数の伸びが悪くなっているものの、客単価には改善の兆しがみられ、売上はほぼ横ばいに推移している。 |
| | | コンビニ（エリア担当） | 販売量の動き | ・お歳暮、年賀状印刷、クリスマスケーキの予約など大型商品があったものの、いずれも前年を上回ることができず、依然として厳しい状況が続いている。 |
| | | 衣料品専門店（経営者） | 来客数の動き | ・来客数が戻りつつあるように感じる日もあるが、全く少ない日もまだ多く、平均すると前年比15%程度の減少であり、景気が悪い状態のまま変わっていない。 |
| | | 家電量販店（従業員） | 販売量の動き | ・年末になり液晶テレビの販売数量は増加しているが、単価下落の影響が大きい。冬物商材を含め、それ以外の商品の動きは変わらず良くない。 |
| | | 一般レストラン（経営者） | 来客数の動き | ・クリスマスまでの来客数が少なく、予約数も若干少ない。来客数が改善しない状態が続いている。 |
| | | 観光型ホテル（経営者） | 来客数の動き | ・前年よりも忘年会を行う企業は増えているものの、水準としてはいまだ低い状況にある。宿泊料に飲み物を含めた企画商品を販売しているが、その分飲料代としての売上は落ちている。また、一般客の館内行動には節約ムードがみられ、総体的な売上は前年から横ばいかやや下回る程度である。 |

| 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 | | 観光型旅館（経営者） | 来客数の動き | ・来客数は前年を上回っているものの、なかなか客単価が上がらない。地元企業も業績が良い所と悪い所の差が極端であるが、その中で安定しているのは公務員関係である。宿泊付き忘年会では、翌朝の酒気帯び運転を警戒して往復に貸切りバスを利用するケースも目に付いた。 |
| | | 都市型ホテル（経営者） | 単価の動き | ・原油高の影響により食材関係の高騰が続いており、価格転嫁も検討はしているものの、値上げに対する抵抗感が強いとみられることから時期を待っている状況にある。それだけ客は価格についてシビアである。 |
| | | 都市型ホテル（スタッフ） | お客様の様子 | ・高額商品のおせち販売は前年比1割増であり、各レストランも好調で個人消費は上向きだが、宿泊、宴会は依然厳しい状況が続いている。 |
| | | 都市型ホテル（スタッフ） | 単価の動き | ・客単価はやや上昇しているものの、全体の利用客数は減少気味であり、トータルすると横ばいの状況である。 |
| | | タクシー運転手 | 来客数の動き | ・前年実績を下回っている状態が、各社及び各ドライバーの間で相変わらず続いている。 |
| | | 美容室（経営者） | 販売量の動き | ・初売り商品券の予約を12月中に受付けているが、前年並みに推移している。前年の秋ごろから状況の悪化が始まり、良くはなっていないものの悪くなりには平らな状態になっている。 |
| | | 商店街（代表者） | 単価の動き | ・ボーナスが出ているにもかかわらず、年末商戦は物販、飲食共に客単価の低下が目立つなど不発である。ガソリン、食料品、身の回り品などの値上げが広く影響し、自由に使えるお金が減っている状況を実感できる。 |
| | | 一般小売店〔医薬品〕（経営者） | お客様の様子 | ・ここ1年の営業努力もあって来客数、単価共に前年を若干上回っているが、過去に皆無であった信用売上の回収不能が今月に入って複数発生しているなど、状況は明らかに下向きである。また、年金の支給日にせきを切ったように売上が跳ね上がるなど、客の様子は節約というより、そもそも現金の持ち合わせが無いような印象を受ける。 |
| | | 百貨店（売場主任） | お客様の様子 | ・原油価格の高騰に伴いガソリン代、灯油代がかさむため、婦人服などの購入を控えている様子がみられる。ニットなどの単品買いはあるが、コート、ジャケットなど単価の高い重衣料は前年比80%と大苦戦している。クリアランス待ちの客も非常に多いように見受けられる。 |
| | | 百貨店（営業担当） | 来客数の動き | ・前年には無い3連休があり有利な曜日並びであったにもかかわらず、来客数増加には寄与していない。曜日別、時間帯別などの分類、分析でも明確な要因が見出しにくく、対策も立てにくい。 |
| | | 百貨店（売場担当） | お客様の様子 | ・原油の高騰や食料品の値上げなど生活上の負担が増えており、以前は来店していた客が来なくなったり、ショッピングセンターへ流出したりしている。ボーナス月といっても購入金額や買上点数が増えるわけでもなく、買うことに対して非常にシビアになっている。 |
| | | 百貨店（経営者） | お客様の様子 | ・天候の変化に伴う動きはみられたが、長続きしない。衣料品を中心として買い控えの状況がみられ、まとめ買いが少ないため客単価も低下傾向である。 |
| | | スーパー（経営者） | 単価の動き | ・中旬には大型のショッピングモールが郊外にできたため、客はそちらに集中している。比較的近距离にある当店だけではなく、市内全体が影響を受けている。 |
| | | スーパー（経営者） | お客様の様子 | ・これまでの流れと同様に灯油など石油製品の値上がり、中越沖地震の影響などから客の心理が冷え込んでいるところに、大型店の出店に伴う競争の激化も加わり、状況はより深刻になっている。 |
| | スーパー（店長） | 販売量の動き | ・ガソリン、灯油などの高騰に加え、相次ぐ商品価格の値上げによって客の食費に対する儉約ムードが広がり、販売点数に影響が現れ、売上が減少している。 | |
| | スーパー（店長） | お客様の様子 | ・ボーナスが出ているにもかかわらず、かにや牛肉などの高額商品が今年はずか売れていない。クリスマス関連の商品も、直前になってやや動きがあった程度である。 | |
| | コンビニ（経営者） | 単価の動き | ・弁当の動きが悪くなり、代わりにおにぎりやカップめんを組み合わせる客が多くなっている。 | |

| 分野 | 景気の現状判断 | 業種・職種 | 判断の理由 | 追加説明及び具体的状況の説明 | |
|-----------------|---------|------------------------|---|--|---|
| | | コンビニ(店長) | お客様の様子 | ・最小限の出費で最大限の満足を得ようという意識で、余計な物を買わないように慎重に買物をしている様子がうかがえる。 | |
| | | 衣料品専門店(経営者) | 単価の動き | ・例年より早くセールを実施しているが、割引率の大きい商品に売れ筋が集中しており、全体的にさほど大きなセール効果は出ていない。 | |
| | | 衣料品専門店(店長) | お客様の様子 | ・暖冬の影響で冬物商材の動きに勢いが無く、低単価のインナー中心の動きになっているが、単価ダウンを補う販売数量が確保できていない。 | |
| | | 乗用車販売店(経営者) | 来客数の動き | ・雪国の場合、12、1月は販売台数や車検などが極端に少なくなる時期ではあるが、それにも大変苦しい状況になっている。ガソリン代の値上げが響き、排気量の大きい車は売りにくいというより売れない状況であり、軽自動車やコンパクトカーが販売の中心である。 | |
| | | 乗用車販売店(経営者) | お客様の様子 | ・例年であれば法人客の台替え、増車が見込める時期であるが、取引先は本社支社共にコスト意識が強く成約に至らないケースが多い。個人客は来客数、契約台数共に前年割れが続いている。 | |
| | | 住関連専門店(経営者) | お客様の様子 | ・客は「実質的な収入は減少している」と話しており、1円でも安いところを探しているため、商品の仕入価格は上昇しているものの、販売価格は安くしなければならぬという苦しい局面が続いている。 | |
| | | その他専門店[化粧品](経営者) | 来客数の動き | ・各種物価の値上がりがあるが、特に灯油代、ガソリン代など北国における生活必需品の値上がりが将来への不安となり、現在の買い控えにつながっている。 | |
| | | その他専門店[靴](経営者) | 販売量の動き | ・気温が高く、積雪が全く無いため、冬物商材が全然売れない。 | |
| | | その他専門店[食品](経営者) | 販売量の動き | ・暖冬のためか、荷動きに活況が感じられない。加えて食品偽装が相次いだ影響もあり、通販では特に個人部門が苦戦している。 | |
| | | その他専門店[酒](営業担当) | 販売量の動き | ・様々な工夫で何とか前年並みの実績をキープしているものの、飲食店は振るわない状況が続いているなど、周囲の状況は低調であり景気の後退感がある。「がんばり」が効かない状況になってきている。 | |
| | | その他専門店[ガソリンスタンド](営業担当) | 販売量の動き | ・相次ぐ石油製品の値上げにより消費者の節約志向が一層強まり、暖冬とあいまって販売量が前年を大幅に下回っていることに加え、競合による利益率低下とのダブルパンチで業績悪化を招いている。また、積雪量が少なく冬季用品、特に新品タイヤの販売が振るわない。 | |
| | | 高級レストラン(経営者) | お客様の様子 | ・度重なる増税や物価の値上がりによって、財布のひもは固くなっている。精神的にも余裕が無くなってきており、不景気の方に突き進んでいる。 | |
| | | 都市型ホテル(スタッフ) | お客様の様子 | ・原油高に伴う様々な分野での値上げなど先行きの不透明感から、客には「あまり派手なことはできない」という声が多い。先行きが厳しいと判断している客が増えている。 | |
| | | 旅行代理店(従業員) | お客様の様子 | ・年末年始の家族旅行では、海外旅行の申込が前年実績に至らない。前年までは海外に出掛けていた客にも、1~2泊程度の国内旅行、しかも近距離の旅行先に切り替えているケースが多くみられる。 | |
| | | タクシー運転手 | 販売量の動き | ・タクシーを利用する長距離の乗客が少なく、電車やバスを利用している様子である。 | |
| | | 通信会社(営業担当) | 単価の動き | ・携帯電話購入時に客が料金プランを選択するようになってから、売上が3割以上低下している。 | |
| | | 観光名所(職員) | 来客数の動き | ・予約客、フリー客共に減少しており、来客数の減少が激しくなっている。 | |
| | | 悪くなっている | 商店街(代表者) | それ以外 | ・年末にかけて各店でセールを実施しているが、売上が伸びず前年を大きく下回る。 |
| | | | 一般小売店[スポーツ用品](経営者) | 来客数の動き | ・通常であればバーゲンで1回で済ませるが、今年度は2回しても前年実績をクリアできない。ダイレクトメールの郵送料をカバーできないほど来客数が少ない。 |
| 一般小売店[雑貨](企画担当) | それ以外 | | ・建築基準法改正によって、店舗で販売している建築関連商品の売上は前年比で10%以上の減少となっている。 | | |
| 百貨店(経営者) | 単価の動き | | ・高額商品が売れなくなり、客単価が低下している。 | | |

| 分野 | 景気の現状判断 | 業種・職種 | 判断の理由 | 追加説明及び具体的状況の説明 |
|--------|-------------------|-------------------------|---|---|
| | | スーパー（経営者） | 販売量の動き | ・ガソリン、灯油の急激な値上がりが家計を圧迫する要因となっている。これらの負担増が月額で2万円に及ぶとの報告もあり、食料品、衣料品の購買力が低下しているため、客単価の低下という現象になっている。 |
| | | コンビニ（経営者） | 来客数の動き | ・近くにショッピングモールがオープンし、人の流れが変わったことによるのか、来客数が減少している。 |
| | | 衣料品専門店（店長） | 来客数の動き | ・通常であればボーナス商戦で盛り上がるが、今年は全く盛り上がらない。特に、40代の客に動きが無く、出遅れであれば取り戻すこともできるが、完全に取りこぼしている状態である。 |
| | | 衣料品専門店（店長） | 来客数の動き | ・競合店が完全閉店し、またボーナスの支給が始まっているにもかかわらず、来客数は前年の7割を下回っている。 |
| | | 乗用車販売店（経営者） | お客様の様子 | ・12月の新車販売市場は、前年を20%近く下回る模様である。ガソリン、灯油に加え、食料品や日用品の値上げがある一方で、「ボーナスは増えていないどころか減っている」との声もあり、客の財布のひもはますます固くなっている様子である。 |
| | | 自動車備品販売店（経営者） | お客様の様子 | ・取引先の建設業関係者は、現状の等級維持のためにマイナスでも入札しており、「ボランティアよりたちが悪い」と言っている。また、燃料費の値上げが相当景気を低迷させている。 |
| | | 住関連専門店（経営者） | 来客数の動き | ・以前と比べて客の動きが鈍くなっており、売上も厳しい状態になっている。住宅の着工状況もまだまだ厳しく、来年以降に期待するしかない。 |
| | | その他専門店〔白衣・ユニフォーム〕（営業担当） | 販売量の動き | ・あらゆる分野で値上げという状況のもと、すでに買い控えを通り越した支出削減が行われている。ユニフォームや防寒着についても、定期的な配付を止めて本当に必要な分だけを買いつけなど、切り詰めている様子がみられる。 |
| | | 観光型旅館（経営者） | 来客数の動き | ・11、12月と前年比で来客数、売上が共に激減している。県内、及び周辺地元からの忘年会などの宴会予約がほとんど無い状況である。米価低迷や、ガソリン、灯油、重油の値上げが不景気感をあおっている。 |
| | | 美容室（経営者） | 来客数の動き | ・来客数が減少している一方で、原油価格の高騰に伴い物価が上昇し、店舗の暖房費やパーマ材、カラーリング材などの材料費は上がるばかりである。 |
| 企業動向関連 | 良くなっている | - | - | - |
| | やや良くなっている | - | - | - |
| | 変わらない | 食料品製造業（経営者） | 受注量や販売量の動き | ・様々な食料品やガソリン代が値上がりしており、ギフト需要に関してはかなり厳しい見方をしていたが、どうにか前年をクリアしている。 |
| | | 出版・印刷・同関連産業（経営者） | 受注価格や販売価格の動き | ・地元スーパーのチラシ印刷を受注できたものの、価格が安いので、忙しい割には採算的に厳しい状況である。 |
| | | 電気機械器具製造業（経営者） | 取引先の様子 | ・一般的に低い水準で平準化しており、好況感は全く感じられない。原油や原材料の高騰が長引いており、厳しい年末を迎えている。 |
| | | コピーサービス業（経営者） | 受注量や販売量の動き | ・中央資本の支店は購買業務を本社に集中させていること、地場企業は財布のひもが固まっていることなど、販売量を伸ばすのが難しい情勢になっている。 |
| | | その他非製造業〔飲食品卸売業〕（経営者） | 受注量や販売量の動き | ・1月から即席ラーメンなどの値上げが予定されており駆け込み需要はあったものの、それ以外で特に変わった様子は無い。 |
| | | その他企業〔企画業〕（経営者） | 取引先の様子 | ・取引先の住宅会社では、建築基準法改正に伴う住宅着工への影響がまだ続いており、芳しくない状態が続いている。 |
| | 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 | ・原材料値上げの影響が強まり、収益面でより厳しくなってきている。 |
| | | 木材製品製造業（経営者） | 受注価格や販売価格の動き | ・住宅着工の減少により、部材は供給過剰が解消されず採算割れの状態が続いている。 |
| | 出版・印刷・同関連産業（経理担当） | 受注量や販売量の動き | ・12月に入り、急に受注量が少なくなっている。東京や仙台などでも仕事量が減っているとのことであり、地方にまで影響が及んでいる。 | |
| | 一般機械器具製造業（経理担当） | 受注量や販売量の動き | ・自動車部品事業については、国内自動車販売の低迷と円高による輸出環境悪化のため、収益率が低下している。 | |

| 分野 | 景気の現状判断 | 業種・職種 | 判断の理由 | 追加説明及び具体的状況の説明 |
|-----------|-----------|-----------------------|--------------|---|
| | | 電気機械器具製造業（営業担当） | 取引先の様子 | ・中小の製造業は非常に厳しい受注状況にある。給与の格差により優秀な社員が大手に移るなど悪循環が続いており、より厳しい状況に置かれている。 |
| | | 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下落に歯止めが掛からず、経営的に支出を抑える施策を更に強化し始めている。原材料の高騰傾向はあきらかに近い事実である。景気が良い傾向になったとの印象は皆無である。 |
| | | 建設業（経営者） | 受注量や販売量の動き | ・資材の値上がりだけではなく、石油や日用品など生活必需品の値上げが客の工事意欲を抑制している。 |
| | | 建設業（企画担当） | それ以外 | ・3か月前に比べ様々な分野で原油高の影響が出ているが、受注価格への転嫁も難しく、確実に収益を圧迫している。 |
| | | 通信業（営業担当） | 取引先の様子 | ・原油高などの影響で新規投資を抑制する傾向が出てきており、ネットワーク構築への投資についても様子見の雰囲気がある。 |
| | | 金融業（融資担当） | 取引先の様子 | ・取引先との会話からは、受注減や売上減のほか、ボーナスがカットになったなど、景気が悪くなっている話しか聞かれない。 |
| | | 広告代理店（従業員） | 受注量や販売量の動き | ・プレデスティネーションキャンペーンが落ち着いた。観光関係の仕事が減少した。 |
| | | 新聞販売店〔広告〕（店主） | 受注量や販売量の動き | ・年末商戦のチラシ折り込みは思うほど伸びず、元旦のチラシも前年の受付数を下回っている。取引先の商店やスーパーではクリスマスでもジングルベルの音が聞こえずイルミネーションも点灯していないなど、景気の低迷を象徴している。 |
| | | 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 | ・地元飲食店用の受注量に全く伸びが無かった。忘年会の開催件数や飲酒量の減少が垣間みえる。 |
| | | 悪くなっている | | 繊維工業（営業担当） |
| 広告業協会（役員） | 取引先の様子 | | | ・年末商戦も厳しい状況で終わろうとしている。また、正月売出しも広告の出稿量は少なく、広告業は各社とも悪戦苦闘している。来年のキャンペーン案件も今のところ入っていない。特に遊技場、不動産関係の出稿は激減している。 |
| 雇用関連 | 良くなっている | 人材派遣会社（社員） | 求人数の動き | ・来年度の本格稼働に向けた業務集約型の事務センターへの社員派遣や紹介予定派遣の依頼が数件発生しており、期待も膨らんでいる。 |
| | やや良くなっている | 職業安定所（職員） | 求人数の動き | ・新規求人数が連続して増加している。 |
| | 変わらない | | | |
| | やや悪くなっている | アウトソーシング企業（社員） | それ以外 | ・ガソリンや紙など必要な物の物価は上がっているにもかかわらず、地方自治体からは値下げを要求されるため、状況は悪くなっている。 |
| | | 新聞社〔求人広告〕（担当者） | 求人数の動き | ・相変わらず地元の求人数は増えない状況である。加えて原油高が地場産業にも深刻な影響を及ぼしており、雇用面でも影響が出始めている。 |
| | | 新聞社〔求人広告〕（担当者） | 周辺企業の様子 | ・広告主の企業は、資金繰り悪化のため行き詰まるケースが増えている。しかも、そのほとんどが地元資本企業である。 |
| | | 職業安定所（職員） | 求人数の動き | ・新規求人数は、前年同期を若干下回っている。また正社員求人が少なく、パート、臨時求人が多い。 |
| | | 職業安定所（職員） | 求職者数の動き | ・新規求職者数は2か月連続で増加している。建設業を中心に事業主都合による離職者が前年比48.2%の増加となっている。公共事業の減少や改正建築基準法の影響による新設住宅着工件数の減少などがあり、建設業や不動産業では企業整備を実施、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 | ・新規求人数は前年同月比で20%近い落ち込みであり、減少傾向に歯止めが掛からない。業種別では、運輸業を除くすべての業種で求人数が減少している。 |
| | | 職業安定所（職員） | 周辺企業の様子 | ・年末にかけて倒産や雇用調整が製造業、建設業を中心に続いているが、建築偽装の影響で資材関係業者にも仕事量の激減による雇用調整が発生するなど、新たな要因も出てきている。 |

| 分野 | 景気の現状判断 | 業種・職種 | 判断の理由 | 追加説明及び具体的状況の説明 |
|----|-------------|-------|-------|----------------|
| | 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 | ・売上は前年比110%、来客数も108%と好調をキープしている。新製品を続々と投入しているが、今まで売れていた物、なじみのある物、安心して買える物が良く動いている。 |
| | やや良く なっている | スーパー（統括） | 販売量の動き | ・サラダ油や即席めん等、値上げ前の買いだめの傾向がある。日配品等日持ちしない食品や生鮮食品はそうでもないが、加工食品等は顕著に伸びている。 |
| | | 設計事務所（所長） | 来客数の動き | ・景気は建築基準法改正以来ずっと悪いが、建設投資の問い合わせ等、動きが多少出てきている。 |
| | 変わらない | 商店街（代表者） | お客様の様子 | ・液晶ハイビジョンテレビが売れている。 |
| | | | 百貨店（総務担当） | 販売量の動き |
| | | 百貨店（販売促進担当） | 販売量の動き | ・偽装問題や値上げ報道等、食に対するマイナスイメージがあったが、前年実績はクリアしており好調に推移している。お歳暮ギフト、おせちについても前年はクリアしているが、衣料品関連はヒット商品がなくセール待ちが見られ、厳しい状況である。 |
| | | スーパー（統括） | 販売量の動き | ・冬物衣料は、ジャケット、コート中心にアウターが好調に推移し、インナーも保温発熱素材が好調を維持している。ギフトはボーナスの遅れでピークが1週ずれたが、地元特産をはじめとした産直ギフトが人気で、ハムは前年同期比125%となっている。調味料類は不調である。野菜相場は平年並みだが、果物はみかんが昨年の半値で苦戦している。 |
| | | 衣料品専門店（店長） | お客様の様子 | ・高収入や安定収入がある客は、高品質な高額品を購入する傾向があり、客単価は前年比30%増加している。一方で買い控えをしている客も多く、購買客数は約5%減少している。 |
| | | 乗用車販売店（経営者） | 競争相手の様子 | ・販売店数軒で、売行き動向について話をする機会があるが、どの販売業者もこの12月は例年に無く悪い状況だという話ばかりである。 |
| | | 一般レストラン（経営者） | 来客数の動き | ・例年に比べ宴会の数が減り、規模も小さくなっている。 |
| | | スナック（経営者） | お客様の様子 | ・毎年入っている貸切パーティーの予約が全然入らず心配していたが、結果を見ると去年と売上は変わらない。 |
| | | 都市型ホテル（経営者） | 来客数の動き | ・客室稼働率が9月より前年割れしており、市内産業の鈍化が目立つ。 |
| | | 旅行代理店（副支店長） | 販売量の動き | ・海外ツアー商品の販売量が減っており、その分国内ツアーに移行しているが、単価が低い。 |
| | | タクシー運転手 | それ以外 | ・利用客が少ないため、今回のタクシー料金の値上げを見送っている。 |
| | | 通信会社（営業担当） | お客様の様子 | ・例年より賞与がアップした客が多く、一時的な消費は高まっている。 |
| | | 通信会社（営業担当） | 販売量の動き | ・主力商品の通信が1月に開始となるが、そのような高いものは必要ないということで抑えられ、販売数は目標の3割という非常に低調な動きを示している。 |
| | | ゴルフ場（従業員） | お客様の様子 | ・サービスデーの来客数は見込めるものの、通常料金デーの売上が伸びないため、売上は横ばいである。 |
| | 競輪場（職員） | お客様の様子 | ・来客者数、購買単価等、減少傾向である。 | |
| | 住宅販売会社（従業員） | 販売量の動き | ・住宅展示場や現場見学会への来場者が激減し、受注に結び付くような見込み客情報が取得し難くなっている。 | |
| | やや悪く なっている | 商店街（代表者） | 単価の動き | ・近郊の商圈に大型ショッピングセンターがオープンしたことにより来客数が低下し、物価の上昇による影響で客単価も下がってきている。 |
| 商店街（代表者） | | 来客数の動き | ・歳末の雰囲気は全くなく年末福引の抽選券も配布された分が余ってしまう状況で、商売を辞めてしまいたいという声もある。 | |

| 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（販売促進担当） | 販売量の動き | ・11月は防寒、冬物衣料の動きが回復したが、12月に入った途端、来客数が非常に落ち、アパレル関係を中心に極度な不振に陥っている。ボーナスの支給日のずれ、ガソリン、灯油、食材等の値上げが消費者のマインドを低下させ、買物需要が低下している。 |
| | | スーパー（総務担当） | 販売量の動き | ・衣料品、食料品共に販売点数がかなり下がっている状況で、販売量についても減少という形で推移している。 |
| | | スーパー（販売促進担当） | それ以外 | ・3か月前に比べ売上は改善しているが全く利益が取れない状況である。12月は例年利益を取れる月なので異常である。物価上昇で購買意欲が下がるなか、逆に値下げや販促に掛ける費用がかさんでいるのが主要因である。 |
| | | 乗用車販売店（従業員） | 販売量の動き | ・販売台数が前年比70%で、月ごとに低下している。 |
| | | 住関連専門店（仕入担当） | 販売量の動き | ・消耗品の動きは低価格品を中心に平年並みであったが、灯油の価格高騰の影響により、暖房用品、電化製品の動きが伴わなかった。 |
| | | 高級レストラン（店長） | 販売量の動き | ・忘年会の予約が極端に少なく、前年を大きく割り込んでいる。 |
| | | 一般レストラン（経営者） | 来客数の動き | ・原油高、諸物価の高騰により消費者の金遣いが非常に悪くなっている。 |
| | | スナック（経営者） | 来客数の動き | ・忘年会シーズンだが宴会数が減少し、フリー客もかなり少なめである。二次会をする人もほとんど見かけず、お酒を飲む人が激減している印象である。 |
| | | 旅行代理店（経営者） | それ以外 | ・燃料を中心として物価がじわじわ上がるなか、収入は増えずむしろ前年と比べて落ちており、景気は上向いていない。 |
| | | 旅行代理店（支店長） | 販売量の動き | ・忘年会シーズンで宿泊客が大きな収入源であるが、昨年と比べ宿泊回数や規模が小さくなっている。特にコンパニオンを入れたりする派手な忘年会がなくなって来ている。 |
| | | タクシー運転手 | お客様の様子 | ・年末の繁忙期にもかかわらず飲食店からの依頼数が落ち込んでおり、遅くまで飲み歩く人の姿も少ない。 |
| | | タクシー（経営者） | お客様の様子 | ・12月は夕方から深夜にかけて一年で一番忙しい月なのだが今年は動きが悪く忘年会も少ないせいか、深夜の客の動きが減少している。運賃が値上げになったが、売上は前年同月と比較し少しマイナスであった。 |
| | | ゴルフ場（従業員） | 来客数の動き | ・近隣にリニューアルオープンした競合他社があり、そこへ客が動いている様子であるが、全体の来客数は当社並びに競合他社の数字を合わせても若干減っている。 |
| | | 設計事務所（所長） | 来客数の動き | ・個人住宅の設計依頼や企業からの依頼の件数がない。周りの雰囲気も活気がなく、暗い。ここまで来れば年明けからに期待するしかないが、新規の物件依頼が出てくるかどうかの見通しもない。 |
| | | 住宅販売会社（経営者） | 来客数の動き | ・事業ベースの案件は動きが出てきているが、かなりの格差があり、良い企業はより業績を伸ばし、悪いところは資産売却する傾向にある。一般顧客については動きがない。 |
| | 悪くなっている | 商店街（代表者） | 来客数の動き | ・ガソリン、灯油等すべての物価の値上がりで客が警戒しており、購買意欲が落ちている。人も非常に悪くなっている。 |
| | | 商店街（代表者） | 来客数の動き | ・隣接商店街に食品スーパーがオープンし、当商店街の食品スーパーも対応して販売合戦をしているが、個店には客が少ない。 |
| | | 衣料品専門店（販売担当） | 来客数の動き | ・とにかく人の動きがない。 |
| | | 衣料品専門店（統括） | 来客数の動き | ・歳末だが、商店街を歩く客はまばらである。商売は何とか電話での注文があるが、フリー客はほとんど無いというのが現状である。 |
| | | 家電量販店（店長） | 来客数の動き | ・年末を迎えこの時期に来客数が減少し、前年比90%台と厳しい状況で、客単価も低下している。 |
| | | 住関連専門店（店長） | 来客数の動き | ・売上は前年比90%、来客数は前年比88%と非常に厳しい状況である。 |
| | | 一般レストラン（経営者） | 競争相手の様子 | ・周囲に新規店が増え続け、得意客が新規店に流れており、同業者からは厳しいという声を聞く。 |
| | | 旅行代理店（従業員） | 販売量の動き | ・家族旅行が例年より30%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 |
|------------|---------------|--------------------------|--------------|--|
| | | 観光名所（職員） | 販売量の動き | ・全国的に住宅の新規着工件数が減っているという流れを受けて別荘の販売も非常に低調である。 |
| | | その他サービス 〔自動車整備業〕（経営者） | お客様の様子 | ・物価が上がリ、余計なお金を使わない傾向があり、車の修理は最低限の修理となっている。運送会社等、車に関連する各社は事業経営が厳しく、車にお金を掛けない状況になってきている。 |
| | | 設計事務所（経営者） | それ以外 | ・建築確認申請の審査に時間が掛かる状態で仕事が進まず、それゆえに入金も遅れ、やっていけなくなる企業も出てくる。 |
| | | 住宅販売会社（経営者） | 競争相手の様子 | ・良い物件の売り手がなく、買い手も少なくなってきた状況で建て売り住宅の売行きは良くない。北関東の不動産の仲介業者は非常に仕事がなくなってきた。 |
| 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（経営者） | 受注量や販売量の動き | ・12月は仕事量もまずまず確保し、問題なく推移している。1月は工場の稼働が悪くなるが、機械のメンテナンスなどをしてしのぐつもりである。 |
| | | 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 | ・各社からの年内納入の要請に対して残業時間を増やし対応しており、売上金額は前年同月比約10%プラスで推移している。 |
| | | その他製造業 〔環境機器〕（経営者） | 受注量や販売量の動き | ・小規模事業所や店舗用の一般汎用機の売上が横ばいで、仕入経費だけが上がり続けている。 |
| | | 輸送業（営業担当） | 取引先の様子 | ・物的には現在の燃料高による石油暖房商品の落ち込みの反面、電気暖房器がそれ以上に伸びている。 |
| | | 社会保険労務士 | 取引先の様子 | ・取引先においては介護関係と派遣業の調子が良いものの、その他の事業所は相変わらずぱっとしない。 |
| | | その他サービス業〔情報サービス〕（経営者） | 取引先の様子 | ・原油高、サブプライム問題等が続き、客に動揺が広がり、情報化投資に不透明感が始り、予算の絞り込み、投資の縮小が始まっている。 |
| | やや悪く なっている | 食料品製造業（製造担当） | それ以外 | ・今月、とうとう大豆が4割ほど値上げしたが、大手スーパーでは思うように値上げができておらず、このままでは確実に赤字になる。資材値上げ分が売上の10%を占めているため、相当厳しくなる。 |
| | | 窯業・土石製品製造業（総務担当） | 受注量や販売量の動き | ・どん底とされている景況は、一段と深みに入ったような状態である。 |
| | | 一般機械器具製造業（経理担当） | 受注量や販売量の動き | ・今まで来ていた注文は海外に転注され、我々に来る注文量は大幅に減少している。 |
| | | 電気機械器具製造業（経営者） | 受注量や販売量の動き | ・主要客からの受注量が減少している。 |
| | | 金融業（店長） | それ以外 | ・最近の原油高の影響により、仕入高という形で収益が圧迫されている企業が多い。 |
| | | 金融業（経営企画担当） | 取引先の様子 | ・特に製造業において原材料の値上がりなど原油高騰の影響が出ている。また、景気の先行きに対する不透明感の増大により、漠然とした心理的な不安感が増幅している。 |
| | | 金融業（総務担当） | 受注価格や販売価格の動き | ・燃料費、コピー用紙の値上げが今月から始まり、しかも大幅な値上げであったため、他で切り詰めても経費支出が増えた。 |
| | | 新聞販売店〔広告〕（総務担当） | 受注量や販売量の動き | ・今月のチラシ出稿量は93.6%となり、7月以降6か月連続して前年を下回った。チラシサイズは小型化し、1回当たりの折込枚数も減少している。地元企業の格差が大きくなったとの話も聞く。県外、海外などを相手にする会社の好調さに比べ、地元相手の会社では年末にきて、体力的に限界に至るところも出てくる。このことで、経済の冷え込みの深刻さがうかがえる。 |
| | 悪く なっている | 食料品製造業（営業統括） | 取引先の様子 | ・大河ドラマによる影響で来客数や売上金額の増加が期待されたが、ガソリン価格の高騰により来客数は減少し、売上数量、金額共に前年をかなり下回る結果となった。更に輸入ワインに押され、低価格帯から高価格帯に至るまで国産品の伸びは低迷している。 |
| | | その他製造業〔宝石・貴金属〕（経営者） | 受注量や販売量の動き | ・クリスマスセールも今一つで、売上は3か月連続で前年比ダウンである。 |

| 分野 | 景気の現状判断 | 業種・職種 | 判断の理由 | 追加説明及び具体的状況の説明 |
|----------|-------------|----------------|--|---|
| | | 建設業（総務担当） | 受注価格や販売価格の動き | ・直近決算での公共工事比率は前年比84%であった。民間ウエイトを高めたいものの新規開拓は難しく、受注競争は相変わらず安値での競り合いになっている。弱肉強食だけでは、建設業産業がほとんど倒れてしまつおそれがあり、発注側は、建設業が崩壊する前に公共事業のあり方を再度検討する段階にきている。 |
| | | 広告代理店（営業担当） | 取引先の様子 | ・プライダル業界での競争が激しい。特に値引きの金額が相当大きくなっており、最近、経営が厳しいという施設の話も聞く。 |
| 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 | 求人情報誌製作会社（経営者） | 周辺企業の様子 | ・年末までは特に商店、スーパー、飲食店など、接客に関する企業のパート、アルバイトの求人広告は多かったが、年が明けると極端に少なくなる。 |
| | | 学校〔短期大学〕（就職担当） | 求人数の動き | ・今年は前年同期と比べても直接求人が減少している上、学生の就職活動への消極姿勢がプラスされ、全体的に大きな変化は感じられない。 |
| | やや悪くなっている | 求人情報誌製作会社（経営者） | 求人数の動き | ・新規に開店した店舗も、開店前は広告が出ていたが、開店後は非常に低迷しているようで動きが悪い。 |
| | | 職業安定所（職員） | 求人数の動き | ・特に100人未満の中小企業からの新規求人の減少が大きく、新規求人、有効求人共に前年同月及び前月を下回っている。 |
| | | 職業安定所（職員） | 求人数の動き | ・有効求人数が3か月連続で、新規求人数が5か月連続で前年比マイナスとなっている。 |
| 悪くなっている | 職業安定所（職員） | 求人数の動き | ・11月の新規求人数が前年同月比を割り込み、4か月連続で前年比で減少となっている。 | |
| | 人材派遣会社（経営者） | 採用者数の動き | ・あまり人の動きがなく、求人数はやや細くなっている。サービス業関係の警備や販売の募集は活発さが見られた一方、製造業全般については求人、採用者共に動きがない。 | |

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 | 旅行代理店（従業員） | 販売量の動き | ・見積依頼数が増加している。 |
| | | タクシー運転手 | お客様の様子 | ・運賃値上げがあったが、日ごろのタクシー利用の習慣と師走という時節柄のせいかわり客は減っていない。燃料高騰にもかかわらず、一気に増収に転じており、景気は良い。 |
| | | 観光名所（職員） | 来客数の動き | ・来客数の動きが良い。 |
| | やや良くなっている | 一般小売店〔家具〕（経営者） | 来客数の動き | ・季節的な要因もあり、少し来客数が多くなっている。 |
| | | スーパー（仕入担当） | 単価の動き | ・平年並みに気温が低く、ホット商品等、冬商品の動向が良い。クリスマスは曜日廻りが良く前年比8%アップとなっている。 |
| | | 衣料品専門店（経営者） | 単価の動き | ・全店リニューアルをした影響で、単価がややアップし、全店舗で売上が上昇している。 |
| | | 家電量販店（店員） | 販売量の動き | ・全体的に販売量は伸びてきている。大型液晶テレビが普及してきており、テレビゲーム業界でも、大手ゲーム会社の商品は独占して販売量があり、ビッグタイトルでなくても売れている。パソコンは若干上がってきているが、単価が高いため動きは他と比べると急激には上がらない。 |
| 一般レストラン（経営者） | 単価の動き | ・来客数が増え、客の注文の仕方により単価も改善してきている。 | | |
| 通信会社（経営者） | 販売量の動き | ・地上デジタル対応の液晶テレビが売れており、ケーブルテレビに加入する人が増えている。 | | |
| 通信会社（営業担当） | 来客数の動き | ・時期的要因もあり、家電量販店の来客数が増え、その流れでケーブルテレビの多チャンネルサービスやインターネットサービスへの加入が連動して増えている。 | | |

| 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 |
|----|-------------------------|-------------------|---|---|
| | | 住宅販売会社 (従業員) | 販売量の動き | ・半年ぶりに販売目標数字を達成している。例年年末に向かい住宅不動産購入の動きが出てくるが、住宅ローン金利が8月をピークに少しずつ下がってきたことと新築分譲住宅の値引き攻勢により、購入意欲が上がってきている。 |
| | 変わらない | 商店街(代表者) | それ以外 | ・カード取扱額は過去最高だが、飲食を中心として勢いが弱い。 |
| | | 商店街(代表者) | 単価の動き | ・単価が低い方に動いており、客は単価が高い商品は買わず、単価の低い商品にも慎重になっている。 |
| | | 一般小売店[衣料・雑貨](経営者) | お客様の様子 | ・商品全体の売行きはまずまずで、特にセーター、ジャケットが売れ、昨年並みの売上をなんとか確保している。 |
| | | 一般小売店[文具](販売企画担当) | 来客数の動き | ・来客数は増え売上も伸びているが、手帳等の季節商材に集中しているために良いだけで、景気が上向きとは言えない。 |
| | | 百貨店(売場主任) | 来客数の動き | ・来客数が前年を超えていない。 |
| | | 百貨店(総務担当) | お客様の様子 | ・来客数、客単価等ほとんど変わりはないが、ガソリン代高騰の心理的要因からか、購買意欲が若干弱まっている。 |
| | | 百貨店(広報担当) | 販売量の動き | ・防寒ニーズやクリスマス、年末年始のオケージョンニーズの最繁忙期であるが、来客数は前年を割り込み苦戦している。官公庁のボーナス支給日のずれでボーナス需要が後ろ倒しとなり、クリスマス3連休は食品、宝飾時計、婦人雑貨を中心に最もにぎわった。最低気温は低く推移するものの、最高気温が下がらなかったことが影響し、コート商戦は鈍化している。 |
| | | 百貨店(業務担当) | 販売量の動き | ・お歳暮は何とか前年をクリアしているが、紳士、婦人を中心とした衣料品については相当厳しい状態である。クリアランス待ちという理由はあるが非常に苦戦しており、景気は変わらない。 |
| | | 百貨店(店長) | 販売量の動き | ・来客数は前年同月比103.4%と増加し、冬物、クリスマス商戦含めて客単価は前年並みで推移しているが、買上率が6~7%位減少しており、依然として購買行動に慎重な客が多い。 |
| | | 百貨店(店舗政策担当) | 販売量の動き | ・宝飾品、美術品、ラグジュアリーブランド等が好調な反面、紳士、婦人衣料及びお歳暮を含む食品が苦戦し、全体では前年比マイナスの結果となっている。 |
| | | コンビニ(経営者) | 販売量の動き | ・年賀状印刷、おせち料理、クリスマスケーキ等の年末商戦は単価の張る商品の出が悪く、通常の2個入りケーキやシュークリームといった単価の低いものがよく売れ、来客数は多いが単価が落ちている。 |
| | | コンビニ(エリア担当) | 来客数の動き | ・客単価はやや減少しているが来客数は微増しており、比較的安定している。クリスマス関連もおおむね前年並みの販売数を確保している。 |
| | | 家電量販店(経営者) | 販売量の動き | ・前年暖冬で苦戦した暖房家電や、新型発売前の買い控えで苦しんだパソコン関連製品の好調が全体を押し上げている。大画面の薄型テレビも単価は昨年比で1~2割程度下がっているが、好調に推移している。 |
| | | 乗用車販売店(経営者) | 販売量の動き | ・自動車整備の方は順調に入っている。一方販売は例年だと賞与月は販売台数が出るが、2割ほどダウンしている。 |
| | | 乗用車販売店(営業担当) | 販売量の動き | ・以前は販売量が落ちて、単価が低くなることはなかったが、ここ数か月は単価も落ちるといった悪循環になっている。 |
| | | 住関連専門店(統括) | 販売量の動き | ・来客数はある程度増えているが販売に結び付かず、販売量は伸び悩んでいる。 |
| | | タクシー運転手 | お客様の様子 | ・料金が上がり前半はあまり良くなかったが、中盤から後半にかけては非常に好調である。 |
| | タクシー(団体役員) | お客様の様子 | ・運賃、料金の改定があったため上旬は客の乗り控えが見られたが、中旬以降は忘年会等があり、特に週末は例年どおりの人出がある。 | |
| | 競馬場(職員) | 販売量の動き | ・年末6日間の売上が前年比10%ほど伸びているが、特異日の売上が反映されたものであり、特異日以外の日は通常と変わらない。客の購買意欲は見られるが結果として出ていない。 | |
| | 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 | ・全体的に右肩上がりのトレンドが失速しており、商品による優勝劣敗が甚だしく、売れるソフトは品切れとなり、売れないソフトは山積みになっている。 | |

| 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 |
|------------|------------------|---|---|---|
| | やや悪くなっている | 住宅販売会社（従業員） | 販売量の動き | ・建築確認申請取得の遅れによる着工遅れが相変わらず続いており、それぞれの関係業者を含め売上に悪影響が出ている。 |
| | | 一般小売店〔茶〕（営業担当） | 販売量の動き | ・お歳暮ギフトの配送、持ち帰り共に減っており、単価も下がっている。 |
| | | 百貨店（広報担当） | お客様の様子 | ・コートの売行きがダウンし、セール待ちの様子が顕著で全体的に消費を控える傾向がある。クリスマス前の3連休に急きょ優待セールを行い売上補填をしたが、前年を超えることはできない。 |
| | | 百貨店（営業担当） | 販売量の動き | ・気温の低下によりコート等のシーズンアイテムに動きが出てきたものの単品買いが多く、全体の売上総数は厳しい状況である。 |
| | | 百貨店（営業担当） | 来客数の動き | ・同業他社の動向の影響もあるが、来客数の下げ止まり感が見られない。物価及び購買単価の上昇により売上は大きなマイナス影響を受けていないが、年末商戦については食料品が来客数減の影響を大きく受け、売上は前年割れとなっている。 |
| | | 百貨店（販売促進担当） | お客様の様子 | ・お歳暮は新規客の需要があるものの、単価、受注件数共に減少し、冬物の需要も伸び悩んでいる。 |
| | | 百貨店（販売促進担当） | 来客数の動き | ・大型ショッピングセンターの開店とそれに伴うバス停の移設によって人の流れが変化し、来客数の減少が回復しない。大きく落ちた前年にも若干届かない傾向がまだ続いている。 |
| | | スーパー（店長） | 単価の動き | ・衣料品は相当不調な状況で、総体的に単価がダウンしている。 |
| | | コンビニ（経営者） | 単価の動き | ・客単価は下がり、来客数も減っている。 |
| | | 衣料品専門店（経営者） | 単価の動き | ・来客数は増えているが、売上商品がファッション品から実用品に移行しているため、単価が上がらず売上が落ちている。 |
| | | 衣料品専門店（経営者） | お客様の様子 | ・売上が日々天候に左右され、冬物実需の客の動きがなく、大きな波がない歳末商戦となっている。来客数は前年並みで、一般フリー客は前年割れとなっている。 |
| | | 衣料品専門店（営業担当） | 販売量の動き | ・年金問題、薬害問題、ガソリン値上げの影響か、売上がやや低調である。 |
| | | 家電量販店（統括） | 単価の動き | ・単価の下落傾向をカバーするだけの販売量の確保が難しい。 |
| | | その他専門店〔雑貨〕（従業員） | 単価の動き | ・石油の高騰とともに商品が値上がりし、それに伴い客が買い渋り、販売量が少なくなっている。 |
| | | 一般レストラン（経営者） | 競争相手の様子 | ・同業者が口をそろえて宴会の数や来客数の減少を言っている。 |
| | | 一般レストラン（店長） | 来客数の動き | ・宴会は昨年並みに入っているが、宴会が入っていない日は来客数が伸びず、大変心配している。 |
| | | タクシー運転手 | 来客数の動き | ・料金が値上がりし、日中の客が減りマイナス傾向にある。 |
| | | タクシー運転手 | お客様の様子 | ・忘年会やクリスマスの盛り上がりや欠けており、週末も若干動きが悪くなっている。運賃値上げがあり来客数は減少しているが単価上昇により売上は上がっている。 |
| | | 通信会社（営業担当） | お客様の様子 | ・値上げ報道の影響で消費者の購買意欲はより慎重になっており、加入契約数は伸び悩んでいる。競合他社との間での値引き競争もより厳しい状況である。 |
| | | 通信会社（営業担当） | お客様の様子 | ・ボーナス時期にもかかわらず、客の反応は例年に比して芳しくない。 |
| 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、当社の顧客である大規模マンションからの解約申出が続いている。 | | |
| 悪くなっている | 一般小売店〔食料雑貨〕（経営者） | 単価の動き | ・目的買いが多く、客単価が下がっている。 | |
| | 百貨店（販売管理担当） | 来客数の動き | ・来客数は前年比で極端に少ない。宝飾品等の高額品の動きも非常に悪く、婦人衣料は普段以上にセール品中心に売れている。 | |

| 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 |
|---------------|-------------------------|--------------------------|--------------|--|
| | | コンビニ（経営者） | お客様の様子 | ・お歳暮用ギフト、クリスマスケーキ、おせち料理等の売上が大苦戦している。昨年同様の営業活動をしているにもかかわらず昨年比90%台前半で、昨年の販売量に遠く及ばない。また、慢性化したアルバイト、パート不足による時給アップが経営を圧迫している。 |
| | | その他専門店 [ドラッグストア]（経営者） | 単価の動き | ・年末は需要が拡大する時期だが、各種値上げの影響で目玉商品が例年より少なく、客も無駄な物は買わないようである。客単価アップの販促は例年とほぼ同等の結果だが、来客数、客単価共に前年を割り大変苦戦している。 |
| | | その他専門店 [眼鏡]（店員） | 単価の動き | ・来客数、単価共に減少傾向が続いている。 |
| | | その他小売[生鮮魚介卸売]（営業） | 販売量の動き | ・価格高騰の影響から年末商品が売れない。 |
| | | 都市型ホテル（スタッフ） | 来客数の動き | ・仕入価格が上がり業績悪化のため、忘年会、新年会の中止が相次いでいる。 |
| | | 旅行代理店（従業員） | お客様の様子 | ・電話の件数が極端に減り見積件数が少なくなり、団体旅行は前年比70%に留まっている。 |
| | | 設計事務所（経営者） | それ以外 | ・現在は公共、民間の建築意匠設計の仕事は皆無である。公共の仕事は耐震設計、定期報告等、意匠の仕事には関係ない仕事が多く対応できない。 |
| | | 設計事務所（所長） | 競争相手の様子 | ・建築基準法改正後の建築確認申請に時間が掛かり、業務にブレーキが掛かっている。 |
| | | 住宅販売会社（経営者） | 販売量の動き | ・分譲住宅の販売現場は来客数がかかなり減っており、成約数が激減している。個人所得が増えないなか、アメリカのサブプライムローンの問題等により、客に不安感が生じている。 |
| | | 企業 動向 関連 | 良く なっている | - |
| やや良く なっている | 一般機械器具製造業（経営者） | | 受注量や販売量の動き | ・今流れている量製品の受注量が少し増えている。 |
| | 一般機械器具製造業（経営者） | | 受注量や販売量の動き | ・新規の得意先の受注量が少し多くなっている。 |
| | 税理士 | | 取引先の様子 | ・特殊技術を持たない製造業等は相変わらず厳しいが、中小企業でも特殊技術を持っている所ははっきりなしに仕事があり、単価を上げなくても売上を上げている。 |
| 変わらない | 電気機械器具製造業（経営者） | | 取引先の様子 | ・取引先の契約高が、平均してみるとほとんど毎月同じようなレベルで流れている。 |
| | 建設業（営業担当） | | 受注価格や販売価格の動き | ・客に見積を提出すると価格に疑問を抱き、かなりの値引きを要求してくる。 |
| | 輸送業（経営者） | | 競争相手の様子 | ・原油価格の高騰が相変わらず続いており、運送業界にとっては非常に大きな痛手となっている。燃料の値上がり分が価格に転嫁できないという問題が発生しており、業界としてどうあるべきかを検討している。 |
| | 不動産業（経営者） | | 競争相手の様子 | ・銀行の融資が厳しく、8月ごろから土地の値上がりもなく、建売業者は厳しい。 |
| | 不動産業（総務担当） | | 取引先の様子 | ・オフィス賃貸部門は空室がほとんどなく、賃料改定交渉もスムーズに行われており、相変わらず好調を維持している。マンション事業部門は、土地価格の上昇、建築費の高騰が顕著で事業収支が悪化しており、物件によっては事業化が困難になるものが出つつある。 |
| | 広告代理店（従業員） | | 受注価格や販売価格の動き | ・競争入札等が多く、受注しても利益率の低い仕事となっている。 |
| | 社会保険労務士 | | 取引先の様子 | ・資金繰りが厳しい会社が見受けられる。 |
| | その他サービス業[廃棄物処理]（経営者） | | 受注量や販売量の動き | ・原油価格高騰に起因し、取引先工場の稼働状況が悪くなっており、動きが鈍い。 |
| | その他サービス業[ビルメンテナンス]（経営者） | | 受注量や販売量の動き | ・顧客の経費節減により定期的な仕事が微量であるが減少し、突発的な仕事しか増えない。 |
| | その他サービス業[情報サービス]（従業員） | | 取引先の様子 | ・設備投資関連の予算が執行されない状態が継続している。 |

| 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 |
|------|----------------|-------------------|-----------------------------|---|
| | やや悪くなっている | 出版・印刷・同関連産業（経営者） | 受注量や販売量の動き | ・原油高の関係だけとは言えないが品物の動きがない。 |
| | | 出版・印刷・同関連産業（営業担当） | それ以外 | ・印刷用紙の仕入れ価格が値上げされたが、販売価格の値上げを客から認めてもらえない。 |
| | | プラスチック製品製造業（経営者） | 受注量や販売量の動き | ・例年12月は受注量、販売量が減るが、2～3か月前と比較しても減り方が大きく、悪い方向に向かっている。 |
| | | プラスチック製品製造業（経営者） | 受注量や販売量の動き | ・建築基準法改正の影響で住宅関連部品の受注量が3割ほど減少した。 |
| | | その他製造業〔靴〕（経営者） | 取引先の様子 | ・取引先では、値段決めや販売量の動きに少し陰りがあり苦戦しているという話を聞く。 |
| | | 輸送業（営業統括） | それ以外 | ・メーカーは値上げできるが、サービス部門は値上げの要望を聞き入れてもらえず経費が圧迫されている。 |
| | | 金融業（審査担当） | 取引先の様子 | ・不動産業及び建設業共に、建築基準法改正の影響で受注件数及び工事件数が減少し売上にも影響が出てきている。 |
| | | 金融業（渉外・預金担当） | 取引先の様子 | ・原油高騰等の影響により、利益が確保できない状況が続いている。 |
| | | 金融業（支店長） | 取引先の様子 | ・運送業はガソリン高騰のあおりを受けて、かなり利益が圧迫されている。建設業は建設許可が下りるのに2～3か月掛かるため業況が悪く、建設不動産に関連する企業全般が大分悪くなっている。 |
| | | 経営コンサルタント | 取引先の様子 | ・原材料価格、仕入れ価格の上昇が、売上の伸び悩みに加えて経営に影響している。 |
| | 悪くなっている | 建設業（経営者） | それ以外 | ・建築基準法改正に伴い着工数が減少している。 |
| | | 建設業（経営者） | 受注量や販売量の動き | ・建築確認申請に時間が掛かり、いまだに着工できない物件があり、他の同業者も困っている。 |
| | | 建設業（経理担当） | 受注価格や販売価格の動き | ・競争見積では、当社で考えられない低い数字を提出する同業者が多くあり、受注量確保のため採算度外視で仕事を取りに来る会社が多く見られる。 |
| | | 輸送業（総務担当） | 受注量や販売量の動き | ・得意先の出荷量が例年と比べて激減し、計画した受注量を下回り売上が伸び悩んでいる。 |
| 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） | 求職者数の動き | ・求職者数が増加している。 |
| | | 求人情報誌製作会社（編集者） | 採用者数の動き | ・人材マーケットは動きが活発になっている。設備投資には慎重だが人材投資には積極的という面が見られる。 |
| | 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数が少なく、成約数が増えない。 |
| | | 人材派遣会社（営業担当） | 求人数の動き | ・新規求人の動きが止まっている。派遣依頼数は変わらないが、登録スタッフ不足のために派遣決定人数は従来より少なくなっている。 |
| | | 求人情報誌製作会社（営業担当） | 求人数の動き | ・新規出店、事業拡大といった動きが見られない。 |
| | | 職業安定所（職員） | それ以外 | ・求人数、求職者数共に変わらない。 |
| | | 職業安定所（職員） | 雇用形態の様子 | ・ショッピングモールが開店し、新規求人数が小売業を中心に前年同月比25%増となっているが、多くはパート求人で正社員採用には結び付いていない。 |
| | | 職業安定所（職員） | 求人数の動き | ・新規求人数の前年同月比の減少幅は小さくなってきているが、正社員求人の減少幅は変わらない。 |
| | | 民間職業紹介機関（経営者） | 採用者数の動き | ・求人数はあるものの企業側が条件を高く設定しており、なかなか決定しない。企業の景気が良ければレベルを落としてでも多く採用するが、厳選している姿勢が見られる。 |
| | | 学校〔短期大学〕（就職担当） | 採用者数の動き | ・依然として幼稚園、保育園施設等、専門職の求人が来ている。 |
| | 学校〔専修学校〕（就職担当） | 求人数の動き | ・求人獲得件数は、前年同月比でほぼ横ばいの数値である。 | |

| 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 | 人材派遣会社（社員） | 求人数の動き | ・条件の良い求人が全く見当たらない。 |
| | | 人材派遣会社（支店長） | それ以外 | ・派遣期間が終了しても後任オーダーはなく、自社内社員で調整するか、本当に必要かどうかを見極めるためにいったん様子を見る企業が増えてきており、受注数が減少傾向である。 |
| | | 新聞社〔求人広告〕（担当者） | 求人数の動き | ・海外にもマーケットを持つ企業の新卒採用は活発だが、地元企業の求人は不調である。これまで求人数を支えていた派遣や業務請負の求人数にも陰りが見え始めている。 |
| | | 職業安定所（所長） | 求人数の動き | ・新規求人が3か月連続して前年同月比で減少しており、特に飲食業、宿泊業、建設業及び運輸業での減少幅が大きい。 |
| | | 職業安定所（職員） | 周辺企業の様子 | ・企業の倒産や事業所の閉鎖、人員整理がいつもの月より多い。 |
| | | | 民間職業紹介機関（職員） | 求人数の動き |
| | 悪くなっている | 新聞社〔求人広告〕（担当者） | 求人数の動き | ・諸物価の値上がりの影響で、いつも求人を出す会社が出し控え現状の人数で対応したり、去年と同じ人に頼むなど、求人募集しないで人手を確保し、何とか間に合わせるといった傾向がある。 |

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 | タクシー運転手 | お客様の様子 | ・忘年会シーズンに入り、每晚2、3時ごろまで、人が街にあふれている。 |
| | | 家電量販店（店員） | 販売量の動き | ・寒くなり、季節物の動きが良くなっている。地上デジタル関係の動きも良くなってきている。 |
| | | 乗用車販売店（経営者） | 販売量の動き | ・新型車が発売されて、客の動きは良くなっている。 |
| | | スナック（経営者） | 来客数の動き | ・今月は天候に恵まれ、繁華街も人出の多い日が多かった。忘年会の客は、特に大企業の団体が増加しており、売上は例年より少し伸びている。大企業はやはり活気がある。 |
| | | 観光型ホテル（販売担当） | 来客数の動き | ・前月に続いて、宿泊客数は前年同月を10%以上も上回っている。宴会客数も、宿泊、日帰り共に前年同月を上回っており、イベントも好調である。今月は久しぶりに、目標を上回っている。 |
| | | 旅行代理店（従業員） | お客様の様子 | ・今年の年末年始はカレンダー上、長期休暇を取りやすいためか、ハワイ、オーストラリア、ヨーロッパへの旅行が多く、申込件数、取扱件数は過去最高となっている。 |
| | | 通信会社（サービス担当） | お客様の様子 | ・光回線の新規加入者が増加している。また、新築物件への移転に伴う客が、以前より増えている。 |
| | | 美容室（経営者） | 来客数の動き | ・2、3か月前に比べると、忙しくなっている。ただし、1年前と比べると少し悪い。同業者も同じような様子である。 |
| | 変わらない | 住宅販売会社（従業員） | 来客数の動き | ・来客数は少ないが、住宅購入を決めて来店する客が多く、効率は良い。 |
| | | 商店街（代表者） | 単価の動き | ・販売量の動きは良くなっているが、原材料価格が上昇しており、利益面では変わらない。 |
| | | 一般小売店〔生花〕（経営者） | 単価の動き | ・正月用の仏花などの価格を、前年より10%ほど安く設定したところ、よく売れている。客はより安価な商品を求めている。 |
| | | 一般小売店〔薬局〕（経営者） | 来客数の動き | ・イベントを実施して何とか来客数を保っているが、イベントが終わると暇になる。その時点で本当に必要なものだけを買う客が増えている。入居しているビルの、他のテナントのどの店長に聞いても、状況は同じである。 |
| | | 一般小売店〔自然食品〕（経営者） | お客様の様子 | ・客は相変わらず、購入予定をあらかじめ決めて、それだけを購入している。 |
| | | 百貨店（売場主任） | お客様の様子 | ・暖かいため、コートやダウンといった防寒類の動きが相変わらず良くない。 |
| | | 百貨店（企画担当） | 販売量の動き | ・婦人服、紳士服の売上は、前月、前々月と比べると回復の兆しがある。ただし、本格的な動きとは言えない。 |

| 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（店員） | 販売量の動き | ・クリスマス商戦は、予想より売れていない。特に単価の高いカニ類の売上が良くない。中でも中国での加工品に対して、客は敏感に反応しており、買い控えがある。 |
| | | スーパー（総務担当） | 販売量の動き | ・客単価は前年同月比で2.5%上昇しているが、来客数は横ばいである。 |
| | | スーパー（営業担当） | 単価の動き | ・来客数は前年並みに戻ってきているが、客単価が上がっておらず、依然として厳しい状況である。 |
| | | コンビニ（エリア担当） | それ以外 | ・売上の前年割れが継続している。客は極力節約している。 |
| | | コンビニ（企画担当） | 来客数の動き | ・諸物価の高騰や公的負担の増加などにより消費は減退すると想定していたが、来客数は予想していたほどには減少していない。値段が少し高めのデザート類の販売量も、堅調である。定職のある人には、先行き不安やその消費への影響は感じられない。 |
| | | 衣料品専門店（企画担当） | 販売量の動き | ・販売量、売上は、引き続き前年を下回っている。得意先によると、衣料品の販売量は、全体的に減っている。 |
| | | 衣料品専門店（売場担当） | 販売量の動き | ・クリスマス商戦は、ケーキや婦人雑貨の売上は好調なようであるが、衣料品は高単価の洋服などの販売量が少なく、勢いは感じられない。 |
| | | 乗用車販売店（経営者） | 来客数の動き | ・点検などの客が減って以来、依然として回復していない。 |
| | | 旅行代理店（経営者） | 単価の動き | ・燃料価格の高騰により、海外旅行が少し弱含みである。 |
| | | 旅行代理店（経営者） | 来客数の動き | ・1～3月の予約件数が少ない。これまで動きの小さかった団体客は少し良くなる兆しが見えているが、個人客が良くない。 |
| | | 通信会社（営業担当） | 販売量の動き | ・光回線の加入者が増えているが、収益的には減収傾向が続いている。 |
| | | ゴルフ場（経営者） | 来客数の動き | ・来客数は横ばいで推移しており、特別な動きは見られない。 |
| | | ゴルフ場（企画担当） | 来客数の動き | ・入場者数は好調である。ただし、天候要因によるもので、景気が良くなっているとは判断できない。 |
| | やや悪くなっている | 商店街（代表者） | 来客数の動き | ・20日ごろまでの来客数が、極端に少ない。客との会話では、暖房費や食品の値上がりによる影響が大きい様子である。 |
| | | 商店街（代表者） | 販売量の動き | ・夏前までは、以前より販売量が多く高単価商品も売れ始めていたが、ここにきて販売量、単価共に弱くなってきている。来客数はほぼ横ばいであるものの、売上は右肩下がりである。 |
| | | 商店街（代表者） | お客様の様子 | ・ガソリンや食品などの価格高騰により、客の買物にもブレーキが掛かっている。 |
| | | 一般小売店〔時計〕（経営者） | 来客数の動き | ・客単価が低下している。 |
| | | 一般小売店〔酒類〕（経営者） | 単価の動き | ・12月としては暖かいこともあり、商店街の入出は例年よりやや多い。歳末セールの売上も、まずまずである。しかし、客単価は伸びておらず、必需品だけ買う傾向は続いている。師走は特別という意識が、薄れてきている。 |
| | | 一般小売店〔酒類〕（経営者） | 来客数の動き | ・飲食店への来客数が確実に減少しており、影響が出ている。 |
| | | 一般小売店〔贈答品〕（経営者） | 来客数の動き | ・来客数が減少している。また、贈答品の贈り先を絞り込んだりと、買い控えを感じる。 |
| | | 百貨店（売場主任） | 販売量の動き | ・月初めは、ボーナスをあてにしてお客が多く、カードでの買物が多く、平日でもある程度の売上があった。しかし月半ば以降は、家族連れの客が多く、売上は少ない。また、洋服のブランド品は若者客でにぎわっているが、靴は次回ということで、後回しになっている。 |
| | | 百貨店（企画担当） | 販売量の動き | ・クリスマス商戦は、不振である。特に宝石、高級時計、輸入特選ブランド、アクセサリなど高額品の落ち込みが激しい。ケーキやオードブルの食品も好調とは言いがたく、イベントへの消費が大きく減退している。 |
| | | 百貨店（外商担当） | お客様の様子 | ・今年はお歳暮を一切取りやめという客があり、お歳暮の売上は全体的に減少している。歳末商戦でも来客数は少なく、購買意欲は低下している。 |
| | | 百貨店（婦人服販売担当） | お客様の様子 | ・ガソリンや食品等の必需品の値上げが、客の財布のひもを固くしている。 |

| 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（販売担当） | お客様の様子 | ・クリスマスギフトの需要は例年並みで、単価も極端には下がっていない。しかし以前のように、予算をオーバーしても気に入った物を買いたいという余裕は、かなり失われている。また、プライダ品でも、単価の低下傾向が顕著である。男性が婚約指輪を選ぶ場合、以前は30万円代が主流であったのが、現在は10～20万円が主流に変わっている。 |
| | | スーパー（経営者） | お客様の様子 | ・大手メーカーの商品を値上げしているにもかかわらず、スーパーの売上は相変わらず良くない。また、競争が一段と激しくなっており、粗利益率、売上共に悪くなっている。 |
| | | スーパー（経営者） | それ以外 | ・超大型店の出店により、中小スーパーの来客数はますます減少している。 |
| | | スーパー（店長） | お客様の様子 | ・生活防衛意識の高まりからか、買い置きできる特売品などへの反応が大きい。客は定番商品に対しては大変シビアで、余分な商品、分量は購入しない。鮮度など品質が高いか、加工度が高く簡便といった商品でなければ、購買意欲は高まらない。 |
| | | スーパー（店長） | 来客数の動き | ・競合店の出店により、非常に厳しい状況になりつつある。当初の落ち込みは小さかったが、徐々に厳しくなっている。 |
| | | スーパー（店員） | 競争相手の様子 | ・近隣のスーパーが閉店に追い込まれたため、当店への来客数は増えている。しかしこれは一時的であり、また少し大きなスーパーが新装開店する。 |
| | | スーパー（仕入担当） | 単価の動き | ・食品の価格は全体的に値上がり傾向にあり、消費者は価格に敏感になっている。値上げ前に少しでも安く商品を購入しようとする動きが、顕著である。そのため、特売商品の販売割合は、以前より高くなっている。その一方で、一部の仕入原価が上昇しているが、競争のため販売価格は上げにくく、利益を圧迫している。 |
| | | コンビニ（エリア担当） | 販売量の動き | ・お歳暮、クリスマスケーキ等の予約が、前年より低調である。財布のひもは、固くなってきている。 |
| | | コンビニ（店長） | それ以外 | ・燃料費や仕入原価の高騰分を、販売価格に転嫁できない。 |
| | | コンビニ（店長） | 販売量の動き | ・来客数は、前年同月比で5～6%減っている。 |
| | | コンビニ（店長） | 販売量の動き | ・お菓子なども、高単価の商品の売行きは悪くなり、低単価な駄菓子に切り替わっている。 |
| | | コンビニ（商品開発担当） | 単価の動き | ・コンビニの売上の主力である、弁当類の落ち込みが止まらない。弁当を購入できない層が増えてきており、おにぎりなど小型商品に流れている。おにぎりの売れ筋も、低価格帯に移っている。 |
| | | 衣料品専門店（経営者） | 来客数の動き | ・来客数の減少とともに、客単価も低下が続いている。 |
| | | 衣料品専門店（販売企画担当） | お客様の様子 | ・仕事量が減ってきていると話す客が、増えてきている。 |
| | | 家電量販店（店員） | 販売量の動き | ・冬のボーナス商戦の売行きは、前年の8割ほどである。 |
| | | 家電量販店（店員） | 販売量の動き | ・年末セールは前年に比べて動きが悪く、販売量は減少している。諸物価が上がり、家計を圧迫していることが、背景にある。 |
| | | 乗用車販売店（経営者） | 販売量の動き | ・単価上昇の動きは限定的であり、一部の車種にしか引き合いがない。販売量の多い小型車の動きも悪い。 |
| | | 乗用車販売店（従業員） | 販売量の動き | ・12月も、前年実績を大きく割り込んでいる。月を通して受注に勢いがなく、受注車両も、燃費の良い小型車に大きく移っている。客との会話の端々に、ガソリン価格の話題が出てくる。台替える余裕はないと言われることも多い。 |
| | | 乗用車販売店（従業員） | 販売量の動き | ・販売台数は、かなり落ち込んでいる。 |
| | | 乗用車販売店（従業員） | 販売量の動き | ・販売量を見ると、一段と悪くなっている。 |
| | | 乗用車販売店（従業員） | 販売量の動き | ・この3か月間、販売台数は毎月減少している。前年と比較しても、大幅に減少している。ガソリン価格高騰の様子見て、台替えを控える状況が続いている。 |

| 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 |
|----|---------|--------------------|---------|--|
| | | 乗用車販売店（従業員） | 販売量の動き | ・ボーナス期であるが、普通なら台替えしている客まで、車検にしている。ガソリン代が高いということが、口癖のように言っている。燃費の良い小型車の引き合いはあるが、大型車はさっぱり売れない。前年と比べても、来客数は少なく、それに比例して受注も少ない。 |
| | | 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続いている。その影響もあり、住宅購入の動きは鈍くなっている。 |
| | | その他小売〔水産物卸売〕（経理担当） | 来客数の動き | ・見積や問い合わせの件数が、目立って減少している。12月は例年少くなる時期であるが、今年は特に減少している。 |
| | | 高級レストラン（スタッフ） | 来客数の動き | ・会社関係の忘年会需要は、前年をわずかに上回っている。しかし、個人や家族の来客数は、大きく減少している。 |
| | | 一般レストラン（経営者） | 販売量の動き | ・販売量は、軒並み減少している。 |
| | | その他飲食〔仕出し〕（経営者） | それ以外 | ・原油高の影響で、流通費や原材料費が徐々に上がってきているため、利益率が低下している。 |
| | | 観光型ホテル（経営者） | 来客数の動き | ・地場産業が大変弱いため、忘年会や宿泊に影響が出ており、来客数は前年同月比で85%ほどである。 |
| | | 旅行代理店（経営者） | 単価の動き | ・原油価格の高騰に伴い、遠距離の航空機利用の場合、追加料金が往復3万円を超える場合がある。そのため、旅行を敬遠する客もいる。寒くなり、灯油価格の高騰に伴う影響も出ている。 |
| | | 旅行代理店（経営者） | それ以外 | ・航空料金の高騰と、中部国際空港発着の便数が減り始めていることもあり、海外旅行の需要に影響が出始めている。 |
| | | 旅行代理店（従業員） | 単価の動き | ・諸物価の値上がりに伴い、出控えがかなりある。切符は売れるが、旅行商品は売れていない。 |
| | | 通信会社（企画担当） | 販売量の動き | ・例年ならば倍増する年末の新規契約数が、平常月と同程度である。取り巻く環境は厳しい。 |
| | | テーマパーク（総務担当） | 来客数の動き | ・来場者数が減少していることに加えて、園内消費の単価も低下している。 |
| | | 理美容室（経営者） | 来客数の動き | ・例年なら忙しい時期にもかかわらず、来客数は少ない。 |
| | | 美容室（経営者） | 競争相手の様子 | ・当店の近隣でも美容院が2店も増えて、競争が非常に厳しい。 |
| | | 理容室（経営者） | お客様の様子 | ・ガソリン価格の高騰もあり、客の回転は一段と悪くなっている。また、安い理容店が増えて、客はそちらに流れている。 |
| | | その他サービス〔語学学校〕（経営者） | 来客数の動き | ・大手の同業者による不祥事の影響が続いており、需要は減少傾向にある。 |
| | | 住宅販売会社（従業員） | お客様の様子 | ・新築住宅の購入意欲が、小さくなってきている。 |
| | | 住宅販売会社（従業員） | それ以外 | ・特に3階以上の建物の建築確認申請への対応が遅れており、予期しない遅延に係る費用発生等のため、利益率が低下している。 |
| | | 住宅販売会社（企画担当） | お客様の様子 | ・毎月決まった量のチラシを入れているが、今月は反響が極端に小さくなっている。客の動きは悪い。 |
| | 悪くなっている | 百貨店（企画担当） | 単価の動き | ・クリスマスプレゼント用のアクセサリーの単価が、例年よりも低下している。 |
| | | 百貨店（販売担当） | お客様の様子 | ・ダウンやウールのコート類、ニット類といった高単価な冬商品が、今年は動いていない。暖冬は数年来変わっていないため、気温ではなく、購買意欲の低下が原因である。 |
| | | スーパー（経営者） | お客様の様子 | ・八百屋、小売店では、全く売れていない。組合の席でも、売上が減少しているという話が多い。 |
| | | コンビニ（経営者） | 販売量の動き | ・お歳暮商品の売上が、非常に悪い。贈り先の件数を減らしたり、予算を2割ほど削減する例が非常に目立つ。お歳暮を一切取りやめるといった得意先の零細企業もあり、極めて厳しい状況にある。 |
| | | 衣料品専門店（経営者） | お客様の様子 | ・この時期は、例年ならボーナス需要が多少あったが、今年は全くない。また、飛び込み客も目的買いをしており、余分な物は一切買おうとしない。 |
| | | 一般レストラン（経営者） | お客様の様子 | ・年末は来客数が増えることを期待していたが、通常の月と全く変わらない。 |
| | | 一般レストラン（従業員） | 来客数の動き | ・石油製品の値上がりが、すべてに影響している。売上も減少している。 |

| 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 |
|---------|----------------------|---------------------|--|---|
| | | パチンコ店(経営者) | 販売量の動き | ・来客数が大きく減少している。 |
| | | 住宅販売会社(経営者) | 単価の動き | ・預金のない客が多く、安めの物件しか売れていない。 |
| 企業動向関連 | 良くなっている やや良くなっている | 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 | ・原材料価格の高騰分を販売価格に転嫁できたため、売上は前年同月比で6～7%ほど増えている。 |
| | | 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量が、徐々に増加してきている。 |
| | | 輸送業(エリア担当) | 受注量や販売量の動き | ・荷物量は、3か月前と比べて6.7%増加している。 |
| | | 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 | ・業界としては厳しい状態が続いているなか、新製品の受注が多く、非常に忙しい状態が続いている。 |
| | 変わらない | 出版・印刷・同関連産業(経営者) | 受注価格や販売価格の動き | ・競合企業の参入により、広告掲載価格の低下や掲載量の減少が顕著になっている。 |
| | | 一般機械器具製造業(販売担当) | 受注量や販売量の動き | ・海外市場、特に米国の引き合い件数は増加しており、設備投資欲の高まりを感じる。ただし、受注する確率は依然として低い。 |
| | | 一般機械器具製造業(経理担当) | 受注量や販売量の動き | ・受注量は、ほぼ横ばいである。受注残は、微減となっている。 |
| | | 電気機械器具製造業(経営者) | 受注量や販売量の動き | ・携帯電話など通信分野は厳しいが、カーエレクトロニクス、工作機械分野では好調を維持している。 |
| | | 通信業(営業担当) | 取引先の様子 | ・年末の設備投資動向は、例年並みである。 |
| | | 不動産業(経営者) | 受注量や販売量の動き | ・中部地区の売買実績は、横ばいである。 |
| | | 広告代理店(制作担当) | 取引先の様子 | ・ここ2、3か月間は、企業からの出稿依頼件数はほとんど変わっていない。 |
| | やや悪くなっている | 紙加工品[段ボール]製造業(経営者) | 受注価格や販売価格の動き | ・原材料費の高騰分等の販売価格への転嫁を図っているが、なかなか進まない。 |
| | | 金属製品製造業(従業員) | 受注量や販売量の動き | ・建築確認申請の停滞から発注量が少なく、荷動きが悪い。 |
| | | 輸送用機械器具製造業(総務経理担当) | 取引先の様子 | ・原油価格を始め諸物価が高騰しているが、価格転嫁はできていない。 |
| | | 建設業(総務担当) | 競争相手の様子 | ・設備投資をできるか否かで、企業間に差が付き始めている。 |
| | | 輸送業(経営者) | 受注量や販売量の動き | ・例年ならば、年末に向かって消費財が動く時期であるが、今年は動きが鈍い。 |
| | | 輸送業(従業員) | 受注量や販売量の動き | ・例年ならば1年間で最も活発に荷物が動く月であるが、荷物量は年々減少している。また、原油価格の高騰に伴い燃料費が大幅に増えているため、運賃に転嫁したいが、荷主の理解はなかなか得られない。 |
| | | 金融業(企画担当) | 取引先の様子 | ・原油を始め、諸々の原材料価格が上昇してきている。販売価格になかなか転嫁できないため、利益率が低下している企業が多い。 |
| | | 経営コンサルタント 公認会計士 | 競争相手の様子 取引先の様子 | ・これまでは地方でも中心市街地の地価は堅調であったが、現在は弱含みとなっている。 ・大手自動車メーカーが元気な地域であるが、一時期の人材不足は解消されて、余剰も生じ始めている。しかし、中小企業では有能な人材の確保は依然として厳しい。 |
| 悪くなっている | 鉄鋼業(経営者) | 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と先送りの影響で、建築、設備需要は大幅に落ち込んでいる。 | |
| | 金属製品製造業(経営者) | 受注量や販売量の動き | ・販売量が減少している。建築確認申請の遅れの影響も出ている。 | |
| | 会計事務所(職員) | 取引先の様子 | ・顧問先の飲食店、小売店の売上は、これまでになく落ち込んでいる。特に飲食店では、カニなど高級食材や、はし、パック、石油関連商品の価格が高騰しており、負担となっている。また、飲酒運転の罰則強化の影響もある。 | |
| 雇用関連 | 良くなっている | - | - | - |

| 分野 | 景気の現状判断 | 業種・職種 | 判断の理由 | 追加説明及び具体的状況の説明 |
|-----------|-----------------|-------------------|---|---|
| | やや良くなっている | 人材派遣会社（社員） | 求人数の動き | ・忘年会が前年に比べて増加している関係で、派遣求人数も増加している。 |
| | 変わらない | 人材派遣会社（社員） | 求人数の動き | ・派遣求人数の伸びは、緩やかになっている。 |
| | | 人材派遣会社（社員） | 求職者数の動き | ・中高年の早期退職者が増加している。その一方で、求人は若年層を求めており、雇用のミスマッチが生じている。 |
| | | アウトソーシング企業（エリア担当） | 求人数の動き | ・製造業では、求人数の減少傾向が顕著になっている。ただし、一部の自動車関連企業の求人は、これまでと変わっていない。全体的には、大きな落ち込みとはなっていない。 |
| | | 職業安定所（管理担当） | 求人数の動き | ・新規求人数は減少を続けているものの、新規求職者数も減少傾向にあり、有効求人倍率は依然として高い水準を維持している。 |
| やや悪くなっている | 人材派遣会社（社員） | 求人数の動き | ・求人数は、前年から半減している。 | |
| | 人材派遣会社（営業担当） | 求職者数の動き | ・派遣登録者数が減少している。 | |
| | 求人情報誌製作会社（編集担当） | 求人数の動き | ・求人関係の取引企業数が、伸び悩んできている。 | |
| | 新聞社〔求人広告〕（営業担当） | 求人数の動き | ・中途採用の求人募集に、陰りが見られる。前年同月比も、90%ほどで推移している。 | |
| | 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16.1%減少している。ほとんどの業種で減少しているが、特にサービス業、情報通信業、金属製品製造業の減少が目立つ。 | |
| | 職業安定所（職員） | 採用者数の動き | ・求職者数が減少していることに加えて、就職件数も減少している。 | |
| | 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、減少している。その一方で、請負、派遣の割合が増えている。 | |
| | 職業安定所（職員） | 求人数の動き | ・原油価格が高騰するなか、企業は求人に関して様子見をしている。 | |
| | 民間職業紹介機関（職員） | 求人数の動き | ・大企業の求人数は3か月前の水準が続いているが、中小企業では減少し始めている。 | |
| | 学校〔大学〕（就職担当） | 求人数の動き | ・中小企業の求人は変わらないが、大企業は若干弱含みである。 | |
| 悪くなっている | 新聞社〔求人広告〕（営業担当） | 求人数の動き | ・有効求人倍率の低下が示すように、ここ数か月間の求人数は、全般的に減少傾向にある。 | |

6. 北陸（地域別調査機関：（財）北陸経済研究所）

（-：回答が存在しない、：主だった回答等が存在しない）

| 分野 | 景気の現状判断 | 業種・職種 | 判断の理由 | 追加説明及び具体的状況の説明 |
|--------|-----------|-------------------|--------|--|
| 家計動向関連 | 良くなっている | タクシー運転手 | 乗客数の動き | ・雨の日が多く、足元が悪かったため、タクシーの利用が増加した。加えて、忘年会の開催が特定日に集中した前年に比べ、今年は各週に分散したことも味方した。 |
| | | 一般小売店〔鮮魚〕（従業員） | お客様の様子 | ・温泉旅館の宿泊客数は増えてきており、クリスマスなどの3連休などは曜日回りが良かったためパーティーや忘年会などで活気が見られた。 |
| | やや良くなっている | 通信会社（営業担当） | 販売量の動き | ・ボーナス商戦に合わせ、新商材の投入やキャンペーンを実施したため販売量は増加した。 |
| | | 通信会社（営業担当） | 販売量の動き | ・ボーナス商戦に新機種の発売が重なり、客の購買意欲が上がっている。販売数も伸びており、しばらくは継続する。 |
| | | 一般小売店〔事務用品〕（営業担当） | お客様の様子 | ・例年、ある程度まとまった商談がある年末であるが、今年は動きがなく、寂しい結果に終わった。 |
| | 変わらない | 百貨店（営業担当） | 販売量の動き | ・前年に比べ来客数がかなり減少しており、また客単価も低下している。1人当たり買上点数は変わらないが、客は低価格商品を中心に購入している。 |
| | | スーパー（店長） | 販売量の動き | ・小麦粉の値上げが発表されたが、年末の駆け込み購入は見られなかった。 |
| | | スーパー（副店長） | 単価の動き | ・来客数は前年の92%、客単価は同100%となっている。 |
| | | コンビニ（経営者） | 販売量の動き | ・前年に比べ、来客数は104%、客単価は96%となり、売上は変わらない。 |

| 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 |
|------------|---------|---|--------|---|
| やや悪くなっている | | コンビニ(店長) | 販売量の動き | ・22日ごろまでは前年と変わらない動きであったが、クリスマス以後は販売量が増加した。 |
| | | その他専門店〔医薬品〕(営業担当) | 来客数の動き | ・既存店の来客数の増加率は前年比101.4%で、3か月前と比較してやや伸び悩んでいる。 |
| | | 高級レストラン(スタッフ) | 販売量の動き | ・忘年会では官庁からの受注時期が例年より早く、単価も高かった。春の歓送迎会シーズンに能登地震によるキャンセルが相次ぎ、行事が繰り越されたためと思われる。 |
| | | 一般レストラン(スタッフ) | 来客数の動き | ・ガソリン、灯油などの値上げが経営を圧迫している。人手不足も深刻な状況にあり、定休日を設けたり、営業時間を短縮して対応している。ただ、客の動きは決して悪いわけではなく、前年並みで推移している。 |
| | | スナック(経営者) | 来客数の動き | ・20日ごろまでは通常月並みの動きであったが、それ以降は連日、貸切りや接待などの客が多く、売上は例年を若干上回る結果となった。また客からは「ボーナスが出ない」「小売りの売上が減少した」などの厳しい話が聞かれた。 |
| | | 通信会社(役員) | 販売量の動き | ・2011年7月の地上アナログテレビ停波に向け、ケーブルテレビ契約におけるアナログからデジタルへの移行件数が徐々に増加し、世帯単価の増加に貢献している。ただし、新たな契約の獲得数は依然として例年に比べ低調傾向にある。 |
| | | テーマパーク(職員) | 来客数の動き | ・利用客数の前年比1割近い減少が続いており、厳しい状況は変わらない。特に個人客の動きが鈍い。 |
| | | 百貨店(売場主任) | 来客数の動き | ・競合店とのバッティングにより、ヤング層の来客数が恒常的に減少している。 |
| | | 百貨店(営業担当) | お客様の様子 | ・ファッションについては着回しの利く汎用性の高い商品が中心であるが、コートやセーターなど1点だけはこだわるといふ購入態度が見られる。客は全体として慎重である。 |
| | | 百貨店(営業担当) | お客様の様子 | ・暖冬のため軽衣料は好調であったが、コートやジャケットなどの重衣料は大変苦戦した。ガソリンや灯油の値上げの影響が特に婦人衣料で響いている。ただ、毎年恒例の1万円均一イベントでは紳士・婦人用共に売上は前年比15%増加した。 |
| | | スーパー(店長) | 単価の動き | ・灯油の値上がりにより、客の買い控えが強まり、客単価が低下している。 |
| | | スーパー(総務担当) | 販売量の動き | ・食品はそれなりに売れているが、雪が降らなかったため、暖房用品、防寒用衣料などの季節商材が全く振るわなかった。 |
| | | スーパー(営業担当) | 単価の動き | ・灯油やガソリンの値上げの影響で、客に買い控えが見られる。歳暮用品や家庭でちょっとぜいたくに食べる商品ではサイズや金額が縮小傾向である。例えば、クリスマスケーキではこれまでの中心であった直径18センチサイズが今年は15センチに移行している。この傾向は従来から見られたが、今年は特に顕著であった。 |
| | | コンビニ(経営者) | 来客数の動き | ・客は価格に敏感で、真に欲しい物しか買わない。また買い回りにより他店でより安く購入し、当店へは他店に無い商品だけを買いに来る。 |
| | | 衣料品専門店(経営者) | 販売量の動き | ・来客数は前年と変わらないが、売上は悪い。諸物価の値上げのニュースが相次いでおり、客は防衛意識から財布のひもを固くしている。 |
| | | 衣料品専門店(経営者) | お客様の様子 | ・冬のボーナスが支給されたところから来客数は増加したが、ファッション性を重視したコーディネート商品が売れず、必要なアイテムだけを求める客が多かった。 |
| | | 乗用車販売店(経理担当) | 販売量の動き | ・ガソリン価格の上昇が客に与える影響が大きい。イベントなどを仕掛けているが、販売数量の増加につながっていない。サービス関連の売上が好調なことが救いである。 |
| | | 自動車備品販売店(従業員) | 来客数の動き | ・年末商戦は客に活気がなく、必要な物があれば仕方なく来店するという印象である。 |
| | | 都市型ホテル(スタッフ) | 来客数の動き | ・減少傾向にあったレストラン利用客は増加に転じたが、依然として宿泊客数の低迷、一般宴会の利用客減少等により、全体の利用客は減少傾向にある。 |
| 旅行代理店(従業員) | それ以外 | ・旅館などでは、来客数の前年比減少に加え、石油や諸物価の高騰から利益幅の低下が懸念される。 | | |

| 分野 | 景気の現状判断 | 業種・職種 | 判断の理由 | 追加説明及び具体的状況の説明 |
|---------|-----------|----------------|---|--|
| | | 旅行代理店(従業員) | 単価の動き | ・航空機の燃油サーチャージ(付加運賃・料金)やガソリン代の値上げにより、客に旅行代金を抑制する傾向が見られる。 |
| | | その他レジャー施設(職員) | 単価の動き | ・来客数は連休の影響もあって横ばいで推移しているが、客単価が大きく落ち込んでいる。客単価の高い宴会や宿泊の利用客の減少が影響している。 |
| | | 住宅販売会社(従業員) | 販売量の動き | ・石油の高騰により、物価上昇やランニングコストの上昇が住宅を建てる判断を鈍らせている。実際に客から暖房関係の維持費の質問等が増えている。 |
| | | 住宅販売会社(総務担当) | 販売量の動き | ・客層の二極化が進み、低価格帯の物件が中心となっている。利益水準も含めて厳しい状況が続く。 |
| | 悪くなっている | 商店街(代表者) | 来客数の動き | ・天候の悪い日は極端に人出が少ない。百貨店も前倒しのセールや従来やらなかったセールを開催しているものの、例年見られた歳暮期間中の車の渋滞もなく、閑散としている。 |
| | | スーパー(店長) | 販売量の動き | ・食品は堅調に推移しているが、消費者が生活防衛に入っている上、気温も下がらないため、衣料品を中心に買上点数が減少している。また、新規出店による競争環境も更に激化し、来客数を維持するのが困難な状況に陥っている。 |
| | | コンビニ(経営者) | お客様の様子 | ・天候に恵まれたにもかかわらず、売上、来客数共に前年に比べ5%程度悪化した。お歳暮、クリスマス、年賀状関連が大変厳しく、特に年賀状は30%の大幅減少となった。また、ガソリン高騰の影響からマイカーから徒歩に変えた来客が多く見られた。徒歩の場合、買上点数が減り、全体の売上に影響している。 |
| | 家電量販店(店長) | お客様の様子 | ・原油高騰や食料品・身の回り品の値上げで、客の財布のひもが相当固くなっている。商談においても付加価値商品には反応が薄く、チラシ特価商品やいわゆるボトム商品ばかりである。それでも1度では決まらず、2、3度来店してようやく決まるという状況である。 | |
| 企業動向関連 | 良くなっている | - | - | - |
| | やや良くなっている | - | - | - |
| | 変わらない | 繊維工業(経営者) | 受注量や販売量の動き | ・原材料、運賃、加工賃など原油高によるコストアップの影響が続いている。 |
| | | 精密機械器具製造業(経営者) | 取引先の様子 | ・眼鏡の低価格ショップがまだまだ広がりを見せるなか、産地メーカーの淘汰は引き続き進行中である。現存のメーカーはある程度特徴を持っているところに絞られつつあり、今のところそれなりの受注量があるようである。 |
| | やや悪くなっている | 金融業(融資担当) | 受注量や販売量の動き | ・改正建築基準法により確認申請が滞り、建築工事が遅れている。この影響が他の業種にも波及している。 |
| | | 繊維工業(経営者) | 受注量や販売量の動き | ・コストの上昇や円高傾向の影響から、定番商品において採算や継続が難しくなるなどの問題が発生している。 |
| | | 建設業(経営者) | それ以外 | ・4か月連続の石油製品価格の上昇により、車両、重機の燃料費や事務所の光熱費が増加し、工事原価や管理費を引き上げている。 |
| | | 輸送業(配車担当) | 受注価格や販売価格の動き | ・荷物の動きは前年並みであるが、諸物価が値上がりしているため利益を確保できない。 |
| | | 金融業(融資担当) | それ以外 | ・建設業では改正建築基準法や資材価格高騰から厳しい状態が続いている。 |
| | | 新聞販売店[広告](従業員) | 受注量や販売量の動き | ・売上金額、折込枚数、折込件数などすべての数値で前年割れが続いている。 |
| 税理士(所長) | | 取引先の様子 | ・建築確認申請の遅れにより建設業者の資金繰りが悪化しており、業者の不信感が募っている。このため、設備投資や事業に対する積極的な投資意欲が低下している。 | |
| 悪くなっている | 建設業(総務担当) | それ以外 | ・改正建築基準法の影響による工事着工の遅れに、原油価格の高騰による資材価格の上昇も加わり、業績面でマイナス材料になる。 | |
| 雇用関連 | 良くなっている | - | - | - |
| | やや良くなっている | - | - | - |

| 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 | 人材派遣会社（社員） | 求人数の動き | ・例年の12月は季節的業務の需要が多かったが、今年あまり目立たなかった。依然として求職者数は増えているが、スキルを要求される需要になかなか対応できない。 |
| | | 人材派遣会社（社員） | 雇用形態の様子 | ・本来は正社員の仕事であるはずの営業マン、経理部長・同課長及び内部管理者の派遣打診が目につく。 |
| | | 職業安定所（職員） | 求人数の動き | ・新規求人数は前年との比較で増減を繰り返しているが、全体的には減少傾向であり、景気の回復感は見られない。 |
| | | 民間職業紹介機関（経営者） | 求職者数の動き | ・紹介希望者及び派遣登録者が減少しており、人材不足が続いている。 |
| | やや悪くなっている | 求人情報誌制作会社（編集者） | 求人数の動き | ・求人社数が3か月前に比べ1回の発行で約50件減少している。 |
| | | 職業安定所（職員） | 求人数の動き | ・毎月、月初めは新規受理求人に加え、紹介期限日の過ぎた求人の更新処理に追われているが、最近では以前に比べ事務処理に余裕が見られ、求人数の減少が感じられる。 |
| | 悪くなっている | 新聞社〔求人広告〕（担当者） | 求人数の動き | ・求人広告の出稿量は前年に比べ2割減少した。 |

7. 近畿（地域別調査機関：りそな総合研究所（株））

（-：回答が存在しない、：主だった回答等が存在しない）

| 分野 | 景気の現状判断 | 業種・職種 | 判断の理由 | 追加説明及び具体的状況の説明 |
|------------------|-----------|--|---|--|
| 家計動向関連 | 良くなっている | 競輪場（職員） | 単価の動き | ・12月の客単価は14,659円と3か月前の12,751円よりも上昇している。ただし年末年始という要因も強く、楽観はできない。 |
| | | 一般小売店〔事務用品〕（経営者） | 来客数の動き | ・来客数が伸びており、年末でもあるため商店街全体に活気がみられる。 |
| | やや良くなっている | スーパー（経営者） | お客様の様子 | ・12月の月初から特売を行ったため、来客数、買上点数が伸びている。 |
| | | スーパー（店長） | 来客数の動き | ・平常時は客の間に節約傾向がみられるが、クリスマスや年末年始にはきっちりとお金を使っている。 |
| | | 衣料品専門店（販売担当） | お客様の様子 | ・リピーターの客が増えているほか、購入時に素材などをよく見極めて購入している感がある。 |
| | | 家電量販店（経営者） | お客様の様子 | ・オール電化関連の需要が増えているほか、灯油高の影響でエアコン暖房も好調となっている。 |
| | | 住関連専門店（経営者） | 販売量の動き | ・ここ数年の年末に比べて商店街への人出が増えており、活気がみられる。販売もますます順調に推移しており、久しぶりに年末らしい年末を迎えている。 |
| | | 住宅販売会社（経営者） | 競争相手の様子 | ・建築基準法改正に伴う建築確認申請の停滞が、徐々に解消され始めている。 |
| | 変わらない | 一般小売店〔食料品〕（経営者） | 販売量の動き | ・販売量は前年を若干上回っているものの、価格が下がっているため利益はほとんど出ていない。 |
| | | 一般小売店〔衣服〕（経営者） | お客様の様子 | ・例年と違って衣料品では高額品の販売が伸びず、客単価が低下している。 |
| | | 一般小売店〔鮮魚〕（営業担当） | 単価の動き | ・低価格品やサービス品しか売れていない状況である。 |
| | | 一般小売店〔精肉〕（管理担当） | お客様の様子 | ・賞与支給日の10日前後は動きが少なく、月後半に動きが集中している。全体的には来客数が減少するなかで、客単価が上昇している。 |
| | | 一般小売店〔衣服〕（経営者） | 来客数の動き | ・商店街の通行量は前年よりも増えているものの、売上は前年と同じ水準である。 |
| | | 一般小売店〔野菜〕（店長） | 来客数の動き | ・年末であるにもかかわらず売上が全く伸びていない。 |
| 一般小売店〔自転車〕（店長） | | お客様の様子 | ・原油価格の上昇に伴って販売価格を多少値上げしたが、来客数のほか、販売量や修理の依頼件数に変化はない。 | |
| 一般小売店〔カメラ〕（販売担当） | | 販売量の動き | ・近年は年末の押し迫った感が全くなく、客の買物にも変化がない。 | |
| 一般小売店〔精肉〕（管理担当） | 単価の動き | ・ガソリンなどの生活関連品の値上がりが続くなかで、客の商品に対する目は厳しさを増している。その一方、良い商品やサービスについては、多少高くても購入する傾向が続いている。 | | |

| 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 |
|----|---------|---------------------|--------|--|
| | | 百貨店（売場主任） | お客様の様子 | ・バーゲンセールの効果や店頭以外での特殊要因により、売上は前年を若干上回っている。ただし、12月商戦のメイン商材である防寒商品やクリスマス関連の売上は非常に厳しい状態である。客の大半では購買に対する慎重な姿勢が強まっている。 |
| | | 百貨店（売場主任） | 来客数の動き | ・広告費を削減した影響もあるが、客の入店状況が非常に悪い。また、客が納得した商品でないとなかなか購入につながらないほか、近くで手に入る商品で代用する動きもみられる。 |
| | | 百貨店（売場主任） | 販売量の動き | ・2年後のリニューアルに向けて工事が始まっており、売場面積の減少で苦戦しているが、食料品全体では横ばいの動きとなっている。 |
| | | 百貨店（売場主任） | 販売量の動き | ・気候の影響が依然として大きいほか、客単価も伸びていない。また、直前の購入が多く、実需が中心であるなど、全体的な流れは変わっていない。 |
| | | 百貨店（営業担当） | 単価の動き | ・一部のブランド品に動きがみられるものの、全体的には日常的な商品が中心となっている。 |
| | | 百貨店（マネージャー） | 販売量の動き | ・クリスマス商戦の売上が前年に比べて大幅に減少しているほか、12月全体でも前年を下回っている。 |
| | | 百貨店（サービス担当） | お客様の様子 | ・歳暮商戦の立ち上がり時期が毎年早まっているため、12月の売上は大変苦戦している。また、クリスマス商戦も全体的に盛り上がり欠け、売上は前年を約3%下回っている。 |
| | | スーパー（経営者） | お客様の様子 | ・味が良く、値打ちのある物にはお金を惜しまない客がいる反面、徹底して安い物を買う客もいるなど、客の間に格差がみられる。 |
| | | スーパー（経理担当） | 販売量の動き | ・クリスマス前から天候が不順であったが、3連休の売上は予定を上回るなど堅調であった。 |
| | | コンビニ（店長） | 単価の動き | ・年末商戦のにぎわいが例年よりも少ないほか、クリスマスも祝日と重なった影響でにぎわいがみられなかった。一方、弁当の売行きをみると、高額な物よりも比較的安価な物の方が売れている。 |
| | | コンビニ（マネージャー） | 来客数の動き | ・前月に続いて来客数は2けた以上の伸びとなっているが、おにぎりなどの低単価品でも購入がセール品に集中している。客は価格に敏感となっているほか、本部による企画も前年以上にセール頼みとなっている。 |
| | | 乗用車販売店（経営者） | お客様の様子 | ・ボーナスが予想したほど多くなかったという声が多かった。車の部品を交換したくてもできない客や、雪が降るまでスタッドレスタイヤを買わない客が増えている。 |
| | | 乗用車販売店（営業担当） | 販売量の動き | ・12月の販売は例年15日前後で終了するが、今年はそれが更に早まっている。客足の芳しくなかった10～12月の販売量をみると、前年比78%と低調となっている。 |
| | | 住関連専門店（店長） | 販売量の動き | ・法人客の動きには回復の兆しがみられる一方、個人客向けの売上は落ち込んでいる。 |
| | | その他専門店【医薬品】（店員） | 来客数の動き | ・残暑が続いた影響で季節商材の売行きが鈍く、来客数の動きも今一つ伸びていない。 |
| | | その他飲食【コーヒーショップ】（店長） | 来客数の動き | ・ガソリンや穀物などの価格が軒並み上昇し、購入が必要不可欠な商品にシフトしている。 |
| | | 観光型旅館（経営者） | 来客数の動き | ・忘年会が不振となっている。前年は送迎用マイクロバスが不足するほどであったが、今年は飲酒運転の取締りが厳しくなった影響もあり、宴会自体が減少している。 |
| | | 観光型旅館（経営者） | 来客数の動き | ・年末の客の動きが前年に比べて鈍い。 |
| | | 都市型ホテル（スタッフ） | 販売量の動き | ・宴会部門は例年並みであるが、宿泊は人数、単価共に悪化している。クリスマスの稼働率は順調に伸びているが、それ以外の日は例年並みとなっている。 |
| | | 都市型ホテル（マネージャー） | 来客数の動き | ・クリスマスイベントはほぼ予想どおりの集客状況であり、宿泊部門もインパウンド客の取り込みで前年よりも伸びている。ただし、高額レストランや企業の宴会、プライダルについては苦戦が続いており、全体的には横ばいである。 |

| 分野 | 景気の現状判断 | 業種・職種 | 判断の理由 | 追加説明及び具体的状況の説明 |
|----|-----------|---------------------|--------|--|
| | | 都市型ホテル (営業担当) | 来客数の動き | ・宿泊は単価が上がっている分、売上はプラスで推移している。宴会やレストランも、お節料理やクリスマスイベントの売上が好調なため、全体の売上もプラスで推移している。 |
| | | タクシー会社 (経営者) | お客様の様子 | ・忘年会シーズンやボーナス月であるが、例年のような活気もなく、夜間の客が大きく減っている。 |
| | | 住宅販売会社 (経営者) | 販売量の動き | ・広告の反響が悪いほか、完成在庫も増加しているなど、何をみても良くなっていない。 |
| | | その他住宅[展示場] (従業員) | 来客数の動き | ・住宅展示場への来場組数については、例年と変わらない。 |
| | やや悪くなっている | 商店街(代表者) | 来客数の動き | ・クリスマス商戦は来客が一時期に集中したほか、客足の引きも早かったことで客単価が下落し、売上は昨年水準を達成できていない。 |
| | | 商店街(代表者) | それ以外 | ・原油高による諸物価の高騰で、収支のバランスが悪化しているほか、来客数、客単価共に落ち込んでいる。 |
| | | 一般小売店[時計] (経営者) | お客様の様子 | ・12月はボーナスシーズン、クリスマス商戦であるが、来客数は全く伸びておらず、プレゼント用にもほとんど売れていない。また、客からは灯油が高いといった声が多く聞かれる。 |
| | | 一般小売店[花] (経営者) | 販売量の動き | ・売上全体にさほど変化はないが、クリスマスや正月の季節商材の売行きが例年に比べてかなり減少している。企業も経費削減で正月商品の購入を減らしている。 |
| | | 百貨店(売場主任) | 販売量の動き | ・相変わらず衣料品の動きが鈍いほか、クリスマスや歳暮ギフトも低迷している。お節料理も老舗料亭の偽装事件以降、高級料亭ブランドの商品は売行きが鈍化している。 |
| | | 百貨店(経理担当) | 販売量の動き | ・歳暮の受注が前年をやや下回ったことは予想の範囲内であったが、衣料品も婦人、紳士共に不振となっている。特にヤング、キャリアの動きが鈍い。 |
| | | 百貨店(営業担当) | お客様の様子 | ・客からの商品に関する問い合わせが極端に減っている。宝飾品、美術品などの商談も少なく、客の心理も年末とは思えないほど冷え込んでいる。 |
| | | 百貨店(商品担当) | 単価の動き | ・クリスマスアクセサリーでは、10万円前後の高額商品の売行きが前年比で3~4割減少している。 |
| | | スーパー(店長) | 販売量の動き | ・原材料の高騰により店頭価格が一部で値上がりしており、広告で販促を行っても販売点数が伸びない。特に衣料品でその傾向が強く、際立った流行がないほか、冷え込みもないため販売点数が伸びていない。 |
| | | スーパー(店長) | 販売量の動き | ・来客数が増加しているのに対し、買上点数は前年比でマイナス3%と落ち込んでいる。購買意欲が今まで以上に感じられないほか、気温の影響もあり冬物衣料の動きが芳しくない。 |
| | | スーパー(企画担当) | 販売量の動き | ・食料品の値上げが相次いでいるため、利益の少ない特売商品の販売割合が上昇している。 |
| | | スーパー(開発担当) | 単価の動き | ・商品の値上げによって売上が減少している。 |
| | | コンビニ(経営者) | 単価の動き | ・近隣に出店した定食屋の影響もあり、弁当類の売上が相変わらず低調で、客単価が低下する要因となっている。 |
| | | コンビニ(店長) | 来客数の動き | ・売上は前年比で2%減少しているが、来客数は4%減と更に厳しい状況にある。客単価についても下降気味となっている。 |
| | | コンビニ(店長) | 来客数の動き | ・パンの値上げに伴い、買上点数が減っている。 |
| | | 衣料品専門店(経営者) | 販売量の動き | ・今月に入って、客の財布のひもが更に固くなった感がある。客がガソリンの値上げをみて、石油製品の値上げが始まると感じているほか、人気イベントによる混雑を嫌って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 | ・今年の冬はセーターやコートが売れない状況が続いており、12月初めからのバーゲンのプレセールのほか、バーゲンの売行きも悪い。 |
| | | 衣料品専門店(営業・販売担当) | 販売量の動き | ・ボーナス払いでの買物が減っている。 |
| | | 乗用車販売店(経営者) | 販売量の動き | ・今年の年末は今までにないほど暇であった。ガソリンの値上げによる自動車市場の落ち込みが影響している。 |

| 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（営業担当） | お客様の様子 | ・ガソリンの値上げなどもあり、客が新車の購入をためらう様子がみられる。 |
| | | 乗用車販売店（営業担当） | 来客数の動き | ・今年の年末は、あまりにも早く来客数が減少している。 |
| | | その他専門店【医薬品】（経営者） | 来客数の動き | ・ボーナス支給時期にダイレクトメールを送ったところ、例年よりも回収率が悪かった。また、全体的に暖かい日が続いているため、保温に関する商品やドリンク剤、風邪薬の動きが良くない。 |
| | | 一般レストラン（経営者） | 来客数の動き | ・例年、年末は活気が良くなるが、今年は雨などが重なって今一つの状況となっている。 |
| | | 一般レストラン（スタッフ） | 来客数の動き | ・来客数は前年比94～95%で推移しており、回復がみられない。 |
| | | スナック（経営者） | 来客数の動き | ・月前半は団体客の来店もあったものの、20日以降は通常月と変わらず、12月らしくない月となっている。 |
| | | 観光型ホテル（経営者） | それ以外 | ・今月に限ったことではないが、客の来館が金～日曜日の週末に集中しており、月～木曜日は非常に少ない。特に今月は週末と平日のギャップが顕著である。 |
| | | 都市型ホテル（スタッフ） | 来客数の動き | ・宿泊はオフシーズンであるが、特殊要因により過去最高の売上を記録している。一方、宴会の忘年会は過去最低の実績となり、開催中止などが目立っている。特に、経費削減などを理由に上げる法人客が増えている。 |
| | | 都市型ホテル（役員） | 来客数の動き | ・12月に入って宿泊は団体客を中心に利用が減っているほか、宴会も件数は増加しているものの参加人数が前年割れとなっている。一方、レストランの来客数は前年並みを維持しているものの、前年を大幅に上回った3か月前に比べると落ち込んでいる。 |
| | | 旅行代理店（経営者） | 販売量の動き | ・12月半ばから国内旅行、海外旅行共に予約受付が急速に落ち込み、前年を下回っている。 |
| | | 旅行代理店（店長） | 販売量の動き | ・元々予約の動きは低迷していたが、12月は更に悪化している。燃料の高騰に伴って旅行が控えられており、特に海外旅行の落ち込みが大きくなっている。 |
| | | 旅行代理店（従業員） | 販売量の動き | ・原油高騰の影響に伴う燃油サーチャージの値上がりにより、海外旅行の予約の動きが鈍っている。 |
| | | 旅行代理店（広報担当） | お客様の様子 | ・海外旅行の申込が徐々に減ってきている。その分を国内旅行でカバーし切れておらず、耐久消費財などへ向かっている。 |
| | | 旅行代理店（営業担当） | 販売量の動き | ・先の予約の動きが鈍く、特に海外旅行は原油高で燃油サーチャージがかなり上がっており、大きな影響が出ている。 |
| | | タクシー運転手 | お客様の様子 | ・街に活気がなく、企業のあいさつ回りに伴う利用もない。夜の飲食街では利用が相当増えているものの、昼間は悪い。 |
| | | 通信会社（経営者） | それ以外 | ・主要な通信会社が顧客獲得よりも収益確保を優先し、需要の掘り起こしを行っていない。顧客獲得のための販売奨励金も大幅に削減されている。 |
| | | 通信会社（社員） | お客様の様子 | ・前年に比べて申込数が20%程度減少している。 |
| | | ゴルフ場（経営者） | 来客数の動き | ・年末年始の予約状況は昨年に比べて悪い。 |
| | | その他レジャー施設【イベントホール】（職員） | 来客数の動き | ・イベントやタレントによる差もあるが、最近では客の動きが鈍く、チケットがなかなか完売できない。 |
| | | 美容室（店長） | 来客数の動き | ・売上が前年比で1割減となっているなど、客の動きは全体的に良くない。 |
| 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 | ・販売量の伸びが鈍化している。特にゲーム関係の落ち込みが大きい。 | | |
| 住宅販売会社（従業員） | 競争相手の様子 | ・土地の入札では、秋ごろまでは競合相手も多く、落札価格も高騰していたが、秋以降は入札する企業も減り、落札価格も低下傾向となっている。 | | |
| 住宅販売会社（総務担当） | 販売量の動き | ・不動産の契約が特に落ち込んできている。 | | |
| 悪く なっている | 商店街（代表者） | お客様の様子 | ・商店街全体で売出しを行ったが、抽選券の発行枚数は前年に比べて20%減少した。また、プレミアム買物券も発行したものの、回収先は高額品を扱っている店のみとなっている。 | |

| 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 |
|-----------|-----------------------|-----------------|--------------|--|
| | | 一般小売店〔衣服〕（経営者） | 販売量の動き | ・年末は昨年以上に衣料品の売行きが悪い。消費者の意識が変わってきているほか、地域格差も広がっている。 |
| | | 一般小売店〔家具〕（経営者） | お客様の様子 | ・とにかくユーザーの雰囲気は暗く、家具が売れない。 |
| | | 百貨店（企画担当） | お客様の様子 | ・美術、宝飾品をはじめとした高額品を中心に、客の動きが非常に慎重になっている。 |
| | | コンビニ（経営者） | 競争相手の様子 | ・目の前に競合店がオープンしたことで、来客数は減少している。 |
| | | その他専門店〔宝石〕（経営者） | お客様の様子 | ・年末商戦のピークであるが、前年に比べて来客数が減少している。客は必要不可欠の物にしかお金を使わず、宝飾品は一番に節約される傾向が続いている。 |
| | | 一般レストラン（経営者） | 競争相手の様子 | ・宴会の先行予約が少ないなど、食の安全に対する不信から外食を控える傾向が強まっている。 |
| | | 競輪場（職員） | 単価の動き | ・ここ数か月は入場客数に大きな変化はないが、客単価が低下傾向にある。 |
| | | 住宅販売会社（経営者） | 販売量の動き | ・建築基準法の改正によって着工が遅れており、それに伴う出荷ストップの影響がまだに出ている。 |
| | | 住宅販売会社（従業員） | 来客数の動き | ・消費者マインドの悪化により、来場者自体が大幅に減少している。 |
| | | その他住宅〔情報誌〕（編集者） | お客様の様子 | ・新築マンションの販売状況は依然厳しく、マーケットの盛り上がりが見られない。来年以降に販売予定の物件は価格が軒並み上昇の見通しであるが、現在の販売物件では値下げが行われている状態である。 |
| | | 企業動向関連 | 良くなっている | 建設業（経営者） |
| やや良くなっている | | | | |
| 変わらない | 食料品製造業（従業員） | | 受注量や販売量の動き | ・食品全般では、原料価格が上昇する一方で販売価格の低下が進み、大変厳しい状況である。低価格品の荷動きは大変良いものの、一般の商品が苦戦している。 |
| | 化学工業（経営者） | | 受注量や販売量の動き | ・原材料価格の高騰分がようやく価格転嫁できつつあるが、それに伴って販売量が減っているため、売上は従来とあまり変わらない。 |
| | 化学工業（企画担当） | | 取引先の様子 | ・欧州産の乳脂の価格は落ち着いてきたものの、日本の厳しい品質規格に嫌気のさした海外原料メーカーは、日本以外への販売を増やしている。一方、国内ではシビアなバター争奪戦が起こっており、倒産企業も出るなど、体力の弱いメーカーは厳しい状況となっている。 |
| | 金属製品製造業（経営者） | | 取引先の様子 | ・同じ鉄鋼製品でも、建築関連と自動車関連では大きな差があるなど、商品や業種による格差が極端に大きくなっている。 |
| | 金属製品製造業（総務担当） | | 受注価格や販売価格の動き | ・依然として安値受注競争が続いている。 |
| | 金属製品製造業（営業担当） | | 受注量や販売量の動き | ・例年よりも年末年始の休暇を長く取る取引先が多いため、売上が減少している。 |
| | 一般機械器具製造業（経営者） | | 受注量や販売量の動き | ・当社には鉄鋼関連の取引先が多いが、設備投資は相変わらず活発である。 |
| | 電気機械器具製造業（経営者） | | 取引先の様子 | ・海外向けに輸出を行っている企業は非常に忙しく、特に設備メーカーからの受注量が増えている。 |
| | 電気機械器具製造業（営業担当） | | 競争相手の様子 | ・同業他社からはあまり景気が良いとの声は聞かれない。 |
| | 電気機械器具製造業（宣伝担当） | | 受注量や販売量の動き | ・ＡＶ関連や電化関連商品の動きにあまり変化はないが、全体的に状況が悪いわけではない。 |
| | コピーサービス業（従業員） | | 受注量や販売量の動き | ・大手量販店を中心に、食の安全に関する大型ポスターなどの作成依頼が目立っている。また家電量販店からは、液晶テレビなどの拡販に向けた、セールスプロモーションの企画書の作成依頼が増えている。 |
| | その他サービス業〔イベント企画〕（経営者） | | 受注量や販売量の動き | ・小規模であるが、年末年始の案件が若干増えてきている。 |
| | その他非製造業〔機械器具卸〕（経営者） | | 取引先の様子 | ・見積依頼や受注が非常に少なくなってきている。 |

| 分野 | 景気の現状判断 | 業種・職種 | 判断の理由 | 追加説明及び具体的状況の説明 | |
|-----------|-----------|---|--|--|---|
| | やや悪くなっている | 食料品製造業（経理担当） | それ以外 | ・砂糖やタンボールなどの原材料が高騰しているが、販売価格に転嫁できないため、安い原材料への切替えを検討している。 | |
| | | 繊維工業（企画担当） | 受注価格や販売価格の動き | ・高額商品の動きが悪い。 | |
| | | 繊維工業（総務担当） | 取引先の様子 | ・受注が前年比で30%落ち込んでいる。特に、催事での販売が割賦販売の規制により半減している。 | |
| | | 繊維工業（団体職員） | それ以外 | ・外注加工費や綿糸価格の高騰分が価格転嫁できない。一部に国産品への注文もみられるが、全体の注文量は昨年よりも減少している。 | |
| | | パルプ・紙・紙加工品製造業（経営者） | 受注価格や販売価格の動き | ・交渉によって販売価格はある程度上昇したものの、予想以上に値上がりした材料があるため、利益率が少し低下している。 | |
| | | 出版・印刷・同関連産業（情報企画担当） | 競争相手の様子 | ・学校関係からの注文が少なくなっているほか、住宅関連では着工が進んでおらず、得意先も手の打ちようがない状態である。 | |
| | | 電気機械器具製造業（経営者） | 受注価格や販売価格の動き | ・最近受注価格が低下しているほか、エレクトロニクス関連では、商品は欲しいが値上げは嫌がるといった傾向が強まっている。 | |
| | | 電気機械器具製造業（企画担当） | 受注量や販売量の動き | ・住宅着工件数は少し上向いたものの、大きな回復とはなっていない。 | |
| | | 建設業（経営者） | 受注量や販売量の動き | ・建築基準法の改正に伴う建築確認申請の厳格化により、着工が遅れて苦労している。 | |
| | | 輸送業（総務担当） | 取引先の様子 | ・暖冬の影響で本来動くはずの荷物が全く動かず、業績に影響が出ている。 | |
| | | 金融業（支店長） | 取引先の様子 | ・燃料コストが上がったほか、客の利用距離が短くなっている。 | |
| | | 金融業（営業担当） | 取引先の様子 | ・紳士服小売業者や紳士服製造・卸売業者の売上は、消費者が1万円の商品でもよく検討して購入する傾向が強まっているため、売上が減少している。 | |
| | | 不動産業（経営者） | 取引先の様子 | ・依然として分譲住宅や分譲マンション用地的取得意欲はおう盛であるが、建築費の高騰などにより価格面ではシビアになっている。 | |
| | | 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、近隣に新規マンションが建ったものの入居率が低く、購読数の増加につながっていない。 | |
| | | 広告代理店（営業担当） | 受注量や販売量の動き | ・好調であったインターネット広告の伸びが鈍化しているほか、紙媒体も前年割れとなっている。 | |
| | | 広告代理店（営業担当） | 受注量や販売量の動き | ・年末にもかかわらず、秋ごろに比べて売上が減少している。 | |
| | | 広告代理店（営業担当） | 受注量や販売量の動き | ・テレビスポットCMの受注が少し停滞気味である。 | |
| | | 経営コンサルタント | 取引先の様子 | ・顧客の小売業者は、年末にもかかわらず売上が平時とほとんど変わっていない。食品では来年から加工食品の値上げが予定されているが、買いだめなどの動きも出ていない。 | |
| | | 悪くなっている | 金属製品製造業（管理担当） | 受注量や販売量の動き | ・建築基準法の改正で新築物件の着工が伸び悩んでいる影響が出ている。 |
| | | | 不動産業（営業担当） | 取引先の様子 | ・建築基準法改正による建築確認の遅れで工務店の仕事が減っており、倒産が増えてきている。 |
| 経営コンサルタント | 取引先の様子 | | ・取引先の多くは住宅関連であるが、建築基準法の改正による落ち込みで最悪の状態であり、回復の見通しも立っていない。 | | |
| 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（経営者） | 求人数の動き | ・年末特有の動きも一段落したが、前月に続き人材を集めるのに苦労している。 | |
| | | 人材派遣会社（経営者） | 求人数の動き | ・派遣社員の求人数は前年比で1けた台の伸びとなっており、この数か月間は堅調に推移している。一方、派遣登録者の確保は質量共に困難となっており、確保のための労力、費用負担が増えている。 | |
| | | 人材派遣会社（支店長） | 求職者数の動き | ・クリスマス商戦の短期販売スタッフの求人は落ち着いたが、コールセンターなどからの求人は依然として堅調である。その一方、登録者の確保は苦戦が続いている。 | |
| 職業安定所（職員） | 求人数の動き | ・求人は減少傾向を示しているものの、IT関連や医療、福祉関連では人手不足となっている。 | | | |

| 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 |
|-----------|-----------|---------------------------------------|---------|--|
| | | 民間職業紹介機関（職員） | 求人数の動き | ・求人数は依然として前年比2割減で推移している。日雇求人の9割が建設部門に依存しており、建築基準法の改正による工事の遅れの影響を受けている。 |
| | | 学校〔大学〕（就職担当） | 求人数の動き | ・企業からの求人数は増加傾向が続いていたが、ここへ来て少し伸び率が鈍化しているなど、採用意欲が薄れてきている。 |
| | 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 | ・年末の求人依頼件数が例年に比べて少ない。 |
| | | 新聞社〔求人広告〕（担当者） | 周辺企業の様子 | ・年末に新規イベントと企画紙面を展開し、一定の成果は得られたものの、現状を打開するには至っていない。 |
| | | 新聞社〔求人広告〕（担当者） | 周辺企業の様子 | ・企業の予算が縮小傾向にあるため、1件当たりの契約金額が前年に比べて低下している。また、受注件数も減少してきている。 |
| | | 新聞社〔求人広告〕（担当者） | それ以外 | ・年末の新聞広告出稿は、前年比で80%超となっている。 |
| | | 新聞社〔求人広告〕（営業担当） | 周辺企業の様子 | ・新聞の求人広告数が減少傾向であり、正月紙面を含めて苦戦している。中高年者向け求人も、嘱託や契約社員、アルバイトといった形での雇用が多いほか、タクシー乗務員や清掃員、警備員といった現場の仕事が大半である。 |
| | | 職業安定所（職員） | 雇用形態の様子 | ・人手不足の企業は多いが、中途採用の求人募集では依然として非正規社員の割合が高い。 |
| | | 職業安定所（職員） | それ以外 | ・大阪の有効求人倍率は1.16倍と、3か月前の1.34倍に比べて0.18ポイント低下している。 |
| 職業安定所（職員） | 求人数の動き | ・技術系専門職や技能職のほか、介護、看護関係では求人の未充足が増えている。 | | |
| 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 | | | |
| | やや良くなっている | 商店街（代表者） | 来客数の動き | ・来客数が増加している。12月前半はあまり良くなかったが、公務員のボーナスが出てから良くなった。 |
| | | 百貨店（営業担当） | 販売量の動き | ・9月は残暑が厳しく秋物商材の売行きが良くなかったが、12月は前年並みの推移をしている。 |
| | | スーパー（総務担当） | 販売量の動き | ・菓子パン、乳飲料等の動きが伸びてきており、販売点数で前年比5%程度増加している。 |
| | | コンビニ（エリア担当） | 販売量の動き | ・今月は価格改定による寄与が大きいの。また、年末までの商談・売上状況が大変良いので、その結果が現れた。 |
| | | 家電量販店（店員） | 販売量の動き | ・年末で来客数・販売量共に3か月前よりは良くなっている。ただし、前年比では減少している。 |
| | | 高級レストラン（スタッフ） | 単価の動き | ・今月は客単価が上昇している。 |
| | | その他飲食〔ハンバーガー〕（経営者） | 販売量の動き | ・市街地の店舗を閉店し、郊外型の店舗をオープンして好調に売上は推移している。既存店についても2けた増を維持しており、エリアでの売上は増加している。 |
| | | 都市型ホテル（従業員） | 来客数の動き | ・忘年会やレストランイベントの集客は、前年より好調に推移しており、お正月の宿泊ツアーの予約も増加している。 |
| | タクシー運転手 | お客様の様子 | ・12月は天候も暖かくなり、10日以降はボーナス支給の影響もあってか、日中・夜共に動きが良かった。特に週末の繁華街の客は多い。ただし、客の引き足が早く、深夜を過ぎるとホテルへの宿泊客が増え、タクシーの遠距離利用は少ない。 | |
| テーマパーク（業務担当） | 来客数の動き | ・12月は昨年に引き続き降雪がほとんどない暖冬であったため、各種要因との相乗効果により来客数が増加した。また冬の催事が大変好評であった。 | | |
| 変わらない | 商店街（代表者） | 来客数の動き | ・クリスマス前の12月20～25日までは、日を追って良くなるはずなのに、今年はほとんど変わらなかった。 | |
| | 一般小売店〔印章〕（営業担当） | 来客数の動き | ・年賀状印刷の件数が減少したものの、モノクロ印刷よりカラー印刷の割合が増加したため、売上は昨年並みを確保できた。 | |

| 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） | お客様の様子 | ・必要な服を買うのに、今までクレジットカードの一括払いだった客が、多少の利息を払っても分割にするケースが増えている。 |
| | | 百貨店（売場担当） | 販売量の動き | ・12月22日からの3連休で幾分か盛り返してきた。家庭用品が前年超えの見込みだが、主力の婦人衣料は前年割れとなった。暖冬傾向は変わらず、防寒衣料、ブーツは前年割れで推移した。 |
| | | 百貨店（購買担当） | お客様の様子 | ・暖冬のせい、ジャケットやコートの動きが例年に比べ低迷している。しかし、季節柄なのかアクセサリや毛皮などの高級品が昨年よりも動いている。100万、200万の商品を一括買する客も多い。食品関係についても、偽装問題はあったが、おせちなどの売上は例年以上を確保できた。 |
| | | スーパー（店長） | 販売量の動き | ・ここ1年間、販売点数は前年比105～108%と良く、来客数も105%くらいで推移している。ただし、客単価が98.5%とだんだん落ち込んでいる。 |
| | | スーパー（経理担当） | それ以外 | ・入っている店舗について、いろいろな業種で売上が減少傾向にある。 |
| | | コンビニ（エリア担当） | 来客数の動き | ・来客数の動きは、ここ1年間前年比3～4%の増加で推移している。今月については、昨年が前年比10%程度の大きな伸びを見せたため、その反動で今年は悪いかと思っていたが、前月同様3～4%の伸びがみられた。 |
| | | コンビニ（エリア担当） | 来客数の動き | ・3か月前と比較すると、来客数の前年比は横ばいで推移している。客単価が上がっている分、売上は上昇したが、厳しい事には変わりはない。 |
| | | コンビニ（エリア担当） | それ以外 | ・年末の雰囲気はなく、それに伴った商品の動きがない。 |
| | | 乗用車販売店（統括） | 販売量の動き | ・12月の販売量は、ほぼ前年並みとなっている。 |
| | | 乗用車販売店（サービス担当） | 来客数の動き | ・12月になっても、店頭への来客が少なく、昨年の50%程度であった。店頭未納先からの受注が全くなかった。 |
| | | 乗用車販売店（統括） | 販売量の動き | ・12～3月までが需要期にあたるが、新商品の発表などもあり、例年以上に動きがあった。 |
| | | 自動車備品販売店（経営者） | 販売量の動き | ・前月は北日本の降雪の影響で冬期商品の動きが良かったが、12月に入り全く雪に恵まれず冬期商品は振るわなかった。しかしながらその他商品は堅調に動いている。 |
| | | その他専門店【スポーツ】（経営企画） | 競争相手の様子 | ・当社の既存店売上高の前年比は102.5%であるが、同業他社の様子も含めると、良くなっているとは思えない。 |
| | | その他小売（営業担当） | 単価の動き | ・商品の値上げを実施したが購買量に変化がない。よって客単価は上昇した。 |
| | | スナック（経営者） | お客様の様子 | ・クリスマスイヴなどがあったが、売上には全然結び付かず、来客数も昨年、一昨年に比べて減少した。よその業者も同じ状況である。 |
| | | 都市型ホテル（スタッフ） | 単価の動き | ・宿泊客の人数は例年並みである。忘年会は前年並みの件数だが、客単価が少し低下している。 |
| | | 都市型ホテル（総務担当） | 単価の動き | ・一般宴会に関しては、忘年会等の受注は増加傾向にあり、また、婚礼に関しても増加傾向にある。しかしながら原油高騰により原材料は上がっており、それが価格に上手く転嫁できていない。景気回復基調に水を差す原油高騰もあり、総じて判断すれば、変わらない、どちらかと言えば後退傾向にある。 |
| | | 旅行代理店（営業担当） | お客様の様子 | ・ここに来て、石油等の上昇により、主に海外旅行の燃料サーチャージが上がり、国内への切替えが出てきている。 |
| | | タクシー運転手 | 来客数の動き | ・今月は忘年会の客に期待していたが、良いのは週末だけで、平日は平常の月と変わらず、全体的に動きが良くない。 |
| | | タクシー運転手 | 来客数の動き | ・例年だと11月20日過ぎから始まる忘年会が、今年は12月7日頃までずれ込んだ。その分トータルとしてはマイナスになっている。 |
| | | 通信会社（社員） | 販売量の動き | ・3か月前と比べて、販売数・来客数共にあまり変わらない。 |
| | | 通信会社（総務担当） | お客様の様子 | ・新商品・新サービスに対し、既存の客は関心を示しているが、新規の客からの引き合いが少ない。 |
| | | 通信会社（総務担当） | 販売量の動き | ・光回線を始めたとした販売量の動きが伸びない。 |

| 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 |
|-------------|---------|--|---------|--|
| やや悪くなっている | | テーマパーク（財務担当） | 来客数の動き | ・天候に恵まれたこともあり、来客数は9月頃と同程度で推移している。ただ12月のクリスマス時期という点を考慮すると、満足できるものではない。 |
| | | テーマパーク（広報担当） | 来客数の動き | ・雪が全く降らなかったため、屋外観光施設としては来園者が増えて良かった。ただし、たまたま天気が良かっただけなので景気が上向いたという実感はない。 |
| | | ゴルフ場（営業担当） | 来客数の動き | ・なかなか今以上に上向く傾向が見えない。客単価が悪く入場者数は変わらない。 |
| | | 美容室（経営者） | 単価の動き | ・生活物資の値上げのせいか、客単価が上がってきていない。来店サイクルも延びており、今後も油断できない状態である。 |
| | | 設計事務所（経営者） | お客様の様子 | ・客の中で廃業の手続を行う人が出た。この後も同様の事態が起きそうである。 |
| | | 設計事務所（経営者） | 競争相手の様子 | ・6月20日の建築基準法改正以降、建築着工件数が激減した。最近着工件数が昨年並みに戻ったと聞くが、実感としてそれがない。 |
| | | 商店街（代表者） | 来客数の動き | ・本来ならば年末ということでもう少し動きがあっていいはずだが、人の動きは先月よりも鈍い。 |
| | | 商店街（代表者） | 競争相手の様子 | ・郊外の大型店舗に客を取られている。 |
| | | 一般小売店〔靴〕（経営者） | 販売量の動き | ・とにかく買い控えが非常に目立つ。 |
| | | 一般小売店〔酒店〕（経営者） | 販売量の動き | ・当店の販売先である飲食店の状況が昨年に比べて悪い。特にスナック関係が悪く、店によってはこんなに悪い年は経験したことがないとの声もある。人口減・高齢化が年々進んでおり、今後の見通しも期待できるものではない。 |
| | | 百貨店（営業担当） | お客様の様子 | ・一時寒くなったものの長く続かず、防寒衣料のコートが不振である。特にウールショートコートの動きが悪く、客単価も落ちている。石油の高騰の影響が衣料品にしわ寄せが出ている。 |
| | | 百貨店（販売促進担当） | 販売量の動き | ・10～11月に掛けて、売上向上の兆しが見えたように思ったが、相変わらず低迷している。12月は期待していたが、特にアパレルが低迷し前年比10～20%の落ち込みとなった。 |
| | | 百貨店（販売促進担当） | お客様の様子 | ・お歳暮、クリスマス商戦もほぼ終息を迎えてきたがいずれも前年比マイナスとなった。お歳暮については送料を気に掛ける客も多く、またクリスマスはバッグ、アクセサリ等の高額品が苦戦した。諸物価の高騰の影響もあり、客の価格に対する意識はより強まってきた。 |
| | | スーパー（店長） | 単価の動き | ・食品については、メーカーの値上げが相次ぎ、客単価も前年比101.2%と上昇している。しかしその他の商品では単価の安い商品に客の手が動いており、全体的には客単価99%と前年比で低下し、財布のひもが固くなっている様子がうかがえる。 |
| | | スーパー（店長） | 販売量の動き | ・今年はお歳暮商品の動きが、非常に悪かった。 |
| | | スーパー（店長） | 単価の動き | ・客1人当たりの買上点数が、以前に比べ減少している。 |
| | | スーパー（店長） | お客様の様子 | ・各メーカーの相次ぐ価格の引上げに、客の買い控えが目立つが、特売に関しての需要は大きい。今後は定番商品の価格で、競合各社との差が現れるのではないかと。 |
| | | スーパー（財務担当） | 来客数の動き | ・季節的な要因もあり、買上点数が若干上がっているため客単価はやや上がっている。しかし既存店だけで見れば、来客数がやや下がっており、このため既存店の売上が多少減少している。 |
| | | スーパー（販売担当） | 来客数の動き | ・例年12月の上旬・中旬は売上がなかなか伸びないという傾向があるが、今年は下旬になっても来客数が伸びてこない。 |
| | | コンビニ（エリア担当） | 単価の動き | ・各商品の値上げで買上点数を絞るため、客の購入する一品単価がますます低下している。 |
| コンビニ（エリア担当） | 販売量の動き | ・全般的に商品の値上げが相次ぎ、それが客単価アップにつながらず、反対に客は買い控え傾向が強まり、売上は減少傾向となった。 | | |
| 衣料品専門店（経営者） | 販売量の動き | ・人も少なく、売上も少ない。街に活気がないし、空きテナントも目立つ。 | | |

| 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 | | |
|----------------|---------|-----------------|---------|--|--------|--|
| | | 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来客数が年々減少し、ウィンドショッピングの来店も悪かった。 | | |
| | | 衣料品専門店（地域ブロック長） | 販売量の動き | ・冬物の動きが悪く、売上にかなり影響している。 | | |
| | | 家電量販店（店長） | 販売量の動き | ・昨年の12月は、デジタル放送が開局し追い風となったが、今年はそれもなく低迷しており、AV関係も非常に不振である。わずかにエアコン関係が原油高騰のせいか、好調と言える。 | | |
| | | 家電量販店（店長） | 販売量の動き | ・販売量について前年比5%減少である。単価が上がっているため、売上数が厳しい。 | | |
| | | 乗用車販売店（経営者） | 来客数の動き | ・各メーカー共に懸命な増販策を展開しているが、前年超えが難しい状況が続いている。客の動きも鈍い。客の自動車離れも影響している。 | | |
| | | 乗用車販売店（営業担当） | お客様の様子 | ・客のニーズの変化や多様化に、ディーラー自体がついて行けていない。 | | |
| | | その他専門店【布地】（経営者） | 来客数の動き | ・12月に入ってあちらこちらの店でバーゲンが始まったが、商店街は客がまばらで、商品があまり売れていない。 | | |
| | | その他専門店【カメラ】（店長） | 競争相手の様子 | ・値引き競争がエスカレートし、過剰な競争になってきている。 | | |
| | | 一般レストラン（店長） | 来客数の動き | ・宴会予約時の人数と単価がダウンしており、厳しい状況である。一般の来店も減少傾向にある。 | | |
| | | 観光型ホテル（経理総務担当） | 販売量の動き | ・年末恒例のおせち料理の販売が、芳しくない。特に、委託販売分が、前年比50%と大苦戦している。プームの沈静化と偽装問題の影響がうかがえる。 | | |
| | | タクシー運転手 | 販売量の動き | ・12月の売上は前年比で下回りそうである。その原因としては、飲酒運転の取締り強化、会社の景気の厳しさから、忘年会があっても、早々に公共交通機関で帰宅する等があげられる。また客の話からは、建設土木業の景気の悪さをよく聞く。 | | |
| | | 設計事務所（経営者） | 販売量の動き | ・収入減に伴い、客の意識が消極的である。回復傾向が見えないため、今後更に悪化するのではないかと。 | | |
| | | 設計事務所（経営者） | 競争相手の様子 | ・建築基準法の改正以降、手続に時間が掛かり、業務が思うように進まない。また、それに伴う経費がかさんできている。 | | |
| | | 住宅販売会社（従業員） | 来客数の動き | ・来客数について、3か月前より2割減となっており、昨年より4割減という状況になっており、大変厳しい。 | | |
| | | 住宅販売会社（経理担当） | お客様の様子 | ・モデルルームへの来客数が減少しており、契約数も減少してきている。 | | |
| | | 悪くなっている | | 商店街（代表者） | 来客数の動き | ・商店街年末売出しのイベント中にもかかわらず、人の出が悪く、プレゼントイベントの時に人が集まるぐらいで、購買にはなかなか結び付かない。 |
| | | | | 商店街（代表者） | お客様の様子 | ・客の財布のひもはますます固くなっている。周りの状況は、値上げラッシュ・年金問題等いろいろ不安材料を抱え、客の購買意欲は消極的になっている。また客はより良い物、より付加価値の高い物を求めており、デフレ・少子化・オーバーストアの三重苦に苦しむ当社にとって大変厳しい。 |
| | | | | 一般小売店【茶】（経営者） | 販売量の動き | ・歳暮商戦は大変ひどい結果となった。 |
| | | | | 一般小売店【紙類】（経営者） | 単価の動き | ・客の購買力がそこまで増えていないのに、商品の単価が非常に上がっている。 |
| | | | | 百貨店（営業担当） | 来客数の動き | ・来客数の減少がみられ、客単価も低下傾向である。 |
| 百貨店（売場担当） | 販売量の動き | | | ・お歳暮の売上は増加したが、そのほかのぜいたく品の売上が減少したため、全体の販売量としては減少した。 | | |
| スーパー（店長） | お客様の様子 | | | ・以前ならこの時期、まとめ買いをする客も多々見受けられたが、今年に限っては、必要最低限の買物しかない客が多い。この傾向は日用雑貨品に強く見受けられる。 | | |
| 衣料品専門店（販売促進担当） | 来客数の動き | | | ・今月は暖冬のおおりにを受けてアウターの売上が例年より落ちている分、売上全体がかなり落ち込んでいる。更に例年なら盛り上がる年末も、記憶にない位の来客数の少なさであった。 | | |

| 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 |
|----------------|-----------|----------------------|--------------|--|
| | | 任関連専門店 (広告企画担当) | 単価の動き | ・お金を使いたくないという客の意識は依然として変化はない。できるだけ価格が低い物で済ませようという動きが加速している。 |
| | | 美容室(経営者) | 競争相手の様子 | ・同業者と話をしても、今年は景気が悪いという話題しか出ない。 |
| 企業 動向 関連 | 良くなっている | 農林水産業(従業者) | それ以外 | ・今月と3か月前を比較すると、沖合底引網船・大中型巻き網船・定置網船が増加したため、水揚数量で1520t、水揚金額も2億9000万円の増加である。今月単月の前年比では、沖合底引き船・大中型巻き網船・大型定置網船・イカ釣り船が増加したため、水揚数量で850tの増加、率で157.0%、水揚金額では1億2000万円の増加、率で122.0%である。特にアジ・サバの巻き網船と大型定置網が好調で、浜は久しぶりに活気づいた。やはり青物魚の漁獲があるのとならないのでは、すべてにおいて違ってくる。 |
| | やや良くなっている | 輸送用機械器具製造業(経理担当) | 受注量や販売量の動き | ・受注量の増加により、間接部門から製造部門への応援を実施しており、新規派遣社員の雇用を検討中である。 |
| | 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、全般に高稼働率を維持して操業している。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等で、利益を出している。 |
| | | 窯業・土石製品製造業(総務経理担当) | 受注量や販売量の動き | ・今月は受注の谷間で生産が一段落し、生産量は低調であった。そのため来月以降の製造予定のものの、先行生産に着手したが、それでも低調であった。 |
| | | 鉄鋼業(総務担当) | 受注価格や販売価格の動き | ・受注は堅調だが、円高による輸出関連の鈍化やガソリン・電力費等エネルギー関連費用の増加がコスト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 | ・先週は得意先3社が増産要請のため来社された。でき得る限りの対応は既にとっており、工場はフル稼働しており、この状況は今年1年変わっていない。 |
| | | 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受注は入っているものの、今までのような強気の計画が見られなくなり、様子見が主流となってきている。携帯及び白物家電の販売状況も今一步といった様相である。 |
| | | 輸送用機械器具製造業(経営者) | 受注量や販売量の動き | ・クライアントの業務の要請が増加している。また、クライアント自体の数も増加し、景気の良い状態が続いている。 |
| | | 輸送用機械器具製造業(総務担当) | 受注量や販売量の動き | ・受注量・受注価格共に横ばいの状況が続いているが、石油を始め鉄鋼など原材料の値上がりが大きく、また、設備の償却費の増加、人件費や社会保険料の負担増など、採算的には非常に厳しい。 |
| | | 通信業(営業企画担当) | 受注価格や販売価格の動き | ・法人向け通信サービスは廉価系主体の引き合いが続いており、高品質・高価格商品は伸び悩み傾向が変わらない。複合的なネットワーク構築を指向するユーザーも出てきているが、高品質系の割合が少なく、売上げに結び付いていない。 |
| | | 金融業(営業担当) | 取引先の様子 | ・景気の底状態が変わらないといった状況が続いている。12月に入って、ボーナスが支払われていない企業も多く、1万円のもち代だけという企業もある。建設業・設備工事業、運送業の一部にはそのもち代が支払われていない。 |
| | | 金融業(業界情報担当) | 取引先の様子 | ・主要受注先では国内販売は伸び悩んでいるが、新車の輸出好調を背景に受注は高水準を維持し、増収・増益基調を継続している。 |
| | やや悪くなっている | 食料品製造業(総務担当) | 受注価格や販売価格の動き | ・原料はもとより、こんぼう材、機械を動かすための燃料費・光熱費の値上がりで、当社としても販売価格の値上げをしないとやっていけない。 |
| | | 化学工業(総務担当) | 受注価格や販売価格の動き | ・原料費の高騰の影響が出始めた。粗利益の低下が気になる。 |
| | | 一般機械器具製造業(経営企画担当) | 受注量や販売量の動き | ・自社製品の売上について、海外向けは堅調に推移しているが、国内向けは更に減少傾向にあり、依然として厳しい状況である。 |
| | | 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 | ・原油の値上げの影響が更に出てきており、材料費の値上げ、また燃料の値上げがより広範に実施されている。そのため製品の値上げが追い付かず、非常に苦しい状況となっている。 |
| | | 輸送業(運送担当) | 取引先の様子 | ・原油高騰の影響が確実に出ていて、取引先の発送状況などから見ると、回復傾向にあるとは言えない。 |

| 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 |
|----------|--------------|---------------------------|---|---|
| | | 会計事務所（職員） | 取引先の様子 | ・全業種にわたって言える事だが、師走になっても期待しているだけの売上が上がらない。特に建設関連は、資材の値上がりや公共工事予算の削減により不振が目立つ。 |
| | | その他サービス業〔清掃具レンタル〕（情報管理担当） | それ以外 | ・受注量や受注金額はそれほど変わらないが、ガソリン費等経費の増大の影響が大きい。 |
| | 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 | 求人情報誌製作会社（担当者） | 採用者数の動き | ・新卒向けの合同企業説明会への引き合いが増えている。 |
| | 変わらない | 職業安定所（職員） | 求人数の動き | ・新規求人数は3か月前に比べ増加したが、前年比では10%程度減少した。求人の内容をみると、正社員の求人は少なく、卸・小売やサービス業からの短期の臨時求人が増加している。 |
| | | 民間職業紹介機関（職員） | 採用者数の動き | ・人材不足感から増員の必要性を感じているが、経費面を気にして増員に踏み切れない所や、新規事業の構想もあり採用したい人材像まで明確になっているが、予算を気にして意思決定でききれない所など、採用に関し非常に慎重になってきている。 |
| | | 学校〔短期大学〕（就職担当） | 求人数の動き | ・求人数の変化が見られない。 |
| | やや悪くなっている | 人材派遣会社（営業担当） | 採用者数の動き | ・求人数は昨年と変わらないが、長期の案件に比べ中短期の依頼が増加してきた。また正社員の転職支援についても、転職者が退職にあたり、現在の会社からの引き止めにあうなど、思うように進まないなど、ミスマッチとなるケースが多い。 |
| | | 新聞社〔求人広告〕（担当者） | それ以外 | ・広告の出稿については企業がかなり控えてくるようになった。また、ガソリン代等の高騰で、消費意欲もかなり落ち込んでいる。 |
| | | 職業安定所（職員） | 求人数の動き | ・求人件数・求人数共に、前年比で1割近く減少した。特に製造業とサービス業での減少が目立った。 |
| | | 職業安定所（職員） | 求職者数の動き | ・退職しても次の職場を探すことが難しいと考えている者が多くなっているため、新規求職申込件数が減少している。また、新規求職申込件数のうち在職中のものが増加していることから、同様のことがうかがえる。 |
| | | 職業安定所（雇用開発担当） | 求人数の動き | ・月間有効求人数はほぼ横ばいの状況にあるものの、新規求人数については3か月連続して前年比減を示しており、好調を示してきた企業の採用意欲も量より質へ、必要最低限の雇用確保へと、方向が変化している。このため求人件数は前月並みであって求人数は減少している。 |
| | 民間職業紹介機関（職員） | 周辺企業の様子 | ・地場では大手に属するIT商品販売が主力の企業で、早期退職を水面下で募集している。 | |

| 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 | - | - | - |

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 | その他専門店 〔酒〕（経営者） | 販売量の動き | ・今月末の売上が1年中で一番多く、景気は良い。 | |
| | やや良くなっている | 衣料品専門店（経営者） タクシー運転手 | 単価の動き 販売量の動き | ・今年は、品質優先、こだわり優先という値段の高い品質の良い商品が今までに比べて大きくけん引した。 ・忘年会等の客の動きがあり、3か月前と比べ、やや良くなっている。 | |
| | 変わらない | 一般小売店 〔酒〕（販売担当） | 販売量の動き | ・お歳暮・年賀ギフトの販売量は年々縮小傾向にある。メーカーは値上げ告知しているが、一般酒販店で1円でも売価を上げると客は敏感に反応して売上げはダウンする。 | |
| | | | 百貨店（営業担当） | それ以外 | ・前年同月に比べ来客数及び売上高共に下回った。宝飾品、食品は好調に推移したが、ファッション関連の衣料・雑貨関連・ブランド商品が苦戦した。お歳暮商戦は前年を下回り、おせちは前年を確保した。 |
| | | 百貨店（営業担当） | お客様の様子 | ・客はこの冷え込みのなかで、ぎりぎりまで我慢して安くなるまで買い控える等、金の使い方工夫している。 | |
| | | 百貨店（売場担当） | 販売量の動き | ・ギフトや服飾、美術品・宝飾品等の高額商品の動きがますます悪くなってきている。 | |
| | | スーパー（企画担当） | それ以外 | ・年末商戦について衣料は良くないが、食品は良くなっている。無駄がなくなっただけで「特別な日」対応はいつもどおりである。 | |
| | | コンビニ（経営者） | 販売量の動き | ・販売量は、数か月前と変わらない。 | |
| | | コンビニ（エリア担当） | 単価の動き | ・ここ2～3か月、大きな変化はない。年末についても、前年比100%前後の販売量、来客数がある。ただ客単価は少しずつ低下している。 | |
| | | 衣料品専門店（経営者） | お客様の様子 | ・例年12月は1月からのセール待ちの買い控えが見られるが、今年はその傾向が強くなり年末にかけて売上が低迷している。 | |
| | | 家電量販店（営業担当） | 販売量の動き | ・洗濯機・冷蔵庫が、前年および先月と比べても悪く、洗濯機は5%以上落ち込んでいる。テレビ・エアコンについての販売量は良いが、前年に比べて少し減っている。全体的には品種ごとの格差が多くなった。 | |
| | | 乗用車販売店（管理担当） | お客様の様子 | ・賞与が入っても購買意欲が見られない。 | |
| | | 一般レストラン（経営者） | 来客数の動き | ・例年と違って来客数も単価も低い。 | |
| | | 旅行代理店（従業員） | 販売量の動き | ・年末年始の旅行シーズンで人の動きは多い。今年は石油が高く海外への脱出組は少ない。山陰・有馬の温泉や東京・京都・大阪・神戸のホテルで正月を過ごす人が多く、販売量は良かった。 | |
| | | タクシー運転手 | 来客数の動き | ・忘年会シーズンであるが人出がなく、昨年と比べても悪い。12月3日から値上げをしたが、売上は昨年と変わらない。 | |
| | | 観光名所（経営者） | 来客数の動き | ・ガソリンの高騰により、家族及びグループ旅行が減少している。 | |
| | | 美容室（経営者） | お客様の様子 | ・12月と言っても以前のような慌ただしさがなく、ふだんと変わらない。 | |
| | | 設計事務所（職員） | 競争相手の様子 | ・秋口から年末にかけて受注量や売上高は安定的に推移していることから、数か月前と比べて景気は変わらない。 | |
| | | やや悪くなっている | 商店街（代表者） | お客様の様子 | ・平均すると客単価は例年と変わらないが、客単価を上げる客層と下げる客層とに二極化している。客単価を上げる客層も減りつつある。 |
| | | | 一般小売店〔生花〕（経営者） | 競争相手の様子 | ・12月の1、2、3日は例年並みだったが、それ以降は、売上が悪い日が続き、同業者からも売上が落ちていと聞いている。お歳暮が少ないのと昔のような冠婚葬祭が少なくなり、ふだんの生活に金を使っている。 |

| 分野 | 景気の現状判断 | 業種・職種 | 判断の理由 | 追加説明及び具体的状況の説明 |
|----------|-----------|------------------|--|---|
| | | 一般小売店〔乾物〕(店員) | お客様の様子 | ・お歳暮の売上が非常に悪い。毎年の傾向であるが、企業・個人共に節約ムードがある。 |
| | | 一般小売店〔書籍〕(営業担当) | お客様の様子 | ・景品付きの抽選会を行っても、売上が上がりず買い控えが顕著である。 |
| | | スーパー(店長) | 販売量の動き | ・寒さが厳しくなってきた、灯油・石油の値上げの影響で必要以外の物は買わない傾向になってきている。 |
| | | スーパー(店長) | お客様の様子 | ・お歳暮の売行きは少し減っている程度であるが、客の商品の選択が、4割引き・半額の単価の低いお歳暮ギフトに流れている。おせちの予約も昨年より減っている。 |
| | | スーパー(統括担当) | 単価の動き | ・単価は上昇しているが、客1人当たりの売上は変わらない状況が続いている。 |
| | | 乗用車販売店(従業員) | 販売量の動き | ・12月の販売量は過去最低に並ぶ低成績であった。ガソリン代の高騰と年金問題等の社会不安から、自動車への購買意欲が著しく減少している。 |
| | | 乗用車販売店(営業担当) | 販売量の動き | ・12月に新しい商品を発売し、来客数は前年を上回っているが、販売までには至っていない。 |
| | | 一般レストラン(経営者) | 来客数の動き | ・従来、年末商戦は価格による客の動きは少なかったが、今年は価格により客足が左右された。 |
| | | 観光型旅館(経営者) | 来客数の動き | ・当地域の各旅館平均入込量は、昨年より悪い状態であり、国内旅行が全体的に悪いなかで、四国が特に良くないとの危機感を持っている。 |
| | | 通信会社(支店長) | お客様の様子 | ・新商品の販売は好調であるが、冬のボーナス・クリスマス商戦期にもかかわらず、総販売数は低調である。 |
| 観光名所(職員) | 来客数の動き | ・入場者数があまり伸びていない。 | | |
| 悪くなっている | | 一般小売店〔酒類〕(経営者) | 販売量の動き | ・得意先である飲食店の忘年会等の予約状況が軒並みとても悪い。 |
| | | 都市型ホテル(経営者) | 来客数の動き | ・かなり個人消費が低迷しており、来客数も減っている。単価が伸びず、落ちている状況である。地域的なこともあるが、宿泊客が非常に悪い。 |
| | | 美容室(経営者) | 単価の動き | ・夏以降の値上げで客の消費が悪く、客単価も低めに抑えられている。 |
| 企業動向関連 | 良くなっている | - | - | - |
| | やや良くなっている | 通信業(支店長) | 受注量や販売量の動き | ・商品の初期機器代金のアップにかかわらず販売が好調である。 |
| | 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 | ・原油の高騰や建築基準法改正に伴う住宅着工の遅れ等により、クレーンチャーター業界でも一部影響が出始めているが、まだ大勢に影響を及ぼすまでには至っていない。 |
| | | 電気機械器具製造業(経営者) | 受注量や販売量の動き | ・引き合いはあり、見積・提案もできる反面、販売価格が低下している。 |
| | | 建設業(経営者) | 受注価格や販売価格の動き | ・相変わらず受注はできても価格面で不満な工事が多い。 |
| | | 金融業(融資担当) | 取引先の様子 | ・土木工事関連で、廃業する所が数社出た。 |
| | やや悪くなっている | 木材木製品製造業(経営者) | 取引先の様子 | ・1番大きな要因は建築基準法の改正で、着工数が低下している。 |
| | | 金融業(融資担当) | 受注価格や販売価格の動き | ・素材の高騰が続いており、採算が取れなくなっているが、小売の抵抗が強く、価格修正が遅れている。特に重油の上昇が大きい。 |
| | | 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 | ・受注価格の低下傾向に歯止めが掛からず、資材調達においても大手メーカーが有利な流れになりつつある。 |
| | | 建設業(総務担当) | 受注価格や販売価格の動き | ・工事の受注は件数・金額とも、昨年を上回っているが、着工遅れ、資材高騰により、利益率は下落する一方である。 |
| 輸送業(経営者) | | 取引先の様子 | ・原油高騰の影響が出始めており、危惧する声を聞くことが多くなった。 | |
| 輸送業(支店長) | | 受注量や販売量の動き | ・歳末を控えての荷動きは3~4日間の盛り上がりはあったが、総じて良くない。食品関係は賞味期限にかかる行政指導から例年11月出荷が12月後半にずれ込んだ。 | |
| | 通信業(営業担当) | それ以外 | ・建築関係のマネージャー層との会話で、改正建築基準法の影響で住宅着工数が激減したことから、小さな安い仕事でも受注し、値下げの悪循環に陥っている等の声を聞く。 | |

| 分野 | 景気の現状判断 | 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 | ・サービス業・建設・製造等の試算表や決算書を見ると一段と売上が悪くなっている。 |
| | 悪くなっている | 輸送業（役員） | 取引先の様子 | ・県下の大手メーカーの物流合理化、運賃値下げ要請等が続き、原油高騰による値上げ要請とのそごを生じる事態となっている。 |
| 雇用 関連 | 良くなっている | - | - | - |
| | やや良くなっている | - | - | - |
| | 変わらない | 求人情報誌製作会社（編集者） | 求人数の動き | ・新卒採用の企業は昨年より微増だが、県内の中途採用市場が停滞、減少気味である。中央の大手企業の好景気により人材の中央への流出が起こっている。 |
| | | 職業安定所（職員） | 求職者数の動き | ・11月の有効求人倍率は、先月を0.06ポイント上回る0.77倍となった。 |
| | | 職業安定所（職員） | 求人数の動き | ・新規求人数を前年同月と比べてみると、マイナス傾向は続いているものの、マイナス幅は落ち着きを見せており、3か月前との比較では、あまり変わらない。 |
| | | 職業安定所（職員） | 求人数の動き | ・新規求人が前年比4.6ポイント減少している。正社員型求人も減っているが、パート求人の減少が大きく、採用の減少がパートにまで進んでいる。 |
| | やや悪くなっている | 人材派遣会社（支店長） | 求職者数の動き | ・派遣登録者は過去最低である。 |
| | | 求人情報誌製作会社（従業員） 民間職業紹介機関（所長） | 求人数の動き 周辺企業の様子 | ・年末の臨時的なパート・アルバイトの求人も含め、例年になく求人数が減ってきている。 ・この1～2か月、大体の業種において、売上が前年を下回っているようで、特に広告費・交際費等の経費を削減する企業が増えてきている。 |
| 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 | - | - | - |
| | やや良くなっている | 商店街（代表者） | 来客数の動き | ・天候が順調なので、冬物衣料品が堅調に動いた。 |
| | | 百貨店（売場主任） | お客様の様子 | ・強化した婦人アクセサリーの売上がクリスマス前に上がってきた。以前はオケージョン需要もあまり盛り上がりなかったが、今年はそれなりに売れている。 |
| | | スーパー（企画担当） | 単価の動き | ・原油高騰を端に発した食品・原料値上に伴う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。また、改装店舗の休業に伴う減収や競合するドラッグストアの影響による日用雑貨の不調があった。しかし、競合する大型商業施設の開業の影響が一巡したことや、気温の低下に伴う鍋・ホットメニュー商材の動きが良かったこと等により、年末年始商材を含め食品全般の動きが良く、客単価を押し上げた。 |
| | | スーパー（経理担当） | 販売量の動き | ・景気が良いとは言えないが、残暑厳しかった数か月前や暖冬の前年に比べると、例年の冷え込みがあり、売れるべき商材が売れている。 |
| | | コンビニ（エリア担当・店長） | 来客数の動き | ・順調に来客数増へ向かっており、売上も微増ではあるが伸張している。また、常連客だけではなく新しい客も見受けられるため、回復傾向にある。 |
| | | 衣料品専門店（経営者） | お客様の様子 | ・単価の低い商品に力を入れたところ、来客数が増えた。 |
| | | 衣料品専門店（店員） | 販売量の動き | ・12月に入り、まとめ買いが増え、売上が上がってきた。特にこれまで売上が低迷していたメンズが、少し値下げしたことで一気に売れ始めた。 |
| | | 家電量販店（企画担当） | 来客数の動き | ・今月中ごろから少しずつ来客数は増えている。 |
| | | その他専門店 [コーヒー豆] （経営者） | 来客数の動き | ・来客数が前年比120%である。 |
| 変わらない | 商店街（代表者） | お客様の様子 | ・商店街は歳末商戦に入ったが、来街客数が少なく、売上単価も下がっている。客の様子も、買物しようという気が感じられない。 | |

| 分野 | 景気の現状判断 | 業種・職種 | 判断の理由 | 追加説明及び具体的状況の説明 |
|----|---------|----------------------|---------|--|
| | | 商店街（組合職員） | 来客数の動き | ・歳末売出しを行った結果、入手は前年比142%と好調であったが、売上とは比例していない。 |
| | | 一般小売店〔鮮魚〕（店員） | 競争相手の様子 | ・仲間の話では、やはり注文が減っているという。当店は、新規に開店した量販店のおかげなのかそれほどの落ち込みはないが、全体的に見るとやはり悪い。 |
| | | 一般小売店〔茶〕（販売・事務） | 単価の動き | ・12月に入り、徐々に歳暮の注文があり売上にはつなげてはいるが、例年に比べると贈答品の単価は下がってきている。今まで大量に注文していた客も、不景気から注文個数が減っている。歳暮のやり取り自体がなくなってきた。 |
| | | 百貨店（営業担当） | お客様の様子 | ・郊外に新しい店舗が相次いで開店し、自店への来店が減少している。また、歳暮ギフトの届け先も減少し、購買に慎重な姿勢は変わらない。客はまだクレジットカードより現金で購入する傾向がある。 |
| | | スーパー（店長） | 競争相手の様子 | ・9月にできた競合店の影響が一巡し、元の売上に徐々に戻っており、食品を中心に前年比95.7%で推移している。特に青果、精肉が順調である。 |
| | | スーパー（店長） | 販売量の動き | ・クリスマス関連、歳暮関連は前年を上回った。衣料品は靴、鞆等の服飾雑貨は順調に推移しているが、子供服を中心に防寒物が非常に苦戦し、結果として前年を1.5ポイントほど下回った。食品は継続して前年を維持している。 |
| | | スーパー（店長） | お客様の様子 | ・客の様子の中で特に顕著なのが、チラシの特売商品や日替り商品はかなり買うが、それ以外の商品は慎重な買い方をするのである。 |
| | | コンビニ（エリア担当・店長） | 来客数の動き | ・近くに大型スーパーがオープンしたにもかかわらず、あまり人出が多くなく、来客数もあまり伸びていない。 |
| | | 乗用車販売店（販売担当） | 販売量の動き | ・今年後半になって、販売量が前年を割る状況が続いている。 |
| | | 住関連専門店（店長） | 単価の動き | ・単価自体は物の値段が上がっているの上昇気味であるが、客の買上点数が少なくなっている。 |
| | | その他専門店〔ガソリンスタンド〕（統括） | お客様の様子 | ・燃料油の小売価格は12月も値上げであった。客の中には、必要な分だけの定量給油者も増えたほか、低価格なセルフサービスのガソリンスタンドで購入する客も増えてきた。 |
| | | スナック（経営者） | 来客数の動き | ・今月は日によってばらつきが大きく、本来売上を上げるべき週末やクリスマスが良くなかった。 |
| | | 観光型ホテル（スタッフ） | 販売量の動き | ・忘年会等が前年よりかなり多く受注でき、予算比、前年比とも上回った。また、市内では一番高いおせち料理を発売しているが、12月始めには売り切れとなった。前年は12月20日ごろまで完売しなかったことから、良い傾向である。 |
| | | 都市型ホテル（総支配人） | 来客数の動き | ・同業他社の新規進出により、各種法人の出張者の宿泊が分散している。 |
| | | 都市型ホテル（スタッフ） | 来客数の動き | ・宿泊部門、婚礼部門は良く、宴会、レストランは前年並みである。クリスマスケーキとおせちの販売はやや悪かった。 |
| | | 旅行代理店（従業員） | 販売量の動き | ・正月は、海外旅行より国内旅行が良い。特にバスツアーやカウントダウンイベントが人気である。正月明けは、前年を下回る。 |
| | | タクシー運転手 | お客様の様子 | ・忘年会で利用が増えると期待したがさほどなく、昼の人の動きも悪くタクシーの利用も少なかった。 |
| | | タクシー運転手 | 来客数の動き | ・今月中旬は、忘年会需要で一時的にタクシーが足りないクレームが来るほどであったが、後半は伸びがなかった。 |
| | | 通信会社（管理担当） | 販売量の動き | ・年末の追い込み販売に例年の勢いがいない。 |
| | | テーマパーク（職員） | 来客数の動き | ・クリスマス前の3連休は今一歩伸びがなかったが、宿泊やゴルフ等、全体としてはほぼ前年並みに推移した。 |
| | | 観光名所（職員） | 単価の動き | ・ゴルフ場は、来客数は多くなっているが単価は依然として低いままであり、値上げすると来客数が減る。景気は変わらず、今の価格をどれだけ維持できるかが今後の課題である。 |
| | | ゴルフ場（従業員） | 単価の動き | ・原油高の影響がかなりある。ゴルフ場で扱う機器の経費がかなり掛かる。客は単価の安い方に流れている。 |

| 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 |
|----|------------|---------------|---|---|
| | | 美容室（経営者） | 販売量の動き | ・年末は今一つの動きであった。昔のように年末年始の商売の動きがあまりなくなり、毎月同じような売上状況となっている。何か大きな景気回復策が必要である。 |
| | | 住宅販売会社（従業員） | お客様の様子 | ・良い物件については問い合わせがあり売れていく。土地の売買に関しては、そう景気が悪いという感じはない。 |
| | やや悪くなっている | 商店街（代表者） | 販売量の動き | ・本来であれば師走はものすごい勢いで売れるが、普通の月と全く変わらないか、むしろ落ち込んでいる。販売量も悪く、来客数も減少し、購買意欲が全く見られない。 |
| | | 一般小売店〔青果〕（店長） | お客様の様子 | ・来客数はさほど変化がないが、客単価が下がっている。特に果物等のし好品関係の売上単価がかなり下がっている。 |
| | | 百貨店（総務担当） | 販売量の動き | ・ギフトの動きはまずまずではあるが、アパレルを中心に正価品の動きが大変鈍い。 |
| | | 百貨店（営業担当） | 販売量の動き | ・歳暮及びクリスマス商戦は、前年に比べ若干のマイナスとなった。特に特選ブランドや宝飾品などの高額品と、衣料品関係が不調である。原油高による生活必需品の価格高騰や、年金や増税等の先行き不安が消費を冷やしている。 |
| | | 百貨店（営業担当） | 販売量の動き | ・ギフトの買い方やボーナス支給後の自家需要のアウトターの買い方をみると、客は吟味を重ねて何軒もショップを回ってから購入している。物を見る目がシビアになっている。 |
| | | 百貨店（販売促進担当） | お客様の様子 | ・クリスマスの宝飾品、高額ブランド品の買上が全くない。競合店が増えたといった要因ではなく、客全体に高額品購入の意欲が感じられない。 |
| | | 百貨店（売場担当） | 販売量の動き | ・今月は売上が前年比96%、来客数が同98%で、来客数より売上が下がっている。特徴的なのは婦人衣料品、紳士衣料品等で、平年並みの寒さであるにもかかわらずコート、ジャケット、スカートが売れず、客単価がダウンしている。一方、物価が上がっている食品や輸入陶器、化粧品等は少し上がっている。総じて客単価はほぼ前年並みであるが、客の購買行動はより慎重になっている。 |
| | | 百貨店（営業企画担当） | 販売量の動き | ・先月に引き続き、当月も来客数、売上とも前年比3～5%ダウンで推移している。市中心部の魅力の減衰傾向が加速しており、客は、近隣の都市や郊外大型店へ流出している。自社のみでの対策では限界があり、中心市街地活性化策の早期実現を要望している。 |
| | | 百貨店（業務担当） | お客様の様子 | ・客の商品購入の際の基準は、明らかに必要性から機能面、価値観に移行しているが、昨今の燃料、素材の高騰による商品価格の高まりから、購入を控える客も多い。 |
| | | スーパー（店長） | 単価の動き | ・買上単価、点数共に低下傾向にある。特に値上げを余儀なくされた商品（カレーなどの加工食品、チーズ等）は極端に売上が減少している。加えて中国産食品に対する安全性への警戒感が強い。 |
| | | スーパー（店長） | 販売量の動き | ・競合店の出店があり、それも影響しているが、石油製品、食料品の値上げで販売量が減っている。 |
| | | スーパー（店長） | 単価の動き | ・買物点数の減少と単価の低下が目に見えてきた。商品の値上げはまだ一部であるが、特に特売価格が上昇しているが利用されており、定番での売行きダウンが始まった。 |
| | | スーパー（総務担当） | それ以外 | ・ここ数か月前年を上回っていた食品が、ここにきて前年割れとなっている。 |
| | | スーパー（総務担当） | お客様の様子 | ・客の消費意欲がかなり減退している。生活防衛的な意識がかなり高まっている。 |
| | | コンビニ（エリア担当） | 単価の動き | ・酒、ビール等の歳暮用品が売れず、客単価が大幅に下がった。客からは歳暮用品であっても多少でも安い商品を購入したいと言う声があり、おそらくディスカウント店等で買っている。景気は決して良い方向へは向かっていない。 |
| | 衣料品専門店 | 単価の動き | ・暖冬傾向と商品の値上げで、来客数も少なく、単価の動きも乏しい。 | |
| | 衣料品専門店（店員） | 販売量の動き | ・暖冬のため、重衣料の動きが大変悪い。軽いアイテムを売っているが、単価が低く売上が上がらない。 | |

| 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 |
|----------------|---------------|--------------------|---|---|
| | | 衣料品専門店 (総務担当) | お客様の様子 | ・来客数は例年並みだが、売上高が伸びず前年割れである。特にミセス婦人服は値下げを待っている客が多い。コート、重衣料の動きが悪く、冬物もカジュアル品中心でしか売れていない。寝具、リビング商品の売上も減少し、宝飾品も動きが良いのは2、3万円から10万円以内である。年末の動きが悪い。 |
| | | 家電量販店(総務担当) | お客様の様子 | ・ボーナス商戦では目的買いの客が目立ち、以前のようなついで買いが非常に少なくなった。 |
| | | 乗用車販売店(従業員) | 単価の動き | ・軽自動車を中心に、燃費の良い車ばかりに集中している。 |
| | | 住関連専門店(経営者) | 来客数の動き | ・石油の値上げに伴うもろもろの材料、商品の値上げで、購買意欲は減退気味である。 |
| | | 高級レストラン(経営者) | 競争相手の様子 | ・平日の忘年会が確実に減少しているため、客単価が安くなっている。料亭でさえ飲み放題の要求や酒類持込の相談が多くなり、全体的に予約がシビアになっている。 |
| | | 高級レストラン(経営者) | 販売量の動き | ・12月は1年のなかでもピーク月なので、10、11月に比べると良いが、かなり良い訳ではない。例年に比べ景気は下向きである。 |
| | | 高級レストラン(スタッフ) | 来客数の動き | ・12月は忘年会シーズンなので、部屋は埋まるのだが、1組の宴席の人数が少ないので、売上は前年より悪い。 |
| | | 観光型ホテル(営業担当) | 来客数の動き | ・大口団体の忘年会が年々減少し、小グループの宴会が増えており、件数が多いが来客数が減少している。また年末年始も12月31日のみ満室で、1月1、2日は満室にならない。 |
| | | 都市型ホテル(副支配人) | 来客数の動き | ・年末年始は例年イベントがない上に、個人の動きも非常に少ない。 |
| | | タクシー運転手 | 単価の動き | ・原油の値上げ等で若干物価が上がってきたことで購買が減り、客も減っている。 |
| | | タクシー運転手 競馬場(職員) | お客様の様子 来客数の動き | ・忘年会の1人当たりの回数がかかり減っている。 ・来客数の落ち込みが四半期で最も大きいものとなった。 |
| | | 美容室(店長) | 来客数の動き | ・前年より来客数が20%減っている。 |
| | | 悪く なっている | 商店街(代表者) | 来客数の動き |
| 商店街(代表者) | 来客数の動き | | ・原油の高騰からガソリン、灯油、食料品、生活必需品が値上げになり、客の財布のひもが一段と固くなっている。ボーナスが出て客は慎重に目的の品選びをしている。 | |
| コンビニ(販売促進担当) | 販売量の動き | | ・全体の売上は前年比101.8%、予算比96.6%となった。パン部門は前年比105.7%、予算比97.3%、デリカは前年比99.9%、予算比99.8%という結果である。不景気なときは意外とクリスマスケーキが売れるというジンクスもあるが、今月はほぼ前年並みである。 | |
| 衣料品専門店(店長) | 販売量の動き | | ・客の消費意欲が鈍くなってきた。商品を決めるのに辛抱する気持ちが働くようである。ガソリンの値上がり等の要因がある。 | |
| 衣料品専門店(店長) | 販売量の動き | | ・先月末のイベント以降は客足が全く途絶え、その上暖冬で冬物衣料が動かない。しかも石油製品の値上げの影響もあってか、買い控えムードがまん延している。 | |
| 企業 動向 関連 | 良く なっている | - | - | - |
| | やや良く なっている | 農林水産業(従業者) | 受注価格や販売価格の動き | ・年末ということもあって非常に活気づいており、価格も非常に高値で推移している。飼料等は高騰しているが、やや良くなっている。 |
| | | 金融業(得意先担当) | 取引先の様子 | ・建設業者がかなり多い地域であるが、ここにきて公共工事の発注がかなり出ており、多くの業者が潤っている。 |
| | 変わらない | 農林水産業(経営者) | 受注量や販売量の動き | ・年末は鍋物食材等を中心に順調な動きであり、例年並みで推移している。特に牛肉は従来に比べ輸入物が入ってこないということと、安全安心の意識から購買が国内物にシフトしているため、加工メーカー向け、居酒屋向け、スーパー向け等、好調な動きとなっている。 |

| 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 |
|---------|----------------|----------------------|---|--|
| | | 窯業・土石製品製造業（取締役） | 取引先の様子 | ・メーカーとしては物価の上昇や消費の伸び悩み等から、景気はあまり良くなっていない。また、ガソリン等も値上がりし、企業の業績もそう良くなっていないのに、物価は上がり、給料は抑えられ、消費は伸び悩んでいる。高齢者医療費、税金問題等を含め、厳しい状況が続く。 |
| | | 一般機械器具製造業（経営者） | 受注量や販売量の動き | ・以前に比べ引き合い件数が少ない。当面は受注残案件を消化していきたい。 |
| | | 建設業（総務担当） | 受注量や販売量の動き | ・建築確認申請の手続きが変わって以来、やっと個人住宅の工事を同時に3件成約できた。ただし工事の先送りによる受注であり、景気回復の手応えを感じ取れない。 |
| | | 輸送業（総務担当） | 受注量や販売量の動き | ・衣料品の出荷量が特に少なかった。 |
| | | 通信業 | 受注価格や販売価格の動き | ・相変わらず工事の量は減っていないが価格の低迷は厳しく、材料や人件費などの値上がりに対応できていない。 |
| | | 不動産業 | 取引先の様子 | ・会社が指定している戦略エリア内で空店舗が増えている。相場と比較しても賃料等の条件は悪くないが、今後も増える様子である。 |
| | | 新聞社（広告） | 取引先の様子 | ・通販や不動産等で広告出稿が活発な動きをみせたが、反面、流通業界の動きが鈍く、全体的な売上は横ばいかやや減少となった。 |
| | | 経営コンサルタント | 受注価格や販売価格の動き | ・受注量はあまり変わらないが、単価が下落する傾向が続いている。 |
| | やや悪くなっている | 家具製造業（従業員） | 受注量や販売量の動き | ・原材料価格の高騰が止まらない。また、建築確認申請の改定により、住宅や商業施設の着工が大幅に遅れており、マンションデベロッパーの倒産も誘発している。景気は後退している。 |
| | | 窯業・土石製品製造業（経営者） | 受注量や販売量の動き | ・商社の動向もあまり思わしくなく、受注に苦戦した。また、燃料であるガスの高騰により、取引先に対して価格転嫁のお願いをしているが、値上げとなかなか先に進まない。 |
| | | 一般機械器具製造業（経営者） | 受注量や販売量の動き | ・自動車関連の受注が減少している。 |
| | | 金融業 | 取引先の様子 | ・公共工事など、自治体の発注の減少が中小企業に与える影響が大きくなっている。原価の上昇はすべての企業に影響している。何とか持ちこたえている中小企業も厳しさを増している。 |
| | | 金融業（調査担当） | 取引先の様子 | ・原油・原材料高騰、住宅着工数減少等による影響を受け、収益環境が悪化している。 |
| | | 経営コンサルタント | 受注量や販売量の動き | ・関係先全般的に12月は非常に売上、販売量が厳しかった。消費者は、石油等原材料の値上げから若干消費を抑える方向に回っている。 |
| | | 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 | ・本来であれば12月は3月に次ぐ受注時期であるが、受注量が減少傾向にある。また、引合案件が明らかに減少し、かつ小口化している。 |
| 悪くなっている | 繊維工業（営業担当） | 取引先の様子 | ・どの取引先でも、前年と比べると非常に悪いという話である。特にオーダーメイドやシニア系ブランドが悪い。 | |
| | 鉄鋼業（経営者） | 受注量や販売量の動き | ・当社の受注量・出荷量のみならず、特約店などの流通在庫の動きも非常に悪くなっている。また新規建築物件が大幅に落込んでいるため、地場の工務店・ゼネコンの受注が大きく落込んでいる。 | |
| | 電気機械器具製造業（経営者） | 取引先の様子 | ・電子部品関連の動きは、大手、中堅を含め全般的に非常に不透明な状況である。受注しても短納期で、非常に慌しい日々を送っている割には売上が上がらない。精密機械部品でも同じような状況が続いている。 | |
| | 電気機械器具製造業（経営者） | 取引先の様子 | ・発注先の様子では、全体的に仕事量が大きく減っており、コスト割れでも受注をしたいという企業もみられる。納期、コストの面で大変厳しい状況が続いており、非常に重苦しい。 | |
| | 経営コンサルタント | 取引先の様子 | ・飲酒運転取締りの影響により、飲食店で飲む回数が少なくなり、酒の売上に響いている。 | |
| 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 | ・正社員で安定雇用が増えてきた。中小企業も人員増の傾向がみられる。 |

| 分野 | 景気の現状判断 | 業種・職種 | 判断の理由 | 追加説明及び具体的状況の説明 |
|---------|-----------|----------------|---------|---|
| | 変わらない | 人材派遣会社（社員） | 求職者数の動き | ・商業施設等で動いていた求職者数が一段落した。既存のところも、様子を見ておられるところが多いのか、増員での求人はあまりない。 |
| | | 人材派遣会社（社員） | 求人数の動き | ・年末のためか、各企業の採用が控え気味である。前年に先駆けて採用に移る企業も少なく、全体的な様子見に入っている。 |
| | | 職業安定所（職員） | それ以外 | ・求人倍率が初めて1倍台になった。大分県下全体でも9月から全国平均を上回っている。進出企業等の募集もあり、求人倍率は順調に推移している。 |
| | | 職業安定所（職員） | 求人数の動き | ・新規求人は3か月前に比べ0.07ポイント下がっているが、新規求職者も減っており、新規求人倍率では0.06ポイント上がっている。3か月前とそう変化はない。 |
| | | 民間職業紹介機関（社員） | 求人数の動き | ・年末年始向け販売要員の依頼が例年ほど盛り上がっていない。事務派遣も「契約満了後は後任不要」が増加している。 |
| | | 学校〔大学〕（就職担当者） | 求人数の動き | ・2008年3月卒業予定者の求人活動は終息しているが、2009年3月卒業予定者を対象とした求人の申し入れやセミナー関係の問い合わせが増えており、依然として雇用側の求人意欲は高い。 |
| | やや悪くなっている | 求人情報誌制作会社（編集者） | 周辺企業の様子 | ・ビルメンテナンス業などの労働集約型産業で人手の確保ができていない。 |
| | | 新聞社〔求人広告〕（担当者） | 周辺企業の様子 | ・広告売上の減少が顕著である。 |
| | | 新聞社〔求人広告〕（担当者） | 周辺企業の様子 | ・中心市街地の百貨店が撤退を発表した。消費を引っ張る流通・サービス業の状態が良くない。 |
| | | 職業安定所（職員） | 求職者数の動き | ・求職者のうち離職者数が減少し、在職者と無業者は増加している。求職者が現状よりも良い労働条件を求めていることが背景にあるが、原油高騰が受け入れコストに影響し、求人条件が改善されおらず、ミスマッチの要因となっている。 |
| | | 職業安定所（職員） | 求人数の動き | ・運輸業、卸小売業、サービス業等の新規求人が前年比26%程度減少している。 |
| | | 民間職業紹介機関（支店長） | 求人数の動き | ・短期・単発の求人は前年より数%増加しているが、長期契約の求人募集が前年よりも1割以上減少している。 |
| 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 | 家電量販店（総務担当） | 販売量の動き | ・テレビの台数の伸び率が高くなっている。地上デジタル放送の本格普及が始まった印象を受ける。 |
| | 変わらない | 一般小売店〔衣料品・雑貨〕（経営者） | 販売量の動き | ・売上高の前年同月比が86%と減少傾向が続いている。来店者数はほとんど変わらないが、購入者が確実に減少しているため売上に繋がらない。 |
| | | コンビニ（エリア担当） | 来客数の動き | ・既存店の年末商材（クリスマスケーキ等）は前年並みであるが、売上全体は前年割れが続く店舗が多い。固定客はいるが、流動客が確実に減っているのが原因である。タバコは前年並み、ドリンクや菓子が前年割れといった実績が流動客離れの裏付けとなる。 |
| | | 観光型ホテル（商品企画担当） | 販売量の動き | ・12月、1月とほぼ前年並みの動向で推移している。 |
| | | 観光型ホテル（営業担当） | 販売量の動き | ・季節的には旅行シーズンではないが、宿泊部門もまずまずの売上で会社全体でも売上目標を達成できる。 |
| | | 通信会社（店長） | 来客数の動き | ・12月は需要期だが、今年は例年よりも来客数、販売数共に減っている。 |
| | ゴルフ場（経営者） | 来客数の動き | ・利用客の減少傾向がみられる。 | |

| 分野 | 景気の現状判断 | 業種・職種 | 判断の理由 | 追加説明及び具体的状況の説明 |
|-----------------|----------------------|-----------------|---|---|
| | やや悪くなっている | 百貨店（担当者） | 単価の動き | ・前年は異常な暖冬に苦戦をした。本年は気温こそ例年並みとなるが、県内企業、官庁等のボーナス支給日とセールの日ずれや、連日のマスコミ報道のある原油高騰による商品単価アップの影響からか、客に生活防衛感による買い控え、客単価ダウンがみられ、特に衣料においてその影響が顕著となり衣料計にて前年比で8～9%のダウンとなる。ただし食品、家庭用品においては前年実績を維持しており、特にお歳暮ギフトにおいては本年も好調で最終的には5%の増加を見込む。 |
| | | コンビニ（経営者） | お客様の様子 | ・買物客の様子が暗く感じられる。買物をするのに対して、慎重な様子がうかがえる。 |
| | | その他専門店【楽器】（経営者） | 販売量の動き | ・毎月、売上高の前年割れが続いている。競争相手の増加と価格競争があり、市場が変化している。市場が求めるのは「本物」と「信用」もしくは「価格」なのか、それとも両方なのか、見えないが、打つ手を考えなければならず、厳しい環境である。 |
| | | 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9月は前年同月比122.2%であった。今月は12月24日現在で112.1%と低い伸びとなっている。10月以降の施設利用者数は伸び悩んでいる状況で、沖縄への入域観光客も前年度と比べ低い伸びになる。来園者は、一般団体、修学旅行等団体が中心である。 |
| | 悪くなっている | その他専門店【書籍】（店長） | 販売量の動き | ・年末の繁忙期にもかかわらず、販売量自体が前年よりも大分落ちている。客は必要最低限の商品しか買わない。衝動買いがほとんど見受けられない。 |
| その他飲食【居酒屋】（経営者） | | 来客数の動き | ・12月は一番期間中の変動が大きい月であるが、例年に比べて平日の来客数が25%、週末で10%減少している。今年は低迷が予想されたので、例年より1か月早く忘新年会チラシを配り、毎日チケット外商をしてこの結果なので深刻である。 | |
| 企業動向関連 | 良くなっている | - | - | - |
| | やや良くなっている | - | - | - |
| | 変わらない | 輸送業（営業担当） | 競争相手の様子 | ・競争相手も含め取扱物量自体は微増傾向にあるが、荷主の物流コスト削減の波は依然として続いている。取引先自体もメーカーからの仕入金額値上がりが続いていることや、各業界での原油高騰による収益悪化が世間一般的に認知されるなか、料金値上げのタイミングを探っている状況である。 |
| | | 会計事務所（所長） | 受注量や販売量の動き | ・公共事業が大幅に減少し、工事受注量が減少している。 |
| | 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 | 人材派遣会社（経営者） | 求人数の動き | ・11月末から派遣依頼が急に増加している。ほとんどは現ユーザーの追加依頼や過去のユーザーからの再依頼であるが、業種が幅広く、地域も広範囲からの依頼で面白い状況である。 |
| | 変わらない | 学校【専門学校】（就職担当） | 求人数の動き | ・新規求人数はほぼ横ばい傾向である。第2、3次募集の既存求人が目立つ。 |
| | | 学校【大学】（就職担当） | 求人数の動き | ・まず、県内の経営者が来年の景気を弱気に見ている傾向が出てきており、求人の様子見につながっている。続いて、4年生はほぼ就職活動が終了し、3年生は少し時期が早いということから、求人活動が若干滞り場的な状況にある。 |
| やや悪くなっている | 求人情報誌製作会社（営業担当） | 周辺企業の様子 | ・企業の中でも、淘汰・格差が表面化している。大手と中小零細との開きも大きい。それなりの差別化とコンプライアンス面を重視している中小零細企業は見通しも明るい、ニーズに出遅れがちの企業は衰退傾向がより強まっている。 | |

| 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 | ・11月の新規求人は前年比で今年初めてプラスに転じているが、常用求人はマイナスである。また、県内就職が前年比で2か月連続プラスであるが前月比はマイナス、就職数としては前年比、前月比ともマイナスである。 |
| | 悪くなっている | - | - | - |