

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（店員） 一般レストラン（管理担当） 都市型ホテル（スタッフ）	販売量の動き 来客数の動き 販売量の動き	・今年度は正月商品の売行きが良い。 ・年末のイベントなどでは来客数が増えている。 ・客単価は徐々に低下しているが、価格を下げたことにより販売量自体は上向いている。
	変わらない	一般小売店〔事務用品〕（経営者）	販売量の動き	・年末は販売が増える時期であるが、思ったほど伸びていない。年輩客による正月準備の買物が目立つ一方、若年客の動きが鈍い。
		一般小売店〔鮮魚〕（営業担当）	お客様の様子	・年末の繁忙期であるが、客単価が前年比で10%低下しており、厳しい状況が続いている。
		一般小売店〔食料品〕（管理担当）	販売量の動き	・歳暮向け商品の売行きが意外に良かったものの、相変わらず利益の出ない状態が続いている。
		百貨店（営業担当）	お客様の様子	・例年は年明けに行うセールを年末に前倒しで行ったが、盛り上がりは今一つである。
		百貨店（営業担当）	お客様の様子	・店頭の上は今月も低迷したが、優良顧客に対する催しは例年並みの売上となっている。景気の悪化に流されず、高額品を買う客がわずかに増えてきている。
		百貨店（マネージャー）	販売量の動き	・3か月連続で売上が2けた減となっており、クリスマス関連も2けた減と落ち込んでいる。
		スーパー（経営者）	お客様の様子	・天候にも恵まれて来客数が順調に推移しているほか、野菜価格の低下で販売点数も大幅に増えている。ただし、歳末商戦では1万円台のかにの動きが鈍いなど、例年よりも価格を1ランク下げる客が増えている。
		スーパー（経営者）	お客様の様子	・競合店が多い立地であるため、客はその日の広告によって大きく動いている。
		スーパー（店長）	来客数の動き	・競合店が増え、来店するのは固定客に限られてきている。客単価は上がっているものの、来客数の減少が続いている。
		スーパー（経理担当）	販売量の動き	・今年度は曜日の巡りが良かったこともあり、年末商戦の売上は前年をやや上回っている。ただし、極端な買い控えはみられない一方、家庭での調理の増加による大きな伸びもない。
		コンビニ（店長）	来客数の動き	・来客数は減っていないが、100円セールのおにぎりなどが人気で、弁当の売上は前年比80%と落ち込んでいる。
		住関連専門店（店長）	お客様の様子	・既存客だけが頼りで、新たな客の売上は絶望的な状況が続いている。
		その他専門店〔医薬品〕（経営者）	来客数の動き	・年末商戦前にダイレクトメールで販促を行った結果、化粧品や健康食品の動きが良く、売上や買上点数、客単価が上向いている。ただし、店舗別にみれば売上の厳しい店もある。
		その他専門店〔宝飾品〕（販売担当）	お客様の様子	・来客数が依然として伸び悩んでいる。
		一般レストラン（経営者）	来客数の動き	・10日のボーナス支給日ごろまでは最悪の状況であったが、支給日以降は来客数が急増している。その結果、前年比でも3か月前と変わらない水準まで回復している。
		スナック（経営者）	来客数の動き	・付き合いの長い客が1年の締めくくりに来店してくれたお陰で、今月は何とか売上を維持できている。
		観光型旅館（団体役員）	来客数の動き	・来客数はほぼ横ばいであるが、客の動きに活発さがみられない。
		競輪場（職員）	単価の動き	・12月の客単価は14,795円と、4か月前の13,052円よりも良くなっているが、これはレースのグレードの差によるものである。場外発売と比較すると、12月の客単価は11,073円と、3か月前の11,202円とほぼ同じ水準となっている。

	その他レジャー施設 [イベントホール] (職員)	来客数の動き	・ イベントの開催状況は例年どおりであり、タレントや催物の内容にもよるが、来客数にも大きな変化はない。
	美容室 (経営者)	来客数の動き	・ 正月ぐらいいはきれいにしたいという客が多く、固定客はほぼ来店がみられる。
	その他サービス [学習塾] (経営者)	来客数の動き	・ 今月に入って生徒数が1人減ったものの、大きな変化はない。
	住宅販売会社 (経営者)	来客数の動き	・ 問い合わせ件数に大きな変化はない。
	住宅販売会社 (経営者)	来客数の動き	・ 派遣、期間社員のリストラが増えているが、彼らはずもともと住宅ローンなどが借りられないため、不動産の需要に大きな影響はない。
	住宅販売会社 (従業員)	お客様の様子	・ 客の消費マインドは相変わらず低下しており、来場者の減少や成約率の低下が続いている。特に、何らかの欠点がある物件には客の拒否反応が激しく、販売が進まない。
やや悪くなっている	商店街 (代表者)	販売量の動き	・ 年末は売上が一番伸びる時期であるが、今年は客の消費マインドがかなり冷え込んでいる。
	商店街 (代表者)	それ以外	・ 各店舗の経営者の質が低下しており、客が買いたいと思う店が少なくなっている。最近特に、午後からの来街者が極めて少なくなっている。
	一般小売店 [時計] (経営者)	お客様の様子	・ 年末にもかかわらず来客数が増えていない。定額給付金で買物するつもりであった客も多く、給付が遅れたことで購買意欲が低下している。
	一般小売店 [衣服] (経営者)	お客様の様子	・ 品定めに来店するが、何も買わずに帰るという冷やかしの客が増えている。
	百貨店 (売場主任)	来客数の動き	・ 景気の低迷が進むなか、客の財布のひもは固くなっており、購買に結びつかない。
	百貨店 (店長)	販売量の動き	・ これまで比較的堅調であった食品も、入店客数、客単価共に悪化している。
	百貨店 (サービス担当)	お客様の様子	・ 来客数は前年並みで推移しているが、購入は必要最低限といった傾向が強く、前年実績の確保は難しい。ただし、クリスマスケーキや福袋の予約は好調に動いている。
	スーパー (店長)	単価の動き	・ クリスマスケーキやおせち料理の予約では価格の下落が進んでいる。ケーキでは有名パティシエの高額品よりも3千円台の商品がよく売れているほか、今年は家庭での調理が増え、ケーキ台やホイップ類がよく売れている。
	スーパー (広報担当)	販売量の動き	・ 客の買い控え傾向が強く、衣料品、住居関連品は割引セールを行っても動きが鈍い。食品にも節約志向がみられ、歳暮やクリスマスケーキ、おせち料理の予約販売のほか、鍋物関連も苦戦している。一方、価格を据え置いた商品や、暮らし応援商品といった低額商品は堅調に推移している。
	スーパー (管理担当)	販売量の動き	・ 前月までは食品の売上が良かったが、ここへ来てギフトや鍋商材など的高額品が落ち込み、客単価も前年を大きく下回っている。
	スーパー (開発担当)	販売量の動き	・ 売上が前年比で減少しており、状況は厳しさを増している。
	スーパー (管理担当)	販売量の動き	・ 年末商戦でも、し好みへの消費は抑えられている。
	コンビニ (経営者)	来客数の動き	・ 近隣のオフィスビルのテナントが空いたまま埋まらず、人通りが減っているため、来客数にも悪影響が出ている。
	コンビニ (店長)	販売量の動き	・ タスポ導入で売上は大幅に伸びているが、本来の主力であるファストフードや、牛乳などの日配品は前年を下回っている。売上全体はほぼ前年並みであるものの、実質的な利益が減少している。
衣料品専門店 (営業・販売担当)	販売量の動き	・ 冬物スーツのオーダーの最終時期である12月も、注文数が少ない。	
家電量販店 (経営者)	お客様の様子	・ 製造業を中心にボーナスが減っているほか、景気後退のニュースも増えているため、客の財布のひもが固い。	

乗用車販売店 (経営者)	来客数の動き	・景気の悪化が早く、しかも年末になって突然悪くなったため、大変な状況となっている。
その他専門店 [スポーツ用品] (経理担当)	販売量の動き	・取引先の小売店では、30%程度の値引きを行っても売上が例年の水準を下回っている。
その他専門店 [医薬品] (販売担当)	お客様の様子	・患者が金額に敏感になっており、不況という言葉がよく聞かれる。
一般レストラン (経営者)	販売量の動き	・前年は12月30日まで営業を行い、来客数は結構多かったが、今年は非常に少ない。その一方、近くの大規模ショッピングセンターでは客が増えている。
一般レストラン (スタッフ)	来客数の動き	・郊外のロードサイド型店舗や都心から遠く離れた店舗では、ガソリンの高騰などで来客数が減少しており、一部で閉鎖を行っている。
一般レストラン (店員)	お客様の様子	・例年12月は来客数が一気に増えるが、今年は客足が伸びていない。
その他飲食 [コーヒーショップ] (店長)	来客数の動き	・来客数の減少が続いているほか、賞与支給の減少で、嗜好品の購入を抑える傾向が強まっている。
観光型ホテル (経営者)	お客様の様子	・12月に入って来客数、売上共に落ち込んでおり、前年比で1割ほど悪化している。忘年会でコンパニオンを入れる団体も減っており、例年とは大きく異なっている。
観光型ホテル (経営者)	来客数の動き	・客の財布のひもが非常に固くなっているほか、明るい話題もほとんどなく、全体的に暗い雰囲気となっている。
都市型ホテル (スタッフ)	来客数の動き	・好調であった宿泊が前月から急に冷え込んでいる。韓国を中心とした外国人客は4分の1に減少し、ビジネス客も競合店との価格競争に陥り、レストランの朝食も売上が落ち込んでいる。一方、クリスマスなどの個人需要は堅調で、高額商品の動きも良かったものの、来客数の減少が全体的な減収につながっている。宴会についても、企業の忘年会は自粛ムードであり、需要が格安の居酒屋へ流れている。
都市型ホテル (役員)	お客様の様子	・昨年と違って3連休がなかったほか、クリスマスイブの宿泊客が減少し、単価が低下している。さらに、レストランの来客数も前年比で10%減となったほか、宴会のディナーショーも来客数が計画を下回るなど、厳しい状況となっている。
都市型ホテル (営業担当)	来客数の動き	・12月に入って、宿泊ではビジネス客が減少している。宴会でも忘年会のキャンセルが相次いでいるほか、食堂も来客数の減少がみられる。全体的に勢いがなく、ここ数年では売上が最も悪い。
旅行代理店(経営者)	販売量の動き	・海外旅行の受付客数は前年を上回ったものの、韓国を中心とした超格安のアジア方面が圧倒的に多く、受付金額は前年比60%にとどまっている。
旅行代理店(広報担当)	お客様の様子	・生活必需品ではない旅行には、お金を使う気にならない客が増えている。3か月前は年末年始の予約もまだ入っていたが、今は春休みの先行受注が全く動いていない。
タクシー運転手	来客数の動き	・駅で客待ちをしていますが、客がつかまらない。これまでの客も近距離では乗らなくなるなど、雨でなければ我慢して歩く傾向がみられる。
タクシー運転手	お客様の様子	・流し営業を毎日行っているが、乗客は少なく、状況は日々悪くなっている。
通信会社(経営者)	お客様の様子	・12月は新製品が投入されたものの、客の動きは思ったよりも鈍い。携帯電話の高額化に加え、不況による消費マインドの低下が進んでいる。
その他レジャー施設 [飲食・物販系滞在型施設] (企画担当)	来客数の動き	・12月に入って行楽客の動きが悪化している。暖冬で比較的天候が良いにもかかわらず、客の動きが悪い。

	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	・金融機関の融資姿勢が厳しくなっているほか、客の購買力も低下しており、住宅販売戸数が減少している。
	その他住宅〔展示場〕（従業員）	来客数の動き	・今すぐに家が欲しいという来場者が減っており、ほとんどの客が様子見といった状況である。
悪くなっている	商店街（代表者）	販売量の動き	・今月に入って売上がかなり悪化しており、クリスマス期間も前年比で20%以上の落ち込みとなっている。
	商店街（代表者）	お客様の様子	・商店街で割増金付きの買物券を発行したところ、少額だったこともあり完売した。利用方法をみると、約8割が食料品に使われるなど、不況を表す結果となっている。
	一般小売店〔衣服〕（経営者）	単価の動き	・客の間では、割引額が大きな商品で、必要なものしか買わない傾向が加速している。
	一般小売店〔菓子〕（経営企画担当）	販売量の動き	・9月と12月の売上前年比を上位5店舗の平均でみると、9月は95.1%で12月は86.1%と、悪化が進んでいる。
	一般小売店〔精肉〕（管理担当）	単価の動き	・年末に売れる商品のグレードが低下している一方、今年はどこへも出掛けず、家でおいしい肉を食べるという声も聞かれる。いずれにしても不況に伴う動きであり、厳しい状況となっている。
	一般小売店〔家具〕（経営者）	販売量の動き	・高額商品の売行きが悪くなるなど、客は必要な物以外は買わなくなっている。
	一般小売店〔衣服〕（経営者）	販売量の動き	・来客数、販売量共に非常に悪い。以前から悪かったものの、ここ数か月は特にひどく、客の購買意欲も近年で珍しいほど減退している。
	一般小売店〔野菜〕（店長）	販売量の動き	・年末のまとめ買いが今年は少ない。
	一般小売店〔花〕（店長）	それ以外	・景気の後退が進み、どの商品も売れない感がある。
	一般小売店〔雑貨〕（店長）	販売量の動き	・タスポ導入前の9割程度まで戻っていた販売量が、今月になって半分近くにまで激減している。
	一般小売店〔花〕（店員）	お客様の様子	・値段の高い商品の買い控えが目立つなど、客の間で節約志向が強まっている。
	一般小売店〔酒〕（店員）	それ以外	・当社でも営業時間の短縮や人員の削減など、経費の節減を本格的に始めている。
	一般小売店〔カメラ〕（販売担当）	来客数の動き	・これまで来客数の動きは比較的良かったが、12月に入って落ち込んでいる。日報を確認するまでもなく、夕方になると1日の来客数の少なさがはっきりと分かる。
	百貨店（売場主任）	それ以外	・入店客数は前年比で微減にとどまるものの、買上客数は2けた以上の減少となっている。高額品はもちろん、ボリューム商品や定価品も不振であり、かつて経験したことのない厳しい状況となっている。
	百貨店（売場主任）	販売量の動き	・クリスマス商戦で消費マインドもやや上向くと考えていたが、クリスマスギフトについては来客数、客単価共に悪化している。
	百貨店（売場主任）	販売量の動き	・今までは年始に実施していたセールを、今年は年内に行わねばならない状況となっている。
百貨店（売場主任）	お客様の様子	・10月ごろから売行きが急激に悪化し、販売量、単価共に前年比10～20%の落ち込みとなっている。過去にない状況であるが、来客数はそれほど悪くないため、買い控えが強まった結果といえる。	
百貨店（企画担当）	販売量の動き	・食品の販売量が大幅に悪化している。	
百貨店（企画担当）	お客様の様子	・買上単価、買上数量共に悪化しており、客の動きにはこれまで以上に慎重さがみられる。	
百貨店（広報担当）	単価の動き	・来客数、販売量共に減少しており、売上が急激に落ち込んでいる。客は何度も下見に来て、1つ1つを吟味して買うようになっている。	
百貨店（商品担当）	単価の動き	・クリスマス用のジュエリーの単価は前年比で2割近く下がっており、売上が非常に悪い。	

百貨店（売場担当）	お客様の様子	・今月に入って、入店客数の減少を上回る買上客数の減少が続いている。高額商品のほか、クリアランスセールで販売予定の商品にも買い控えがみられる。一方、クリアランスの前倒しや、プレクリアランスを行っているブランドは前年の売上を維持できている。
百貨店（外商担当）	お客様の様子	・客の様子をみると、1人当たりの購入単価の低下が進んでいる。
スーパー（店長）	来客数の動き	・来客数が前年比95%と減少している。食品は98%である一方、衣料は95%、住居関連は85%と、特に食品以外で落ち込んでいる。
スーパー（企画担当）	お客様の様子	・既存店ベースの売上が前年を下回るなど、買い回り品を中心に落ち込みが激しくなっている。
コンビニ（マネージャー）	来客数の動き	・前月以来、特にランチ需要が激減している。これまでは来客数が前年比で2けた増となっていたが、今月は伸びがなくなり、来客が増える時間帯も60分から30分に短くなっている。節約のために弁当を家から持ってくる人が増えており、ランチの時間帯は人通りもかなり減っている。
衣料品専門店（経営者）	販売量の動き	・売上が前年比で60～80%といった水準に落ち込んでおり、収益も大幅に悪化している。客の財布のひもが非常に固くなっている。
衣料品専門店（経営者）	来客数の動き	・来客数の落ち込みが激しく、紳士服のバーゲンに関する問い合わせが増えている。婦人服についても、客単価の低下が顕著になっている。
衣料品専門店（販売担当）	お客様の様子	・人通りが少なくなるなか、近隣のレディースショップも今月27日付けで閉店となっている。
乗用車販売店（経営者）	来客数の動き	・12月中旬から来客数が激減しており、年末の駆け込み需要もほとんどない。
乗用車販売店（経営者）	お客様の様子	・12月は例年悪いが、今年は販売台数が前月の3分の1と落ち込んでおり、まさに表現のできない状況である。
乗用車販売店（経営者）	お客様の様子	・売上は前年比で落ち込んでいるものの、大きな影響はない。ただし、取引先の倒産や銀行による貸しはがしの話をよく耳にする。
乗用車販売店（営業担当）	それ以外	・自動車購入に関する税の優遇につき、まだ審議中であるにもかかわらず、成立したように報道されているため、車の買い控えに拍車がかかっている。
乗用車販売店（営業担当）	お客様の様子	・ガソリンの価格はほぼ以前の水準に戻ったものの、購買意欲の上昇にはつながっていない。依然として、必要最低限のメンテナンスを求める客が目立つ。
乗用車販売店（営業担当）	販売量の動き	・新車の販売台数が前年を大きく下回り、購入目的で来店する客も少ない。
その他専門店【食品】（経営者）	お客様の様子	・景気悪化に関する連日の報道により、消費者の不安感が増幅されている。
その他専門店【宝石】（経営者）	来客数の動き	・12月であるにもかかわらず、来客数は普通の月以下となっている。11月以降、客に購買意欲の感じられない状態が続いており、ダイレクトメールを出しても反応がない。
一般レストラン（経営者）	来客数の動き	・前月ごろから来店数が大きく減っており、客の財布のひもも固くなっている。
一般レストラン（スタッフ）	来客数の動き	・3か月前に比べると来客数がかなり悪い。客単価に大きな変化はないものの、とにかく客の動きが悪い。
一般レストラン（経理担当）	販売量の動き	・客単価の低下が進んでいる。
観光型旅館（経営者）	来客数の動き	・来客数の大幅な減少に加え、余分な出費も抑えられているため、客単価が大幅に低下している。
観光型旅館（経営者）	来客数の動き	・11月は好調であったが、12月に入って客の動きが急に鈍くなっている。
観光型旅館（経営者）	来客数の動き	・土日に比べると客単価の高い、平日の来客数が減っている。
都市型ホテル（マネージャー）	来客数の動き	・宿泊部門ではビジネス客や外国人観光客の減少が顕著となっている。宴会部門では一般宴会が堅調であるものの、婚礼組数が少なく、全体的には前年並みであった。一方、レストランはほぼ全店で来客数が減少したものの、おせち料理は予定を上回る動きとなっている。

	旅行代理店（店長）	来客数の動き	・ウオン安で価格の安い韓国旅行だけが好調で、それ以外は国内旅行も含めて低調である。	
	タクシー運転手	来客数の動き	・繁忙期の12月とは思えない状況となっている。景気の落ち込みに過剰に反応し、余裕のある人でも財布のひもを締めている。	
	タクシー会社（経営者）	お客様の様子	・忘年会シーズンにもかかわらず人出が少ないため、売上の伸びる夜間の利用が激減している。	
	通信会社（経営者）	販売量の動き	・メディアによる影響もあり、客の間では景気後退の雰囲気が深刻になっている。	
	通信会社（社員）	お客様の様子	・契約数は前年比でそれほど落ち込んでいないものの、安価なコースが中心となっている。また、既存ユーザーの間で加入内容の見直しも増えており、客単価が低下傾向にある。	
	通信会社（企画担当）	それ以外	・当社でも契約社員の退社が目立っているほか、景気後退に関する報道で消費マインドが冷え込んでいる。	
	競輪場（職員）	競争相手の様子	・グレードレースの状況を見ると、11月以降は売上が大幅に減少している。10月までは80億～90億円であったが、11月以降は70億円台に落ち込んでおり、売上の伸びる年末を迎えても低調な動きとなっている。	
	その他サービス [保険代理店]（経営者）	お客様の様子	・輸出企業だけではなく、中古のブランド雑貨を扱っている業者まで、業績が極端に落ち込んでいる。	
	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	・不景気に強いレンタルの売上が増える年末も、今年は勢いが無い。	
	住宅販売会社（経営者）	お客様の様子	・新規顧客が増えず、厳しい状態となっている。	
	住宅販売会社（従業員）	競争相手の様子	・新築分譲マンションの販売状況が悪化し、値引き競争が激しくなっている。完成前の物件でも、2割程度の値引きが行われるケースが出てきている。	
	住宅販売会社（総務担当）	来客数の動き	・雇用不安の広がりなどで、住宅の新築や不動産の購入に関する動きがみられない。	
	その他住宅 [情報誌]（編集者）	お客様の様子	・住宅市場が厳しさを増すなか、不動産会社の経営状況は悪化が進んでいる。倒産が増えているほか、支払い不能に陥る会社も出てきている。	
企業動向関連	良く なっている	-	-	
	やや良く なっている	-	-	
	変わらない	繊維工業（団体職員）	受注量や販売量の動き	・今年は例年に比べて年賀用の受注の動きが遅く、12月になっても動きが続いている。受注全体としては前年比で微減となっている。
		化学工業（企画担当）	取引先の様子	・量販店での売れ筋商品はプライベートブランドなどに偏っており、高価格、高機能商品向けの原料は売行きが悪い。ただし、国内向けがメインである食品関連では、円高で輸入原料の価格が低下し、業績が一時的に回復している。
		一般機械器具製造業（経営者）	受注量や販売量の動き	・当社は鉄鋼関連の顧客が多いが、原子力関係の資材に関する投資計画の変更はみられない。受注や引き合いも今までどおりである。
		輸送業（営業所長）	競争相手の様子	・12月に入って多少の荷動きはあるものの、同業者の倒産、廃業が増えており安心できない。
	やや悪く なっている	パルプ・紙・紙加工品製造業（経営者）	競争相手の様子	・12月に入り、多くの競合先で仕事量が大きく減少している。材料メーカーからは、経験がないほど出荷が減少しているとの声が聞かれる。
		金属製品製造業（総務担当）	取引先の様子	・不動産デベロッパーやゼネコンの倒産が相次いでおり、工事の中断や延期が増えている。
		電気機械器具製造業（営業担当）	受注量や販売量の動き	・景気の悪化に伴い、受注が減っている。
		建設業（経営者）	受注量や販売量の動き	・例年に比べて、受注量がやや減っている。
		建設業（経営者）	受注価格や販売価格の動き	・例年に比べて、年末の受注が件数、金額共に少ない。
		建設業（経営者）	受注価格や販売価格の動き	・鉄関係の相場下落でコストは低下しているが、価格競争が厳しさを増している。

	輸送業（営業担当）	取引先の様子	・家具をみても、必要な物は売れているがプラスアルファの購入が減っているため、一度に複数商品を配達することが減っている。
	広告代理店（営業担当）	受注量や販売量の動き	・駅などの交通広告は、広告出稿のなかでも落ち込みが少なかったが、受注に陰りが出てきている。
	経営コンサルタント	受注量や販売量の動き	・景気後退の影響が顧客企業にも出始めており、受注量が減少している。
	コピーサービス業（従業員）	競争相手の様子	・業界は倒産が増えるなど厳しい状況にあり、複数の競合他社は値上げに踏み切っている。
	その他非製造業 [機械器具卸] （経営者）	受注量や販売量の動き	・取引先では設備投資のほか、消耗品の購入が極端に控えられている。
悪くなっている	食品製造業（従業員）	受注量や販売量の動き	・前月に比べれば荷動きは良かったものの、前年比では減少している。
	出版・印刷・同関連産業（情報企画担当）	受注量や販売量の動き	・メーカーの生産調整や輸出の減少に伴って取扱説明書や宣伝関連の受注が減り、売上の減少要因となっている。
	化学工業（経営者）	受注量や販売量の動き	・12月に入り、売上が前年比で20%以上の減少となっている。
	化学工業（管理担当）	受注量や販売量の動き	・販売量は3か月前に比べて13%減であり、季節的要因で上向いた建設関連を除いて、すべてマイナスとなっている。
	窯業・土石製品製造業（経営者）	受注量や販売量の動き	・例年12月は受注量、販売量が伸びるが、今年は状況が大きく異なっている。
	金属製品製造業（経営者）	受注量や販売量の動き	・どのユーザーからの受注量も激減している。
	金属製品製造業（管理担当）	受注量や販売量の動き	・受注量の減少で、派遣社員には交代で休んでもらっている。受注量が更に減少した場合は、契約打ちりの話が進むことになる。
	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半減している。
	一般機械器具製造業（設計担当）	取引先の様子	・国内、海外共に景気が悪く、受注が減少している。
	電気機械器具製造業（経営者）	取引先の様子	・メーカーは増産投資に消極的で、設備を少し改修する程度となっている。
	電気機械器具製造業（経営者）	受注量や販売量の動き	・販売価格や受注状況のすべてが悪化しているが、このような事態は経験したことがない。
	電気機械器具製造業（企画担当）	受注量や販売量の動き	・受注状況は徐々に悪化しているが、12月に入って急激に落ち込んだわけではない。
	電気機械器具製造業（企画担当）	受注量や販売量の動き	・世界的に不況が進んでおり、受注量が増えない。
	電気機械器具製造業（営業担当）	取引先の様子	・取引先からの新規引き合いが減少しているほか、延期となる案件が出てきている。
	その他製造業 [履物]（団体役員）	受注量や販売量の動き	・消費が不振であるため、商品の動きが悪くなっている。
	輸送業（総務担当）	取引先の様子	・暖冬の影響もあるが、12月に入って荷物量が減少している。
	金融業（支店長）	取引先の様子	・衣料品卸売業の取引先をみると、消費者の間で低価格志向が強まっており、高額商品が全く売れない状況にある。
	金融業（営業担当）	取引先の様子	・不動産や建設業はもちろん、製造業、小売、卸売業の取引先でも売上が3割程度落ち込んでおり、業績の悪化が進んでいる。
	不動産業（営業担当）	取引先の様子	・住宅ローンが組みにくくなるなど、マンション、戸建住宅の売行きが悪化しているため、土地の価格が低下している。
	新聞販売店[広告]（店主）	受注量や販売量の動き	・折り込みチラシが激減し、利益が低迷している。
広告代理店（営業担当）	取引先の様子	・製鉄関係の顧客では、10月以降業況が悪化している。	
広告代理店（営業担当）	受注量や販売量の動き	・10月ごろから受注量が急激に落ち、今月は前年比で50～60%となっている。	

	経営コンサルタント	取引先の様子	・顧客では建設業の危機感が非常に強まっている。不動産バブルの崩壊に不況が追い打ちをかけており、注文のキャンセルも相次いでいる。一方、スーパーでも消費者の財布のひもが固くなっており、業況が悪化している。
	その他非製造業 [衣服卸] (経営者)	受注量や販売量の動き	・企業向けの大口商品の引き合いが減っているほか、例年みられる注文も数量が減っている。ただし、小口商品はまずまずの受注状況であり、売上は堅調に推移している。
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 (経営者)	求人数の動き
	人材派遣会社 (経営者)	求人数の動き	・IT関連では派遣需要が落ち込んでいるものの、一般企業はそれほど落ち込んでいない。ただし、先行きが不透明であるため、企業は不安になっている。
	人材派遣会社 (営業担当)	求人数の動き	・中途採用を控える企業が増えている。派遣社員の採用を継続する場合も選考基準が上がり、よほど良い人材でなければ継続しない企業が増えている。
	民間職業紹介機関 (支社長)	求人数の動き	・新規求人数は前年比で10%程度減少しているほか、採用計画の見直しなどで既存の求人も減り、有効求人数は約20%減となっている。
悪く なっている	人材派遣会社 (社員)	雇用形態の様子	・今回の不況は悪化スピードが非常に速いため、経営者、従業員共に十分な準備や心構えができていない。
	人材派遣会社 (支店長)	求人数の動き	・民間企業からの求人が激減し、官公庁関連の入札に多数の派遣会社が参加するようになったため、落札金額が落ち込んでいる。
	求人情報誌製作 会社(営業担 当)	求人数の動き	・1月の求人が入ってくる時期であるが、現在の受付状況を見ると、その傾向は全くない。
	求人情報誌製作 会社(企画担 当)	求人数の動き	・年末に必ず求人を出す業種でも、今年は求人数が大きく減少している。
	新聞社[求人広 告](担当者)	周辺企業の様子	・求人広告は製造業だけでなく、飲食やサービス、不動産関連といった非製造業でも削減傾向にあり、どの広告会社も不調となっている。年末年始の企画紙面は枠を埋めるのに精一杯の状況である。
	新聞社[求人広 告](担当者)	採用者数の動き	・円高の影響などで収益が悪化し、企業は求人広告の予算を削減している。人事担当者からも採用できる状態ではないとの声が多く、他社の様子をみている状態である。
	新聞社[求人広 告](担当者)	それ以外	・最近では新聞広告の出稿が非常に悪く、前年比で80%を下回る水準となっている。
	新聞社[求人広 告](営業担 当)	周辺企業の様子	・求人広告関係の売上は、年末にかけて大きく低迷している。広告主も求人対策まで手が回らない状況で、正社員や転職市場はもちろん、アルバイト、パートまで就職難となっている。
	職業安定所(職 員)	周辺企業の様子	・多くの産業で収益が悪化するなか、特に自動車関連では大幅な減産を強いられている。非正社員の雇用調整を行う企業も複数出てきており、相談件数も増加している。
	職業安定所(職 員)	周辺企業の様子	・製造業を中心に求人が激減し、正社員求人がほとんどない状況であるほか、大幅な受注減で雇用調整に関する問い合わせも増えている。全体的には事業主都合による離職が増加しており、契約を打ち切られた派遣社員が情報収集に多く来所している。
	職業安定所(職 員)	周辺企業の様子	・製造業の不振がほかの業界にも波及し、黒字企業でも新規採用を最低限度に抑えているため、新規求人数は全産業でマイナスとなっている。
	職業安定所(職 員)	求職者数の動き	・12月に入って、新規求職者が大幅に増加している。
	職業安定所(職 員)	求職者数の動き	・新規求職者数は6か月連続で前年を上回っており、特に事業主都合の離職者は、4か月連続で前年比2けた増となっている。

	民間職業紹介機関（職員）	求人数の動き	・例年は日雇求人数が増えるが、今年は減少するなど、ここ30年間で経験したことのない惨状となっている。
	民間職業紹介機関（営業担当）	周辺企業の様子	・周辺企業では賃金のカットが増えている。
	学校〔大学〕 （就職担当）	求人数の動き	・9月までの求人数は前年比24%増であったが、10月からの3か月間は前年比50%減となっている。
	学校〔大学〕 （就職担当）	採用者数の動き	・内定取消しが発生するなど採用環境は悪化しており、大学としてもフォロー体制を敷いている。