

・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（役員）	単価の動き	・前年下期は、基礎商品の値上げなどから、客単価の低下や買上点数の減少がみられたが、1月に入ってから、客単価の上昇、買上点数の増加がみられる。客単価の前年比は12月と比較して3ポイントの上昇となっている。
	変わらない	商店街（代表者）	お客様の様子	・バーゲン月ということで期待したものの、スタートが少し盛り上がった程度であり、客の購買意欲が月を通して続かなかった。値踏みをしている様子もうかがえ、売上は非常に厳しい状態にある。
		百貨店（売場主任）	お客様の様子	・売上は何とか前年をクリアした。食品催事を前倒しで開催したことが要因であり、この分を差し引くとマイナスとなっている。買上客数も減少しており、相変わらず厳しい状況にある。
		コンビニ（エリア担当）	来客数の動き	・引き続きタスポの恩恵を受けている。冬場に入り、周辺住民が近くの店舗で最寄品を購入する傾向がみられるようになっており、周辺に住宅の多い店舗ほど、安定した売上が確保できている。
		コンビニ（エリア担当）	単価の動き	・依然としてタスポ効果で来客数が増加しているものの、客単価は前年と比較して2%低下しており、来客数の増加割合ほど、売上金額は増加していない。10月以降、低単価商品の増加が顕著であり、こうした傾向は変わらない。
		その他専門店 [ガソリンスタンド]（経営者）	販売量の動き	・ガソリン価格が落ち着いてきたことにより、販売量が戻ってきている。
		タクシー運転手	来客数の動き	・相変わらず電話注文数が減少している。
		やや悪く なっている	商店街（代表者）	販売量の動き
	商店街（代表者）	お客様の様子	・昨年9月頃より売上の減少傾向が続いている。新年に入っても、特売やバーゲンにおける季節商材の動きが低調である。	
	商店街（代表者）	お客様の様子	・客の買い方が非常に細かくなってきている。	
	商店街（代表者）	販売量の動き	・地元の大きなイベントの1つである氷まつり及び関連イベントが開催され、土日祝日には、年末商戦期間と同じくらいの来街者がみられるが、販売量の増加には結び付いていない。販売量は減少しており、特に冬物衣料が低迷している。	
	百貨店（販売促進担当）	お客様の様子	・購買に対する客の意識が厳しさを増している。セール時のまとめ買いや衝動買いは影を潜め、本当に欲しいものだけを時間をかけながら吟味して買っている。価格にも敏感になっており、前年に売れた価格帯でも高いと感じて、商品を手取る機会さえも減っている。	
	百貨店（役員）	お客様の様子	・世界不況の影響下、かなりの落ち込みを予想していたが、想定内で収まりそうで一安心している。円高還元セールが順調で、客も買物のチャンスとみると、財布を開くようである。ただし、円高還元セールの対象外の商品は予想どおり厳しい状況にある。	
スーパー（企画担当）	お客様の様子	・ホームページのチラシ情報へのアクセス件数が、前年の同時期と比較して倍増している。特に、午前中にアクセスする割合が高いことから、消費者があらかじめ価格を吟味したうえで買物に出掛けている様子がうかがえる。		
コンビニ（エリア担当）	来客数の動き	・製造業の減産が相次いでいることから、大規模工場付近の店舗では明らかに来客数が減少している。		
衣料品専門店（店長）	お客様の様子	・今年は例年よりも暖かく、雨の降る日が多かったことから、客足が遠のいており、景気が悪い。		

分野	景気の現状判断	業種・職種	判断の理由	追加説明及び具体的状況の説明
		家電量販店(店長)	単価の動き	・来客数はそれほど変わらないが、高額商品の販売量が減少している。
		乗用車販売店(従業員)	販売量の動き	・景気の先行き不安のため、支出を抑えようとする客が多く、新車販売につながらない。販売量は、前年の60～70%まで落ち込んでいる。
		その他専門店[医薬品](経営者)	お客様の様子	・日々、客から笑顔が消えていっている。それに連動して客単価も低下している。
		観光型ホテル(経営者)	来客数の動き	・道外からの団体客がやや減少している。海外客も伸び悩んでおり、道内客は湯治客を中心に減少している。
		タクシー運転手	お客様の様子	・例年であれば、1月は新年会などでタクシーの利用も多いはずだが、宴会を取りやめたり、縮小したりしている企業が多いようであり、3か月前と比べて売上が減少している。
		観光名所(職員)	来客数の動き	・世界的不況の影響が徐々に出てきている。韓国など、東南アジアからの観光客が減少しており、また、国内観光客も減少し始めている。来客数は、前年から86.2%の減少となり、3か月前との比較でも66.6%の減少となっている。
		美容室(経営者)	販売量の動き	・技術売上が前年から10%程度のマイナスにとどまっているものの、商品販売の売上が30%のマイナスとなっている。節約のため、シャンプー等を量販店で購入する客が多くなっている。
		その他サービスの動向を把握できる者	来客数の動き	・景気の後退から、来客数は3か月連続で前年を下回っており、減少幅も拡大している。
		設計事務所(職員)	それ以外	・金融不安の影響で、数少ない民間建築予定工事の計画見直しや着工延期が相次いでいる。公共工事も、その多くが予定価格を20%近く下回る最低制限価格で落札されている。
	悪くなっている	商店街(代表者)	お客様の様子	・来客数、販売量共に、前年から1～2割の減少となっている。単価も1～2割の低下となっている。
		一般小売店[土産](経営者)	来客数の動き	・メディアが極端にあり立てていることから、消費者のマインドが低下している。
		一般小売店[酒](経営者)	販売量の動き	・販売先である飲食店等は最も景気に左右されやすい業種であり、昨今の不況感のまん延により、客の来店頻度が低下している。
		百貨店(売場主任)	単価の動き	・来客数は前年並みをキープしているが、買上単価が大幅に低下している。
		百貨店(売場主任)	お客様の様子	・客の買い方に変化がみられる。単価の低下や商品の買い回りなど慎重な動きがみられる。2度、3度と来店して、買う商品を決めている様子もうかがえる。
		スーパー(店長)	単価の動き	・高額商品の動きが極端に悪い。節約志向の高まりにより、寿司などの購入単価が低下している。高級ワインも、前年に20本以上売れたものが、今年は2本しか売れなかった。
		スーパー(店長)	販売量の動き	・客の買上点数の動きをみると、今月はほぼ毎日、前年を下回って推移している。
		スーパー(役員)	競争相手の様子	・当社は売上、来客数共に前年を上回っているが、仕入先からの話によると、競合他社はすべて納入量が減少しており、地域全体としては悪くなっている。
		家電量販店(経営者)	販売量の動き	・製品が壊れたため買換えを行うなど、受動的な理由での購入が多い。製品が壊れたなどの理由がない場合の購入は極めて少なく、商品を勧めても反応が悪い。
		家電量販店(店員)	来客数の動き	・売上、来客数共に、前年を大幅に下回っている。商談もなかなか決まらない状況にある。
		家電量販店(地区統括部長)	お客様の様子	・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単価、販売量共に前年比が90%を割り込んできている。
		乗用車販売店(営業担当)	来客数の動き	・週別にイベントを実施しても来客数が前年の70%しか確保できない。
		高級レストラン(スタッフ)	お客様の様子	・夕食の利用客が増加し、客単価も上がったものの、主婦層が80%を占める昼食の利用客が大幅に減少している。昼食の客単価も低下しており、主婦層にも景気の不安感が広まっている。

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
		高級レストラン（スタッフ）	来客数の動き	・1月は例年最も暇な月であるが、今年は来客数が前年から2けたのマイナスとなるなど、更に悪い状況にある。来客数の8割を占めるランチは前年から4%の減少にとどまっているが、高単価のディナーは前年から20%の減少となっている。平日の夜は店内が閑散としている。
		高級レストラン（スタッフ）	お客様の様子	・今年の1月は悪かった。特に夕食での減少が目立っている。年に数回開催する人気の特別ディナーも出足が悪く、当日になってようやく目標達成となった。知り合いの飲食店も来客数が減少している。値段が安いことで人気の居酒屋も、早い時間は混んでいるものの、時間が遅くなると客足が遠のいている。
		一般レストラン（スタッフ）	お客様の様子	・観光客及びビジネス客の利用が激減しており、来客数が前年から10%の減少となっている。特に3連休以降の売上は前年の80%まで落ち込んでいる。
		スナック（経営者）	来客数の動き	・全般的に、新年会での利用や団体での利用が少なくなっている。
		観光型ホテル（経営者）	来客数の動き	・宿泊客の動きをみると、前年と同様に休日の落ち込みは少ないものの、平日の減少が目立っている。予約状況も極端に悪い。
		観光型ホテル（スタッフ）	販売量の動き	・前年の秋口から、宿泊客が急速に減少している。一部の海外客は顕著な伸びを示しているが、先行きへの不安に伴う消費マインドの低迷のせいか、国内客については、観光客、ビジネス客にかかわらず、減少が目立っている。また、全体的に予約が直前になっている傾向がみられる。
		旅行代理店（従業員）	販売量の動き	・ビジネス需要が前年の90%にとどまっている。海外旅行については前年の49%にとどまっており、2月の先行受注状況も前年の82%とかなりの低水準にある。
		旅行代理店（従業員）	販売量の動き	・燃油サーチャージの引下げ、円高などの影響により、海外旅行がやや増加傾向にあるが、全体的には非常に悪い状態である。
		タクシー運転手	来客数の動き	・新年会などでのタクシー利用客が例年より極端に少ない。天候も暖かい日が多く、雪の日も少ないため、タクシーの売上は前年から10%以上も減っている。
		観光名所（役員）	来客数の動き	・今月に入り、国内からのツアー客のみならず、海外からのツアー客も減少している。これまで海外客が冬場の観光を支えてきたが、チャーター便の減便の影響で落ち込みが目立っている。全体の来客数は前月を上回る減少幅となっている。
		美容室（経営者）	来客数の動き	・来客数は、前年から約10%の減少となっている。
	設計事務所（所長）	お客様の様子	・勤務先の業績不安から、新築予定を延期したり、資金計画の見直しを余儀なくされている客がみられる。	
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（団体役員）	受注量や販売量の動き	・量販店やスーパー等において、年末の注文を控えた反動から受注量が増加した企業がみられた。その一方で、観光客や帰省者の減少により、ホテルや商業施設における土産品の販売量が大きく減少した。
	やや悪くなっている	金属製品製造業（経営者）	競争相手の様子	・発注先の企業において、これまで外注していたような業務を自社内で行う傾向が強くなってきている。
		輸送業（営業担当）	取引先の様子	・在庫過剰による値崩れを防止するため、製紙業界が印刷紙、板紙などの減産を行っており、輸送量が大きく減少している。
		司法書士	取引先の様子	・個人住宅が引き続き低迷しているため、これに関連する土地取引も伸び悩んでいる。
	悪くなっている	その他サービス業〔建設機械リース〕（支店長）	受注量や販売量の動き	・新規設備投資の話がなく、リースなどの引き合いが少なくなっている。
		食料品製造業（役員）	受注量や販売量の動き	・3か月前と比べて、販売量が急激に減ってきている。
	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買い控えが進んでいるため、家具の販売量が減少している。特に東京以北の状況が悪い。	

分野	景気の現状判断	業種・職種	判断の理由	追加説明及び具体的状況の説明
		輸送業（支店長）	取引先の様子	・業界全体で鉄鋼の生産量が1千万トン以上減少している。製紙についても生産量を半減させる工場が一部出てきている。建築については、道内最大となるビルの建設計画が延期されることになったほか、中小物件も延期や中止が相次いでいる。
		通信業（営業担当）	取引先の様子	・周辺企業の動向として、全般的に企業活動が低調であり、新規投資等に対して軒並み慎重な姿勢になっている。抑制傾向が顕著になっている。
		金融業（企画担当）	それ以外	・原材料価格の上昇は一服しているが、販売価格の低下が目立ってきた。雇用不安が広がっていることから、消費が低迷しており、比較的好調だった水産加工品の輸出も、円高や原料となる水産資源の不足で減少している。
		広告代理店（従業員）	取引先の様子	・得意先からの広告出稿依頼が、前年から3割ほど減少している。
		司法書士	取引先の様子	・土地売買、建物新築等の登記が減少している。企業の廃業も多い。
		その他サービス業〔システムハウス〕（経営者）	競争相手の様子	・仕事を突然打ち切られる会社が急増している。
		その他非製造業〔鋼材卸売〕（役員）	受注量や販売量の動き	・扱っている消耗資材の受注量が更に減少している。また、大型物件の案件も減少している。
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	新聞社〔求人広告〕（担当者）	求人数の動き	・募集広告の売上は前年から1割の減少となっているが、前年にスポットでの出稿があったことが要因であり、ほかの常連クライアントについては、ほとんど前年並みで推移している。人材派遣の派遣先業種は、農業関連の企業がほとんどであることから、地域全体としては前年並みの実績となっている。
	やや悪くなっている	求人情報誌製作会社（編集者）	求人数の動き	・本州方面への派遣求人広告は姿を消している。地元の求人件数も伸びが少しずつ鈍化してきている。
		職業安定所（職員）	求職者数の動き	・12月の新規求職者数は前年から3割の増加となっている。特に29歳以下の若年層では前年から5割の増加となっており、厳しさが現れている。
		職業安定所（職員）	求人数の動き	・12月の新規求人数は5.4%減少し、10か月連続で前年を下回った。月間有効求人数も26か月連続で下回っており、有効求人倍率は0.41倍と前年を0.08ポイント下回った。
	悪くなっている	職業安定所（職員）	求人数の動き	・12月の新規求人数は前年を3.4%下回っている。一方、新規求職者数は前年を17.1%上回っている。月間有効求人倍率は0.37倍であり、前年0.41倍を0.04ポイント下回っている。
		人材派遣会社（社員）	求人数の動き	・家電メーカーの業績予想の下方修正にともない、販売関連の派遣ニーズ、求人が減少傾向にある。それ以外の人材派遣についても慎重な姿勢が強まっており、派遣契約の更新を控える企業が増えている。人材紹介についても採用基準が相変わらず高く、なかなか採用に結び付かない。
		求人情報誌製作会社（編集者）	求人数の動き	・直接雇用、間接雇用を問わず、ほとんどの業種で求人件数が減少している。前年からは約3割の減少となっている。
		職業安定所（職員）	求職者数の動き	・12月の有効求人倍率は0.35倍となり、12月としては7年ぶりの0.3倍台となっている。この背景として、求職者の急増が挙げられる。

2. 東北（地域別調査機関：（財）東北開発研究センター）

（-：回答が存在しない、：主だった回答等が存在しない）

分野	景気の現状判断	業種・職種	判断の理由	追加説明及び具体的状況の説明
家計動向関連	良くなっている	コンビニ（経営者）	販売量の動き	・タスポ効果により、総売上上の20%をたばこが占めている状況にあり、売上、来客数共に30%の増加、客単価は横ばいとなっている。
	やや良くなっている	コンビニ（経営者）	単価の動き	・来客数は減少しているものの、客単価、買上点数が上昇している。また、前年との比較では、売上、来客数共に増加している。

分野	景気の現状判断	業種・職種	判断の理由	追加説明及び具体的状況の説明
変わらない		乗用車販売店（経営者）	販売量の動き	・最近フルモデルチェンジ若しくはマイナーチェンジを実施した軽自動車に少し動きが出てきている。
		スーパー（店長）	単価の動き	・円高の影響で低単価の輸入品の動きが良いものの、来客数は横ばいで客単価が低下していることから、売上は減少している。
		スーパー（総務担当）	単価の動き	・水産品、米、酒、パン類、冷凍食品は、価格の低迷や上昇鈍化の影響で、客は買い求めやすくなり、買上点数が増加している。
		コンビニ（エリア担当）	来客数の動き	・タスポ効果が続いており、前年比で1日50人ほど来客数が増加しているが、客単価の低下が続いている。
		衣料品専門店（店長）	お客様の様子	・来客数は増加しているが、客はたんす在庫にない手頃で良質な商品を吟味し、必要な商品しか買わない傾向が強くなっており、1人当たりの買上点数が低下している。
		乗用車販売店（従業員）	販売量の動き	・例年、最も需要が高まる時期であるが、販売量や来客数に動きが出てこないため、依然として厳しい状況が続いている。
		その他専門店【呉服】（経営者）	お客様の様子	・客の財布のひもは依然として固く、必要な物だけを買う傾向が続いている。
		都市型ホテル（スタッフ）	販売量の動き	・最も売上が期待できる時期である12～1月の売上は、若干悪いながらも前年並みを確保している。
		遊園地（経営者）	来客数の動き	・1月は12日間の限定営業であるが、今のところ景気悪化による顕著な影響は出ていない。
		住宅販売会社（従業員）	お客様の様子	・景気低迷に伴う所得の減少により、客の住宅取得意欲が低下し、受注までの期間が長くなっている。
やや悪くなっている		商店街（代表者）	販売量の動き	・年末は、売上が好調の店が散見されたが、初売り以降は、かなり厳しい状況となり、福袋を残している店もかなり見受けられる。
		商店街（代表者）	お客様の様子	・年末年始に開催する商店街の抽選会では、例年、学生アルバイトの確保に苦労しているが、今年は早々に求人数をクリアし、断るほうが大変であったことから、アルバイトといえども就業先が狭まっている様子がうかがえる。
		一般小売店【書籍】（経営者）	来客数の動き	・競合相手の減少に伴い、来客数は横ばいの状況にあるが、客単価が低下している。
		一般小売店【医薬品】（経営者）	来客数の動き	・1品単価や買上点数は横ばいであるが、来客数が減少している。
		一般小売店【医薬品】（経営者）	来客数の動き	・下旬から生活防衛型の消費傾向が顕著となり、必要最低限の医薬品が売れるのみで、来客数も激減している。
		百貨店（広報担当）	それ以外	・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きている。
		百貨店（経営者）	単価の動き	・冬のクリアランスセールは、中旬以降5割引に値下げしてようやく動きが出てきたが、前半の落ち込みをカバーできず、トータルでは客単価の落ち込みが顕著となり、3か月前の売上の水準よりもやや悪くなっている。
		百貨店（販促担当）	単価の動き	・来客数の減少幅に比べ、売上の減少幅が大きくなっており、客単価が低下している。
		百貨店（経営者）	お客様の様子	・食料品や雑貨、化粧品などの売上は大きく減少していないが、客単価が低下傾向にある。衣料品については、冬物のクリアランスセールが前倒しでスタートしているが、まとめ買いが少なく、前年に比べて売上が減少している。
		百貨店（経営者）	単価の動き	・年末からの売上の推移は、食料品を除いて、下降幅が拡大している。
		コンビニ（経営者）	お客様の様子	・来客数は横ばいであるが、20～30代の買い控えが顕著となっており、買上点数や単価が低下している。
		コンビニ（エリア担当）	単価の動き	・来客数は前年を上回っているものの、客単価が低下傾向にある。
		コンビニ（店長）	単価の動き	・一時期は、中国産冷凍ギョウザ問題で、客は価格の安さより品質にこだわる傾向にあったが、最近は再び安ければ良いという傾向が強まっており、客単価が低下している。
		その他専門店【化粧品】（経営者）	来客数の動き	・マスコミの不況報道の影響により、消費マインドは一段と冷え込み、客の財布のひもが固くなっている。需要はあるが、客は辛抱している状況にある。

分野	景気の現状判断	業種・職種	判断の理由	追加説明及び具体的状況の説明
		その他専門店 [パソコン] (経営者)	販売量の動き	・すべての価格帯で客の買い控え傾向が強まっている。
		その他専門店 [酒](営業担 当)	単価の動き	・最も価格が低い物と高い物の動きが良く、売れ筋が 両極端な状況となっている。
		その他専門店 [ガソリンスタ ンド](営業担 当)	単価の動き	・客の安値志向が顕著になっており、不要、不急な物 は買わないという状況が続いている。業界では、需要 減退による売上の減少をカバーするため、値下げ競争 が始まっており、売上と粗利益の減少というダブル ショックに見舞われている。また、倒産や事業閉鎖が 多く出てきており、与信管理に神経を使う状況になっ ている。
		その他専門店 [ガソリンスタ ンド](営業担 当)	お客様の様子	・ガソリン価格が安くなる土日に来客数が増加してい る。また、1,000円や10リットル単位で小刻みにガソ リンを入れる客が増加している。
		高級レストラン (支配人)	来客数の動き	・ランチタイムの来客数は安定しているが、ディナー タイムのフリー客が若干減少している。
		観光型ホテル (経営者)	来客数の動き	・例年、正月三が日や週末は満室状態となるが、今年 は土曜日を除き空室が出ており、新年会を行う企業も 減少している。
		タクシー運転手	単価の動き	・紅葉シーズンと比べ、客単価は大幅に低下してい る。
		タクシー運転手	来客数の動き	・前年に比べて新年会が減少しており、2次会もほと んどないため、乗客数が激減している。
		通信会社(営業 担当)	来客数の動き	・初売りはまずまずの売上を確保したが、その後の動 きが悪く、前年に比べ20%減少している。
		テーマパーク (職員)	単価の動き	・客単価が前年を5%下回っている。
		観光名所(職 員)	来客数の動き	・予約人数が前年を下回る状況が1年間も続してい る。
		美容室(経営 者)	来客数の動き	・客の来店サイクルが長くなっており、リターン率も 低下している。
	悪く なっている	商店街(代表 者)	来客数の動き	・本来の客層である富裕層に客が絞られてきている。
		商店街(代表 者)	販売量の動き	・商店街では、飲食店よりも物販店の状況が悪くなっ ており、特にファッション用品や高額品の落ち込みが 大きく、前年に比べて売上が40%減少している店も出 ている。
		商店街(代表 者)	お客様の様子	・特価品のみを購入する客の消費行動が顕著となっ ている。
		一般小売店 [茶](経営 者)	それ以外	・知人の飲食店が来客数の激減により、ここ1か月で 2店舗閉店しており、景気は厳しさを増している。
		一般小売店[医 薬品](経営 者)	来客数の動き	・周辺の繁華街の人通りは、金、土曜日を除いて極端 に減少していることから、売上は前年に比べ20%下 回っている。
		一般小売店[雑 貨](企画担 当)	来客数の動き	・来客数が減少していることに加え、買上点数や1品 単価も下落しており、非常に厳しい状況にある。
		百貨店(企画担 当)	お客様の様子	・今年の初売りは、経験がないほど売上が落ち込んで いる。また、富裕層が購買を抑えているため、高単価 商品の動きが鈍くなっている。
		百貨店(営業担 当)	単価の動き	・今年の初売りでは、低単価の福袋のみが売れ、高額 品は全く動きがないことから盛り上がり欠けている。 。
		スーパー(経営 者)	販売量の動き	・所得減少により、客の買い控え傾向が強まってい る。
		スーパー(経営 者)	お客様の様子	・世界同時不況の影響が当地域にも広がっていること から、客の生活防衛型の購買傾向が強まり、高単価商 品の動きが鈍くなっている。
		スーパー(店 長)	販売量の動き	・客は必要な物以外は買わない傾向にあり、買上点数 が前年比で7%減少している。また、チラシを隅々ま でチェックして安い物を買って回る購買傾向が顕著と なっている。
		コンビニ(経営 者)	来客数の動き	・当地域でも派遣社員が大量に解雇されており、その 影響で来客数が減少している。
		コンビニ(経営 者)	単価の動き	・タスポ効果により、たばこ目的の来客数が増加して いるものの、買上点数が減少傾向にあり、客単価が低 下している。

分野	景気の現状判断	業種・職種	判断の理由	追加説明及び具体的状況の説明
		衣料品専門店 (経営者)	来客数の動き	・初売りの売上は、天候に恵まれたにもかかわらず、これまで経験がないほど悪く、前年に比べ30%の減少となっている。周辺の商店街も同様に人通りが少なくなっている。
		衣料品専門店 (経営者)	単価の動き	・客の比較購買の傾向が顕著となっており、客単価が前年と比べて10%低下している。
		衣料品専門店 (経営者)	来客数の動き	・これまでの不況に加えて、商店街のアーケード建設に伴う自家用車両の通行や駐停車規制により来客数が激減している。
		衣料品専門店 (店長)	お客様の様子	・初売りの売上は、前年並みを確保しているが、客の財布のひもは固く、購入単価が低下している。
		衣料品専門店 (店長)	販売量の動き	・冬物のセールも終盤を迎えるが、客は大幅な値引きをしなければ購入しない傾向が強まっている。1品単価の低下に加えてまとめ買いが少ないため、客単価は低下しており、売上も低迷している。
		衣料品専門店 (店長)	来客数の動き	・これまではスーツの需要が縮小していたが、12月以降は、これに加えてシャツやタイ、雑貨の購入客が減少している。
		衣料品専門店 (総務担当)	来客数の動き	・来客数の減少のみならず、買上点数、客単価共に低下している。
		乗用車販売店 (経営者)	販売量の動き	・収入や雇用に対する先行き不安の高まりや、4月から実施される自動車優遇税制の影響により、客の買い控え傾向が強まり、新車、中古車の販売台数が前年比30%以上の減少という経験がないほどの異常な状況となっている。
		乗用車販売店 (経営者)	販売量の動き	・前年の8月以降、前年比の新車販売台数の減少幅が、月を追うごとに拡大している。
		乗用車販売店 (経営者)	単価の動き	・客の買い控え傾向が顕著になっており、初売りは振るわず、経費を抑制しても利益が上がらない状況にある。
		乗用車販売店 (経営者)	お客様の様子	・県内の自動車販売台数が、前年の10月から大幅な落ち込みを示しており、改善されていない。
		乗用車販売店 (経営者)	お客様の様子	・新規の来客数の減少に比例して、販売台数も前年比70%と低迷している。年明け以降は、整備点検などのサービス在庫数まで減少している。
		住関連専門店 (経営者)	販売量の動き	・来客数の減少もさることながら、客は買物に非常に慎重になっており、高額品の動きが悪くなっている。
		住関連専門店 (経営者)	来客数の動き	・初売りの売上はまずまずであるが、その後は、季節的に需要が高まる学習机やひな人形以外の一般家具の売行きが悪くなっている。
		住関連専門店 (経営者)	お客様の様子	・景気悪化に伴い、金銭的に余裕がある消費者も将来への不安から財布のひもが固くなっている。
		その他専門店 [食品](経営者)	販売量の動き	・世界同時不況の影響で、客の買い控え傾向が強まり、売上、客単価共に低下している。全市対象にチラシを入れても効果が薄く経費倒れとなっている。
		その他専門店 [酒](経営者)	お客様の様子	・大規模工場では、大半の非正規社員の契約打ち切りが始まっていることから、消費者の買い控えが更に強まり、企業の新年会などの会合も大幅に減少している。
		その他専門店 [白衣・ユニフォーム](営業担当)	販売量の動き	・景気回復の材料が全くないなか、消費マインドは冷え込む一方であり、売上はこれまでに経験ないほど落ち込んでいる。
		一般レストラン (経営者)	来客数の動き	・主婦層の来客数が減少しており、ランチタイムの売上も減少している。
		一般レストラン (経営者)	お客様の様子	・来客数が減少している。業種の境がなく不景気がまん延しており、客からも景気が悪いという話ばかりが聞こえてくる。
		一般レストラン (経営者)	お客様の様子	・雇用問題や政治不信により、客の節約志向が高まっており、前年に比べて客単価は横ばいであるが、来客数が減少している。
		一般レストラン (スタッフ)	来客数の動き	・派遣労働者の解雇などの不況報道の影響もあり、来客数が激減している。
		観光型ホテル (スタッフ)	それ以外	・景気低迷に伴い、ホテルを利用しようという客のマインドが低下しており、来客数、売上共に減少している。
		観光型旅館(経営者)	来客数の動き	・来客数の減少傾向に歯止めが掛からない状況にある。

分野	景気の現状判断	業種・職種	判断の理由	追加説明及び具体的状況の説明
		観光型旅館（経営者）	来客数の動き	・仙台・宮城デスティネーションキャンペーン効果により、10～12月の来客数は例年並みに持ち直していたが、年明けから旅行マインドが冷え込み、急激に落ち込んでいる。
		都市型ホテル（経営者）	販売量の動き	・来客数、客単価の落ち込みにより、全部門において売上が前年を下回る状況となっており、宿泊部門では13%の減少、宴会関係では5%の減少、比較的堅調に推移していたレストラン部門でも、夜の来客数が激減して7～8%の減少となっている。
		都市型ホテル（スタッフ）	来客数の動き	・派遣社員の雇止めや正社員の削減、大企業における業績の下方修正が相次ぎ、先行き不透明な状況が続いていることから、消費マインドは冷え込み、来客数、客単価共に低下している。
		都市型ホテル（スタッフ）	販売量の動き	・宿泊部門の売上は、ホテルのオープン以来最悪となり、レストラン部門も全く振るわないことから、かなり厳しい状況となっている。
		都市型ホテル（スタッフ）	お客様の様子	・毎年会合などでホテルを利用している企業の業績悪化に伴い、キャンセルが相次いでおり、出席人数も減少傾向にある。
		旅行代理店（従業員）	販売量の動き	・問い合わせや来客数が減少しており、厳しい状況が続いている。
		旅行代理店（従業員）	販売量の動き	・個人、団体旅行共に売上が前年を下回っている。
		タクシー運転手	販売量の動き	・1日の売上は、これまで2～3万円であったが、現在は2万円を確保するのが精一杯であり、非常に厳しい状況にある。
		美容室（経営者）	来客数の動き	・美容室を利用せず、薬局などでヘアカラー剤やストレートパーマ液を購入して安価に済ませる客が増加している。
		その他サービス [自動車整備業]（経営者）	お客様の様子	・客の財布のひもが固く、来客数が減少しており、売上が全くない日もある。
		設計事務所（経営者）	お客様の様子	・取引先の工場では、週に3日しか稼働させていないところが出てきている。
企業 動向 関連	良くなっている	-	-	-
	やや良くなっている	農林水産業（従業者）	受注量や販売量の動き	・販売業者を通さず、米を直接農家から購入する客が若干増加している。
		建設業（経営者）	受注量や販売量の動き	・工事に関する問い合わせや来客数が増加している。
	変わらない	通信業（営業担当）	取引先の様子	・取引先との既存契約の更新は、大多数が値下げを前提に交渉が行われている。
	やや悪くなっている	食料品製造業（経営者）	競争相手の様子	・売上が前年実績を下回っている。
		食料品製造業（経営者）	受注量や販売量の動き	・景気悪化に伴い、企業の出張が減少していることから、土産関係の動きが良くない状況にある。
		電気機械器具製造業（企画担当）	受注量や販売量の動き	・景気が下向きであることは間違いないが、10～12月よりは悪化幅が相対的に緩やかになってきており、受注減少の速度が鈍ってきている。
		金融業（営業担当）	取引先の様子	・業績悪化に伴う派遣社員の契約打ち切りや、下請企業への発注減少が増加している。
		金融業（広報担当）	それ以外	・原油や原材料価格の下落は、少なからず地域経済にはプラスになっているが、公共工事や自動車販売、住宅建設が減少しており、また、製造業においては受注減少に伴う人員削減が進んでいる。
		新聞販売店[広告]（店主）	受注量や販売量の動き	・経済的理由により購読を中止する読者が多くなっている。折込チラシは年末年始の商戦で前月よりは増加しているが、例年に比べて受付件数、チラシ収入共に減少している。
		その他非製造業 [飲食料品卸売業]（経営者）	受注量や販売量の動き	・年末以降、飲食店向けの出荷が減少する一方で、スーパーなど大型小売店向けの出荷は例年並みであることから、消費者は外食を控え、自宅で飲食する傾向が強まっている様子がうかがえる。
		悪くなっている	農林水産業（従業者）	受注価格や販売価格の動き
	食料品製造業（総務担当）		受注量や販売量の動き	・前年の秋以降、商品価格の値上げを実施しているが、販売取扱店が減少し、売上が減少している。
木材木製品製造業（経営者）	受注量や販売量の動き		・住宅部材の受注量が減少し、販売単価も低下している。	

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
		出版・印刷・同 関連産業（経営 者）	受注量や販売量 の動き	・売上が前年と比べて60%と大幅に落ち込んでいる。
		出版・印刷・同 関連産業（経理 担当）	受注量や販売量 の動き	・全産業で経済活動が縮小しており、前年比の売上は、3か月前が80%、2か月前は90%、今月は70%と減少している。
		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、メーカーの減産の影響を受けて、急激に受注が減少しており、正社員の余剰感が生じている。
		電気機械器具製 造業（営業担 当）	取引先の様子	・取引先では、前年に比べ20～30%の受注減少は当たり前であり、中には50%減少しているところもある。
		建設業（企画担 当）	受注量や販売量 の動き	・年明けから、指名入札がほとんどない状態が続いており、受注量も縮小傾向にある。
		輸送業（経営 者）	取引先の様子	・荷主の生産調整や受注延期に伴い、物流が減少している。
		輸送業（従業 員）	取引先の様子	・年明けから輸出入共に減少し、物流はこれまでにないほど落ち込んでいる。
		通信業（営業担 当）	競争相手の様子	・取引先の業況悪化に伴い、受注量が減少している。
		広告業協会（役 員）	それ以外	・年末年始の商戦が低調に終わったことで、3月向けの広告の引き合いが減少しており、特に新聞広告が厳しい状況にある。
		広告代理店（経 営者）	受注量や販売量 の動き	・広告宣伝費は、使うことが悪であるかのように真っ先に圧縮されていることから、非常に厳しい状況となっている。
		経営コンサルタ ント	取引先の様子	・自動車や電子部品関連企業では、受注額が前年の50%を下回る場所が出ている。
		公認会計士	取引先の様子	・取引先の経営状況は、売上、原価、利益とも悪化しているところが増加しており、資金繰りも厳しくなっている。
		その他非製造業 〔 飲食料品卸売 業 〕（経営者）	受注価格や販売 価格の動き	・客の生活防衛の消費傾向が強まっており、商品の価格や品質に対してシビアになっている。
		その他企業〔 企 画業 〕（経営 者）	取引先の様子	・年末以降、住宅用断熱材の出荷が激減している。
		その他企業〔 管 理業 〕（従業 員）	受注量や販売量 の動き	・受注減少に伴う減産を実施しており、周辺企業では休業しているところも出ている。
		協同組合（職 員）	受注量や販売量 の動き	・受注量は毎月減少する一方であり、底が見えない状況にある。
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	・新規求人数は、前年に比べて、10数が月ぶりに大幅な増加に転じているが、有効求人数は、減少傾向が続いており、有効求人倍率は低下傾向にある。
	やや悪くなっている	人材派遣会社 （社員）	求人数の動き	・受注量が過去に例がないほど減少しており、前年に比べ50%程度となっている。
		アウトソーシ ング企業（社員）	周辺企業の様子	・民間企業での派遣労働者の需要が減少している。
		職業安定所（職 員）	周辺企業の様子	・世界同時不況の影響を受けて、地元の大手企業である電子部品製造業が民事再生法の手続きに入っている。また、12月までに解雇された人数は、これまで最悪であった平成13年当時と同水準になっている。
	悪くなっている	職業安定所（職 員）	求人数の動き	・新規求人数が、前年と比べて減少しており、減少幅も拡大している。
		人材派遣会社 （社員）	雇用形態の様子	・年度末での派遣契約終了の通知が相次いでいる。
		人材派遣会社 （社員）	周辺企業の様子	・県内の製造業を中心に人員が過剰となっている。
		人材派遣会社 （社員）	求人数の動き	・製造派遣に限らず、事務派遣においても雇用情勢は悪化している。企業では、欠員が発生しても後任を採用せず、現社員で役割分担を行っている。
新聞社〔 求人広 告 〕（担当者）		求人数の動き	・京阪からの季節従業員の募集が激減しており、さらに地元の正社員募集も減少傾向にある。	
職業安定所（職 員）	求人数の動き	・サービス業からの求人の減少が目立っている。		

分野	景気の現状判断	業種・職種	判断の理由	追加説明及び具体的状況の説明
		職業安定所（職員）	周辺企業の様子	・雇用調整や一時休業の相談が激増している。
		職業安定所（職員）	周辺企業の様子	・製造業を中心に受注減少に伴う減産が行われ、従業員に休業させる事業所が増加していることから、休業助成金の申請が急増している。
		職業安定所（職員）	周辺企業の様子	・製造業を中心に休業を実施する企業が大幅に増加している。
		職業安定所（職員）	周辺企業の様子	・政府の助成金に関する問い合わせや申請が多くなっている。

3. 北関東（地域別調査機関：（財）日本経済研究所）

（-：回答が存在しない、：主だった回答等が存在しない）

分野	景気の現状判断	業種・職種	判断の理由	追加説明及び具体的状況の説明
家計動向関連	良くなっている	コンビニ（経営者）	来客数の動き	・売上が前年比で126%、来客数で124%と引き続き増加している。
		コンビニ（経営者）	販売量の動き	・3か月前と比べると、売上は落ちているが、今月の売上は前年比115%と増加している。
	やや良くなっている	自動車備品販売店（経営者）	来客数の動き	・3か月前はガソリン等も高く、財布のひもを締める傾向が強いため、来客数もかなり鈍かったが、今はやや正常に戻りつつある。
		衣料品専門店（経営者）	販売量の動き	・冬物の最終処分時期で、本来販売数量が伸びて当然であるが、ボリュームゾーンのブラウス、セーター類が大幅に減少しており、その分コート類が伸びたが全体の落ち込みをカバーするまでには至らなかった。
	変わらない	観光型ホテル（営業担当）	来客数の動き	・忘新年会は前年比で上回ったものの、宿泊者数は伸びず、結果的に変わらない。
		旅行代理店（従業員）	来客数の動き	・来客数が少なく、あまり高価な旅行は申し込んでもらえない。
	変わらない	ゴルフ場（従業員）	来客数の動き	・来客数が昨年より減少している。
		ゴルフ場（業務担当）	来客数の動き	・世の中の景気の後退、雇用関係の悪化というニュースが流れているが、来客数の減少にはあまり関係なく、動きが見られている。
	やや悪くなっている	一般小売店〔精肉〕（経営者）	お客様の様子	・客は割引の品の購買も控えている。
		一般小売店〔文具・事務機〕（経営者）	販売量の動き	・売上が前年比5%減少している。
		一般小売店〔青果〕（店長）	販売量の動き	・来客数は少なく、客が必要以外の物を買わないという現状で、安い物しか動かない。
		スーパー（統括）	競争相手の様子	・オーバーストアの状況の中で、価格競争が激化してきている。今のところ、円高や原油価格下落が仕入価格に反映されてない。利益が出ない状況が続いている。
		スーパー（統括）	販売量の動き	・初売りの来客数は前年比120%と増加し、商品券と組み合わせた実用性の高い福袋に人気が集まるが、防寒着等の衣料品は、買上点数の減少、単価下落など緊縮傾向が顕著である。
		コンビニ（店長）	単価の動き	・来客数が減少しており、客単価がそれ以上に低下しているため、景気はあまり良くない。
		乗用車販売店（従業員）	販売量の動き	・客の動向も買い控え状況がでている。
		高級レストラン（店長）	販売量の動き	・正月は前年の半分以下の来客数しかなく、正月明けから若干持ち直したが、前年比でやや落ち込んだ。
		一般レストラン（経営者）	来客数の動き	・ランチの来客数は変わらずやや増加しているが、夜の来客数が減少しており、売上がほとんど伸びない。
		旅行代理店（副支店長）	お客様の様子	・週休3～4日の企業が増えていても、旅行どころではないとリピーターから多く聞かれるようになってきている。また海外、国内共に出張回数が激減している。
		タクシー運転手	単価の動き	・長距離の利用者が減少している。近距離の利用者も料金をまけてくれと言う。
		通信会社（経営者）	販売量の動き	・発注量がかかり低下している。
通信会社（営業担当）		それ以外	・大手各社の赤字や、それに伴う人員削減等のニュースにより景気不安から個人消費にも悪影響が出ている。	
ゴルフ場（従業員）	来客数の動き	・3か月前と比べてもそうであるが、前月、前々月も、来客数が減っている。		

分野	景気の現状判断	業種・職種	判断の理由	追加説明及び具体的状況の説明
		ゴルフ場（支配人）	お客様の様子	・正月は良かったものの、それ以降は平日に来客数減少が目立つ。また、週末の近県からの来客者が激減した。来客者が少ないため、出勤調整等を行っている。
		競輪場（職員）	お客様の様子	・入場者数、購買単価共に減少している。
		その他サービス 〔自動車整備業〕（経営者）	来客数の動き	・整備量は前年比8%増加したが、中身は良いとは言えない。また、乗用車は軽自動車関連が2割以上増加した。
		設計事務所（所長）	お客様の様子	・解約等があり、依然として低迷している。打開策が見つからない。
		設計事務所（所長）	お客様の様子	・計画が中止している。現時点では、計画がいつになるか分からない。他の業者からも同様なことが聞かれる。
		住宅販売会社（経営者）	来客数の動き	・住宅ローンの減税の内容が明確になり、少し客の動きがある。
		住宅販売会社（従業員）	販売量の動き	・現場見学会や住宅展示場への来場者が激減しており、受注予定が全く見込めない。
	悪くなっている	商店街（代表者）	来客数の動き	・世間で景気が悪いと言っているなか、小売はさほど悪く感じられていなかったが、今月から悪くなり、前年比3割くらい売上が減少しており、とても悪い。
		商店街（代表者）	お客様の様子	・今まで何度も買物していた客が、安い商品を買うようになってきている。値段の高いものには見向きもしない客が増えている。
		商店街（代表者）	それ以外	・年末から年始にかけて商店街及び地元の大型商業施設に閉店店舗が相次いでいる。
		商店街（代表者）	販売量の動き	・新しい商品が陳列されても、ほとんど見向きもされず、売れるのは定番品のみである。靴が擦り減るまで買換えがない。
		商店街（代表者）	お客様の様子	・正月3日が過ぎたあたりから商店街の人出が激減した。必要最低限のものしか買わず、ギフト品には手を出さない。
		商店街（代表者）	お客様の様子	・年賀状印刷の受注件数は昨年とほぼ同じだが、受注枚数が前年比10%ほど減少している。
		一般小売店〔家電〕（経営者）	お客様の様子	・来客数は減少したが、一見客の修理等の問い合わせが増加している。できるだけ出費を控えたい様子がかかわれる。地上デジタル放送は浸透し始め、デジタル機器の売上増を期待したいが、客は先行き不安で購買意欲は減退の一方である。
		一般小売店〔衣料〕（経営者）	販売量の動き	・今の時期は売上につなげることがなかなか難しい。悪い状態が続いている。
		百貨店（販売促進担当）	販売量の動き	・クリアランスセール時期だが、引き続き衣料品が苦戦している。消費者の目はより安い物へ向いている。来客数の減少に加えて、客単価低下も目立ち、非常に厳しい商況になっている。
		百貨店（販売促進担当）	販売量の動き	・前年は売上高7～8ポイント減少で収まっていたが、今月は12ポイントの減少と更に悪化に進み、クリアランスの商品といえども客の購入意欲が極めて低い。
		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	・消費単価や買上点数が減少している。衣料の消費が厳しく、必要なもの以外買わない。新しい販促の企画も2度目の効果は期待出来ない。
		衣料品専門店（経営者）	来客数の動き	・早い時期から冬物のバーゲンをしているが、客が慎重になっている。
		衣料品専門店（経営者）	来客数の動き	・商店街でまったく人が見られない。
		衣料品専門店（店長）	販売量の動き	・暖冬のため、特に高額なニットの動きが悪く、カットソーに代えて買う客が多く、前年比で約28%減少している。
		家電量販店（店長）	販売量の動き	・初売りセールも終わり、一段落ついたら客の動向も、消費も落ち着いてしまった。現在の客は、買上点数が少ない。
		乗用車販売店（販売担当）	それ以外	・今月に入って、1月新春フェアの展示会を行ったが、来客数が1けただった。仕入先の資金繰りが上手くいかないので、現金取引を依頼する取引先が多く、お金回りが極端に悪くなっている。
		住関連専門店（店長）	単価の動き	・家電製品又は電動工具等、高額商品の動向が非常に悪い。

分野	景気の現状判断	業種・職種	判断の理由	追加説明及び具体的状況の説明
		任関連専門店 (仕入担当)	販売量の動き	・1人当たりの買上点数が12月以降減少している。1月も減少傾向が止まらない。
		一般レストラン (経営者)	販売量の動き	・新年会はゼロに等しい。
		スナック(経営者)	来客数の動き	・今まで経験したことの無いような不景気が来ている。宴会もフリーの来客数も激減している。
		観光型ホテル (経営者)	来客数の動き	・すべての業種で仕事量が減っている。仕事量が減れば給料も減る。給料が減ればレジャーへ充てる資金が減る。資金が減れば旅行回数も減るので今後はもっと旅行機会が減る。
		都市型ホテル (支配人)	来客数の動き	・1月の集客及び売上が前年比20%減少している。
		都市型ホテル (スタッフ)	競争相手の様子	・かろうじて12、1月あたりの宴会関係は、どこのホテルも何とか持ちこたえたという状況にあるが、宿泊が前年比で15~20%減少している状況にあるということは、非常に危惧される。
		旅行代理店(従業員)	お客様の様子	・問い合わせはあるが、決定しない。客はますます価格にシビアになっている。
		旅行代理店(支店長)	販売量の動き	・1月がスタートしたが海外旅行が非常に悪い。
		タクシー運転手	お客様の様子	・地方では、仕事でタクシーを利用する人がほとんどで、会社関係の休みの土、日曜などは利用客は少ない。
		タクシー(経営者)	お客様の様子	・昼の動きも、夜の動きも悪く、前年比17%の減収である。
		通信会社(営業担当)	お客様の様子	・地場の産業であるりんご、梨等の販売も低価格安定といった結果になり、農家の家計は潤うことはなかった。また、会社等職場も深刻なところが多く、いつまで勤められるかといった不安が先立ち、販売につながらない。
		観光名所(職員)	販売量の動き	・別荘は不況下ではぜいたく品であり、昨年からの販売量が落ち込んだままで全く回復の見込みが無い。
		その他レジャー施設[アミューズメント](職員)	お客様の様子	・客の滞在時間がかかり短くなっている。ゲーム内容の変化などによってゲーム機のコーナーはますますの状態だが、インターネットカフェのほうは極端に減少している。
		美容室(経営者)	販売量の動き	・主流だったパーマの減少を他で補うことが難しい。また、成人式の着付等の売上も前年比50%減少である。来客数を増やすために衣装屋とタイアップをしたが、通常価格より低く利益は抑えられる。着付時間が集中するためアルバイトを確保せねばならず、利益は出ていない。
		その他サービス[自動車整備業](経営者)	お客様の様子	・取引先の廃業や倒産が相次いでおり、事業収益がかなり落ち込んでいる。
		設計事務所(経営者)	お客様の様子	・客の動向、単価等から、目に見えてこの景気の悪さがうかがえる。
		設計事務所(経営者)	お客様の様子	・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)	販売量の動き	・仕事に結び付く話が少ない。現在受注している仕事が終わると、その後の仕事の確保に大きな不安を感じている。
		住宅販売会社(経営者)	来客数の動き	・売上高が落ちている。
		住宅販売会社(経営者)	お客様の様子	・急激な悪さは見られないが、毎年、1~3月に転職、異動が多く、マンション、アパート等の入退去が非常に多いが、今年は引き合いもさっぱりなく、新しく入って来る客がいない。
企業動向関連	良くなっている	-	-	-
	やや良くなっている	窯業・土石製品製造業(総務担当)	受注量や販売量の動き	・売上はやや良いが、2月までと考える。
		その他製造業[環境機器](経営者)	受注量や販売量の動き	・フロン回収機の製作販売、メンテナンス等も現在順調だが景気の急減速のため顧客先の資金繰りは相当悪く、この先は分からない。
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	・世の中の動向と比べると、生産量はそれほど落ち込んでいないので、大きな影響を受けているとは思わないが、厳しい状況であることは変わらない。	

分野	景気の現状判断	業種・職種	判断の理由	追加説明及び具体的状況の説明
やや悪くなっている		窯業・土石製品製造業（経営者）	受注量や販売量の動き	・特注品受注に、やや動きがあるが、店舗販売は依然として低迷している。
		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	・受注量、販売量、取引先の様子も悪くなっている。
		輸送業（営業担当）	取引先の様子	・荷動きが減少しているが、加湿器等の家電品は良い動きをしており、全体的にやや前年を下回っている。
		新聞販売店〔広告〕（総務担当）	取引先の様子	・今月の百貨店の売上は、初売りでは105%くらいと良かったものの、全体で10%近く減少したと聞いている。衣料品関連は男性も女性も良くないが、家庭用品は比較的良好いようである。家にいる時間が長くなり、身の周りに目が行くのかもしれない。今月のチラシ出荷量は依然として低迷している。
		司法書士	受注量や販売量の動き	・こんなに落ち込んだことはない。見通しが立たない。
悪くなっている		食料品製造業（営業統括）	受注量や販売量の動き	・各ワインメーカーとも工場見学者の減少、売上金額も前年を大きく下回っている。高価格品から安物まで一般的に落ち込んでいる。
		出版・印刷・同関連産業（営業担当）	取引先の様子	・この地区でも取引先を含め2社が倒産している。
		化学工業（経営者）	受注量や販売量の動き	・11～12月は赤字であった。1月はさらに原材料の仕入値の値上がりがあり、大幅な赤字である。
		プラスチック製品製造業（経営者）	受注量や販売量の動き	・1月の受注量は例年の半分以下になっている。
		金属製品製造業（経営者）	受注量や販売量の動き	・大手企業から直接受注する一次下請企業なので影響も早く、建機工作機械、特殊車両とも、受注量は4割減、産業機械で3割減である。これから徐々に二次、三次下請企業に影響があると思われる。
		一般機械器具製造業（経営者）	受注量や販売量の動き	・受注量も前年比で半分に落ち込み、今月に入り、部署によっては仕事が全くない。残業ゼロ、有給休暇の計画的取得、配置転換等で対応している。
		一般機械器具製造業（経理担当）	受注量や販売量の動き	・受注量が4割減少した。急速に受注量が減っている。
		電気機械器具製造業（経営者）	受注量や販売量の動き	・昨年の今ごろだと、北米向けの自動車部品を週500個作っていたが、1月は100個、2月が受注がゼロになっており、週休3日にしている。特に自動車関連が、ひどく冷えている。
		電気機械器具製造業（経営者）	それ以外	・製造業各社の状況を聞くと、受注が5～8割減少している。従業員解雇や週3日の休日にするなど、何とかその場をしのいでいる状況である。
		電気機械器具製造業（経営者）	受注量や販売量の動き	・客先の受注の減少に伴い、客先からの受注も減少している。
		輸送用機械器具製造業（総務担当）	受注量や販売量の動き	・現在、休職制度を設けて、月平均8日ほど従業員に休みを取って頂き、4勤3休でしのいでいる。
		その他製造業〔宝石・貴金属〕（経営者）	受注量や販売量の動き	・10月以降毎月の売上は2割減である。1月も展示会があったが来客者は減少している。売上は前年比50%減少、他社も軒並み同様に減少している。大手の取引先ほど仕入れを控えている。
		建設業（総務担当）	受注価格や販売価格の動き	・受注物件は出るが、安値でしか受注出来ないの、工事が赤字にならないか心配である。
		金融業（店長）	取引先の様子	・製造業の経営者は、受注減により週休3日制を導入することで将来に不安がある。
		金融業（調査担当）	取引先の様子	・企業の業況感をみても過去最低水準となっており、厳しい状況が続いている。特に製造業においては、受注が足下で急激に減少している。
		金融業（総務担当）	取引先の様子	・納入業者は、急速な景気の悪化に伴い、販売数量が減っているうえに、値引幅を拡大しないと売れないので、売上減少傾向にあると話している。
		広告代理店（営業担当）	競争相手の様子	・地元同業会社の経営状態の悪化が、急速に進んでいる。
		経営コンサルタント	取引先の様子	・昨年末頃から、経営改善絡みの相談案件が急増している。自動車関連は製造、販売、修理等サービスすべてで業績が悪化しているほか、建設関連、衣料等生活用品関連の業種に至るまで、かつてないほど深刻な度合を深めている。

分野	景気の現状判断	業種・職種	判断の理由	追加説明及び具体的状況の説明
		社会保険労務士 その他サービス業〔情報サービス〕（経営者）	取引先の様子 取引先の様子	・事業主から助成金に関する相談が増えている。 ・取引先の多くが、在庫調整のため、生産量を急激に抑えている。その先も見えないので、設備投資の中止、又は延期を始めてきた。今後、更に多くの企業が投資の抑制に動く。
雇用 関連	良くなっている	-	-	-
	やや良くなっている	-	-	-
	変わらない			
	やや悪くなっている	求人情報誌製作会社（経営者）	周辺企業の様子	・製造業を中心として、雇用が不安定であり、求人募集をするという企業はほとんどなく、逆に派遣社員、臨時社員は解雇、正社員は希望退職を募るところも目立ち、最悪の状態である。
	悪くなっている	人材派遣会社（経営者）	周辺企業の様子	・周辺企業では、自動車関連等、電機の一部は今月一杯での請負切れ、派遣切れといった情報が数多くある。中小企業でも生産関係の受発注が少なくなっている。求人数もそれに伴って、要請は製造業は食品製造業以外ほとんどなく、かなり厳しい。
		人材派遣会社（社員）	周辺企業の様子	・取引先のホテル、宿泊施設、旅館関係は、前年比で集客が伸び悩んでおり、前年を下回る取引先が多い。
		人材派遣会社（営業担当）	周辺企業の様子	・製造業では仕事が激減している。派遣業界では3月の契約更新の状況に危機感を持たざるを得ない。統計上の景気動向より実態経済はさらに悪い。
		求人情報誌製作会社（経営者）	求人数の動き	・求人広告の掲載申込が極度に落ちている。
		職業安定所（職員）	求人数の動き	・新規求人数は前年比14.9%減少となっている。これで10か月連続で前年比減となっている。
		職業安定所（職員）	求職者数の動き	・12月の新規求職者数は前年比47%増加となった。1月からも増加傾向は続いている。
	職業安定所（職員）	周辺企業の様子	・昨年末からの製造業の減産に伴い仕事量が減少し、休業を余儀なくされるケースが多く、雇用調整助成金の相談及び申請が激増している。	
	民間職業紹介機関（経営者）	求人数の動き	・求人をけん引する製造業において、派遣、契約社員、パートの契約終了は一層顕著となり、正社員削減が大手、中堅企業において具体化してきている。	
	学校〔専門学校〕（副校長）	求人数の動き	・例年に比べ求人社数と求人者数共に減少してきている。福祉関係の求人情報は非常に多いが就職希望者は少ない。	

4. 南関東（地域別調査機関：（財）日本経済研究所）

（-：回答が存在しない、：主だった回答等が存在しない）

分野	景気の現状判断	業種・職種	判断の理由	追加説明及び具体的状況の説明
家計 動向 関連	良くなっている	-	-	-
	やや良くなっている	スーパー（店長）	販売量の動き	・年が変わり、昨年とは違って来客数、買上点数が増えており、数字にも表れている。
	変わらない	百貨店（営業担当）	単価の動き	・衣料品などは再値下げしないと売れない。
		スーパー（経営者）	来客数の動き	・一般的には景気が非常に悪い気がしている。しかし、我々の業種は3か月前と比べてそれほど変わっていない。来客数が多少増えて、単価は下がっている状況で、良くはないがそれほど悪くはなっていない。
		乗用車販売店（営業担当）	お客様の様子	・客は自動車を必需品だが消耗品とは考えておらず、高年歴車が増えてきている。下取りについても、輸出が滞っているためか高値が付かず、基準価格より下回ることが多くなっている。客も下取りが安いなら乗り続けるといふ悪循環を起こしている。
		その他専門店〔ドラッグストア〕（経営者）	販売量の動き	・1月に入りインフルエンザが流行し始めてきたため、調剤部門の数字が良くなってきている。ただし、物販は価格に厳しく、推奨品も前年比90%と売上を大きく落としている。調剤部門が良くても、物販とトータルすると売上は前年に届かない。
		一般レストラン（経営者）	お客様の様子	・客の話を見ると、不景気だという声ばかり聞こえる。休みが多いとか、出勤している人が少ないとか、そういう話しか聞こえないが、店の収入からすると前年より多少上回っているの、それほど悪くない。しかし、あまりにも客のそういう声が強すぎる。

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
		一般レストラン（経営者）	販売量の動き	・不況が各言葉になっている現在、当店の売上面では前年比は変わらない。しかし、利益面においては材料費上昇が強く影響している。
		一般レストラン（スタッフ）	競争相手の様子	・売上は落ちているが、これはインターネットなどで客が安い店に流れているからである。基本的に元々良くないので、あまり変わっていない。しかし、周囲は完全に閑古鳥が鳴いている状況なので、当店はまだ良い方である。
		通信会社（営業担当）	お客様の様子	・年末のキャンペーン商戦の反動もあり、新規加入数は伸び悩んでいる。既加入者における上位コースへの切替えはまずまず進んでいる。
		観光名所（職員）	来客数の動き	・観光地なので、3か月前というより前年の数字を見たうえで比較で、前年とさほど変わりはない。
		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	・世界的な不況の下ではあるが、年始は思ったほど売上が落ちず、予算どおりである。当社は家庭用ゲームソフトの販売等も行っており、外出を控えて手軽な娯楽を家庭で楽しむ人が増えたことや、お年玉の額は減少したもののゲームソフトを購入する若年層が多かったこと、さらにゲーム単価がさほど高額ではない等の理由が考えられる。海外では、ホームパーティの主役が据置き型ゲーム機になっているとの報告が入っている。
		その他レジャー施設（経営企画担当）	お客様の様子	・特定の商品、サービスへの引き合いは強くなっている。マクロ的な経済環境は悪いが、高額な観戦チケットに対するニーズは強い。
やや悪くなっている		住宅販売会社（従業員）	販売量の動き	・今月の販売量は目標の50%弱と、4か月連続で目標の50%を下回る低迷を続けている。低迷した状態で景気は変わっていない。今月に入り来客数はかなり増えてきており、客の購入意欲も強くなってきていると感じるが、まだ販売量の増加には結び付いていない。
		商店街（代表者）	お客様の様子	・秋口から始まっている、クレジットカード取扱高の前年同月比割れが止まらない。
		商店街（代表者）	お客様の様子	・最近来客数もかなり減っている。来た客は買物をする際、他店と比較しながらシビアな判断をしている。単価の低い物にシフトしながら、できるだけ予算を低めに落として買物をしている状況が目につく。
		一般小売店【家電】（経理担当）	それ以外	・今のところ当社では世間で騒いでいるほどの落ち込みはないが、例年もこの時期は静かな月なので忙しくはない。客に商品を勧めると、客が必要と思えば購入してくれている。
		一般小売店【酒類】（経営者）	販売量の動き	・正月になっても酒の動きが悪い。ギフト券は金券として扱うせいか、多少の伸びがあった。贈答品についてはほとんどゼロに近い。
		一般小売店【米穀】（経営者）	販売量の動き	・当店では無農薬野菜や無添加商品も販売しているが、価格の高い商品が多く、月を追って少しずつ売れなくなってきている。食べて欲しい若い子育て世代の収入減があるようである。豊かな親世代から、買って贈る仕掛けを考えている。
		一般小売店【衣料・雑貨】（経営者）	お客様の様子	・前半は、近隣の寺院への初詣の人出が昨年より多かったようで、当店の売上も昨年並み近くまで確保している。後半は、値ごろ感のある安い商品の売行きは良いが、収益の中味が少々落ち、売上は昨年の90%である。
		一般小売店【祭用品】（経営者）	来客数の動き	・年が明け、例年は正月関係の商品を購入する客が多数来ていたが、今年は年明け初日から客足が悪い。
		一般小売店【文具】（販売企画担当）	お客様の様子	・客は、消耗品である文具に関しては今までどおり買っている。しかし、設備投資にあたるようなコピー機、パソコン、スチール家具等の案件が今月から極端に減ってきている。例年であれば年度末にかけていろいろと物件が出るが、期待できない感じがする。客も予算がないと言っている。
		一般小売店【茶】（営業担当）	お客様の様子	・茶やコーヒーなどの機械のレンタル契約を解約したり、修理費用がかかるなら修理せず返却するという客が目立ち始めている。昨年まで続けていた契約を維持できないケースが増えている。
		百貨店（管理担当）	来客数の動き	・食品関連に関しては来客数は落ち着いているが、飲食関連、衣料関連は軒並み来客数減となり、厳しい状況である。

分野	景気の現状判断	業種・職種	判断の理由	追加説明及び具体的状況の説明
		百貨店（売場主任）	単価の動き	・月初めのクリアランスセールは、高品質のグレード感がある物の動きが良かったが、中旬から単価がぐっと下がっており、底値の商品の動きが中心となっている。
		百貨店（総務担当）	競争相手の様子	・地域百貨店8店舗の12月のデータでは、総売上が前年比91%である。品目別は食料品、化粧品が前年並みの水準を維持したが、衣料品は85%と大きく売上を落とし、その他も90%前後で推移した。1月もこの流れは続いている。食料品は安全安心な商品を百貨店でとの傾向が出てきているが、衣料品は専門店、アウトレットに顧客がシフトしている。
		百貨店（営業担当）	販売量の動き	・婦人服、洋品及び服飾関連は相変わらず厳しい状況が続いている。特に40～50代客の売上が伸び悩んでおり、先行きの不透明による購買意欲の低下が感じられる。堅調であった食料品関連についても伸び率の鈍化が見られ、当社は今まで同業界の中では比較的好調に推移していたが、他社同様に影響が出てきた感が感じられる。食料品の売上シェアが増加しているため、購買単価の減少も目立ち、来客数減の影響が全体の売上にも影響してきている。
		百貨店（販売促進担当）	単価の動き	・年末から正月にかけての商戦では、来客数は前年を上回っていたものの、売上はマイナスである。それ以降はマークダウン、催事場のバーゲンセール共に大幅に予算を下回っている。反面、エコ関連消費は堅調である。世間的に「浮かれ気分で散財するのがはばかれる」という声も聞こえる。
		百貨店（業務担当）	販売量の動き	・客1人当たりの買上個数の減、単価の減の両面が非常にじわじわと来ている。食品についてはそれなりの数字を維持しているが、それ以外の部門、特に衣料品関係を含めて日用品等については、この販売量の動き、単価の動きが相当にじわじわと全体の売上を下げるところにつながってきている。
		スーパー（統括）	来客数の動き	・改装のため一部閉鎖して営業しているとはいえ、営業店舗への客の入りが少ない。
		スーパー（店長）	単価の動き	・客数は前年並みであるが、買上単価がやはり財布のひもが固いせいか、相当落ち込んでいる。
		スーパー（仕入担当）	単価の動き	・不況感が強く、気温も急激に低くなる日があり、客足が遠のいている。また、単価の低い物、特売品しか売れていない。
		スーパー（統括）	販売量の動き	・来客数自体は、前年を100%以上クリアしているが、売上が前年に及ばない状況で、買上点数が減少している。
		コンビニ（経営者）	単価の動き	・主力商品の弁当、パン、サンドイッチの手軽な価格の物が売れてはいるが、弁当も500円台から400円台に、サンドイッチも比較的安価な物へと、客の節約志向が高まっている。飲物にしても割引サービスが付く物、ポイントが付く物が売れる割合が大変増えている。客単価が落ちている。
		コンビニ（経営者）	来客数の動き	・正月の売上、来客数が非常に悪い。おせちなど単価の高い物が低い物へと移行しており、数では上回っているがトータルではマイナスになっている。
		コンビニ（経営者）	来客数の動き	・今まで朝昼と来店していた若い女性客が数十人来店しなくなった。話を聞くと派遣社員の人たちで、年末に当店の付近の商業ビルの事業所から解雇されたということである。
		コンビニ（エリア担当）	単価の動き	・タスポによる効果はあるが、やや降下気味である。セール商品の販売数は良いが、高単価商品の動きが鈍く、客単価のダウンが目立つ。
		衣料品専門店（経営者）	お客様の様子	・肌着、靴下は前年比をどうにかクリアしているが、婦人アウターの冬物バーゲンが非常に悪い。
		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行っているが、整備は順調に入っているが、販売は3割ほど減少している。
		乗用車販売店（経営者）	単価の動き	・小型車、軽自動車中心の販売となり、収益が下がっている。
		住関連専門店（統括）	販売量の動き	・平日の販売量を土日の販売量で補っていたが、現状では土日の販売量も減少しており、平日の補てん分まではいかず、全体的に売上も落ちている。
		その他専門店〔服飾雑貨〕（統括）	お客様の様子	・週末を中心とした来客数はさほど変化が見られないが、売上及び客単価が減少傾向にある。

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
		旅行代理店(従業員)	お客様の様子	・春の旅行見積依頼件数が、前年よりやや少ない。
		旅行代理店(営業担当)	お客様の様子	・電話が少なく、申込が少ない。
		タクシー運転手	来客数の動き	・例年に比べて会社関係の年始回りが少なく、夜には新年会がかなり減少している。乗車率も客単価も低迷している。タクシーは景気よりも天気、今後の雨や雪に期待する。
		タクシー(団体役員)	お客様の様子	・例年この時期は新年会や企業団体等の賀詞交歓会などが行われ、多少の需要があるものだが、終わった後に繁華街へ流れる人が少なく、夜の町は閑散としている。
		通信会社(営業担当)	お客様の様子	・新規契約は増加しているが、解約件数の増加が著しい。
		通信会社(営業担当)	販売量の動き	・テレビの獲得が厳しく、解約も多くなっている。多チャンネルに価値を感じなくなった加入者が、同業他社の地上放送とBS放送の両方が受信できるサービスに流れている。また、電話獲得もエリア販売が一周し、厳しい状況である。
		通信会社(総務担当)	お客様の様子	・大規模集合住宅物件の解約は今のところ増えていないが、年度末に向けて解約の動きを示している物件がいくつかある。また、戸建住宅の解約は徐々に増えてきている。
		通信会社(支店長)	販売量の動き	・年始は集客、販売量共に思ったほどは落ち込みが少なかったが、不況の影響からか、中旬から下旬にかけて集客、販売量ともに厳しい状況となっている。
		パチンコ店(経営者)	競争相手の様子	・ライバル店、当店共に、ピーク時及び夜の来客数が若干落ちてきている。
		その他サービス[結婚式場](従業員)	販売量の動き	・ここ数か月、前年比予算を下回っている。式場以外にも系列店があるが、どこも伸び悩んでいる。
		設計事務所(所長)	それ以外	・12月までは不景気という状況であったが、年明けと同時にほとんどの仕事の受注、継続がストップしてしまっている。このままの状況で行けば、非常に厳しいどころか、それこそみぞうの大不景気になる。
		設計事務所(職員)	それ以外	・プロポーザル、入札いずれも大規模案件が少なく、また競争が激しいなか、目標受注額達成が困難で下方修正している。
		住宅販売会社(従業員)	単価の動き	・マンションの値引き販売の影響もあり、戸建の方でも客が値引き幅を大きく求めるので、成約に至る案件が少なくなっている。
		住宅販売会社(従業員)	お客様の様子	・雇用不安、先行き不安による住宅購入意欲の低下で、やや悪くなっている。
		住宅販売会社(従業員)	来客数の動き	・正月は2日から住宅展示場は開いており、例年と比べて来客数はほぼ変わらないが、それ以降の商談に結びつく客がやはり激減している。まだまだ客の動きが鈍いという印象を受けている。
悪くなっている		商店街(代表者)	お客様の様子	・呉服着物の需要が低迷している。部分的には、貸衣装等で非常に繁栄しているようだが、一般の小売商では、非常に悪くなっている。
		商店街(代表者)	販売量の動き	・大手企業の事業縮小の影響で業績の良い企業まで抑制傾向にあり、ますます購買力が冷えこんでいる。
		一般小売店[和菓子](経営者)	来客数の動き	・今年度は正月休みが短かったため年始の需要は前年に比べて良かったが、半ば過ぎ、後半にかけてトータルすると前年を大きく割り込むような、消費の冷え込みがある。
		一般小売店[家電](経理担当)	来客数の動き	・高額所得者は普段と変わらないが、所得の低い人の購買力が非常に悪い。
		一般小売店[印章](経営者)	来客数の動き	・メディアがこれだけ景気低迷を毎日毎日報道していれば、やはり財布のひもは固くなる。流通が非常に低迷しており、新規客が全くいない。
		一般小売店[食料雑貨](経営者)	販売量の動き	・客は必要なものだけしか買わない。
		一般小売店[靴・履物](店長)	来客数の動き	・来客数がやはり非常に減っている。また、単価が安い物になっており、良い靴を履いて来る客も半分以下の、1万円くらいの物だと5,000円くらい、下手すると2,000円くらいの靴を買うケースが増えている。

分野	景気の現状判断	業種・職種	判断の理由	追加説明及び具体的状況の説明
		百貨店（売場主任）	販売量の動き	・引き続き、乗客数、売上高共に大きく前年割れをしており、年明けからスタートしたクリアランスセールについても振るわない。物産展等の催物は好調に推移するも、買い回り効果は見られない状況である。
		百貨店（企画担当）	販売量の動き	・前月と同様、あるいは更に悪化した基調である。初商以降クリアランスも不調が続く、2けたを割り込む状況である。媒体やパブリシティの効果も続かない。金融、証券市場の低迷、企業業績の悪化で消費に大きな影響が出ており、消費者は極めて慎重な購買態度である。
		百貨店（広報担当）	販売量の動き	・正月休みが縮小となり、曜日合わせがマイナスと件となった。10日からの3連休以降は上昇基調だが、前年を割り込んでいる状態である。クリアランスは好調も、春物プロパーの動きが低調で苦戦している。ドレス一辺倒だった前年と比べると、今年はスカート、ブラウスといった单品コーディネートに移行しつつある。
		百貨店（広報担当）	お客様の様子	・来客数は増加している。物産展などによる食料品の売上は拡大しているものの、衣料品の動きが無く、全体では前年比90%台を切るか切らないかの瀬戸際の状態である。特に、呉服、宝飾時計、貴金属等のぜいたく品は前年のほぼ半分の売行きである。
		百貨店（営業担当）	販売量の動き	・手の施しようがない状態である。
		百貨店（販売促進担当）	販売量の動き	・客は消費に対して慎重である。食材の購入に対しては価格に敏感で、質、量、価格のバランスを見極めていく様子が見える。衣料品に関しては、買う気持ちすらないように思えるくらいである。
		百貨店（営業企画担当）	単価の動き	・ほぼ全部門に渡って前年売上比マイナスとなっているが、特にラグジュアリーブランド、紳士服、婦人服、宝飾美術の落ち込みが大きい。堅調であった食料品もマイナス基調になりつつある。
		百貨店（販売管理担当）	お客様の様子	・来客数も減少しているが、それ以上に客が買物にかなり慎重になっている。低価格の福袋や低単価で楽しめる物産展は好調で前年微増だが、クリアランスでは商品単価を抑えたり、まとめ買いが無くなった。結果的に総売上は昨年以上に大きく低迷している。
		百貨店（店長）	単価の動き	・1月の来客数は前年同月比96%、買上客数95.2%、客単価92%、1品単価87.4%と、12月と比較すると来客数マイナス4.8%、買上客数プラス1.7%、客単価マイナス1.5%、1品単価 マイナス3%にて、買上客数は11月に対して増加しているが、客単価、1品単価ともマイナス幅が拡大している。衣料品が処分期になっても引き続き不振で大幅前年割れの状況が継続していることが要因である。反面、12月同様に食料品が前年同月比100.3%と前年をキープしており、また住関連も同100.5%と健闘している。
		スーパー（店長）	単価の動き	・客数は何とか前年を上回っているが、客単価が前年比93%と、7%ダウンしている。なかなか買上単価が上がらず売上が伸び悩んでいる状況である。
		スーパー（統括）	販売量の動き	・来客数は前年、前月に比べて減っていない。しかし、売上高は前年同月、あるいは前月に比べてかなり落ち込みが見られる。
		コンビニ（経営者）	来客数の動き	・買い控えが非常に増えている。
		コンビニ（経営者）	単価の動き	・客数の減少、及び客単価の減少が段々と続いている。
		コンビニ（経営者）	単価の動き	・単価がかなり下がっている。
		コンビニ（経営者）	単価の動き	・客の買上単価が昨年秋以降下降し、販売額が100%を維持できているアイテムはたばこ価格の安いプライベート商品のみで、全体としては3か月前に比べ95%前後まで落ち込んでいる。
		衣料品専門店（経営者）	お客様の様子	・冬物最終バーゲンを前倒ししているが、客の購買意欲が一向に上がらず、手持品で間に合わせている様子が見える。また、生活防衛感をかなり強く感じる。
		衣料品専門店（経営者）	お客様の様子	・来客数が大幅に減っており、客は買物にシビアで客単価も減少している。口には出さないが、景気不況感が感じられる。

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)	来客数の動き	・来客数の動きだけでなく、販売量も減っている。
		衣料品専門店 (店長)	お客様の様子	・前年同期比の85%程度の売上である。来客数は減っていないが、客単価が大幅に下落し、本当に必要な物のみを絞り込んで買っている。
		衣料品専門店 (営業担当)	販売量の動き	・年明けの2～6日までの売上が、前年比68%と大苦戦した。デパート等の福袋も、若い世代のブランド等は活気があったが、年配層の福袋を持つ客は目立たない。50代以降の財布のひもがきつくなったイメージの年明けである。その後巻き返しをしているが、初旬のフォローまではいかず、今月は94%で終わっている。
		衣料品専門店 (営業担当)	お客様の様子	・不況感が全般的に浸透してきている。特にアパレル衣料は、なかなか販売と結びつかない。
		家電量販店(経営者)	販売量の動き	・12月との比較では、やや持ち直しているが、非常に厳しい状況には変わらない。
		家電量販店(店長)	競争相手の様子	・大型店についても閉店撤退等が出てきている。
		家電量販店(店員)	それ以外	・世間の目で平たく見ると、この3か月間で異常に景気の悪化が加速してきているのが分かる。家電量販店であっても、少なからず影響が出てきているのは間違いない。
		家電量販店(統括)	お客様の様子	・先行き不透明な中、09年前半はより厳しい。購買意欲はあるが行動に移らない消費者が増加し、消費を促す策をプライスダウンに求めるため、単価ダウン、前年比割れでますます悪循環に入っている。
		家電量販店(営業統括)	単価の動き	・消費の冷え込みは一層強くなり、単価の高い商品に対する購買意欲は急速にダウンしている。主要ターミナルに位置する大型店舗は来客数こそ拡大しているが、購入金額は確実に低下している。インターネット通販も日用品や、訳あり商品の分野では需要が拡大しているが、し好品に関しては消費を抑える傾向が非常に強くなってきている。
		乗用車販売店 (経営者)	販売量の動き	・現在の客、同業者の中に景気の下げ止まり及び底感というのは全くない状況であり、更に悪化すると見ている人が大勢いる。この状況下では、耐久消費財である新車、中古車の販売機会が大変少なくなることは明らかなので、将来的にも見込みが持てない。
		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。来客数はそこそこあるが、商談成立に至らない。客もかなり慎重になっており、購入順位を決めて、希望と現実とのギャップに悩んでいる。販売量については、前年比60%台まで下がっている。
		乗用車販売店 (販売担当)	販売量の動き	・1月27日現在で全国の大型トラックの受注量が前年に比べると18%しかなく、82%もダウンしている。電気、鉄鋼、車、すべて決算報告は赤字になっているので、それを荷主に持つトラック輸送業界も当然、大きく赤字になっていく。このような状況のため、受注については全く前が見えず、大幅マイナスとなっている。
		乗用車販売店 (渉外担当)	販売量の動き	・昨年後半からの販売冷え込みに歯止めが掛からず、販売量は前年比マイナス37%と低迷、サービス商品も客足が伸びず売上高も同マイナス5%の見込みである。商品価値提供の一層の工夫が必然である。
		乗用車販売店 (店長)	販売量の動き	・来客数はそれほど減っていないが、やはりこれだけ世間の景気が悪くなると買い控えが多い。
		その他小売[生鮮魚介卸売] (営業)	販売量の動き	・安くしても売れない。とにかくどうしようもない。
		高級レストラン (支配人)	来客数の動き	・10月末から11、12月と徐々に来客数が落ちてきて、ここにきて一段と夜の来客数減、特に法人利用が減っている。前年1月と比べても、200名近く減少している。
		一般レストラン (経営者)	来客数の動き	・来客数がかなり減っている。前月、前々月よりも約4割客足が減っている。ケータリングも大きい会社はほとんど取りやめ、小さい会社が少し使っている程度である。大会社は毎年新年会をやっているが、無くなっている。

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
		一般レストラン (店長)	来客数の動き	・金曜日あたりは多少立て込むが、そのほかについては客が非常にまばらになっている。オフィス街なので昼はそうでもないが、夜は人が大変少なくなっている。
		都市型ホテル (経営者)	来客数の動き	・円高に伴う外国からの観光客の激減、一般宴会関係では法人関係の受注の減少、そしてレストラン等も個人消費の冷え込み等で八方ふさがりの状況である。
		都市型ホテル (支配人)	お客様の様子	・前年との比較で客の動きは鈍化している。売上も前年より下回っている。
		都市型ホテル (スタッフ)	来客数の動き	・ホテルの宿泊客数が前年の90%以下になっている。この町へビジネスに来る人の数が減っているものと考えている。近隣の同業者も、前年比でどこも悪い。またレストランの来客数も特に夜の落ち込みがひどく、前年より20%近く人数が減少していきさんたる状況である。宴会は米国発の金融ショックでキャンセルになった新年会もあるが、新規の新年会の取り込みもあり、ほぼ前年並みで進んでいる。1月は会社全体で見れば前年の90~95%の間で収まりそうである。
		都市型ホテル (スタッフ)	単価の動き	・少しずつではあるが、婚礼1組当たりの単価が落ちている。
		旅行代理店(従業員)	お客様の様子	・問い合わせの電話が鳴らず、また、見積依頼の件数が減っている。
		タクシー運転手	お客様の様子	・世界的な経済不況のなかで、タクシー代は、いち早く経費削減で切り捨てられている状況である。全国タクシー界でうらやむ東京市場でも、不況風は強烈である。いわゆる駅出しと言われる、終電が無くなれば帰庫する、周辺の駅だけしか営業しない組、都心の繁華街で近郊に帰宅される上客を待つ組、いずれも前年比20%減は確かである。営業形態の現況はこの2つにはっきり分かれているようである。しかし、どちらも粘っても、昨今は午前2時を過ぎると人影はまず無くなる。
		タクシー運転手	お客様の様子	・今月の動向は非常に悪く、最悪である。前年比3割以上の落ち込みで、遅くなるとほとんど客が歩いていない。客に聞くと、最終電車が混んでいるという話である。
		タクシー(団体役員)	お客様の様子	・利用客が大分減っている。
		通信会社(営業担当)	それ以外	・実際に不景気の打撃にあっているわけではなく、客によっては品質を求め金額の高いサービスも人気になっている。しかし、ケーブルテレビ接続導入を契約した新築分譲自体が売れておらず、新入居シーズンでもあるこの時期にしては相当厳しい。分譲入居の客に期待しすぎないように別チャンネルでの契約を推進する必要がある。
		通信会社(営業担当)	販売量の動き	・昨年後半より契約数減少傾向にあったが、今月に入り契約数の落ち込みが鮮明になっている。客も新規契約には慎重になってきており、契約に結び付きづらくなっている。
		通信会社(営業担当)	お客様の様子	・地上デジタル対応のテレビの販売が不振なようで、それに伴う建物のデジタル改修工事を見合わせる客が増え始めている。
		美容室(経営者)	来客数の動き	・暮れの客が戻ってくる時期であるが、寒さのせいはまだ鈍い。
		その他サービス [立体駐車場] (経営者)	来客数の動き	・月ぎめ駐車が減り、売上が落ちて、新規の問い合わせもない。
		その他サービス [フィットネス クラブ](マネージャー)	販売量の動き	・来客数が減少している。単価を落とし、広告宣伝を行っても効果がない。
		設計事務所(所長)	競争相手の様子	・同業者の間でも民間の業務が極端に無くなり、そのために官庁の入札が入った際には、非常に低い金額で落札していることが多くなっている。
		設計事務所(所長)	お客様の様子	・仕事は何もない状況でどんどん悪くなり、どこが底か分からないくらいである。

分野	景気の現状判断	業種・職種	判断の理由	追加説明及び具体的状況の説明
		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業と総合建設業であるが、アメリカの影響や銀行の融資も厳しいことから、法人、個人の販売が全く進まない。マインドが下がっている。建設についても新規の設備投資見合せなどにより、やはり受注量は激減している。実態の経済も良くないと思うが、マインドが下がっていることも、大きな問題である。また、中小企業の資金不足も原因である。
		住宅販売会社 (従業員)	販売量の動き	・建物受注も土地取引も前年及び通常月に比べて大幅に激減している。新しく住宅ローン控除が打ち出されているが全く反応がなく、むしろこの経済情勢に不安の方が大きく、来客の少ないなかで商談があってもなかなか前に進まない。
		住宅販売会社 (従業員)	お客様の様子	・とにかく契約ができない。
		その他住宅[住宅資材](営業)	販売量の動き	・全業種とも受注量が30%程度落ち込んでおり、特に電機関係は40%落ち込んでいるような取引先もある。
企業 動向 関連	良くなっている	-	-	-
	やや良くなっている	広告代理店(経営者)	受注量や販売量の動き	・顧客が別会社に発注する予定だった案件を突発的に当社に振り替えてくれた特需で、3か月前、前年と比較すると良かった。しかし、比較元の数字自体が良くないので利益が出たわけではなく、ペイラインをクリアできたというレベルである。それでも今の情勢を考えれば、非常に有難い事ではある。
	変わらない	出版・印刷・同 関連産業(経営者)	受注量や販売量の動き	・年度末に向かっての仕事がスタートしたことで、上向きになっている。しかし、価格面は非常に厳しくなっている。
		プラスチック製 品製造業(経営者)	受注量や販売量の動き	・景気は悪いまま推移しているようで、基本的には大きく変わりが無い。
		建設業(経理担 当)	受注量や販売量の動き	・工事案件は少なく、予算も厳しく、採算の合う仕事は全くない。予定していた仕事も延期されてしまい、当分仕事はなさそうである。
		司法書士	取引先の様子	・3か月前と資金繰り、業績等、改善された様子はない。
	やや悪くなっている	その他サービ ス[情報サービ ス](従業員)	受注量や販売量の動き	・建設、不動産業界の不振に歯止めが掛からず、マンション向け通信設備の設備構築件数が伸びない。
		食料品製造業 (経営者)	受注量や販売量の動き	・単純に悪い。
		出版・印刷・同 関連産業(営業 担当)	受注量や販売量の動き	・印鑑や印刷の仕事をしている。個人需要は例年並みだが、企業が本当に悪い。1か月の請求書を出すと、いつも2~3万ある所が5,000円未満であったりと、そのような会社が3件ほどある。非常に下向きになっていることを肌で感じている。
		出版・印刷・同 関連産業(営業 担当)	受注価格や販売 価格の動き	・受注件数は、前年同月の目標を3か月間達成できたが、販売価格は下落しており、売上は未達である。
		出版・印刷・同 関連産業(総務 担当)	受注量や販売量の動き	・年末は年賀状印刷の受注があったが、それでも売上は減少している。通常の仕事自体が減っている。
		電気機械器具製 造業(経営者)	受注量や販売量の動き	・1月に入り、やや受注量が減ってきた。例年と比べて7~8%ダウンしている。仕入先と値下げ交渉を行っているが、仕事量確保のためか割とすんなりところらの要求を受け入れてくれている。
		その他製造業 [化粧品](営業 担当)	受注量や販売量の動き	・現場の苦しいという話が話題になる。
		建設業(営業担 当)	取引先の様子	・設備投資をする企業が現況を維持する投資にのみ、予算を執行し、大きな設備投資は凍結している。
通信業(広報担 当)		受注量や販売量の動き	・特に12月以降の伸び悩みが目立つ。	
金融業(審査担 当)		取引先の様子	・取引先運送業者の組合では、景気感は一層の冷え込みを見せている。ガソリン価格は下落したものの、運搬物そのものが激減しており、減収となっている組合員がほとんどである。	

分野	景気の現状判断	業種・職種	判断の理由	追加説明及び具体的状況の説明
		不動産業（経営者）	競争相手の様子	・近隣のコンビニ2件は、1件は1年で、もう1件は8か月で撤退した。両方とも立地は良く、すぐテナントも決まるだろうと活動しているが、反響が良くない。どこに原因があるのか分からない状態である。
		経営コンサルタント	取引先の様子	・受注減、客単価減などの影響が出ている企業、事業者が増えている。
		経営コンサルタント	取引先の様子	・人件費削減や希望退職、経費削減方法などについての相談を、製造業、ソフトウェア業、建設関係の企業から受けている。しかし、業績が悪化していない企業もある。薬品、業務用洗剤、鉄道関係、測定器関係などは売上が落ち込んでいない。
		その他サービス業〔映像制作〕（経営者）	取引先の様子	・15年以上にわたり年頭の企業勉強会の撮影を行っているが、その内容や会場の様子等を見ると、やはり不況の影響が多々見られる。
		その他サービス業〔ビルメンテナンス〕（経営者）	競争相手の様子	・知り合いの同業者が、1月に入り倒産している。
	悪く なっている	繊維工業（従業員）	それ以外	・2月からの注文が全く入っていない企業もあり、繊維業界はますます品物の動きが鈍化している。一方で、繊維業界は以前から不況業種で、相当前から底をはっていたので、今更実体経済に危機が及んでいるとの認識はなく、不況が相変わらず継続しているという意識の企業もある。
		プラスチック製品製造業（経営者）	受注量や販売量の動き	・予想はしていたが、今月中旬より住宅関連部品の受注が激減し、1月トータルでは3割ほど落ち込んでいる。
		非鉄金属製造業（経理担当）	受注量や販売量の動き	・円高の影響からか、親会社からも仕事がない旨、伝えられている。
		金属製品製造業（経営者）	取引先の様子	・仕事量が3分の1程度に落ちている。量製品の在庫が多くなったため、生産を中止している。この量製品は消耗品なので、改良してコスト低減の試作をしている。来年度の生産計画が先送りとなり、新規設備関係の仕事は皆無である。補修品の仕事が少々あるだけで、社員の給料にも足りない状況である。
		金属製品製造業（経営者）	受注量や販売量の動き	・今まで経験したことがないほど受注量が減っている。また、業界を問わず同じようである。
		一般機械器具製造業（経営者）	受注量や販売量の動き	・現在の注文は、3か月前から比べると半分以下で、4割強くらいの仕事になっている。非常に困っている。
		一般機械器具製造業（経営者）	受注量や販売量の動き	・緊急資金の申込をしているので、何とかそれを借り入れて頑張っていきたい。
		電気機械器具製造業（経営者）	受注量や販売量の動き	・今までの散発的な受注から一段と悪くなってきている。2月に入ったら、リストラを考えなくてはならない状況にある。
		輸送用機械器具製造業（経営者）	受注量や販売量の動き	・トラック関係の仕事を50年近くやっているが、不景気はあったが、今回のようにたった1か月で仕事が無くなるということはなかった。製造業が皆駄目なので、それに関連した工業も皆悪くなり、しょんぼりしている。どうにもならない。
		輸送用機械器具製造業（経営者）	取引先の様子	・今、企業はやる仕事が無い、注文が無い、そのように経営者は嘆いている。今は、凄まじい生き残りをかけた戦いである。こうなると社員にも手をつけざるを得なくなり、人を減らすしかない状況である。
		建設業（経営者）	取引先の様子	・受注量が3か月前と比べると半分になってしまっている。この様な話は、他の会社でもよく聞く。また、同じ工業団地の仲間がまた一社、倒産してしまった。
		輸送業（経営者）	取引先の様子	・特に自動車関連の産業に、非常に陰りが見えており、生産部門、販売部門について大変な業績の落ち込みが出ている。大変な事態である。
		輸送業（経営者）	受注量や販売量の動き	・得意先からの受注量はこのところ半分以下に落ち込んでいる。この先どうなるかは分からない。
		輸送業（総務担当）	取引先の様子	・荷量の減少がますますひどくなっている。
		輸送業（総務担当）	受注量や販売量の動き	・例年12月から年度末にかけては出荷量が多く、繁忙期であるが、今年度は出荷量が激減している。他業種の出荷量も激減で、今後も増える見込みがない。

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
		輸送業（営業統括）	受注量や販売量の動き	・年末年始に客へあいさつに行ったが、どの客からも口を揃えて取扱量が減っていると言われた。実際に貨物が減少しており、売上ベースで前年比15%ぐらい落ちている。
		通信業（総務担当）	受注量や販売量の動き	・販売量が落ち込んできている。
		金融業（従業員）	それ以外	・自社の給料削減が実施され、削減幅が通常では想定できない額になっている。
		金融業（支店長）	受注量や販売量の動き	・取引先の中小企業の動きを見ていると、仕事の量が通常の3～4割と、かなり減少している。
		金融業（支店長）	取引先の様子	・自動車、電気部品メーカーは受注減少や単価下落の影響が大きく、資金繰りが悪化している。セーフティネット保証制度を使い、返済額を減額しながら、何とか資金をやり繰りしている。
		不動産業（従業員）	受注価格や販売価格の動き	・20年9月、建売の売出し販売価格が3,100万円の物が、21年の1月、2,100万円で売却された物件等がある。
		不動産業（総務担当）	取引先の様子	・マンションの売行きが明らかに落ち込み、目標販売戸数も今年に入って下回り始めた。着工予定のマンションも周辺競合の値引きが激しく、しばらく様子を見ている。建築資材、機材等工事費の値下げがない限り採算が取れそうにない。かなり深刻である。
		税理士	取引先の様子	・雇用不安も問題だが、経営側は会社を守るために更なる人員削減を図ると思われる。とはいえ、中小企業の優良人材は不足している。リストラ対象者が中小企業に目を向けてくれると助かる。
		社会保険労務士	取引先の様子	・休業等で生産調整が始まっている会社が見受けられる。
		経営コンサルタント	取引先の様子	・創業相談が多くなってきている。先日行われた公的機関主催の経営相談会でも、4件対応したうちの2件が創業で、しかも2件とも人員整理の対象者であった。いずれも教育費に金のかかる40～50歳代で、創業に投入できる自己資金はわずかであり、創業しても成功は見込めない。人件費の削減は中小企業でも急ピッチである。生活困窮者の増加はニュース報道だけでなく、身近なこととなっている。
		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	・客先の工場稼働率の悪化が大きく影響し、売上が減少している。前年比で40%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	・取引先である製造業の事業所の撤退などが出てきている。
		その他サービス業〔ソフト開発〕（経営者）	受注量や販売量の動き	・仕事が全く無い。
		その他非製造業〔商社〕（営業担当）	取引先の様子	・生産が減っている。
雇用 関連	良くなっている	-	-	-
	やや良くなっている	新聞社〔求人広告〕（担当者）	求人数の動き	・通常、年末から1月にかけて正社員の募集は通常の3倍から5倍など、相当数が出るが、今年は全く出ていない。しかし、それでも3か月前よりはましである。
	変わらない	人材派遣会社（営業担当）	それ以外	・周りの景気は良いとは言えないが、事務系派遣については、企業は既に不必要な人材は派遣受け入れをしていないので、受注は落ちていない。
		学校〔短期大学〕（就職担当）	求人数の動き	・次年度の求人票が届き始めている。今のところ、昨年並みの数が届いている。
	やや悪くなっている	人材派遣会社（社員）	雇用形態の様子	・契約解除が増えてきている。
		人材派遣会社（業務担当）	周辺企業の様子	・取引先企業やその同業者から、荷主との契約解除、人員削減、拠点撤退などの話をよく耳にするようになった。それに伴い客からの受注も微減の傾向にある。
		求人情報誌製作会社（営業担当）	周辺企業の様子	・大企業だけではなく、中小企業、店舗の広告出稿の減少が見られる。

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
		求人情報誌製作会社（編集担当）	周辺企業の様子	・医療関連及び介護関連など、常時人手不足の状況にある職種を除き、ほとんどの業種で求人数が減少している。また、サービス業や小売業などのパート時給が下がっている傾向が見られる。
		職業安定所（所長）	求職者数の動き	・前年同期と比べ、新規求職者が増加している。離職理由を見ると、雇止めなど事業主都合によるものが大幅に増加している。
		職業安定所（職員）	求職者数の動き	・新規求職者数が、前年同月比40%増加している。解雇や雇止め等の事業主都合退職が急増している。一方、新規求人数は同比12%減少と引き続き企業の求人意欲は低い。
		学校〔専修学校〕（就職担当）	求人数の動き	・求人獲得件数が前年同月比で30%程度減少している。
	悪く なっている	人材派遣会社（社員）	求職者数の動き	・派遣切りが言われているが、大企業の多くは公表していないがリストラ策に走っており、求職者数が大変増えている。倍増などというレベルではなく、一時期の20倍くらいに増えている。
		人材派遣会社（社員）	それ以外	・新規派遣依頼数の減少や契約更新凍結による稼働スタッフ数の減少等々、業界を取り巻く環境は大変厳しい状況にある。電話オペレーターの依頼は継続してあるものの、他社競合のため、即決してしまう。
		人材派遣会社（支店長）	周辺企業の様子	・派遣も紹介予定派遣も依頼数が大きく前年を割っている。後任のない企業都合による契約終了も増えており、まだ続くものと思われる。
		求人情報誌製作会社（編集者）	採用者数の動き	・企画参加のキャンセル等、予算削減が進行し、採用数未定で動きが停滞している。中堅企業から中小企業へと影響が拡大している。
		求人情報誌製作会社（広報担当）	求人数の動き	・有料の求人広告を出さないどころか、情報開示だけでなく無料の人材紹介やハローワークにも求人を出さないということは、非公開求人すら存在しないということだと思ふ。話にならない。
		職業安定所（職員）	周辺企業の様子	・非正規雇用者の雇止め、契約の打ち切り等のほか、正社員についても雇用調整を行うとの相談が増えている。
		職業安定所（職員）	周辺企業の様子	・4月以降新規求職申込件数は増加傾向にあったが、12月以降これが顕著になり、前年同月比で3割強の増加となっている。なお、年明け以降、休業など雇用調整に関する助成金の相談が大変多く寄せられ、担当窓口はその対応に追われている。
		職業安定所（職員）	求職者数の動き	・新規求人数の減少傾向が継続して進行している。
		職業安定所（職員）	求職者数の動き	・当月の新規求職者数は、前年比で約25%の増加となる見込みである。会社都合離職者も増加している。
		民間職業紹介機関（経営者）	求人数の動き	・メーカーの関係ではよく言われているように、在庫調整、需要の減退だけではなく、生産面での急激な減少があり、非常に悲観的になっている。今までも企業は、採用者数が少ないということで、求人はするものなかなか絞り込んで採用していなかったが、求人自体も急激に減っており、かなり先の見通しに対する不安が出ている。
		民間職業紹介機関（職員）	採用者数の動き	・1月だけの数値では、年末年始をはさんでいることもあり、日数が少ないため何とも言いにくいですが、採用者数のグロスが前年実績と比較して毎月下回る幅が大きくなっている。

5. 東海（地域別調査機関：三菱UFJリサーチ&コンサルティング（株））

（ - : 回答が存在しない、 : 主だった回答等が存在しない）

分野	景気の現状判断	業種・職種	判断の理由	追加説明及び具体的状況の説明
家計 動向 関連	良く なっている	-	-	-
	やや良く なっている	一般小売店〔土産〕（経営者）	来客数の動き	・海外旅行を敬遠し安価な休暇を過ごす人が増加しており、年始の観光客は前年同月比で8%増加している。客単価は低下しているが、来客数の増加によってカバーできている。
		一般小売店〔書店〕（経営者）	来客数の動き	・当店ではリサイクル書籍を扱っているが、このところ人気を集めてきており、来客数は増加している。
		旅行代理店（経営者）	来客数の動き	・航空機の燃油サーチャージが安くなったため、韓国など近場を中心とした海外旅行が伸びている。

分野	景気の現状判断	業種・職種	判断の理由	追加説明及び具体的状況の説明
変わらない		商店街（代表者）	来客数の動き	・前年同月と比べて来客数が多く、売上も良くなっている。ただし、偶然の要素が大きく、景気が良くなっているとまでは言えない。
		一般小売店〔総菜〕（店長）	販売量の動き	・百貨店全体の売上は低迷しているが、総菜など食品は比較的健闘している。ただし、法人向けの売上比率が大きいブランドでは、苦戦している。
		スーパー（店員）	販売量の動き	・来客数が増加せず、売上は増えていない。落ち込みもないが、良くもない。
		スーパー（総務担当）	販売量の動き	・年始の売上は、前年同月並みである。
		コンビニ（経営者）	来客数の動き	・来客数の前年同月比の推移をみると、前月から引き続き良くなっている。若年客が減少している一方で、年配客が増加している。
		コンビニ（エリア担当）	それ以外	・タスポ効果やオリジナル商品効果による売上の好調が維持できている。
		コンビニ（店長）	販売量の動き	・パンとおにぎりの販売が好調で、売上は前年同月比で1～2割増で推移している。ただしその背景には、食事を軽食で済ませる人の増加がある。
		衣料品専門店（売場担当）	お客様の様子	・クリアランスセールが始まったが、来客数の増加は一時的で、効果が長続きしない。また、客はセール商品に対しても慎重であり、吟味して購入する人が目立っている。
		乗用車販売店（経営者）	来客数の動き	・来客数は、引き続き減少している。
		乗用車販売店（従業員）	販売量の動き	・販売量が大きく落ち込むと予想していたが、思ったほどの落ち込みはない。サービス工場への在庫も増加している。ただし、乗り換え需要は、コンパクトカーや軽自動車が多い。
		乗用車販売店（従業員）	販売量の動き	・悪い状態でありあまり変わっていない。ただし、年明け以降、販売量はやや上向いている感もある。
		都市型ホテル（営業担当）	お客様の様子	・引き続き、悪い状態である。出張の減少などにより、宿泊稼働率が低下している。また、定期的に行われていた会議や会食の利用もなくなっている。
		旅行代理店（経営者）	お客様の様子	・65才以上の年配者は、価格には厳しいが、旅行に対するニーズはある。しかし若者層は、今後の生活に不安があるためか、旅行する計画も持っていない。
		通信会社（企画担当）	販売量の動き	・解約件数は落ち着いてきているが、低料金メニューへの移行が引き続き進んでいる。
		ゴルフ場（企画担当）	来客数の動き	・雪の影響もあり、来場者数は前年同月と比べても目標と比べても少ない。しかし、予約数は悪くなっていない。
		その他サービス〔介護サービス〕（職員）	販売量の動き	・新規契約数に、あまり変化はない。
		住宅販売会社（従業員）	販売量の動き	・アパート、マンションの建築成約件数は、前年同月と比べると落ち込んでいるが、ここ数か月間でみると横ばいである。
		やや悪くなっている		商店街（代表者）
一般小売店〔生花〕（経営者）	来客数の動き			・通常なら比較的に来客数が多い金、土曜日でも、年明け以降は前年同月比で3割ほど減少している。残業がなくなり、収入が減っている影響がある。
一般小売店〔酒類〕（経営者）	来客数の動き			・成人式の12日までの人出は例年並みであったが、買物客は例年より少ない。買い方も、正月くらいはと奮発する買い方ではなく、「安い物を少量」という傾向がある。
一般小売店〔贈答品〕（経営者）	お客様の様子			・客の財布のひもは固くなっている。贈答品を買う余裕がなく、付き合いを減らす客が増えている。
一般小売店〔自然食品〕（経営者）	お客様の様子			・客は、必要最小限を購入している。低単価品にシフトしており、来客数も減少傾向にある。
百貨店（企画担当）	単価の動き			・特価品の売上は前年を大きく上回っているが、通常品の売上は2けたのマイナスである。
百貨店（企画担当）	単価の動き			・クリアランスセールの来客数は、前年並みである。しかし、客当たりの購入点数や売上単価は、大きく悪化している。客はセール品でも、最小限しか買わない。

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（売場主任）	お客様の様子	・クリアランスセールの日はずみであったが、好調は何日も続かない。また、2、3着購入する予定で来店しても、実際に購入するのは1、2着になっている。慎重に選んでいる様子である。
		百貨店（売場主任）	販売量の動き	・客はクリアランスセールでも、もっと安い商品はないかと探し回っている。これまで、靴はクリアランスの後半でも再値下げをしなかったが、在庫過多であるため、再値下げを行う方針である。
		百貨店（販売担当）	お客様の様子	・クリアランスセールで前年の売上を上回ったのは、初日だけである。セール品の値引率を例年よりも高くしていたが、まとめ買いをする客はほとんどいない。安い商品でもかなり時間を掛けて、吟味する客が大半である。
		スーパー（店長）	単価の動き	・必需品以外の商品に対しては、客は非常に厳しい。通常価格では買わず、割引きして初めて買ってくれる。
		スーパー（店長）	お客様の様子	・自動車メーカーの減産発表以降、購入は特價品に集中しており、客単価は一段と低下して前年同月比95%前後である。特に衣料品は悪く、同90%を割っている。
		スーパー（店長）	お客様の様子	・無駄な商品を買わなくなっている。高額商品の動きも悪くなっている。
		スーパー（仕入担当）	お客様の様子	・総菜、寿司、刺身等の値引きを目当てに、夕方に来店する客が増加している。トイレトペーパー、洗剤、その他の日用品は、価格が安いドラッグストア等に流れている。
		コンビニ（エリア担当）	単価の動き	・来客数は変わっていないが、客単価が大幅に低下している。セール品への反応は良いが、今まで反応が良かったプレミアム品に対する反応が悪くなっている。
		家電量販店（店員）	販売量の動き	・パソコン、テレビなどの単価が、大幅に低下している。
		乗用車販売店（従業員）	販売量の動き	・前年と比較しても、販売台数は大幅に減少している。前年同月比80%を維持するのがやっとである。
		一般レストラン（経営者）	来客数の動き	・とにかく来客数が少ない。客が来なくなっている。
		一般レストラン（スタッフ）	来客数の動き	・正月三が日の来客数はそれなりであったが、それ以降はかなり落ち込んでいる。
		スナック（経営者）	来客数の動き	・接待費が削減されており、新年会も少ない。団体やグループの客が減少しているため、来客数、売上共に減少している。客との会話でも、厳しい話題がますます多くなっている。
		その他飲食〔仕出し〕（経営者）	販売量の動き	・客の財布のひもは、年明け以降、一層固くなっている。
		観光型ホテル（経営者）	来客数の動き	・地元客による会食需要が減少しているが、宿泊は前年並みで推移している。第二名神や東海北陸自動車道、圏央道の開通により、遠方からでも1泊圏内になったため、その分でカバーしている。
		観光型ホテル（販売担当）	来客数の動き	・ホテルを利用する定例会合などの開催は続いているものの、出席者数が減少しているため、売上は減少している。新規受注は考えられないため、売上が目標を割り込むことは必至である。
		旅行代理店（従業員）	来客数の動き	・海外旅行は横ばいであるが、国内旅行が伸び悩んでいる。海外旅行も、需要が安い韓国旅行に集中しているため、なかなか予約を取ることが出来ない。
		タクシー運転手	お客様の様子	・会社関係の、チケット払いによる客が減少している。今までは1日に平均10人のチケット客があったが、最近では3、4人となっている。
		タクシー運転手	来客数の動き	・50年間タクシー運転手をしているが、繁華街にこれほど人出が少ないことは記憶にない。
		通信会社（サービス担当）	お客様の様子	・販売数は横ばいであるが、リストラにあった人の増加に伴い、電話やインターネット回線の解約が増加している。
		テーマパーク（職員）	来客数の動き	・来客数は、やや減少傾向にある。飲食料品の売上も減少している。
		観光名所（案内係）	お客様の様子	・繁華街の人出が激減している。
		その他レジャー施設〔劇場〕（職員）	販売量の動き	・単価が高い演目のチケット購買数が、減少している。

分野	景気の現状判断	業種・職種	判断の理由	追加説明及び具体的状況の説明
悪くなっている		美容室（経営者）	お客様の様子	・客との会話では、会社の業績が良くないとか、倒産したとか、休業が増えているといった話題が増えている。
		理美容室（経営者）	来客数の動き	・例年1月は暇な時期であるが、今年は例年以上に暇である。
		設計事務所（職員）	お客様の様子	・営業のため、挨拶に来るセールスマンが増加している。
		住宅販売会社（企画担当）	来客数の動き	・展示会、現場見学会への来場者数が、かなり減少している。
		商店街（代表者）	販売量の動き	・年明け以降、動きがぱったりと止まっている。
		商店街（代表者）	販売量の動き	・年明け4日までは、好天にも恵まれて売上は前年を上回った。しかしそれ以降の落ち込みがひどい。
		商店街（代表者）	お客様の様子	・リストラされた客があるなど、身近でも雇用不安が高まっている。
		一般小売店〔薬局〕（経営者）	販売量の動き	・12月までは意外と堅調であったが、1月に入り来客数、単価、売上が共に、前年同月比で15%ほど落ち込んでいる。駅前立地の商業ビルに入店しているが、比較的高額な商品を扱う衣料品店などはさっぱりで、安い食料品スーパーのみが繁盛している。
		一般小売店〔酒類〕（経営者）	販売量の動き	・飲食店でのアルコール消費が例年以上に減少しており、その影響が大きい。
		百貨店（外商担当）	お客様の様子	・福袋の売行きがとて悪く、多くの店で売れ残りが出ている。クリアランスセールでも、食品など一部を除いて動きが悪く、売上は前年と比べて2けたのマイナスになっている。
		百貨店（販売担当）	来客数の動き	・正月休み期間中の人出はまずまずであったが、休み明けから、来客数は極端に減少している。土日でも、平日並みの来客数である。また、来店しても買物をしない客が増えている。
		百貨店（販売担当）	それ以外	・商品供給側のアパレルメーカーでは、リスク回避のために商品の作り込みを少なくしている。そのため、人気商品がすぐに欠品して、販売機会を失うという悪循環がある。
		百貨店（婦人服販売担当）	お客様の様子	・セール時期にもかかわらず、買い渋り、買い控えが多い。マスコミの不況報道の影響で、購買意欲が低下している客が大半である。ただし一部の富裕層では、必要な物は買う動きも見え始めている。
		スーパー（経営者）	お客様の様子	・世帯収入が増えていないため、節約志向が続いている。食料品でも、単価は低下している。
		スーパー（経営者）	競争相手の様子	・近隣に大型店が続々と進出しており、中小スーパーではどうにもならない。また、自動車関係の景況の落ち込みが激しく、その影響で大変苦勞している。
		スーパー（経営者）	お客様の様子	・販売先のひとつである八百屋など零細小売店の状況が、極端に悪くなっている。
		スーパー（営業担当）	販売量の動き	・来客数は変わらないが、販売点数と客単価が悪化している。プライベートブランドなど、価格が安い商品に買物が集中している。
		コンビニ（エリア担当）	来客数の動き	・単価の低下以上に、来客数の落ち込みが著しい。特に外国人客の減少が、大きく影響している。
		コンビニ（店長）	販売量の動き	・たばこ以外の商品の売上が減少している。特におにぎり、弁当、パン、パスタなどの売上が前年同月比でマイナスになっている。
		コンビニ（店長）	単価の動き	・客は目的商品以外に対しては、衝動的な買物をしない。そのため、客単価が低下している。
		コンビニ（企画担当）	単価の動き	・来客数の前年同月比は、タスポ効果でまだ若干のプラスである。しかし客単価は、前月に続きマイナスである。買上点数の減少と、低単価志向の両方がある。
		コンビニ（商品開発担当）	来客数の動き	・弁当類の販売量の落ち込みが大きい。店によっては、客が外食費を節約するためコンビニ商品が良くなっていると聞くと、当店はその状況にはない。
		衣料品専門店（経営者）	来客数の動き	・来客数が大幅に減少している。客単価も低下している。
衣料品専門店（経営者）	お客様の様子	・以前ならば、来店した客は義理で買ってくれることもあった。しかし今は、客に話し掛けても乗ってこず、何も買わない客も多い。		
衣料品専門店（販売企画担当）	販売量の動き	・9割の客で、購入量が極端に減少している。		

分野	景気の現状判断	業種・職種	判断の理由	追加説明及び具体的状況の説明
		家電量販店(店員)	それ以外	・安い商品しか売れていない。客は余分な物は買わない。また、付近のショッピングセンターでは、テナントの退店が増加している。
		乗用車販売店(経営者)	販売量の動き	・来客数が激減し、受注量は半減している。単価も前年同月比で25%低下しており、一気に悪くなっている。商談時間も長くなり、客は大変迷っている。
		乗用車販売店(経営者)	販売量の動き	・整備の売上は増加しているが、販売台数は前年同月比で50%も減少している。
		乗用車販売店(従業員)	販売量の動き	・来客数が少なく、全く売れない。本当に冷え切っている。
		乗用車販売店(従業員)	来客数の動き	・販売量が減少している。マスコミ等の不況報道もあり、お金がある人でも車を買えない雰囲気がある。
		乗用車販売店(従業員)	販売量の動き	・販売実績は、前年同月比66%台で推移している。正月明けに新型車、マイナーチェンジ車の発表会を行い、来客数は増加しているが、客の財布のひもは固い。商談が長引き、実績に結び付いていない。
		住関連専門店(営業担当)	お客様の様子	・昨年10月以前に着工した物件の仕上がりのため、内装関係の仕事はある。しかし、新築着工が激減している。
		その他専門店[貴金属](店長)	単価の動き	・来客数が減少しており、厳しい経営が続いている。前年同月と比べて客単価が大幅に落ち込み、販売が上向いていない。
		高級レストラン(スタッフ)	来客数の動き	・企業の業績不振により、平日のディナー客の落ち込みが一段と大きくなっている。客単価も低下している。
		一般レストラン(経営者)	お客様の様子	・客同士の会話を聞いていても、明るい話題は皆無である。
		一般レストラン[居酒屋](経営者)	来客数の動き	・週末、平日共に、来客数が落ち込んでいる。単価も下落している。
		一般レストラン(従業員)	来客数の動き	・急に寒くなり、天候も悪いこともあり、来客数、客単価共に悪化している。
		都市型ホテル(経営者)	販売量の動き	・来客数が減少しているため、売上も減少している。
		都市型ホテル(支配人)	来客数の動き	・宿泊は、前年同月比で大幅なマイナスとなっている。インターネット予約での料金も、非常に低くなっている。レストラン利用も減少している。
		旅行代理店(経営者)	販売量の動き	・年明けから10日ほどは客の動きも良く、受注量も増加した。しかしそれ以降は、受注の落ち込みが厳しい。韓国ブームで問い合わせは多いが、ホテルなどがかなり込んでいるため確保が難しい。また、単価も低く、売上を支えるには至っていない。
		旅行代理店(従業員)	お客様の様子	・会社の業績悪化や自粛によって、職場での慰安旅行を取りやめる会社が多い。
		タクシー運転手	単価の動き	・チケット利用客が減少し、客単価は低下している。それに加えて、昼間の客の乗車回数も、37~38回から32~33回へと減少している。
		パチンコ店(経営者)	販売量の動き	・来客数の動きが悪くなっている。
		美容室(経営者)	来客数の動き	・例年1月は、最も売上が少ない月である。それにしても、今月は来客数も客単価も一段と悪くなっている。
		理容室(経営者)	お客様の様子	・客の回転はすごく悪い。客との会話でも、景気の良い話は全くない。
		設計事務所(職員)	競争相手の様子	・従業員が数人の個人設計事務所では、転職を検討するところが増えている。
		住宅販売会社(経営者)	競争相手の様子	・2割ほど値下げしないと売れないため、赤字である。
		住宅販売会社(従業員)	来客数の動き	・モデルハウスへの来場者数が減少している。地元の建築会社が倒産するなど、決して良くない状況である。分譲用地を持つ大手でも、業績は悪化している。
住宅販売会社(従業員)	競争相手の様子	・リフォーム等の受注はあるが、土地売買の動きがない。新築の依頼も少ない。		
企業動向関連	良くなっている			
	やや良くなっている	一般機械器具製造業(営業担当)	受注量や販売量の動き	・受注量は増加している。
	変わらない	金属製品製造業(従業員)	取引先の様子	・プロジェクトや設備投資の凍結の話題が多い。

分野	景気の現状判断	業種・職種	判断の理由	追加説明及び具体的状況の説明	
やや悪くなっている		電気機械器具製造業（営業担当）	受注価格や販売価格の動き	・必要最小限の案件の受注はできるようになっている。ただし、規模は小さい。	
		電気機械器具製造業（営業担当）	それ以外	・建設、不動産部門では、信用収縮のダメージを受けており、耐久消費財の買い控えや消極的な消費動向が如実に感じられる。	
		その他サービス業〔ソフト開発〕（社員）	取引先の様子	・受注状況は、引き続き芳しくない。	
		化学工業（企画担当）	受注量や販売量の動き	・販売量は、極端に落ち込んではいないが、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	・受注量は、2008年度上期と比べて、大口受注先を中心に30%の減少となっている。受注残量も9月末と比べて10%の減少と、徐々に厳しくなっている。	
		電気機械器具製造業（企画担当）	取引先の様子	・米国の景気低迷と円高の影響により、自動車関連、電気機器関連の業績が落ち込んでいる。経費節減で、不要不急の発注は先送りされており、出張も抑えられている。	
		輸送業（エリア担当）	受注量や販売量の動き	・12、1月の貨物輸送実績は、前年同月比で15～16%の減少である。	
		通信業（営業担当）	取引先の様子	・取引先各社の業績は、非常に厳しくなっている。	
		金融業（企画担当）	取引先の様子	・製造各社では自動車メーカーからの受注が減少しており、在庫調整によって売上も減少している。手元資金の確保のための資金需要が増加している。	
		広告代理店（制作担当）	取引先の様子	・これまで継続していた定期的な広告案件が、少しずつ減少し始めている。	
		行政書士	それ以外	・経費の節約により、細部の経費まで見直されている。	
		その他非製造業〔ソフト開発〕（経営者）	取引先の様子	・自動車関連では、生産規模が3～4割という中小企業も多い。労働時間の短縮や休日の増加など、良くない話題が多い。	
	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	・主要な取引先である自動車産業では、数か月先まで生産を縮小させる計画である。
			パルプ・紙・紙加工品製造業（総務担当）	受注量や販売量の動き	・受注量、販売量は、昨年11月以降徐々に悪くなっており、前年同月比で20～25%減少している。
			出版・印刷・同関連産業（経営者）	取引先の様子	・県内の大手企業の工場が大幅な人員削減を発表するなど、良くないニュースが多く、取引先企業でも広告予算を減らしている。
化学工業（総務担当）			受注量や販売量の動き	・売上は、前年同月比で3割減少している。足元では、5割も減少している。	
窯業・土石製品製造業（経営者）			受注量や販売量の動き	・1月の稼働日数が少なかったこともあるが、受注量、販売量共に悪化している。	
窯業・土石製品製造業（社員）			受注量や販売量の動き	・受注量の落ち込みは過去最悪で、前年同月の3分の1になっている。当社の製品は消耗品がほとんどであるため、客の操業率が少なくとも半分以下になっていることである。	
鉄鋼業（経営者）			受注量や販売量の動き	・受注量は、前年同月比で50%減少している。仕入額は、同60%減少している。	
金属製品製造業（経営者）			受注価格や販売価格の動き	・原材料価格の低下に伴い、製品価格も下落している。引き合い件数も減少している。	
電気機械器具製造業（経営者）			受注量や販売量の動き	・昨年10月までの売上は横ばいで推移していたが、11月から減少が始まっている。10月と比べると、11月は2割減、12月は3割減、1月は4割減となっている。	
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	・売上は、前年同月の半分以下になっている。	
輸送用機械器具製造業（財務担当）			受注量や販売量の動き	・例年1月から3月は、新社会人の自動車購入に向けて、休日返上で増産する。しかし今年は、得意先の急激な在庫調整によって、逆に稼働日を減らす状況に陥っている。	
建設業（経営者）			受注量や販売量の動き	・住宅業では、自動車メーカーの大幅減産の影響もあり、市場が全く動いていない。	
建設業（総務担当）			競争相手の様子	・自動車メーカーの大幅減産の影響が、徐々に始めつつある。	

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（経営者）	受注量や販売量の動き	・生活必需品の輸送量も、減少し始めている。
		輸送業（従業員）	受注量や販売量の動き	・取引先企業からの出荷量は低調であり、受注が激減している様子である。
		輸送業（エリア担当）	受注量や販売量の動き	・荷物量は、前年同月比で10%以上もマイナスになる日が多くなるなど、明らかに減少している。大量荷物が減少し、小口荷物が増加している。
		輸送業（エリア担当）	受注量や販売量の動き	・発送荷物はそれほど落ち込んでいないが、到着荷物は年明けから極端に減少している。特に事業所への荷物が減少している。
		輸送業（エリア担当）	受注量や販売量の動き	・当社の航空貨物量は、輸入は前年同月比で数%増加しているが、輸出は20～40%減少している。
		通信会社（法人営業担当）	取引先の様子	・取引先企業では、設備投資する余裕がない。
		不動産業（経営者）	受注量や販売量の動き	・不動産の案件はあるものの、成約には至っていない。
		広告代理店・新聞販売店〔広告〕	受注量や販売量の動き	・昨年10月以降、広告の出稿依頼件数は毎月減少している。1月の出稿依頼件数は、前年同月の約6割となっている。
		企業広告制作業（経営者）	取引先の様子	・広告の出稿量は、激減している。
		公認会計士	それ以外	・顧問先企業から、顧問契約の解除や顧問料値下げの要請がある。
		会計事務所（職員）	取引先の様子	・自動車関連の中小企業では、受注量が激減しており、週休3日が始まっている。
		会計事務所（社会保険労務士）	取引先の様子	・廃業する企業が増加しており、製造業では休業して国の助成金を申請する企業もある。
		その他サービス業〔広告印刷〕（従業員）	受注量や販売量の動き	・販売量は減少する一方である。内定になった商談も、結局取りやめになるケースが出始めている。
		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	人材派遣会社（営業担当）		求人数の動き	・いわゆる派遣切りは少ないが、採用を抑制する企業がほとんどである。
	人材派遣会社（社員）		求人数の動き	・正月明けから、求人数が減少している。求人先から、求人数を3割ほど削減された事例もある。
	学校〔大学〕（就職担当）		求人数の動き	・就職活動をする学生向けに企業セミナーを開催しているが、参加企業からのキャンセルが増えている。
悪くなっている	人材派遣会社（経営者）		求人数の動き	・技術者が、期間満了で雇止めになるケースが増えている。次の仕事が見つけれないため、解雇せざるを得ない。
	人材派遣会社（支店長）		求人数の動き	・企業からの求人数は、前年同月の20%弱と減少が進んでいる。また、自動車メーカーの生産台数の落ち込みによる影響で、製造現場だけではなく、事務や技術者部門でも、派遣切りが深刻化している。
	人材派遣会社（経営企画）		周辺企業の様子	・客の業績が急転しており、研究開発業務の技術者派遣でも予算の削減が行われている。
	人材派遣会社（営業担当）		周辺企業の様子	・派遣先の業務量が前年同月比で70%ほどであるため、人材派遣の需要も減少している。
	人材派遣会社（営業担当）		周辺企業の様子	・派遣社員の中途解約が発生している。
	人材派遣会社（社員）		求人数の動き	・派遣注文は急激に減少しており、底が見えない。最近1か月では、前年同月から半減している。
	人材派遣会社（社員）		求人数の動き	・正社員の求人案件を取り下げる企業が続出している。
	アウトソーシング企業（エリア担当）		周辺企業の様子	・製造業派遣では、売上が5～7割減少している。
	新聞社〔求人広告〕（営業担当）		求人数の動き	・求人広告量は、前年同月比50%に届かない状態である。特に製造業が集中する地域では、前年同月比30%台と、大きく減少している。
	新聞社〔求人広告〕（営業担当）		求人数の動き	・求人数は、1月に入って更に悪くなっている。
	職業安定所（所長）		周辺企業の様子	・製造業では、生産量が前年同月の4～5割に減少している。7割減少している事業所もあり、休業に伴う助成金の相談も1日数件になっている。

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
		職業安定所（所長）	採用者数の動き	・高校生、大学生の新規卒者の内定取消や内定取消相談、件数が、先月よりも増加している。
		職業安定所（職員）	求人数の動き	・ほとんどの産業で、求人数は大幅に減少している。
		職業安定所（職員）	周辺企業の様子	・雇用調整にかかわる助成金の申請相談や申請が急激に増加している。
		職業安定所（職員）	求職者数の動き	・輸送用機械器具製造業を中心に、採用意欲は大幅に低下している。雇用調整の問い合わせも相次いでいる。派遣社員を中心に、雇止めによる退職が大幅に増加している。求職者の急激な増加により、職業相談待ちの時間も急激に伸びている。
		職業安定所（職員）	求職者数の動き	・新規求職者数は、前年同期比で2～3倍増加している。
		職業安定所（管理担当）	それ以外	・中小企業等から、雇用調整に伴う助成金についての問い合わせが増加している。
		民間職業紹介機関（職員）	求人数の動き	・求人数は、半減している。

6. 北陸（地域別調査機関：（財）北陸経済研究所）

（-：回答が存在しない、：主だった回答等が存在しない）

分野	景気の現状判断	業種・職種	判断の理由	追加説明及び具体的状況の説明
家計動向 関連	良く なっている	-	-	-
	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	・店舗のリニューアル効果もあり、特にレストランは順調に推移している。
	変わらない	一般小売店〔精肉〕（店長）	来客数の動き	・年始に限れば、来客数が多く、客の買上単価も高かったため、売上は良かった。
		百貨店（営業担当）	販売量の動き	・破格値のセールや話題性のある催物などに客は来るが、実際の売上には結び付かない。消費者の慎重な態度がうかがわれる。
		その他専門店〔ガソリンスタンド〕（経営者）	単価の動き	・メーカーの生産調整により産業用エネルギーの供給が厳しくなってきたが、客に対して値上げできる環境にはなっていない。
		都市型ホテル（スタッフ）	来客数の動き	・宿泊客数、レストラン利用客数は前年を下回って推移しており、回復の兆しが見えない。
		通信会社（役員）	販売量の動き	・官民挙げてテレビの地上デジタル放送移行を推進しているなかで、新聞に「ケーブルテレビで、デジタル移行後もアナログを併存させる方針」との観測記事が掲載された。これに関する視聴者からの問い合わせも多く、デジタル移行にマイナスの影響が懸念される。
		その他レジャー施設（職員）	お客様の様子	・会員の新規入会者数が前年度より大幅に減少している。ただし、3か月前と比べると入会者数はほぼ同数になっており、売上高の減少に歯止めが掛かってきた。
		やや悪く なっている	一般小売店〔事務用品〕（営業担当）	販売量の動き
		一般小売店〔書籍〕（従業員）	お客様の様子	・客の購入量が少なく、必要なものしか買わない傾向がより強くなってきている。
		スーパー（店長）	お客様の様子	・自社だけでなく他社のちらしを持ち、見比べながら買物をする客が増加してきている。
		スーパー（店長）	お客様の様子	・衣料服飾関連、住居・余暇関連商品の売行きが非常に悪い。競合店の出店によりシェアが奪われている点もあるが、客は食品や日用雑貨を購入しても、その他は全く反応してくれない。価格訴求をしても反応は鈍い。
		スーパー（総務担当）	販売量の動き	・バーゲンになっても衣料品の販売が振るわず、前年に比べ2けたの落ち込みになっている。食品に関しては堅調に推移しているが、消費者は必要な物だけを購入している。
		スーパー（営業担当）	販売量の動き	・来客数は前年並みを維持しているが、1人当たりの購入量、買上点数が減少している。
	スーパー（副店長）	単価の動き	・来客数は前年と同じ水準だが、客単価は前年比97%となり、3か月前と比べても若干悪化している。	
	コンビニ（経営者）	単価の動き	・売上全体としてはタスポの影響もあり増加しているが、客単価は徐々に低下してきている。競合店の新規出店も影響している。	

分野	景気の現状判断	業種・職種	判断の理由	追加説明及び具体的状況の説明
		コンビニ（経営者）	単価の動き	・競合店の当地初出店の影響を受けて、値引き競争が激しくなり、客単価が下がっている。
		家電量販店（店長）	販売量の動き	・世界的不況のなか、来客数が減少しており、また客の購入率も減っている。
		乗用車販売店（営業担当）	単価の動き	・販売量は前年より3割減少している。
		その他専門店〔医薬品〕（営業担当）	販売量の動き	・既存店の来客数は、商品の値下げにより維持しているが、買上点数が落ちているため、販売量は減少した。
		高級レストラン（スタッフ）	販売量の動き	・団体利用は組合、協会、町内会などの利用が多く例年並みとなった。個人利用はランチの低価格商品の効果もあり、前年比105%である。ただし、夜は個人と法人利用が同85%で、特に銀行、証券、生保、建築、鉄鋼系の利用は同約30%に激減している。
		一般レストラン（スタッフ）	来客数の動き	・海外旅行を控えて近場で正月を過ごす人が増え、来客数は10日ごろまでは前年を若干上回って推移した。しかし、その後は雪の影響もあり、月全体の来客数は前年の93～95%にまで落ち込んだ。
		観光型旅館（経営者）	来客数の動き	・10月以降、入込客数が前年比10%程度減少している。
		旅行代理店（従業員）	お客様の様子	・関係協力会社への配慮や世論に対する体面上の理由から、旅行の減少が目立ち始めている。
		タクシー運転手	来客数の動き	・雪の日が少なく足元が良いことや、会社関係を中心に新年会を開催しないところが多いため、飲食店やホテルへの客の送迎が少なかった。
		通信会社（職員）	お客様の様子	・ケーブルテレビの解約段階までには至っていないが、新規や取引深耕共に3か月前より停滞している。景気対策や社会情勢の変化に留意しながら、様子見というケースが多い。
		通信会社（営業担当）	販売量の動き	・携帯電話の買換え販売量は3か月前に比べ2割減少している。故障した場合も買換えでなく修理するケースが多くなり、電池の買換えも非常に増えている。
		通信会社（営業担当）	販売量の動き	・ボーナス支給時期以降、携帯電話の買い控えが目立つ。また近隣店舗間での価格競争などにより、販売量が極端に減少している。
		パチンコ店（店員）	来客数の動き	・来店客1人当たりの売上が減少している。
		競輪場（職員）	単価の動き	・例年1月は年間で売上が最も多く、また購入単価も最も高いが、今年は単価の上昇が見られなかった。また、競輪場始まって以来、最低の売上を記録した。
		美容室（経営者）	来客数の動き	・急激ではないが、来客数がじわじわと減少してきている。この傾向が数年続くと、大きな減少となる。
		住宅販売会社（経営者）	お客様の様子	・マスコミによる相次ぐ不況報道により、様子見の客が増加している。しかし、実際には不況感を持たない人も多くいる。
		住宅販売会社（従業員）	来客数の動き	・雇用環境悪化の影響か、住宅展示会への来場者数が前年に比べ10%減少している。
		住宅販売会社（従業員）	お客様の様子	・展示場への来場者数が前年より落ちている。ただ、実需層が動いているので、しっかり囲い込めば契約につながる。
	悪くなっている	商店街（代表者）	お客様の様子	・「買物をしない」という客の雰囲気、日増しに強くなっている。
		商店街（代表者）	来客数の動き	・例年の歳暮シーズンや正月三が日は、駐車場に長蛇の列ができたが、今年は全く見られなかった。休日は家で過ごすという客の声が多く、このため食料品や菓子類の売上は比較的良かった。
		一般小売店〔鮮魚〕（従業員）	販売量の動き	・前月に続き小売部門は堅調であるが、法人向け卸は大苦戦している。新年会などの宴会が激減している。
		百貨店（売場主任）	お客様の様子	・客は必要最低限の買物にとどめているが、生活必需品は減らしていない。特に嗜好性の高い商品群、輸入商材に回復感が見られない。
		百貨店（営業担当）	お客様の様子	・初売りでは自社企画の福袋が少し売れ残り、2日からのクリアランスセールも前年の約8割の売上にとどまった。
		百貨店（売場担当）	来客数の動き	・来客数の減少に伴い、販売数量も減っている。
		スーパー（店長）	お客様の様子	・マスコミが雇用問題などの厳しい状況を連日報道している影響もあって、客の買物動向は厳しくなっている。

分野	景気の現状判断	業種・職種	判断の理由	追加説明及び具体的状況の説明
		コンビニ（経営者）	お客様の様子	・年明けからの来客数、客単価が大幅にダウンした。工場などの大幅な休日増加に伴い、通勤時に立ち寄る客が減少したためである。また、必需品なども特売品しか買ってもらえず、売上は前年比6%減、来客数は同7%減となっている。
		コンビニ（店長）	来客数の動き	・来客数が極端に減少している。給料日直後でも来客数が増えない。
		衣料品専門店（経営者）	来客数の動き	・来客数、売上高、客単価、客の様子など、すべてが悪い方向に向かっている。売上高は低価格商品で前年比5%減少しているが、高額商品では同20~30%の減少となり、単価の高い商品ほど厳しい。
		衣料品専門店（経営者）	お客様の様子	・客から勤務時間の短縮で給料が減ってきているとの声が聞かれる。
		家電量販店（経営者）	販売量の動き	・洗濯機、冷蔵庫、電子レンジなど生活家電は前年並みの数字を残したものの、全体の売上は今月も前年を2けた下回っている。
		家電量販店（店長）	単価の動き	・主要商品（テレビ、冷蔵庫、洗濯機など）の平均単価が極端に下がっている。高価格と低価格に2極化しているが、販売数量は圧倒的に低価格モデルが多い。
		乗用車販売店（経営者）	お客様の様子	・来客数、販売量共に激減している、主な原因は景気後退であるが、ここまで客の購買意欲を低迷させたのはマスコミによる不景気報道や先行きの不安を解消できない政策にある。
		乗用車販売店（総務担当）	販売量の動き	・1月の新車販売は前年に比べ30%以上落ち込み、過去にほとんど経験のない状況が続いている。店頭への来客数も少なく、年間最大の需要月を前にして更に懸念が広がっている。
		乗用車販売店（経理担当）	販売量の動き	・県内の自動車登録状況は前年比60%前半で推移しており、当社の受注も前年比65%と大変深刻な状況である。派遣社員の解雇や生産の縮小など、マイナス面に偏重した情報発信も自動車業界への消費者心理を冷やす要因である。
		乗用車販売店（経理担当）	販売量の動き	・経済環境がますます悪化し、自動車の販売台数は前年同月比3割減少している。
		自動車備品販売店（従業員）	来客数の動き	・暖冬などの影響で、客の来店頻度が落ちており、オイル交換なども減少している。
		住関連専門店（店長）	お客様の様子	・来客数、販売量、客単価、客の様子など、すべての面で悪い。
		その他専門店〔酒〕（経営者）	販売量の動き	・世界同時不況の影響を受けて、消費者に閉そく感が漂っており、商品が売れない。
		スナック（経営者）	来客数の動き	・常連客の会社でも契約社員やパート社員の打切りがあり、当店でのご接待も減少し、さらに一次会も簡素に終わっている。また新年早々、客の入らない日もあり、売上は例年の85%にとどまった。
		観光型旅館（スタッフ）	来客数の動き	・11月までは順調であったが、12月から国内景気悪化による予約のキャンセルが続いている。
		旅行代理店（従業員）	販売量の動き	・全体的な売上は前年比17%減少している。1人当たりの客単価も大幅に低下している。
		タクシー運転手	販売量の動き	・日中の営業活動にタクシーを使う人が非常に少なくなり、また夜でも繁華街は閑散としている。
		テーマパーク（職員）	来客数の動き	・来客数は前年同月比で2割近く減少している。一般の団体の減少に加え、個人客も減少している。また、円高の影響もあり、外国からの観光客も減少している。3か月前と比較しても状況は悪い。
		住宅販売会社（従業員）	それ以外	・雇用不安のためか、若年層の動きが鈍くなってきた。
		住宅販売会社（従業員）	販売量の動き	・受注数が減少するだけでなく、個人の消費意欲が薄れ、購入態度も慎重になっているため、商談にも時間が掛かる。
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（企画担当）	受注量や販売量の動き	・ここ数か月は全体の受注量が前年比95%前後で推移している。
		新聞販売店〔広告〕（従業員）	受注量や販売量の動き	・ここ数か月は売上金額が前年を下回る傾向が続いている。
やや悪くなっている	化学工業（総務担当）	取引先の様子	・受注量が伸びず、販売価格も上げられない状況が続いている。	

分野	景気の現状判断	業種・職種	判断の理由	追加説明及び具体的状況の説明
		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	・8割近い売上を占める住宅向けは、1年半前からずっと悪い状況が続いているが、ここへきて、家電、車両を含めすべての分野で落ちてきている。
		輸送業（配車担当）	受注量や販売量の動き	・荷動きが悪くなっている。鋼材などの運搬も少なくなっている。
		通信業（営業担当）	競争相手の様子	・通信分野でも、設備投資の抑制を徹底している企業が非常に多くなっている。他社からも、通年に比べて動きがないという声を聞く。また、契約しても工事途中でキャンセルが生じている。
		司法書士	取引先の様子	・貸金業、建設業、不動産業などで、事業規模縮小の話が多い。
		税理士（所長）	受注量や販売量の動き	・円高の影響や中国・米国などの大幅な需要減少により、輸出関連製造業に急激な落ち込みが見られる。また、設備投資の冷え込みから、工作機械などで落ち込みが見られる。
	悪くなっている	繊維工業（経営者）	受注量や販売量の動き	・国内外共に市場が大幅に縮小しており、受注環境が更に悪化している。受注量の確保が極めて厳しい。
		繊維工業（経営者）	取引先の様子	・衣料関係では春物の対応に追われているが、小ロットである。また非衣料の車両関係では1月から急ブレーキが掛かり、受注が半減している。
		一般機械器具製造業（総務担当）	受注量や販売量の動き	・当社の主力市場である欧米からの受注が、金融危機と円高の影響で完全に止まっている。また、国内市場も自動車産業の不況により同様である。
		電気機械器具製造業（経理担当）	取引先の様子	・携帯電話やパソコンの分野では、輸出が全く振るわないため、電子部品の新規受注が入ってこない。
		精密機械器具製造業（経営者）	取引先の様子	・原材料仕入先の販売は一段と厳しさを増しており、新商品投入シーズンにもかかわらず、販売量は少なくとも例年の30～40%減と聞く。
		建設業（経営者）	取引先の様子	・取引先の様子から見て、資金繰りに窮している中小・零細建設業者がまたにあふれている。
		建設業（総務担当）	それ以外	・受注決定工事であっても、製造業の発注者の一部には、業績見通しの悪化から、着工の先送りや規模縮小に動く企業が出てきた。
		輸送業（配車担当）	取引先の様子	・不況のなかで、取引先の物量は前年比約3、4割の減少となり、この先も好転しない。
		金融業（融資担当）	取引先の様子	・法人決算の今期見通しで、赤字を発表する企業が増えてきている。
金融業（融資担当）		取引先の様子	・取引先の決算内容が悪化している。	
不動産業（経営者）	受注量や販売量の動き	・同業者から不動産取引の動きが止まっているとの声を聞く。		
雇用関連	良くなっている	-	-	-
	やや良くなっている	-	-	-
	変わらない	学校〔大学〕（就職担当）	採用者数の動き	・今年卒業する学生の就職率は、前年度より3ポイント上回り、76%となった。
	やや悪くなっている	人材派遣会社（社員）	求人数の動き	・新規需要件数は激減している。契約社員では期間終了や前倒し終了が事務系社員にまで及んでいる。
		新聞社〔求人広告〕（担当者）	求人数の動き	・求人広告は、前年比5割以上減少した。
	悪くなっている	人材派遣会社（社員）	求人数の動き	・契約期間の満了による派遣社員の打切りに歯止めが掛からない。
		求人情報誌製作会社（編集者）	求人数の動き	・求人市場で近年大きな割合を占めてきた派遣会社の求人数が落ち込んでいるだけでなく、県内から事務所を撤退する企業も増えてきている。
		新聞社〔求人広告〕（担当者）	求人数の動き	・求人広告の数が大幅に減少している。企業は求人をしていないわけではなく、ハローワークには求人を出している。ハローワークで優良な人材を確保できるようになったため、求人広告の必要がないとの声も聞いている。
職業安定所（職員）		求職者数の動き	・新規求職者が前年に比べ大幅に増加しており、特に非正規社員の雇用契約解除や事業主都合の離職者が増加している。	
職業安定所（職員）	求職者数の動き	・派遣労働者など非正規労働者からの相談が本格化している。派遣契約の中途解除や雇止めで離職した求職者は150人を超え、住宅や融資の相談も増加している。		

分野	景気の現状判断	業種・職種	判断の理由	追加説明及び具体的状況の説明
		職業安定所(職員)	周辺企業の様子	・企業から助成金の問い合わせが数多く寄せられ、仕事量の減少傾向が日増しに強くなっている。
		民間職業紹介機関(経営者)	周辺企業の様子	・製造業の事務部門への派遣にも中途解約が続出している。また、契約期間満了での契約終了も多くなっている。

7. 近畿(地域別調査機関:りそな総合研究所(株))

(- : 回答が存在しない、 : 主だった回答等が存在しない)

分野	景気の現状判断	業種・職種	判断の理由	追加説明及び具体的状況の説明
家計 動向 関連	良く なっている	-	-	-
	やや良く なっている	商店街(代表者)	単価の動き	・客単価が前年比で15%ほど下がったものの、売上は3か月前に比べて20%ほど伸びている。
		住宅販売会社(経営者)	販売量の動き	・時間の掛かっていた商談が成立したほか、複数物件で契約予定となっている。
		住宅販売会社(従業員)	お客様の様子	・年明け以降は新規来場者が若干増えており、契約に至る確率も上がっている。
	変わらない	一般小売店[時計](経営者)	それ以外	・目覚まし時計などの必需品は売れているが、今まで声の掛からなかった企業から仕入会への誘いがあるなど、周囲では景気の悪化を感じる動きが増えている。
		一般小売店[野菜](店長)	来客数の動き	・例年よりも暖かい日が多かったため、季節商材を求める人の動きが悪い。
		一般小売店[菓子](営業担当)	販売量の動き	・当社の取扱商品はし好品が中心であるため、景気後退に伴って厳しい状況となっている。
		百貨店(売場主任)	販売量の動き	・年明けの福袋やクリアランスセールでは前年並みの売上を期待したが、客の財布のひもは固く、販売量が減少している。また、1月中旬以降は売行きが更に悪化している。
		百貨店(売場主任)	販売量の動き	・来客数は前年並みの日も増えているが、購買率や客単価は低下し続けている。既存客の購買率はそれほど悪くないものの、新規客の売上が極端に悪くなっている。
		百貨店(売場主任)	販売量の動き	・高額な肉類の販売量は落ちているものの、単価の安い野菜などは動いているため、売上はほぼ前年並みを維持している。
		百貨店(企画担当)	来客数の動き	・セール期間中にもかかわらず、衣料品の売上は伸びていない。
		百貨店(営業担当)	お客様の様子	・本格的な冬物バーゲンが始まったが、今一つ盛り上がり欠けている。さらに、年初の福袋は高額品の引き合いがあまりなく、動いているのは低額品が中心となっている。
		百貨店(営業担当)	お客様の様子	・優良顧客の買上げは毎月減っているが、超優良顧客には従来どおり高額品を購入してもらっている。ただし、全体的にみると、大部分の客は景気後退の報道に影響されて買物を控えている。
		スーパー(経営者)	お客様の様子	・正月以降も生鮮品や調味料関係を中心に売行きは好調である。主に来客数が伸びているほか、家庭内の食事が増えたことも影響している。その反面、総菜の伸びが鈍化しており、高価格帯の駅弁企画も不振となっている。客の間では、調理に手間を掛けてでも、コストを抑える動きがみられる。
		スーパー(店長)	来客数の動き	・客1人当たりの購入点数や客単価が伸びることはあっても、来客数が前年を上回ることはない。
		スーパー(経理担当)	販売量の動き	・売上の前年比は特に落ち込んでおらず、昨秋からの水準を維持している。
		スーパー(広報担当)	単価の動き	・来客数は比較的堅調であるが、客単価の低下に苦戦している。食品では鶏肉や豚肉が好調である一方、すき焼きやしゃぶしゃぶ用の牛肉が苦戦するなど、客の間では低価格志向が進んでいる。
	コンビニ(店長)	単価の動き	・タスポ効果が落ちてきたものの、外食を抑える人が増えた影響で弁当の売上が伸びている。	
	コンビニ(マネージャー)	お客様の様子	・11月から急に、ランチ用の弁当やお茶の売上が減少している。また、今まで500円程度の弁当を買っていた客が、パン2個などで済ませるようになり、客単価も低下している。	
	乗用車販売店(経営者)	お客様の様子	・1月の来客数は前月比で約25%増えたものの、成約数はそれに見合うほど伸びていない。	

分野	景気の現状判断	業種・職種	判断の理由	追加説明及び具体的状況の説明
		乗用車販売店（営業担当）	お客様の様子	・客の購買意欲は依然として低い。景気の悪化に過剰反応している感もあるが、実際に収入が減ったとの声も多く聞かれる。
		住関連専門店（店長）	お客様の様子	・買い控えの傾向が続いており、この時期は必ず売れるという季節商材ですら、すぐには購入してもらえない。
		その他専門店〔食品〕（経営者）	販売量の動き	・低価格の弁当店や回転寿司店などの取引先には、販売状況に大きな変化はみられない。
		その他専門店〔宝飾品〕（販売担当）	来客数の動き	・目的買い以外の客による来店が減っている。
		一般レストラン（店員）	販売量の動き	・販売量は前月とほぼ同水準で推移している。
		旅行代理店（経営者）	販売量の動き	・海外旅行の予約件数は前年を上回り始めたものの、韓国が中心であり、予約金額は前年を大きく下回っている。円高や燃油サーチャージの低下は海外旅行にとって好材料であるが、逆に国内旅行に陰りが出てきている。
		競輪場（職員）	単価の動き	・1月の購買単価は11,770円であり、10月の11,901円、11月の11,547円と比べても大きな変化はない。
		美容室（店長）	販売量の動き	・セット販売を行っている化粧品で12月に新商品が出たため、年明け以降も売行きが堅調となっている。
		その他サービス〔学習塾〕（経営者）	お客様の様子	・今月に入って生徒数が2名増えたものの、全体として厳しい状況は変わらない。
		やや悪くなっている	一般小売店〔鮮魚〕（営業担当）	単価の動き
	一般小売店〔食料品〕（管理担当）		販売量の動き	・例年この時期に入る大口の注文がなく、販売量が大きく減少している。
	一般小売店〔衣服〕（経営者）		来客数の動き	・来客数の減少に伴い、販売量が少なくなっている。
	一般小売店〔雑貨〕（店長）		販売量の動き	・タスポの導入直後は売上も予想したほど落ち込まなかったが、その後の景気後退で販売減に拍車がかかり、現在は売上がタスポ導入前の半分程度に落ち込んでいる。
	百貨店（売場主任）		お客様の様子	・消費者の間で不況感が強まっており、先行きも不透明であるため、購買が控えられている。
	百貨店（企画担当）		お客様の様子	・カード会員を対象にポイントアップセールを実施しても効果がなく、買上げには結びついていない。
	百貨店（マネージャー）		販売量の動き	・昨年9月以降、売上は前年比で2けた減が続いている。底打ち感はないなど、状況は厳しさを増している。
	百貨店（サービス担当）		お客様の様子	・正月の福袋は好調に推移したが、その後は来客数の減少や買い控えに歯止めが掛からず、かなり苦戦している。特に、高級ブランド品や美術工芸品、宝飾品といった高額品の売上が落ち込んでいる。
	スーパー（経営者）		お客様の様子	・今月は、客が少しでも安い物や値打ち品を探している感が特に強い。
	スーパー（店長）		販売量の動き	・客の間では節約志向が強まっており、家電の売行きが鈍化している。販売点数も前年比で10%減となり、特に大型商品の減少が目立っている。
	スーパー（企画担当）	販売量の動き	・ここ数か月は売上の前年比が悪化している。	
スーパー（管理担当）	来客数の動き	・これまで増加の続いていた来客数が前年比で落ち込んだため、売上の伸び率も悪化している。		
スーパー（開発担当）	販売量の動き	・売上が前年比で10～15%減と落ち込んでいる。		
スーパー（管理担当）	販売量の動き	・来客数は減少していないが、客1人当たりの購買点数が減少している。		
コンビニ（経営者）	来客数の動き	・近隣のオフィスビルでは空室になったままの物件が多数ある影響で、来客数の減少が進んでいる。		
乗用車販売店（販売担当）	販売量の動き	・販売量の動きをみても、以前に比べて更に悪くなっている。		
乗用車販売店（営業担当）	来客数の動き	・土日のフェアやモデルチェンジ後など、これまで来客数が増えていた場合でも、前年に比べて来客数が減っている。		

分野	景気の現状判断	業種・職種	判断の理由	追加説明及び具体的状況の説明
		その他専門店 〔医薬品〕（経営者）	単価の動き	・前月はダイレクトメールによる販促で売上が伸びた影響もあり、今月は客単価、商品単価、買上点数共に悪化している。特に客単価が前月比で7%も下がり、売上に大きく影響している。
		その他専門店 〔医薬品〕（店員）	来客数の動き	・来客数が若干減少しているほか、販売量、客単価も落ち込んでいる。
		その他専門店 〔スポーツ用品〕（経理担当）	販売量の動き	・来客数が大幅に減少しており、厳しい状況となっている。
		一般レストラン （スタッフ）	来客数の動き	・来客数に回復の兆しがみられない。前年の売上をクリアしている店舗もあるが、これは近隣の競合店が閉店した影響である。
		一般レストラン （経理担当）	来客数の動き	・個人客による利用や宴会の予約状況が前年よりも悪化している。
		スナック（経営者）	来客数の動き	・1月の前半は若干の来客もみられたが、後半は全く来客がなく、最悪の状況となっている。
		その他飲食 〔コーヒーショップ〕（店員）	来客数の動き	・当店の商品は低価格品が中心であるが、客足が一向に戻らないなど、消費マインドの冷え切っている感がある。
		観光型旅館（団体役員）	来客数の動き	・前年は2年前に近い業績となったが、1月に入って客の出足や予約の動きが鈍くなっている。
		都市型ホテル （スタッフ）	単価の動き	・宴会、会議、婚礼共に前年並みの受注状況であるが、宿泊に関しては団体予約が入らず、週末は価格を下げて販売している。
		都市型ホテル （スタッフ）	単価の動き	・宿泊は、韓国を中心としたアジアからの客が引き続き大幅減となっている。旧正月で中国本土からの客が急増しているものの、前年を上回るほどではない。ビジネス客や受験生も、単価の安いインターネット予約が中心となっている状況である。一方、宴会では新年会の予算削減や開催中止が増えており、レストランの来客減に歯止めが掛かってきたものの、客単価の低下が続いている。
		旅行代理店（広報担当）	お客様の様子	・海外旅行では韓国を中心としたアジア向けが唯一伸びているが、これだけ円高が進み、燃油サーチャージが低下しているにもかかわらず、盛り上がりが見られない。3か月前の韓国旅行の人気が出始めた時期よりも、今の方が低価格商品は増えているが、客の反応は悪くなっている。
		タクシー運転手	来客数の動き	・乗客が少なく、駅やホテルなどで客待ちをするタクシーが増えたため、回転が悪くなっている。客の節約志向も強まっているため、厳しい状況となっている。
		通信会社（経営者）	販売量の動き	・携帯電話の端末販売が前年比で2割以上の減少となっている。割賦販売で買い替えが減っているほか、新製品の魅力不足もあり、市場の動きが鈍くなっている。
		通信会社（企画担当）	お客様の様子	・客による買い控えが顕著となっている。
		通信会社（企画担当）	販売量の動き	・ゲームセンターの売上悪化により、ゲームセンター向けのゲーム機器も販売状況が悪化している。
		その他レジャー施設 〔イベントホール〕（職員）	来客数の動き	・就職イベントや物販展示の開催が減少傾向となっている。
		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	・天候要因もあり判断が難しいものの、前年に比べて来客数が減っている。
		住宅販売会社 （経営者）	競争相手の様子	・以前から建設中止となる分譲マンションはあったが、分譲住宅の造成工事にも中止が出てきている。6か月以上の期間を要する仕事は、完成の見込みが分からなくなっている。
		住宅販売会社 （従業員）	競争相手の様子	・マンションの販売状況が悪化しているほか、デベロッパーの資金繰りも非常に厳しくなっている。物件が売れないため、工事が完了しても代金の払えない会社が増えている。

分野	景気の現状判断	業種・職種	判断の理由	追加説明及び具体的状況の説明
		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）	競争相手の様子	・同業者の間で倒産が増加している。
		その他住宅〔展示場〕（従業員）	お客様の様子	・住宅展示場ではアンケート回答者に景品を無料で渡しているため、最近は景品目当ての客が増えている。
	悪くなっている	商店街（代表者）	販売量の動き	・売上が前年比で2けた減となっている。
		商店街（代表者）	お客様の様子	・まだ冬物商材のバーゲンセールが続いているが、買物袋を提げている人を見掛けない。
		一般小売店〔衣服〕（経営者）	競争相手の様子	・商店街や百貨店、ショッピングモールの各店舗共に売上が大きく減っており、今月も最悪の状態となっている。
		一般小売店〔精肉〕（管理担当）	販売量の動き	・外食部門は11月ごろから販売量が落ちている。円高の影響もあって神戸に来るアジア系の外国人客が大きく減っているほか、内食傾向が進んでいることも響いている。
		一般小売店〔衣服〕（経営者）	販売量の動き	・冬物商材が全く売れない。販売量だけでなく来客数も前年に比べてかなり落ち込んでいる。
		一般小売店〔花〕（店長）	お客様の様子	・サラリーマンや商人、管理職など客の職種は様々であるが、どの客からも景気が悪いとの声が聞かれる。
		一般小売店〔酒〕（店員）	来客数の動き	・人員や材料の削減のためにメニューを簡単なものに変えたことで、常連客が徐々に減っている。売上も当然に減ったため、会社の方針に疑問も出てきている。
		一般小売店〔カメラ〕（販売担当）	お客様の様子	・来客数が明らかに減少しているほか、価格を他店と比較し始めるなど、これまでにない動きが出てきている。
		百貨店（売場主任）	お客様の様子	・セールで単価が下がっているにもかかわらず、特選紳士服などの高額商品はかなり動きが鈍い。客は必要最低限の商品は買うものの、ファッション性の高い商品などは支出を抑える傾向が強まっている。
		百貨店（売場主任）	販売量の動き	・来客数は決して減っていないものの、洋服に対する消費意欲が感じられない。春のトレンド商品やファッション性の高い商品は売れているが、入学式、卒業式向け商品のほか、インナーウェアやスプリングコートといった定番商品は動きが鈍い。
		百貨店（店長）	販売量の動き	・来客数の減少と共に販売量も減少しているが、全体的に外出する人自体が減ってきている。
		百貨店（商品担当）	お客様の様子	・食品などの生活必需品は売れているが、クリアランスセールが始まっても婦人服や雑貨は相変わらず不振で、売上単価は前年よりも落ち込んでいる。
		百貨店（売場担当）	お客様の様子	・クリアランスセールを開始したが、来客数の落ち込みはわずかであるのに対し、買上率や客単価は大きく下落している。必要な物だけを慎重に比較して買う傾向が強まっており、特に価格については再値下げへの期待も含めて敏感になっている。
		百貨店（外商担当）	単価の動き	・客1人当たりの購入単価が下がっている。
		スーパー（店長）	来客数の動き	・来客数は前年比92%と、以前よりも更に悪化している。部門別には、衣料品が91%、住居関連が85%、食料品が96%と、これまで比較的良かった食料品の悪化も顕著になっている。
		コンビニ（店長）	単価の動き	・タスポ効果もあって来客数は前年比2%増となっているが、客単価の低下で売上は伸びていない。コンビニの主力商品であるファストフードやおにぎり、飲料の売行きが悪化しており、たばこの売上増ではカバーできていない。
		衣料品専門店（経営者）	来客数の動き	・今年はセールを12月末から始めたが、トータルの販売量、売上金額、来客数共に前年の80%程度まで落ちている。
		衣料品専門店（経営者）	来客数の動き	・クリアランスセールのダイレクトメールを送付したところ、婦人服では前年比90%の来客数となったものの、紳士服では客の反応が極めて悪い。
		衣料品専門店（営業・販売担当）	販売量の動き	・冬物衣料のバーゲンセールを行っても、既存客、新規客共に反応がみられない。

分野	景気の現状判断	業種・職種	判断の理由	追加説明及び具体的状況の説明
		衣料品専門店 (販売担当)	お客様の様子	・上顧客である外資系銀行の支店長が解雇されるなど、厳しい状況となっている。
		家電量販店(経営者)	お客様の様子	・最近の景気後退のニュースにより、客の間で買い控え感が強まっている。
		乗用車販売店 (経営者)	来客数の動き	・正月は人の動きもあったが、その後は全く動いていない。これだけ急激に落ち込んだ経験は今までにない。
		乗用車販売店 (経営者)	お客様の様子	・客のなかには、今月は入社しなくてよいと言われた人や、急に転職を告げられた人もいる。工場のラインが止まって掃除ばかりさせられている人もおり、車の売れる状況ではなくなっている。
		乗用車販売店 (営業担当)	販売量の動き	・低燃費車の購入に伴う優遇税制の導入などを見据え、買い控えが進んでいる。
		一般レストラン (経営者)	来客数の動き	・近隣の競合店が次々と閉店したため、来客数の増加を期待していたが、今一つ伸びていない。
		一般レストラン (スタッフ)	来客数の動き	・3か月前と比較して客単価に大きな変化はないが、来客数が減少している。
		観光型ホテル (経営者)	来客数の動き	・1月3、4日にかなりの空室が発生するなど、不況の影響が急に出てきている。その後、団体客のキャンセルも出るなど、売上は前年比で15%減となっている。
		観光型旅館(経営者)	来客数の動き	・来客数が2、3か月前に比べて28%減、前年比では25%減と落ち込んでいる。
		観光型旅館(経営者)	来客数の動き	・本来はもっと予約数の伸びる時期であるが、全く動きがみられない。年明け以降、消費者はより一層出費を抑えている。
		都市型ホテル (支配人)	販売量の動き	・新年会シーズンであるが、来客数、客単価、売上共に例年以下となっている。
		都市型ホテル (役員)	来客数の動き	・宿泊部門ではビジネス客の利用減に加え、旧正月で予約の入っていた台湾や香港からのキャンセルが相次いでいる。宴会部門でも企業の業績悪化で大型宴会のキャンセルが続いている。さらに、レストランでも夜の時間帯を中心に、来客数が1割程度落ち込んでいる。
		都市型ホテル (営業担当)	来客数の動き	・正月商戦は例年並みであったが、それ以降の宿泊と食堂売上の落ち込みが激しい。12月に続き、1月の売上としてはここ数年で最も悪い。宿泊も当日の予約は少しずつ伸びているものの、事前予約数が悪過ぎる。
		都市型ホテル (マネージャー)	来客数の動き	・宿泊部門を支えてきた海外からの観光客と法人客の利用が大幅減となっている。一方、レストラン部門は昼食時に大きな落ち込みはないものの、法人需要も含めた夜の利用減が目立つ。
		旅行代理店(店長)	単価の動き	・海外旅行は近場の韓国や台湾といったアジア方面が中心であり、国内旅行も近場の低額商品しか売れない。
		タクシー運転手	お客様の様子	・市内で流し営業を行っても乗客がなく、夜間の客も日に日に減少している。
		タクシー運転手	来客数の動き	・街に活気がなく、車の交通量も減少している。同業他社のタクシーが、目の色を変えて流し営業を行っている状況である。
		タクシー会社 (経営者)	お客様の様子	・以前に比べて繁華街の人通りが減っている。若者は多いものの、ビジネスマンの減少で街に活気がなくなっているため、タクシーの売上にも影響が出ている。
		通信会社(管理担当)	お客様の様子	・年末の不振が年明けも続いている。当店は有名な神社の入口付近にあり、前年は十日えびすの3日間で携帯電話が100台売れたが、今年は45台と悪かった。参拝客自体は多かったものの、消費マインドが悪化している。
		競輪場(職員)	競争相手の様子	・11月以降、グレードレースの売上が減少しており、特に月末開催のレースでは前年を約20億円下回る結果となっている。
		その他サービス [ビデオ・CD レンタル](エリア担当)	販売量の動き	・客の間で買い控えが広がっており、販売量は前年を下回る傾向となっている。
		住宅販売会社 (経営者)	販売量の動き	・業界では全くといってよいほど客の動きがみられない。
		住宅販売会社 (総務担当)	販売量の動き	・不動産の動きは非常に悪く、客の間にも建築時期を延期する動きがみられる。

分野	景気の現状判断	業種・職種	判断の理由	追加説明及び具体的状況の説明	
		その他住宅[情報誌](編集者)	お客様の様子	・不動産会社の経営環境は更に悪化して倒産も増えており、建設会社などに影響が広がっている。さらに、不動産価格の評価損による影響も大きくなっている。	
企業 動向 関連	良く なっている	-	-	-	
	やや良く なっている	建設業(営業担当)	受注量や販売量の動き	・1月から夜勤や残業がかなり増え、忙しくなっている。	
	変わらない	食料品製造業(従業員)	受注量や販売量の動き	・食品は景気後退の影響を極端には受けにくいと、前年並みの推移となっている。	
		一般機械器具製造業(経営者)	受注量や販売量の動き	・取扱製品として原子力発電関連が多いと、受注や引き合いに大きな変化はない。	
		電気機械器具製造業(宣伝担当)	受注量や販売量の動き	・2、3か月前に比べて荷動きは若干良くなっているものの、状況が好転しているわけではない。	
		建設業(経営者)	受注量や販売量の動き	・取引先が昨年より温存していた仕事をスタートさせたことで、受注状況が引き続き良くなっている。	
	やや悪く なっている	食料品製造業(経理担当)	受注価格や販売価格の動き	・荷動きは前年と同様であるが、低額商品しか動いていない。	
		繊維工業(総務担当)	取引先の様子	・消費者向け催事で販売が落ち込み、問屋が手持ち在庫の処理に追われている。それに伴い、当社の売上も前年比で20~30%減っている。	
		化学工業(企画担当)	それ以外	・食品部門では、3か月前に比べて原料価格が安定してきたため収益が改善している。ただし、輸出が中心の部門や自動車関連では悲惨な状況となっている。	
		金属製品製造業(総務担当)	受注量や販売量の動き	・例年は年度末に向けて小規模の改修工事などが増えるが、今年は受注が伸び悩んでいる。	
		電気機械器具製造業(経営者)	取引先の様子	・製造業者は増産に対して慎重になっており、当社への引き合いも少なくなっている。	
		電気機械器具製造業(営業担当)	受注量や販売量の動き	・1月からの受注量が減っており、新規の引き合いがない。	
		建設業(経営者)	受注量や販売量の動き	・住宅ローン減税の導入や消費税率の引き上げ時期など、依然として不透明な部分があるため、様子見の取引先が多い。	
		輸送業(営業所長)	受注価格や販売価格の動き	・燃料価格が下がって経費削減につながっているものの、取引先からは料金の見直しを迫られている。	
		新聞販売店[広告](店主)	受注量や販売量の動き	・折り込み件数の減少が続いており、収益が落ち込んでいる。	
		広告代理店(営業担当)	受注量や販売量の動き	・テレビスポットCMの引き合いが低水準となっている。	
		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	・受注量が極端に減っている。	
		悪く なっている	繊維工業(団体職員)	受注量や販売量の動き	・年末の需要期が終わって受注の減少する時期ではあるが、前年に比べても減少幅が大きくなっている。
			パルプ・紙・紙加工品製造業(経営者)	受注量や販売量の動き	・減産や臨時休業に踏み切る得意先が出てきている。
	出版・印刷・同関連産業(情報企画担当)		取引先の様子	・得意先からの受注がかなり減少しており、特に海外からの受注は激減している。	
化学工業(経営者)	受注量や販売量の動き		・11月末ごろから売上が落ちていたが、今月に入って受注量も極端に減っている。同業他社や得意先、知人の会社の話などを聞いてもひどい状況で、特に製造業では2~3割の受注減は当たり前となっている。		
化学工業(管理担当)	受注量や販売量の動き		・昨年11月以降、急速に落ち込んでいる。例年1月は受注が増えるが、今年は逆に減っており、10月に比べると3割程度落ち込んでいる。		
金属製品製造業(経営者)	取引先の様子		・取引先からの受注量が激減しており、荷動きが通常の半分以下となっている。		
金属製品製造業(管理担当)	受注量や販売量の動き		・受注量の減少に伴い、部署によっては一定の仕事量が確保できなくなっている。臨時に他部署への配置転換を行っており、派遣社員には交代で休んでもらっている。		
金属製品製造業(営業担当)	受注量や販売量の動き		・自動車関連の売上が月を追うごとに大幅に減少している。		
一般機械器具製造業(設計担当)	取引先の様子		・どの取引先からも、景気が悪いとの声が聞かれる。		

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
		電気機械器具製造業（企画担当）	それ以外	・昨年秋から消費が低迷してきたのに伴い、家電や携帯電話向けの受注が減少している。
		その他製造業〔履物〕（団体役員）	受注量や販売量の動き	・景気悪化が深刻となり、生産の減少が顕著となっている。
		建設業（経営者）	競争相手の様子	・既存の工事に延期や縮小が増えているため、特に民間工事の受注競争が激しくなっている。
		輸送業（総務担当）	取引先の様子	・先行きが不透明であるため、顧客が出荷量を抑えている。
		通信業（管理担当）	それ以外	・当社の経営は米国の不況には影響されないはずであるが、不振となっている。
		金融業（支店長）	取引先の様子	・取引先の住宅関連業者は、工務店からの受注が大きく減ったことで売上が過去最低となっている。大きな赤字を計上しており、非常に厳しい状況である。
		金融業（営業担当）	取引先の様子	・不動産業や建設業はもちろん、製造業の売上は前年比で4～5割悪化しており、ひどい場合は約7割減となっている。
		不動産業（営業担当）	取引先の様子	・マンションや建売業者も物件が売れないため、仕入れができなくなっている。さらに、銀行の融資が通らなくなっているため、厳しい状況となっている。
		広告代理店（営業担当）	受注量や販売量の動き	・年度末に向けて、どの取引先にも広告を控える動きが広がっている。
		経営コンサルタント	取引先の様子	・顧客企業のなかでも中小製造業の受注が極端に減少している。特に、半導体や自動車関連が悪く、これまで3～4割減少していた受注が今月は6～7割減にまで落ち込んでいる。
		コピーサービス業（従業員）	受注量や販売量の動き	・どの取引先からもコスト削減の話が出ており、大手飲料メーカーではカラーコピー機の電源を切って使えなくしている。一方で、コスト削減のために印刷業者の見直しを進めており、当社へも複数の相談が寄せられている。
		その他非製造業〔衣服卸〕（経営者）	取引先の様子	・年明け以降も大手企業の倒産が増えており、タオル製品の発注どころではなくなっている。
		その他非製造業〔民間放送〕（従業員）	取引先の様子	・自動車業界からの広告出稿が前年比で30%に減少するなど、過去に例のない水準まで落ち込んでいる。
雇用関連	良くなっている	-	-	-
	やや良くなっている	-	-	-
	変わらない	人材派遣会社（経営者）	求人数の動き	・2月からの確定申告を見据え、経理や一般事務の派遣依頼が例年どおり入ってきている。ただし、IT関係は11月ごろから落ち込んでいる。
		民間職業紹介機関（営業担当）	採用者数の動き	・採用を控える企業が増えている。
	やや悪くなっている	職業安定所（職員）	周辺企業の様子	・来所してきた10社程度の企業によると、3か月前に比べて悪化傾向が進んでいるとの声が多い。
		学校〔大学〕（就職担当）	採用者数の動き	・来年卒業の大卒採用がスタートする時期であるが、あまり景気の良い話は聞かれない。
	悪くなっている	人材派遣会社（社員）	求人数の動き	・派遣スタッフを雇止めする企業が多い一方、増員する企業はこの1、2か月ほとんどみられない。
		人材派遣会社（支店長）	求人数の動き	・派遣スタッフが自己都合で契約を終了した際、後任の派遣依頼をもらえないケースが増えている。また、新規企業からの問い合わせも減少している。
		求人情報誌製作会社（企画担当）	求人数の動き	・例年は案件数が急増する時期であるが、今年は求人数の増加があまりみられない。
		新聞社〔求人広告〕（担当者）	周辺企業の様子	・採用の抑制で求人広告の集稿に苦戦している一方、求人への応募数は増えており、求職者の質も上がっている。それにより広告主からの評価は上がっているものの、1回の掲載で求人が充足するため、出稿回数の減少につながっている。
新聞社〔求人広告〕（担当者）		周辺企業の様子	・先行きの不透明感から企業は広告に予算が割けない状況であり、売上は前年比で50%台となっている。中小企業の得意先が多い当社にとっては、今までに経験のない厳しい状況である。	
新聞社〔求人広告〕（担当者）		それ以外	・新聞広告の出稿が前年の80%と極端に悪く、特に大手企業からの出稿が減っている。	

分野	景気の現状判断	業種・職種	判断の理由	追加説明及び具体的状況の説明
		新聞社〔求人広告〕（営業担当）	求人数の動き	・これまで全体を引っ張ってきたパート・アルバイト求人が減少している。自治体やタクシー、パチンコ業界からは一部で求人も出てきているものの、広告出稿の増加には結びつきにくい。
		職業安定所（職員）	求職者数の動き	・派遣契約の打ち切りなどで事業主都合の離職者が増加し、新規求職者数が前年比20.7%の増加となっている。
		職業安定所（職員）	周辺企業の様子	・求人数は依然として前年比2けた減となっている。さらに、雇用調整助成金や中小企業緊急雇用安定助成金の問い合わせが増えているなど、雇用調整を進める動きがみられる。一方、事業主都合の離職者が増加するなかで、離職者には外国人労働者が非常に多くなっている。
		職業安定所（職員）	求人数の動き	・求人がほとんどの業種で減少しているほか、大半は欠員補充のための1名求人となっている。事業拡大のための大量募集も減っており、タクシー会社や警備保障会社の一部にみられる程度である。
		職業安定所（職員）	求職者数の動き	・新規求人数の減少幅はこれまでの2けた台から1けた台に縮小したものの、新規求職者は前年比20%増、事業主都合の離職者も約45%増と大幅に増加している。
		民間職業紹介機関（職員）	求人数の動き	・建設業を中心とした日雇求人数が、前年比で4割減、2年前に比べると半分にまで激減している。この地域の求人動向を30年間みてきたが、想像を超えた落ち込みである。
		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約35%減と落ち込んでいる。また、有効求人数も前年比60%弱の水準にまで落ち込んでいる。
		学校〔大学〕（就職担当）	それ以外	・内定取消しだけでなく、内定辞退を促す企業も出てきている。

8. 中国（地域別調査機関：（社）中国地方総合研究センター）

（-：回答が存在しない、：主だった回答等が存在しない）

分野	景気の現状判断	業種・職種	判断の理由	追加説明及び具体的状況の説明
家計動向 関連	良く なっている	-	-	-
	やや良く なっている	その他飲食〔ハンバーガー〕（経営者）	来客数の動き	自社内競合、郊外大型店の影響が一段落した。正月のショッピングセンター型の店舗は大きく前年の売上を上回った。雪の影響で中旬は売上が伸びなかったが、変化の兆しが見えている。
		競艇場（職員）	販売量の動き	・正月のレース並びに月末から開催しているレースの売上が前年より増加した。
	変わらない	商店街（代表者）	販売量の動き	・お正月にしては購買が少し落ちており、他の店を見ても同様の印象を受ける。
		一般小売店（経営者）	販売量の動き	・12月後半から販売量、来客数共に、なぜか好調になっている。
		百貨店（購買担当）	お客様の様子	・相変わらず食については売上が順調に推移しており、今月始めのセールは、初日に今までにないほど売上を伸ばした。現在食品関係の催事を開催しているが、メディアの影響もあるのか、有名店については10時開店なのに6時半から並んで整理券を得ようとする騒ぎになっている。一方、婦人服・衣料については、超目玉商品もあまり売上に繋がらない。衣食住のうち、衣と住は買い控えをし、食にのみ金を使おうという傾向が続いている。
		スーパー（店長）	単価の動き	・ここ半年くらい、売上は前年比104～105%程度で推移している。ただし1品単価が最近低下し始めており、最近では97%程度である。
		スーパー（店長）	来客数の動き	・ここ数か月、来客数は前年比90%が続いている。客単価はやや上がっているが、来客数の減少を補いきれるものではなく、厳しい状態が続いている。
スーパー（総務担当）		単価の動き	・青果物の単価の上昇や鍋物の材料がよく動いたため、売上は前年を多少上回っているものの、販売点数の伸びがなく、また肝心の来客数が伸びない。客は、余分な買物をしないように外出を控えている。	
スーパー（販売担当）	来客数の動き	・来客数は増えているが、タバコのみを買って行ったり、小振りで価格の低い弁当を買い求めたりする客が増えている。		

分野	景気の現状判断	業種・職種	判断の理由	追加説明及び具体的状況の説明
		コンビニ(エリア担当)	販売量の動き	・売上は、トータルでは前年比でやや良いと言ったところである。購入点数はやや減っているが、値上げが寄与している。
		家電量販店(店員)	単価の動き	・担当しているテレビなどAV機器は前年より良いくらいで、景気の悪さをそれほど感じていないが、店全体の売上はあまり良くない。
		乗用車販売店(サービス担当)	お客様の様子	・買換え予定のお客様が延期をしたり、取りやめたりするケースが増えてきている。商談においても客はオプションを減らしたり、購入予算を厳しく制限したりしている。
		一般レストラン(経営者)	来客数の動き	・寒くはなったが来客数に変化はない。不景気な話はよく聞くが、売上等に具体的な影響はない。
		都市型ホテル(総務担当)	販売量の動き	・自動車産業の低迷により、法人客が動かない。また、外国人の国内旅行も円高の影響でほとんど無く、苦戦している。
		タクシー運転手	単価の動き	・新年会シーズンも空振りであり、来客数も売上も前年比でマイナス基調のままである。
		タクシー運転手	お客様の様子	・1月に入り新年会による利用者もあまりないが、昼から夕方にかけては少し客が増える。ただし夜はかなり落ち込み、この状態が続いている。
		タクシー運転手	お客様の様子	・去年1年の流れを引きずっているような状態で、忘年会、新年会に期待したが、動きが全くない。また昼間についても稼働せず、しかも距離が短く、夜は飲んでも公共交通機関を利用して足早に帰って行った。客の財布のひもは非常に固い。
		通信会社(企画担当)	お客様の様子	・客との商談などでの対応時に、話題として景気悪化、雇用悪化が頻繁に出るようになった。当然ながら、見送りの意味合いになっている。
		通信会社(総務担当)	販売量の動き	・客の動きが引き続き鈍い。
	やや悪くなっている	商店街(代表者)	お客様の様子	・商店街への来街者数は変わっていないが、常連は別にして、客は必要な物しか購せず、衝動買いを全くしなくなった。またクレジットの支払いが激減し、1月中旬は8割程度で、後半になると更に落ちている。
		一般小売店[茶](経営者)	販売量の動き	・客の動きはあるが、単価が安い物ばかりが売れて、売上は前年を下回っている。当地域では新年を祝って「初釜」が方々で開かれているが、高い会費を払わねばならないため、参加者が減っている。
		一般小売店[紙類](経営者)	お客様の様子	・来客数、売上共に減となった。また商店街を歩いている人が激減した。
		一般小売店[印章](営業担当)	来客数の動き	・本店は営業努力で前年並みの売上を維持しているが、支店は、客が低価格の物を求めるようになった。また企業からの注文が減少している。さらに駅前のデパート・スーパーは、年未年始には車の行列が見られるが、今年はほとんどなく、また買い物袋も例年より小さく見え、客は必要な物しか買わないようにしていることがうかがわれる。
		百貨店(営業担当)	販売量の動き	・今まではプロパー商品の売上が厳しい時も、セールに関しては逆に好調であったが、今冬のセールは、来客数は前年並みだが買い方がシビアで、売上は前年を下回った。
		百貨店(販売促進担当)	お客様の様子	・福袋については、宝飾、宝石、美術品など、高額な物の売行きが悪かった。またブランド物の福袋についても売れ残りが出るなど、客の慎重な購買姿勢がうかがわれる。
		百貨店(販売促進担当)	販売量の動き	・12月までは売上が前年比で100%を上回っていた衣料品テナントも、1月に入り前年を下回っている。他店も同様で、前年からずっと前年を下回っていたテナントはその下落率が大きくなり、全館の1月のバーゲンセールも前年対比95%で、1月の現状の売上は前年同月対比95%と、2~3か月前から2~5%程落ちている。
		百貨店(販売担当)	お客様の様子	・クリアランスセールにおいて客単価は低く、客は必要最小限の物を買っている状態である。
		スーパー(店長)	お客様の様子	・野菜、パン、牛乳など毎日使う物で消費期限の短い物の特売の売上が増えている。また牛肉、特に和牛の売行きが減少し、その分、豚、鶏がよく出ていて、消費者の生活防衛の意識が強く感じられる。
		スーパー(経理担当)	お客様の様子	・自動車関連の企業が多く、そのため全てが悪くなっている。

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
		コンビニ（エリア担当）	単価の動き	・来客数は変化ないが、客単価が前年比で2.0%下がり、その分売上が減少している。ここにきて急激に買い控えが増え、必要な物のみの買物になっている。
		コンビニ（エリア担当）	単価の動き	・弁当の売上単価が前年比で10%程度落ちている。また飲料も低価格帯の物が多く出るようになった。
		コンビニ（エリア担当）	販売量の動き	・正月4日までは前年比を上回っていたが、それも不景気で外出を控えたためかもしれない。5日以降は売上が減少し、タスポ効果があるにしても減少し、前年比でも低下傾向にある。
		コンビニ（エリア担当）	来客数の動き	・近隣に工場がある店舗については、季節従業員の削減があり、来客数が減少している。特に大手の下請けが多い工業団地近隣店舗で、その傾向が顕著である。
		衣料品専門店（店長）	お客様の様子	・先行きが不透明と言う不安感から、客はウィンドウショッピングだけに終わって、購買にはつながらない。
		衣料品専門店（地域ブロック長）	販売量の動き	・防寒衣料を中心に、冬物の販売量が減っている。
		乗用車販売店（統括）	販売量の動き	・全体の販売量が減ってきている。また、取引先などの倒産廃業を耳にする機会が多くなった。
		その他小売（営業担当）	販売量の動き	・来客数にあまり変化は感じないが、購買する客は減っている。
		高級レストラン（スタッフ）	来客数の動き	・ここ数か月、来客数が前年比で減少している。
		一般レストラン（店長）	来客数の動き	・1月に入ってから、週末を中心に来客数、売上共に減少し続けている。
		観光型ホテル（スタッフ）	販売量の動き	・閑散期を向かえて販売量が落ち込んでいるのに、追い討ちを掛けるように旅行に対する動きが悪く、社員旅行関係などにキャンセルが続いた。
		通信会社（社員）	お客様の様子	・今年度後半に購入を予定していた顧客の予算がカットされた。そのため当初予定していた売上が減少した。
		通信会社（総務担当）	お客様の様子	・例年、年明けは契約獲得が少ないが、今年は例年以上に少ない。
		テーマパーク（広報担当）	お客様の様子	・雪の日が多く、ほとんど来客数の無い日もあった。
		テーマパーク（業務担当）	来客数の動き	・来客数が少ない。降雪降雨等、天候の影響のほか、景気悪化による出控えなども発生している。
		テーマパーク（管理担当）	来客数の動き	・来客数が減少している。
		美容室（経営者）	来客数の動き	・マスコミなどによって、客の動きが大変悪くなっている。実際の景気の悪さよりも、そんな雰囲気や社会全体で作り上げていることが、より影響している。
		美容室（経営者）	お客様の様子	・悪いという声しか客から聞こえてこない。
		設計事務所（経営者）	お客様の様子	・11～12月に掛けて、知り合いの多くの事業所の売上が60～70%減となり、今までに考えられない落ち込みになっている。
		悪くなっている		商店街（代表者）
商店街（代表者）	単価の動き			・子供服を専門に扱っているが、冬物バーゲンの売上は前年の6割から7割、福袋の売上も前年の6割という惨憺たる結果となった。今後について非常に不安である。
商店街（代表者）	お客様の様子			・求めている物以外、見ようとならない。
商店街（代表者）	競争相手の様子			・以前は競争相手の店もそこそこ来客数があったようだが、この頃はどれも非常に少なくなっている。
一般小売店〔酒店〕（経営者）	それ以外			・地元の自動車関係企業は人員削減・労働時間短縮を実施し、12～1月に掛けて建築・土木関係企業が何社か倒産・廃業した。こうした流れは今後も続きそうである。さらに大学の入学者数の減少が確実など、環境はかなり悪くなってきており、得意先の飲食店も注文がかなり少ない。新年会といった特別行事はほとんどなかった。
一般小売店（営業）	販売量の動き			・料飲店の売上が激減している。地域で唯一景気が良かった企業も金融危機のあおりを受け、派遣切り、リストラ等を行っており、より一層消費者心理を冷やしている。

分野	景気の現状判断	業種・職種	判断の理由	追加説明及び具体的状況の説明
		百貨店（営業担当）	お客様の様子	・初売りにおいて、お買い得品が入っている福袋でも、吟味した上で結局買わない客が多いなど、必要な物以外は購入しない姿勢が強うかがわれる。またクリアランスも同様である。
		百貨店（売場担当）	販売量の動き	・正月休みが2日間少なかったこともあり、福袋の売上は過去最低となった。衣料品のクリアランスも12月に前倒しで開始したために1月は苦戦し、好調なのはギフト解体の必需品の売上のみで、1月単月では店全体で前年比80%後半と大苦戦となった。
		百貨店（売場担当）	お客様の様子	・12月に引き続き、客は節約ムードである。売上の安定していた化粧品も苦戦し始めており、婦人の身の回り品については良いアイテムは無い。
		百貨店（電算担当）	販売量の動き	・売上が前年比17%減となった。これは過去何十年間経験したことが無い数字であり、しかも急激に減少した。特に宝石、ブランドのバッグ、呉服などの高額品は苦戦し、食品物産展だけは好調だった。
		百貨店（売場担当）	販売量の動き	・客は無理して買わず、買い控えが広がっている。
		スーパー（店長）	単価の動き	・客単価が下がっていることに加えて、販売量がかなり落ちている。1人当たりの買上点数がかなり減っており、景気の状態はかなり深刻である。
		スーパー（店長）	来客数の動き	・工場地帯に近いので、従業員の契約解除、派遣のカットなどで人口が減っており、来客数が年明けから減少した。
		スーパー（財務担当）	販売量の動き	・自動車関連の雇用環境の悪化等による収入減があるためか、1人当たり買上点数が既存店で97.3%になっている。
		スーパー（経営企画）	販売量の動き	・1月21日現在の既存店総取引点数の前年比が97.77%、1人当たりの買上点数が98.71%となっている。
		コンビニ（エリア担当）	来客数の動き	・来客数が前年比で5%減っており、更に客単価も落ちているため、売上は10%ほど減少している。
		コンビニ（エリア担当）	それ以外	・飲食店やスーパーなどの駐車場に空きが目立っている。また個人商店の閉店が目立つようになってきた。
		衣料品専門店（販売促進担当）	お客様の様子	・今月は初売りの福袋が好調で売上もよかったが、成人式あたりから来客数も売上も伸びない。また来客数はあるのだが、買い控えが目立つ。まだ、春物より冬物特価を見る客が多い。
		衣料品専門店（地域ブロック長）	販売量の動き	・今年初売り期間が短いだけでも厳しく、全体的な売上数量も落ち込んでいる。
		家電量販店（店長）	販売量の動き	・売上が前年比で2けた減少の日が続いている。特にテレビは大幅な値引きをしても売れない。
		家電量販店（店長）	競争相手の様子	・従来は即決していたが、最近は客は複数店舗を回って価格等を比較した後でなければ、購入しない。
		乗用車販売店（経営者）	販売量の動き	・売上台数は前年比80%で推移している。お客様の買い控えが顕著で、10月頃から続いていた長期の商談があったが、これも買い控えのために頓挫している。
		乗用車販売店（統括）	販売量の動き	・1月の販売量は前年比72.7%と大変厳しい状況となっている。状況は10月以降段々とひどくなっている。
		乗用車販売店（店長）	販売量の動き	・初売り等の展示会への来客数は前年と大差はなかったが、販売実績は半分にも満たなかった。
		自動車備品販売店（経営者）	来客数の動き	・季節的な要因は前年とほぼ変わらないが、来客数、買上点数は大幅に落ち込んでいる。特にナビゲーション等の高額商品の動きが悪く、またセルフ商品も落ち込んでいる。
		住関連専門店（広告企画担当）	お客様の様子	・買い控えが加速している。
		その他専門店【時計】（経営者）	販売量の動き	・宝飾品は、ヘビーユーザーが結婚などで必要としている客しか買わない。特に今年に入り、買い控えを感じる。
		その他専門店【布地】（経営者）	来客数の動き	・年末から年始にかけて特売を行ったが、天候のせいも客足は伸びなかった。売れたのは超特価の福袋だけだった。
		その他専門店【カメラ】（店長）	競争相手の様子	・商品の値引率が大きくなっている。

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
		一般レストラン（店長）	来客数の動き	・新年宴会は大幅減となり、日曜・祝日のファミリー客も大幅に落ち込んでいる。
		スナック（経営者）	お客様の様子	・客は無駄な金を1円も使わないようにしている。昼食は弁当持参にしたり、弁当を買うにしても単価を下げたりしている。こんな状態だから飲みに出る訳がなく、大変ひまにしている。また帰りにタクシーを使うことはなく、「そんな金はない。」と言っている。
		観光型ホテル（経理総務担当）	販売量の動き	・料飲部門の夜の売上が伸びていない。宿泊客は前年を上回っているのに、外来客が減っているものと思われる。ラウンジのランチフェアの売上も前年比で5%減少した。
		都市型ホテル（従業員）	販売量の動き	・出張宿泊や企業主体の忘年会が減少し、前年を下回った。
		都市型ホテル（スタッフ）	お客様の様子	・企業の宴会は予算が下がったり、中止になる所が出ている。婚礼もリストラで結婚式どころではないと、キャンセルになったケースもある。
		旅行代理店（営業担当）	お客様の様子	・ガソリン価格は落ち着いたが、客は景気全体に対し不安感があり、旅行どころではない気分である。
		タクシー運転手	販売量の動き	・1月の売上はかつてないほど落ち込んで、前年比で7~8%減少した。また客になった高級料理店のオーナーは、「売上が例年の半分しかない。」と話していた。想像を絶するほど悪い状態である。
		ゴルフ場（営業担当）	来客数の動き	・年が変わって急激に悪くなった。2月以降の予約の伸びも見られず、大きく後退する。
		美容室（経営者）	競争相手の様子	・急速に値下げが広がっている。競争相手も値を下げている客がそちらに流れているため、客が減って店を閉める仲間も出ている。
		美容室（経営者）	お客様の様子	・「仕事が全然ない」、「忘年会は結局やらなかった」など、景気の悪い話を、客からよく聞く。
		設計事務所（経営者）	競争相手の様子	・受注減のため同業者の整理、廃業が進んでいる。客に閉しても、消費意欲の減少など良い材料がない。
		設計事務所（経営者）	お客様の様子	・こここのところ、以前に比べて客からの問い合わせは随分と減ってきた。
		設計事務所（経営者）	来客数の動き	・企業などからの設計の引き合いは全く途絶えている。今までは、個人住宅については客の都合で時期が決まることが多いので、景気にあまり左右されずコンスタントにあったが、現在はそれも半減している。
		住宅販売会社（従業員）	販売量の動き	・受注は3か月前より6割減となっており、非常に厳しい状況になっている。
		住宅販売会社（経理担当）	お客様の様子	・将来への不安や会社の景気を見極めるために、客の動きが慎重になっている。より安く、値引率が高い物件に人が集まっており、得と感じないと購入しない。
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	食料品製造業（総務担当）	受注量や販売量の動き	・必要な業務量については確保できている。ここ数か月については、前年並みの売上は維持できる。
		食料品製造業（業務担当）	受注量や販売量の動き	・扱う商品が食料品ということもあり、内食が増えると売上数は増える。また寒い日が続いているので、おでん用商品も動き出した。
	やや悪くなっている	繊維工業（統括担当）	受注量や販売量の動き	・学生服は必需品であるにもかかわらず生産量が減っている。またシャツと靴下も減っている。
		化学工業（総務担当）	受注量や販売量の動き	・製品によっては需要が激減し、生産調整に入っている。回復の見通しは不透明である。
		窯業・土石製品製造業（総務経理担当）	競争相手の様子	・同業他社はユーザーの減産の影響で休業を実施・検討している。弊社は大型工事案件の製造に着手するため生産量の減少は微減程度である。ただ通常流通品の出荷は低調である。
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産業やエレクトロニクス産業からの受注が急減し、先行きは全く見えない。	
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	・市場環境の悪化により、国内、海外共に自社製品の売上が伸びない状況で、苦戦を強いられている。	
	電気機械器具製造業（総務担当）	受注量や販売量の動き	・自動車関連は、米国向けの受注減少に歯止めが掛からない。今までは先行き6か月の受注動向がメーカーから出ていたが、最近では3か月ごとになっており、しかも毎週のように計画が下方修正されたものが出てきている。部材メーカーサイドも不安感が増している。	

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
		建設業（経営者）	受注量や販売量の動き	・不動産・建設関係共に前年後半から悪くなっていたが、最近は全く仕事がなくなってきた。割と仕事のあった産廃関係も、最近、急に仕事がなくなった。
		建設業（経営者）	受注量や販売量の動き	・景気の急激な悪化により、民間の設備に対する考えが慎重になっている。財政政策等による仕事が出てくるのが遅れると、景気は更に悪化する。
		輸送業（統括）	取引先の様子	・10月以降、客の店舗閉鎖や合理化により契約解除が続いている。
		輸送業（運送担当）	取引先の様子	・取引先の運送業者が、原油価格高騰のあおりを受けて倒産したり合併したりと、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	・前年末ごろから法人向け回線サービスの商談は低迷みで、既存サービスの見直し以外の新規案件が少ない。顧客の業種を問わず同様の傾向であり、上半期までの状況から一変した。
		金融業（営業担当）	取引先の様子	・管内工業団地には自動車関連の工場が多く、下請けの中には発注量が減少して大きな影響を被っている所もある。さらに、その工場の部品搬入などを請け負っていた地場中小の運送業者にまで影響が出てきている。
		会計事務所（職員）	取引先の様子	・1月は正月休みの影響もあり、例年売上高があまり伸びない月でもあるが、小売業に関して言えば悪化傾向が若干鈍ってきている。また、サービス業にも、年末に比較して、やや落ち着きが見られる。
		広告代理店（営業担当）	取引先の様子	・企業広告で大きなウェイトを占める求人広告が激減している。会社回りをしているも、人事担当からはリストラの話はあっても、増員の声は全く聞こえてこない。
悪くなっている		農林水産業（従業者）	それ以外	・今月と3か月前を比較すると、水揚げ数量で5tの減少、水揚げ金額も1億5,590万円の減少である。比較的高値で取引されるイカなどが激減して、他の安価な魚が増えたため、水揚げ数量の減少に比べて水揚げ金額が大きく減少した。
		化学工業（総務担当）	受注量や販売量の動き	・3月までは大幅な生産調整を実施している。
		非鉄金属製造業（経理担当）	それ以外	・受注量の減少もさることながら、雇用削減が社会問題化しており、身近にも生じている。
		金属製品製造業（総務担当）	受注量や販売量の動き	・受注量が急激に落ち込んでいる。平成20年10月までは高い水準にあったものの、11月以降はその時に比べると45%も減少した。
		輸送用機械器具製造業（経営者）	受注量や販売量の動き	・今年になって長期の受注は激減している。1月初めは、年未年始ということで物流関係が動いたが、それも落ち着いて、景気が悪い状態になっている。
		輸送用機械器具製造業（経理担当）	受注量や販売量の動き	・在庫過多及び販売の低迷により、生産数量の調整が前年末から始まっており、生産部門の休業対応を余儀なくされている。
		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、大型工事の一部中止や先送りが出てきており、資材、原材料代は高止まりしたまま一向に下がらず、社会保険料などの負担増により、採算的に厳しい状態が続いている。
		その他製造業[スポーツ用品]（総務担当）	受注量や販売量の動き	・販売は商品によっては順調だが、それも徐々に売れ行きが悪くなってきており、受注分についても非常に厳しくなってきた。特に在庫の増加が顕著であり、新商品はある程度売れるが従来商品が全く売れなくなっている。
		金融業（業界情報担当）	取引先の様子	・主要受注先では、北米向けの輸出が半減し、アジア・欧州向け輸出も減少幅を拡大している。工場稼働率が3割程度の取引先もある。
		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	-		-	-
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	・企業は新卒採用計画の検討に時間を掛けるようになった。

分野	景気の現状判断	業種・職種	判断の理由	追加説明及び具体的状況の説明
悪く なっている		新聞社〔求人広告〕(担当者)	周辺企業の様子	・地場中堅企業の経営者の中から、「好調が伝えられていた住宅建設会社は今年の売上高を前年比2割減に想定している」、「総合住宅設備会社はテレビCMを前年の半分に減らした」、「印刷会社は前年11、12月の売上は前年比2割を越すダウンで社員のリストラを検討せざるを得ない」というような話が聞こえてくる。
		学校〔短期大学〕(就職担当)	求人数の動き	・前年の同時期に比べ、求人数が減少している。
		学校〔大学〕(就職担当)	採用者数の動き	・新卒採用について、2010年4月採用の求人の動きが鈍い。
		人材派遣会社(営業担当)	周辺企業の様子	・派遣契約の年末での大量終了に引き続き、1月も生産調整による契約終了が多く、契約終了者数は前年同月の145%となった。自動車関連、弱電業界での契約終了が目立つ。
		人材派遣会社(支店長)	求人数の動き	・業種問わず、売上が軒並み前年比2けたマイナスとなっている。
		求人情報誌製作会社(支店長)	採用者数の動き	・中途採用に関する採用意欲が特に減退している。
		新聞社〔求人広告〕(担当者)	採用者数の動き	・これから来年4月の新卒採用が始まるが、その採用人数、計画等がいまだにできない企業が見受けられる。
		職業安定所(職員)	求人数の動き	・求人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4割減となっている。EUや北米向けの自動車関連の動きが急激に落ち込み、受注量の大幅減少により、企業が雇用調整を進めざるを得ない状況となっている。
		職業安定所(職員)	周辺企業の様子	・世界的な不況により、受注量の減少が続いている製造業を中心に、雇用調整助成金の相談や計画届が増加している。また休業による生産調整だけではなく、10人以上の規模で人員整理を行なう予定の企業も出てきている。1月に入って求人数も前年比で減少しており、企業の求人意欲も低下してきている。
		職業安定所(職員)	周辺企業の様子	・極端な景気の悪化により、雇用調整に伴う助成金計画書の提出や問い合わせが、毎日、後を絶たない。
職業安定所(雇用開発担当)	求人数の動き	・特に製造業からの求人が新規・有効共に大幅に減少している。また、在職求職者は大幅に増加している。		
民間職業紹介機関(職員)	求職者数の動き	・好況時には正社員どころか技術系アウトソーシング社員、派遣社員の登録さえ少なかったが、ここに来て多数の非正規雇用者からの当社への登録が増えた。しかしながら紹介できる先は皆無に等しい。		
民間職業紹介機関(職員)	採用者数の動き	・企業内で核となる職種の求人について、採用基準はかなり高くするが、利潤を生んでくれそうな人なら即採用するという企業側のスタンスが散見される。		

9. 四国(地域別調査機関:四国経済連合会)

(- :回答が存在しない、 :主だった回答等が存在しない)

分野	景気の現状判断	業種・職種	判断の理由	追加説明及び具体的状況の説明
家計 動向 関連	良く なっている	-	-	-
	やや良 くなっ ている	-	-	-
	変わらない	一般小売店〔酒類〕(経営者)	販売量の動き	・飲食店の売上が悪いままである。
		一般小売店〔書籍〕(営業担当)	お客様の様子	・本は単価が安く、読書は安価で余暇を過ごすことができるので、売上が極端に落ちこむということはない。
		百貨店(営業担当)	お客様の様子	・消費者が本当に必要なものは、安い時期に買い置きするというふうには、上手な買い方をするようになってきている。消費者の1つの生活防衛である。
		百貨店(販売促進担当)	競争相手の様子	・近隣にSCの新規オープンもあり、週末や初売りの客数に影響が出ている。
		乗用車販売店(従業員)	販売量の動き	・本県は、メディアで報道されている以上に経済状態が悪くなっている。特に自動車産業はマイナスのことばかりが多くあり、販売量が伸び悩んでいる。
		通信会社(管理担当)	販売量の動き	・来客数の動きはやや減少傾向にあるが、販売量に大きな変化は見受けられない。

分野	景気の現状判断	業種・職種	判断の理由	追加説明及び具体的状況の説明
やや悪くなっている		商店街（代表者）	単価の動き	・年明けの初売り、特に福袋等の出足はなかなか好調であったが、クリアランスや冬のバーゲンになり、商品単価がかなり低下している。安い物でも買い控えが店頭で見受けられる。
		百貨店（売場担当）	販売量の動き	・美術品の高額商品の売行きが極端に悪く、インテリア関連商品もクリアランスセールで値下げした特価品は売れるが、定価商品の売行きは極端に悪い。
		スーパー（店長）	販売量の動き	・特売商品も、今までの値段設定では販売量が落ちてきている。
		スーパー（店長）	単価の動き	・客から価格についての話を聞く機会が増え、客が価格に敏感になっていると感じる。低価格品、特売品の販売量が増加した。
		スーパー（企画担当）	販売量の動き	・気温の変化に対して売上が敏感でなくなってきており、今、手元にあるもので済ませている様子である。バーゲンセールも12月末から百貨店等が行っており、動きは非常に悪かった。
		コンビニ（総務）	販売量の動き	・売上の内訳が変わってきている。たばこ以外の一般商品の売上が低下し、たばこの売上が伸びている。必要な商品以外の買い控えが顕著に出ている。
		衣料品専門店（経営者）	販売量の動き	・1月はセール月であるが、初売りからずっと前年比80%台後半の売上が続いている。今年は、例年初日で完売する「福袋」の売れ残りも目立った。後半に入り、再値下げしても前年を上回る週が一度もない。
		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客がほとんど無い。
		一般レストラン（経営者）	来客数の動き	・同業者や酒屋、材料の配達人等に話を聞いても、一様に深刻な景気の悪さで、注文がないと嘆いている。
		一般レストラン（経営者）	来客数の動き	・昨年出店した競合店が営業を強化してきており、客の取り合いが激しくなっている。
		観光型旅館（経営者）	来客数の動き	・昨年12月から年末年始に掛けては、前年より客が多かったが、正月明けから、かなり客の予約、宿泊人員が減ってきた。地元の宴会等はそこそこある。
		旅行代理店（従業員）	販売量の動き	・国内航空券の動きが悪くなり前年割れとなった。企業が業務出張を抑えている。海外航空券も企業からの依頼が大幅に減少している。しかし、韓国へのツアーは活況を呈しており席が取れない状況が続いている。韓国のウォン安で旅行代金も安く、割安感で人気が出ている。
		通信会社（社員）	それ以外	・地元でも規模の大きい法人顧客などの倒産が相次いでいる。
		通信会社（支店長）	お客様の様子	・個人消費、雇用の低迷、ボーナスを含む収入の減少で客の動きが低迷している。
		観光名所（経営者）	来客数の動き	・観光客数が前年同月比10%強少なくなっている。
		設計事務所（所長）	お客様の様子	・マンションの計画依頼が非常に少なくなった。
		設計事務所（職員）	販売量の動き	・仕事量が前年度比4～6割減少しており、売上もこれに準じて大幅な減少である。同業他社並びに業界全体も同様である。あいさつ回りや神事、互礼会といった年始の恒例活動も縮小・中止している状況である。
悪くなっている		商店街（代表者）	お客様の様子	・国民が弱気になっていることとマスコミの過度なあり、政治の不安定さが絡み合ってスパイラル状態になっている。
		商店街（代表者）	来客数の動き	・通行量が前月に比べ約21%低下している。
		百貨店（営業担当）	それ以外	・前年同月に比べ来客数及び売上高共に前年を下回った。食品類は前年を確保したが、前月同様、総じて下回った。特に宝飾品を含むラグジュアリー商品、感性の高い商品ほど苦戦した。
		スーパー（店長）	販売量の動き	・最近、自分で調理する人が増えているといわれているが、客の購買行動にも、それがよく現れている。肉や青果など、素材の売上は良いが、総菜の売上の伸びが鈍い。単価が下落傾向である。
		コンビニ（エリア担当）	お客様の様子	・土木、建設、製造業に従事する方から「かつて経験がないほどどん底である。」という話を非常によく聞く。
		衣料品専門店（経営者）	来客数の動き	・通常1月はバーゲン月であり来店数が多いはずであるが、来店数は減っている。
		家電量販店（店長）	販売量の動き	・約3か月間、買上客数が前年と比べ5%以上続けて低下している。

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
		乗用車販売店（従業員）	販売量の動き	・大企業の赤字決算、従業員の解雇等の報道が続き、新車への乗り換えを予定していた人も二の足を踏んでいる。
		乗用車販売店（従業員）	販売量の動き	・販売台数、前年比、営業利益共に過去最悪である。大手自動車メーカーの販売店では危機的なところもあり、非常に不安な状態が続いている。
		乗用車販売店（営業担当）	販売量の動き	・自動車業界の不景気についてマスコミが騒ぎ過ぎ、客が購買意欲を無くしている。
		都市型ホテル（経営者）	来客数の動き	・年末からの客の動きが非常に悪くなっている。正月明けは例年悪いものの、徐々に回復してくるという基調があるが、今年は全く人が動かない。市内の宿泊客もレストランの利用が少なく、不況感が強まっている。
		タクシー運転手	単価の動き	・年明けより客の利用回数、単価共に下降気味である。正月3日間は、利用者も前年並みであったが、その後は悪くなった。
		タクシー運転手	お客様の様子	・客単価等がずいぶん低下した。病院等の送迎も少なくなっている。
		タクシー運転手	来客数の動き	・昼も夜も暇で、タクシーがあふれかえっている状況にあり、昨年に比べ約3割減となっている。特に、夜は飲み屋も閉まっているところが増え、飲みに出る客がいらない。タクシーもほとんど乗らないという非常に厳しい状況である。
		観光名所（職員）	来客数の動き	・観光客は個人、団体客共に減少している。
		ゴルフ場（従業員）	来客数の動き	・不景気、個人消費の落ち込みが大きな原因で、来場者、予約率共に、前年より非常に悪い。
		美容室（経営者）	単価の動き	・高額メニューが特に少ない。
		美容室（経営者）	来客数の動き	・来客数、単価、売上すべてにおいて、3～4割減少している。
企業 動向 関連	良くなっている	-	-	-
	やや良くなっている	-	-	-
	変わらない	電気機械器具製造業（経営者）	受注量や販売量の動き	・現在、受注残をこなしている状況なので、景気は一定であるが、先が少し読めない。
		建設業（経営者）	受注量や販売量の動き	・公共、民間共に、仕事そのものが少なく、競争も激しいため、受注が伸びない。
	やや悪くなっている	繊維工業（経営者）	取引先の様子	・月初から小売店の発注ロットが細かくなっており、店頭での消費者の購買単価の下落、購買不振が顕著になってきた。マスコミの不況報道や雇用情勢の悪化により、明らかに消費は厳しい状況になっている。
		パルプ・紙・紙加工品製造業（経営者）	受注量や販売量の動き	・原料や重油等の価格が低下してきたが、小売より値下げ要請が大変強く、下げざるを得なくなっている。
		通信業（部長）	受注量や販売量の動き	・販売数量の落ち込みは依然続いているが、対前月比では減少傾向にあるものの、その幅は小さくなってきている。しかし、低価格商品への志向は強く、購買に慎重な姿勢がみえる。
		金融業（融資担当）	取引先の様子	・取引先の大規模倒産、運転資金の需要、保証協会の緊急制度融資の利用等が非常に多くなっている。
	悪くなっている	鉄鋼業（総務・人事統括）	受注量や販売量の動き	・取引先各社の業績の下方修正や雇用調整等の報道が相次いでいる。
		一般機械器具製造業（経理担当）	受注量や販売量の動き	・工事が延期や中止になった影響で、少ない仕事を奪い合う状況が出てきており、チャーター料金の安値競争が再燃している。
		建設業（総務担当）	それ以外	・地元大手のマンション業者が今月倒産した。地元の建設下請業者の間では、次はどこが危ないといった噂が飛び交い、不安感を助長している。
		輸送業（社員）	受注量や販売量の動き	・製紙業や自動車関連では、操業停止や出荷調整を継続実施している。また、輸出関連についても円高により輸出数量が減少している。
		輸送業（支店長）	受注量や販売量の動き	・初荷としての出荷は年を追って減少してはいたが、今年は、そのにぎわいはまったく見られなかった。中旬以降の物量も前年割れが続いている。
	通信業（営業担当）	それ以外	・顧客である法人企業等のマネージャークラスとの会話の中で、「世界同時不況が実体経済にまで影響が出て来ている。」など、暗い話や不景気な話題しか出てこない。	

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
		広告代理店(経営者)	取引先の様子	・ホテル、流通、金融等の多くの取引先が厳しい状況のため、広告費削減依頼が増えている。 ・顧問先の決算書、試算表を見てみると、前年比でかなり悪化しているところが90%以上あり、景気はますます悪くなる。
		公認会計士	取引先の様子	
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	・企業から送られてくる求人数や求人件数が少なくなっている。
	やや悪くなっている	求人情報誌制作会社(編集者)	求人数の動き	・パート・アルバイトを欲しがる層、ホワイトカラー、ブルーカラー、営業幹部系など、どの層も求人ニーズが非常に低調である。好調だった造船や鉄鋼関連も1~2年後の受注が冷え込んでいるため、求人が発生しない。
		職業安定所(職員)	求人数の動き	・製造業や卸・小売業からの求人が大幅な減少となっている。
	悪くなっている	新聞社[求人広告](担当者)	周辺企業の様子	・カーディーラー、不動産、ハウスメーカーなど軒並み広告出稿に慎重になっている。9月以降、明るい兆しが全くない。消費マインドが冷え込んでいるときに広告投下は厳しい。
		職業安定所(職員)	求職者数の動き	・12月の新規求職者数は、前年同月比27.4%増となり、3か月前の1.9%増から、一気に25.5ポイント増加した。
民間職業紹介機関(所長)		周辺企業の様子	・県内大手企業においても人員計画を見直す傾向があり、正社員・派遣社員の人員整理を計画している企業がある。	

10.九州(地域別調査機関:(財)九州経済調査協会)

(-:回答が存在しない、:主だった回答等が存在しない)

分野	景気の現状判断	業種・職種	判断の理由	追加説明及び具体的状況の説明
家計 動向 関連	良くなっている	-	-	-
	やや良くなっている	美容室(店長)	来客数の動き	・景気是最悪と言われているが、3か月前と比べて多少良い。
		変わらない	商店街(代表者)	来客数の動き
	変わらない	商店街(代表者)	それ以外	・円高や株価下落、日本を代表する大企業の雇用問題、政治への不信感等、将来への不安材料が多く、消費者は自己防衛に走っている。景気は変わらず非常に悪い。
		百貨店(売場主任)	お客様の様子	・先月と変わらないが、客は本当に必要な物以外は積極的に買物をしない。また、価格に対しても更に見方が厳しくなっている。
		百貨店(営業担当)	来客数の動き	・初商い、全店特商共に来客数が前年割れとなった。レジ客数も前年をやや下回り、客の買物への慎重な姿勢が続いている。福袋、ギフト商品セール等、お買い得感が高い商品への関心は高いが、目的買い以外の買い回りは少なく、会場から即帰宅する姿が目立つ。
		スーパー(店長)	販売量の動き	・食品という分野のせい、世間で言われるような低迷感はない。
		スーパー(店長)	販売量の動き	・食品は売上が前年比2%増、販売量は同3%増となった。衣服住は売上が同4%減、販売量が同3%減である。全体では売上が同1%減、販売量が微減である。客の実用品と非実用品などの買い分けがはっきりしてきた。特に年初の福袋等、高額品の動きが悪いが、その後の動きは以前と変わらない。
		スーパー(経理担当)	販売量の動き	・現在は生活防衛の観点からか、生鮮食品、加工食品共に前年を超える売上があるが、客単価は減少している。
コンビニ(経営者)		お客様の様子	・依然としてタスポ効果が続いており、売上はそこそこ保たれているが、たばこ消費を除けば前年割れが続いている店舗が多くなっている。手放して喜ぶことはできず、厳しい状況が続いている。	

分野	景気の現状判断	業種・職種	判断の理由	追加説明及び具体的状況の説明
		コンビニ(エリア担当・店長)	来客数の動き	・1日の来客数は前年と変わらないが、客足のピークが若干小さくなった。客が時間を分散して来店しているか、もしくは客層が変わってきているのが原因である。
		衣料品専門店(経営者)	お客様の様子	・客は来店するが買いたいという素振りが見られない。ちらっと中を見て素通りする客が増えた。
		衣料品専門店(店員)	来客数の動き	・クリアランス初日は多数の客が押しかけ、購買意欲もおう盛で景気が戻ったかのようにであったが、勢いがあつたのは初日だけで、翌日からの売上は前年割れとなった。セールをしても全体の来客数は増えていない。客は洋服の購買を我慢しているようである。
		乗用車販売店(管理担当)	お客様の様子	・来客数は変わらないが、購入等には慎重になっている。
		その他専門店[コーヒー豆](経営者)	販売量の動き	・前年から販売量の動きは変わらない。若干、来客数の増加はみられるが、購入件数が少なくなっている。
		通信会社(業務担当)	販売量の動き	・今年は正月三が日から成人式まで例年以上に携帯電話販売台数が多かったが、中旬以降は販売数も低迷し、月間累計では前年を若干下回る。
		通信会社(企画担当)	販売量の動き	・今月の販売量が、冬季ボーナス商戦前と同じレベルまで低迷している。
		ゴルフ場(支配人)	お客様の様子	・客の出足が相変わらず悪い。約半年前より来客数の前年割れが続いている。
		設計事務所(所長)	販売量の動き	・民間の受注が減少している一方、行政が予定している分を前倒し発注しており、売上は変わらない。
		やや悪くなっている	商店街(代表者)	来客数の動き
	商店街(代表者)		販売量の動き	・客のパーゲン待ちという傾向は以前からあったが、寒さに助けられて購買が戻っている感がある。しかし日によって大きく違う。
	商店街(代表者)		販売量の動き	・周りの商店主の話も聞いても、売上が前年比30%減とのことで、厳しい状況である。
	商店街(代表者)		販売量の動き	・販売量も悪くなっているが、単価も一段と低くなっている。業種にもよるが、一段と過当競争に陥っている。
	一般小売店[鮮魚](店員)		来客数の動き	・まるっきり売れていない。半月以上たつて初めて来店する客もいるほどで、来客数が本当に少ない。
	一般小売店[生花](経営者)		お客様の様子	・客は必要な時しか花の購入をしない。退職者への贈り物需要や開店需要等で、今月は何とかしのいでいる。
	一般小売店[茶](販売・事務)		販売量の動き	・客は前年にももらった贈答品がまだ残っているのか、今年に入っても売上が伸びない。来客数も減少し、得意先からの注文も減ってきている。
	百貨店(企画)		来客数の動き	・来客数、平均滞留時間共に下降傾向に拍車が掛かっている。来客数は4ポイント、平均滞留時間は2ポイントほど通常月を下回っている。平均客単価もこれまでは前年実績を維持出来ていたが、直近では前年割れである。
	百貨店(業務担当)		お客様の様子	・報道の影響もあり、来店する客ですら消費には非常に慎重になっている。価格訴求の商品に対しても、客は購買までかなり悩んだ上で買わないことが多い。
	スーパー(経営者)		販売量の動き	・先行きが不透明なせいも、客は余計な物は買わなくなっている。
	スーパー(店長)	販売量の動き	・寒い割に冬物衣料品や暖房用品等の動きが悪く、処分品もなかなか売れない。	
スーパー(店長)	それ以外	・近隣の大型店がポイントセールで集客をするため、平日の売上が厳しい。		
スーパー(総務担当)	お客様の様子	・衣料品などの冬物処分を早め、割引率を上げているが、客の反応は今一つである。客は本当に必要な物しか買わない。		
コンビニ(エリア担当)	単価の動き	・年末年始はコンビニエンスストアにとって一番の売上を確保する時期であるため、客向けに感謝祭と銘打って販促を実施したが、効果を得ることは出来なかった。客の動きから、現在の景気後退の状況が目に見えて感じられる。		

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
		コンビニ（販売促進担当）	販売量の動き	・量販店は前年比101.8%、コンビニエンスストアは同96.7%、ローカルスーパーは同98.2%となった。売れ筋商品の価格帯を100～120円に落として販売したが、結果として前年実績には届かなかった。
		衣料品専門店（店員）	お客様の様子	・今はセール時期であるが、たとえ価格が下がっていても客は買上点数を増やさない。また、福岡市の中心部に立地しているにもかかわらず、新年早々こそ来店客が多かったものの、全体として来客数が減っており、非常に危機的な状況にある。
		家電量販店（総務担当）	販売量の動き	・初商いはそこそこの売上であったが、それ以降は前年比10%以上の減少となっている。
		乗用車販売店（販売担当）	販売量の動き	・3か月前の時点でも販売量は前年を下回っていたが、今月も前年に比べ販売量が減っている。
		住関連専門店（経営者）	単価の動き	・初売りから来客数、客単価共に厳しい。毎月行っているキャンペーンについても同様である。シーズンである学童機の売行きも良くない。
		その他専門店【ガソリンスタンド】（統括）	お客様の様子	・燃料油の小売価格は前月に比べ下がっているが、客の購入マインドは変化がないが、カーケア商品の購入については慎重である。また、客との会話において、雇用への不安があるとの声が聞かれた。
		観光型ホテル（スタッフ）	販売量の動き	・11月下旬頃から、宴席の問い合わせが例年に比べ少ない。また、200名規模の新年会が1か月前にキャンセルとなった。これまでにないことで、景気は悪くなっている。
		観光型ホテル（営業担当）	お客様の様子	・旅行代理店からの送客が少なくなる反面、国内はもとより海外からのインターネット、電話での直接申込が多くなっている。
		都市型ホテル（スタッフ）	来客数の動き	・業務出張客の宿泊が激減している。単価も2か月前に提示していた価格では予約が伸びないため、商品価格の値下げを一部商品で行ったが、動きは鈍い。レストラン等もゆっくりではあるが、来客数が減少傾向にある。
		旅行代理店（従業員）	来客数の動き	・12月よりやや来客数は増えたが、海外リゾートやヨーロッパなどの高額商品は売れず、近場の韓国の人気が目立つ。国内の同価格帯の沖縄や関西のテーマパーク、学生旅行も韓国に流れている。
		タクシー運転手	来客数の動き	・ここにきて客の乗車率が大変悪い。売上も今までになく落ち込んでいる。夜の繁華街では、店をやめていく女主人が大変多くなっている。
		タクシー運転手	お客様の様子	・選挙がある時期はどうしても人の流れが悪くなるので、売上が落ちている。
		タクシー運転手	お客様の様子	・年明けから人の動きが悪く、昼夜通じて売上は例年の3分の1である。
		タクシー運転手	来客数の動き	・今は年始の挨拶回りがほとんどないので、乗客数が減っている。
		ゴルフ場（従業員）	来客数の動き	・客のなかでも、特に女性が落ち込んでいる。
		競輪場（職員）	販売量の動き	・この時期の発売額は、例年であれば前月比20～30%程度増加するが、今年は1けたの伸びにとどまっている。
		美容室（店長）	来客数の動き	・周辺に空き店舗が増えてきて、固定客が減少してきている。
		住宅販売会社（従業員）	来客数の動き	・住宅展示場への来場者数が伸びない。
		住宅販売会社（従業員）	お客様の様子	・土地投資、売買等、土地取引の動きが前月と比べてほとんどなく、成約しない。客からの問い合わせの数も非常に少なくなっている。
	悪くなっている	商店街（代表者）	お客様の様子	・税金の問題等から、特に年配客の財布のひもが固い。
		商店街（代表者）	販売量の動き	・周辺でもかなりの数の閉店が出ており、空き店舗が目立つ状況になっている。
		商店街（代表者）	それ以外	・前年の歳末セール以来、来客数、販売量、単価すべてが前年を下回っている。
		百貨店（総務担当）	販売量の動き	・消費者の買い控えは大変厳しい状況であり、テナントの出店意欲も著しく悪い状況が続いている。
		百貨店（営業担当）	販売量の動き	・衣料品や高額品を中心に販売量は一段と減少している。前年末まで好調だった食品部門も前年割れとなった。クリアランスセールの効果も限定的で、消費は一段と冷え込んでいる。

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
		百貨店（営業担当）	それ以外	・来客数も前年より10%ほど落ちているほか、単価も販売量もかなり落ち込んでいる。価格も訴求力がなく、客は必要な物だけを買っている。
		百貨店（営業担当）	それ以外	・中心市街地への客の流入がより減ってきている。周辺商店街の空き店舗が更に増えている。当店への来客数も減少している。
		百貨店（販売促進担当）	来客数の動き	・購買意欲のある客が非常に少ない。まず商業施設、飲食店に訪れる客の数が目に見えて減少している。
		百貨店（売場担当）	販売量の動き	・来客数は3か月前に比べてほぼ変わらないが、売上は前年から1割減少している。特に衣料品関係の動きが良くない。食品の売上もここに来て来客数と比例して若干落ちており、今のところ良い部門はない。ただ、客単価、1品単価はさほど落ちていない。
		百貨店（営業推進担当）	販売量の動き	・業界全体が厳しい状況である。前年比10%近く売上を落としている店舗がほとんどである。
		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小さいと思われるが、景気悪化による消費マインドの低迷で、来客数が前年比87%、売上が同86%と大きく前年を下回って推移している。特に宝飾関連では同70%となっているほか、婦人衣料も同80%台前半と苦戦が続いている。
		スーパー（店長）	販売量の動き	・景気の悪化が日を増すごとに厳しくなっており、消費者の購買意欲にも表れている。食品はとまかく衣料品の売上は大変厳しい。
		スーパー（店長）	お客様の様子	・初売りは例年通り福袋を含めスタートしたが、ボーナス減によりAV、テレビゲーム関連が前年より大幅に減少した。特に液晶テレビ、ビデオ関連等、高単価商品が前年比15%減となったほか、テレビゲーム等の人気商品も同10%ほど前年を下回り、苦戦した。日々一段と客の財布のひもは締まってきており、必要な物以外はますます買わなくなっている。
		衣料品専門店（店長）	お客様の様子	・来客数も少ないが、たまに来店しても値段を見るだけで全く購入する気がない。クリアランスセールも効果がない。
		衣料品専門店（店長）	来客数の動き	・数年前から徐々に来客数は減ってきているが、前年から減り方が顕著である。
		家電量販店（店員）	販売量の動き	・どんどん悪くなってきている。特に大型家電商品等の値の張る物の動きが非常に悪くなっている。
		乗用車販売店（従業員）	販売量の動き	・壊れたり、事故のために買い換える客しか今はいない。
		その他専門店〔書籍〕（店長）	販売量の動き	・買上額も販売量も明らかに減少している。また、短期契約社員の募集に対し、今までには無かったほどの数多くの応募者があった。急激な経済状況の悪化が原因である。
		高級レストラン（専務）	来客数の動き	・NHK大河ドラマが終わり観光客が少なくなったが、中国、韓国、台湾からの客も少なくなった。正月を過ぎてからはかなり減っている。
		スナック（経営者）	来客数の動き	・今月は過去最低の来客数で、特に週末営業の落ち込みがひどい。
		その他飲食〔居酒屋〕（店長）	来客数の動き	・1月になってから人通りがめっきり少なくなり、店も閉店休業状態である。
		都市型ホテル（総支配人）	来客数の動き	・大手製造業の減産による人員削減が続いており、客の節約傾向が増している。そのためか、価格競争が激化し、来客数が減少している。
		都市型ホテル（スタッフ）	競争相手の様子	・市内の他のホテルも宿泊稼働は軒並み前年割れを起こしている。レストランも、客の外出控えで来客数が非常に悪い。
		都市型ホテル（副支配人）	単価の動き	・例年の団体客も予定通り入っているし、新規の団体客も入っているが、個人客の予約が圧倒的に減っており、単価も落ちている。
		旅行代理店（業務担当）	販売量の動き	・景気悪化の影響で、法人需要が著しく減退している。経費節減の傾向は今後も強まる。
		通信会社（管理担当）	お客様の様子	・債権の回収率が悪くなっている。
		通信会社（総務担当）	お客様の様子	・景気の悪化による雇用調整の影響もあり、新規の来客数が減少している。また、失業者の増加のせいか、加入者の解約も多く、全体の加入者数の増加が見込まれない。
		通信会社（営業担当）	販売量の動き	・携帯電話の購入が少なくなってきた。

分野	景気の現状判断	業種・職種	判断の理由	追加説明及び具体的状況の説明
		テーマパーク (職員)	来客数の動き	・1月も宿泊、ゴルフ場共に平日に苦戦した。団体客の引き合いと外国人客は減り、国内の個人旅行は横ばいである。
企業 動向 関連	良く なっている	-	-	-
	やや良く なっている	-	-	-
	変わらない	電気機械器具製 造業(経営者)	受注量や販売量 の動き	・今が底だと感じているが、これ以上悪くなれば大変な状況になる。今の状況であればリストラもせず何とかが対応できる。
	やや悪く なっている	農林水産業(経 営者)	受注量や販売量 の動き	・例年1、2月は厳しいが、今年は特に原料不足と販売不振で、予想よりも厳しい数字になっている。特に不況モードで値下げ要求もあり、若干影響がある。
		農林水産業(営 業)	受注価格や販売 価格の動き	・製造業、機械系に比べて食品系はそこまで落ち込んでいない。
		窯業・土石製品 製造業(取締 役)	競争相手の様子	・メーカーは受注量が減っている。中小企業は全体的に業績が悪い。決算も下方修正する企業が多く、悪化している。消費も伸び悩んでいる。
		輸送業(総務担 当)	取引先の様子	・全体の出荷量が少なくなっている。
		通信業	受注量や販売量 の動き	・受注、販売量共に先が見えにくくなってきた。当社の業種は、来年度の受注計画がゼロと言う企業も出てきた。
		通信業(経理担 当)	それ以外	・不況の影響を直接受けない業種であるため、不景気を自分自身で感じることはない。ただ、会社の人事部門の話では、来期にかけての採用は当社にとって有利に動いているという。不況で雇用が流動化している影響である。
		金融業	取引先の様子	・製造業の悪化が目立っている。需要の減少に対し4割の減産などで対応している。雇用調整も行っており、消費などへの影響は大きいと考える。個人客の動きも鈍く、株価の下落により投資は控える傾向にある。
		経営コンサルタ ント	受注量や販売量 の動き	・コンサルティング関係の仕事は極端に減る傾向にある。
	悪く なっている	農林水産業(従 業者)	受注価格や販売 価格の動き	・3か月前まではある程度の価格で推移したが、今年に入り非常に価格が下がったので、厳しい状況である。
		繊維工業(営業 担当)	取引先の様子	・取引先は在庫調整などで全く受注を出してくれない。中国生産が間に合わなかったり、小ロットで中国で投入ができなくなったものの追加受注が来るくらいである。
		家具製造業(従 業員)	受注量や販売量 の動き	・サブプライムローン問題以降の急激な景気下降の影響でゼネコン、デベロッパーの倒産が相次ぎ、この業界にかかわる内装業、設計などの業者も連鎖倒産が相次いでいる。インテリア業界全体の信用不安が増大しつつあり、取引に神経を使う状況である。
		窯業・土石製品 製造業(経営 者)	受注量や販売量 の動き	・正月明けから受注関係が思わしくなく、この先どう対応していこうかと苦慮している。
		一般機械器具製 造業(経営者)	受注量や販売量 の動き	・ITや自動車分野等、いずれも受注案件がない。
一般機械器具製 造業(経営者)		受注量や販売量 の動き	・12月、1月と新規受注が全くない。発注先が当社より先に賃下げを行い、希望退職を募集している。	
電気機械器具製 造業(経営者)		取引先の様子	・電子部品関連では半導体、コネクタ関連のすべての面で受注が大幅に減少している。大手、中堅企業も非常に厳しい状況で、今後も見通しが全く立っていない。	
輸送用機械器具 製造業(経営 者)		受注量や販売量 の動き	・北米の不景気により、客先の生産が減少したことが影響し、悪い状況である。	
輸送用機械器具 製造業(営業担 当)		受注量や販売量 の動き	・受注が全くないという状態がしばらく続きそうである。	
建設業(総務担 当)		受注量や販売量 の動き	・新しい案件の見積依頼が全くない。同業他社も同様である。	

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
		輸送業（従業員）	受注量や販売量の動き	・1月は例年荷動きが悪い月であるが、ここ数年の中でも今年是非常に悪い。紙、パルプ、古紙、飼料、雑貨等、すべての業種で物が動かなくなり、メーカーは減産計画を打ち出している。かなり緊急的な悪い状況であり、事務所でも電話が鳴らない時間があるくらいである。
		金融業（営業職 渉外係）	取引先の様子	・売上減や収益面が厳しくなり、金融機関からの資金調達・返済が困難になり倒産する企業が増えている。所有不動産などの売却処分などにより資金調達を行っている。
		金融業（得意先 担当）	取引先の様子	・当地区は土木建設業者のかなり多い地区であるが、公共工事の発注減や、それ以外の業種についても景気の悪化による個人消費の低迷から、ここにきてかなりひっ迫している企業が出てきている。今、緊急保証の申込がかなり出ており、当面の資金繰りについては問題ないが、4月以降の資金繰りについては厳しくなる企業が出てくると思われ、予断の許さない状況である。
		金融業（営業 担当）	取引先の様子	・取引先である年商1億円未満の大半の中小企業は、景気の先行き不安定化を懸念し、資金繰り安定化のため、保証協会保証の緊急対策制度融資の利用を検討している。3か月前と比べ、中小企業の経営者に資金繰りに対する危機感が感じられる。
		不動産業	競争相手の様子	・マンション販売業者の倒産、民事再生と悪いニュースが増えている。また、建築中でもこの様なケースが起きている様子で、下請業者、マンション購入者への影響が考えられる。
		新聞社（広告）	受注量や販売量の動き	・例年出稿量が増える正月時期だが、不況の影響を受けて広告出稿を控える企業が相次いだ。
		経営コンサルタント	受注量や販売量の動き	・販売価格39,800円の入手困難な焼酎を10本並べているが、全く売れていない。前年同時期には完売しており、景気は悪くなっている。
		その他サービス業	競争相手の様子	・建設関係は、米国のサブプライムローンの問題から県内の不動産業界の建設需要が冷え込み、着工が減少している。公共事業は、発注件数が減少しつつあるなかで、コンサルタント関係の調査・設計の業務が減少しつつある。地方自治体の入札でも、最低価格の設定がない場合は予定価格の3分の1以下で落札している業者がいる。
		その他サービス業 [物品リース]（従業員）	受注量や販売量の動き	・リース、割賦の月中契約額が3か月前に比べると48%台まで落ち込んできており、年明け以降更に厳しさが増してきている。
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	-	-	-
	やや悪くなっている	人材派遣会社（社員）	採用者数の動き	・年明けに内定取消しが出てきている。入社までにまだ出てきそうな状況である。
		新聞社 [求人 広告]（担当者）	求人数の動き	・求人広告は、派遣切りの影響もあり製造業が激減しているが、介護や看護師など医療福祉分野の求人の需要はまだ高い。
		職業安定所（職員）	求人数の動き	・12月の月間有効求人倍率が0.69倍となったが、12月に0.6倍台となったのは平成17年の12月以来3年ぶりとなる。
		学校 [大学]（就職 担当者）	求人数の動き	・大学4年生向けの求人情報はほとんど届かない状況である。また、大学3年生向けの求人数は例年に比べ極端な落ち込みはないものの、採用数が抑え気味であったり、未定という企業もあり、就職環境の厳しさは更に高まっている。
	悪くなっている	人材派遣会社（社員）	周辺企業の様子	・海外向けの半導体、電子部品の会社の生産が減少している。雇用調整が進んでおり、3月末が最悪の状況になる。
		人材派遣会社（社員）	周辺企業の様子	・正社員、非正規社員の人員整理も多く出てきている。失業者を受け入れられる企業も多くないのが現状である。
人材派遣会社（社員）		求人数の動き	・半導体関連会社だけでなく、業種を問わず事務の案件が激減している。	

分野	景気の現状判断	業種・職種	判断の理由	追加説明及び具体的状況の説明
		求人情報誌製作会社（編集者）	周辺企業の様子	・1月に入ったとたん業務請負業界、派遣業界などアウトソーシング業界全般に受注案件がないため、求人を手控えている。求人情報誌を発行している当社にも、かなりの影響が出てきた。
		新聞社〔求人広告〕（担当者）	求人数の動き	・求人業況の悪化とともに、求人広告の低迷に拍車がかかっている。
		新聞社〔求人広告〕（担当者）	求人数の動き	・年が明けてますます求人広告が減ってきている。特に派遣社員を募集する求人広告は、現在では皆無になった。
		職業安定所（職員）	周辺企業の様子	・製造業を中心とする派遣・期間社員の雇止め等の事案が発生している影響で、新規求職者が増加している。一方、新規求人数は減少傾向が続いており、雇用環境は悪化している状況にある。
		職業安定所（職員）	求職者数の動き	・新規求職者数の状況を見ると、前年比50.7%増と大幅な増加となっている。また新規求人については、前年比18.2%減となっている。
		職業安定所（職員）	周辺企業の様子	・12月の新規求人数は3か月前に比べ26.9%減、前年比で27.6%減と大幅に減少している。また、派遣会社からの派遣契約期間の中途解除、不更新、事業所の閉鎖、倒産による離職者の発生などの相談が増加している。
		民間職業紹介機関（社員）	求人数の動き	・契約途中での派遣終了が1割以上増加している。また、半導体関連企業で1～2月に3～10日の一斉一時休業の申入れなども増加している。休業手当の支給増となるものの、客からその補償はなく、採算面で厳しい状況である。
		民間職業紹介機関（支店長）	周辺企業の様子	・製造業を中心とした雇用調整が事務系派遣労働者にも急速に波及している。減産、休業、支店・営業所の撤退等により、人材派遣市場そのものが縮小している。
		学校〔専門学校〕（就職担当）	雇用形態の様子	・内定取消し若しくは内定辞退の強要が出始めている。

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	通信会社（店長）	販売量の動き	・例年ほどではないものの、販売数は若干増加してきている。
	変わらない	百貨店（営業担当）	販売量の動き	・売上高前年比の動向を3か月前と比較してみると、全館では、10月が101.8%に対して、1月の見込みは98.8%となっている。悪化しているように見えるが、10月は催事や企画の影響による底上げ効果によるもので、主力の衣料品をみてみると、1月中旬からの冷え込みの影響もあり、10月の前年比95.6%に対して、1月の見込みは98.2%と健闘していることなどから、全体的にはほぼ横ばいの推移である。
		コンビニ（エリア担当）	お客様の様子	・コンビニに来る客は目的買いであり、値上げしたし好的な商品、例えばデザート類の売上が前年比20%弱と顕著に減っている。相変わらずプラスアルファの購買は抑えている傾向が続いている。
		衣料品専門店（経営者）	来客数の動き	・回遊客の数は少ないが、単価、客単価共にここ数か月それほどの変化は無い。
	やや悪く なっている	スーパー（販売企画担当）	来客数の動き	・来客数の減少が続いているので最近では会員へのポイント還元を増やすセールを行っているが、まだ客数増の様子はなく前年比マイナスの状況が続いている。
		コンビニ（経営者）	単価の動き	・客単価が上がらない。必要な物以外は買わないからである。例えば、たばこを買って帰るだけで飲み物やデザートには目もくれない客が多い。また、来客数も落ちてきている。
		コンビニ（エリア担当）	お客様の様子	・無駄な買物は無く、買上点数が抑えられている。
		衣料品専門店（経営者）	来客数の動き	・商店街を歩く人があまりいない。
		観光型ホテル（商品企画担当）	来客数の動き	・前年同月では66.2%であった客室稼働率が、今月は58.5%と7.7%ポイント落ちる見込みである。

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
		観光型ホテル（総支配人）	来客数の動き	・個人旅行は前年並みであるが、団体旅行が減少している。集客のために宿泊単価を下げたために、室料売上は85%と大幅に減少している。宴会及び料飲部門等の付帯売上で補う。
		通信会社（店長）	単価の動き	・現在新商品が店頭に並んでいるが、過去においては発売後はしばらく新商品に購入が集中していた。しかし現在は発売直後だけ売れ、以後は価格の安い商品に集中している。
		ゴルフ場（経営者）	販売量の動き	・需要がはっきりと減少傾向にある。様々な営業策を考えて実行しても、集客は非常に難しい状況である。
	悪くなっている	一般小売店〔鞆・袋物〕（経営者）	お客様の様子	・特に、財布を握っている主婦層が慎重になっている。
		その他専門店〔楽器〕（経営者）	販売量の動き	・前年比でも前月比でも売上の落ち込みが大きい。正月だが、来客数も減少している。通りの歩行者天国の動員数も減っている。年末年始後、成人式後の観光客も急に減ってきている。
		その他専門店〔書籍〕（店長）	販売量の動き	・以前より圧倒的に来客数、販売量共に激減している。書籍に関してはベストセラーが無いという現状もあるが、し好品にお金を掛けないという事も文字離れにつながっている。
		その他飲食〔居酒屋〕（経営者）	来客数の動き	・例年成人式までは新年会等でかなりの来客数があるが、今年は仕事始めから平日の来客数が極端に悪い。また、ガソリン価格の安定、輸入品の円高差益で仕入れのコストダウンを期待しているが、仕入価格に目に見えた動きが無い。
	観光名所（職員）	来客数の動き	・3か月前の10月の当施設の利用者数は、前年同月比で108.5%であったが、今月は25日現在で同90.2%と大幅に下回っている。この施設利用状況から1月の沖縄県への入域観光客数は前年同月比で大幅な落ち込みが予想される。来園者は一般団体、修学旅行等が中心である。	
	その他のサービス〔レンタカー〕（営業担当）	来客数の動き	・県の入域観光客数の減少の影響で、貸渡件数が前年比で5%減少している。	
企業動向関連	良くなっている	-	-	-
	やや良くなっている	-	-	-
	変わらない	輸送業（代表者）	受注量や販売量の動き	・県内1地域を中心に出た公共工事の土木関連も一段落したが、改正建築基準法の影響も徐々に解消されつつあり、学校関係の建築の公共工事が出てきている。
	やや悪くなっている	窯業土石業（経営者）	受注量や販売量の動き	・大型工事が前月で終了し、今月はその反動で販売高が減少している。
		建設業（経営者）	受注量や販売量の動き	・新築及びリフォームの契約件数が落ち込んでいる。
	悪くなっている	輸送業（営業担当）	取引先の様子	・建築関係は受注残があるためまだ影響は薄いですが、各種小売店の流通量は減りつつある。
		通信業（営業担当）	受注量や販売量の動き	・年度内は新たな受注案件が無い。
会計事務所（所長）	受注価格や販売価格の動き	・観光関連の顧客においては、本土からのまとまった予約がキャンセルになるなどの影響が出ている。周辺のリゾートホテルも同様の状況だと推測される。		
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	人材派遣会社（経営者）	求人数の動き	・製造業が少ない沖縄ではまだ大きな落ち込みは無いが、急に引き締め感が出てきている。また人材供給の方が増えてきたため、派遣契約期間内にもかかわらず、派遣契約の終了を一時的に通達し、派遣先が自分たちで直接雇用をする動きも出てきている。
		学校〔大学〕（就職担当）	求人数の動き	・前年までであった第2新卒採用が今年は期待できない。また、県内の新卒採用枠も順次縮小する。
	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	・世界金融不況、円高の影響による輸出系の大手メーカーの業績悪化に伴う人員削減が各方面に影響し、求人数の落ち込みに歯止めが利かない状況になっている。

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
		職業安定所（職員）	求人数の動き	・20年12月の新規求人数が1,485人で3か月前比で35.1%、前年同月比で34.3%減少している。新規求人倍率が0.50倍で前年同月比で0.29ポイント悪化している。常用求人数が1,262人で3か月前比で37%、前年同月比29.5%減少している。有効求人倍率は0.34倍と前年同月比0.11ポイント悪化している。有効求人倍率が9か月連続で0.3倍台で前月から更に悪化している。また、完全失業率が現状を表しているか疑問があるとの見解があるように、数字以上の求職者がいるという印象を窓口で受ける。
		学校〔専門学校〕（就職担当）	求人数の動き	・前年同期と比較して県外からの求人数が減少している。また大幅に採用予定枠を減らしている企業が多数見られる。