

・景気の現状に対する判断理由等

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

1. 北海道（地域別調査機関：（株）北海道二十一世紀総合研究所）

（-：回答が存在しない、：主だった回答等が存在しない）

分野	景気の現状判断	業種・職種	判断の理由	追加説明及び具体的状況の説明
家計 動向 関連	良く なっている			
	やや良く なっている	スーパー（店 長）	販売量の動き	・販売量が前年比106%と伸びている。カードポイントによる販促が客単価の上昇にかなり効果的につながっている。
		その他レジャー 施設（職員）	来客数の動き	・11月に開催した無料イベントの影響により、施設の有料利用者数が前年から若干増えている。
	変わらない	コンビニ（エリ ア担当）	販売量の動き	・クリスマスや年末年始の予約は非常に好調であった。急激な景気後退が騒がれているが、売上も来客数も前年を超えており、タスポ効果だけにとどまっていない。現時点では、消費の急激な落ち込みは感じられない。
		その他専門店 〔医薬品〕（経 営者）	お客様の様子	・12月は、例月よりもイベントの数が多くなっているため、単純に比較できない面もあるが、客の買い渋りの様子が明らかに感じられる。
		タクシー運転手	来客数の動き	・利用客が減少している。電話での注文も減少している。
		美容室（経営 者）	お客様の様子	・不景気感が強い状況だが、ガソリンや灯油の値下がりに伴い、価値のあるものであれば消費をする傾向がみられる。そのため相対的には変わりがない。
	やや悪く なっている	その他サービ スの動向を把握 できる者	来客数の動き	・閑散期に入っているが、10月以降、旅客輸送実績は前年をやや上回って推移している。
		商店街（代表 者）	単価の動き	・本来12月は防寒物の最盛期ということで単価が上がってくるが、不景気の影響なのか、客も価格に対してシビアな様子であり、例年の単価ではなかなか買わなくなっている。価格帯の低い商品のみ動きになっている。
		商店街（代表 者）	お客様の様子	・客の買物の様子を見ると、価格の安い物へとシフトしている。
		商店街（代表 者）	販売量の動き	・11月と比較すれば、来街者は増加しているが、一部の店舗を除いて、販売量の増加にはつながっていない。商店街全体としての販売量も前年と比べてわずかに減少している。
		百貨店（売場主 任）	単価の動き	・単価が下がり続けている。客からは、1万円以上の商品は買えないとの話が聞こえてくる。クリスマスギフトも、40～50代の主力顧客層で単価が低下している。ただ、景気に左右されづらいヤング層では来客数こそ減っているものの、客単価はそれなりに良かった。また、50か月連続で前年を上回っていた婦人服ブランドも、ついにマイナスとなるなど厳しさは依然として続いている。
		百貨店（売場主 任）	単価の動き	・消費者の低価格志向がより強くなっている。衣料品については、多少我慢してでも値下げを待っている状況である。ギフトについても予算枠をかなりシビアに絞っている。
		スーパー（役 員）	単価の動き	・12月に入り既存店の売上高は前年比伸び率で5.0ポイント増加しているが、11月と比較すると、買上点数が1.0ポイント減少しているほか、単価も1.5ポイント低下している。
コンビニ（エリ ア担当）		単価の動き	・タスポ効果によるたばこの売上増加は続いているが、客単価の低下傾向が止まらない。クリスマス商戦も全体では前年を上回ったが、低単価商品の伸びによるものである。	
コンビニ（エリ ア担当）	単価の動き	・タスポ効果により来客数が増加しており、販売量が前年以上に伸びているため、売上は前年を上回っているものの、客単価が低下している。年末年始の祭事商品やアルコールについても、例年と比べて低単価商品に伸びがみられる。		
衣料品専門店 （店長）	販売量の動き	・商店街で年末の大売出しを行っているが、非常に成績が悪い。自店でも質の高い商品が売れない。		

分野	景気の現状判断	業種・職種	判断の理由	追加説明及び具体的状況の説明
		衣料品専門店（店長）	お客様の様子	・とにかく客が商品を買わない。入居しているショッピングセンターの来客数が多いこともあり、売上自体は多いが、来客数の割に買上客が少ない。商品構成も充実させているものの、以前ほどの買上率がみられず、客の財布のひもが固い様子が見える。
		家電量販店（店員）	来客数の動き	・前年と比べて12月後半の来客数が激減している。12月商戦の大きな波がみられなかった。
		乗用車販売店（従業員）	販売量の動き	・販売量が更に落ち込んできている。
		その他専門店 [ガソリンスタンド]（経営者）	単価の動き	・燃料以外の自動車関連商品の売上が大幅に減少している。
		高級レストラン（スタッフ）	お客様の様子	・ランチはそれほど変わらないが、ディナーが落ち込んだ。来客数が多いのは特定の週末のみで、特に平日の団体客の件数が減少した。クリスマスディナーは曜日のせいか予約の動きが鈍く、前年を下回った。また、人気の高級和食店も平日は個室が空いていたようである。
		観光型ホテル（経営者）	来客数の動き	・道外ツアー客が全く良くない。地元客は相変わらず動きが悪く、インターネット予約客とリピーターに支えられている状況である。ただ、海外客は好調で、特に為替の影響が少ない香港やシンガポールからの客は安定している。
		観光型ホテル（スタッフ）	販売量の動き	・経済状況を反映して、企業の出張が抑えられているためか、ビジネス客の宿泊数が減少している。
		旅行代理店（従業員）	単価の動き	・客のニーズの優先事項は、値段が1番であり、品質はそれ以降になっている。
	悪くなっている	商店街（代表者）	お客様の様子	・クリスマス商戦は、近年にないほど来客数、販売量が減少している。ギフト需要が大きく減少しているほか、自己購入の高額商品も所得減少により買い控えが目立っている。また、クレジットカードによる販売も、総量規制等の動きを受けて審査が通りづらくなっている。
		商店街（代表者）	来客数の動き	・クリスマスや正月などの年末年始の生活習慣の変化に、不況の風が後押しをしている。ケーキの売上は前年を下回っており、正月飾りの売上は前年の7割程度となっている。また、ここにきて、長年営業していた飲食店の閉店も増えている。
		商店街（代表者）	お客様の様子	・消費者は完全に生活防衛型になっており、欲しいけれど今は買えないという声が増えている。また、来客数やセールスのダイレクトメールに対しての問い合わせも極端に少なくなっている。
		一般小売店 [土産]（経営者）	来客数の動き	・実際に大変な状態になっているが、メディアがあまり立てることにより、更に買い控えが進んでいる。
		一般小売店 [酒]（経営者）	販売量の動き	・年末という季節的な要因があることから、売上は3か月前と比べて悪くはないが、前年比では相当落ち込んでいる。得意先である飲食店のなかでも、特に食事を中心とする飲食店が大変苦戦をしている。
		百貨店（売場主任）	単価の動き	・クリスマスギフトの単価が前年と比べて低下している。販売量も前年から減っている。ただ、お歳暮関連はほぼ前年並みとなっている。また、暖冬の影響でコートやブルゾンの買い控えがみられることから、非常に厳しい状況にある。
		百貨店（売場主任）	来客数の動き	・来客数が減少していることに加えて、単価の低下がみられる。
		百貨店（販売促進担当）	お客様の様子	・クリスマス商戦は軒並み厳しい状況のまま終わった。高額な宝飾品や時計、海外ブランド雑貨などは、ある程度厳しい見通しを持っていたものの、若い世代向けの比較的リーズナブルなアクセサリや時計まで大幅減となった。また、従来、ギフトはその性格上、正価品を贈るのが普通だったが、今冬はセール品などの赤札商品を詰め合わせで贈るなど、実用的な購入も目に付いた。ファッションも売上の厳しさからセールを前倒しで展開し、一定の手ごたえがみられたが、その分、正価品の売上が減少しており、全体の売上が増えない構造に陥っている。
		百貨店（役員）	来客数の動き	・先月までは客単価の低下が大きな要因であったが、ここにきて買上客数の減少が顕著になってきた。来客数、客単価共に下がると手の打ちようがない。

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
		スーパー(店長)	お客様の様子	・客のお蔵暮の発送件数が減っている。付き合の浅い人への発送を減らす客が多い。また、高額品の動きも悪い。
		家電量販店(店長)	販売量の動き	・安値の商品と高付加価値の商品の売行きはさほど変わらないが、中間の価格帯の商品の動きが少なく、二極化している。
		家電量販店(地区統括部長)	販売量の動き	・薄型テレビやDVDレコーダーといったデジタル大物家電の販売台数が前年から約20%減少している。また、単価も前年から20%の低下となっており、非常に厳しい状況にある。
		乗用車販売店(従業員)	販売量の動き	・買い控えが非常に多くなってきている。客個人の状況が厳しいというよりもニュース等の報道による影響が大きい。
		乗用車販売店(営業担当)	販売量の動き	・自動車の販売量が前年の70%まで減少している。
		高級レストラン(スタッフ)	お客様の様子	・先行きへの不安感が利用客を減らしている。外食を避けて家庭でのプチゼイタクを楽しむためなのか、クリスマスケーキやおせちの販売量が伸びたが、店舗に来店した利用客は料理を頼むが飲物を頼まない等、過去に例のないことが起きている。
		高級レストラン(スタッフ)	来客数の動き	・円高の影響で外国人の観光客が激減している。当店は外国人客の割合が少ないため、売上は前年比で3%の減少にとどまっている。客単価はほぼ前年並みで極端な低下はみられないが、追加オーダーがあまりなく、財布のひもが固くなっていることは確かである。
		スナック(経営者)	来客数の動き	・今年は忘年会が少ない。全般的にそういうことが行われていないようである。クラブを経営しているが、来客数が1日平均で10名、月全体で300名ほど少ないのは、これまでで初めてのことである。
		観光型ホテル(経営者)	来客数の動き	・前月に続き、宿泊客の伸びが極端に落ちている。売店やカラオケ等の付帯収入も減少しており、売店の購買単価も低下している。
		旅行代理店(従業員)	販売量の動き	・国内旅行は有名テーマパークのツアーを除きすべて前年割れとなっている。海外旅行は伸びてきているものの、単価が低すぎる。
		旅行代理店(従業員)	来客数の動き	・販売量もさることながら、来客数が前年と比較して大きく落ち込んでいる。
		タクシー運転手	来客数の動き	・12月はタクシーの稼ぎ時であるが、今年は悪かった前年より更にタクシーの利用客が少なくなっており、売上も減っている。特に忘年会などの夜の繁華街の出入が減っている。飲食店関係者の話を聞いても、例年の12月よりも客足が少ないようだ。
		タクシー運転手	販売量の動き	・タクシー業にとって、12月は1年のなかでも最大の繁忙期であるが、景気が良くないため、タクシーの利用客は著しく減少している。特に夜の繁華街は寂しい限りである。この年末に閉店する飲食店もあるという状況であり、大変厳しい環境にある。
		タクシー運転手	お客様の様子	・例年であれば、12月に入ると忘年会等で人出が増えるはずだが、今年は一方向に忙しくならない。金曜日や土曜日は少しは動きがあるが、平日はかなり落ち込んでいる。前年と比べて10%近く落ち込んでいる。
		通信会社(企画担当)	お客様の様子	・長い付き合いのあった客が、品質よりもコストを重視して、競合通信会社が提供する携帯電話と固定電話の無料サービスに心を傾ける事例が増えている。
		観光名所(役員)	来客数の動き	・今月に入り、国内客は関西方面などの団体客を中心に落ち込みが続いている。海外客についても、チャーター便の減少から、これまでのような勢いがなく、全体の来客数は前年を大幅に下回ることが確実となっている。
住宅販売会社(経営者)	お客様の様子	・世界的な金融危機の影響で、全体的なムードが非常に悪くなっている。		
企業動向関連	良くなっている	-	-	-
	やや良くなっている	輸送業(経営者)	取引先の様子	・原油価格の値下がりに加えて、競争相手が事業を縮小していることから、やや良くなっている。
	変わらない	-	-	-
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	・最低賃金上がり、労務費が増えているにもかかわらず、販売価格の値上げができないなど、厳しい状況にある。	

分野	景気の現状判断	業種・職種	判断の理由	追加説明及び具体的状況の説明
		輸送業（営業担当）	取引先の様子	・燃料価格が極端に値下がりしたものの、広告紙、印刷紙の需要が大きく減少している。また、円高の影響により輸出も振るわない。
		司法書士	取引先の様子	・取引先の様子から、依然として悪化傾向にある。特に不動産取引や建物の新規着工等が減少している。
		その他サービス業〔建設機械リース〕（支店長）	取引先の様子	・受注減を嘆く客が増えてきている。
	悪くなっている	家具製造業（経営者）	受注量や販売量の動き	・不要不急の耐久消費財の需要が激減している。
		金属製品製造業（経営者）	取引先の様子	・物価上昇の影響等で受注先の仕事量が3分の1に減っていることから、自社の受注も減っている。
		輸送業（支店長）	取引先の様子	・住宅関連で取引先の倒産が発生している。また、鉄骨関係や建築関係、水産関係でも与信不安が拡大している。年明け以降、信用不安スパイラルの拡大が懸念される。
		通信業（営業担当）	取引先の様子	・取引先から業績悪化の声を聞く機会が増えている。
		金融業（企画担当）	それ以外	・原材料価格の高騰により、企業収益が減少している。しかし、最近は販売価格への転嫁が進む前に、原油価格の下落を理由とした価格引下げ要請が強まっており、板ばさみの状況にある企業が多い。
		司法書士	取引先の様子	・年末の融資の手配をしていた企業において、快諾を得ていた金融機関から融資を断られ、担保物件を売却して返済を迫られるなど、貸しはがしの動きがみられている。
		その他非製造業〔鋼材卸売〕（役員）	取引先の様子	・ほとんどの仕入先において、受注残と売上が減少している。
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	求人情報誌製作会社（編集者）	求人数の動き	・求人広告の受理件数が、全業種平均で急激に減少しており、前年から15%近い減少となった。
		求人情報誌製作会社（編集者）	求人数の動き	・前年と比べて、医療や福祉関連の求人件数が5%程度のプラスとなったものの、それ以外の主要業種すべてがマイナスとなった。特に建設業や小売業、貨物運送業等は30%程度の減少となった。また、道外の業務請負求人は80%の落ち込みとなった。
		職業安定所（職員）	求人数の動き	・新規求人数は前年から22.5%の減少となり、有効求人倍率も17か月連続して前年を下回っている。
		職業安定所（職員）	求人数の動き	・新規求人数が前年から21.0%減少しており、9か月連続での減少となっている。また、有効求人数も前年から16.2%減少しており、25か月連続での減少となっている。有効求人倍率も0.43倍と、前年を0.09ポイント下回った。
		職業安定所（職員）	求人数の動き	・11月の有効求人倍率は0.41倍で、3か月ぶりに前年を下回った。一方、新規求人数は前年を23.5%下回り、大幅に減少した。
職業安定所（職員）		求人数の動き	・11月の新規求人数は前年から17.0%の減少となった。新規求職者数は前年から9.9%の減少となった。また、月間有効求人倍率は0.40倍となり、前年を0.06ポイント下回った。	
学校〔大学〕（就職担当）	採用者数の動き	・求人状況、採用者数共に非常に状況が厳しくなっている。内定取消しも数件あり、大学としても就職支援体制をどのようにしたら良いか困惑している。		

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	人材派遣会社 (社員)	採用者数の動き	・派遣切りが世論を騒がせているが、当社では、工場や倉庫への派遣を行っていないため、影響は少ない。ただ、販売系の派遣においては、家電メーカーの来年3月期決算の下方修正を受け、販売促進費の削減が進んでおり、その影響が年末商戦に如実に現れている。予算カットにともない、派遣オーダーを半分に削減する家電メーカーもみられ、当社の雇用者数は概算で前年を3割下回っている。正社員の採用も、手控え感が広がりつつあることに加えて、採用基準がますます厳しさを増しており、並の人材は採用できないという企業姿勢がみえてきている。

## 2. 東北(地域別調査機関：(財)東北開発研究センター)

(- : 回答が存在しない、 : 主だった回答等が存在しない)

分野	景気の現状判断	業種・職種	判断の理由	追加説明及び具体的状況の説明
家計 動向 関連	良く なっている	-	-	-
	やや良く なっている	一般小売店[ス ポーツ用品] (経営者)	販売量の動き	・地元のプロサッカーチームが上位リーグに昇格を決め、街全体に活気を感じる。
	変わらない	一般小売店[医 薬品](経営 者)	単価の動き	・年金暮らしの客が多いためか、ガソリン価格が異常に高く物価も高騰していた数か月前の方がより深刻であり、今はニュース等で報じられる状況ほど悪くはない。
		百貨店(売場担 当)	お客様の様子	・客の価格に対するシビアな態度は変わらず続いており、価格と価値のバランスを十分に考慮して買物をする様子が、フリー客を中心に顕著に現れている。例年の価格帯を大きく下回る状況にあり、冬物防寒衣料の週別の売上は前年を下回って推移している。
		スーパー(店 長)	販売量の動き	・年間最大の売上となる12月は、セールを強化してようやく前年実績を確保しているが、競合各社も売上確保のためチラシを強化しており、1品単価が大幅に低下している。
		スーパー(総務 担当)	単価の動き	・来客数は若干減少しているが、売上、客単価、買上点数が前年と比べて横ばいの状況が続いている。ただし、米、酒、パンの買上点数は前年と比べ5%以上の伸びが続いている。
		コンビニ(経営 者)	単価の動き	・売上は順調であるが、客単価や買上点数が前年実績を下回っている。
		コンビニ(経営 者)	単価の動き	・来客数については、ここ数か月前年比103%で推移している。また、客単価については、11月は前年比92%であったが、前年並みまで回復している。
		コンビニ(エリ ア担当)	単価の動き	・タスポ効果もあり、来客数は前年と比べて増加しているが、客単価が低下しており、売上は前年を下回っている。
		遊園地(経営 者)	来客数の動き	・週末のみの営業であったが、暖かい天候が幸いして、当初予定の売上を確保している。ただし取引先から配布されるカレンダーや手帳が前年より減少しており、景気の厳しさを実感している。
	やや悪く なっている	商店街(代表 者)	来客数の動き	・消費者は物を買いたくても買わない、もしくは買えないという状況となり、もはや店舗間の競争というレベルではなく、不況の嵐が過ぎ去るまでいかに店を存続させるかという問題になっている。
		商店街(代表 者)	販売量の動き	・例年、年末は商店街が最もにぎわう時期であるが、今年は客単価、売上共に減少傾向にあり、業種を問わず苦戦している。
		百貨店(広報担 当)	それ以外	・金融不安や株安、所得減少により、消費マインドが急速に冷え込んでいる。
		百貨店(経営 者)	販売量の動き	・食料品や化粧品は比較的堅調であるが、衣料品を中心に買い控えが顕著になっている。一足早くセールに入っているものの、まとめ買いが少なく、必要な物を狙い撃ちで購買する傾向が強まっている。
百貨店(経営 者)		単価の動き	・婦人服は単品買いが目立ち、まとめ買いが少なくなっている。	
スーパー(店 長)		販売量の動き	・客の節約志向が高まり、クリスマス商品の動きが鈍くなっている。	
スーパー(店 長)	単価の動き	・客の低単価志向が強まっていることから、客単価、売上共に前年を下回っている。		

分野	景気の現状判断	業種・職種	判断の理由	追加説明及び具体的状況の説明
		スーパー（店長）	お客様の様子	・来客数は前年並みであるが、1品単価が95%、販売点数が92%と低下している。
		スーパー（店長）	お客様の様子	・大パックよりも小パックや中パック、品質も1ランク落とした安価な商品の売行きが良くなっている。
		コンビニ（経営者）	販売量の動き	・売上が3か月前に比べて7%減少している。
		コンビニ（経営者）	お客様の様子	・まとめ買いや衝動買いが減少し、買物かごの使用比率が低下している。また、クリスマスケーキや年賀状などの季節商材の売上が前年を大幅に下回っている。
		衣料品専門店（店長）	お客様の様子	・11月以降、高額品の動きが鈍くなっており、冬物衣料のピークであるクリスマス商戦においても、客は例年より価格にシビアになっている様子が見え始める。
		乗用車販売店（経営者）	お客様の様子	・新車販売は前年比60%という大変厳しい状況にある。また、サービス部門では在庫数が増加しているものの、最低限の整備や修理を望む客が多く、全体の売上減少をカバーするまで至っていない。
		その他専門店【化粧品】（経営者）	来客数の動き	・消費マインドが冷え込んでおり、必需品以外の支出を抑制する傾向が顕著になっている。
		その他専門店【パソコン】（経営者）	競争相手の様子	・ここにきて売上が極端に減少している。
		その他専門店【ガソリンスタンド】（営業担当）	単価の動き	・消費マインドの急速な冷え込みにより、必要な物以外は買わないという購買傾向が強まっており、さらに暖冬の影響もあり、売上が減少している。また、仕入価格が低下していることから、価格を下げて売上減少を回避しようとする動きが出てきており、粗利益の減少を招いている。
		一般レストラン（スタッフ）	来客数の動き	・株価下落や非正規社員の解雇など、マスコミの不況報道の影響により客の財布のひもはますます固くなり、来客数が減少している。
		その他飲食【弁当】（スタッフ）	お客様の様子	・中心街区の百貨店への来客数が減少し、郊外のショッピングセンターに買物客が流れていることから、売上が前年を下回る状況が続いている。
		観光型ホテル（経営者）	来客数の動き	・例年、忘年会はかなり早期からの予約が必要であったが、今年は一般企業に勤務する客が激減しており、客室がようやく埋まるという状況にある。
		都市型ホテル（経営者）	来客数の動き	・忘年会などの宴会部門の売上は前年並みであるが、宿泊部門では進出企業関係の宿泊者数が11月末から12月にかけて急激に減少しており、売上は前年比12%の落ち込みとなっている。
		都市型ホテル（スタッフ）	販売量の動き	・企業の業況悪化により、前年に比べて忘年会への参加者数が減少している。
		都市型ホテル（スタッフ）	お客様の様子	・レストランの個人予約が前年に比べ6割程度にとどまり、宴会などの法人による団体利用も予約が減少している。
		タクシー運転手	単価の動き	・年末であるにもかかわらず、乗り控えが目立っている。
		通信会社（営業担当）	お客様の様子	・前月よりは多少持ち直してきているものの、前年との比較では4割減少しており、悪い状況が続いている。
		テーマパーク（職員）	単価の動き	・客単価が前年に比べ10%低下している。
		美容室（経営者）	来客数の動き	・美容室への来客数は、全体的に減少傾向にあるが、激戦地区では前年に比べて6割程度と極端に減少しているところが出てきている。
	悪くなっている	商店街（代表者）	お客様の様子	・政治や経済への先行き不安が高まり、節約ムードが広がっていることから、来客数がこれまで以上に減少している。
		一般小売店【茶】（経営者）	それ以外	・ガソリン価格は低下しているものの、食料品価格はそれほど低下していないため、客は儉約しながら買物をしている。そのような客に対して何を売ったら良いのか、品ぞろえに苦労している。
		一般小売店【医薬品】（経営者）	お客様の様子	・売上が前年に比べて2割減少している。周辺の飲食店でも今年の忘年会は1次会のみで切り上げるケースが多いと聞いている。
		一般小売店【医薬品】（経営者）	来客数の動き	・毎月のように来客数が減少しており、常連客の来店頻度も低下している。

分野	景気の現状判断	業種・職種	判断の理由	追加説明及び具体的状況の説明
		一般小売店〔雑貨〕（企画担当）	お客様の様子	・金融危機に端を発した自動車業界や電機業界の雇用不安の高まりにより、客の節約志向が強まっている。
		百貨店（売場主任）	お客様の様子	・価格変動や不況報道に振り回され、生活必需品以外の購買は罪であるかのような消費行動が見受けられ、例年婦人服売場の主力となるコートの売上が前年比7割、前年にブレイクした肌着が大手専門店の新素材の影響もあって8割という厳しい状況にある。
		百貨店（企画担当）	それ以外	・9月以降、来客数、客単価共に低下が続いており、お歳暮商戦では更に顕著になっている。
		百貨店（営業担当）	お客様の様子	・来客数の少なさをさることながら、目的を済ませると足早に店を後にする客が目立っている。客は金額にかかわらず、物を買うこと自体にためらいを感じている。
		百貨店（経営者）	単価の動き	・高額品、正規価格品の動きが鈍く、客単価の低下に拍車がかかっている状況にある。
		百貨店（販促担当）	お客様の様子	・お歳暮やおせち、クリスマスケーキが比較的健闘しているが、クリスマス商戦は曜日配列が悪く、前年に比べ2けたの減少となっている。また、特選ラグジュアリー商品がかつてないほどの落ち込みを記録している。
		スーパー（経営者）	販売量の動き	・客の所得減少に伴い購買力が減退している。
		スーパー（経営者）	単価の動き	・クリスマスケーキやお歳暮の販売数は前年並みとなっているが、サイズ、単価共に低下している。
		スーパー（経営者）	販売量の動き	・ボーナスや給与の減少、メディアによる不況報道の影響により、消費マインドが低下している。
		コンビニ（経営者）	単価の動き	・非正規社員の解雇が地方にも波及しており、先行き不安から消費が落ち込んでいる。
		コンビニ（エリア担当）	単価の動き	・売上、来客数共に前年に比べて伸びているが、ここに来て客単価が急速に低下している。
		コンビニ（店長）	単価の動き	・消費者の趣向が一時的に価格より品質を重視する方向に動いていたが、ここに来て安価な物を探して買うというデフレ期のような購買傾向が強まっている。
		衣料品専門店（経営者）	来客数の動き	・前年に比べて来客数が10%程度減少している。
		衣料品専門店（経営者）	競争相手の様子	・ほとんどの競合店では、毎年1月実施する冬のバーゲンを年内に前倒しして実施しているが、売上は伸びていない。
		衣料品専門店（経営者）	販売量の動き	・年末時期にもかかわらず、これまで経験がないほど商品の動きが悪くなっている。
		衣料品専門店（店長）	来客数の動き	・来客数が伸びず、売上は前年に比べて6～7割程度となっている。今年のボーナス商戦は、例年にないほど苦戦している。
		衣料品専門店（店長）	来客数の動き	・毎日の過度な不況報道により、実際には不況の影響があまりなくても買物することに罪悪感を抱く客が多くなっており、冬物のセールでも買い方が厳しくなっている。
		乗用車販売店（経営者）	販売量の動き	・来客数が急激に減少しており、ボーナスやクリスマス商戦の様相は全く感じられない。客の反応は日を追うごとに悪化し、売上は前年を25%も下回る状況となっている。
		乗用車販売店（経営者）	販売量の動き	・点検、整備需要は堅調に推移しているものの、客の買い控え傾向が強まり、新車販売が低迷しており、新型車効果も薄い。
		乗用車販売店（経営者）	販売量の動き	・ガソリン価格が低下しているが、商談の長期化や来春まで購入を見送る客が増加している。特に、排気量2,000cc以上の車種の引き合いが減少している。
		乗用車販売店（従業員）	販売量の動き	・売上が例年の半分程度まで落ち込んでいる。
		住関連専門店（経営者）	販売量の動き	・中程度の価格以上の商品の動きが悪くなっており、特に高額品は原価を下回る処分価格でも売れない状況にあることから、これまで経験がないほど厳しい状況となっている。
		住関連専門店（経営者）	来客数の動き	・米大手証券会社の破たんや、国内の自動車産業の業況悪化などに伴い、耐久消費財の需要は縮小傾向にあり、来客数が減少している。
		住関連専門店（経営者）	お客様の様子	・賃金の減少に伴い、客の節約志向が高まり、少しでも安価な物を購入する傾向が強まっている。

分野	景気の現状判断	業種・職種	判断の理由	追加説明及び具体的状況の説明
		その他専門店 〔食品〕（経営者）	販売量の動き	・製造業のみならず全産業界が景気後退に陥り、リストラや給与カットが当たり前のように行われており、お歳暮の販売は前年に比べ2、3割程度減少している。
		その他専門店 〔酒〕（経営者）	お客様の様子	・お歳暮やクリスマス時期に客の購買意欲の向上を期待していたが、実際には前月よりも冷え込んでいる。お歳暮については、前年は件数や単価を減らしても贈ろうという客の意欲を感じていたが、今年は全く贈らないという客が多くなっている。
		その他専門店 〔酒〕（営業担当）	来客数の動き	・マスコミ各社の過剰な不況報道による風評被害が大きい。特に単価が高い飲食店への影響が大きく、来客数が少ないのではなく、ゼロに近い状況が11月下旬以降続いている。逆に単価が安い飲食店は、来客数が増加している。
		その他専門店 〔白衣・ユニフォーム〕（営業担当）	販売量の動き	・売上が減少する一方であり、非常に厳しい状況にある。
		その他専門店 〔ガソリンスタンド〕（営業担当）	お客様の様子	・ガソリンや灯油のみならず油外商品の価格も低下しているにもかかわらず、客の買い控えが続いている。
		高級レストラン （経営者）	来客数の動き	・経済が収縮するなか、すべての業種で支出を抑制する方向にある。
		一般レストラン （経営者）	来客数の動き	・マスコミの不景気報道が消費マインドを冷え込ませ、今年のクリスマス時期の来客数は開店以来最も少なく、前年の25%程度と激減している。
		一般レストラン （経営者）	それ以外	・当店は幸いにも常連客が大半であるため、辛うじて店を維持できているが、同業はかなり苦戦している様子である。
		一般レストラン （経営者）	来客数の動き	・客単価は低下していないものの、客の財布のひもが固くなり、来客数が減少している。また、当地区では選挙のため人の動きが制限され、景気悪化要因となっている。
		観光型旅館（経営者）	来客数の動き	・11月は仙台・宮城デスティネーションキャンペーンや紅葉シーズンの効果により前年並みに持ち直したが、12月は経済ショックの影響もあり、キャンペーン期間中であるにもかかわらず、売上が前年を大きく下回っている。
		都市型ホテル （スタッフ）	来客数の動き	・株価下落や円高の進行、派遣契約の打ち切りなど、マスコミの不況報道の影響で消費者の財布のひもはますます固くなっており、来客数の減少もさることながら、客単価についても大幅な下落傾向にある。
		都市型ホテル （スタッフ）	お客様の様子	・おせちの販売数は、予想外の売行きで過去最高となるが、宿泊、レストランは全く伸びない。特に越年の宿泊客が減少しており、家庭で正月を迎える様子が見え始める。
		旅行代理店（従業員）	お客様の様子	・例年、年末年始は予約を断るケースが多いが、今年は客からの問い合わせが少なく、予約が容易に取れる状況にある。
		旅行代理店（従業員）	販売量の動き	・個人消費が低迷しており、販売単価が低下している。
		タクシー運転手	販売量の動き	・忘年会を開催しない企業が増加しており、タクシーの乗客数は例年より大幅に減少している。
		タクシー運転手	来客数の動き	・客からは終電に間に合うように帰宅しているという声が聞かれ、節約ムードが高まっていることから、過去に例がないほど乗客数が減少している。
		通信会社（営業担当）	販売量の動き	・追加及び新規の受注が減少している。
		競艇場（職員）	お客様の様子	・客の滞在時間が短くなっており、客単価が低下している。
		その他サービス 〔自動車整備業〕（経営者）	お客様の様子	・来客数、売上共に急激に減少しており、30～50%程度の値下げを実施しない限り、動きが出てこない状況にある。
		住宅販売会社 （従業員）	お客様の様子	・地域経済の悪化に伴い、買い控え傾向が強まっており、受注を予定していた客の建築延期や取りやめが発生している。
企業動向	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
関連	やや良くなっている	食料品製造業（経営者）	受注量や販売量の動き	・お歳暮干ブ下のなかでも、地場商品の動きが予想以上に良く、11、12月の売上は、前年を上回って推移している。
	変わらない	農林水産業（従業者）	それ以外	・政府により新たな助成金が打ち出されているものの、短期的な所得補償に過ぎず、効果は薄い。
		食料品製造業（経営者）	受注量や販売量の動き	・原材料費の高騰に伴う値上げ以降、需要が縮小したまま低迷している。
	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	・客は必要最低限の修理やリフォームしか発注せず、それ以外の工事は様子見している状況にある。
		輸送業（従業者）	取引先の様子	・円高の影響で輸出量が減少している。
		金融業（営業担当）	取引先の様子	・不動産賃貸業では客から家賃の値下げを要請され、1～2割程度の値下げに応じざるを得ない状況にある。
		金融業（広報担当）	それ以外	・ガソリンや灯油価格の低下は、プラス要素ではあるが、個人の消費意欲は減退しており、大型小売店や自動車販売店の売上が減少している。
		新聞販売店〔広告〕（店主）	受注量や販売量の動き	・年末商戦や元旦の折込チラシが前年より減少している。
		公認会計士	取引先の様子	・小売業やサービス業のクライアントの決算状況は、いずれも売上が減少し、収支が悪化している。
		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	・商材は豊富にあるが、客の購買力が低下しており、商品の動きが鈍くなっている。
		その他非製造業〔食料品卸売業〕（経営者）	取引先の様子	・取引先の小売酒販店の廃業や倒産が増加している。廃業については、後継者不足や昨今の景気悪化を考慮して経営継続を断念するケースが多い。
	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	・贈答用のりんごの注文数は前年並みとなっているが、果物が全般的に豊作であるため出荷価格が前年の70～80%と低下している。
		食料品製造業（総務担当）	受注量や販売量の動き	・原材料費などのコストアップを吸収するため、商品を値上げしているが、売上が大幅に落ち込んでいる。
		木材木製品製造業（経営者）	受注量や販売量の動き	・住宅部材の販売量の減少と単価の低下により採算が悪化している。
		出版・印刷・同関連産業（経理担当）	受注量や販売量の動き	・受注が前年と比べて2割減少している。
		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、各自動車メーカーの減産の発表を受けて、日を迫るごとに受注量が減少している。
		電気機械器具製造業（営業担当）	取引先の様子	・中小企業の経営層は、受注が減少するなか、自らの給与を削減して雇用の維持に努めているが、それだけでは対応しきれずリストラが増加している。
		電気機械器具製造業（企画担当）	受注量や販売量の動き	・作業量に見合う人員整理や固定費の削減など、様々な施策を行っているが、日々の受注量の減少に追いつかず、焼け石に水状態である。
		建設業（企画担当）	受注量や販売量の動き	・急激な景気悪化に伴い受注量は前年の半分以下まで落ち込んでいる。
		通信業（営業担当）	取引先の様子	・既存契約の価格を見直す事案が増加しており、年度見直しを下方修正している状況にある。
		通信業（営業担当）	取引先の様子	・取引先では大幅なコスト削減や人員削減を行っており、取引量が激減している。
		広告業協会（役員）	取引先の様子	・間近に迫る初売り広告は、料金の引下げなどで受注獲得に懸命だが、広告主の予算縮小によりかなり厳しい状況にある。年頭に開催される賀詞交歓会の出席者も不況を反映して参加者が前年と比べ、2割程度減少している。
		広告代理店（経営者）	受注量や販売量の動き	・米国の金融危機以降、企業の経費圧縮ムードはピークとなっており、広告費は削減され続けている。通例物の発注控えが増加しており、最悪の状況である。
		経営コンサルタント	取引先の様子	・ここにきて多くの中小企業では急激に売上が減少している。
		コピーサービス業（経営者）	受注量や販売量の動き	・客の動きが11月から急激に悪くなり、受注量は過去最悪となっている。
		その他企業〔企画業〕（経営者）	取引先の様子	・企業の宣伝広告費の削減が顕著になっている。
	その他企業〔管理業〕（従業者）	受注量や販売量の動き	・受注量が減少し、在庫が増加していることから、正月休みは2週間取る予定としており、2月も1～2週間程度の操業停止を実施する予定としている。	

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
		協同組合（職員）	受注量や販売量の動き	・毎月のように受注が減少しており、歯止めが掛からない。新規取引もほとんどない状況にある。
雇用 関連	良くなっている	-	-	-
	やや良くなっている	-	-	-
	変わらない	職業安定所（職員）	求人数の動き	・依然として新規求人数は、前年と比較して減少傾向が続いている。最近では減少幅に圧縮感があったが、ここに来て大幅な減少となっている。
	やや悪くなっている	新聞社〔求人広告〕（担当者）	求人数の動き	・京阪地域からの求人が激減しており、求人数全体では、前年に比べて半減している状況にある。
		職業安定所（職員）	求人数の動き	・前年と比べて新規求人数の減少幅が拡大している。
	悪くなっている	人材派遣会社（社員）	雇用形態の様子	・新規派遣の注文が半減しているうえ、12月での契約終了が相次いでおり、景気は悪化の一途をたどっている。
		人材派遣会社（社員）	求人数の動き	・新規求人数の減少はもちろんのこと、自動車や電機、半導体などの輸出産業を中心に契約途中での終了要請が多発している。
		人材派遣会社（社員）	求人数の動き	・企業からの求人が全く無くなっている。
		アウトソーシング企業（社員）	それ以外	・前年と比べてコンサルタント会社からの受注が明らかに減少している。
		新聞社〔求人広告〕（担当者）	求人数の動き	・前年まではこの時期に首都圏からの求人広告の出稿があったが、今年はほとんどない状況にある。
職業安定所（職員）		それ以外	・世界的な経済危機に円高傾向が重なり、外需に依存する製造業では派遣社員のリストラが横行していることから、求職者が増加傾向を示している。	
職業安定所（職員）		求人数の動き	・製造業を中心に雇用調整の動きに歯止めが掛からない状況にある。	
職業安定所（職員）		周辺企業の様子	・従業員の休業及び雇用調整を実施する企業が増加している。	
職業安定所（職員）		求人数の動き	・新規求人数は、常用、臨時、パートで大幅に減少し、前年に比べ32.5%の減少となっている。全産業で減少しており、求人申込も小口化している。	
職業安定所（職員）	周辺企業の様子	・製造業では、非正規社員の解雇による離職者が多数発生しており、契約の打ち切りを言い渡された派遣社員の相談が増加している。		

### 3. 北関東（地域別調査機関：（財）日本経済研究所）

（-：回答が存在しない、：主だった回答等が存在しない）

分野	景気の現状判断	業種・職種	判断の理由	追加説明及び具体的状況の説明	
家計 動向 関連	良くなっている	コンビニ（経営者）	来客数の動き	・売上が前年比130%、来客数も前年比129%増加と引き続き好調である。クリスマスケーキの予約や販売数などは前年を大きく超えている。また、たばこの販売も前年比で200%オーバーという勢いを得ている。タスポ効果をしっかり捉えることができている。来客数の増加により一般商品も良く売れている。	
	やや良くなっている	タクシー運転手	お客様の様子	・忘年会シーズンでもっと利用客が多いと予想していたが、週末の金曜日、土曜日の21～23時ごろまでの短時間のみである。売上は10%ぐらい伸びている。	
	変わらない	商店街（代表者）	来客数の動き	・こここのところ月を追うごとに来客数が本当に少なく、冷やかしの来客もないうらいに少なくなっている。テレビ等で良いことがあまり報道されないという影響もある。	
			コンビニ（経営者）	お客様の様子	・客は来るが、単品買いの人が多い。最小限の買物はあるが、雑誌などは買わない。
		自動車備品販売店（経営者）	販売量の動き	・絶対的に客の動きが少なく、販売量が完全に低下している。	
		旅行代理店（従業員）	来客数の動き	・景気が悪いというニュース報道の影響で、お金はあるが旅行を控えるという客が増加している。	
		ゴルフ場（従業員）	来客数の動き	・来客者数は前年と同じである。	
	やや悪くなっている	ゴルフ場（業務担当）	来客数の動き	・価格に今までよりも敏感になっている。	
			競輪場（職員）	お客様の様子	・入場者数、購買単価共に減少傾向にある。
			一般小売店〔精肉〕（経営者）	お客様の様子	・大企業の赤字決算、それに伴う人員整理等、為替相場場の下落、円高等、暗い話ばかりで客もそれにならなくて、財布のひもは固い。

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〔金物〕（経営者）	お客様の様子	・客が大分買い控えをしている。
		一般小売店〔家電〕（経営者）	お客様の様子	・必要な物は購入しているが、財布のひもはますます固くなっている。報道等の影響が消費意欲の後退にかかわっている。
		一般小売店〔青果〕（店長）	お客様の様子	・年末だというのに客のにぎわいがなく、買い控えも見られる。例年間に合わないくらい出る特産の干し芋も前年の3分の2くらいしか出ていない。
		百貨店（営業担当）	単価の動き	・この大不況感のなかで、高級品が非常に売れていない。
		百貨店（販売促進担当）	販売量の動き	・お歳暮の売上が減少している。例年に比べ売上のピークが遅く、お歳暮をもらってから出すという傾向が顕著になっている。また、客単価も減少している。
		スーパー（統括）	販売量の動き	・賞与支給の遅れや無支給の影響で、お歳暮のピークが平年より後半にずれ込み、21日になってようやく前年に追いついた。衣料品は保温、発熱系の下着以外は極めて厳しい状況だが、食品は生鮮、加工食品共に堅調である。
		コンビニ（店長）	お客様の様子	・小銭のたまり方が変わってきており、最近では1円、5円が増えている。かなり景気が悪くなっていると実感している。
		乗用車販売店（従業員）	販売量の動き	・石油関連製品の値上げから株価の変動、円高状況などで景気の先行き感が不透明なために消費が減少している。
		住関連専門店（仕入担当）	それ以外	・来客数、買上1品単価、買上点数すべての項目で前年を下回っているため、相乗して売上が減少している。
		高級レストラン（店長）	来客数の動き	・忘年会の予約が前年比で減少している。また、フリーの来客数も減少しており、かなり厳しい状況である。
		一般レストラン（経営者）	販売量の動き	・年末なのである程度の集客はあるが、客単価の上昇がなく、来客数も減少している。
		一般レストラン（経営者）	お客様の様子	・前年と比較し、来客数の減少と客単価の減少が顕著に現れているので、非常に良くない傾向である。
		旅行代理店（支店長）	お客様の様子	・例年多くの忘年会予約を受け付けるが、11月に入ってからはその動きが止まり、今月も同様である。忘年会も、簡単な食事で済ませたり、行かない客が増えている証拠である。海外に目を向けると、サーチャージの関係で年末の海外旅行は例年を下回っている。
		ゴルフ場（従業員）	来客数の動き	・来客数が、1割くらい減少している。予約状況を見ても同じことが言える。また、単価に関しては依然低調であり、総合的に判断するとやや悪くなっている。
		ゴルフ場（支配人）	来客数の動き	・月初めでの予約状況は前年度を上回るが、その後が悪くなっている。忘年会ゴルフコンペへの期待もあったが、盛り上がりもない。
		その他レジャー施設〔アミューズメント〕（職員）	販売量の動き	・比較的景気の悪化の影響を受けにくい業種である。先月、先々月あたりと比べると、商品をキャッチする方のゲームに変化をかけることによってその売上は増加しているが、ネット関係の来客数が減少しているため、相殺すると五分五分である。
		その他サービス〔自動車整備業〕（経営者）	来客数の動き	・販売台数は8月と同じで、前年比で5%の減少となっている。車両販売月が従来と大きく様変わりして、車検在庫量は年間が一番少ない月となっている。
		設計事務所（所長）	競争相手の様子	・現実に仕事がないという仲間の声も聞こえる。前々から仕事の確保は深刻になっていたので今更という思いはあるが、当社は、たまたま仕事があるというだけで明日は我が身となる恐れを感じている。
		住宅販売会社（経営者）	販売量の動き	・不動産の中でもマンション需要が急激に落ち込み、来年の瑕疵（かし）担保保証制度が始まる時に暴落することが予想され、余計に売れない状況になっている。この状況はまず打破できない。
		住宅販売会社（従業員）	販売量の動き	・分譲住宅の新規来場者数が急激に落ち込み、販売部門には活気が全くない。
	悪くなっている	商店街（代表者）	販売量の動き	・12月に入り、物が売れず、小売店は四苦八苦である。さらに、人材派遣会社のテナントが直ちに引き揚げると言ってきている。
		商店街（代表者）	それ以外	・ここ1か月で景気が悪くなっている。
		商店街（代表者）	来客数の動き	・12月の売上は前年比30%も減っている。来客数も減少している。

分野	景気の現状判断	業種・職種	判断の理由	追加説明及び具体的状況の説明
		商店街（代表者）	来客数の動き	・年末なのに買物の客が少ない。
		商店街（代表者）	来客数の動き	・従来から頻繁に来ていた客が、最近遠のいている。昨年の来客数の85%に落ちている。
		一般小売店〔乳業〕（経営者）	お客様の様子	・工場に設置している自動販売機の販売量が減少している。また、宅配顧客の注文も減少している。
		一般小売店〔衣料〕（経営者）	販売量の動き	・年末なので、店としてもいろいろアプローチをして客に買ってもらうような行動をしているが、客からは全くボーナスの話も出ず、売上の増加もない。
		百貨店（総務担当）	お客様の様子	・12月は、受注及び客単価の減少で1割程度下がっている。一般食料品も、安くても必要以上は買わず、超目玉商品しか売れない。食品、衣料品共に通常商品の販売量が減少している。
		百貨店（販売促進担当）	販売量の動き	・数か月前までは、食品、化粧品は堅調であり、衣料品が全般的に大不振であったが、ここへきて食品全般にも売上不振が見え始めている。特にお歳暮ギフト、おせち料理等、店頭売上、法人売上等が極めて不調である。
		スーパー（経営者）	販売量の動き	・買上点数が減少している。
		スーパー（総務担当）	販売量の動き	・派遣、請負労働者切りの影響が非常に出ている。売上の減少もさることながら、単価が下がる傾向が進んでいる。おせち料理の代りに通常の食品を購入する等、年末年始においても、その時期にしか販売しない商品の売上が減少し、通常販売している商品を購入する傾向がある。
		スーパー（総務担当）	販売量の動き	・特に悪いのが衣料品関係と、生活用品関係である。その他、インテリア、寝具といった物が非常に悪い状況が続いている。食品についてはさほどでもないが、衣料品については、中盤から後半にかけて非常に悪い状況が続いている。
		衣料品専門店（経営者）	来客数の動き	・セーター類の販売数量が極端に減少し、1品単価も20%強低下している。逆にコート、ジャケット類の売行きは好調である。しかし、婦人服全体では売上、来客数共に前年比で減少している。
		衣料品専門店（経営者）	販売量の動き	・暖冬のためか、景気の悪さか、冬物の値段を下げて売れない。
		衣料品専門店（経営者）	販売量の動き	・クリスマス商戦が全く振るわない。
		衣料品専門店（店長）	来客数の動き	・チラシによるセールを昨年よりも1週間早めにスタートしたが、来客数は約15%落ち込んでいる。
		衣料品専門店（販売担当）	来客数の動き	・先行き不透明という不安感からか、社会保障に対する不安感からか、お金は持っているが、外出すると買物をしたくないので、外出しないという状態で、来客数が激減している。いかに品ぞろえを充実させてセールを打ったとしても、客が来ない。
		家電量販店（店長）	販売量の動き	・来客数、購入点数共に減少している。薄型テレビなどのデジタル映像商品が比較的売れている。季節商材については今一つである。
		家電量販店（営業担当）	販売量の動き	・無駄な物は買わなくなっている。安い物を安い店で買っている。
		乗用車販売店（販売担当）	販売量の動き	・今月の初旬に大々的に展示会を行ったが、販売量が全く伸びない。40年近く勤めているが、これほど車が売れない12月を初めて経験している。とにかくテレビとかラジオ等で派遣切りなど、世の中の景気が悪いと報道されており、車が売れない。
		住関連専門店（店長）	来客数の動き	・1人1人の買上点数が減少している。特に消耗品、生活必需品以外の商品の売行きが減少している。
		住関連専門店（開発業務責任者）	販売量の動き	・来客数も若干減少方向の中で、必需品以外は販売量が減少している。
		一般レストラン（経営者）	販売量の動き	・5、6名の忘年会は多少あるものの、会社全体での忘年会はないに等しい。
		一般レストラン（経営者）	来客数の動き	・例年に比べ特に宴会の来客数が減っている。
		スナック（経営者）	来客数の動き	・先月中旬から急激に悪化してきている。特にフリーの来客数が激減しており、21時以降はほとんど人が歩いていない。忘年会の件数も減少しており、開店以来最悪の状況になっている。

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
		観光型ホテル（経営者）	来客数の動き	・レジャーにお金を使おうという人が少なくなってきている。
		観光型ホテル（スタッフ）	お客様の様子	・マスコミ関係による過剰な報道の影響も一因であるが、宴会関係の予約減少傾向に併せてキャンセルも目立つようになっている。
		観光型ホテル（営業担当）	単価の動き	・数が月前と比較すると、客の室料や宴会の予算が合わず、値切り交渉ばかりである。
		都市型ホテル（経営者）	来客数の動き	・毎月底であるが、見通しのないトンネルに入った様子である。
		都市型ホテル（スタッフ）	お客様の様子	・毎年12月に宿泊している小グループや団体関係、また長期滞在の客が12月になってキャンセルが相次いでいる。また、宴会等に関しても、自動車関連企業の忘年会のキャンセルが続出している。
		旅行代理店（経営者）	お客様の様子	・来客数が激減している。問い合わせ客も希望を言うだけで、ほとんど契約できていない。
		旅行代理店（従業員）	販売量の動き	・年末年始の受注が激減している。
		旅行代理店（副支店長）	競争相手の様子	・地元の旅行業者が、この3か月で2社閉店した。当社も予約されていた旅行がキャンセルになったり、受注が激減している。
		タクシー（経営者）	お客様の様子	・昼も夜も動きが悪い。特に深夜の動きが悪く、前年比15%減少となっている。
		通信会社（営業担当）	それ以外	・当社の来客数や市中の単価の動き、購買層の動き等、どれを見ても全然良くない。
		観光名所（職員）	お客様の様子	・別荘の下見に来る客がほとんどいない。4人いる営業社員は何もすることがなく、手持ちぶさたである。当社の主な客である富裕層は、株価下落等による資産の目減りから高額な消費を控えている一方、別荘の維持費を減らすために売却依頼は増加している。
		美容室（経営者）	販売量の動き	・前年比で売上が2割減少である。年末といった華やかな感じがしない。ボーナスを支給できていない。
		設計事務所（経営者）	お客様の様子	・建設業界はこの年末にきて、今まで以上に冷え込んでいる。まだまだ景気の底が見えない。
		設計事務所（経営者）	お客様の様子	・予定していた設備投資の取りやめや延期で、受注の見込みが不明である。
		設計事務所（所長）	来客数の動き	・前月は相談件数が増えつつあり少し期待していたが、当分延期になるなど、急ブレーキがかかっている。
住宅販売会社（経営者）	販売量の動き	・物件の買い控えが進んでいる。		
住宅販売会社（経営者）	お客様の様子	・最近は何も物件の引き合い等がほとんどなく、何となく客が慎重になり過ぎている。		
企業動向関連	良くなっている	-	-	-
	やや良くなっている	その他製造業 [環境機器]（経営者）	受注量や販売量の動き	・回収機、エアゾール缶処理装置、車の板金整備業といった通常のメンテナンス事業に加え、フロン回収機等の環境関連業界とエアゾール缶、ガス缶、ライター処理装置等のガスライター業界からの受注があり、2、3月に向けて製作中である。
	変わらない	食料品製造業（製造担当）	受注量や販売量の動き	・販売数量は今のところは何とか確保している。
		輸送用機械器具製造業（経営者）	受注価格や販売価格の動き	・客も忙しい会社と暇な会社があるので、どちらとも言えないような状況である。
		輸送業（営業担当）	取引先の様子	・冬物や年末年始向けの商品等は前年並みの物量を確保している。燃料代も減少している。しかし、輸入貨物の動きは多少良いが、全体的に輸出貨物の物量が減っている。
	やや悪くなっている	新聞販売店 [広告]（総務担当）	それ以外	・チラシ出稿量は92.8%となり、18か月連続して前年を下回っている。また、企業からもらうカレンダーの本数が半減している。今までは本数を減らすことで節約してきた企業が多かったが、今年は作らない企業が圧倒的に増えている。また、街角の松飾りの売行きも半減していると聞いている。
悪くなっている	食料品製造業（営業統括）	競争相手の様子	・工場見学の来場者が減少している上に、円高による海外の低価格のワインやボジョレーヌーヴォー等の攻勢により、国産ワインメーカーは大変厳しい状況におかれている。	

分野	景気の現状判断	業種・職種	判断の理由	追加説明及び具体的状況の説明
		出版・印刷・同 関連産業（営業 担当）	取引先の様子	・この地域は、自動車産業の製造業があるが、ほとんど仕事がなくなってきているということで、取引先はかなり厳しいという状況が続いている。
		化学工業（経営 者）	受注量や販売量 の動き	・3つある部門の2つで受注がほとんどなくなってしまっている。関連会社へ出向してもらい、自社の人件費を節約している。
		プラスチック製 品製造業（経営 者）	受注量や販売量 の動き	・受注量が11、12月とだんだん落ち込んで、50%以下になっている。
		窯業・土石製品 製造業（経営 者）	取引先の様子	・円高の影響で、海外向け土産品等の需要が急激に冷え込み、店頭販売品の受注動向が激減している。
		金属製品製造業 （経営者）	取引先の様子	・年末にきて、特装や大型建機関係、工作機械が特に悪く、受注が、注文取り消し等で約40%減少している。今回は原油の値下がり、特に産油国やベトナム、ロシア等向けの輸出が悪く、先の見通しがつかない状況である。
		一般機械器具製 造業（経営者）	受注量や販売量 の動き	・10、11、12月と月を追うごとに自動車、建設機械、油圧機器等、すべての業種において受注量が減少し、前年比で4割減の状況である。
		電気機械器具製 造業（経営者）	取引先の様子	・自動車関連の取引先では1月を週休4日にし、稼働日が10日間ということで、当社もそのおりを受けて1月の仕事はほとんどない。また、他の取引先でも同様で、自社に仕事がないために外注に出さず仕事を囲い込む動きが始まっており、受注が激減してきている。
		電気機械器具製 造業（経営者）	受注量や販売量 の動き	・一気に仕事が無くなり、10日ごろから半日の出勤にしたり、休業にしたりしている。
		電気機械器具製 造業（経営者）	受注量や販売量 の動き	・客先の受注量が激減している。
		輸送用機械器具 製造業（総務担 当）	受注量や販売量 の動き	・1～3月は大幅に減産となる見込みである。当初20%の受注減を予測していたが、12月の半ばになり30%を上回る状況になっている。休業を増やさないととてももたないの、個人を指名しての休職を追加している。4月以降の見通しも全く立っていない。賞与も今回は支給がなかった。
		その他製造業 〔宝石・貴金 属〕（経営者）	受注量や販売量 の動き	・プラチナ価格が10月に比べて60%低下しており、小売店も仕入れ意欲はなく、委託の要求しかない。そのため、今月の売上は前月比、前年比共に50%減である。
		建設業（総務担 当）	それ以外	・相変わらず安値受注競争の状況であり、今年はこの状態が変わることはなかった。
		通信業（営業担 当）	受注量や販売量 の動き	・取引先での販売状況をみても客が減っており、販売数も鈍化傾向である。今後もこの傾向はしばらく続き、悪化することも想定される。
		金融業（店長）	取引先の様子	・受注高の減少や売掛金の回収に遅れが発生し、資金繰りに狂いが生じている。
		金融業（調査担 当）	受注量や販売量 の動き	・製造業の受注量が大幅に減少していて、生産調整が行われ雇用面にも影響が出ている。
		金融業（総務担 当）	受注価格や販売 価格の動き	・購入先の業者と価格交渉をしてもほとんど値引きがなく、予算内で維持しようとする購入数を減らすしかない。
		広告代理店（営 業担当）	受注量や販売量 の動き	・秋ごろからの急激な景気後退のため、当初組んでいた販促予算をカットするケースが業界問わず多く、年末の販促チラシの受注が前年比2割落ち込んでいる。
		経営コンサル tant	それ以外	・経営改善に取り組み中の企業が短期、目先の資金繰りに窮し、経営が行き詰まるケースが続いている。もはや、売上減少に対する有効な手立てがなく、キャッシュフローはギリギリの状態である。
社会保険労務士	取引先の様子	・多くの事業所で、賞与が前年よりも減額されており、支給日がいまだに決まっていないところもある。		
その他サービ ス業〔情報サー ビス〕（経営者）	取引先の様子	・客の景況感が急速に悪化し、設備投資の凍結や延期がはじめてきている。		
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			

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	学校〔短期大学〕（就職担当）	求人数の動き	・就職活動も年内の終盤戦を迎えたが厳しさは増している。本学は学生が少ないのでは進路先は決定したが、残りの若干名は、希望職種と求人職種がマッチしないため苦勞している。
	悪くなっている	人材派遣会社（経営者）	周辺企業の様子	・製造業は生産の調整から求人関係はほぼなかった。小売、販売、飲食店等のスタッフは求人数も増えてきているので、この辺は良いと見込まれるが、やはり依然として厳しい。
		人材派遣会社（営業担当）	採用者数の動き	・中高年の人材派遣登録が増えている。製造から事務へなど他産業への希望者が増加している。また、日払いの希望者が増加している。派遣中の派遣社員からのささいなクレームがなくなっている。
		求人情報誌製作会社（経営者）	求人数の動き	・求人募集の広告依頼が極端に悪く、当社創業26年以來で最悪の受注になっている。特に、ここへ来て派遣業からの求人募集の広告がほとんど皆無に等しくなっている。その他の需給についても、ほとんどが人を減らすばかりで募集は出てきていない。
		求人情報誌製作会社（経営者）	周辺企業の様子	・自動車関連の製造工場が周辺に多く、特に派遣社員及びパートなどの人員削減をするところが多くなっている。また、求人広告に掲載する企業も大分少なくなっている。
		職業安定所（職員）	求人数の動き	・新規求人数は前年比で16.9%の減少となっている。9か月連続で、前年比減となっている。
		職業安定所（職員）	求人数の動き	・11月の新規求人数は前年比3分の2以下となり、月間有効求人数も前年に比べ20%以上減少している。
		職業安定所（職員）	周辺企業の様子	・大手製造業の工場を中心に、派遣社員等の非正規労働者の契約解除や期間満了による人員削減が増加している。
		民間職業紹介機関（経営者）	求人数の動き	・急激な環境変化で企業も戸惑っており、ハローワークで募集中の求人を凍結にする事態が急増している。
		学校〔専門学校〕（副校長）	求職者数の動き	・新規求人が前年に比べ非常に悪くなっている。また、採用人数についても厳しくなっている。

#### 4. 南関東（地域別調査機関：（財）日本経済研究所）

（-：回答が存在しない、：主だった回答等が存在しない）

分野	景気の現状判断	業種・職種	判断の理由	追加説明及び具体的状況の説明
家計動向関連	良くなっている	一般小売店〔家電〕（経理担当）	販売量の動き	・世界的な不況のなか、先月、今月と商品がよく動いているが、単価の低い物が売れたということではない。業種柄、需要の多い月でもあり、当社の企画したイベントがちょうど客のニーズに合ったのかもかもしれない。機種選びも今は複雑になっているので、客の相談に応じる販売手法も喜ばれている。
		その他専門店〔雑貨〕（従業員）	お客様の様子	・エコや節約関連の商品は良く売れている。
	やや良くなっている	タクシー運転手	お客様の様子	・師走に入って中旬までは悪く、これで年が越せるのかと心配だったが、後半になって忘年会が始まり忙しくなっている。特に26日は、バブル時を思わせる空車の奪い合いが起きる様相も一瞬あった。
		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	・当業界は不況に強いと言われてきたが、今回ばかりは覚悟をしていた。しかし予想に反して、予測値より若干良い販売状況で、家庭用ゲームの販売、アミューズメントセンターの売上が共に良い。
		住宅販売会社（従業員）	販売量の動き	・3か月前と比べ、販売棟数が約2倍近くになっている。
変わらない	一般小売店〔文具〕（販売企画担当）	来客数の動き	・来客数が増えており、年末年始の手帳やカレンダー、その他、もろもろの商品がよく売れている。駅前の再開発等で他店が無くなっており、周りの文房具関係の商品を扱っている店の品種が少なくなっているため、客は当店に集中している。	
		百貨店（管理担当）	来客数の動き	・来客数は若干の増加傾向にあるが、昨今の情勢を受け客単価が下がっているのは明らかである。
	スーパー（店長）	単価の動き	・買い控えが続いている。	

分野	景気の現状判断	業種・職種	判断の理由	追加説明及び具体的状況の説明
		コンビニ（経営者）	販売量の動き	・再開発事業のため、相変わらず工事関係者が多く来店している。しかし、タスポ効果が少し落ちてきたためか、売上は以前の前年比135%くらいから、今は125%前後に少し落ちてきている。来客数は多いため販売量は増えているが、全体的に買上点数、客単価は下がり気味である。客はよく考えてお金を使っている。
		コンビニ（経営者）	来客数の動き	・クリスマスケーキの個数は前年を上回ったが、単価は下回った。安い物が多く売れている。
		コンビニ（エリア担当）	販売量の動き	・タスポ効果はやや下がり気味だが、安定している。たばこ以外の商品は、分類により前年超、前年割れと様々だが、クリスマス関連は前年をクリアする販売が見られる。来客数、客単価の下落もほとんどない。
		コンビニ（店長）	販売量の動き	・たばこが依然として好調である。他のコンビニ商品も、それほど悪くはない。
		コンビニ（商品開発担当）	お客様の様子	・週ごとに前年比が上下に変動している。
		一般レストラン（経営者）	お客様の様子	・客の声を聞くと、やはり不景気になったと言う声が多々ある。しかし、客は来店してくれている。価格は値下げせずともしっかりした価値観の物を出せば、客は高くても納得してくれる。不景気と言いつつも、当店はあまり売上も変わらずやっつけている。
		旅行代理店（従業員）	来客数の動き	・例年と変わらない見積り件数がある。
		通信会社（企画担当）	販売量の動き	・新規の契約はさほど落ちていないが、解約件数が少し増えている。月4,000～5,000円の継続契約なので、景気の変動をまともに受けることは少ない。
		通信会社（営業担当）	お客様の様子	・変わらず良くない。特に顕著なのが新築を機に加入する場合で、これまでは高い割合で加入していたが、最近では余計な出費を抑えようとする客が増え、成約に至らないケースも多々見受けられる。
		住宅販売会社（従業員）	販売量の動き	・今月の販売量は目標数字の約50%と低迷している。ここ3か月の販売量は低迷した状況でほぼ変わっていない。同業他社との情報交換でも、景気が良いという話は一切聞かない状況である。動きが目立つのは、外国人や現金客が低額の物件を購入しているケースである。
	やや悪くなっている	商店街（代表者）	お客様の様子	・世相を反映して、確実に消費者のマインドが冷え込んでいる。他の街や地域に比べればまだましなほうだとは思いますが、人出の割に財布のひもは固いことが、クレジットカードの取扱いからも読み取れる。
		一般小売店〔酒類〕（経営者）	来客数の動き	・来客数は少ないが、年末なので客単価は高い。しかし、前年同月よりすべてにおいて低下している。
		一般小売店〔米穀〕（経営者）	単価の動き	・年末の正月用餅の販売量が、のし餅は減ったが、お供え餅はそれほど減少していない。もち米が値上がりしたため価格は上がったが、縁起もののお供えには関係ない。全体的には、客はお金はあるが、使わないようである。
		一般小売店〔衣料・雑貨〕（経営者）	お客様の様子	・12月は歳末商戦の盛りで前半は良かったが、後半は金融危機による客の心理的な影響もあり、売行きが全体的に良くない。衝動買いもなくなり、前年比の88%である。実用品はまずまずである。
		一般小売店〔文房具〕（経営者）	販売量の動き	・文房具屋にとって、年賀葉書の印刷が年末の最大の山場だが、今までのような年末の忙しさがなく、普通と同じ状況である。当店の売上自体は昨年度とほとんど同じだが、周りからは相当ダウンしているという話を聞いている。
		一般小売店〔家具〕（経営者）	販売量の動き	・客が少ない。12月は本来もっと売れなければいけないのだが、逆に2～3か月前よりもやや悪い。
		一般小売店〔茶〕（営業担当）	お客様の様子	・客は商品内容をよく吟味しており、1点の買上時間が長くなっている。その上、客単価も落ちている。
		一般小売店〔茶〕（営業担当）	競争相手の様子	・加工用商品や包材コスト等、軒並み商品単価の値上げ傾向が続くなかで、他社も値上げ交渉をしてきているという客の声も聞いている。しかし、実際他社との価格競争が発生すると、他社もぎりぎりの低コスト商品でアピールしてくるため、どこの業者も利益薄での状況悪化が続いている。

分野	景気の現状判断	業種・職種	判断の理由	追加説明及び具体的状況の説明
		百貨店（総務担当）	お客様の様子	・来客数はそれほど減ってはいないが、客単価の落ち込みが売上減につながっている。高額品の動きが悪くなっていることが原因である。
		百貨店（営業担当）	販売量の動き	・婦人、紳士アパレル関連の動きは、相変わらず厳しい状況が続いている。暖かい日が多いこともあり、防寒関連商材の動きが悪い。また、衣料品全般で値下げ販売の前倒しを行っており、単価を引き下げていることも要因として挙げられる。食料品ではお歳暮への影響が懸念されたが、ネット販売の拡大により個人単位では件数、金額共にダウン傾向ではあったが、客数増によりほぼ前年実績を維持している。クリスマス需要については直近需要が顕著にみられ、クリスマスケーキ、総菜等は前年を大きくクリアしている。
		百貨店（販売促進担当）	お客様の様子	・歳暮商戦は、来客数は前年横ばいだったが、単価と件数共に減り、金額ベースでは前年を下回っている。クリアランスを前倒ししたものの、消費者のコストパフォーマンスへの見極めは極めて厳しく、本当に必要なものを最もコストを抑えて購入するのみにとどまっている。
		百貨店（業務担当）	お客様の様子	・歳暮期の売上自体は予想よりも、前年に対しても、悪くない数字で推移している。しかし、この不景気のなかで、特に婦人服を中心に紳士物を含めた衣料品、家庭用品関係、食料品以外については相当な売上ダウンを被っている。単価のダウンがあり、客の来店頻度が落ちていると思わざるを得ない。非常に厳しい数字がここ何か月か続いており、なおかつ、今月は更に輪をかけて厳しくなっている。
		スーパー（統括）	お客様の様子	・現在、改装前の売り尽くしセールを実施中で、物販関係の売上はまずまずであるが、飲食関係の売上が全く伸びない。通常であれば、物販、飲食とも稼ぎ時だが、支出の総額を抑えるため、セール品は安く買おうが、食に関しては外食をやめて内食としていることが数字から明らかである。
		スーパー（経営者）	販売量の動き	・客が買い控えている傾向が出てきている。
		スーパー（店長）	単価の動き	・特売などである程度価格を出しながら集客を図っている。来客数は前年並みだが、買上単価が軒並みダウンして前年比92.5%まで落ち込んでおり、売上に大きく影響している。客を見ていると必要なもの以外をほとんど買わない。
		スーパー（店長）	単価の動き	・景気の不況感が、顧客の財布を固く締めているのがよく分かる。
		スーパー（仕入担当）	販売量の動き	・クリスマスや年末の催事商品の売上が、前年を割っている状況である。同様に、この2～3か月は買上点数の伸び悩みが続いている。
		スーパー（仕入担当）	単価の動き	・今回のクリスマスは、巣ごもりクリスマスと言われたように、外に出かけず家庭で過ごした家族が多かったようである。前回の24日は祭日であったこともあるが、今回は単品の動向は良いが、単価の高い盛り合わせ等の動向が悪い。
		スーパー（統括）	お客様の様子	・客は広告にある価格を訴求した卵、砂糖、しょう油などには行列を作っても買おうとする姿勢が見える。しかし、それらを買回ると他に何も買わずに精算をしようという動きがはっきりとしている。
		コンビニ（経営者）	それ以外	・来客数は100名ほど増えてきたが、買上点数は横ばいで買上単価は下がり、たばこ以外の商品は前年並みをぎりぎり維持している。
		コンビニ（経営者）	お客様の様子	・不景気が進行しているため、買い控えが更に酷くなっている。12月という暮れの時期なので極端に酷くはないが、買い控えが非常に響いている。
		コンビニ（経営者）	単価の動き	・客数、客単価とも若干下降気味である。
		衣料品専門店（経営者）	販売量の動き	・平均気温が高かったためでもあるが、ジャケット、コート類の動きが悪く、客は既にも買ったもので間に合わせている様子である。また、コート類を買う客は値引きが当たり前というような状況で、買い控えの様子が見られる。
		乗用車販売店（経営者）	販売量の動き	・自動車の整備と販売をしている。整備は順調に入っているが、販売は前年の5割減となっている。

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 (統括)	販売量の動き	・来客数はある程度あるが、その数と販売量が結び付かず、販売量が落ちている。
		その他専門店 [ドラッグストア] (経営者)	販売量の動き	・年末とは思えないほどの温暖な気候により、季節品の売行きが非常に悪い。特に使い捨てカイロやハンドクリームなどの動きが悪く、前年比で80%以下の推移である。また、定期的な雨で乾燥しないためか、風邪薬の動きも悪い。ただし、壊滅的に成績が悪かった先月と比べると、少し数字が戻っている。
		高級レストラン (支配人)	来客数の動き	・この時期に某製鋼会社の30人での食事会がキャンセルになり、3～4名の法人の食事会のキャンセルも続いている。特に夜の来客数減が続いていて、売上も大分落ちている。
		一般レストラン (経営者)	お客様の様子	・忘年会の常連が約3割減り、今月に入ってからキャンセル数も増えている。
		スナック(経営者)	来客数の動き	・今年の12月は例年になく予約が少なく、逆に客が来るときはまとまって来るが、売上は少ない。
		都市型ホテル (支配人)	お客様の様子	・客から経費削減のためのキャンセルが出ている。
		都市型ホテル (スタッフ)	お客様の様子	・大手企業の客室や宴会の利用が減少傾向にある。
		都市型ホテル (スタッフ)	来客数の動き	・宿泊客が前年比で96%とわずかであるが、減少している。クリスマスの日並びが良くなかったためもあるが、ビジネス客の予約キャンセルが少し増えている。反面、実際に空室をネットを利用して安い料金で提供すると、予約が入っている。出張の直前までネットを利用し、経費を抑えている様子がわかる。レストランのクリスマス利用は、前年の90%程度になり、5～10名程度の少人数の忘年会利用も減り、来客数は前年比91%である。宴会は、新規の忘年会の取り込みや日程の重複が無く、人数で前年比105%になったが、レストランや宿泊の減少を補えず、会社全体で前年の売上を確保できず、おせちの料理の予約も前年の85%にとどまっている。
		旅行代理店(営業担当)	お客様の様子	・例年に比べ申込の電話が少ない。
		タクシー(団体役員)	お客様の様子	・例年この時期になると、忘年会などの年末行事によりタクシーの需要は増えるのだが、今年のはかつて経験したことが無いほど悪く、特に無線オーダーは前年同時期より約20%以上落ち込んでいる。
		通信会社(営業担当)	お客様の様子	・市内でも自動車メーカーの人員整理が始まっており、転居に伴うサービスの解約数が予想より多くなっている。
		通信会社(営業担当)	販売量の動き	・テレビ電話の新規加入獲得数が計画を割って厳しい状況である。さらに、競合他社の放送メニューにより解約が増加しており、純増を押し下げている。
		通信会社(総務担当)	お客様の様子	・競合相手の営業活動により、戸建住宅及び集合住宅の客の解約が続いている。
		通信会社(管理担当)	販売量の動き	・年末年始は例年、販売量が増加するが、今年は微増にとどまっている。
		通信会社(営業担当)	販売量の動き	・今までならば、黙っていても12月は生産性が上がり、1年の中でも転入時期に次ぐ契約数になるはずが、今月は11月よりもダウンしている。
		通信会社(営業担当)	販売量の動き	・特に30歳代以下のランニングコストに対する見方がシビアになりつつあり、チラシ等に対する反響も減少傾向にある。
		パチンコ店(経営者)	単価の動き	・来客数は確かに少し減っているが、それよりも客単価が下がっている。客が前に比べてお金を使わなくなっており、手持ちの小遣いが減っている印象である。
		その他レジャー施設(経営企画担当)	お客様の様子	・来シーズンに向けてのプロ野球関連の高単価商品、サービスの成約率が悪化している。
		その他サービス[結婚式場] (従業員)	お客様の様子	・予約件数が一方向に伸びない。婚礼でも、本当にお金がかからないようかからないように考えている客が多い。一生に一度というより、いかにお金をかけないで式を挙げるかという意味を、新規来店時点から言う客が多い。
		住宅販売会社 (従業員)	お客様の様子	・客との商談は良いところまでいくものの、客先の会社が今後どうなるか分からないということで、住宅の建築が延期になっている。

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
	悪くなっている	商店街（代表者）	来客数の動き	・12月は催事を2回打ったが、催事をやっている間はまあまあ来客数があるが、催事が終わったとたん、来客数が激減し、前年と比べても減少している。
		商店街（代表者）	単価の動き	・ケーキ屋では、クリスマスイブのケーキが、数は例年並みに出るが、サイズが一回り小さくなっている。その他、もろもろのケーキも多少は動いているが、非常に値段を抑えている。客は大きさよりも値段を見るようで、非常にシビアになっている。
		商店街（代表者）	単価の動き	・客の購買意欲はマイナスである。また、衣料関係への考え方が全然変わってきていて、懐具合が読めない。そういった理由で売上が減少し、入金率も減少している。
		一般小売店〔家電〕（経理担当）	単価の動き	・値段の安い物が売れる。また、客は、値段の高い商品については、客は競合する他店に行き値引き交渉をしてから、さらに値段を交渉する。これではもうからない。
		一般小売店〔印章〕（経営者）	来客数の動き	・客はとにかく来店してくれない。非常に冷え切っており、来年はどうなるのかという不安が先に立つ。
		一般小売店〔靴・履物〕（店長）	来客数の動き	・来客数も減っている。毎年12月は新年用の草履等が少しは出るのだが、今年は全く出ず、非常に苦しい状況である。
		百貨店（売場主任）	来客数の動き	・食品の動きを見るとおせち、ケーキ等の客数は減っていないが、宝飾品、衣料、雑貨、この分野においては大幅に客数が減っている。
		百貨店（売場主任）	お客様の様子	・客が完全に生活防衛志向の消費へと切替え、今後の動きを静観しているように感じられる。来客数、平均客単価が減少している。
		百貨店（総務担当）	販売量の動き	・米国を始めとする金融危機を背景に、大手自動車、電気メーカーの国内での雇用問題が顕在化し、年末商戦は極めて厳しい環境下にある。販売金額は製品価格×客数であるが、その双方共に低調な傾向から見ると、消費者の現在、将来の不安は一向に改善されず、極めて弱含みである。
		百貨店（企画担当）	販売量の動き	・来客数及びレジ客数の前年比とレジ客単価の前年比の差が前月は4%程度だったのが、今月は7%程度ある。すなわち、来店してそれなりに買上はあるものの、単価の低い物へのシフトや買上点数の減少がより顕著になっており、消費はますます防衛的と言える。売上高の前年比も、月を追って低下している。
		百貨店（広報担当）	販売量の動き	・買上客数はやや回復しているが客単価の落ち込みが大きく、売上は引き続き厳しい状況である。食品フロアだけが前年を上回る実績で、店全体の客単価減少につながっている。客は価格に対してシビアになっており、ラグジュアリーブランド、宝飾が苦戦している。無理して購入せず着回し、使い回しをしているようである。一方、実用品の売上は堅調である。遠隔地からの来店は減少している。
		百貨店（広報担当）	お客様の様子	・売上は、前年比90%を切るか切らないかの瀬戸際である。辛うじて前年を上回っている品目は食料品のみで、その他の品目はすべて前年比マイナスである。特に衣料品や雑貨等は80%台に落ち込むほどである。これはかつてない未曾有の事態で、非常時とも言える。
		百貨店（販売促進担当）	販売量の動き	・衣料品が不振で、割引販売などで価格戦略を取るも、売れない。年明けのクリアランスの下見も少ない。
		百貨店（営業企画担当）	単価の動き	・数か月前から同じ傾向が続いているが、来客数減と比較して売上減の幅が大きく、客単価の低下が著しい。特に宝飾、美術品や海外ブランド品等の落ち込みが大きい。
百貨店（販売管理担当）	単価の動き	・来客数も減少しているが、更に購買客数や客単価が落ちてきている。セール品の買上にも客は慎重になっており、価格訴求では1品単価をかなり下げたものでないと購買につながらない。		

分野	景気の現状判断	業種・職種	判断の理由	追加説明及び具体的状況の説明
		百貨店（店長）	単価の動き	・12月の来客数は前年同月比97.8%、買上客数同93.5%、客単価同93.5%、1品単価同90.4%と、11月と比較すると来客数前年比の変化なし、買上客数マイナス1.9%、客単価マイナス0.3%、1品単価プラス1.5%に、買上率が11月に対してマイナス0.1%と減少幅がやや拡大している。要因としては、衣料品が気温要因と価格志向の強まりのため、防寒商品が大幅前年割れの状況が継続しているためである。反面、11月同様に食料品が前年同月比103%と前年をキープしており、また住関連も同103%と健闘している。12月後半より衣料品関連は冬物苦戦により1月を待たずに値下げが実施され、後半よりやや回復傾向にある。
		スーパー（統括）	販売量の動き	・11月の売上はまずまずだったが、12月に入るなり極端に買い控えが強くなってきている。前年同月と比べても著しい売上減で、より一層、生活防衛意識が強くなってきている。
		コンビニ（経営者）	来客数の動き	・来客数の他に、販売量、来単価もかなり落ちてている。
		コンビニ（経営者）	お客様の様子	・お歳暮用品の売上が前年比70%台まで落ち込んだのをはじめ、低価格商品を除きすべて売上が減少している。
		衣料品専門店（経営者）	お客様の様子	・売出し回数を増やしている。来客数は落ちていないが、集客商品ばかりが売れて、防寒衣料のジャケット等の売上が良くない。12月の売上はマイナス10%くらいまで落ちそうである。
		衣料品専門店（経営者）	来客数の動き	・暖冬と景気低迷感で、大幅に来客数が減少している。コート関係が全く売れない状況である。客が購入するのは低価格の商品ばかりで、プライスに一層敏感になっており今月は惨敗である。
		衣料品専門店（経営者）	販売量の動き	・客は必要最低限の物しか買わない。
		衣料品専門店（店長）	来客数の動き	・12月のボーナス支給後についても、来客数が全く上がらず、前年にはほど遠い来客数である。
		衣料品専門店（営業担当）	販売量の動き	・不況、不況とテレビ、メディアで騒ぎ過ぎである。百年に一回の大不況等と言われれば、購買意欲は下がり、本来なら買う物も買わない状況になる。今まではあまり感じていなかったが、12月は3年10か月ぶりに2けた落ちの前年比90%となっている。
		衣料品専門店（営業担当）	お客様の様子	・不況の波がメディアで盛んに宣伝されている。そのため、客の購買意欲が鈍くなっている。
		家電量販店（統括）	単価の動き	・単価の下落は止まらない。P I 値（精算客数あたりの買上点数）を上げることを実行する必要がある。
		家電量販店（営業統括）	単価の動き	・年末商戦も収束に向かい、消費は息切れ状態が続いている。家電製品やデジタル機器なども買換えを先送りする客が増加し、機能面でも高性能を求める層は激減している。結果として、販売単価の下落に拍車を掛け、消費者の意欲は減少の一途をたどっている。
		乗用車販売店（経営者）	来客数の動き	・土日の来客数が激減している。
		乗用車販売店（営業担当）	販売量の動き	・個人の販売量だけではなく、全体的に減少している。
		乗用車販売店（総務担当）	販売量の動き	・毎週土日フェアを行っているが、客の入りが激減し、商談成立も激減している。販売台数も前年比60%台まで下がってしまっている。ガソリン価格が下がって消費も上向くと思ったが、これほど世間一般の消費減退が染み込んで、客は自動車の購入まではいかない。
		乗用車販売店（販売担当）	販売量の動き	・事業計画の台数のおよそ10分の1の受注量しかない。近年稀に見る台数の受注しかできないという状況から、景気は相当下降気味である。
		乗用車販売店（渉外担当）	販売量の動き	・世界的な車の需要低迷、減産、また消費大幅低下などの情報発信が、高額消費財である車の需要低迷に拍車を掛けている。年末商戦も盛り上がり欠け、販売量は前年比マイナス10%と前年割れは止まらず、同様に中古車販売にも影響が出ており、前年比マイナス25%と苦戦している。
		その他専門店 〔服飾雑貨〕 （統括）	販売量の動き	・クリスマス商戦も昨年ほどの勢いが無い。

分野	景気の現状判断	業種・職種	判断の理由	追加説明及び具体的状況の説明
		その他小売〔生鮮魚介卸売〕（営業）	販売量の動き	・例年なら一番売れる時期に全く売れず、今年は仕事納めが2日早く、顧客の半分は既に営業を終える構えである。これでは対応のしようがない。
		一般レストラン（経営者）	来客数の動き	・来客数の動きは、暮れ辺りから相当少なくなっている。ケータリング等の忘新年会や宴会関係も、大分少なくなっているか、あるいは取りやめている会社が増えている。
		一般レストラン（店長）	来客数の動き	・例年の12月だと週末に限らず立て込む日が何日かあったが、今年に限って金曜日のみ立て込むという状況で、来客数が大変少なくなっている。
		一般レストラン（スタッフ）	お客様の様子	・当店は焼き鳥の専門店、値段が割と高いほうであるが、前年の12月は木、金、土曜日と3日連続でパーティーがしっかりと入っていて良かった。今年は、木曜日は全く入らず、金、土曜日に少人数が少し入っているくらいで、売上自体も20%くらい落ちている。居酒屋で安い所のお話を聞くと、客はインターネットなどで値段だけを見てそちらに行っているようである。基本的に、客は値段でお店に入っている。
		都市型ホテル（経営者）	来客数の動き	・円高、株価暴落などにより外国からの客が激減している。欧米人、東南アジアからの旅行者は大打撃を受けている。また法人需要も低調で、大きな企業の忘年会などが減っており、打撃を受けている。
		都市型ホテル（スタッフ）	お客様の様子	・持ち出しをせずにご祝儀の範囲内で結婚式を挙げようとする客が多くなっており、売上が落ちている。1組当たりの来賓参加人数も減っている。
		旅行代理店（従業員）	お客様の様子	・全くと言っていいほど客からの問い合わせの電話が鳴らず、団体旅行数も国内、海外共に各方面で極端に減っている。
		タクシー運転手	来客数の動き	・12月初めは低調で、月中から後半は例年に近い動きとなっているが、前年比で売上は80%である。
		タクシー（団体役員）	お客様の様子	・利用する客の数が少ない。
		通信会社（経営者）	お客様の様子	・自社を含め関係企業は、10月以降の受注が極端に少なくなっている。良い企業が見当たらない。
		通信会社（営業担当）	お客様の様子	・当社で工事を請け負った建築会社の支払が滞る案件が出たため、回収に注視し始めている。新築のマンション建設が減少している。
		美容室（経営者）	来客数の動き	・暮れの割に、来客数が少ない。
		その他サービス〔立体駐車場〕（経営者）	来客数の動き	・買物に行く来客数が減っている、全然暮れらしくない。
		設計事務所（所長）	お客様の様子	・客が計画していた大きなプロジェクトが、今回のような景気の悪い状況のなかではとても見通しがつかないということで、すべてが延期になっている。先の仕事も無くなるのではないかとという状況で、また、いろいろな業者においても、そういう情報が入っている。
		設計事務所（所長）	競争相手の様子	・ますます落ち込んでいく状況であり、悪いというよりはどうにもならない状態である。
		設計事務所（所長）	お客様の様子	・世界的な不況が押し寄せており、特に建築界は底の状態、とてもやっていけないのが現実である。
		設計事務所（所長）	お客様の様子	・依頼される仕事量が激減し、ほとんどやる事が無く、過去のデータ整理で時を過ごしている。
		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事業だが、アメリカの影響と銀行の融資が厳しいことから、法人、個人への販売が全く進まない。建設業についても、新規設備投資の見合わせなどにより、受注量は激減している。住宅も全く売れていない。
		住宅販売会社（従業員）	販売量の動き	・大変厳しい状況である。客が迷っているのではなく、住宅を購入する意識すらないという状態で、販売棟数は通常月の半分以下である。住宅展示場の来場者数も激減している。
		住宅販売会社（従業員）	販売量の動き	・家が売れなくなっている。
		その他住宅〔住宅資材〕（営業）	販売量の動き	・11、12月の販売量は前年比で30%落ち込んでいる。これまでにない非常に厳しい状況である。

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
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	電気機械器具製 造業（経営者）	受注量や販売量 の動き	・売上は、例年通りの水準で推移している。当業界は、景気が悪くなるのも良くなるのも、半年から1年遅れると言われており、これから影響が出てくる。
		輸送業（財務・ 経理担当）	それ以外	・金融機関の貸し渋りにより、設備投資の運転資金が調達出来ず、じり貧状態である。
		広告代理店（経 営者）	受注量や販売量 の動き	・全般的な低調傾向のなかでも、繁忙期のピーク自体は発生しているため、3か月前と同じ路線と言っている。
	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	・得意先からの見積等の引き合いが、非常に少なくなっている。
		出版・印刷・同 関連産業（営業 担当）	受注量や販売量 の動き	・例年になく、ゴム印の注文が非常に少ない。年賀状の印刷は前年と比べてやや上向きになっているが、ゴム印や他の部分が非常に低調である。
		その他製造業 〔鞆〕（経営 者）	取引先の様子	・取引先では非常に小売が鈍っており、困っている様子がありありと分かる。また、下職から何か仕事がないかと電話も入るようになってきている。この業界においてもかなり厳しい。
		その他製造業 〔鞆〕（デザイ ン担当）	それ以外	・海外の当社生産工場の近隣にある、日本向け工場の仕事量が目に見えて少なくなってきた。工場の閉鎖も多数見受けられる。
		その他製造業 〔化粧品〕（営 業担当）	受注量や販売量 の動き	・12月の数字も前年同月より悪い。
		建設業（営業担 当）	取引先の様子	・取引先の発注も、新規投資は控えている。
		金融業（渉外・ 預金担当）	取引先の様子	・取引先からの減産、及び、取引先からコストダウンあるいは納期の短縮等の要請が強い。
		不動産業（経営 者）	競争相手の様子	・近隣で、内装等で約5千万の投資をして今年4月にオープンしたコンビニが新年15日に閉店する。8千万の投資をした別の店舗も1年足らずで閉店する等、想定外のことが起きている。過当競争のための閉店だが、今までは考えられなかったことである。
		不動産業（総務 担当）	取引先の様子	・マンション販売状況の悪化は既に感じていたが、ついに好調であったオフィステナントの入居状況にも不況の影響が始めている。特に、輸出産業のテナントから業務縮小によるオフィスの一部解約申出が始める等、確実に景気は悪化している。
		税理士	取引先の様子	・特殊技術を持った建設業者は半年前までは良かったが、今はもう完全に仕事が切れている。職人を抱え込めなくなってきたり、仕事が少ない、見えない状況になっている。
		経営コンサルタ ント	取引先の様子	・これまで大きな問題が無かった商店街でも退店が目立って増えている。
		経営コンサルタ ント	取引先の様子	・金属機械加工業では受注半減、測定器部品の会社は半導体関連が受注ゼロに、公共事業など受注残のある建設関係は3月までは減少はないが、受注にかけりが出ている。千葉方面の旅館業では年末年始の顧客が大幅に減少している。
		司法書士 その他サービ ス〔情報サー ビス〕（従業員）	取引先の様子 取引先の様子	・資金繰りに窮している会社が多い。 ・建設、不動産業界にとどまらず、多くの業界で不況に悩まされている状況であり、新築マンションの建設に時間がかかり、竣工数も減少傾向である。このようななかで、マンション向け通信設備の設備構築件数は伸びない。
	悪く なっている	繊維工業（従業 員）	それ以外	・組合員の話によると、景気の悪化により、同業者で自主廃業を決めた会社が数社に上り、今後も増加傾向にあるということである。
		出版・印刷・同 関連産業（経営 者）	取引先の様子	・11月よりもっと落ち込んでいる状態である。新しい案件等は、全く出てこない。
出版・印刷・同 関連産業（総務 担当）		取引先の様子	・取引先からのお歳暮の数が激減している。また、年末のあいさつ回りの訪問も少なくなっている。	

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
		プラスチック製品製造業（経営者）	受注量や販売量の動き	・住宅関連部品の受注減少傾向が止まらず、前年同期に比べても3割ほど減っているところへ、顧客より原油価格の下降によるCR（製造原価報告）要請があり、利益は全く出ない。
		プラスチック製品製造業（経営者）	受注量や販売量の動き	・例年の動きとは別に、今年は全体的に物の動きが悪くなっており、注文が減ってきている。
		非鉄金属製造業（経理担当）	受注量や販売量の動き	・売上が落ちている。親会社から、仕事が無いので計画も下降向きになると伝えに人が来ている。
		金属製品製造業（経営者）	取引先の様子	・紙業界や自動車関連企業の仕事をしているが、生産調整に入ったため、消耗品の量が減り、生産量、仕事の量も減っている。
		金属製品製造業（経営者）	受注量や販売量の動き	・得意先の生産在庫は思った以上にあり、また、受注が減っているために、在庫が減らない。
		一般機械器具製造業（経営者）	受注量や販売量の動き	・受注数が激減している。過去に例が無いほどの落ち方である。
		電気機械器具製造業（経営者）	受注量や販売量の動き	・荷動きが非常に悪く、公共事業の需要もほとんど無くなり、一般の全国的に販売している企業も非常に落ち込んでいる。全般的な景気が上向かない限りは、需要が増えない。最小限の受注で耐えている。
		輸送用機械器具製造業（経営者）	受注量や販売量の動き	・トラック業界は11月15～20日くらいまで忙しかったが、自動車の大手企業が減益ということになってからは全く材料が動かなくなっている。出入り業者も、油は売れない、工具は売れない、材料を加工しないから完成品として出ない、ということで皆困っている。
		輸送用機械器具製造業（経営者）	受注量や販売量の動き	・11、12月は前年度比半減である。1～3月は少し増えてマイナス幅は20%程度を予想していたが、1月のオーダーは更に悪化している。50～60%落ち込んでいるところも多い。
		建設業（経営者）	それ以外	・問い合わせ量が激減している。
		建設業（経理担当）	受注量や販売量の動き	・ここにきて、8万円以上の契約印紙が必要な工事は全く契約できていない。材料代は大分下がってきたが、工事件数が少ないため、身銭を切って受注をしている同業者がまだ多くいる。
		輸送業（経営者）	取引先の様子	・すべての業種にデフレスパイラルが進んでいる傾向がある。特に自動車関係については、メーカーはもとより販売店、そして下請企業等、休業の日数が多くなってきており、大変なことである。
		輸送業（経営者）	取引先の様子	・取引先から荷物の輸送の依頼が全くない。訪問しても、全くない状態だということで、この先どうなるのか大変心配である。
		輸送業（総務担当）	それ以外	・荷主の減産により、年末、年度末の出荷トン数が激減している。車両の稼働率が非常に悪い。
		金融業（従業員）	それ以外	・当社では不動産等のコンサルティングを行っているが、その案件数が激減している。また、以前進めていた案件が多数、中止もしくは停止することが非常に増えている。また、資金調達案件を行うにあたり、資金の集まりも一段と厳しくなっている。
		金融業（支店長）	受注量や販売量の動き	・不動産関係、また自動車関係に限らず、すべての業種で11月から大分売上が下がって仕事が無いという客が増えている。かなり景気が悪くなるという兆しがあり、実際、悪いと言う人が多くなっている。
		金融業（審査担当）	取引先の様子	・取引先の鉄鋼業者は、数量、価格等の度重なる受注先からの計画変更の要請及び急激な実態経済の悪化を受け、当初予定していた設備投資の見直しをせざるを得なくなっている。
		金融業（審査担当）	取引先の様子	・ここ数年業容拡大し続けた自動車関連の下請業者は、急激な受注減少や単価引下げの影響で売上が急減し、資金繰りが悪化している。金融機関からの資金調達もつまづいておらず、資金繰り破たんの可能性が高い。
		社会保険労務士	取引先の様子	・休日出勤や時間外労働の残業代削減が多く見受けられる。

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
		経営コンサルタント	取引先の様子	・数千部屋を持つアパート経営者の話では、このところ、家賃の滞納が目立ってきているという。比較的立地の良い場所が多いので、これまでは不安のある客には貸さずに済んでおり、現実には滞納問題もまれであった。しかし、状況が変わってきていることを実感しているという。基本的な生活費用にも手をつけねばならないくらい、入居者の懐が痛んできている。
		その他サービス業〔廃棄物処理〕（経営者）	受注量や販売量の動き	・客先工場の稼働率が軒並み落ちてきており、売上が減少している。前年同月比10%程度落ち込んでいる。
		その他サービス業〔ビルメンテナンス〕（経営者）	取引先の様子	・取引先より、作業回数や金額の削減依頼が増えている。同業他社からも同じような話を聞く。
		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	・年末に普段ある駆け込みの発注もなく、大企業でも大変シビアな発注方法になっている。
		その他サービス業〔ソフト開発〕（経営者）	取引先の様子	・案件の減少及び予算の縮小による。
		その他サービス業〔ビルメンテナンス〕（経営者）	それ以外	・資金繰りに困っている会社が見受けられる。
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	人材派遣会社（業務担当）	周辺企業の様子	・やや出足の鈍さと仕事量の不足感はあったものの、やはり12月は盛り上がりが見られる。ただ、通常年であれば客からの派遣受注に対して人を確保できないという状況が続く時期のはずが、他の派遣会社で仕事が少なくなった人などが多く応募してきたために、例年に比べると人の確保が安価に済んでいる。
		人材派遣会社（営業担当）	求人数の動き	・生命保険、証券を中心に派遣社員の契約終了が続いている。また、銀行関係の発注もストップ、かつ、わずかに発注があるときでもスタッフに求める水準は上がっているため、決まりにくい。
	やや悪くなっている	人材派遣会社（社員）	雇用形態の様子	・日を増すごとに契約解除が増えている。
		人材派遣会社（支店長）	それ以外	・派遣料金について、値下げを要求する企業が出てきている。
		人材派遣会社（支店長）	それ以外	・派遣依頼数が激減しており、経費削減を理由とした派遣契約終了が日増しに増えてきている。
		求人情報誌製作会社（編集者）	採用者数の動き	・大卒新卒採用の各種イベント参加にキャンセルが出てきている。予算削減は全業種に及んでいる。
		求人情報誌製作会社（編集担当）	それ以外	・12月としての求人件数は例年少なく、特に今年は激減したという感じはないが、各企業の担当者や店主などの話では先が見えないため、求人どころではないという声が多く聞かれる。
		職業安定所（所長）	求人数の動き	・医療、福祉関係を除く新規求人数が依然として減少を続けている。
		職業安定所（職員）	求人数の動き	・製造業等の生産調整や個人消費の低迷によって新規求人数が前年同月比29%と大きく減少しており、企業の求人意欲は引き続き低下している。一方、事業主都合離職者による新規求職者が増加している。
		職業安定所（職員）	周辺企業の様子	・景気低迷の影響から、製造業での減産による派遣社員、契約社員の契約の打切り等、雇用調整を行う企業から多数の相談がある。
		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、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。
		学校〔短期大学〕（就職担当）	雇用形態の様子	・派遣会社の採用が、何度も面接を行うなど、慎重になっている。働く場所が少なくなっている。
		学校〔大学〕（就職担当）	採用者数の動き	・新卒内定者の取消しや、面接選考途中での取りやめなどが少しずつ出てきている。

分野	景気の現状判断	業種・職種	判断の理由	追加説明及び具体的状況の説明
	悪く なっている	人材派遣会社 (社員)	求人数の動き	・例年12月は来年4月以降の求人活動がすべて終わっている時期だが、それでも今年の12月は非常に求人数が減っている。今までに経験したことがないくらい、採用するという意欲がある所が無い。
		人材派遣会社 (営業担当)	求人数の動き	・求人数は増加しているが、市況の状況が悪化しているため、人件費を削減する企業が増加しており、新規で採用する企業の求人数が減少している。
		求人情報誌製作 会社(広報担 当)	求人数の動き	・驚くような悪化ぶりである。報道にあおられているせいかもしれないが、実際はそこまで悪くない企業も、とりあえず予算引締め、採用凍結にして様子をつかがっているようにも見える。報道や噂が駆け巡り、悪循環が起きている。
		新聞社[求人広 告](担当者)	求人数の動き	・未曾有の求人減であり、28年間求人の仕事をしていて初の経験である。毎週出していた派遣、請負の募集が全部止まっている。ボーナス期を狙った社員の募集広告では、毎年必ず42社が出していたが今年は皆無であり、とんでもない状況である。
		職業安定所(職 員)	求職者数の動き	・新規求人数が激減している。事業主都合による離職者が増加傾向を強めている。
		職業安定所(職 員)	それ以外	・会社都合での離職者の数が増えており、求職者全体の数も増えている状況である。
		職業安定所(職 員)	求職者数の動き	・新規求職者数は4月以降8月までは前年同月比で減少傾向にあったが、9月以降増加に転じている。その増加率は10%未満であったが、当月は50%近い増加率が見込まれる。
		民間職業紹介機 関(経営者)	求人数の動き	・当社のクライアントはメーカーが多く、特に自動車関係のメーカーが比較的多い。自動車関係では現在、大幅な生産ダウンが発生しており、販売額の減額、生産減になっている。上場企業の関連メーカー等でもかなりの比率で落ちており、これからの予測がつかない。今期の収益も後半になって最悪であり、この状況は来期まで当然続く。それどころか更に悪くなることも考えられるため、人の話が出にくく、内部での調整が取れにくい状況にある。
		民間職業紹介機 関(職員)	採用者数の動き	・企業側に、年内に採用者の意思決定をしておこうという例年の動きが見られず、今月の採用決定者数が伸びてこない。

## 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	美容室(経営 者)	それ以外	・年末の予約状況は例年通りであり、非常に忙しい。
		スーパー(総務 担当)	単価の動き	・来客数は、前年同月比で2.0%増加している。客単価は、同5.2%上昇している。
	やや良く なっている	コンビニ(経営 者)	販売量の動き	・11月末以降、来客数、売上はそれぞれ25%増加している。ただし、客単価は変化していない。
		一般小売店[土 産](経営者)	販売量の動き	・客は買物の際に、必要な商品、必要な分量をかなりの時間を掛けて慎重に選んで購入している。
	変わらない	一般小売店[土 産](経営者)	単価の動き	・海外旅行の代わりに国内の近距離旅行が増加しており、来客数は前年同月比で10%ほど増加している。しかし、客単価が10%近く低下しているため、売上は変わっていない。
		コンビニ(エリ ア担当)	それ以外	・売上の前年同月比は100%をクリアしており、タスポ効果は持続している。しかし、その効果は薄れてきている。
		乗用車販売店 (従業員)	お客様の様子	・良い状況にはない。ただし、どうしても必要な車はぜいたくしない範囲で購入したりと、買う人は買う状況である。
		旅行代理店(経 営者)	来客数の動き	・製造業の悪化に伴い、業務出張の取扱件数が激減している。ただし、それ以外では特に変化していない。
		通信会社(営業 担当)	販売量の動き	・通信回線の契約件数は、若干の減少傾向にあるものの、ほぼ現状維持である。
		テーマパーク (職員)	来客数の動き	・温泉施設への来客数は、ほぼ前年並みで推移している。前年と比べて交通の便が良くなっている分、来客数を維持できている。
観光名所(案内 係)		お客様の様子	・ボーナス時期ということもあり、忘年会の客で繁華街の人は多くなっている。ただし、あまり支出はしていない様子である。	

分野	景気の現状判断	業種・職種	判断の理由	追加説明及び具体的状況の説明	
やや悪くなっている		ゴルフ場(企画担当)	来客数の動き	・先月、今月と天候に恵まれ、来場者数、売上共に目標を達成している。来場者数はここ数か月安定しているが、天候次第という面もある。	
		その他サービス[介護サービス](職員)	販売量の動き	・介護サービスの業界では、さほど不況は感じられない。	
			商店街(代表者)	来客数の動き	・来客数は極端に少なく、販売量、売上共に伸びていない。また、法人からの受注も減少しており、それが一番の悩みである。
			一般小売店[生花](経営者)	お客様の様子	・お歳暮用は、金額を落としたり贈ることを控えたりする客が増えている。お正月用は、例年通りまずまずの売行きであり、必要な物への需要はある。ただし、企業は経費の節約に努めている様子であり、企業からの注文はかなり少なくなっている。
			一般小売店[酒類](経営者)	販売量の動き	・歩走に恒例となっている商店街のセールの人出は、例年通りである。しかし、売上は前年同月比で15~20%も減少している。資金繰りも厳しくなっており、近隣では年末までに閉店する商店が4、5件ある。
			一般小売店[薬局](経営者)	来客数の動き	・売上はどの部門でも減少しており、悲壮感がある。米国のサブプライムローン問題に端を発した国内株式市場の混乱や、悲観的なマスコミ報道などにより、客の購買意欲は一気に落ち込んでいる。
			一般小売店[贈答品](経営者)	それ以外	・お歳暮商戦では、従来からの百貨店以外にもコンビニやスーパーなどがきめ細かいサービスを始め、競争に参入している。その結果、売上は減少している。
			一般小売店[惣菜](店長)	販売量の動き	・お歳暮需要は、例年ならば地元の自動車関連企業から多数の受注があったが、今年は少ない。
			百貨店(売場主任)	お客様の様子	・余計な物は買ってはいけないという雰囲気があり、日用品以外は購入しない客が増加している。
			百貨店(経理担当)	販売量の動き	・食料品や若い女性向けの婦人服等の売上はまずまずであるが、それ以外、特に紳士洋品や雑貨が悪い。
			スーパー(経営者)	お客様の様子	・野菜価格が上昇した影響で、売上は今年度で初めて前年同月並みになっている。しかし、客は価格に対して一段と敏感になっており、客の買物は相変わらず慎重である。
			スーパー(店長)	単価の動き	・単品単価、客単価共に低下している。客は必要な物以外は買わないため、1人当たりの買上点数が減少している。
			スーパー(店員)	販売量の動き	・ケーキやオードブルなど、クリスマス関連商品の売上が落ち込んでいる。予約商品も含めて、前年同月の90%を割っている。
			スーパー(営業担当)	販売量の動き	・客は、必要品以外は購入していない。クリスマス商戦でも、ワイン、ケーキや寿司など単価が高い商品の売上は、前年を割り込んでいる。前年の曜日構成も影響しているものの、買上点数は前年の98%であり、単品単価も低下している。安さのアピールが中途半端であると売れない。
			スーパー(仕入担当)	お客様の様子	・店全体の売上は前年同月並みを確保しているが、お歳暮、クリスマス商材、おせち料理の売上が共に、前年同月の売上を下回っている。利益率も低下しており、今月の利益は前年同月を下回っている。低価格競争やポイントクーポンの拡大による販売促進費の増加が、経営を圧迫している。
			コンビニ(エリア担当)	単価の動き	・客単価は、前年同月比で20円ほど低下している。
			コンビニ(店長)	販売量の動き	・例年ならば年末3日間の売上はかなり多いが、今年は低調である。
			コンビニ(店長)	販売量の動き	・たばこの売上が減速している。加工食品、雑貨等の売上も、前年同月比、3か月前比共に、減少している。
			衣料品専門店(売場担当)	お客様の様子	・クリアランスに向けて、必要品を吟味して買おうと、下見に来店する客が目立っている。セールの対象外となる新商品に対しても、慎重な買物姿勢である。
			家電量販店(店員)	販売量の動き	・売上は、非常に鈍い状態である。
観光型ホテル(経営者)	来客数の動き	・予約時期が遅くなってきている。キャンセルまではいかないが、何となく支出を抑える動きがある。			
旅行代理店(経営者)	単価の動き	・旅行金額を慎重に比較検討する客が増えてきている。余暇の出費も抑えたいという様子がある。			

分野	景気の現状判断	業種・職種	判断の理由	追加説明及び具体的状況の説明
悪く なっている		旅行代理店（経営者）	販売量の動き	・円高ウォン安により、韓国旅行客の数は増加している。しかし、旅行単価が安いいため、全体の販売金額は減少している。航空各社では2009年1月から燃油サーチャージを値下げするが、まだ値下げ幅が小さいため、大きな販売増にはつながっていない。
		旅行代理店（従業員）	来客数の動き	・例年ならば若者の帰省需要が発生する時期であるが、今年はそのような需要も減少している。
		理美容室（経営者）	来客数の動き	・例年ならば12月は忙しい月であるが、今年あまり客が来ない。
		美容室（経営者）	来客数の動き	・例年ならば年末は多くの客で込むが、今年他の月と変わらない。
		住宅販売会社（従業員）	販売量の動き	・契約件数の伸び悩みが続いている。賃貸物件でも、派遣社員の大量解雇に伴う空室増加が目立っている。そのため、新築を控える動きも出始めている。
		住宅販売会社（企画担当）	お客様の様子	・客との商談は、将来の生活不安の話題などが出て一向に進まず、契約に至らないケースが増えている。
		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	・契約件数が減少している。
		商店街（代表者）	販売量の動き	・例年ならば、年末には多少売上が伸びるが、今年はさっぱりである。
		商店街（代表者）	お客様の様子	・高額商品がなかなか売れない。
		商店街（代表者）	競争相手の様子	・例年この時期は、お歳暮や手土産などで需要が伸びる。しかし今年は、企業向けが中心の店舗では売上は前年同月比で15%以上も落ち込んでいる。個人消費が中心の店舗でも、2か月連続で前年同月を10%以上下回っている。
		商店街（代表者）	お客様の様子	・連日の不景気報道の影響か、比較的余裕がある年金生活の客でも、買い控えをしている。
		商店街（代表者）	販売量の動き	・食品偽装問題等による非常に厳しい状況から立ち直りつつあったが、自動車産業の不況によって、販売量はまた一気に減少している。単価も落ち込んでいる。
		商店街（代表者）	競争相手の様子	・100円均一の店では、同業他社も含めて軒並み、売上、利益を落としている。
		一般小売店〔高級精肉〕（企画担当）	単価の動き	・売上単価が低下している。早期注文による割引や送料無料サービスを利用する客が増えている。
		一般小売店〔時計〕（経営者）	来客数の動き	・客単価が低下している。
		一般小売店〔酒類〕（経営者）	お客様の様子	・飲食店業界は、本来ならば12月は閉店が少ない。しかし今年は、飲食店の閉店が相次いでいる。
		百貨店（売場主任）	販売量の動き	・来客数は変化していない。しかし購入客数は、土日でも平日並みに少ない。売場に入ってくる客も減っており、携帯で話をしながら通路から商品を眺める程度で、店員から声を掛けられたくない様子の客が多い。
		百貨店（企画担当）	販売量の動き	・半年前は、株価の低迷に伴い、高所得者による宝飾品等の高額品の買い控えが目立っていた程度であった。しかし今は、衣料品、雑貨を含めてほとんどの分野、価格帯で、動きが止まっている。堅調なのは、必需品である化粧品と、単価が極端に低い食料品くらいである。
		百貨店（企画担当）	販売量の動き	・クリスマスギフトの対象となるアクセサリ、時計、ハンドバッグなどの売上は、前年と比べて10%以上も落ち込んでいる。このような大幅減は、これまで経験したことがない。セールを前倒ししても反応は鈍く、客の購買意欲は著しく低下している。
		百貨店（外商担当）	販売量の動き	・お歳暮の受注が全くなり、売上は減少している。外商客への訪問販売に対する反応も悪く、以前ならば付き合いで購入してくれた客でも、話に乗ってくれない。これまで経験したことがない厳しい状況である。

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（販売担当）	お客様の様子	・クリスマス商戦のピークでも、盛り上がりは感じられない。客の予算は例年より低く、高額商品は全く動かない。女性も値段を気にする様子が目立つが、男性客のほうが価格にシビアである。予算は3万円と言っているにもかかわらず、2万円ほどの商品を買っていく客が大多数である。年齢が高くなるほど、その傾向は強まる。クリスマス商戦の売上は、前年の8割ほどになる見込みである。
		百貨店（販売担当）	お客様の様子	・前年同月比で、来客数はやや減少している程度であるが、購買点数や購買単価は大幅に悪化している。気温が低下したため防寒衣料の動きを期待していたが、盛り上がりは結局到来していない。前年と比べて価格も安く価値ある商品が増えているにもかかわらず、客の反応は乏しい。客の購買基準がわからなくなっている。
		百貨店（販売担当）	お客様の様子	・来客数がかかなり減少している。クリスマスギフトの売上も、驚くほど少なくなっている。客はセールの対象商品かどうかを早い時期から尋ねるなど、価格に対して本当にシビアである。
		百貨店（婦人服販売担当）	お客様の様子	・業種を問わずほとんどの客が、11月から一気に悪くなったと話している。
		スーパー（経営者）	単価の動き	・余計な商品は、安くても売れない。
		スーパー（経営者）	お客様の様子	・当店は自動車関係の下請業者が多い地域に立地しているが、派遣社員が次々と解雇されている状況にあり、非常に厳しい。
		スーパー（経営者）	お客様の様子	・飲食業を営んでいる取引先では、来客数の落ち込みに伴い、買上が減少している。
		スーパー（店長）	お客様の様子	・自動車の減産ショック以降、暖冬の影響もあって、衣料品の売上は前年同月の90%ほどとなっている。また、特売や割引に対する客の反応も、一段と敏感になっている。
		コンビニ（エリア担当）	販売量の動き	・お歳暮やクリスマスケーキなどの予約商材は、ほとんどの店舗で前年割れになっている。また、単価が高い弁当などの販売量も落ち込んでいる。
		コンビニ（店長）	販売量の動き	・来客数、買上単価共に、11、12月と続けて悪くなる一方である。
		コンビニ（企画担当）	単価の動き	・クリスマスケーキ、ビールや弁当など、価格が少し高い商品の売行きが悪くなっている。
		コンビニ（商品開発担当）	お客様の様子	・自動車製造関連の工場の稼働時間の短縮や非正規社員の労働人口の減少により、当地域の店舗の売上は他地域と比較しても突出して悪くなっている。
		衣料品専門店（経営者）	来客数の動き	・来客数、販売単価などすべての要素で悪化している。
		衣料品専門店（経営者）	来客数の動き	・今月はメーカーの販促に乗って、来客数、販売数共に増加している。しかし、メーカーの販促がなければ、来客数、販売数共に激減しているところである。
		衣料品専門店（販売企画担当）	販売量の動き	・来客数が少なく、販売量は例年の同時期と比べて半減している。
		家電量販店（店員）	お客様の様子	・客はまとめ買いをしたり無駄な物を買ったりせず、ひたすら生活防衛に動いている。
		家電量販店（店員）	来客数の動き	・来客数は、9月後半以降減少傾向にある。年末の来客数は、かつてないほど落ち込んでいる。また、テレビの価格も、前年には37型が最安値でも149,800円であったのに、既に89,800円にまで下落している。来客数の減少と価格低下により、売上は大幅に減少している。
		乗用車販売店（経営者）	販売量の動き	・今月の受注の99%は、20歳代の客からである。その他の年齢層からの受注は、全くない。家庭のある人は、生活のため、車どころではない。
		乗用車販売店（経営者）	来客数の動き	・来客数が、本当に少ない。仕事がない日もあったほどである。
		乗用車販売店（経営者）	販売量の動き	・新規の来客数が、激減している。マスコミによる過剰な不景気報道もあり、消費意欲は低下している。購入資金を持っている客でも、雰囲気流されている。
		乗用車販売店（従業員）	販売量の動き	・今までも厳しかったが、今月になり販売台数は更に大幅に減少している。
		乗用車販売店（従業員）	来客数の動き	・販売量、来客数共に非常に悪い。10月以降、月を追うごとに悪くなっている。

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
		乗用車販売店 (従業員)	来客数の動き	・来客数は激減している。特に他メーカーの車に乗っている客の来店数の落ち込みが顕著である。また、商談に入っても、どの客もこれまで以上に厳しい値引き要求をしてくる。サービス工場への入庫も少なくなってきたおり、収益的にも非常に厳しい。
		乗用車販売店 (従業員)	販売量の動き	・受注実績は、前年同月の60%ほどである。特に自動車製造関連企業が集まる地域の実績が、大きく落ち込んでいる。商談件数も激減している。法人、個人共に、落ち込みが激しい。従来の年末商戦とは、様相が一変している。
		乗用車販売店 (従業員)	販売量の動き	・最悪の状態である。このような状態は、過去に経験したことがない。
		乗用車販売店 (営業担当)	お客様の様子	・客との会話では、残業がほとんどなく、所得が減っていると話す客が多い。
		住関連専門店 (営業担当)	単価の動き	・新築の中止や延期もあり、建築業界全体が落ち込んでいる。また、住宅ローン減税の実施待ちの様子も見られる。
		その他専門店 [貴金属](店長)	お客様の様子	・ぜいたく品は控えるという雰囲気がある。高額商品は、眺めるだけという状態になっている。
		その他専門店 [雑貨](店員)	お客様の様子	・客は、し好みや高額商品の購入を控えている。実用的かつ安価な商品に限って購入している。
		その他専門店 [雑貨](店員)	単価の動き	・家庭用商品の売上は、前年同月比10%減で収まっている。しかし、忘年会などの宴会用品や出張旅行の関連用品など会社関係の商材の動きが全く無い。
		その他小売[水産物卸売] (経理担当)	販売量の動き	・販売量は、以前から減少傾向にあったが、今月はかつてない落ち込みである。
		高級レストラン (スタッフ)	来客数の動き	・全曜日、時間帯で、来客数、客単価共に悪化している。業績は月を追うごとに悪化している。
		一般レストラン (経営者)	お客様の様子	・マスコミは不況報道ばかりを流しており、客の財布のひもは一段と固くなっている。
		一般レストラン (経営者)	来客数の動き	・来客数が落ち込んで、どうしようもない状況である。
		一般レストラン [居酒屋](経営者)	来客数の動き	・忘年会の減少もあり、来客数は減少している。
		一般レストラン (スタッフ)	来客数の動き	・平日はまだしも、週末の来客数の減少が大きい。
		一般レストラン (従業員)	お客様の様子	・大手メーカーによる人員削減、派遣社員の解雇や寮からの強制退去など、暗いニュースばかりが報じられている。店内の会話も政府に対する不満ばかりであり、客は財布のひもを固くしている。
		スナック(経営者)	来客数の動き	・ボーナス時期でも、タクシーを避けて電車、バスなどの公共交通機関が動いている時間帯に帰宅する客が多い。また、忘年会を取りやめたと話す客も何人かいる。夜の繁華街の人出は例年より少なく、年末の盛り上がりは2、3日だけである。加えて、26日が仕事納めという企業が多く、実質的な営業日数も少ないため、売上は減少している。
		その他飲食[仕出し] (経営者)	お客様の様子	・客の買い控えの動きが顕著になっている。先行き不安が影響している。
		観光型ホテル (販売担当)	来客数の動き	・企業、団体からのキャンセルが相次いでおり、売上の2けた減は避けられない。宿泊客数も、予約が入っては消えるの繰り返しであり、悪い状態が続いている。
		都市型ホテル (経営者)	来客数の動き	・来客数の減少が大きい。仕事関係の出張も個人旅行も、大きく落ち込んでいる。
		都市型ホテル (支配人)	来客数の動き	・宿泊部門の前年同月比は、大きく落ち込んでいる。レストラン部門でも、高単価であるディナーの売上が大幅に減少している。
		旅行代理店(経営者)	お客様の様子	・出張旅行の取扱いが減少するなど、自動車産業の減産による影響は一段と大きくなってきている。
		旅行代理店(従業員)	お客様の様子	・年末に企業や商店を訪問しても、深刻な話題しか出てこない。これまでは「景気悪いね」の言葉も挨拶代わりようになっていたが、今は現実になってきている。当然のことながら、旅行の話を持ち掛けても、乗ってこない。

分野	景気の現状判断	業種・職種	判断の理由	追加説明及び具体的状況の説明
		タクシー運転手	単価の動き	・乗車単価は、以前と比べてかなり低下している。
		通信会社（企画担当）	販売量の動き	・年末キャンペーンのため、新規契約数は回復している。しかし、低価格サービスへのシフトが顕著になってきている。
		パチンコ店（経営者）	販売量の動き	・来客数が、非常に減少してきている。
		その他レジャー施設〔劇場〕（職員）	販売量の動き	・企業など団体による観劇申込件数が非常に減少している。
		美容室（経営者）	お客様の様子	・客足が遠のいている。
		理容室（経営者）	お客様の様子	・客の回転は、以前と比べても悪くなっている。
		設計事務所（職員）	お客様の様子	・施主と打ち合わせをしても、景気の悪い話は全く聞かれない。
		設計事務所（職員）	お客様の様子	・以前ならば、年末に家を修繕して新年を迎えるということもあったが、今は見合わせている。また、家を建てた客からは、いつリストラされるかわからず、ローンの支払いが心配との声が聞かれる。
		住宅販売会社（経営者）	お客様の様子	・客は、残業代の減少もあって、住宅を購入できない状況である。
		住宅販売会社（従業員）	それ以外	・大手自動車メーカーの業績悪化が、自動車製造業で働く人はもちろんそれ以外の人々の消費意欲も低下させている。
住宅販売会社（従業員）	お客様の様子	・土地売買の不動産広告を、新聞等に掲載してもインターネットのホームページに掲載しても、問い合わせはほとんどない。住宅を新築する意欲は、ないに等しいほどの状況になってきている。		
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	電気機械器具製造業（経営者）	取引先の様子	・取引先業界では、金融危機の影響で設備投資にお金が回らず、相変わらず景気は悪い。
	やや悪くなっている	新聞販売店〔広告〕（店主）	受注量や販売量の動き	・新聞購読をやめる家庭が目立ち始めている。
		化学工業（企画担当）	受注量や販売量の動き	・原材料高は解消されつつあるが、円高の影響が出始めている。
		金属製品製造業（従業員）	取引先の様子	・設備投資の計画中止などが増加しており、仕事の確保を不安視する声も増えている。
		一般機械器具製造業（経理担当）	受注量や販売量の動き	・主要取引先による生産計画の見直しにより、発注量は下方修正された。その結果、今月の受注量は、平成20年度上期の月平均と比べて約30%減となっている。
		輸送業（経営者）	受注量や販売量の動き	・自動車関連や設備機械関連の業界からの物量が、激減している。
		輸送業（エリア担当）	受注量や販売量の動き	・例年ならば、12月の第3週から年末にかけては、荷物が非常に多い時期である。しかし今年は、22日と24日の2日間の荷物が多かっただけで、他の日では例年より10ポイント程度も減少している。このような経験は、20年以上の勤務で初めてである。
		輸送業（エリア担当）	受注量や販売量の動き	・11月の貨物輸送上は、前年同月比93%と7ポイントも減少している。12月も、11月と同程度かそれ以上に悪い。
通信業（営業担当）		取引先の様子	・取引先では、来年以降の投資を延期または見直しする対応が目立っている。	
金融業（企画担当）		取引先の様子	・自動車製造関連を中心に、受注量は大幅に減少している。設備稼働率は悪化しており、年末は休暇を大幅に増やすなどしている。個人客でも、投資信託等の運用悪化により、新たな投資に慎重になっている。	
広告代理店（制作担当）		取引先の様子	・企業が広告予算を減らしているため、受注は減少傾向にある。	
行政書士	受注量や販売量の動き	・担当している運送業界では、出荷量、受注件数共に減少している。		
その他非製造業〔ソフト開発〕（経営者）	取引先の様子	・製造業では、設備が3～5割しか稼働していない工場が増えている。		
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	・主要取引先である自動車製造業では、海外における生産減少がかなりのスピードで進んでいる。梱包資材に対する需要も、それに比例して減少している。	

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
		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	・自動車製造業を始めとする全業種において、受注量や販売量が減少している。
		化学工業（総務担当）	受注量や販売量の動き	・受注量は、過去最悪となっている。
		窯業・土石製品製造業（経営者）	受注価格や販売価格の動き	・経常利益が激減している。
		窯業・土石製品製造業（社員）	受注量や販売量の動き	・燃料価格がピーク時の半分になったことは、良い材料である。しかし、受注量は通常の3割ほどに急減している。そのため、在庫調整に苦慮している。
		鉄鋼業（経営者）	受注量や販売量の動き	・取引先の売上は、全業種、分野で減少している。特に12月20日以降の販売額は、前年同月の半分ほどに減っている。
		金属製品製造業（経営者）	受注量や販売量の動き	・建築確認申請の審査の遅れによる影響が残っていることに加えて、不動産不況に伴う建築着工件数の減少が加わり、市場は縮小している。そのため、見積件数、出荷件数共に減少している。
		電気機械器具製造業（経営者）	受注量や販売量の動き	・主力である自動車業界からの受注の落ち込みは、一段と進んでいる。
		電気機械器具製造業（企画担当）	取引先の様子	・取引先では受注案件が減っている様子で、営業に躍起になっている。特に自動車関連では大幅な減産により、雇用にも影響が出ている。
		電気機械器具製造業（営業担当）	競争相手の様子	・取引先の業績の下方修正により、新規案件の中止だけでなく、現在の案件の見直しも必要になっている。
		電気機械器具製造業（営業担当）	受注量や販売量の動き	・客先は、明らかに買い控えしている。
		輸送用機械器具製造業（統括）	受注量や販売量の動き	・主力取引先からの受注量が、大幅に減少している。
		輸送用機械器具製造業（総務経理担当）	受注量や販売量の動き	・客からの注文は3か月先まで入るが、変更が多く、連絡の都度受注量は減少している。
		輸送用機械器具製造業（財務担当）	受注量や販売量の動き	・得意先の在庫調整に伴い、受注量は大幅に減少している。
		建設業（経営者）	取引先の様子	・契約した案件がキャンセルになったりと、販売が止まった状態が続いている。
		建設業（総務担当）	競争相手の様子	・予期しなかった企業が倒産するなどの事態が目立ってきている。
		輸送業（エリア担当）	受注量や販売量の動き	・取扱貨物量は、前年同期比で輸入は数%伸びているが、輸出は30%減少している。合計すると、大幅な減少である。
		輸送業（従業員）	受注量や販売量の動き	・運送業界では、輸送物量の減少が顕著である。9月以降、月を追うごとに悪くなっている。
		金融業（従業員）	取引先の様子	・製造業を中心に、残業や休日出勤、夜勤が減っているという客が増えている。
		広告代理店・新聞販売店〔広告〕	受注量や販売量の動き	・売上は、前年同月の7割を割っている。広告の出稿依頼件数も激減しており、前年同月の半分となっている。
		企業広告制作業（経営者）	それ以外	・自動車関連産業が低迷している。
		経営コンサルタント	取引先の様子	・団地での売物件が増えている。販売単価も徐々に低下している。
		公認会計士	取引先の様子	・売上が前年同月の70～80%になっている取引先が増えている。派遣会社への支払いの減少と共に、給与改定やリストラ、生産調整を始めた工場も目立ってきている。
		会計事務所（職員）	取引先の様子	・原油価格の低下により、経費負担は減っている。しかし、金融不安に伴い、受注量、設備投資の設計受注量共に大幅に減っている。また、社員の冬季ボーナスも、前年同月比で30%ほどカットしている企業がある。
		会計事務所（社会保険労務士）	取引先の様子	・顧問先には自動車関連企業が多いが、その仕事量は激減している。残業をなくし休日を増やすなどの対応が取られている。
		その他サービス業〔ソフト開発〕（社員）	取引先の様子	・部品生産をしている取引先では、倒産の恐れが出てきている。それに伴う取引先の変更等により、業務が繁忙になっている。

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
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	-	-	-
	悪く なっている	人材派遣会社 (経営者)	求人数の動き	・IT関係の求人はすっかりなくなり、単価も低下しつつある。特に外国人には求人がない。
		人材派遣会社 (支店長)	求人数の動き	・自動車関連企業からの求人数は、9月以降4か月間連続で減少している。中堅、大手企業にも、発注の停止や雇止めが広がっている。長期稼働者数の減少に歯止めが掛からない。
		人材派遣会社 (経営企画)	周辺企業の様子	・顧客企業では、開発費用の抑制により、技術者派遣に対する需要の追加はほとんどない。プロジェクトの終了に伴う契約満了も散見される。
		人材派遣会社 (営業担当)	周辺企業の様子	・親会社の不振に伴い、当社の人材派遣業でも、スタッフ間でワークシェアリングを実施する等の必要が生じている。
		人材派遣会社 (営業担当)	雇用形態の様子	・契約期間の満了に伴う派遣社員の打ち切りが相次いでいる。
		人材派遣会社 (営業担当)	求人数の動き	・自動車メーカーを中心に生産調整が本格化しており、それに伴って事務系職種の要員計画の見直しも本格化し始めている。
		人材派遣会社 (社員)	求人数の動き	・特に自動車関係で、求人の一部がキャンセルになるなど派遣利用が控えられている。求人数は減少している。
		人材派遣会社 (社員)	求職者数の動き	・正社員採用の人材紹介部門への求職登録者数が、過去最高となっている。
		人材派遣会社 (社員)	求人数の動き	・自動車関連企業からの求人数は、前年同月と比べて半減している。サービス関連でも、年末にかけての短期求人数が前年同月比で2割減となっている。
		アウトソーシング 企業(エリア 担当)	採用者数の動き	・採用数は激減している。人員の削減が進んでいる。
		求人情報誌製作 会社(編集担 当)	求人数の動き	・中途採用への求人数は、一段と減少してきている。2010年卒の新卒採用を取りやめる企業も出てきている。
		新聞社[求人 広告](営業 担当)	周辺企業の様子	・県内の大手輸送機器関連企業のすべてが、派遣社員の契約を解除している。この影響は下請企業にも及んでいる。
		職業安定所(所 長)	周辺企業の様子	・派遣等の非正規社員の削減に加えて、正社員の希望退職を募集する動きもある。また、勤務時間の短縮や休業等に伴う助成金に関する相談件数が増加している。
		職業安定所(管 理担当)	求人数の動き	・新規求人数は、大幅に減少している。求職者の離職理由も、人員整理によるものが増加している。
		職業安定所(職 員)	それ以外	・休業に伴う雇用調整助成金に関する問い合わせや届出が、急激に増加している。
		職業安定所(職 員)	周辺企業の様子	・雇用調整に対する助成措置に関する相談件数が急増している。
職業安定所(職 員)		求人数の動き	・11月の新規求人数は、前年同期比22.2%の減少である。輸送用機器製造業では、同46.3%の大幅減となっている。有効求人数も、同21.1%減少している。求人が未充足のまま、取り消されるケースが増えている。	
職業安定所(職 員)		雇用形態の様子	・輸送用機器製造業では、派遣社員、期間工の雇止めや解雇が増えている。	
民間職業紹介機 関(職員)		求人数の動き	・金融業を除くすべての業種で、求人数は半減している。	
学校[大学] (就職担当)		求人数の動き	・2010年卒の新卒採用を取りやめる企業が出てきている。	

## 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	タクシー運転手	来客数の動き	・月初は低調な動きであったが、中旬以降は特に週末や祭日の前日を中心に忘年会などで活気があふれ、売上も増加した。

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
	やや良くなっている	都市型ホテル（スタッフ）	販売量の動き	・建物のリニューアル効果により、宿泊部門を除きレストラン、宴会部門が好調であった。
		通信会社（役員）	販売量の動き	・官民挙げての地上デジタル放送推進のアナウンス効果もあり、ケーブルテレビの新規とデジタル移行契約件数は最も多かった前年を上回った。
		通信会社（営業担当）	販売量の動き	・携帯電話の新機種が発売に伴い、来客数が増えているが、値下げした旧機種の購入比率が高まっている。また、プランの見直しや使用中の端末の修理など、維持費を極力安くする動きも目立った。
変わらない		一般小売店〔精肉〕（店長）	販売量の動き	・競合メーカーの特殊要因により、歳暮商品の売上は伸びているが、全体的に景気が良いとは言えない。
		百貨店（営業担当）	販売量の動き	・来客数に回復の兆しはあるが、販売量、売上は改善されていない。
		その他専門店〔ガソリンスタンド〕（経営者）	単価の動き	・価格競争が激しく、収支を償える利幅が確保できない状態が続いている。
		スナック（経営者）	来客数の動き	・常連客の貸切りにより、売上は例年並みを維持したが、中小企業の客の予約はなく、個人客も減少している。また同業者が何軒も廃業している。
やや悪くなっている		一般小売店〔鮮魚〕（従業員）	お客様の様子	・小売部門は前年の売上を大きく上回っている。自宅で正月を過ごそうとする人たちの増加が影響している。反面、業務用卸部門は宴会等のキャンセルで伸び悩んでいる。
		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人当たり購買量が減少している。
		スーパー（副店長）	単価の動き	・来客数は前年の101%、客単価は同98%となり、3か月前と比べ若干悪化している。
		コンビニ（経営者）	単価の動き	・クリスマスケーキやおせち料理の予約件数が減っている。客に声を掛けても効果がなく、安い店や量販店へ足が向いている。
		コンビニ（店長）	販売量の動き	・一部の店ではライバル店の撤退により来客数が増加しているが、他の店では売上が減少している。
		その他専門店〔医薬品〕（営業担当）	販売量の動き	・11月から売上が減少しているため、12月は利幅を抑えた販売により集客を図った。しかし、来客数は前年比100.6%と微増に終わった。
		一般レストラン（店長）	来客数の動き	・売上、来客数共に前年に比べ1割程度減少している。
		一般レストラン（スタッフ）	来客数の動き	・売上は前年を若干下回る程度で推移しているが、土・日曜日と夜は来客数が減少している。ガソリン、灯油等の値下げにより、懸念していた冬期の光熱費増加が回避された。
		観光型旅館（経営者）	来客数の動き	・忘年会の件数が例年より少なく、年末年始の予約件数もキャンセルなどで、例年の9割程度である。
		都市型ホテル（スタッフ）	来客数の動き	・宿泊客、レストラン利用客が減少し、忘年会の利用も低調である。クリスマス期間の来客数も伸び悩んでいる。
		旅行代理店（従業員）	お客様の様子	・忘年会の取消しに続き、来年度の職場旅行・研修旅行を中止する企業が出てきた。
		通信会社（職員）	それ以外	・ケーブルテレビを利用している集合住宅の客の解約が増加傾向にある。今後、関連サービスの売上減少が懸念される。
		通信会社（営業担当）	販売量の動き	・携帯電話市場は飽和状態が続いている。来客数の減少に伴い、販売量も激減している。折込チラシの効果も低下し、客は商品を手にとって購入しない。
		競輪場（職員）	単価の動き	・例年、12月は1人当たりの車券購入額が上がる傾向にあるが、今年は11月と変わらなかった。
		その他レジャー施設（職員）	お客様の様子	・景気の悪化により、今年度の新規入会者数が前年に比べ大幅に減少している。
		美容室（経営者）	来客数の動き	・例年、多忙になるのが当たり前の12月であるが、来客数は通常月とほとんど変わらなかった。
		住宅販売会社（経営者）	お客様の様子	・潜在的な客の動向にも明るさが見えない。
住宅販売会社（従業員）	来客数の動き	・例年、12月でも天候が良ければ展示場に客は来場するが、今年は不景気の影響で来場者が少ない。		
悪くなっている	商店街（代表者）	お客様の様子	・客の間に節約ムード、不況ムードがあまりにも強く浸透している。	

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
		商店街（代表者）	お客様の様子	・商店街の入通りは極端に少なくなっている。また、以前は差別化で需要があった高額商品の売上が極端に減少している。消費者の生活防衛策が本格化し始めた。
		一般小売店〔事務用品〕（営業担当）	お客様の様子	・10月以降、受注が激減し、取引先を訪問しても、設備投資の見直しや取りやめ、派遣社員の解雇など悪い話ばかりを聞かされる。
		一般小売店〔書籍〕（従業員）	販売量の動き	・客の購買態度は非常に厳しく、1点1点を厳選して購入している。
		百貨店（売場主任）	来客数の動き	・客の買物意欲が減退し、新富裕層の来客数の減少傾向が止まらない。
		百貨店（営業担当）	お客様の様子	・例年の年明けのバーゲンを1か月前倒して実施したが、ファッション関係など、非日常的な商品に対して客の財布は全く開かなかった。ただし洋服は我慢しても、おいしい物を食べたいという顧客心理から、食料品などで一点豪華主義が見られた。
		百貨店（営業担当）	お客様の様子	・暖冬のため、コートなどの重衣料やジャケットが苦戦した。マスコミ報道の影響から客の消費心理は冷え切っており、婦人衣料の売上は前年の7割に落ちた。恒例の1万円均一セールの上は前年の63%に終わり、コートは1万円でも売れなかった。
		百貨店（売場担当）	販売量の動き	・販売数量、来客数、1品単価共にかなり落ち込んでいる。クリスマスギフトのアクセサリでも単価の低下が見られた。
		スーパー（店長）	単価の動き	・クリスマスや年末のオードブルの中心的な予約価格は、前年の3,000円から2,000円へと低下した。
		スーパー（店長）	販売量の動き	・大型ショッピングセンターの出店の影響もあり、厳しい状況である。衣料品で売れているのは実需衣料のみで、単価ダウンから売上は大幅に減少している。食料品は前年並みで推移しているが、まとめ買いは減っている。
		スーパー（店長）	単価の動き	・店の近辺の製造業ではかなりの人員削減を行っており、客の買物状況に影響が出ている。
		スーパー（総務担当）	お客様の様子	・来客数が減少し、特に衣料品の売上は前年を大きく下回っている。客に購買意欲が見られず、食品、日用品など必要なものだけを購入している。
		コンビニ（経営者）	単価の動き	・月前半は天候に恵まれたが、来客数、客単価共に前年に比べ大幅に悪化した。月全体では同2%減までばん回したが、売れているのは利幅のないたばこだけという状態である。正月飾り、年賀状、雨具、除雪道具などの季節商材は全滅状態となり、客は本当に必要な物だけに絞っている。
		コンビニ（経営者）	単価の動き	・常連のサラリーマンの客単価低下が目立つ。クリスマスケーキも安い物が早くから動いた。
		衣料品専門店（経営者）	単価の動き	・12月は来客数、売上、客単価共に前年比で大幅なマイナスとなっている。中には15%の落ち込みもあり、異常な状態になっている。
		衣料品専門店（経営者）	来客数の動き	・経済の縮小に伴い、来客数が減少している。
		家電量販店（経営者）	販売量の動き	・売上は前年に比べ2けた減少の日が続いている。特にテレビは、大幅に値下げしても、販売台数で前年を上回ることができなかった。
		家電量販店（店長）	お客様の様子	・欲しい家電商品はあるが、景気が回復するまで、あるいは価格が更に下がるまで買わないという声がよく聞かれる。客からの値引き要求も従来以上に厳しくなっている。
		家電量販店（店長）	販売量の動き	・来客数、売上共に前年に比べ減少している。最近の景気情勢を踏まえると、現状の打破は難しい。
		乗用車販売店（経営者）	それ以外	・販売量の激減により、メーカーから販売店への流通においても経費や支援策を削減する方向が見え始めた。また、来年度の販売計画で30%減少のブランドもある。
		乗用車販売店（総務担当）	販売量の動き	・過去に経験がない販売量の落ち込みにより、経営の採算ラインを下回る状況である。新車の売れ筋も1.5リットルクラスの低価格車が主流で、売上の伸び悩みに拍車がかかっている。
		乗用車販売店（経理担当）	販売量の動き	・9月以降、販売量は激減している。県内の市場では前年比30%のマイナス状態が続いている。
		乗用車販売店（営業担当）	来客数の動き	・来客数は前年の60%程度である。

分野	景気の現状判断	業種・職種	判断の理由	追加説明及び具体的状況の説明
		乗用車販売店（経理担当）	販売量の動き	・前月に引き続き、消費者心理は一層冷え込み、販売台数は前年に比べ大きく減少している。
		自動車備品販売店（従業員）	来客数の動き	・生活必需品とは言い切れない車関連用品は、購買の優先順位が低いためか、来客数が減少している。
		住関連専門店（店長）	販売量の動き	・新築や婚礼の家具の購入でもまとめ買いが少なく、客単価が低下している。来客数も減少するなかで、売上の向上策が見いだせない。
		高級レストラン（スタッフ）	販売量の動き	・特に料亭部門は、接待や宴席が激減している。12月の忘年会も例年の約75%の利用である。またステーキ部門は得意としているクリスマスの利用が例年の約70%と過去10年で最低となった。
		旅行代理店（従業員）	販売量の動き	・売上は前年比35%の減少である。明るい材料が見えない。
		タクシー運転手	販売量の動き	・忘年会シーズンであったが、客は公共交通の最終時間内に帰宅するケースが多く、それ以降のタクシー利用は少なかった。
		テーマパーク（職員）	来客数の動き	・利用客は前年に比べ約1割減少した。内訳は一般企業を中心とした団体が同1割減、海外客が円高等の影響から同4割減、一般個人客が同5%減である。
		住宅販売会社（従業員）	それ以外	・展示場への来場者は激減している。実需者のみが来場している。
		住宅販売会社（従業員）	お客様の様子	・展示場や販売会場への来客がほとんど見られなくなった。特に新規の客の動きが止まった。
住宅販売会社（従業員）	販売量の動き	・雇用環境の急激な悪化により個人消費が落ち込み、住宅の購買意欲が著しく低下している。		
企業動向関連	良くなっている	-	-	-
	やや良くなっている	食料品製造業（企画担当） 税理士（所長）	受注量や販売量の動き 取引先の様子	・消費者が外食を避け、内食に向いているため、年末年始のおせち商材が例年以上に伸びている。 ・大手メーカーの下請は受注の減少で厳しい。一方、従来どおり独自の経営で頑張っている企業や、輸入中心のアパレル商材を扱っている企業は結構元気で、全体的にはそれほど悪い状態ではない。中小零細企業で深刻に悪化している企業は、従来から経営が甘かったところである。
	変わらない	-	-	-
	やや悪くなっている	精密機械器具製造業（経営者） 新聞販売店〔広告〕（従業員） 司法書士	取引先の様子 受注量や販売量の動き 取引先の様子	・国内の眼鏡小売店への販売量は、ここ数年間で最低のレベルであった。また、大手小売チェーン店の在庫調整にはまだ数か月掛かるとい話も聞いている。 ・折込チラシでは大型量販店（家電・郊外型ショッピングセンター）の落ち込みが激しい。 ・分譲マンション大手が当地区から撤退するという動きが見られる。
	悪くなっている	繊維工業（経営者）	受注量や販売量の動き	・自動車関連商品の販売量が大幅に減少した。輸出関連を含め主力商品の受注が大崩れしたことから、経営面での打撃が大きい。
		繊維工業（経営者）	取引先の様子	・在庫調整は進んでいるが、取引先全般に閉そく感がある。
		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	・全体の8割を占める住宅関連の受注量は前年夏ごろから落ち込みが続いている。それ以外の家電やデジカメ関連の受注も減少し始めている。
		一般機械器具製造業（総務担当）	受注量や販売量の動き	・円高の影響で欧米からの受注が落ち込み、また受注機械の出荷延期なども見られる。国内も自動車産業の落ち込みに引きずられ、設備投資意欲が落ち込んでいる。
		電気機械器具製造業（経理担当）	受注量や販売量の動き	・受注量は3か月前の3分の1に減少している。
		建設業（経営者）	取引先の様子	・支払が滞っていた取引先が、また1社破産した。今年に入ってから3社目であるが、まだ数社は危ない状況である。
		建設業（総務担当）	それ以外	・工事資材価格は値下がり傾向にあるが、設備計画の縮小や先送りの見直しが顕在化している。工事量の減少から受注価格競争は更にし烈となり、採算を確保できる受注は極めて困難な状況になってきた。
		輸送業（配車担当）	受注量や販売量の動き	・円高の影響から、輸出産業の物流が停滞している。
	輸送業（配車担当）	取引先の様子	・荷動きが悪く、仕事が減っている。特に関東、大阪方面の落ち込みがひどい。	

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
		通信業（営業担当）	受注量や販売量の動き	・売上実績は計画に比べ3割減となっている。
		金融業（融資担当）	取引先の様子	・企業からは設備投資の延期や人員削減の話が聞かれる。法人、個人共に消費が減退している。
		不動産業（経営者）	受注量や販売量の動き	・同業者からは「仕事が全くない」という話ばかりである。
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	学校〔大学〕（就職担当）	求人数の動き	・全体の求人数は前年と変わらないが、一部に人数が未定の企業が見受けられる。また、現時点で内定取消しの報告はない。
	やや悪くなっている	人材派遣会社（社員）	採用者数の動き	・事務系においても、企業からの派遣依頼が減少しており、更に例年ない契約の終了が発生している。
		新聞社〔求人広告〕（担当者）	求人数の動き	・求人広告の出稿状況は前年の6割を切っている。
		民間職業紹介機関（経営者）	雇用形態の様子	・大手メーカー（自動車関連、工作機械、電気部品）の派遣契約の中途解約が現実のものとなり、間接部門にまで広がっている。
	悪くなっている	人材派遣会社（社員）	求人数の動き	・すべての業種で悪い方向へ進んでいる。派遣依頼の件数も落ち込み、中途解除の申出件数が増えている。一方、求職者は増えるばかりの状態である。
		求人情報誌製作会社（編集者）	求人数の動き	・派遣会社の求人が減ったことに加え、営業所を閉鎖する企業まで出てきた。
		新聞社〔求人広告〕（担当者）	求人数の動き	・事業所の人材採用は9月まで若干の動きがあったが、年末が近づくと鈍くなっている。中途採用も新卒採用もゼロという企業が続出している。自動車関連部品メーカー、携帯電話向け電子部品メーカーは受注減若しくは受注ゼロとなり、経営的にも厳しさを増している。
		職業安定所（職員）	求人数の動き	・新規求人数は前年比3割近く減少しているが、ここ数か月間は減少幅の拡大が全産業に及んでいる。
職業安定所（職員）		周辺企業の様子	・「受注が半減した」、「先が見えない」などという急激な悪化の声に加え、「来年以降は更に悪化する」と訴える企業が、規模にかかわらず、製造業を中心に多く見受けられる。また派遣労働者の中途解除、雇止め等の動きも見られ、雇用調整助成金等（休業・訓練）の相談が急激に増加している。	
職業安定所（職員）		周辺企業の様子	・企業の倒産や離職者の増加が一層進んでいる。	

## 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（店員）	販売量の動き	・今年は正月商品の売行きが良い。
		一般レストラン（管理担当）	来客数の動き	・年末のイベントなどでは来客数が増えている。
		都市型ホテル（スタッフ）	販売量の動き	・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	・店頭の売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。	

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	・大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った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。

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（店長）	販売量の動き	・これまで比較的堅調であった食料品も、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なり、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なり、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、し好品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、近くの大型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、し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。

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	・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	・駅で客待ちをしても、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ふ声も聞かれる。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。

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〔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、紳士服のパ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。

分野	景気の現状判断	業種・職種	判断の理由	追加説明及び具体的状況の説明
		乗用車販売店 (営業担当)	お客様の様子	・ガソリンの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	・ウォ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みると、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	-	-	-

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	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	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	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
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。	

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（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	・自動車、電機を中心に、製造業で派遣社員の雇止めが続いている。求人数も依然として前年を大きく下回っており、就業者数の減少が顕著となっている。
	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。

分野	景気の現状判断	業種・職種	判断の理由	追加説明及び具体的状況の説明
		新聞社〔求人広告〕（担当者）	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、他社の様子を見ている状態である。
		新聞社〔求人広告〕（担当者）	それ以外	・最近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。広告主も求人对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。

## 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	家電量販店（店員）	販売量の動き	・年末なので客が多いのは当たり前だが、例年にも増して来客数が多い。売上も好調である。
		その他専門店〔カメラ〕（店長）	来客数の動き	・来客数が下げ止まり、少しプラスになってきた。
	変わらない	競艇場（職員）	来客数の動き	・12月18日から開催したレースの場外販売において、来客数、売上共に例年より増加した。
		一般小売店〔紙類〕（経営者）	来客数の動き	・様々なイベントがなく、来客数に目立った変化はない。
		一般小売店〔印章〕（営業担当）	来客数の動き	・売上が厳しいことをよく聞くが、当社は12月中旬に印鑑の需要がかなりあった。
		百貨店（販売促進担当）	販売量の動き	・売上を見ると、11月は少し持ち直したように見えたが、12月に入り3～4か月前のレベルで、売上が低迷しているテナントが多い。テナントによっては前年同月を上回って順調に推移しているところもあるが、全体的には前年比97%程度となっている。
		百貨店（購買担当）	お客様の様子	・家庭で年末年始を過ごすケースが増えているのか、クリスマスケーキやおせち料理が例年以上の売上を確保している。ただし衣料品、インテリア、生活雑貨についてはかなり厳しい。またこの時期は福袋の予約を承っているが、例年以下の件数で、客は必要なものでも最低限しか買わない。
		スーパー（店長）	販売量の動き	・ここ半年以上、売上は前年比103～104%を維持している。客単価は104～105%、来客数は102～103%で変わりはない。

分野	景気の現状判断	業種・職種	判断の理由	追加説明及び具体的状況の説明
		コンビニ（エリア担当）	販売量の動き	・クリスマスが終わった時点で、前年比で売上増になっており、年末に向かってこの傾向は変わらない。派手なことはせずに、家でクリスマスをやるという傾向が定着したのかもしれない。食品だから、一年を通じてあまりぶれはなく良かった。
		自動車備品販売店（店長）	単価の動き	・販売量は例年に比べて増えているが、客単価は減少しており、最低限のものしか買わない動きが続いている。
		一般レストラン（経営者）	来客数の動き	・原材料価格はまだ下がらないが、来客数は安定している。また市内のライトアップにも、例年と同程度の人通りがあるようだ。
		都市型ホテル（総務担当）	販売量の動き	・第4四半期の動きがスローであり、例年ならある会議等があまり動いていない。予約状況も例年に比べて悪い。
		タクシー運転手	お客様の様子	・前月から少し上向きの動きがあったが、12月にちょっとトーンダウンした。忘年会等に期待していたが、例年とあまり変わりがなかった。
		美容室（経営者）	来客数の動き	・12月は一番忙しい時期であり、来客数、客単価、売上等が最も増える時期であるにもかかわらず、伸びは例年ほどではない。客の財布のひもはいよいよ固くなっている。
	やや悪くなっている	商店街（代表者）	来客数の動き	・11月末頃より急に売上が悪くなった。人の通らない商店街となっている。
		商店街（代表者）	来客数の動き	・マスコミ報道のせいかもしれないが、客の様子、言葉からも先行き不安が感じられる。
		一般小売店〔酒店〕（経営者）	お客様の様子	・前年と比べて、お歳暮の数量・金額の減少、忘年会開催の減少で飲食店は低調だった。メディアの影響か、正月用品についても動きが悪く、控えめに仕入れる傾向にあり、前年とかなり様子が違って節約ムードにある。
		百貨店（営業担当）	お客様の様子	・不景気や雇用不安のニュースが消費者に与える影響は大きく、暖冬傾向とも相まって、かつてないほどの買い控えが起こっている。
		百貨店（営業担当）	販売量の動き	・12月に入り、極端に売上が悪くなり、アウターなどの高額商品の動きが鈍い。また来客数に対して買上率が低下している。
		スーパー（店長）	競争相手の様子	・雇用不安など不景気感の一層の強まりによる買い控えによる売上減を防ぐため、タイムサービスや、数量限定の特売など、強烈的な価格競争が厳しくなっている。
		スーパー（販売担当）	販売量の動き	・広告の目玉商品でも、特にサラダ油などの値上げ幅の大きかった商品は売れ残りが目立つ。
		コンビニ（エリア担当）	単価の動き	・前年比で見ると、客単価が1.3%低くなり、来客数は増加しているものの、売上が2.8%減少している。
		コンビニ（エリア担当）	販売量の動き	・主力の弁当などの米飯類が、一品単価が低くなり、更に販売数の減少などで、売上が大幅に減少している。
		コンビニ（エリア担当）	販売量の動き	・コンビニ関係はタスポ効果で売上は何とか保っているが、不景気のために客単価は低下してきている。
		コンビニ（エリア担当）	来客数の動き	・派遣切りなどにより、大型の工場が近隣にある店舗は、来客数の減少が見られる。
		衣料品専門店（店長）	来客数の動き	・来客数と客単価が減少している。必要なものしか買わないという傾向が、今月は特に目立っている。
		衣料品専門店（地域ブロック長）	お客様の様子	・客が必要以上のものを買わない傾向が、強まっている。
		家電量販店（店長）	お客様の様子	・客は価格に対して非常にシビアになっている。客が複数の店舗を回って、価格を比べてから購入するというケースが増えている。
		高級レストラン（スタッフ）	来客数の動き	・前年と比べて、来客数が1割から2割減少している。
		その他飲食〔ハンバーガー〕（経営者）	来客数の動き	・3店舗中1店舗は徐々に来客数が増えているが、他の2店舗は来客数が減少している。特に前半のボーナスセール時に大きく減少した。
	都市型ホテル（従業員）	販売量の動き	・景気後退により、宿泊は低調であるが、レストランは、年末年始企画を含めて、前年を上回る店舗が多い。旅行などを取りやめて、近くのホテルのイベントで済ませる傾向が見受けられる。	
	タクシー運転手	来客数の動き	・今年は1年を通じて売上が前年を下回っている。12月のみでは、2割以上の売上減になっている。	

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	
悪くなっている		通信会社（社員）	お客様の様子	・予定していた商談等が、延期になった。	
		通信会社（企画担当）	お客様の様子	・当社サービスの売行きはマイナスだが、世間で景気悪化と言われているより、ゆるやかに影響が出ていると言った雰囲気である。	
		通信会社（総務担当）	お客様の様子	・ボーナス時期の需要増加はみられず、新サービスの導入効果も限定的で、契約数の減少傾向が続いている。	
		テーマパーク（広報担当）	来客数の動き	・近場の大型ショッピングセンターなど、無料で楽しめるところばかりがにぎわっており、有料施設は苦しい。	
		ゴルフ場（営業担当）	お客様の様子	・現時点では、思ったほど景気の影響を受けていない。	
		設計事務所（経営者）	来客数の動き	・客の中には雇用条件が悪化した方が見受けられ、購買意欲が低下している。	
			商店街（代表者）	お客様の様子	・恒例の年末売出しの来客数が少なく、売上も良くない。
			商店街（代表者）	販売量の動き	・10月中旬から弱含みだが、12月になって急に悪くなった。
			商店街（代表者）	単価の動き	・経済の状況に客が非常に敏感になっている。より安く付加価値の高いものを、より良い時期に求めており、生活防衛のために、本当に必要性の高いもの以外は買わないという傾向が顕著である。
			商店街（代表者）	販売量の動き	・都市圏外の遠方からの来客数が激減している。
			商店街（代表者）	競争相手の様子	・先日の組合の会合でも、軒並み来客数が少なくなっているという話があった。特に固定客がだんだんと足を運ばなくなったとのことで、いつもの年と違う雰囲気である。
			一般小売店（経営者）	単価の動き	・わずかながら、低価格商品への移行する傾向が見える。
			一般小売店（営業）	販売量の動き	・お歳暮を取りやめたり、価格を下げたりする会社や個人が非常に多く、こんなのは初めてというぐらい暇な年末を迎えている。また相変わらず料飲店については、商品の動きが悪い状況が続いている。
			百貨店（営業担当）	単価の動き	・宝飾貴金属・美術品など、高額商品の売行きが、例年に比べ大きく減少している。
			百貨店（販売促進担当）	お客様の様子	・年齢層を問わず、ファッション全体が日に日に悪くなっている。
			百貨店（売場担当）	販売量の動き	・全店で、全ての商品群の売上が、前年比80%台というのはオープン以来初めての事態である。特にクリスマス商戦のラグジュアリーバッグが大苦戦し、外部門も前年比80%台に落ち込んだ。
			百貨店（売場担当）	お客様の様子	・今月は気温が高めに推移しており、防寒関連が厳しいこともあるが、それ以上に現在の世相をそのまま反映した節約ムード、エコムード、雇用情勢の悪化などにより、ここ数年ないくらいの厳しい売上となっている。
			百貨店（販売担当）	お客様の様子	・割引セール、プレセールなどを前倒しで行っても、客の反応はほとんどない。
			百貨店（売場担当）	販売量の動き	・将来への不安からお歳暮の売上が下がり、その他の商品の売上も下がっている。
			スーパー（店長）	単価の動き	・1人当たりの買上点数が、極端に落ちてきている。
			スーパー（経理担当）	来客数の動き	・全体的に、経済の実態以上に不況感が漂っている。
			スーパー（財務担当）	来客数の動き	・景気の悪化により、既存店の来客数が前年比で97.2%に減っている。
			スーパー（経営企画）	販売量の動き	・12月21日時点の既存店の総取引点数が、前年比で94.18%となった。客単価は1品単価の上昇があり、100.55%であった。
			コンビニ（エリア担当）	来客数の動き	・工事の客が減って、車の流れも減っている。客単価が前年に比べて下がっている。
			コンビニ（エリア担当）	それ以外	・飲食店やスーパーへの来客数や購買点数が、明らかに減少している。
			衣料品専門店（経営者）	競争相手の様子	・また商店街の同業者に倒産者が出た。先の見えない状態が続いている。
			衣料品専門店（地域ブロック長）	競争相手の様子	・大手競合店各社が、冬物処分セールを例年より前倒しで行っており、当社もそれに追随しているが、防寒関係の衣料は出ていない。

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
		衣料品専門店 (販売促進担当)	お客様の様子	・今月は顧客に割引DMを出して、そこそこの反応があるが、一見のお客様が少ない。メンズ・レディースでいうとレディースは全般的に伸びているが、メンズのアウトターが売れないため、売上は大幅な減少となった。福袋に期待する声が例年より多く、お買い得な品に興味ある人が多くなっている。
		家電量販店(店長)	来客数の動き	・来客数の減少傾向に変わりはない。販促活動で来客が増えることがあっても、売上に結び付かないことも変わりはない。
		家電量販店(予算担当)	販売量の動き	・曜日の配列が前年より悪いこともあるが、売上が急落している。これまでの牽引役であった薄型テレビが、ここへきて動かなくなっている。気温が下がっていないこともあり、季節商材が前年より2割前後縮小し、携帯やパソコンはそれより更に悪い。
		乗用車販売店(経営者)	販売量の動き	・我々の扱っている車の市場は、売上が前年比75%と、大変厳しい一年であった。
		乗用車販売店(統括)	販売量の動き	・12月の販売状況は、前年比73.4%と大変厳しい。この状況は11月より続いており、厳しさが増している。
		乗用車販売店(営業担当)	販売量の動き	・1~12月の販売実績は、前年比100%をкаろうじて超えているものの、直近12月実績を見ると70%を下回る状況である。
		乗用車販売店(サービス担当)	販売量の動き	・新車の販売台数が、極端に落ち込んでいる。話の取っ掛かりが全然なくなっている。
		乗用車販売店(統括)	お客様の様子	・周りの契約社員や、派遣で働いている人などの解雇や契約打ち切りなど、ニュースで流れているようなことを実際に目にする事により、「景気が悪い」というムードがまん延している。
		自動車備品販売店(経営者)	来客数の動き	・季節商材は、11月の寒波と12月初旬の寒波で非常に動きがよかったが、中旬からはその効果も薄れ、非常に厳しい推移となっている。それ以外は、11月以降の悪い流れが続いており、引き続き良くない。
		住関連専門店(広告企画担当)	お客様の様子	・客の買い控えが顕著である。
		住関連専門店(営業担当)	来客数の動き	・来客数は減少し、客単価も非常に下がっている。
		その他専門店[時計](経営者)	来客数の動き	・とにかく、出費を抑える客が多く、高額品が売れない。来客数も少なく、必要な物以外は購入しない。
		その他専門店[布地](経営者)	来客数の動き	・今年は11月末よりバーゲンを始めたが、前年より客の出足が悪く、売上も芳しくなかった。
		一般レストラン(店長)	来客数の動き	・忘年宴会予約が前年の半分以下と悪く、一般の来客数も1割減が続いている。
		スナック(経営者)	お客様の様子	・客は忘年会をほとんどしなくなった。したとしても一次会を目一杯伸ばして二次会、三次会はずせず、ごく親しいもの二、三人が飲みに来る程度で、飲食店街に出る事そのものがなくなり、商売が暇になっている。
		観光型ホテル(経理総務担当)	お客様の様子	・12月の忘年会予約は前年の60%。特に、12月に入ってから大手企業からのキャンセルが相次いだ。その理由は、「忘年会をしている状況ではない」とのことで、危機感が強まっている。
		都市型ホテル(スタッフ)	単価の動き	・忘年会シーズンだが、件数、人数は前年並みであるものの、単価が2割下がっているため、売上が落ちている。また予約を受けた時点の予算から、間際の料金変更が多くなっている。
		旅行代理店(営業担当)	お客様の様子	・派遣社員の解雇、内定取り消しなど、社会情勢があまりに悪く、旅行に行ける雰囲気ではない。
		タクシー運転手	来客数の動き	・運行回数が非常に減っている。
		タクシー運転手	販売量の動き	・忘年会シーズンが終わろうとしているが、12月としては例がないほど売上が落ち込んでいる。忘年会はほとんど一次会で終わるので、電車、バス等公共交通機関を利用して帰る。例年に比べて、初めて2けたの落ち込みとなった。
		通信会社(総務担当)	販売量の動き	・販売量が伸び悩んでおり、経済も厳しい。

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
		美容室（経営者）	来客数の動き	・10月くらいから、今までないような最低の売上、来客数で、こんなに暇な年はなかったという状態である。これからどうなるのだろうかという、不安ばかりである。
		美容室（経営者）	お客様の様子	・客の話では、残業がなくなり、収入が減少して、仕事の負担ばかり大きくなっているようだ。
		設計事務所（経営者）	お客様の様子	・客の購買意欲が全くない。売上不振、固定費の支払い、借入金返済など、ネガティブな声しか聞こえてこない。
		設計事務所（経営者）	お客様の様子	・景気の見通しが悪く、民間工事が動かない。
		設計事務所（経営者）	お客様の様子	・連日の急激な景気後退の報道を受けて、顧客の多くは、この時期にプロジェクト等を進めるべきでないと判断している。
		住宅販売会社（従業員）	お客様の様子	・来客数は徐々に減少傾向にあったが、今月一気に減少した。また来場されても、購買に結び付くような反応はない。
企業動向関連	良くなっている	-	-	-
	やや良くなっている	-	-	-
	変わらない	建設業（経営者）	それ以外	・資材価格等が下がってきたのは良い傾向だが、仕事の量など下がってきている。
		金融業（業界情報担当）	取引先の様子	・景気低迷から北米向けの輸出が大幅減少、アジア・欧州向け輸出も減少幅を拡大し、全体として受注は急速に減少している。
	やや悪くなっている	食料品製造業（総務担当）	それ以外	・販売量、価格共に前年を若干下回っている。
		食料品製造業（業務担当）	受注量や販売量の動き	・商品の値上げを行ったため、販売金額の落ち込み以上に販売量が落ち込んでいる。
		化学工業（総務担当）	受注量や販売量の動き	・工場の稼働率が低下している。
		一般機械器具製造業（経営企画担当）	受注量や販売量の動き	・海外向けの自社製品の売上は、韓国、台湾などアジア向けが特に大幅に減少し、海外事業全体が非常に厳しい状況である。
		電気機械器具製造業（総務担当）	受注量や販売量の動き	・自動車関連の受注の減少傾向が、顕著になっている。また家電関連も、年末商戦の盛り上がりにつけて、低調に推移している。
		建設業（経営者）	受注量や販売量の動き	・建設も、不動産も全く低調である。
		輸送業（統括）	競争相手の様子	・顧客の拡大が望めないため、同業者の顧客に対し、低料金によるアプローチを掛けてくるなど、顧客の奪い合いが激化している。
		輸送業（運送担当）	取引先の様子	・地元の大手工場が、年未年始にかけて長期間閉鎖をしている。そのため製品の発送がなく、運送業者にとってはかなり厳しい状況である。
		通信業（営業企画担当）	受注量や販売量の動き	・法人向けネットワークサービスについて、11月以降の商談が停滞している。特に高規格サービスの新規受注が少なく、廉価VPN（仮想プライベートネットワーク）の増加傾向と相まって、収益面で苦戦が続いている。
		金融業（営業担当）	取引先の様子	・近くのゴルフ場は、今まで年間4,000人以上、韓国から客が来ていたが、円高のために現状はほぼ0となっており、また併設しているホテルも宿泊については数字が立たない状況である。鮮魚の卸関係では贈答用のふぐが、産地偽装のあおりを受けてデパートの企画から外れるなど、大幅減少となっている。その他企業についても年未年始の仕事がなく、資金の返済見通しが立たないので借入についても非常に厳しい。
		不動産業（総務担当）	それ以外	・来客数の減少に伴い、成約件数も減少している。
	悪くなっている	木材木製品製造業（経理担当）	受注量や販売量の動き	・例年この時期はよくないが、今年は特にマーケットそのものが縮小している。
	窯業・土石製品製造業（総務経理担当）	競争相手の様子	・当社の生産量はまだ減ってはいないが、需要先は減産体制に入っている。同業他社では真剣に1月の休業を検討しており、先行きの生産量確保に不透明感が強い。	
	鉄鋼業（総務担当）	受注量や販売量の動き	・主要顧客である自動車・エレクトロニクス関連の受注が大きく減少している。	

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
		金属製品製造業（総務担当）	受注量や販売量の動き	・11月から受注量が急激に減少へ転じてきたが、12月は更に悪化し、10月までの水準の半分になり、受注残は5年前の水準に戻った。
		輸送用機械器具製造業（経営者）	受注量や販売量の動き	・自動車産業とその関連企業が多く、自動車産業の景気が冷え込んできているため、当然、顧客との契約解除などの動きが次々に発生している。
		輸送用機械器具製造業（経理担当）	受注量や販売量の動き	・世界経済の悪化を受け、当社の主要顧客からの発注量も大きく減少しており、休業日の追加など、急激な変化への対応に苦慮している。
		輸送用機械器具製造業（総務担当）	受注量や販売量の動き	・受注については船舶関係の工事中止、工事先送りが出始めており、更に原材料費は高止まりや人件費の負担増など、採算的に厳しい状態になっている。
		その他製造業〔スポーツ用品〕（総務担当）	それ以外	・県内企業でも大量解雇するところが増えており、当社にも、各方面から、多数の就職依頼の連絡がくるようになってきている。
		通信業（部門長）	受注量や販売量の動き	・大手自動車企業や関連の企業においては、設備投資が完全に凍結された。また、自動車関連だけでなく、通信コスト削減のため、速度保障タイプから、システムの能力を超えた要求は、エラーの通知も再処理もされず、黙って捨てられるベストエフォートへ移行する企業が増えた。
		会計事務所（職員）	取引先の様子	・全ての業種が、流行のように一気に悪くなっている。従来は師走になれば、普段売上高が思わしくないところでもっと伸びる気配があったが、今年はそれが見られない。また、親会社から、一方的に業務の委託契約を打ち切る通知を突きつけられ、対応に苦慮している事業所も出てきた。
		コピーサービス業（管理担当）	受注量や販売量の動き	・販売量が約15%減少している。
		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	・今まであった年末の仕事が、軒並みなくなった。
雇用関連	良くなっている	-	-	-
	やや良くなっている	-	-	-
	変わらない	-	-	-
	やや悪くなっている	求人情報誌製作会社（担当者）	採用者数の動き	・業績の悪化から、新卒採用の検討を始める時期を遅らせる企業が増えた。
		新聞社〔求人広告〕（担当者）	周辺企業の様子	・東京などからの注文の減などでフグの価格が値崩れしている。また下関のフグ料理宅配業者も、シーズン本番のさなか、不況の影響をもちに受けて、全国からの注文が前年比大幅減で厳しい年末となり、雇用にも影響が出ている。
		職業安定所（職員）	求人数の動き	・景気の急激な悪化に伴い、期限の切れた未充足求人の更新や、新たな求人の提出を企業が手控えており、求人件数は減少を続けている。
		民間職業紹介機関（職員）	雇用形態の様子	・企業が採用するにしても、最初は紹介予定派遣にするとか、契約社員にするなど、その採用姿勢がきつくなってきた。
	悪くなっている	人材派遣会社（営業担当）	周辺企業の様子	・景気減退による生産調整により、製造業に派遣している作業系のスタッフの契約終了が大幅に増加した。景気悪化による契約終了者数は、前月の約3.5倍となった。
		人材派遣会社（担当者）	周辺企業の様子	・製造業の大幅な減産と、関連企業の状況を聞いてみると、多くの企業で受注・売上が急に下降している。採用についても、急にストップした感がある。
		人材派遣会社（支店長）	求人数の動き	・自動車・半導体業界の減産に伴い、求人数が大幅に減少している。
	求人情報誌製作会社（支店長）	周辺企業の様子	・中途採用、新卒採用の凍結企業が増加している。	
	新聞社〔求人広告〕（担当者）	雇用形態の様子	・現在の求人広告が、タクシーの運転手などに偏っていて、他の業種は求人については慎重になっている。	
	職業安定所（職員）	求人数の動き	・求人で、特に減少幅の大きい産業は製造業であり、新規求人数は前年同月比3割減となっている。11月末頃より、アメリカやヨーロッパ向けの自動車関連の動きが急激に落ち込み、受注量減少のため、企業が雇用調整を行わざるを得な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
		職業安定所（職員）	周辺企業の様子	・受注減、また100円を割る円高による収益減のために、派遣社員の契約を打ち切るなど人員削減を行ったり、これから予定している企業もある。また八ローワークの窓口には、休業を検討している企業からの、助成金に関する相談が増加している。
		職業安定所（雇用開発担当）	周辺企業の様子	・雇用調整助成金に関しての相談・申請が、主に製造業者から急増した。また、派遣業者は派遣先から12月末、1月末の期間満了をもって更新中止、若しくは契約解除を通告され、派遣業者は新たな派遣先確保の努力はしているものの、派遣先は皆無の状態であり、解雇者の今後更なる発生が予想される。
		民間職業紹介機関（職員）	採用者数の動き	・相変わらず採用取り消しが続いた。某上場メーカーにおいては、9月以降の金融危機で戦略を見直し、11月に改めて採用方針を打ち出したが、12月になりその採用計画も取り消された。1か月で更に状況が悪化した模様であり、これからの予測が全く立たない。

### 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	その他専門店〔酒〕（経営者）	来客数の動き	・ギフト、正月用の酒関係が少し出ている。
	変わらない	一般小売店〔書籍〕（営業担当）	販売量の動き	・店舗販売の落ち込みを外商の新規獲得でカバーしようとしても、既存の外商先の購買中止などが増えて、外商もじりじりと売上が落ちてしまい、全体の売上は低迷したままである。
			乗用車販売店（従業員）	販売量の動き
		タクシー運転手	販売量の動き	・12月前半は、忘年会等があり、売上は前年並みであった。
		タクシー運転手	お客様の様子	・1か月の売上は、3か月前とほぼ同じになっている。12月なのに全然変わり映えがしない。
		通信会社（支店長）	単価の動き	・原材料価格や原油価格が下がったが、物流の動きは低迷し、単価も若干ながら上向きになっている。
	やや悪くなっている	商店街（代表者）	来客数の動き	・12月の中旬以降、来客数が激減している。特にクリスマス商戦の前半は、平日中心に通行量が激減して、買い控え状況もみえる。
		一般小売店〔酒類〕（経営者）	販売量の動き	・年末シーズンであるが、飲食店の盛り上がり感に欠ける。
		百貨店（営業担当）	お客様の様子	・年末は布団の買換え需要があるが、今年はカバーだけを買うというような傾向が非常に強い。また、布団を購入する場合は年末のセールを待って買っている。
		スーパー（店長）	販売量の動き	・単価自体が下落しているのもあるが、販売量が低下している。
		スーパー（店長）	お客様の様子	・お歳暮が低価格志向になっている。商品も油やコーヒー等の実用的な商品が売れている。
		コンビニ（総務）	単価の動き	・8月から4か月連続で客単価が前年を上回っていたが、12月に入ってから前年割れとなり前年比2ポイント下落している。
		衣料品専門店（経営者）	来客数の動き	・今月は20日くらいまでは良かったが、20日以降の数字が非常に悪い。単価が高く、売上全体に占める割合が大きいアウターが、特にメンズで低落し、昨年より少し低いという状況である。
		衣料品専門店（経営者）	競争相手の様子	・普段、この季節には動くはずのアウター等の防寒衣料が振るわない。年明けのセール待ちの客に対し競合店が例年より数日早いプレセールに入っており、対抗上、歩調を合わせセールの前倒しを行うが効果は薄い。
		乗用車販売店（営業担当）	来客数の動き	・自動車業界の不振について毎日のように新聞・テレビで報道され、販売にも大きく影響が出ている。
		乗用車販売店（管理担当）	来客数の動き	・ショールームへの来店は無くなった。
一般レストラン（経営者）	来客数の動き	・テレビで失業者が増えているというニュースが連日流れ、いざというときのためにお金をできるだけ使わないようにしている。		

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		一般レストラン（経営者）	販売量の動き	・競合店の出店があった店舗については客数が落ちているが、その他の店舗では客数は前年より増えた。しかし、買上点数が前年より落ちているため、値上げによる単価上昇が売上高の上昇につながらない。
		観光型旅館（経営者）	来客数の動き	・忘年会は多いが、宿泊客が伸び悩んでいる。
		通信会社（管理担当）	販売量の動き	・来客数の減少傾向が続いている。
		通信会社（総務担当）	お客様の様子	・以前にも増して、加入獲得が減少している。
		商店街（代表者）	それ以外	・あらゆる状況から景気が上向く要素は皆無である。
		商店街（代表者）	お客様の様子	・忘年会シーズンであるが、回数も減り、二次会が無い等、1度に使う金額も減っている。
		一般小売店〔乾物〕（店員）	販売量の動き	・お歳暮の売上が非常に悪い。
		一般小売店〔酒〕（販売担当）	単価の動き	・清酒販売が最盛期となる年末年始を迎えているが、今期は単価下落が著しく越後産純米酒の販売量が激減している。パック酒の販売量は増加しているが、売上高、利益はカバー出来ていない。
		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共に下回った。呉服、リビング用品の売上は前年同月を確保したが、食品はお歳暮が前年割れとなった。前月同様に宝飾品を含むラグジュアリー商品群及びファッション感度の高い商品ほど苦戦した。
		百貨店（売場担当）	お客様の様子	・必需品は買うが、安くなっている商品群からよく吟味して選び、衝動買いやまとめ買いが少なくなっている。
		スーパー（店長）	単価の動き	・クリスマス、年末に掛けて前年より高単価の物が売れない。寿司、ケーキ、鏡餅なども、前年より安い物にシフトしている。
		スーパー（企画担当）	お客様の様子	・客の財布のひもが固くなっており、衣類等の買換え需要が全く起きていない。しかし、ニーズに合った提案をできた商品は結果が出ている。吟味してお金を使っている。
		スーパー（財務担当）	競争相手の様子	・今年も県外資本の進出が多数あり、来年も同様の進出が予定されている。小売業の店舗数は飽和状態に達しており、過当競争となっている。
		衣料品専門店（経営者）	お客様の様子	・消費を意識して抑えている。
		衣料品専門店（経営者）	来客数の動き	・テレビや新聞等の報道により、先行き不安による買い控えが出てきている。
		家電量販店（店長）	来客数の動き	・前年と比べ、買上客数が1割以上下落している。
		乗用車販売店（従業員）	お客様の様子	・悪いニュースしか流れないので、客の買い控えが極端に増えた。「様子を見てから考える」と言う客がほとんどである。
		都市型ホテル（経営者）	来客数の動き	・レストランを中心に、来客数が減っている。また、宴会及びレストランでの客単価が軒並み下落している。
		タクシー運転手	来客数の動き	・忘年会シーズンで、週末はそれなりに人が出ているが、平日はほとんど出していない。また、忘年会も、早めに帰る人が多い。公共交通機関で家に帰る人が多く、遅くまでいる人が少ないので、タクシーに乗っても近場が多い。距離が出ないので、なかなか売上が伸びず、前年より悪い。
		観光名所（職員）	来客数の動き	・団体客、個人客共に入場者がかなり減っている。
		ゴルフ場（従業員）	来客数の動き	・来場者の減少が、最近、非常に目立ち始めている。客単価も下がっており、周りの環境に非常に影響を受けている。
		競艇場（職員）	来客数の動き	・年末のSGレースにもかかわらず、それほど客足が伸びなかった。
		美容室（経営者）	来客数の動き	・1年で1番忙しい時期であるが、今年は今までになく客の動きが少ない。
		美容室（経営者）	お客様の様子	・来客数、客単価の減少で年末の忙しさが感じられない。また、客との会話の中でも「不景気」「厳しい時代」などの言葉が多く出てきている。

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
		設計事務所（職員）	販売量の動き	・パイの減少に加え、単価が低いため、売上が相変わらず停滞している。低価格競争が一段と激化しており、5割以上の値引きでも、受注出来ない状況となっている。
		住宅販売会社（従業員）	販売量の動き	・例年、年末は注引量が減るが、今年は特に販売量が落ち込んでいる。
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（従業員）	受注量や販売量の動き	・小売店での販売が不振である。
		建設業（経営者）	受注量や販売量の動き	・年末に来て少し受注があったが、当初予定には全然足りない。
	やや悪くなっている	繊維工業（経営者）	競争相手の様子	・当社は国産で安心安全を売り物に売上高は前年と比較して順調に伸びているが、周囲の状況は大変厳しい。金融機関の貸付の締め付けや元金回収があり、販売先が事業を縮小したり小売部門の閉鎖などに追い込まれるケースがある。
		パルプ・紙・紙加工品製造業（経営者）	受注価格や販売価格の動き	・重油やパルプ、古紙の価格が下がり、採算は取れやすくなったが、販売価格に対する値下げ要求が強く、価格を下げざるを得ない。
		電気機械器具製造業（経営者）	受注量や販売量の動き	・電子部品、化学系の会社は、受注残があるので、極端に悪くなっているというほどでもない。
		通信業（部長）	受注量や販売量の動き	・新商品発売直後であるが、比較的価格の安い旧商品を選択する客が多い。こうした傾向は従来からあったものの、より顕著になっている。また、販売数量も従来のような新商品発売直後の勢いが感じられない。購買に対し、より慎重になっている。
		広告代理店（経営者）	受注量や販売量の動き	・受注価格から見ると、景気が良いとは言えないが、受注量は予想以上に確保できている。しかし、利益率がかなり下がっており、前年と同じ利益を上げようとするとかなりの受注量を確保する必要がある。
	悪くなっている	一般機械器具製造業（経理担当）	受注量や販売量の動き	・大手建設会社の倒産や大手製造業の設備投資凍結・減産によるクレーンの仕事量低下の影響から、受注キャンセル、納入延期が相次ぎ、ユーザーの購入意欲は一気に低下している。
		建設業（総務担当）	受注価格や販売価格の動き	・公共工事で、小規模ながら入札依頼が出ているが、価格面で全く採算が合わず、入札流れになるケースが増えている。
		輸送業（社員）	取引先の様子	・製造業、特に自動車関連及び製紙業、電機・電子等のメーカー及び工場、下請工場共に生産調整を実施し、11月に増して工場停止期間も含め稼働を控えており、輸送量も減少の一途をたどっている。
		輸送業（支店長）	取引先の様子	・物量が前年に比べ減少している。特に食品、建材関係が大きく落ち込んでいる納品先からは出荷直前のキャンセルもあった。
		通信業（営業担当）	それ以外	・年末の挨拶廻りに行っても、業種に関係なく、「不景気だ」「消費マインドが冷え込んでいる」などといった話題しか出てこない。
金融業（融資担当）		取引先の様子	・業種に関わらず、返済条件の緩和の申し出がかなりある。	
広告代理店（経営者）		取引先の様子	・自動車販売台数の減少など、消費不振による影響で広告予算が削減になるケースが多い。	
公認会計士		取引先の様子	・顧問先の試算表、決算書の前月比、前年比をみると、ほとんどの業種で10%以上の減少がみられる。	
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	職業安定所（職員）	求人数の動き	・常用雇用の求人がかなり減少しており、更新取り下げも目立つようになった。新卒を内定しているところでは、中途採用をあきらめて、春まで待つ構えがうかがえる。
		職業安定所（職員）	周辺企業の様子	・管内の事業所より、雇用調整助成金の問い合わせが多くなっている。
	職業安定所（職員）	求人数の動き	・新規求人数は7か月連続で、前年比ダウンが続いている。	

分野	景気の現状判断	業種・職種	判断の理由	追加説明及び具体的状況の説明
	悪く なっている	学校〔大学〕 (就職担当)	求人数の動き	・企業などから送られてくる求人数や求人数が減少している。
		求人情報誌製作 会社(編集者)	求人数の動き	・新卒採用はまだ「先行投資」「世代のギャップはマイナス」という考えがあり、悪化は最小限にとどまっている。中途採用は明らかに削減で、特に即戦力を求める企業が激減している。
		求人情報誌製作 会社(従業員)	周辺企業の様子	・リストラを行っている企業が増えたため、求人数が大幅に減った。
		新聞社〔求人広 告〕(担当者)	周辺企業の様子	・米大手証券会社の破綻を起点として急激に悪化した。全業種にわたり広告出稿が激減している。Uターン・イターン用の求人広告などは皆無に等しい。年末年始の特番などの広告も苦戦で、ほとんどのクライアントは金額を落とすか取りやめている。
		民間職業紹介機 関(所長)	周辺企業の様子	・金融不況で採用を予定していた企業が採用を中止したり、採用決定していた内定者の採用取消しを考えている企業もある。また、冬季賞与の支給が無かったり、前年の半分以上の企業もあり、企業を取り巻く環境は非常に厳しい。

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	-	-	-	
		一般小売店〔鮮 魚〕(店員)	来客数の動き	・前年より注文が多い。産地偽装の影響で、商品の産地を尋ねる客が増えており、店内での会話が増えている。	
		スーパー(店 長)	単価の動き	・生鮮食料品の青果は相場高のため、売上が前年比110%となっている。精肉等も順調な動きで店全体の売上は前年比102%で推移している。来客数は減少しているものの、客単価は上がっている。	
		自動車備品販売 店(従業員)	販売量の動き	・カー用品業界は先月に続き、前年を上回っている。	
	変わらない	変わらない	通信会社(企画 担当)	販売量の動き	・ボーナス商戦効果により、販売量がやや上向きとなっている。
			商店街(代表 者)	来客数の動き	・同じ商圏のスーパーやデパートの客の奪い合い合戦で、商店街は厳しい。また今年は忘年会等が非常に少なく、飲食業界がかなりのダメージを受けている。食材もあまり動いていない。
			商店街(代表 者)	お客様の様子	・客は必要な物は購入するが、その他の商品は値下げをしても買わないという状況である。
			百貨店(営業担 当)	来客数の動き	・景気悪化の報道により衣料品、高額雑貨の売上は、共に前年割れとなっている。特に、紳士衣料で大きな影響が出ている。全店割引を行った3日間のみ来客数、レジ客数共に好調で、店頭売上も前年を上回っている。しかし買上単価は前年割れとなっており、粗品付クリスマス催事でも来客数は増えない。
			スーパー(店 長)	販売量の動き	・来客数や売上単価は微増だが、買上点数が減少している。
			スーパー(経理 担当)	販売量の動き	・内食回帰にあり、生鮮食品は秋以降、前年を超える実績を維持している。
			コンビニ(エリ ア担当・店長)	単価の動き	・タスポの影響で来客数は伸びているが、目的買いの客が多いため、客単価は伸び悩んでいる。
			その他専門店 〔コーヒー豆〕 (経営者)	単価の動き	・お歳暮ギフトの客単価は前年は3,000円台であったが、今年は2,000円台にシフトしている。ただし、販売量は増えており、売上は前年と同様である。
			高級レストラン (経営者)	来客数の動き	・忘年会の時期で来客数は増えているが、客単価は下がっており、売上は前年と同様もしくは下がっている。
			一般レストラン (スタッフ)	お客様の様子	・景気の悪い話ばかりで来客数が減少している。特に若い人が減っている。
			観光型ホテル (営業担当)	来客数の動き	・例年になく予約の動きが鈍かったが、間近になり宴会の動きが出ており、何とか来客数は前年並みを確保出来る。
旅行代理店(業 務担当)	販売量の動き	・円高の影響や原油の値下がりや追い風となっているが、景気の悪化と先行き不透明感により、心理的に需要は冷え込んでいる。			

分野	景気の現状判断	業種・職種	判断の理由	追加説明及び具体的状況の説明	
やや悪くなっている		タクシー運転手	来客数の動き	・忘年会帰りの客の利用が想像以上に多く、売上は大変良い。時間帯によっては、タクシーの数も足りなく、飲み屋街の店主たちも今月は良かったと言っている。	
		競輪場（職員）	来客数の動き	・入場者数は3か月前とほとんど変化はみられないが、前月比では若干上昇している。	
		美容室（店長）	来客数の動き	・少しではあるが、来客数が増えた。	
			商店街（代表者）	お客様の様子	・客の出足が例年の5分の1ほどに減っている。
			商店街（代表者）	販売量の動き	・商店街全体の年末の売上は、前年より悪かった。給料が上がらないどころか、下がっている人もいるため、仕方がない。
			商店街（代表者）	お客様の様子	・客の財布のひもが固くなっている。
			一般小売店 〔茶〕（販売・事務）	来客数の動き	・例年と比べ、来客数、商品単価共に減少している。周辺のテナントも廃業し、空き店舗が目立っている。消費者の商品選択は一段と厳しくなっている。
			百貨店（企画）	お客様の様子	・12月の売上の前年比がこれまでの減少幅と比べて5%ほど大きくなっている。お歳暮商戦も苦戦しており、県内の製造業関連の非正規雇用者の解雇も大きく影響している。マスコミ報道の消費マインドへのマイナス影響も大きい。
			スーパー（店長）	単価の動き	・客の買上単価が前年比98%くらいに落ちている。来客数の伸びはあるものの、買上点数が減っているので客単価も伸びていない。
			スーパー（店長）	お客様の様子	・必需品である食品は価格上昇により、売上は増加している。一方、紳士服を皮切りに、子供服、婦人服の順に買上点数が減少している。客は住生活用品においても慎重な品選びをしている。
			スーパー（店長）	単価の動き	客単価、商品単価は前年を維持しているが、客は恒例特売日、特典付き販売に集中して買い求める傾向が強くなっており、それ以外の日は厳しい。食品においても夕方からの値下げ商品の購買点数が増えており、客は節約上手になっている。
			スーパー（総務担当）	競争相手の様子	・当社を含め同業他社も価格引き下げの傾向がより強まっており、何とか客の購買意欲を引き出そうという戦略になっている。
			コンビニ（エリア担当）	販売量の動き	・買上点数が減っている。客は必要な物だけを買いたい、衝動買いをしない。売上は前年を下回り、厳しさが続いている。
			コンビニ（販売促進担当）	販売量の動き	・売上は前年比98.9%で、価格改定分の寄与度7%を引けば同91.9%とほぼ1割近く落ちている。生菓子関係は前年割れであり、クリスマスケーキは前年並みである。クリスマスケーキに関しては社販分、パートの購買意欲がかなり低下している。
			コンビニ（エリア担当・店長）	お客様の様子	・買上点数は上昇傾向に向いていない。最低限必要な物のみを購入する客が増えている。
			衣料品専門店（店員）	来客数の動き	・極端に来客数が減っている。イベントのDMで客を呼んでも来客はなく、結局、月半ばからシークレットセールで売上を取らざるを得なかった。
			衣料品専門店（店員）	お客様の様子	・業種を問わず客の買い控え傾向は強まっている。高額商品になればなるほど買上点数が減っている。裕福な客の購買意欲も低い。
			乗用車販売店（販売担当）	販売量の動き	・県内の自動車販売量は前年比85%と落ち込んでいる。当社は何とか前年を維持したが、他社については軒並み前年を下回った状況である。
			住関連専門店（経営者）	販売量の動き	・来客数が少なく、プライダルや新築増改築の客も少ない。毎月行っているキャンペーンも良くない状況である。
			その他専門店 〔ガソリンスタンド〕（統括）	お客様の様子	・客の話から取引会社の破たんや人員削減、賞与支給額についても厳しい等が聞かれる。
			スナック（経営者）	単価の動き	・例年12月は客単価がアップするが、今年はそれが低く、来客数が減少するとともに売上も減少している。
観光型ホテル（スタッフ）	販売量の動き	・忘年会シーズンで従来は当月に入っても中小規模の宴席の問い合わせや予約があるが、今年は例年に比べ少ない。中小規模の宴席が減っている。			
都市型ホテル（副支配人）	来客数の動き	・団体客は予定通りであるが、外国人旅行や個人客が年末年始にかけて極端に減っている。			

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
悪く なっている		旅行代理店(従業員)	来客数の動き	・東京方面を中心に、ビジネス出張が激減した。また、12月に入って急に年末年始の旅行の予約取消しが増え、直前になって旅行を見合わせたケースが多い。
		通信会社(業務担当)	来客数の動き	・ボーナス期需要により、例年来客数が多くなるが、今年は新商品の発売と旧商品の値下げをチラシ告知しているにもかかわらず、購入目的の来店が極端に少なく、販売数も低迷している。
		住宅販売会社(従業員)	販売量の動き	・新築に加え、リフォーム関係の受注も減退している。
		住宅販売会社(従業員)	競争相手の様子	・物件に対する問い合わせ数が非常に減っている。仲介業者等を回っても、買手が見つかるような状況ではない。
		商店街(代表者)	販売量の動き	・商店街は歳末商戦の真ただ中であるが、来街者数も少なく、単価が下がり、販売量も減っている。大変厳しい状況の歳末商戦を迎えている。
		商店街(代表者)	お客様の様子	・年末にかけて需要が増え、客の購買意欲も上がる時期であるが、なかなか購入に至らない。
		商店街(代表者)	来客数の動き	・商店街でも今年いっぱいあるいは来年初頭に閉める予定の店が3、4件あり、非常に厳しい状況である。
		一般小売店[青果](店長)	単価の動き	・し好品である果物関係の動きが非常に悪い。今まで購入していた客がそれらを敬遠している様子である。贈答関係の相場も前年の7～8割程度とかなり厳しい。
		百貨店(売場主任)	お客様の様子	・先月から継続しているが、客の必要の無い物は価格が安くても買わない傾向が更に強くなっている。
		百貨店(総務担当)	それ以外	・消費不振もあり、当ビルに入居しているテナントはアパレル、食品、飲食すべての分野で厳しい状況が続いている。テナントの新規出店凍結など、空室率が低下しない状況である。
		百貨店(営業担当)	それ以外	・来客数、客単価が落ち、当然売上は大きく落ちている。特に高額品や衣料品等で相当厳しい状況である。ラグジュアリーブランドが大変厳しい。
		百貨店(営業担当)	それ以外	・周辺商店街の空き店舗数が更に増加している。当社の来客数は隣接駐車場ができ、やや増えたものの、一人当たりの買上単価が落ちている。売上は前年を大きく下回っている。
		百貨店(営業担当)	販売量の動き	・先月に引き続き、雑貨や衣料品を中心に動きが鈍い。唯一、食料品のみが前年並みの売上を維持しているが、高額品を中心に売上の減少幅は拡大している。
		百貨店(販売促進担当)	販売量の動き	・客の購買意欲が全く感じられず、来客数、客単価が減少している。販売数量も前年比20%以上の減少である。クリスマス、歳末商戦においても、盛り上がりがない。消費はしないという方向に向かっている。
		百貨店(売場担当)	販売量の動き	・来客数は前年比約8%減、売上は同10%減とかなり厳しい状況が続いている。特に紳士服や婦人服、子供服、リビング用品がかなり厳しく、前年比2けたのマイナスである。時計、宝飾品も苦戦しており、同業他社も同様である。大型商業施設も一番良いところで前年比5%マイナスの売上と聞いている。
		百貨店(営業推進担当)	販売量の動き	・クリスマス商戦は大変厳しい。特に主力商材のアクセサリーなどは前年を大きく下回っている。
		百貨店(営業企画担当)	販売量の動き	・近郊百貨店の閉店セールの影響は大きくないものの、市場の悪化で、来客数、買上単価共に前年実績を大きく下回って推移している。
		百貨店(業務担当)	販売量の動き	・報道されている以上に客の消費に対する慎重さは深刻である。若い客もプレゼントを選ぶ際に予算を決め、それ以上の購買はしない。これまでと違うのは、世代に関係無く支出に慎重になっている点である。
		スーパー(経営者)	お客様の様子	・ボーナス、給料が出て今後の景気不安からくる買い控えがあり、なかなか購買につながらない。
		スーパー(店長)	お客様の様子	・不安定な経済情勢等により、客の買い方が慎重になっている。
スーパー(総務担当)	販売量の動き	・客の購買点数が以前よりかなり減っている。本当に欲しい商品だけしか買わない、衝動買いはしないという傾向が顕著に表れている。また高額商品の買い控えもみられる。		
衣料品専門店	単価の動き	・今までは正価販売品を2～3割値引きすると購入につながっていたが、今はそういう言葉には見向きもせず、とにかく安い物で我慢するという傾向が見られる。		

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
		衣料品専門店（経営者）	販売量の動き	・来客数はますますであるが、販売量に動きが見られない。
		衣料品専門店（店長）	お客様の様子	・来客数の減少に加え、たまに来客があっても見るだけの客が多く、購買意欲が全く見られない。開店休業状態が続いている。
		衣料品専門店（店長）	来客数の動き	・客の来店はあるが、全体的に買物商品の数が少ない。買い控えをしている客が多い。
		家電量販店（店員）	販売量の動き	・地上デジタル放送対応のテレビは若干売れているが、他の大物商品はほとんど売れていない。
		家電量販店（総務担当）	販売量の動き	・薄型テレビ等のAV機器以外はほとんど動かない。
		乗用車販売店（管理担当）	販売量の動き	・9月以降乗用車の販売台数はかなり厳しく、12月は更に厳しさを増している。マスコミの報道等により、更なる販売台数の低下がある。
		その他専門店〔書籍〕（店長）	単価の動き	・まとめ買いが明らかに減少している。例えば上下巻物は上巻だけの購入にとどまり、下巻はいつ売れるかわからず、売れない可能性もある。書籍は生活必需品でないと考える人が多数であるので、やむを得ない。
		高級レストラン（専務）	来客数の動き	・輸出の不振等により、すべての業界が悪化するなか、食材がどんどん値上がりし、来客数が少なくなっている。
		高級レストラン（スタッフ）	来客数の動き	・12月は忘年会シーズンであるが、前年の売上に比べ1割ほど落ちている。景気後退の影響が顕著に表れている。
		一般レストラン（スタッフ）	来客数の動き	・来客数、客単価共に下がっている。
		その他飲食〔居酒屋〕（店長）	来客数の動き	・需要期であるにもかかわらず、客のいない日が続いている。30年来初めてのことである。
		都市型ホテル（総支配人）	来客数の動き	・大手企業の雇用削減や製造業界の減産等の影響により、繁華街への客足が減少している。繁華街に位置する当ホテルもその影響を受けている。
		都市型ホテル（スタッフ）	来客数の動き	・市内ホテル稼働率が軒並み前年割れとなっている。宿泊需要が伸びないところに、提供客室が10年前に比べて倍増していることや製造業の減産に伴う不況感がホテル全体に影響している。
		タクシー運転手	お客様の様子	・例年に比べ県外客が減っており、夜の繁華街も金曜日や土曜日は増えるが、平日はとて暇である。
		タクシー運転手	お客様の様子	・客が金を使わないため、タクシーの乗車も少ない。
		タクシー運転手	来客数の動き	・大型ショッピングセンターの客の出入りを見ても例年に比べ非常に少ない。
		通信会社（総務担当）	お客様の様子	・キャンペーン等販売促進を行っているが、急激な世界的不況の影響で、客の消費マインドは低く、加入への関心が従来に比べて低い。
		通信会社（営業担当）	お客様の様子	・携帯電話を買い換えるまでのサイクルが非常に長くなっている。
		テーマパーク（職員）	来客数の動き	・12月から個人客、団体客共に予約の伸びがない。12～3月に多い韓国や台湾等からのアジア客も減少傾向である。
		ゴルフ場（支配人）	来客数の動き	・ゴルフ場の来場者数、予約数がかかり落ち込んでいる。
美容室（経営者）	販売量の動き	・年末年始は物が動く時期であるが、その動きは鈍い。ボーナス、雇用の心配もあり、客は買い控え傾向にある。		
企業動向関連	良く なっている	-	-	-
	やや良く なっている	農林水産業（経営者）	受注量や販売量の動き	・年末年始の特需で注文が多い。今年は特に加工メーカーも年末ぎりぎりまで受け入れをしてくれるため、例年にない売上、数量を計上できる。不況の中ではあるが、寒さもあり鍋物商材が居酒屋、スーパーを出ている。
	変わらない			
	やや悪く 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	・需要期になりピーク時の価格になるはずであるが、全く動かない。販売価格については今までにないような低価格となっている。
		食料品製造業（経営者）	取引先の様子	・取引先の勢いがなくなっている。

分野	景気の現状判断	業種・職種	判断の理由	追加説明及び具体的状況の説明
悪く なっている		繊維工業（営業担当）	受注量や販売量の動き	・受注量がとにかく少なくなっている。当社で受けているオーダーや既製品は全くない。取引先のほとんどのメーカーは受注量が前年と比べて4割減になっている。
		窯業・土石製品製造業（取締役）	取引先の様子	・零細企業の経営が悪化し、最終的に決算が赤字と聞いている。大企業も下方修正をしており、中小企業も消費の伸び悩み等で経営が相当悪化している。資材の高騰は一部落ち着いたが、その影響はまだ残っており、メーカー等の中小企業は相当厳しい。
		輸送業（従業員）	受注量や販売量の動き	・全く物が動かず、厳しい状況である。
		輸送業（総務担当）	受注量や販売量の動き	・輸出関連企業は生産調整しており、在庫・出荷共に、減少している。自動車関連部品の輸入も減少している。
		通信業	受注価格や販売価格の動き	・工事規模や受注価格が小規模になるなか、間接費用の値上がりが厳しくなっている。利益は圧迫され、経営全体に影響している。
		金融業（営業担当）	取引先の様子	・年商1億円程度の中小企業は、年末年始の資金繰り安定化のため、緊急制度融資を多数申し込んでいる。
		経営コンサルタント	取引先の様子	・旅館やタクシー、飲食店等、地場の中小企業は10、11月に大幅な売上減となっており、12月は少し持ち直している。それでも例年と比べるとかなり厳しい状況である。
		その他サービス業〔物品リース〕（従業員）	取引先の様子	・取引先である自動車関連企業の大規模設備投資の延期や中止、また今月以降の相次ぐ取引先の倒産など、取引先の環境が更に悪化している。
		家具製造業（従業員）	取引先の様子	・商業施設やマンション、設備投資等ほとんどの業種が消極的な環境下であり、日を追うごとに悪くなっている。家具業界においてもこの影響を受け、老舗が今月倒産している。
		窯業・土石製品製造業（経営者）	受注量や販売量の動き	・例年悪くても23～24日は稼働していたが、今年は残業もなく日数も20～19日の稼働である。同業者においても23日から休みというところもあり、受注関係が皆無の状況である。
		鉄鋼業（経営者）	受注量や販売量の動き	・受注数量、販売数量の減少のみならず、自動車関連・半導体関連などの民間新規設備投資の建築物件が延期、取り消しとなるケースが相次いでいる。
		一般機械器具製造業（経営者）	受注量や販売量の動き	・装置製作は受注残を残しているが、受注量はなくなりつつある。
		一般機械器具製造業（経営者）	取引先の様子	・取引先が最悪の状況であり、厳しい。客先の来年の仕事状況は全く不透明で、早期退職募集が始まる。
		電気機械器具製造業（経営者）	取引先の様子	・電子部品関連の半導体やコネクタ関連は、すべての面において最悪の状況である。仕事量は前年比7割減で推移しており、受注促進に力を入れても仕事量が確保できない。
		電気機械器具製造業（経営者）	受注量や販売量の動き	・関連企業の倒産等の問題が出ており、受注の減少、契約の取り消しが続いている。
		輸送用機械器具製造業（経営者）	受注量や販売量の動き	・受注量が半減している。
		輸送用機械器具製造業（営業担当）	受注量や販売量の動き	・在庫調整もあり、来月の受注もほとんどない。
		建設業（総務担当）	取引先の様子	・同業他社から下請けに至るまで資金繰りが悪いと言っている。当然のことながら冬の賞与が出ない会社が大多数である。
		通信業（経理担当）	それ以外	・中途採用希望の問い合わせが急増している。また、取引銀行においても融資姿勢が大きく変化してきており、厳しい。
金融業	取引先の様子	・比較的優良な企業と考えている自動車、電機等の下請企業の受注が大きく落ち込んでおり、資金繰りも余裕が無くなっている。銀行窓口には、初めて来店する零細企業も多く、緊急経済対策資金の申込に殺到している。保証協会付融資は過去に無いほど急増している。		
金融業（従業員）	競争相手の様子	・同業者の統廃合が進んでいる。		

分野	景気の現状判断	業種・職種	判断の理由	追加説明及び具体的状況の説明
		金融業（営業職 渉外係）	取引先の様子	・売掛先が破たんし、大口の不良債権を抱える企業が急増している。また業績悪化に伴い、金融支援なしでは立ち直れない企業が増えている。また、メガバンクや業績の悪い銀行を中心に貸し渋りが発生しており、資金繰り倒産が相次いでいる。全国的に緊急融資制度の利用は増えているものの、外部環境悪化により借入後、間もなく倒産する企業も多い。
		金融業（得意先 担当）	取引先の様子	・融資の窓口に今まで顔を見せなかった先の申込みがかなりあった。資金繰りがかなり厳しいと判断する。
		金融業（調査担 当）	取引先の様子	・製造業は受注量が減少し、過剰設備、過剰雇用の状況が悪化している。過剰雇用の解消のため、派遣社員を中心に離職者が増加し、賃貸住宅経営にも影響が出ている。
		経営コンサルタ ント	受注量や販売量 の動き	・不景気のため、コンサル関係の業務は手控える傾向が強い。
		経営コンサルタ ント	受注量や販売量 の動き	・高付加価値焼酎が売れない。安い商品が売れ、低価格商品が更に安くなっている。
		その他サービス 業	競争相手の様子	・建設関係は住宅販売が低迷しており、着工数が減少している。マンションの販売も落ち込み、売れ残りが増加している。このため不動産業界では、収入の見込みが立たないなかで、借り入れに奔走している。道路等の設計が減少しているため、建設コンサルタントの中には廃業する会社が出ており、代表者が同業他社に就職し始めている。
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	職業安定所（職 員）	求職者数の動き	・新規求職者数が2008年は、4月以降ずっと前年同月を下回って推移していたが、12月に入り前年を上回る勢いで増加している。増加要因としては、事業主都合の離職者の増加である。
		学校〔大学〕 （就職担当者）	求人数の動き	・秋口以降の大学4年生対象の求人票が前年に比べ減少している。ただし、既に3年生向けの求人票が動き出している。
	悪く なっている	人材派遣会社 （社員）	それ以外	・契約解除や、契約更新をせず終了の申出をする企業が増えている。
		人材派遣会社 （社員）	求職者数の動き	・就職支援セミナーを行っているが、求職者に30～40代の男性が増えている。
		人材派遣会社 （社員）	求人数の動き	・雇用継続が危ない経営状態の企業は増え、来春はもっと雇用調整が進む。失業率は4%超えてもおかしくない状況になる。
		人材派遣会社 （社員）	求人数の動き	・長期、短期共に新規案件の依頼が少ない。
		求人情報誌製作 会社（編集者）	求人数の動き	・例年、年末の求人は低迷をするが、予想以上に求人数は減少している。短期アルバイトなどの需要が例年と比較して少ない。
	新聞社〔求人広 告〕（担当者）	雇用形態の様子	・進出企業を中心に雇用調整が進み、失業者も増えている。	
	新聞社〔求人広 告〕（担当者）	求人数の動き	・求人件数は、前年と比べて半分以下となるのが当たり前の状況になっている。	
	新聞社〔求人広 告〕（担当者）	周辺企業の様子	・自動車産業の派遣切りなどにより、人材派遣の求人が激減している。	
	職業安定所（職 員）	周辺企業の様子	・製造業の受注減に伴い、雇用調整が行われている。	
	職業安定所（職 員）	周辺企業の様子	・求人数の減少もあるが、一定数以上の離職者が生じた場合の大量雇用変動届や再就職援助計画に関する相談提出が増加している。事業主の都合による離職者も増加している。	
	民間職業紹介機 関（社員）	求人数の動き	・10月以降、派遣契約の終了が増加している。長期にわたり派遣利用を進めていた客も契約満了後、後任無しで派遣利用をなくす、という動きが増えている。半導体関連は生産調整の動きが強まり、有給奨励、あるいは休業依頼など、これ以上減らすと業務が止まるというギリギリのところまで派遣を利用している。	

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（支店長）	周辺企業の様子	・業種に限らずほぼすべての取引先で、人材需要が減っている。新規求人ゼロ、前倒し契約終了、契約更新期間の短縮化が発生している。12月度契約終了者の40%が今回の派遣先の雇用調整により、何らかの影響を受けている。

11. 沖縄（地域別調査機関：（財）南西地域産業活性化センター）

（-：回答が存在しない、：主だった回答等が存在しない）

分野	景気の現状判断	業種・職種	判断の理由	追加説明及び具体的状況の説明	
家計 動向 関連	良く なっている	-	-	-	
	やや良く なっている	コンビニ（経営者）	販売量の動き	・大量に商品の予約があり、販売量、売上が増加している。	
	変わらない	ゴルフ場（経営者）	単価の動き	・観光旅行客のプレーが激減している傾向にある。	
	やや悪く なっている	百貨店（営業担当）	販売量の動き	・これまでも、12月の動向では、月初に苦戦することはあったが、それでも賞与支給後やクリスマスシーズンが近づくにつれて消費は上向いていた。今回はその盛り上がりを感じられず、ギフト・自家需要共に縮小しており、店舗売上高の対前年度推移は3か月前よりも悪化している。	
			衣料品専門店（経営者）	お客様の様子	・今月は、単価、客単価共に前年と変わりはないが、来客数はここ数か月、前年と比較しても少ない。そのため、売上も減少している。
			通信会社（店長）	来客数の動き	・12月は例年なら需要期で来店数、販売量が伸びるはずだが今年は少ない。
			通信会社（サービス担当）	お客様の様子	・客の出足が鈍く、購入を先延ばしにしたり、価格にシビアになっている。
			観光名所（職員）	来客数の動き	・3か月前の当施設の利用者数は、前年同月比105.5%だったが、今月は25日現在で前年同月比98.1%と前年同月を下回っている。この施設利用状況から、12月の沖縄県への入域観光客数は前年同月を維持するのは厳しい状況である。来園者は一般団体、家族連れ等が中心である。
	悪く 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	・これまで好調に推移していた観光客のレンタカーの利用も、ここにきて減少している。	
			スーパー（販売企画担当）	販売量の動き	・客単価が落ちてきており、クリスマス商戦も大変厳しい結果となっている。現在お歳暮ギフトは、特に高額品の動きが大変悪く、このままではお歳暮ギフトは2けた以上の大幅なマイナス実績となる。
家電量販店（総務担当）			お客様の様子	・年末によく動くはずの大型テレビを中心に、売上が苦戦している。売れないために市場価格の値下げが激しいが、かえて客が購入するタイミングを見切れない様子である。	
その他専門店[楽器]（経営者）			販売量の動き	・目にみえて売上が激減している。来客数、売上単価共に減少しており、商品の仕入れにも気を使い、在庫も減らしている。	
その他飲食[居酒屋]（経営者）			来客数の動き	・12月は本来稼げる月であるが、平日の来客数は例年よりも30%減少し、忘年会の予約も例年の半分である。前もっている手を打ったのに、クリスマスの盛り上がりも無く、20年間営業しているなかで、最悪の推移をしている。	
企業 動向 関連	良く なっている	-	-	-	
	やや良く なっている	窯業土石業（経営者）	受注量や販売量の動き	・前月から継続している大型工事により、販売実績がやや増加している。	
	変わらない	建設業（経営者）	受注量や販売量の動き	・変化が無く、横ばい状態が続いている。	
		輸送業（代表者）	受注量や販売量の動き	・改正建築基準法の施行や、大手不動産業者の倒産、建設資材の高騰に影響され、民間工事は大変低迷しているが、一部地区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。	

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			
	悪くなっている	通信業（営業担当） 会計事務所（所長）	受注量や販売量の動き 受注価格や販売価格の動き	・コスト割れの案件も受注する状況にある。 ・特に飲食業では、客単価が減少している。来客数も例年に比べると減っている。
雇用 関連	良くなっている	-	-	-
	やや良くなっている	-	-	-
	変わらない	-	-	-
	やや悪くなっている	人材派遣会社（経営者）	求人数の動き	・派遣依頼の減少がはっきり出てきている。また現場から派遣依頼があったものの、本社やトップの経営判断でストップされる例も出てきている。
	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	・特に県外の製造系の求人数が激減している。見通しが全く立たない状況である。
		職業安定所（職員）	求人数の動き	・11月の新規求人数が1,836人、常用求人数が1,399人でそれぞれ前年同月比で31%、35.3%減少している。新規求人倍率は0.58倍、有効求人倍率は0.36倍でそれぞれ前年同月比0.18ポイント、0.12ポイント悪化している。なお、常用就職者は634人で前年同月比36.7%減少している。
	学校〔専門学校〕（就職担当）	それ以外	・企業側の雇用環境はここ数か月劇的に変化しており、日を追って求人数や採用予定枠が減少している。	
	学校〔大学〕（就職担当）	採用者数の動き	・以前に比べて、新卒に対する採用数が明らかに減少している。また、これまでは人員補足的な面が多かったが、人物重視となり、採用基準も高くなっている印象を受ける。	