

・景気の現状に対する判断理由等

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

1. 北海道（地域別調査機関：（株）北海道二十一世紀総合研究所）

（-：回答が存在しない、：主だった回答等が存在しない）

分野	景気の現状判断	業種・職種	判断の理由	追加説明及び具体的状況の説明
家計 動向 関連	良く なっている	-	-	-
	やや良く なっている	スーパー（店 長）	販売量の動き	・客単価が落ち込んでいるものの、販売量は前年比106%と伸びている。
		スーパー（店 長）	来客数の動き	・3か月前と比べると来客数がやや伸びてきている。
		スーパー（店 員）	販売量の動き	・毎年、1万円の買物券を買った客に5%の買物券をプレゼントする企画を期間限定、会員限定で実施しているが、前年以上の伸びをみせている。やはり特典が付いているためか、初日から前年を上回る販売量となっており、このまま推移すれば期間中の販売量は前年を上回ることになる。
		観光型ホテル （経営者）	来客数の動き	・地元客が全くの不振であるものの、道外からのツアー客が順調であることから、地元客の不調分をカバーしている。ただ、これまで好調だった中部地区からのツアー客に陰りが出てきている。
		通信会社（企画 担当）	販売量の動き	・携帯電話においては、各社が秋冬向けの新品を発売しており、機種変更、新規契約共に活気付いている。
	変わらない	スーパー（役 員）	単価の動き	・ここ数か月、既存店の売上は前年比108%前後、来客数が前年比107%前後で推移している。買上点数がやや減少する一方で、商品単価がやや上昇する状況が変わらず続いている。
		コンビニ（エリ ア担当）	単価の動き	・来客数も売上も前年を上回っている。タスポ効果により、たばこ以外の商品の販売が順調であるが、これは来客数の増加によるものであり、1人当たりの購入額は前年を下回っている。業界としては順調であるが、客が出費に慎重な様子が見え始める。こうした状況は、ここ数か月継続している。
		コンビニ（エリ ア担当）	来客数の動き	・タスポ効果が継続しており、たばこ以外のカテゴリも連動して伸びている。ただ、たばこの伸びは鈍化傾向にある。
		コンビニ（エリ ア担当）	単価の動き	・タスポ効果による来客数の増加により、販売量も増加している。しかし、客単価は2%ほど低下しており、同種商品でもより単価の安い商品にシフトしている。また、催事商品の売上が好調であり、近くのコンビニで用を足す傾向が強まっている。
		その他専門店 〔ガソリンスタ ンド〕（経営 者）	販売量の動き	・石油製品価格の下落により、石油製品の販売量は前年並みに回復したが、自動車関連部品の売上が低迷している。
		旅行代理店（従 業員）	お客様の様子	・円高の傾向にあるものの、1月以降の海外旅行への問い合わせ件数や申込件数が前年よりも少なくなっている。
		美容室（経営 者）	来客数の動き	・ここ数か月、来客数がほぼ同じような状況で固定化しており、良い動きも悪い動きもみられない。
	やや悪く なっている	商店街（代表 者）	販売量の動き	・先月末から今月にかけて商店街周辺に食品スーパーが相次いでオープンしており、食品関係を扱う商店の売上は軒並み前年を大きく下回っている。
商店街（代表 者）		単価の動き	・防寒物の最盛期を迎える11月に入っても、単価の高い防寒物が売れず、客単価が低下している。	
商店街（代表 者）		来客数の動き	・11月中旬からの気温の冷え込みにより、来街者数、来客数共に減少している。	
一般小売店 〔酒〕（経営 者）		販売量の動き	・例年であれば、冬のボーナスを当て込んだ需要がそろそろ出てくるが、今年はそうした需要がまだみられない。ボーナスも厳しい状況のようなので、お金を使わない風潮が色濃く出ていていると感じる。	

分野	景気の現状判断	業種・職種	判断の理由	追加説明及び具体的状況の説明
		百貨店（売場主任）	お客様の様子	・集客状況は各日とも悪化している。特に土曜、日曜の落ち込みが大きい。客単価に大きな落ち込みはみられないが、値札をよく見ながら商品を選んでいる様子から、価格への敏感さがうかがえる。食品の集客で買い回るこの店の傾向からみると、近郊でスーパーの出店が続いたことで、食品部門の来客数が前年を10%下回っていることの影響が大きい。
		百貨店（売場主任）	販売量の動き	・販売量が減少しており、売上を確保するのが大変厳しい状況となっている。
		百貨店（販売促進担当）	お客様の様子	・ここに来て、消費者の購買態度が日増しに厳しくなっている。百貨店業界では、各社が継続的なセールの投入やポイントカードのポイント付与率引上げなど、消費喚起策に躍起となっているが、肝心の消費者に動きがみられない。最近では、衝動買いをあまり見かけなくなっており、本当に必要な物を長時間吟味して買うのが当たり前の光景になってきている。
		スーパー（役員）	販売量の動き	・既存店の動向をみると、客単価は上昇しているが、それは値上がりによるものであり、買上点数は若干減っている。
		家電量販店（店員）	販売量の動き	・イベントや招待会、週末の来客数はますますであるが、平日の来客数が前年よりもかなり少なくなっている。
		乗用車販売店（従業員）	販売量の動き	・具体的な商談に入ることができず、客の購買意欲が感じられない。
		乗用車販売店（従業員）	販売量の動き	・最近では点検等の在庫が徐々に減りつつあり、サービス部門の売上が前年を下回ってきている。
		その他専門店 〔医薬品〕（経営者）	来客数の動き	・来客数の減少に歯止めがかからない。冬場の好景気はもはや有り得ない状況となっている。
		高級レストラン（スタッフ）	来客数の動き	・地元客に合わせたメニュー作り、PR広告の実施、観光スポットでのパンフレット配布などの販促の結果、売上はかろうじて前年を2%上回った。客単価はほぼ前年並みであったが、定期的に販促を行わないと厳しい状態にある。
		高級レストラン（スタッフ）	お客様の様子	・11月は連休が2度あったことから、消費動向がやや悪く、アルバイト従業員を早上がりさせるなどした。他店も厳しいようであり、知人のレストランでは夕食の来客数がゼロの日もあった。地方にあるシティホテルでは、朝食の料金は以前と変わらないのに、料理の品数が少なくなっていた。
		スナック（経営者）	来客数の動き	・繁華街を出歩いている人が少ない。
		観光型ホテル（スタッフ）	単価の動き	・インターネットでの予約状況を見ると、宿泊料金が安くなる間際の予約が増えてきている。
		旅行代理店（従業員）	販売量の動き	・海外旅行の販売量が前年の60%、国内旅行の販売量が前年の95%となっており、販売額が前年を下回っている。海外旅行における円高の影響もみられない。
		タクシー運転手	お客様の様子	・経済の不況感から、病院への通院などでタクシーを利用していた人も利用しなくなった。また、夜や深夜の利用客が極端に少なくなっている。
		タクシー運転手	来客数の動き	・電話での注文数が減少している。
		観光名所（役員）	来客数の動き	・週末や連休はともかく、平日の来客数の落ち込みが目立つようになっており、前年並みの来客数を維持するのが難しい状況となっている。
		その他レジャー施設（職員）	それ以外	・施設を無料で一般開放した際に実施した企画において、昨年や一昨年よりも多数の利用者がみられた。不景気のため、利用客もなるべくお金を使わないようにしている様子がうかがえる。
		設計事務所（職員）	それ以外	・米国発の金融不安により、ファンド系のマンション事業が中止または保留されている。また、金融機関の貸しはがしを警戒して事業が中止される例もあり、建設会社の営業担当者は対象物件がほとんどなくなっていると憂いている。
	悪くなっている	商店街（代表者）	お客様の様子	・10月下旬以降、来客数が激減しており、客の消費気運も最低の水準となっている。季節商材への反応もみても、低価格で本当に必要な物しか購入しない傾向が更に強まってきている。

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
		一般小売店[土産]（経営者）	来客数の動き	・悪いムードが更に悪いムードを引き起こしており、より一層悪くなっている。また、年末を控えて銀行の貸し渋りが現実起きており、そのせいで更に悪くなっている。
		百貨店（売場主任）	販売量の動き	・暖冬の影響もあり、客の買い控えが相変わらず続いている。特に、コートを始めとする重衣料の動きが悪く、婦人服の販売量は前年の80%、紳士服の販売量に至っては前年の60%となっている。
		百貨店（役員）	来客数の動き	・客単価はそれほど変わっていないが、来客数の減少により、売上が低下している部門が目立つ。
		スーパー（店長）	お客様の様子	・売れる物が両極化している。良い物が安い物では動きがみられるものの、中間帯の商品の売行きが非常に悪くなっている。
		家電量販店（店長）	来客数の動き	・省エネ性の優れた商品の売行きが良いことから、商品単価自体は上昇しているものの、買い回り客がそれほど多くないため、全体の売上としては前年から微減で推移している。
		家電量販店（地区統括部長）	販売量の動き	・北京オリンピックの終了以降、毎月、売上が前年を下回っている。特に薄型テレビにおいては、販売台数もさることながら、単価の低下が目立っている。
		乗用車販売店（営業担当）	販売量の動き	・販売実績が前年の半分程度にとどまっている。
		高級レストラン（スタッフ）	お客様の様子	・連日のように企業の減益減収が報道されるなか、生活への不安感がますます高まっており、ぜいたくと思われる外食の機会が顕著に減少している。特にぜいたく感を訴求する店舗の利用客は前年から20%、3か月前からは40%もの減少となっており、他店舗の売上でカバーしきれない状態となっている。
		一般レストラン（スタッフ）	販売量の動き	・来客数、客単価共に前年割れが続いており、売上が減少している。特に夜の売上の落ち込みが大きく、前年からは12%ほど減少している。
		スナック（経営者）	来客数の動き	・景気が悪いということで、12月を待たずに廃業するスナックやクラブが多くなっている。
		観光型ホテル（経営者）	来客数の動き	・最近の宿泊客数の伸びが悪く、売店等の付帯収入も減ってきている。同業者も同じような状況にある。
		旅行代理店（従業員）	販売量の動き	・海外旅行の落ち込みが大きく、販売量が前年の50%程度となっている。
		旅行代理店（従業員）	来客数の動き	・今までに例がないくらい、受注件数が低い水準にあり、米国の同時多発テロ直後のような状況となっている。
		タクシー運転手	来客数の動き	・今月は比較的暖かく、雨や雪の日も少なかったもので、前年よりもタクシーの利用が減っている。また、すすきでは夜間の人出が週末の金曜であっても少なく、タクシーを利用する客も減っている。
設計事務所（所長）	競争相手の様子	・ガソリンや灯油の価格が落ち着いてきたものの、企業の業績悪化に伴う給与の不安から住宅需要は冷え切っている。		
企業動向関連	良くなっている	-	-	-
	やや良くなっている	輸送業（経営者）	取引先の様子	・競争相手が事業を縮小しているほか、燃料が安くなっていることから、やや良くなっている。
	変わらない	食料品製造業（団体役員）	それ以外	・年末の需要期を控えて、受注量の増加がみられるものの、低価格や小ロットでの受注が中心である。国内景気の落ち込みにより消費動向は更に悪くなっているが、円高の影響による原油価格や輸入原材料価格の低下により、生産コストの軽減も見え始めてきている。
		金属製品製造業（経営者）	競争相手の様子	・3か月前と比べると受注量が3分の1に減っている。
		司法書士	取引先の様子	・不動産取引や建物新築の件数が低水準にあり、悪い状態のまま変わらずに推移している。
	やや悪くなっている	食料品製造業（役員）	受注価格や販売価格の動き	・原料価格上昇分の販売価格への転嫁が思うように進んでいない。
輸送業（営業担当）		取引先の様子	・製紙業界全体が厳しいなか、洋紙類の減産が行われていること、古紙の中国への輸出が大幅に減少していることから、在庫が増加している。	
通信業（営業担当）		取引先の様子	・取引先から、販売量や売上が減少傾向にあることを聞く機会が増えている。	

分野	景気の現状判断	業種・職種	判断の理由	追加説明及び具体的状況の説明
		金融業（企画担当）	それ以外	・地元企業の設備資金は少ない。原材料価格の上昇が続いており、価格転嫁できない企業が多い。建設関連を中心に倒産件数も増加しつつある。ガソリンや灯油の価格が下落しているものの、株安など、先行きが不透明な面があることから、個人消費は落ち込んでいる。
	悪くなっている	輸送業（支店長）	取引先の様子	・本州資本による大型物件や新千歳空港等の公共物件については、多少の遅れがあるものの、計画通りに進行している。その一方で、道内地場企業の中小物件は大半が延期ないしは中止となっている。道内の鉄骨加工業者は仕事を求めて道外物件の受注に向かっている。
		司法書士	取引先の様子	・土地の売買登記が少なくなり、会社設立の登記も減少している。その一方で、廃業する会社が増加している。
		その他非製造業 〔鋼材卸売〕 （役員）	受注量や販売量の動き	・機械設備の引き合いが少なく、受注残もほとんどない状態となっている。受注が決まっていた物件でも中止や延期が発生している。工具関連も販売量の落ち込みが目立っている。消耗品はまとめ買いが減っており、必要な分だけを都度購入する買い方が増えている。
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	職業安定所（職員）	求人数の動き	・10月の有効求人倍率は0.49倍であり、前月に引き続き前年と同率となった。新規求人数は前年から1.9%増加したが、数件の大量求人によるものであり、全体としては変わらない。
	やや悪くなっている	求人情報誌製作会社（編集者）	求人数の動き	・本州方面への派遣・請負関係の求人が急激に減少している。地元の求人数も減少傾向にある。
		新聞社〔求人広告〕（担当者）	求人数の動き	・前年と比較して、求人広告の売上が15%以上落ち込んでおり、企業が雇用を抑えている姿勢が顕著に表れている。特に、これまで好調に推移していた派遣、医療系の求人広告が大きく売上が落としている。一方、飲食系、運輸・運送系の求人広告は30～40%売上が伸ばしたが、全体の落ち込みからすると、焼け石に水だった。
		職業安定所（職員）	求人数の動き	・10月の有効求人倍率が0.45倍と前年比で0.10ポイントもの大幅な減少となった。
		学校〔大学〕（就職担当）	求職者数の動き	・求人情報が極端に少なくなってきた。企業からは、新卒採用を行うかどうかを検討しているが、会社としての結論が出ないと聞いている。
悪くなっている	人材派遣会社（社員）	求人数の動き	・求人ニーズが慎重になっており、量的にもやや減少している。事務系の派遣のニーズも控え気味である。現段階では大幅な減少とは言い切れないが少なくとも増加しているとは言えない状況にある。	

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	コンビニ（経営者）	競争相手の様子	・周辺の食堂などの廃業に伴い、米飯類が122%、飲料水が104%、加工食品が106%と主に食料品関係が伸びている。
		観光型旅館（経営者）	来客数の動き	・6月の岩手・宮城地震の影響で6～9月の売上は、前年比で30～20%の減少となっていたが、紅葉、行楽シーズンや仙台・宮城デスティネーションキャンペーンの効果もあり、前年並みに回復している。
	やや良くなっている			
	変わらない	一般小売店〔医薬品〕（経営者）	来客数の動き	・9月の米大手証券会社の破たん以降、景気後退ムードが高まっているが、消費の面で底固さが見られ店頭での売上への影響は軽微である。
百貨店（広報担当）		それ以外	・前年よりもポイントサービスデーを増やしたため、売上が前年を上回る状況で推移しているが、それ以外の日は、相変わらず生活防衛意識が強く、客単価、来客数共に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
		スーパー（店長）	競争相手の様子	・競合各社では、消費喚起のため商品の値下げやチラシ価格の強化を実施しており、客の奪い合いになっている。消費低迷により、単価が高い商品が不振となっており、食料品の1品単価が前年比で2%低下、衣料品の売上は15%減少している。
		スーパー（店長）	来客数の動き	・来客数は前年並みに推移しているが、商品価格の値上げにより客の節約傾向は続いており、買上点数、客単価共に低下している。
		コンビニ（経営者）	販売量の動き	・例年大きな商戦となる年賀状やボジョレーヌーヴォーの売行きが悪く、たばこ、米飯類、菓子パンが相変わらず好調を維持している。
		コンビニ（エリア担当）	販売量の動き	・既存店ベースの売上は、前年と比較して若干増加しているものの、3か月前との比較では横ばいである。
		コンビニ（エリア担当）	単価の動き	・タスポ効果が追い風となって売上は増加しているが、客単価が伸びていない。
		コンビニ（エリア担当）	単価の動き	・依然としてタスポ効果は続いているが、たばこのみを買う客が増加し、ついで買いが見られない状況にある。
		衣料品専門店（経営者）	競争相手の様子	・問屋や同業の廃業など、明るい話題が全くない。
		衣料品専門店（店長）	お客様の様子	・例年に比べて厳しい状況に変わりはないが、リクルート関係の来客数が増加している。来年は就職活動が更に厳しくなると予想されることから学生は早めに準備をしている。
		その他専門店〔呉服〕（経営者）	来客数の動き	・来客数が減少しており、売上が伸びていない。
		一般レストラン（経営者）	販売量の動き	・販売量、単価、客の様子すべてにおいて悪い状態が続いている。現状を打破するため様々な努力をしているが、どれも一時的なものであり景気回復には至っていない。
		一般レストラン（スタッフ）	来客数の動き	・不景気が続くなか、ガソリン価格の下落に伴い、来客数が戻ってきている。
		通信会社（営業担当）	お客様の様子	・燃料価格の低下により景気回復を期待しているが、各業界の客からは依然として厳しい話ばかりが聞こえてくる。
		遊園地（経営者）	来客数の動き	・連休が好天に恵まれたことから、前年と比べて来客数は順調に推移しているが、客単価については前年並みとなっている。
		美容室（経営者）	来客数の動き	・最近は節約志向が高まり、美容室の利用回数を減らして自分でカットする客が増加している。
	やや悪くなっている	商店街（代表者）	来客数の動き	・駅前や郊外の大型商業施設の開店や、商店街にある大型商業施設の閉店により、目に見えて商店街を訪れる客が減少している。
		商店街（代表者）	お客様の様子	・下旬にまとまった雪を記録し、衣料、靴、除雪用具を中心に冬物用品の動きが活発になるはずであるが、消費者はかなり我慢をしており、今年は反応が鈍い。
		一般小売店〔酒〕（経営者）	販売量の動き	・客は必要最低限の物しか買わない状況が続いている。
		一般小売店〔スポーツ用品〕（経営者）	お客様の様子	・店頭での売上が悪く、バーゲンを実施しても売上増加につながるか確信できない状況にある。
		一般小売店〔医薬品〕（経営者）	来客数の動き	・前年に比べて売上に大きな変化は無いが、来客数が徐々に減少している。
		百貨店（企画担当）	単価の動き	・当社のお歳暮ギフトセンターがオープンして数週間経過し、売上は前年並みで推移しているものの、スーパーブランドなどの高額商品の動きが相変わらず悪く、客単価は低下している。
		百貨店（売場担当）	お客様の様子	・客の買い控え傾向は続いているが、価格に対する反応がシビアになっている。価格設定が高い婦人服特選売場では、新規客はまずは値札を見る行動をとり、ある程度価格が分かる客も価値と価格のバランスを今まで以上に厳しい目でみている。また、ミセス向けの防寒アイテムの売れ筋価格が前年より低下している。
		百貨店（経営者）	お客様の様子	・気温の低下により冬物衣料に動きが出てきているものの、他商品と組み合わせるなどのまとめ買いが少なく、売上全体を押し上げる状況にない。

分野	景気の現状判断	業種・職種	判断の理由	追加説明及び具体的状況の説明
		百貨店（経営者）	単価の動き	・食料品の売上は堅調に推移しているが、室飾時計、婦人服プレタゾーンの苦戦が続いている。
		スーパー（経営者）	お客様の様子	・低価格商品のみ売れることから、売上確保のため無理な売価引下げを実施しており、粗利益が減少している。
		スーパー（店長）	販売量の動き	・来客数は前年並みに戻っているが、買上点数、売上共に減少している。
		スーパー（店長）	販売量の動き	・来客数はほぼ横ばいで推移しているが、ここ1か月は安い物しか売れず、客単価、売上共に減少している。
		スーパー（総務担当）	単価の動き	・前年に比べて買上点数が減少し、客単価の伸び率も低下傾向にあることから、客は価格にシビアで、慎重な買物をしている様子がうかがえる。また、米と酒の買上点数が増加し、冷凍食品の売上が9割以上まで回復していることから、肉食化が一層明確になっている。
		衣料品専門店（店長）	お客様の様子	・家計では衣料品への出費は後回しにされ、必要最小限の物を買ひ足しする傾向にあることから、来客数は極端に減少している。
		衣料品専門店（総務担当）	販売量の動き	・売上の減少傾向が続いており、11月は前年と比べ90%程度となっている。
		乗用車販売店（経営者）	販売量の動き	・軽自動車の基幹車種がフルモデルチェンジしたが、客の反応が鈍く、特に新規客の来店が極端に少ない状況にある。
		住関連専門店（経営者）	単価の動き	・客単価が上昇しても売上が減少しているため景気は上向きにはなっていない。特に米大手証券会社の破たん以降厳しさを増している。
		その他専門店【化粧品】（経営者）	来客数の動き	・将来に対する不安が高まるなか景気対策が先送りされ、消費マインドが低下している。
		その他専門店【パソコン】（経営者）	販売量の動き	・購買時期の延期や買上点数の減少など、ここに来て一段と客の買い控えが目立ってきている。
		その他専門店【酒】（経営者）	お客様の様子	・今後、雪支度の出費がかさむため、財布のひもが今まで以上に固くなってきている。また、連日のメディアによる不景気報道が消費者心理を更に冷え込ませている。
		その他専門店【ガソリンスタンド】（営業担当）	単価の動き	・ガソリン需要が低迷するなか、週決めの卸価格体系への移行により、毎週のように価格が低下し、競争が激化している。また、客の節約志向の高まりを背景に、スタッドレスタイヤの需要低迷や安価な物へのシフトが進み、収益を下げている。さらに、取引企業の資金繰りが悪化しており、請求書発行日から支払日までの猶予期間の延長要請が散見される。
		その他専門店【ガソリンスタンド】（営業担当）	お客様の様子	・ガソリン価格が低下しているが、各スタンドでは毎週月曜日の卸価格改定を前倒して、土曜日もしくは日曜日に引下げを行なうことから、価格差により経営環境は厳しさを増している。
		高級レストラン（支配人）	来客数の動き	・宿泊、宴会部門の売上が伸び悩んでおり、これに伴いレストランの来客数も減少している。
		その他飲食【弁当】（スタッフ）	販売量の動き	・運良く前年になかった大きな発注があったものの、売上は前年比5%の減少となり、大変厳しい状況が続いている。
		観光型ホテル（スタッフ）	お客様の様子	・景気の先行き不安により、建設業を中心に予約の取消しや延期、未定が多くなっている。
		都市型ホテル（スタッフ）	お客様の様子	・会合の出席人数が減少しており、延期やキャンセルも出ている。
		旅行代理店（従業員）	販売量の動き	・個人、団体旅行共に前年実績を下回っている状況にある。
		タクシー運転手	単価の動き	・年末を控えて、タクシーの乗り控えが多くなっている。
		通信会社（営業担当）	来客数の動き	・来客数が前年比で3～4割減少している。
		美容室（経営者）	単価の動き	・複数メニューを組み合わせる客が減少しており、客単価が低下している。
		住宅販売会社（従業員）	来客数の動き	・総合展示場の集客は悪くないが、冷やかし客の割合が上昇し、受注につながる客が減少している。

分野	景気の現状判断	業種・職種	判断の理由	追加説明及び具体的状況の説明
	悪く なっている	商店街（代表者）	販売量の動き	・最悪と考えていた前月よりも売上が減少している。これまで苦渋して引上げてきた価格設定ゾーンを2割以上引下げなければ、客に商品を手にとってもらうことすらできない状況にある。
商店街（代表者）		来客数の動き	・朝と夕方の来客数が減少している。	
一般小売店〔茶〕（経営者）		それ以外	・し好品であるお茶を飲まない人が増加していることもあるが、平日の来客数は相変わらず少なく、景気が回復する様子は全く感じられない。	
一般小売店〔書籍〕（経営者）		競争相手の様子	・同業の廃業、倒産件数が増加している。	
一般小売店〔医薬品〕（経営者）		来客数の動き	・周辺の繁華街では、金曜日と土曜日は多少人混みが見られるものの、それ以外は閑散としており、来客数も前年比2割の減少となっている。	
一般小売店〔雑貨〕（企画担当）		来客数の動き	・消費者は将来に対して不安を抱いており、前年に比べて来客数、買上点数共に減少している。	
百貨店（売場主任）		お客様の様子	・ストールなどの雑貨、小物の動きは良いが、婦人服売り場の主流であるコートの売上が前年比80%と大苦戦している。手持ちのコートを今年のトレンド風にアレンジしたいという客は増えており、新しいコートの価格にはシビアになっている。	
百貨店（経営者）		単価の動き	・先行き不透明感からクレジットカードによる売上が減少しており、客単価低下の要因となっている。	
百貨店（販促担当）		お客様の様子	・客の消費マインドは低下しており、更に廉価品を求める、もしくは買わないという姿勢がうかがえる。	
スーパー（経営者）		販売量の動き	・可処分所得の減少により客の購買力が高まっていない。	
スーパー（経営者）		お客様の様子	・ガソリン価格は低下しているものの、灯油の需要期を迎えていることから、客の買い控え傾向が強まっている。	
コンビニ（経営者）		単価の動き	・タスポ効果により来客数は前年比103%と増加しているが、生活防衛の観点から、客単価の低下が続いており、11月は616円と前年より40円も低下している。お買い得品や100円均一といった低単価の売上が伸びており、お昼は弁当よりもパンの動きが良くなっている。	
衣料品専門店（経営者）		お客様の様子	・品定めをしておきながら買わずに帰る客が見受けられ、買物にかなり慎重になっている様子がうかがえる。	
衣料品専門店（経営者）		お客様の様子	・例年であればコートなどの高単価商品に動きが出る時期であるが、今年は全く売れていない。	
衣料品専門店（店長）		お客様の様子	・客は株価の影響を直接受けている訳ではないが、世界的な景気悪化、株価下落などの不景気報道の影響により生活防衛意識が高まり、消費にブレーキを掛けている。	
衣料品専門店（店長）		来客数の動き	・2階のテナントの撤退に伴い来客数が減少している。また、先行き不安のため買い控えする客が増加している。	
乗用車販売店（経営者）		販売量の動き	・新車、中古車の販売台数は、昨今の経済情勢や登録稼働日の減少が影響して、前年比70%程度となっている。来客数は、タイヤ交換やウィンターチェックのために例年並みとなっているが、車両の購入見込み客が激減している。	
乗用車販売店（経営者）		販売量の動き	・これまで販売をけん引していたコンパクトカーや軽自動車の商談が減少している。	
乗用車販売店（経営者）		販売量の動き	・自動車の買換えを1年延期する客や、来年の買換えを条件に車検料金の値引きを求める客が増加している。	
乗用車販売店（経営者）		お客様の様子	・車両販売は、メーカーを問わず新車、中古車共にかなり落ち込んでいる。	
乗用車販売店（経営者）	来客数の動き	・来客数が前年と比べ40～50%程度と大幅に減少している。イベントを企画しても満足な成果をあげられず経費ばかりがかかっている。		
乗用車販売店（従業員）	販売量の動き	・例年より売上が極端に悪い状況にある。		
住関連専門店（経営者）	販売量の動き	・様々な広告を試しているが、特に高額品の売上が減少しており、売上全体では前年と比べて2割の減少となっている。		

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
		任関連専門店（経営者）	お客様の様子	・景気悪化により周辺企業ではリストラや減給が行われ、客の買い控えが顕著になっている。
		その他専門店【食品】（経営者）	販売量の動き	・燃料費は下落傾向にあるが、金融不安や雇用不安、ボーナス削減などの過度な報道で消費マインドは冷え切っており、買上点数の減少や低単価へのシフトが進んでいる。
		その他専門店【酒】（営業担当）	来客数の動き	・飲食店では、これまで客単価や売上が低下しても来客数への影響は少なかったが、ここに来て明らかに減少している。
		その他専門店【白衣・ユニフォーム】（営業担当）	販売量の動き	・原油価格が低下しているものの、既にあらゆる物が値上がりしており、購買意欲はかなり低下している。さらに企業倒産などの不景気報道の影響により、家計支出はますます引き締められている。
		高級レストラン（経営者）	来客数の動き	・客の様子や販売量の動きなどすべてが悪い状況を示している。
		一般レストラン（経営者）	来客数の動き	・不景気により客の財布のひもは固くなり、優先順位が低い外食は真っ先に切り捨てられることから来客数が減少している。
		一般レストラン（経営者）	お客様の様子	・景気の先行き不安により、消費者は様子見している状況にあり、購買意欲が低下している。
		観光型ホテル（経営者）	来客数の動き	・観光客誘致運動を展開しているが、目玉商品が少ないため予想より伸びていない。週末は地元客でにぎわうが平日は非常に厳しく、入込は前年と比べて1割程度の減少となっている。
		都市型ホテル（経営者）	お客様の様子	・例年忘年会シーズンは、法人関係で8～9割受注しているが、今年はセールスをしていても反応が鈍く、単価が安い別の会場に変更したという話も聞こえている。
		都市型ホテル（スタッフ）	来客数の動き	・日経平均株価の乱高下が続く、大企業の間接決算では下方修正が相次いでおり、実体経済の不況感がますます強まっている。このようななか、客の財布のひもはますます固くなっており、来客数、客単価共に低下傾向にあり、追加オーダーが少なくなっている。
		都市型ホテル（スタッフ）	それ以外	・競争激化や燃料高騰により大手老舗タクシー会社が相次いで破たんしているが、当ホテルでもオフシーズンに入り、宿泊価格の大幅値下げが始まっており、同じような状況がいつ起こってもおかしくない。
		旅行代理店（従業員）	お客様の様子	・来客数が減少しており、問い合わせはあるが申込まで至らないケースも多くなっている。
		タクシー運転手	販売量の動き	・クレジットカードやタクシーチケット払いが多い長距離客が減少している。
		通信会社（営業担当）	販売量の動き	・客の買い控えにより消費は冷え込んでいる。
		通信会社（営業担当）	お客様の様子	・客からは売上が増加しているという話題は全く聞かれない。
		観光名所（職員）	販売量の動き	・乗船客数の減少もさることながら、客の財布のひもは固く、お土産以外の船内で飲食する物まで売行きが悪くなっている。
その他サービス【自動車整備業】（経営者）	来客数の動き	・先行き不安に伴う消費の低迷により、故障や車検切れなどの必要最小限の仕事が中心となっており、来客数、売上共に大幅な減少となっている。		
企業動向関連	良くなっている	-	-	-
	やや良くなっている	-	-	-
	変わらない	食料品製造業（経営者）	受注量や販売量の動き	・11月は3連休が2回あったことから仙台・宮城デスティネーションキャンペーンの効果が現れ、売上はやや良くなってきている。
		木材木製品製造業（経営者）	受注量や販売量の動き	・住宅部材の需要が弱い状況が続いている。
		土石製品製造販売（従業員）	受注量や販売量の動き	・原油価格が下落しているが、景気回復にまでは至っていない。
		輸送業（従業員）	取引先の様子	・毎年恒例のボジョレーヌーヴォーの取扱いがあったが、その他物資の取扱量は軒並み減少傾向にある。
	金融業（営業担当）	取引先の様子	・投資信託や個人年金保険などの預かり資産の商品の売上がかなり減少している。	
	やや悪くなっている	農林水産業（従業員）	受注価格や販売価格の動き	・転作作物のそばが、北海道での豊作により価格が低下している。
出版・印刷・同関連産業（経営者）		受注量や販売量の動き	・毎年必ず受注していた仕事が取引先の予算の関係で減少している。	

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	
		電気機械器具製造業（営業担当）	取引先の様子	・燃料費高騰などの余波で、発注側の大手企業から厳しいコストダウンを要求される中小企業が非常に多くなっている。	
		建設業（経営者）	受注量や販売量の動き	・連日の不景気報道の影響で、客は高額な出費を控えており、受注は減少している。	
		輸送業（経営者）	取引先の様子	・主要荷主の生産や販売量が減少している。	
		金融業（広報担当）	それ以外	・電子部品組立産業を中心に派遣工員の解雇が発生している。また、建設業、卸売業、ガソリンスタンドの倒産が続いており、雇用環境は悪化している。	
		広告業協会（役員）	取引先の様子	・大手百貨店では郊外に開店した大型商業施設に対抗しきれず広告予算を大幅に削減している。	
		新聞販売店〔広告〕（店主）	受注量や販売量の動き	・家計が苦しいため新聞購読を中止する長期購読者が出てきている。また、地元企業の折込チラシは相変わらず少なく、県外資本でも安定的にチラシを入れているのは不況に強いパチンコ業界ぐらいなものであり、大手企業や通信販売関係は減少している。	
		経営コンサルタント	取引先の様子	・原油価格は落ち着いたものの、消費マインドの低下傾向に歯止めが掛かっていない。	
		その他企業〔企画業〕（経営者）	取引先の様子	・取引先では、チラシを印刷する大型回転機が稼動しておらず、年末では考えられない状況が続いている。	
		悪くなっている	農林水産業（従業者）	受注価格や販売価格の動き	・桃の販売価格が悪天候の影響で低下し、収入が前年の8割程度に落ち込んでいる。また、肥料価格も上昇していることから、更に厳しい状況となっている。
			食料品製造業（総務担当）	受注量や販売量の動き	・商品単価の値上げの影響で受注が減少している。
	繊維工業（営業担当）		受注量や販売量の動き	・消費者の購買力が著しく低下しており、食料品以外は売上の減少が続いている。	
	出版・印刷・同関連産業（経理担当）		受注量や販売量の動き	・9月の米大手証券会社の破たんから急速に景気が悪化し、各企業では広告宣伝費の削減を行なっていることから、取引先のテレビ局や新聞社では、広告収入が大幅に減少している。	
	一般機械器具製造業（経理担当）		受注量や販売量の動き	・自動車部品については、自動車メーカー各社が減産方針を打ち出しており、影響が出始めている。また、円高により輸出にも大きな影響を受けている。	
	電気機械器具製造業（企画担当）		受注量や販売量の動き	・国内外の取引先からの受注減少や取引条件の引き締めが強まっており、経営環境は限界点に達しつつある。	
	建設業（企画担当）		取引先の様子	・製造業に限らず、今年度予定していた設備投資を業績悪化により次年度以降に繰り延べする企業が多くなっている。	
	通信業（営業担当）		取引先の様子	・昨今の景気情勢を受けて、取引先の反応は悪くなる一方であり、対応に苦慮している。	
	通信業（営業担当）		競争相手の様子	・客の予算確保が困難であり、特に建設業、土木業からの受注量が減少している。	
	広告代理店（経営者）		取引先の様子	・取引先では、無駄な物は作らない、買わないという経費圧縮ムードが高まっており、受注が減少している。	
		公認会計士	取引先の様子	・取引先の製造業、小売業、サービス業の中間決算では、すべての企業で売上、利益共に減少し、赤字決算の企業が増加している。	
		コピーサービス業（経営者）	受注量や販売量の動き	・客の買い控え傾向が強まり、全体的に受注が減少している。	
その他非製造業〔食料品卸売業〕（経営者）		受注量や販売量の動き	・ガソリンや食料品価格の値上げがピークであった3か月前は、必要以外の物を買わないという客の購買姿勢が顕著となったが、価格が低下しても消費は低迷したまま回復していない。		
協同組合（職員）		受注量や販売量の動き	・依然として需要低迷が続いており、物の動きが鈍い状況にある。残業時間を減らして定時退社とする動きもでている。		
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	職業安定所（職員）	求人数の動き	・新規、有効求人数共に、前年を下回る状況が長期間続いている。
		職業安定所（職員）	求人数の動き	・依然として新規求人数は、前年と比べて減少傾向が続いているが、最近では減少幅に圧縮感がみられる。	

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	人材派遣会社（社員）	周辺企業の様子	<ul style="list-style-type: none"> ・スキルが高い人材は潜在的な求人需要としてあるが、企業の派遣社員切りが目立っている。 ・京阪からの求人申込が前年に比べて半減している。特に毎年この時期にある自動車関連の季節従業員の募集が不況により全くない状況にある。 ・世界的な不況の影響が徐々に出てきており、製造業の派遣社員を中心に解雇者が増加している。 ・新規求人数は前年比で31.2%の減少となり、有効求人数は14か月連続で前年を下回っている。 ・求人数の減少が続いており、減少幅も拡大している。
		新聞社〔求人広告〕（担当者）	求人数の動き	
		職業安定所（職員）	周辺企業の様子	
		職業安定所（職員）	求人数の動き	
		職業安定所（職員）	それ以外	
悪くなっている		人材派遣会社（社員）	雇用形態の様子	<ul style="list-style-type: none"> ・派遣社員の直接雇用や派遣契約打ち切りが相次いでおり、派遣業界の景気は下降している。 ・自動車や輸出関連メーカーを中心に派遣期間途中での契約終了や、契約満了後の未更新が急増している。 ・製造業を中心に生産量の縮小に伴う人員削減が進んでいる。以前は今後の展望を見据えた削減が多かったが、今回は展望がみえない。 ・生産調整に伴い求人への影響が出始めている。
		人材派遣会社（社員）	採用者数の動き	
		人材派遣会社（社員）	周辺企業の様子	
		職業安定所（職員）	求人数の動き	

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）	来客数の動き	<ul style="list-style-type: none"> ・前年に対し、売上130%、来客数が122%と引き続き好調である。見慣れない客が増えたと実感している。 ・来客数は前年比115%と増えているが、客単価が低くなっている。セール品がよく売れているので、やや上向き傾向にある。
		コンビニ（経営者）	お客様の様子	
	変わらない	商店街（代表者）	販売量の動き	<ul style="list-style-type: none"> ・地域のスーパーには客の姿を見るが、小売店や飲食店等の小さな店には人の姿が見られない。 ・今月は文化の日に関連する行事が多く行われている。大勢の人が参加しているが、買物は控えている。大手のリストラの話が響いて、行事以外は人の動きはない。また、大型店が近くにオープンしており、スーパー同士の戦いになっていて影響が大きい。 ・1人当たりの買上点数が減っている。節約志向が強く、関連した商品の購入が減っているのが一因である。 ・今月の前半は気温が高めに推移したため、防寒衣料が苦戦している。郊外のファミリーレストランが撤退するなど、外食の機会が減り内食化が更に進んだためか、加工食品、生鮮共にバランス良く伸びている。中でも、そう菜、すしの伸びが顕著である。 ・値引きの商品は売れるが、他の品物には客は一切目もくれないという状況が続いているので、景気自体はあまり変わってきていない。 ・特にジャケット等の重衣料が苦戦している。 ・価格に対する反応が一段と厳しくなる傾向が続いており、それに連動してチラシ価格の低下が続いている。利益率の低下が顕著である。 ・来場者数は前年と同じくらいである。 ・今月も天候の良い日が続く順調な来場者が見込め、前年比で増加しているが、客は価格に敏感で、売上はなかなか期待通りには伸びていない。 ・先月に引き続き忙しい日が続いているが、受注になるまでに時間がかかり、なかなか手応えを感じられない。 ・原油価格が下落傾向にあることもあってこれまで控えていたが、今は建築のチャンスと見てか、相談を受ける件数が増えつつある。 ・近くの下請工場では親会社からの発注が10分の1以下になったという話を聞いており、非常に不安が募っている。
			一般小売店〔精肉〕（経営者）	
		スーパー（統括）	お客様の様子	
			販売量の動き	
		コンビニ（店長）	お客様の様子	
		衣料品専門店（店長）	お客様の様子	
		住関連専門店（仕入担当）	単価の動き	
		ゴルフ場（従業員）	来客数の動き	
		ゴルフ場（業務担当）	来客数の動き	
		設計事務所（所長）	お客様の様子	
		設計事務所（所長）	来客数の動き	
		やや悪くなっている	一般小売店〔金物〕（経営者）	

分野	景気の現状判断	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〔家電〕（経営者）	お客様の様子	・古くからの商店街はシャッターを下ろす店舗も多く、空き店舗に新たに営業する店も無く、客寄せが難しい。年配の客には大型店より喜ばれていた地域店だが、社会情勢の不安定もあり、明るい兆しが見えてこない。
		一般小売店〔青果〕（店長）	お客様の様子	・100円、200円等の安い物しか動かない。
		百貨店（営業担当）	お客様の様子	・商品選びが非常に慎重になっている。余計な物は買わなくなっている。
		百貨店（営業担当）	販売量の動き	・特にメンズにおいて、例年好調で全体を引き上げていたプレステージのアイテムの動きが非常に悪くなっている。
		スーパー（経営者）	販売量の動き	・1人当たりの販売点数が落ちてきている。
		スーパー（販売促進担当）	販売量の動き	・価格を打ち出したセールで一時的に売上が上がることもあってもマイナスの部分が大きく、月トータルだと前年を割り込む状況が続いている。堅調であった食品が前年を割ることが多くなってきたことから、景気の悪さが進行している。
		衣料品専門店（統括）	来客数の動き	・町を歩いている人が本当に少なく、まばらな状態である。しかし、電話で注文があるので、なんとかしのいでいる。
		乗用車販売店（経営者）	お客様の様子	・本来なら販売台数が伸びてくる時期にもかかわらず、不景気な話題が多く、各家庭もそれを実感する中、台替えの話は極端に少ない。
		乗用車販売店（従業員）	販売量の動き	・石油関係の価格下落はあるが、消費量が減っているために、販売量も大きく下降している。
		乗用車販売店（販売担当）	来客数の動き	・来客数の動きが極端に悪い。ミニ展示会をしているが客が来ないので、当然販売量も月を追うごとに台数が減っている。客が来ないことには販売台数の増加にはつながらない。
		自動車備品販売店（経営者）	お客様の様子	・客から料金に対して、安くしてほしい等の要望が今までになく多い。
		一般レストラン（経営者）	来客数の動き	・昼間の来客数はそれほど変わらないが、夜の来客数が非常に減少している。それと共に客単価も低くなっている。
		スナック（経営者）	来客数の動き	・人通りがかなり減っていて、夜は閑散としている。
		観光型ホテル（スタッフ）	来客数の動き	・紅葉シーズンの秋季入込は悪くなかったが、現段階での年末年始にかけての忘年会、新年会の予約状況や問い合わせ状況を見る限り、決して状況が良くなっているとは考えにくい。
		観光型ホテル（営業担当）	単価の動き	・安価な客室から売れていく動きが、ここにきて顕著に見られる。
		都市型ホテル（支配人）	販売量の動き	・12月の予約状況は、特に忘年会の予約が前年より大分少なく、大型宴会や会食が減っている。
		旅行代理店（経営者）	来客数の動き	・来客数は激減している。
		旅行代理店（支店長）	販売量の動き	・今月は紅葉の時期ということもあり、国内の近場の旅行は比較的順調だったが、海外はサーチャージ等の問題で厳しい状況である。特に若い女性の海外離れが進んでおり、若者の海外販売が落ち込んでいる。
		旅行代理店（副支店長）	お客様の様子	・海外旅行の受注が上向いていたが、ここにきて海外旅行も国内旅行も受注が非常に低迷してきている。来客数も減少している。
		タクシー運転手	お客様の様子	・週末の夜間の流し営業運行も、じり貧傾向が続いている。企業のタクシーチケットの利用制限など、景気後退の声が出ている。
		通信会社（経営者）	販売量の動き	・家庭用灯油などもタンクを満タンにしない客が増えてきている。
		通信会社（営業担当）	お客様の様子	・個々の客に覇気が感じられない。
		通信会社（営業担当）	それ以外	・株価の下落や景気低迷等の要因により、消費者の購買意欲も下がっており、先行きの不安が影響している。
		ゴルフ場（従業員）	来客数の動き	・前月、前々月と比べると今月の動きはかなり悪くなっており、約10%ほど落ち込んでいる。前年比にしても3%ほど減少している。
		競輪場（職員）	お客様の様子	・来場者数、購買単価共に下降気味にある。

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	・居住用住宅やアパート建設については、今のところ前年並みの受注を確保できているが、店舗建設はテナントの出店凍結が相次ぎ、大変苦しい状況となっている。
	悪く なっている	商店街(代表者)	販売量の動き	・客は来ても余分なものは買わず、10、11月は完全にダウンしている。
		商店街(代表者)	来客数の動き	・不況の声に気持ちがい縮してしまうのか、明るい顔をして買物に来る客が少ない上に、通りを歩く絶対数が少ない。
		商店街(代表者)	お客様の様子	・来店客が「迷ったら買うな」と言っている。
		商店街(代表者)	お客様の様子	・前年同時期の日曜日と比べると、今年はかなり来客数が減少している。また最近、土曜日の夕方でも人影がまばらになってきている。
		一般小売店[乳業](経営者)	お客様の様子	・既存の客については購買量が、新規顧客についても、申込の数量が減少傾向にある。
		一般小売店[衣料](経営者)	来客数の動き	・10、11月と晴天が続く観光客が多く、観光客向けの店は、1.3倍、1.5倍と売上が上がっているが、一般の店は良い状況ではない。
		百貨店(販売促進担当)	販売量の動き	・引き続き、婦人服を中心とした衣料品全般が不調である。また、お歳暮ギフトがスタートしたが、苦戦を強いられている。大型催事や価格訴求品に対する反応は良いが、正価品に対しては非常に慎重になっている。
		百貨店(販売促進担当)	販売量の動き	・来客数も減少気味で、売上も低迷している。来客数の減少幅よりも売上の減少幅が大きい状況なので、客単価も下がっている。
		衣料品専門店(経営者)	来客数の動き	・婦人服は来客数、単価共に前年並みであったが、店頭全体特に化粧品はすべて前年割れである。
		衣料品専門店(経営者)	来客数の動き	・商店街への客が激減している。
		衣料品専門店(経営者)	来客数の動き	・買い回り商品を扱っている衣料品等は全く客が見られないので、今後商売がやっていけない。
		家電量販店(店長)	来客数の動き	・来客数については、依然として前年を割り続けており、80%後半くらいである。
		家電量販店(営業担当)	お客様の様子	・大手企業の下期予算額修正があり、購入予定商品の点数、アイテムの減少が目立つ。
		住関連専門店(店長)	来客数の動き	・買上点数の減少がある。必要な商品しか買わない傾向がある。
		住関連専門店(経営企画責任者)	販売量の動き	・生活必需品以外は買い控えが顕著になっており、必需品の購入数も減少している。
		高級レストラン(店長)	販売量の動き	・月の後半から来客数、販売量共に目に見えて急激に落ち込んでいる。売上は前年比で30%近く落ち込み、深刻である。
		一般レストラン(経営者)	来客数の動き	・昼の来客数も減っており、夜の宴会の客数も最近少なくなり、回数も減っている。
		スナック(経営者)	お客様の様子	・客の財布のひもがとて固い。
		観光型ホテル(スタッフ)	来客数の動き	・年末年始の宴会予約が、前年に比して確実に約10~15%減となっている。
		都市型ホテル(経営者)	来客数の動き	・来客数は前年比で20%ダウンしている。原油は下がっているが、高値安定でボイラー代は下がっている実感が無い。
	都市型ホテル(スタッフ)	お客様の様子	・会合、分科会、懇親会、宿泊を毎年受けている客から、年度末になり急なキャンセル等が1週間に何件もあり、キャンセルが増えている。これから先が非常に心配される。	
	旅行代理店(従業員)	お客様の様子	・マスコミが不況をあおっているような報道の姿勢が疑問である。まだ体力のある法人客までが不安感を持って旅行を控えている。	
	タクシー運転手	お客様の様子	・11月に入って、ますます悪くなっている。1日の営業回数がおおよそ10回くらいになっており、2~3割くらい減っている。	
	タクシー(経営者)	お客様の様子	・1台当たりの出庫回数が前年比10%くらい落ちている。また、1回当たりの単価も落ちているので、前年比14%の減少である。	
	通信会社(営業担当)	お客様の様子	・来客数は減ってはいるが、激減ということはない。客は手に取って商品を見るが購入しないため売上は激減している。	

分野	景気の現状判断	業種・職種	判断の理由	追加説明及び具体的状況の説明
		観光名所（職員）	販売量の動き	・自然に恵まれ観光関連産業が盛んな地域であるが、今は危機的な状況にある。当社のような観光地内の別荘販売業者も、大幅に売上が減少しており、赤字経営が続いている。
		その他レジャー施設〔アミューズメント〕（職員）	それ以外	・今までは良いにしても悪いにしても、天候、気温、競合店といった条件によっての上下はあったが、今は売上自体が落ちている。当然ながら要因が特定していないので、なかなか回復の対応ができていない。当店は支店の1つであるが、日々の現金繰りの状況、本社からノルマを厳しく言われる傾向にある。
		美容室（経営者）	来客数の動き	・個人店は平日ほとんど来客数が少なく、忙しい店はチェーン展開している店である。店により格差が非常に大きい。全体的に来店頻度が長くなっている。
		美容室（経営者）	販売量の動き	・売上額が前年度比で12%減少している。消費する意欲が減っている。
		その他サービス〔自動車整備業〕（経営者）	来客数の動き	・本年度に入って初めて14.7%の減少となり、在庫台数に陰りが見え始めている。年末にかけて、更に在庫台数の悪化が予想される。
		その他サービス〔自動車整備業〕（経営者）	お客様の様子	・得意先の廃業、倒産が増えており、また、売掛金も増えてきて回収がなかなか難しくなっている。
		設計事務所（経営者）	お客様の様子	・客の設備投資の見通しが無い。
		設計事務所（所長）	来客数の動き	・新規の依頼、相談等が全く無い。たまたま今手掛けている物件のボリュームが大きいので、何とかそれで気を紛らわせているが、その物件が無ければと思うとぞっとする。
		住宅販売会社（経営者）	販売量の動き	・金融不安の影響から顧客の全体数が減り、需要とは無関係に不景気感がある。何か画期的な政策が打ち出されないと顧客の動きが見られない。
		住宅販売会社（経営者）	お客様の様子	・最近も不動産に対する問い合わせや引き合い等がますます無くなってきている。給料が減っているサラリーマンが多いようで、不動産を現在購入しようとか借りようという気配が無い。
企業動向関連	良く なっている	-	-	-
		やや良く なっている	食料品製造業（製造担当）	競争相手の様子
	変わらない	窯業・土石製品製造業（総務担当）	受注量や販売量の動き	・多少販売量が減ってきており、平年から比べるとかなりの減少である。
		金属製品製造業（経営者）	取引先の様子	・当社は取引先が特装車両、工作機械、産業機械の業界であるが、いずれも下期の計画見通しが悪化してきている。ただし、工作機械では航空機関連の見通しは非常に明るい。
		輸送用機械器具製造業（経営者）	受注価格や販売価格の動き	・前月同様、利益がある状況で11月も終わりそうである。
	やや悪く なっている	輸送業（営業担当）	取引先の様子	・安売り雑貨のホームセンター向けの商品、冬物家電等の動きは良い。しかし、その他取引先等の荷物は前年比を下回っている。全体的には前年並みの確保である。
		食料品製造業（営業統括）	競争相手の様子	・円高による輸入ワインの還元セールに加えてボジョレーヌーヴォーの攻勢により、国産ワインは苦境に陥っている。一部老舗メーカーの経営不振の噂も耳に入っており、業界を取り巻く環境はますます厳しくなっている。
		プラスチック製品製造業（経営者）	受注量や販売量の動き	・11月になって受注量が極端に減少してきている。
窯業・土石製品製造業（経営者）		受注量や販売量の動き	・季節商材の受注はあるものの、受注量は年々減少気味である。また、クリスマスフェアとして自社店頭商品の販売を行っているが、客足は非常に鈍い。	
		一般機械器具製造業（経理担当）	受注量や販売量の動き	・親企業からの注文が減少している。

分野	景気の現状判断	業種・職種	判断の理由	追加説明及び具体的状況の説明
		電気機械器具製造業（営業担当）	取引先の様子	・当社もそうだが、取引先のほとんどの企業から仕事量の減少を聞いている。また、最近設備投資を行った企業でもリストラが始まるようである。
		電気機械器具製造業（経営者）	受注量や販売量の動き	・米国向けの高級自動車の部品を作っているが、ほぼ壊滅状態で前年同時期からみると、10分の1くらいに落ちてしまい、非常に厳しい。また自動車以外で内需関連の仕事もやっているが、そちらは今のところそれほど影響が出てきていない。
		電気機械器具製造業（経営者）	受注量や販売量の動き	・好調だったデジカメラや高級カメラも減産に入り、一部を除き大幅な落ち込みが出ている。
		新聞販売店〔広告〕（総務担当）	それ以外	・今月のチラシ出荷量は90%と17か月連続して前年を下回っている。過去にこれほど長期にわたり前年を割ったことはなく、先行きは全く見えない状況である。
		司法書士	受注量や販売量の動き	・不動産登記の申請件数が減っている。
	悪くなっている	化学工業（経営者）	受注量や販売量の動き	・今まではやや売れていた部門もあったが、ここにきて全部門で大幅に落ち込んでいる。仕事が無くなってきたので、工場内の整備や設備のチェック等、売上に繋がらない作業が増えてきている。
		一般機械器具製造業（経営者）	受注量や販売量の動き	・自動車の量産品に関して仕事が止まっている。開発案件も軒並み凍結、延期になり、仕事が急激になくなっている。油圧機器、建設機械に関しても減産傾向を強めている。
		電気機械器具製造業（経営者）	受注量や販売量の動き	・取引先のビジネス向け電話の売行きが相変わらず低迷していて、当社受注も減少している状況が続いている。
		輸送用機械器具製造業（総務担当）	受注量や販売量の動き	・メーカーの減産が非常に強くなっている。3月末までに約20%の減産体制であり、4月以降は全く見通しが立たないなかで、人件費など圧縮をし、12月の賞与もストップせざるを得ない。
		その他製造業〔宝石・貴金属〕（経営者）	受注量や販売量の動き	・卸売りは前年の3割ダウン、前月比では50%近いダウンであり、先行きが読めない。クリスマスシーズンに突入だがオーダーは入らず、現時点では1人当たりの販売単価が下がるというより販売数が激減している。
		建設業（経営者）	受注量や販売量の動き	・県内の自動車の販売台数、公共事業の予算、発注が少なくなっている。
		建設業（総務担当）	それ以外	・受注安値が続いているなか、以前からの原材料高騰の影響で赤字になる物件が出てきている。特に舗装工事は材料が石油製品なので大変大きな影響を受け、施工努力ではいかんともしがたい状況が続いている。
		金融業（店長）	取引先の様子	・売上の減少及びキャッシュフローの悪化により、資金繰りが大変である。今はじっと我慢する時期との回答もある。
		広告代理店（営業担当）	取引先の様子	・3月末決算の取引先で、既に決算対策で販促予算を圧縮してきている。県内でも大手企業なので、多くの取引先の売上が前年比で30%は落ちている。
経営コンサルタント	取引先の様子	・中小企業は急激な販売、営業環境の悪化を前に、業績を立て直すすべを無くしている。キャッシュフローを生む力は限界に達し、借入金返済や諸支払が滞るケースが急増している。		
社会保険労務士	取引先の様子	・日用品等でも来客数は減少していないが、客単価が低下する等、影響が出ている。		
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	-	-	-
	やや悪くなっている	人材派遣会社（経営者）	求人数の動き	・衣料品、食品関係の販売、小売、サービス業関係の求人の動きはあるが、製造関係については自動車関連は少なくなってきた。それに関連した自動車関連の電子、電気部品の組み立て関係も比較的少なく推移している。住宅関連の受注、請負は極端に減ってきている。今月の求人数は大分減ってきている。
		人材派遣会社（社員）	周辺企業の様子	・就職関係についてはまだ落ち込むということはないが、予算を取りにくくなってきている。役所、民間共に徐々に予算削減の方向性で考えているようであり、現状の取引先回りの中でも、来年はちょっとという話をいくつか聞いている。

分野	景気の現状判断	業種・職種	判断の理由	追加説明及び具体的状況の説明
悪く なっている		職業安定所（職員）	求人数の動き	・特に、派遣求人が大幅に減っている。
		職業安定所（職員）	求人数の動き	・新規求人数は、前年比で21.4%と大幅な減少になっている。これで8か月連続で前年比を下回っている。
		学校〔専門学校〕（副校長）	求職者数の動き	・人材不足が言われている福祉関係以外の求人数が減少している。製造業の求人も減少している。人材派遣会社の年明けからの派遣先の減少が伝わってきている。
		人材派遣会社（経営者）	求職者数の動き	・仕事の量が少なく、頼まれても期間が短い。
		人材派遣会社（営業担当）	周辺企業の様子	・景気が悪化している。製造業では、派遣契約の途中キャンセルも出始めている。
		求人情報誌製作会社（経営者）	求人数の動き	・開業以来の26年間で最も悪い状態に入っている。派遣の方もすべて広告依頼が止まっており、非常に悪い。
		職業安定所（職員）	周辺企業の様子	・ここにきて人員整理が目立ってきているが、なかでも半導体製造へ派遣されている労働者が500人以上契約解除されることになり、今後求職者が増加することが確実である。
職業安定所（職員）	周辺企業の様子	・新聞報道等であるように、自動車工場の派遣社員の契約解除が大きく報じられ、関連会社への影響も出ている。また、製造業を中心に、今後雇用調整を検討する情報もある。		
民間職業紹介機関（経営者）	求人数の動き	・大手製造業のリストラが目立ち始め、製造業を中心に派遣社員の解約が相次ぎ、相当な人数が職を失っている。		

4. 南関東（地域別調査機関：（財）日本経済研究所）

（-：回答が存在しない、：主だった回答等が存在しない）

分野	景気の現状判断	業種・職種	判断の理由	追加説明及び具体的状況の説明
家計 動向 関連	良く なっている	観光名所（職員）	来客数の動き	・このところの株価暴落等もあり、都内から近い当地が、行楽先として選ばれている。
	やや良く なっている	百貨店（管理担当）	来客数の動き	・郊外にあるロードサイド系大型ショッピングセンターへの買物客が駅前に戻りつつある。来客数が増加している。
		住宅販売会社（従業員）	販売量の動き	・今月の販売量は目標の約60%と景気はやや悪いが、3か月前に比べるとやや良い。サブプライムローン問題による金融不安等により、消費者の買い控えが続いていたが、建売業者の大幅値引きにより購入の動きが出ている。
	変わらない	百貨店（販売促進担当）	お客様の様子	・お歳暮の出足は好調だが、件数の絞り込みが目立つ。また、来客数は増えているものの買上客数、客単価共に減少している。ウィンドウショッピングはしても、本当に必要な時に本当に必要な物だけを購入しようという意識の高さが見える。
		スーパー（経営者）	来客数の動き	・世間的には非常に景気が悪くなっているように感じるのだが、取扱商品が生活必需品なので、それほど変わっていない状況が続いている。
		スーパー（店長）	販売量の動き	・価格は地域の競合店と合わせて徹底的に戦っているが、販売点数、客単価、来客数共になかなか前年を上回ることができない。
		スーパー（仕入担当）	単価の動き	・買上点数は前年並みの推移であるが、価格を打ち出した商品や必要量しか買わない客が増えているため、単価が若干下を向いている。
		コンビニ（経営者）	来客数の動き	・店の前の再開発事業工事の関係で、職人の来店が増えているが、その反面、一般客の来店が少し減っている。来客数全体では、今でも前年比3、4割増えている。客単価は少し下がっているように感じるが、全体的には当店は良い感じである。
		衣料品専門店（経営者）	単価の動き	・今月はバーゲンの回数を増やしている。来客数はプラス5%、しかしながら売上がマイナス6%となってしまう。バーゲンをすると来客数は伸びるが、単価がどうしても下がり、売上がなかなか厳しい。
		家電量販店（統括）	単価の動き	・来客数の大きなダウンはない。しかし、単価は10月以降5～7%ダウンしている。消費者の節約傾向が鮮明に現れている。
一般レストラン（経営者）		来客数の動き	・来客数等はあまり変わらないが、やはり雰囲気は金融ショック以来、不景気さを感じるようになっていいる。また、客の話している内容は不景気の話が多い。	

分野	景気の現状判断	業種・職種	判断の理由	追加説明及び具体的状況の説明
		スナック（経営者）	来客数の動き	・曜日によって、また日によって違うが、客の来る日が重なってくる。また、全然来ないという日が今月は続いている。全体的に見てどっちが良い悪い、ということはない。
		旅行代理店（従業員）	来客数の動き	・例年通りの見積依頼がある。
		通信会社（営業担当）	お客様の様子	・新規契約者数は横ばい状態にある。ただし、初期加入費用の値段を理由に加入を見送る客の割合が増えている。
		その他レジャー施設（経営企画担当）	お客様の様子	・マクロ的には景気悪化要因が多いが、プロ野球関連では日本シリーズ、その他では人気アーティストによるライブイベントなど顧客ニーズにマッチしており、なおかつクオリティの高い商品、サービスに対する客からの引き合いは強い。
	やや悪くなっている	商店街（代表者）	来客数の動き	・今は、客の懐具合がかなり冷え込んでいる。この状態が続くようであれば、ますます売上が悪くなると、商店街の皆が心配している。
		一般小売店〔家電〕（経理担当）	お客様の様子	・日常の会話のなかで良い話がない。ニュース等が伝える内容が消費者の不安を更に大きくしている。当社の周りでは生活に困っている様子は見えないが、余計な買物は控え目にしている。
		一般小売店〔酒類〕（経営者）	販売量の動き	・寒くなってきたので、酒かすの売行きは良いが、ビールはもちろん酒の動きが良くない。ポジョレーヌーヴォーの客は無かった。
		一般小売店〔米穀〕（経営者）	販売量の動き	・寒くなくても灯油の動きが悪い。まだ我慢できるから買わないのだろうが、前年並みに価格が下がっているのになぜ使わないのだろうか。あまりにもメディアが暗いニュースを流しすぎて、逆アナウンス効果である。
		一般小売店〔衣料・雑貨〕（経営者）	お客様の様子	・11月に入り不況のニュースばかりが毎日報道され、マスコミが少々あり過ぎている気がしており、人通りと来客数は少なくなっている。高額商品は敬遠されがちであり、売上は前年の92%くらいは確保している。商品は値ごろ商品でないとなかなか売行きが悪く、客の購買態度が慎重である。
		一般小売店〔文房具〕（経営者）	販売量の動き	・会合の席等で皆から、大方悪いという話をこのところ特に聞くようになってきている。
		一般小売店〔家具〕（経営者）	来客数の動き	・このところ来客は多少あるが、なかなか購買には結び付かない。
		一般小売店〔印章〕（経営者）	来客数の動き	・当店は独立店舗であり、最近また近隣に大型量販店が複数出店し、すべて30分圏内である。客が非常に分散してしまい、個店対応では難しい。
		一般小売店〔文具〕（販売企画担当）	競争相手の様子	・店頭の小売は、前年より伸びている。これは様々な努力を重ねていること、生き残っているということでの残存利益である。それに対して、納品関係の大口の物件が減少している。何とか当社は生き残りに関しては大丈夫ではないかと思うが、周りの競合店等がかなり閉店している。
		一般小売店〔茶〕（営業担当）	販売量の動き	・来客数は前年並みであったが、ギフトの需要が少なく、売上を大きく落ととしている。
		一般小売店〔茶〕（営業担当）	お客様の様子	・最近、部署統合、会社合併、会社移転等により、注文数の減少や注文グレードの低下が発生しており、景気の悪化をますます感じている。大きな会社ほど社員のせん茶、コーヒーの福利厚生が無くなり、自己負担となり、コスト削減を強いられると発注担当者からよく聞く。
		百貨店（売場主任）	単価の動き	・化粧品では高額のクリームの動きが非常に悪くなっている。またジュエリー等も、前年よりも価格低下の動きが目立っている。
		百貨店（総務担当）	競争相手の様子	・ボーナス、クリスマス商戦に入っているが、さっぱり盛り上がらない。特に高額品の動きが鈍く、売上に結び付いていない。

分野	景気の現状判断	業種・職種	判断の理由	追加説明及び具体的状況の説明
		百貨店（広報担当）	販売量の動き	・来客数のマイナスに対して買上率が上回って減少しており、最悪だった10月と比較すると曜日と件が良い分マイナス幅は小さいが、顧客の購買単価が下がっている。そのようななかで食品フロアは大健闘しているが、この時期ピークを迎えるはずの防寒アイテムはすべて前年割れである。特にコートはプライスダウンが著しい。後半以降ラグジュアリーブランドの価格改定が続いている。
		百貨店（営業担当）	販売量の動き	・最近の傾向に大きな変化はなく、衣料品低調、食料品堅調は変わらない。衣料品関連では、野球の優勝セールによる他店への一時的な流出や、気温が高いためコート類、重衣料の不振等を考慮すると、来客数、単価ダウンによるマイナスが感じられる。食料品関連ではお歳暮ギフトが本格化しており、ネット販売拡充など販路拡大により実績は横ばいで推移している。従来法人関連のシェアが低いため、大きな影響は受けていない。ボジョレーヌーヴォーについては、例年に比較し若干苦戦を強いられている。クリスマス商戦の出だしは鈍化傾向にある。
		百貨店（販売促進担当）	販売量の動き	・不景気感が客の間にも強く感じられ、購買に至らないケースが増えている。
		百貨店（業務担当）	お客様の様子	・来客数が減少傾向にあり、単価がダウンしている。婦人服や紳士服といった重衣料関係、特に冬物の衣料関係が非常に伸び悩んでおり、かなり悪い。食品等を除くと全般的に良くないという傾向が、ここ1、2か月特に強い。物価が上がっている等いろいろあると判断しているが、それ以上に心理的な部分が大きく影響している。
		スーパー（統括）	お客様の様子	・リニューアル改装前の売り尽くしセールを始めたが、物販はそこそこの飲食まで波及していない。客が消費の総額を抑えているのが数字に表れている。
		スーパー（店長）	単価の動き	・景気感の悪い状況のなかで、客の財布のひもが固く締まっているのを肌で感じる。
		スーパー（店長）	来客数の動き	・流通業界において、来客減の動きが非常に気になる。実際に当店でも買上点数、来客数が若干落ちている。
		スーパー（統括）	単価の動き	・同じ種類の商品でも、価格の低い商品の売上が増えてきており、価格の高い商品については売上が減少傾向である。客は価格の動きに対してかなり敏感になってきている。
		スーパー（仕入担当）	単価の動き	・客は特売商品、値下げした商品、低単価でおかずになる商品を買求めている。一流メーカーの商品より価格の安い2番手、3番手メーカーの商品、プライベートブランド商品の方が売れる。
		スーパー（統括）	単価の動き	・客の買上単価が前年に届かない状況である。来客数自体は前年比100%あるいは101～102%を推移しているが、客の買上単価が前年割れの状況であり、トータルすると売上計では前年に届いていない。
		コンビニ（経営者）	お客様の様子	・前月から比べても、客が非常に買い控えている状況は変わらない。総合的に見ても前年より落ち込んでいる。
		コンビニ（エリア担当）	販売量の動き	・タスが効果も徐々に下がっており、来客数も前年をクリアしてはいるが同様にダウン傾向である。全体売上も前年はクリアしているがややダウン気味で、特に主力である米飯の前年割れが止まらない。
		コンビニ（店長）	販売量の動き	・依然としてたばこの貢献度が大きい。ただし、11月20日くらいまでは約200%だったのに対し、20～30日にかけては150%で、もしかしたら段々落ちていく可能性があるのではないかという印象を受けている。
		コンビニ（商品開発担当）	単価の動き	・キャンペーンをやっても数字が上がらない。
		衣料品専門店（経営者）	単価の動き	・セールに超目玉商品を出し、客は興味を示し来客も増えたが、単品のため客単価が上がらない。また、ファッション性のある洋服よりも実用品の動きが目立っている。
		衣料品専門店（営業担当）	販売量の動き	・今月は10日過ぎから前年割れが続き、最終94%となっている。テレビ報道等で不景気だと過剰に言い過ぎ、先行きが読めない等不安をあおり過ぎであり、財布のひもが固くなっている客が多くなってきている。

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
		家電量販店(店員)	それ以外	・量販店から見てみると、外部の物価が上昇するにつれ、衝動買いが減ってきている。
		乗用車販売店(経営者)	お客様の様子	・当社は自動車の整備と販売をしているが、整備の方は順調に入っているが、販売は客が大変厳しいようで、前月の販売台数が50%程減っている。
		乗用車販売店(営業担当)	販売量の動き	・かなり買い控えが増えている。いまだに先行きが見えないと言う客が多い。
		乗用車販売店(総務担当)	販売量の動き	・相変わらず販売量の低下が続いている。新型車が投入されても客の動きが悪く、買い控えが見受けられる。前年比70%台は雇用にも関係してくる。
		住関連専門店(統括)	販売量の動き	・来客数は、土曜日、日曜日はある程度コンスタントに来店しているが、それに伴う販売量が追いついていない。
		その他専門店[雑貨](従業員)	来客数の動き	・年末に向けて徐々に掃除やリフォーム等の空気が漂うなかで、当店のフロアでは売上が上がるはずだが、来客数は減少している。
		高級レストラン(支配人)	来客数の動き	・前月に引き続き来客数減となっており、20%程減っている。特に夜の来客数減が目立つ。
		一般レストラン(スタッフ)	来客数の動き	・10%程売上が落ちている。ただ、当店は周囲に比べて客が入っているが、他はがらがらで、店舗が開いていても客が入っていないので少し怖い。
		都市型ホテル(支配人)	販売量の動き	・販売量が前年と比べ落ちている。
		旅行代理店(従業員)	お客様の様子	・国内団体旅行の見積件数が極端に少なくなっている。電話が鳴らない時間帯もしばしばある。
		旅行代理店(営業担当)	お客様の様子	・申込の電話が少ない。
		タクシー運転手	お客様の様子	・株価の下落、米国の大企業破たんといった不安が世界中を駆け巡っている昨今、タクシー界も当然ながら景気減速、需要低下で、街角景気はじわじわと悪くなっている。11月は実車率が40%を切るのでは、との業界の声がある。タクシー利用者は日を追って少なくなっている。
		タクシー(団体役員)	お客様の様子	・乗車回数が減っている。
		通信会社(営業担当)	お客様の様子	・消費者心理の冷え込みで当初の予想よりも解約数が増加しており、目標数値の到達が厳しくなっている。
		通信会社(営業担当)	販売量の動き	・テレビと電話の獲得が前年に比べて厳しい。特にテレビの解約が戸建てで多くなっており、競合他社への移動が増加しているため、純増を押し下げている。当社の多チャンネルユーザーが地上デジタルとBSデジタルへと置き換えており、多チャンネル普及の阻害となっている。
		通信会社(総務担当)	お客様の様子	・当社の顧客の解約が集合住宅及び戸建て住宅の双方でいまだに続いている。
		通信会社(営業担当)	販売量の動き	・金融危機の影響もあり、一括契約していたマンションデベロッパーが販売を延期したことで、いったんキャンセルも発生している。当社のケーブルテレビやインターネットの販売にも影響が出ている。
		通信会社(営業担当)	販売量の動き	・チラシ等を投函しても、反響数が減少傾向にあり、特に必需品ではないサービス、多チャンネルサービスについてはその傾向が顕著となっている。
		ゴルフ場(支配人)	販売量の動き	・前年に比べて、来場数、売上高、約6%減少している。
		パチンコ店(経営者)	単価の動き	・来客数やライバル店との比較という数字の部分も確かにあるが、客が来てもお金を使ってくれず、少し遊んで帰ってしまうということが顕著である。
		その他レジャー施設[アミューズメント](職員)	販売量の動き	・マイナーチェンジされた携帯型ゲーム機が2社から市場に投入されている。本体は堅調に売れているようだが、ソフトはさほど伸びない。今まではゲーム機購入時にソフトも買う人が多かったが、ゲーム機のみ購入が目立っている。
		設計事務所(所長)	競争相手の様子	・いずれにしても仕事量が大幅に落ちているのと、投売りで競争が激しくなっている。
		設計事務所(職員)	それ以外	・鉄鋼、石油等が上昇から下降に転じているものの、建設業界全体が好転している実感はなく、案件発注件数が少ない印象は変わらない。
		住宅販売会社(従業員)	販売量の動き	・3か月前と比べ、契約本数は3分の2ほどである。

分野	景気の現状判断	業種・職種	判断の理由	追加説明及び具体的状況の説明
	悪くなっている	商店街（代表者）	来客数の動き	・商店街の通行量がかなり減っており、店内に入ってくる客が激減している。それに伴い、販売金額も落ちている。
		商店街（代表者）	お客様の様子	・商店街では通常、店舗が空くと1か月以内におおよそふさがっていたが、このところ、3店くらい空いて1か月近くふさがらないという状況である。美容室でも理髪店でも、客は非常に髪を伸ばすだけ伸ばしてという状況であり、来客数も少なくなっている。また、安い所へ行くということで皆、非常に苦しくなっている。
		商店街（代表者）	お客様の様子	・来客数がぐんと減っており、来ても購買意欲が全く無い。買うとしてもローン、分割、あるいはある時払いの催促無しになってしまい、お金を払ってもらえない客が増えてきている。
		商店街（代表者）	それ以外	・クレジットカードの取扱高が確実に落ちている、若しくは横ばいである。来街者の数は私鉄の乗降等から増えているのに売上は落ちており、客単価の低下や買い控えが確実に起きている。
		一般小売店〔家電〕（経理担当）	来客数の動き	・11月になり、極端に来客数が減っている。また、客は必要な物以外は買わない。
		一般小売店〔生花〕（経営者）	お客様の様子	・来客数が少ない。
		一般小売店〔靴・履物〕（店長）	来客数の動き	・来客数が落ちている。単価も下がっており、特に、良い靴を履いて買いに来てもその半分以下の安い物を探しているという客が顕著になっている。
		百貨店（売場主任）	販売量の動き	・消費者の買い控え傾向が更に進んでおり、冬の防寒衣料の動きもかなり厳しい状況となっている。
		百貨店（企画担当）	お客様の様子	・最近の景況の悪化に対して、特に物の消費については極めて慎重な態度が見られる。ここ2か月ほど、積極的なインセンティブ付きの販促策を講じてきたが、効果は従来から半減に近い結果に終わっている。
		百貨店（広報担当）	お客様の様子	・売上不振が、高額品、衣料品から食品品にまで至っている。これですべての品目で売上不振となっている。
		百貨店（営業企画担当）	単価の動き	・高額品を中心に売上が減少している。前月と同様、来客数の減少と比較して売上減の幅が大きく、客単価の低下が顕著である。
		百貨店（販売管理担当）	販売量の動き	・販売量当たりの単価も下がっているが、それ以上に販売量が激減している。販売量と共に販売客数も激減し、来客数の減少以上の減り方をしている。客は買物には来ても、実際に買うことにはかなり慎重になっている。価格訴求のバーゲン催事も今までの訴求力は無くなっている。
		百貨店（店長）	単価の動き	・11月の来客数は前年比97.8%、買上客数は同95.4%、客単価は同93.8%、一品単価は同88.9%と、10月と比較すると来客数、買上客数、客単価、1品単価のすべてにおいて前年割れ幅が更に拡大している。悪化要因としては、衣料品が気温要因と価格志向の強まりで、防寒商品が大幅前年割れの状況である。反面、10月同様に食品品が商品値上げのマイナス影響があるなかでも、前年比101%と前年をキープしており、また住関連も同98%と健闘している。12月以降も衣料品関連については、冬物が苦戦することが予測され、1月を待たずに値下げが実施されそうである。
		コンビニ（経営者）	単価の動き	・売上自体が前年の10%以上落ち込んでいる。
		コンビニ（経営者）	販売量の動き	・たばこ以外の売上が低下している。特に、お歳暮用ギフトの動きが鈍く、前年を大きく割り込みそうである。
		コンビニ（経営者）	単価の動き	・来客数もだが、客単価がどんどん落ちている。
	衣料品専門店（経営者）	来客数の動き	・核デパートの閉鎖で商店街の来街者が大幅に減少している。当店の来客数も減少し苦戦しており、入店しても価格にシビアで重衣料が売れない。例年に無く早いセール待ちの状況である。また天候にも左右され、購入に結び付かない。	
	衣料品専門店（営業担当）	来客数の動き	・不況の風が吹き始め、客の警戒感が強くなっている。	

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
		家電量販店(店長)	お客様の様子	・景気が落ち込み、必要な物以外は買わない傾向である。
		家電量販店(営業統括)	単価の動き	・高額商品の動きが極めて悪い。消費者の消費意欲は低下する一方であり、更に減退していく。
		乗用車販売店(経営者)	販売量の動き	・当社の商品は高所得者向けの車両が多いため、その部分の車の台替えが急に大変冷え込んでいる。受注の残があったものがどんどん少なくなっており、越年が非常に大変な状態になってきている。
		乗用車販売店(販売担当)	販売量の動き	・当店は大型車をメインに販売しており、半年前くらいは月に30～40台位の受注に取り組んでいたが、ここ2か月は5台、7台と、台数で見ても一時期の3分の1、4分の1の受注しか取れていない。
		乗用車販売店(渉外担当)	販売量の動き	・燃料価格値下げ、高速料金値下げなど車の利便性を活力とした動きは発信されているが、依然金融不安が消費足止め材料となっており、客足も鈍く販売量も前年比マイナス12%で推移している。サービス商品も高額品売上が伸びず、売上高は前年マイナス10%と苦戦しており、年末商戦の活気すら見られない市場状況である。
		その他専門店[ドラッグストア](経営者)	単価の動き	・悪かった来客数が最近少しずつ戻ってきているが、客単価が低く、前年比には届かない。食品は国産を全面に出すと前より反応が良いが、化粧品もランクを落とす客が増えている、全体的に高額品が思うように売れなくなっている。
		その他専門店[服飾雑貨](統括)	お客様の様子	・来客数は前年並みに確保できているものの、客単価及び衝動買い需要が弱い。
		一般レストラン(店長)	来客数の動き	・ランチタイムはそれほど落ち込みは無いが、夜は非常に人通りが少なく、来店しても非常に短時間で、前年比を相当割り込んでいる。
		タクシー運転手	お客様の様子	・客は10時過ぎるとほとんど歩いていない、厳しい状況になってきている。また、もう交通費でタクシー代は出さないというようなことを言っている会社もあるようである。普通だったら1時間くらい待てば客に乗車してもらっていたが、今は1時間以上がざらにあり、非常に厳しい状況である。
		タクシー運転手	来客数の動き	・9、10、11月と段階的に乗客数が減少している。特に終電以降の深夜が激減している。
		タクシー(団体役員)	お客様の様子	・夜間の利用客が極端に減っている、特に繁華街へ向かう利用客が少なく、街全体が閑散としている状態になっている。その分駅構内で稼動する車両が多く、実車になるまでの待機時間が長くなっている。
		通信会社(営業担当)	それ以外	・客の契約件数は横ばいであるが、会社で経費削減と言うようになり、先行きの景気を見据え始めている。
		美容室(経営者)	来客数の動き	・来店サイクルがまだ鈍っているようである。
		その他サービス[立体駐車場](経営者)	お客様の様子	・有料駐車場の月ぎめ契約者が減り、時間駐車の数も減り、多くの客が景気が悪くて困ると話をしている。
		その他サービス[結婚式場](従業員)	来客数の動き	・毎年12月は連日4～5件宴会予約があるが、今年は初旬にピークがあるだけで中旬以降はめっきり少ない。仮予約をしても会自体が無くなった、会社がそれどころではない、との理由からキャンセルになることが多い。
		設計事務所(経営者)	それ以外	・今、設計をしたいという客はこれからどうした方が良いのか、今建築すべきなのかという点で迷っている。ホームページを通して当社に設計の問い合わせがあるが、今すぐ始めるというわけではなく、様子を見たいという感じが多い。一般の客も、展示場に行ってもそのような感じが見受けられる。
		設計事務所(所長)	競争相手の様子	・民間はほとんど動いていない。
		設計事務所(所長)	競争相手の様子	・このところ数か月は経営不振でどうしようもない。実際、建設業はもっともっと悪くなる。
		設計事務所(所長)	お客様の様子	・今月に入って、全くと言えるほど動きが止まっている。建築物価及び土地がまだ下がると踏んで様子を見ているようである。

分野	景気の現状判断	業種・職種	判断の理由	追加説明及び具体的状況の説明
		住宅販売会社 (経営者)	販売量の動き	・当社は不動産デベロッパー事業と総合建設業であるが、アメリカの影響や銀行の融資が厳しいこと等から、法人、個人の販売が全く進まなくなっている。建設請負業についても、新規設備投資の見合せ等により、受注は激減している。
		住宅販売会社 (従業員)	販売量の動き	・25区画の建物付き土地分譲の売出しを当月2回行ったが、反応が悪くほとんど売れない。過去にこれほど悪いのはあまり記憶にない。他社の売出し状況をみても同じような状況である。建て替えの状況も同じく、検討するユーザーが減少しており、また検討しているユーザーも大変慎重になっており、成約になかなか結び付かない。大変厳しい状況である。
		住宅販売会社 (従業員)	お客様の様子	・当社は建売と売建の両方を行っているが、建売は非常に来客数が少なくなってきた。やはり低価格の金額に流れている感じがおり、結論がなかなか出ない。いろいろと客も今の状況を理解しているので、利口になっており、値段が下がるのを待っている。厳しい状況が続いている。
		住宅販売会社 (従業員)	お客様の様子	・客数が減っている。
企業 動向 関連	良く なっている	-	-	-
	やや良く なっている			
	変わらない	出版・印刷・同 関連産業(営業 担当)	受注量や販売量 の動き	・印鑑やゴム印の仕事をしているが、今月は特需が2件ほどある。普通は2～3万が多いのだが、1口で15万以上のもの、もう一つは10万以上の新会社設立である。
		電気機械器具製 造業(経営者)	受注量や販売量 の動き	・最近安い商品がよく売れるようになったが、少しずつ高級商品も売れており、合計では例年と同じ水準の売上を確保している。
		その他サービ ス[情報サービ ス](従業員)	取引先の様子	・建設、不動産業界の不調が続き、新築マンションの建設が減少傾向となり、通信設備の設備構築件数が伸びない。
	やや悪く なっている	出版・印刷・同 関連産業(経営 者)	取引先の様子	・例年の年賀状やチラシ、カレンダー等の年末用の印刷物が非常に少なく、前年の50%程度しか受注できず、困難している。
		プラスチック製 品製造業(経営 者)	受注量や販売量 の動き	・原油価格が落ち着いたため原料値上げ要請は一段落したが、顧客からの注文は減り続け、特に住宅関連部品の落ち込みが目立つ。
		その他製造業 [鞆](経営 者)	取引先の様子	・当社は今のところ、得意先から年末年始の福袋等のために生産依頼があるので忙しくやっている。しかし、得意先の話や聞くと、とにかく売れていないの一言であり、非常に冷え込んでいることは確かである。
		その他製造業 [化粧品](営 業担当)	受注量や販売量 の動き	・高価格帯の商品の売行きが悪いという話を聞いている。
		輸送業(営業統 括)	受注量や販売量 の動き	・基本的にどこの客も対前年比で発注が落ちているが、年末にかけて多少発注が増えている。しかし、例年通りの勢いはない。
		通信業(総務担 当)	受注量や販売量 の動き	・携帯電話市場は飽和状態かつ2年間割賦販売による高額化から買い控えが続いているが、それ以上に販売店への来客数に減少傾向が見られる。
		通信業(広報担 当)	受注量や販売量 の動き	・受注の落ち込みが、今月は特に目立っている。
		金融業(支店 長)	受注量や販売量 の動き	・取引先の客については、法人のあらゆる業種で受注量の減少がかなり起こっており、それによって融資の返済や利幅も減っている。そのため客もかなり苦しんでおり、今後もこれは続くようである。
		不動産業(経営 者)	競争相手の様子	・賃貸は、法人の借り上げ契約が減少しているようである。事業用も50万以上の契約が減少している。
不動産業(総務 担当)	取引先の様子	・販売中のマンションの売行きが、購入予定者の資金繰り悪化によるキャンセル等により明らかに悪くなっており、ここ数か月は目標販売戸数を下回る状況である。		

分野	景気の現状判断	業種・職種	判断の理由	追加説明及び具体的状況の説明
		広告代理店（経営者）	取引先の様子	・取引先から提案を振られ、その提案が採用される確率が下がっている。提案自体の質が落ちていないのは取引先の反応から分かるのだが、取引先の商売の環境変動が大きいようで、提案を振られたテーマ自体が短期スパンで変わってしまう。よって、受注につながらないケースが増えており、昨今の金融の問題が直接、間接に影響を及ぼしている。
		税理士	取引先の様子	・取引先では、特殊な技術を持っている建設業においても、仕事が全然無くなってきている。大分前までは他社と差別化ができ、昔ほどではないが右肩上がりです仕事がいっぱいあった会社も、今は仕事が切れ、抱えている職人も大変な状況になっている。
		経営コンサルタント	取引先の様子	・資金繰りに関する相談が増えている。
		税理士	取引先の様子	・冬の賞与は期待できず、衣服、不動産、建築と前年割れの利益で経営は苦しい。
		経営コンサルタント	取引先の様子	・冬期の賞与を支給できない会社が2社、減額した会社がほとんどである。支給できた会社でも上期は受注残があったので何とかあったが、下期はまるで見えておらず、大幅に受注減になる兆しが出ている。
	悪くなっている	食料品製造業（経営者）	受注量や販売量の動き	・贈答品も下見の客が少ない。
		食料品製造業（経営者）	受注量や販売量の動き	・安近短ということなのか、東京近郊の観光地なので来客数は多くなっているが、11月になって急に悪くなっている。
		繊維工業（従業員）	受注量や販売量の動き	・今月の理事会で脱退承認された組合員数は、1か月だけで3件と今年度最も多人数に上っている。その他、自主廃業1件、廃業又は転業1件と、立て続けに脱退候補者が続いている。
		出版・印刷・同関連産業（経営者）	取引先の様子	・得意先回りをして、配送の車が残っていたり、営業職の人が事務所にいたりすることが多くなっている。
		金属製品製造業（経営者）	取引先の様子	・国内の製紙業界では、設備投資計画が延期されると取引先が言っている。来年度の見通しが立っていないので、現在では海外からの受注の仕事もキャンセルされているような状態であると聞いている。
		金属製品製造業（経営者）	受注量や販売量の動き	・得意先の生産体制が3班2直より1直となり、8時間稼働となっている。その影響で当社への発注量も減り、当社も8時間稼働で賄える生産量である。15社ほど取引があるが、すべての得意先が同じようである。
		一般機械器具製造業（経営者）	受注量や販売量の動き	・自動車関係だが、今月後半からかなり受注減になっており、来月再来月は相当落ちていく。当社の取引先は8社あるが、すべてムードは最悪である。
		一般機械器具製造業（経営者）	受注量や販売量の動き	・受注量が大幅に少なくなっている。毎日が大変である。
		輸送用機械器具製造業（経営者）	取引先の様子	・ここへ来て随分悪くなっている。新聞だけではなく、業者の話では早い企業だと5月ごろから、遅い企業でも8月ごろからずっと悪くなっている。世界中の不況なのでこれから良くなるかも分からない。今当社に入っている業者は皆うなだれている。
		輸送用機械器具製造業（経営者）	受注量や販売量の動き	・11月よりいきなり大減産、注文無しがあり、中小企業は大変である。50、60%から、少なくとも30%は減っており、12月も続いている。恐らく2009年1～3月は、減少幅は少しは小さくなるものの、10～15%は受注減が続く。今までも材料の高騰で赤字だったのに、これに大減産では、12月末から3月頃までに会社倒産や失業者が大変増えるのではないかと心配である。
		建設業（経営者）	競争相手の様子	・来年年明けの仕事が薄いようである。来年度の仕事がなく、今年度より来年度の方が心配である。
		建設業（経理担当）	それ以外	・公示案件が少ない中、激しい低価格競争がまだまだ続き、また1社、近くの同業他社が倒産した。閉店できる所はまだ良い方で、同業同士で自社を巻き込んだつぶし合いをしているようであり、このような状況が続くようでは景気は悪くなるばかりである。
		輸送業（経営者）	受注量や販売量の動き	・各大手も同様かと思うが、リストラが最近非常に叫ばれている。その影響で下請に対する受注、発注量が大幅に減っている。加えて受注価格、販売価格がコストダウンの影響を受け、非常に経営の苦しい状態になっている。

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
		輸送業（経営者）	受注量や販売量の動き	・携帯のマニュアルを運んでいるが、携帯の販売方法が変わったということで若者に携帯離れがあり、出荷が全くストップしたような状態である。
		輸送業（総務担当）	受注量や販売量の動き	・得意先の出荷計画より数量が3か月連続で下回っている。今後も当初の計画数値で推移すること、前半の下回った分は増えないとのことである。
		金融業（従業員）	競争相手の様子	・ベンチャーキャピタル業界の各社の決算が赤字に転落している、若しくは本業の株の新規公開での利益が出ていない。その影響は未上場会社へ一段と流れており、上場が難しい未上場会社は、株式の買取りを命じられているところが多い。
		金融業（審査担当）	取引先の様子	・船舶ぎ装業の取引先は、円高と世界経済の落ち込みにより、スペインとタイからの受注がキャンセルになる等、今後の受注確保について懸念を示している。
		金融業（審査担当）	それ以外	・減収減益に留まらず赤字に転落する企業が増えている。金融機関の融資姿勢も厳しくなっており、資金繰りに困窮する企業が増えている。
		社会保険労務士	取引先の様子	・資金繰りの厳しい会社が多く見受けられる。
		司法書士	取引先の様子	・各事業者とも資金繰りに苦労している。
		経営コンサルタント	取引先の様子	・飲食業界での危機感が伝わってくる。日本初の受動喫煙防止条例の素案作りが進んでおり、基礎データ収集のため、我々の仲間が飲食店の調査を行った。多くの意見は、受動喫煙の問題点は理解できるが、今の段階で禁煙、分煙を迫られれば禁煙せざるを得ず、来客数、客単価共減少のなかでの分煙工事等とても出来るものではないというものであり、景気低迷の長期化を見据えた声が多い。
		その他サービス業〔廃棄物処理〕（経営者）	受注価格や販売価格の動き	・景気低迷の影響で売上減少が顕著である。前年同月比15%程度落ち込んでいる。また、同業他社との値下げ競争も激化しつつある。
		その他サービス業〔映像制作〕（経営者）	受注量や販売量の動き	・企画はあるが発注には至らない状態が続いており、新規受注が見込めない。
その他サービス業〔ソフト開発〕（経営者）	取引先の様子	・案件の数が極端に減ってきている。		
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（業務担当）	求職者数の動き	・例年この時期は繁忙期で得意先からの派遣依頼が増大して人の確保に大変難儀し、広告費が利益率を低下させる要因になっているが、今年は比較的容易に確保できている。また、不況を象徴しているようにも感じるが、少々ハードでも時給の高いものに人が集まりやすくなっている。
	変わらない	人材派遣会社（営業担当）	求人数の動き	・夏以来、求人数は低調なまま横ばいであり、改善する兆しがない。
		求人情報誌製作会社（営業担当）	周辺企業の様子	・取引企業数に関して大きな増減がない。
	やや悪くなっている	人材派遣会社（社員）	求人数の動き	・雇用形態の変更に加え、従業員の削減が行われている。
		人材派遣会社（支店長）	採用者数の動き	・採用を前提に話が進んでいたが、突然方針が変更になって採用を中止する企業があり、また、派遣依頼の件数が落ち込んでいる。
		人材派遣会社（支店長）	それ以外	・受注量が減っている。他社も同様な様子で、低い単価設定やスタッフ稼働決定の早さがし烈な競争になってきている。
		求人情報誌製作会社（編集者）	採用者数の動き	・大手企業の採用数は若干減少傾向にあることは間違いないが、予算的には既に獲得されている場合が多く、急な削減とはなりにくい。しかし、中堅中小は顕著な手控えになっている。
		新聞社〔求人広告〕（担当者）	求人数の動き	・お盆明け以降、9、10月の求人の盛り上がりはずれ込むと予想していたが、結局11月に入ってもそのずれ込みが全く無かった。例年ある増大が今年は全く見られず、とんでもない状況になっている。
		職業安定所（所長）	求人数の動き	・新規求人数が前年同月比で引き続き大幅な減少傾向で推移しており、一方、新規求職者の減少幅は縮小してきている。求職者の前職離職理由をみると、契約期間満了、事業主都合による解雇等非自発的理由の割合が増加している。

分野	景気の現状判断	業種・職種	判断の理由	追加説明及び具体的状況の説明	
		職業安定所（職員）	求職者数の動き	・新規求職者数は前年同月比12%増加している。前年同月比で2けたの増加が続いており、なかでも事業主都合離職者が増加している。残業の減少、休日の増加等から在職求職者も増加傾向にある。	
		職業安定所（職員）	求人数の動き	・ここ数か月の求人数は前年に比べ20%以上減少しており、非常に厳しい状況となっている。	
		職業安定所（職員）	求職者数の動き	・事業主都合の離職による求職者が増加している。	
		職業安定所（職員）	求人数の動き	・4月以降増加に転じた有効求職者数の増加傾向と、4～6月には2けたの減少幅を示した有効求人数の減少傾向については当面継続すると考えられ、有効求人倍率は4月以降1倍を割り込んだ状態で推移している。なお、10月以降休業等の雇用調整に関する相談が複数寄せられている。	
		職業安定所（職員）	求人数の動き	・新規求職者の増加傾向が顕著化している。	
		民間職業紹介機関（経営者）	求人数の動き	・今までは、親しくしており実績がある企業からは、良い人がいればぜひ紹介してくれと言われており、採用に結びつくケースが多かった。しかし最近は、企業は人減らしや整理の方向にあるため、優秀であっても人を増やす傾向はない。全般的に優秀な企業でも、求人が減っている状況である。	
		学校〔専修学校〕（就職担当）	求人数の動き	・前年求人実績企業への募集活動状況を調査したが、年内終了が例年以上に多数あり、今年度最終獲得求人数は前年度と比較しても大きく減少する可能性がある。	
		学校〔短期大学〕（就職担当）	求人数の動き	・前年同月期には20件程度の求人票が届いていたが、今年度は11月に入って企業求人が2、3件程度で、届かなくなっている。	
		悪く なっている	人材派遣会社（社員）	周辺企業の様子	・半年ほど前は原油高騰で運送業、その他、燃料を大量に使う企業が不況だったが、今は良いというところがどこも無い。全業種すべて悪いということになっている。
			人材派遣会社（社員）	求人数の動き	・新規派遣依頼の減少や稼働スタッフの残業時間短縮等によるコストセーブが顕著になってきている。
	人材派遣会社（営業担当）		求人数の動き	・3か月前に比べると、求人数が6～7割くらいになっている。年末に向けて短期的な求人の増加を見込んでいたが、例年に比べるとかなり少ない。退職者が出て補完しないところも増えてきている。	
	人材派遣会社（営業担当）		採用者数の動き	・求人メディアの広告掲載件数が、前年同月比で約26%ダウンしている。特に自動車関連の減産により、関連企業及び工場周辺の飲食業含むサービス業が軒並み、採用者数を減らしている。一般企業も景気の先行き不安及び業績悪化により定期採用や新規出店等も見送られている。サービス業では、採算が合わない店舗を閉店している。	
			求人情報誌製作会社（広報担当）	周辺企業の様子	・企業の求人意欲がどん底で、売上も壊滅的である。各企業がそのような調子なので、全体の空気が非常に暗い。
			職業安定所（職員）	求職者数の動き	・会社都合での退職や、会社内の早期退職推進制度を利用しての退職者が増えている。
		職業安定所（職員）	求人数の動き	・求人数は、先月、対前年比で15%以上減少しているが、当月は更に減少することが見込まれる。産業別には医療、福祉業以外のすべての産業において減少している。	

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
		民間職業紹介機関（職員）	周辺企業の様子	・当社の採用者数を前年比で見ると、実績の開きが月を追うごとに大きくなっている。同業者も同様の状態になっており、業界全体として厳しい状況になってきている。

5. 東海（地域別調査機関：三菱UFJリサーチ&コンサルティング（株））

（-：回答が存在しない、：主だった回答等が存在しない）

分野	景気の現状判断	業種・職種	判断の理由	追加説明及び具体的状況の説明	
家計 動向 関連	良く なっている	ゴルフ場（企画担当）	来客数の動き	・今月は天候にも恵まれ、絶好調である。来場者数、売上共に、前年同月の水準や目標を大幅にクリアできる。	
	やや良く なっている	観光型ホテル（販売担当） 美顔美容室（経営者）	来客数の動き 販売量の動き	・今月は特需に恵まれ、目標をクリアできている。 ・ホームケア商品のキャンペーンを実施中であり、商品販売量は増えている。	
	変わらない	スーパー（店員）	スーパー（店員）	販売量の動き	・11月は3連休が2回あったが、3連休のうち日曜日の売上の落ち込みが激しく、全体としては変わらない。
			スーパー（総務担当）	単価の動き	・前年同月比で、来客数は0.8%の増加、客単価は1.1%の上昇である。悪化はしていないが良くもなく、ほぼ横ばいである。
		コンビニ（エリア担当）	それ以外		・売上の前年同月比は、引き続き100%をクリアできている。
		衣料品専門店（売場担当）	販売量の動き	・売上は、前年同月を何とか上回る水準である。しかし、昼間や平日の売上は依然として厳しい。	
		乗用車販売店（経営者）	来客数の動き	・来客数は減少しているが、現在の客の動きは過去に例がないため、変化が読めない。	
		乗用車販売店（従業員）	販売量の動き	・販売量の動きは今一つである。ただし、悪くもない。	
		一般レストラン（スタッフ）	来客数の動き	・3連休は、初日、2日目はますますであるが、3日目の来客数はかなり減少している。	
		タクシー運転手	来客数の動き	・2、3か月前から引き続き、繁華街の人出が減少しており、タクシー客も減っている。	
		タクシー運転手	お客様の様子	・例年ならば、11月後半の金曜日は、早い忘年会の客で人出は増える。しかし今年は今一つであり、金曜日の売上も増えていない。	
		テーマパーク（職員）	来客数の動き	・11月末の積雪等により客足は鈍ったものの、引き続きやや良い状況を保っている。	
	住宅販売会社（従業員）	販売量の動き	・客の買い控えは、相変わらず目立っている。		
	やや悪く なっている	一般小売店〔生花〕（経営者）	お客様の様子	・必要な物には支出するが、無駄な物、必要のない物は買わない客が増加している。衝動買いがなくなっている。	
		一般小売店〔酒類〕（経営者）	お客様の様子	・商店街の人出は例年並みであるが、買物客は少ない。客の話では、残業がほとんどなく、ボーナスも減少するということである。	
		一般小売店〔土産〕（経営者）	競争相手の様子	・ガソリン価格が落ち着き、来客数は増加している。ただし、近隣の集客施設の入場料が無料であるため、人出が増えている面もある。	
		一般小売店〔薬局〕（経営者）	来客数の動き	・駅前立地のショッピングセンターに入店しているが、夏以降、土日、祝祭日の来客数が極端に減少している。売上も20%ほど減少している。	
		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〔書店〕（経営者）	販売量の動き	・今月は特に土日、祝祭日の集客が、先月と比べて悪くなっている。	
		一般小売店〔贈答品〕（経営者）	お客様の様子	・11月は歳暮の早期予約の時期であるが、客は様子見しており、受注量、売上共に例年より減少している。客の財布のひもは確実に固くなっている。	
一般小売店〔惣菜〕（店長）		販売量の動き	・歳暮シーズンに入ったが、動きは鈍く、売上も伸びていない。		
百貨店（売場主任）		お客様の様子	・ポイント割引や値引きをフルに活用して購入するスタイルが定着しており、優待がない時期には客は買物しない。		
百貨店（販売担当）		お客様の様子	・11月からクリスマス限定の宝飾品を発売しているが、例年ならば月末までに売り切れる商品もあったのに、今年は出足が鈍い。他社も同様の様子である。また、ボーナス需要も思ったほどには伸びておらず、単価も低い。		

分野	景気の現状判断	業種・職種	判断の理由	追加説明及び具体的状況の説明
		スーパー（経営者）	販売量の動き	・購入金額、購入点数が、共に少ない。また、客は低単価商品ばかりを求めている。
		スーパー（経営者）	お客様の様子	・客は価格に対して非常に敏感になっており、特売品は売れるが、通常価格の商品は売れない。11月の売上は、前年同月比95%である。
		スーパー（店長）	お客様の様子	・割安な商品はまずまず動いているが、そうでない商品は非常に厳しい。以前はもう一段品質の良い商品を購入していた客でも、今は割安な商品ばかり購入している。
		スーパー（営業担当）	販売量の動き	・今までは、セールを実施して、販売点数の横ばいを維持してきた。しかし今月は、前年を下回っている。客は支出をかなり抑制している。
		スーパー（販売担当）	お客様の様子	・来客数が減少している。
		スーパー（仕入担当）	お客様の様子	・冷え込みが厳しくなり、すきやき等の鍋物商材が中心になっているが、牛肉よりも安い豚肉のほうが動いている。客単価も低下しており、客は明らかに財布のひもを固くしている。また、ボジョレーヌーヴォーの予約件数は、前年の半分以下である。販売開始後も、盛り上がりはみられない。
		コンビニ（経営者）	お客様の様子	・客との会話では、ボーナスが半分になるとか、出ないかもしれないといった話題が多くなっている。
		コンビニ（エリア担当）	販売量の動き	・タスポの導入から半年が経過し、タスポ効果はかなり薄れてきている。また、たばこ以外の商品の売上増加にもつながっておらず、利益が落ち込んでいる店舗もみられる。
		コンビニ（店長）	来客数の動き	・来客数が減少しており、売上、単価共に悪化している。ここ2、3か月では、一番悪い。
		コンビニ（商品開発担当）	販売量の動き	・自動車産業で残業が減少し、期間工や派遣社員の解雇も増えている。期間工の減少に伴い、食品の売上の前年割れが目立っている。米飯類の落ち込みが特に厳しい。
		衣料品専門店（企画担当）	販売量の動き	・前年同月比で来客数は90%、買上単価は90%となっており、販売量は81%である。
		家電量販店（店員）	販売量の動き	・前年同月と比べて、販売台数、単価共に悪化している。
		家電量販店（店員）	販売量の動き	・販売単価、販売量、競争条件はそれぞれ良くなったり悪くなったりしているが、売上は毎月少しずつ減少している。
		乗用車販売店（経営者）	お客様の様子	・客の動きは、少し悪い。
		乗用車販売店（従業員）	来客数の動き	・新型車の発表にもかかわらず、来客数は前年同月並みであり、前月と比べると激減している。販売台数は、前年同月比で60%ほどに落ち込んでいる。
		乗用車販売店（営業担当）	お客様の様子	・客との会話では、仕事がなく、残業もなくなっているという話をよく聞く。
		住関連専門店（営業担当）	単価の動き	・新築住宅は、今年が住宅ローン減税の最終ということで、現在は動いている。しかし、新規の着工物件は少ない。また、住宅以外の民間物件や、公共事業関連の一般建築物も少なくなっている。
		その他小売〔水産物卸売〕（経理担当）	販売量の動き	・これまでは、悪いなりに継続的に仕事があった。しかし現在は、仕事が全くない日がある。
		一般レストラン（経営者）	来客数の動き	・近隣の企業団地で休日出勤が極端に減少したため、休日のランチ客が減少している。
		スナック（経営者）	来客数の動き	・例年ならばボジョレーヌーヴォーの売上が増加する月であるが、今年の売上は例年の半分以下である。仕入れを3割減少させたが、売れ残っている。売上も前年の15%ほどであり、客の財布のひもの固さを実感している。
		都市型ホテル（支配人）	販売量の動き	・宿泊客数は、今月も非常に厳しい。レストランの来客数も低迷している。
		旅行代理店（経営者）	来客数の動き	・入店する大型店舗全体の来客数が減少しており、当店の来客数も減少している。
		旅行代理店（経営者）	お客様の様子	・旅行業界では、原油価格の低下、円高、来年1月以降の燃油サーチャージの値下げなど好条件がある。しかし、地元では大手自動車メーカーの収益の下方修正の影響もあり、不安が根強い。
		旅行代理店（従業員）	来客数の動き	・例年ならば、11月は帰省客が増える。しかし今年、前年、前々年と比べて、来客数が減っている。

分野	景気の現状判断	業種・職種	判断の理由	追加説明及び具体的状況の説明
		通信会社（サブ ビジネス担当）	お客様の様子	・携帯電話の普及もあり、出費を少しでも抑えたいと、固定電話の解約が増加している。
		観光名所（案内 係）	お客様の様子	・年配の常連客が来店しなくなっている。
		美容室（経営 者）	来客数の動き	・高齢客の年金が減っているため、高齢客の来店間隔が以前よりも長くなっている。
		美容室（経営 者）	単価の動き	・給料、ボーナスの減少により、客の財布のひもは固くなっている。市販のヘアケア商品を利用する客も増加しており、単価が低下するとともに、売上も減少している。
		美容室（経営 者）	来客数の動き	・客の来店回数が減少している。
		理美容室（経営 者）	来客数の動き	・客の来店周期は、ますます長くなっている。
		住宅販売会社 （従業員）	販売量の動き	・住宅ローン控除に関する政策方針が明確でないため、客は戸惑っている。営業面でも説明が難しいため、影響が出ている。
		住宅販売会社 （企画担当）	お客様の様子	・毎月決まった数のチラシ広告を入れているにもかかわらず、問い合わせ件数は激減している。商談できる客も少なくなっている。
		その他住宅投資 の動向を把握で きる者〔工務 店〕（経営者）	販売量の動き	・問い合わせ件数が減少している。
	悪く なっている	商店街（代表 者）	販売量の動き	・販売量は、前年同月比で15%ほど減少している。特に単価の高い商品の売行きが悪くなっている。9月下旬から10月中旬までの販売不振は、事故米による影響が大きかった。しかし、10月下旬以降の販売不振は、事故米では説明できない。
		商店街（代表 者）	販売量の動き	・来客数、販売量共に、極端に悪くなっている。日用商品の販売量が特に悪くなっている。
		一般小売店〔高 級精肉〕（企画 担当）	単価の動き	・客単価が低下している。
		一般小売店〔酒 類〕（経営者）	来客数の動き	・酒類を卸しているすべての飲食店で、来客数、来店回数が共に減少している。
		一般小売店〔自 然食品〕（経営 者）	お客様の様子	・新規客や来店頻度が少なかった客の来店がほとんどなくなり、低価格店に流れている。常連客も、商品を選んで買っている。
		百貨店（企画担 当）	来客数の動き	・明らかに買い控えがある。自動車製造業の減産による影響が大きい。
		百貨店（売場主 任）	お客様の様子	・靴売場では、来客数は減っていないが、常連客も見に来ているだけである。手入れ用のクリームなどは売れているが、靴の購入は少ない。
		百貨店（企画担 当）	販売量の動き	・前月は高額品の不振が目立ったが、今月は価格にかかわらず、婦人服、雑貨、紳士服などファッション商材全般に不調が広がっている。前年同月比で見ても、売上は近年経験がないほど落ち込んでいる。クリスマスイベントを仕掛けても、客の反応は芳しくない。
		百貨店（企画担 当）	単価の動き	・歳暮の客当たりの贈り先の減少が顕著である。加えて、単価も低下している。単価の落ち込みは、ファッション商材など他の商品でも目立ってきている。
		百貨店（外商担 当）	お客様の様子	・今月は外商客を訪問し、催事の案内をしているが、以前と比べて来店してくれない。また、来店してくれた客も、付き合い程度にしか買物してくれず、大きな買物をする余裕がないと言っている。そのため、来客数、売上共に、大幅に減少している。
		百貨店（販売担 当）	お客様の様子	・来客数は大きく減少していないが、客が服を購入する際の条件は、ますます厳しくなっている。現在は、気候、行事、着用期間、ファッション・トレンド、価格の5つの条件がそろわないと、客は購入しなくなっている。
		百貨店（販売担 当）	お客様の様子	・来客数が減少している。また、客は定価品だけでなく特価品も慎重に選んでおり、一度の来店では決めない客が増加している。緊急の短期セールを行ったが、売上は前年よりも15%ほど減少している。
		百貨店（婦人服 販売担当）	お客様の様子	・コートを始め高額品の売行きが悪く、客の財布のひもは思った以上に固くなっている。客単価は、例年と比べて半分ほどである。

分野	景気の現状判断	業種・職種	判断の理由	追加説明及び具体的状況の説明
		スーパー（経営者）	お客様の様子	・取引先の中堅業者が急に倒産したり、廃業を検討している零細小売店があったりと、状況は急激に悪化している。
		スーパー（店長）	単価の動き	・客単価は、前年同月比98%前後で推移している。値下げ商品の動きばかりが良く、生活防衛意識が高まっている。また、割引日に買いだめする傾向が強くなっている。
		コンビニ（エリア担当）	単価の動き	・来客数は、タスポ効果がまだ残っており、増加している。しかし、客単価は低下している。主力の弁当やおにぎりの売上が落ち込んでおり、非常に厳しい。
		コンビニ（店長）	来客数の動き	・来客数、客単価共に悪化しており、売上は減少している。
		コンビニ（店長）	販売量の動き	・商品値上げによる影響が一段と強く出ており、カップラーメンの売上も大きく減少している。
		コンビニ（企画担当）	来客数の動き	・タスポの導入当初と比べると、来客数の増加幅は小さくなっている。また、地区によっては、自動車製造業の減産に伴う影響を受け始めており、売上は前年割れに転じている。
		衣料品専門店（経営者）	来客数の動き	・来客数の減少に加えて、客単価、販売量のどれも悪い。
		衣料品専門店（経営者）	お客様の様子	・欲しい服を決めて来店し、試着までして、それでも買わないという客が増加している。
		衣料品専門店（販売企画担当）	お客様の様子	・受注量、来客数共に、激減している。
		家電量販店（店員）	お客様の様子	・来客数の減少傾向に変わりはない。それだけでなく、販促によって来客数が増えた日でも、購入に結び付かないという状況に変わってきている。
		乗用車販売店（従業員）	販売量の動き	・自動車販売は前年も悪かったが、その前年と比べても、販売台数は大幅に減少している。会社全体で、前年の8割を維持するのが精一杯である。市場は冷え切っており、値引きしても効かないのが現状である。
		乗用車販売店（従業員）	販売量の動き	・増販期を迎えているにもかかわらず、さっぱり売れない。販売実績は、前年同月比75%である。法人需要が大きく落ち込んでいることに加えて、一般の消費者の台替需要も急速に縮んでいる。
		乗用車販売店（従業員）	販売量の動き	・2か月ほど前から、今まで経験したことがないほど、売上は減少している。
		その他専門店【貴金属】（店長）	お客様の様子	・来客数は減少し、客単価も大幅に低下している。客の購入意欲は著しく低下しており、しばらく売上の回復は難しい。
		高級レストラン（スタッフ）	来客数の動き	・土日、祝祭日のディナー客が、一段と大きく減少している。単価の面でも、高額なメニューは売れなくなっている。
		一般レストラン（経営者）	お客様の様子	・客の財布のひもは固く締まっている。繁華街の出入が全くない状況である。
		一般レストラン（経営者）	来客数の動き	・とにかく、客が来てくれない。来客数が少ない。
		一般レストラン【居酒屋】（経営者）	来客数の動き	・来客数が少なく、客単価も低下している。
		観光型ホテル（経営者）	来客数の動き	・予約の入る時期は遅くなる傾向があるが、今年の年末年始時期は予約が入らないまま終わってしまいそうである。前年同月比で、宿泊数は80%、昼食は90%である。
		都市型ホテル（経営者）	お客様の様子	・利用者の間では、とにかく少しでも安くという感覚が強くなっている。
		都市型ホテル（営業担当）	お客様の様子	・製造業を中心に業績が悪化し、費用削減が顕著に見られる。出張での宿泊利用やパーティーなどの手控えがある。
		旅行代理店（経営者）	お客様の様子	・自動車関連企業からの受注が減っている。また、自動車関連企業で働く人の残業が減っている影響が、様々な業種に波及している。
		旅行代理店（経営者）	競争相手の様子	・自動車関連企業では、出張経費を始め様々な経費が削減されている。その影響により、旅行需要は減退している。
		旅行代理店（従業員）	販売量の動き	・来客数が減少しており、旅行の申込件数、金額も共に減少している。

分野	景気の現状判断	業種・職種	判断の理由	追加説明及び具体的状況の説明
		通信会社(企画担当)	販売量の動き	・新規契約こそキャンペーン効果により戻ってきているが、解約件数の増加傾向は変わらず、節約ムードが広がっている。
		パチンコ店(経営者)	販売量の動き	・来客数の動きが悪くなっている。
		理容室(経営者)	お客様の様子	・客との会話の中で、景気の良い話は全く出ない。
		住宅販売会社(経営者)	競争相手の様子	・契約件数が激減しており、収益は赤字になる見通しである。
		住宅販売会社(従業員)	お客様の様子	・土地代も含めて、住宅建築費を抑えようとする客が増加している。
企業動向関連	良くなっている	-	-	-
	やや良くなっている	行政書士	受注量や販売量の動き	・顧問先企業の出荷量は、やや増加している。
	変わらない	窯業・土石製品製造業(経営者)	取引先の様子	・3か月前と比較しても前年同月と比較しても、受注量は減少を続けている。著しい採算割れのため、経営状態は悪化の一途である。
		輸送業(エリア担当)	それ以外	・全国に運転手を募集したところ、応募の問い合わせが多い。各地で失業者や求職者が増えている。
		通信業(営業担当)	取引先の様子	・取引先の景況は相変わらず悪く、投資に対しても様子見を続けている。
		新聞販売店[広告](店主)	受注量や販売量の動き	・折込広告量の落ち込みが続いている。
		やや悪くなっている	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
		出版・印刷・同関連産業(経営者)	取引先の様子	・飲食店や美容関係など一般消費者を客にする業種で、売上の減少が加速している。
		化学工業(企画担当)	受注価格や販売価格の動き	・原材料や燃料の価格高騰と円高により、利益の確保にかなりの影響が出ている。
		窯業・土石製品製造業(社員)	取引先の様子	・生産の急速な縮小により、これまでほとんどなかった発注後の注文取消しがある。
		金属製品製造業(従業員)	取引先の様子	・原材料価格は低下しているが、需要が減少しているため、収益は一段と厳しくなっている。
		一般機械器具製造業(経理担当)	受注量や販売量の動き	・売上は、3か月前よりも約20%減少している。ただし、受注はコンスタントに入っているため、操業度は維持している。キャッシュフローも、今のところ問題ない。
		電気機械器具製造業(経営者)	受注量や販売量の動き	・直近3か月の受注量は、前年同期比で数%落ち込んでいる。
		電気機械器具製造業(営業担当)	取引先の様子	・同業他社からも、良い話は聞こえてこない。
		輸送用機械器具製造業(統括)	受注量や販売量の動き	・主力取引先の減産に伴い、受注量は大幅に減少している。
		輸送業(エリア担当)	取引先の様子	・最大の取引先の鉄鋼企業が大幅な減産を続けているため、大きな影響が出ている。
		輸送業(エリア担当)	受注量や販売量の動き	・輸出貨物量は、15~20%も減少している。
		輸送業(エリア担当)	競争相手の様子	・荷物の絶対量が減少している。収益確保のため、運行費を削って破格で荷物を集め始めている企業もある。
		金融業(従業員)	取引先の様子	・自動車関連の取引先では、残業の抑制などの経費削減が行われている。
		金融業(企画担当)	取引先の様子	・企業の売上、利益は、共に減少している。特に自動車関連企業の落ち込みが目立っている。
	不動産業(開発担当)	受注量や販売量の動き	・マンションが全く売れておらず、購入を検討する客も目に見えて減少している。数少ない客も、値引きを前提に臨んでくる。また、契約の最終段階でも決断をためらうケースが非常に多い。	
	広告代理店(制作担当)	取引先の様子	・新規の受注が多少ある反面、定期的な仕事が減少している。	
	その他非製造業[ソフト開発](経営者)	取引先の様子	・9月以降、景況は毎月悪化している。設備投資は、企業のトップが待ったを掛けるため、停滞している。同業他社も含め、年を越せないという中小企業が多い。	

分野	景気の現状判断	業種・職種	判断の理由	追加説明及び具体的状況の説明
	悪くなっている	紙加工品〔段ボール〕製造業（経営者）	取引先の様子	・主要取引先は輸出に依存しているが、特に北米向けの輸出が激減していることに加えて、中国向けも減少傾向にあり、相当な影響を受けている。
		化学工業（総務担当）	受注量や販売量の動き	・半導体分野向けの製品受注が減少している。
		化学工業（人事担当）	受注量や販売量の動き	・受注量、販売量の減少に加えて、販売価格の低下も著しい。
		鉄鋼業（経営者）	受注量や販売量の動き	・自動車関連企業を始め大企業から設備投資のキャンセルが相次いでおり、需要は前年の半分ほどに減少している。
		金属製品製造業（経営者）	受注量や販売量の動き	・販売量の前年同月比は、マイナスが続いている。販売価格に関しても、依然として厳しい競争が続いている。
		一般機械器具製造業（営業担当）	受注量や販売量の動き	・受注量は、極端に減少している。不況や円高の影響もあり、海外の客が設備増強を控えている。
		電気機械器具製造業（経営者）	受注量や販売量の動き	・業界全般が悪くなっており、販売量は極端に減少している。
		電気機械器具製造業（経営者）	受注量や販売量の動き	・受注量は、前年同月比で約3割減少している。新規の引き合いも全くない。
		電気機械器具製造業（営業担当）	競争相手の様子	・ほとんどすべての見積案件が、中止または延期になっている。
		電気機械器具製造業（企画担当）	取引先の様子	・近隣の企業では大幅な減産が進み、非正規雇用者の解雇が始まっている。
		輸送用機械器具製造業（総務経理担当）	受注量や販売量の動き	・完成車メーカーからの発注量及び今後の生産台数の内示は、月を追うごとに下方修正されている。
		輸送用機械器具製造業（財務担当）	取引先の様子	・大手自動車メーカーの販売台数の減少をきっかけに、資金繰りに困り始めた仕入先が続出している。
		建設業（経営者）	受注量や販売量の動き	・住宅展示場に来場者があっても、様子見で成約に結び付かない状況にある。
		建設業（総務担当）	取引先の様子	・倒産、廃業する企業が増加している。
		輸送業（経営者）	取引先の様子	・生産計画の下方修正が続いており、物量は減少している。
		輸送業（従業員）	受注量や販売量の動き	・11月は例年ならば輸送量が比較的多い月であるが、今年はかなり低調であり、前年同月比で5%以上も落ち込んでいる。メーカーの工業製品、一般の消費財共に低調であり、落ち込みは深刻である。
		通信会社（法人営業担当）	取引先の様子	・取引先企業では、設備投資を極力控えている。
		不動産業（経営者）	取引先の様子	・金融機関からの融資が不安定であるため、決済日の延長や契約の不成立が増えている。
		広告代理店・新聞販売店〔広告〕	受注量や販売量の動き	・広告販売量は、前年同月比で3割以上も減少している。販売管理費の削減が続いている。
		経営コンサルタント	競争相手の様子	・不動産の取引件数は減少傾向にある。商業地では、金融機関の融資も厳しくなっている。そのため、取引単価の低下が著しい。住宅地では、ローンが可能であるため、今のところ変わらない。
公認会計士	それ以外	・顧問先企業の業績は、急速に悪化している。ボーナスが大幅にカットされる企業も多い。		
会計事務所（職員）	取引先の様子	・中小企業では、関連会社や部門の整理を進めている。		
会計事務所（社会保険労務士）	取引先の様子	・残業時間をなかなか減らせなかった顧問先企業が、定時で終業させるようになってきている。その一方で、建設関係の企業の赤字が拡大している。建材の輸入企業では、円高のため一息付いているが、商品の売行きは相変わらず低調である。		
その他サービス業〔ソフト開発〕（社員）	取引先の様子	・大手自動車メーカー系列の取引先では、システム開発案件を軒並み中止している状態である。		
雇用関連	良くなっている	-	-	-
	やや良くなっている	-	-	-
	変わらない	-	-	-
	悪くなっている	-	-	-

分野	景気の現状判断	業種・職種	判断の理由	追加説明及び具体的状況の説明
	やや悪くなっている	人材派遣会社（経営者）	求人数の動き	・IT関連企業からの派遣需要は、ほとんどなくなっている。
		人材派遣会社（社員）	周辺企業の様子	・地元の大手企業では、残業や休日出勤がなくなりつつある。そのため、派遣需要も減っている。
		人材派遣会社（社員）	求人数の動き	・人材紹介部門における正社員求人案件が、急激に減少している。
		人材派遣会社（社員）	求人数の動き	・自動車関連企業からの派遣求人数の減少が鮮明になっており、契約更新率も低下している。また、正社員の採用抑制に伴い、紹介予定派遣の求人も半減している。
		職業安定所（職員）	採用者数の動き	・紹介件数の前年同月比はプラスであるが、就職に結び付いていない。企業では、厳選して採用する傾向が強くなっている。
		職業安定所（管理担当）	求人数の動き	・有効求人数の前年同月比は8か月連続のマイナスであり、企業は求人を手控える動きが続いている。
		学校〔大学〕（就職担当）	求人数の動き	・大企業からの求人数は微減にとどまっているが、中小企業からの求人は、業界によっては大幅に減少している。
悪くなっている		人材派遣会社（支店長）	周辺企業の様子	・自動車部品メーカー各社から、派遣発注の停止が続いている。加えて、就業中の派遣社員の雇止め件数が、大幅に増加している。
		人材派遣会社（経営企画）	周辺企業の様子	・企業の研究開発予算の引き締めが厳しくなっており、技術者派遣でも、残業の抑制やアウトソーシング契約の解除などが見られる。
		人材派遣会社（営業担当）	周辺企業の様子	・製造業を中心に、新規雇用の凍結や非正規社員の契約打ち切り等が目立ち始めている。
		人材派遣会社（営業担当）	求人数の動き	・9月以降、大手メーカーの生産調整が進んでおり、それに伴い雇用調整も急速に進んでいる。
		アウトソーシング企業（エリア担当）	周辺企業の様子	・アウトソーシング業界では、特に製造業において、派遣社員を削減する動きが強くなってきている。売上は2～3割減少している。
		求人情報誌製作会社（編集担当）	求人数の動き	・中途採用の減少が進んでいる。再来春の新卒採用を中止する企業も出てきている。
		新聞社〔求人広告〕（営業担当）	求人数の動き	・求人募集広告件数は、前年同月比66%となっている。転職の一般求人や正社員の募集広告は、大幅に減少している。派遣社員の募集も止まった状態である。飲食店や小売店の非正規社員の募集も、需要はあるものの件数は減少している。
		職業安定所（所長）	求人数の動き	・製造業では、10月の外国人求人数が、9月と比べて半減している。
		職業安定所（職員）	周辺企業の様子	・企業による雇用調整が急速に進んでいる。
		職業安定所（職員）	求人数の動き	・輸送用機器製造業を中心に、大企業による派遣契約解除に伴って、派遣社員の大量解雇が生じている。また、下請企業による求人の取りやめも目立つようになっている。今度ばかりは、企業努力ではどうにもならないという声が聞かれる。
		職業安定所（職員）	周辺企業の様子	・自動車部品製造業においては、30%程度の減産が続いている。そのため、雇用環境も急速に悪化している。
		民間職業紹介機関（職員）	求人数の動き	・求人数は、3か月前の半分になっている。

6. 北陸（地域別調査機関：（財）北陸経済研究所）

（-：回答が存在しない、：主だった回答等が存在しない）

分野	景気の現状判断	業種・職種	判断の理由	追加説明及び具体的状況の説明
家計動向関連	良くなっている	-	-	-
	やや良くなっている	-	-	-
	変わらない	スーパー（店長）	単価の動き	・客は必要な物以外は買わない傾向にある。また、各売場では単価の低い商品に集中している。
		コンビニ（経営者）	販売量の動き	・来客数は増加傾向にあるが、たばこを目当てにした客が多いため、客単価は若干下降気味である。
		衣料品専門店（総括）	単価の動き	・来客数はそれほど減っていないが、1品単価や客単価は低下している。
家電量販店（経営者）	販売量の動き	・売上は前年を下回っているものの、11月は多少持ち直してきた。		

分野	景気の現状判断	業種・職種	判断の理由	追加説明及び具体的状況の説明
やや悪くなっている		任関連専門店（店長）	お客様の様子	・季節商材や学習机など、必要度の高い商品は動いているが、その他の動きは悪い。耐久消費財は、購入の優先順位を後回しにされている。
		高級レストラン（スタッフ）	販売量の動き	・東海北陸自動車道が開通し、ガソリン価格の低下も追い風となり、中京方面から自家用車で来る客が増加している。11月は休日が多かったため、ステーキ専門店では前年比108%の集客があった。
		観光型旅館（スタッフ）	来客数の動き	・11月の総売上は前年比104.8%、宿泊単価は同100.7%、宿泊人数は同104.1%である。
		通信会社（役員）	販売量の動き	・年末に向けてケーブルテレビ契約が年間で最も伸びる時期であるが、今年もほぼ前年同様の獲得契約数で推移している。
		競輪場（職員）	販売量の動き	・車券購買量に大きな変化はない。
		住宅販売会社（経営者）	お客様の様子	・来客数や問い合わせ客数は変わっていない。
		住宅販売会社（従業員）	お客様の様子	・金融機関の住宅ローン金利は変わらず、資材価格も横ばいで推移している。
	商店街（代表者）	販売量の動き	・全体的に売上は不振である。組合会員店で倒産店舗も発生し、空店舗数も増加している。	
	商店街（代表者）	お客様の様子	・買い控えの客が多く、特にメンズ衣料の売上が悪い。	
	一般小売店〔書籍〕（従業員）	来客数の動き	・年末に向かっているが、来客数はここ数か月変わらず、客の財布のひもは固い。	
	百貨店（売場主任）	来客数の動き	・原油価格に落ち着きは見られるものの、先行きの不安感から、中間所得層の来店不振が続いている。	
	スーパー（総務担当）	来客数の動き	・依然として買上点数が伸びない。特に衣料品は11月下旬に気温が冷え込んだにもかかわらず、動きが鈍い。一方でホームセンターの暖房用品は売れている。客は必要な物しか買わない傾向が顕著になっている。	
	スーパー（営業担当）	販売量の動き	・来客数は前年並みであるが、1回当たりの購入量が減少している。大根やキャベツを2分の1にするなど、必要な分だけ購入する客が多くなっている。	
	スーパー（副店長）	単価の動き	・来客数、客単価は共に前年の97%で、3か月前に比べ悪化している。	
	コンビニ（経営者）	お客様の様子	・以前は連日外食していた単身赴任の客が、最近は毎日コンビニ弁当を購入し、家で食事をするという。客の懐具合は寂しくなっている。	
	コンビニ（店長）	来客数の動き	・タスポの影響からか、売上は6月以降好調に推移していたが、今月に入り来客数に減少傾向が見られる。	
	家電量販店（店長）	来客数の動き	・今まで効果のあった価格訴求による販促媒体も、以前のような集客効果が無くなっている。いわゆるウィンドウショッピングが見られなくなった。	
	その他専門店〔ガソリンスタンド〕（経営者）	単価の動き	・価格競争がますます厳しくなり、収支が悪化している。	
	その他専門店〔医薬品〕（営業担当）	来客数の動き	・既存店の来客数は前年比4.6%減、買上点数は同0.1点減となり、3か月前に比べ悪化傾向にある。	
	一般レストラン（スタッフ）	来客数の動き	・来客数は下旬の3連休や25日の給料日以降も伸びなかった。師走を前に、客の財布のひもは固い。	
スナック（経営者）	来客数の動き	・一部の客が貸切りにする日が何日かあったため、売上は前年並みとなったが、個人客がますます減少している。終バスに乗るため、早めに切り上げる客も見られる。また製造業の客からは、仕事のキャンセルに加え、契約社員の整理やパートへの切替えなど、雇用関係悪化の話が聞かれた。		
都市型ホテル（スタッフ）	来客数の動き	・宿泊客、レストラン客の低迷に加え、輸出企業からは円高の影響によるキャンセル等があり、売上は前年を下回った。		
旅行代理店（従業員）	お客様の様子	・法人や組織団体では恒例的に行われている忘・新年会の予約状況が悪い。また、それぞれ別に行われていたものが、新年会だけに一本化される傾向が見られ、また宿泊を伴わない形態に変わりつつある。		
通信会社（営業担当）	販売量の動き	・新規契約件数が減少し、販売量も前年に比べ20%減となっている。		
通信会社（営業担当）	販売量の動き	・携帯電話の新機種が登場し、販売増加につながったが、一方では他の機種が売行きが悪くなったため、全体の販売台数では伸び悩んだ。		

分野	景気の現状判断	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(店員)	来客数の動き	・懐が寂しいせいで、客の来店回数が減ってきている。
		その他レジャー施設(職員)	それ以外	・会員数の減少に伴い、売上が前年を下回っている。景気の悪化による新規入会者の減少が一因である。
		美容室(経営者)	お客様の様子	・販売している化粧品のサイズを「大」から「小」へ買い換える客が何人か出始めた。
		住宅販売会社(従業員)	販売量の動き	・土地、分譲住宅、注文住宅共に販売量が減っている。また他社の物件を見ても、ほとんど動いていない。
	悪くなっている	商店街(代表者)	販売量の動き	・商店街の来客数は土・日・祭日でも伸びない。クリスマスセール抽選会の回数も前年に比べ減っている。
		商店街(代表者)	来客数の動き	・県内企業でも円高による業績悪化が深刻であり、この影響からか休日でも人出はまばらである。平日の天候の悪い日などは最悪の状態、通行量の激減が目につく。
		一般小売店[鮮魚](従業員)	販売量の動き	・地域差もあるが、全体に販売量が落ちてきた。10月はまずまずだったが、11月中旬から急ブレーキが掛かってきた。
		一般小売店[事務用品](営業担当)	お客様の様子	・年末が近づいても、取引先の設備投資は冷え込んでいる。
		百貨店(営業担当)	お客様の様子	・ブーツ、コート、マフラー、手袋などのファッション性の高い冬商材の売上は、前年の7～8割にまで落ちている。忘年会、パーティー、新年会には出席しないという客が多く、財布のひもは固い。
		百貨店(営業担当)	来客数の動き	・来客数は回復の兆しがなく、前年割れが続いている。来店しても買上がなく、通路を歩くだけでウィンドウショッピングのような客がかなりの割合を占めている。
		百貨店(営業担当)	お客様の様子	・婦人服の売上は前年の90%である。店頭では単品のニット、パンツなど低単価の商品が売れているが、コートなどの重衣料の動きが鈍い。一方、外商では上質のコートなど高額商品が良く売れており、二極化状態となっている。
		百貨店(売場担当)	単価の動き	・食品、衣料を始めとしてあらゆる売場で客単価が落ちている。
		スーパー(店長)	お客様の様子	・客の購入態度は極めて厳しい。
		コンビニ(経営者)	お客様の様子	・週末ごとに悪天候になったため、来客数、売上共に前年に比べ5%減少した。月前半から通勤客の来店時間が遅くなり、客に質問すると「早出残業したくても仕事がない」という答えで、買上は缶コーヒーとたばこだけである。
		衣料品専門店(経営者)	販売量の動き	・来客数が非常に減少している。客単価も5,000円から4,000～4,500円へ低下している。
		衣料品専門店(経営者)	お客様の様子	・連日のマスコミ報道の影響を受け、客の消費態度は非常に慎重である。
		家電量販店(店長)	来客数の動き	・来客数、成約率、商品単価はいずれも良くない。
		乗用車販売店(経営者)	それ以外	・新車の販売台数が大幅に変動しているため、市場価格は値引き幅で拡大傾向に突き進んでいる。一方、高額中古車は動きが悪くだけでなく、価格も急落している。
		乗用車販売店(総務担当)	販売量の動き	・県内市場が極めて悪いなかで、販売状況は計画を大幅に下回っている。販売車種も小型化が顕著で売上単価も上がらず、販売台数と売上単価の両面から収益が減少している。
		乗用車販売店(経理担当)	販売量の動き	・高額車両中心の品ぞろえのため、消費者の買い控えにより大きな影響を受けている。県内の登録台数も前年比60%台で推移している。
		乗用車販売店(営業担当)	販売量の動き	・販売量は前年の7割程度で推移しており、非常に厳しい状況である。
		乗用車販売店(経理担当)	販売量の動き	・金融不安の影響から消費者心理は更に冷え込み、車の販売台数は前年に比べ大幅に減少している。
		自動車備品販売店(従業員)	販売量の動き	・景気の先行き不安などから、商品が動かない。客は消費よりも貯蓄の意識が高くなっている。

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
		その他専門店 〔酒〕（経営者）	販売量の動き	・歳暮の時期が近づいているが、商品は全く動かず、客の財布のひもは極めて固い。
		都市型ホテル （スタッフ）	販売量の動き	・宿泊、レストラン、宴会の各部門共に売上は減少している。
		旅行代理店（従業員）	お客様の様子	・企業で「出張」が見直されている。また団体旅行の参加者も大幅に減少し、「安・近・短」への更なる傾斜が見られる。
		タクシー運転手	来客数の動き	・客の節約傾向が依然として続いている。11月は2度の3連休など休みが多かったため、タクシー利用が減少した。週末も良くなかった。
		タクシー運転手	販売量の動き	・客のタクシー利用回数が大幅に減少している。
		テーマパーク （職員）	来客数の動き	・来客数は前年に比べ2けた以上の減少である。企業・団体客では業績悪化や自粛ムードから旅行を控える動きがあり、前年比2～3割減少した。海外客は円高の影響で同4割減少している。
		住宅販売会社 （従業員）	来客数の動き	・展示場や内見会場の来場者が激減している。
		住宅販売会社 （従業員）	販売量の動き	・客に潜在的需要はあると思われるが、景気を様子見しているため、動きが遅くなっている。
企業 動向 関連	良く なっている	-	-	-
	やや良く なっている	-	-	-
	変わらない	プラスチック製品製造業（企画担当）	受注量や販売量の動き	・住宅関連の市場が好転しない。1年前から同じ状況が続いている。
		精密機械器具製造業（経営者）	受注量や販売量の動き	・眼鏡の国内向け商品の受注量は落ちているが、総受注量では2、3か月前と同水準で推移している。また、商品寿命が極端に短くなっているため、新製品の開発コストが増えている。
		税理士（所長）	取引先の様子	・建設業では、最近公共工事の発注が軌道に乗ってきているため、生き残った会社の業績は一時的にせよ上向きである。ただ民間の設備投資は厳しい。
	やや悪く なっている	食料品製造業（企画担当）	受注価格や販売価格の動き	・消費者の低価格志向がより鮮明になっている。当社の高額商品は2けたの落ち込みとなり、逆に低価格商品は2けたの伸びを示している。
		輸送業（配車担当）	取引先の様子	・関東、大阪方面で荷動きが悪くなっている。今後が更に心配である。
		金融業（融資担当）	取引先の様子	・世界的な金融危機により、取引先では工場設備の投資意欲が減退している。計画を延期した先もある。
		金融業（融資担当）	取引先の様子	・株価低迷に加え、投資信託の運用状況が芳しくなく、取引先の投資意欲が急速に減退している。
		新聞販売店〔広告〕（従業員）	受注量や販売量の動き	・折込チラシのサイズと配布エリアの縮小が、数か月にわたり止まらない。
	悪く なっている	司法書士	取引先の様子	・不動産取引では事業の破たんによる不動産処分案件が多い。また商業登記の分野では解散、清算が多い。
		繊維工業（経営者）	受注量や販売量の動き	・今まで受注を支えていた輸出商品が、原料高、円高、さらには海外市況の悪化により大幅な受注減となり、厳しさが増している。
		繊維工業（経営者）	取引先の様子	・手がけているあらゆる分野で受注状況が悪い。
		一般機械器具製造業（総務担当）	受注量や販売量の動き	・国内・国外共に受注が止まっている。また円高により、海外客からの受注キャンセルや延期が出ている。
		電気機械器具製造業（経理担当）	受注量や販売量の動き	・電子部品関係の受注は更に減少した。12月はそれ以上に落ち込み、7、8月に比べ4、5割減少する。
建設業（経営者）		競争相手の様子	・地方の建設業者の中には、新分野進出や企業合併などの生き残り策が難しいと判断し、廃業の道を真剣に模索している先も見られる。	
建設業（総務担当）		それ以外	・発注者の業績見通しが不透明なため、設備投資計画が先送りになるケースが見られ、工事受注予定がずれ込んできている。	
輸送業（配車担当）		受注価格や販売価格の動き	・金融危機による産業界の冷え込みから、11月後半から輸送量はますます減少している。	
雇用 関連	良く なっている	-	-	-

分野	景気の現状判断	業種・職種	判断の理由	追加説明及び具体的状況の説明
	やや良くなっている	-	-	-
	変わらない	学校〔大学〕 (就職担当)	求人数の動き	・求人数は前年度と変わらない。内定の取消しは聞いていない。
	やや悪くなっている	人材派遣会社 (社員)	求人数の動き	・派遣社員の契約終了及び中途解約の申出が出始めている。派遣労働者へのフォローも厳しい状況にある。
		人材派遣会社 (社員)	求人数の動き	・単発の求人はあるが、長期間の求人は前年に比べかなり少なくなってきた。
		求人情報誌製作会社(編集者)	求人数の動き	・派遣社員の求人の減少が特に目立つ。
		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の7割を下回った。
		職業安定所(職員)	求人数の動き	・新規求人数は4月以降、前年を下回っており、減少幅も拡大してきている。情報通信業を除くすべての業種で減少が見られる。
	悪くなっている	職業安定所(職員)	求人数の動き	・求人数は減少傾向が数か月続いており、前年に比べかなり悪くなっている。
		民間職業紹介機関(経営者)	周辺企業の様子	・アルミ関連や工作機械メーカーでは仕事量の減少に伴い、直接部門に続いて間接部門においても、派遣の中途解約が発生した。
		新聞社〔求人広告〕(担当者)	求人数の動き	・人員増加や欠員補充を行わない企業が目立ち、求人広告は医療関係、人材派遣を除き減少している。
		職業安定所(職員)	周辺企業の様子	・2～3か月前から求職者数が前年に比べ多くなっている。逆に求人数は前年比約2割減少している。

7. 近畿(地域別調査機関:りそな総合研究所(株))

(- : 回答が存在しない、 : 主だった回答等が存在しない)

分野	景気の現状判断	業種・職種	判断の理由	追加説明及び具体的状況の説明
家計動向 関連	良くなっている	-	-	-
	やや良くなっている	スーパー(管理担当)	販売量の動き	・生鮮品は好調に推移しているものの、かにやふぐなどの鮮魚は不調となっている。衣料品の売上も前年を大きく下回っていることから、全体としては食品が引っ張る形となっている。
		家電量販店(経営者)	販売量の動き	・薄型テレビを中心にデジタル家電の販売量が増え、客の購入意欲も高い。
		スナック(経営者)	来客数の動き	・今月は祝日が多く、暇になると予想していたが、団体客が来店するなど来客数が伸びている。
		観光型ホテル(経営者)	来客数の動き	・11月は年間で一番の繁忙期であり、今年は前年を上回る来客数となっている。
		住宅販売会社(経営者)	来客数の動き	・現地の展示場への来客数が増えている。
		変わらない	一般小売店〔野菜〕(店長)	それ以外
	百貨店(売場主任)		来客数の動き	・株価の下落や物価の上昇により、購買意欲の低下が続いている。
	百貨店(売場主任)		販売量の動き	・婦人衣料の販売量は前年を大きく下回っており、単価の低下も顕著である。特に10月以降は非常に厳しい状況が続いている。ただし、気温が平年並みに下がった後は、コートなどに動きが出てきている。
	百貨店(営業担当)		来客数の動き	・自宅用のお節料理などは動いているものの、歳暮や進物品の受注は盛り上がり欠けている。
	百貨店(営業担当)		お客様の様子	・外商客を訪問して宝飾品や美術品の値打ち品を提案すると、例年買上げのある客は今年も買ってきている。
	百貨店(店長)		販売量の動き	・今月の中旬には寒さで売上が少し伸びたものの、それが長続きしない状況である。
	スーパー(経営者)		販売量の動き	・天候や気温、日並びなどの条件が良かったことで、前月に続いて好調に推移している。価格均一のセール品や小容量商品がよく売れる傾向が強まっている。
	スーパー(経営者)		お客様の様子	・客はその日の広告によって、当店と近隣の競合店との間を目まぐるしく動いている。
	スーパー(店長)		来客数の動き	・食品では来客数が前年比103%と好調であるものの、衣料品、住居関連は95%と減少傾向が続いている。販売点数も来客数と同様の推移となっている。
スーパー(経理担当)	販売量の動き	・安い商品が好まれる一方、品質の良い高額品も売れるなど、二極化が顕著になっている。		

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
		スーパー（広報担当）	お客様の様子	・4分の1にカットにした野菜や鶏、豚肉が売れるなど、食品では低価格志向が強まっている。一方、衣料品は低調な動きが続いている。
		スーパー（管理担当）	販売量の動き	・客の間では買い控えが続いており、大きな変化はみられない。
		コンビニ（店長）	来客数の動き	・来客数には大きな変化がみられない。
		その他専門店【医薬品】（経営者）	販売量の動き	・来客数、客単価が少し伸びた結果、売上は前年を5%程度上回ったが、既存店ベースでは前年を下回っている。
		その他専門店【医薬品】（店員）	お客様の様子	・客からは健康に関する相談が増えてきているが、風邪の予防商品などの売行きは低調である。
		その他専門店【宝飾品】（販売担当）	来客数の動き	・展示会の来客数は減少傾向が続いている。
		一般レストラン（経営者）	それ以外	・マイナス要因が出尽くした感がある一方、原材料価格の下落といったプラス要因が出てきている。
		観光型旅館（経営者）	販売量の動き	・ガソリン価格の低下で利用客はほぼ前年並みに戻ってきたものの、売上は前年比8%減と厳しい状況になっている。
		その他レジャー施設【イベントホール】（職員）	お客様の様子	・恒例の音楽系イベントについては根強い人気を保っている。
		美容室（店員）	単価の動き	・客の来店周期が延びているものの、客単価が上がっているため、トータルでは変わらない。
やや悪くなっている		商店街（代表者）	販売量の動き	・販売量が減少しているほか、客単価も下がっているなど、かなり悪くなっている。
		一般小売店【時計】（経営者）	お客様の様子	・来客数、販売量が落ち込んでおり、客は電池交換などで来店しても、ほかの商品には目を向けようとしないう。以前は買わなくても商品を見て楽しんでいましたが、消費マインドがかなり冷え込んでいる。
		一般小売店【鮮魚】（営業担当）	販売量の動き	・あまりにも売行きが悪い。冷凍物などの在庫整理で価格を下げてても全く売れない。
		一般小売店【食料品】（管理担当）	販売量の動き	・前月までは比較的良かった売上が減少に転じている。
		一般小売店【衣服】（経営者）	お客様の様子	・例年のない暖かい日が続く、秋冬物の売行きが落ち込んでいるほか、客は必要な物しか買わなくなっている。
		一般小売店【自転車】（店長）	それ以外	・仕入価格の値上げが依然として続いており、ごみの回収も今月から有料になっている。
		一般小売店【酒】（店員）	販売量の動き	・ボジョレーヌーヴォーの動きが予想よりも悪い。限定感を出すために入荷数を減らした影響もあるが、客足の引きが非常に早い。
		一般小売店【カメラ】（販売担当）	お客様の様子	・デジタルカメラの記憶容量が増加し、その都度プリントしていた客も撮りだめするようになってきている。一緒に旅行などへ行った人に、必要な分だけプリントするよつな状態である。
		百貨店（売場主任）	単価の動き	・生鮮品の販売数量に大きな落ち込みはないが、高額の肉やギフトなどの単価ダウンが進んでいる。売場の工事をしており、前年との比較はできないものの、全体的に高額商品が動いていない。
		百貨店（売場主任）	お客様の様子	・特選紳士服を中心とした高額商品の動きは一層鈍くなっている。売れ筋やヒット商品も見当たらず、客は必要な商品をバーゲンで購入する傾向にある。
		百貨店（企画担当）	お客様の様子	・来客数は微減にとどまっているが、買上率、買上単価の落ち込みが拡大している。
		百貨店（サービス担当）	お客様の様子	・クリスマスケーキやお節料理の予約件数は前年並みとなっているが、商品単価が上がらず苦戦している。また、百貨店にとって重要な衣料品でも、婦人服、紳士服共に客単価が低下している。
		スーパー（店長）	お客様の様子	・競合店が増え、客は欲しい商品や目的に応じて店を決めている。自動車で移動する客は10～15分の範囲で買い回りするため、固定客は徒歩や自転車の客に限られている。
スーパー（企画担当）	販売量の動き	・買い回り客が多く、客単価が前年割れしている。		

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（開発担当）	販売量の動き	・売上が前年割れの店は半数以上となっている。
		コンビニ（経営者）	それ以外	・近隣ではテナントが空室になったままのビルが多く、来客数が以前のレベルに戻らない。
		コンビニ（店長）	来客数の動き	・来客数が減少しているほか、客単価も低下するなど厳しくなっている。
		乗用車販売店（営業担当）	お客様の様子	・客の周辺で景気後退を示す動きが増えており、購買意欲が低下している。最近では商談の件数自体が少ない。
		一般レストラン（スタッフ）	来客数の動き	・最近になって来客数が減少、客単価も低下しているなど、金融危機の影響が徐々に出てきている。
		一般レストラン（スタッフ）	来客数の動き	・来客数の前年割れで売上が減少し、損益分岐点に達し始めている。
		その他飲食【コーヒーショップ】（店長）	来客数の動き	・喫茶関係は食費のなかでも節約しやすいため、最近では来客数が減少している。さらに、コスト上昇分を販売価格に転嫁したことで、来客数の減少が加速している。
		観光型旅館（経営者）	来客数の動き	・オンシーズンとなったものの、日帰りの昼食プランが不振で、利用客が3割減となっている。一方、宿泊には大きな変化はない。
		観光型旅館（団体役員）	それ以外	・同業者では廃業や経営者の交代などが増えているなど、不安定な状況にある。
		都市型ホテル（スタッフ）	単価の動き	・旅行者は増えているものの、価格に敏感な客が多く、インターネット販売が中心となっている。一方、外国人客からの予約を受注していたが、円高でキャンセルが相次いでいる。
		都市型ホテル（スタッフ）	来客数の動き	・宿泊では、国内旅行者は前年並みであるが、韓国を中心とした外国人客が大幅に減少している。さらに、ビジネス客も競合店との価格競争で売上が減少している。レストランもランチを中心に約10%の売上減となっており、新商品を導入しても効果が出るのは一時期のみとなっている。
		都市型ホテル（マネージャー）	来客数の動き	・宴会部門に大きな変化はみられないが、宿泊、レストラン部門の来客数の減少が顕著である。特に宿泊部門は、全体の売上に影響するほど外国人観光客が大きく減少している。ただし、ビジネス利用を含む国内客の動きは今のところ安定している。一方、レストランでは、高額店舗の法人利用に陰りがみられる。
		都市型ホテル（役員）	それ以外	・宿泊は、事前の予約状況では前年を相当上回っていたが、今月に入って宿泊客が伸びず前年割れとなっている。レストランも相変わらず夜の利用客が10%ほど落ち込んでいる。一方、一般宴会は客単価が伸びたことで前年の売上を上回っている。
		都市型ホテル（営業担当）	来客数の動き	・宿泊は、好調であった前月ほどではないものの、前年並みの予約状況となっている。一般宴会も全体的には前年並みであるものの、恒例の忘・新年会にキャンセルが出てきている。レストランも来客数の減少が顕著であり、売上は前月に続いて悪くなる。
		旅行代理店（経営者）	販売量の動き	・海外旅行で円高の好影響が出ているのは韓国だけで、客単価は大きく下がっている。
		タクシー運転手	来客数の動き	・昼間は駅で乗客を待っているが、駅の乗降客自体が減っている。さらに、街を走っていても客がつかまらないため、タクシーが駅に流れてきており、回転数がかなり悪くなっている。最近では、1時間待ちや2時間待ちといった状態が続いている。
		タクシー運転手	来客数の動き	・最近では特に夜間の客が減少している。
		通信会社（経営者）	お客様の様子	・携帯電話の割賦販売が始まって2年が経過し、買い換え時期に入りつつあるが、客の反応は鈍い。
		通信会社（社員）	販売量の動き	・例年と比較して、年末に向けた加入者の動きが非常に弱い。客にゆとりがなく、インターネット電話などの家計負担の節約につながるサービスでも、販売が難しくなっている。
		通信会社（企画担当）	競争相手の様子	・アミューズメント施設の集客力が落ちているほか、軸となる人気ゲームが見当たらない。また、業界大手の系列店舗で、閉鎖や撤退、統合といった動きがみられる。
		競輪場（職員）	単価の動き	・久しぶりに当場でレースが開催されたため、今月の購買単価は14,280円と、3か月前の13,052円よりも良くなっている。一方、場外発売は11,516円と、3か月前の12,222円よりもやや悪くなっている。

分野	景気の現状判断	業種・職種	判断の理由	追加説明及び具体的状況の説明
		その他レジャー施設〔飲食・物販系滞在型施設〕（企画担当）	単価の動き	・物販売上の客単価が低下傾向にある。
		美容室（店長）	来客数の動き	・客の財布のひもが固くなっており、来店サイクルも長くなっている。ただし、セット販売を行っている化粧品で新商品が出たことで、売上は前年を若干下回る程度となっている。
		その他サービス〔学習塾〕（経営者）	来客数の動き	・無料体験キャンペーンへの参加者が例年よりも非常に少なく、キャンペーン後の入会希望者も数人にとどまっている。
		住宅販売会社（従業員）	お客様の様子	・新築住宅は展示場への来場自体がほとんどないなど、客の消費マインドが著しく低下している。
		その他住宅投資の動向を把握できる者〔不動産仲介〕（経営者）	販売量の動き	・客の購入意欲が低下しており、非常に厳しい。
		その他住宅〔展示場〕（従業員）	お客様の様子	・展示場でのアンケートでは、1年以内に建築しようという客が減少傾向にある。
	悪くなっている	商店街（代表者）	お客様の様子	・高額商品を購入する客の来店頻度が減少している。
		商店街（代表者）	販売量の動き	・11月に入って、売上が急に悪くなっている。
		商店街（代表者）	お客様の様子	・秋の売出しは予想外の悪い動きとなっている。
		一般小売店〔衣服〕（経営者）	来客数の動き	・商店街やショッピングモール、百貨店など、当社のすべての店舗で売上が大幅減となっている。客単価の低下のほか、来客数の減少が一向に止まらない。年末商戦を前に在庫調整を行うなど、過去に経験のない状況である。
		一般小売店〔珈琲〕（経営者）	それ以外	・得意先などの話では、金融機関の対応が様変わりしている。借り換えができない企業もあり、年末年始に倒産が心配される企業も増えている。
		一般小売店〔菓子〕（経営企画担当）	販売量の動き	・11月と8月の売上前年比を上位5店舗の平均でみると、11月が91.4%で8月が99.2%と、月を追うごとに悪くなっている。
		一般小売店〔精肉〕（管理担当）	販売量の動き	・外食関係やホテルでは、円高でアジアからの観光客の動きが弱まっているほか、家で食事する人が増えているため、外食が特に厳しくなっている。
		一般小売店〔衣服〕（経営者）	来客数の動き	・外食の減少や貯蓄の増加といった報道の影響で、客の間で買い控えが広がっている。
		一般小売店〔家具〕（経営者）	競争相手の様子	・何十年も続いている家具の小売店や、100年以上続いているメーカーが次々に倒産している。
		一般小売店〔雑貨〕（店長）	お客様の様子	・客からは取引先の倒産や、給料の減少といった声が増えており、たばこも我慢するとの声もよく聞かれる。
		一般小売店〔花〕（店長）	販売量の動き	・客の財布のひもは固く、お買い得商品しか買わない。
		一般小売店〔花〕（店員）	お客様の様子	・先行きへの不安から、客の間で買い控えが広がっている。
		百貨店（売場主任）	販売量の動き	・今の時期はコートや防寒用品の実需期であるものの、今年は販売量が増えない。来客数の減少と客単価の低下の二重苦となっている。
		百貨店（売場主任）	販売量の動き	・これまで趣味性やデザイン性の高い商品の動きは例年どおりであったが、ここへ来て動きが鈍っている。
		百貨店（企画担当）	来客数の動き	・来客数が前年比で2けたの減少となっている。
		百貨店（商品担当）	単価の動き	・客単価が10～20%下がっている。売上も婦人服、雑貨で前年比2けたを超える下落となっており、来客数も激減している。セールなどを行っても客の反応が鈍い。
		百貨店（マネージャー）	単価の動き	・売上が前年比で2けた減となっている。これは消費税率が5%に引き上げられた97年以来的のことである。
		百貨店（外商担当）	お客様の様子	・客の買い控えが増えており、特に高額商品の売上が減少している。
		スーパー（経営者）	お客様の様子	・定番品はもちろん、特売品の動きも鈍っている。特売品でも、客は必要な物しか購入しない。

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
		スーパー（店長）	来客数の動き	・来客数は前年比95%と悪化している。食料品では横ばいであったものの、衣料品はやや減少、住居関連品では落ち込みが激しい。一方、客単価は前年並みを維持している。
		コンビニ（経営者）	単価の動き	・販売量は前年比200%と増えているものの、競合店との競争で弁当やパンなどを安売りしているため、売上や利益は伸びていない。
		コンビニ（マネージャー）	来客数の動き	・今月の初旬にキャンペーンが終わった途端、来客数が10%ほど落ち込んだ。特にランチの売上が大きく落ち込んでおり、弁当やおにぎり、パスタなどの主食が不振となっている。
		衣料品専門店（経営者）	来客数の動き	・これまで午前中に来店の多かった主婦層が減っており、売上が減少している。
		衣料品専門店（経営者）	販売量の動き	・例年動いている紳士スーツの売上が極端に落ち込んでいる。
		衣料品専門店（営業・販売担当）	販売量の動き	・冬物スーツやコートのオーダーが最も増える時期であるが、今年は非常に少ない。
		衣料品専門店（販売担当）	お客様の様子	・客単価が減っているほか、購入に要する期間が伸びている。
		家電量販店（管理担当）	競争相手の様子	・競合相手からは非常に厳しいという声が聞かれるほか、倒産する会社も増え続けている。
		乗用車販売店（経営者）	販売量の動き	・今月中旬から急激に売上が落ちている。ガソリン価格は安定してきたものの、消費の冷え込みが加速している。
		乗用車販売店（経営者）	来客数の動き	・今月は非常に厳しい状況で、販売台数は前年比で33%、来客数も前年比53%となっている。
		乗用車販売店（経営者）	販売量の動き	・ボーナスや来年の給料を心配する客が多く、販売台数は減少している。
		乗用車販売店（営業担当）	来客数の動き	・これだけ不景気に関する報道が増えると、本来は景気にあまり関係のない人でも買い控えるようになっていく。
		乗用車販売店（営業担当）	来客数の動き	・新製品が発表されているが、来客数は発表前とほとんど変わらない。常連客についても、購入目的での来店がますます少なくなっている。
		自動車備品販売店（営業担当）	販売量の動き	・新車の動きが全くなっている。
		住関連専門店（店長）	販売量の動き	・秋以降に売上が急落しており、今月は前年比で50%を下回っている。
		その他専門店【宝石】（経営者）	お客様の様子	・株価の暴落で客の購買意欲が急低下している。買取りを増やすしか方法がないが、大規模な広告宣伝は難しい状況である。
		その他専門店【食品】（経営者）	単価の動き	・円高で業務用の輸入食品は値下がりするはずが、当社のような中小企業にはその恩恵がない。
		一般レストラン（経営者）	お客様の様子	・近隣の会社の倒産や業務縮小の話をよく耳にする。
		都市型ホテル（支配人）	競争相手の様子	・販売量、来客数共にかなり落ち込んでいる。同業他社の落ち込みも大きく、京阪電鉄中之島線の開通効果も期待外れとなっている。
		旅行代理店（店長）	販売量の動き	・燃油サーチャージの上昇で落ち込んでいる海外旅行だけでなく、国内旅行の受注も低下している。夏までに比べて、明らかに変化が出てきている。
		旅行代理店（広報担当）	お客様の様子	・今年は年末年始の日並びが良いにもかかわらず、予約が伸びていない。毎年旅行へ行く客以外は、動きが全くみられない。
		タクシー運転手	競争相手の様子	・売上が前年を下回っているほか、周辺企業には動きがなく、夜の繁華街も静かな状態である。
		タクシー運転手	お客様の様子	・客はなかなかタクシーに乗らないほか、街の雰囲気も非常に暗い。
		タクシー運転手	来客数の動き	・全体的に活気がないほか、例年よりも寒波の到来が遅いため、タクシーの利用が少ない。
		タクシー会社（経営者）	お客様の様子	・1週間で売上の最も伸びる金曜日が、ほかの日と変わらなくなっている。夜の人出が少なく、外出しても電車やバスで帰る状況が続いている。
		その他サービス【ビデオ・CDレンタル】（エリア担当）	販売量の動き	・売上がようやく前年並みに戻りつつあったが、今月は全アイテムで減少となっている。

分野	景気の現状判断	業種・職種	判断の理由	追加説明及び具体的状況の説明
		住宅販売会社（経営者）	単価の動き	・分譲業者が新築マンションや戸建住宅の価格を大幅に下げ始めており、投げ売り状態になっている。
		住宅販売会社（経営者）	販売量の動き	・今回の金融危機により、不動産業界はかなりの影響を受けている。
		住宅販売会社（従業員）	競争相手の様子	・マンション用に土地を取得したにもかかわらず、事業資金が調達できずに凍結する案件や、転売される案件が非常に多い。
		住宅販売会社（総務担当）	お客様の様子	・不動産の動きが極端に悪くなっている。広告、イベントを実施しても集客状況が悪く、住宅ローン減税に関する様子見の動きも出てきている。
		その他住宅〔情報誌〕（編集者）	お客様の様子	・ここ数年で事業を拡大させた不動産会社では、急速な市況の変化で資金繰りが悪化している。なかには倒産に至るケースや、貸し渋りとみられるケースも出てきている。
企業 動向 関連	良くなっている	-	-	-
	やや良くなっている	化学工業（企画担当）	それ以外	・原料価格が突然に暴落し始めている。円高の効果もあり、輸入原料に頼る食品産業にとっては久々の追い風となりつつある。
		広告代理店（営業担当）	受注量や販売量の動き	・広告出稿の新規顧客が出てきている。
	変わらない	電気機械器具製造業（経営者）	取引先の様子	・客からは景気の不透明感が非常に強いという声が聞かれる。設備投資を行うには歯切れが悪いものの、仕方がなく実行する企業が多い。
		電気機械器具製造業（営業担当）	受注量や販売量の動き	・修理や販売の受注が依然として横ばいである。
		電気機械器具製造業（営業担当）	受注量や販売量の動き	・受注量、販売量共に少ないままで推移している。
		建設業（経営者）	受注量や販売量の動き	・前年比では受注がやや落ちているものの、3か月前に比べると変わらない。
		建設業（営業担当）	取引先の様子	・先月に続き、取引先からの注文が全く増えず、残業や早出も全くない状況である。
		輸送業（営業所長）	受注量や販売量の動き	・ここ数か月、関西国際空港での輸入貨物の取扱件数が前年割れとなっている。
		通信業（管理担当）	それ以外	・依然として販売価格の悪化傾向が続いている。
		コピーサービス業（従業員）	受注量や販売量の動き	・例年は最もコピーの依頼が増える月であるが、今年はあまり増えていない。中小企業を中心に、コピーなどの外注を極力控える動きが強まっている。
	やや悪くなっている	繊維工業（団体職員）	受注量や販売量の動き	・年末の需要期を迎え、受注量に極端な落ち込みはないものの、決して良い状況ではない。
		繊維工業（総務担当）	受注量や販売量の動き	・年末商戦に向けて取引先が仕入れを行う時期であるが、動きは鈍い。
		パルプ・紙・紙加工品製造業（経営者）	競争相手の様子	・今月に入り、同業他社や材料メーカーからは仕事量が極端に減っているとの声が聞かれる。
		出版・印刷・同関連産業（情報企画担当）	受注量や販売量の動き	・取引先の間では様子見の動きが強まっており、受注量は例年よりも減少している。
		化学工業（管理担当）	受注量や販売量の動き	・11月の出荷量は8月よりも7%程度少ない。用途別に大きな差はなく、全体的に落ち込んでいる。
		金属製品製造業（経営者）	受注量や販売量の動き	・内定していた受注が決まらないなど、来月の案件も正式に決まっていないものが多い。
		金属製品製造業（管理担当）	受注価格や販売価格の動き	・不動産業、建設業の倒産が相次ぎ、受注量が減少している。
		金属製品製造業（総務担当）	取引先の様子	・建築工事の中止や延期が相次いでおり、当社の受注も伸び悩んでいる。
		電気機械器具製造業（宣伝担当）	受注価格や販売価格の動き	・好調な推移を続けてきた薄型テレビの単価が低下傾向にあるほか、冬物商品の荷動きも鈍い。
建設業（経営者）		受注量や販売量の動き	・株価暴落の影響もあり、住宅用の土地が全く動いていない。地価も下がる一方である。	
建設業（経営者）		競争相手の様子	・中規模ゼネコンが倒産するなど、同業者や協力会社の倒産、廃業が増えている。	
輸送業（総務担当）		取引先の様子	・株価の低迷などで顧客が消極的になっており、荷物の動きが鈍化している。	
金融業（支店長）		取引先の様子	・取引先の建売業者は開発用地を全く取得できていない。融資面でも厳しい状況となっている。	

分野	景気の現状判断	業種・職種	判断の理由	追加説明及び具体的状況の説明
		広告代理店(営業担当)	受注量や販売量の動き	・年末に向けての受注が、例年よりもかなり少ない。
		経営コンサルタント	取引先の様子	・顧客の営業状況を見ると、中小企業は設備投資を中止し、消費者も買い控えを行っている。
		その他非製造業 [機械器具卸] (経営者)	競争相手の様子	・最近は引き合いが非常に少なくなっている。
		その他非製造業 [民間放送] (従業員)	受注量や販売量の動き	・スポット広告出稿量の減少が著しい。
	悪くなっている	食料品製造業 (従業員)	受注量や販売量の動き	・10月までは前年実績を上回るほどの受注があったが、11月に入り急ブレーキとなっている。従来、食品の売上は景気にあまり左右されなかったが、消費者の買い控えで悪化が進んでいる。
		食料品製造業 (経理担当)	受注量や販売量の動き	・今月20日以降、注文数量が急に減少している。
		化学工業(経営者)	取引先の様子	・得意先の会合などに出席しても、悪い話しか聞かれず、悲壮感すら漂っている。
		金属製品製造業 (営業担当)	受注量や販売量の動き	・自動車関連の売上が、4～5か月前と比べて平均で3～5割減少している。
		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顧客が多いが、大手製鉄所から受注済み案件のキャンセルがあった。当社にとっては年商の20%に相当する額で、大きな痛手となっている。
		一般機械器具製造業(経営者)	受注量や販売量の動き	・見積案件が少なくなっている。
		一般機械器具製造業(設計担当)	取引先の様子	・取引先からの請負業務を行っているが、取引先自体の受注量が極端に減っている。世界的な不景気の影響で、海外案件についても非常に不透明な状況である。
		電気機械器具製造業(経営者)	受注量や販売量の動き	・企業にとって生命線の一つである販売量の変動が激しい。
		電気機械器具製造業(企画担当)	受注量や販売量の動き	・11月に入って急に消費の勢いが落ちている。特にマンション関係の販売不振で、関連設備の売上が25%減少している。
		電気機械器具製造業(企画担当)	取引先の様子	・ここ数か月は売上が減少している。今の商品構成では販売が伸びない。
		その他製造業 [履物](団体役員)	受注量や販売量の動き	・食料品の値上げにより、靴下などの身の回り品の買い控えが進んでいる。
		金融業(営業担当)	取引先の様子	・不動産業や建設業だけではなく、製造業やソフト関連のサービス業と、あらゆる業種で業績が悪化している。
		不動産業(営業担当)	取引先の様子	・景気の悪化で、マンション業者や建売業者が値引きして販売せざるを得なくなっている。また、倒産した不動産業者から開発用地を買い取り、安く販売する業者も出てきている。それに伴ってマンションや戸建住宅、土地価格の低下が進んでいる。
		新聞販売店[広告](店主)	受注量や販売量の動き	・折込収入が前年比で2割近く減少している。
		広告代理店(営業担当)	競争相手の様子	・先月に続き、同業他社の廃業や合併が相次いでいる。
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	-	-	-
	やや悪くなっている	人材派遣会社(経営者)	求人数の動き	・求人件数が減少しているほか、製造業を中心に派遣契約の終了も増加している。
		人材派遣会社(経営者)	求人数の動き	・企業からの派遣依頼が減っている一方、派遣社員の応募は増えてきている。完全に需給バランスが崩れており、買手市場となりつつある。
		求人情報誌制作会社(編集者)	求人数の動き	・求人数の減少率が前年比で20%台後半と、東京、名古屋と変わらない水準まで悪化している。
		新聞社[求人広告](担当者)	周辺企業の様子	・比較的堅調であった運輸関連の求人広告も減少傾向にある。新商品や新企画を投入してもセールスは難航しており、手詰まりの状態である。
新聞社[求人広告](担当者)		求人数の動き	・今までにない市場の落ち込みで、11月は創業以来で最低の売上となっている。	

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
悪く なっている		職業安定所（職員）	求職者数の動き	・新規求職者が前年比で5か月連続の増加となり、うち事業主都合の離職者は9、10月に続いて20%以上の増加となっている。
		職業安定所（職員）	求人数の動き	・新規求人数は前年比で22.0%の減少であり、特に製造業、運輸業、サービス業の減少幅が大きい。これで14か月連続の減少であるほか、有効求人倍率も同様に14か月連続で低下している。
		職業安定所（職員）	求人数の動き	・有効求人倍率が低下を続けている一方、新規求職者も7月以降は増加傾向にある。
		民間職業紹介機関（支社長）	採用者数の動き	・採用面接の実施件数は前年並みであるが、合格数が減少している。合否が判明するまでの期間も長くなっており、採用者数は前年比で80%程度まで落ち込んでいる。
		学校〔大学〕（就職担当）	求人数の動き	・求人企業による来訪が極端に減少している。
		人材派遣会社（支社長）	求人数の動き	・前月以降、企業からの求人依頼が例年にないほど減少している。
		求人情報誌製作会社（営業担当）	求人数の動き	・企業収益の悪化に伴って、夏ごろから有期雇用求人の採用中止が始まり、直近では業種を問わず増えてきている。
		新聞社〔求人広告〕（担当者）	それ以外	・新聞広告の出稿状況が非常に悪く、前年比80%という水準である。
		新聞社〔求人広告〕（営業担当）	求人数の動き	・求人募集広告の動きが悪い。現状維持ならまだ良い方で、企業や商店からの求人はかなり抑えられている。
		職業安定所（職員）	求人数の動き	・求人が期限切れとなった際、これまでは求人が未充足であれば更新されたが、更新されないケースが増えている。特に製造業で顕著となっており、派遣会社からの求人も大幅に減少している。また、更新の際も、最小人数の1名での更新が増えている。
		職業安定所（職員）	求人数の動き	・製造業からの求人が大幅に減少している。それに伴い、メーカー向けを想定した派遣会社からの求人も減少傾向にある。
		民間職業紹介機関（職員）	求人数の動き	・例年、この時期は建設業を中心とした日雇求人が伸びるが、今年は伸びがみられない。
		民間職業紹介機関（営業担当）	周辺企業の様子	・賃金カットや内定の取消しが出てきている。
		学校〔大学〕（就職担当）	それ以外	・業績悪化を理由に、内定の取消しが8件発生している。

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	競艇場（職員）	販売量の動き	・他の競艇場や電話投票の売上が、11月初旬の記念レースの際に例年より増加した。
	やや良く なっている	百貨店（販売促進担当）	販売量の動き	・テナントの売上状況はまちまちだが、夏から秋にかけてほぼ全面的に減少だったのに比べると少し持ち直し、前年比ではほぼ同水準となっていることから、現在のところ下げ止まったか、少し上向き傾向にある。
		衣料品専門店（地域ブロック長）	単価の動き	・前年よりも、高額商品の売れる比重が高くなっている。
		その他小売（営業担当）	お客様の様子	・海外旅行から国内旅行へシフトしたため、土産物である当社製品の売上が増えた。
		観光型ホテル（スタッフ）	販売量の動き	・前年を上回る、宮島観光への来客数による販売量の増加と、まだまだ続くガソリンの高値などで、国内の観光需要が増えている。
		テーマパーク（財務担当）	来客数の動き	・土・日・祝日を中心に、来客数等好調である。
変わらない	商店街（代表者）	それ以外	・新しいデパートのオープンに伴い、通行量は2けたの伸びをみせているが、今月に入って、物販関係3店の閉店が決まった。物販店への好影響はないようだ。	
	一般小売店〔紙類〕（経営者）	来客数の動き	・連休があったにもかかわらず、観光客が増えなかった。	
	百貨店（営業担当）	販売量の動き	・単価の高い重衣料で新しいトレンドがなく、買い控えが見られる。	

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
		スーパー（店長）	来客数の動き	・先月同様、来客数が前年比104～105%で推移している。販売点数についても、103～104%で推移しており、変わらない状況が続いている。
		スーパー（販売担当）	来客数の動き	・新聞にチラシが入った日でも、開店直後から来る客が減った。普通なら朝は11時前後にピークを迎えるが、ピークのこない日もある。
		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、ほとんど変化がない。
		衣料品専門店（店長）	お客様の様子	・土日の来客数は平日の3倍くらいになるが、平日の来客数が増加しない。また、毎週火曜日に食品の特売を実施しているが、午前中は少し客が増えるものの、食品のみを買って帰る客が多い。
		家電量販店（店員）	単価の動き	・自分の担当しているDVD関係の商品は、ハイビジョン放送をブルーレイディスクレコーダーで録画できるという追い風もあり、前年以上の売上があった。テレビも前年比をクリアしているので、売場に立って、あまり景気が悪いという実感はなかった。
		その他専門店【カメラ】（店長）	来客数の動き	・来客数が前年並みに下げ止まってきた。ただ上昇までの感じはない。
		一般レストラン（経営者）	単価の動き	・原料代等が下がってきた実感はないが、来客数は安定している。また冬のライトアップが始まり、人も例年通りあるようで、夜の来客数も変化はない。
		一般レストラン（店長）	来客数の動き	・ボーナスの支給に伴い来客数は伸びつつあるが、客単価等にあまり変動はなく、客の慎重さがうかがえる。
		都市型ホテル（総務担当）	販売量の動き	・紅葉のシーズンであることに加えて、台湾からのチャーター便が来客数の確保に寄与した。
		タクシー運転手	単価の動き	・例年より少し悪いが、月末からは12月にかけて営業のあいさつ回りなどで徐々に増えてきてはいる。
		タクシー運転手	お客様の様子	・今月は前半から非常に動きが良かった。他県からの観光客の流入により、各所で観光客が増加している。人気劇団のイベントが2日間行われ、その効果が現れた。
		通信会社（企画担当）	お客様の様子	・世間で言われているほど、客の様子からは購買を控えようとする意志の強さが見て取れない。不景気に慣れてしまっているのかも知れない。
		通信会社（総務担当）	販売量の動き	・国内景気の低迷と、精神的なものから、消費への意欲が大きく落ち込んでいる。
		テーマパーク（広報担当）	来客数の動き	・来客数はほぼ横ばいだが、中身は変わってきて、近場の客が増えてきており、旅行が「安・近・短」になってきている実感がある。ただし、本当の近場客である地元の客は、大型ショッピングセンターに奪われていて、結果としては横ばいである。
	やや悪くなっている	商店街（代表者）	来客数の動き	・来客数減少、客単価低下、商店街の通行量減少という状態にある。
		商店街（代表者）	お客様の様子	・ついに当地域の主要な商店街とその近辺にも、空き店舗・空きビルが目立ち始めた。他の商店街とは状況が少々異なると思うが、商況や商店街を取り巻く状況は悪化している。
		一般小売店【酒店】（経営者）	お客様の様子	・地場の自動車関連企業の労働時間短縮や、契約社員の減少など、厳しさが身の回りのこととして伝わってきている。このため消費意欲はかなり低調になってきて、得意先の飲食店も客入りが悪くなっている。
		一般小売店【印章】（営業担当）	来客数の動き	・年賀状印刷受付の時期に入ったが、受付件数で前年比10%減と落ち込んでいる。また、印刷価格の問い合わせも多くあり、より安い店を探していることがうかがえる。
		一般小売店（営業）	販売量の動き	・地方にはあまり影響のないように思えたが、金融危機などのニュースによって、消費者の財布のひもがぎつくなっている。料飲店は焼肉屋の落ち込みがひどい。
		百貨店（営業担当）	お客様の様子	・来客数も少なく、販売量も減少している。カードを使用して買物をする客が減って、1品単価も低下している。必要最低限の買物しかしない様子が見てとれる。
		百貨店（販売促進担当）	お客様の様子	・消費の低迷に加えて、地元大手企業のリストラ等もあり、地域経済は非常に冷え込んでいる。店頭においても、宝飾品や婦人服の高級ゾーンが、大きなマイナスとなっている。

分野	景気の現状判断	業種・職種	判断の理由	追加説明及び具体的状況の説明
		百貨店（電算担当）	販売量の動き	・今月は、売上が前年比で8.5%減となった。過去10年間でこんなに悪いのは初めてで、雑貨、衣料品、服飾、ほとんどの課がマイナスになっている。消費に意欲が感じられない。
		百貨店（売場担当）	お客様の様子	・一部のブランドコーナーを除いて、低単価な身の回り品から高額な化粧品・衣料など、全体的に売上ダウンが大きい。高めの気温のせいだけでなく、地域全体の消費が冷え込んでいる。
		百貨店（購買担当）	お客様の様子	・今月上旬よりお歳暮ギフトセンターがオープンしており、早く申し込まれたものへの割引・安売りというセールスポイントにより、来客数は前年並みで推移しているが、送り先の削減などにより、件数が前年よりも減少している。また、今月は七五三があったが、写真館に行って貸し衣装で簡単に撮るといった傾向にあるようで、子供服のフォーマル関係の動きがほとんどなかった。
		百貨店（販売担当）	来客数の動き	・来客数は前年並みながら、売上は前年比5ポイントのマイナスである。購買目的の客が少なく、買い方が非常にシビアである。
		スーパー（店長）	販売量の動き	・全体的に売上は落ちているが、チラシ投入商品の動きだけが非常に良い。特に調味料など、使用頻度の高い食材の特価品の販売数は多くなっている。
		スーパー（経営企画）	販売量の動き	・10月21日現在の既存店の販売量が、前年比96.05%である。来客数は97.59%である。
		コンビニ（エリア担当）	販売量の動き	・売上は値上げの寄与で、前年比をやや上回っているが、販売量は若干落ち気味である。
		コンビニ（エリア担当）	単価の動き	・最近では低単価の物しか売れていない。ペット飲料は月間の特売品を中心に売れ、弁当は480円以上の商品の売上が大幅に減少している。雑貨も大幅に減少している。
		コンビニ（エリア担当）	販売量の動き	・タスポ効果でタバコの売上は伸びているが、それ以外の商品は前年割れが続いている。タバコの効果も導入当時に比べると徐々に落ちてきていて、全体的な売上については減少傾向にある。
		衣料品専門店（地域ブロック長）	単価の動き	・低価格商品の動きしか見受けられず、高い商品が売れていない。したがって、客単価も低下している。
		衣料品専門店（販売促進担当）	来客数の動き	・今月は寒くなったこともあり、常連客の来店は多い。しかし、一見の客の来店が少なく、来客数は下がっているため、売上自体はやや減少している。全体的にメンズの動きが鈍く、レディースの伸びの方が目立つ。
		家電量販店（店長）	単価の動き	・薄型テレビ・DVD等は数量的にはますます売れているが、販売単価の低下により、売上の確保が難しい状況である。
		乗用車販売店（統括）	単価の動き	・全般的に引合い自体が少なくなっている。引き合いがあっても、単価の低いものに移行してきている。
		乗用車販売店（サービス担当）	来客数の動き	・店頭への来客数が少なくなり、新車を買うか買わないか、その反応が鈍くなっている。またこのご時世に、新車を買うと周囲からどんな目で見られるかという配慮から、中古車にする客も多い。
		自動車備品販売店（経営者）	来客数の動き	・来客数の減少は続いており、今月は特に良くない。平日は前年実績を確保できるが、土日祝日の落ち込みが大きい。また商品では、高額商品であるナビゲーションが、数量、売上共に、今までにない落ち込み方である。
		自動車備品販売店（店長）	単価の動き	・消耗品でも安い物しか買わない。ぜいたく品である大型商品は全く売れない。
		スナック（経営者）	お客様の様子	・客がとにかくお金を使わない。忘年会の話も一切出さず、普通だったら「忘年会をいついつにするから、その後頼むぞ」というような話があるのに、一切聞こえてこないなど、客の様子は大変悪くなっている。会社で忘年会をせず、グループや家庭でしているようである。
		その他飲食〔ハンバーガー〕（経営者）	来客数の動き	・客単価のアップで、売上は維持できているが、来客数が大幅に減少している店舗が増えている。
		都市型ホテル（従業員）	来客数の動き	・宿泊部門は前年低調であった一般団体が増加したことにより、前年並みであるが、レストランは高単価の店舗を中心に、前年に及ばない。

分野	景気の現状判断	業種・職種	判断の理由	追加説明及び具体的状況の説明	
		都市型ホテル（スタッフ）	来客数の動き	・レストランでは夜の一般の客が減少しており、宿泊客が夕食で利用する程度である。宿泊の人数は、前年より微増であるが、客単価を下げざるを得ないため、売上は減少している。	
		旅行代理店（営業担当）	お客様の様子	・現在の国の施策では、景気回復はおぼつかない現状であり、アメリカの金融業界も破綻に近い状況のなか、客は旅行どころではない。	
		タクシー運転手	販売量の動き	・例年だと、この時期から早めの忘年会が始まっているはずだが、その動きが出ていない。	
		タクシー運転手	販売量の動き	・11月は3連休が2回あり、例年だとその前日は確実に客が増えたのだが、今はそれもなく、先が思いやられる。また、10月の売上も5%減となった。	
		通信会社（営業担当）	販売量の動き	・訪問先企業において経費削減・コスト見直し等の話が多くなっている。	
		通信会社（総務担当）	お客様の様子	・高品質の新メニューを導入したが、料金が若干高いこともあり、新規契約獲得の増加に結び付いていない。	
		ゴルフ場（営業担当）	お客様の様子	・外国、特に韓国からの客の動きが悪くなった。ウォン安円高で、日本への旅行がしにくくなっている。	
		美容室（経営者）	来客数の動き	・景気後退、景気後退と言われる社会的な風潮のせいかわからないが、客の来店周期が徐々に伸びてきて、景気の冷え込みを感じさせる。	
		設計事務所（経営者）	競争相手の様子	・受注の減少が加速している。同業者に廃業、もしくは破産整理が増え、現状維持が精一杯である。	
		悪くなっている	商店街（代表者）	来客数の動き	・来客数が少ないのだが、少ないなかの客の話を聞いても、不景気感が強い。
			商店街（代表者）	単価の動き	・客の消費動向が、生活防衛に向かっているというのがありありとわかる。より付加価値の高い物を、より安くという傾向が、ますます鮮明に出てきている。オーバーストア・デフレ・少子化の三重苦で、子供服・衣料については、ますますデフレ傾向が強まっている。
			商店街（代表者）	お客様の様子	・今までも景気はひどく悪く感じていたが、この世界的な株の乱高下等による先行き不安のために、客の買い控えがなおさら強くなってきている。
			商店街（代表者）	お客様の様子	・客同志で話すことが、不景気な話ばかりである。実際に客単価が低下しているし、食事以外にはお金を使わない。
			一般小売店〔靴〕（経営者）	来客数の動き	・来客数が減少していることに加えて、販売量の動き・単価の低さ・客の不景気な様子、すべてが悪くなっている。
			一般小売店〔茶〕（経営者）	それ以外	・中小企業団体への加盟企業で、数か月まで羽振りがよくかったコンピュータ関連企業や、中国に鋼材を輸出している企業などの倒産が相次いでいる。地域として一気に悪くなっている。
一般小売店（経営者）	来客数の動き		・世間の不況のニュース等で、消費マインドが相当低下している。		
百貨店（営業担当）	販売量の動き		・客の購買力が弱くなってきているため、売上高が計画値を下回っている。		
百貨店（売場担当）	販売量の動き		・好調であったミセス衣料やヤング婦人靴は、11月第2週の末から落ち込んで、結局前年比80%台で推移し、好調な商品群がなくなった。家族優待会などで紳士衣料とミセス服が若干盛り返したが、後半仕掛けのない平日は前比80%後半で推移した。今月は3連休が2度あったにもかかわらず、店全体でも前比90%前半の売上となった。		
百貨店（売場担当）	販売量の動き		・株価下落の影響からか、富裕層に良く出る美術品が売れなかった。		
スーパー（店長）	販売量の動き		・単価が安い商品に消費者の興味が移行しつつある。		
スーパー（店長）	来客数の動き		・ここ数か月、来客数の減少傾向は続いており、当店来客数の前年比86%、館全体でも前年比92%と苦戦を強いられている。この部分での回復の兆しがみられない現状では、景気は後退していると言わざるを得ない。		
スーパー（店長）	単価の動き		・来客数は変わらないし、買上点数も全く変わらないが、客単価が低下している。		
スーパー（総務担当）	単価の動き		・来客数は前年並みか、多めで推移しているものの、客単価が上がらない。メモを片手に買物している姿が多く見られ、必要最小限の買物しかしていない。		

分野	景気の現状判断	業種・職種	判断の理由	追加説明及び具体的状況の説明
		スーパー（財務担当）	販売量の動き	・値上げにより単価が上昇したため、買上点数と来客数が減少するという状況が続いている。
		コンビニ（エリア担当）	お客様の様子	・生活防衛型の客が増えている。弁当などの主食系商品は前年割れが続いており、弁当をコンビニで買うより、家から持って来るなど、客の行動が変わりつつある。
		衣料品専門店（経営者）	競争相手の様子	・残り少ない商店街の同業者が、お店を奥さんにまかせてパート勤めを始めた。
		家電量販店（店長）	競争相手の様子	・同業他社・競合店の状況を見ると、前年比で大幅に数字を落としている。パイ自体は多くなっているわけではなく、市場としては非常に冷え込んでいる。
		乗用車販売店（店長）	販売量の動き	・販売実績、来客数共に、前年に比べ激減している。
		乗用車販売店（統括）	販売量の動き	・販売台数で前年比81%と大変厳しい状況となっている。特に、2,000cc以上の車両の落ち込みがひどい。
		乗用車販売店（営業担当）	来客数の動き	・新商品を投入したにもかかわらず、新規来客者数が極端に少ない。
		その他専門店【時計】（経営者）	単価の動き	・全体的に高額品が売れなくなっている。必要な物以外は売れない。
		その他専門店【布地】（経営者）	来客数の動き	・まだ冬はこれからなのに、どこの店でも30～50%引きの売出しが始まった。当店も売上、来客数が伸びないので、今月末からバーゲンを始める。
		一般レストラン（店長）	来客数の動き	・ファミリーによる来客数の減少が続いている。忘年会のシーズンだが、前年より大幅な集客減になっている。客単価も低い。
		観光型ホテル（経理総務担当）	来客数の動き	・12月の忘年会の予約が極端に悪い。中小企業はともかく、業績好調とのことで期待していた大企業までもが手控えている。年末商品のお節料理の売行きも鈍い。
		美容室（経営者）	競争相手の様子	・毎年11月は売上がだいぶ下がるのだが、今年の11月はどこの店に聞いても最悪の様子である。当店もこんなに売上が減少したのは初めてなので、ちょっとびっくりしている。
		美容室（経営者）	お客様の様子	・客との会話から、仕事の状況とか、残業がなくなって収入が減っているなどの話を、良く耳にする。
		設計事務所（経営者）	競争相手の様子	・倒産、廃業など、建設業者からは後ろ向きの言葉しか聞こえてこない。不動産価格が暴落したが、買い手がなく売却は進まない。新規工事がほとんどなく、仕事をしていても工事代金の回収が心配なありさまである。
		設計事務所（経営者）	競争相手の様子	・官庁からの発注件数が減少し、民間は景気の見通し悪く設備投資を控えている状況で、どの同業者も仕事が少ない。
		設計事務所（経営者）	お客様の様子	・建築という大きな投資に対して、客はかなり慎重になっている。景気の先行きが見えるまで、控えるといった様子である。
住宅販売会社（従業員）	来客数の動き	・3か月前より50%減と、住宅展示場への来場者数が激減している。		
住宅販売会社（経理担当）	お客様の様子	・自動車業界が景気低迷に伴い、人材派遣社員等の大幅なリストラを実施している。客のなかには、主婦が人材派遣で勤務している家族も多いため、住宅業界においても、その影響を受けている。		
企業動向関連	良く なっている	-	-	-
	やや良く なっている	-	-	-
	変わらない	輸送業（運送担当）	取引先の様子	・相変わらずの原油高騰のあおりを受け、運送業者の発送量が伸び悩んでいる。
	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	・売上はあるのだが、利益面をみると今年は例年の半減以下になっている。売上は上がるが、利益が伸びないという状況である。
		化学工業（総務担当）	受注量や販売量の動き	・受注量の減少が顕著になってきた。
		金属製品製造業（総務担当）	受注量や販売量の動き	・これまで高水準であった受注残の推移が下降に転じてきた。
		一般機械器具製造業（経営企画担当）	受注量や販売量の動き	・全商品について、値上げを実施した影響で、売上が大幅に減少した。

分野	景気の現状判断	業種・職種	判断の理由	追加説明及び具体的状況の説明
		電気機械器具製造業（総務担当）	受注量や販売量の動き	・自動車関連において、特に米国の新車販売台数の落ち込みに歯止めが掛からないために、受注計画の下方修正が頻繁に行われている。携帯関連も秋モデルを投入したものの、今までは年末商戦に向けて受注が増えたのに、今年はそれがなくなっている。
		輸送用機械器具製造業（経営者）	受注量や販売量の動き	・主要な取引先である自動車産業が、今月は減産につぐ減産になっており、非常に景気が悪くなっている。
		輸送用機械器具製造業（総務担当）	受注量や販売量の動き	・受注量・受注価格共に引き続き横ばいの状況であるが、原材料価格の高止まりや諸経費の負担増など、採算的には厳しい状況が続いている。
		建設業（経営者）	受注量や販売量の動き	・建設関連は、もうこれ以上落ちようがない状態が続いているが、最近では沈滞ムードがさらにひどくなっている。
		通信業（営業企画担当）	受注価格や販売価格の動き	・上半期の法人向け通信サービス販売状況は、数的にはそこそこ出ているものの、回線容量など契約内容の変更に関わるものが多く、新規受注は芳しくない。利用の効率性とコストが見合うサービスを探る動きが強くなっており、収益面の伸びはあまり期待できない。
		金融業（営業担当）	取引先の様子	・ガソリン代等は下がったものの、原材料費がまだ上がっている。例えば、ケーキ屋の小麦粉・バター・チーズ、建材屋のサッシ等の建具類、こういった物がずっと上がっていて、原価が高止まりしている。
		金融業（業界情報担当）	取引先の様子	・主要受注先では、景気低迷から北米向けの輸出減少が顕著となり、これまで堅調だったアジア・欧州向け輸出も頭打ちとなり、全体として受注量は急速に減少している。
		不動産業（総務担当）	それ以外	・来客数、成約件数共に減少している。
		広告代理店（営業担当）	受注量や販売量の動き	・自動車メーカーの減産、地場大手スーパーが予定していた用地買収の不成立など、良いニュースが全くない。
	悪くなっている	繊維工業（統括担当）	受注量や販売量の動き	・とにかく急激に景気が悪くなっており、特に物が動いていない。
		木材木製品製造業（経理担当）	それ以外	・元々悪かったが、最近の経済動向の影響もあって住宅市場が冷え込み、一気に悪くなっている。
		鉄鋼業（総務担当）	受注量や販売量の動き	・自動車関連・エレクトロニクス関連の受注が、ここに来て大幅に落ち込んでいる。受注が戻る見通しも不透明である。
		鉄鋼業（総務担当）	受注量や販売量の動き	・米国発の金融危機による世界同時不況の影響により、これまでフル生産を持続してきた粗鋼生産量が10月以降減少に転じて、なお減産傾向にある。
		輸送用機械器具製造業（経理担当）	取引先の様子	・取引先の生産台数が減少している。
		輸送業（統括）	取引先の様子	・顧客からの値引き要請が多数あり、収入減となっている。
		通信業（部門長）	それ以外	・サブプライムローン問題による金融不安で、株価が下落・低迷し、失業者も大量に増えた。個人消費も投資信託等の下落の影響が大きく、販売不振から市場全体が冷え込んでいる。
		会計事務所（職員）	取引先の様子	・全ての業種において、一気に景気が落ち込んだ感がある。特に、製造業関係の業績の悪化が目立つ。
		その他サービス業〔建築物清掃業〕（経営者）	受注量や販売量の動き	・受注量が明らかに減少している。
		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	-		-	-
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	・自動車メーカーの減産により、地域企業の求人数が明らかに減少している。
	求人情報誌製作会社（担当者）	採用者数の動き	・来年の職員採用のための予算の見通しについて、厳しい見解の企業が増えてきた。	
	新聞社〔求人広告〕（担当者）	周辺企業の様子	・地域経済をけん引してきた大手企業で時間外が減少するなど、不況ムードに拍車がかかっている。百貨店を含む大型店も、少々寒くなっても衣料、特に男性衣料が売れないと悲鳴をあげており、当社も広告の売上高が大きく落ち込み始めている。	

分野	景気の現状判断	業種・職種	判断の理由	追加説明及び具体的状況の説明
		職業安定所（職員）	求人数の動き	・求人特に減少幅が大きい産業がサービス業であり、労働者派遣事業者からの新規求人減少が顕著なことが、要因としてあげられる。派遣から自社社員への切り替え、景気の悪化により労働力確保が不要となったこと等により、企業の派遣離れが進んでいる。
		職業安定所（職員）	周辺企業の様子	・景気の影響を受けた企業の人員見直しの件数、解雇者数が、前年比で増加している。また、急激な受注の減少から、休業を行う場合の、雇用調整助成金の申請や相談も出始めた。
		職業安定所（職員）	求人数の動き	・新規求人数が徐々に減少しており、ここ数か月、建設業・運輸業・情報通信業の大幅な減少が目立つ。
		民間職業紹介機関（職員）	採用者数の動き	・地場の大手企業に新規求人開拓のために訪問したが、逆に自社でのリストラ候補社員の再就職を依頼された。
	悪く なっている	人材派遣会社（支社長）	求人数の動き	・かつてないほど契約終了、契約解除が増加している。
		人材派遣会社（営業担当）	周辺企業の様子	・主に自動車関連業界や弱電業界の取引先において、生産調整による派遣契約終了の話が相次いでいる。
		求人情報誌製作会社（支社長）	採用者数の動き	・自社の中途採用枠が減少した。
		求人情報誌製作会社（支店長）	周辺企業の様子	・派遣社員の大量解約が周辺で数多く聞かれる。好調であった業界にも、キャンセルなどの話が聞かれるようになった。
		新聞社〔求人広告〕（担当者）	雇用形態の様子	・求人状況をみると、とにかく非常に悪い。
		職業安定所（雇用開発担当）	周辺企業の様子	・半導体製造業・自動車部品製造業の事業所から、休業や派遣社員の整理等、雇用調整に関する相談を受けるようになった。
		民間職業紹介機関（職員）	求職者数の動き	・新規登録者数が、引き続き増加傾向にあり、例年以上の伸びを示している一方で、新規求人件数が伸び悩んでいる。また、しばらく採用難の時代が続いたが、現在では公募でも十分採用できる状況に変化している。従来であれば間違いなく内定を得られるスキルを保有する人材に対しても、「時期が悪い」ということで書類選考さえパスできない状態である。

9. 四国（地域別調査機関：四国経済連合会）

（ - : 回答が存在しない、 : 主だった回答等が存在しない）

分野	景気の現状判断	業種・職種	判断の理由	追加説明及び具体的状況の説明
家計 動向 関連	良く なっている	-	-	-
	やや良く なっている	観光名所（経営者）	来客数の動き	・今年は台風の上陸がなかったため、紅葉が近年になく美しい。観光客数は増えている。
	変わらない	一般小売店〔書籍〕（営業担当）	販売量の動き	・今月の売上は前年並みを維持したが、単価が5千円を越す本は、全くといっていいくらい売れなくなっている。
		百貨店（販売促進担当）	来客数の動き	・郊外に新店舗オープンがあり、来客数が減った。
		コンビニ（総務）	来客数の動き	・10月同様、客数及び客単価の前年比に変化はない。依然として一般品の買い控え傾向が続いている。
		衣料品専門店（経営者）	来客数の動き	・11月も20日頃までは、先月同様、単価上昇の商品に支えられて良かったが、後半にあった3連休が給料日前で、その3日間の落ち込みが大きく影響している。
		乗用車販売店（従業員）	お客様の様子	・ガソリン価格が安くなってきても厳しい状況は変わらない。
		一般レストラン（経営者）	来客数の動き	・客数の減少も下げ止まりで、もう少し踏ん張ればなんとかなると思っていたら、ますます底なし状態となった。
		観光型旅館（経営者）	お客様の様子	・大変な不況であるが、今のところ、11月は前年と比べてそれほど悪くはない。マスコミが騒ぐほど客は慌てておらず、今の客の動きはそう変わっていない。
		旅行代理店（従業員）	販売量の動き	・行楽シーズンであったが、解散総選挙との予測もあり団体旅行の動きが悪かった。不景気感も強く旅行は抑制気味である。しかし、年末年始の家族旅行やウオン安のため韓国への旅行の引き合いは多かった。
		タクシー運転手	単価の動き	・大きなイベントがあり、今月は売上も前年を維持した。
		通信会社（社員）	販売量の動き	・前月と比べて、販売量にあまり差がない。

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
		通信会社（支店長）	お客様の様子	・個人では、株価の大幅な下落により家計の購買意欲が冷えており、動きが停滞してきている。また、企業では、円高に伴う業績悪化を懸念する模様が目立ち始めている。
		設計事務所（職員）	販売量の動き	・期待していた経済対策も先延ばしとなっており、販売量は回復の兆しがなく、業界全体にとっても、前年比で5割程度の販売量の確保が精一杯の状況が続いている。
	やや悪くなっている	商店街（代表者）	単価の動き	・客の買上単価が大きく下落している。特に日用品・消耗品等においては、雑貨等を含めて、100円ショップでの買上が増えている。普段、店で買っている分を100円ショップで購入しているという傾向が強くなっている。
		一般小売店〔酒類〕（経営者）	販売量の動き	・ボジョレーヌーヴォーの販売本数が前年までの半分以下であった。
		百貨店（営業担当）	お客様の様子	・相変わらず高額品はかなり苦戦している。景気が冷え込んだなかで、例えば布団を買わないでカバーリングや毛布で寒さをしのぐというような傾向がある。
		スーパー（店長）	販売量の動き	・特売商品の販売量も、以前に比べて下落してきている。客は必要な物以外は安いからといって買わない。
		スーパー（店長）	来客数の動き	・惣菜や調味料等の内食材料の売上は堅調であるが、低価格・節約志向である。日用雑貨は競合店の影響を受けている。
		スーパー（財務担当）	競争相手の様子	・売上は、既存店で前月比100%を若干下回っているが、競合店舗の出店が多く、消費の悪化が競合によるものか計りかねている。
		衣料品専門店（経営者）	販売量の動き	・11月に入り、気温の低下とともにアウター等に動きがあり前年を上回る週末もあったが、最終的には、前月までの傾向と大きく変わらず、5%程度のマイナスであった。
		乗用車販売店（従業員）	販売量の動き	・夏場からのガソリン高騰に続き、極端な不景気が自動車の販売量を直撃している。現在、自動車販売会社の合併や統合が激しく行われており、経営に先行き不安を抱える販売会社が出てきた。
		乗用車販売店（営業担当）	販売量の動き	・自動車業界の動向が急変し、軽自動車販売を主力にしている当社においても大変厳しい状況になってきた。土・日曜日のフェアでの商談件数が非常に少ない。その反面、整備在庫台数は増大傾向にある。
		一般レストラン（経営者）	単価の動き	・毎月のように販売価格の上昇はあるが、客単価は上昇していない。価格の上昇した商品と少しでも安い商品を組み合わせる買上金額の上昇を抑える客が多い。
		都市型ホテル（経営者）	来客数の動き	・来客数は、宿泊はあまり動きがないが、レストランの来客数は減っている。宿泊では、更にまだ単価が落ちてきて、下げ止まりがない。
		タクシー運転手	お客様の様子	・医療保険制度の改正があり、病院への送り迎えの老人客がずいぶん減った。また、忘年会等の広告チラシも、予約が入っていないため通常より1週間早く広告を打ち出した。
		通信会社（管理担当）	販売量の動き	・先月に引き続き、来客数が伸び悩む傾向が続いている。
		通信会社（総務担当）	お客様の様子	・契約件数の減少及び廉価なサービス志向が強くなっている。
		ゴルフ場（従業員）	来客数の動き	・予約が若干減っており、客単価も低くなっている。シーズンであるが、景気悪化の影響を受け、売上は前年を割っている。
		美容室（経営者）	単価の動き	・高額メニューの注文が少なかった。
		設計事務所（所長）	それ以外	・建設関係に対する金融機関の融資が非常に厳しくなっている。
		住宅販売会社（従業員）	販売量の動き	・8月、9月は住物件の販売量が伸びたが、10月、11月はだんだん落ち込んでいる。
	悪くなっている	商店街（代表者）	来客数の動き	・地方経済は好況感を実感として味わってなかったことに加え、世界同時不況という不安感もあり、ますます外出が減り、必需品にしか財布のひもは開かない。
		商店街（代表者）	来客数の動き	・生活防衛に走り、週末や夜の遊び目的の来客数が減っている。
		一般小売店〔乾物〕（店員）	単価の動き	・お歳暮の時期に入ったが、注文が少なく、売上が悪い。

分野	景気の現状判断	業種・職種	判断の理由	追加説明及び具体的状況の説明
		一般小売店 〔酒〕（販売担当）	お客様の様子	・大学周辺にある単価の低い居酒屋の売上ダウンが大きい。店長に聞くと、親からの仕送り金額が減っているということであった。また、ポジョレーヌーヴォーの発注量は、前年より大幅に絞り込んだが、売上に予想以上の時間が掛かった。
		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。催事の関係で紳士用品は前年を確保したが、総じて前年を下回り低調に推移した。
		百貨店（売場担当）	お客様の様子	・高額商品の購入歴のある客が、主に株価の低迷や経済情勢の低下予想等の理由で購買を控える傾向が強くなっている。
		スーパー（店長）	販売量の動き	・株が下落した10月の第2週から特に良くない。食料品はともかく、雑貨が売れない。肉の販売量では牛肉が落ち、豚肉と鶏肉が増えている。
		スーパー（企画担当）	販売量の動き	・消費意欲が減退するニュースが重なっており、現実に必要な商品以外購入しない傾向が強まっている。
		コンビニ（エリア担当）	単価の動き	・タスポの影響で、若干追い風が吹いているが、身の回りの景気はものすごく悪い。主力商品である米飯、パン、ファーストフード、その他身の回り品は、前年と比べて既存店ベースでかなり下回っている。そのため、たばこの購入場所が移動しただけで、景気が悪いという感じは否めない。
		家電量販店（店長）	来客数の動き	・10月度から今に至るまで、来客数、買上客数共、前年を割っている。
		乗用車販売店（管理担当）	販売量の動き	・ショールームへの来店も少なく、受注も少ない。
		その他飲食〔ファーストフード〕（経営者）	来客数の動き	・原材料原価が上がったため、価格に転嫁したが、逆に来客数が減少し、売上が思うように伸びない。
		タクシー運転手	来客数の動き	・前年値上げして、もうすぐ1年になるが、この何ヶ月間か、ずっと売上が落ち込んできている。客数も減り、単価も上昇しない。特に夜、飲みに出る客が少なく、帰りにタクシーに乗らないため、売上を伸ばせない。
		観光名所（職員）	来客数の動き	・入場者数が1割以上減っている。
美容室（経営者）	お客様の様子	・来客数、客単価共に低下し、売上の減少が続いている。		
企業動向関連	良く なっている	-	-	-
	やや良く なっている	食料品製造業（従業員）	受注量や販売量の動き	・冬場に入り、麺類等が動いてきている。
	変わらない	建設業（経営者）	受注量や販売量の動き	・とにかく受注が伸びない。
		広告代理店（経営者）	受注量や販売量の動き	・販売価格の低下及び資材価格の上昇により利益率は低くなっている。しかし、特需的な受注もあり、短期的には持ちこたえられそうである。09年の第1四半期を乗り越えられるかどうかのポイントとなる。
	やや悪く なっている	繊維工業（経営者）	受注量や販売量の動き	・金融危機による消費の低迷で百貨店、小売店共に売上は厳しい状況である。当面はこの状況が続くものと思われ、零細小売店は廃業に追い込まれるところもある。
		電気機械器具製造業（経営者）	受注量や販売量の動き	・特に大企業等からの受注が完全に止まった。電子、化学、医療関係であるが、延期とは言わず、「1か月待ってくれ」と言われるようになった。
		通信業（部長）	受注量や販売量の動き	・新商品の販売開始月でもあり販売数量の伸びは前月に比して増加しているものの、現行商品の販売開始時ほどの勢いは見られない。購買に慎重な姿勢が見取れるとともに、全体としての景況感に左右されている。
通信業（営業担当）		それ以外	・法人客、特に大型量販店、多店舗展開しているスーパーのマネージャーとの会話の中で、「消費マインドの冷え込みが厳しく、個人消費が伸びない。例年に比べ、特にここ数カ月は他店価格を調べたり、購入決断まで時間を掛けているなど、客が購入に慎重になっている様子が顕著に見られる」との声を聞く。	
金融業（融資担当）		取引先の様子	・今まで比較的好調であったが、小型の船舶を中心に、発注キャンセルの動きが出てきている。	

分野	景気の現状判断	業種・職種	判断の理由	追加説明及び具体的状況の説明
		広告代理店（経営者）	取引先の様子	・景況が厳しく消費低迷のため、本来販売促進予算が多い自動車のディーラー・不動産販売会社等の得意先から広告費削減の話が多い。
	悪くなっている	木材木製品製造業（経営者）	競争相手の様子	・サブプライムローン問題から端を発して、世界的な不況が続いている。景気もどんどん悪くなっており、住宅事情も相当悪化している。
		一般機械器具製造業（経理担当）	受注量や販売量の動き	・金融危機の影響による先行き不安により、ユーザーからの引き合い件数が急激に減少した。商談の中止・延期も出てきており、ここ1ヶ月で受注環境が一変した。
		建設業（総務担当）	それ以外	・一時、回復基調にあった地価が再び下落に転じ、土地の動きが止まった。近隣でも、1年前に造成した数十画の宅地が、いまだに売れ残っており、当分売却できる目処が立っていない。
		輸送業（社員）	受注量や販売量の動き	・地元の製紙業界の販売不振による工場撤退や、減産に伴う稼働停止及び原材料の仕入れ数量の減少などにより悪くなっている。
		公認会計士	取引先の様子	・今月の各クライアントの前年比の決算書や試算表をみると、ほとんどの業種において、売上も利益も下落している。特に、売上に関しては、10%以上下落しているところがほとんどで、それが直接、利益にも影響している。
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	職業安定所（職員）	求人数の動き	・景気の先行き不透明感により、更新求人が減少してきている。確実に雇い控えが広がってきている。
	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	・急激な景気低迷で新規学卒採用市場は急展開している。慎重な採用計画や採用自体の凍結などが数社あり、コストの安い同業サイトへの移行など、状況は厳しくなっている。
		職業安定所（職員）	求職者数の動き	・事業主都合離職者は、主にサービス業や卸・小売業において、複数の小規模事業者で人員整理や事業所の閉鎖があったことに伴い、増加の傾向がみられる。新規求職者は、3か月前と比べて、9.9%、290人増加している。
		学校〔大学〕（就職担当）	求人数の動き	・企業から送られてくる求人数や求人件数が減少している。
	悪くなっている	新聞社〔求人広告〕（担当者）	周辺企業の様子	・米大手証券会社の問題以来、募集広告は壊滅的であり、車・住宅関連の出稿も激減しており、製造業ではパートのリストラも始まっている。
		職業安定所（職員）	周辺企業の様子	・全国的な自動車不振を受け、県下でも生産調整が始まった。
		民間職業紹介機関（所長）	採用者数の動き	・国際市場に影響される企業が増えており、採用を予定していた企業が、原材料の高騰で経営が圧迫され、採用をしばらく見合わせるというような事態になってきている。また、採用自体に非常に慎重になってきており、採用の可否が出るまでの期間が長くなってきている。

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	百貨店（営業担当）	来客数の動き	・物産展やセール等のイベントを開催した結果、売上の確保ができた。
		スーパー（店長）	競争相手の様子	・平日の販売促進を強化したところ、前年比102%で推移している。先月と比較すると4%ほど売上が上がっている。
		コンビニ（販売促進担当）	販売量の動き	・量販店の売上が前年比103.0%、コンビニが同95.5%、ローカルスーパーが同114.1%となった。今月数字が良かったのは、130円の価格帯の菓子パンを120円に規格変更し、100円、120円の商品を中心に販売した結果である。
		その他専門店〔コーヒー豆〕（経営者）	来客数の動き	・だんだんと年末の動きになっており、来客数は増加している。売上は前年比110%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
	変わらない	商店街（代表者）	来客数の動き	・来客数が減少している。商店街の地域内は住宅が少なく、高齢者が多いため、年金問題、保険問題等で購買力がかなり低下している。
		一般小売店〔生花〕（経営者）	単価の動き	・葬儀、開店祝い等の需要があるので、そこまで悪くはない。
		百貨店（営業担当）	お客様の様子	・全館割引セールや恒例の物産催事は好調に推移し、来客数、売上は好調に推移しているが、シャワー効果はなかった。また10回無金利のクレジット催事でも、短期の分割が多く、長期分割は少ない。興味のある商品、必要な商品を必要な数だけ購入する傾向が強まっている。
		百貨店（企画）	単価の動き	・商品単価、客単価共に下降傾向が続いており、消費者の生活防衛意識は強まっている。しかし物産展において、目当ての商品に長蛇の列が出来る状況もみられ、決して消費能力が落ちているわけではない。
		スーパー（店長）	単価の動き	・客単価は前年比98%、買上点数も1点少なくなっており、客は買い控え傾向にある。
		スーパー（店長）	来客数の動き	・食品や軽衣料など必需品の動きは変わらない。客単価は少し落ちてきたが、来客数が増えている。
		スーパー（総務担当）	お客様の様子	・食料品は同じ店で買うのではなく、安い店で買い回りをし、出来るだけ安い商品を購入しようという傾向がみられる。
		スーパー（企画担当）	それ以外	・11月上旬の温暖な天候の影響により、季節商材の動きが鈍い。また競合店出店の影響等もあり、既存店のみならず、新店・改装店舗の勢いも鈍化している。
		スーパー（経理担当）	販売量の動き	・原料価格高騰は落ち着いているが、食の安全に対する不安感や生活防衛意識により、買い控えが起きている。1品単価がわずかに上昇したが、買上点数は減少しており、客単価が落ちている。
		コンビニ（エリア担当・店長）	来客数の動き	・来客数が伸びており、前年並みの売上を確保しているが、客単価が減っているため、売上は伸び悩んでいる。
		衣料品専門店（店員）	来客数の動き	・来客数が激減している。客との会話でも、株や投資信託で損したとか、将来が不安なのどうかつにお金を使えない、という声を聞くことが多い。客単価も落ちてきている。
		衣料品専門店（店員）	お客様の様子	・前年よりも来客数が少なく、非常に厳しい状況である。ただし特別な催事を行ったため、前年よりは上向きの数字である。通常の販売状態では、客足が少なく先行きが全く見えない。
		高級レストラン（経営者）	来客数の動き	・例年よりも来客数、客単価共にやや悪い。
		高級レストラン（スタッフ）	お客様の様子	・例年、大相撲の九州場所でにぎわうが、今年は景気の冷え込みもあってあまり良くない。
		観光型ホテル（スタッフ）	販売量の動き	・全国大会等の大型予約が前年の時点で決定していた。また婚礼に関しても、前年より件数、売上共に伸びている。
		観光型ホテル（営業担当）	来客数の動き	・ガソリンの値下げはあるものの、仕入原価の値下げに反映されず、厳しい状況は続いている。また売上は減少傾向にある。
		旅行代理店（業務担当）	販売量の動き	・原油高が落ち着いたことや円高等により、若干ながら良い影響が出ている。
		タクシー運転手	お客様の様子	・夜の人出が悪く、客は例年に比べると半分くらいである。
		美容室（店長）	お客様の様子	・そろそろ忙しくなる時期であるが、依然動きがない。客から、雇用調整で仕事がなくなり、生活に余裕がないという話を聞く。
		設計事務所（所長）	販売量の動き	・公共工事の受注した分を消化している。
やや悪くなっている		商店街（代表者）	販売量の動き	・季節的に物が動いていなければならない時期であるが、例年に比べると動きが鈍い。客は我慢している様子で、試着しても購入につながらない。
		一般小売店〔茶〕（販売・事務）	単価の動き	・ガソリンは徐々に値下がりしているが、景気は先行き不透明で、相変わらず消費者の買い控えは続いている。売上は前年に対し大幅な減少である。高額な商品が売れず、安価な商品の売上は伸びている。
		百貨店（営業担当）	販売量の動き	・高額品を中心に売上不振である。特に特選ブランド、美術品、宝飾品の売上が低迷している。また衣料品も、紳士、婦人共に不振であり、唯一食品部門だけが前年の売上をクリアしている状態である。

分野	景気の現状判断	業種・職種	判断の理由	追加説明及び具体的状況の説明	
		百貨店（業務担当）	お客様の様子	・客は価格訴求をかけた商品に集中し、購入の際も悩んだ末に購入することが多い。自分に必要のない物は、价格的に納得しても購入しない傾向にある。	
		スーパー（店長）	お客様の様子	・景気の先行き不安で消費者の節約志向が更に強まっている。特に、衣料品は前年比1割程度減少しており、非常に苦戦している。	
		コンビニ（エリア担当）	単価の動き	・客の動向は先月と変わらず、必要な物以外は購入しない。客単価は下がる一方で、店全体の売上は厳しい状況である。	
		コンビニ（エリア担当・店長）	販売量の動き	・客の様子をみると、1点1点の単価を確認し、買上金額を計算した上で、必要最小限の購入しかしない。衝動買いの誘導を図る売場の動きも悪い。	
		家電量販店（総務担当）	販売量の動き	・客の財布のひもが非常に固くなっている。また、動きの良い薄型テレビの単価が大幅に下がっている。	
		乗用車販売店（販売担当）	販売量の動き	・販売量が前年より減少傾向にある。	
		住関連専門店（経営者）	来客数の動き	・毎月行っているキャンペーンの売上が、最近落ち込んできている。年に1回参加している合同展示会も前年より悪かった。ただし店頭販売については大口の買上があり、少しは良かった。	
		住関連専門店（店長）	お客様の様子	・高額商品より、普段使う低単価な商品しか購入しない傾向にある。	
		その他専門店【ガソリンスタンド】（統括）	販売量の動き	・燃料油の小売価格は下がったが、燃料油の購入は控えめである。暖房用の灯油の販売もスタートしたが、反応は今一つである。	
		スナック（経営者）	来客数の動き	・常連客の来店頻度が落ちており、団体客も減っている。	
		その他飲食【居酒屋】（店長）	来客数の動き	・とにかく来客数が減っている。大河ドラマの影響から鹿児島県の観光客は増えたが、中心商店街に人通りは少なく、空洞化している。	
		都市型ホテル（スタッフ）	来客数の動き	・消費者の外出控えにより、レストランへの集客が悪く、一般宴会への出席者も減少している。また、宿泊施設の競争激化により、宿泊者数が減少している。	
		都市型ホテル（副支配人）	単価の動き	・多少の団体客の利用はあったが、全体的には良くない。	
		旅行代理店（従業員）	来客数の動き	・11月中頃から急激に来客数が減少した。一方、為替の影響により、高速船を利用した韓国ツアーは好調である。	
		タクシー運転手	来客数の動き	・わが社も売上が大変悪く、ボーナスが出ない。忘年会シーズンで動く時期であるが、今年はその兆しがなく、夜の繁華街も大変客が少ない。	
		テーマパーク（職員）	来客数の動き	・プロ野球のキャンプ、ゴルフトーナメントが予定通り実施され、盛り上がりを見せた。ただ、個人旅行や宴会部門等の伸びがなく、予約全体としては減少傾向にある。	
		観光名所（職員）	来客数の動き	・11月に毎年恒例の催し物を行ったが、大河ドラマの効果もあり、県外客を中心に来客数は多かった。ゴルフ場ではシーズンにもかかわらず、来客数が減っている。また、キャディをつけないセルフ利用が多くなっている。	
		ゴルフ場（支配人）	お客様の様子	・来場者数が減ってきている。	
		ゴルフ場（従業員）	来客数の動き	・入場者数の1割を占めていた韓国人観光客がほとんどいない。地元客もキャンセル等が出ている。	
		競輪場（職員）	単価の動き	・先月と比較すると、入場者数は増加傾向にあるが、発売額は減少している。1人当たりの単価が大きく落ち込んでいる。	
		住宅販売会社（従業員）	来客数の動き	・住宅展示場の来客数が低迷している。	
		住宅販売会社（従業員）	お客様の様子	・土地売買仲介の問い合わせがだんだん減ってきている。銀行関係の融資条件が厳しくなり、購買意欲がなくなっている。	
		悪くなっている	商店街（代表者）	来客数の動き	・歳末商戦期間中であるが、来街者数が減っている。販売量、客単価共に下がり、最悪の状況である。
			商店街（代表者）	それ以外	・例年より早く寒波が来たため、衣料品が好調な滑り出しであった。しかし長続きせず、今月の売上も前年を下回った。
			一般小売店【青果】（店長）	お客様の様子	・客がし好品の買い控え傾向にあるなか、品数が少なく、商品単価も上がっており、厳しい状況である。

分野	景気の現状判断	業種・職種	判断の理由	追加説明及び具体的状況の説明
		百貨店（売場主任）	お客様の様子	・客は本当に必要な物しか購入しない。
		百貨店（営業担当）	それ以外	・50代以上の客は、将来に不安を抱えている人が多く、ミセス層の購買が極端に落ちている。不要不急の物や高額品、嗜好品の動きが極端に落ち込んでおり、今まで経験したことのない悪さである。
		百貨店（営業担当）	それ以外	・商店街の空き店舗が更に増えている。百貨店の来客数はやや増えているが、買上単価、買上率共に前年からかなり低下している。
		百貨店（販売促進担当）	販売量の動き	・例年、この時期はクリスマス需要が高まるが、クリスマスケーキの予約、ジュエリーの販売量、そしておせちの予約、すべて前年比80～90%である。唯一、紳士服のバーゲンのみ動きは良かったが、通常商品は全く売れない状態である。
		百貨店（売場担当）	販売量の動き	・1品単価と客単価の低下幅がかなり大きくなった。衣料品関連は寒くなれば、売れるという状況ではなくなっている。食品関係の物産催事は好調であるが、全体としてはそれほど良くない。他店の状況も前年比90%前半であり、市況全体が冷え込んでいる。消費者の購買率が下がっていないことが、唯一プラス要素である。
		百貨店（営業推進担当）	販売量の動き	・富裕層の買上額が落ちており、高額品の売上に影響している。
		百貨店（営業企画担当）	来客数の動き	・来客数は前年比8～10%の減少が続いている。毎年話題となる北海道物産展では集客できたが、衣料品を中心に苦戦が続いている。買上単価、客単価も低下傾向にある。
		スーパー（店長）	販売量の動き	・嗜好品の売上が大幅に伸びている。食品の中では、カップ麺、袋入り麺、味噌、クッキー等の菓子、コーヒー、ホットケーキミックス、サラダ油、とんかつソース、カレー等が前年比120%と伸びている。しかし、利益の確保は難しくなっている。
		スーパー（総務担当）	来客数の動き	・来客数、買上客数いずれも減少傾向にある。
		衣料品専門店	お客様の様子	・衣料品がよく動く月であるが、これまでにない最悪な状態である。客の購買意欲が全くない。
		衣料品専門店（経営者）	販売量の動き	・来客数は多いが、客単価や販売量はかなり減っている。
		衣料品専門店（店長）	販売量の動き	・客の購買意欲がなく、全く売上が上がらなかった。
		乗用車販売店（従業員）	販売量の動き	・富裕層の客も買い控え傾向にある。
		乗用車販売店（管理担当）	販売量の動き	・年内最後の需要期となり例年良い月であるが、今年は販売台数が非常に少なく、厳しい。
		自動車備品販売店（従業員）	それ以外	・自動車産業のみならず、コンピュータソフト関連会社等においても減産、人員削減等が行われており、消費者の購買意欲は依然低下傾向にある。
		その他専門店〔書籍〕（店長）	来客数の動き	・消費者の財布のひもは固くなっている。来客数が目に見えて減少している。
		高級レストラン（専務）	来客数の動き	・街を訪れる人が少なくなり、商店街の空き店舗も多くなっている。食事の利用金額も下がり、材料の値上がり等もあるため悪い。
		タクシー運転手	お客様の様子	・平日の歓楽街は、ほとんどにぎわいが無い。客がほとんどいない。
		通信会社（管理担当）	それ以外	・資金調達が難しくなっている。
		通信会社（企画担当）	販売量の動き	・自社による光回線販売数も大きく落ち込んでいるが、競合他社も落ちている。
		通信会社（総務担当）	お客様の様子	・円高、株価急落による消費の落ち込みで、視聴者の新規加入件数が減少している。
		通信会社（営業担当）	お客様の様子	・客を訪問すると、会社の業績が悪いという話を耳にする。それぞれの企業が苦しんでおり、受注も厳しい状況である。
		通信会社（業務担当）	販売量の動き	・法人販売の動きは良かったが、個人の動きは悪い。新商品の発売と旧商品の値下げを行ったにもかかわらず、新規契約、買換え共に販売台数は減少している。
		美容室（経営者）	販売量の動き	・もともと売上は悪くなっていたが、得意先の客の動きも悪くなっている。

分野	景気の現状判断	業種・職種	判断の理由	追加説明及び具体的状況の説明
企業 動向 関連	良く なっている	-	-	-
	やや良く なっている	輸送業（従業員）	受注量や販売量の動き	・原油価格が下がったことにより、原油を使用している業種の動きが良くなっている。
	変わらない	農林水産業（経営者）	受注量や販売量の動き	・中国の影響や年末需要もあり、引き合いが多く、注文に応じられない状況にある。特に加工メーカーの国産志向は、我々原料メーカーにとって追い風となっている。ただ飼料高騰等による原料不足が大きな負担となっている。
	やや悪く なっている	農林水産業（従業員）	受注価格や販売価格の動き	・やはり景気低迷が加速しており、販売価格等が下がってきている。
			窯業・土石製品製造業（取締役）	取引先の様子
		建設業（総務担当）	受注量や販売量の動き	・銀行の融資の審査が厳しくなり、住宅ローンが組めない人が増えている。個人住宅の着工が進まず、契約に至らない。
		通信業	競争相手の様子	・手持ちの受注工事も底を突いてきた。また小規模工事が減少しており、客が減っている。
		通信業（経理担当）	取引先の様子	・2か月後支払いの約定となっているにもかかわらず、仕入先は納品当月払いで要求してきた。資金繰りが困難になっている様子である。
		金融業	取引先の様子	・建設業、小売業など以前から不振の業種に加え、自動車メーカーの減産の影響により、関連製造業が急速に悪化している。受注の減少だけでなく、従業員削減により、賃貸物件の空き部屋の増加など生活関連の産業にも影響がある。
		金融業（営業担当）	取引先の様子	・景気の先行き不安から緊急対策融資の申込をする中小企業が増えている。
		金融業（調査担当）	取引先の様子	・取引先への経営課題に関するアンケートによると、生産売上不振をあげる企業が増えている。
		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	・契約高が月を追うごとに落ち込んでおり、引き合い案件もかなり減少している。
		悪く なっている	繊維工業（営業担当）	競争相手の様子
	家具製造業（従業員）		受注量や販売量の動き	・やや過剰な不況報道により、消費者の購買意欲はもろろん、企業の投資も抑制されている。建築申請も前年比3割程度減少し、建築業界全体の市場規模は急激に縮小している。
	窯業・土石製品製造業（経営者）		受注量や販売量の動き	・今は最盛期であるが、受注は夏場よりも思わしくない。商社は在庫を売るような状態であり、仕入れをする状況にはならない。今後倒産する企業も出てくる。
	一般機械器具製造業（経営者）		受注量や販売量の動き	・機械装置部品加工の受注が激減している。社内設計装置用の部品加工で何とか現状を維持している。
	一般機械器具製造業（経営者）		取引先の様子	・自動車の販売台数の減少により、取引先の1次メーカーすら受注減で苦悩している。金型は新規引き合いどころか更新すら無いような状況である。
	電気機械器具製造業（経営者）		取引先の様子	・半導体関連は非常に厳しい状況が続いている。特に九州地区の半導体の落ち込みは大きく、それにどう対応するか全く先行きの見通しはない。
	電気機械器具製造業（経営者）		受注量や販売量の動き	・受注量が極端に減っている。このままいけば仕事がなくなる。
輸送用機械器具製造業（経営者）	受注量や販売量の動き		・取引先の生産が前年比40%減となっており、厳しい。	
輸送用機械器具製造業（営業担当）	受注量や販売量の動き		・メーカー自体が工場を休業したり縮小したりしており、受注が激減している。また、取引先の人員削減が始まっている。	
輸送業（総務担当）	受注量や販売量の動き		・輸出関連商品の荷動きがかなり悪くなっている。	
金融業（従業員）	それ以外		・商店街の店舗が郊外に移転している。商店街の空き店舗が更に増加している。平日の通行量が少なく閑散としている。	
金融業（営業職 渉外係）	取引先の様子		・業績修正を行ったり倒産したりする企業が急増している。特に金融機関の融資がストップし、資金繰りが困難になっている企業が目立っている。	

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
		金融業（得意先担当）	取引先の様子	・取引先が倒産するなど、業況はかなり厳しい。来月以降の資金繰りを危惧している企業も多く、緊急対策融資、緊急対策保証制度の利用に関する借入れの申込件数が増えている。
		不動産業	それ以外	・デベロッパーやマンション販売業者の倒産が多い。また、下請業者も仕事を辞めた等の話を耳にする。
		経営コンサルタント	取引先の様子	・酒造メーカーの焼酎の販売状況が悪い。蔵を手放すメーカーも出る。
		その他サービス業	取引先の様子	・市町村は税収の伸び悩みや国の補助金の削減により、予算が限られていることから、建設関係や調査関係の民間業者への委託について、契約以外のことを要求するようになってきている。契約以外のサービス業務、消耗品の提供などが求められるため、業務が赤字になるおそれも出てきている。
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	新聞社〔求人広告〕（担当者）	求人数の動き	・求人募集が低水準のまま推移している。
	やや悪くなっている	職業安定所（職員）	求人数の動き	・新規求人数は3か月前に比べて9.9%減少し、前年比23.6%の減少となっている。
		職業安定所（職員）	周辺企業の様子	・事業主都合による離職者が前年比70%の大幅増となり、前月に引き続き増加した。建設業は相変わらず経営困難な状態が続いており、関連する運輸業や製造業についても厳しい。また、銀行の貸し剥がし等により経営が困難になったという事業所も出てきている。
		民間職業紹介機関（社員）	求人数の動き	・事務所の閉鎖や支店の一本化などが急速に進んでいる。そのため、事務派遣社員の後任不要、新規採用予定の凍結など事務業務の合理化がかなり進んでいる。
		学校〔大学〕（就職担当者）	求人数の動き	・4年生対象の求人票受理件数が落ち込んでいる。前年比で3割減となっている。
	悪くなっている	学校〔専門学校〕（就職担当）	求人数の動き	・例年通りの求人がない。特に、一般事務関係の求人が少なくなっている。
		人材派遣会社（社員）	求人数の動き	・派遣削減をする企業が増えている。特に製造業では、時間を短くしたり、休日を多くする等、経費削減を考えているところが多い。
		人材派遣会社（社員）	雇用形態の様子	・各企業自体の受注が激減しており、スタッフに対し有給取得を促す企業が出ている。また、年末に向け契約終了の相談企業が相次いでいる。すべての業界で人員削減を行っている。
		人材派遣会社（社員）	周辺企業の様子	・地元大手企業の倒産や派遣社員の解雇など、身近に影響を受けている企業が増えている。
		人材派遣会社（社員）	求人数の動き	・半導体関連等の派遣先において事業主都合での契約終了が多い。終了までいかずとも、数日製造ラインを止めたりと影響が出ている。
		求人情報誌制作会社（編集者）	求人数の動き	・求人取扱件数が前年を大きく下回っている。
		新聞社〔求人広告〕（担当者）	周辺企業の様子	・企業の倒産、経営不振による事業所縮小が相次ぎ、市場全体が冷え込んでいる。
新聞社〔求人広告〕（担当者）		周辺企業の様子	・老舗の広告会社が経営難となっている。	
職業安定所（職員）	周辺企業の様子	・派遣社員を中心に雇用調整が行われている。		
民間職業紹介機関（支店長）	求人数の動き	・新規オーダーがほとんどない。客の姿勢は抑制から凍結へと完全に変わった。		

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	その他のサービス〔レンタカー〕（営業担当）	来客数の動き	・前月に引き続き、燃油サーチャージの影響で海外旅行から沖縄旅行に振り替えられている様子で、観光客の利用が好調に推移している。

分野	景気の現状判断	業種・職種	判断の理由	追加説明及び具体的状況の説明
	変わらない	コンビニ（エリア担当）	お客様の様子	・商品の価値・質にはこだわらず、弁当と飲料といった必要な物は買い、デザート等のプラス1品は控えるといった傾向は完全に固定化されている。
		通信会社（店長）	販売量の動き	・新機種発売により、販売量はやや増えているが、通常の新機種発売時に比べると少ない。
		観光名所（職員）	来客数の動き	・11月の当施設の利用者数は、24日現在で前年同月比で105.7%となっており、来園者は修学旅行、一般団体等が中心である。この施設利用状況から、11月の沖縄県への入域観光客数も順調に推移している。
	やや悪くなっている	百貨店（営業担当）	販売量の動き	・食品が堅調なことで、全店合計の来客数は前年実績に近い推移となっているが、衣料品、家庭用品では客数・客単価共に、前年と比べ減少しており、消費の減退が進行している。
		スーパー（販売企画担当）	お客様の様子	・特売のチラシ投入日には客数が増えて売上もアップしているが、その日以外は来客数と売上の減少が3か月前より顕著になっている。全体的には売上は前年比でマイナスである。特売日に安い商品を買いだめする傾向も感じられる。消費者の生活防衛意識が強くなっている。
		衣料専門店（経営者）	来客数の動き	・シーズンに関係無く、来客数が明らかに減っている。商店街も人通りが少なくなっていて、飛び込みの客や、雰囲気やその場の衝動買いをする客が少なくなっている。常連がいるので営業できている状況である。
		衣料品専門店（経営者）	お客様の様子	・暖冬のせい、世の中の流れのせい、客の購買力が落ちている。
		通信会社（店長）	来客数の動き	・冬の新商品が発売されたが例年ほど客数が増えず、新規の客も少ない。
		通信会社（サービス担当）	お客様の様子	・販売方法の変化、ニュース、新聞等の景気悪化の報道などが要因と考えられるが、販売が思わしくない。
		ゴルフ場（経営者）	来客数の動き	・需要が減少しているというのが現状であり、間違い無く景気は悪くなっている。
悪くなっている	その他専門店〔楽器〕（経営者）	販売量の動き	・売上は、部門や店舗によっては異なるが10～40%減少している。年末年始のイベントも予算が無く、商店街も自粛気味である。周辺の店も前年並みとはいかない様子である。ひたすら経費を削減しており、当面不採算部門は縮小か撤退かを検討中である。	
	その他飲食〔居酒屋〕（経営者）	来客数の動き	・例年より来客数が30%減少している。観光客の来店が一段落しており、なおかつ地元客が平日ほとんど外食に出てこない。前月まで水曜日のノー残業デーは地元客も入っていたが、今月は全く駄目である。	
	観光型ホテル（商品企画担当）	来客数の動き	・11月の稼働率は前年より約6%減の66.4%となる見込みである。夏以降、受注が伸びない状況である。	
企業動向関連	良くなっている	-	-	-
	やや良くなっている	窯業土石業（経営者）	受注量や販売量の動き	・前月に引き続き引き合い物件が販売実績につながり、やや増加している。
	変わらない	輸送業（営業担当）	取引先の様子	・建設業関係は徐々に物量が回復している兆しもあるが、倒産する業者も目に付く。スーパー・コンビニ関係は出店なども重なり物量が増加、家電関係は横ばい、外食関係は減少気味となっている。
		輸送業（代表者）	受注量や販売量の動き	・新建築基準法移行問題や不動産業者の倒産、建設資材の高騰に影響され民間工事は大変な低迷であるが、一地域を中心とした公共工事の土木関連が堅調で、生コンやアスファルト用砂、及び砕石の受注がある。
	やや悪くなっている	建設業（経営者）	受注量や販売量の動き	・契約件数は減少気味で、受注単価は低下気味である。
		通信業（営業担当）	受注量や販売量の動き	・従来は、首都圏ソフト開発会社の開発案件プロジェクトに係わり、その一部を沖縄に持ち帰っていたが、首都圏でも開発案件が減少しており、県内に持ち帰るほどではなくなっている。
悪くなっている	会計事務所（所長）	受注価格や販売価格の動き	・スクラップの価格下落が目立つ。業者によっては早めに在庫を減らせたので、影響は少ないところもあるが、金の価格と連動する傾向があるので、しばらくは要注意である。	
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	-	-	-
	やや悪くなっている	職業安定所（職員）	求人数の動き	・10月の新規求人数が2,454人、常用求人数が2,128人でそれぞれ前年同月比で24.5%、24%減少している。新規求人倍率は0.57倍、有効求人倍率は0.38倍でそれぞれ前年同月比で0.14ポイント、0.12ポイント悪化している。
		学校〔専門学校〕（就職担当）	周辺企業の様子	・県外企業の数社より、次年度の採用について、採用人数の大幅な減少及び採用試験時期を先延ばしする通告を受けている。出向先企業からの仕事が無くなると予測しているとのことである。
		学校〔大学〕（就職担当）	求人数の動き	・特に県外の求人が激減している。
	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	・金融不安、円高の影響による、大手メーカーの製造減産と派遣・期間社員の削減により求人広告がほとんどストップしている。