

・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	家電量販店（経 営者）	販売量の動き	・エコポイントの効果により、省エネ家電、特に液晶テレビの販売量が顕著に伸びている。
	やや良く なっている	スーパー（店 長）	来客数の動き	・食品を中心に買上客数が回復傾向にあり、前年比105%と前年を上回っている。商品単価は前年比95%程度と低下しているが、買上点数の伸びと買上客数の伸びで売上は好調に推移している。
		観光型ホテル （経営者）	来客数の動き	・道内、特に札幌圏からの利用客が増えている。
		通信会社（企画 担当）	販売量の動き	・今冬発売の新商品に対する客の注目度が高く、以前と比べて、機器交換や新規購入に関する問い合わせや予約が好調に推移している。
変わらない		商店街（代表 者）	お客様の様子	・イルミネーション点灯イベントの効果などから、9～10月よりも来街者数が増加したが、買物ではなく、他の用事で訪れた人が多いのか、商店の袋を持ち歩く人が少なく、販売量そのものは増加していない。
		百貨店（売場主 任）	単価の動き	・売上は引き続き前年比92%前後で推移している。食品は好調なもの、衣料品や呉服、宝飾品の不振が続いており、客単価は前年比95%程度で推移している。
		スーパー（店 長）	単価の動き	・客単価は前年の95%を下回っており、ここ半年は同じような動きで推移している。商品単価も同じく前年の92%前後にとどまっており、消費者の生活防衛意識に変化はみられない。
		スーパー（企画 担当）	お客様の様子	・政権交代後の景気対策がまだ実行されていないことや来年度予算の引締め、見直しの動きなどがみられることから、客が様子見をしており、全体的に停滞感が漂っている。
		スーパー（役 員）	単価の動き	・この数が月、単価の動きに変化はみられない。11月は、商品単価は前年比97.2%、客1人当たりの買上点数が前年比103.2%となっており、客単価は前年比100.4%と前年実績を維持している。既存店では、来客数が前年を3ポイントほど上回っていることから、売上は順調に推移しているが、競合店との価格競争が激しくなっているため、利益率は低下している。
		コンビニ（エリ ア担当）	来客数の動き	・引き続き来客数が前年を上回っている。ここ数か月、客単価の低下により、売上は低迷していたが、今月はポジョレーヌーヴォーが好調に売れており、客単価を押し上げている。
		コンビニ（オー ナー）	販売量の動き	・プライベートブランドの低単価商品に販売が集中している。また、買上点数も減少している。
		衣料品専門店 （店長）	お客様の様子	・客の買い方が非常にシビアになっており、安い物や目新しい物でなければ、買わなくなっている。
		家電量販店（店 長）	販売量の動き	・薄型テレビの販売量が倍増している。エコポイント制度など、政府の経済対策が功を奏している。
		家電量販店（店 員）	来客数の動き	・引き続き、エコポイント制度の効果で薄型テレビや冷蔵庫がよく動いている。客単価も上昇しており、来客数も前年並みの数字となった。
		乗用車販売店 （従業員）	販売量の動き	・販売台数が前年よりも増えている。前年が悪すぎるため、参考にならない面もあるが、最悪の状況は脱している。
		高級レストラン （スタッフ）	来客数の動き	・売上の65%を占めるランチはほぼ前年並みの状況であるが、ディナーは前年を15%上回るなど、客の入込が良い。全体では客単価、売上共、前年を5%ほど上回っている。
		高級レストラン （スタッフ）	来客数の動き	・レストランでのランチ利用客の数が前年比61.9%となっており、相変わらず落ち込んだままである。
旅行代理店（従 業員）	販売量の動き	・その時期によって販売の好調な旅行先が出てくるが、海外旅行が良い時は国内旅行が伸び悩み、国内旅行がやや持ち直した時は海外旅行が低調となるなど、全体的なかさ上げにつながらない。		

分野	景気の現状判断	業種・職種	判断の理由	追加説明及び具体的状況の説明	
やや悪くなっている		タクシー運転手	販売量の動き	・今月は天気が良かったため、タクシーを利用する客が大変少なくなっている。また、景気が回復基調になりという話を客がよく話しており、そういった雰囲気は街中に浸透している。	
		タクシー運転手	来客数の動き	・相変わらず電話での注文が減少しており、客の数も減少している。	
		通信会社（社員）	販売量の動き	・地上デジタル放送への完全移行まで2年を切っているなか、エコポイント制度が来年度も継続されるかまだ決まっていない状況であるため、テレビの購入を真剣に検討する人が増えているが、多チャンネル視聴のために支出を更に増やそうという人は、それほど増加傾向とはなっていない。し好品のために費用を増やす余裕のない人が多くなっている。	
		観光名所（役員）	来客数の動き	・海外旅行は、韓国が若干の増加を見せるなど、全体として下げ止まり感があるものの、国内旅行は依然として、団体客を中心に低迷している。ただ、11月は月後半の3連休で個人客を確保できたことから、全体では3か月前と同様の状態であった。	
		美容室（経営者）	来客数の動き	・相変わらず来客数が減少している。この6か月間の来客数は前年を5～10%下回って推移している。	
		その他サービスの動向を把握できる者〔フェリー〕（従業員）	来客数の動き	・閑散期に入ったが、相変わらず利用客が前年を下回ったままである。	
		設計事務所（所長）	お客様の様子	・相変わらず住宅の動きが鈍い。	
			商店街（代表者）	来客数の動き	・前年の同時期に比べて、商店街の人通りが20%程度減っている。顧客の来店も減っているが、特にフリー客の来店がかなり落ち込んでいる。
			商店街（代表者）	来客数の動き	・オープン間もない大型ディスカウント店がにぎわうなど、消費動向のデフレ化が進んでいる。それに伴い、商店街への来街者が減少している。
			商店街（代表者）	単価の動き	・先行き不安から客の買い控えが一層進んでいる。本来に必要な物しか購入しなくなり、また安くないと買わないため、客単価、商品単価共、低下傾向にある。
			商店街（代表者）	お客様の様子	・防寒衣料に関して、今月前半は気温が高めで推移したため、動かなかったとみていたが、後半に入り、気温が下がっても客の買い控えがみられた。バーゲン待ちの様子が見受けられ、特に単価の高い商品の動きが非常に鈍くなっている。
			商店街（代表者）	お客様の様子	・バーゲンや特売などに対して、客が非常に敏感に反応するようになっている。
			百貨店（売場主任）	単価の動き	・秋冬物のジャケット、コートの販売量は前年を1割程度上回っているが、単価が前年の8割程度まで低下しているため、全体の売上が減少している。
			百貨店（役員）	単価の動き	・最近のニュースで報道されているように、景気の2番底に対する心配が客の買い控えにつながっている。客単価の低下も目立っている。
			スーパー（店長）	販売量の動き	・夏ごろから、自社競合も含めて価格競争が激化している。目玉商品のみを買う客もずい分と増えてきている。
			コンビニ（エリア担当）	単価の動き	・引き続き、単価の低下傾向が続いている。ただ、買上点数が増加していることから、売上はそれほど減少していない。
家電量販店（地区統括部長）			販売量の動き	・新型OSの売行きが予想をかなり下回っている。また、薄型テレビ以外の商品の売上の落ち込みも激しい。	
		その他専門店〔医薬品〕（経営者）	お客様の様子	・医薬品の支払まで、クレジットカードで計画的に支払う傾向が出てきた。なかには、処方せんの支払までカードを使う客もみられる。	
		その他専門店〔ガソリンスタンド〕（経営者）	販売量の動き	・タイヤなどの高額商品の売行きが低調である。	
		高級レストラン（スタッフ）	販売量の動き	・全体的にやや悪い。割引した特別メニューを売り出すと、そればかりが売れ、売上に貢献しない。来客数を減らさないようにすることが精一杯の状況である。地方の繁盛店も閑散としている。	

分野	景気の現状判断	業種・職種	判断の理由	追加説明及び具体的状況の説明
		旅行代理店(従業員)	単価の動き	・個人客、法人客を問わず、付加価値の高い高額商品よりも、安い商品を求める傾向がますます強くなっており、客単価の低下に歯止めがかからない。更に、オフ期を迎えたことで、宿泊施設のインターネット直販の単価も低下しており、消費者の低価格化が進んでいる。
		タクシー運転手	来客数の動き	・11月は上旬に初雪が降ったが、その後は暖かい日が続き、雪も降らなかったため、例年と比べて、タクシーの利用客が少ない。売上も前年を10%以上下回っている。
		タクシー運転手	販売量の動き	・11月は、1年で最も暇な月だが、特に今年の売上は厳しい。売上は、3か月前と比較して約12%下回っており、前年と比較しても約5%下回っている。特に夜間の落ち込みが大きい。
		観光名所(職員)	来客数の動き	・円高、新型インフルエンザ、不況の影響を受けて、国内客、海外客共、利用者が減少しており、前年の89.5%にとどまっている。
		住宅販売会社(従業員)	来客数の動き	・例年、11月ごろから来客数が減少する傾向があるが、今年は例年以上に来客数が少ない。
	悪くなっている	一般小売店[土産](経営者)	販売量の動き	・メディアが景気の悪さばかりを強調した報道をしているため、市民のムードが極端に落ち込んでいる。人が出歩かなくなっており、物も買わなくなってきた。
		一般小売店[酒](経営者)	お客様の様子	・政府がデフレを認めたことが、消費者心理に強く影響しており、消費者の買い控えが進んでいる。これから年末を迎える時期であるが、そういった心理的な要因が実需を減少させている雰囲気がある。
		百貨店(販売促進担当)	販売量の動き	・単品買いが目立ち、販売量が大きく減少している。また、客のセールに対する反応も非常に敏感で、価格への関心度の高さがうかがえる。特に紳士服・用品などは、低価格への動きが際立っている。
		観光型ホテル(経営者)	単価の動き	・来客数の減少に加えて、客単価の落ち込みが大きく、売上減少につながっている。
		観光型ホテル(スタッフ)	単価の動き	・宿泊料金に関して、前年よりも低単価商品に対するリクエストが多く、高額商品の売行きが悪い。食事に飲み物を付けるようなリクエストも減ってきている。
		旅行代理店(従業員)	販売量の動き	・販売量についてみると、国内旅行が前年の88%、海外旅行が前年の68%となっており、過去最悪の数値となっている。特に海外旅行は価格訴求型商品が増えていることから、客単価が大きく低下しており、売上は前年の40%にとどまっている。
		旅行代理店(従業員)	販売量の動き	・販売量についてみると、国内旅行が前年の77%、海外旅行が前年の64%となっており、極めて低調に推移している。期待した3連休も底支えには全くつながらなかった。最近では、安い商品すら売れなくなっている。
		住宅販売会社(経営者)	お客様の様子	・将来に対する不安から、単価の高い住宅等の購入に対して、客が非常に慎重になっている。
企業動向関連	良くなっている	-	-	-
		家具製造業(経営者)	受注量や販売量の動き	・10月に比べて、百貨店の需要が若干良くなりつつある。請負物件の需要も回復しつつある。
	やや良くなっている	通信業(営業担当)	取引先の様子	・景気対策の効果が途切れた感があり、取引先が全般的に新規投資を先送りしている。また、経費削減への圧力が一層強まっており、値下げを求める声が高まっている。政府の宣言どおり、周囲のデフレ状況が顕著に感じられる。
		その他サービス業[建設機械リース](支店長)	取引先の様子	・土木建設業が活況を呈しており、3か月前と比べるとやや良くなっている。
		その他サービス業[建設機械レンタル](総務担当)	受注量や販売量の動き	・今月の受注額に関して、前年比での増加幅が、3か月前よりも拡大している。
	変わらない	その他非製造業[鋼材卸売](役員)	受注量や販売量の動き	・受注量、販売量は減少傾向にあるが、販売価格が維持される一方で、仕入価格が低下していることから、適正な利益が確保されつつある。
		建設業(従業員)	取引先の様子	・官民間問わず建築工事の見積の引き合いが少ない。限られた入札も低価格応札で決定されており、建設関連の景気が回復する状況にはない。

分野	景気の現状判断	業種・職種	判断の理由	追加説明及び具体的状況の説明	
		輸送業（営業担当）	取引先の様子	・みかん、りんご、かき等の農産物が収穫時期を迎えたことに加えて、自動車メーカーの生産量の増加により、ダンボール原紙の荷動きが若干上向いている。	
		輸送業（支店長）	取引先の様子	・特に受注量が増えたり減ったりするような状況にはない。むしろ減産や店舗撤退、事業縮小等の話が聞こえてきている。	
		金融業（企画担当）	それ以外	・景気対策の恩恵を受けている土木建設業、家電量販店、乗用車販売などは堅調だが、雇用環境、所得環境の厳しさから、住宅建築、観光関連、百貨店業界が不振である。	
		司法書士	取引先の様子	・取引先の様子をみると、不動産不況時代と言われるほど、低調に推移している。3か月前と比べても、多少悪化しているようにみられ、回復傾向にはない。	
	やや悪くなっている	食料品製造業（団体役員）	受注価格や販売価格の動き	・円高や株安に加えて、デフレの進行により、年末商戦を迎えているにもかかわらず、受注量の落ち込みや低価格化の進行がみられ、売上は前年を1割以上下回っている。取引先も含めて、地域全体の経済が後退しており、給与の引下げや雇用形態の変更等が見受けられる。	
			食料品製造業（役員）	受注価格や販売価格の動き	・これまでの半額といった低価格商品が売れ、既存品の売上が激減している。また、そういった低価格商品を販売しているメーカーに量販店の売場を取られている。
		金属製品製造業（経営者）	受注価格や販売価格の動き	・単価が今までの半分くらいにまで低下している。	
		その他サービス業〔ソフトウェア開発〕（経営者）	競争相手の様子	・同業他社の人余りがひどくなってきている。	
	悪くなっている				
	雇用関連	良くなっている	-	-	-
やや良くなっている		求人情報誌製作会社（編集者）	求人数の動き	・引き続き、コールセンターの求人件数が前年を40%以上も上回っている。また、貨物運送業も前年比でプラスに転じている。	
変わらない		求人情報誌製作会社（編集者）	求人数の動き	・地域内に限定した求人広告受理件数は、今年4月から微増微減を繰り返しており、顕著な変化はみられない。	
		新聞社〔求人広告〕（担当者）	求人数の動き	・売上は前年比1割減と良い数字ではないが、前月の3割減と比べれば減少幅が縮小している。業種別にみると、売上額の大きい医療系求人の売上が倍近くとなったほか、毎月数字を落としていた派遣も前年を上回った。前政権の補正予算の効果で、土木建設が一時的に息を吹き返しているが、当社の求人には直接的な影響はみられない。	
職業安定所（職員）		求人数の動き	・10月の有効求人倍率は0.35倍と前年を0.14ポイント下回り、12か月連続で前年を下回っている。特に、有効求人が大幅に落ち込んでいる。		
職業安定所（職員）		求人数の動き	・月間有効求人数は前年から6.7%減少し、36か月連続で前年を下回った。新規求人数は前年から3.7%減少し、20か月連続で前年を下回った。		
職業安定所（職員）		求人数の動き	・10月の新規求人数は前年を0.7%下回った。新規求職者数は前年を6.6%下回った。月間有効求人倍率は0.39倍となり、前年の0.44倍を0.05ポイント下回った。		
学校〔大学〕（就職担当）		採用者数の動き	・採用形態の多様化もあり、例年、秋採用を実施していた企業が採用を見合わせており、本学への9月以降の求人数が大幅に減少している。また、内定式後の一部辞退により行われる追加採用が皆無であるほか、公務員試験受験者を対象に採用を希望する企業も減少している。		
やや悪くなっている		人材派遣会社（社員）	求人数の動き	・現在、道内の主要都市で、受託事業として合同企業面接会の運営を行っているが、企業に対して参加のアプローチを行っても、求人がないという声が多く、参加企業の確保に苦戦している。各企業において、中途採用を相当控えている状況がうかがえる。	

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	・10月の新規求人数が前年を12.7%下回っている。求人倍率は前からは0.01ポイントの改善となったものの、28か月連続で前年を下回るなど、厳しい雇用失業情勢が続いている。
	悪くなっている	-	-	-

2. 東北（地域別調査機関：（財）東北開発研究センター）

（-：回答が存在しない、：主だった回答等が存在しない）

分野	景気の現状判断	業種・職種	判断の理由	追加説明及び具体的状況の説明	
家計 動向 関連	良くなっている	-	-	-	
	やや良くなっている	百貨店（売場担当）	それ以外	・催事の案内を送った得意客が来店に結び付いているブランド店では、比較的高額商品が売れており、売上の予算を上回っている。一方、時期的に来客数が減少するフォーマルウェアでは、高額品と低価格品の品ぞろえをしたところ、幅広い客層で売上につながり、全体的な売上も予算に近づいている。	
		観光名所（職員）	販売量の動き	・乗船人数や来客数は前年を下回っているものの、客単価の上昇により売上の予算は確保できている。消費者の財布のひもは緩んできているように感じる。	
	変わらない		商店街（代表者）	単価の動き	・来客数は安定しているものの、1品単価の低下が続いている。
			商店街（代表者）	来客数の動き	・依然として1品単価、客単価共に低下しており、中心街区の景気は一進一退が続いている。
			商店街（代表者）	来客数の動き	・商店街には買物を楽しむ客が少し増えている。
			商店街（代表者）	お客様の様子	・消費者は、割引セールやポイントサービスなどのイベントでは買物をするものの、それ以外の日は買い控えが続いている。
			一般小売店〔カメラ〕（店長）	販売量の動き	・販売量、売上共に横ばいで推移しているものの、消費者の低価格志向が続いている。
			百貨店（広報担当）	お客様の様子	・消費者の節約志向の強まりとデフレが続いており、この傾向に変化は見られない。
			百貨店（販促担当）	来客数の動き	・日用品や食料品などは売上が堅調に推移しているものの、冬物衣料の売上は前年を大幅に下回っている。
			コンビニ（経営者）	単価の動き	・来客数は前年を上回っているものの、客単価が落ち込んでいるため、売上は前年並みで推移している。
			コンビニ（経営者）	来客数の動き	・再就職が難しい失業者が多く、収入の減少により来客数、売上共に低迷している。
			コンビニ（経営者）	単価の動き	・客単価が前年の95%程度で推移している。特に男性客は、買上点数、1品単価共に低迷している。弁当よりもおにぎりや即席麺、ソフトドリンクはより低価格の商品を購入する傾向が続いている。
			コンビニ（エリア担当）	来客数の動き	・来客数、客単価共に低迷している。
			衣料品専門店（経営者）	販売量の動き	・冬物の最盛期に入っているが、品物の動きが全くないため、売上は低迷している。
			衣料品専門店（店長）	お客様の様子	・来客数は増加しているものの、消費者は必要な物しか買わない傾向が続いており、買上点数、1品単価共に低迷している。
			家電量販店（店長）	お客様の様子	・下見に来店する客が多く、来客数は増加しているものの、ボーナス減額が予想されるため成約率は低い。
			乗用車販売店（経営者）	お客様の様子	・環境対応車への減税や補助金が強力な追い風となり、新車の販売台数は前年を30%上回って推移している。一方、サービス部門は整備車両の入庫が前年を下回っている。
			乗用車販売店（従業員）	販売量の動き	・経年車を所有する顧客のなかで、新車への買換えを見合わせる割合が増えている。
			その他専門店〔呉服〕（経営者）	来客数の動き	・来客数が少なく、商品が売れていない。
		高級レストラン（支配人）	単価の動き	・新型インフルエンザの影響は少なく、来客数は前年並みに回復しているものの、客単価が低迷している。	
	一般レストラン（経営者）	競争相手の様子	・同業者との話でも、最悪の時期からは回復しているものの、例年の水準を下回っている。		
	その他飲食〔弁当〕（スタッフ）	来客数の動き	・消費者は、中心街区の商店街から郊外の大型流通店に流れる傾向が続いている。		

分野	景気の現状判断	業種・職種	判断の理由	追加説明及び具体的状況の説明
やや悪くなっている		観光型ホテル（スタッフ）	お客様の様子	・先行きの不透明感から、例年開催している宴会やイベントを中止又は延期する客が増えているため、売上は低迷している。
		都市型ホテル（スタッフ）	販売量の動き	・夏以降はにぎわいのない停滞感が漂っており、忘年会の予約は盛り上がりがない。
		タクシー運転手	来客数の動き	・日中も夜間も乗客の乗り控えが続いている。
		住宅販売会社（従業員）	販売量の動き	・風雪対策のリフォーム工事などは受注があるものの、新築住宅の受注は低迷している。
		商店街（代表者）	販売量の動き	・商店街の飲食店では団体の予約が減少しており、来客数、客単価共に落ち込んでいる。
		一般小売店〔書籍〕（経営者）	単価の動き	・雇用の悪化などの先行き不安が広がり、消費マインドは冷え込んでいる。
		一般小売店〔スポーツ用品〕（経営者）	お客様の様子	・商店街がプレミアム付き商品券を販売しているものの、消費者は低価格品の買い回りをしているため、春に販売した商品券に比べて利用されていない。
		一般小売店〔医薬品〕（経営者）	来客数の動き	・特売日とそれ以外の日では来客数の差が大きく、前年の売上を下回っている。
		百貨店（売場主任）	単価の動き	・暖冬の影響もあり、ティッシュやカットソーなどの薄手衣料は売上が前年を上回っているものの、防寒衣料の動きが悪い。季節商材や不要な物は買わない消費者の傾向が強まり、客単価が前年を下回っている。
		百貨店（企画担当）	お客様の様子	・米国の大手金融機関の破たんから1年経過したが、今も景気の低迷は続いている。得意客対象の催事を年数回開催するものの、催事期間とそれ以外では客単価、売上共に落ち込みの差が大きく、デフレの傾向が顕著に表れている。
		百貨店（経営者）	単価の動き	・暖冬の影響から、防寒着やブーツなどの動きが悪く、1品単価が下落している。
		スーパー（経営者）	単価の動き	・3か月前に比べて、客単価が大幅に落ち込んでいる。
		スーパー（店長）	来客数の動き	・消費者の節約志向が続き、来客数、買上点数、客単価共に低迷しており、売上が落ち込んでいる。
		スーパー（店長）	販売量の動き	・消費者の節約志向が強まり、客単価は下落している。
		スーパー（総務担当）	単価の動き	・来客数、1品単価共に下げ止まりがみられるものの、低価格商品を買回る消費者が増加している。
		スーパー（営業担当）	競争相手の様子	・競合各社は、チラシ特売品の価格を日替わりで下げたり、クーポンサービスの回数を増やしたりしてサービス競争が厳しくなっている。一方、消費者は99円などの低価格均一商品をまとめ買いしており、節約志向、低価格志向が強まっている。
		コンビニ（店長）	単価の動き	・政府発表の通りデフレが進んでおり、客単価の低下が顕著に見られる。
		衣料品専門店（経営者）	来客数の動き	・秋冬物の販売時期には入っているものの、来客数が低迷している。
		衣料品専門店（店長）	来客数の動き	・3か月前に比べて来客数は増加しているものの、消費者の低価格志向が強まり、値下げ商品や特売商品が売れているため、客単価が落ち込んでいる。
		衣料品専門店（店長）	単価の動き	・スーツの1品単価が大幅に下落し、関連する商品とともに買上点数が減少している。
		衣料品専門店（総務担当）	単価の動き	・来客数の減少よりも客単価の低下が著しい。消費者は本当に必要な物だけを購入する傾向が強く、関連品購入のついで買いが無くなっている。
		家電量販店（店長）	単価の動き	・消費者は価格に非常に敏感であり、1品単価、売上共に落ち込んでいる。
		乗用車販売店（経営者）	販売量の動き	・環境対応車への減税や補助金と新型車種の投入の効果により、新車の販売台数は前年を大きく上回っているものの、前年の米国の大手金融機関の破たんを勘案すると例年を下回っている。売れる新車もハイブリッド車や小型の低価格車の割合が高く、また冬のボーナス減額が報じられている影響も感じる。
乗用車販売店（経営者）	販売量の動き	・環境対応車への減税や補助金の効果は続いているものの、対象外の車種の商談は低迷している。また、来年度の補助金継続が検討されているため、駆け込み客の商談件数はやや減少している。		
乗用車販売店（経営者）	来客数の動き	・環境対応車への減税や補助金による購入も落ち着き、販売台数は例年を下回っている。		
乗用車販売店（経営者）	販売量の動き	・経年車を保有する顧客を対象に、補助金を含めた提案営業を続けているが、見込み客が減少している。		

分野	景気の現状判断	業種・職種	判断の理由	追加説明及び具体的状況の説明
		その他専門店 [パソコン] (経営者)	競争相手の様子	・同業者に話を聞いても、仕事の依頼や注文が全くない状況が続いている。
		その他専門店 [酒](経営者)	お客様の様子	・消費者からボーナスの話題がなくなり、出費が増える年末年始に備えて買い控えが一層強まっている。周囲の飲食店では平日の来客数が落ち込んでおり、先行きに対する不安の声ばかり聞こえてくる。
		その他専門店 [酒](営業担当)	単価の動き	・これまで消費者には高付加価値商品と低価格安定商品を使い分ける傾向にあるが、節約志向が一段と強まっており、最近では低価格安定商品しか売れない状況が続いている。
		その他専門店 [ガソリンスタンド](営業担当)	来客数の動き	・景気の先行き不安から、消費者の買い控えが続いている。
		一般レストラン (スタッフ)	来客数の動き	・平日は前月並みの来客数があるものの、新型インフルエンザの影響もあり、週末は来客数が減少している。
		一般レストラン (支配人)	来客数の動き	・前年に比べて、宴会の利用客が減少している。
		観光型ホテル (経営者)	来客数の動き	・宿泊予約が前年に比べて約15%減少している。客単価を引き下げて、なんとか予約を取っているものの、売上は例年を下回っている。
		観光型旅館(経営者)	来客数の動き	・営業活動は強化するものの、忘年会などの予約は直前まで決まらず、また新型インフルエンザの流行で予約が減少している。
		都市型ホテル (経営者)	来客数の動き	・宴会の地元利用客は安定しているものの、宿泊部門で例年のない厳しい状況が続いており、全体的な売上は前年を5%下回っている。
		都市型ホテル (スタッフ)	来客数の動き	・忘年会や新年会を中止する企業が増え、実施しても規模を縮小しているため、前年に比べて客単価、売上共に落ち込んでいる。また、デパート地下の惣菜売場では来客数、客単価共に落ち込んでおり、全体的に消費者の低価格志向と必要な物しか購入しない傾向が強まっている。
		都市型ホテル (スタッフ)	お客様の様子	・法人客の問い合わせ、売上共に前年を割り込んでいる。
		旅行代理店(店長)	販売量の動き	・海外旅行の取扱額は前年並みで推移しているものの、国内旅行は中高年が前年の約90%程度、家族旅行は半数以下に激減しており、客単価も落ち込んでいる。
		タクシー運転手	単価の動き	・乗客の乗り控えが強まり、売上が落ち込んでいる。
		通信会社(営業担当)	販売量の動き	・来客数は前月並みで推移しているものの、端末の値下げを期待して、買い控える消費者が増えている。
		遊園地(経営者)	来客数の動き	・新型インフルエンザ流行が本格的に始まり、期待された連休は悪天候で低温が続き、前年に比べて来客数は30%減少している。
		美容室(経営者)	来客数の動き	・客の来店間隔が空いているため、売上が落ち込んでいる。
	悪くなっている	一般小売店 [茶](経営者)	それ以外	・固定客以外は客の出入りがなく、周囲の店主は受注量、来客数共に今年最も悪いと話している。
		一般小売店[医薬品](経営者)	単価の動き	・以前から若者は低価格品を好んで購入しているが、最近では年配の方でも低価格品を購入する姿を見かけ、収入や消費傾向に極端な二極化が進んでいる。
		一般小売店[医薬品](経営者)	来客数の動き	・節約志向から、消費者は必要な物でも慎重な買い方をしており、来客数が激減している。
		一般小売店[雑貨](企画担当)	来客数の動き	・来客数の減少に加えて、買上点数、1品単価、客単価共に落ち込んでいる。
		百貨店(経営者)	お客様の様子	・3か月前に比べて、消費者の買物の仕方はシビアになっており、来客数、客単価が落ち込んでいる。
		百貨店(経営者)	単価の動き	・9月の大型連休以降は、天候やインフルエンザの影響により、売上、来店数共に前年を大きく割り込んでいる。
		スーパー(経営者)	販売量の動き	・需要の低迷、業界競争の激化、販売価格の引下げなど、デフレスパイラルに落ち込んでいる。

分野	景気の現状判断	業種・職種	判断の理由	追加説明及び具体的状況の説明
		スーパー（経営者）	単価の動き	・消費者の低価格志向により、チラシ掲載商品や特売品でも1品単価の引下げが続いている。
		スーパー（店長）	お客様の様子	・消費者の生活防衛意識は強く、来客数は前年並みで推移するものの、買上点数、1品単価共に落ち込んでおり、売上が前年割れとなっている。
		スーパー（店長）	来客数の動き	・前月までは来客数が前年並みで推移していたものの、今月は来客数が5%も減少している。
		コンビニ（エリア担当）	来客数の動き	・天候等の影響は少ないものの、来客数、客単価共に前月を下回っている。
		衣料品専門店（経営者）	来客数の動き	・3か月前に比べて、来客数、客単価共に激減している。
		衣料品専門店（店長）	お客様の様子	・イベントなどへの来客数はあるものの、ボーナス減額の先行き不安があるため、売上は前月を下回って悪化している。
		家電量販店（店長）	来客数の動き	・ボーナス減額が影響して、下見を含めた来客数が減少している。
		自動車備品販売店（経営者）	販売量の動き	・前月に比べて受注量が落ち込んでおり、前年と比べると25%減少している。
		住関連専門店（経営者）	販売量の動き	・新築住宅の受注低迷が続き、来客数は減少し、比較的高価な家具の売上は落ち込んでいる。また、客の話では住宅ローンの融資査定が厳しくなっている。
		住関連専門店（経営者）	来客数の動き	・前月に比べて、週末の来客数が減少している。
		その他専門店 [白衣・ユニフォーム]（営業担当）	販売量の動き	・天候が安定していることや景気の先行き不安から、消費者は高価な防寒衣料の代わりに低価格の防寒インナーを購入しているため、売上は前年を大きく下回っている。
		高級レストラン（経営者）	お客様の様子	・仕入れなどで会う同業者からも景気のいい話は聞けず、1品単価、販売量共に落ち込んでいる。
		一般レストラン（経営者）	来客数の動き	・昼のランチタイムだけでなく夜も来客数が減少して、売上が悪くなっている。
		一般レストラン（経営者）	それ以外	・来客数、販売量、客単価共に、開店してから最悪の状況になっている。
		観光型旅館（経営者）	来客数の動き	・紅葉の時期は来客数が前年並みで推移したものの、平日の宿泊客減と客単価の落ち込みにより、売上は前年を大きく下回っている。
		都市型ホテル（スタッフ）	お客様の様子	・新型インフルエンザが発生して、間近に予定していた忘年会や家族会がキャンセルされたため、売上は激減している。
		旅行代理店（従業員）	販売量の動き	・特に個人旅行の受注が前年を大きく下回っている。
		タクシー運転手	販売量の動き	・会社近くの病院周辺では乗客を拾えるものの、市の中心部では乗る人がいない。
		テーマパーク（職員）	お客様の様子	・年末の出費やボーナスの減額のため、消費者はムダ遣いや雰囲気消費する様子はなく、財布のひもが一段と固くなっている。
		美容室（経営者）	来客数の動き	・3か月前に比べると、平日だけでなく週末の来客数も激減している。
その他サービス [自動車整備業]（経営者）	単価の動き	・原価割れに近い値引き商品は売れるものの、他の商品には動きがなく、売上は激減している。		
企業動向関連	良くなっている	-	-	-
		建設業（経営者）	受注量や販売量の動き	・一般的には低価格工事や値引きが行われているものの、見積書やカタログの詳しい説明をするなどの営業努力が受注につながり、受注量が回復している。
	やや良くなっている	金属工業協同組合（職員）	受注量や販売量の動き	・短い納期、安い製品価格、不安定なロット数など受注条件は厳しいものの、得意先からの受注量は前月に比べて増加している。
		農林水産業（従業員）	受注価格や販売価格の動き	・秋の果物は全般的に作柄が良く、りんごの販売価格が例年を下回っている。
	変わらない	木材木製品製造業（経営者）	受注価格や販売価格の動き	・受注の低迷で住宅部材の動きは悪く、価格の引下げ競争により採算割れが続いている。
		土石製品製造販売（従業員）	それ以外	・企業は従業員の削減や給与カットを迫られるなど、景気の悪化は続いている。
		建設業（企画担当）	受注量や販売量の動き	・受注が前年の85%まで回復しているものの、依然として厳しい状況は変わらない。
通信業（営業担当）		取引先の様子	・競合他社の販売攻勢が激しく、得意先との契約条件は一層厳しくなっている。	

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
		通信業（営業担当）	取引先の様子	・得意先の受注状況は前月並みで推移している。
		金融業（営業担当）	取引先の様子	・日本酒の国内需要は低迷しているものの、輸出を強化しているため、悪かった前年に比べて出荷量は改善している。
		金融業（広報担当）	取引先の様子	・当行で実施している業況調査では、一進一退の状況が続いている。
		広告代理店（経営者）	受注量や販売量の動き	・前月と同様に印刷物の発注部数が低迷している。
		公認会計士	取引先の様子	・クライアントの決算状況は、依然として業績が低迷しており、資金繰りにも窮している。
		その他企業〔企画業〕（経営者）	取引先の様子	・取引先のボーナスの査定状況を聞き取りしたところ、前年の冬に比べて低いと回答する企業が多い。
		その他企業〔管理業〕（従業員）	それ以外	・生産調整が続いて設備が動いていないため、工場は数か月前から設備工事業者の点検も行われていない。
	やや悪くなっている	農林水産業（従業者）	受注価格や販売価格の動き	・全国的な米の作柄は「やや不良」となっているものの、米価は上昇するどころか下落している。
		食料品製造業（経営者）	受注量や販売量の動き	・先行きの不安から消費者は買い控えを続けており、前年に比べて土産物の販売量が減少している。
		食料品製造業（総務担当）	受注価格や販売価格の動き	・小売店では値下げ競争が続いており、取引先からの値引き要請が厳しくなっている。
		一般機械器具製造業（経理担当）	受注量や販売量の動き	・自動車部品、民生向け機器は回復傾向にあるものの、力強さに欠ける。また、急激な円高により、経営が難しくなっている。
		電気機械器具製造業（営業担当）	取引先の様子	・大手企業の受注状況は改善しているものの、中小の製造業に経済効果は及ばない。
		電気機械器具製造業（企画担当）	受注量や販売量の動き	・急激な円高により、輸出商品の収益が悪化している。
		輸送業（経営者）	受注量や販売量の動き	・前月まで比較的安定していた食品関連の荷動きが減少している。
		広告業協会（役員）	取引先の様子	・工場跡地を再開発した分譲物件は人気となっているようだが、不動産広告の受注は減少している。
		新聞販売店〔広告〕（店主）	受注量や販売量の動き	・得意先の自営業者では、消費の低迷で経営が厳しくなっているため、チラシ折込の受注、売上共に落ち込んでいる。
		経営コンサルタント	取引先の様子	・政府の成長戦略が見えないため、市場の様子見が続いている。
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	・前年に比べて取引先は増えているものの、納入価格を値下げしており、売上は前年を10%下回っている。		
その他非製造業〔飲食料品卸売業〕（経営者）	取引先の様子	・消費者の低価格志向が続いており、ポジョレーヌーヴォーの低価格化やタバコ販売の不振など、取引先小売店の状況は限界にきている。		
悪くなっている	繊維工業（営業担当）	受注量や販売量の動き	・販売価格、受注量共に減少しており、厳しい状況である。	
	出版・印刷・関連産業（経理担当）	受注量や販売量の動き	・印刷売上は前年の30%減で推移しており、取引のあるマスコミでも広告収入が前年を20%下回っている。	
	コピーサービス業（経営者）	受注量や販売量の動き	・政権交代後は、官公庁、民間からの受注量が共に激減している。	
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	人材派遣会社（社員）	求職者数の動き	・就職難の求職者が派遣に流れており、例年低調な新規登録者数が増加している。
		人材派遣会社（社員）	求人数の動き	・企業に良い人材への潜在的需要はあるものの、実際の求人を出せない厳しい経営状況が続いている。
		新聞社〔求人広告〕（担当者）	周辺企業の様子	・自動車ディーラーなどは業績が改善しているものの、来期の採用も控える企業が多い。
		職業安定所（職員）	求人数の動き	・依然として新規求人数が前年を下回っている。
	職業安定所（職員）	求人数の動き	・新規求人数は前年を大幅に下回り、減少傾向が2か月続いている。	
職業安定所（職員）	求人数の動き	・求職者数は前年を上回り、依然として求人数は低迷している。		

分野	景気の現状判断	業種・職種	判断の理由	追加説明及び具体的状況の説明
	やや悪くなっている	人材派遣会社（社員）	周辺企業の様子	・事業所閉鎖や統廃合を予定する企業があり、現在派遣している契約の更新が不透明である。
		新聞社〔求人広告〕（担当者）	求人数の動き	・年末に向けて厳しい企業経営が続いており、依然として求人は低迷している。
		新聞社〔求人広告〕（担当者）	周辺企業の様子	・大手マンション分譲会社の破たん、周辺企業では債権の取り立て不能の恐れがあるなど、地域経済への影響が大きい。ため雇用環境は悪化している。
		職業安定所（職員）	周辺企業の様子	・休業に伴い雇用調整助成金を利用している企業のなか、整理解雇を実施する動きがある。また、助成金を利用しない企業でも、業績不振による廃業が増加している。
		職業安定所（職員）	周辺企業の様子	・休業など雇用調整を新規に実施する企業が前月よりも増加している。
	悪くなっている	職業安定所（職員）	求職者数の動き	・前月まで新規求職者数は減少で推移していたが、今月に入って事業主都合の離職者が増加し、新規求職者が増加に転じている。
		人材派遣会社（社員）	雇用形態の様子	・労働基準監督署が派遣先に立ち入りするなど派遣労働の法令順守が厳格化されており、派遣先会社では再契約に難色を示す企業が増えている。
		アウトソーシング企業（社員）	それ以外	・民間企業からの業務委託は受注が激減している。
		職業安定所（職員）	求人数の動き	・常用、臨時共に、新規求人数が前年を大きく下回っている。
		職業安定所（職員）	求人数の動き	・新卒の求人は半減し、また求人の取消も増えているため、求人数は激減している。

3. 北関東（地域別調査機関：（株）日本経済研究所）

（-：回答が存在しない、：主だった回答等が存在しない）

分野	景気の現状判断	業種・職種	判断の理由	追加説明及び具体的状況の説明
家計動向関連	良くなっている	一般小売店〔家電〕（経営者）	販売量の動き	・エコポイント効果で、テレビは2、3台のまとめ買いが出てきている。
		コンビニ（経営者）	来客数の動き	・来客数が前年比で108%、売上が107%と引き続き好調である。
	やや良くなっている	コンビニ（店長）	来客数の動き	・周辺の同業者の閉店等が相次ぎ、客が当店に流れているので、3か月前と比べて良くなっている。
		家電量販店（店長）	お客様の様子	・エコポイント商品のテレビ、冷蔵庫は依然として好調に推移しているが、季節商材は暖冬の影響で不調である。
		自動車備品販売店（経営者）	販売量の動き	・3か月前はあまり良くなかったが、今月はさほど悪くなく、ある程度通常時に戻りつつある。
		観光型ホテル（営業担当）	来客数の動き	・観光シーズンが終了し宿泊客も落ち着いてきたが、格安なプランは好調な売行きを見せている。忘新年会の予約もそこそこである。
	変わらない	住宅販売会社（経営者）	販売量の動き	・来客数が少しではあるが増加傾向にある。
		一般小売店〔精肉〕（経営者）	お客様の様子	・今月は文化祭や紅葉狩り等に出掛ける人が多いが、消費関連については必要品しか買っていない。朝市、夕市と特売は人出があるが、平日は人の動きが悪く、控えている人が多い。
		一般小売店〔家電〕（経営者）	お客様の様子	・エコポイントに絡んだ商品以外の売上は厳しく、相変わらず客の購入意欲は必要な物、安価な物に集中している。
		百貨店（販売促進担当）	販売量の動き	・昨年の米国の大手金融機関の破たん以降、店頭の売上高が大きく低迷し、一向に回復の兆しが見えない。販売量はさることながら、来客数も非常に少ない。
百貨店（販売促進担当）		販売量の動き	・歳暮ギフトがスタートしたが、法人、個人問わず購入件数、購入額の減少が顕著である。また、上顧客向けの宝飾、美術販売等の企画は軒並み大幅な売上減となっている。	
スーパー（経営者）		お客様の様子	・ボーナスの減少見込みにより、節約ムードが高まっている。	
スーパー（店長）	お客様の様子	・価格の安い商品への支持は、一層強まっている。一度価格を下げると、元の適正な価格には戻せない。少し前なら考えられない価格で来客数や売上を何とか維持している。		
スーパー（総務担当）	単価の動き	・買上点数、単価共に低く、回復が見えない。		

分野	景気の現状判断	業種・職種	判断の理由	追加説明及び具体的状況の説明
		スーパー（統括）	単価の動き	・食品の来客数、点数は前年レベルに戻ってきたが、単価の低下傾向は止まらない。衣料品は、朝晩の冷え込みが平年ほどでなく、ブルゾン、コート等の重装物の動きが鈍く、単価の低下も続いている。
		コンビニ（経営者）	販売量の動き	・環境はあまり良くなく、そんなに良い結果が出るとは思えない。
		コンビニ（経営者）	来客数の動き	・競合店が出来、それによって客の流れが大幅に変わっている。
		家電量販店（営業担当）	販売量の動き	・企業側でも無駄なものは依然として仕入れない。
		乗用車販売店（経営者）	お客様の様子	・販売量は相変わらず低水準のままであり、補助金の継続に期待感があるため、客は様子見の状態である。
		住関連専門店（店長）	来客数の動き	・来客数はほぼ前年並みに回復しているが、客単価が下がっている。
		観光型ホテル（スタッフ）	来客数の動き	・例年と比較して忘新年会の予約が減り、規模も縮小している。
		都市型ホテル（経営者）	来客数の動き	・来客数が不安定で先が把握出来ない。各企業の経費削減で出張が減っており、今後もこの状態が続く。
		都市型ホテル（スタッフ）	来客数の動き	・忘年会シーズンになるが、木、金、土は入るが、日、月、火、水は閑散としている。宿泊は逆に、火、水、木は入るが、それ以外は入ってもらえない。
		旅行代理店（副支店長）	お客様の様子	・状況は変わらず悪い。来店客が少なく、インフルエンザ等で延期した社員旅行等の旅行も戻ってこない。インフルエンザも11月に入りかなり流行してきているため、個人も団体も旅行を控える傾向にある。
		タクシー運転手	お客様の様子	・相変わらず個人客、法人客共に財布のひもが固く、不況風が吹き治まらない。高齢の通院客だけは他に足が無いので定期的に利用するが、家計は厳しいとの声を聞く。
		通信会社（経営者）	販売量の動き	・落ち込み続ける販売量は今月から多少なりとも増加の傾向にある。しかし前年比では60～70%にしか満たず、まだまだ景気の低迷を強く感じる。
		通信会社（営業担当）	お客様の様子	・最新システムの提供地域拡大の情報が入っても予約が取れない。まずは生活に直結するもの以外は先延ばしという考えが優先するようである。
		遊園地（職員）	来客数の動き	・今月は、特に3歳未満の幼児連れのファミリー客が減少している。要因として新型インフルエンザ感染防止のための出控えが推測される。
		ゴルフ場（従業員）	来客数の動き	・来場者は昨年と同じである。
		ゴルフ場（支配人）	単価の動き	・秋の行楽シーズンであるため、11月は予約が伸びている。しかし、客単価については特にプレー料金が前年比90%と非常に厳しい状態が続いている。
		競輪場（職員）	お客様の様子	・入場者数、購買単価共にそれほど変化が見られない。
		その他サービス [立体駐車場] (従業員)	単価の動き	・来客数については依然5%くらいの伸びを示しているが、単価は客が30分以内無料の割引を上手に利用しているようで、その分直接の売上増には結び付いていないので変わらない。
		設計事務所（所長）	お客様の様子	・忙しい状況になってきており、今一つ受注に結び付かない。客が慎重である。
		設計事務所（所長）	来客数の動き	・大企業は良くなっているようだが中小零細企業はその実感がない。来客数がない。
		住宅販売会社（従業員）	お客様の様子	・別荘販売について、低価格帯の物件は以前に比べて動きが出始めている。
		住宅販売会社（従業員）	販売量の動き	・居住用物件については堅実な動きが見えるものの、アパート等の収益用物件については受注状況がかなり厳しい。
		やや悪くなっている	商店街（代表者）	単価の動き
商店街（代表者）	販売量の動き		・必要以外のものは買わないという思いから、毎年恒例の祭の出展者が今年は前年の半分の量しか出ていない。	
商店街（代表者）	来客数の動き		・昨年は若い客が多く来店していたが、今は年配客が大半であり、必需品の低価格商品が動き始めてきている。	
百貨店（営業担当）	販売量の動き		・昨年11月から売上が減少し、1年がたったことで前年並みの売上を期待したが、はるかに厳しい結果となっている。	

分野	景気の現状判断	業種・職種	判断の理由	追加説明及び具体的状況の説明
		百貨店（営業担当）	来客数の動き	・デフレスパイラルが進んで衣料品全体が厳しい。紳士服はなかなか既存商品で買う人がいないので、非常に来客数が少ない。
		コンビニ（経営者）	販売量の動き	・売上、来客数、客単価、すべて前年を下回っている。買物も目的買いだけで慎重になっている。
		コンビニ（経営者）	販売量の動き	・来客数の変化はあまりなくても、1人の客が買う量が減っており、客単価が下がっているため、やや悪くなっている。
		乗用車販売店（従業員）	販売量の動き	・環境関連の商品は売れているが、それ以外の商品は一段と売れない状況になっている。様子見傾向が依然続いている。
		乗用車販売店（販売担当）	お客様の様子	・購入目的でなく、来店はあくまで修理が目的となり、車の乗換えをする客が極端に減ってきた。今まである程度時期が来ると乗換えてくれた客も、車検や修理に回ってしまい、乗換えが全くない。
		住関連専門店（仕入担当）	単価の動き	・販売単価の低下が10月に入り加速しており、11月はその傾向が一段と強く、売上高の確保を困難にしている。
		住関連専門店（開発業務責任者）	販売量の動き	・デフレ傾向が進み、商品単価の下落が続いている。また、来客数も減少している。
		高級レストラン（店長）	販売量の動き	・客の低価格志向が激しく、コンビニやスーパーなどに客が流れ、売上が半減している。
		一般レストラン（経営者）	来客数の動き	・以前にも増して動きが悪くなっている。昼の食事はともかく夜の動きは悲惨とも言えるくらいである。地方の小さな飲食店にも本当の不景気が来ている。
		都市型ホテル（支配人）	お客様の様子	・客との会話で、今年は忘年会をやらないとか、単価を縮小して前年並みの会食は行わないという声を多く聞いている。
		通信会社（営業担当）	それ以外	・円高ニュースの影響もあり、消費が冷え込んでいる。また、各メディア等、デフレスパイラルを声高に報道しているためその影響もある。
		美容室（経営者）	来客数の動き	・消費者の節約が強まっている中、単品だけの注文が増えているため、売上があまり増えない。また、周りの美容院の価格が下がっているため利益が薄くなっている。
		その他サービス〔自動車整備業〕（経営者）	お客様の様子	・今月の車検入庫台数も前年比5.1%減少している。普通乗用車が30%減少している中で、初めて軽自動車も14%減少した。12月は年間で最も暇な時期であり、入庫量が今から心配である。
		その他サービス〔清掃〕（所長）	それ以外	・給料やボーナス支給が大幅に減額となることが影響し、買い控え等の現象が起きている。
		その他サービス〔フィットネスクラブ〕（マネージャー）	単価の動き	・施設の体験価格を下げても来場に結び付かない。
		設計事務所（所長）	来客数の動き	・先月は少し持ち直したかと思っただけ、今月はほとんど何の情報も得られないままである。
		住宅販売会社（経営者）	販売量の動き	・ボーナス支給がない企業もあり、全体的に動きが鈍くなっている。土地を欲しい客はいるものの、成約までいかない。慎重になっているので、動きがない。
	悪くなっている	商店街（代表者）	販売量の動き	・秋祭りの人出は多少あったが、直売の生鮮野菜のみを目指し、食品以外の特売品は、ほとんど見向きもされなかった。
		商店街（代表者）	来客数の動き	・毎年この時期になると、夏物、秋物が済んで、冬物が安くないので中間になるが、今年は本当に景気が悪く客が少ないので困っている。
		一般小売店〔衣料〕（経営者）	来客数の動き	・10月以降より物が売れなくなり、資金量が圧迫されて困っている。
		百貨店（総務担当）	販売量の動き	・歳暮の商品に限り、数量は前年比85%減、単価は平均300円低下し、売上も中身も取れない。一般商品は超目玉のみの販売が多い。
		衣料品専門店（経営者）	来客数の動き	・空き店舗が増えてきたので土日の来客数が減少し、売上がない。
		衣料品専門店（経営者）	単価の動き	・必ず客はお金が無いと言っている。
		衣料品専門店（店長）	販売量の動き	・売上が前年比で約36%減少しており、11月の売上としては最低である。

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
		衣料品専門店 (販売担当)	来客数の動き	・先月までクレジットカードの利用が激減していたが、今月の前半に限ってはボーナスを見込んだクレジットカードの利用が現金による売上を逆転していた。後半に入ると来客数が減少し、来店しても世間話をするだけで、客は自分に言い聞かせるように買物をしないで帰っている。
		一般レストラン (経営者)	競争相手の様子	・周辺の飲食店は売上が2割くらい減少している。特に夜の来客数が著しく減少している。
		スナック(経営者)	来客数の動き	・ここ数か月ほどぐっと悪くなっている。人通りがめっきり少なく、ランチの来客数まで落ち込んできている。どんな売出しをかけても効果がなく、本当にお金を使う人がいない。
		都市型ホテル (スタッフ)	単価の動き	・今、非常に景気が悪い。追い討ちをかけるように、マスコミで円高の様子等、いろいろ報道されており、客はお金を持っていても財布のひもをきっちりとめている。
		旅行代理店(支店長)	販売量の動き	・個人旅行の売行きが非常に悪くなってきている。高い商品は全く売れず、安い日帰りツアーが主な販売になりつつあり、販売量が全く増えていない。旅行の場合、個人は2~3か月前の予約もあるが、そういったところの動きも弱いので、非常に厳しい。法人も新規はほとんど無い。
		タクシー運転手	お客様の様子	・11月に入って極端に客が減っている。タクシーに乗る客がほとんどいない状態で、大変である。
		タクシー(経営者)	お客様の様子	・昼も夜も悪く、前年比15%の減少である。
		ゴルフ練習場 (経営者)	それ以外	・街に活気がなく、以前と比べて交通量や人通りも少なく感じられる。客が価格に敏感で、価格競争になっている。
		その他レジャー施設[アミューズメント](職員)	販売量の動き	・どの時間帯も来客数が減少しており、当然ながら売上が単純に落ちている。競合店に聞いても同じよう、どこも入っていない。
		設計事務所(経営者)	単価の動き	・建設工事の発注数の減少はもちろんだが、受注金額等、大幅に減少しているので設計費等にも大きくひびいてくる。
		住宅販売会社 (経営者)	お客様の様子	・本当に不動産の動きが無くて困っている。同時に家賃、駐車料金等、どんどんデフレになって下がる一方である。家賃の下落が続いており、地価も下がっている。
企業 動向 関連	良くなっている	輸送用機械器具 製造業(総務担当)	受注量や販売量の動き	・受注量が3か月前と比べて非常に良くなってきており、好調である。前年と比べ雲泥の差である。
		その他製造業 [環境機器] (経営者)	受注量や販売量の動き	・独自開発のグループウェアソフトが功を奏し、ビジネスモデルが出来上がっており、6年間の開発と改良してきた環境装置の商談で忙しい。
	やや良くなっている	一般機械器具製造業(経営者)	受注量や販売量の動き	・自動車向けスポット量産の仕事が入り、一部の部門では3直24時間体制の操業が続いている。しかし、それ以外の仕事に関しては動きが鈍く、部門間で仕事の濃淡が鮮明になってきており対応に苦慮している。
		電気機械器具製造業(経営者)	受注量や販売量の動き	・10~12月に掛けては予想に反して受注量が増えてきた。そろそろ1月の受注に入るが、また米国の大手金融機の破たん後ぐらいの受注量に減少しそうな見込みである。
	変わらない	食料品製造業 (製造担当)	受注量や販売量の動き	・受注量は変わらない。
		食料品製造業 (営業統括)	競争相手の様子	・新酒祭り等、各社工場来客者の増加を図ったが、思ったほどの成果は得られていない。また、11月中旬解禁のボジョレーヌーヴォーにおされて苦戦している。
		化学工業(経営者)	受注量や販売量の動き	・前年比で売上が40%ダウンしている。来月より親会社に更に派遣を増やしてもらい、人件費の節約を図ることにしている。
		窯業・土石製品製造業(経営者)	取引先の様子	・例年の季節商品対応に追われたが、一時的な受注に過ぎず、他受注は相変わらず低調である。
		一般機械器具製造業(経理担当)	受注量や販売量の動き	・製造の現場では、相変わらず海外にシフトされて行ってしまって、国内の生産が増えていない。

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
		電気機械器具製造業（経営者）	取引先の様子	・当社のメインの客先においては、前年より10%賃金カットをしている。 ・相変わらず仕事量は少ないが、変動は激しい。出てくれば一気に消化し、すぐ途切れてしまう。継続的な仕事がほとんどない。年末へ向かって非常に不安を感じる。
		電気機械器具製造業（経営者）	受注量や販売量の動き	
		輸送用機械器具製造業（経営者）	取引先の様子	・取引先の様子として、受注量、販売量の動きが良くなってきた会社もある一方、依然低迷している会社もある。 ・暖冬の予測が多く、冬物の動きも悪い状況かと思われるが、ここへ来て寒さが出てきて、家電商品が良くなっている。しかしながら、大手家電量販店、ホームセンター、一部テレビショップやネット通販の部分的な動きが目立っていて、全般的には少し落ち込んでいる。また、生産材は動きが悪いので、前年を若干割り込んでいる。
		輸送業（営業担当）	取引先の様子	
		経営コンサルタント	取引先の様子	・建設業、建設関連業種の業績不振が深刻になっており、飲食業などの消費関連も不振で、これら企業では資金繰りの困難な状況が続いている。
		司法書士	受注量や販売量の動き	・11月としてはいつもの年よりは少し悪いが、変わらないと言ってもよいくらいである。
		その他サービス業〔情報サービス〕（経営者）	受注量や販売量の動き	・受注量や販売量について、ここ2、3か月の推移に特段の変化は見られない。
やや悪くなっている		出版・印刷・同関連産業（営業担当）	受注量や販売量の動き	・官庁関係の予算が来年に向けて大幅減になるという話があり、仕事量についても少し減る不安がある。
		金属製品製造業（経営者）	取引先の様子	・受注量が少なくなった。年内はゼロという得意先もある。
		金融業（経営企画担当）	取引先の様子	・観光地においては、周辺に24時間対応の小児科系病院が無いと修学旅行先として敬遠されるなど、新型インフルエンザの影響が見られる。
		金融業（総務担当）	取引先の様子	・受注の価格競争が少しずつ激しくなっており、安い値段でも受注しなければ仕事なくなる可能性があるという取引先が話している。
		不動産業（営業担当）	競争相手の様子	・当社の販売している事業の製品の状況から見ても、競合他社の状況からしても、上向きの状況は見られない。値下がり競争が激しすぎて、ある一線を越えるかどうかというところがポイントとなっている。
		新聞販売店〔広告〕（総務担当）	受注量や販売量の動き	・チラシ出稿量は89.2%で2けたマイナスとなっている。定例出稿を減らしてきている広告主も出始め、小口出稿チラシも激減している。また、小額広告を多く集める地域新聞広告でも、同様に投稿が極端に鈍くなっている。
		社会保険労務士	取引先の様子	・売上の減少幅は少なくなっているが単価、数量共に低水準である。
悪くなっている		出版・印刷・同関連産業（経営者）	受注価格や販売価格の動き	・競争が厳しく価格を下げないと勝てない。利益が出ない。
		その他製造業〔宝石・貴金属〕（経営者）	受注量や販売量の動き	・秋の宝飾展示会の時期であるが軒並み前年比10～20%ダウンしている。金の使用が少ない価格を抑えた製品は多少動いているが、これらは宝飾品というよりアクセサリーであり、消費者の宝飾離れに拍車を掛ける。
		建設業（総務担当）	受注量や販売量の動き	・9月決算で受注繰越は前年より2割増であり、公共工事削減のなか良かったが、受注に関しては相変わらず同金額によるクジ引きであり、10社程度のクジは日常茶飯事であり、不安だらけの受注状況である。
		金融業（理事）	取引先の様子	・年末に向かっての季節的な資金需要が例年と比べて停滞している。
		広告代理店（営業担当）	受注量や販売量の動き	・広告出稿件数の落ち込みに、底打ち感がない。業界としてダメージが大きすぎる。
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（管理担当）	雇用形態の様子	・年1回更新の雇用契約で、前年同様の契約を結ぶことができた。

分野	景気の現状判断	業種・職種	判断の理由	追加説明及び具体的状況の説明	
		求人情報誌製作会社（経営者）	周辺企業の様子	・求人数が極端に低迷が続くなか、求入する企業は特に少なく、そのなかでも医療、福祉介護等がパートを含めて多少あるくらいである。	
		職業安定所（職員）	求人数の動き	・新規求人数は、前月と同等となったが、前年比で大幅な減少が続いている。	
		民間職業紹介機関（経営者）	求人数の動き	・大手メーカーでは受注が回復基調にあるが、正社員の土日出勤で対応し、新たな雇用に慎重な姿勢が続いている。	
	やや悪くなっている	人材派遣会社（経営者）	人材派遣会社（営業担当）	求人数の動き	・どこの会社も仕事量が少なく、採用がほとんどない。
			職業安定所（職員）	周辺企業の様子	・デフレが進行している。企業は利潤が得られず、人件費等の固定費を削減している。労働側は賞与の減少傾向を受け消費しない。デフレスパイラルに陥っている。
		職業安定所（職員）	求職者数の動き	・10月の離職理由別の求職者状況では、一般常用で事業主都合離職者が前年同月に比べて85.5%増加し、パート常用でも同比17.5%増加した。小規模の人員整理、解雇が何件か発生しており、当該理由での雇用保険手続きに来所する求職者が目立ち始めている。	
		学校〔専門学校〕（副校長）	求人数の動き	・専門学校への求人社数、求人数が全く回復してきていない。むしろ悪くなっているように感じる。昨年10月より求人状況が悪化し始めたため、前年比では大幅な変化は無い。	
		悪くなっている	-	-	-

4. 南関東（地域別調査機関：（株）日本経済研究所）

（-：回答が存在しない、：主だった回答等が存在しない）

分野	景気の現状判断	業種・職種	判断の理由	追加説明及び具体的状況の説明
家計動向 関連	良くなっている	一般小売店〔文具・文房具〕（経営者）	販売量の動き	・商店街全体の景気は悪いが、文具業界では11月は年賀状の印刷が非常に良い。本来はパソコンの普及で落ちるはずだったが、同業者の撤退で伸びているため、大変良い状況である。
		衣料品専門店（営業担当）	販売量の動き	・近隣の駅ビルが11月にリニューアルオープンし、今まで6店舗あった当店とターゲットが同じミセスゾーンの店がすべて撤退したため、ミセス、ハイミセスの客が流れてきて売れている。
		家電量販店（経営者）	販売量の動き	・不振であったパソコン関連、ゲーム関連が上向いてきている。
		その他レジャー施設〔アミューズメント〕（店長）	お客様の様子	・前月までと比べ、通り抜けだけでなくゲームに参加する客が増えている。また、大型連休、インフルエンザ、学校行事等が一段落して、近場にある母体のショッピングセンターに来店する客が増えている。
		住宅販売会社（従業員）	販売量の動き	・今月の販売量は目標数字の約90%となり、先月に続き景気はやや良くなっている。例年、年末や年度末に向かって不動産購入の動きが出るが、今月は祝日や連休もあって、来場者数、販売量共に増大している。物件価格が購入しやすい価格となっており、金利も低金利で安定していることもあって、客の購入意欲が上がっている。
		住宅販売会社（従業員）	販売量の動き	・販売量は2倍弱くらいに伸びている。
	変わらない	商店街（代表者）	それ以外	・少しずつ回復しているのではという空気が、来街者数やクレジットカードの取扱高にあるものの、広告スポンサーを街中に募ると明らかにレスポンスが悪い。良いとは言いがけないが、悪くはなっていない。
		一般小売店〔家電〕（経理担当）	お客様の様子	・全体的には良くない状況のなか、客は、必要かつお買い得と感じられる物は購入するようである。商品や使い方のアドバイスなどを丁寧に、その客にあった形で提案していくと購入してもらえる。
		一般小売店〔衣料・雑貨〕（経営者）	お客様の様子	・冬物本番に入り、秋冬の厚物が売れ始めたが、値ごろ商品で上質の品でないといと売行きが悪い。上着類が良く売れている。売上は前年比95%とまずまずである。

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
		一般小売店〔酒類〕(経営者)	販売量の動き	・雨でも降ろうものなら、来客が無いに等しい状態である。
		一般小売店〔印章〕(経営者)	来客数の動き	・客数で充分把握できるが、たまに来た客でも単価が非常に低くなってきている。1つの仕事を仕上げるのに経費がかさんで、収益率が悪くなっている。
		一般小売店〔祭用品〕(経営者)	来客数の動き	・今年は、7年に1度の祭という特殊な行事があったため、それほど変わらなかったが、実際その他は悪くなっている。
		一般小売店〔家具〕(経営者)	販売量の動き	・11月は例年良くなく、相変わらず客数は少ないが、外国客が多くなり、外国客で現状を保っているような状態である。
		一般小売店〔文具〕(販売企画担当)	単価の動き	・客数は努力によって上がっているが、客単価はやはり下がっている。小売ではない通常の納品などでは、やっと物件、案件が少しずつ出てきている。しかし、全般的には通常の11月と比べるとやや少ない。
		百貨店(売場主任)	単価の動き	・デフレ宣言もあり、更に価格への関心度が高まっている。衣料品を含め、必要な物でも低価格帯中心の動きである。
		百貨店(総務担当)	販売量の動き	・主力商品である衣料品の売上が、前年になかなか届かない。
		百貨店(広報担当)	販売量の動き	・11月は防寒衣料のピークだが、婦人、紳士共にメインのコートが苦戦している。中心価格より下は前年並みだが、上は伸び悩んでいる。客の価格志向を踏まえ、3連休をピークに展開強化をしたところ、この期間の売上はようやく前年を上回って好調だった。お歳暮は客数、客単価は横ばいながら、届け先件数の減少で客単価減となっている。インターネット受注の動きは2けた増と順調で、客の購買チャネルの多様化が進んでいる。
		百貨店(営業担当)	お客様の様子	・客はセール商品もまとめ買いせず、厳選して必要な量だけを買って求めている。
		百貨店(営業企画担当)	販売量の動き	・食料品以外の商品の動きが引き続き鈍く、特に衣料品の不調が全体数字を大きく引き下げている。
		百貨店(副店長)	お客様の様子	・来客数、買上客数は前年を維持しているが、客単価は前年割れしている。また、業界の不調がある。
		スーパー(統括)	お客様の様子	・客の様子を見ていると、広告で価格強調した卵、牛乳、しょう油等の日販品に対しては開店から行列をしても買い回る行動がある。しかし、それらを買うと他の物は買わず、すぐに精算に戻ってしまうという動きがよくみられる。
		スーパー(仕入担当)	単価の動き	・今月は雨の日が多く客数も減り、客単価が落ちたままで、前年度の売上を3%ほど下回っている。
		コンビニ(経営者)	来客数の動き	・寒くなるにつれて来客数が落ちていくのは例年どおりであるが、今年の落ち込みはそれほどでもない。しかし、客単価が下がっているため、全体的には変わらない。ついで買いや高額商品というのは手を出しにくいところがあるため、客にとって値段が安く、価値があるものをそろえて、切らさないように注意している。
		コンビニ(エリア担当)	来客数の動き	・タスポ導入から1年経過後の、10%近い大きな前年割れが全く改善されない。売上及び単価も同様である。各種キャンペーンや特売への反応は悪くないが、顧客が安いほう、安いほうへと移動する感があまりに強い。
		衣料品専門店(店長)	来客数の動き	・総来客数も大きく減少しているが、来客の成約も減少傾向にあり、レジ通過客数が大幅に縮小している。
		家電量販店(店長)	来客数の動き	・来客数の減少が目立つ。
		家電量販店(統括)	単価の動き	・株価の低迷など、消費が勢い付くニュースがない。
		乗用車販売店(経営者)	販売量の動き	・自動車整備の仕事は順調に入っているものの、前月までエコカー減税の効果で伸びていた販売台数が、今月からあまり芳しくない。
		乗用車販売店(総務担当)	販売量の動き	・販売台数は、最悪であった昨年より20%増加しているが、一昨年の80%にとどまっている。エコカー購入補助金制度が来年3月で終わってしまうのかという話をよく耳にする。客も半信半疑で、今が買い時か迷っている。整備はそこそこであるが、事故車入庫が激減し、収益面で辛い。

分野	景気の現状判断	業種・職種	判断の理由	追加説明及び具体的状況の説明
		その他専門店 [ドラッグストア] (経営者)	来客数の動き	・新型インフルエンザの流行が収まらず、調剤の数字が大きく伸長している。ただ、マスク等の関連品の動きは止まったため、インフルエンザ関連の物販は縮小傾向である。ここにきて、ようやく冬らしくなり、発熱ではない風邪が流行ってきて、ようやく風邪薬が動いてきている。
		その他専門店 [雑貨] (従業員)	来客数の動き	・クリスマス商戦が始まる時期であるにもかかわらず、来客数にあまり変動がない。
		その他小売 [ゲーム] (統括)	販売量の動き	・年末商戦に向けて各社からゲームソフトが売り出されているが、予想ほど売れない状況にある。
		高級レストラン (支配人)	来客数の動き	・会合の受注状況は、低い水準のままあまり変わっていない。先月は多少明るさも見えたが、年末を控え、それ以上景気が回復する実感が無い。
		タクシー運転手	お客様の様子	・10月に施行されたタクシー適正化・活性化法によって、全国で減車の動きがあるようだが、まだ1か月目なので目に見えての実感はない。相変わらず主要駅のタクシープールは空車であふれかえっており入構できないため、他の駅へ向かう車両がかなりいる。また、以前は週末の金曜日は期待して出庫したものである。今でも多少の期待をさせて出庫するのだが、売上が全くと言っていいほど伸びない。
		タクシー (団体 役員)	お客様の様子	・昼間や夜間にかかわらず、人の出が少ない。また、契約顧客や飲食店からの無線オーダーが前年同月比13%減と、昨年の米国の大手金融機関の破たん以来、減少が続いており、大変苦戦している。
		通信会社 (営業 担当)	販売量の動き	・契約獲得は予定どおりだが、テレビのデジタル化に伴う解約が引き続き出ており、課金純増を圧迫している。インターネット、電話もその影響により、課金純増が計画を下回るか、ぎりぎり達成の水準である。
		通信会社 (営業 担当)	お客様の様子	・契約するサービスプランが低価格商品に多く、他社との金額の比較が契約につながる要因として大きい。
		通信会社 (営業 推進担当)	販売量の動き	・昨年同期と比較して実績が伸び悩んでおり、多チャンネルサービスといった趣味、し好にお金を掛ける世帯が減少している。
		通信会社 (営業 担当)	お客様の様子	・集合住宅への一括導入件数が減少している。集合住宅の新築着工件数自体が大幅に減っていることが影響している。
		ゴルフ場 (支配 人)	来客数の動き	・本年10月までの経常収入は、昨年同時期の96.2%、特に来客数では97.3%の推移であり、10月まではまあまあの営業成績である。
		その他レジャー 施設 [スポーツ 施設] (支配 人)	来客数の動き	・全体の来場者数やスポーツ会員数において、特に大きな変化は見られない。10月より始まったウィンタースポーツにおいても、昨年並みの来場者数で推移している。
		その他レジャー 施設 (経営企画 担当)	お客様の様子	・特定のプロスポーツ関連や音楽イベント関連などニーズの高い商品、サービスに関しては価格を問わず引き合いが強いが、そうでないものは購入に結び付けることが容易ではなく、消費の厳選姿勢が定着している。
		その他サービス [福祉輸送] (経営者)	お客様の様子	・4月以降の景気対策、エコカー減税等によって一時的な消費の盛り上がりはあったが、受注は先細りになってきている。前半はある程度良かったが、秋口くらいからは景気が上がるでもなく下がるでもなく、という状況である。
		設計事務所 (所 長)	お客様の様子	・計画をいくら進めても、実際の作業への進展はなく、ただ単に空回りしている状態である。
		設計事務所 (職 員)	それ以外	・補助金、基金の交付に頼った計画があるが、一時的かつ単発的であり、上向きに転じたと感じない。
		住宅販売会社 (従業員)	競争相手の様子	・当社の住宅展示場に来る客の数はそれほど増減がないが、社内的な事情もあって、結果的に受注が9月以降、伸びつつある。上期は非常に悪い状態であったが、景気にはそれほど関係していないようである。
		住宅販売会社 (従業員)	販売量の動き	・郊外の店舗出店需要は減っている。解約が成約を上回っている。

分野	景気の現状判断	業種・職種	判断の理由	追加説明及び具体的状況の説明
		住宅販売会社 (従業員)	販売量の動き	・建物の受注は相変わらず厳しい。棟数が伸びず、また購入層が若くなっており、1棟当たりの契約金額が約2,500万円と小さくなっている。土地の流通は低額物件を中心に多少動き始めている。全体的にまだまだ活発性に欠け、利益が縮小している状況である。
		その他住宅〔住宅資材〕(営業)	競争相手の様子	・客先は徐々に売上や荷動きが活発化している動きがあるが、競合先では状況の改善が見られないことから工場の閉鎖、リストラが増えてきている。
	やや悪くなっている	商店街(代表者)	来客数の動き	・デフレ経済になってきたこともあってか、以前に増して男性客が増え、かつ、チラシを持って歩いており、非常に危機感を感じる。客は安い物を常に追っている状況である。
		商店街(代表者)	来客数の動き	・急に寒さが強くなって天候が悪くなったせいもあり、客の出がかなり悪くなっている。これが全体の数字に表れている。
		一般小売店〔生花〕(経営者)	お客様の様子	・商品を見ても、必要がないものは価格が安くても客は買って行かない。商品や価格にシビアになっている。
		一般小売店〔米穀〕(経営者)	お客様の様子	・悪くなっているのは間違いなく、自動販売機に10円玉だけ多く入っていることがある。お店も細かなお金が貯まる。このようなことは今までにない。
		一般小売店〔靴・履物〕(店長)	来客数の動き	・来客数もやはり少し落ちている。また、客は単価を下げると買っていくという、なかなか厳しい状態である。
		一般小売店〔茶〕(営業担当)	お客様の様子	・来客数の減少により、売上が低下している。また売掛金の入金までの日数が延びている。
		一般小売店〔茶〕(営業担当)	販売量の動き	・新型インフルエンザが流行し、お茶業界に追い風が吹いてくるのではないかと期待しつつ数か月が過ぎた。お茶の販売量が増えると思いきや、そうでもない。お茶のカテキンがインフルエンザに効くことは、あまり知られていない。
		百貨店(総務担当)	来客数の動き	・デフレの影響か、百貨店への来客数が大きく減少している。また、1人当たりの購入単価も前年を大きく下回っている。中間所得層を中心に先々の経済不安のため、客全体の購入意欲の低下がまだまだ続いている。
		百貨店(総務担当)	単価の動き	・前年に比べ2けたマイナスの、85%くらいに落ち込んでいる。昨年も同じペースで来ており、その意味ではかなり二番底的な状況にある。単価も来客も8割くらいになっている。
		百貨店(企画担当)	販売量の動き	・売上の減少は止まる状況にはない。レジ通過客数の減少は継続している。歳暮ギフトの動きも中元ギフトを下回る低調さで、平均の件数も減少している。
		百貨店(広報担当)	お客様の様子	・当店への来客数はさほど変わらないが、買上単価、買上点数が上がらず、売上に結び付かない。また、ついで買いも少なくなり、客は必要な物だけ求める傾向が強い。
		百貨店(営業担当)	来客数の動き	・来客数の減少も大きい、販売量と単価下落が著しく、下げ幅は大きくなっている。
		百貨店(販売促進担当)	販売量の動き	・来客数はさほど落ちていないものの、客単価、購買客数が落ち、さらに複数購買が大幅下落している。必要な物だけ、しかも単価も低く抑えて購入、という姿勢が多くみられる。
		百貨店(業務担当)	単価の動き	・百貨店業界においては、11月中旬以降、12月がいわゆる歳暮期、繁忙期という位置付けになる。11月も衣料品を中心に非常に売上が厳しい状態が続いている。来客数はそれほど減っていないことから考えると、単価ダウンが影響している。年間を通じて最繁忙期だけに、この影響は意外に大きい。また、ちょうど立ち上がってくるギフトセンターにおいても、売上高が前年を若干下回っている。出だしからすると比較的件数は出ているが、やはり単価ダウンが響いている。
		百貨店(営業企画担当)	販売量の動き	・紳士、婦人服及び雑貨等ファッション関連の売上が軒並み2けたマイナスの状況である。食料品は歳暮ギフトが健闘するも、全体ではマイナスとなっている。来客数も減少傾向が継続している。

分野	景気の現状判断	業種・職種	判断の理由	追加説明及び具体的状況の説明
		スーパー（経営者）	単価の動き	・ずっと良くないが、11月に入ってまたちょっと悪くなってきている。客の買い方を見ていると、まず単価が下落し、次に販売量も伸びない。ダブルで良くないと感じている。
		スーパー（店長）	来客数の動き	・客数は前年の94%、客単価が同96.8%と、前年割れしており、非常に厳しい。特に最近の客の買物の仕方は、チラシを片手に商品を選んで安いものを狙い撃ちし、それ以外は買わないという動きが顕著である。したがって、今月は非常に厳しい数字になっている。
		スーパー（店長）	販売量の動き	・買上点数の減少と単価の低下、競合店との競争力の激化が、日を迫りにしたがって激しくなっている。
		スーパー（営業担当）	単価の動き	・競合店同士の値下げ合戦の渦に巻き込まれ、単価がどんどん下がっている状況である。したがって、これが大きく売上が下がる要因になっている。
		コンビニ（経営者）	単価の動き	・販売単価と客単価の低下がずっと続いている。
		衣料品専門店（経営者）	単価の動き	・肌着、靴下等の実用衣料はどうか昨年レベルに届いたが、婦人アウターに関しては客の低価格志向が更に強まっており、おしゃれな品で気に入っていても、少しでも高いと買わないという感じになっている。全体では、今月はマイナスになっている。
		衣料品専門店（経営者）	お客様の様子	・気温が高かったこともあって、出掛ける時も安価な軽装で間に合っているようである。特に年配の客は手持ち品で間に合わせている。また、メーカーも生産調整をしているので目新しい物がなく、中年以上の客の買い控えムードが高まっている。
		衣料品専門店（営業担当）	販売量の動き	・不況とボーナスの減額で、月の前半より後半の売上が例年と比べて減少している。
		家電量販店（営業統括）	単価の動き	・ボーナス商戦がスタートしているが、消費者の価格に対する意識は依然として厳しい状況である。高額な商品を購入することが罪悪であるかのごとく、価格に対しての引下げ圧力を強く感じる。これは世論が引き続きネガティブな状況であり、異常に価格低下を取り上げるインターネットサイトの影響で消費者の購入意欲が阻害されている。
		家電量販店（副店長）	販売量の動き	・販売台数が落ちており、それに追い討ちを掛けるように単価が大幅に下がっている。
		乗用車販売店（販売担当）	販売量の動き	・トラックの需要は昨年度と比べると約半分まで落ち込んでいる。環境対応車購入補助金の効果で、一時期持ち直してきたが、財源が枯渇したという噂が入ったら一気に商談が無くなり、販売が減少している。当業界の景気は段々悪くなってきている。
		住関連専門店（統括）	販売量の動き	・平日の来客数はある程度少ない状態が続いているが、最近では土日の来客数も減っており、それに伴って販売量も減少している。
		その他小売〔雑貨卸〕（経営者）	単価の動き	・デフレスパイラルに陥っている。
		一般レストラン（経営者）	来客数の動き	・先行き不安から、買い控え、買いための傾向が外食産業に大きく影を落とし、年末に向けて節約ムードとなっている。忘年会に関しても、リピーターの予約数が減少している。
		一般レストラン（経営者）	来客数の動き	・客足もかなり少なくなって、客の使うお金、客単価も大分下がってきており、景気は悪くなっている。
		都市型ホテル（スタッフ）	お客様の様子	・婚礼部門は好調だが、一般宴会の忘年会と新年会は、企業の業績不振や組合の経費縮小で、前年を大きく割り込んでいる。
		都市型ホテル（スタッフ）	来客数の動き	・3か月前には客足が戻った感じがあったが、宿泊客は前年の10%減のままである。近隣の競合ホテルがネットで割安な料金をゲリラ的に発表しており、その影響が出ている。一方、レストランは10%強の来客数減が続いている。ただし、持ち帰りのランチ弁当販売の売店だけは100%以上の伸びを続けている。ランチタイムにサラリーマンとOLがそちらに流れているのは明らかである。ランチタイムにレストランで待つ客が見られなくなっている。また、宴会は集客数は前年並みであったが、売上は10%以上の減少である。
		旅行代理店（営業担当）	販売量の動き	・昨年の同時期より申込が少ない。

分野	景気の現状判断	業種・職種	判断の理由	追加説明及び具体的状況の説明
		タクシー運転手	お客様の様子	・9月は底打ち感があったが、10、11月はやや戻りつつある。まだ営業活動の営業マンや会社関係の乗客が依然として少なく、いろいろな経済活動の活発化が感じられない。
		タクシー（団体役員）	お客様の様子	・電車が終了した時間の後等でも、まだ客が少ない。
		通信会社（経営者）	お客様の様子	・案件の数がなかなか増えない。
		通信会社（営業担当）	販売量の動き	・大手競合他社の攻勢が激しさを増しており、インターネット、電話の契約数が減少傾向にある上に、アンテナとの競争により多チャンネルサービスの契約数も伸び悩んでいる。
		通信会社（総務担当）	お客様の様子	・これまで穏やかな増加であった契約解除率が、このところ急激に増えてきている。
		通信会社（支店長）	販売量の動き	・冬商戦前の冬モデル、新商品の買い控え、また値下がり期待での動きも含め、新規、機種変更共に動きが鈍くなっている。
		通信会社（営業担当）	お客様の様子	・先月の後半あたりから急速に新規の契約数が伸び悩んできている。金額的に安い他社への乗換えも増えており、目標としている数値を大幅に割り込んでいる。
		通信会社（管理担当）	販売量の動き	・料金未納による解約顧客数が前月比150%と急増している。
		観光名所（職員）	来客数の動き	・昨年の実績より少し落ちてきている。
		ゴルフ練習場（従業員）	来客数の動き	・練習場の来客数、売上は、ゴルフシーズンであるので、3か月前と比べると客数は上回っているが、前年比で見ると横ばいである。併設するレストランの来客数はやや落ちている。
		パチンコ店（経営者）	競争相手の様子	・客の数が、当店とライバル店を含めて増えていない。特に夕方からの客、6～9時くらいのピークになる時間帯の客数が以前に比べると減っている。
		競馬場（職員）	単価の動き	・客1人当たりの購買額は、昨年と比べ2割以上の減少となっている。
		その他レジャー施設【ホール】（支配人）	来客数の動き	・格安のものは増える傾向にあるが、高額チケットの売行きが更に鈍くなっている。
		その他サービス【保険代理店】（経営者）	来客数の動き	・地域の中で、廉売大型店に集中して個人商店に足を運ばない。
		その他サービス【フィットネスクラブ】（マネージャー）	来客数の動き	・来客数が減っている。
		設計事務所（経営者）	それ以外	・当事務所は行政の仕事が7、8割を占める。現在はそのうち耐震診断、耐震補強の仕事が全体の90%を占めている。しかし、耐震診断業務の先行きの不安感が各事務所に相当強くある。耐震診断以外の仕事は量が少なく、競争相手の様子を見ているような状況で、やや仕事については下向きという感じがする。
		住宅販売会社（従業員）	来客数の動き	・展示場への来場者数が減っている。
	悪くなっている	商店街（代表者）	来客数の動き	・11月に入って来客数が非常に減っている上に、買上比率も下がっている。客はお金を使うことに対して非常に慎重になっている。
		商店街（代表者）	単価の動き	・当店の商品は衣料関係、特に呉服、和服であるため、顧客及び顧客となりうる客が非常に少ない。安ければ買うというような状況であるが、安くできるような商品でもないため、大変苦労している。
		一般小売店【和菓子】（経営者）	来客数の動き	・デフレやボーナス減少の報道がなされて以来、来客数が減り、特に自家消費される商品の動きが大変鈍くなっている。
		一般小売店【家電】（経理担当）	競争相手の様子	・近くの家電量販店が極端に安売りをしているため、販売価格が下がっている。
		一般小売店【食料雑貨】（経営者）	単価の動き	・客単価が低下している。
		百貨店（総務担当）	来客数の動き	・とにかく来客数が少なく、単価が低い。

分野	景気の現状判断	業種・職種	判断の理由	追加説明及び具体的状況の説明
		百貨店（営業担当）	単価の動き	・気候の影響もあって、冬物の動きが悪く、アパレル、服飾小物を中心に厳しい状況である。食料品に関しても単価下落の影響を受け、客数は戻りつつも前年に対し1割弱の落ち込みが続いている。当たり年といわれたボジョレーヌーヴォーも苦戦している。おせち受注についても高額品の動きが鈍く、クリスマスケーキの受注についても単価ダウンの傾向がみられる。
		百貨店（販売管理担当）	単価の動き	・11月は、防寒等の冬物商戦、歳暮等を含めた年末商戦に入ったが、1人当たり単価、1品当たり単価は、10月までの前年同月比の下落傾向より悪化した極端な落ち込みとなっている。衣料品や食品でも単価の下落が目立って大きくなっており、歳暮商品では購買客数や点数は前年比微減で単価ダウンが予想以上に大きくなっている。
		スーパー（経営者）	お客様の様子	・特売品のみの購入や、単価の下落がみられる。
		コンビニ（経営者）	単価の動き	・当店の周りに職を持たない人たちが非常に多くなっている。また、客の買い控え傾向が相変わらず続いているが、ここ最近になってそれがまたひどくなっている。
		コンビニ（経営者）	単価の動き	・売上の大幅減が続いている。プライベートブランド商品など低価格商品へのシフトが続き、売上は前年比90%程度で依然推移している。一部店舗の閉鎖も検討中である。
		コンビニ（経営者）	来客数の動き	・商品が値崩れしており、デフレがますます厳しくなっているようである。
		コンビニ（経営者）	来客数の動き	・11月の初旬ぐらいから急激に客数が減っている。特に主婦層の客が減っている。
		コンビニ（店長）	単価の動き	・たばこに関して、止めた客、減らした客がいる。一番大きいのは、自販機から店頭販売に切り替えた競合店の影響が一番大きい。月ごとに徐々にマイナス要因となっている。
		衣料品専門店（経営者）	お客様の様子	・不況感と天候不順で客が全く冬物に興味を示さない。今月も前月同様に2割ほど売上高が下がる調子である。特にコートを中心に重衣料の動きが鈍い。客は店頭の安価な商品には興味を示すが、なかなか購買に結び付かない苦しい状況が続いている。
		家電量販店（店員）	それ以外	・現状、不景気と言われ続けているなか、お金の余裕がなくなってきた人たちが増えてきている。
		乗用車販売店（店長）	お客様の様子	・エコカー減税、環境対応車購入補助金で10月までは非常に追い風となっていたが、11月、特に中旬以降は客足が止まっている。ボーナスも軒並みダウンもしくはカットと非常に厳しく、車にお金が回らないのが現状のようである。
		一般レストラン（経営者）	来客数の動き	・客自体が全然来なくなっており、本当に不景気な状況である。飲みに行く、食事に出ること自体が完全に減っている。客の声も厳しい声しか出てこない。店の状況はどうかという、客からの問い合わせが多く、業種が違ってもお互いに悪い状況を確認しあっている。
		一般レストラン（店長）	来客数の動き	・10月も良くなかったが、11月は更に悪くなっている。店を存続していけるかどうか考えるくらい悪い。非常に赤字が増えている。
		一般レストラン（スタッフ）	販売量の動き	・以前は場所によって良い所と悪い所があったが、今は全店が悪くなっている。当店の従業員は長くいて給料を結構取っているため、まずはボーナスを少し減らし、また来月も売上が下がるのであれば、給料を全部減らさなければならない。周りでも、良い所はどこもない。
		都市型ホテル（支配人）	販売量の動き	・前年比での売上の減少が著しい。
		旅行代理店（従業員）	お客様の様子	・一定の時間帯しが電話が鳴らない。過去に味わったことがないほど社内も静かになっている。また、団体旅行の見積依頼件数も極端に少なくなっている。
		タクシー運転手	お客様の様子	・今月はますます悪くなっており、10%以上の減収となっている。若干客がいるのは立ち飲み屋くらいだが、それも早い時間の一時的なもので、ほとんどの客が早く帰ってしまう。
		美容室（経営者）	来客数の動き	・近所に大型店ができて、また客が流れているようである。

分野	景気の現状判断	業種・職種	判断の理由	追加説明及び具体的状況の説明
		設計事務所(所長)	競争相手の様子	・客や競争相手を見ていると計画が中止となったり、仕事量が半分以下に減るなどしており、非常に先行きに危機感を持っている。
		設計事務所(所長)	競争相手の様子	・本来なら10月末から補正予算での仕事の入札が出ていたが、昨年の3分の1ぐらいになり、極端に減少している。
		住宅販売会社(経営者)	単価の動き	・当社は不動産ディベロッパー業と総合建設業だが、今年に入って住宅ローン減税等の効果もあり、住宅が売れ始めてきている。しかし、価格が非常に低く、赤字になる現場もかなりある。また、昨年から今年にかけて公共事業がかなり増えてきたところ、それも今後期待できない状態に戻ってしまっている。相変わらず中小企業は資金繰りが厳しい状態が続いている。
企業 動向 関連	良く なっている	-	-	-
	やや良く なっている	出版・印刷・同 関連産業(経営 者)	取引先の様子	・年末の時期的な要因で繁忙さは感じられるが、例年よりはかなり悪化している。3か月前との比較では若干良いが、それも短期で部分的な良さである。
		出版・印刷・同 関連産業(営業 担当)	受注量や販売量 の動き	・普段は10万円未満の仕事が多いが、1口で10万円以上の特需が1件あったためである。
		精密機械器具製 造業(経営者)	受注量や販売量 の動き	・3か月前に比べ、1日当たり生産数が2~3割、ある製品は5割以上多く、受注、販売している。
		輸送業(所長)	受注量や販売量 の動き	・月初めから予定外の発注があり、先月の売上より2割程度伸びている。
		その他非製造業 [商社] (営業 担当)	取引先の様子	・やや積極的な見積依頼の声が掛かるようになってきている。
	変わらない	出版・印刷・同 関連産業(総務 担当)	競争相手の様子	・同業者の倒産が相次いでいる。
		プラスチック製 品製造業(経営 者)	受注量や販売量 の動き	・受注量、販売量共に減ったまま回復していない。
		一般機械器具製 造業(経営者)	受注量や販売量 の動き	・今年になってからずっと低迷が続いており、良くなる兆しが無い。いくらか8月ごろには良くなる感じがしていたが、10月あたりから全く駄目である。
		電気機械器具製 造業(経営者)	受注量や販売量 の動き	・ここ5年間では11月としては最低の売上水準であるが、数か月前に比べるとまだましな方である。ゼネコンはつぶれ、スーパーの売上は前年比マイナス5%と、環境は最悪の状況であるが、ここは頑張るしかない。
		電気機械器具製 造業(経営者)	受注量や販売量 の動き	・過去の累積、得意先のメンテナンス作業のみで最低限のラインの売上を確保して、事業を継続している。
		輸送用機械器具 製造業(経営 者)	受注量や販売量 の動き	・米国の大手金融機関の破たん等から1年になるが、当社に出入りする業者もほとんど諦めているような、もうどうにもならないという感じが見受けられる。仕事量が少ないので、皆に影響している。どう考えようにも、材料が動かなければ仕事ができない。
		その他製造業 [靴] (経営 者)	取引先の様子	・得意先は非常に厳しいと言いながらもゼロにはならないので、頑張りながら続けている。今の時代だから楽してはできないというのは当たり前であるが、この調子で当分頑張っていくのではないかと思う。
		その他製造業 [化粧品] (営 業担当)	受注量や販売量 の動き	・依然販売量が増えておらず、厳しい状況が続いている。前年比も割っている。
		建設業(営業担 当)	受注量や販売量 の動き	・政権が交代し、公共工事等が執行停止となるなどの動きがある。景気の先行きが不安であるので、顧客は設備投資などを控えている。
		輸送業(総務担 当)	受注量や販売量 の動き	・年末になっても受注量は変わらない。
		通信業(総務担 当)	受注量や販売量 の動き	・新規端末発売情報による買い控えから販売量が減少したが、一時的な現象であり販売量としては横ばい状態と見ている。
		金融業(従業 員)	取引先の様子	・2か月前は取引先の状況が少し好転したように感じたが、先月あたりから急に苦しくなったように思うため、どちらとも言えない。

分野	景気の現状判断	業種・職種	判断の理由	追加説明及び具体的状況の説明
		金融業（審査担当）	取引先の様子	・近隣商店街では、昨年と同様の客数を確保しているものの、客単価の低下により売上は減少傾向が続いている。また、廃業や商店会からの脱会が増加しており、商店街の状況は依然として厳しい。
		社会保険労務士	取引先の様子	・資金繰りが厳しく、支払が遅延する会社や、委託を解除する会社も見受けられる。
		経営コンサルタント	取引先の様子	・先日の経営相談会に対応した5件の内2件が廃業の話である。いずれも後継者無しで、経営者は高齢化しており、まだやる気は十分あるが、この経済状況では限界、資金が続かず、これ以上続ければ引退後の生活に影響が出る、パート従業員への申し渡しはつらいが廃業したい、ということである。
		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	・受注量の低迷状態が続いたままである。
		その他サービス業〔警備〕（経営者）	取引先の様子	・公共事業関係はさほど変化はないが、マンション等の箱物が減っている。
やや悪くなっている		食料品製造業（経営者）	受注量や販売量の動き	・悪いままでずっと変わらないかと思ったら、ここでまた一段と悪いような気がする。
		出版・印刷・関連産業（経営者）	受注量や販売量の動き	・仕事の量が年々少なくなり、工場の稼働率が半減している。
		出版・印刷・関連産業（営業担当）	競争相手の様子	・10、11月と同業他社の印刷の受注量が例年になく減っている。外注先の製本会社も、同じく減っていると言っている。
		プラスチック製品製造業（経営者）	受注量や販売量の動き	・毎年この時期、住宅用分電盤が増産に入るが、今年はそれがなく非常に厳しい状況である。さらに医療容器の受注も止まってしまい、なんとか化粧品容器だけが変わらず動いている。
		金属製品製造業（経営者）	受注価格や販売価格の動き	・デフレ状況にあり、円高による製造業の収益減により、再び景気は悪い方向へ進んでいる。
		一般機械器具製造業（経営者）	取引先の様子	・受注量を確保するために取引先では合併が行われるなど、なかなか当社に仕事が回ってこない。
		一般機械器具製造業（経営者）	受注量や販売量の動き	・受注量が相変わらず少ない。円高の影響がどう出るか心配である。
		輸送業（経営者）	受注量や販売量の動き	・今月に入り、納品先の閉店が目立っている。納品量の減少と合わせて、悪化の様相が強まっている。
		通信業（広報担当）	受注量や販売量の動き	・10月に引き続き、11月も低迷している。
		金融業（支店長）	取引先の様子	・大手自動車メーカーはコスト削減の効果もあり収益改善の兆しもみられるが、下請企業は依然厳しく、減収に歯止めが掛からない。金融機関への返済負担が大きく、条件を変更しないと資金繰りが厳しい状態が続いている。
		不動産業（経営者）	競争相手の様子	・10月に完成した駅4分のオートロックワンルームマンションが満室にならず、苦勞している。賃料も標準、敷金、礼金も各1か月分、設備も標準であるのになぜこうなるのか調査しなければならないが、客数が激減している。客の財布のひもが固くなったのか。全般的に賃料も下がっている。
		不動産業（従業員）	受注価格や販売価格の動き	・仲介業務において、前年等に比べて買入れと譲渡の希望価格の格差が10～20%くらいまで広がってきている。
		不動産業（総務担当）	取引先の様子	・テナントの事業縮小等による事務室解約により、オフィスの空室率は上昇傾向にあり、新規テナントの誘致もこれまで以上に厳しいものがある。今のところ、賃料値下げの要望が多くないことだけが救いである。
		経営コンサルタント	取引先の様子	・商店街の客足が減っている。
		税理士	取引先の様子	・不動産賃貸業など一部の顧客を除いて、どの業種も前と比較すると悪い。特に設計事務所などを含めた建設業関係が悪く、どれも大変落ち込んでいる。以前はそこそこだった所でも、今はもうかなり悪い。
		その他サービス業〔映像制作〕（経営者）	取引先の様子	・大手取引先も発注を控えている様子で、年末にもかかわらず、仕事を受注できない。
		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	・例年のこの時期に比べて案件が減少している。

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	その他サービス業〔情報サービス〕（従業員）	受注量や販売量の動き	・マンションオーナーのブロードバンド通信対応への投資意欲に若干陰りが出てきたようであり、受注が足踏み状態になってきている。
		繊維工業（従業員）	受注量や販売量の動き	・当組合員は、相手先ブランドによって供給するメーカーが大半を占めているため、相手先からの注文が頼りであるが、アパレルや小売からの注文がほとんどない状態が続いている。そのため、各メーカーは、小ロットの注文を数多くこなすしかない状況であるが、その注文も十分な量がない。
		出版・印刷・同関連産業（所長）	取引先の様子	・次年度に向け予算見積りを依頼される時期になったが、大幅な年間計画の見直しや、コスト削減を強く要求されるケースが非常に目立つ。また、計画自体が無くなる状況も多々発生している。
		金属製品製造業（経営者）	取引先の様子	・受注量が減っている。生産計画で予定されていたものも減産となり、量産部品の受注減となっている。研究開発部門の仕事も減ってきている。
		建設業（経営者）	競争相手の様子	・同業者には、デベロッパーからの支払が数千万円停滞しているため、厳しくなっている会社があり、下請業者に支払を先延ばしして欲しいとの話をしている。
		建設業（経営者）	競争相手の様子	・最盛期の半分の着工戸数では良いとは言えない。
		建設業（経営者）	受注価格や販売価格の動き	・建物が売れない。
		建設業（経理担当）	競争相手の様子	・最近近くでマンションを建設していた同業他社が倒産した。また、設計価格よりも36%も下げて受注した所が現れたり、業界がどろ沼に足を入れたような状態である。
		輸送業（経営者）	取引先の様子	・当社は印刷物のマニュアルを運んでおり、今までは1日に4～5台分の依頼があったが、今は全く仕事が入ってこない。週に1度が良く2度しかない。
		金融業（支店長）	受注量や販売量の動き	・取引先の中小企業を見ると、売上が全然増えず、まだ例年の3～4割で推移している。経費節減をしているが、利益が全く出ずに赤字が何か月も続いている。まだまだ先が見通せない、悪くなっている。
		金融業（渉外・預金担当）	取引先の様子	・受注が回復したといっても、一時的であったり注文調整の後の定例分の受注であったりと、数値で捉えると通常時の50%になるのがやっと、との話が多い。
		広告代理店（経営者）	受注量や販売量の動き	・引き合いが激減している。あっても、受注に至らない。前年実績のある仕事も、かつては安定受注だったものが流動案件になってしまっている。好調な同業の噂も耳に入らない。3か月前より確実に悪い。
		経営コンサルタント	取引先の様子	・取引先の金属機械製造業、通信機部品製造、建築関係、パン製造販売、いずれも売上が下がる一方である。
		その他サービス業〔ビルメンテナンス〕（経営者）	受注価格や販売価格の動き	・元請企業からの、既存物件の大幅な契約金額の減額がある。また、民間企業ではあるが、現行契約と他企業の受託物件を含めての見積合わせもある。
雇用関連	良くなっている	-	-	-
		やや良くなっている	人材派遣会社（業務担当）	周辺企業の様子
	変わらない	人材派遣会社（支店長）	採用者数の動き	・派遣の依頼については大きな動きはないが、契約が終了する件数が少なく、逆に新たに契約が開始された件数は先月の倍以上である。
		新聞社〔求人広告〕（担当者）	求人数の動き	・今まで減った人数をずっとそのままの形で維持してきた所が多かったが、ここに来て若干の補充をするという所が多少ある。来年に向けてのいろいろな新しい事業展開などを視野に入れてのことだそうだが、普通だと9月くらいにみられるのだが、今の時期に行われるというのは珍しい。ようやく出てきているということで、若干増えている。
変わらない	人材派遣会社（社員）	求人数の動き	・新規、途中退職、新人の求人共に大きく目立って動きのある所は全くない。	

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
		人材派遣会社 (営業担当)	求人数の動き	・新規求人はなく、既存派遣社員の後任案件求人のみとなっている。また、企業によっては後任採用を行わず自然減で人員削減を行っている場合もあり、全体的な派遣就労人数が減少している。
		人材派遣会社 (支店長)	雇用形態の様子	・景気悪化の影響と労働者派遣法改正を見越し、派遣を活用せず、アルバイト、パート採用への切り替えか、社員の残業で何とかカバーしようという企業が増えてきている。
		求人情報誌製作 会社(編集者)	採用者数の動き	・現状の新卒採用市場はあまり変化はないが、次年度の採用数を減らす企業が増えそうである。広報PR予算は執行中であるが、年明けのイベント予算はもう一段削減の方向かもしれない。
		求人情報誌製作 会社(営業担 当)	周辺企業の様子	・取引企業数、単価共にほぼ横ばいである。
		職業安定所(職 員)	求人数の動き	・新規求職者数は前年比で減少傾向を示し始めたが、有効求職者数は増加傾向が続いている。
		職業安定所(職 員)	周辺企業の様子	・新規求職申込件数は昨年12月以降、前年同月比で2けたの増加で推移している状況のなか、新規求人数は減少し、9月分の有効求人倍率は0.3倍台と厳しい状況が続いている。企業からは雇用調整助成金の申請は相変わらず多く、製造業のうち零細な事業所が中心となっているが、中小企業のうち従業員100人前後の事業所では休業を実施しない所も現れている。
		職業安定所(職 員)	求人数の動き	・求人受付窓口の感触としては活気が出てきたものの、新規求人申込件数の前年同月比は依然2けた台のマイナスとなっており、厳しい状況に変わりない。
		職業安定所(職 員)	求職者数の動き	・新規求人数は前月比で若干増加したが、新規求職者数も7.9%と大幅に増加し、新規求人倍率が前月比で0.03ポイント低下となっている。
		職業安定所(職 員)	求職者数の動き	・毎日相談に訪れる求職者の数は、依然高い数字で変わらない。
		民間職業紹介機 関(経営者)	求職者数の動き	・企業からの求人の案件がやはり少なくなったままである。経験者に対してでもまだ増員するような状況ではないということで、求人数が全く増えていない。
		民間職業紹介機 関(職員)	採用者数の動き	・いろいろな指標は改善を示している状況だが、採用環境に関してはまだまだ様子見の心理的状況要素が強く、実績には表れてきていない。
		学校[短期大 学](就職担 当)	求人数の動き	・秋以降の求人票があるかと思っていたが、ほとんど届かない。しかし、中小企業、商店等で、求人票は出さないが働く意欲のある学生がいれば紹介して欲しいという話も数件ある。
		やや悪く なっている	人材派遣会社 (社員)	雇用形態の様子
職業安定所(職 員)	求人数の動き		・10月の求人数は前年同月比36.8%減(7,224人減)であったが、昨年は11月の求人数が前月比25.0%減(4,918人減)となったので、今年の11月の求人数は前年と同数程度と考えていた。しかし、まだ集計はできていないが、前年をかなり下回っているようである。	
学校[大学] (就職担 当)	それ以外		・大学4年生の就職内定率が低下している。	
学校[専修学 校](就職担 当)	求人数の動き		・来年度3月卒業生対象の求人については、前年度比で約15%のマイナス傾向である。	

分野	景気の現状判断	業種・職種	判断の理由	追加説明及び具体的状況の説明
	悪くなっている			

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	・秋の行楽シーズンのマイカー利用による観光客数は、高速道路料金引下げによって、着実に増えている。ただし、その分交通渋滞が常態化しているほか、フェリーなど公共交通機関には空席が目立っている。また、平日の来客数も減っている。全体的にみると、観光客数は1割増えている。
		一般小売店〔土産〕（経営者）	販売量の動き	・宇治橋の掛け替え以降、伊勢神宮への参拝客数は明らかに増えている。
		スーパー（販売担当）	販売量の動き	・店舗を改装したため、販売量は増えている。
		家電量販店（店員）	販売量の動き	・テレビとパソコンの販売量が伸びている。
		乗用車販売店（営業担当）	お客様の様子	・販売台数等が増えている。客のなかには、家を購入する人もいる。
		タクシー運転手	お客様の様子	・今月も、昼間の利用客数は変わっていない。しかし月後半の週末等には、ホテルなどで大きな集会があったり、早めの忘年会があったりしたため、夜間の売上が少し増加している。
	変わらない	商店街（代表者）	お客様の様子	・例年ならば11月の売上は減少するが、今年は3か月前と比較して、売上等はあまり変わっていない。客の様子を見ると、購買意欲は若干あるが、単価は抑えられたままである。
		商店街（代表者）	お客様の様子	・底ばいではあるが、客の様子を見ると、どの売店でも落ち着いてきている。商店街や量販店等の売場では、下げ止まり感も出てきている。ただし、駅、空港などの売店では、依然として下げ止まっていない。
		一般小売店〔薬局〕（経営者）	来客数の動き	・来客数はなんとか横ばいであるが、購入品数が少なく単価も低いため、売上は増えていない。セールを実施しても、2、3日で通常に戻る。客は必要なものしか買っていない。同じテナントに入居しているスーパーの食品売場では、価格が大幅に下がっていて、客で込み合っている。
		一般小売店〔生花〕（経営者）	お客様の様子	・客は、付き合い用のギフト商品にはお金を出すが、自宅用には出さない。欲しくても我慢している様子である。
		一般小売店〔惣菜〕（店長）	お客様の様子	・歳暮シーズンが始まったが、毎年購入している客でも、単価、購買件数共に減少傾向であり、厳しい状況が続いている。
		百貨店（売場主任）	販売量の動き	・歳暮の注文では、どうしても付き合いを外せない贈り先だけを残して親戚は取りやめるなど、注文件数を減らす傾向が見られる。
		百貨店（外商担当）	販売量の動き	・本格的に歳暮商戦に突入したが、中元と同様に中小企業による取りやめが続いている。気候要因も若干ながら関係しているかもしれないが、重衣料の動きもかなり鈍い。
		スーパー（店長）	単価の動き	・客単価は前年同月比90%前後で推移しており、相変わらず低迷している。各社による低価格競争が一層の価格低下を招いており、単価の上昇は望めない。米等も、低価格商品の動きが一番良い。
		スーパー（店長）	単価の動き	・半年に一度の優待会を実施したが、前年と比較して、来客数は健闘しているが、客1人当たりの単価は1割ほど低下している。優待会でさえも、客は1点1点を吟味して、必要なものだけ購入している。
コンビニ（エリア担当）	それ以外	・売上は前年を下回っている。安価な商品を中心に購入する傾向が続いている。		
コンビニ（店長）	来客数の動き	・単価、来客数、販売量共に、ここ2、3か月間は、ほとんど変化がない。前年同月比20%割れが続いている。		
乗用車販売店（経営者）	来客数の動き	・車検整備などが少なくなっている。		

分野	景気の現状判断	業種・職種	判断の理由	追加説明及び具体的状況の説明
		乗用車販売店 (従業員)	販売量の動き	・例年ならばみられる年末に掛けての市場の盛り上がりがあり、今年は感じられない。昨年の今頃は市場が急速に縮小していった時期であるため、販売実績は前年を上回ることができているが、受注台数、来場者数、イベントの盛り上がり方等を見ると、非常に重たい動きになっている。
		乗用車販売店 (従業員)	来客数の動き	・特に販売量に着目すると、どちらかといえば安い車が売れているだけであり、それほど良くはなっていない。
		乗用車販売店 (従業員)	お客様の様子	・先月は、ほとんどの客が調子が悪いとか最悪だとか話していた。今月に入ってからは、結構忙しくなっていると話す客も増えてきている。
		乗用車販売店 (従業員)	単価の動き	・中古車販売がメインの業務であるが、在庫量、流通量が少し減っているため、価格は安定している様子である。ただし、販売量があまり動いていないため、景気は悪い。また、オークションの価格も横ばいになってきている。
		その他飲食[仕出し] (経営者)	販売量の動き	・価格競争が激化しつつあるため、仕事量の割に、利益は大幅に減少している。
		観光型ホテル (経営者)	来客数の動き	・3か月前と比較するとあまり変化はないが、地元の需要が非常に弱く、前年同月比で昼食60%、夕食80%程度しか利用がない。地元経済は非常に停滞している。県外からの利用者数も同80%程度であり、動きは止まっている。
		観光型ホテル (販売担当)	来客数の動き	・宿泊者数は、悪いながらも前年同月比一けた台のマイナスでなんとか収まりそうである。しかし、宿泊宴会は3割減、日帰り宴会は前年に特需があったとはいえ5割減と、どうしようもない状態である。
		都市型ホテル (支配人)	単価の動き	・宿泊は、単価が低い。レストランは、夕食の個人客が減っている。
		旅行代理店(経営者)	競争相手の様子	・新型インフルエンザの影響もあるが、ますます低単価志向が強くなっている。ビジネスでの出張も、不要不急のもの以外は自粛となっており、企業関係の取扱が多い旅行代理店は打撃を受けている。
		通信会社(営業担当)	販売量の動き	・次世代ネットワークの整備は、予算の都合により工事時期を調整中となっている。全体的には、前月と変わらず低迷が続いている。
		通信会社(開発担当)	それ以外	・電話の通信回線に関しては、光ファイバーサービスへの切替えが多くなっているため、メタル回線の工事が減少している。
		通信会社(サービス担当)	販売量の動き	・解約件数は減っているが、インターネットへの新規加入者数はあまり変わっていない。
		テーマパーク (職員)	来客数の動き	・特に大きな変化は見られず、来客数も3か月前と同じ水準で推移している。
		テーマパーク職員 (総務担当)	来客数の動き	・来場者数は増加傾向にあるが、園内での消費は少ない傾向である。
		その他サービス[介護サービス] (職員)	単価の動き	・仕入原価は上昇しているが、市場価格が低下しているため、客からの値引き要求が厳しくなっている。
		設計事務所(営業担当)	それ以外	・相変わらず、時給は低下傾向にある。
		住宅販売会社 (従業員)	販売量の動き	・受注量は、相変わらず落ち込んだままの、横ばい状態である。また、金融機関に貸し渋りがみられる。
		住宅販売会社 (従業員)	競争相手の様子	・客は、住宅を取得しようという意欲がない。同業他社が倒産するという話を耳にすることも多くなっている。
	やや悪くなっている	商店街(代表者)	販売量の動き	・従来ならば年末に売れる商品が、ほとんど動いていない。また、問い合わせ等ですら、ほとんどない。
		商店街(代表者)	来客数の動き	・来客数が極端に少なく、電話等での注文も極端に減ってきているため、販売量や売上につながっていない。
		一般小売店[高級精肉] (企画担当)	販売量の動き	・お金の流れが悪くなっている。現在、商品力があるのは、安くて良い商品である。
		一般小売店[電気屋] (経営者)	単価の動き	・客は価格にシビアになってきている。他店との価格差を、平然と口にするようになってきている。

分野	景気の現状判断	業種・職種	判断の理由	追加説明及び具体的状況の説明
		一般小売店〔書店〕（経営者）	販売量の動き	・8月の後半から客の流れが変わり、購入せずに立ち読みする客が増えており、悪い循環が起きている。12、1月も非常に心配である。
		一般小売店〔食品〕（経営者）	単価の動き	・10月下旬から売上が急に伸びなくなり、客単価も10%程度下落している。11月に入っても同じ状況であるが、例年より暖かい日が続く、人出は多かったため、前年同月比ではなんとかプラスである。しかし、客の買い方は相変わらず慎重である。
		一般小売店〔贈答品〕（経営者）	単価の動き	・お歳暮の早期割引を行っている。今までは早期割引時には来客数が増えていたが、今は安いだけでは集客できないため、客の動きは停滞している。様子見をしたり早期割引を利用して安い贈り物をしようとするのではなく、贈り物を取りやめるといった人が増えている。
		百貨店（企画担当）	来客数の動き	・これまでにないほど、来客数が落ち込んでいる。買い控えによる消費不振に加えて、世の中の動きも停滞していることを実感している。単なる生活防衛を超えた閉塞感が、消費意欲に対してマイナスの影響を与えている。
		百貨店（売場主任）	単価の動き	・今月初めに、メンズバーゲンを開催した。しかし、平日の来客数は少ない。また、それに加えて、本来ならば定価品の売場の売上のほうが良いはずであるが、バーゲン商品の売場の売上のほうが良い状況である。単価が低くて良い物が欲しいという客が多い状況である。
		百貨店（企画担当）	販売量の動き	・前年は、米国の大手金融機関の破たんと大手自動車メーカーの減産ショックによって、売上は大きく落ち込んだ。その前年同月と比較しても、今月の売上、来客数は共に大きく下回っている。特に土日は、一層厳しくなっている。以前はウィンドウショッピングの感覚で百貨店に来店していた客が、今ではどうしても百貨店に用事がある時以外は来店していない。
		百貨店（販売担当）	単価の動き	・冬の最盛期に近付きつつあるが、改善の兆しはまだ見えない。単価の低下に歯止めが掛からず、カード優待の実施をしても、以前の効果は出ていない。客からは、安さ、スピード、トレンド、耐用性・品質の高さが要求される。通常の定価品の価格が従来のセールの価格に限りなく近付いており、サイズや色が欠品している場合は、お買得品でも客は無理して購入しない。
		百貨店（営業企画・販売促進）	競争相手の様子	・これまで当社より好調であった競合店でも、最近の売上等の数値は悪くなっており、厳しい様子が見え始める。
		百貨店（販売担当）	お客様の様子	・例年ならばセールの1か月ほど前から買い控える客が増加するが、今年は既にその傾向が強くなっている。店頭でも、かなり多くの客から「これはセールになるか」と尋ねられており、定価で購入する意識は低くなっている。また、百貨店でもノーブランドの安い商品を求められることが多くなっている。
		スーパー（経営者）	お客様の様子	・売上は相変わらず増加しておらず、客単価も低下している。低単価商品を買うのが、当たり前になっている。客が購入する商品は、新鮮かつ価格が低い商品である。企業の売上が減り、利益も大幅に減っているため、冬のボーナスも減っていると思われる。デフレが進んでおり、悪循環が生まれつつある。
		スーパー（経営者）	お客様の様子	・取引先の小売店の動向が非常に悪いと、買上が少ない状況が続いている。
		スーパー（店長）	販売量の動き	・販売量が若干減っている。単価の低下とのダブルパンチで、売上は減少している。急激な円高により、先行きも不安である。
		スーパー（店員）	単価の動き	・少しずつではあるものの、客単価は日々低下している。
		スーパー（総務担当）	来客数の動き	・来客数は、前年同月比マイナス8.2%と大幅に減少している。客単価も2.1%低下している。1人当たりの買上点数も全く同様である。
		スーパー（営業担当）	単価の動き	・目玉商品の価格が、更に安くなっている。単価の低下は一層進行している。
		コンビニ（経営者）	単価の動き	・販売量や来客数は前年並みであるが、客単価は10～15%低下している。全体の売上も、前年同月比で12%減少している。売上が減少し利益率も低下しているため、利益は全く確保できていない。

分野	景気の現状判断	業種・職種	判断の理由	追加説明及び具体的状況の説明
		衣料品専門店 (経営者)	それ以外	・9月のイベントで発行した商品券の使用期限が、今月始めであった。例年ならばそのうち未回収分は2割ほどであるが、今年は4割となっており、なかには来店しても買わない客もいた。安くなっても欲しい物がなければ買わないという客が増えている。
		家電量販店(店員)	販売量の動き	・客は、来店しても買わない。ボーナスが非常に少ないことや、急激な円高の影響もあるのか、販売量、来客数は全体的に良くない。
		乗用車販売店 (経営者)	販売量の動き	・11月上旬は単価も上昇し好調であったが、中旬から下旬に掛けて動きは全く止まり、販売台数は11月としては過去最悪になっている。
		乗用車販売店 (従業員)	お客様の様子	・月初の来客数は前年同月を上回っていたが、月末になるにつれて下回っている。客との会話では、ボーナスが思うほど出ない、カットされたとの声が多く、自分が購入したくても周囲から反対されて購入を見合わせている様子もうかがえる。今まで車検を受けたことがないという客でさえ、車検を検討するようになってきている。
		乗用車販売店 (従業員)	来客数の動き	・月を追うごとに、新車目当ての来客数は減っている。当店は大型店であるにもかかわらず、今月は新規客からの受注は2、3台であり、全体でも目標を大幅に下回っている。
		その他専門店 [雑貨](店員)	競争相手の様子	・同じ商品でも、前回より今回、今回より次回と、購入価格は下がってきている。
		その他専門店 [雑貨](店員)	販売量の動き	・事務用品などのオフィス需要が減っている。特に100円均一のショップで間に合うようなものは、そちらに流れている様子である。
		一般レストラン (経営者)	来客数の動き	・繁華街では、人出がほとんどない。当店の来客数も、めっきり減っている。年末年始が本当に不安である。
		一般レストラン (従業員)	来客数の動き	・例年11月は売上が落ち込む月であるが、前年同月比で売上は約70%、来客数は約60%と大幅に減少している。こづかいや外食のカット、ビールよりも発泡酒を選ぶなど、家計のやり繰りによるしわ寄せが影響している。
		スナック(経営者)	来客数の動き	・依然として厳しい状況が続いているため、客の財布のひもはますます固くなっている。繁華街の人出も少なく、毎日静かな状態が続いている。景気は下向きである。
		旅行代理店(従業員)	競争相手の様子	・近所の同業他社が相次いで店舗を閉鎖し、他地区の店舗に統合された関係で、当社の来客数は若干増えている。しかし、申込件数は今一つである。インターネットや新聞広告での激安ツアーが横行しているため、そちらにかなりの客が流れている。店舗型の旅行代理店は、今後も厳しい営業を強いられる。
		旅行代理店(従業員)	販売量の動き	・帰省のための切符購入の問い合わせが増える時期であるが、今年は例年と比べて、問い合わせ件数は少なくなっている。
		タクシー運転手	来客数の動き	・11月中旬以降、早めの忘年会のためか夜の利用客数は増えているが、昼間の利用客数は以前とあまり変わらず、低迷している。
		タクシー運転手	来客数の動き	・夜間の飲食店からの帰り客を中心に仕事をしている。繁華街の人出は2、3年前から非常に少なくなっているが、今年は一段と少なくなっており、厳しい状況である。
		通信会社(企画担当)	販売量の動き	・新規加入数は、これまでにないほど低調である。閉店する店が続出している。
		観光名所(案内係)	それ以外	・商店街の人出が、非常に少ない。それに伴い、来客数も非常に少なくなっている。
		ゴルフ場(企画担当)	来客数の動き	・来場者数は、3か月前比、前年同月比、予算比共に、悪化している。客単価も悪化しているため、売上は前年同月よりも減少している。
		理美容室(経営者)	来客数の動き	・客の来店間隔が長くなってきている。
		美容室(経営者)	来客数の動き	・来客数は、前年同月比でみても前月比でみても、かなり落ち込んでいる。

分野	景気の現状判断	業種・職種	判断の理由	追加説明及び具体的状況の説明
		住宅販売会社 (従業員)	来客数の動き	・10月は例年以上の来客数があり好調であったが、11月は一転して、客足はかなり鈍っている。住宅展示会場では、イベントへの来客数はあるものの、既に家を持っている家庭が子供が無料で遊べる場所として来場している様子であり、購入計画がある来客数は激減している。それでも今月はまだ良いほうであり、来月以降が心配される。
		住宅販売会社 (企画担当)	お客様の様子	・客はこの先も価格はまだまだ下がると考えているため、見積に対する返事をもらえず、契約に結び付いていない。
	悪く なっている	一般小売店〔結納品〕(経営者)	来客数の動き	・来客数が激減している。
		一般小売店〔自然食品〕(経営者)	販売量の動き	・前年同月比で、1日当たりの来客数は2割、売上は2～3割落ち込んでいる。
		一般小売店〔酒類〕(経営者)	来客数の動き	・外食が依然として控えられているため、取引先の飲食店からの購入量が減少している。
		百貨店(販売担当)	お客様の様子	・クリスマス商戦が始まったが、例年のような盛り上がりは全く感じられない。この危機感から各百貨店では優待合戦になっているが、優待期間中の売上が増加してもそれ以外の期間では全く売れないため、悪循環になっている。現在はボーナス需要も少ないが、実際にボーナスが支給されて金額を見てからでないと買えないという慎重な客が、以前と比べて格段に増えている。
		スーパー(経営者)	販売量の動き	・早急な景気対策が必要であるほど、売上は大幅に減少している。
		コンビニ(企画担当)	来客数の動き	・10月と比べて、来客数の前年同月比は4ポイントほど低下している。
		コンビニ(エリア担当)	来客数の動き	・これまで客単価は毎月低下していたが、ここ2か月間は、来客数も減少している。その結果、売上はかなり厳しい状態にある。
		コンビニ(店長)	販売量の動き	・プリン、シュークリームなどのデザート商品が売れなくなっている。客は、ちょっとしたぜいたく品でも節約している。
		コンビニ(店長)	来客数の動き	・来客数が減少していることに加えて、客1人当たりの買上単価も低下しているため、売上全体が減少している。現在のところ、この動きに歯止めが掛かっている。
		コンビニ(商品開発担当)	販売量の動き	・単価は、前年同月比10%前後のマイナスで安定してきている。商品分類ごとに値引きセールを実施しても、そのカテゴリーの売上は増加するが、その分他の商品が売れなくなるため、全体の売上は増えない。このような状況から脱却できないでいる。
		衣料品専門店(販売企画担当)	販売量の動き	・販売量は、最低になってきている。
		乗用車販売店(経営者)	販売量の動き	・販売台数が低迷している。来客数も減っており、非常に苦戦している。メーカーのライン変更で生産もストップしているため、弱り目にたたり目である。何らかの対策が早急に必要である。
		住関連専門店(営業担当)	販売量の動き	・持ち家住宅、分譲マンション共に、マイナス傾向が続いている。また、民間設備投資のビル、工場、オフィスビルなども、先行きが不透明であるため、ストップしている現場が多い。
		その他専門店〔貴金属〕(店長)	お客様の様子	・恒例のイベントを実施しても、来客数、売上共に減少している。また、セール品でも購入がなかなか決まらず、見込み客でさえ買わない。先行き不安を口にする客が多い。
		その他専門店〔雑貨〕(店員)	単価の動き	・客の買い控えが目につく。また、来店しても安い単価商品を求める傾向が強いため、今後はデフレ・スパイラルも懸念される。
	高級レストラン(スタッフ)	来客数の動き	・ここ数か月間の来客数は前年割れながらも底ばいであったが、今月に入り落ち込み幅は再び拡大している。客単価も前年を下回る状態が続いている。	
	都市型ホテル(経営者)	単価の動き	・販売量、来客数共に減少している。少しでも安い所に客が流れる傾向が明確である。また、景気の二番底があるのではないかと話題をよく耳にする。	

分野	景気の現状判断	業種・職種	判断の理由	追加説明及び具体的状況の説明
		都市型ホテル（営業担当）	競争相手の様子	・3か月前と比べると、宿泊客を中心に来客数は徐々に減っている。客が少ないなか、他社と取り合うため、料金のディスカウント合戦が進んでいる。
		旅行代理店（経営者）	販売量の動き	・10月までの受注状況と異なり、11月に入ってから受注が落ち込んできている。例年12～2月は受注が冷え込む時期ではあるが、景気の悪さがじわじわと影響を及ぼしつつあることを強く感じる。
		旅行代理店（経営者）	販売量の動き	・販売量は前年同月比2～3割のマイナスであり、10月に比べても11月の落ち込みは大きい。
		パチンコ店（経営者）	販売量の動き	・来客数の動きは、非常に悪い。
		美容室（経営者）	お客様の様子	・今までは毎月サロンでヘアカラーやカットをしていた客が、化粧品店で売っているカラー材を使って自分で毛染めを行うようになっており、2か月に1度の来店間隔に変わっている。
		理容室（経営者）	お客様の様子	・相変わらず景気の良い話はない。客は安い店に流れてしまい、ますます悪くなっている。
		設計事務所（職員）	お客様の様子	・景気の良い話は、全く出てこない。客からは、仕事がないという話しか聞かない。
		住宅販売会社（経営者）	お客様の様子	・低額物件と高額物件に、客は二分されている。
企業 動向 関連	良く なっている	-	-	-
	やや良く なっている	窯業・土石製品 製造業（社員）	受注量や販売 量の動き	・先月に続き、今月も若干の残業をしている。前年の最盛期の8割程度にまで、回復している。ただし、売れ筋商品の寿命は短くなっている。受注量が少なくなったと思うと、そのまま撤退になるケースもあり、市場は縮小している。
	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	・取引先の業界では年末にかけて投資を増やしているため、受注量は増えている。
		輸送業（エリア 担当）	受注量や販売 量の動き	・業種によって差が激しく、工作機械関係の物流は皆無であるものの、その他の製造業の動きは良くなっている。
		不動産業（開発 担当）	受注量や販売 量の動き	・事業用地の入札に、多数の不動産会社が参加している。当社も、新規の事業用地を取得できている。
		パルプ・紙・紙 加工品製造業 （総務担当）	受注量や販売 量の動き	・受注量、販売量共に変化はなく、増える気配もない。
		出版・印刷・同 関連産業（経営 者）	受注量や販売 量の動き	・取引先の業種や営業エリアによって、上昇、下降はまちまちである。
		窯業・土石製品 製造業（経営 者）	受注量や販売 量の動き	・わずかながら、売上は増加傾向にある。
		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	・全体としては回復傾向にあるが、新たな問題も生じている。全体的には、あまり変わっていない。
		電気機械器具製 造業（経営者）	受注量や販売 量の動き	・自動車分野、情報通信分野では今年7月以降の回復基調を維持できているものの、産業機械分野は引き続き底である。前年の米国の大手金融機関の破たん前のピーク時の80%で推移している。
		電気機械器具製 造業（経営者）	受注価格や販売 価格の動き	・1件ごとに見積を要求される状態であり、受注価格は下落している。
		電気機械器具製 造業（営業担 当）	受注量や販売 量の動き	・当業界だけかもしれないが、取引先の設備投資意欲にかげりが見える。先行き不透明のため、新規の設備投資に慎重であり、様子見がみられる。
		輸送用機械器具 製造業（品質管 理担当）	取引先の様子	・同業他社も含めて、特に変化はみられない。
		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	・受注量は若干増えてきているが、それでも赤字を脱していない。
		輸送業（経営 者）	受注量や販売 量の動き	・荷主からの需要は増えているが、先行き不安のため、在庫の積み増しには慎重な様子である。その結果、物量は変化していない。
		輸送業（エリア 担当）	受注価格や販売 価格の動き	・売上の前年同月比は、3か月前が32.0%、今月は32.2%とほとんど変化していない。ただし、前月比で見ると悪くなっている。

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
		輸送業（エリア担当）	それ以外	・夜の高速道路を走ると、営業用トラックの走行台数がめっきり減っている。一般道路を走っているわけでもなく、夜間のトラックの走行台数そのものが減っている。それほど、荷物の動きは少ない。
		輸送業（エリア担当）	受注量や販売量の動き	・景気が悪化し始めた企業から、荷物の動きがなくなっている。
		通信業（営業担当）	取引先の様子	・これまでの客との会話からは、雰囲気的には回復基調にある気がしていたが、実際には何も変わっていない。
		金融業（従業員）	取引先の様子	・一時的に仕事量が増えて、忙しくなっている人も若干いるが、全体的には残業や休日出勤がほとんどなく、労働時間が短縮されている人が多い。
		新聞販売店〔広告〕（店主）	受注量や販売量の動き	・折込広告は減少したままであり、回復の兆しもみられない。
		行政書士	受注量や販売量の動き	・主要顧問先の運送業界では、荷物量に変化はみられない。
		会計事務所（社会保険労務士）	取引先の様子	・雇用調整助成金を利用し始めてから1年が経過する事業所では、今後も引き続き利用したいと話している。雇用調整助成金の利用をやめられるほどの仕事はない。
		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	・依然として、受注も見積も低迷している。活気がないの一言である。
やや悪くなっている		紙加工品〔段ボール〕製造業（経営者）	競争相手の様子	・業界全体で販売量が落ち込んでいるためか、今の価格よりも安く販売して、少しでも受注量を増やそうとする傾向がある。
		化学工業（企画担当）	受注量や販売量の動き	・輸出比率が高い企業では、円高の影響が顕著である。世界同時不況の影響は、鉱工業分野から他業種にも広がっている。
		鉄鋼業（経営者）	受注量や販売量の動き	・受注量、販売量共に、前年同月比50%ほどで推移している。今後も大型物件などの見積はない。来年いっぱい、売上が異常に少ない状況が続くそうである。
		金属製品製造業（従業員）	受注量や販売量の動き	・仕事量は、明らかに減っている。仕事量の確保のため、安値で受注する悪循環になっている。
		一般機械器具製造業（営業担当）	受注量や販売量の動き	・引き合い件数は増えてきたが、価格競争が一段と激しくなっており、受注できないか、受注できても利益が全く出ない状況が続いている。
		一般機械器具製造業（経理担当）	受注価格や販売価格の動き	・上期時点では、国内向けは下期後半から徐々に回復するとの生産計画であった。しかしここに来て、第4四半期から若干生産調整をするとの情報が入っている。中国向けが多い輸出に関しては、国内メーカー等による価格競争が激しく、採算確保が厳しい状況にある。
		電気機械器具製造業（企画担当）	それ以外	・当社も含めて、取引先や他社では経費削減圧力が強まっている。出張など経費の削減、新規投資の先送りや凍結などの話をよく聞く。
		建設業（営業担当）	受注量や販売量の動き	・年間で一定の受注量がある案件を除く、新規案件や一時的な仕事が、相手の予算の都合によって延期されたり縮小されたりしている。
		輸送業（従業員）	受注価格や販売価格の動き	・貨物の荷動きは、前年同月と比べて低調である。全般的にみて、日用品が売れていない。
		金融業（企画担当）	取引先の様子	・自動車関連を中心に業績は回復傾向にあるものの、コスト削減による回復である。そのため個人所得に影響しており、冬のボーナスも減少が見込まれ、消費へ回す余裕がない。
悪くなっている		広告代理店（制作担当）	取引先の様子	・企業主催のイベント等も縮小され、回復の兆しも見えない。
		金属製品製造業（経営者）	受注量や販売量の動き	・引き合い件数は、日々減少している。
		不動産業（経営者）	受注価格や販売価格の動き	・売買価格の低下が大きいかかわらず、成約には至っていない。
		不動産業（管理担当）	受注価格や販売価格の動き	・名古屋市内中心部のオフィス需要が減り、空室率は上がり続けている。空室が埋まらないため、賃貸単価も下がり続けており、先が見えない。
		企業広告制作業（経営者）	それ以外	・来年度の新卒採用は、相変わらず低迷している。企業の業績回復はまだ先である。
		経営コンサルタント	競争相手の様子	・住宅、建物の着工件数は、郊外地区ではほとんどなくなっている。商業系の建築申請も出されていない。新築の動きは非常に鈍く、賃貸も高額物件の動きはない。不動産の動きは全体的に非常に鈍い。

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
		公認会計士	それ以外	・顧問先企業からの顧問料の減額要請が増加しており、顧問先企業の業績の更なる悪化傾向がみられる。顧問先企業では、賞与や給与が削減されており、所得水準も低下傾向にある。
		その他サービス業〔ソフト開発〕（社員）	受注量や販売量の動き	・計画案件が進んでいないため、要員が余り始めている。一時しのぎの仕事をし始めている。
雇用 関連	良くなっている	-	-	-
	やや良くなっている	人材派遣会社（社員）	求人数の動き	・婚礼、忘年会、イベントなどの繁盛期になり、求人数は増えてきている。ただし、例年と比べると2割ほど少ない。
		職業安定所（職員）	採用者数の動き	・大幅に増加していた新規求職者数は、増加率が低下して、ほぼ前年並みの水準に落ち着いてきている。また、新規求人数が大幅に減少しているなかでも、就職者数は増加傾向にある。
	変わらない	人材派遣会社（経営企画）	周辺企業の様子	・取引先企業の研究開発環境に大きな変化はなく、派遣需要は限定された状況が続いている。
		人材派遣会社（経営者）	求人数の動き	・ここ半年以上、求人の動きはほとんどない。動きがあっても、最近は大都市に集中しており、地方での求人はほとんどない。
		人材派遣会社（支店長）	求人数の動き	・求人数に変化はなく、ほぼ一定の状況である。新規求人は、現在の派遣社員の交代、産休・育休社員の代替が全体の9割近くを占めており、新規に増員する求人は相変わらず少ない。
		アウトソーシング企業（エリア担当）	周辺企業の様子	・新規受注は全くなく現状維持の企業が多い。官公庁から数名程度の派遣受注の引き合いはある。新規分野への営業戦略を模索中の人材派遣会社が多い。
		新聞社〔求人広告〕（営業担当）	求人数の動き	・新聞への求人広告を実数ベースで見ると、3か月前と変わらず悪い状況が続いている。
		職業安定所（職員）	求人数の動き	・全体の新規求人数は、前年同月比で39%、前月比で3%減少している。産業別にみると、情報通信業が前年同月比60%の大幅な減少となっており、他産業でも20~30%減少している。ただし、求人への応募状況を見ると、内容によっては早期に充足する傾向がある。求職者は、少ない求人なかで、就職を探している。
		職業安定所（職員）	求職者数の動き	・求職者数は、18.6%減少している。
		職業安定所（職員）	求人数の動き	・企業における業務の受注状況はまだ不透明感が強い。企業からの求人数の動きは横ばいであり、あまり変化がない。
		職業安定所（職員）	求人数の動き	・新規求人数は伸びておらず、低水準で推移している。解雇の話題がまだ出ているため、今後もすぐに新規雇用が広がるとは考えにくい。
	民間職業紹介機関（職員）	求人数の動き	・求人数は横ばいであり、良いという実感はない。	
	やや悪くなっている	人材派遣会社（社員）	求人数の動き	・正社員採用の求人案件は、相変わらず少ない。
		人材派遣会社（営業担当）	求職者数の動き	・企業から採用の内定がもらえないため、派遣社員でも就業したいと言って来社する新卒者が増えている。
		人材派遣会社（支店長）	求人数の動き	・求人数は7月以降に一時的な回復がみられたが、11月に入り再び前年の6割の水準に落ち込むなど、若干悪化し始めている。
		新聞社〔求人広告〕（営業担当）	求人数の動き	・2011年春に卒業する大学生の就職活動が本格化しているが、地元企業の募集の動きは極めて弱く、就職ガイダンスに参加する企業は前年の半数程度である。特に小企業の参加が大幅に減っている。その一方で、学生の参加数は、危機的な就職氷河期を反映して大幅に伸びている。
		民間職業紹介機関（支社長）	求人数の動き	・求人数は少し増えてはいるものの、内容的には短期の求人が多く、実質的には企業の採用意欲は減退している。
		学校〔大学〕（就職担当）	求人数の動き	・前年は新卒を採用していた企業のなかにも、採用を凍結する企業が出てきている。特に一般職の採用を取りやめるケースが増加している。
悪くなっている	人材派遣会社（営業担当）	周辺企業の様子	・親会社の運輸部門の景況が、かなり冷え込んでいる。景況が悪化してから一巡したにもかかわらず、収入の伸びは芳しくない。	

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
		職業安定所（職員）	周辺企業の様子	・これまでは事業縮小に伴う解雇等が中心であったが、最近になって廃業や倒産に伴う解雇が増加している。

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	住宅販売会社（従業員）	販売量の動き	・契約件数、契約金額ともに過去3か月の実績を大きく上回った。客の動きは変わらないものの、過去3か月落ちていた分がここにきて契約になっている。
	変わらない	一般小売店〔書籍〕（従業員）	単価の動き	・来客数は増加しているが、客単価が低下している。
		百貨店（売場主任）	お客様の様子	・前月以上に客の購買意欲が低下している。来客数は増加傾向にあるものの、高額商材の動向が不調である。
		百貨店（営業担当）	来客数の動き	・イベントやセールスの初日に、今まで見られたような来客数が爆発的に多くなることがなくなった。イベントやセールスでも慎重な買い方が見受けられる。
		百貨店（売場担当）	単価の動き	・クリスマス関連ギフトの単価が、前年比3割程度低下している。
		スーパー（店長）	単価の動き	・レジ袋有料化の影響もあるが、社会情勢の悪化による要因が大きく客単価が非常に悪くなっている。
		コンビニ（経営者）	お客様の様子	・買上点数を絞っている様子がうかがわれ、客単価も低下している。
		コンビニ（店長）	販売量の動き	・売上は前月、前々月と変わらず、下げ止まっている。悪い状況には変わりないがこれ以上悪くなることはない。週末は、悪いながらもそれなりの売上が上がっている。来客頻度は、全体的には減少しているが、常連客の来店頻度は回復しており、これ以上の悪化は考えられない。
		衣料品専門店（総括）	お客様の様子	・チラシを出しても、目玉商品のみを購入する客が多い。新店舗のオープン時には買物かごにたくさんの商品を買っていったが、現在では買上げ数量は減少している。
		家電量販店（経営者）	販売量の動き	・エコポイント効果により、テレビの売上は前年比30%以上増加し、引き続き好調である。またDVDレコーダーがテレビとのセット買いも多く売上を伸ばしている反面、エコポイント対象になってはいるがエアコン、冷蔵庫は売上が伸びない。
		家電量販店（店長）	販売量の動き	・本当に必要な商品、数量しか購入しないため、ついで買いやまとめ買いが少なくなった。製品が古くなくても、壊れない限りは買換えしない傾向がでてきた。
		乗用車販売店（経営者）	お客様の様子	・大型施設を借りてイベントを開催したが、来場者数が以前の開催と比較して減少した。イベントも需要喚起にはならなかった。
		乗用車販売店（経理担当）	販売量の動き	・前年と比較すると自動車販売台数は増加している。環境対応の減税・補助金の効果によるところが大きいですが、一時ほどの影響力が薄れ、受注ペースが低下しており、先行きが懸念される。
		高級レストラン（スタッフ）	販売量の動き	・料亭部門は、会合や接待をする企業としない企業が分かれて安定し始めたこともあり、9月以降全体の売上は前年実績を上回り始めている。個人がメインとなる鉄板焼き部門は、9月の大型連休後、手の平を返したように悪化している。冬のボーナス減額などが影響し財布のひもは固い。
スナック（経営者）		来客数の動き	・悪くなってきた景気に慣れてきた客が多い。前月に引き続き、売上は例年と遜色のない数字をあげている。しかし、客の間では、工場は海外に持っていかざるを得ない、国内では仕事が成り立たない、ボーナスは気持ち程度、ますます倒産が増えるなどといった話題が多い。	
観光型旅館（経営者）	来客数の動き	・混雑する日とそうでない日の差が大きく、平均すると入込人員減である。		
観光型旅館（スタッフ）	来客数の動き	・売上は前年比85%、宿泊単価は同101%、宿泊人員は同83%とまだ回復したとは言えず、価格的に安い姉妹館も売上は同85%で終わっている。土日中心で平日が埋まらない傾向が強い。		

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		旅行代理店（従業員）	お客様の様子	・景気低迷による企業の利益額の減少や、新型インフルエンザによる影響も一段落したが、それは「支出控え」「外出控え」が定着したような「マイナス」面での定着であり、決してプラスになる動きまでは回復していない。	
		通信会社（社員）	それ以外	・当社の事業は、季節変動的な要素が強いいため、社外との意見交換の中では、景気はあまり好転していないような意見が多い。	
		競輪場（職員）	単価の動き	・3か月前の単価数値まで持ち直した。	
			商店街（代表者）	お客様の様子	・単にセール待ちではなく、安価なもので済まず傾向が強い。
			商店街（代表者）	来客数の動き	・他業種に比べると好調であった食料品関連も、ここにきて売上を落としている。商店街の人通りも少なくなっており、ここ2か月ほどで空き店舗も出始めている。
			スーパー（店長）	来客数の動き	・来客数は、全体では5～6%減少している。会員カード保有客に限っての買物回数も、同様に5～6%減少している。全体的に客の買物回数が減少している。
			スーパー（店長）	単価の動き	・客は価格面での追及が厳しく、特売などで安さを打ち出しているものの、買上点数増加には結びついていない。デフレ傾向があり、安くしても買上には結びつかないのが現状である。
			スーパー（店長）	お客様の様子	・特別招待会を実施したが、来客数は前年比95%、買上単価は同90%前後の実績となった。客の買上点数、買上単価ともに前年比低下しており、厳しくなっている。
			スーパー（店長）	販売量の動き	・クリスマス商戦がスタートしたが本格的な動きはほとんど無く、間際需要のみの動向が懸念され、全体としての販売総量に期待が持てない状況である。コモディティ関連の消費も前年割れが相次ぎ、天候不順に伴いシーズン商材の動きも向かい風状態である。
			コンビニ（経営者）	販売量の動き	・単価の下落が続いている上に、来客数も減少に転じ、全体では販売額が低下している。
			衣料品専門店（経営者）	単価の動き	・イベント等で割引セールを実施すれば、数量は前年を上回るが、単価が低下しているため、売上は前年を下回っている。
			乗用車販売店（経営者）	お客様の様子	・購入車種も時期も決まらずに日数だけが過ぎてゆく傾向の商談ばかりである。何かを期待して待っている様子がうかがえ、迷っているから買えない状況にある。
			乗用車販売店（経理担当）	販売量の動き	・車の販売量は前年比1割程度増加しているものの、補助金などに負うところが大きい。現在では受注が低下傾向である。
			その他専門店【医薬品】（営業担当）	単価の動き	・客数は前年比102.5%と増加しているにもかかわらず、売上は同100.0%となり、1品あたりの単価が30円程度低下している。
			一般レストラン（スタッフ）	来客数の動き	・10月24日土曜日頃から前月に比べ5ポイントほど急激に落ち始めた。11月中旬頃からは2ポイント改善するもまだ落ち込む前の水準には戻りきっていない。夜、土日の客数は確実に減少している。外食控えが顕著で、昼もサラリーマンは弁当派が増えている。
			都市型ホテル（スタッフ）	来客数の動き	・11月に入りレストラン利用客が前年を下回る日が続いている。また、宿泊・宴会も伸び悩んでおり全体的に低調な動きとなった。
			都市型ホテル（スタッフ）	販売量の動き	・客数は増加したものの、客単価は低下したため、全体では売上減少に悪戦苦闘の毎日を送っている。
			タクシー運転手	来客数の動き	・一日を通して暇である。朝夕の通勤時間帯でもタクシー利用は少なく、夜になっても人出は少ない。利用者からは、ボーナスは前年より厳しいとの話をよく聞く。年末を控え出費も防衛に向かっている。
			タクシー運転手	販売量の動き	・全国的な業界団体の会議があるときだけ動きが良い。また、週末も一時的にある時間帯だけ稼働率が良い状況である。
			通信会社（職員）	競争相手の様子	・通信各社では値下げ戦略に拍車がかかっているが、結果的に既存客の獲得競争が激化するばかりで、新たな消費拡大へつなげていない。デフレ状態に陥っていると政府発表があった後でもあり、今後、緩やかな下降状態がしばらく続く。

分野	景気の現状判断	業種・職種	判断の理由	追加説明及び具体的状況の説明
悪く なっている		通信会社（営業担当）	来客数の動き	・来客数は前月、前々月よりも少なかった。また、年末は客の動きが活発になることが予想されるため、今月に関しては動きを控えた人も多いと推測される。
		通信会社（役員）	販売量の動き	・ケーブルテレビ契約数は確実に増加傾向にあるものの、消費者の家計節約傾向が続くなかで、前年比増加数は半数程度にとどまっている。
		通信会社（営業担当）	販売量の動き	・新商品発売のため買い控えが発生していたが、新商品の発売とともに販売が伸びた。しかし、月全体では販売数は落ち込んだ。
		美容室（経営者）	単価の動き	・8月から客単価が下がり始め、今月もその傾向が続いている。
		住宅販売会社（経営者）	お客様の様子	・価格に対して、客は敏感に反応している。
		住宅販売会社（従業員）	お客様の様子	・同業者等の倒産や地価の下落など景気後退のニュースが多く、客の動きが鈍い。
		一般小売店〔事務用品〕（営業担当）	単価の動き	・OA機器や備品のような大きな商談もない。経費削減のため消耗品の購入についても再度价格的に安くなる提案を要求する取引先が増えており、非常に厳しくなってきた。
		百貨店（営業担当）	お客様の様子	・歳暮商戦は、件数、単価ともに前年比70～80%で低下している。一般の売り場では、カード決済でのボーナス払いが極端に減少している。全体的には先を見越した消費が厳しく、進物にまで節約・儉約志向が高まっている。
		スーパー（店長）	単価の動き	・来客数は前年並み、買上点数は価格政策の効果があり増えているが、来店客1人当たりの買上単価が前年比3ポイント低下している。相当な努力をしているが、結果的に売上は低下している。
		スーパー（総務担当）	単価の動き	・10月よりさらに客単価の低下が目立つようになってきた。1品単価も低くなっているが、買上点数も減少する傾向が出てきている。
		衣料品専門店（経営者）	来客数の動き	・平日、土日にかかわらず中心部への来街者が減少している。
		家電量販店（店長）	お客様の様子	・客の購買意識が薄く、ボーナスも期待できないとよく聞く。
		自動車備品販売店（従業員）	販売量の動き	・主要部門の販売低迷、天候にも左右されているがそれ以上に買い控えが大きく影響しており、販売量は前年比大きく低下している。
		住関連専門店（店長）	お客様の様子	・来客数、購買意欲などどれをとっても増える見込みがない。販促等の仕掛けをしても、しないよりはましなだけで、しなければもっと来客数は少なくなる。
		その他専門店〔酒〕（経営者）	販売量の動き	・物が動かない状況が続き、毎日が静かに過ぎていく。まだまだ底が見えない。
		旅行代理店（従業員）	販売量の動き	・1団体当たりの売上が大幅に低下した。また、日帰り旅行にシフトする傾向がみられる。
		テーマパーク（職員）	来客数の動き	・新型インフルエンザの影響や企業業績の悪化から、団体客数は前年比4割程度減少となった。また、個人客、グループ客も同1割程度の減少となっている。全体としてまだ悪化している傾向が強い。
		住宅販売会社（従業員）	お客様の様子	・他社とのサービス内容、特典の有無などの比較後、さらに価格の値引き要求があり受注の長期化と収益面の悪化が進んでいる。
		住宅販売会社（従業員）	販売量の動き	・市場の規模も縮小しており、年末に向け資金的理由により経営破たんする企業も増加することが予想される。

分野	景気の現状判断	業種・職種	判断の理由	追加説明及び具体的状況の説明
企業 動向 関連	良く なっている	-	-	-
	やや良く なっている	繊維工業（経営者）	受注量や販売量の動き	・衣料分野では婦人服にやや動きが出てきた。非衣料分野では価格は厳しいものの、数量面では回復がみられる。
		化学工業（総務担当）	取引先の様子	・発注量も増え、各部所忙しくなってきた。
		一般機械器具製造業（総務担当）	受注量や販売量の動き	・国内、海外ともに引き合いが増え、受注も取れるようになってきた。
	変わらない	繊維工業（経営者）	受注量や販売量の動き	・受注量に回復がみられるものの、期近および小ロット対応が中心で、厳しい状況が続いている。
		プラスチック製品製造業（企画担当）	受注量や販売量の動き	・住宅市場は盛り上がり欠ける。今年是一年中同じような状況が続いている。
		電気機械器具製造業（経理担当）	受注価格や販売価格の動き	・絶対的受注量が少ないため、単価の切り下げが広く要求されている。これに応じなければ取引できなくなっている。
		建設業（経営者）	受注量や販売量の動き	・大型プロジェクト工事に参画し現場は忙しいが、地域的には、受注が激減し手持ち工事がほとんど無くて悲嘆にくれている業者もいる。
		金融業（融資担当）	取引先の様子	・各企業の試算表や決算書からは、数値は底を打ったものの、上向き状況にはないと読み取れる。
		不動産業（経営者）	受注量や販売量の動き	・不動産売買については動きが鈍ってきているとの話が多く聞かれるようになってきた。
		新聞販売店〔広告〕（従業員）	受注量や販売量の動き	・売上高は前年比で10%の落ち込みだが、4月からの累計では同5%低下でとどまっている。
		司法書士	取引先の様子	・法人・会社の解散、廃業の相談が増加している。
	やや悪く なっている	食料品製造業（企画担当）	受注価格や販売価格の動き	・販売価格の低下がますます進み収益が圧迫されている。販売数量は前年比100%を超えるなかで、売上高は同90%台で推移し数値の差が開きつつある。
		精密機械器具製造業（経営者）	取引先の様子	・受注量は増えつつあるものの、仕入先や業界他社メーカーの話や聞くと、ここへ来て一段と仕事量が減っており、全く回復の様相すら見えないとの話を多く聞く。
		輸送業（配車担当）	取引先の様子	・不景気のなか、消費者の買い控えが進み、これに伴って物流が動いていない。さらに、円高により輸出関連の物流も減少している。
		通信業（営業担当）	受注量や販売量の動き	・受注量が増えない。他県の販売状況は伸びてきているにもかかわらず、当県は製造業の割合が大きいために、企業を対象とする当業界では影響が大きい。
		税理士（所長）	取引先の様子	・円高をはじめとして不安定な経済状況になっている。大企業はじめ中小企業でも、設備投資に対して、先の見通しが立たないため、ブレーキをかけている。不安定感が先にたち、設備投資関連の需要が非常に細くなっている。
		悪く なっている	建設業（総務担当）	それ以外
	金融業（融資担当）		取引先の様子	・製造業のみならず、小売業特に生活必需品の小売業にまで減収の影響が及んでいる。家庭に至るまで節約志向が相当高まっている。デフレは現実のものとなっている。
	雇用 関連	良く なっている	-	-
やや良く なっている		新聞社〔求人広告〕（担当者）	それ以外	・求人広告の件数は、前年と比較すると低い水準であるものの、前の3か月に比べると改善している。
変わらない		人材派遣会社（社員）	求人数の動き	・新規派遣需要件数が大きく減少している。求職者に次の仕事を紹介できず、登録から外れていくばかりである。
		人材派遣会社（社員）	求人数の動き	・依然として正社員の産休などの交代要員や急な退職の一時しのぎ的求人しかない。
		求人情報誌製作会社（編集者）	求人数の動き	・期間的、短期的なアルバイトの募集は増えているが、正社員の募集が伸びていない。
新聞社〔求人広告〕（担当者）	求人数の動き	・求人広告件数は前年比4割減少となった。この減少の動きは変わらない。		

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
		職業安定所(職員)	それ以外	・管内の有効求人倍率は、引き続き低水準で推移している。
		民間職業紹介機関(経営者)	求人数の動き	・新しい人材紹介求人と人材派遣求人がほとんど無い状況が続いている。
		学校[大学](就職担当)	求人数の動き	・前年度と比較して求人数が約3割減少しており、今後も引き続き求人数の減少が予想される。
	やや悪くなっている	職業安定所(職員)	求人数の動き	・新規求人数は、全体で前年比33.9%減少する一方、新規求職者は同12.3%増加し非自発的離職者の同67.8%の増加が目立った。有効求職者も同24.7%の増加となっており、再就職がなかなかできない厳しい状況が続いている。
悪くなっている	-	-	-	

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	一般小売店[酒](店員)	販売量の動き	・価格優先ではなく、こちらの勤めた商品を買ってくれるなど、少しずつ客単価が上がってきている。
		百貨店(営業担当)	販売量の動き	・店頭販売、訪問販売共に買上単価が低下しているものの、各種の販促企画で来客数や買上点数は伸びている。
		百貨店(婦人服担当)	販売量の動き	・前年の景気後退から1年が経過し、前年比では3か月前よりもやや良くなっている。高額商品も買上単価は落ちているが、売上は伸びている。
		コンビニ(経営者)	販売量の動き	・売れ筋商品の順位を表示したり、商品説明のポップを付けたり、売りたい商品のスペースを広げたりといった努力により、売上が伸びている。
		コンビニ(店長)	販売量の動き	・コンビニのメイン商材である弁当、おにぎりが低価格品を中心に売れており、売上は前年並みに戻りつつある。それと同時に、来客数も同じように伸びている。
		家電量販店(店長)	販売量の動き	・エコポイント制度の対象商品であるテレビや冷蔵庫、エアコンの販売台数が、前年比で115%を超えている。
		その他サービス[コインランドリー](経営者)	来客数の動き	・土日の有人営業を続けているため、リピート客が増加している。
		住宅販売会社(経営者)	販売量の動き	・不動産会社からは、年末に向けた資金確保のための売却が増えている。
	変わらない	一般小売店[鮮魚](営業担当)	販売量の動き	・売上は3か月前と比べて変化がない。
		一般小売店[衣服](経営者)	お客様の様子	・景気の回復感が全くなく、客の様子を見ても不安感を常に抱えている。これまでのような衝動買いも全くなく、必要最低限の物しか買わない。
		百貨店(売場主任)	お客様の様子	・9月から3か月連続で黒字達成となるが、バーゲンなどのセール的好調によるもので、全体的には買い控えが強まっている。特に、高額品の動きは非常に厳しい。客は数ある商品のなかから、本当に欲しい商品しか購入しない傾向が続いている。
		百貨店(売場主任)	販売量の動き	・売場ではまだまだ工事の影響が残っているほか、景気の良くない部分もあり、生鮮品やそう菜関係の売行きは全体的に芳しくない。
		百貨店(売場主任)	来客数の動き	・客は衣よりも食に重点を置いており、なかなか身の回りの物を買おうとしない。
		百貨店(企画担当)	販売量の動き	・菓子類や生鮮3品の動きが相変わらず低調である。
百貨店(営業担当)		販売量の動き	・歳暮受注のピークを迎えているが、極端な落ち込みもなく、例年どおりの動きとなっている。	
百貨店(サービス担当)	お客様の様子	・9、10月から売上の動きに変化はない。安値志向で高額品の売上は苦戦しているが、来客数や購買率は伸びてきている。		
百貨店(マネージャー)	販売量の動き	・売上の前年比が2けた減となる状況に歯止めが掛かってない。歳暮についても、前年よりも更に厳しい状況で推移している。		

分野	景気の現状判断	業種・職種	判断の理由	追加説明及び具体的状況の説明
		スーパー（経営者）	お客様の様子	・客は価格に対して非常に敏感になっている。ボリュームがあって割安感のある商品を探し、夕食のメニューを決める動きが顕著にみられる。
		スーパー（店長）	お客様の様子	・1品単価の低下が顕著で、季節商品も同様となっている。特に、気温は平年並みにもかかわらず、防寒衣料に買換えの動きがみられない。
		コンビニ（マネージャー）	お客様の様子	・客は価格に対してより敏感になっている。商品によって購入する店を選ぶなど、生活防衛意識の強い状態が続いている。
		乗用車販売店（営業担当）	販売量の動き	・景気政策と新車発表の効果が重なり、前年を上回る販売台数を維持している。
		乗用車販売店（販売担当）	販売量の動き	・先行きの不透明が続いており、消費者の間で買い控えが広がっている。
		乗用車販売店（営業担当）	販売量の動き	・新車購入補助金の制度はあるものの、販売台数は前年比で悪化傾向となっている。
		住関連専門店（店長）	お客様の様子	・来客数が減少しているほか、接客しても客の価格に慎重な姿勢は変わっておらず、成約率は低いままとなっている。
		その他専門店【宝石】（経営者）	お客様の様子	・新政権に変わっても株価は1万円割れで低迷しており、客の宝飾品を購入する意欲が高まらない。
		その他専門店【宝飾品】（販売担当）	単価の動き	・高額品は売れない一方、低額品は売れても利益が薄い。
		一般レストラン（店員）	来客数の動き	・客単価は変わらないが、来客数が伸びていない。
		スナック（経営者）	来客数の動き	・当店で多い医療、教育関係の客は、新型インフルエンザの影響で忙しくなっているため、来客数が減っている。
		観光型旅館（経営者）	お客様の様子	・値引きや値下げに集まる客と、価格に関係なく宿やプランを選ぶ客の両極端となっている。
		観光型旅館（経営者）	単価の動き	・来客数は前年比で26%減と厳しい状況であるが、客単価は2～3か月前に比べると3%ほど伸びている。
		都市型ホテル（営業担当）	来客数の動き	・宿泊、一般宴会共に件数では前年に近い水準であるが、単価がかなり落ちており、売上は前年比で2けたのマイナスとなっている。
		旅行代理店（経営者）	販売量の動き	・年末年始の国内旅行の予約状況は前年並みであるが、海外旅行が伸びていない。株安や冬のボーナス減の影響が出ている。
		通信会社（経営者）	お客様の様子	・携帯電話は各通信会社から新商品の発売が続いているが、やや新鮮味に欠ける様子で、客の反応は薄い。
		通信会社（社員）	販売量の動き	・販売量は減少しているものの、経済情勢の悪化に伴うものとは言い切れない。
		通信会社（企画担当）	競争相手の様子	・アミューズメントゲーム機のライバルメーカーからは、人員削減の話が聞かれる。
		その他レジャー施設【イベントホール】（職員）	お客様の様子	・再結成したアーティストの公演や、長期休演するアーティストのラストコンサートなど、バラエティに富んだ催しが行われたため、幅広い年齢層の来場につながっている。
		その他レジャー施設【飲食・物販系滞在型施設】（企画担当）	販売量の動き	・観光、レジャー業界の人の動きはそれほど悪くないが、消費額は低迷したままである。
		美容室（店長）	来客数の動き	・新型インフルエンザの影響により来客数が減少している。
		その他サービス【学習塾】（経営者）	来客数の動き	・前月末に無料体験キャンペーンを行ったが、それによる新規入会者数はほぼ前年並みとなっている。
		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	・CDの販売では人気商品にも恵まれ、取扱アイテムのすべてでようやく前年並みの売上となっている。
		住宅販売会社（従業員）	お客様の様子	・高額物件については様子見の状態が続いており、ここ数日の株価低迷や大手マンション分譲会社に関する報道で、消費マインドが更に低下している感がある。

分野	景気の現状判断	業種・職種	判断の理由	追加説明及び具体的状況の説明
	やや悪く なっている	商店街（代表者）	お客様の様子	・当商店街には高齢の客が多く、年金生活者がほとんどであるため、先行き不安で来店頻度が減少している。さらに、中高年層の共働きも増えているため、日中の買物客が減少している。週末の若い家族客の動きについても、無料イベントに出掛けたり、高速道路料金引下げで日帰り旅行に出掛けたりと、ライフスタイルの変化が起きている。
商店街（代表者）		販売量の動き	・例年、この時期の京都は観光客であふれるが、今年は観光客が少なく、売上は減少している。	
一般小売店〔時計〕（経営者）		販売量の動き	・今月の前半はまずまずの出足であったが、中旬以降は客足が落ちている。季節的に目覚まし時計などの需要が少しあったものの、単価が低く、安定した売上にはつながっていない。クリスマスプレゼントの下見も今の時点ではほとんどなく、客の間には年末を向けてのマインドの高まりがみられない。	
一般小売店〔衣服〕（経営者）		販売量の動き	・11月になって暖かい日が続いているため、冬物商品の売上が伸びない。	
一般小売店〔家具〕（経営者）		お客様の様子	・客は安い商品を求めるようになってきているため、単価の低い商品しか売れない。	
一般小売店〔花〕（店長）		販売量の動き	・買い控えが多く、買物も最小限である。	
百貨店（売場主任）		単価の動き	・来客数は悪くないが、購買につながらない。販売単価も依然として下がっているほか、購入者数も減少傾向にある。最近は低価格であれば売れるわけでもないため、画一的な対策では対応できない。	
百貨店（売場主任）		単価の動き	・市場では、価格競争に勝つために品質を下げた商品が増え、客のファッションへの関心が更に下がるという悪循環となっている。	
百貨店（企画担当）		お客様の様子	・改装効果を期待したものの、売上、来客数共に予想を下回るなど、非常に厳しい。	
百貨店（売場担当）		販売量の動き	・昨年の10月後半から売上が激減したこともあり、前月の後半からは売上前年比も減少率が小さくなると予想していたが、11月に入っても減少に歯止めが掛からない。3か月前と同じように落ち込んでいるほか、2年前の売上と比較しても悪化している。	
百貨店（店長）		販売量の動き	・販売量や売上の動きもさることながら、今月に入って来客数がかかり減少している。	
百貨店（外商担当）		単価の動き	・ボーナスの減少に伴って年末商戦の売上が伸びず、特に衣料品の販売単価が下がっている。	
スーパー（店長）		来客数の動き	・来客数が前年比で5%減、特に衣料品が7%減と大きく減少している。1品単価も8%低下しているが、下着類は比較的堅調な動きとなっている。その一方、気温要因で紳士、婦人関連のジャケットやジャンパーの動きが鈍く、単価も下がっている。	
スーパー（店長）		お客様の様子	・レジ客数の前年比については、9月が97%、10月が95%、11月が94%と悪化傾向が進んでいる。	
スーパー（店長）		来客数の動き	・単価の低下に加えて来客数も減少し始めている。競合店との買い回りが増えており、買物回数も減っている。	
スーパー（店長）		販売量の動き	・衣類の販売点数が減少しており、近隣の競合店でも同様の動きとなっている。ただし、防寒下着のような機能肌着は好調に推移している。	
スーパー（経理担当）		販売量の動き	・月を追って売上が厳しくなるなど、下げ止まり感がない。	
スーパー（広報担当）		お客様の様子	・依然として客の低価格志向は続いている。ただし、価格競争の長期化や賞与の減額により、集客用の低額品にも以前のような動きがなくなりつつある。	
スーパー（企画）		お客様の様子	・客の買い控えがますます顕著になっている。どの業種もボーナスが減額となることも、その傾向を後押ししている。	
スーパー（開発担当）		販売量の動き	・売上は常に前年を下回っており、厳しい状況となっている。	
スーパー（社員）	単価の動き	・これまで消費が全体的に低迷した場合でも、給与や年金支給日後の売出しでは売上が伸びていたが、最近では以前ほどではない。来客数は堅調であるものの、買上単価の低下が大きく影響している。		
スーパー（管理担当）	販売量の動き	・ここ数か月の動きに変化はなく、デフレ傾向に歯止めが掛からないほか、明るい兆しもない。		
コンビニ（店長）	単価の動き	・商品の価格が下がっているにもかかわらず、買上点数が伸びず、客単価が低迷している。		

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(経営者)	お客様の様子	・価格に厳しい客が増えており、単価の下落が加速している。
		乗用車販売店(経営者)	お客様の様子	・今年の冬はボーナスが出ないとか、減額されるといった話をする客が多い。
		乗用車販売店(経営者)	販売量の動き	・ここ1年は良いと感じることがない。徐々に客の声小さくなり、世の中も暗くなっている感がある。
		乗用車販売店(営業担当)	来客数の動き	・エコカー減税や新車購入補助金の効果も一巡した感があり、客があまり関心を示さなくなっている。
		その他専門店【医薬品】(経営者)	単価の動き	・前月は既存店ベースでも売上は前年を上回っていたが、新型インフルエンザ関連の商品がほぼ行き渡ったことで、今月は売上が減少傾向となっている。さらに、客単価も下降気味である。
		その他専門店【食品】(経営者)	販売量の動き	・全体的に売上、販売量が前年比で10%悪化している。
		その他専門店【スポーツ用品】(経理担当)	販売量の動き	・来客数に変化はないが、デフレ傾向の影響で売上が減少している。客の様子をみると、値下げするまでじっくりと待っている感がある。
		一般レストラン(経営者)	お客様の様子	・10月末ごろまでは積極的に値引きを行う他社店舗に客が集まっていたが、最近はほとんど客を見掛けない。全体的に財布のひもを締める意識が強まっている。
		一般レストラン(経営者)	来客数の動き	・平日の来客数が安定せず、悪化が進んでいる。
		一般レストラン(スタッフ)	来客数の動き	・10月以降は来客数、客単価共に、前年を下回る傾向が強まっている。
		その他飲食【コーヒーショップ】(店長)	来客数の動き	・回復しつつあった来客数も、ここへきて前年比で10%程度の減少となっている。はっきりとした理由は分からないが、やはり消費マインドの悪化が影響している。
		観光型旅館(団体役員)	来客数の動き	・急激なデフレ傾向のなかで消費が減少し、それに伴って客単価も低迷している。
		都市型ホテル(支配人)	販売量の動き	・5月の新型インフルエンザの流行以来、来客数、販売量共に回復がみられず、厳しさは増している。
		都市型ホテル(マネージャー)	単価の動き	・宿泊部門の稼働率はほぼ前年並みであるが、価格競争が再び始まっており、大幅な減収となっている。宴会部門の利用件数も減少するなど、厳しさが増している。
		旅行代理店(店長)	来客数の動き	・国内旅行の需要が冷え込んだままで、回復の兆しがない。
		旅行代理店(従業員)	販売量の動き	・冬のボーナスが減額となる影響で、消費全体が低迷している。
		旅行代理店(広報担当)	お客様の様子	・年末年始の申込が伸びてこない。旅行には行きたいが、ボーナスが出てから検討するという客が増えている。今年はボーナスが減るため、ちゅうちょする客が目立つ。今売れている商品も低価格の物が多いため、景気は下向いている。
		タクシー運転手	来客数の動き	・相変わらず雨の日には利用が増えるものの、昼間よりも料金の2割上がる夜間については乗客数が減少している。
		タクシー運転手	競争相手の様子	・出勤時間、外出時間などに企業の出入口で待っても人が少なく、乗客数が減っている。
		通信会社(企画担当)	お客様の様子	・客の買い控えが更に顕著となっている。
		テーマパーク(職員)	来客数の動き	・新型インフルエンザの感染拡大により、団体客のキャンセルが多くなっている。
		観光名所(所長)	来客数の動き	・今月の3連休は人の動きが前年より少なく、土産の販売量も少ない。
		競輪場(職員)	単価の動き	・前年末から購入単価が大きく低下したが、今年は更に落ち込んでいる。
		競輪場(職員)	単価の動き	・11月の客単価は12,085円と、3か月前の12,755円に比べてやや悪くなっている。
		住宅販売会社(総務担当)	販売量の動き	・集客イベントを実施しても客の動きが鈍いほか、価格に非常に敏感で、条件として最も重視している。
		その他住宅投資の動向を把握できる者【不動産仲介】(経営者)	お客様の様子	・客の間で物件価格が下がるとの見方が広がっており、取引も減少傾向にある。

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
		その他住宅〔展示場〕（従業員）	来客数の動き	・住宅展示場のアンケート内容では、建築費の総予算が減少している。
	悪くなっている	商店街（代表者）	販売量の動き	・前年より売上が悪く、回復する気配もない。また、客足の引きが早い。
		商店街（代表者）	お客様の様子	・直近で商店街で売出しを行ったが、買物額に応じて行われる抽選の回数が前年比で60%にとどまっている。
		一般小売店〔衣服〕（経営者）	お客様の様子	・今年は前年に比べて寒暖の差が大きいかかわらず、冬物衣料は前年以上に買い控えが進んでいる。この先いつまで耐えればよいのか、見当がつかない。
		一般小売店〔珈琲〕（経営者）	お客様の様子	・各得意先の販売量の減少により、悪くなっている。
		一般小売店〔精肉〕（管理担当）	来客数の動き	・日常の買物の動きが非常にシビアになっており、給料日前後も引き締めムードとなっている。
		一般小売店〔家具〕（経営者）	来客数の動き	・当社はやや高級な家具を扱っているため、デフレ傾向の影響もあり、客の動きがみられない状況である。
		一般小売店〔雑貨〕（店長）	販売量の動き	・売上はタスポ導入前の20～30%にまで落ち込んでおり、たばこ店にとって逆風続きとなっている。
		一般小売店〔野菜〕（店長）	お客様の様子	・取引先の飲食店では、本当に客が来ずに最悪の状況となっている。
		一般小売店〔カメラ〕（販売担当）	販売量の動き	・秋の紅葉シーズンとなっているが、行楽地の人出はそれなりにあるものの、商品の販売量はあまり伸びていない。
		百貨店（売場主任）	販売量の動き	・米国の大手金融機関の破たんによる影響が一巡し、売上は前年比で5%ほど回復すると予想していたが、今月の2週目以降は売上が更に落ち込み、9～10月の水準を下回っている。
		百貨店（商品担当）	販売量の動き	・婦人雑貨の売上は10、11月と前年割れの状況が続いている。今まで、特価品や低額品の動きはまだ良かったが、今月に入って特価品の動きも鈍くなっている。
		スーパー（経営者）	お客様の様子	・需要がとにかく安い物へ向かっている感がある。競合店の広告も見比べながら、客が安い商品を求めて店を使い分けている。
		スーパー（経営者）	お客様の様子	・来客数が増えるのはチラシを入れた日だけとなっている。安い商品をまとめ買いする動きも全くなり、必要な物以上は決して買わない傾向が顕著である。価格を安くしても、買上点数の伸びない状況が定着しつつある。
		スーパー（企画担当）	来客数の動き	・前年比の来客数はこれまでよりも更に5ポイント悪く、90%で推移している。
		衣料品専門店（経営者）	来客数の動き	・政府によるデフレ宣言以降、商店街への来街者が減っており、各店舗の来客数も極端に落ち込んでいる。
		衣料品専門店（経営者）	来客数の動き	・10月末から11月にかけて天候が良かったほか、景気悪化の影響もあり、出店しているショッピングセンターへの来客数が減っている。それに伴い、当店の来客数も非常に少なくなっている。
		その他専門店〔医薬品〕（店員）	来客数の動き	・新型インフルエンザや風邪の流行で、健康相談の件数は若干増えているが、来客数の減少が目立つ。
		一般レストラン（経理担当）	単価の動き	・消費者の節約志向から客単価が下がっているほか、高速道路料金引下げの影響で、今月の3連休も遠出する人が増え、駅前店舗の来客数が減っている。また、買物に出掛けても、レストラン形式の店舗での食事よりも、低価格のフードコートや弁当で済ませる人が増えている。
		観光型ホテル（経営者）	販売量の動き	・10、11月は年間の最需要期であるが、かつて経験のないほど需要が弱い。阪神淡路大震災の年でさえ、秋にはもっと客が戻ってきていた。特に、団体客の動きが悪い。
		都市型ホテル（スタッフ）	来客数の動き	・宿泊は紅葉の観光シーズンにもかかわらず、近年にない低調な売上となっている。競合他社も同様で、単価の下落に加え、宿泊客数も減少している。宴会は、法人客で経費削減による開催中止が続いているほか、他エリアからの他社の参入もあり、割引やサービス品などで客の取り込みを強化している。
	タクシー運転手	来客数の動き	・景気全体が悪くなるなかで、タクシー業界は冷え込みが弱いなどの気候要因でも落ち込んでいる。	

分野	景気の現状判断	業種・職種	判断の理由	追加説明及び具体的状況の説明
		タクシー会社（経営者）	お客様の様子	・最近街の入通りが非常に少ない。特に、タクシーの利用が増える夜間の時間帯も人が少なく、乗客数が伸びない。街のにぎわいが非常に寂しくなっている。
		遊園地（経営者）	来客数の動き	・新型インフルエンザの影響が深刻で、来客数が前年の8割程度まで落ち込んでいる。
		その他住宅[情報誌]（編集者）	お客様の様子	・大手マンション分譲会社の破たんなど、不動産を取り巻く環境は厳しさを増す一方であるが、消費マインドは下がったまま上がる気配がない。急激な円高で企業を取り巻く環境も更に厳しく、雇用不安もあるため、消費マインドは悪化する一方である。
企業動向関連	良くなっている	化学工業（管理担当）	受注量や販売量の動き	・11月は季節商品の出荷が始まることもあり、出荷数量は8月に比べて18%増えているが、前年比では9%減となっている。用途別には、ハイブリッドカーや携帯電話、LED照明用の樹脂が引き続き堅調に推移している。
	やや良くなっている	化学工業（経営者）	受注量や販売量の動き	・学校の施設、設備工事が完全に止まっており、回復の足を引っ張っているものの、全体としては徐々に回復しつつある。
		金属製品製造業（営業担当）	受注量や販売量の動き	・自動車関連の出荷量が若干減少したほか、建築関連は月を追って悪くなる傾向にあるものの、春先と比較すればかなり回復している。
		電気機械器具製造業（営業担当）	受注量や販売量の動き	・水準は例年以下であり、今一つ伸びていないものの、受注量、売上共に増加傾向にある。
		建設業（経営者）	受注量や販売量の動き	・12月にかけての受注残は少ないものの、11月に入って少し受注が上向いている。
		経営コンサルタント	取引先の様子	・顧客企業である中小製造業の経営者からは、最悪の時期をようやく脱しつつあるとの声が聞かれる。
		経営コンサルタント	受注量や販売量の動き	・顧客企業はどの業種もまだ回復の兆しがなく、当社の受注量は増えたものの、一時的な動きにとどまる。
		コピーサービス業（従業員）	受注量や販売量の動き	・セミナー資料や新商品の企画書といった注文が増えている。内容も、秋口までは経費削減でモノクロ印刷が主流であったが、10月以降はカラー印刷が増えている。その一方、社内資料の印刷に関しては、受注件数の減少が依然として続いている。
	変わらない	出版・印刷・同関連産業（情報企画担当）	受注量や販売量の動き	・11～12月分の受注は順調に増えているが、1～3月分については見込みが立たない。教育関連の新年度に向けた見積りでも非常に価格が厳しい。
		化学工業（企画担当）	それ以外	・パーム油などの相場は投機マネーの流入で高騰しているが、菜種油のようにオーストラリアやカナダの豊作で低位安定している原料も多く、概ね好調となっている。ただし、インドやオセアニアの雨不足で小麦相場が上昇傾向であり、予測の難しい状況となっている。
		金属製品製造業（経営者）	受注量や販売量の動き	・徐々に回復しつつあるが、まだまだ設備、人員共に余裕がある。
		一般機械器具製造業（経営者）	受注量や販売量の動き	・当社の顧客には原子力関連の企業が多く、不況でも比較的業況は良好であるため、当社もここ数か月間は安定している。
		電気機械器具製造業（経営者）	取引先の様子	・輸出先の地域に合わせた特注品の案件が増えており、少し良くなっている感はあるものの、収益などの点では良くない。
		電気機械器具製造業（企画担当）	受注量や販売量の動き	・売上は少し持ち直したが、前年比で大幅なマイナスであることに変わりはない。大企業では回復の兆しが出てきたものの、住宅業界にその兆しは全くない。
		建設業（経営者）	受注量や販売量の動き	・夏から受注が横ばいであり、例年であれば年内完成の改修工事が増えるが、今年は少ない。
		輸送業（営業所長）	取引先の様子	・円高になると輸入業者の動きが良くなるといわれるが、実際は荷物が急に増えることはない。
		金融業（支店長）	取引先の様子	・取引先の伸線機メーカーでは、ここ3か月は全く修理の依頼や販売がなく、従業員も自宅待機という厳しい状況にある。
広告代理店（営業担当）		受注量や販売量の動き	・広告出稿は今年度に入ってから低調な状態が続いている。	
その他サービス[自動車修理]（経営者）	受注量や販売量の動き	・エコカー減税による効果は一時的なもので、売上などはあまり変わっていない。		
その他非製造業[機械器具卸]（経営者）	取引先の様子	・当社の高額商品については、取引先の社内査定で購入が認められないため、売上が伸びない。		

分野	景気の現状判断	業種・職種	判断の理由	追加説明及び具体的状況の説明
	やや悪く なっている	食料品製造業 (従業員)	受注量や販売量 の動き	・少しは販売量が伸びると期待したが、今月も月初の動きが悪かったほか、少し荷動きがあったかと思うと、再び停滞している感がある。価格は安値で落ち着いているが、全体的に客の購買意欲が落ちている。
		繊維工業(団体 職員)	受注量や販売量 の動き	・タオルの最需要期であるが、前年と比較しても受注量は確実に減少している。
		繊維工業(総務 担当)	取引先の様子	・注文件数が前年比で20%以上減少した一方、注文を取るために地方への出張が増えたため、経費は増えている。
		パルプ・紙・紙 加工品製造業 (経営者)	取引先の様子	・取引先からは、売上が悪いとの声がよく聞かれる。
		金属製品製造業 (総務担当)	受注量や販売量 の動き	・前政権の経済対策による公共工事の発注が終了しつつあり、大幅な受注減となっている。
		金属製品製造業 (管理担当)	受注量や販売量 の動き	・同業他社も扱っているような商品は価格競争で暴落しており、他社の扱っていない商品しか受注がない。
		電気機械器具製 造業(経営者)	それ以外	・自助努力で海外輸出を増やしてきたことで、少し上向いているが、円高による打撃を受けている。値下げ競争も厳しくなっているため、厳しい状況となっている。
		電気機械器具製 造業(宣伝担 当)	受注価格や販売 価格の動き	・エコポイント制度の影響で荷動きは比較的堅調ではあるものの、店頭価格下落が激しい。
	建設業(経営 者)	受注量や販売量 の動き	・景気回復の兆しもなく、企業は設備投資に慎重であるため、受注量が減少している。	
	悪く 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	・仕事の量そのものが減少している。本来は年末に向けて、ある程度受注の見込める時期であるが、今年はさっぱりである。
		電気機械器具製 造業(営業担 当)	受注量や販売量 の動き	・仕事が入ってこない。
		不動産業(営業 担当)	取引先の様子	・賃貸事務所の動きでは、米国の大手金融機関の破たんなどでテナントの決算が悪化し、5月には賃貸の解約通知が出され、10月に退去した。もう1つのテナントも同様の理由で退去したが、今はテナントを探すのが非常に困難である。
		新聞販売店[広 告](店主)	受注量や販売量 の動き	・失業などの経済的な理由により、購読を中止する客が出始めている。
		広告代理店(営 業担当)	競争相手の様子	・競合他社が今月になって3社も解散しており、年末に向けて更に増えるような不安が広がっている。
その他非製造業 [衣服卸](経 営者)		受注量や販売量 の動き	・食料品などと同じく、当社の主力商品の日用雑貨品には必需品の要素が強く、最近の景気落ち込みにもかかわらず売行きは堅調である。ただし、11月入ってから定番品の売行きが急速に鈍くなっている。	
その他非製造業 [民間放送] (従業員)	受注量や販売量 の動き	・テレビスポット広告の需要に改善の兆しが無い。		
雇用 関連	良く なっている	-	-	-
	やや良く なっている	人材派遣会社 (経営者)	求人数の動き	・人材派遣の新規求人数は、前年比では約50%減少しているが、3か月前に比べると微増となっている。
		人材派遣会社 (支店長)	求職者数の動き	・求人数が増え始め、人材不足感も出てきている。
		職業安定所(職 員)	求人数の動き	・求人数がこのところ下げ止まってきている。製造業を中心に回復の動きがあり、一部の事業所では求人が出てきている。
		職業安定所(職 員)	求人数の動き	・例年11月は新規求人が減少するが、ほぼ1年ぶりに前月比で増加する見込みである。警備員といった不人気職種が増加した結果であるため、失業率の低下にはつながりにくいものの、全般的に求人数は上昇傾向にある。
	民間職業紹介機 関(支社長)	求人数の動き	・夏以降、求人数は下げ止まっている。依然として予断を許さない状況であるものの、10月からはやや回復し始めている。	
変わらない	人材派遣会社 (経営者)	求人数の動き	・人材派遣の動きはかなり通常の水準に戻りつつあり、年度末を控えて、経理関係や体調の悪い人の補充といった派遣依頼が入ってきている。また、来年度以降の契約の更新についても、これまでは3か月更新が中心であったが、企業によっては6か月更新の依頼もあるなど、前向きな動きが出てきている。	

分野	景気の現状判断	業種・職種	判断の理由	追加説明及び具体的状況の説明
		人材派遣会社（支店長）	求人数の動き	・年末の販売応援などの派遣依頼が前年の半分程度に落ち込んでいる。さらに、メーカーなどでは派遣社員を半分以上に削減する動きも出てきている。
		新聞社〔求人広告〕（担当者）	雇用形態の様子	・正社員の雇用増加が見込めず、嘱託や派遣契約も打ち切られている状態で、求人広告も厳しい状況が続いている。
		職業安定所（職員）	周辺企業の様子	・休業中の企業が減る動きはないほか、求人数も伸び悩んでいる。特に、正社員求人が非常に少ない。
		職業安定所（職員）	求職者数の動き	・前年比で新規求人数は微増、新規求職者数は微減の状況が続いている。
		職業安定所（職員）	それ以外	・相変わらず、近隣では商店の閉店が続いている。このペースが改善しない限り、景気の回復感はない。
		民間職業紹介機関（職員）	求人数の動き	・日雇求人数は1970年代の水準にまで落ち込んでいる。かなりの労働者が生活保護を受ける側に回ったため、労働市場全体が小さくなっている。
		民間職業紹介機関（大学担当）	周辺企業の様子	・企業の経営環境に明るさはなく、経費の削減傾向は全く変わっていない。もちろん採用に関しても慎重であり、上向き気配はない。
		学校〔大学〕（就職担当）	採用者数の動き	・採用環境には明るさがみられず、企業による採用人数の絞り込みも厳しい。
	やや悪くなっている	職業安定所（職員）	求職者数の動き	・ここ数か月は中高年の求職者が増えている。
		民間職業紹介機関（営業担当）	求職者数の動き	・人材紹介では、就職決定率が著しく低下している。
		学校〔大学〕（就職担当）	採用者数の動き	・訪問した企業の多くは、2011年の採用予定数を2010年並みか、減少させる計画となっている。雇用環境の改善は全くみられない。
	悪くなっている	新聞社〔求人広告〕（営業担当）	求人数の動き	・各紙共に求人広告数は激減しており、今年度中に復活することはない。特に、関西、大阪の経済状況は予想以上に低迷している。
		新聞社〔求人広告〕（担当者）	それ以外	・新聞広告の需要には回復の兆しが全くなく、特に関西の地元企業に元気がない。

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	一般小売店〔紙類〕（経営者）	お客様の様子	・必要なものに何かを加えて買物をしていく客の割合が多くなってきた。
		コンビニ（エリア担当）	来客数の動き	・来客数の前年比は改善傾向にあり、もう少しで前年比100%になりそうである。
		乗用車販売店（統括）	販売量の動き	・11月の販売台数は前年比102%と、若干上回った。
		乗用車販売店（営業担当）	来客数の動き	・補助金延長の報道を受けて、今までは買うつもりがなかった客の来店が増えている。販売台数はずっと前年を下回っていたが、やっと前年並みまで増加してきた。
		その他飲食〔ハンバーガー〕（経営者）	来客数の動き	・前年に比べ、来客数、客単価共に低下しているが、月々の流れから見れば来客数は増加傾向にある。
		都市型ホテル（総務担当）	販売量の動き	・来客数は増えている。ただし前年に比べ販売価格が安価になっており、売上が伸びない。
		通信会社（営業担当）	お客様の様子	・受注案件が少し増えている。
	変わらない	商店街（代表者）	お客様の様子	・客と話をしていると、マスコミ情報を受けて生活防衛的になっている動きが感じられるが、一方では、むしろこんな時期だから金を使おうという動きもあり、まちまちである。
百貨店（営業担当）		来客数の動き	・割引など特別な催しがあっても、ボリュームゾーンの来客数が悪い。一般催事の来客数も減り、天候が良い土日は家族連れの来店も減っている。	

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
		百貨店（販売促進担当）	お客様の様子	・米国大手金融機関の破綻以降、1年が経過したが相変わらず主力のファッションの低迷が継続している。ただし、ミセスボリュームゾーンは低迷しているものの、高級婦人服は堅調であり、また、美術品の大口の需要があり、更に宝飾品の動きが戻るなど若干明るい動きもみられる。今回自治体発行のプレミアム付き商品券は、前回以上に食品スーパーでの利用が目立っており、消費者のシビアな購買姿勢は継続している。
		百貨店（電算担当）	販売量の動き	・売上の前年比はマイナス8%である。去年も2けた減であり、消費は相当に冷え込んでいる。ランドセルは好調だが、歳暮の出だしも悪く、食品、雑貨、衣料品、すべて前年比マイナスとなっている。
		スーパー（店長）	単価の動き	・1品単価、客単価が共に前年の97%に低下している。ますます市場が低価格競争になりつつある。
		コンビニ（エリア担当）	それ以外	・人の動きが鈍い。コンビニだけでなく、スーパーなどでも来客数も少なく、駐車場に空きが目立つ。
		コンビニ（エリア担当）	来客数の動き	・3か月前と比較し、来客数及び客単価の前年比も低いまま横ばいであり、まだ底が続いている。
		コンビニ（エリア担当）	来客数の動き	・来客数が下げ止まらず、前年比90%で推移している。
		衣料品専門店（店長）	お客様の様子	・依然として冬のボーナス減少やカットの話が多い。またお歳暮も件数が減っている、クリスマスケーキも手作りが増してきているというような話も聞く。さらに、新型インフルエンザ警報発令で、来客数が先月より減少している。
		衣料品専門店（地域ブロック長）	競争相手の様子	・競合店の新たな出店が続く、また低価格施策も強化している。
		家電量販店（予算・企画担当）	販売量の動き	・当業界は、政府のエコポイント政策の追い風を受けており、早くから持ち直しており、この傾向は制度開始の5月以降続いている。
		乗用車販売店（経営者）	来客数の動き	・一部の車種はエコカー減税などの効果があり、さらに受注残の登録もあって、売上が前年比で10%余り増加している。しかしこれは去年の落ち込みが大きかったことの影響でもあり、また各店の来客数から見れば余り変化がなく、状況としては相変わらず厳しい。
		乗用車販売店（店長）	販売量の動き	・前月に続き販売は前年を越えて好調の反面、減税効果と無縁な整備在庫は減少している。
		乗用車販売店（サービス担当）	来客数の動き	・悪いままで変化がなく、店頭への来客数が激減している。新車は補助金効果で大いに沸いているが、その煽りを食って、中古車販売が低迷している。
		乗用車販売店（統括）	お客様の様子	・特に良くなっているとは思わないが、レジャーや家電購入などの話もよくあり、当店もさほど変化はなく推移している。
		乗用車販売店（販売担当）	販売量の動き	・新車の投入も期待ほどの効果は出ていない。
		その他専門店【和菓子】（営業担当）	単価の動き	・前年と来客数は変わらないが、客単価が落ちている。
		一般レストラン（店長）	来客数の動き	・悪い状態が続いている。特に平日のディナータイムは波があり、従業員の方が数が多い日がある。
		その他飲食【サービスエリア内レストラン】（支配人）	単価の動き	・週末の客単価は下がっていないが、平日の客単価は大きく下がっている。週末に来客数が多いため売上は好調だが、客単価の低下傾向が心配である。
		観光型ホテル（スタッフ）	来客数の動き	・行楽シーズンだが、近年に比べ来客数が少ない。宿泊客については、なおさら数字が落ちている。
		都市型ホテル（従業員）	単価の動き	・宿泊や宴会においては、稼働を確保するために単価を下げざるを得ない状況が続いており、収益が低下している。
		通信会社（社員）	販売量の動き	・売上等が増える要因が少ない。IT関連では、新基本ソフトの販売数は増えているが、通信サービスの売上増にはつながらない。
		通信会社（企画担当）	来客数の動き	・より低価格のサービスに関心をもつ客が増えている。
		テーマパーク（管理担当）	来客数の動き	・来客数に変化はない。

分野	景気の現状判断	業種・職種	判断の理由	追加説明及び具体的状況の説明
		ゴルフ場（営業担当）	お客様の様子	・オンシーズンのため、来客数は確保できているが、新型インフルエンザの影響により、コンペの開催を見合わせる会社が多い。全体的に、直前キャンセルが増えている。
		美容室（経営者）	来客数の動き	・消費が冷え込んでおり、来客数が例年より少なくなっている。
		設計事務所（経営者）	競争相手の様子	・銀行の融資条件が以前より厳しくなり、プロジェクトの最終段階で融資が下りず、計画が頓挫してしまった例をよく耳にする。
		住宅販売会社（販売担当）	販売量の動き	・受注数、受注額共に低水準の状況が続いている。
	やや悪くなっている	商店街（代表者）	お客様の様子	・デフレの影響を受けている。ただ金価格が上がっているため、この影響を受けている商品の売上は伸びているが、他が下がっている。
		一般小売店〔靴〕（経営者）	単価の動き	・1人で紳士靴を探す男性客の客単価が急に下がっている。ホームセンターで売っているような価格の靴を探されるため、専門店としては対応に困っている。
		一般小売店〔酒店〕（経営者）	お客様の様子	・デフレ報道、円高、ボーナス減額、株価下落など良い材料に乏しく、客に節約ムードが強く、売上は低調である。デフレによる低価格化競争で、大型店、ディスカウント店に客の足が向いている。
		一般小売店〔印章〕（営業担当）	販売量の動き	・前向きな会社設立に関わる代表者印等の注文が少なく、また日常使うゴム印、名刺等も少なく、企業に元気がないことをうかがわせる。
		百貨店（営業担当）	単価の動き	・客単価の落ち込みが顕著に現れ、買上数量でカバーできず、売上高が前年を下回る傾向が続いている。
		百貨店（営業担当）	販売量の動き	・気温の影響がもしれないが、アウターやブーツなど高単価のファッションアイテムが苦戦し、売上の前年比が80%台後半から90%台前半で推移している。競合する百貨店なども、値下げ企画を数多く実施しているが、同じような状況である。
		百貨店（売場担当）	お客様の様子	・月の前半は前年を大きく超えて好調に推移したが、半ばより急激にプレーキが掛かり、ここ数か月と同じく1割前後の前年割れが継続している。以前にも増して中年以下年齢層の客が減少している感があり、節約ムードは強いまま継続している。
		百貨店（購買担当）	お客様の様子	・インフルエンザの影響が、大半の客がマスクをしており、ベビーカーの子供までマスクをしており、人ごみの多い百貨店に行くことに抵抗があるのか、ここ1か月来客数が減少している。集客のためのポイントアップセールや、キャッシュバックセールを実施すれば、その時は人が集まるが終わればまた減少する。また今年はクリアランス待ちの客も多く、取引先は既にセールを始めているところもある。
		スーパー（店長）	お客様の様子	・売上の前年比での悪化が続いている。前年9月から景気が悪くなったが、今年はその悪かった前年の数値さえもクリアできていない。1品単価も下落している。
		スーパー（管理担当）	販売量の動き	・消費節約傾向がさらに強くなっている。売れ筋商品は、低価格商品で、さらに必要最低限の買上点数となっているため、売上は前年比90%前半まで落ち込んでいる。
		スーパー（販売担当）	来客数の動き	・広告の入った日、そうでない日を問わず来客数は減少傾向にある。
		スーパー（経営企画）	来客数の動き	・来客数の減少、単価の低下が続いている。安売り店に客が流れている。
		コンビニ（エリア担当）	販売量の動き	・第一週目は良かったが、二週目以降前年を割りこんでおり、悪くなっている。数量は取っていて、単価を下げた分、そのまま売上減になっているような状態で、当分我慢の時が続く。
		コンビニ（エリア担当）	単価の動き	・弁当は低価格のものしか売れず、飲料も価格訴求した品しか売れない。来客数も前年比で7～8%減少している。
		衣料品専門店（地域ブロック長）	単価の動き	・来客数はセールなどで確保しているが、購買単価は低い方にシフトする動きが激しい。
		家電量販店（店長）	単価の動き	・販売量は地上デジタル放送などの影響で伸びているが、単価は下がっていて、前年並みの売上を維持するのも難しい。

分野	景気の現状判断	業種・職種	判断の理由	追加説明及び具体的状況の説明
		自動車備品販売店（経営者）	販売量の動き	・売上を引っ張ってきたETCの需要も一巡し、また高速道路の無料化の話題もあり、前期実績を大きく下回っている。また季節商材である冬のタイヤの動きも悪く、来客数の減少につながっている。
		その他専門店〔時計〕（経営者）	単価の動き	・宝飾品は、これまで事業を営んできて最低の売上だった。とにかく、不必要な物は買わない客の姿勢の厳しさを感じる。
		その他専門店〔布地〕（経営者）	お客様の様子	・客に良く似合う商品を進めても、まず値札を確認する客が多くなった。
		その他専門店〔海産物〕（支配人）	お客様の様子	・同じ商品なら、なるべく安いものを買おうという客の雰囲気が見てとれる。
		高級レストラン（スタッフ）	来客数の動き	・相変わらず来客数が減少している。
		スナック（経営者）	お客様の様子	・今の政権になり、公共工事の発注が減少したために全てが動かなくなった、夜は特に動かなくなった、という客が非常に多い。
		観光型ホテル（経理総務担当）	販売量の動き	・ここに来て、堅調であった宿泊客数に陰りが見える。当てにしていた募集ツアーも、参加者が集まらないため、半分が未催行となった。
		タクシー運転手	来客数の動き	・事件関係の取材という特別な仕事があったため、売上はそれほどマイナスにはなっていない。ただしこれ以外の乗客数、運行回数はマイナスになっている。
		タクシー運転手	お客様の様子	・月後半になっても忘年会の動きはなく、繁華街の夜も平日昼並みの動きしかない。日中は観光等入っているが、高速道路料金引下げのためにタクシー利用は激減している。
		タクシー運転手	お客様の様子	・10～11月は観光シーズンだが、高速道路料金引下げのために自家用車でやってくる客は多く、タクシーはさっぱりだった。
		通信会社（営業担当）	販売量の動き	・新規のデジタル多チャンネルサービスへの加入契約数が、目標を大きく下回っている。
		テーマパーク（広報担当）	来客数の動き	・9月の大型連休の反動がこの秋にきているのか、全体的に観光客の動きが良くない。11月上旬の悪天候の影響もあり、来客数は前年より大きく減少した。
		テーマパーク（業務担当）	来客数の動き	・来客数が減少した。
		競艇場（職員）	販売量の動き	・若干ではあるが、半年ほど売上減の傾向が続いている。
		設計事務所（経営者）	来客数の動き	・景気回復についての見通しが悪く、民間の動きが良くない。官庁発注は、低価格入札のために、受注者が片寄っている。
		設計事務所（経営者）	お客様の様子	・前年より所得が減少していると話す客が増えている。実際当社に住宅相談に来た客の所得内容を見ても、減少した客が増えている。
		住宅販売会社（従業員）	販売量の動き	・高額商品の動きがかなり悪くなった。安価商品もまた、動きが鈍い。
		住宅販売会社（経理担当）	単価の動き	・客が住まいに掛ける予算がますます少なくなっている。また、事業主の足元を見ているのか、立地条件や建物グレードに関係なく、低予算での購入を希望する傾向がある。
	悪くなっている	商店街（代表者）	販売量の動き	・来客数、購買金額共に低下した。10月ごろから急激に購買金額が下がった印象がある。
		商店街（代表者）	単価の動き	・最近、デフレ傾向が一挙に加速していることが、消費の先端にいる小売商としてひしひしと感じられる。客の財布のひもはものすごく固くなっていて、非常に欲しいものがよほど安い値段でないと手を出さない。
		商店街（代表者）	来客数の動き	・土日の集客力の低下が続いている。
		一般小売店〔茶〕（経営者）	競争相手の様子	・先日、同業者の年末の集まりがあり、同業者の間では本音が出ないのが当たり前であるにもかかわらず、よほど厳しいのか具体的な数字が出た。また、何か新しい動きをしないといけないが、八方ふさがりであると、困惑したムードであった。
		一般小売店〔酒店〕（営業）	販売量の動き	・繁華街も閑散としており、料飲店等の売上が激減している。一時的なにぎわいはあるが、御用聞きに行っても一件の注文もない日が何日もあった。

分野	景気の現状判断	業種・職種	判断の理由	追加説明及び具体的状況の説明
		百貨店（販売促進担当）	販売量の動き	・先月までは、売上が悪いといっても前年比で90%を割り込んでいなかったが、今月は前年同月対比で85%と、一気に悪化している。暖かい気候のせいもあるだろうが、価格の高い冬物が売れないことには、数字が上がらない。各テナントもお手上げ状態である。
		百貨店（売場担当）	販売量の動き	・歳暮の出足が前年比90%を切っている状況であり、節約志向が厳しい。衣料品から高額商品におけるすべての売上が悪く、客は超目玉品だけ買って行く状況が続いており、店全体の売上は前年比90%前後となる。
		百貨店（販売担当）	来客数の動き	・インフルエンザの影響もあり、来客数が前年の80%であった。
		百貨店（売場担当）	販売量の動き	・外販でも購買単価が下がっている。
		スーパー（店長）	単価の動き	・1人当たりの買上点数がどんどん少なくなっている。厳しい状態である。
		スーパー（店長）	それ以外	・これまでは売上が悪ければ悪いなりに要因が分析できたが、今はそれすら難しい。来客数、客単価、販売量などが複合的に絡み合って悪くなっていて、それだけに閉塞感が漂っている。
		スーパー（店長）	単価の動き	・1品単価の落ち込みが激しくなり 販売点数を上げるにしても、品目によって限界もあり、売上が確保できない。収入への不安が顕著になっているため、客も来店頻度を少なくしている。
		スーパー（総務担当）	単価の動き	・来客数、販売数量とも前年並みに推移しているものの、定番商品、なかでもグレードの高い物は動かず、安い物しか動かない。
		スーパー（財務担当）	単価の動き	・消費者の低価格志向と、同業他社の激しい価格競争により、1品単価が前年の94.0%になっており、下落が続いている。
		衣料品専門店（販売促進担当）	販売量の動き	・今月は来客数が多かったが、前半暖かかったため、アウターが出てない分、単価が下がり、売上も減少した。ただし、アウターについては、後半からは寒くなったため、好調に売上を伸ばしている。全体的に見れば、レディース・メンズ共にボトムを見る客が少なく、売れてない。
		住関連専門店（広告企画担当）	単価の動き	・お客様の来場数と、契約数は多少増えているものの、買上単価が下がっているため、全体的な売上が伸びない。
		一般レストラン（店長）	来客数の動き	・来客数が、全店ベースで2割以上落ち込んでいる。
		都市型ホテル（スタッフ）	お客様の様子	・宿泊利用が前年比で1割減少している。契約企業に問い合わせても、不景気を理由に会社全体が出張を控えていると言われる。パーティーの受注も激減している。
		旅行代理店（営業担当）	販売量の動き	・インフルエンザは、多少ワクチンの関係で落ち着くと思われるが、消費者に対する景気対策がなく、旅行への消費は、以前に増して厳しい状況である。
		美容室（経営者）	競争相手の様子	・近隣の同業者で、客が少なくなったために閉店するという店舗がいくつかある。
		美容室（経営者）	単価の動き	・同業者の間で値下げ合戦が始まっていて、安い方に客は流れていく。さらに染めるのは自分でしてカットだけといった客も増え、さらに売上が下がっている。
企業動向関連	良く なっている やや良くなっている	-	-	-
		食料品製造業（総務担当）	受注量や販売量の動き	・販売網を拡充した成果もあって、新製品が予想よりも売れている。
		化学工業（総務担当）	受注量や販売量の動き	・自動車関連の受注状況が、徐々に明るさを増している。
	電気機械器具製造業（総務担当）	受注量や販売量の動き	・家電関連特にエアコンや産業用ロボットの受注が急増してきている。部材が追いつかない状態が続いており生産達成に苦慮している。流通在庫もほぼゼロと聞いており中国向けが増加している。	
変わらない	木材木製品製造業（経理担当）	受注量や販売量の動き	・個人所得が減少し、住宅着工の減少に歯止めが掛からない。	
	化学工業（総務担当）	受注量や販売量の動き	・工場の稼働率は安定しているが、急激な円高、原油価格高騰などの影響を受け、業績は上がらない。	

分野	景気の現状判断	業種・職種	判断の理由	追加説明及び具体的状況の説明
		窯業・土石製品製造業（総務経理担当）	受注量や販売量の動き	・鉄鋼業向け受注は徐々に回復しているが、各地のこみ焼却炉向けの受注回復は、今一步の状態である。特に焼却炉の新設案件や大型補修工事の受注がなく、このため生産水準の伸びが今一つである。
		鉄鋼業（総務担当）	受注量や販売量の動き	・エレクトロニクス関係、自動車関係の受注は若干回復基調にあるものの、来年春先以降の反動が心配である。
		鉄鋼業（総務担当）	受注量や販売量の動き	・輸出を中心に生産量は持ち直してきているが、国際市況低迷・円高など先行き不透明な状況が続いている。
		金属製品製造業（総務担当）	受注量や販売量の動き	・10月の受注量は前年比で3分の1にも満たず、かなり厳しい状況が続いている。
		一般機械器具製造業（経営企画担当）	受注量や販売量の動き	・自社製品の売上は、国内、海外共に販売不振が続く、依然として厳しい状況である。
		輸送用機械器具製造業（経営者）	受注量や販売量の動き	・悪いなりに変わらないといったところである。
		輸送用機械器具製造業（経理担当）	受注量や販売量の動き	・受注量は、安定しているが、高いレベルではない。
		建設業（経営者）	受注量や販売量の動き	・公共投資の削減が顕著であるうえ、民間設備投資は先行きの不透明感により足踏みの状態となっており、新規案件の引き合いが前年に比べて大幅な減少となっている。
		輸送業（統括）	受注価格や販売価格の動き	・値引き要請などが一巡し、落ち着いた月になっている。
		金融業（業界情報担当）	取引先の様子	・主要受注先では、国内及び欧米向けは前年比マイナスだが、中国やオセアニア向けが前年比で大幅プラスを継続し、2直操業まで生産を回復させている。前年末より続いていた間接部門の休業も、11月より解消した。
		金融業（営業担当）	取引先の様子	・取引先の業況を見ると、売上低迷に歯止めがかからず、苦戦している。サービス業、小売業の経営者の話では、消費者は本当に必要なものしか購入しない状況が続いているとのことで、ここ数か月、経営者から具体的な明るい兆しについて、全く聞くことができない。
やや悪くなっている		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、沖合い底引き船、大中型巻き網船、小型イカ釣り船が増加したため、水揚数量で1200t、水揚金額は4億3800万円の増加である。また今年度の累計を前年比で見ると漁獲量は920tの増加で104.9%になっているのに、取扱高は魚価が上がらないため、8億4000万円減少し、前年比は84.3%となっている。
		食品製造業（業務担当）	受注価格や販売価格の動き	・商品構成の中で、プライベートブランドの割合が増えている。当然価格が低く抑えられているので、売上に対する利益率は低く、また新プライベートブランドなので、包材の企画・版代等の資材費も利益圧迫要因となっている。さらに、プライベートブランド商品生産者の競争相手も、今年の年末商品については、低い値段を提示してきている。
		繊維工業（統括担当）	受注量や販売量の動き	・商品の注文量が、非常に低調に推移している。
		建設業（経営者）	受注量や販売量の動き	・不動産価格は下がったままで全く振るわず、建設は本来最盛期のはずだが、今年は一方向に向上かない。関連の元請け企業も売上が半減し、役員数を半分にし、ボーナスも随分下げると聞いている。もちろん下請は悲鳴を上げており、限界に近づきつつある。
		輸送業（運送担当）	取引先の様子	・運送業者の発送する貨物が、経費を抑えるために、空輸から陸送にシフトされてきている。
		通信業（営業企画担当）	取引先の様子	・取引先からの引き合いは、主に来年度に向けた案件が多く、今年度での設備投資については最小限になっている。前年と比べ、年度末に向けた設備投資に関する引き合いも減少している。
		不動産業（総務担当）	それ以外	・来客数や成約件数が減少している。
		会計事務所（職員）	取引先の様子	・決算書を見ても、黒字計上の会社が大幅に減っている。製造業、建設業という業種に限って言えば、バブルが崩壊したときよりも状況は悪い。

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
	悪くなっている	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	・デフレスパイラルが継続しており、影響がじわじわと営業、生産管理、生産工場へと波及しつつある。現在ブランド力だけでは業績の大幅な悪化は避けられず、コスト削減に踏み切らざるを得ない。しかしながら商品が売れないということは、逆に品質に対する客の目も厳しくなっており、コスト削減も簡単には進まない。
雇用 関連	良くなっている	-	-	-
	やや良くなっている	-	-	-
	変わらない	人材派遣会社 (支社長)	求人数の動き	・通常年末は求人数が増加するが、今年は前年実績を大きく下回ったまま推移している。製造業で一部回復の兆しはあるが、いずれも補助金など政府の景気刺激策の流れに沿ったもののみで、限定的な需要しかない。
		人材派遣会社 (営業担当)	求人数の動き	・人材派遣の依頼件数は相変わらず前年同月比60%程度で推移している。作業系スタッフの派遣依頼は、短期需要を中心にやや増えてきているが、オフィス系や販売系スタッフに関しては未だ下げ止まっていない感がある。
		求人情報誌製作 会社(支店長)	採用者数の動き	・中途採用を希望する企業は、まだまだ少ない。
		職業安定所(職員)	求人数の動き	・求人数は、前年同月比でわずかながら減少となったものの、その減少幅は縮小した。基幹産業の製造業では、食料品と電子部品については、生産の回復に伴い求人増となった。
		職業安定所(職員)	求人数の動き	・新規求人数が、前年比での減少が続いている。例年は年末年始の需要に向けて菓子製造、漬物製造などの食品製造業や、情報通信業から電話オペレーターの臨時求人が出るが、今年は消費者の購買意欲が減退している状況から、求人数が減少したり、求人時期が遅くなったりしている。
		職業安定所(職員)	求人数の動き	・月間有効求人倍率は下げ止まったまま、6か月横ばいを続けており、有効求人数、有効求職者数とも一定の数値を維持している。
		民間職業紹介機 関(職員)	求人数の動き	・特定企業からの求人依頼は引き続きおう盛であるものの、当該企業の同業他社からは依然新規求人が発生しない状態が続いており、業界全体として上向いているとは言い難い。とは言え下降しているものでもなく、状況に大きな変化は見られない。
	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	・採用計画が決まった会社でも、採用数が若干名と、予算を計上するほどの雇用規模ではない企業が多く見受けられる。
悪くなっている	新聞社[求人広 告](担当者)	周辺企業の様子	・都市部の一部の企業では求人を増やしているが、地方の企業にはそんな気配はない。	
	職業安定所(雇 用開発担当)	雇用形態の様子	・定期的に大量求人を提出していた外食産業企業が、小規模店についてはパート社員のみで運営することとし、基本的に正社員退職者の補充をしない方針に転換したため、求人が激減した。	

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	乗用車販売店 (役員)	販売量の動き	・9月以降、新型ハイブリッド車の販売が好調であり、登録台数、受注台数共に増加したが、11月は伸びが鈍化した。
		タクシー運転手	単価の動き	・各種の催事があったこともあり、利用単価は増加した。最近、観光客も増加している。
		通信会社(管理 担当)	販売量の動き	・OA機器の需要が順調に推移している。
		観光名所(職 員)	来客数の動き	・入場客数が前年比で約5%増加した。
変わらない	一般小売店[酒 類](経営者)	販売量の動き	・飲食店の忘年会の受注状況が、例年に比べて低調である。	

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
		一般小売店〔書籍〕（営業担当）	販売量の動き	・店頭売上は大きく落ち込んでいるが、外商で大口の売上があった。
		百貨店（売場担当）	販売量の動き	・定価品の動きは相変わらず悪い。特売品のなかから、品質が良くて必要なものだけを買う傾向が強まっている。衝動買いやまとめ買いも少なく、総じて購買決定に慎重である。
		スーパー（人事）	販売量の動き	・以前にも増して販売量が減少しているという状況ではない。
		コンビニ（総務）	来客数の動き	・11月は引き続き景気低迷の状態である。
		家電量販店（店長）	販売量の動き	・昨年に比べると、客数、購入単価共に増加しているが、最近の伸びは鈍化している。
		家電量販店（営業担当）	お客様の様子	・依然、来客数が増加しない。まとめ買いも少なくなった。メーカーの前宣伝もあり、新製品待ちの客が多い。
		乗用車販売店（従業員）	販売量の動き	・夏以降、補助金と減税の影響で販売量が増加したが、10月あたりから伸びていない。新政権の方針が不透明なため、購入意欲が薄れる傾向がみられる。
		都市型ホテル（経営者）	来客数の動き	・来客数の減少が数か月続いている。また、来客があっても単価が低下している。
		旅行代理店（支店長）	単価の動き	・個人旅行においては、引き続き低価格商品の申込が多い。マイカー利用による宿泊のみの申込が多数を占め、JRや航空機利用の宿泊パック商品の販売額が伸びない。団体旅行も、日帰りや近場への1泊旅行が主であり、販売額が伸びない。
		タクシー運転手	お客様の様子	・夜間、客の話を聞くと、3か月ぶりもしくは半年ぶりに飲みに出たという声が多い。また、昼間は、病院の送迎の車が出ることなどが影響し、タクシー利用は減っている。
		通信会社（支店長）	来客数の動き	・10月と比較し、大幅な来客数の増加は見込めない。また、家計費との兼ね合いから、購買には結びつかないことが多い。
		通信会社（企画）	お客様の様子	・有料放送契約件数に大きな変動はなく、また、季節要素もない時期なので特に変わらない。
		美容室（経営者）	来客数の動き	・来客数、来店回数共に減少している。
やや悪くなっている		商店街（代表者）	それ以外	・前政権の緊急経済対策でわずかに光明が見え始めたが、政権交代以降、経済政策、商店街対策の行方が全く読めない。
		商店街（代表者）	販売量の動き	・来街者数、来客数は普段どおりだが、購入単価、購入点数が極端に低いため、売上減少に繋がっている。
		百貨店（営業担当）	単価の動き	・定価で販売しても売れない状況で、買い控えの傾向が顕著である。消費者の購買傾向としては、安くなるチャンスを待って買うというパターンが多い。それも、前年比2割程度低い価格なら購入するという傾向がある。
		百貨店（販売促進担当）	単価の動き	・歳暮セールは、前年に比べ、来客数が減少しているものの、客単価が増加し、売上高は前年並みに推移している。繊維部門は、秋冬物のセール待ちが顕著であり、苦戦を強いられている。
		スーパー（店長）	単価の動き	・客単価、販売価格が下落しているため、売上が伸び悩んでいる。
		スーパー（店長）	単価の動き	・非食品、衣料品部門の売上は、前年比5%～10%減の状態が続く。これまで堅調であった食品部門は、平均単価、客単価共に減少傾向である。
		スーパー（企画担当）	それ以外	・冬季賞与減少の影響のためか、必需品以外は買い控える傾向がある。気温が下がったタイミングの問題もあって例年動く商材でも、いまだ動かないものもある。
		衣料品専門店（経営者）	単価の動き	・秋冬物の需要期に入り、11月は例年繁忙月になるが、今年は月初の飛び石連休を始め、後半の土曜日を含む3連休においても、昨年に比べて落ち込みが大きい。客単価はわずかに減少するとどまったが、来客数が大きく減少した。
		衣料品専門店（総務担当）	単価の動き	・客の購入数量は前年比で増加しているが、購入単価の下落が大きく、売上は前年比で10%以上減少した。特に、価格帯の高い商品に対する買い控えが強く、景気の低迷を実感する。

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	・自動車の販売台数は、3か月前と比べて減少した。
		乗用車販売店（営業担当）	販売量の動き	・11月の客の動き、受注状況は悪くなった。エコカー減税や新車購入補助金の恩恵を受け、業績自体は上がったが、景気回復によって購買意欲が増しているわけではない。
		一般レストラン（経営者）	来客数の動き	・休日の郊外は多くの車、人でにぎわっているが、それに対し、街中は閑散としている。
		その他飲食【ファーストフード】（経営者）	来客数の動き	・来客数、客単価共に減少している。
		観光型旅館（経営者）	来客数の動き	・11月は、前月に比べて来客数が低下した。今後、四国はテレビドラマの影響で、近いうちに景気が良くなるかもしれないが、今のところ見通しは良くない。
		ゴルフ場（従業員）	来客数の動き	・2～3か月前と比べて、来場者数の伸びが鈍化した。シーズンではあるが、前年水準より下回っている。予約状況もやや悪くなっている。
		美容室（経営者）	お客様の様子	・来客数、単価共に低迷状態で、経営努力で辛うじて利益を確保している。
		設計事務所（職員）	競争相手の様子	・同業者の多くは仕事量が減少している。また、冬季賞与の支給の有無が分からないなどの先行き不透明感から、遊びや酒宴も回数が減っている。会社全体で交際費を削減するところも増えてきており、景気は確実に悪くなってきている。
		住宅販売会社（従業員）	来客数の動き	・住宅展示場の来場者数は減少傾向だが、11月は特に落ち込んだ。
		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）		それ以外	・来客数に限らず単価も落ちている。
	一般小売店【乾物】（店員）		来客数の動き	・歳暮シーズンになったが、売上がまだ伸びていない。新型インフルエンザや円高の影響がある。
	一般小売店【酒】（販売担当）		単価の動き	・11月は、ボジョレーヌーヴォー解禁があり、1年で最もワインが売れる。今年は50年に一度の当たり年だが、販売量に結び付いていない。また、地方都市でも全国資本のダンピング合戦が激しいため、マージン額、マージン率共に最低であった。
	百貨店（営業担当）		それ以外	・11月は、来客数、売上高共に前年同月比減少した。婦人紳士の高感度ファッション商品、リビング・ダイニング及び宝飾等の高額商品が前年に比べ苦戦を強いられた。食品類は催事を含めて前年を確保した。来客数は土日祭日に比べ、平日の落ち込みが目立った。
	スーパー（財務担当）		お客様の様子	・来客数、単価の減少が、売上及び利益の減少に繋がっている。完全にデフレが進行している。
	衣料品専門店（経営者）		販売量の動き	・いろんな販促によって購買促進しているが、販売量が動かない。
	衣料品専門店（副店長）		販売量の動き	・セールの実施時期が年々早くなっている。来客数は多いが、購入までは至らない傾向が強くなった。
	タクシー運転手		来客数の動き	・昼間は街を歩く歩行者が少ない。夜も飲みに出る人が極端に減少している。病院関係、会社関係も利用客が減少している。街にはタクシーが溢れる状態で、前年に比べて、利用客は相当減少している。
	企業動向関連	良くなっている	-	-
鉄鋼業（総務・人事統括）			それ以外	・当社では、主要原料を輸入で賄っているため、円高の進行で損益面は予算を上回った。
やや良くなっている		電気機械器具製造業（経営者）	受注量や販売量の動き	・太陽光発電関連の客からの引き合いが大変多くなり、成約も少しずつ上向きになっている。ただ、その他の産業用設備部門には変化はない。
		建設業（経営者）	受注価格や販売価格の動き	・受注価格が上昇しないため、赤字の現場が増えた。
変わらない		輸送業（社員）	受注量や販売量の動き	・取引企業における受注量は、今年4月以降、同水準（前年同期比70%程度）で推移している。
	通信業（部長）	受注量や販売量の動き	・各販売先ともコスト圧縮期待が強く、新たな商品提案をしても乗り気ではない。当面量的拡大の期待は薄い。	

分野	景気の現状判断	業種・職種	判断の理由	追加説明及び具体的状況の説明
		通信業（営業担当）	それ以外	・例年なら今頃は、年末年始の旅行計画やボーナスの使い方などの明るい話題が出て来る時期であるが、今年は、ボーナスカットによるぼやきや、節約方法、消費を抑える工夫など暗い話題をよく聞く。最悪期であった夏前に比べると、景気は上向いているが、身近で個人消費が上向いている実感が少ない。
		金融業（融資担当）	取引先の様子	・取引先との会話から判断して、景気状況は依然低迷していると考える。
	やや悪くなっている	パルプ・紙・紙加工品製造業（経営者）	受注量や販売量の動き	・除菌関連商品の動きが鈍化した。
		建設業（総務担当）	受注量や販売量の動き	・公共工事は、耐震化の特需で前年を上回っているものの、民間工事は前年を大幅に下回る。
		広告代理店（経営者）	取引先の様子	・大手マンション分譲会社の破たんによる直接の影響はないものの、協力会社に大きな影響が出る可能性が高い。そのため、間接的に生産に影響が出ることが予想される。
		公認会計士	取引先の様子	・客先の決算状況を見ると、収入、利益共に前年比で減少した企業が70%以上ある。
	悪くなっている	繊維工業（経営者）	受注量や販売量の動き	・11月に入り、小売店頭での販売が大きく落ちた。新型インフルエンザの影響など、不況感が浸透しており、消費者の購買意欲に陰りがみられることが要因である。
		一般機械器具製造業（経理担当）	受注価格や販売価格の動き	・競合他社との値引き合戦になりかねない。
雇用関連	良くなっている	-	-	-
	やや良くなっている	学校〔大学〕（就職担当）	求人数の動き	・求人数、求人数共に、前年同期と比べ増加傾向にある。
	変わらない	新聞社〔求人広告〕（担当者）	周辺企業の様子	・歳暮、忘年会などの広告投入へのスタート時期は例年どおりである。ただ、金融、不動産、自動車業界共に、相変わらず広告出稿を抑えている。
	やや悪くなっている	求人情報誌制作会社（編集者）	周辺企業の様子	・採用や社員教育に対する企業投資が更に落ち込んでいる。助成金の対象となる研修でも、参加がほとんど無く、行政主催の無料の就職イベントでも、一定の参加企業を募るのが困難である。
		職業安定所（職員）	求人数の動き	・新規求人は、保安関連の臨時や短期の大口求人が複数件出たことや、緊急雇用対策による求人増加の影響で、前年度比で増加したが、新規求人における正社員比率が今年度最低となった。
		民間職業紹介機関（所長）	周辺企業の様子	・年末にかけて資金繰りがひっ迫する取引先企業があり、存続自体を危惧される企業もある。また、冬季賞与の時期であるが、前年より減額される企業が多くある。
	悪くなっている	職業安定所（職員）	周辺企業の様子	・新たに雇用調整を実施する企業が10社以上増加した。

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	スーパー（企画担当）	来客数の動き	・低価格志向や買い控えによる売上不調は続いているものの、数か月前よりも来客数が前年比2～3%回復している。また、買上点数伸張により客単価も前年並みを確保できており、数か月前よりは回復の兆しがある。
		家電量販店（総務担当）	販売量の動き	・薄型テレビを始めエコポイント商品の動きがよい。また太陽光発電、オール電化も補助金の後押しで徐々に動き出してきた。
		乗用車販売店（総務担当）	販売量の動き	・エコカー減税と新車購入補助制度が当社にとって追い風となっているのが実感できる。
		一般レストラン（経営者）	来客数の動き	・米国の大手金融機関の破たん以来、売上が上がっていないが、3か月前と比べるとパーティ需要等確実に来客数が増えている。
		ゴルフ場（従業員）	来客数の動き	・今月は来客数も前年並みで、来月、再来月も若干ではあるが予約が入っている。

分野	景気の現状判断	業種・職種	判断の理由	追加説明及び具体的状況の説明
	変わらない	商店街（代表者）	来客数の動き	・政権交替で、医療費の問題、税金の問題、公共料金等の問題等がまだまだ不透明であり、客の財布のひもが固いようである。インフレーションの問題もあり、客はなかなか人ごみの中に出てこず来客数も減少している。
		商店街（代表者）	販売量の動き	・販売量が前年度とあまり変わらないが、単価が下がっているため売上が取れない。客の買物が安いものになりに流れていく傾向が強い。
		一般小売店〔鮮魚〕（店員）	販売量の動き	・とにかく売れていない。今一番おいしいサバでさえ動きが悪い。他のものはいわんやである。12月になるとふぐなどの動きが出るだろうから期待する。今年はふぐ自体も安いので、何とか商売に結び付けたい。
		百貨店（営業担当）	お客様の様子	・毎年恒例の大型物産催事は盛況で、来場客が殺到し会場への入場制限を行った。また、催事場の店舗は各所で行列ができ、会場予算、前年実績を共に超え、開催以来最高の売上を達成した。しかし希望商品を購入後は自宅に直行する客が多く、各階への波及効果は少ない。買物を楽しみゆっくり店頭を回遊する客が少なくなっている。
		百貨店（営業企画担当）	販売量の動き	・前年10月の米国の大手金融機関の破たんから、売上の下降傾向に歯止めがかからない。客単価、商品単価とも低下が続いている。デフレや二番底といった言葉が新聞紙上を飾り、景気の回復感のない現状が続く。
		スーパー（総務担当）	お客様の様子	・天候の影響もあり、衣料品の売上が伸びない。相変わらず客は必要最低限の買物で済ませる傾向がみられる。
		スーパー（経理担当）	販売量の動き	・特定地域や部門ではなく全般的に大きく落ち込んだままである。来客数の減少より販売額の減少がかなり大きく、客単価、1品単価が低下している。
		コンビニ（エリア担当・店長）	単価の動き	・例年であれば店内に貼ってある年末年始の予約のパンフレットを足を止めてみる客がいたが、今年はそれが少ない。客は目的外の衝動買いを控えている。
		コンビニ（エリア担当・店長）	単価の動き	・客の購買が最低限の購入に限られており、衝動買いはほとんど見受けられない。客単価も下降傾向にある。
		衣料品専門店（店員）	単価の動き	・来客数は前年並みだが、景気に合わせて商品の1点単価を低くしているため、客単価が下がっている。セット率を上げようと努力したが、かなわず、売上は前年をやや割っている。
		衣料品専門店（店員）	お客様の様子	・冬物なので比較的単価は上がるが、やはり客は吟味して買う。買上点数が少なくても大きなものが動けば売上はある程度まとまるが、やはり客の財布のひもは固く、とても厳しい月となった。そのなかで、セール品を混ぜながら何とか売上をとった。
		乗用車販売店（従業員）	単価の動き	・補助金対象車しか売れず、利益が出る高額商品が出ず、儲からない。
		住関連専門店（経営者）	お客様の様子	・毎月のキャンペーンは相変わらず不調で、来客数も少なくなっているが、成約率が特に悪くなっている。反面、9月からの新企画とPR方法の変更で新規客の来店が出てきた。
		その他専門店〔ガソリンスタンド〕（統括）	お客様の様子	・燃料油の販売量は前年とさほど変わらないが、その他のカーケア商品についての客の様子は賞与が支給されてから考えるという様子である。その賞与自体も厳しいという話をされるため、厳しい状況である。
		その他小売の動向を把握できる者〔ショッピングセンター〕（支配人）	単価の動き	・客の購買単価や購買頻度の減少がさらに続いており、現状改善の兆しが見えない。
		その他小売の動向を把握できる者〔土産卸売〕（従業員）	販売量の動き	・商品がとにかく売れない。相変わらず空港の搭乗客の減少に歯止めがかからない。景気の悪さが販売額の減少に反映されている。
		高級レストラン（支配人）	お客様の様子	・例年であれば11月の来客数は10月より増える傾向にあるが、大手企業の接待が減ったため、あまり伸びなかった。
		スナック（経営者）	来客数の動き	・新規客が少しずつ増えているが、常連客の来店頻度が落ちている。

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
		その他飲食〔居酒屋〕（店長）	来客数の動き	・焼酎が一番おいしい時期になり、客にはがきもたくさん出したが、とにかく来客数が少ない。
		都市型ホテル（総支配人）	来客数の動き	・秋の団体旅行シーズンを迎え、例年は修学旅行やスポーツ関係、観光旅行等の団体需要が見込めた。しかし、今年はインフルエンザ影響を受け、来客数が大きく減少している。
		タクシー運転手 通信会社（業務担当）	お客様の様子 販売量の動き	・月初は人の動きがなく、週末、月末が多い。 ・今月は、携帯電話の新商品発売とキャンペーン開始でテレビコマーシャルへの露出が多くなり、20日以降の販売台数が月初に比べて増えた。しかし、前年と比較すると減少しており、法人需要は動いているが、特に個人はまだ買い控えの傾向が続いている。
		通信会社（営業担当）	お客様の様子	・客の携帯電話の新規申込があまりない。
		テーマパーク（職員）	来客数の動き	・11月はゴルフトーナメントが全国的な話題となり、ギャラリー数が増えた。またプロ野球球団の秋季キャンプもあり、スポーツ分野での来客数は多かった。しかし、法人の落ち込みにより全体としては横ばいの状況である。
		音楽教室	それ以外	・楽器販売については、ボーナス商戦が始まるかと思ったが、新規客の財布のひもが固く、売上が下がっている。ただし、既存客は高額商品を購入するため、売上の的には可もなく不可もない状態である。
		その他サービスの動向を把握できる者〔介護サービス〕（管理担当）	お客様の様子	・ケアマネジャーから聞こえる利用者の要望は、以前よりできるだけ費用を抑えてほしいというものが多い。
		設計事務所（所長）	販売量の動き	・市内の同業者は耐震診断、耐震補強が随時出ているので、現状維持である。
	やや悪くなっている	商店街（代表者）	お客様の様子	・メーカーサイドも受注した分しか商品を作らない状況である。在庫を抱えられないため、提案型の営業が全くできない。
		商店街（代表者）	単価の動き	・安い単価のものしか売れない。デフレ傾向が商売にも出ている。
		商店街（代表者）	お客様の様子	・来客数が減少している。来店客への接客を充分気をつけ、また店内のレイアウトを変更したり工夫をしているが、客の購買意欲の低下が感じ取られる。
		一般小売店〔精肉〕（店員）	来客数の動き	・来客数の減少に伴い、売上も減少している。それに加え、大手の取引先との契約も打ち切りになるので厳しい状況である。
		一般小売店〔茶〕（販売・事務）	単価の動き	・消費者の購入意欲は相変わらず感じられず、売上は低迷している。来客数も購入単価も減少し、今後も期待できそうにない。例年11月から一番の売上になるところだが、今までにない最低の月間売上である。外商ではお得意さんの倒産もあり、事務所でも社員のお茶出しをしなくなっているため、注文量も減っている。
		百貨店（売場主任）	お客様の様子	・年末のボーナスの状況が各社軒並み厳しい中、既に客の買い控えが始まっている。
		百貨店（営業担当）	単価の動き	・買上数量はそう変わっていないが、特に婦人服のコート類は前年の70～80%と単価の低下が著しい。
		百貨店（売場担当）	単価の動き	・3か月前に比べて食料品、紳士服の売上は上回っているが、その他はすべて低くなっている。来客数は今月は前年比97%、3か月前は同94%と3ポイントほど上昇しているが、上昇している分が売上に結び付いておらず、3か月前より低下している。ただし物産店催事は好調である。秋冬物の正価品は、衣料品を中心に、特に身の回り品を含めて良くない。実態としては衣料品を中心に単価ダウンが顕著になっている。
		百貨店（企画）	販売量の動き	・前年の米国の大手金融機関の破たん後、販売量が大きく落ち込み、1年が経過したが、更に落ち込んでいいる。一昨年対比で見た落ち込み幅が相当大きい。大きな要因として、防寒物の動きが鈍いことと、新型インフルエンザの蔓延の影響が挙げられる。また、バーゲン催事の販売量は維持しているが、定価品の動きが鈍い。価格に対する意識が更に高まっている。

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
		百貨店（業務担当）	お客様の様子	・客との会話で感じるのは、ボーナスや先の収入をあてにした購買が確実に減っている。クレジットカードの利用も減り、買物の多くは友の会の満期券や商品券といった客が目立つ。将来に対する不安は日々高まっている。
		スーパー（店長）	お客様の様子	・来客数が前年比96%くらいまで落ち込んでいる。特に衣料品が夏からずっと悪い状態が続き、冬の商品も売れていない。
		スーパー（店長）	販売量の動き	・高単価商品を中心に販売量が減少し、買上単価も低くなっている。来客数の減少はみられないが、業界全体の低価格傾向の影響が顕著にみられる。
		スーパー（店長）	来客数の動き	・全体的に来客数が前年より4～5%低下している。特に土日の落ち込みが大きく、商品単価もより安く訴求するが、買上点数があまり伸びていない状況である。来客数が前年実績まで戻るの是非常に難しい。
		スーパー（総務担当）	単価の動き	・デフレの影響か、高額商品の動きが非常に悪い。低単価品の商品ばかり動いている。
		コンビニ（エリア担当・店長）	単価の動き	・来客数の動きは前年のタスポ効果の反動で低いまま継続しているが、商品単価の下落がここ2～3か月でどんどん悪化している。
		家電量販店（店員）	販売量の動き	・テレビに売上が集中しており、冷蔵庫、洗濯機、季節商材がテレビに回った分以上に落ちている。
		乗用車販売店（管理担当）	お客様の様子	・3か月前は減税、補助金で需要があった。現在は以前に比べてその効果は少なく、購入には至らない。
		観光ホテル（総務担当）	来客数の動き	・特にレストラン部門の来客数が減っている。宿泊部門は単価が下がっているのが気掛かりである。
		旅行代理店（従業員）	来客数の動き	・来店客、購買単価がいずれも減少している。年末年始も長期間、高単価の旅行商品が売れず、近場の宿泊や韓国が前年を上回っている。
		タクシー運転手	来客数の動き	・今月は休日の関係もあり大変客の動きが悪い。洋服をリフォームして着るといった客が多いという話を聞く。
		タクシー運転手	来客数の動き	・11月は観光シーズンであり、例年だと特に修学旅行が多いが、今年は本当に少ない。インフルエンザの関係で極端に少ないようだ。
		通信会社（管理担当）	それ以外	・デフレが進んでいる。資金繰りが厳しい。
		ゴルフ場（支配人）	来客数の動き	・顧客が低価格に慣れてしまい、来場について様子を見てみる状況である。客の動きがやや停まっているように見受けられる。
		美容室（経営者）	来客数の動き	・夏場はカットの客が多かったが、七五三が終わってからは暇な状況が続いている。
		美容室（店長）	お客様の様子	・冬のボーナスを当てにできなくなり、景気は悪い。
		住宅販売会社（従業員）	お客様の様子	・問い合わせ数と交渉中の物件の成約率が非常に落ちている。同業者関係の流通も非常に減っているため、土地の動きが悪く、景気も良くない。来客数も減っている。
	悪くなっている	商店街（代表者）	来客数の動き	・これまでは新しいものが売れなくても修理で金額も張っていたが、今月は客が来ない。とにかく財布のひもが固く、客は金を使わない。
		商店街（代表者）	単価の動き	・今月は商店街への来客数、客の様子、売上の単価、販売量ともに最低である。
		一般小売店〔青果〕（店長）	それ以外	・相場はかなり悪い。果物、野菜ともに今年は台風がなかったため豊作過ぎて相場が成り立っていない。その上デフレであり、かなり厳しい状況にある。
		百貨店（営業担当）	それ以外	・9、10月は厳しいなりに少し良くなりかけたと思ったが、円や為替の問題がダイレクトに個人消費に影響している。今までは影響の少なかった食品まで影響を受け、肉、高級肉、魚などの動きが極めて鈍くなっている。特にクリスマスケーキがかなり悪い。
		百貨店（売場担当）	販売量の動き	・新型インフルエンザなどで来客数が減っている上に客単価も低下しており、二重に苦勞している。
		スーパー（店長）	お客様の様子	・デフレの影響が買い控えが多く、食品、衣料品も必要なもの以外は買わないという状況で、競合店も厳しく前年の85%くらいで推移している。年末に向けても厳しい状況が続く。

分野	景気の現状判断	業種・職種	判断の理由	追加説明及び具体的状況の説明
		スーパー（店長）	単価の動き	・来客数は前年より2.5ポイント低下し、客単価は0.5ポイント低下した。販売数は増加したものの、販売単価は4ポイント低下しており、来店頻度の減少と客単価の低下で売上は大幅に低下している。食品は前年の値上げとは逆の動きであり、また最近では婦人服の値下げが特に著しい。
		スーパー（店長）	お客様の様子	・今月に入って特に厳しさを増しているのが衣料品、サービス部門の旅行等の受注であり、前年に比べ大幅に減っている。客も、先行き不安感から、購買行動がこの数か月はさらに慎重になっている。
		コンビニ（エリア担当）	単価の動き	・先行き不透明な部分もあるせいか、最低限必要な商品のみ購入する客が多く、売上全体は先月と同様に下がり傾向にある。来客数が同じであっても買上点数が少ない状況が続いている。
		コンビニ（販売促進担当）	販売量の動き	・今月も予算・前年実績のいずれも未達成で終わっている。要因は量販店の低価格販売のほか、3～4割引の競合店との競争加熱である。本来経常利益が出る食パンも、80円台と低価格で販売しているにもかかわらず個数が出ない。
		衣料品専門店（経営者）	来客数の動き	・安いものしか売れず、客も来なくなった。
		衣料品専門店（店長）	販売量の動き	・相変わらず客の財布のひもが固く、売上ゼロの日が続いている。
		衣料品専門店（店長）	来客数の動き	・物が売れないという状況が末端の店にも来た。衣料品、なかでも婦人服の売上がだんだんと小さな店にも響いている。安い物が売れているというより、全体的に売上が落ち込んでいる。
		その他専門店【書籍】（店長）	来客数の動き	・業種によっては購入せず我慢してしまうものもある。可分所得が各家庭とも激減しており、余分なものは売れていない。
		高級レストラン（経営者）	来客数の動き	・デフレで客単価もあまり伸びないし、忘年会を控えているが人の動きが鈍い。
		高級レストラン（専務）	来客数の動き	・忘年会時期なのに客の動きが悪く、金土と空室が出ており、以前と比べると来客数は2割ほど落ちている。客も2次会をやめているのが、滞在時間が長い。
		都市型ホテル（副支配人）	単価の動き	・毎年ある大会関係の宿泊は単価が非常に安くなっている。また、インターネットでの安い料金での占有率が5割以上と非常に厳しくなっている。
		旅行代理店（業務担当）	販売量の動き	・各業種、各企業とも軒並み冬のボーナスが減ることから、娯楽への消費である旅行という選択肢が真っ先に削られている。法人需要も全く回復の兆しが見られない。
		タクシー運転手	お客様の様子	・今の状況では客は金を使わない。短距離でのタクシー利用客が減り、非常に景気が悪い。
		競馬場（職員）	販売量の動き	・将来に対する不安から可処分所得を備えに回す動きが強くなっている。このため、当社のようなレジャー関係で使用する金額が大きく減少している。
		美容室（経営者）	販売量の動き	・美容業界は12月がピークになるはずであるが、9月からどんどん下がってきて、11月が一番悪かった。
		美容室（店長）	お客様の様子	・飲食業の客の話では前年も売上が悪かったが、今年はさらに前年の半分であるとのことである。
		その他サービスの動向を把握できる者【フィットネスクラブ】（営業）	来客数の動き	・来客数の減少や客単価の低下が起こっている。現在の顧客も定着率が悪化してしている。
		その他住宅投資の動向を把握できる者【住宅情報誌】（経営者）	販売量の動き	・不動産物件は増えているが、広告を出稿しても反響、制約がほとんどないため、売上、広告量のいずれも前年比30%減である。
企業動向関連	良くなっている	-	-	-
	やや良くなっている	一般機械器具製造業（経営者）	受注量や販売量の動き	・3か月前は受注の目処が全くなかったが、来月から1月にかけての仕事が具体化しており、状況的には良くなっている。
		電気機械器具製造業（経営者）	受注価格や販売価格の動き	・受注量の動きが少し上向いてきた。価格は日に日に厳しくなっているのでこれから先どうなるかわからないが、12月もこのままいけばある程度は良くなる。

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		経営コンサルタント（代表取締役）	取引先の様子	・取引先の中には受注状況が回復しつつある会社が複数社出てきた。
		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	・景気の底打ち実感はいまだないものの、夏場の契約額最低期に比べれば、契約額で10%弱ではあるが上向きとなっている。
		農林水産業（従業者）	受注価格や販売価格の動き	・需要期になるので通常であれば価格が上がるのだが、価格が非常に低迷し、厳しい状況が続いている。
		食料品製造業（経営者）	受注量や販売量の動き	・あまり良いとは言えないが、何とか現状を維持している。
		家具製造業（従業員）	受注量や販売量の動き	・受注量、物件情報量共に悪いまま推移している。大手マンション分譲会社の破たんもあり、建築業に携わる業者は軒並み仕事量が3割近く減少している。注文の焦げ付きの不安と受注量の激減、競合による単価の下落に歯止めがかからない。
		一般機械器具製造業（経営者）	受注価格や販売価格の動き	・ハイブリッドカー用電池関連設備で受注の動きがあるが、受注価格が大変厳しい。半導体の装置部品でも受注量が増えたが、同様に価格は厳しい状況である。
		電気機械器具製造業（経営者）	取引先の様子	・半導体関連は全般的に一進一退であるが、その中でも非常に単価が厳しく、2割以上落ち込んでいる。各企業が受注の取り合いという状況で、対応が非常に難しい。
		輸送用機械器具製造業（営業担当）	受注量や販売量の動き	・前年と比較すると生産量はかなり回復している。上向きではなく、その水準を維持している状態である。
		建設業（社員）	受注量や販売量の動き	・当社の専門分野の受注工事もあり、年度末までは順調である。
		輸送業	受注量や販売量の動き	・荷物の量が増えてこない。実質の景気回復はまだまだである。
		輸送業（従業員）	受注量や販売量の動き	・今月も紙、パルプ、鉄などの業界が非常に悪く、また、好調ではないもののある程度前年並みの数字を出していたペット業界も悪くなっている。一方、石鹸、ラップ、墨、おむつ等の日用雑貨は健闘している。
		金融業	取引先の様子	・製造業については、底を脱しているのは間違いのない。大手企業は在庫調整も終わり、秋口には中国等の海外からの受注により生産を回復してくる見込みであったが、それが数か月遅れている。現状は緩やかな回復が始まったばかりで、来年からやや良くなる。
		金融業（従業員）	受注量や販売量の動き	・商店街の通行量が非常に少ない。
		金融業（調査担当）	それ以外	・福岡県の鉱工業生産指数は6か月連続で上昇しており、生産活動は持ち直しの動きが続くなど明るい兆しが出始めている。また、緊急経済対策の効果により、企業倒産が低位で推移している。一方、最近の円高や株価低迷などを受け、企業業績の悪化懸念が拡大している。また、新設住宅着工戸数が前月比での減少が続いていることや、冬のボーナスの大幅減少が見込まれていること、さらに雇用情勢が引き続き厳しい状況にあることなどから個人の消費マインドが低下しており、景気は必ずしも良い方向に向かっているとは言えない。
		やや悪くなっている		経営コンサルタント
農林水産業（経営者）	受注量や販売量の動き			・10月も厳しかったが、11月はもっと厳しい結果である。スーパー、居酒屋向けは前年比20%減であるほか、頼みの加工メーカー筋の素材肉も、最需要期にもかかわらず引き合いが弱い。
窯業・土石製品製造業（経営者）	受注量や販売量の動き			・今の状態は非常に悪い。特に事業仕分けで消費が停滞している。中長期的な受注はほとんどなく、目の前の受注をこなすくらいである。日ごろ動いている商品の受注が少なく、来年の動向が心配である。
		鉄鋼業（経営者）	それ以外	・受注量・販売量が停滞している状況が長期化しているが、今後も建設需要は長期に低迷する。また補正予算の削除・凍結により公共事業の減少が懸念されるため、需要回復への転換期が全く見えない。このような不透明感・閉塞感が充満している状況で、建材業界は危機的な状況へ入り込んでいる。

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
		輸送業（総務担当）	取引先の様子	<ul style="list-style-type: none"> ・全体的に荷動きが悪くなっている。特に例年良くなるアパレル、食料品も悪くなっている。 ・公共工事の前倒し発注に伴う資金需要が、ここ最近落ち着きを見せている。一方、景気の先行き不透明感が増し、今後売上が見込めないなか、当面の運転資金確保という後ろ向きの資金需要がある。 ・政府の返済猶予法案の話が出始めて以来、取引先である中小零細企業のなかに月々の返済金額について軽減を要請する企業がでている。 ・新聞広告閑散期であることを考えても、広告主の予算削減が大きく、好転の兆しがない。 ・不景気になり、研修やコンサルティング関係の仕事が減っている。
		金融業（得意先担当）	取引先の様子	
		金融業（営業担当）	取引先の様子	
		新聞社（広告）	受注価格や販売価格の動き	
		経営コンサルタント	受注量や販売量の動き	
		悪くなっている	繊維工業（営業担当）	
	その他サービス業	取引先の様子	<ul style="list-style-type: none"> ・市町村の財源は税収不足から減少し、まちづくりに関する調査や計画策定に関する予算が減少している。このため、コンサルタントへの調査や計画に関する業務委託が減少傾向にあり、受注業務が減少している。仕事自体がなくなっており、景気がさらに悪化している。 	
雇用関連	良くなっている	-	-	-
	やや良くなっている	人材派遣会社（社員）	求人数の動き	<ul style="list-style-type: none"> ・単発ではあるが、求人数が増えている。取引が長くなかった企業でも、人手が足りず派遣の依頼をするところも出ている。
	変わらない	人材派遣会社（社員）	求人数の動き	<ul style="list-style-type: none"> ・引き続き長期の派遣案件は少ない。
		新聞社 [求人広告]	求人数の動き	<ul style="list-style-type: none"> ・求人数の動きは依然低迷したままである。上昇の兆しすら見えない。
		職業安定所（職員）	求人数の動き	<ul style="list-style-type: none"> ・新規求人数の減少幅は縮小したものの、前年同月比で13か月連続の減少となっており、求人意欲は高まっていない。
		職業安定所（職員）	求職者数の動き	<ul style="list-style-type: none"> ・新規求職者の状況を見ると、前年同月比で増加する傾向が引き続きみられる。
		学校 [大学]（就職担当者）	求人数の動き	<ul style="list-style-type: none"> ・求人状況は低迷したままである。4年生対象の追加求人はほとんどなく、就職を希望する学生は活動できない状況である。また、3年生対象求人が少し動き出してきたが、人事担当者からは積極採用の姿勢はあまりない。
	やや悪くなっている	人材派遣会社（社員）	雇用形態の様子	<ul style="list-style-type: none"> ・就職支援セミナーを行っているが、正社員採用の数が減った。アルバイト・パートの数は変わらない。自社の雇用に関しても、採用を見送ったり募集を控えたりしている。
		求人情報誌制作会社（編集者）	求人数の動き	<ul style="list-style-type: none"> ・年末商戦、歳暮シーズンに向けての増員の動きが鈍かった。
		新聞社 [求人広告]（担当者）	それ以外	<ul style="list-style-type: none"> ・冬の賞与が大幅に減額される人が多く、景気の冷え込みを感じるが、地元のサッカーチームがJ1への昇格が決まり、歓迎ムードで地域への経済効果も少なくない。しかし、こうした明るい話題で差し引いても景気はやや悪い。
		職業安定所（職員）	求職者数の動き	<ul style="list-style-type: none"> ・10月の新規求職者数が9月と比べ3.9%増加しており、前年同月比で6.2%増加している。9、10と2か月連続で新規求職者数が3,000人を突破し増加傾向にある。月間有効求職者数も対前年同月と比べ18.8%増加している。
		学校 [専門学校]（就職担当）	雇用形態の様子	<ul style="list-style-type: none"> ・国の緊急雇用対策に関する求人のみが目立ち、民間のものは非常に厳しい。
	悪くなっている	人材派遣会社（社員）	採用者数の動き	<ul style="list-style-type: none"> ・物が売れない時期に事業見直しが毎日のようにニュースとなる。公共事業等で売上を立てている企業は年末までの目処さえついていない。
		民間職業紹介機関（社員）	求人数の動き	<ul style="list-style-type: none"> ・前年派遣就業をストップした企業から派遣要請の話がわずかながら発生している。ただ、長期的なものではなく、ごく短期間のものであり、派遣スタッフの派遣要請は減少している。また、第4四半期を迎え契約更新の話はごく慎重な対応が増加し、3か月契約が2か月、1か月という短い期間に変更になっている。

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
		民間職業紹介機関（支店長）	求人数の動き	・人材派遣に関する新規求人数が前年同期比半分以下である。正社員採用の需要にいたっては同じく3分の1以下である。年末年始需要もほとんどみられない。

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	乗用車販売店（経理担当）	販売量の動き	・新車の受注が良くなっている。
	変わらない	百貨店（営業担当）	販売量の動き	・今年度の売上高の減少幅は前年度に対して約1割減で推移しており、全体的な売上高の傾向は今月も変わっていない。内訳では、季節の変わり目で衣料品に若干の回復がみられるものの、家庭用品や書籍、美術工芸などでの低迷がみられる。
		コンビニ（経営者）	来客数の動き	・観光客の減少と、市役所の移転による来客数減がまだ大きく響いている。
		コンビニ（エリア担当）	販売量の動き	・寒くなればホット商材が売れるし、前年売れて今年売れなくなった商品に替わる物があればそれが売れる等、必要な物は売れる。客単価が前年並みで推移していることからみても、無駄使いしないで予算内で決めた物を買う傾向が当たり前になっている。ポジョレーヌーヴォーの販売数が毎年下がっているのも無駄を省いた結果である。
		衣料品専門店（経営者）	単価の動き	・来客数、購入点数、共に前年と比べてあまり変わらないが、単価が1割ほど下がっている。
		その他専門店〔楽器〕（経営者）	販売量の動き	・売上は底を打ったのか、減少から横ばいになりつつある。不採算部門は整理したので、現状維持を保ちながら新規事業と社員のモチベーションの向上協力の下で売上アップを目指す。
		住宅販売会社（商品開発担当）	来客数の動き	・来客数や問い合わせ件数が少なくなっており、その結果業績が良くない方に行っている。
		スーパー（販売企画担当）	単価の動き	・競合店各社とも価格攻勢を行っており、単価はますます安くなっている。赤字覚悟の特売品については、チラシの配布数を限定するなどの対応が増えてきている。客の価格志向は一段と強くなっている。
	やや悪く なっている	コンビニ（経営者）	単価の動き	・雑誌や本の立ち読みをする客も減っており、客単価、来客数も減っている。
		その他専門店〔書籍〕（店長）	販売量の動き	・ここ最近ではテレビで紹介された本が主に売れているが、その他の新刊本や既刊本などの売行きは芳しくない。今まで定期的を買われていた雑誌等も、中身を確認して面白そうな記事があれば買うといった傾向に変わってきている。
		旅行代理店（代表取締役）	単価の動き	・旅行代金、航空券代金もデフレ傾向で料金値下げが続いている。
	悪く なっている	通信会社（店長）	販売量の動き	・今月後半より新商品の発売をしているが、初動は良かったが継続した動きが無く活性化していない。商品が大変高額になっているので、よほどの動機が無い限り購買に結び付かず、販売数の前年比でも40%減となっており非常に苦しい状況である。
		その他飲食〔居酒屋〕（経営者）	来客数の動き	・近くの市役所の建て替え移転、政府のデフレ宣言で、平日の来客数が例年に比べ、30%ダウンしている。外商活動を前年の2倍以上しているが、なかなか効果が出てこない。
		観光型ホテル（総支配人）	来客数の動き	・宿泊客数は、3か月前比で51%、前年同月比で54%の大幅な減少が見られる。新型インフルエンザへの警戒感はわずかだが、経済状況の悪化が及ぼす観光マインド低迷は長期化しそうである。グループ旅行は激減している。
観光型ホテル（マーケティング担当）		販売量の動き	・依然、3か月前と比べると稼働率・販売量の前年差が広がってきている。単価に関しては何とか前年並みを保っているものの、稼働率・販売量を上げることができず、収入面においても厳しい状況となっている。	

分野	景気の現状判断	業種・職種	判断の理由	追加説明及び具体的状況の説明
		観光名所（職員）	来客数の動き	・3か月前は前年同月比で9割台、今月は前年同月比で8割前半、前々年比では7割台にまで落ち込んでい る。沖縄観光はますます厳しい状況になっており、特 に一般団体客の減少が目立つ。来園者は修学旅行が中 心である。
企業 動向 関連	良くなっている	-	-	-
	やや良くなっている	建設業（経営者）	受注量や販売量の動き	・新築の申込及び契約件数が増加している。
		輸送業（営業担当）	取引先の様子	・家電系の物量についてはエコポイント制度や県内の 大型量販店のオープンに伴い堅調に推移している。し かし、コンビニ・百貨店・スーパーマーケットなど については物量が増えてくる時期にもかかわらず前年 ほどではない。建築関係は若干物量が増えている。
	変わらない	輸送業（代表者）	受注量や販売量の動き	・公共工事関連では、離島の空港やダム関係が影響 しており活発である。民間関連は振るわない。
		窯業・土石製品 製造業（経営者）	受注量や販売量の動き	・新規の工事物件が減少しており、大型工事が無い。
		通信業（営業担当）	受注量や販売量の動き	・受注案件が少ない。
	悪くなっている	会計事務所（所長）	取引先の様子	・観光業については客数の前年比減が続いている。観 光関連企業では収益の落ち込みが大きい。
悪くなっている	-	-	-	
雇用 関連	良くなっている	-	-	-
	やや良くなっている	-	-	-
	変わらない	-	-	-
	やや悪くなっている	人材派遣会社（経営者）	求人数の動き	・派遣契約更新時において、スタート時点では長期で 続く予定だったものが、契約終了となるケースが幾 つか出てきている。目標の修正も考えねばならない状 況である。
		求人情報誌製作 会社（営業担当）	求人数の動き	・求人広告の掲載件数が前月より約20%程減少して いる。広告出稿の案内をしても「年内は増員や欠員補 充をせず、今の社員でこなしていく」と答える企業 が多い。年内に人員整理をしなければ年を越せない という企業もある。厳しい状況は変わっていない。
悪くなっている	職業安定所（職員）	求職者数の動き	・完全失業率は7.1%で、前年同月比で0.9ポイント 低下している。求人数が減少傾向のなか、求職者の 意識変化が表れており、「希望するところではなくても まずは就職」ということで就職件数が増加している。	
	-	-	-	