

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	商店街（代表者）	競争相手の様子	・景気が底を打って、今まで空き店舗だった場所にも出店し始めているため、少し上向きである。
		商店街（代表者）	販売量の動き	・この数か月間は、景気というより気候の影響が大きかった。10月上旬までは酷暑、猛暑により和菓子の売行きは最悪であった。しかし10月下旬から涼しくなり、販売量、売上共に持ち直してきている。また、11月中旬以降は週末の名古屋駅及び商店街の人通りも増えてきており、購買に結び付いている。
		一般小売店〔土産〕（経営者）	販売量の動き	・伊勢神宮周辺では、遷宮を平成25年に控えていることと、パワースポットブームもあってか、にぎわっている。市内のその他の地区でも、局所的ではあるが、好調な動きを示している。
		百貨店（店長）	来客数の動き	・気温の影響と思われるが、婦人衣料品に動きが出ている。
		百貨店（営業企画・販売促進）	来客数の動き	・県内各店舗の来客数にはこれまでばらつきがあったが、今月は前年をクリアしており、横並びの推移になってきている。
		百貨店（販売担当）	単価の動き	・客単価が上がってきている。長引くデフレ傾向に嫌気が差したためか、価格重視から品質重視にシフトしてきている感もある。しかし来客数は増えておらず、トータルで見ると、さほど変わらない。
		スーパー（店員）	単価の動き	・この地方の特産物である富有柿の季節になり、その販売による売上が貢献している。例年に比べると、単価が上昇している。
		スーパー（営業担当）	来客数の動き	・前年同月比で、来客数が増えている。客単価は低いものの、来客数の増加により、売上は前年同月と比べて増加している。気温が例年並みに冷え込み、冬物商品が売れてきている。
		コンビニ（エリア担当）	来客数の動き	・来客数の前年同月比は、売上の前年同月比を上回っている。
		コンビニ（エリア担当）	来客数の動き	・たばこ増税前の特需の反動は、収まりつつある。来客数の前年割れも、ほぼ前年並みにまで回復してきている。
		家電量販店（店員）	販売量の動き	・家電エコポイント制度の駆け込み需要により、売上は非常に伸びている。
		乗用車販売店（従業員）	来客数の動き	・問い合わせ件数が増え、来客数も少し増えている。販売量は変わらないが、良くなっている。
		その他飲食〔仕出し〕（経営者）	販売量の動き	・肌寒い季節になり、大口の受注が増えてきている。
		通信会社（サービス担当）	販売量の動き	・完全地デジ化への対策のため、映像サービスの申込と光回線の申込が増えている。
		テーマパーク（経営企画担当）	来客数の動き	・天候に恵まれ暖かい日が多いため、来場者数は増加している。
変わらない		商店街（代表者）	単価の動き	・COP10関連で相当の集客を見込んでいたが、あまり良くなっていない。客単価も依然として上がる気配はなく、低いままである。
		商店街（代表者）	販売量の動き	・販売量、仕入量、問い合わせ件数等は、相変わらず低い水準で推移している。3か月前と比較しても特に変化はない。
		商店街（代表者）	来客数の動き	・相変わらず来客数が少なく、客単価も低い。そのため、販売量、売上の増加につながらない。
		一般小売店〔高級精肉〕（企画担当）	販売量の動き	・力強さを感じる部分もあるが、全体の景況感は変わらない。
		一般小売店〔電気屋〕（経営者）	単価の動き	・家電エコポイント制度の改正前の特需により、引き続きかなり良く売れている。

一般小売店〔土産〕（経営者）	来客数の動き	・高速道路料金引下げをよく認知した観光客が増えており、交通渋滞が常態化している。週末の来客数は、前年同月比で15%以上増えている。最近のパワースポットブームも、この地域の観光客を増やしている。
一般小売店〔生花〕（経営者）	お客様の様子	・必要な物しか買わないことが当たり前になっており、依然として財布のひもは固い。店内に色々な商品を置いてアピールしているが、ほめてくれるだけで買わない客が多い。
一般小売店〔薬局〕（経営者）	来客数の動き	・駅前立地のテナントに入店しているが、平日はまずまずの来客があるものの、土日祝祭日に来客数が大幅減少する傾向は変わっていない。地下に入店しているスーパーでは、品質が悪くはなく買得な二番手商品を扱っており、非常に多くの来客がある。今の客の動きは、価格次第である。
一般小売店〔時計〕（経営者）	来客数の動き	・来客数、客単価共に、低水準が続いている。
一般小売店〔食品〕（経営者）	販売量の動き	・ようやく季節らしい気候となり、売上はやや回復している。今月の売上は前年同期比で3%ほどのプラスになる見込みである。ただし、昼食時のサラリーマンの来客数がやや少なく、客単価も低いことが気掛かりである。このことから、景気が回復しているとまでは言えず、横ばいである。
一般小売店〔惣菜〕（店長）	販売量の動き	・お歳暮商戦がスタートしているが、年々前倒し傾向が強まっていることから、例年ならば11月はまずまず良いスタートが切れる。しかし今年は、件数、単価共に厳しい状況にある。ただし、地元プロ野球チームの敢闘セールは盛況であった。
百貨店（売場主任）	単価の動き	・ポイントアップセールや地元プロ野球チーム、サッカーチームの優勝セールなどで、単価を下げた商品に対する反応は良い。しかし、定価商品に対しては、それほど動きは感じられない。
百貨店（売場主任）	お客様の様子	・クリアランスセールの下見客が増えてきており、平日の来客数は少しずつ増加しているが、購入する客は少ない。先日もクリアランスで値下げするかという質問をされたが、今買うよりも安くなったら買おうという客が多く、購買意欲のある客は少ない。
百貨店（営業企画担当）	単価の動き	・客単価の回復傾向は継続している。ただし、来客数の回復ペースは鈍化している。年末商戦の動向も不透明である。
百貨店（販売担当）	お客様の様子	・カード顧客への優待キャンペーン、地元プロ野球チームやサッカーチームの優勝セール、ブランドショップのイベントによる集客、売上はあったものの、それ以外の集客、売上はかなり厳しい状況が続いている。
百貨店（販売担当）	お客様の様子	・客は割引や特典付きの企画に対しては反応するが、通常期は価値ある商品に対しても反応が鈍い。これまでは商品本来の価値や価格で対応すれば良かったが、付加価値競争が厳しくなり、客は価値を更に高めた提案しないと反応しなくなっている。
スーパー（経営者）	お客様の様子	・気候が良く晴天が続いていることに加えて、青果の高値もあり、取引先の小売店の売上はまずまずである。
スーパー（店長）	単価の動き	・地元プロ野球チームの関連セールにより、若干の需要があった。しかし、単品単価などは相変わらず前年を下回っている。景気の回復はあまり見られない。
スーパー（店長）	お客様の様子	・試食を計画的に実施している。客は美味しいと喜んで試食するが、販売につながるのはほんのわずかである。以前ならば買う気がなくても試食したら1つくらい買っていこうという雰囲気があったが、いまはシビアである。
スーパー（店長）	単価の動き	・客単価は前年同月比96%前後で推移しており、依然として低迷している。衣料品類もバーゲン価格や割引セールでないと動かない状況にあり、低単価にならざるを得ない。
スーパー（販売促進担当）	お客様の様子	・猛暑から季節が変わり、衣料品、食品や暖房関連商品の動きが良くなっている。しかし、客単価は前年割れで推移しており、相変わらず低迷している。

コンビニ（企画担当）	来客数の動き	・喫煙者による買い控えや禁煙者の増加により、来客数は減少している。
コンビニ（エリア担当）	それ以外	・たばこ増税の影響があり、売上は減少している。
コンビニ（店長）	お客様の様子	・前月は売上、来客数共にたばこ増税の反動に伴う影響があったが、今月はその影響で減った分の客は戻ってきている。ただし、ポジョレーヌーヴォーの売上があまり良くない点が、多少気掛かりである。
乗用車販売店（従業員）	来客数の動き	・販売量、来客数共に低迷している。特に買い回りの客がおらず、全体的に悪くなっている。
住関連専門店（営業担当）	販売量の動き	・持ち家住宅、分譲マンションなどは増えてきているが、民間の設備投資によるオフィス、工場や公共工事の減少により、プラスマイナスゼロである。
高級レストラン（スタッフ）	来客数の動き	・前年は新型インフルエンザの影響で来客数が減少していたため、来客数の前年同月比は回復している。
一般レストラン（従業員）	お客様の様子	・12月から家電エコポイントが半減するため駆け込み購入するという話を客から何件か聞いたが、当店への影響は特にならない。相変わらず低い水準で安定している。
スナック（経営者）	来客数の動き	・景気の見通しは相変わらず良くなく、11月に入っても来客数は少なく、活気もない。繁華街は閑散としており、売上は前年同月比で1割ほど減少している。
観光型ホテル（販売担当）	来客数の動き	・紅葉で秋一番の良い時期であるのに、個人消費の冷え込みからか、これまで個人の宿泊増に支えられてきた食堂部門の売上が、今年度初めて予算目標を割る見込みである。
都市型ホテル（支配人）	単価の動き	・宿泊部門は、稼働率は前年同月比で少し良くなっているものの、単価は上がっていない。宴会部門は、忘年会需要が低迷している。レストラン部門は、価格を下げると少し需要が出るという状態である。
都市型ホテル（営業担当）	販売量の動き	・製造業を中心に、宿泊利用が落ちてきている。また、中国人観光客も戻ってきておらず、個人需要も悪い状態で変わらない。
旅行代理店（経営者）	単価の動き	・高額商品が売れない。買得商品ばかりが売れる状況では、利益は増えない。
旅行代理店（経営者）	単価の動き	・円高も手伝って、海外旅行需要は回復する傾向にあるが、旅行代金は横ばいないし低下傾向にある。
旅行代理店（従業員）	お客様の様子	・企業の忘新年会の申込が少なくなっている。会社近くの食事処で簡単に済ましてしまうためか、忘新年会そのものを行わないためか、ホテルに宿泊して宴会する団体が減少している。取扱量、支出額共に減っており、景気の低迷が顕著に表れている。
タクシー運転手	販売量の動き	・繁華街の夜の利用客を主な対象にしているが、3～4年ほど前から悪い状態のまま横ばいであり、ほとんど変化がない。飲みに出る人が、とにかく少なくなっている。また、最寄駅までタクシーを利用するという人も少なくなっている。
タクシー運転手	お客様の様子	・今月は比較的天気良く陽気も良かったため、歩くにはちょうど良く、月前半の利用客は特に少なかった。しかし26日金曜日あたりから忘年会のグループが街に出ており、28日日曜日にも人出が多かったため、全体としては横ばいになっている。
通信会社（企画担当）	販売量の動き	・新規契約数は前月、前々月並みを維持しているものの、解約数は大きく増加傾向にある。競争はますます激化している。
通信会社（営業担当）	お客様の様子	・エコカー補助金が終了し、地上デジタル関連商品などを販売する家電量販店では、土日曜日には店員が応対しきれないほどの来客数がある。しかし平日は、夜間を含めて来客数は少ない。
通信会社（営業担当）	販売量の動き	・次世代ネットワークへ向けた設備投資が進んでいる。旧型設備の維持と新設備への切替えが現在の課題となっている。
テーマパーク（職員）	来客数の動き	・来場者数に大きな変化はなく、良くも悪くもない。ただし今期は、集客策の1つとして招待券の配布を実施しており、割り引いて考える必要がある。

	ゴルフ場（企画担当）	来客数の動き	・来場者数は、予算目標や前年同月と比べて、それほど変わらない。しかし今月は暖かい日が続く、県外のゴルフ場の来場者数は多かったと聞いている。売上は、予算目標及び前年同月を下回っており、良くなってはいない。
	美顔美容室（経営者）	販売量の動き	・例年ならば、8、9月にホームケアセットを買った客が、年末にもう1セット購入する。しかし今月の出だしは、まだ振るわない。
	美容室（経営者）	来客数の動き	・8、9月は、暑さのため来客数は少なかった。10月は陽気が良くなり、客足も良かった。今月は急に寒くなったため、出足が悪くなり、来客数は8月と同じくらいになっている。
	住宅販売会社（従業員）	お客様の様子	・新築住宅の取得意欲は、悪いままである。結論を出せない客が多い。
	住宅販売会社（従業員）	販売量の動き	・受注量は、相変わらず横ばいである。
やや悪くなっている	一般小売店〔酒類〕（経営者）	お客様の様子	・取引先の1人で飲食店を営んでいるオーナーで、収入を得るため空いた時間に別の仕事をしている人を、複数見掛ける。
	一般小売店〔贈答品〕（経営者）	お客様の様子	・お歳暮の早期受付が始まったが、早期割引などがあるため来客数は多く、売上も増えている。ただしこれは、将来不安のため安く買いたい、金額を抑えたいという客の動きの表れであり、売上増加も一時的である。
	スーパー（経営者）	単価の動き	・価格を安くする以外には、客を確保できない。食品業界やレストラン業界では、価格破壊が続いている。
	スーパー（経営者）	お客様の様子	・消費、景気はまだ低迷している。食品の売上は微減であり、食品以外にも相変わらず低迷しており、売上は伸びていない。各企業では、駐車場の賃借料削減など経費削減に努力している。人件費の削減もまだ続いており、家計の収入が減少しているため、消費に使用せず、景気はまだまだ悪い。
	スーパー（店員）	単価の動き	・安い商品、単価が低い商品しか売れていない。
	スーパー（総務担当）	来客数の動き	・前年同月比で、客単価はほぼ横ばいであるものの、来客数は2.8%減少している。ただし、特売チラシの回数を月2回に減らしているが、売上は予想したほどには減っていない。
	コンビニ（エリア担当）	単価の動き	・たばこの売上は思ったほど落ち込んでおらず、金額ベースでは回復してきている。ただし、全体の単価は変わっておらず、たばこの単価が約3割上がっていることを考えると、たばこ以外の商品の単価が下がっているということであり、状況は決して良くない。
	コンビニ（商品開発担当）	販売量の動き	・たばこ増税の影響で来客数が大きく減った後、来客数は戻りつつある。しかし、依然として厳しい売上が続いている。おでん、デザートなど部分的には伸びている商品もあるが、全体的には良くなっていない。
	衣料品専門店（経営者）	来客数の動き	・客単価の低さに加えて、来客数の減少による影響も大きい。
	乗用車販売店（従業員）	販売量の動き	・今月も予想通り、エコカー補助金の終了の影響で、目標の半分にも達しない状況である。相当大きな値引き条件でなければ受注に至らないケースもあり、新車販売は非常に厳しい。ただし、車検など工場への入庫やタイヤなどの部品販売は好調であるため、なんとかしのいでいる。
	乗用車販売店（営業担当）	お客様の様子	・地元大手自動車メーカーの関連企業では、前年と比べてやや上向きな傾向がみられる。企業オーナーの動きには以前ほどの厳しさは感じられず、単価が高い商品のほうがむしろ動いている。しかし、量販車の動きは悪くなっている。
	観光型ホテル（経営者）	来客数の動き	・宿泊、昼食、夕食、婚礼の4部門のなかで、昼食、夕食の売上が前年同月比でそれぞれ90%、85%となっており、地元の景気は冷え込んでいる。3か月前と比べても、やや弱くなっている。
都市型ホテル（経営者）	単価の動き	・宿泊客数が減少しているため、単価を一段と引き上げている。競争は激しくなっている。客も、それが当たり前と感じている。	

		旅行代理店（従業員）	来客数の動き	・例年この時期は冬休みの旅行の予約が入ってくるが、今年は飛行機旅行を含めて、客の動きは非常に悪い。	
		タクシー運転手	来客数の動き	・例年ならば11月中旬から忘年会の動きが始まるが、今年は11月末になってもその動きはほとんどない。悪かった前年と比べても、より鈍くなっている。	
		タクシー運転手	来客数の動き	・12月に忘年会等を予定しているためか、今は出控えている感じがする。	
		理美容室（経営者）	来客数の動き	・客の話では、景気が良くないため、小遣いをあまり貰えないとのことである。	
		美容室（経営者）	競争相手の様子	・1年前は町内に美容室は少なかったが、ここ1年で3店舗でき、競争が激しくなっている。	
		その他サービス【介護サービス】（職員）	販売量の動き	・今年は秋が極端に短かったせいか、車いすの新規レンタルが少ない。	
		設計事務所（職員）	お客様の様子	・現場や事務所での打ち合わせの際にも、景気の良い話は聞かない。	
		住宅販売会社（企画担当）	お客様の様子	・建売分譲住宅団地への来客数は、今月は2組しかない。来客数が非常に悪くなっている。	
	悪くなっている	一般小売店【自然食品】（経営者）	来客数の動き	・今月初旬に新装オープンしたが、数日間は前年並みであったものの、中旬以降は客単価、来客数共に前年同月比で1～2割減少している。年末に向けて、一層の買い控えをしている様子である。	
		コンビニ（店長）	来客数の動き	・たばこ増税の影響がまだ残っているためか、来客数はずっと減少している。	
		コンビニ（店長）	販売量の動き	・たばこ増税に伴う売上減がまだ続いており、以前の売上水準には戻っていない。	
		衣料品専門店（経営者）	来客数の動き	・イベント開催のダイレクトメールを出しても、来客数は少ない。電話をしても、反応がなくなってきている。全くお手上げの状態である。	
		衣料品専門店（販売企画担当）	来客数の動き	・注文数が激減している。また、衣料品の生産を国内でなくなっている。	
		家電量販店（店員）	販売量の動き	・8月以降、財布のひもは固くなりかかっていたが、先月から今月にかけては相当に固くなっている。円高やエコカー補助金の終了による影響もあると思われるが、とにかく悪い。	
		乗用車販売店（経営者）	販売量の動き	・販売台数は、過去最低となっている。来客数も少なく、悪化の一途をたどっている。	
		乗用車販売店（従業員）	販売量の動き	・エコカー補助金の終了後3か月が経過するが、来客数は激減している。2年前のリーマンショックの時よりも、受注台数は減少している。販売台数は、前年同月比60%を割り込む実績で推移している。	
		乗用車販売店（従業員）	販売量の動き	・エコカー補助金終了後の販売台数の落ち込みは半端でなく、前年の50%を維持するのがやっとである。	
		乗用車販売店（総務担当）	販売量の動き	・エコカー補助金の終了に伴い、販売量が激減している。	
		その他専門店【貴金属】（店長）	お客様の様子	・プレゼントシーズンに入っているが、まだ動きはない。また、単価が低い商品ばかりが売れるため、売上も伸びそうにない。回復の兆しは見られない。	
		その他専門店【雑貨】（店員）	お客様の様子	・客は今必要な物しか購入しない。し好品の購入頻度は、極めて少なくなっている。	
		一般レストラン（経営者）	競争相手の様子	・年末を待たず今月で休業したり、開業を延期したりする飲食店が複数ある。	
		旅行代理店（経営者）	お客様の様子	・12月の家電エコポイント半減による駆け込み需要の反動により、年末年始の個人旅行客が減少している。	
			パチンコ店（経営者）	販売量の動き	・来客数の動きが、非常に悪くなっている。
			理容室（経営者）	お客様の様子	・客からは、景気の良い話は聞かれない。今の仕事を始めて以来、こんなに景気が悪い年はなかった。
		住宅販売会社（経営者）	お客様の様子	・広告を出しても反応は少なく、反応があっても、低価格商品に対してである。その結果、売上は少ない。	
企業動向	良くなっている	輸送業（エリア担当）	受注量や販売量の動き	・ここ1年間、国際航空貨物量は堅調に増加している。	

関連	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	・相変わらず、フル生産が続いている。中国からのレアアースの入手困難によって、操業率を落とさざるを得ない取引先が数社あったが、徐々に戻りつつある。ただし、受注の多品種少量化の傾向が強くなっており、利益率は低下してきている。
		電気機械器具製造業（経営者）	受注量や販売量の動き	・今月から年末にかけて、業界が設備投資を増やしているため、受注量は増えている。
		輸送用機械器具製造業（品質管理担当）	取引先の様子	・客先の設備投資が増えてきている。
		輸送業（エリア担当）	受注量や販売量の動き	・発着共に、荷物個数は予想以上に伸びている。
		企業広告制作業（経営者）	それ以外	・営業収益に回復傾向がみられる。
変わらない		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	・例年ならば、11月は受注量、販売量共に大幅に増加する月である。しかし今年はその傾向がなく、横ばいである。
		出版・印刷・同関連産業（経営者）	取引先の様子	・飲食関係の取引先から、例年の年末期と比べて出足が遅いと聞いている。
		電気機械器具製造業（企画担当）	取引先の様子	・設備投資向けの受注は増加しているが、低価格での受注が多い。確かな景気回復とは言えない。
		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	・下期に新規案件はあったが、想定範囲内である。
		電気機械器具製造業（経営者）	受注量や販売量の動き	・ここ3～4か月間は、売上、受注量共に横ばいが続いている。客の話でも、先行きがまだ不透明とのことである。
		電気機械器具製造業（経営者）	受注量や販売量の動き	・今月はまだ、補助金など政府の景気対策の効果があり、大きな変化は出ていない。
		建設業（経営者）	受注量や販売量の動き	・円高による影響は、予想していたほどではなく、限定的である。
		建設業（営業担当）	取引先の様子	・取引先からも、相変わらず非常に悪いという話しか聞かれない。
		輸送業（経営者）	取引先の様子	・小売店の商品単価が下がったままであるにもかかわらず、消費量は増えていない。
		輸送業（エリア担当）	それ以外	・夜の高速道路では、例年ならば11月から年末にかけて、トラックの通行量が増える。しかし、今月の通行量は3か月前と変わらず、荷物量は増えていない。
		輸送業（エリア担当）	受注価格や販売価格の動き	・売上の3か月前比は、前年はマイナス0.2%、今月は19.3%であり、19.5%良くなっている。ただし、一部企業による輸送が大量にあったことと、新規荷主が加わったという特殊要因の影響が大きい。これを除くと、主要荷主の荷物量はほぼ横ばいか、減少傾向である。
		金融業（従業員）	取引先の様子	・周囲には自動車関連企業が多いが、一部では景気が良くなり、残業が増えている部署もある。しかし依然として仕事量が少なく、定時で帰る部署もあり、どちらともいえない。
		金融業（企画担当）	取引先の様子	・自動車業界を中心に、売上の回復が見られる。しかし、円高が進んでいるため、売上が増加している割には、利益は増えていない。
		広告代理店（制作担当）	取引先の様子	・広告など印刷物の受注があっても、単価は低い。かなり利益を削らないと、少しでも安い価格の業者へと流れる傾向がある。
		行政書士	受注量や販売量の動き	・主要な顧問先である輸送業界では、荷主からの商品の出が悪いと聞いている。
会計事務所（社会保険労務士）	取引先の様子	・決算で黒字になる企業は、ほとんどない。赤字企業は、もう何年にもわたって赤字である。売上も利益も停滞している。		
その他非製造業〔ソフト開発〕（経営者）	取引先の様子	・リーマンショックの後遺症があり、各社は設備投資に対し慎重な態度を崩していない。		
やや悪くなっている		紙加工品〔段ボール〕製造業（経営者）	取引先の様子	・主要な取引先である自動車関連企業では、段ボールからプラスチックケースに変更する動きがあり、段ボールの受注減につながっている。

	化学工業（総務担当）	受注量や販売量の動き	・薄型テレビ等の分野に向けた製品は好調である。しかし、自動車分野では、エコカー補助金が終了したため、悪化している。	
	化学工業（企画担当）	受注量や販売量の動き	・円高基調は変わっておらず、売上に対する影響も変わっていない。	
	窯業・土石製品製造業（経営者）	それ以外	・窯業界の景気に大きな影響を与える住宅着工件数が、大きく減少している。それに加えて、中国からの輸出攻勢があり、大小の各メーカーでは事業の存続が危ぶまれている。	
	鉄鋼業（経営者）	受注量や販売量の動き	・今年9月以降、受注量、販売量共に前月比で20%減少している。今月は更に20%減少している。	
	金属製品製造業（従業員）	受注価格や販売価格の動き	・業界では、仕事が忙しいとの話が聞かれる。しかし、短納期で価格も低いため、利益につながっているようには思えない。	
	一般機械器具製造業（営業担当）	受注量や販売量の動き	・引き合いはあるが、円高が続いているため、ヨーロッパや韓国の競合相手に価格競争で負け続けている。	
	輸送用機械器具製造業（財務担当）	受注量や販売量の動き	・エコカー補助金の終了に伴い、売上は減少している。ただし、黒字は維持できている。	
	輸送用機械器具製造業（総務経理担当）	受注量や販売量の動き	・10～11月に、鋼材価格が値上がりしている。それを客先に価格転嫁できない場合、仕入費用が増えて赤字になる。	
	金融業（法人営業担当）	取引先の様子	・エコカー補助金の終了を受け、自動車ディーラーの販売は前年同月比で2～3割減少しており、自動車部品の生産も減少している。その一方で、薄型テレビ用のプラスチック部品は、家電エコポイント制度の対象が半減する前の駆け込み需要を背景に、増産している。ただしこれは、全体的にみると例外的である。	
	不動産業（経営者）	受注価格や販売価格の動き	・価格が下落しているにもかかわらず、買手が付かない状況にある。	
	会計事務所（職員）	取引先の様子	・顧問先企業では、景況の悪化が多数みられる。建売住宅では販売価格が下落しており、賃貸住宅でも空き室が増加している。地場産業をみても、みかん生産者の廃業が増加し、繊維業界の不況も続いている。中古車販売の売行きも悪化している。	
	悪くなっている	金属製品製造業（経営者）	受注価格や販売価格の動き	・受注価格、受注量共に悪化している。
		公認会計士	それ以外	・顧問先企業の業績が悪化している。そのため、冬の賞与が支給なし又は前年と同様に減額という企業が多くなっている。また、金融機関からの借入金について、元金返済の猶予を依頼する企業が増加している。
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	・今月に入り、週末の求人数が増えている。忘年会需要はまだであるが、学校の部活での親の会などが目立っている。
		人材派遣会社（支店長）	求人数の動き	・求人総数は前年同月比107%であり、長期派遣の稼働者数も増加傾向にある。受注傾向としては、長期よりも2か月以内の短期の案件が増加している。
		職業安定所（所長）	求人数の動き	・新規求人数は、今春以降増加傾向にある。10月は、平成20年12月～平成21年1月の水準にまで回復している。
		職業安定所（職員）	求人数の動き	・求人数は、横ばいからやや上昇傾向になってきている。
		学校〔大学〕（就職担当）	求人数の動き	・求人状況は最悪期を脱しており、採用の手控えも少し緩和されてきている。
	変わらない	人材派遣会社（経営者）	周辺企業の様子	・業界のなかで、賃料が高い場所から低い場所へと移転する企業が増えている。あまり業績が良くないため、節約していると思われる。
		新聞社〔求人広告〕（営業担当）	求人数の動き	・この数が月間、新聞への求人広告量は底ばい状態が続いている。
		職業安定所（職員）	求職者数の動き	・新規求職者数の前年同月比は、3か月ぶりに減少に転じている。新規求人数の前年同月比は、増加傾向が続いている。

	職業安定所（職員）	求人数の動き	<ul style="list-style-type: none"> ・新規求人数、有効求人数共に、増加している。ただし内訳を見ると、短期、臨時やパートの求人がより増加しており、雇用情勢が好転しているとは言えない。新規求職者数、有効求職者数は、ここ2か月間ほぼ横ばいである。
	職業安定所（職員）	求人数の動き	<ul style="list-style-type: none"> ・求人数はかなり上向いているが、求職者数も多くなっているため、良くなっているとは言えない。
	職業安定所（職員）	周辺企業の様子	<ul style="list-style-type: none"> ・求人を再開する事業所がある一方で、希望退職や一部工場の閉鎖、再休業を検討中の企業もある。零細事業所では、廃業や閉鎖を予定しているところも見られる。
	民間職業紹介機関（支社長）	求人数の動き	<ul style="list-style-type: none"> ・景気動向の様子見している企業が多い。求人についても、もう少し様子を見てから決断しようとしている。
やや悪くなっている	人材派遣会社（営業担当）	求人数の動き	<ul style="list-style-type: none"> ・新卒学生の内定率が60%を割り込むなど、企業の採用意欲は足踏み状態にある。
	人材派遣会社（営業担当）	求人数の動き	<ul style="list-style-type: none"> ・年末の短期の仕事に、多数の応募者がある。この数か月間では見られなかった状況である。また、応募者の年齢層も非常に幅広くなってきた。
	民間職業紹介機関（営業担当）	求人数の動き	<ul style="list-style-type: none"> ・売上の前年同月比は、マイナスのまま回復できていない。
悪くなっている	アウトソーシング企業（エリア担当）	周辺企業の様子	<ul style="list-style-type: none"> ・エコカー補助金の終了に伴う影響が、非常に大きく出てきている。生産が落ち込んでおり、派遣、請負スタッフの雇用に影響を及ぼしている。