

・景気の現状に対する判断理由等

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

1. 北海道（地域別調査機関：（株）北海道二十一世紀総合研究所）

（－：回答が存在しない、○：主だった回答等が存在しない）

分野	景気の現状判断	業種・職種	判断の理由	追加説明及び具体的状況の説明
家計 動向 関連	良く なっている	－	－	－
	やや良く なっている	商店街（代表者）	販売量の動き	・東北新幹線の青森開業により、函館まで足を延ばす観光客が増えており、ホテルや周辺の飲食店は前年から5%前後の伸びがみられた。ただし、商店街としては年末大売出しも盛り上がりには欠け、やや悪い状態であった。
		百貨店（販売促進担当）	お客様の様子	・客単価が前年を上回る傾向で推移している。さらに、客の買上率も前年に比べて上昇してきており、消費意欲が高まってきている。
		スーパー（店長）	来客数の動き	・11月から来客数が増加傾向にあり、今月の来客数は前年比107%を超えるなど、大きな伸びがみられる。
		スーパー（役員）	お客様の様子	・11月末でエコポイントが半減したことにより、家電に集中していた支出が歳暮などの一般の支出に回ってきている。
		家電量販店（店員）	販売量の動き	・薄型テレビや冷蔵庫などのエコポイント半減のため、今月の来客数は落ち込んだが、薄型テレビ以外の家電の購買は前年並みであった。
		高級レストラン（スタッフ）	販売量の動き	・クリスマスディナーやケーキの販売が好調である。また、おせち料理の予約も多く、イベントの際には高価な買物をする傾向が強い。
		タクシー運転手	お客様の様子	・12月は年の瀬ということもあり、3か月前と比べると、人も金も若干動きが良く、景気は3か月前と比べると上向いている。
	変わらない	商店街（代表者）	お客様の様子	・ボーナスが前年を下回っている。また、客からは息子の就職がまだ決まっていないなど、先の暗い話ばかり耳にする。今まで客から本当の声をなかなか聞けなかったが、最近は切実な声として聞くようになった。実際、不要不急の物を購入する気になれないというのが実情である。
		商店街（代表者）	お客様の様子	・12月は防寒物本番の月であったが、年明けのバーゲンまで大きな買物を待つという客の買い控えがみられた。
		商店街（代表者）	お客様の様子	・客の様子は以前と変わらず、変化がみられない。
		商店街（代表者）	来客数の動き	・年末商戦期間であったにもかかわらず、初旬及び中旬ともに来客数は増加していない。また、来客数の増加が期待された下旬においてもクリスマスイブ前日は大雪の影響で来街者数は予想をかなり下回った。クリスマス以降についても盛り返すまでの来客数はみられない。特に飲食店への入店客が少ないが目立つ。
		一般小売店【酒】（経営者）	販売量の動き	・月半ばまでの贈答品の動きをみると、販売量は前年とそれほど変わらないが、客単価が平均で500円ほど落ち込んでいる。また、一般の販売品については、1回当たりの客の買上点数がとて最少なくなっており、細かい買物が増えている。
		百貨店（販売促進担当）	単価の動き	・お歳暮ギフトやクリスマスケーキ、おせちの動きをみると、販売量は前年と比べて微増しているのに対して、単価が下がっているため、売上は前年を下回っている。ボーナスの減少や家電への需要シフトの影響もみられる。
	スーパー（店長）	販売量の動き	・11月ほどではないが、12月商戦としてはギフト等の売れ方に大きな波がなく、しめ縄等の季節商材も売行きが不振である。ただ、青果、食肉、鮮魚等の生鮮部門が健闘し、売上は計画を達成できている。	

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
		スーパー（企画担当）	お客様の様子	・今夏の猛暑の影響で当地の主要産業である農業において、作物の生育状況が思わしくなく、消費に影響を及ぼしている。単価についても、前年に対しての減少幅は縮小しているが、依然としてデフレ傾向が止まらない。
		スーパー（役員）	単価の動き	・既存店ベースの売上は前年比105%となっており、前月からは2%程度上回って推移している。客単価は前年比103%と上昇している。売上構成比の高い裏作のみかんなど、生鮮食品全般の相場高が加わり、商品単価が前年比101%と高くなっているなか、1人当たりの買上点数は前年比102%とやや増加している。
		コンビニ（エリア担当）	来客数の動き	・売上は回復傾向にあるが、来客数は前年並みかそれ以下の状態となっている。
		コンビニ（エリア担当）	単価の動き	・予約商品の動きをみると、数量はそれなりに動いているが、単価の低い商品に予約が集中している。
		衣料品専門店（店長）	お客様の様子	・商店街で売出しを年末にかけてやっているが、なかなか数字が上がらず、売上が段々と落ちてきている。
		家電量販店（地区統括部長）	販売量の動き	・11月度のエコポイント特需の反動があり、売上が前年よりは減少している。ただ、12月から付与ポイント数が半減したとは言え、家電エコポイント制度自体は継続しているため、ほぼ横ばいの状況である。
		旅行代理店（従業員）	販売量の動き	・海外旅行は依然好調であり、売上は前年比141%となっている。先行受注の1月のハワイチャーター便も200名分がすでに完売している。国内旅行は売上が前年比80%で低迷している。特に自社ブランドのシェアが伸びてこない。
		旅行代理店（従業員）	販売量の動き	・12月の取扱額は、国内旅行が前年比101%、海外旅行が前年比84%となっている。国内旅行が若干前年を上回っているものの、海外旅行が前年割れしており、全体の状況はあまり変わっていない。
		タクシー運転手	来客数の動き	・12月は忘年会などで夜の人出が多くなり、タクシーが1年で1番忙しい繁忙期となる。週末はすすきの人も多く、タクシーの利用が多かったが、平日はいつもと変わらなかった。
		タクシー運転手	販売量の動き	・今月の売上は、3か月前と比較すると約5%落ち込んでいる。しかし、毎年この時期になると、売上が多少落ち込むのが普通であり、前年と比較すると、約2%の売上増となっていることから、景気が下向きとは言えない。
		タクシー運転手	来客数の動き	・電話注文が減少しているほか、来客数も前年を下回っている。客単価も低下している。
		通信会社（企画担当）	競争相手の様子	・通信会社各社の販売・宣伝・通信機器のバリエーションがきつ抗しており、客の今後の注目度にも大きな変化がないため、3か月前と比べて状況は変わらない。
		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	・冬の訪れとともにフェリーの輸送量が減少すると思われたが、建設工事の工期が延長されていることもあり、予想以上の輸送量がみられた。
	やや悪くなっている	商店街（代表者）	単価の動き	・クリスマスプレゼントの客単価が前年より10%以上下がっている。また、客1人当たりの買上点数も落ち込んでいる。
		百貨店（売場主任）	販売量の動き	・12月に入り、来客数は前年並みをキープしているが、1人当たりの買上点数、買上金額が大きく落ち込んでいる。
		百貨店（売場主任）	販売量の動き	・冬物衣料の動きが厳しい状況にある。暖冬の影響もあり、コートやニットの動きが非常に悪く、動きがみられない。
		百貨店（売場主任）	来客数の動き	・11月の全店の売上は前年比90.3%であったのに対して、12月の売上は現時点で前年比93.7%となっている。買上客数は11月に引き続き94%台で推移しているが、9～10月に前年並みとなっていた客単価が11月に前年比95.4%まで低下しており、12月もこの傾向が続いている。

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
		百貨店（役員）	お客様の様子	・11月までは家電エコポイント制度による来客数の増加が家電以外の分野にも寄与し、比較的順調な売上であったが、今月は来客数が減少しており、厳しい状況にある。
		コンビニ（エリア担当）	販売量の動き	・たばこの値上げ分が上乗せされていることで売上は前年を超えているが、来客数は前年を下回っている。客単価も低下しており、より安い商品にシフトしている傾向がうかがえる。
		その他専門店 〔医薬品〕（経営者）	来客数の動き	・あまり人が出歩いておらず、客が来ない。閉塞感があり、買わないことが固定化しそうだ。
		高級レストラン （スタッフ）	単価の動き	・低価格に対応したメニューを期間限定で販売したが、そのメニューが人気であった。来客数はほぼ前年並みであったため、売上は前年比で1%下がった。
		高級レストラン （スタッフ）	販売量の動き	・クリスマス関連では12月24日以外は満席にならなかった。夕食でも団体客が減っているほか、小グループの客単価が下がっている。飲食店では、昼食は前年並みに客が入っているようだが、すすきのの飲食店では、客は夜遅くまでおらず、早めに地下鉄で帰ってしまうようだ。
		観光型ホテル （経営者）	来客数の動き	・円高による海外客の減少がみられる。また、航空路線や機材の縮小によって需要があっても北海道に來れない観光客も多数いる。
		観光型ホテル （スタッフ）	販売量の動き	・12月に入り、雪がテーマの観光やスキーでの宿泊客がメインとなっているが、降雪の遅れが影響してか、予約状況は前月や例年と比較しても10%近く悪い。また、若者の冬のスポーツであるスノーボード客も、高い失業率から、レジャーより就活に専念しており、余暇を後回しにしている状況がうかがえる。
		観光名所（役員）	来客数の動き	・今月は海外観光客の落ち込みがシンガポール・マレーシアなどからの入込客の増加で一息ついたものの、国内の景気が今一つのためか、国内観光客の勢いがなく、全体としては前年割れの厳しい状況にある。
		観光名所（職員）	来客数の動き	・北海道観光も閑散期に入り、国内客・海外客とも利用者は減少傾向にある。特に11月からは海外客の利用が減少している。
		美容室（経営者）	お客様の様子	・例年は年末年始ということで活気が出てくるが、今年はその年末らしさを感じられない。1年を通して、同じパターンで消費をしていく地道な生活習慣になってきている。
		住宅販売会社 （従業員）	単価の動き	・3か月前と比べて、販売量はやや増加しているが、客単価は低下しており、全体の売上は減少している。客単価が下がる原因としては、客は少しでも安い物を買わなければ損をすると思っており、少しでも安い物を買う消費者は賢いと考えている。実際に身の回りの価格は下がっており、デフレが更にデフレを深めている。
			悪くなっている	○
企業 動向 関連	良くなっている	—	—	—
	やや良くなっている	—	—	—
	変わらない	食料品製造業 （団体役員）	受注量や販売量の動き	・一部の高品質製品や高級品に対する受注は前年を上回るものの、原材料の高騰により、前年と比べると1割程度の利益減少となっている。
		食料品製造業 （役員）	受注量や販売量の動き	・受注量、販売量ともに変わらず、低迷している状態が続いている。
		家具製造業（経営者）	受注量や販売量の動き	・マンション需要などの一部には明るい兆しが見えてきたが、全体的には景気回復の実感は弱く、家具の販売増にはつながっていない。
		金属製品製造業 （役員）	受注量や販売量の動き	・3か月前と比較して、受注量・販売量が増えてこない。経済が活性化していないため、客先の購買意欲が減退している。
		司法書士	取引先の様子	・不動産取引、建物建築ともに、依然として低調であり、特に一戸建ての住宅建築が伸び悩んでいる。
		司法書士	取引先の様子	・景気回復の兆しが一向に見えず、経済状況も不安定なため、不動産取引などの大型案件の成約がみられない。

分野	景気の現状判断	業種・職種	判断の理由	追加説明及び具体的状況の説明
		その他サービス業〔ソフトウェア開発〕（経営者）	受注価格や販売価格の動き	・メーカーからの発注条件が更に厳しくなっている。
		その他サービス業〔建設機械リース〕（支店長）	取引先の様子	・畑作農家の所得が共済金で維持されたため、消費動向が堅調になってきている。
		その他非製造業〔鋼材卸売〕（役員）	受注量や販売量の動き	・11月ようやく売上が前年比で25%程度増え、回復状況にあるとみられたが、今月は年末月のせい仕事量が少なく、稼働日数も少ないことから、10月並みの水準に戻ってしまった。
	やや悪くなっている	建設業（従業員）	取引先の様子	・大手設備工事会社の支店幹部から、積極的に受注を目指しても赤字になるだけなので、じっとして春を待つとの話を聞いているように、建築関連工事は底を突いている。
		輸送業（営業担当）	取引先の様子	・青果、自動車、家電関連の低迷により、段ボールなどの製紙で減産調整が続いている。
		金融業（企画担当）	それ以外	・政策支援効果が薄れ、家電や自動車などの売行きが落ち込んでいる。また、公共投資の大幅減少により、土木建設業が不振である。道内では、建設業を基幹産業とする市町村が多いため、雇用・所得面にも影響を及ぼしており、消費低迷を招いている。
	悪くなっている	司法書士	取引先の様子	・不動産の売買、建物の新築が相変わらず減少している。
		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	・当社の売上は累計で、3か月前までは前年比98.4%であったものが、この12月現在では前年比86.9%までに落ち込んできている。
雇用関連	良くなっている	—	—	—
	やや良くなっている	求人情報誌制作会社（編集者）	求人数の動き	・12月の求人数は前年比で20%の増加と順調に推移している。特に、中食傾向を示す食品製造・加工業の求人、大手自動車メーカーやスマートフォン・3Dテレビ関係の製造系道外業務請負の求人が増加している。
		職業安定所（職員）	求人数の動き	・新規求人数は前年から18.4%増加し、月間有効求人数は前年から16.5%増加し、10か月連続で前年を上回った。
		職業安定所（職員）	求人数の動き	・管内の有効求人倍率が6か月連続で前年を上回るなど、雇用情勢に多少明るい兆しがみられる。
	変わらない	求人情報誌制作会社（編集者）	求人数の動き	・前年比では求人数に若干の増加がみられるが、ここ3か月の動きは微減傾向にある。
		新聞社〔求人広告〕（担当者）	求人数の動き	・募集広告売上が前年比132%となり、今年4月から9か月連続で前年を上回った。札幌市内の大手派遣は農産加工からのオーダーが回復したことから、前年比150%と大幅に回復した。また、流通系、環境衛生、医療も同様の伸びを示した。しかしながら、売上は前々年をまだ若干下回っており、年間を通して前々年の水準と比較すると微減で推移している。
		職業安定所（職員）	求人数の動き	・求人数が横ばいで推移している。
		職業安定所（職員）	雇用形態の様子	・11月の新規求人数は前年比37.5%の増加となった。新規求職者数は前年比5.4%の増加となった。この結果、月間有効求人倍率は0.50倍となり、前年の0.39倍を上回った。
		学校〔大学〕（就職担当）	周辺企業の様子	・雇用関係の厳しさを訴える報道が連日のように発信されているが、企業の採用担当者から、こうした状況を打破するような求人等が上向き、明るい情報提供はほとんどなかった。新卒採用に関する情報と併せて企業の業務展開、実績にも触れるが、景気低迷が反映して、総じて削減、削除、縮小等の発言が繰り返されていた。企業カレンダーの作成も見直され、手帳に至ってはほとんどの企業が作成を見合わせているなど、企業の業況の厳しさを実感している。

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)	雇用形態の様子	・正社員の求人が減少傾向にある。逆にパート・アルバイトの求人は微増で推移している。また、行政官庁からは雇用対策事業が多数発注されるなど、いまだ景気は低迷しており、雇用環境が改善しているとは言い難い。

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	—	—	—

2. 東北（地域別調査機関：（財）東北活性化研究センター）

（－：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	高級レストラン (経営者)	それ以外	・中央市場に仕入れに行くが、赤貝や高級なマグロといった飲食店の食材は全く売れていない。需要が非常に少ないとみられ、年末にもかかわらず値上がりもしていない。
	やや良く なっている	商店街（代表者）	単価の動き	・ボーナス景気は存在しなかったが、消費者の財布のひもはゆるんだようで、前年よりは若干良くなっている。ただし、基本的には食料品など必需品優先の消費で、ぜいたく品などには回ってきていない。
		商店街（代表者）	販売量の動き	・シャッターが下りていたところが新規開店するなど、徐々にではあるが活況が感じられていたが、場所柄好影響を受けているイベントでトラブルがあり、一部物販やファーストフード店、飲食店ではかなりの影響を受け苦戦している。
		一般小売店〔酒〕（経営者）	販売量の動き	・たばこの値上げにより最低になった売上が少しずつ戻っているものの、値上げ前に比べると、まだかなり落ち込んでいる。
		一般小売店〔医薬品〕（経営者）	販売量の動き	・12月という特別な季節なので、繁華街への人出も多くなっているものの、単価の動きは非常に悪くなっている。
		百貨店（営業担当）	販売量の動き	・婦人服、ブランド宝飾品など、前年の売上を上回る部門が出てきている。一方で、歳暮については客単価及びお届け件数が下がっており、儀礼品については中元に引き続き消費者の引き締めが続いているものの、全体としては上向き傾向である。
		百貨店（売場担当）	来客数の動き	・前年は中旬に大雪が降って客足が低迷し、売上が大きく落ち込んだが、今月は降雪により防寒アイテムの動きが好調で、2年前と比較しても売上を伸ばしている。毎年12月に開催している得意客向けの催事も、ほど良い降雪と気温の冷え込みにより、来客数、売上共に目標を大きく上回っている。
		百貨店（経営者）	販売量の動き	・低単価志向は変わっていないものの、販売量に動きがみられ、今月の売上も前年実績を維持できそうな状況にある。歳暮ギフトも前年比プラスで推移している。個人消費が回復しているとはいえないが、冬のボーナスがプラスになっていることも影響している。
		百貨店（販促担当）	販売量の動き	・12月は各部門ともに堅調に推移している。特にクリスマス商戦での婦人雑貨部門が大変好調であり、低迷していた高額品を扱うブティックも上向いている。
		コンビニ（経営者）	来客数の動き	・先月の連続集中キャンペーンの余韻及び今月前半から行っているキャンペーンの効果が出ているようで、来客数、売上共に伸びている。年末ということで客単価も増加している。
		コンビニ（経営者）	お客様の様子	・来客数は前年比98%、客単価は同100%となっている。たばこの売上高は同100%だが、傾向としては200円台のたばこを購入する人が多くなっている。また、150円台のスイーツ系のデザートが好調のほか、日配品や野菜は低単価商品が売れている。
		コンビニ（エリア担当）	お客様の様子	・たばこ増税前の特需の反動による客数減を予測していたが、売上は想定以上に回復しており、前年比で伸長している。
		衣料品専門店（店長）	お客様の様子	・前年はこの時期に福袋の問い合わせなどはほとんどなかったが、今年は先行して送付した案内状への反響も大きく、前年よりも良くなっているような、景気が上向きつつあるような実感がある。
その他飲食〔弁当〕（スタッフ）	来客数の動き	・新幹線の延伸開業により、前年に比べ中心街の客は増加している。		

分野	景気の現状判断	業種・職種	判断の理由	追加説明及び具体的状況の説明
		観光型旅館（経営者）	来客数の動き	・来客数、売上共に2か月連続で前年並みに近い水準で推移している。ただし、大きな団体を売上を確保しており、一般の家族旅行や夫婦旅行は減少している。日によっては極端に宿泊の少ない時もあるなど、不安定な収益構造となっている。
	変わらない	商店街（代表者）	来客数の動き	・前半は新幹線の延伸開業効果も見られ、また、冬物は天候にも左右されたが順調に動いている。年末にかけては荒天模様のため、年末年始の動きは不安である。
		商店街（代表者）	来客数の動き	・年末の動きが悪く、活気がない。
		一般小売店〔茶〕（経営者）	それ以外	・依然として消費の低迷は続いている。
		一般小売店〔医薬品〕（経営者）	単価の動き	・景気が悪化しているのであれば、上得意客の購買動向に変化がみられるはずだが、継続して来店している客の単価は落ちていない。また、平均来客数も落ち込んでいない。
		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、高単価商品の動きは鈍く、消費者の低価格志向が続いている。
		一般小売店〔雑貨〕（企画担当）	来客数の動き	・クリスマス商戦、年末商戦共に盛り上がりにかけている。
		百貨店（売場主任）	来客数の動き	・20日ころまでは、ハウスカードのポイントアップなどもあり、前年をクリアし順調に推移していたが、後半は大雪に見舞われ、来客がほとんどなくなっている。得意客向けにクリアランスのプレセールを実施したものの、盛り上がりにかけている。
		百貨店（企画担当）	単価の動き	・クリスマスや歳暮ギフトは前年を上回る結果となったが、全館の売上は相変わらず厳しい状況が続いている。客単価や1品単価も上向きつつあるものの、買物をする客の数が依然としてマイナスの状況で、全体の売上額が伸びていない。したがって、消費に力強さが感じられない。
		百貨店（経営者）	お客様の様子	・3か月前は厳しい残暑の影響で秋物商材の動きが悪く大苦戦したが、今月は大きな天候要因もなくそこそこの動きはある。ただし、客は相変わらずシビアで、買物の仕方は3か月前と変っていない。
		百貨店（経営者）	来客数の動き	・暖冬の影響もあり、冬物商材の動きが低調である。来店客からも、今季は我慢できる、雪が降ったらなど様子見の声が多く聞かれる。ソフト、ハード共に商品はクリアランスセール待ちで、特にカーペットや暖房機器、重装寝具など冬の部屋支度関連の商品は厳しい。
		スーパー（経営者）	お客様の様子	・来客数は降雪が少ないため若干増加で安定しているものの、野菜価格の低下により客単価は低下している。また、クリスマスケーキの販売量は前年並みだが、単価はやや低下している。
		スーパー（店長）	競争相手の様子	・前年との比較では、商圈内に競合店が3店舗増加し、来客数、売上共に厳しくなっている。景気回復感を感じられない。
		スーパー（店長）	単価の動き	・来客数は変わらないが、客単価が若干下がる傾向にある。
		スーパー（店長）	来客数の動き	・来客数や買上点数の増加により、売上は前年比で増加している。ただし、その背景には価格訴求や販促策強化があり、既存店で前年並みの粗利益高、経常利益高を稼ぐのは非常に難しい状況である。
		スーパー（総務担当）	単価の動き	・平均単価はこれまで同様、前年同月比で3%強の落ち込みであるが、買上点数がその落ち込みをカバーし、さらに来客数も前年比で3%程度伸びているため、売上はやや良い傾向で推移している。ただし、高品質の商材にも若干の動きは見られたものの、薄利品や低単価品が動く傾向は依然としてかなり強く、収益としては前年同様に芳しくない。
		スーパー（営業担当）	単価の動き	・特売等の価格に反応する客の動きが見られるが、依然として購買傾向は変わらない。1点単価は下がっているものの、買上率が上がっているため売上を何とか確保している状況である。

分野	景気の現状判断	業種・職種	判断の理由	追加説明及び具体的状況の説明
		コンビニ（エリア担当）	お客様の様子	・3か月前はたばこ増税前の特需もあったが、その分を除いてならして比べると変わらない。ただし、底打ち感はある。
		コンビニ（エリア担当）	単価の動き	・たばこ増税後、販売量は低下しているものの、販売高は10%以上伸びており、店全体の日販も前年を上回っている。
		衣料品専門店（経営者）	単価の動き	・来客数は若干増加しているが、販売量及び1品単価が前年比5%程度落ち込んでいる。
		衣料品専門店（経営者）	単価の動き	・歳暮ギフトの個人需要は減少しているものの、法人需要は増加傾向にある。
		衣料品専門店（経営者）	来客数の動き	・来客が1人もいない日がある。
		衣料品専門店（店長）	お客様の様子	・元日からセールを開始する計画を立てていたが、前倒しでセールを仕掛けてくる企業が多く、客にもセール待ちの様子が見られる。
		衣料品専門店（総務担当）	販売量の動き	・12月は、販売高、販売数量が年間の15%を占める重要な月であるが、今年は厳しい状況である。ボーナス商戦、クリスマス商戦の客の動きを見ても、景気が良くない様子はいかぬ。
		家電量販店（店長）	単価の動き	・単価が安く、品質の良い物を求める消費者心理が一層進んでおり、単価の低下に歯止めがかからない状況であるため、来客数は減っていないにもかかわらず売上金額が減少しつつある。
		乗用車販売店（経営者）	販売量の動き	・エコカー購入補助金の反動減は相変わらずで、新車受注ペースは9月から一貫して落ち込んでいる。
		住関連専門店（経営者）	販売量の動き	・月ごとに前年比での増減を繰り返しているが、法人部門が減少気味で個人が多少増加している。合計では減少しているが、粗利率の差額でカバーしている。
		その他専門店【呉服】（経営者）	来客数の動き	・年末売り出しをしているものの、来客数の増加に結び付いていない。
		その他専門店【靴】（経営者）	お客様の様子	・冬物の準備に対してかなり慎重で、積雪や気温等の推移をみて購入時期を遅らせたり、年末のクリアランスや初売りセール等の開催を待って購入を見合わせたりしている客が多い。
		その他専門店【酒】（営業担当）	来客数の動き	・現状はやや下降気味で、経営努力で一進一退を繰り返しており、大きなマイナス要素があるとばん回するのは非常に困難である。贈答関連は固定された数字しか出ない。飲食店は出足が悪いものの、やや減にとどまっている。店頭販売は、低価格商品しか大きな動きはみられず、年末年始向けに少し高い酒が多少動いているだけである。
		その他専門店【白衣・ユニフォーム】（営業担当）	販売量の動き	・飲食店などでは、年末年始に新しい白衣を着てという慣習が崩壊している。以前は季節ごとに買換えしていたが、最近ほとんどなくなっている。
		その他専門店【ガソリンスタンド】（営業担当）	販売量の動き	・原油価格の上昇とともに、ガソリン、灯油等の石油製品の価格が上昇し、その影響で販売量が伸び悩んでいる。結果として、販売減が販売単価の低下につながっており、数量減と粗利益減のダブルパンチで経営の悪化を招いている。そのため、立地条件の悪いガソリンスタンドの閉鎖が進み、生活インフラにも影響を及ぼしつつある。また、年末は寒波の影響により交通状況が悪化し、需要が落ち込んでいる。
		その他専門店【ガソリンスタンド】（営業担当）	販売量の動き	・千円分とか、10リットル、20リットルといった給油の仕方が多くなっている。
		高級レストラン（支配人）	単価の動き	・来客数に大きな変動は見られない。単価は前年よりも厳しく、客の年齢層によって単価が落ちており、特に若年層が顕著である。
		観光型ホテル（経営者）	来客数の動き	・週末の予約も3が日に集中しており、金曜日も満室は1日のみとなっている。忘年会も一般企業はわずかで、公務員や医療関係がメインである。また、長年の得意客も減りつつある。
		観光型ホテル（スタッフ）	お客様の様子	・景気の良い業種は見当たらず、客の財布のひもも依然として固くなっている。

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
		都市型ホテル (スタッフ)	販売量の動き	・忘年会の入込は当初は非常に芳しくなく、売上減を想定していたが、一般宴会については終盤の押し上げがあり、何とかという状況である。新幹線の延伸開業による反動で秋田新幹線の乗車率が下がっており、宿泊関係が思ったよりも伸びていない。
		都市型ホテル (スタッフ)	販売量の動き	・繁忙期であるため、売上自体は他の月と比較はできないが、高単価商品であるおせちの販売量が前年を下回っている。
		都市型ホテル (スタッフ)	販売量の動き	・企業、団体等の利用状況も前年並みだが、個人利用は前年をやや下回っている。
		旅行代理店 (店長)	販売量の動き	・旅行全体での取扱額が前年比131%と伸びている。団体旅行で高校修学旅行の件数が増加し、個人旅行も海外旅行の販売が前年比132%だったことが主な要因である。反面、個人の国内旅行は宿泊券の販売が振るわず、前年比7.4%減と不振となっている。
		タクシー運転手	販売量の動き	・年末なので人出が多く、いつもの月よりは忙しいものの、前年比では少なくなっている。
		通信会社 (営業担当)	販売量の動き	・給料も下がる傾向にあり、消費マインドは低下している。
		通信会社 (営業担当)	お客様の様子	・一部の小売店やホテル業では、新幹線の延伸開業の効果が出ているが、その他の業種は恩恵を受けていない。また、開業の盛り上がりも続いていない。
		通信会社 (営業担当)	お客様の様子	・客との商談からは、好況感や設備投資への意欲は相変わらずうかがえない。例年、来年への期待感が強まる年の瀬だが、円高や株安の一連の報道から閉塞感が依然としてみられる。来年7月の地上デジタル放送への完全移行を前に家電業界も一服感があり、景気回復をけん引する業界が出てこない。
		通信会社 (営業担当)	お客様の様子	・12月は新商品の投入で、個人を中心に引き合いが活発になるが、その効果も前月とあまり変わらず出足が鈍くなっている。
		テーマパーク (職員)	販売量の動き	・今年は新型インフルエンザがまだ流行しておらず、入込客数は維持できているが、販売量は変わらない。また、団体客も財布のひもが固く、お金をなかなか落としてくれない。
		遊園地 (経営者)	来客数の動き	・週末7日のみの営業であり限定的な判断だが、平年よりも大分暖かくなったため、来客数は増加している。ただし、単価は弱含んでいる。
		美容室 (経営者)	来客数の動き	・前年比の来客数の減少幅は縮まってきている。落ち込みが和らいできているという意味であり、良いといえる状況になったわけではないが、底をついたイメージはある。
		美容室 (経営者)	来客数の動き	・クリスマスシーズンや正月を迎える時期にもかかわらず、美容室に出向いておしゃれをする余裕が消費者にはみられない。
		設計事務所 (経営者)	お客様の様子	・予算が厳しいため、予定していた仕事が施工まで至らず、キャンセルになったりしている。
		やや悪くなっている	商店街 (代表者)	お客様の様子
一般小売店〔書籍〕 (経営者)	お客様の様子		・地方経済の低迷や行政の停滞、ボーナスの支給状況から、消費マインドは低迷したままである。	
一般小売店〔医薬品〕 (経営者)	お客様の様子		・来客数、販売量共に減少している。客は必要なものしか購入しない傾向が続いている。	
スーパー (経営者)	お客様の様子		・前半は、客がクリスマス、年末に向けて節約する様子が見られ、重点商品の動きが鈍くなっている。	
コンビニ (経営者)	来客数の動き		・たばこの値上げによる影響で、来客数が減少している。	
コンビニ (経営者)	お客様の様子		・仕事がないという話をよく耳にするが、現場に出ている人の来店数と単価が下がっている。	
コンビニ (エリア担当)	来客数の動き		・たばこの販売量の減少の影響もあり、来客数が減少している。値上げ前の9月との比較での来客数減はやむを得ないが、来客数が回復しないことには売上の回復につながらない。	

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
		衣料品専門店 (店長)	来客数の動き	・セールが始まったがいつもより盛り上がり欠ける。消費者は値段や割引率では動かない。
		衣料品専門店 (店長)	来客数の動き	・スーツの購入を目的とした30~40代のビジネスマンの来店が大幅に減少している。
		乗用車販売店 (経営者)	販売量の動き	・エコカー購入補助金が終了し、一段落している。
		乗用車販売店 (経営者)	販売量の動き	・エコカー購入補助金終了後の反動に加え、農漁業の不作、不漁も影響してか、客の購入時期は年明け以降にずれ込むため、厳しい状況である。
		乗用車販売店 (経営者)	来客数の動き	・エコカー補助金終了後の反動が年末にかけてピークを迎えており、来客数は依然として前年比70%と減少傾向で、新車、整備部門共に収益性を欠いている。
		その他専門店 [パソコン] (経営者)	販売量の動き	・忙しくなるはずの時期にもかかわらず、工事受注がなく、販売量も良くない。
		その他専門店 [食品] (経営者)	単価の動き	・歳暮ギフトの単価がここ数年見られなかったほど低下傾向にある。
		一般レストラン (経営者)	来客数の動き	・昼夜通して来客数がゼロという日もあり、開業15年で最も厳しい12月と言わざるを得ない。
		一般レストラン (経営者)	それ以外	・客の様子、来客数、販売量、単価のすべてにおいて悪くなっている。例年は12月も第2週以降は良くなるのだが、今年は第3週以降にずれ込んでおり、盛り上がりも例年ほどではない。
		一般レストラン (経営者)	競争相手の様子	・私の店舗はリピーターでもっているが、大手チェーン店ですら週末しか忙しくないようである。
		一般レストラン (スタッフ)	来客数の動き	・安売り等の販促を行うと客は増えるが、やめると客足も止まる。客は金をなるべく使わないという気持ちになっている。
		一般レストラン (支配人)	単価の動き	・来客数は前年並みに回復しているが、夜の単価は依然として前年割れしている。
		観光型旅館 (スタッフ)	来客数の動き	・地域に景気回復感がなく、法人を中心とした忘年会の申込が落ち込んでいる。一方、個人に関しては商品企画、ネット戦略が功を奏し、当初計画通りで推移している。
		都市型ホテル (経営者)	来客数の動き	・比較的暖冬ということもあり、忘年会あるいはランチタイムの客の入りなどはほぼ前年並みで推移している。ただし、2次会は催さない人が多くなっており、その分売上が減っている。
		都市型ホテル (スタッフ)	来客数の動き	・忘年会やクリスマス商戦においても、プランによっては前年を下回る厳しい状況となっている。客も二極化しているため、ターゲットを絞るのが難しく、間口を広げなければならない状況である。依然として消費者の財布のひもは固く、来店頻度と消費単価も減少している。
		タクシー運転手	単価の動き	・より安い車を選んで乗車する客の様子が見受けられる。
		タクシー運転手	来客数の動き	・依然として夜間の乗客は非常に少なく、年末の忘年会等の需要も期待したものの、客は2次会、3次会が行わず、全く期待はずれの状態である。
		観光名所 (職員)	単価の動き	・来客数は前年同期と比べて10数%のマイナスとなっている。加えて、客の買い控えも見られ、客単価が若干落ちている。
		住宅販売会社 (経営者)	販売量の動き	・エコポイントによる受注の伸びがほとんどない。また、断熱材不足による工期延長で、現場全体の作業効率が非常に落ちている。
	悪くなっている	一般小売店 [スポーツ用品] (経営者)	来客数の動き	・来客数、売上共に減っており、企業努力だけではどうにもならない。
		スーパー (経営者)	販売量の動き	・来客数の減少と単価の低下が顕著になっている。
		家電量販店 (店長)	販売量の動き	・エコポイント半減前の特需の反動により落ち込んでいる。
		家電量販店 (店長)	来客数の動き	・今月からエコポイント半減し、景気が悪くなっている。

分野	景気の現状判断	業種・職種	判断の理由	追加説明及び具体的状況の説明
		乗用車販売店 (経営者)	販売量の動き	・点検、整備、修理の件数は例年並みであったものの、新車、中古車の購入見込客の来店は激減している。新車はハイブリッド車を始め、環境対応車はほぼ見込み通りの受注販売を確保するものの、全体ではエコカー購入補助金終了の影響並びにボーナスの減額等で20%前後減少する見込みである。
		乗用車販売店 (従業員)	販売量の動き	・エコカー購入補助金終了後は、目立った受注の回復が見られない。
		住関連専門店 (経営者)	お客様の様子	・耐久消費財を購入する機運ではないのか、もしくは、初売りに向けての買い控えなのか、年末に入り来客数も減少してきている。
企業 動向 関連	良く なっている	—	—	—
	やや良く なっている	食料品製造業 (総務担当)	受注価格や販売 価格の動き	・年末の荷動きは例年通りであるが、低価格志向は例年よりも強まっている。先月まで売れていた低価格商品が、他社の類似商品の発売とともに売れなくなるという状況が続いている。
		輸送業(経営 者)	受注量や販売量 の動き	・全般的に物量は増加傾向にある。
		通信業(営業担 当)	受注価格や販売 価格の動き	・来年度予算額の規模が大きくなっている。
		金融業(広報担 当)	取引先の様子	・12月4日の新幹線延伸開業に伴い、地域差はあるものの旅館やホテルなどの稼働率が上昇している。
		広告業協会(役 員)	それ以外	・小売店関連のテレビのスポット広告が、前年比で少しだが増えてきている。また、住宅設備関連では、エコポイントが継続中のため、テレビ出稿が続いている。求人も多少上向いてきている。
		広告代理店(経 営者)	受注量や販売量 の動き	・新幹線の延伸開業に伴う関連広告の受注が続き、やや好調で推移している。年末商戦の関連でも前年度と比較すると受注量が増えている。
	変わらない	農林水産業(従 業者)	受注価格や販売 価格の動き	・ふじりんごの年末贈答品の注文数は前年同様だが、10キロ箱から5キロ箱へと安い商品へ変更する客の割合が7~8%増加している。
		食料品製造業 (経営者)	受注量や販売量 の動き	・客の様子を見ても、全体的にはあまり良くない。
		食料品製造業 (経営者)	受注量や販売量 の動き	・歳暮商戦は予想通りで苦戦している。客単価の落ち込みを客数でカバーしたいところだが、なかなか難しい。
		繊維工業(経営 者)	それ以外	・エコカー購入補助金は終了、エコポイントも半減し、店頭でも活気が見られず、雇用情勢も悪くなっている。
		木材木製品製造 業(経営者)	受注価格や販売 価格の動き	・住宅部材の価格に下げ止まり感が出てきている。
		出版・印刷・同 関連産業(経営 者)	受注量や販売量 の動き	・忙しさは例年通りだが、売上がそれに追いついていない状態が続いている。
		土石製品製造販 売(従業員)	受注量や販売量 の動き	・東北の冬は積雪のため、発注工事が極端に少なくなり、3月までは予算内での下水道工事や雪による道路補修工事などが中心となるため、この時期の新規発注はほとんどない。
		建設業(企画担 当)	受注価格や販売 価格の動き	・工事の出件数減少に伴うコスト競争から、厳しい状況が続いている。
通信業(営業担 当)		取引先の様子	・新規契約のみならず、契約更新時に厳しい条件が提示される傾向は変わらない。製造業の取引先の対応が特に厳しい。	
金融業(営業担 当)		取引先の様子	・建設業や電子部品製造業は、依然として売上の低迷が続いている。	
新聞販売店〔広 告〕(店主)		受注量や販売量 の動き	・元日のチラシは前年同期を2割程度上回っているが、歳末のチラシが2~3日分の合計で2割程度下回っている。チラシの傾向としては、中央から入るものやパチンコ等の特定業種のものを除き、地元は相変わらず不活発で上向きといえる状況にはない。	
公認会計士		取引先の様子	・クライアントの決算や月次状況をみると、黒字、赤字の企業の割合が前月と同様に半々程度であり、景気は好転していない。	
コピーサービス 業(経営者)		受注量や販売量 の動き	・景気の状態があまり良くならないまま翌年に突入するものと思われたが、成果としては例年と同じくらいの受注量となっている。	

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
		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	・競争もあると思うが、受注価格に加えて、販売価格もチラシ特売などで日に日に安くなっている。
		その他非製造業〔飲食料品卸売業〕（経営者）	取引先の様子	・酒類の出荷状況は依然として好転していない。特に需要期となる日本酒の出荷に回復がみられず、商売の継続に不安を抱く小規模酒販店が続出している。
		その他企業〔企画業〕（経営者）	取引先の様子	・住宅会社は、受注が横ばいのままのところもあれば、落ち込んでいるところも、前年比で若干伸びているところもあるという状況となっている。
		その他企業〔工場施設管理〕（従業員）	取引先の様子	・取引先の様子を見ると、年末年始の連休は29～3日までと短く、景気もまずまずの感じはするものの、工事業者やベンダーなどの出入りは減少傾向にあり、これまでの上昇傾向に一服感が感じられる。
	やや悪くなっている	食料品製造業（総務担当）	受注量や販売量の動き	・歳暮ギフトの売上がどの販売チャンネルでも前年比5～10%減少している。
		出版・印刷・同関連産業（経理担当）	受注量や販売量の動き	・売上高は前年比で約3%割れの状態が3か月続いている。
		一般機械器具製造業（経理担当）	受注量や販売量の動き	・自動車部品においては、エコカー購入補助金の終了により国内の自動車販売が減少し、影響を受けている。加えて、現状の為替水準では輸出の採算が非常に厳しい状況となっている。
		電気機械器具製造業（営業担当）	取引先の様子	・受注量の減っている企業が増えている。
		電気機械器具製造業（企画担当）	それ以外	・円高により会社の業績が落ち込んでいる。また、各種補助金の終了により個人消費が低迷している。
	悪くなっている	建設業（経営者）	受注量や販売量の動き	・来客数や問い合わせの数も少ない。また、冬季に入り、開店休業状態となっている。
雇用関連	良くなっている	—	—	—
	やや良くなっている	人材派遣会社（社員）	求人数の動き	・営業職の正社員募集をする企業が増えてきている。
		人材派遣会社（社員）	求人数の動き	・新しい企業から派遣依頼が入ってきている。
		職業安定所（職員）	求人数の動き	・卸小売業や医療福祉関係の新規求人数が増加している。
	変わらない	人材派遣会社（社員）	周辺企業の様子	・年末に差し掛かっても求人数や職種にまだ変化がない。慢性的に人材不足感のある営業職も求人は増えず、企業全体が守りから攻めに転じている様子が見えない。
		求人情報誌制作会社（編集者）	雇用形態の様子	・派遣から直接雇用に切替える企業が増えているものの、多くはパートや契約社員への切替えであり、契約期間や給与など労働者の待遇や条件は派遣と変わっていない。
		新聞社〔求人広告〕（担当者）	求人数の動き	・ここ数か月の求人数の動きをみると、一時の急激な落ち込みからは脱しつつある。ただし、エコポイント等による消費喚起の効果は雇用には結び付いていない。
		新聞社〔求人広告〕（担当者）	周辺企業の様子	・12月になり県内の2つのゴルフ場が民事再生法の適用を申請している。負債額は両社で87億円と今年最大規模となっている。景気後退によるゴルフ人口の減少及び近隣ゴルフ場との競合による売上減少などが要因と思われる。事業は継続するということが、雇用環境に大きな影を落としている。
		職業安定所（職員）	それ以外	・新規求人数は前年同月比で引き続き増加しているものの、大型の事業所閉鎖もあり、景気が回復している状況ではない。
		職業安定所（職員）	求人数の動き	・新規求人数は前年比でかなり減少し、4か月ぶりに減少に転じている。
職業安定所（職員）		周辺企業の様子	・休業などの雇用調整を実施する企業数は減少していない。	
職業安定所（職員）	求人数の動き	・新規求人は引き続き増加基調であるが、ほとんどが欠員補充の小口求人であり、増員のための求人はあまりみられない。		

分野	景気の現状判断	業種・職種	判断の理由	追加説明及び具体的状況の説明
		職業安定所（職員）	求人数の動き	・石油、ガス、卸小売業は、エコカーの普及によるガソリン燃費の向上のため販売量が減少している。また、不景気により温泉街の従業員数が減少している。ミシン販売業は、客の購買層が60歳以上の高齢者であり、50歳以下にはあまり関心を持たれておらず、売上高が減少している。
		職業安定所（職員）	求人数の動き	・新規求人は前年に比べ増加傾向にあるが、有効求人倍率は依然低迷を続けている。
		職業安定所（職員）	求人数の動き	・新規求人数は4か月連続で前年を上回っているが小幅で、短期間のスポット的な求人が目立っている。
	やや悪くなっている	アウトソーシング企業（社員）	それ以外	・競争で、収支に見合わない価格になっている。
		新聞社〔求人広告〕（担当者）	周辺企業の様子	・取引先の乗用車販売店では、エコカー購入補助金終了で極度の売上不振に陥っており、営業マンの過剰感が現実味を帯びてきている。
	悪くなっている	人材派遣会社（社員）	それ以外	・単月決算が3か月連続で欠損しており、新規契約の低迷に加え、既存の契約も満了後の更新ができない状況が続いている。

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	・エコポイント絡みで地上デジタル対応テレビの売行きとその他年末の商品の動きが良かった。
		コンビニ（経営者）	販売量の動き	・生活に密着したコンビニの商品が認められてきているようで、近くのスーパー等の客がコンビニに集まってきた。
		テーマパーク（職員）	来客数の動き	・11月からイルミネーションの夜間営業を開始したため、来客数が増加している。
	やや良くなっている	商店街（代表者）	単価の動き	・前年同月と比較すると客数は減っているものの、単価はわずかだが上がっている。
		コンビニ（経営者）	来客数の動き	・近くにカラオケ店とホテルが開業したことにより、夜間の客数が増加している。
		コンビニ（経営者）	販売量の動き	・おせちあるいはクリスマスケーキの販売量が貢献したのだと思うが、売上高と販売量が増えている。
		旅行代理店（副支店長）	販売量の動き	・やはり、羽田空港の国際線ターミナルの新設開港が大きく、それに円高の影響も加わり海外旅行需要は伸びている。ただし、国内旅行が個人、法人共に厳しい状況は変わらない。海外旅行が国内旅行の不振を補っている。
		通信会社（販売担当）	来客数の動き	・携帯電話の販売は、前年に比べ12月は来店者数が5%増加見込みであることに加え、顧客の購入意欲が向上してスマートフォンが好調に販売できている。
		その他レジャー施設〔アミューズメント〕（職員）	お客様の様子	・ゲームセンターを中心とした両替機で、例年、年末は一万円札を両替する客が増えるが、その度合いが例年より早く、かつ多くなっている。また、両替機の両替作業が今月はあまり必要にならない。つまり、千円札を硬貨に両替した客は両替したお金を使い切っていくことが増えている。
		その他サービス〔フィットネスクラブ〕（マネージャー）	お客様の様子	・客の様子から、旅行などのお金を多く使う動向が見られる。
変わらない	商店街（代表者）	来客数の動き	・客の来店数は前年並みで推移しているが、一部贈答品への出費に単価下落があった。	
	商店街（代表者）	来客数の動き	・来客数が前年より極端に少なく、売上は半減している。客は大型店に向かっているのかもしれない。	
	一般小売店〔精肉〕（経営者）	お客様の様子	・11～12月にかけて、大型電気店は満員であったが、家電エコポイント関連商品を扱っていないところは人が少なく、年末でも普通と感じている人が多いようである。超大型店が開店したが、客は流動的である。	
	百貨店（販売促進担当）	販売量の動き	・歳暮商戦は、個人、法人客共に客単価、平均単価が低下し、前年割れの結果となった。婦人衣料は、ほぼ前年並みに推移しており回復基調にある。可処分所得減少に伴う、購買に対する慎重さは払しょくされず、依然厳しい状況である。	

分野	景気の現状判断	業種・職種	判断の理由	追加説明及び具体的状況の説明
		スーパー（総務担当）	販売量の動き	・11月は家電を中心に非常に良かったが、12月はその反動なのか、前半から衣料品関係が伸び悩んで、月末、年末に向けて若干上がったものの、前年割れの状況が続いている。
		スーパー（総務担当）	来客数の動き	・来客数から見て下げ止まり傾向だが、低い水準のまま横ばいである。1人当たりの買上点数も前年割れ傾向が続いている。
		スーパー（統括）	販売量の動き	・単価の下げ止まりと天候の安定から食品は鍋材料を中心に堅調な動向であり、既存店では前年を維持している。お歳暮は、コーヒー類の伸びが大きく、前年比5%増である。衣料品は発熱下着が相変わらず好調だが、中国からの入荷遅れで欠品が出ている。婦人、紳士共に高額品であるコート類が不調で衣料全体では前年比2%減である。
		コンビニ（店長）	単価の動き	・先々月たばこの値上げがあったため売上を心配したが、販売数量自体は完全には戻っていないものの、単価自体が上がったので、ここにきて売上が大分戻ってきている。つまり、今までと変わっていない。
		衣料品専門店（店長）	販売量の動き	・比較的暖かい日が多いせいか、ダウンジャケットやウールコート等の重衣料の売上が悪く、前年比で26%減少している。
		家電量販店（経営者）	販売量の動き	・エコポイント制度の適用範囲縮小による反動減である。
		家電量販店（営業担当）	販売量の動き	・家電エコポイントの影響で11月と比べ動きが大幅減となっている。テレビが前年比65%、エアコンが70%、冷蔵庫は75%と、影響が出ている。これ以外の家電品ではヒット商品が無いため動きが悪い。
		乗用車販売店（経営者）	お客様の様子	・現在ではボーナス商戦という言葉も聞かなくなったが、新車、中古車の販売は低迷し、どうにか修理をしてつないでいる。
		住関連専門店（統括）	販売量の動き	・来店客数と買上客数のかい離が拡大している。
		一般レストラン（経営者）	競争相手の様子	・競合店の情報を聞くと、客の数や利用者が非常に減っており、客単価も上がらないために、ここ何か月は変わらない、あるいはやや悪くなっているという状況である。
		一般レストラン（経営者）	来客数の動き	・忘年会予約の無い日とクリスマス前後3～4日にかけて客数が最悪だったが、予約等のある日は以前より単価が良く、売上全体では前年並みとなっている。
		観光型ホテル（営業担当）	来客数の動き	・忘年会シーズンを迎え、宴会部門が多少好調であるものの、宿泊部門の実績はここ数か月足踏み状態である。
		都市型ホテル（経営者）	来客数の動き	・自動車、電気関係の企業の業績が悪く、下請、孫請への厳しい価格設定を行い、それに伴う経費節減などのため、出張でも宿泊が伴わない日帰り出張とするため、宿泊の減少が続いている。
		都市型ホテル（支配人）	来客数の動き	・宿泊、レストラン共に単価は落ちているが、値段を下げた分だけ集客は増えているので、前年と同じような数字を保っている。
		旅行代理店（副支店長）	お客様の様子	・秋口の旅行申込と年末年始の駆け込み申込や問い合わせに変わりが無い。長期の休みで長期旅行を期待したと思うように伸びなかった。しかし、円高の影響もあって海外旅行は少し動きが出てきている。
		通信会社（局長）	お客様の様子	・販売数に大きな変化はない。
		遊園地（職員）	来客数の動き	・3か月連続で前年を上回る集客となっているが、前年は新型インフルエンザによる出控え等があり、一概に比較ができないため、景気が上向きになっているとは言い難い。
		ゴルフ場（支配人）	お客様の様子	・天候に恵まれ、月初めより予約は戻ってきたが、年末の忘年ゴルフのイメージはもうなくなっており、60歳台の年配ゴルファーが中心である。
		ゴルフ場（業務担当）	単価の動き	・前年に比べて単価が若干上向いている。5%まではいかないが、3%程度は単価が前年より良くなってきている。ただ、入場者数は前年より若干下回っている。
		ゴルフ場（副支配人）	来客数の動き	・前年同月の来客数と比べ、ほぼ変わらない。

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
		競輪場（職員）	お客様の様子	・普段12月は来場者、購買単価共に上がるのだが、今年に限ってはほぼ前年並みで増加傾向が見られない。
		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	・冬休みに入り、ファミリー向け映画公開が相次ぎ、ファミリー客の来店が多くなっている。また、問い合わせが相次ぐほどの人気キャラクター景品が何種類も出て来ている状況で、長く遊んで行くファミリー客もよく見られるようになってきている。ただ3か月前は母体ショッピングセンターの来客数が好調であったため、比べると変わらない状況である。
		その他サービス [清掃]（所長）	それ以外	・有名な衣服店やスーパーなどでは目玉商品を新聞等の折込で案内し、店内、レジ、駐車場など大変混雑しているが、多くの人は安価な商品を購入している状況であり、大きな変化はない。
		その他サービス [立体駐車場]（従業員）	お客様の様子	・単価、来客数、売上はほとんど横ばいで変わらないが、使用するサービス券の時間どおりに戻る客がほとんどで、やはり客の財布のひもが固くなっている。それほど効果は得られず、販売についても変わらない。
		設計事務所（経営者）	お客様の様子	・客の設備投資等の話が全く無い。
		設計事務所（所長）	お客様の様子	・3か月前といわず、もっと前からずっと悪いままの状態が続いていて、良くなる兆候はない。客から直接の照会や相談は全く無く、かろうじて協力業者を通じての仕事でやり繰りしている。
		住宅販売会社（経営者）	お客様の様子	・相変わらず景気が悪く、アパート、テナント等も引き合いが少なく、空室状態が続いている。中古住宅、土地等についても、デフレ現象の中、客はまだ値段が下がるだろうと悠長に考えているようで成約に結び付かない。街中も空洞化が進み、シャッターが増えてきている。
		住宅販売会社（従業員）	販売量の動き	・住宅エコポイント制度の効果か、リフォーム部門の動きはやや良くなってきており、資材の一部にも品薄感が出てきているが、アパートなどの収益物件は大変厳しい状況が続いている。
	やや悪くなっている	一般小売店 [家電]（経営者）	お客様の様子	・エコポイント制度の変更に伴い家電購入のピークは過ぎた。エコポイントによってテレビの前倒し購入が促されたが、その後の販売は厳しく、もともと必要に迫られていたものを制度を利用して購入に至った消費者の財布のひもはますます固くなっている。
		スーパー（経営者）	それ以外	・家電エコポイント変更により全体的にムードは沈滞している。
		スーパー（店長）	来客数の動き	・当地の基礎産業であるスキー場の降雪が遅れているため、業務需要を中心に厳しい状況である。年越しに降雪があっても、既に後の祭りである。
		スーパー（経営企画担当）	競争相手の様子	・12月も新たな競合店2店の影響を受け苦戦したが、年末商戦で若干持ち直した。例年のことであるが伝統的な年末商材の需要は減少している。
		コンビニ（経営者）	販売量の動き	・売上、客数共に前年比96%とやや悪い感じがする。
		乗用車販売店（従業員）	販売量の動き	・販売台数は依然として厳しい状況で、販売台数が増加するような状況ではない。
		乗用車販売店（販売担当）	販売量の動き	・毎月、前月に比べ中古車、新車共に販売台数が落ちている。年末にかけてこんなに販売台数が伸び悩むのは本当にまれである。
		住関連専門店（仕入担当）	販売量の動き	・12月に入っても暖房機器等の冬物の販売数が上がらない。消耗品の単価下落も止まらない。
		高級レストラン（店長）	販売量の動き	・ディナータイムの宴会予約がここ10年で最低である。忘年会を低価格で抑えたり、行わない傾向が強い。
		都市型ホテル（スタッフ）	お客様の様子	・病院や老人ホームの関係者をターゲットにした結果、忘年会の利用があり、売上は伸びたが、一般企業については、非常に景気が悪い。
		都市型ホテル（スタッフ）	お客様の様子	・10月と12月に2つの新規ホテルがオープンして3か月は特別に単価を安くする売込みがあったので、当方でも特別の激安単価でプランを出したが、法人関係はかなり取られてしまっている。
		タクシー（経営者）	お客様の様子	・12月は1年で一番人の動きが多く、一番の稼ぎ月であるが、今年は全体の動きが悪く、前年同月比2%の減少である。

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		
		美容室（経営者）	それ以外	・独立開業資金によって店を出したい従業員が若干増えている状況だが、忘年会など各種会議で景気について話すと、元気な業界はどこもなく、各業界とも景気の悪い話ばかりになっている。		
		住宅販売会社（従業員）	それ以外	・別荘の売却希望者が増加傾向にあり、手持ち物件の在庫が高水準になっている。		
		住宅販売会社（経営者）	販売量の動き	・販売量の冷込みが続いている。		
		住宅販売会社（経営者）	お客様の様子	・公務員以外の顧客は来ていない。民間は相当厳しさが出てきており、先行きが不安なので長期のローンを組むことが難しい。		
	悪くなっている	商店街（代表者）	来客数の動き	・クリスマス景気も年の瀬景気も全く感じられない上に、早々に年末休業に入る店があり、街はがらんとしたままである。		
			一般小売店〔衣料〕（経営者）	販売量の動き	・今月に入って資金繰りで問題が生じ、小規模事業者経営改善資金融資制度を利用して経営資金を借りた。大変厳しい状況である。	
		衣料品専門店（販売担当）	お客様の様子	・客は口では品物を見に出かけてくると欲しくなると言っているが、残念ながら、品物をゆっくり見るよりは逃げるように帰っていく雰囲気である。いつもならば30分～1時間くらい世間話をして時間をつぶしていく客も、このところは一言二言の立ち話だけで帰っていく。		
				家電量販店（店長）	それ以外	・エコポイント申請条件一部変更となるため、駆け込み需要による特需があったが、条件変更後の現在は、エコポイント対象商品が急激に落ち込んでいる。
		乗用車販売店（経営者）	販売量の動き	・エコカー補助金終了による反動減が続いている。		
		スナック（経営者）	来客数の動き	・忘年会が尋常でないくらい減少した。全くお金が動かなくなってきたのを実感している。もう駄目かもしれない。		
		スナック（経営者）	競争相手の様子	・大型店、チェーン店が続々と出てきて、小さいところはとてもかなわない。		
		通信会社（経営者）	販売量の動き	・例年、年末は行政関連からの年度内調整の受注が多いが、本年は催促をかけても緊急雇用以外に予算無しとの返答である。非常に厳しい年末であり、受注の下降線に歯止めが無い。		
		企業動向関連	良くなっている	その他製造業〔環境機器〕（経営者）	受注量や販売量の動き	・廃家電プラントの環境機器の高効率追求に関する設備増強計画があり、更に今年も行政のリサイクルプラントで4月以降の機器設置計画が上がっている。
			やや良くなっている	一般機械器具製造業（経営者）	取引先の様子	・中国や東南アジア向けのショベルカー用油圧機器部品の増産傾向が鮮明であり、当社の取引先で今期は過去のピーク時を上回る生産を計画する会社が増えてきている。
輸送用機械器具製造業（経営者）	取引先の様子			・大分仕事の増えている様子の取引先が若干出てきている。		
変わらない	不動産業（営業担当）		受注量や販売量の動き	・ここに来て、少し問い合わせや賃貸の申込があるので、不動産販売で少し良い状況が見える。また、一時的なものと思われるが、ホテルのほうも忘年会など年末のイベント需要で、先月までに比べれば稼働状況が良くなっている。		
	食料品製造業（営業統括）		受注量や販売量の動き	・ボジョレーヌーヴォーに影響され、国産物も伸びると思ったが、期待したほどの販売量がなかった。ただし、一部、国産ワインコンクールの受賞ワインは好評である。		
	金属製品製造業（経営者）		取引先の様子	・大手有力企業の上期9月決算の実績は、税引前の平均経常利益が2.4倍と相当良い業績であった。当社の親会社3社もここに入っており、外需の取り込みと合理化によって株価も相当上がっている。この分だと先行きに少し希望が持てそうで安心である。		
	一般機械器具製造業（経理担当）		受注量や販売量の動き	・受注量は特に増えていないし、特に変わったこともない。		
電気機械器具製造業（経営者）	受注量や販売量の動き		・リーマンショックの時の受注量から比較すれば2～3割は良くなっているが、売上は上がったたり下がったりで前年同月の3か月と比較しても、3%台くらいの上落となっており、徐々に下がってきている。			

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
		輸送業（営業担当）	取引先の様子	・寒くなり、冬物家電等の安売り商品の動きが大変良くなっており、年末年始の荷動きも良く、前年を大幅に上回っている。
		通信業（経営者）	受注価格や販売価格の動き	・価格競争が厳しくなっている。
		新聞販売店〔広告〕（総務担当）	受注量や販売量の動き	・今月のチラシ出稿量は前年比ほぼ100%である。賞与等が出た会社が多くなり、小売業関連の動きが活発になっている。家電量販店ではエコポイント半減に伴い、大判チラシで攻勢をかけ競争する機会が多く見られたが、一方で車のディーラーでは車の売上が落ち、車検や整備等の獲得に力を入れていると話している。
		社会保険労務士	取引先の様子	・売上など相変わらず厳しい状況が続いており、上向き傾向は今のところ見えない。
		司法書士	受注量や販売量の動き	・12月とは思えない仕事量の少なさであった。12月に職員の残業がゼロになることは考えられなかったが、そうだったということは、かなり悪い。
		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	・特段の変化は見られない。
		やや悪くなっている	食料品製造業（製造担当）	受注量や販売量の動き
	出版・印刷・同関連産業（営業担当）		受注量や販売量の動き	・チラシの入稿件数が前年より1割減少している。
	輸送用機械器具製造業（総務担当）		受注量や販売量の動き	・販売量については3か月前と比べて約5%程度増えたが、収益面ではコストダウン要請が強く、その分を直接かぶってきたため、ほぼ収支均衡状況になり、収益が出にくくなってきている。
	金融業（役員）		取引先の様子	・自動車や家電業界への補助金の期限を迎えたことによって売上が反動的に落ち込んでおり、同業界関係の製造業においてもやはりその反動で受注が減少してきている。
	不動産業（経営者）		競争相手の様子	・どこの物件もメンテナンスが非常におそろしくなっており、外見にも影響を及ぼすようになってきている。
	不動産業（管理担当）		受注量や販売量の動き	・空室テナントの新規入居の話もなく、テナント内の年末特別清掃の希望を聞いても、テナントが費用を負担するため、昨年よりも実施するところが減っている。
	悪くなっている		電気機械器具製造業（経営者）	受注量や販売量の動き
		その他製造業〔宝石・貴金属〕（経営者）	受注量や販売量の動き	・クリスマスセールにおいても高額なジュエリーは売れず苦戦している。12月の売上及び年間の売上は前年比7%ほど減少している。
建設業（総務担当）		受注量や販売量の動き	・今期は3か月経過時点で、受注金額は前年比105%となっているが、受注に関しては同額入札によるくじ引きが続いており、12月はくじによる受注はゼロであった。	
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）	採用者数の動き	・得意先が増えたわけではないが、仕事量が各工場です少しくなり、当社分もわずかに人が増えている。
		求人情報誌制作会社（経営者）	周辺企業の様子	・12月は例年のごとく、サービス業、流通、商店などは繁忙期になるので、特に求人情報誌などではパート、アルバイトの募集が多く、今年もこの期間は活発である。
		職業安定所（職員）	求人数の動き	・家電品等の製造業の求人が増加し、それに関連して流通関係の求人も増加している。
	変わらない	人材派遣会社（経営者）	求人数の動き	・食品製造と年末、クリスマス商品の製造、販売は目立っているが、電子機械製造はさほど変わりなく、冬物の衣料にも活発さは見られなかった。住宅関連業の請負にも動きはない。
人材派遣会社（管理担当）		周辺企業の様子	・派遣については前月同様である。	

分野	景気の現状判断	業種・職種	判断の理由	追加説明及び具体的状況の説明
		職業安定所（職員）	求人数の動き	・建設業の一部に持ち直しの動きがあり、11月は前年同月比で108.2%と新規求人が増加したが、産業全体的には求人意欲の高まりはまだ感じられない。長引く円高の状況から、先行きの不安感がまだ払しょくできていない。
		職業安定所（職員）	求人数の動き	・11月の新規求人は前年同月に比べ10%増加したが、前月比では減少となっている。
		民間職業紹介機関（経営者）	求人数の動き	・求人を含ん引する製造業において、受注は増加しているものの単価が厳しく、収益不安等から、新たな社員採用に全くつながっていない。
		学校〔専門学校〕（副校長）	求人数の動き	・すでに平成23年度の就職活動が開始されたが、動きのある企業は例年と同じか減少傾向にある。
	やや悪くなっている	職業安定所（職員）	求人数の動き	・求人社の求人意欲が減少、減退しているのか、新規求人数は3か月連続で減少している。
		職業安定所（職員）	求人数の動き	・製造業の求人が減少している。事業所を訪問しても求人が増える要素があまり無い。
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	百貨店（販売促進担当）	販売量の動き	・明らかに高額品の動きが良く、高額ジュエリー関係等も非常に好調に推移している。輸入品の高額品は、堅調である。
	やや良くなっている	商店街（代表者）	それ以外	・自分へのご褒美などのプチぜいたくが、意外とある。飲食は厳しいが、物販はクレジットカードの取扱から見ると、少し好調である。
		一般小売店〔家具〕（経営者）	来客数の動き	・景気は良くはなっていないが、変わらない。しかし12月なので、今までの月よりも、来客数も販売量も多くなっている。
		百貨店（広報担当）	販売量の動き	・クリスマスまでの期間を家族や大切な人と過ごすというライフスタイルの提案が奏効し、婦人雑貨を中心にギフトや自分へのご褒美需要で売上を伸ばしている。平均単価は上昇傾向で、高品質で伝統性のある商品、また、どこよりも先に手に入る先行展開商品の反応が良い。衣料品では重衣料の動きが良い。お歳暮ギフトは期間計でお中元に続き前年実績を上回っている。客数、商品単価はやや減少ながら、届け先件数の増加により、客単価は前年を上回っている。
		百貨店（販売管理担当）	お客様の様子	・6月から継続して来客数が増加していることに加え、食品を中心に販売客数、販売数量が増加傾向にある。また、婦人服を中心に高額品にやや目立った動きが出てきたため、やや良くなっている。
		百貨店（店長）	来客数の動き	・ここ2か月、客数は前年を超えている。売上は客単価及び商品単価の低下で前年には届かないものの、3か月前より2～3ポイント上がっている。
		コンビニ（経営者）	販売量の動き	・近くで工事があったという特殊事情で、来客数と客単価は若干増えている。
		衣料品専門店（経営者）	販売量の動き	・今月は冬のピーク月でボーナス、クリスマス、お歳暮や歳末バーゲン等、いろいろなイベントを掛けている。普通なら高額商品がかなり動く月だが、全く盛り上がり無く、買物に対して大変慎重な態度が見える。しかし、最悪だった3か月前と比べれば、売上は上がっている。
		衣料品専門店（営業担当）	来客数の動き	・寒さが急にきて、アウターを中心とした防寒衣料が良く売れている。
		家電量販店（営業統括）	販売量の動き	・販売単価は低下しており、消費者の低価格意識は依然として高い状況で、必要最低限の消費にとどまる傾向は変わらない。しかし、11月のエコポイント半減前の駆け込み需要が一服した後、一時的に販売数量は減少したが、年末消費の盛り上がりで前年実績を超えることができています。
	その他小売〔ゲーム〕（開発戦略担当）	販売量の動き	・11月に発売されたゲーム機の周辺機器が、主に北米、欧州で引き続き好調である。また、今月発売されたビッグタイトルがシリーズ中最も早くトリプルミリオンを達成するなど、大きく盛り上がりを見せている。	

分野	景気の現状判断	業種・職種	判断の理由	追加説明及び具体的状況の説明
		高級レストラン(副店長)	来客数の動き	・予約段階の状況から、やや良くなっている。
		スナック(経営者)	来客数の動き	・客はあまり長居することはなく、普通より少し寂しかったが、12月なので来客数は結構多い。
		都市型ホテル(スタッフ)	販売量の動き	・レストラン利用については相変わらず落ち込みが大きいですが、2～5万円のおせち料理、3～6千円のクリスマスケーキ、3万円前後のクリスマスディナーショー、1名10～20万円のお正月プランの販売が好調である。
		旅行代理店(経営者)	単価の動き	・通常は割合に財布のひもを締めている状況が多かったのが、12月に入って徐々に当方にも仕事も回ってくるようになってきている。正月の予約は、家族連れの客から少しリッチにという声がある。
		旅行代理店(営業担当)	販売量の動き	・新春商品の申込が、前年同時期よりも多い。
		タクシー運転手	お客様の様子	・不景気風が吹いている昨今だが、暮れになって多少の動きが見られる。飲酒運転の罰則強化、監視員による路上駐車禁止の取り締まりが周知徹底され、一般ドライバーに浸透してきたようで、公共交通手段を取る人、帰宅にタクシーを利用する人が多くなったように感じる。
		タクシー運転手	お客様の様子	・今月は3月ごろに少し似ているところがあり、若干上向きになっている。一時的なものなのか、これから1～2月に続いていくのかは分からないが、若干明るい見通しになっている。
		通信会社(経営者)	販売量の動き	・テレビ、ネット加入は依然厳しい状況だが、若干明るさが出てきている。集合住宅双方向化の設備投資を、当社が積極化している。また、2011年7月のアナログ放送廃止に向けた最終体制による、地上デジタル放送駆け込み需要の兆しが出てきている。
		通信会社(営業推進担当)	単価の動き	・基本サービス以外のオプション商品を選んで購入する客が増えている。
		ゴルフ練習場(従業員)	販売量の動き	・時期的なものかもしれないが、2、3か月前よりは景気が良くなっている。来場者数は前年並みで、客単価が上がったり、セール品が売れたりしている。
		その他レジャー施設[ホール](支配人)	販売量の動き	・公演チケットの売行きが、徐々にではあるが回復し始めている。購入を控えていたのか、当日券を購入しての入場者が増えてきている。近隣にあるショッピングセンターは盛況で、週末は駐車場待ちの車が列をなしている状況である。年末ということもあるだろうが、消費も少し回復して来ている様子である。
		設計事務所(所長)	それ以外	・設計料の確認許可時の契約金が入り、一時ほっとしている。
		その他住宅[住宅資材](営業)	販売量の動き	・建築関係の会社はこれまで不振であったが、住宅エコポイントの影響もあって、多少動きが出てきている。
	変わらない	商店街(代表者)	来客数の動き	・商店会の計画事業で、加盟店の親睦を目的とした新年会が1月に開催されるが、年々出席者が少なくなっている。不景気の時期にこそ、新年会に出席して元気に情報の交換をして欲しいのだが、現実は大変厳しいようである。
		商店街(代表者)	来客数の動き	・来客数が増えない悩みがずっと続いている。この調子では年末の売出しもなかなか難しい。とにかく難しいということがよく分かる。
		一般小売店[家電](経理担当)	販売量の動き	・地上デジタル放送移行とエコポイントのことで、この3か月間は忙しい。
		一般小売店[文房具](経営者)	販売量の動き	・現在の売上は競合店が減ったことで維持できている。全体的には景気が悪いような気がするが、現状維持である。
		一般小売店[衣料・雑貨](経営者)	お客様の様子	・12月は気温も安定し、歳末商戦も始まり、売行きは悪くないが、値ごろ商品に集中している。中高年は上質の商品にシフトしており、まずまずである。
		一般小売店[生花](経営者)	販売量の動き	・販売量が全然伸びていけないため、やはり景気は悪い。
		一般小売店[祭用品](経営者)	お客様の様子	・若干ではあるが年末で動きがあり、前月よりは良かったが、まだまだ回復したとは思えない。

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
		一般小売店〔印章〕（経営者）	来客数の動き	・地域を網羅している独立店舗だが、前年来た客が来なくなっている。高齢化社会で、足が遠のいたり亡くなったりと、次第に固定客に加えて新規顧客を開拓しなければならない。
		一般小売店〔米穀〕（経営者）	お客様の様子	・デフレの中で大幅値上げしたたばこも、売上では3か月前に戻った。しかし販売個数や、安いたばこに切替える客も多く、内容は違う。これだけ売れるたばこの力はすごいし、客もやめられないようである。
		一般小売店〔靴・履物〕（店長）	単価の動き	・悪いまま変わらない。低単価の物を客が非常に好んで探している。それも10,000円くらいの靴を履いている人が、1,000円くらいの靴で満足してしまっている。
		一般小売店〔文具〕（販売企画担当）	お客様の様子	・小売と納品業で、業態によってはっきり違いが出ている。小売は、急激に寒くなり冬らしくなったこともあって、季節商材が良く売れるようになっている。しかしこれは、本来売れるべき物が遅くなっているということである。納品業はあまり奮い立ってはおらず、それほど売れてはいない。あまり変わらず、現状維持である。
		一般小売店〔茶〕（営業担当）	単価の動き	・客数は前年並みであるが、商品単価、売上点数は共に減少している。
		百貨店（売場主任）	お客様の様子	・クリスマス、ボーナス商戦のかぎであるアクセサリが全体的には不調だが、ハイエンドブランドだけは好調で、二極化が見られる。
		百貨店（総務担当）	販売量の動き	・月ごとに前年売上を上回ったり、下回ったりする状況が続いている。
		百貨店（企画担当）	販売量の動き	・5か月連続で来客数、販売額共に前年を上回る業績で堅調に推移している。
		百貨店（営業担当）	販売量の動き	・前月のギフト早期受注による前倒しを考慮すれば、12月に入っても食料品を中心に堅調に推移している。特にクリスマスのパーティ需要は高く、24、25日に特に集中して多数の来客があった。服飾雑貨は若干伸び悩みが見られるが、婦人服、洋品の伸びがあり、全体として少しずつではあるが回復傾向が見られる。
		百貨店（営業担当）	お客様の様子	・年末ボーナスがプラスに転じている中でも、消費財の買いだめやまとめ買いが増えておらず、依然、堅実購買が続いている。
		百貨店（販売促進担当）	単価の動き	・単に低単価傾向というのではなく、高額品も動いている「両極化」が見られる。マス層の商品動向だけではなく、単価を下支えしている高額品領域の先がまだ読めないため、景気動向は変わらない。
		百貨店（営業企画担当）	販売量の動き	・前月は数か月前と比較して回復基調であったが、今月はその回復基調までは行かない見込みである。クリスマスケーキやおせちの歳時関連は好調だが、高額品の販売が伸び悩んでいる。
		百貨店（営業企画担当）	お客様の様子	・冬物衣料は比較的好調で、年末商戦についてもおおむね好調に推移している。ただし、来客数は増えているが買上客は増えず、ただ見るだけの客も多いことから、購買に対しては引き続き慎重な姿勢が見受けられる。
		スーパー（経営者）	単価の動き	・以前は1品単価が低かったが、今月に関しては1品単価は比較的良好。しかし、点数が少し伸び悩んでいる。
		スーパー（店長）	単価の動き	・客数、点数共に前年を上回っているものの、単価が上昇してこないため、売上確保が非常に厳しい状況である。依然として、安物を徹底的に買い回っている感がある。
		スーパー（店長）	来客数の動き	・客数は依然として前年を下回っている中で、3か月前と比べて売上、客数の下げ幅等はほとんど変わらず、同じような形で推移している。したがって売上予算は未達で、3か月前とほぼ同じように悪い状況で推移している。
		スーパー（総務担当）	販売量の動き	・11月までのエコポイント等の関係で、車や家電商品が非常に売れたと思うが、その反動として身の回りの品、食品関係の買上単価が非常に下がっている。競合各社も価格競争に走っているようである。
		スーパー（営業担当）	単価の動き	・暖冬のせい、冬物商材の稼働が良くない。

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
		スーパー（仕入担当）	販売量の動き	・価格競争が常態化し、販売側が魅力だろうと思う売価を打ち出しても、商品の動きが鈍い。単価が下がって、数量でもカバーできない状況が続いている。
		コンビニ（経営者）	販売量の動き	・失業者が多くて不況感が強くなっている。したがって商品の買い控えが多くなり、売上が伸びていない。
		コンビニ（経営者）	来客数の動き	・来客数が前年よりも2～3%増えている。前年は同じ客が1日に2～3回来店したような推移だったが、今年は近隣の再開発の工事も終わったので、職人が1日に何回も来るということではない。新しい客が1日に1回来店し、その数で増えているため、この辺りが少し良い点である。
		コンビニ（経営者）	お客様の様子	・売上は横ばいで、年末予約商品の獲得数もほぼ前年並みに推移できている。
		コンビニ（エリア担当）	販売量の動き	・一部単価の高い物も売れているが、経済状況が良くなってきているとは思えず、節約疲れが見られているだけではないかと感じる。
		コンビニ（店長）	販売量の動き	・たばこは戻りつつある。人数は下がらず維持しているが、客単価が低いので、良いとは言えない。
		コンビニ（商品開発担当）	お客様の様子	・天候によって左右されることが多く、安定していない。
		衣料品専門店（店長）	販売量の動き	・買物は目的買いで、無駄買いをしなくなっている。
		乗用車販売店（経営者）	販売量の動き	・整備は順調に入っている。販売は、12月はボーナスが出る月でいつもだと良いのだが、今月はいつもの半分になっている。
		乗用車販売店（営業担当）	お客様の様子	・相変わらず高歴車のユーザーの乗換えのみで、5年未満のユーザーの乗換えは見込めない。
		乗用車販売店（総務担当）	販売量の動き	・新型車発売に伴う受注はまあまあであるが、登録が2月以降になり、収益に影響がある。前年比70%台に回復するも、予算の下降修正で、見た目は少しの満足がうかがえるが、全体的には厳しさが残る。
		住関連専門店（統括）	販売量の動き	・来客数は増えることなく、少ない状態で推移している。その結果、販売量も上がることなく低迷したまま、現在に至っている。
		その他小売〔雑貨卸〕（経営者）	来客数の動き	・一進一退である。
		その他小売〔ショッピングセンター〕（統括）	来客数の動き	・セールの前倒しにより、今春以降は不透明感が漂っているが、クリスマスセールもあり、衣料品を中心に客足は伸びている。アウトターは売れているが、インナーはやや動きが鈍い。セールにより1品単価は下がっているが、買上点数は上がっている。
		高級レストラン（支配人）	来客数の動き	・宴会は、大型の会合は減っているものの、中、小の会合が増加傾向にある。食堂は夜の接待的な会合の減少が止まらず、それが昼の利用に回るなど、客単価の減少にもつながっている。全体としては依然、厳しい状態が続いている。
		一般レストラン（経営者）	来客数の動き	・11月は11月24日時点で前年比で客数は97.1%、売上は96.4%であり、今月は12月23日時点で客数が97.4%、売上が98.9%である。
		一般レストラン（店長）	単価の動き	・来客数の落ち込みもあるが、それより、宴会があったとしても安いコースに流れている。また、宴会でない客も非常に滞在時間が短く、本当に軽く飲んで帰るという客が多くなっている。
		都市型ホテル（支配人）	販売量の動き	・販売量の動きは3か月前とほぼ変わらない。
		都市型ホテル（スタッフ）	お客様の様子	・婚礼の参加者数が伸びない。
		都市型ホテル（スタッフ）	来客数の動き	・レストランによっては単価の高い商品も出ているが、単価の安いほうへ客の注文がシフトしている商品もあり、まばらである。レストラン全体を平均すると、平均客単価は前年と数円しか変わらず、来客数もほとんど同じである。宿泊はネットでの価格競争がめまぐるしく、いたちごっこを繰り返していて、客数、単価とも前年並みである。宴会は企業や職場主催の忘年会が中止になる傾向と、社歴の浅い若い社員の多い企業が忘年会を申し込んできたのと、こちらも前年並みである。

分野	景気の現状判断	業種・職種	判断の理由	追加説明及び具体的状況の説明
		旅行代理店（支店長）	単価の動き	・忘年会、宿泊料に注目すると、今月は前年の12月に比べるとやはり低くなっている傾向もあるが、全体的な量としては変わらない。
		タクシー（団体役員）	お客様の様子	・タクシー業界にとって年末は一番の繁忙期なので、多少の利用客増にはなったものの、例年のような忘年会後の2次会、3次会に繰り出す利用客は少なく感じる。
		通信会社（支店長）	販売量の動き	・MNP（番号ポータビリティ）による市場の活性化と、スマートフォンと合わせて2台持つことによる販売量の増加で、順調に実績が伸びている。
		通信会社（営業担当）	販売量の動き	・多チャンネル放送のような家計の増額になるサービスには慎重となり、切り替えることによって減額となるインターネットや電話のサービスは堅調である状況は変わっていない。
		通信会社（営業担当）	お客様の様子	・他社サービスへの乗換えによる解約が継続して増加傾向にあるが、家電エコポイント変更の影響もあり、前月今月とかなりの増加率となっている。
		通信会社（営業担当）	お客様の様子	・加入者の解約が多く、低価格のサービスプランへの加入が増加している。
		通信会社（局長）	お客様の様子	・エコポイント効果でのテレビ購入の伸びにつられてケーブルテレビ加入数も増加したように思うが、単価の安いプランが先行していることもあり、一概に景気が上向きとは感じられない。
		通信会社（管理担当）	販売量の動き	・契約販売数は回復してきたが、例年、年末は上昇傾向にあるので、予断は許さない状況である。解約についても沈静してきたがまだまだ多く、トータルで例年並みの契約数に落ち着いている。
		観光名所（職員）	来客数の動き	・3か月前だと観光地のピークとなる。12月の場合は若干少なくなっているため、そんなには変わらない。
		ゴルフ場（支配人）	来客数の動き	・来場数は、12月は前年並みで、1年を集計してもほぼ前年と同数である。しかし、収支は若干減額している。
		パチンコ店（経営者）	競争相手の様子	・リニューアルした当店の来客数は増えている。ただし、競合店を含めて総合的にこの地域の客を見ると、それほど変化はない。
		競馬場（職員）	販売量の動き	・売上が下がったまま上向き気配がない。前年と同水準で、低レベルで推移している。
		その他レジャー施設（経営企画担当）	単価の動き	・ホテルの稼働率は戻っているものの、単価が低い。高単価でも売れる日は限られており、一定の稼働を維持するには価格競争に巻き込まれざるを得ない状況である。
		その他サービス〔福祉輸送〕（経営者）	単価の動き	・最近の受注状況を見ると、サービス商品の単価の下落がまだ止まらない。特に労務を原価とするような労働集約において、単価をなかなか上げてもらえないどころか、低く要求されるケースが多くなっている。そういう意味で、景気が上向き様子が全くない状況である。
		その他サービス〔保険代理店〕（経営者）	お客様の様子	・販売単価等も含め、客はより高品質なものには関心がなく、従来どおりのもので済ませている。推奨販売をしても、先行きの不安定感から上向きに転じず、買い控えることもある。品質が明らかに劣っていても、より安いもので済ますこともある。
		設計事務所（所長）	お客様の様子	・具体的になるのはかなり先のことであるが、今春になったら建設をしたいという相談がやっと来ている。
		住宅販売会社（従業員）	販売量の動き	・3か月前は、年末に向けての入居を探している人の動きがある前だったので悪かったが、今月は逆に落ち着いたのか、販売量は同じくらいである。
		住宅販売会社（従業員）	販売量の動き	・受注について検討しているユーザーはそれなりにいるが、最終決断が鈍く、先送りになるケースが増えている。9月以降、この厳しい状況が続いている。
	やや悪くなっている	商店街（代表者）	競争相手の様子	・非常に不況で、中小のスーパー及び小売店では原価すれすれが度を越してしまい、原価を割っているような価格である。大小のスーパー及び販売しているそのはざまの小売店では、仕入値を割っているような価格ではとてもじゃないが商売にならない。
		一般小売店〔和菓子〕（経営者）	単価の動き	・取引先の大口注文が、本年度はかなり少なくなっている。客の買上単価も前年より低くなっているため、景気は下向きになっている。

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
		一般小売店〔酒類〕（経営者）	販売量の動き	・業務店による忘年会の予約がなく、当店における受注は普段とほとんど変わらない。
		一般小売店〔茶〕（営業担当）	販売量の動き	・例年、12月は注文が殺到し多忙になるが、今年は多忙ではあるが注文数量が前年に比べて少なくなってきた。1月の盛り返しを期待するが、このペースだとあまり注文が増える感じではない。
		百貨店（広報担当）	お客様の様子	・9、10月は残暑が続き、夏物が前年以上に売れ、百貨店各社は一息ついた。しかしその分、秋物の実売期が短く、顧客の購買行動は一気に冬物へと移ってしまった。気温が一気に低下して重衣料が健闘してはいるが、来客数がやや減少し、野菜高騰など食関係も伸びず、今月は苦戦している。
		スーパー（仕入担当）	単価の動き	・今月は気温が高く、冬のホット商品の動向が悪い。今年の暮れはプチぜいたくというような言葉を耳にするが、スーパーでは取扱商品に限られるため、あまりそういった兆候は見受けられない。
		コンビニ（経営者）	来客数の動き	・今月は、来客数もたばこ単価も前年比も増えている。たばこは、本数は8割程度だが値上げ幅が大きいため、大幅増となっている。しかし、クリスマスケーキ等は単価の安い物にどんどん流れ、不透明である。
		衣料品専門店（経営者）	販売量の動き	・今月は暖かい日が続き、コート、ジャケットが前年比60～70%と非常に悪い。肌着、靴下も厚手の、値段の良い暖かい物の動きが非常に良くない。
		衣料品専門店（営業担当）	販売量の動き	・今年の冬は暖かく、ダウンジャケットが不調である。それに替わってウールのジャケットが売上を伸ばしたが、毎年のダウンジャケットの販売量をまかない切れず、前年比92%で終了している。
		家電量販店（店員）	単価の動き	・数多くの商品、様々な使うものの単価が下がってきている関係で、確かに物販としては動いている。しかし実際、前年と前々年、3か月前と比べると、現状は安いものが出回っていることにより、景气的にもやはりだんだん厳しくなってきている。
		乗用車販売店（販売担当）	お客様の様子	・大型トラック及び中型、普通トラックの営業ナンバーについては、補助金が出るという法案が出て可決された。よって10月8日以降の登録車両については、2011年の3月31日までの間に申請をすれば補助金が出るのだが、そういう補助金がらみの話をしても、客は一向に乗ってこない。乗換えをしても先行き不透明で、このまま動かないのではないかという不安感があるため、景気は良くない。
		一般レストラン（経営者）	来客数の動き	・3か月前と比べて、大分景気の悪さを痛感してきている。予約等、来客数等、客の声といい、やはりあまり良くない。
		一般レストラン（経営者）	来客数の動き	・前年比で宴会数は半減している。客足は同業を含め、遠のいている。
		タクシー運転手	販売量の動き	・夜間から早朝に掛けての利用者が少なくなっているため、売上が前年比で上昇していない。
		通信会社（営業担当）	お客様の様子	・低価格の他事業者への切替えにより、解約数が予定を上回るペースで推移している。
		通信会社（総務担当）	お客様の様子	・ここ数か月毎月のことであるが、有料チャンネルの解約に歯止めが掛からない状況にある。相当お得なキャンペーンを実施したが、あまり効果を感じない。
		遊園地（職員）	お客様の様子	・昼食をとってからの、午後からの来客が増えており、飲食の買い控え傾向が見られる。
		その他レジャー施設〔アミューズメント〕（店長）	単価の動き	・目的客は以前同様に来店頻度、単価共に安定しているが、それ以外の客の来店頻度、単価が下がっている。当店だけでなくショッピングセンター全体が同様の傾向であり、近隣住民の財政状況が悪化しているようである。
		設計事務所（所長）	競争相手の様子	・今まで低価格で出ていなかった業者が、低価格競争に金額入札等で出るようになってきている。同業者のいろいろな様子を見てみると、仕事が非常にないというのが異口同音である。いずれにしても、仕事よりも業者が多くなっているというひずみが出ている。世代の移り変わりがあるのかもしれないが、これからは良くなることはない。仕事が多く出てこなければどうしようもなく、そのためには景気が上向いてこないと解決しない。

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
	悪く なっている	住宅販売会社 (従業員)	販売量の動き	・契約数が前年より減っている。
		商店街(代表 者)	お客様の様子	・9月後半あたりから、急激に客の購買意欲が減退してきている。また、月を追うごとに状況としては悪い方向に来ている。年末までは、エコポイント関連にかなり客の目がいっている。
		商店街(代表 者)	販売量の動き	・商店街から大型店舗へ客足が集中している。年末だからといって商店街で購買する魅力がなくなっている。商店街の店舗構成は、物販店から飲み屋が増加してきており、より一層、昼間の商店街の魅力を低下させている。
		衣料品専門店 (経営者)	お客様の様子	・今月も天候に大きく左右され、コート等の重衣料が売れない。ボーナス等を全く感じさせずに、シビアな目線で商品を見ている。商店街全体でも年末商戦の盛り上がりに向け、寂しい感じである。
		衣料品専門店 (店長)	お客様の様子	・地上デジタル放送化やエコポイントなどの駆け込み需要で、家電に消費を無理矢理回している家庭が多く見受けられ、衣料品の買い控えが起きている。
		家電量販店(経 営者)	販売量の動き	・エコポイントの制度変更の影響で客数が減り、対象商品以外にも影響が出ている。1年の内で売上規模最大の12月の売上が、大きくショートしている。
		家電量販店(統 括)	来客数の動き	・11月のエコポイント駆け込み特需の反動で、客数が大きく減少している。
		その他専門店 [ドラッグストア] (経営者)	来客数の動き	・この年末年始に掛けて、競合店が3店出店している。それに伴い、近隣店舗の来客数が激減している。
		その他小売[生 鮮魚介卸売] (営業)	販売量の動き	・年明けの落ち込みは半端なものではないはずと思うほど、12月の繁忙期に暇な状況である。
		一般レストラン (スタッフ)	来客数の動き	・当店は前年を維持し10%くらい上がっているが、これは一生懸命にやったからである。独自の、本当に良いものをやっているのが、普通の店舗と大きく違う。競争する相手がいないので前年を維持できているが、よそはどこも入っていない。独自色を出している所は客が良く入っているが、景気自体は絶対に良くない。
		旅行代理店(従 業員)	お客様の様子	・国内の団体旅行の問い合わせが、相変わらず減っている。電話が鳴らない時間が多い。
		美容室(経営 者)	来客数の動き	・暮れの割に、客の来る周期がいまだに鈍っている気がする。
		住宅販売会社 (経営者)	単価の動き	・当社は不動産デベロッパー業と総合建設業だが、前月同様、住宅は回復基調に乗っているが、東京に近い所だけである。価格が非常に低い所で落ち着いている関係もあり、分譲価格から全く利益が発生していない状態がずっと続いている。建設業においても受注単価は非常に厳しく、公共事業も量が激減しているので、非常に困っている状態が全国的に続いている。
		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20%に満たない結果となり、景気は悪い。前月度の結果が良かったための反動があったが、前月に前倒しできた分を差し引いても、景気は悪くなっている。
企業 動向 関連	良く なっている	—	—	—
	やや良く なっている	出版・印刷・同 関連産業(営業 担当)	受注量や販売量 の動き	・ゴム印の数物の特需が2点あったので、今月はやや良い。
		通信業(広報担 当)	受注量や販売量 の動き	・10月を底に着実に改善しており、今月は改善幅も大きい。
		広告代理店(経 営者)	受注量や販売量 の動き	・知人の自営業者などとも、最近「これからまた景気が良くなる」のではなく「今が本当の姿なのだ」という解釈に変わりつつある。感覚的にはかえって遠ざかっている感じがするが、「やや良い」としたのは、相対評価である。「絶対的に良い」というのとは相変わらずほど遠いが、ようやく前年並みを確保できている。
		経営コンサル tant	取引先の様子	・来客数、客単価が伸びている取引先がある。品質を見極めて商品を選択しているようである。

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
	変わらない	繊維工業（従業員）	受注量や販売量の動き	・とにかく注文がさっぱり来ないという声が方々で聞こえ、注文が来ても数量が少ないため、従業員の確保に四苦八苦している所が多い。ほとんどの中小、零細企業で雇用調整助成金を活用して急場をしのいでいる。
		出版・印刷・同関連産業（所長）	受注量や販売量の動き	・悪い状態から変化が見えない。
		出版・印刷・同関連産業（営業担当）	受注量や販売量の動き	・受注量、売上共に過去3か月は前年を上回ったが、単価が下がり、急ぎの仕事が多く残業も多くなり、利益は横ばいである。
		プラスチック製品製造業（経営者）	受注量や販売量の動き	・住宅関連部品の発注量は、前年同時期に比べ大きな変化はない。医療容器の発注量は徐々に増え始め、良い方向に向かっている。設備投資も考えたが、円高の影響が今ここに来て出始め、化粧品容器の発注がばたりと止まってしまっている。
		一般機械器具製造業（経営者）	受注量や販売量の動き	・良いものもあれば悪いものもあり、消えていくものもあれば、このところで新しいものも受注している。売上としては変わらない状態ではあるが、先が心配である。
		電気機械器具製造業（経営者）	受注量や販売量の動き	・例年並みの売上水準を記録しようだが、取引先の様子などからも昔のような右肩上がりの好況を今は望むべくもなく、右肩下がりにならないだけでも良しとしなければならない。
		輸送用機械器具製造業（経営者）	受注量や販売量の動き	・当社に出入りしている業者たちからは、この1年ほとんど良いという話を聞かない。当社を含めて、誰に聞いても良いという人がいない。
		輸送用機械器具製造業（経営者）	受注量や販売量の動き	・12月末の状況としては変わらない。
		その他製造業〔靴〕（経営者）	取引先の様子	・上向きという話は、身の回りでは一切入っていない。厳しい中で現状を維持していくのが大変だということで、必死になってやっているのが、当社をはじめ周りの状況である。
		建設業（経営者）	受注量や販売量の動き	・先行きの不透明さから、購入意識の下落を感じる。
		輸送業（経営者）	取引先の様子	・荷主の荷動きが全く不安定で、2、3日続いたかと思うと止まってしまい、全く期待はできない。
		輸送業（経営者）	受注量や販売量の動き	・12月は年末年始を控え、他の月よりも荷動きが活発化してくる傾向があったが、年々その傾向は薄まってきている。今年は例月と変わらず、年末年始の活況を感じない。
		金融業（役員）	取引先の様子	・客の年末の資金繰りや受注状況から、厳しい。
		不動産業（総務担当）	取引先の様子	・オフィスの空室率が全く改善されない。こんなにも長く2けたの空室率が続くことは今までにない。周りの状況も厳しい。
		広告代理店（従業員）	受注量や販売量の動き	・取引先で新車種が出たが、補助金打ち切り等であまり売れておらず、その分、宣伝予算も縮小している。
		経営コンサルタント	取引先の様子	・どの取引先も、業績の回復の兆しが見られない。
		経営コンサルタント	取引先の様子	・中小製造業からの資金繰り相談の件数が増えている。資金繰り悪化の原因で目立っているのが、売掛金回収の不能である。特に中小同士の取引で、相手側の支払延期の要請、不渡り発生、法的手続きを経ない破たん、いわゆる夜逃げなど、目に見えにくいところでの出来事が財務的な窮屈さに拍車を掛けている。
		社会保険労務士	取引先の様子	・資金繰りの厳しい会社が多く見受けられる。
		税理士	取引先の様子	・不況なので中古品が売れると思っていたが、中古の書籍やCD、ゲームを売っている店でも、売上が大変落ちている。潰れそうな状況になっている所から見ると、全体として景気は相当悪い。
		その他サービス業〔警備〕（経営者）	取引先の様子	・遊戯場関係の仕事が減り、予定より売上が見込めない。

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
		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	・新築マンションの提供数もようやく持ち直して来ているが、中古マンションも含め、光ファイバーによるインターネット環境の構築を行うための設備投資が思うように進んでいない。これからの時代、環境構築が必要であることは分かっているが、設備投資に掛ける資金は最低限に絞りたい客が多く、導入が思うように進んでいない。
	やや悪くなっている	出版・印刷・同関連産業（経営者）	取引先の様子	・12月は平年に比べて60%程度の稼働に過ぎず、非常に悪化している。
		出版・印刷・同関連産業（経営者）	取引先の様子	・先細り型の業種ではあるが、このところ廃業に至る同業他社が目立って多くなっている。同じ業種の中でも需要が激減している分野もあり、一概には言えないが、淘汰の途上にあることが肌身で感じられる。
		電気機械器具製造業（経営者）	受注量や販売量の動き	・3か月前の営業成績から見ると、問い合わせその他、受注量が一段と下がっている。
		精密機械器具製造業（経営者）	受注量や販売量の動き	・11月の受注に対して、国内向けは15%下がっている。
		建設業（経理担当）	受注価格や販売価格の動き	・見積案件はいくつかあるが、予算価格が安すぎて原価割れするものばかりである。これでは怖くて落札することはできない。
		建設業（営業担当）	受注量や販売量の動き	・年末にきて仕事量が減っている中、受注価格を下げて受注することが多い。厳しい競争の中で、薄利多売をしていかないと経常利益を確保できない。
		輸送業（経営者）	受注価格や販売価格の動き	・取引先の業種にもよるが、当社の客はコスト削減要請が大変大きく、その対策に苦慮している。荷主は荷主で、非常に苦戦していると聞いている。失業率も有効求人倍率も低いため、景気は非常に冷えている。
		輸送業（総務担当）	取引先の様子	・取引先の荷主の出荷量は増えてきているが、計画を下回っている。運賃、料金も値引きの要請が来ている。
		輸送業（所長）	受注量や販売量の動き	・荷主からの強い値下げ要請がある。先方も大変厳しい状況で社員の給与削減をしたりしたが、それでも悪化しているので協力して欲しいとのことである。若干なら応じざるを得ないが、2割近い値下げ要請なので、応じることが難しい。断った場合、取引自体が無くなる可能性がある。
		金融業（支店長）	受注量や販売量の動き	・地主業の取引先はここ2～3か月、やはり停滞気味になってきており、来年度の売上予想も付かないような状態なので、悪くなっている。また、建設業、小売業は共に、販売量が落ちてきている。
		金融業（支店長）	取引先の様子	・輸出企業は、円高は一服したものの価格下落が収まらず、売上が低迷している。
		不動産業（経営者）	競争相手の様子	・10～12月と停滞が続いている。景気の低迷で賃料を下げる客や、失業して生活保護の客も目立つ。
		その他サービス業〔ビルメンテナンス〕（経営者）	受注量や販売量の動き	・新規は無く、既存契約の解約が出てきている。
		その他サービス業〔映像制作〕（経営者）	受注量や販売量の動き	・受注予定が先延ばしになったものが数件ある。今後の景気の様子を見ながら、受注を抑えているようである。
	悪くなっている	建設業（経営者）	受注価格や販売価格の動き	・商品がなかなか売れない。
		金融業（渉外・預金担当）	取引先の様子	・原材料価格が上昇しており、運転資金的に厳しい部分があるようである。販売価格に転嫁することが厳しい。
		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	・受注量の減少に歯止めが掛からない。
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（支店長）	求人数の動き	・年末が近づくにつれ、即日から契約開始の長期の派遣依頼が増加している。
		人材派遣会社（営業担当）	求職者数の動き	・担当クライアントの派遣需要はさほど伸びていないが、契約終了後の再稼働（リピート就業）率が若干向上しているようである。人材流動化の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
		新聞社〔求人広告〕(担当者)	求人数の動き	・全体で見ると求人数は年々、圧倒的に減りつつある。特に年末の正社員採用の募集等が全く無いに等しい。しかし、従来の客の量が減っている分、何とか他の所から受託して、少し良くなっている。
	変わらない	人材派遣会社(社員)	求人数の動き	・自動車、電機、半導体の生産増加に伴う求人募集も落ち着きを見せているため、変わらない。
		人材派遣会社(社員)	求人数の動き	・どの業種も求人数の増加ということはない。
		人材派遣会社(支店長)	それ以外	・全体的に派遣は減員傾向である。期間制限がある派遣取引に対して、請負化の流れが強くなってきている。
		求人情報誌製作会社(営業担当)	雇用形態の様子	・特に求人数なども変わっていない。
		求人情報誌製作会社(営業担当)	周辺企業の様子	・新規取引企業数が減少している。
		職業安定所(職員)	周辺企業の様子	・受注量の増加から休業規模を縮小する事業所、休業を実施しない事業所が見られるようになってきたものの、雇用調整助成金の申請は相変わらず多い。製造業のうち零細な事業所が中心となり、利用件数は横ばいの状況が続いている。
		職業安定所(職員)	それ以外	・毎日相談に訪れる求職者数は、3か月前と同様に多い。
		職業安定所(職員)	求人数の動き	・新規求職者数は前月比11.2%減となったが、前年比では5.8%増となっている。新規求人数は前月比1.1%の微増で、前年比は4.2%増となっている。新規求職者が減少傾向で、結果として有効求人倍率の改善となったが、企業の採用意欲は乏しい。
		民間職業紹介機関(経営者)	求人数の動き	・メーカー、製造業関係の仕事を多くしているが、最近の傾向から国内と海外の一部、途上国等を除いては全般的に良くない。一時は少し良くなりかけていたが、円高の傾向等もあって、中国、ドイツ、インド、ブラジル等大きな所を除いては、なかなか安定的に良くならない。
		民間職業紹介機関(職員)	求人数の動き	・求人数は2009年を底に回復しつつあり、2008年後半の水準に戻っている。
	学校〔短期大学〕(就職担当)	それ以外	・企業開拓を行って求人採用をお願いしているが、厳しい状況にある。企業もハードルを下げずに厳選採用を行っているようである。	
	やや悪くなっている	求人情報誌製作会社(編集担当)	求人数の動き	・例年12月は求人数は少ないものの、前年に比べても減少している。職種も、医療分野など有資格者が堅調なだけである。
		職業安定所(職員)	求人数の動き	・一般職、パート職、契約社員の求人が減少している。
		学校〔専修学校〕(就職担当)	求人数の動き	・前年同月比は、若干の減少傾向で推移している。
	悪くなっている	求人情報誌製作会社(広報担当)	周辺企業の様子	・1年間、景気は全く回復しなかった。中途採用の求人を見ても、本来大量採用を行うはずのメーカーと金融が、全く鳴りを潜めている。出てくる求人は新興ベンチャーと一部IT企業だけである。これらはまだ中小企業なので、大量採用にはほど遠い。採用しても正社員ではなく、契約社員以下である。最近の傾向として、業務委託求人が増えている。

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	スーパー(販売担当)	販売量の動き	・例年よりもボーナスが出ているため、年末の購買意欲は増している。
	やや良く なっている	商店街(代表者)	お客様の様子	・客単価が上昇している。来客数も徐々に増えてきている。
		一般小売店〔高級精肉〕(企画担当)	販売量の動き	・歳暮商戦の売上は、前年同月比で100%をやや超えた数字になりそうである。ボーナスが前年以上との報道もあり、自家用需要が好転している。

分野	景気の現状判断	業種・職種	判断の理由	追加説明及び具体的状況の説明
		一般小売店〔土産〕（経営者）	来客数の動き	・伊勢神宮への参拝客数は、明治に統計を取り始めて以来、最多となっている。高速道路料金引下げや無料化社会実験の恩恵に加えて、「パワースポット」ブームの効果も出ている。また、入場料などのお金が必要でない観光地ということも影響している。
		百貨店（売場主任）	来客数の動き	・お歳暮やクリスマスプレゼントの下見などで、平日もそれなりの来客数がある。ボーナスが出てからは、夕方に男性客が増え、プレゼントを見ながら自分の物も購入しようとする客が多くなり、通常月よりも来客数は多く、売上も少し伸びている。
		百貨店（経理担当）	販売量の動き	・高額品に動きが見られる。
		百貨店（店長）	来客数の動き	・来客数の落ち込み幅が、やや改善している。
		百貨店（営業企画・販売促進）	販売量の動き	・クリスマス商戦では高額品に動きがあり、特選ブティック、アクセサリーが好調である。
		百貨店（営業企画担当）	単価の動き	・回復傾向が一巡する今月は、売上の悪化を想定していたが、予想に反して前月までの回復傾向を持続している。
		スーパー（営業担当）	来客数の動き	・単価はまだ上がってきていないが、来客数が増えてきている。徐々に回復の兆しが見え始めており、感触がある。
		コンビニ（エリア担当）	来客数の動き	・来客数は、前月と比べて4%改善している。売上の伸びよりも2.8%高く、集客策が功を奏し、コンビニ需要を喚起している。
		コンビニ（エリア担当）	単価の動き	・たばこ増税に伴う特需の反動が収まり、客単価は久しぶりに前年を上回っている。
		コンビニ（エリア担当）	それ以外	・たばこ増税の影響による売上の減少も落ち着き、全体の売上は前年を上回っている。
		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、来客数は完全には回復していない。しかし、回復は予想以上であり、売上は前年同月並みに戻っている。デザート、惣菜などの売上が好調である。
		乗用車販売店（経営者）	お客様の様子	・新型車の導入もあり、来客数は少しずつ増えてきている。
		乗用車販売店（従業員）	来客数の動き	・中古車販売部門で来客数の動きが良くなっており、問い合わせも多い。販売量もそれに比例している。ここ2～3年間、12月はこれほどには忙しくなかった。要因は、エコカー補助金が終わったとか、中古車が注目されているとか色々あると思うが、とにかく問い合わせ件数が多い。
		乗用車販売店（従業員）	販売量の動き	・エコカー補助金が終わり、9、10、11月とかなり厳しかったが、ここにきて販売台数は前年近くにまで回復してきている。
		旅行代理店（経営者）	販売量の動き	・一過性かもしれないが、個人の年末年始の旅行受注が増加している。特に間際の申込が際立っているが、何とか販売に結び付けることができている。
		旅行代理店（従業員）	お客様の様子	・今月に入り、企業の忘新年会旅行の申込が活発になっている。前年は控える企業が結構あったが、今年は実施する企業が多いと思われる。景気は底から上昇に転じる気配がある
		通信会社（営業担当）	販売量の動き	・新規ネットワーク商品の普及により、アナログ回線から地上デジタル放送にも対応する光回線に切り替える注文が増えており、良くなりつつある。
		ゴルフ場（企画担当）	来客数の動き	・前月に引き続き、今月の来場者数は、各ゴルフ場においてまずまずである。売上も、ほぼ予算目標通りに好調であり、前年実績も上回っている。このまま雪などの影響を受けなければ、今月は良い結果で終われそうである。
		美容室（経営者）	お客様の様子	・客との会話では、年末年始に旅行などのレジャーや忘年会等にお金を使うという話がよく聞かれる。
		変わらない		商店街（代表者）
一般小売店〔結納品〕（経営者）	単価の動き			・とにかく何もかも悪い状況が続いている。

分野	景気の現状判断	業種・職種	判断の理由	追加説明及び具体的状況の説明
		一般小売店〔生花〕（経営者）	単価の動き	・自宅用は、やはり安価な商品がよく売れている。お歳暮等のギフトも、以前と比べて安い商品を望む客が多い。今年は特に2～5千円の商品に集中しており、1万円クラスはなかなか売れていない。また、お正月用の花の単価も落ちている。
		一般小売店〔薬局〕（経営者）	販売量の動き	・年末はなんとなく活気はあったが、景気が良くなっているとは思えない。最近、高くても必要な物は惜しげもなく購入する人とお金を持っていない人との差が極端になっており、前者の客で店はなんとか営業できている。
		一般小売店〔時計〕（経営者）	来客数の動き	・来客数が減少していることに加えて、客単価も低くなっている。
		一般小売店〔食品〕（経営者）	販売量の動き	・12月は他の月と違い、客も少しはぜいたくしたいとの思いがあるようで、消費意欲は活発である。ただし、そうしたなかでもメリハリを付け、抑える部分は抑えている様子である。売上は前年同月比5%増を達成できそうである。
		一般小売店〔惣菜〕（店長）	お客様の様子	・12月は食品売場にとって最大の繁忙期であるが、今年は例年と比べて今一つ盛り上がりには欠けており、客単価も低くなっている。
		一般小売店〔書店〕（営業担当）	単価の動き	・個人消費は、プチぜいたくなどで若干の高額商品の動きも見られる。しかし全体的にみて、財布のひもはまだまだ固い。
		百貨店（売場主任）	お客様の様子	・客は、家電購入などで貰ったエコポイントをお歳暮の購入に充てており、節約志向は依然として続いている。
		百貨店（販売担当）	単価の動き	・今年のクリスマス商戦は、前年に比べて単価が上昇している。これまであまり動きがなかった5～10万円の中価格帯のギフトが動いている。
		百貨店（販売担当）	販売量の動き	・冬の最盛期にもかかわらず、防寒衣料の動きは鈍い。月末に向けての先行セール仕掛けも、前年までは効果があったが、今年は非常にシビアであり、客は価格には反応しない。客はより質感が高い物、長く着られる物、よりベーシックで信頼のおけるブランドや商品へとシフトしており、購買する客が限られている。売上点数も増えていない。
		スーパー（経営者）	お客様の様子	・消費の低迷により、歳末売出を活発に行なっても、バーゲン時期は年々早くなっている。大安売りをしている割には、売上は伸びていない。中小企業経営者に聞いても、従業員のボーナスは年々減っており、会社の利益も減り続けている。世代交代で経営者が若くなった会社でも切り詰めた経営を続けており、景気は決して良くなっていない。
		スーパー（経営者）	販売量の動き	・年末なのに、例年と比較すると生鮮品の価格が上がっていない。
		スーパー（店長）	販売量の動き	・原価割れした商品はある程度動くが、それ以外の売上は前月と変わらないか若干減っている状況である。
		スーパー（店長）	単価の動き	・客単価は、前年同月比97%前後で推移しており、低迷が続いている。お歳暮ギフト等も5千円台の商品の動きが悪くなっており、2～3千円台の動きが活発になっている。
		スーパー（販売促進担当）	お客様の様子	・今年のギフト商戦は、前半は前年割れしていたが、ボーナスが出た後半は何とか持ち直し、累計では前年を上回っている。クリスマス商戦は厳しくなっている。
		コンビニ（企画担当）	来客数の動き	・来客数は前年並みであるが、たばこ以外の商品の動きは良くなっている。しかし、これは節約疲れによる一時的なものであり、景気回復によるものとは思えない。
		コンビニ（店長）	販売量の動き	・単価、客の動きなどは、あまり変わっていない。今月はイベントが多い月であるため、それに付随した売上も増えていると思われるが、前年と同程度である。
		コンビニ（店長）	販売量の動き	・たばこをカートン単位で購入する人が増え、売上はたばこ増税前の水準にまで回復してきている。
		衣料品専門店（経営者）	お客様の様子	・ボーナスが支給された頃から初見の客が増えているが、商品をさわりもせずに帰る人がほとんどである。得意客は来店すれば購入するため、得意客の来店回数が減っていることが、売上の減少に大きく影響している。

分野	景気の現状判断	業種・職種	判断の理由	追加説明及び具体的状況の説明
		乗用車販売店 (従業員)	お客様の様子	・これまでずっと景気は悪かったが、客と話していると、最近では羽振りの良い客もあり、人によって状況は大きく異なるため、どちらとも言えない。
		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に伴い、自動車販売は落ち込むと想定してはいたが、予想以上の落ち込みに苦慮している。客の購買意欲はなかなか表れてこない。どのような客を新たなターゲットとするか、方向性が見えてこず、なかなか商談に入っていない。
		住関連専門店 (営業担当)	販売量の動き	・持ち家住宅、分譲住宅、マンションなどは、持ち直してきている。しかし、一般の民間設備投資と公共工事は、横ばいか一部では減少している。
		一般レストラン (経営者)	来客数の動き	・来客数は、相変わらず増えていない。飲酒運転の取り締まりが厳しく、徒歩や代車で帰宅できる客ばかりである。
		一般レストラン (従業員)	お客様の様子	・ボーナスや残業のカットなど、客からは景気の良い話は聞かれない。景気は相変わらず低い水準で安定しており、皆引き締めている状態である。
		スナック (経営者)	来客数の動き	・忘年会シーズンのため1年で最も売上が多い月であるが、例年と比べると団体客の予約が少ない。人出の多い日が休日の前日に集中してしまい、その他の日は普通の月と変わらないため、売上は前年と比べて1.5割ほど減っている。
		その他飲食 [仕出し] (経営者)	単価の動き	・おせち商戦が、なんとなく盛り上がらない。低価格のおせちは、スーパーなどの参入により下火になっている。高価格商品が売れているわけでもなく、例年にはなかった状況である。
		都市型ホテル (支配人)	単価の動き	・正月の宿泊が、例年になく悪い。レストランの客も同様で、個人客がお金を使わない状況は続いている。
		都市型ホテル (営業担当)	お客様の様子	・製造業を中心に、宿泊などを自粛する傾向が続いている。
		旅行代理店 (経営者)	販売量の動き	・売上は前年を維持するのがやっとであり、変わっていない。
		旅行代理店 (経営者)	お客様の様子	・客は情報をよく把握しており、料金に対してかなり厳しい様子である。
		タクシー運転手	販売量の動き	・前々年や前年の年末と変わらない動きであり、人出が少なく悪い状態はほとんど変わっておらず、横ばいである。2～3か月前と比べても、変化はない。
		通信会社 (企画担当)	販売量の動き	・競争環境はますます厳しく、解約数は増加している。新規加入の内容も、低価格サービスが中心となっている。
		通信会社 (サービス担当)	販売量の動き	・地上デジタル対応の光回線サービスの申込は増加している。ただし、販売数はあまり変わらない。
		美顔美容室 (経営者)	単価の動き	・ホームケア商品のキャンペーンの最終月のため、その売上は増えている。しかし通常の販売量は変わらない。
		美容室 (経営者)	お客様の様子	・9～10月の来客数が少なく、12月は正月前のため頑張ってみた。しかし、50年前に美容室を開業して以来、最も来客数が少ない12月になっている。
		その他サービス [介護サービス] (職員)	単価の動き	・年末のあいさつ回りの時に、仕入れ業者の価格競争が再び活発化しているとの情報を聞いた。末端価格の下落も続いており、厳しくなりつつある。
		住宅販売会社 (従業員)	販売量の動き	・販売量は変わらず、横ばいが続いている。
		住宅販売会社 (企画担当)	お客様の様子	・宅地の分譲団地をオープンしているが、前々月くらいから来客数が減少している。特に今月は、年末ということもあるが極端に少なくなっている。
	やや悪くなっている	商店街 (代表者)	お客様の様子	・商店街の店舗でも地下街の店舗でも、来客数はあまり変動していないが、購買には結び付いていない。ウィンドウショッピング客が増えてきている。前月までと比べて、明らかに潮目が変わってきている。
		商店街 (代表者)	それ以外	・今月に入り、受注数量は減っている。また、周辺の商店街やロードサイド店舗を見ても、空き物件がまた増え始めている。食料品店や日用品店では、混雑する店とそうでない店との二極化が目立っている。
		商店街 (代表者)	販売量の動き	・相変わらず、客単価は伸びていない。来客数も減少傾向にある。そのため、販売量、売上につながない。

分野	景気の現状判断	業種・職種	判断の理由	追加説明及び具体的状況の説明
		一般小売店〔電気屋〕（経営者）	販売量の動き	・前月に家電エコポイント制度が変更され、駆け込み需要があった反動で、今月の売上はかなり減少している。
		一般小売店〔贈答品〕（経営者）	お客様の様子	・例年ならばお歳暮需要で来客数、売上が増える月であるが、今年はそのような盛り上がりがない。客の財布のひもは固く、自分の物にはお金を使っても、他人の物には使わない傾向にある。
		一般小売店〔自然食品〕（経営者）	お客様の様子	・必要な物、単価が低い物等の動きはあるが、例年に比べて年末年始の購買はかなり引き締められている様子である。
		一般小売店〔書店〕（経営者）	販売量の動き	・月を追うごとに、悪くなる一方である。客の購入傾向を見ても、当店の最低価格である105円の本しか売れない状態であり、客単価は相当に落ちている。
		スーパー（経営者）	お客様の様子	・例年ならば年末は動きがあるが、今年は非常に弱い。小売店の売上は前年同月比マイナスで推移しており、廃業する中小小売店も出てくるなど、やや悪くなっている。
		スーパー（経営者）	それ以外	・オートバイ関係、建設関係の経営者から話を聞いても、全く仕事がない様子である。仕事があっても、価格競争のため赤字覚悟である。
		スーパー（店長）	販売量の動き	・おせち材料やしめ縄、鏡もちなど、正月商品の動きが悪い。このような商品であっても少しでも節約しようと、価格に敏感になって買い回りにしているように感じる。
		スーパー（店員）	お客様の様子	・景気が良い話はあまり聞こえてこない。上向きつつある気もするが、目に見えて実感するような上昇はない。
		スーパー（総務担当）	来客数の動き	・クリスマスケーキなどの予約販売商品の販売数は、前年同月比103%と比較的良い。しかし、来客数は前年同月比97%であり、客単価は同98%である。
		コンビニ（店長）	来客数の動き	・来客数の動きが良くないことに加えて、客1人当たりの買上単価も落ちてきている。
		衣料品専門店（経営者）	来客数の動き	・来客数の減少と客単価の低下が、売上に響いている。
		家電量販店（店員）	販売量の動き	・エコポイント特需の反動減が、既に出始めている。
		家電量販店（店員）	単価の動き	・年末のため、物の動きは多少良くなっているが、3か月前と比べれば、やや悪くなっている。
		乗用車販売店（従業員）	お客様の様子	・新車の販売台数は目標の70%ほどしか達成できていない。12月は他の出費も重なるためか、車にはお金をできるだけ使わないようにしている様子が見える。今年の冬は大雪が降るとの話題が客の間で広まり、スタッドレスタイヤの売上は非常に好調であるが、その他の用品の販売数や工場への入庫は伸び悩んでいる。
		その他専門店〔雑貨〕（店員）	来客数の動き	・客は本当に必要な物に絞って購入する傾向にある。
		高級レストラン（スタッフ）	来客数の動き	・前年同期と比べれば来客数は増えているが、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、実質的にはやや悪くなっている。春以降は横ばいで推移していたが、最近は特に弱含みである。
		観光型ホテル（経営者）	来客数の動き	・当ホテルでは昼食、夕食は地元の需要が多いが、この数字がなかなか伸びてこない。来客数は前年同月比70～80%であり、2～3か月前と比べても伸び悩んでいる。
		観光型ホテル（販売担当）	来客数の動き	・一昨年のリーマンショック後に、集客を増やすために始めた安価商品の販売からまる一年が過ぎて一巡したこともあり、今年の夏以降で初めて、宿泊人数は前年実績に届かない結果で終わりそうである。室料収入も減り、食堂への影響も避けられない。
		都市型ホテル（経営者）	来客数の動き	・来客数は9月と比べてやや減少傾向である。
		旅行代理店（経営者）	それ以外	・クリスマス、正月でも、街には活気がない。飾り付けも含めて、どんどん簡素化している。人出は多くても、低単価志向はますます強くなっている。中部国際空港の利用者数も、東京、関西と比べて減少している。

分野	景気の現状判断	業種・職種	判断の理由	追加説明及び具体的状況の説明
		旅行代理店（従業員）	販売量の動き	・例年冬休みに入ると、飛行機を使った旅行が多くなる。しかし今年は、宿泊だけの予約客はまずまずであるが、飛行機を使った長距離旅行やツアー商品が売れていない。
		パチンコ店（経営者）	販売量の動き	・来客数の動きがやや悪くなっている。
		理美容室（経営者）	来客数の動き	・12月で例年ならば忙しい月であるが、今年は来客数が伸びていない。
		美容室（経営者）	競争相手の様子	・不景気で、客はお金を使わなくなってきた。
		設計事務所（職員）	お客様の様子	・現場や客との会話のなかでは、景気の良い話は全く聞かない。
	悪くなっている	その他専門店〔貴金属〕（店長）	お客様の様子	・高額商品の売上が苦戦している。また、プレゼントの単価も大きく減少し、客単価の伸びは期待できず、悪い状況が続いている。
		一般レストラン（経営者）	お客様の様子	・繁華街は、年末とは思えないほどの静けさである。夜11時ごろには人出は途絶えている。
		理容室（経営者）	お客様の様子	・相変わらず景気の良い話は聞かれない。客の回転が悪く、お金を使わない傾向も続いている。
		住宅販売会社（経営者）	競争相手の様子	・広告を出してもなかなか反応がない。駅近くの物件への反応が少しある程度である。
		住宅販売会社（従業員）	お客様の様子	・客が住宅の新築を見送る傾向が強くなってきている。
企業動向関連	良く なっている	—	—	—
		やや良く なっている	紙加工品〔段ボール〕製造業（経営者）	受注量や販売量の動き
		窯業・土石製品製造業（社員）	取引先の様子	・2か月ほど前まで仕事がないと嘆いていた取引先で、受注が急増している。同業他社に応援を依頼したが、そこでも急な受注増のため対応できないと断られたそうである。
		窯業・土石製品製造業（経営者）	受注量や販売量の動き	・売上金額、販売数量共に増加している。
		輸送業（エリア担当）	受注量や販売量の動き	・発着共に、荷物量は増加している。全体的に良くなっている感じではないが、通販市場の拡大に伴い、低単価志向とサービス志向の二極化が進んでいるのではないかと。
		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、前年同月がプラス3.6%、今月はプラス16.3%であり、差し引き12.7%改善している。主要荷主の一部は、継続して力強い動きがある。全体的に力強いとは感じられないが、少し持ち直してきている。
		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
		出版・印刷・同関連産業（経営者）	受注価格や販売価格の動き	・競合他社による値引き攻勢が続いており、広告掲載料の価格破壊が起きている。
		化学工業（総務担当）	受注量や販売量の動き	・家電エコポイント制度が12月から縮小したことに伴う駆け込み需要のため、薄型テレビの増産が影響している。
		金属製品製造業（従業員）	受注価格や販売価格の動き	・低価格受注が多く、短納期のためバタバタと忙しい状況が続いている。
		一般機械器具製造業（営業担当）	受注量や販売量の動き	・北米市場、アジア市場共に引き合いや受注が増えており、価格を低くすれば売れるようになってきている。しかし、安くしなければ売れず、円高もあって、利益が少ない状態が続いている。
		電気機械器具製造業（経営者）	受注価格や販売価格の動き	・海外向け工作機械用の製品販売は、順調に伸びている。国内の内需向け電源トランス関係は、価格的にも非常に厳しい状況が続いている。
		電気機械器具製造業（経営者）	受注量や販売量の動き	・主力市場である車載電子分野の落ち込みは、想定内である。工作機械、FA、情報通信向けは、中国市場にけん引されて堅調であり、自動車向けの落ち込みを補っている。

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
		輸送用機械器具製造業（品質管理担当）	取引先の様子	・客の設備投資量が、引き続き増えてきている。
		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	・客先からの発注数は、3か月前と全く同じである。
		建設業（営業担当）	受注量や販売量の動き	・受注量は、例年のこの時期はもう少し多いはずであり、今月は少なく感じる。
		輸送業（エリア担当）	受注量や販売量の動き	・過去数か月間は上向きであったが、今月はやや停滞している。
		輸送業（エリア担当）	競争相手の様子	・同業他社との会合によると、どの会社も荷物取扱量は前年並みであり、1か月当たりの荷物の動きもほぼ同じである。どこかの会社が突出したり落ち込んだりということもなく、平準化している。
		通信業（営業担当）	取引先の様子	・取引先では、積極的に投資する状況にはまだなっていない。
		金融業（従業員）	取引先の様子	・自動車部品関係の客から話を聞くと、ここ数か月間良くもなく悪くもないとのことである。
		金融業（企画担当）	取引先の様子	・自動車関連企業に、業績回復の傾向が見られる。しかしこれは、人件費を中心としたコスト削減の効果であり、給与は減っている。
		不動産業（管理担当）	受注量や販売量の動き	・ここ3か月間は、家賃の引き下げ要求などはない。しかし引き合いなどもなく、全体として変わっていない。
		広告代理店（制作担当）	取引先の様子	・価格競争が相変わらず厳しい。受注件数もあまり変わっていない。
		行政書士	受注価格や販売価格の動き	・主力顧問先の運送業者では、運賃を切り下げられている。
		会計事務所（職員）	取引先の様子	・顧問先企業の冬のボーナスの支払状況を見ると、わずかながら前年比で増加している企業もある。しかし全体的には、前年並みが多い。
		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	・受注案件数には、大きな変化は見られない。
		その他非製造業〔ソフト開発〕（経営者）	取引先の様子	・大手自動車メーカーの減産から、設備投資は減少気味である。各社とも2～3割の減産が続いている。新たな投資が起りにくい状態にあるため、非常に厳しい状況が続いている。
	やや悪くなっている	化学工業（企画担当）	受注量や販売量の動き	・円高や先進国の景気低迷の影響により、受注量はやや減少している。
		電気機械器具製造業（企画担当）	それ以外	・家電エコポイント制度やエコカー補助金の縮小、終了に伴い、効果がなくなっている。
		電気機械器具製造業（営業担当）	受注価格や販売価格の動き	・若干ながら円高が進み、取引先では年度末に向けて予算が絞られ始めている。
		輸送業（経営者）	受注価格や販売価格の動き	・荷主企業から、物流費の値下げ圧力が強まっている。全体として物量は増えていないため、要求に従わざるを得ない状況である。
		輸送業（従業員）	受注量や販売量の動き	・原油価格の高騰、高止まりが、産業全体にとって少しずつ負担になっており、特に物流業者は非常に厳しい経営状態にある。企業は賃金や採用を抑制して、見かけ上は業績が改善しているが、本当の景気回復はまだまだ先である。
		金融業（法人営業担当）	取引先の様子	・年末の資金需要が低迷している。エコカー補助金終了後の反動減で、自動車販売は振るわない。製造業、建設業でも、資金需要はあまりない。企業では、9月までの業績回復分を取り崩さずに何とか維持したいというのが本音である。
		不動産業（経営者）	取引先の様子	・建築、売買資金の回収期日の延期が増えている。
		公認会計士	取引先の様子	・大手自動車メーカーの関連企業では、一時期の売上増加が止まり、横ばいになっている。冬のボーナスについても、夏と比べて20～30%減らす企業が増えている。手形の事故も目立つようになってきている。
		会計事務所（社会保険労務士）	取引先の様子	・顧問先から提出された年末調整書類に添付されている証明書を見ると、掛け捨ての安い共済保険等に加入している人が増えている。また、顧問先から貰う新年のカレンダー数が極端に減っている。

分野	景気の現状判断	業種・職種	判断の理由	追加説明及び具体的状況の説明
		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	・3か月前も景気は悪かったが、今は一段と低迷している。動きは全くない。
	悪くなっている	鉄鋼業 (経営者)	それ以外	・エコカー補助金や家電エコポイント制度の終了、縮小に伴う駆け込み受注が終わり、一服感が漂っている。そうしたなか、原材料費の高騰を背景に、鉄鋼メーカー各社は一斉に鋼材単価の大幅値上げを表明している。そのため、今後1~2か月間は、鋼材の仕入れが大幅に減少すると予想される。
		金属製品製造業 (経営者)	受注価格や販売価格の動き	・引き続き販売価格が低下しており、販売量の減少も続いている。
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 (経営企画)	周辺企業の様子	・客先の研究開発需要は着実に増加しており、技術者派遣ニーズも増加している。
		人材派遣会社 (社員)	雇用形態の様子	・今まで少なかった事務管理系の正社員求人が増えてきている。
		人材派遣会社 (社員)	求人数の動き	・忘年会の利用が前年以上にあり、ホテルへの派遣求人数が増加している。
		職業安定所 (所長)	求人数の動き	・求人数の回復傾向が続いている。新規求人数は、2年前の水準にまで回復している。製造業の求人や派遣求人も増加している。
		職業安定所 (職員)	求職者数の動き	・新規求職者数は、前年同月比で2か月連続で減少している。事業主都合での離職者数も、前年同月比で3か月連続で減少している。
変わらない		人材派遣会社 (経営者)	求人数の動き	・ここ1年以上にわたり、求人の動きは非常に鈍くなっている。
		新聞社 [求人広告] (営業担当)	求人数の動き	・新聞の求人広告量は、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	・求職者数は、横ばいである。
		職業安定所 (職員)	周辺企業の様子	・募集企業から求人は出ているものの、あまり良くない条件が多い。採用しても、条件を下げられるケースもある。
		職業安定所 (職員)	求職者数の動き	・新規求職者数は、2か月連続で前年同月と同程度である。求人数は減少しているが、実質的には前年同月と比べて悪くはなっていない。就職件数は、やや増加している。全体的に見ると、大きな動きはない。
		職業安定所 (職員)	求人数の動き	・ここ3か月間の新規求人数の推移を見ると、横ばいが続いている。
		職業安定所 (職員)	雇用形態の様子	・求人数は増加傾向であるが、正社員求人の伸びは鈍い。求人数の増加の大半は、臨時雇用や派遣の求人である。
		民間職業紹介機関 (支社長)	求人数の動き	・新規求人数は、前年同月比では20%ほど増えているものの、ここ半年間ほどは横ばいが続いている。
やや悪くなっている		人材派遣会社 (支店長)	雇用形態の様子	・コンプライアンスの強化により、派遣を直接雇用へ切り替える企業が着実に増えている。業務請負を切り替える案件も増加傾向にあるものの、競合相手の多様化により業界区分が崩れ、競合が激化している。
		人材派遣会社 (営業担当)	周辺企業の様子	・自動車関連企業による減産や生産拠点の海外シフト等によって、業務量は落ち込んでいる。
		アウトソーシング企業 (エリア担当)	周辺企業の様子	・製造業務の落ち込みにより、派遣社員の契約が更新されないケースが、前月と比べて目立っている。
		民間職業紹介機関 (営業担当)	求人数の動き	・新規登録者数がやや減少している。
	悪くなっている	—	—	—

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	一般小売店 [精肉] (店長)	来客数の動き	・客単価が低下しているものの、これを上回る来客数がある。

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
		百貨店（営業担当）	お客様の様子	・今までの節約志向から自分のための消費やごほうび消費の傾向が出てきた。国産和牛の高級部位を購入したり、羽毛布団の少し良い物を購入したりする客が目立ってきた。また、高級ブランド商品の動きも良くなってきた。
		百貨店（営業担当）	来客数の動き	・イベントなどへの客を中心に店舗への来客数が復調している。ただ、価格に対する目は厳しく、セール品であっても元の値を確認したり、サービス品やおまけなどの特典を気にしたりしている客が多い。
		スーパー（店長）	単価の動き	・大型単独企画の結果をみると、前年比約3%前後の客単価の増加となった。買上点数の増加と考えられる。
		コンビニ（経営者）	販売量の動き	・たばこの値上げで一旦は売上が低下したが、現在は前年並み以上に回復した。来客数は微増、買上単価は微減で全体的な売上は前年並みを確保した。
		コンビニ（経営者）	販売量の動き	・今月に入ってから、売上は前年同月比105%から110%と好調を維持している。ホットドリンクの伸びが予想をはるかに上回っている。たばこは単価が上がったことで前年を大きく上回っている。
		家電量販店（店長）	来客数の動き	・家電エコポイントの反動による落ち込みは少なくなっている。販売量も前年並みにまで回復している。
		住関連専門店（店長）	販売量の動き	・住宅版エコポイントの影響でやや良くなっているものの、この先の反動もあると考えられ、手放しでは喜べない状況である。
		スナック（経営者）	来客数の動き	・客の出入りに少し変化がでてきた。「今月までは何とか良かった」や「忙しかった」との製造関係の声も聞かれるが、「ここへきて全速になりすぎ警戒している」との声も一部聞かれる。
		都市型ホテル（スタッフ）	販売量の動き	・前年同月比、前月比ともに売上は増加し、特に宴会部門が好調に推移している。
		タクシー運転手	来客数の動き	・忘年会を取りやめるところもあり、前年よりは人出は若干減少している。しかし、3か月前と比較すると週末を中心に人出があって良かった。
		通信会社（営業担当）	販売量の動き	・タブレット型端末やスマートフォンの値下げにより、客の需要に対応できる価格を打ち出すことができ、さらに在庫も確保できたことから販売台数増加につながっている。
		競輪場（職員）	単価の動き	・1人当たりの購入額がやや上向いている。
	変わらない	商店街（代表者）	お客様の様子	・セール待ちの傾向がより早くなるとともに、実際にセールものが動いている。
		商店街（代表者）	お客様の様子	・会計の際、大きな額のお札を出す客が最近めっきり減っている。大きな買い物はしないよう、小銭しか持ち歩かない傾向が一段と強くなっている。
		一般小売店〔事務用品〕（営業担当）	お客様の様子	・法人関連では、例年であれば12月決算の駆け込み需要があったが、会社全体では、そういった話もなければ動きもない。
		百貨店（売場主任）	単価の動き	・ここしばらくの間、高額商品は好調に推移しているが、特定顧客層に限られており、全体の押し上げ感までたどり着いていない。
		スーパー（店長）	来客数の動き	・来客数は現状維持で動いている。そのなかで1品単価については下げ止まり傾向にあるが、安いからといってそのまま購入する状況はなくなり、売上についても横ばいである。
		スーパー（店長）	お客様の様子	・季節物やエリア特性のハレの日などの儀式関連商品は、気温によって購買が大きく変動している現状は変わらないが、食品・住生活品などの日常品が下支えしており安定している。商品により客は選別しており、価格や必要性で購入する生活防衛型消費動向は変わらない。
		スーパー（店長）	来客数の動き	・来客数が前月同様伸び悩んでいる。無駄なものを買わなくなっている。
		スーパー（総務担当）	お客様の様子	・自社で発行しているポイントカードの倍率を上げるなどの販促を前年以上に増やしていることもあって、客数、客単価ともほぼ前年並みに推移している。

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
		コンビニ（店長）	販売量の動き	・乗客数は変わらないが売上が芳しくない。前年比では横ばいか若干下回っているが、3か月前からこの状況に変化はない。客の入りは夕方から夜にかけて多くなり、人件費が高い時間帯に増加している。その結果経費が増加した分収益が落ち、景気が悪いように感じるが、以前と比較すれば横ばい状況が続いている。
		コンビニ（店舗管理）	お客様の様子	・特売商品への反応が良いものの、売上は苦戦している。価格訴求にのみ反応が良い状況が続いている。
		衣料品専門店（経営者）	お客様の様子	・1年の中で一番活気づく月であるが、今年は他の月とあまり変わらない印象である。
		衣料品専門店（経営者）	お客様の様子	・販売促進や企画に客の反応が出てきた。売上高に下げ止まり感がある。
		衣料品専門店（経営者）	来客数の動き	・客の動きは前月までと比較して良い。さらに前年同月よりも良いというのが実感である。
		衣料品専門店（総括）	単価の動き	・販売数量は減少しないものの、1点単価が上がらず結果として客単価が上昇しない。
		家電量販店（経営者）	販売量の動き	・家電エコポイント対象商品の駆け込み需要による反動で中旬過ぎまで売上は大きく前年を下回ったが、下旬より持ち直している。
		乗用車販売店（経営者）	来客数の動き	・来客数や引き合いの状況には大きな変化はないが、予算や購入車種を絞り込んでの商談が増えたことで受注が増えている。
		乗用車販売店（経理担当）	販売量の動き	・景気の低迷、政治の混迷など消費者の購買意欲をかきたてる要因がない状態である。エコカー補助金の終了以降自動車販売業界は停滞しているが、修理部門は健闘しているので、程々の成果が出ている。
		自動車備品販売店（従業員）	お客様の様子	・降雪の影響で冬季商品を求める客が多く、集客、売上面では持ち直し傾向だが、必要な商品だけの購入が目立ち、お買い得商品を希望する客が多く感じられる。
		その他専門店〔医薬品〕（営業担当）	来客数の動き	・買上点数は増加しているが、来客数が増加していない。来店頻度が上がっていないことに起因しており、停滞感を感じている。
		高級レストラン（スタッフ）	販売量の動き	・大型の忘年会は例年並みの利用を受注した。クリスマスは高価なプレゼントが売れていると聞くが、クリスマスディナーの単価は例年の95%程度と低迷した。
		一般レストラン（スタッフ）	来客数の動き	・家電エコポイントの駆け込み需要の反動か、少しずつ来客数が落ち始めている。クリスマス、年末年始に家でプチゼイタクをする人も多いようで、宅配の荷物が今年は異常に多いと業者の人が話していた。会社の忘年会は減少したが、仕事納めの最終週に入って居酒屋、繁華街ににぎわいがでている。
		観光型旅館（経営者）	販売量の動き	・宿泊客数は前年より増加しているが、消費単価が下落しており、売上は前年実績を若干下回っている。
		旅行代理店（従業員）	販売量の動き	・売上は前年比微増だが、収益は厳しい。
		タクシー運転手	販売量の動き	・売上は前年よりわずかではあるが下回っている。
		通信会社（社員）	それ以外	・中小企業経営者に所感をたずねると、おしなべて良くないままの停滞状況が継続しているという見方が大勢を占めている。
		通信会社（役員）	販売量の動き	・平成23年7月の地上アナログ放送終了を控えた最後の年末月であり、従来からのデジタル契約移行の勢いも継続している。ただし、インターネット契約は獲得が好調であると同時に、プロバイダー変更を理由とした解約も大幅増加傾向にあり、競争環境の厳しさが増している。
		その他レジャー施設（職員）	お客様の様子	・スポーツクラブでは、勤労者、現役世代の入会はほとんどないものの、子どもおよび高齢者の入会が若干みられる。
		美容室（経営者）	来客数の動き	・来客数の減少傾向に歯止めがかからない。
		住宅販売会社（従業員）	単価の動き	・1戸当たりの単価が高級注文住宅、低価格帯問わず低下している。パイの取り合いが続いており、新築部門は戸数の増加でカバーできるかどうか厳しい環境にある。また、住宅版エコポイントの効果も以前と比べあまり期待できない。
		住宅販売会社（従業員）	販売量の動き	・前月の販売量が少なかったことも原因と思われるが、今月は前年と比較しても販売量は大きく増加した。また、例年と比べ客足も多い。

分野	景気の現状判断	業種・職種	判断の理由	追加説明及び具体的状況の説明
	やや悪くなっている	住宅販売会社（従業員）	単価の動き	・新築の住宅1棟当たりの大きさが徐々に小さくなっているため、売上棟数が変わらなくても、売上金額が減少している。
		一般小売店〔書籍〕（従業員）	販売量の動き	・前年比では3か月前の方が数字の伸びも大きく、今月に入り購買の動きが再び厳しくなっている。
		乗用車販売店（経営者）	販売量の動き	・エコカー補助金終了から3か月が経過したが、受注回復の兆しが全くない。ある程度の購入前倒しがあったと思うが最悪の状況である。正常な購入サイクルにはまだ戻っていない。
		乗用車販売店（経理担当）	販売量の動き	・乗用車の販売量は前月同様に減少傾向にあり、前年同月比24%の減少となった。
		その他専門店〔酒〕（経営者）	販売量の動き	・冷え切っている状況である。少しでも景気が上向く対策が欲しい。
		観光型旅館（スタッフ）	来客数の動き	・総売上は前年同月比で96%、宿泊人数は同96%、宿泊単価は同100%となった。宿泊人員減少が売上減少の原因である。宿泊で1組当たり1～14名は前年比94%、15名以上は97%となっており、個人客の減少が要因である。
		旅行代理店（従業員）	お客様の様子	・円高及び政府の景気対策の終了に伴い、企業の業績不振が継続的な状況となり、旅行やイベントに資金が回ってこない状況が続いている。
		通信会社（職員）	お客様の様子	・積極的な消費意識から契約に至っているというより、やむを得ず、とりあえずという客が多いと感じられる。
		テーマパーク（職員）	単価の動き	・前年同月比で見ると、来客数の動きは、前年落ち込みが激しかった反動もありやや戻りつつある。しかし、単価の動きでみると、1割近く下回っており、全体の売上を押し下げている大きな要因となっている。消費単価は、団体、グループ、個人を問わず全体として低調な動きである。
		住宅販売会社（従業員）	販売量の動き	・住宅販売数が安定しないことに加え、契約までに時間がかかる。
	悪くなっている	家電量販店（店長）	販売量の動き	・家電エコポイント制度縮小により販売数量が激減している。
企業動向関連	良くなっている	—	—	—
		やや良くなっている	一般機械器具製造業（総務担当）	受注量や販売量の動き
	やや良くなっている	司法書士	取引先の様子	・若干ではあるが事業関係の不動産取引が増えた。
		税理士（所長）	受注量や販売量の動き	・取引先では量的な面で受注が増加している。機械関連では、海外での設備投資の影響で、海外で導入する機械関係、付属する設備関係の受注が増えている。しかし、価格は円高の影響で1～2年前の8割程度となっており、中小企業の損益分岐点は厳しくなっている。量が出ているにも関わらず厳しくなっている状況である。
		食料品製造業（企画担当）	受注価格や販売価格の動き	・販売価格が3か月前から変わらず下落したままで、回復傾向が見えてこない。
	変わらない	繊維工業（経営者）	受注量や販売量の動き	・衣料関係は春物が最終受注の追い込みのため、堅調に推移している。非衣料関係は前月比横ばいである。
		化学工業（総務担当）	取引先の様子	・取引先の話からは、設備投資が伸びないと聞かれる。
		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	・住宅市場は一向に回復していない。受注量はこの1年微減が続いている。
		精密機械器具製造業（経営者）	取引先の様子	・金型、部品加工などの委託先の状況は、産地全体としての廃業・生産能力縮小後の現存能力の上では、今のところそれなりの仕事量が流れている。
		輸送業（配車担当）	受注量や販売量の動き	・荷動きは若干改善しているが、単価が抑えられており売上が伸びない。
金融業（融資担当）		取引先の様子	・製造業において受注価格が以前よりは回復傾向にあると聞いているが、3か月前との比較ではほぼ横ばいである。	
新聞販売店〔広告〕（従業員）		受注量や販売量の動き	・折込枚数は増加したが、チラシサイズの縮小で売上は横ばいとなった。	

分野	景気の現状判断	業種・職種	判断の理由	追加説明及び具体的状況の説明
	やや悪くなっている	繊維工業（経営者）	受注量や販売量の動き	・順調に推移してきた電子部品工場の防じん服など特殊ユニフォーム関連で一部調整が入るなど、分野別に受注面で強弱が表れている。
		建設業（経営者）	競争相手の様子	・受注産業である建設業は、受注しなくては物事が始まらない。大幅に減少した公共工事をめぐってし烈な価格競争が繰り広げられている。是非とも受注したいとギリギリの価格で応札すると、基準価格を下回って失格するなど、受注できない業者が増えている。
		輸送業（配車担当）	取引先の様子	・家電エコポイント縮小と円高などにより、客の荷動きが悪い。
		不動産業（経営者）	受注量や販売量の動き	・不動産取引の動きは活発ではなく、同業者からも仕事に恵まれないと聞いている。
	悪くなっている	電気機械器具製造業（経理担当）	受注量や販売量の動き	・10～11月ごろには、年内の受注量は確保でき、年明けからかなり落ち込むとの話を聞いていたが、すでに12月後半から受注が入らない状況になってきた。
		建設業（総務担当）	受注価格や販売価格の動き	・業界各社とも受注高の確保に向け、受注価格競争がエスカレートするばかりであり、破格の価格水準で落札業者が決定している。
雇用関連	良くなっている	○	○	○
	やや良くなっている	新聞社〔求人広告〕（担当者）	求人数の動き	・求人広告は、前年同月比3割増加した。
		職業安定所（職員）	求職者数の動き	・新規求人数が7か月連続で増加しており、また、新規求職者数が4か月ぶりに減少したことにより少し雇用情勢に明るさが見えてきた。
	変わらない	人材派遣会社（社員）	求人数の動き	・年末業務要員の需要もかなり少なかった。派遣社員利用も法令制限などでかなり慎重になっている。
		人材派遣会社（社員）	求人数の動き	・年末、年始にかけての季節的な要因の求人増はあるものの、従来と同様に業務量の増加に伴う求人は少ない。
		職業安定所（職員）	求職者数の動き	・新規求職者数は、前月比7.3%の減少、前年同月比4.3%の増加となっている。
	やや悪くなっている	学校〔大学〕（就職担当）	求人数の動き	・依然として求人状況は低迷しており、前年同月比で26%減少している。なお、平成23年3月卒業予定者の採用者数も厳しい状況である。
		求人情報誌製作会社（編集者）	求人数の動き	・求人誌発行1回あたり100件程度、求人数が減少している。
	悪くなっている	民間職業紹介機関（経営者）	周辺企業の様子	・派遣契約の終了が増えている。
－		－	－	－

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	一般レストラン（経営者）	来客数の動き	・今年の忘年会シーズンは、客単価の低下を避けて販促を特に行わなかったが、従来になく来客数が増加している。外食では価格そのものではなく、価値が見合った価格かどうか、客の選択基準になりつつある。
		商店街（代表者）	来客数の動き	・定期的なイベントを辛抱強く続けてきた結果、商店街の固定客をつくることに成功した。イベントの日の来客数や売上に予定が立つようになり、仕入量にも反映させている。まだまだ少額ではあるものの、結果が出始めている。
	やや良くなっている	百貨店（売場主任）	単価の動き	・ファストファッションによる低価格品のブームはかなり落ち着いており、消費者は冷静に低額品と高額品を使い分けている。この2年間で大きく下がった婦人衣料の客単価は直近3か月で前年比107%と回復しているほか、低価格品が多いヤング向け衣料は苦戦しているものの、キャリア以上の大人向け衣料品の売上は2けた増となっている。
		百貨店（広報担当）	単価の動き	・今年はウール素材のコートが売れており、カシミアやアンゴラといった高級品が売れている影響で単価も上がっている。

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（商品担当）	単価の動き	・クリスマスギフトの1品単価は前年比で2割弱下がっているが、売上自体はほぼ前年並みとなっている。少しはぜいたくをしたいという節約疲れの傾向があるなか、若年客には比較的強い節約志向がみられる。
		スーパー（店長）	来客数の動き	・食品の来客数がこの4～5か月は好調に伸び、前年よりも5～6%増えている。クリスマス商戦以降は気温の低下で季節商品の売行きが活発化し、鏡もちも前年の1.3倍となっている。一方、おせち料理やクリスマスケーキの販売点数は3%増となったが、1品単価はほぼ横ばいとなっている。
		コンビニ（店長）	単価の動き	・たばこの値上げ後、この3か月で販売個数はまだ戻らないものの、金額ベースでは前年を上回ってきている。
		家電量販店（経営者）	お客様の様子	・エコポイント制度の変更に伴う駆け込み需要に続き、地上デジタル放送の開始に伴う需要がまだまだある。年内に購入しようとする客の意欲は高く、売上を押し上げている。
		高級レストラン（スタッフ）	来客数の動き	・今月ほとんどの夜間が忙しく、遅い時間に予約なしで来店する客が多い。忘年会ではなく、仕事帰りに少しぜいたくをしている感がある。
		その他飲食 [コーヒーショップ]（店員）	来客数の動き	・10月ごろから来客数が3%ほど増えるなど、前年を上回る推移となりつつある。
		競輪場（職員）	単価の動き	・12月の客単価は11,421円と、3か月前の11,015円よりも少し良くなっている。
		その他レジャー施設 [イベントホール]（職員）	来客数の動き	・今春の音楽系イベントは客の動きにばらつきがあるものの、周年イベントや追加公演の予定もあり、全体として堅調な動きがみられる。
		住宅販売会社（経営者）	販売量の動き	・契約数は伸びたが、手持ち資金の少ない客が増えている。一方、金融機関の審査が甘くなっている感がある。
	変わらない	商店街（代表者）	お客様の様子	・相変わらず客単価が下がっており、来客数も増えないため、売上が前年を上回ることはない。
		商店街（代表者）	お客様の様子	・年末商戦は盛り上がっていない。大型店同士の競争が激しく、年末1週間の売行きも天候に大きく左右されている。
		一般小売店 [時計]（経営者）	販売量の動き	・前月の落ち込みが大き過ぎたため、少し客足が戻ってきたように感じるが、クリスマスのプレゼント関係は全く動きがない。例年その傾向はみられたが、今年はゼロに近い状態であり、自分に必要な物しか買わなくなっている。
		一般小売店 [菓子]（経営企画担当）	販売量の動き	・9月と12月の売上前年比を上位5店舗の平均でみると、関西は9月が73.2%で、12月が94.7%となっている。9月の最悪な状況は完全に脱したものの、このまま安定した状況が続くかどうかは不透明である。
		一般小売店 [鮮魚]（営業担当）	単価の動き	・年末といえども以前のように消費が上向く気配はなく、単価の安い商品から先に売れる傾向は全く変わっていない。
		一般小売店 [菓子]（経営者）	来客数の動き	・今年の酷暑で財布のひもが更に固くなった感があり、秋以降の売上が例年になく鈍い。
		一般小売店 [衣服]（経営者）	来客数の動き	・相変わらず来客数が少ない。
		一般小売店 [野菜]（店長）	お客様の様子	・年末にもかかわらず、飲食関係の取引先の動きが悪い。
		一般小売店 [カメラ]（販売担当）	お客様の様子	・最近客が必要な物しか買わなくなっており、今月は少し変わると期待していたが、逆にその傾向が強くなっている。12月ということで販売量は少し上向いているが、全く期待外れとなっている。
		一般小売店 [菓子]（営業担当）	販売量の動き	・年末商戦の状況は前年とあまり変わらず、横ばいで推移している。注文が入って日々忙しいものの、1回当たりの注文量が減っているため、販売量は変わらない。
		百貨店（売場主任）	販売量の動き	・クリスマス商戦が始まってからも月初からの動きは鈍い。売上は23～25日に集中しており、月全体の販売量や1品単価の悪化が著しい。さらに、気温が落ち着いたことで防寒衣料の売行きも足踏み状態で、来月のセール待ちの状態となっている。

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（売場主任）	来客数の動き	・特に良くも悪くもなく、大きな変化はない。リニューアルによって売上は前年比プラス5～10%で推移しており、クリスマス関連の売上も前年を上回っている。
		百貨店（売場主任）	お客様の様子	・季節感がなく、景気も不安定であるなど、消費不振の根本原因がいまだに解決されていない。
		百貨店（売場主任）	お客様の様子	・防寒商品などの好調アイテムもあるが、すべてが好調とは言い難い。特にギフト商材は苦戦しており、すぐに必要な商品やヒットアイテムは積極的に購入する一方、ほかの商品は支出を抑える傾向が強まっている。
		百貨店（売場主任）	お客様の様子	・来客数、売上共に前年を下回る傾向が続いている。10月からの歳暮売上をみても、平均単価は前年比で4.3%上がったものの、客1人当たりの届け先数は4.1軒から3.8軒に減少し、全体の受注額も前年を下回っている。
		百貨店（企画担当）	お客様の様子	・クリスマス商戦はブランド品が好調に動いたものの、洋品雑貨が苦戦するなど、好不調の差が大きい。
		百貨店（営業担当）	販売量の動き	・歳暮商戦も前年並みの動きであり、落ち込むことなく順調に推移している。
		百貨店（営業担当）	競争相手の様子	・同業他社や各種小売店によるポイントアップや価格訴求、クリアランスの先取りバーゲンといった販促企画の影響で、歳末商戦は店頭売上が伸び悩んでいる。
		百貨店（外商担当）	単価の動き	・来客数は増えているが、客単価が下がっている。また、食料品は好調に推移している一方、衣料品では1品単価の低下がみられる。
		百貨店（サービス担当）	来客数の動き	・今月は寒気が到来し、婦人服や紳士服を中心に好調な動きとなっているが、全体的には来客数の減少で前年実績の確保が難しい状況にある。
		百貨店（婦人服）	販売量の動き	・販売量の前年比はマイナス幅が縮小しているものの、前年割れの傾向に変化はない。
		百貨店（売場担当）	単価の動き	・クリスマスギフトでは前年と同様に、相手の欲しい物ではなく、希望ブランドの最低価格商品を選ぶ客が多く、客単価が上がらない。
		スーパー（経営者）	競争相手の様子	・今月に入って競合店のチラシのサイズが2倍になり、原価を下回るような異常な価格で販売している。
		スーパー（店長）	販売量の動き	・クリスマスや年末年始の商材は前年並みに動いているが、通常の商品は節約が行われており、買上点数の前年比は来客数よりも大きく減少している。
		スーパー（店長）	来客数の動き	・12月商戦を終えて、衣料品は来客数の前年比が95%、食料品が99%、住居関連が97%となり、店全体では98%となっている。客単価も99%と、エコポイントの半減による家電の売上ダウンが響いている。
		スーパー（店長）	来客数の動き	・客単価は上向いているが、来客数は前年を依然として下回っている。近隣の同業他社も同じような状態となっている。
		スーパー（店長）	来客数の動き	・気温の低下が前年よりも1週間遅れており、冬物衣料の動きが鈍いものの、保温効果のある機能性肌着は前年の1.5倍以上の売行きとなっている。ただし、客単価は確実に低下が進んでいる。
		スーパー（経理担当）	販売量の動き	・節約疲れによる消費の回復が報じられているが、節約と小さなぜいたくが使い分けられており、販売が全体的に上向いている感はない。
		スーパー（販売担当）	単価の動き	・価格競争により商品の価格が徐々に下がっているため、販売量は前年並みを確保できているが、買上金額が前年の水準に達していない。
		スーパー（社員）	単価の動き	・春から夏にかけて来客数が大きく伸びたこともあり、店頭の売上は堅調に推移している。ただし、秋以降も来客数は堅調な一方、商品価格は再び低下しつつあり、例年のような年末に向けた上昇はあまりみられない。
		コンビニ（経営者）	単価の動き	・ホットドリンクなどは、ほぼ常に割引セールを実施しなければ、売上が競合店に流れてしまう。割引を続けることで販売量は多少増えるものの、客単価の低下は避けられない。
		コンビニ（店長）	来客数の動き	・来客数は横ばい状態で、客単価も相変わらず低いため、売上は前年よりも若干少なくなっている。
		コンビニ（店員）	単価の動き	・賞味期限間近の半額商品や特価商品を買う客が増えている。

分野	景気の現状判断	業種・職種	判断の理由	追加説明及び具体的状況の説明
		コンビニ（広告担当）	お客様の様子	・売上や来客数の推移をみると、近畿圏はほかのエリアと比べても回復の動きが遅れており、いろいろなセールで売上をつないでいる状況である。
		衣料品専門店（経営者）	それ以外	・以前からの客に元気がなく、良い商品であっても購買につながらないほか、粗悪品と見分けられずに価格が安ければ購入する客もみられる。最近、中国や韓国の富裕客が時々来店するが、デザインの気に入った日本製の商品があると、サイズが合えばすぐに購入する。店側がターゲットとする対象を、もう一度吟味する必要が出てきている。
		衣料品専門店（販売担当）	お客様の様子	・客の様子に全く変化がない。
		乗用車販売店（経営者）	販売量の動き	・エコカー補助金が終了した10月以降は、販売が大幅に落ち込んでいる。
		乗用車販売店（営業担当）	お客様の様子	・販売台数だけでなく、販促フェアを行った際の来客数も目標に達成していない。
		住関連専門店（店長）	お客様の様子	・前月に比べれば受注は増えているが、年末という季節要因やセールの前倒しによる好調であり、全体として売上が伸びているわけではない。客の低価格志向や買い控えの動きに全く変化はない。
		その他専門店〔医薬品〕（経営者）	販売量の動き	・日によって寒暖の差が激しく、インフルエンザが流行する気配もあるため、手洗い石けんや風邪薬、うがい薬、保温剤の動きが良い。
		その他専門店〔宝石〕（経営者）	来客数の動き	・前年も12月は悪かったが、今年はそれ以上に悪い。クリスマス商戦も盛り上がりせず、年末の雰囲気は全くない。
		その他専門店〔食品〕（経営者）	販売量の動き	・例年どおりの販売状況であり、特に良くも悪くもない。
		その他専門店〔スポーツ用品〕（経理担当）	販売量の動き	・秋冬衣料の動きが比較的好調である。
		その他専門店〔宝飾品〕（販売担当）	お客様の様子	・購入意欲のある消費者が少ない。
		一般レストラン（スタッフ）	来客数の動き	・価格の安さを強調したメニューがなければ客が集まらない。減少の続いていた来客数も、低価格メニューの導入で持ち直しの動きが出始めている。
		一般レストラン（店員）	お客様の様子	・新規客の来店はなく、固定客の動きも変わらない。
		その他飲食〔ファーストフード〕（店員）	販売量の動き	・年末のため動きは出てきているが、年を越すと普段の状況に戻る。
		観光型ホテル（経営者）	お客様の様子	・宿泊単価を下げた来客数を増やし、宿泊の売上を維持している状況であるが、飲料や土産物などの付帯売上が予想以上に伸びず、売上全体としては非常に厳しい。
		観光型旅館（団体役員）	単価の動き	・宿泊人員は前年比で109%となっているが、客1人当たりの単価が93.7%と悪かったこともあり、売上全体は約10%減少している。
		都市型ホテル（支配人）	単価の動き	・相変わらず業況は上向いておらず、横ばいで推移している。
		都市型ホテル（マネージャー）	来客数の動き	・宿泊は前年を上回ったものの、外国人旅行者の減少が目立つなど、売上は目標に届いていない。おせち料理の販売数も前年を下回っている。レストランの来客数は店によって差があり、全体的な判断は難しいものの、少なくとも良くなっている感はない。
		旅行代理店（経営者）	販売量の動き	・前年は予約が大きく落ち込んだため、今年は辛うじて前年を上回っている。ただし、海外旅行は前年を上回っているが、国内旅行の需要が伸びていない。宿泊だけの予約については、インターネット予約に流れている。
		旅行代理店（広報担当）	お客様の様子	・円高の影響もあり欧州方面の予約は伸びているが、中国を含むアジア方面は悪い。国内も九州方面は伸びている一方、北海道は悪いため、全体としての状況は変わらない。

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
		タクシー運転手	来客数の動き	・昼間に駅やホテルで客を待っている時間が相変わらず長い。週末には動きが多少あるものの、時間としては非常に短い。
		タクシー会社（経営者）	お客様の様子	・年末という季節的な要因は多少あるが、経費節減の動きが相変わらず続いている。個人客は交通費を節約するなど財布のひもが固く、法人客もタクシーチケットの利用が減っている。
		通信会社（経営者）	お客様の様子	・小売店や建築業者からの値引き要請や相談が多い。
		通信会社（社員）	販売量の動き	・年末の売上は前年と比べてあまり変わらない状況となっている。ただし、今年は地上デジタル関連などの特需があるため、正味の販売状況は悪化している。
		通信会社（企画担当）	お客様の様子	・状況に大きな変化はない。
		テーマパーク（職員）	来客数の動き	・来客数の落ち込みが売上の減少につながっており、その傾向がなかなか止まらない状況となっている。
		パチンコ店（店員）	お客様の様子	・年末にもかかわらず来客数は増えているが、短時間で帰る客が多い。
		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	・冬のキャンペーンによる効果もあり、DVDのレンタル売上が前年を上回っている。ただし、CDの販売は相変わらず低迷している。
		住宅販売会社（従業員）	お客様の様子	・国内経済が低迷を続けるなか、客の購買意欲は停滞が続いている。
		住宅販売会社（従業員）	お客様の様子	・分譲マンションの販売状況をみると、当初は好調であった案件も最後は失速するケースが多い。
		住宅販売会社（総務担当）	来客数の動き	・イベントの集客状況や、展示場の来客数が悪化している。
		その他住宅〔展示場〕（従業員）	来客数の動き	・住宅展示場への来場者のうち、1年以内の購入希望客の割合が相変わらず低調である。
		その他住宅〔情報誌〕（編集者）	お客様の様子	・不動産の購入検討者をみると、先行き不安から無理をしない客が依然として多い。市況の回復感は強くなく、モデルルームへの来場者数も横ばいで推移している。
	やや悪くなっている	一般小売店〔事務用品〕（経営者）	それ以外	・企業向けの商談件数が減少しており、特に年明けから年度末に向けての案件が少なくなっている。
		一般小売店〔精肉〕（管理担当）	お客様の様子	・年間で最大の繁忙期であるが、通常と変わらない売上の日が多い。クリスマスやギフトの動きはそれなりに盛り上がっているものの、それ以外の消費意欲は全く感じられず、全体的に厳しい状況となっている。
		一般小売店〔花〕（店長）	販売量の動き	・花については、仏花といった必要な物だけを必要最小限しか買わなくなっている。衝動買いは全くみられない。
		百貨店（企画担当）	来客数の動き	・前月の下旬から来客数や売上が低迷しており、12月に入ってもその傾向に変化がない。
		スーパー（経営者）	販売量の動き	・クリスマスごろまでは各社とも売上が芳しくなく、特売競争に陥った結果、その特売品を含めた販売点数が伸びていない。ただし、年末の3日間に限っては、和牛やふぐといった高級商材の動きが2年前を上回っている。日常は我慢するが、いざという時にはお金を惜しまない傾向に変化はない。
		スーパー（企画担当）	販売量の動き	・今月になって来客数の前年比が91%、売上が88%と、以前よりも2～3%ダウンしている。
		スーパー（広報担当）	販売量の動き	・10月上旬までの猛暑やたばこ増税、エコポイント制度の変更による駆け込み需要といった押し上げ要素がなくなり、販売量は反動減となっている。
		スーパー（管理担当）	販売量の動き	・年末商戦の購買点数も前年より減少している。
		スーパー（企画）	お客様の様子	・12月から省エネ家電のエコポイントが半減となり、ボーナス商戦は全くの不振となっている。気温も予想したほど下がらず、冬物商品の動きも悪い。客の間では、事前に買っておくよりも、本当に必要な時に買うという傾向が更に強まっている。
		衣料品専門店（経営者）	お客様の様子	・エコポイント制度により家電は売れているが、その影響で衣類は売れていない。

分野	景気の現状判断	業種・職種	判断の理由	追加説明及び具体的状況の説明	
		乗用車販売店（営業担当）	来客数の動き	・エコカー補助金の終了と共に、客があつたという間に減少している。1年前に比べると大きな変化はないが、翌年もこの水準を前提としなければならない。	
		乗用車販売店（営業担当）	販売量の動き	・ボーナス商戦が始まって年末最後の大きなイベントを行ったが、やはりエコカー補助金による需要の先食いが影響し、販売台数は前年比で36%のダウンとなっている。	
		一般レストラン（経営者）	競争相手の様子	・宴会などの増える年末となったが、低単価の店舗はにぎわいがなく一方、中、高単価の店舗では客が連日あふれている。ただし、客の利用日時が重なるため、大きな広がりはない。	
		一般レストラン（経営者）	来客数の動き	・飲み放題や食べ放題の激安店が増え、そちらに客が流れたことで、忘年会の数が前年よりも約3割減っている。エコポイント制度の変更による駆け込み需要で、家電の出費が増えた影響も受けている。	
		一般レストラン（経理担当）	単価の動き	・期間限定メニューや付加価値の向上などの販売促進策を講じており、来客数の減少には歯止めが掛かりつつある。ただし、単価の下落は続いているため、売上は依然として減少傾向が続いている。	
		スナック（経営者）	来客数の動き	・今月は忘年会も少なく、得意客があいさつに来ただけである。	
		観光型旅館（経営者）	単価の動き	・宴会シーズンで団体客による駆け込みの利用が数件あったものの、客単価は前年よりも5%ほど下がっている。	
		都市型ホテル（スタッフ）	単価の動き	・宿泊売上の前年割れが年中続いている。来客数や客単価も悪化しており、回復する要因が見当たらない。宴会やレストランは辛うじて前年の売上を維持したものの、客単価は低下している。	
		タクシー運転手	お客様の様子	・市内で流し営業を行っていても、手を上げてタクシーを止める客が少ない。	
		通信会社（経営者）	販売量の動き	・スマートフォンが携帯電話市場に占めるシェアは上昇しているものの、各通信会社から出される商品を待っている客が多いため、市場に活発さが無い。	
		通信会社（店長）	お客様の様子	・低価格品や値引き品に対する客の反応は良いが、それ以外の商品では動きが鈍い。	
		競輪場（職員）	販売量の動き	・来客数、購入単価共に悪化傾向が進んでおり、夏以降は全く回復する気配がない。	
		その他レジャー施設〔飲食・物販系滞在型施設〕（企画担当）	来客数の動き	・イベントなどの集客策がなければ客の動きが鈍くなるなど、消費動向は更に低調となっている。	
		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）	それ以外	・サラリーマンの所得が減少し、市況が悪くなっている。	
		悪く なっている	一般小売店〔珈琲〕（経営者）	それ以外	・海外の穀物相場の高騰で仕入価格が上昇している。
			一般小売店〔衣服〕（経営者）	お客様の様子	・セールの前倒しを告知しても、客からは家電などの必要な物を先買うといった声が聞かれるなど、エコポイント制度の駆け込み需要による悪影響を受けている。また、今年の冬のボーナスは例年よりも少ないらしく、年末であるにもかかわらず、町の衣料品店への風当たりは大変厳しい。
			一般小売店〔雑貨〕（店長）	販売量の動き	・3か月前は、たばこの値上げ前の駆け込み需要で売上は伸びたため、その時期に比べれば販売量が悪化している。
			スーパー（経営者）	お客様の様子	・客は特売品以外に反応しない。
			コンビニ（経営者）	単価の動き	・多くの商品で価格の低下が進んでいるほか、昼食以外では単品買いが増えている。
住関連専門店（店員）	販売量の動き		・年始に購入の可能性がある見積件数が前年比で約80%と落ち込んでいる。		
企業 動向	良く なっている	金属製品製造業（営業担当）	受注量や販売量の動き	・輸出が好調なほか、国内の建築関連も少しずつ良くなってきている。	

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
関連	やや良くなっている	食料品製造業（従業員）	受注量や販売量の動き	・月前半は足踏み状態で不安を感じていたが、中旬以降は受注が増えてきた。家庭用は量販店の安売り合戦で参入が難しいものの、中食、外食用の業務店向けの商品が月後半に伸びている。
		化学工業（管理担当）	受注量や販売量の動き	・受注量や販売量はほぼ前月並みで好調となっている。
		電気機械器具製造業（経営者）	受注量や販売量の動き	・国内市場と海外市場では成果が正反対となっている。国内はやや不調である一方、海外は好調が続いており、全体としてはやや好調な状況である。
		建設業（経営者）	受注量や販売量の動き	・投資ファンドを含めて市場に動きが出ており、受注の前年比はかなり改善しつつある。
		通信業（管理担当）	それ以外	・ボーナス商戦が始まったほか、エコポイント制度の影響でやや回復している。
		新聞販売店〔広告〕（店主）	受注量や販売量の動き	・購読数は1月に向けて上積みできているほか、折込チラシも年末にかけて増えている。
	変わらない	繊維工業（団体職員）	受注量や販売量の動き	・綿糸価格の急激な高騰により、生産、受注に大きな影響が出ている。
		パルプ・紙・紙加工品製造業（経営者）	受注量や販売量の動き	・季節要因で受注量は前月よりも増えたが、前年比でみると変化はない。
		化学工業（経営者）	受注量や販売量の動き	・前年比でみると、ここ数か月はやや良い状態となっている。ただし、売上が更に悪化している取引先もあるなど、企業間の格差が広がってきている。
		金属製品製造業（経営者）	受注量や販売量の動き	・年末の荷動きが例年に比べて少ない。
		金属製品製造業（総務担当）	受注量や販売量の動き	・年度末に向けた小型の公共工事についても、受注は例年に比べて著しく伸び悩んでいる。
		一般機械器具製造業（経営者）	受注量や販売量の動き	・当社の顧客には原発関連の企業が多く、比較的業況が良い。この傾向は過去1年以上続いているが、ここ数か月も大きな変化はない。
		電気機械器具製造業（経営者）	取引先の様子	・先行きが不透明なため、メーカーは設備の拡張に慎重となっている。ただし、研究開発に関しては、比較的前向きに投資する傾向にある。
		電気機械器具製造業（企画担当）	受注量や販売量の動き	・家電、住宅関連共に、売上の前年比は前月と同じく2けたの伸びとなっている。一方、家具関連は買い控えの影響で前年並みとなっている。
		電気機械器具製造業（営業担当）	受注量や販売量の動き	・売上が伸びず、低迷状態が続いている。
		電気機械器具製造業（営業担当）	取引先の様子	・取引先からも良い話が聞かれない。
		建設業（経営者）	取引先の様子	・回復の兆しがなく、設備投資の計画も凍結や延期になるケースが増えている。
		輸送業（営業所長）	受注量や販売量の動き	・今月に入って年末商品が増え、トラック不足が続いていたが、通年で動きのある商品は微減となっている。
		広告代理店（営業担当）	受注量や販売量の動き	・広告業界には回復感が全くない。
		広告代理店（営業担当）	受注量や販売量の動き	・広告の受注は3か月前よりも減少している。
経営コンサルタント	取引先の様子	・顧客企業の食品スーパーでは、例年は売上の伸びる月であるにもかかわらず、前年を確実に下回りそうな状況にある。季節変動を除いても、やはり2～3か月前に比べて売上が減少している。		
経営コンサルタント	受注量や販売量の動き	・取引先の状況に変化はない。		
コピーサービス業（従業員）	受注量や販売量の動き	・年賀状の注文状況については、個人客は例年並みであるものの、法人客は明らかに大幅減となっている。特徴としては、注文枚数の減少に加えて、より安価な白黒印刷を依頼する企業が増えている。		
その他非製造業〔機械器具卸〕（経営者）	受注量や販売量の動き	・受注量や引き合いが減少しているほか、設備投資関係の動きが全く出てこない。		
その他非製造業〔民間放送〕（従業員）	取引先の様子	・年末年始のCM出稿は上向いているものの、不透明な状況に変化はない。		

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
	やや悪くなっている	食料品製造業（経理担当）	受注量や販売量の動き	・今年は今迄のシーズンに入った感覚が全くない。
		繊維工業（総務担当）	取引先の様子	・得意先からの受注が前年比で20%減少している。販売面での企画が少なくなった感がある。
		電気機械器具製造業（宣伝担当）	受注量や販売量の動き	・エコポイントの半減により、薄型テレビなどが前年を下回る荷動きになっている。
		建設業（経営者）	受注価格や販売価格の動き	・年末を控えて小規模の工事は増えているものの、1案件当たりの単価は相変わらず低い。
		金融業（支店長）	受注価格や販売価格の動き	・取引先の子ども向け衣料品メーカーでは、バーゲンセールでも全く売れず、販売先からは大幅な値引き要請が来ている。先行きが不透明なため、在庫処分も兼ねて販売を続けているような状態である。
		広告代理店（営業担当）	取引先の様子	・ファッション系の専門店では大手ファストファッションを除いて売行きが芳しくない。更に気温が下がってくれば重衣料が動き出す。
	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	・例年、年末には年始分を含む注文が入ってくるが、今年の注文量は例年の半分もない。
		その他サービス〔自動車修理〕（経営者）	取引先の様子	・周囲の景気も芳しくなく、経費削減やコストダウンの話しか聞かれない。
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）	周辺企業の様子	・今月に入ってから、翌年以降を見据えたIT関係の求人が本格的に動き始めている。
		職業安定所（職員）	求人数の動き	・新規求人が前年を9か月連続で上回っている。正社員の求人も7か月連続の増加となり、直近は前年比で29.5%の大幅増となっている。
		職業安定所（職員）	求人数の動き	・有効求人倍率が5月から7か月連続で上昇している。
		民間職業紹介機関（職員）	求人数の動き	・日雇労働者による生活保護への大量移行で市場は小さくなっているが、日雇求人数の前年比はプラスに転じている。
	変わらない	人材派遣会社（役員）	求人数の動き	・派遣求人数は全体で前年比110%となったが、前年が非常に悪かった反動であり、回復している感はない。特に、大手金融機関は派遣業務の規制強化に伴い、求人を前年比85%と減少させている。金融機関以外では需要が若干回復しているだけに、規制強化が足を引っ張る結果となっている。
		人材派遣会社（支店長）	求職者数の動き	・派遣求人数は増えつつあるが、企業の求める要件と求職者のスキルがマッチしないほか、募集に対する求職者の反応も悪いため、成約に至っていない。
		人材派遣会社（支店長）	求人数の動き	・年度末に向けた駆け込み需要がみられないほか、今一つ年末の繁忙感もない。
		新聞社〔求人広告〕（営業担当）	求人数の動き	・求人数は相変わらず低調で求人広告の出稿も少なく、業種も限られてきている。
		職業安定所（職員）	求職者数の動き	・秋ごろから新規求職者数が若干減少しており、職業相談件数や職業紹介件数も減少している。その一方、生活支援の相談件数は増加しているなど、景気回復の実感はない。
		職業安定所（職員）	雇用形態の様子	・相変わらずパート求人が中心となっており、再就職しても条件の悪さを理由に離職する人が増えている。雇用保険の受給資格者は減少傾向にあるものの、新規求職者数は増加している。
		職業安定所（職員）	求人数の動き	・新規求人数は増加が続いており、特に医療・福祉や製造業では顕著となっている。また、最も求人数の多い卸売・小売業でも、前年比35%増と高い伸びがみられる。
		民間職業紹介機関（大学担当）	採用者数の動き	・年末を迎えても内定者の増加の声が聞かれず、不安を抱えた年越しとなっている。
		学校〔大学〕（就職担当）	求人数の動き	・中小企業を中心に企業訪問を行っているが、来年度の雇用にもあまり明るさが感じられない。雇用調整弁としての採用に終始する気配となっている。
やや悪くなっている		求人情報誌製作会社（企画担当）	求人数の動き	・例年と同様に、年末にかけて求人数は減少傾向となっている。特に関西は関東、東海よりも落ち込み幅が大きい。

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
		学校〔大学〕 (就職担当)	求職者数の動き	・採用担当者によると、求人数の抑制に伴い、関東地域での採用だけに絞る企業が増えている。
	悪く なっている	—	—	—

8. 中国（地域別調査機関：（社）中国地方総合研究センター）

（－：回答が存在しない、○：主だった回答等が存在しない）

分野	景気の現状判断	業種・職種	判断の理由	追加説明及び具体的状況の説明
家計 動向 関連	良く なっている	テーマパーク (業務担当)	乗客数の動き	・11月下旬からのウインターイルミネーションの来園者が堅調に推移している。秋口に比べ平日、休日共に年代を問わず来園者が増加している。
	やや良く なっている	商店街（理事）	お客様の様子	・年末という特別な事情もあり、本来の景気回復かどうかわからないが、客の様子は買い控え疲れから買物に前向きになっている。
		百貨店（営業担当）	お客様の様子	・気温が下がりコートの上着が伸び単価も前年よりアップしている。セーターも売上が伸びているがオーソドックスなデザインの品物よりブランドやデザイン性のある品物がよく動いている。お歳暮は早期割引を実施した11月が好調に推移したが12月と合わせると前年並みで、価格に対して客の厳しい見方がより顕著になっている。
		百貨店（営業担当）	販売量の動き	・前年同月対比で100%を超えるテナントが7割以上となり、回復の傾向がうかがえる。年末忘年会シーズンでもあることから特に飲食が好調だが、昨年の年末の売上と今年の売上とは少し様相が違い、勢いのようなものが感じられる。
		百貨店（販売促進担当）	お客様の様子	・主力の婦人ファッションが前年水準に近づいてきている。ただ、お歳暮、クリスマスギフト、紳士ファッション等が依然厳しい状況が続いており、2着スーツ、低単価ギフトが人気を集めるなど、依然として価格目線の厳しさが継続している。なお、ウエイトの大きな婦人服の復調は明るい材料である。
		百貨店（売場担当）	販売量の動き	・12月は店内の全商品群が前年を上回っており、クリスマス商戦も25日（土）、26日（日）の週末がからみ、ラグジュアリーブランドのギフト商戦も前年を上回った。防寒衣料やブーツも前年を上回っており、10～12月と3か月連続で店内実績が前年並みになっており、12月の店内売上実績は前年比104%～105%で推移する見込みである。
		百貨店（購買担当）	お客様の様子	・自宅でのだんらんを大事にする傾向から、高額なおせち・お歳暮の売り上げが前年に比べ増加している。また、子供服も売上が増加し、婦人服もコート関係が順調である。
		百貨店（売場担当）	販売量の動き	・商品群的に食料品や紳士・婦人衣料・家庭用品などが表向き好調に推移しているが、あくまで3か月前と比較して前年増減率のマイナス幅が少し上向いた状況であり、水面下の状況に変わりはない。
		コンビニ（エリア担当）	来客数の動き	・前年12月、店の近くに新しい道路が開通し、店の前を通る車が減ったことから売上が低迷していたがここに来て回復傾向にある。ここ2～3か月は来客数、売上共に増えており、若干景気としては良い状況である。
		コンビニ（エリア担当）	販売量の動き	・12月は年末関連商品が予想以上の売上で、ボーナスが出そろった10日以降定番商品も昨年並み以上の売上となり、今月については景気が回復してきている。なお、1年を通してみると第4四半期が急激に良くなって上半期をカバーした形となっている。
		衣料品専門店（店長）	それ以外	・今年のクリスマスは曜日の関係もあり家族で過ごす人が多かった。また、一部で昨年よりボーナスがアップしている。
		乗用車販売店（副店長）	販売量の動き	・来客数は相変わらず少ないが、販売量をみるとエコカー補助金終了の影響もやや薄れつつある。
		一般レストラン（経営者）	来客数の動き	・一般の客の動きが良くなって、客単価、来客数も増加しており、一般席及び宴会の売上共に前年を上回っている。
通信会社（広報担当）	販売量の動き	・スマートフォンの販売が好調を維持していることに加え、従来機についても冬モデルが順次発売となったことで、前月に比べ増加している。		

分野	景気の現状判断	業種・職種	判断の理由	追加説明及び具体的状況の説明
変わらない		テーマパーク (広報担当)	来客数の動き	・クリスマスのイベントが好調で、天候に恵まれたこともあり過去最高の入場者数を記録した。
		競艇場(職員)	販売量の動き	・中旬からの全国発売の場外販売及び年末レースで収益があった。
		設計事務所(経営者)	競争相手の様子	・住宅版エコポイント制度の1年間延長の後押しもあって、工事件数が増えておりプレカット工場の稼働率が100%近くとなっている。
		商店街(代表者)	来客数の動き	・ボーナスが出た後で、客の購入単価は店舗によって若干上がっているが、人の流れは例年の年末に比べて非常に悪い。
		商店街(代表者)	お客様の様子	・中高年の年末冬物商品の購入量の動きは良いが、若者層は買い控えが多い。
		商店街(代表者)	来客数の動き	・そここの来客数はあるが、昼の時間帯に限られる。夕方は日によって、イベントによってかなり左右されている。
		商店街(代表者)	単価の動き	・多少の購入意欲を今月は感じるが、相対的に購入金額の低下等により売上確保が厳しく、決して景気環境が改善されていない。
		一般小売店 [靴](経営者)	単価の動き	・地元の商店街では、以前と違いボーナスが支給されたことによる客の購入意欲はみられない。地元のデパートに集客力はあるが、月に1~2度のカード割引の客が買物をしているだけで平日は厳しい状況である。
		一般小売店 [茶](経営)	販売量の動き	・お歳暮時期とはいえない動きで、注文数も少なく単価も下がっており、周辺は皆あきらめの状況である。
		一般小売店 [酒店](経営者)	販売量の動き	・料飲店は年末にもかかわらず忘年会もかなり少なく、例年に比べ大幅な売上ダウンとなっており、相変わらず財布のひもが固い状況が続いていることがうかがえる。また、お歳暮も取りやめる企業などが目立ち売上が減少した。
		百貨店(販売担当)	お客様の様子	・カード会員の割引優待やセール拡大により何とか前年をクリアしているが、クリアランスセールを控え下見の方も多く、客の購買意欲は依然として低い。
		百貨店(営業企画担当)	単価の動き	・やや好転の兆しも垣間みえるが、大幅には変わっておらず、高額品の販売は依然として厳しい状況である。
		スーパー(店長)	販売量の動き	・ここ半年以上、客単価は前年比100%の状況であるが、販売点数が前年比94%で大きく下回っている。
		スーパー(店長)	販売量の動き	・1人当たりの買上点数が若干少なくなっている。
		コンビニ(エリア担当)	それ以外	・売れている店舗は客でにぎわっており、商品が動く店舗と他の店舗が二極化している。
		衣料品専門店 (販売担当)	お客様の様子	・新しい客もあるが、顧客は減少しており売上にはつなげない。
		乗用車販売店 (経営者)	販売量の動き	・市場はコンパクト、エコカーに特化され、小型以上の車種の販売が難しく、前年比約25~30%のマイナスで推移しており、当分このような状況が続く。
		自動車備品販売店 (経営企画担当)	お客様の様子	・冬用タイヤ等の季節商材の売上は、寒波予測等により前期は大幅に伸びているが、それに伴い通常売れる車内用品やケミカル用品等の売上は伸びず、必要最低限の購入が続いている。またナビゲーションは低単価の商品だけが動いている。
		その他専門店 [海産物](経営者)	販売量の動き	・12月は観光客が多いのは中旬ころまでで、その後は例年のお歳暮等の需要になるが、例年並みである。
		一般レストラン (経営者)	来客数の動き	・祝日、クリスマスなど通常外食の対象となる日に特に来客数が減少している。同業者の情報や仕入問屋情報からも来客数の減少情報が寄せられている。中食・内食傾向の強まりと節約志向の現れが目立っている。
		その他飲食 [サービスエリア内レストラン] (支配人)	お客様の様子	・ここ数か月は同じような状況で推移しているが、客は必要以上の物は購入せず、客単価も上昇していない状況で、平日が特に厳しい。
	観光型ホテル (支配人)	販売量の動き	・12月の売上は前年並みに推移しているものの高単価商品は苦戦している。	
	都市型ホテル (支配人)	販売量の動き	・忘年会での需要が多く客単価の低迷は否めないが、獲得件数と集客人数でカバーしている。また、婚礼需要で他部門の押し上げをすることができた。	

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
		都市型ホテル (従業員)	来客数の動き	・忘年会やクリスマスイベントなど年末行事は前年並みで、良くなっている実感はない。
		都市型ホテル (スタッフ)	来客数の動き	・忘年会シーズンであり、宴会では例年より客単価は上昇していないが、利用人数が1割増えている。しかし、予約は直前での予約が増えており、1組当たりの人数は減少している。
		タクシー運転手	お客様の様子	・比較的暖かいことから、前年に比べタクシーの利用が減少しているが、週末は忘年会等で夜間需要の動きが若干出ている。
		通信会社(営業担当)	販売量の動き	・加入者が計画通りに増加していない。
		美容室(経営者)	来客数の動き	・12月ということで3か月前に比べ売上は伸びているが、例年に比べると徐々に悪くなってきている。
		美容室(経営者)	来客数の動き	・エコポイント制度等電化製品で景気の良い話もあったが、サービス業ではポイント制度等もなく消費の拡大に結びついていない。
		設計事務所(経営者)	お客様の様子	・年末のにぎわいが感じられず、低価格志向がますます浸透している。
		設計事務所(経営者)	お客様の様子	・客からの引き合いが少ない状況が続いている。最近、客が相談に来たが、結局、銀行の融資が下りず仕事につながらなかった。
		住宅販売会社(従業員)	単価の動き	・売価の低価格の固定化に対して、仕入れ値における値上げがわずかながらみられる。
		住宅販売会社(経理担当)	お客様の様子	・市内中心部の戸建住宅や立地の良いマンションについては、好調な動きをみせているが、郊外の戸建住宅や立地条件が劣るマンションは売行きが悪い。
	やや悪くなっている	一般小売店〔酒店〕(経営者)	お客様の様子	・忘年会で一次会用飲食店はますますの実績だが、スナックの状況は良くない。一次会を長めに設定し二次会は計画しない傾向にある。忘年会が減少しており、節約志向に傾いている。
		一般小売店〔紙類〕(経営者)	お客様の様子	・個人客の購入量、単価は上昇しているが、店舗、企業等の購入の値段が低下しており総合的にみると低下している。
		一般小売店〔印章〕(営業担当)	来客数の動き	・年賀状印刷の注文はダイレクトメールを充実させているにもかかわらず例年より大幅に減少している。自宅、会社で自ら作成するところが多く、対象は高齢者、中小企業に限定されてきた。
		スーパー(店長)	販売量の動き	・販売量、客単価共に大幅に減少している。
		スーパー(店長)	単価の動き	・来客数は前年並みで、売上は前年比90%となっている。
		スーパー(業務開発担当)	販売量の動き	・年末に向け期待していたものの、クリスマス関連も動きが悪い。前年この時期雪が降って低気温の状況に比べ、今年は暖かい日もあり鍋材料など温かメニュー商材が前年割れの状態である。
		スーパー(販売担当)	お客様の様子	・惣菜など買上価格の低下が依然として続いている。
		衣料品専門店(地域ブロック長)	来客数の動き	・前年同様セールを開催しているが、前年に比べ来客数がかなり減少している。セールだけでは客は呼び込めない。
		衣料品専門店(地域ブロック長)	単価の動き	・特売商品のみ売れて買上点数が上がらず、来客1人あたりの販売単価が低下している。必要なものだけ購入する傾向になっている。
		家電量販店(店長)	来客数の動き	・エコポイント制度の変更で11月は駆け込み需要があったが、12月はやや低迷している。
		その他専門店〔時計〕(経営者)	販売量の動き	・年末で来客数は先月と比べ多少増えているが、購買に結びついていない。クリスマスギフトが売れず、購買に至っても単価が低い状況である。
		その他専門店〔布地〕(経営者)	お客様の様子	・少し早めに冬物半額セールを始めたが例年より来客数が少ない。
		その他専門店〔和菓子〕(営業担当)	販売量の動き	・気温の低下に伴い販売量が減少している。
		高級レストラン(スタッフ)	来客数の動き	・週末の家族利用等も以前と比べ若干減少している。

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
		一般レストラン(店长)	単価の動き	・忘年会の単価が予想以上に低下しており、それ以外でも大幅な単価の落ち込みがあり非常に厳しい状況である。
		観光型ホテル(スタッフ)	販売量の動き	・オフシーズンではあるが、問い合わせの電話件数が昨年より激減している。
		タクシー運転手	お客様の様子	・忘年会は1回という客も多く、例年以上に公共交通機関を利用している。業界では厳しい状況となっている。
		テーマパーク(管理担当)	来客数の動き	・来館者数の推移が厳しい状況である。
		ゴルフ場(営業担当)	来客数の動き	・急激に寒くなり客の流れが止まっている。
		設計事務所(経営者)	お客様の様子	・来客との話で、給与の伸びが低いなかで住宅取得の話題になると、月額が多く支払えないことに加え、長期間ローンの支払いに不安を持っている客が非常に多く、消費行動が非常に慎重となっている。
	悪くなっている	商店街(代表者)	販売量の動き	・例年12月はクリスマスやお正月を迎えての需要があるが、今年は通常の月より売上が伸びず最近になく最悪な状況である。
		百貨店(売場担当)	販売量の動き	・購買単価、販売点数共に減少している。
		スーパー(財務担当)	単価の動き	・競合店の低価格競争がますます激しくなっており、消費者の買い回りにより客単価の前年割れが続いている。
		衣料品専門店(経営者)	お客様の様子	・12月22日まで行政による車道の路線数を減少させた交通実験の悪影響が続いている。
		乗用車販売店(統括)	販売量の動き	・12月の販売量は前年比65%と大変厳しい状況である。
		住関連専門店(広告企画担当)	販売量の動き	・買い控えが本格的になっている。
		旅行代理店(経営者)	販売量の動き	・客の経済状況、業種によっても異なるが7割以上が悪く、旅行への消費に目が向かっていない。
		美容室(経営者)	来客数の動き	・12月以前は忘年会等での身だしなみを考え、1か月に何回か来る客がいたが、今年は忘年会も派手でないため、動きが悪い。
企業動向関連	良くなっている	—	—	—
	やや良くなっている	農林水産業(従業者)	それ以外	・11月の状況を3か月前の8月と比較すると、水揚数量は1,143トン、水揚金額は1,870万円の増加である。その要因は沖合底引き網、大・中型巻き網、イカ釣り船、定置網の増加によるものである。また、前年同月と比較すると、水揚数量は634トン(前年同月比129%)の増加、水揚金額は6,660万円(前年同月比114%)の増加である。増加要因は沖合底引き網、イカ釣り船、定置網の増加によるものである。
		木材木製品製造業(経理担当)	受注量や販売量の動き	・低水準ではあるが前年同期比増加傾向となっている。
		輸送用機械器具製造業(経営者)	受注量や販売量の動き	・今のところ受注等順調に推移している。
	変わらない	食料品製造業(総務担当)	受注量や販売量の動き	・年末決算で、受注量、販売量が伸びている。
		食料品製造業(業務担当)	受注量や販売量の動き	・年末の商品の売上については、一般の量販店はあまり芳しくないが、通販部の売上は昨年並みで個人消費の下げ止まりを感じられる。
		化学工業(総務担当)	受注価格や販売価格の動き	・円高の影響で競争力が低下し、利益は減少している。
		非鉄金属製造業(経理担当)	受注量や販売量の動き	・エコカー関連は低調だが、液晶パネル関連は比較的好調が続いており特段の動きはみられない。
		金属製品製造業(総務担当)	受注量や販売量の動き	・ここ半年受注量は生産能力の60%の状況が続いている。
		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	・北米を中心とした海外向けの注文が入るようになり回復傾向にあるものの、円高による為替の影響で損益は非常に厳しい状況である。

分野	景気の現状判断	業種・職種	判断の理由	追加説明及び具体的状況の説明	
		電気機械器具製造業（総務担当）	受注量や販売量の動き	・受注動向は7月から12月にかけて前年比やや微減で推移しており、生産調整による影響とみていたが、ここに来て原材料の入手困難な状況が散見され、相殺されることが懸念される。	
		輸送用機械器具製造業（経理担当）	受注量や販売量の動き	・受注量について、顧客からの国内生産分要求量は、新しい内示が出る都度、減少傾向にあるものの、海外生産分要求量については増加傾向である。	
		建設業（総務担当）	受注量や販売量の動き	・依然として受注の予測がたたない状態が続いている。また利益率も低下している。	
		輸送業（統括）	受注量や販売量の動き	・12月はある顧客の設備の代替えがあり、大きな取引が成立したため通常月より良い状況である。	
		輸送業（運送担当）	取引先の様子	・運送業者の発送量は底ばいのまま推移している。	
		金融業（自動車担当）	取引先の様子	・操業は高水準で安定している。取引先からのコスト改善要求は強いが、合理化効果から収益は良くなっている。	
		金融業（営業担当）	取引先の様子	・景気については依然底に近く改善の兆しがみえていない。取引先の業況について、定量的な分析資料として試算表等を目にするが、前年同月の売上を上回る企業は少ない。個人消費に頼る企業においては、減少幅は縮小しているが依然として減収となっている。そのような企業は、経費削減を推し進め、なんとか事業継続を行っている状況である。全体としては、景気の底に近いため、ここ3か月は大きな変化なく景気が推移している印象をもっている。	
		不動産業（総務担当）	それ以外	・来客数、契約件数は横ばいで推移している。	
		広告代理店（営業担当）	受注量や販売量の動き	・車のディーラー、ハウスメーカーの広告出稿が低調となっている。生活関連業種は低価格指向が強いため広告宣伝費を削り込むこともある。	
		会計事務所（職員）	取引先の様子	・エコポイント制度のピークは11月だったが、その際、クレジットカードの利用限度額まで目一杯利用している人が意外に多い。その為、日用品以外を扱う小売業、特に嗜好品関連の販売では、商品の購入を手控える客が予想外に多く、思うように売上が伸びていない。年末商戦への期待が肩透かしを喰らった格好になっている。	
やや悪くなっている		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	・工事案件も11月末でほぼ完了し、生産水準は年末年始対策を含めても3か月前の水準に戻った。大口工事案件の引合もあつたが競争相手と価格差があり注文確定に至らなかった。そのため、最終価格値引でいくらかの注文受注交渉を実施する予定である。	
		輸送用機械器具製造業（総務担当）	受注量や販売量の動き	・新規受注の増加が見込めない。	
		その他製造業〔スポーツ用品〕（総務担当）	受注価格や販売価格の動き	・国内販売が頭打ちとなっており受注量も低迷している上、価格低下の傾向に歯止めがかからない。当社は海外向けは生産していないが海外関係の受注は大幅に伸びており、国内生産にそのしわ寄せがきている。	
		建設業（経営者）	受注量や販売量の動き	・建設、不動産は悪い状況が続いており、例年需要のある年末も今年は若干落ち込んでいる。	
		通信業（営業担当）	受注価格や販売価格の動き	・営業先の景気状況や投資見込みも抑制気味であり、販売量、価格とも低迷している。	
悪くなっている		鉄鋼業（総務担当）	取引先の様子	・取引先の販売数量が月を追うごとに減少している。また、販売単価も3か前に比べ低下している。	
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（支店長）	求人数の動き	・昨年と比較して10%アップの求人依頼がある。
			人材派遣会社（支社長）	求人数の動き	・正社員の求人数が増加傾向にある。
			求人情報誌製作会社（支社長）	求人数の動き	・メーカーを中心に求人数が上昇傾向にある。
			新聞社〔求人広告〕（担当者）	採用者数の動き	・再来年度の採用で若干採用者数が増えている。良い人ならというただし書きがあり、また、今すぐの採用ではないが、企業の採用の意向がうかがえる。

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	・年末年始のアルバイトやミスマッチから継続して提出されている販売員、接客・調理員の求人が増加したが、先行きの仕事量が不透明な建設業の作業員の求人が減少した。
		職業安定所（職員）	求職者数の動き	・11月の新規求職者数は、前年同月比9.2%の減少、前月比1.0%の減少となっている。年末を控えて求職者の数が減少している。中小零細事業所で数件倒産による解雇があったが、大きな影響はなかった。
		民間職業紹介機関（職員）	採用者数の動き	・新規の求人依頼が増加傾向にある。メーカーが先行する形にはなるが、サービス業のなかでも人材不足を感じるところも出始めてきている。
	変わらない	求人情報誌製作会社（サイト運営担当）	求人数の動き	・先行き不透明感が高く、採用は行方が採用人数を決定できない企業がある。
		職業安定所（職員）	求人数の動き	・新規求人は前年同月比プラスで推移しているものの、基幹産業の製造業の求人は横ばいにとどまっている。なかでも食料品製造業では漁獲高の減少で水産加工業からの求人が大幅に減少したのが目立った。
	やや悪くなっている	求人情報誌製作会社（広告担当）	求職者数の動き	・2012年度対象の採用活動が本格的にスタートしているが、例年以上に中小企業は特に費用を費やさなくても募集に集まるという考えを持っている。まして若干名の採用に対しては、予算をかけるという考えは控えているような状況である。
	悪くなっている	—	—	—

9. 四国（地域別調査機関：四国経済連合会）

（－：回答が存在しない、○：主だった回答等が存在しない）

分野	景気の現状判断	業種・職種	判断の理由	追加説明及び具体的状況の説明
家計動向関連	良くなっている	○	○	○
	やや良くなっている	一般小売店〔菓子〕（総務担当）	来客数の動き	・昨年よりも客数が増加している。
		コンビニ（店長）	来客数の動き	・週末や休日の客数が増加している。全般的に客単価も増加しており、ファーストフードやデザートのようなプラス1品の買い上げが増えている傾向にある。財布のひもが緩んできていると感じる。
		衣料品専門店（経営者）	販売量の動き	・気候の影響から、アウターの出足が好調であり、販売量、価格双方に寄与している。
		その他飲食〔ファーストフード〕（経営者）	販売量の動き	・売上が前年比で100%を超えるようになっている。単価の低い業態は良い一方で、高い業態は不振にあるとみられる。
		観光名所（職員）	来客数の動き	・12月の入場者数が前年比5%近く伸びている。
	変わらない	商店街（代表者）	来客数の動き	・冬休み中の来街者数はさほど伸びていない。クリスマス直前にはある程度人出があったものの、良し悪しの差があり、底をはっているような状況である。
		百貨店（営業担当）	それ以外	・来客数及び売上高共に、前年同月比は若干下回った。お歳暮は、ギフトセンター等の店頭部門で前年並みを確保したものの、非店頭部門では確保できなかった。ファッション関連商品は前年を下回っており、総じて前年を下回っている。
		百貨店（販売促進担当）	お客様の様子	・先月苦戦したギフトは、客単価・客数ともに前年並に回復したものの、クリスマスケーキ・おせち等の客単価が低下し、苦戦する状況になった。
		百貨店（売場担当）	販売量の動き	・クリスマス用品、迎春用品などのリビング関係は順調であった。美術品など高額品は低調であった。外食や旅行など派手な支出を控えて自宅で過ごす場面が多くなっていると推測する。
スーパー（企画担当）		来客数の動き	・競合先が出現した地域での客数が、予測したほど落ち込んでいないが伸びてこない。安い商品を買回している。	
スーパー（財務担当）	単価の動き	・デフレと競争激化により売価はますます下落方向にある。供給過剰による必然現象である。		

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
		スーパー（企画・営業担当）	来客数の動き	・衣料品を中心に、客数・売上点数共に好調を維持している。新型インフルエンザの影響があった昨年からの反動とみられる。また、青果物の相場高も続いており、生鮮品の客単価底上げに繋がっている。
		コンビニ（総務）	来客数の動き	・たばこ増税の影響もあり、来店客数は前年を下回ったものの、客単価は上回った。景気が良くなったとは言えない。
		衣料品専門店（経営者）	お客様の様子	・売上高は、年末という時期的要因により、3か月前に比べ若干増加した。
		衣料品専門店（総務担当）	来客数の動き	・客単価は前年比プラスで推移しているが、客数は前年比で5%以上減少している。気温が下がり、重衣料の動きは良くなっているが、全体としては客の出足が鈍く、景気は依然として低迷している。
		一般レストラン（経営者）	来客数の動き	・忘年会など年末需要は、11月に12月分の予約が入り始めたが出足は鈍く、12月に入ってから低調であった。電話などでの問い合わせも少なかった。
		観光型旅館（経営者）	来客数の動き	・12月の忘年会ニーズは大口先も割りと多く、昨年より若干良かったものの、宿泊人員は伸びない。国内旅行が全体的に冷え込んでいることと、当方は競合先より多少価格設定が高いこともあり、伸び悩んでいる状況である。
		旅行代理店（支店長）	販売量の動き	・海外個人旅行は、円高の影響で引続き好調であるが、国内個人旅行は昨年を割込んでいる。年末年始の販売も、休みの並びや、年末の高速道路料金引き下げ除外の影響もあり前年を下回っている。
		タクシー運転手	お客様の様子	・3か月前と比べて、また昨年比でも乗客数は3分の2程度の状態である。忘年会の数が少なかった様子である。売上高に関しては、9月とさほど変化はなかった。
		通信会社（企画）	お客様の様子	・テレビ業界は、引き続き地上波放送のデジタル化の特需で好調である。全体的には、3か月前と比較し特に変わらない。
		美容室（経営者）	来客数の動き	・年末で客単価は高めであるものの、来店サイクルが長くなっている影響から、来客数は減少している。
		設計事務所（職員）	販売量の動き	・公共、民間共に、事業量が極めて少なく、新規受注量が増えない。過去の受注量のストックを食い潰しているのが現状であり、外注を減らすなどの経費節減でどうにか対応している。売上金額についても、維持することが精一杯であり、景況感はやや悪い状況に変わっていない。
	やや悪くなっている	商店街（代表者）	来客数の動き	・来店客が減少傾向にある。
		一般小売店〔酒類〕（経営者）	販売量の動き	・この数年横ばいであったお歳暮の受注件数が、1割減少した。
		一般小売店〔乾物〕（店員）	来客数の動き	・来客が少ない状況が続いている。
		一般小売店〔酒〕（販売担当）	お客様の様子	・忘年会の数が減少している影響で飲料店への卸は低調であり、客単価も低かった。
		スーパー（店長）	単価の動き	・単価が低下している商品もあるが、同様に販売量も落ちてきている。
		衣料品専門店（副店長）	お客様の様子	・年明け2日からのセール前に行う、顧客向けのシークレットセールをみても、セールだから買うという傾向が、年々少なくなってきている。また一方で春物に目を向ける人もいるが、こちらからすれば、セールの物を消化するという意味でセールをしたいが、客の様子からして難しい。
		都市型ホテル（経営者）	来客数の動き	・NHK大河ドラマの効果は薄れている。实体经济は非常に悪く、特需がなくなったことで、来客数及び客単価は低下している。
		タクシー運転手	来客数の動き	・本来なら忘年会シーズンのため、夜も街は賑わうはずであるが、今年は忘年会自体が少なく、人出に影響している。飲みに出ても1次会のみで早めに帰るのか、タクシー利用を控えているようである。日中も低調であり、悪くなる一方である。

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
		ゴルフ場（従業員）	来客数の動き	・12月の予約状況は前年並みの水準である。しかし、予約の入る時期が遅くなっていることや、客単価が低下していることから、景気自体は悪くなっていると判断する。
		競艇場（職員）	販売量の動き	・1日当りの売上で比較すると、12月は3か月前比で10%増加している。しかし、前年比では20%減少している。ビッグレース賞金王の場外発売に至っては前年比で29%減少しており、年末固有の力強さがない。
	悪くなっている	一般小売店〔書籍〕（営業担当）	お客様の様子	・欲しい物があっても我慢して貯金に回す傾向にある。
		スーパー（店長）	それ以外	・全体に不況感が強い中、12月は前半暖かく商売が難しかったが、後半は冬らしくなり売上が回復してきた。
		家電量販店（店長）	来客数の動き	・改定された家電エコポイント制度が12月1日からスタートしたが、11月までの反応が非常に高く、テレビ、エアコン、冷蔵庫のエコ3商品の売上が、前年比で大幅に低下し、厳しい状況になっている。
		乗用車販売店（従業員）	販売量の動き	・エコカー購入補助金制度の終了による販売量の減少が著しく、前年比5割程度である。影響が大きい。
		乗用車販売店（従業員）	販売量の動き	・新車の販売台数が下落している。
		乗用車販売店（従業員）	販売量の動き	・エコカー購入補助金制度終了後の落ち込みが大きく、9月以前の販売台数水準は望めない。
		乗用車販売店（営業担当）	販売量の動き	・エコカー購入補助金制度終了後、市場は完全に冷え切っている。12月中旬に主力のモデルチェンジ型である新型車を発表したけど、全く反応が無い状況である。
		乗用車販売店（役員）	販売量の動き	・エコカー購入補助金制度終了と同時に、車を購入する客が減少しており、12月も受注数が下落したまま、来月以降も見通しが見えない。
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	・原系価格が上昇しているが、順調な受注量であり、売上は増加している。
		木材木製品製造業（経営者）	受注量や販売量の動き	・エコポイント制度の継続や法人税引き下げなどの政策や、メーカーが販売強化の様々な施策を講じていることが、功を奏している。
		鉄鋼業（総務部長）	受注量や販売量の動き	・円高前の受注分が順調に生産できており、販売量も順調に推移している。
	変わらない	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	・限られた顧客への販売が主であり、販売価格の維持が難しい。
		建設業（経営者）	受注価格や販売価格の動き	・仕事をとれても受注価格が非常に低い。
		通信業（営業担当）	それ以外	・周辺の様子では、消費に対する姿勢が二極化されている。節約疲れの反動からか、買物、旅行、飲みなど、自分の趣味には財布のひもが緩む者もいれば、一方で貯蓄に励む者もいる。両者とも増加している。
		通信業（部長）	受注量や販売量の動き	・需要の先細り感はないが、新規投資案件には慎重な姿勢が続いており、具体的なメリットが確実に見えないかぎり踏み込みがない。新規案件に対しても価格に厳しく、量的拡大が直接利益拡大に結びついていない。
		広告代理店（経営者）	受注量や販売量の動き	・印刷会社の倒産や統廃合の関係で、全国的に印刷機の台数が減少している。そのため、短期的には広告・チラシ等のB版輪転関係の仕事が溢れているが、あくまでも限定的である。また、受注単価は厳しく、薄利である。
		公認会計士	取引先の様子	・取引先の当月決算や試算表から、前年比で若干のマイナスの企業がほとんどであり、景気の改善感はない。
		やや悪くなっている	食料品製造業（従業員）	受注価格や販売価格の動き
	パルプ・紙・紙加工品製造業（経営者）		受注量や販売量の動き	・12月は例年忙しく、残業しても間に合わないほどになるが、今年は少しの残業で間に合う状況である。
	建設業（総務担当）		受注価格や販売価格の動き	・例年であれば、年末にかけてリニューアル関連の小規模工事が発生するのであるが、今年は大幅に減少している。

分野	景気の現状判断	業種・職種	判断の理由	追加説明及び具体的状況の説明
	悪くなっている	輸送業（統括）	それ以外	・顧客が商品をストックせず、必要分のみ注文するため荷動きが悪い。
		輸送業（支店長）	取引先の様子	・荷主の長期にわたる生産調整により、前年同期と比較して扱い数量が減少している。
雇用 関連	良くなっている	—	—	—
	やや良くなっている	新聞社〔求人広告〕（担当者）	周辺企業の様子	・歳末もあって飲食業の客入りは好調に見受けられる。しかし、百貨店やスーパーなどはさほど思わしくない。
		職業安定所（職員）	周辺企業の様子	・企業内の生産ライン稼働率が上向いている。
	変わらない	職業安定所（職員）	それ以外	・11月の有効求人倍率は0.69倍で、3か月前より0.14ポイント上回った。
		人材派遣会社（営業担当）	求人数の動き	・求人数も増加しつつあるが、求職者とのミスマッチも多く、現状と大幅な変化はない。
		求人情報誌製作会社（編集者）	採用者数の動き	・ハローワーク基金訓練や県内労働局の就職支援セミナーといった行政からの教育事業受託は比較的好調である。しかし、転職サイト等の求人広告事業は求人、求職共に低調であり、特に優秀層採用への投資は、まだまだ回復する傾向にない。
		職業安定所（職員）	求人数の動き	・新規求人倍率は1倍に迫る状況であるものの、内容が正規ではないなど、数字に表れないマイナス要因も多く存在する。
やや悪くなっている	学校〔大学〕（就職担当）	求職者数の動き	・内定率は徐々に上昇してきており、それに伴い求職者数が徐々に減少しつつある。しかし、大きく好転しているとは言えない。	
	民間職業紹介機関（所長）	求職者数の動き	・求職者が例年と比べて減少している。理由のひとつとして、転職を考えても再就職が難しいとの認識により、現在の会社で取り合えず頑張ろうという人が増加していることが挙げられる。	
	悪くなっている	—	—	—

10. 九州（地域別調査機関：（財）九州経済調査協会）

（－：回答が存在しない、○：主だった回答等が存在しない）

分野	景気の現状判断	業種・職種	判断の理由	追加説明及び具体的状況の説明
家計 動向 関連	良くなっている	家電量販店（店員）	販売量の動き	・テレビは、エコポイント半減による駆け込み需要の反動から、落ち込みが激しくなった。しかし他の商品で非常に良くなっており、販売量からみるとテレビの落ち込みを補っている。来客数も非常に伸びており、良い調子で進んでいる。
		百貨店（営業担当）	来客数の動き	・9月まで前年比マイナス傾向であった来客数は、10月以降、前年比プラスで推移している。12月も前年比プラスで推移しており、客単価も前年比プラスとなった。客の購買意欲が上昇している。
	やや良くなっている	スーパー（経営者）	販売量の動き	・ボーナスが出た為か、買い控えていた客が購買するようになっている。
		スーパー（店長）	販売量の動き	・客数、客単価、買上点数も全て多くなっている。お歳暮用品も、ギフトを中心に動きが良くなっている。
		スーパー（業務担当）	販売量の動き	・年末に冬型の気圧配置が強まり、防寒衣料を中心として冬物の動向がやや活発化している。お歳暮商戦の動向も、当初見込みほどの落ち込みはなく、1品単価は低下しているものの売上総額は前年を上回る状況となっている。
		コンビニ（販売促進担当）	販売量の動き	・売上は量販店が前年比106.2%、コンビニが同比103.7%、ローカルスーパーが同比104.0%と、2か月連続で前年の売上を上回っている。経常利益は別として、薄利多売である程度は、売上を伸ばしている。
		衣料品専門店（総務担当）	お客様の様子	・寒さの到来に伴い、比較的高齢のミセスの購買意欲が感じられる。
		住関連専門店（店長）	販売量の動き	・ボーナス商戦で大物のエクステリアがよく売れている。
		その他専門店〔コーヒー豆〕（経営者）	販売量の動き	・年末のコーヒー需要と同時にお歳暮ギフトがよく出ている。販売量も1人当たりの購入金額も上がり、売上も増加傾向にある。
		その他専門店〔書籍〕（店長）	来客数の動き	・九州地区の全店が少し上向きつつあり、地域経済は上向いている。

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
		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)	来客数の動き	・購買単価は増えていないが、来客数が少し増加傾向にある。
		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	・正月用の高級食材の焼き車海老や数の子等の販売が前年より好調である。
		高級レストラン(支配人)	お客様の様子	・客単価が上がり、来客数も増えている。
		観光ホテル(総務担当)	販売量の動き	・3か月前と比べるとやや良くなっているが、今月はシティホテルが最も売上を上げる月であり、例年通りである。総売上は前年にはわずかに届いていない。
		ゴルフ場(支配人)	来客数の動き	・ゴルフベストシーズンである11～12月にかけては順調に客足が回復した。しかし客単価は前年同月比で減少している。酷暑の夏より客足、売上は回復しているが、前年比では客足、売上とも減少している。
	変わらない	商店街(代表者)	お客様の様子	・実需期に入っても、購入したいが購入しない客が目立つ。その状態が続いており、なかなか販売、売上は増加せず、客の様子は非常に厳しい。
		一般小売店〔茶〕(販売・事務)	来客数の動き	・お歳暮の件数は年々減少しているが、自宅用と手土産用に購入する客が増えている。今月は久しぶりに例年の売上に達している。
		百貨店(売場主任)	お客様の様子	・クリスマスギフトは前年より予算が低くなり、10,000円前後の商品が良く売れた。前年は15,000円前後の商品も良く売っていたが、今年はかなり少なかった。
		百貨店(営業担当)	お客様の様子	・買上単価や購買客数の伸び悩みが続いている。お歳暮ギフトでは、早期受注を目指したが、持帰り客が微増している。一方カードポイントセール期間中は売上、来客数共に好調で、客はお得感に敏感に反応している。外部受注ギフトは1人当たりの購入額が減少したものの、商品単価は増加傾向であった。
		百貨店(営業担当)	それ以外	・既存客、新規客をみると、既存客は購買単価が上がり、かなり改善している。一方、新規客が少なくなっており、本来新規客が増える12月も、例年に比べて非常に少なくなっている。特に若い購買層が減っており、20、30代の購買力がかなり落ちている。公務員のボーナス支給以降が非常に低迷したのが、特徴であった。
		百貨店(営業企画担当)	販売量の動き	・お歳暮、クリスマスといった行事には支出するが、それ以外は相変わらず堅実な購買姿勢は続いており、財布のひもは依然として固い。
		百貨店(営業企画担当)	販売量の動き	・カード施策やギフト施策の変更により、月の推移に変動はあるものの、4～5%程度の前年実績割れが続いている。近郊の店舗でも減少傾向が続き、景気の浮揚感が感じられない状況にある。
		百貨店(業務担当)	販売量の動き	・通常であれば賞与支給のタイミングで、買回り品に動きがみられるが、今年の賞与は車や家電製品を先に購入する客が多くみられ、使い道が決まっているので買物は控えたいと言う客が多い。
		百貨店(企画)	販売量の動き	・お歳暮等の年末商戦の影響から、今月は年間で売上総額が一番大きい。お歳暮、冬物商戦共に、ほぼ前年並みで推移している。常に前年を超えるまでには至っていない。
		スーパー(店長)	お客様の様子	・食品の売上はディスカウント形式にして前年比120%という驚異的な数字で好調に推移している。寒かったせいもあり、衣料品の出足は好調であったが、年末に向かって少し厳しい状況で前年並みとなった。総じて3、4年前を底に、売上はこれ以上下がらないところまできている。1月以降は前年並み、3、4年前比で9割程度の売上であるが、底はついているような状況となる。
		スーパー(店長)	来客数の動き	・依然としてデフレ傾向が継続している。ディスカウント化を中心に価格競争が激化しており、来客数も減少傾向にある。

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
		スーパー（店長）	販売量の動き	・節約モード一色から、少し財布のひもが緩み始めた。野菜の価格高騰も継続しており、客単価は少し上がっている。
		スーパー（店長）	お客様の様子	・依然として景気の先行き不透明感が強まるなか、消費者の低価格志向は依然強く、店頭での購買動向にも慎重な様子がうかがえる。
		スーパー（総務担当）	お客様の様子	・家電のエコポイント制度の見直しがあり、家電製品の売上は低迷している。また、衣料品の動きも悪く、客の買い控え傾向が続いている。
		スーパー（総務担当）	販売量の動き	・来客数及び販売数量は低下せず、ほぼ前年並みに推移している。販売単価にも歯止めがかかっており、悪化している状況ではない。
		スーパー（経理担当）	販売量の動き	・冬らしく寒い日が少なく、寒いときは極端に寒い。消費量の拡大機会がとらえにくい状況である。
		コンビニ（エリア担当）	来客数の動き	・年末の帰省客を見込んで販促キャンペーンを実施したが、思った以上に来客数が少ない。県外ナンバーの車も少なく、売上は大幅に減少した。
		衣料品専門店（店長）	来客数の動き	・12月の来客数は先月までとは違い、少し良かった。単価が低いので、売上の伸びはみられないが、店先が少しにぎわっている。
		衣料品専門店（店員）	お客様の様子	・定価の商品が売れず前年実績を下回っていたが、シークレットセールを開催し、ようやく前年売上をクリアした。上客でもセールには敏感となっている。一般客は値段も見ずに早々と購入する客と、何度も悩んで買わない客と二極化している。
		衣料品専門店（取締役）	お客様の様子	・3か月前と比べて客の様子は変わらない。高額品の買上はまずまず良かったが、ある程度値ごろ感のあるものに関してはセール品であっても数が多く売れる状況ではない。
		乗用車販売店（従業員）	販売量の動き	・エコカー購入補助金制度が終わり、受注が前年比30%減と落ち込んだままである。
		乗用車販売店（販売担当）	販売量の動き	・予想はしていたが、自動車業界はエコカー購入補助金制度の終了により、販売台数がかなり減少している。前年と比べても販売量が落ちており、3か月前と変わらない状況になる。
		その他専門店 [ガソリンスタンド]（統括）	お客様の様子	・灯油を含め燃料油の出荷量は前年と比べ、それほど変わらない。客は今年、賞与支給があったが、厳しかったと言ひ、用途としては貯蓄に回す旨の話が聞かれた。
		高級レストラン（専務）	来客数の動き	・店の前の通りに人が非常に少なくなっている。消費者は外食をしなくなっている。一方、弁当屋には並んでいる人が多く、お金をなかなか出さなくなっている。
		一般レストラン（スタッフ）	来客数の動き	・毎月、来客数が少しずつ減っている。特に若い人の減少が目立つ。
		スナック（経営者）	来客数の動き	・12月の営業とはとても思えないような来客数の落ち込みである。特に忘年会からの流れがほとんどなかった。
		その他飲食 [居酒屋]（店長）	来客数の動き	・2011年春に新幹線全線開業となるため、ムードは非常に良いが、商店街の客が駅周辺に移り、商店街に来る客は少なくなっている。
		観光型ホテル（スタッフ）	販売量の動き	・忘年会が前年以上に受注できた。また披露宴も予算以上に受注でき、売上は前年実績、予算共に達成するが、これが継続するかどうかは不透明である。
		都市型ホテル（スタッフ）	お客様の様子	・今月は宿泊・宴会・レストランいずれも例年並みの予約状況である。
		旅行代理店（従業員）	販売量の動き	・先月中旬から年末年始の予約の動きが鈍くなった。家電のエコポイント制度見直しによる駆け込み需要の影響も考えられる。また、年末年始のピークを避けて、その前後の安い時期に出発する傾向もみられる。
		旅行代理店（業務担当）	販売量の動き	・依然として販売動向が好調へ向かうような変化はみられないなか、景気の回復感は感じられない。
		タクシー運転手	来客数の動き	・今月は忘年会で忙しいと予想していたが、客は全く動かなかった。また夜の繁華街の客も動きがなく、タクシーの行列で売上が極端に落ちている。
		タクシー運転手	来客数の動き	・今月は例年と変わらないような状況であった。降雪の影響もあり、忙しい時期もあったのため、少し良い状況となった。

分野	景気の現状判断	業種・職種	判断の理由	追加説明及び具体的状況の説明
		通信会社（管理担当）	それ以外	・変わらず資金繰りの厳しい状態が続いている。
		テーマパーク（職員）	来客数の動き	・宿泊、ゴルフ共に、クリスマスと年末年始は横ばいの状況である。とりまく環境に追い風の材料がないため停滞気味である。
		音楽教室	お客様の様子	・ボーナス商戦に期待したが、特に大きな変化もなく、今後も期待できない。
		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）	販売量の動き	・競合他社で休業の施設があったため、一時的に売上が増えている。
		住宅販売会社（従業員）	お客様の様子	・客の問い合わせが減っており、土地を売りたい等の声も聞かれず、土地の動きが非常に鈍くなっている。成約数も低くなっているため、上向きの状態ではない。
	やや悪くなっている	商店街（代表者）	来客数の動き	・商店街では歳末の売出しセールをやっているが、客の反応は非常に悪い。来街客数、売上共にかなり厳しく、減少している。
		商店街（代表者）	お客様の様子	・秋の売出し、年末の案内等のダイレクトメールを出すものの、客はなかなか来ない。
		一般小売店〔青果〕（店長）	お客様の様子	・し好品である果物の動きがかなり鈍い。また、夏場に品薄で高騰した野菜の入荷量は増えたものの、その分消費が追隨していないため、価格が暴落し、青果物全体の動きがかなり鈍い。
		一般小売店〔精肉〕（店員）	販売量の動き	・忘年会シーズンだったにもかかわらず、飲食店の販売量が例年以下だった。
		一般小売店〔鮮魚〕（店員）	来客数の動き	・昔より正月料理におめでたいものとしてレンコダイをよく使っていたが、今は使わなくなっており、ほとんど売れない。そのほかの商品の動きも鈍く、注文が少ない。
		一般小売店〔生花〕（経営者）	販売量の動き	・12月の需要に多少期待していたが、毎年注文する客の全てから注文を受ける状況ではなくなっている。正月の花はこれまで12月前半から後半にかけての状況が最悪となり、花が消費されない3か月前と比べても売上は上がらず、むしろ落ちている。
		スーパー（店長）	お客様の様子	・客の購買動向をみると婦人、子ども用の肌着及び衣料等のまとめ買いはあるものの、紳士のシャツあるいはカジュアル分野は単価が低い商品のみ動きとなっている、まとめ買いが非常に少なくなっている。ボーナスの減額が予想され、3か月前と比べても売上は2%程度前年を下回っている状態である。
		衣料品専門店（経営者）	来客数の動き	・客単価が落ち、売上は悪くなっている。
		家電量販店（総務担当）	販売量の動き	・12月1日からの家電のエコポイント制度見直しの影響を受け、大物商品の動きが悪い。
		乗用車販売店（総務担当）	販売量の動き	・新車の販売台数が予想以上に落ち込んでいる。利益を上げるのに、新車への依存が高いディーラーにとっては厳しい状況が続いている。
		住関連専門店（経営者）	単価の動き	・毎月のキャンペーンは月初めは悪かったが、月の後半は良い数字となっている。店舗での販売は来客数、客単価共に厳しい。
		高級レストラン（社長）	それ以外	・これまでNHK大河ドラマによって好調であり、その反動かどうかがわからないが、やや悪くなっている。
		都市型ホテル（副支配人）	販売量の動き	・前年よりは動きが良いものの、一昨年程の勢いには戻っていない。
		タクシー運転手	お客様の様子	・デパート等が特売をすると、昼の人が少しは動くが、夜の忘年会等が例年に比べて少ないため、タクシー利用が悪い。
		タクシー運転手	お客様の様子	・客が減っており、厳しい状況が続いている。
		通信会社（企画担当）	販売量の動き	・季節要因を除外しても、販売量が低下している。
		通信会社（業務担当）	販売量の動き	・スマートフォンの新商品やクリスマス商戦等で来客数は増えているが、販売はスマートフォンの一部人気商品に偏っており、販売数の減少は続いている。

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
		ゴルフ場（従業員）	単価の動き	・ゴルフ業界はデフレ傾向が強まっており、ゴルフ場の数も飽和状態のなか、客単価、プレー代を安くしているゴルフ場に客が集まっている。同クラブでも客単価を前年比20%落として営業している。入場者数は増えたが、売上はほぼ前年並みとなっている。単価の影響は非常に大きい。
		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）	来客数の動き	・季節的に寒い時期に入り、訪問サービスや通所サービスのキャンセルが増加傾向にある。
	悪くなっている	商店街（代表者）	来客数の動き	・12月に入り天候不順で、雨が多かたり嵐だつたりして、商店街に来街する客の数が例年より減っている。
		百貨店（売場担当）	来客数の動き	・今月の来客数は前年比92%である。9～11月は平均で約100%であり、8ポイント落ちている。3か月前の売上は前年比でほぼ100%となっていたが、今月は同97%で、来客数と売上との差が5ポイントあるのが特徴である。衣料品の売上が婦人衣料を除くと前年比100%となっており、婦人衣料だけは同96%となっている。総じて、客単価が上がっており、若干動きが変わってきている。
		衣料品専門店（店長）	来客数の動き	・年末というのに来客がほとんどない。毎年恒例の売出しにおいて、用意された抽選券の半分しか消化できなかった。
		美容室（店長）	来客数の動き	・3か月前と比べて来客数が少なく、例年の年末と比較にならないくらい少ない状況となっている。
企業動向関連	良くなっている	広告代理店（従業員）	受注量や販売量の動き	・下期に入って、売上は前年を大きく超えている。
	やや良くなっている	農林水産業（従業者）	受注価格や販売価格の動き	・牛と豚の枝肉の販売は、需要期を迎え、やっと前年並み程度に価格が上がっており、やや回復傾向にある。
		繊維工業（営業担当）	取引先の様子	・下請工場は良くなりつつある。というのも中国や朝鮮半島が不安定なため、取引先が生産場所を中国から移す動きがみられる。
		鉄鋼業（経営者）	それ以外	・新規受注の物件の中には、これまで低迷していたマンション、物流倉庫などが見受けられるようになり、建築物件に回復の兆しを感じられる。また医療交付金の影響と思われる病院の改築、増築が多数見受けられ、縮小した建材需要を補っている。
		精密機械器具製造業（従業員）	受注量や販売量の動き	・受注計画が落ちることなく、計画通りに進んでいる。
		金融業（営業）	取引先の様子	・取引先の製造業の下請企業が受注を回復させている。輸出は、中国向けはもちろん欧米向けも回復している。
変わらない	農林水産業（経営者）	受注量や販売量の動き	・12月は年末の特需があるためスーパー、居酒屋関係すべて順調である。今年は前年以上の売上が期待できる。ただし粗利は厳しいので、利益は少ない状況である。加えて12月に入り、島根で鳥インフルエンザが発生し、出水市で野生ナベジルの高病原性鳥インフルエンザの発生があり、風評被害を含め、少し不安なところもある。	
	食料品製造業（経営者）	受注量や販売量の動き	・年末のお歳暮、ギフトの売行きが年々遅くなっている。	
	家具製造業（従業員）	受注量や販売量の動き	・自動車の販売はエコカー購入補助金制度が終了した時点で前年比30%近い落ち込みとなっている。ショールームでも家具の売上が急激に減った。また毎年、忘年会シーズン前に飲食店のオープン需要があったが、今年は極端に減っている。	
	一般機械器具製造業（経営者）	取引先の様子	・今のところ、設備投資に関する取引先からの発注がほとんどない状況である。	
	電気機械器具製造業（経営者）	取引先の様子	・半導体関連は非常に安定した状態で、やや高めの成長で推移している。なお、精密機器分野においても同じように成長度合いはやや増している。	

分野	景気の現状判断	業種・職種	判断の理由	追加説明及び具体的状況の説明
		建設業（社員）	受注量や販売量の動き	・官公庁の発注物件はほぼ変わらず、受注できる業者は1件につき1社である。わが社は下請を主に受注しているため、3か月前とは変わっていない、官公庁発注物件の入札では同じ業者が受注しており偏っているのが現状である。
		輸送業（従業員）	受注量や販売量の動き	・今月は忙しく、トラックの手配が出来なかった前年とは異なり、年末年始のトラックの手配が容易であり、荷物は少なかった。
		輸送業（総務）	受注量や販売量の動き	・例年、年末は繁忙期と考えていたが、年々そんなに大騒ぎする程でもなくなっている。景気回復もまだまだである。
		輸送業（総務担当）	取引先の様子	・輸出関連企業の荷動きが悪くなっている。また、園芸用品など趣味の影響を受ける商品の荷動きが悪くなっている。国内向けの日用品等はほぼ横ばいである。
		金融業（営業担当）	取引先の様子	・取引先の中小企業には、前向きな設備等の資金需要はほとんどない。資金需要があってもほぼ赤字補てんで、返済条件も元金返済を1～2年据え置く条件での借入が多い。
		金融業（調査担当）	取引先の様子	・取引先の資金需要に変化はみられない。季節的要因もあるが、賞与資金への対応や年末に向けた資金手当も例年と比べ大きな変化はない。
		経営コンサルタント	受注量や販売量の動き	・年末が近づき、新しい仕事の動きがみえない。
	やや悪くなっている	窯業・土石製品製造業（経営者）	受注量や販売量の動き	・12月に入り、先月、先々月よりも受注関係が悪くなっている。年末にかけて、先の見通し、翌年の予定が立てにくい状態である。
		電気機械器具製造業（経営者）	受注価格や販売価格の動き	・受注価格や販売価格の動きからみると、半導体では、50%のコストダウンで新規事業に対応する大変深刻な状況に入っており、対応に苦慮している。
		金融業（営業職 渉外係）	取引先の様子	・鉄鋼や自動車等の輸出産業の業績が低迷しており、資金繰りも窮屈になりつつある。
		経営コンサルタント	受注量や販売量の動き	・鹿児島や宮崎の芋焼酎メーカーの販売が減少している。焼酎離れが進んでおり、業務用売上が特に悪い。
		経営コンサルタント（代表取締役）	取引先の様子	・取引先の話では利益も含めて受注状況がプラスになっているという話を聞くことがない。年末にかけて本来若干でも上向くはずであるが、かなり厳しい状況である。
	悪くなっている	その他サービス業〔物品リース〕（役員）	受注量や販売量の動き	・夏場から秋口にかけての一時的な好調さに比べ、景気回復の遅れにより取引先は設備投資に対して慎重になっており、受注額が大幅に減少している。同業他社も先行き不透明感から、リース事業を外資系企業へ譲渡する話題等もあり、業界を取り巻く環境は厳しさを増している。
		その他サービス業〔設計事務所〕（代表取締役）	競争相手の様子	・国の土木・建築の公共事業に関する補助金の削減を受けて、市町村では、事業の予算化が極端に減少している。このため、公共事業を請け負ってきた建設コンサルタントの下請業者は業務が極端になくなり、廃業に追い込まれている仕事がない下請業者は、建設関係以外のアルバイトを始めたところもある。
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〕	求人数の動き	・前年比100%以上の求人数である。しかしそれ以前の水準には到底届かない。
		職業安定所（職員）	求人数の動き	・新規求人数は前年同月比16.0%増となっており、8月から4か月連続で前年同月を上回っている。企業間で業況に差があるものの、若干の改善がみられる。
		職業安定所（職員）	求人数の動き	・新規求人数は8か月連続して増加し、有効求人数は前年比で23.6%の大幅増となった。特に医療福祉業、小売業等で増加しており、景気は回復基調にある。
	職業安定所（職員）	求人数の動き	・新規求人が前年比で増加傾向にあり、8月から11月までの第2三半期をみると前年度比113%となった。有効求人倍率も上昇の傾向で推移している。	
変わらない	人材派遣会社（社員）	それ以外	・アルバイト的なものは随時あるが、長期で安定している形態の直接雇用は少ない。短期的な需要以外で人手を増やす企業は、以前と同様、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
		人材派遣会社（社員）	求職者数の動き	・求人を出したところ、若年層から高齢者まで幅広い人材の応募があった。全体的に仕事は増えておらず、採用を見送った高齢者からは他職種の紹介を依頼された。人の雇用がないことから、景気は依然回復していない。
		求人情報誌製作会社（編集者）	それ以外	・九州新幹線全面開通に伴う商業施設のリニューアルにより創出されるといわれる4,000人～6,000人の雇用が、既に求人が顕在化している。その影響か、人の動きが膠着状態にあり、一般求人の採用が困難になっている。ギリギリの陣容で営業活動をしているところがほとんどであり、採用難となると更に厳しい状況と推測する。
		新聞社〔求人広告〕（担当者）	周辺企業の様子	・厳しい経営状況の地場百貨店で、久しぶりに賞与が出る等明るい話題もあったが、概ね経費節減によるもので、消費回復等の要因ではなかった。
		新聞社〔求人広告〕（担当者）	求人数の動き	・地元の中小企業で求人の動きが出ているが、なかなか求める人材が集まらない。年明けからの動きに期待しているようである。
		職業安定所（所長）	求人数の動き	・新規求人数は平成22年3月以降、前年同月比ですべて増加している。また9、10月に引き続き11月も2けた台の増加であり、求人倍率は0.5倍の右肩上がりであり低い水準ながらも徐々に改善の兆しがうかがえる。
		職業安定所（職員）	求人数の動き	・新規求人数が3,385人、有効求人数が9,670人、新規求人倍率1.20倍、有効求人倍率0.66倍とこのところ堅調な動きを示しているものの、円高基調の影響等、現時点ではみえないことから、大幅な改善とはいかないが固い動きとなっている。
		民間職業紹介機関（支店長）	採用者数の動き	・全体の人材需要数は徐々に増加しているが、実際に採用される人数は増加していない。
		学校〔大学〕（就職担当者）	求人数の動き	・この時期は、平成23年3月卒業予定者対象の求人は減少し、代わりに平成24年3月卒業予定者対象の求人が増加している。求人件数や求人規模の拡大傾向はあまりなく、依然として厳しい状況にある。
		学校〔専門学校〕（就職担当）	周辺企業の様子	・現状は採用状況からみてあまり変化がない。求人主体は欠員補充である。
	やや悪くなっている	人材派遣会社（社員）	求人数の動き	・製造業に付随して流通や販売の業界も人員削減が続いている。
		民間職業紹介機関（社員）	求人数の動き	・大手企業からの派遣需要は前年と変わらないが、福岡地区の依頼件数は前年より上向きの傾向にある。一方で、福岡以外の地方の派遣オーダーは回復しておらず、前年を下回る地域もある。
	悪くなっている	人材派遣会社（社員）	採用者数の動き	・大学生の就職内定率60%を下回っているが、学生にも就職する気が感じられない。雇用のミスマッチがないように中小企業も採用を前面に出しているが、学生の手先志向は学費を払った親の意見もあり、中小企業になびかない。既卒3年以内は新卒扱いとしたが、その言葉により3年間は大丈夫、景気回復を待とうとの気運が感じられる。

11. 沖縄（地域別調査機関：（財）南西地域産業活性化センター）

（－：回答が存在しない、○：主だった回答等が存在しない）

分野	景気の現状判断	業種・職種	判断の理由	追加説明及び具体的状況の説明
家計動向関連	良く なっている やや良く なっている	－	－	－
		百貨店（営業担当）	販売量の動き	・お歳暮やクリスマスのギフトなどを中心に消費ボリュームの大きい12月の動向としても、来客数や客単価の推移がほぼ前年並みの推移をみせており、25か月ぶりに前年売上実績を超過した11月に引き続いて堅調に推移している。まだ短期間なので着実な回復に向かっているとは言えないながらも、消費動向の下げ止まり感がみられる。
		スーパー（企画担当）	販売量の動き	・売上高が前年比98%と前年割れは続いているが、3か月前比で5ポイントほど改善している。競合の新規出店が相次ぐなか、比較的堅調に推移している。
		コンビニ（経営者）	販売量の動き	・年末年始の商品やクリスマスケーキの予約が多く、好調である。

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
		コンビニ（経営者）	単価の動き	・たばこの増税によって単価が上がっている。
		その他専門店〔書籍〕（店長）	販売量の動き	・ここ3か月間の売上は、前年と比べると5～10%増加している。ここ3か月でも毎月若干の上昇傾向にある。
		通信会社（店長）	販売量の動き	・従来の電話機とは違うスマートフォンの新機種の発売が相次ぎ、話題性もあり機種変更を行う客が増えている。新機種購入の動機付けになっており、年末年始は期待が持てる。
		通信会社（サービス担当）	販売量の動き	・スマートフォンの新製品が発売され、機種変更が増えている。
	変わらない	スーパー（販売企画担当）	それ以外	・野菜の価格高騰により客単価は上がっているが、競合店出店により来客数が減少しており、売上は横ばい状態である。
		コンビニ（エリア担当）	販売量の動き	・たばこの売上の前年比は120%近くになっているが、来客数は97%で、それに伴いたばこ以外の売上が前年比96%となっている。たばこ以外の商品を買ってもらおうと特売やキャンペーンもかけるが、飲料・菓子、米飯類の落ち込みが目立つ。減った客はなかなか戻らない。
		観光名所（職員）	来客数の動き	・施設利用者数は、3か月前は若干前年よりも増えたが、今月は若干の前年割れである。沖縄観光は、相変わらず厳しい状況にある。来園者は家族連れ、一般団体が中心である。
	やや悪くなっている	住宅販売会社（総務・企画分野）	お客様の様子	・年末のため、住宅展示場への来場客数が前月より減少している。しかし、営業担当者の接客の感想としては決して悪い雰囲気ではなく、3か月前と比べ変わらない。
		その他専門店〔楽器〕（経営者）	来客数の動き	・12月に入っても師走の雰囲気が無い。月前半には修学旅行生でにぎわい、クリスマス辺りからそれなりの需要は見られはしたものの、来客数も売上も前年比で大きく減少している。
		旅行代理店（代表取締役）	販売量の動き	・年末年始の旅行を控える傾向が顕著になっている。料金の安い小連休などに客が分散しており、集客に苦戦している。
悪くなっている	その他のサービス〔レンタカー〕（営業担当）	来客数の動き	・今月の予約状況は前年比95%で、観光客の利用が減少している。割合に好調だった前々年と比べると83%で、入域観光客数が戻ってきたとはまだ捉えられない。	
	家電量販店（総務担当）	販売量の動き	・エコポイント制度変更前の駆け込み需要の反動がある。	
	その他飲食〔居酒屋〕（経営者）	来客数の動き	・12月にここまで入客が落ちるのは飲食業を始めてから経験したことが無い。2～3年前の60%台で推移している。通常なら20日を過ぎたあたりから、平日でも週末並みの入客が大晦日まで続く。しかし、現在週末は宴会等で何とか一杯になるが、平日は通常月より悪いくらいである。	
企業動向関連	良く なっている	観光型ホテル（マーケティング担当）	販売量の動き	・8月から4か月連続で前年を上回る稼働率で推移していたが、今月は前年実績を下回る見込みである。
		建設業（経営者）	受注量や販売量の動き	・契約件数、数量が増加傾向にある。
	やや良く なっている	輸送業（営業担当）	受注量や販売量の動き	・現在はエコポイント制度変更前の駆け込み需要で、家電系の荷動きが非常に多い。その他のスーパー関連や建設関連については物量が伸びず前年並みの状態である。
		輸送業（代表者）	受注量や販売量の動き	・久米島地区が落ち込んできているが、その分宮古・八重山地区でカバーしている。
		通信業（営業担当）	受注量や販売量の動き	・受注環境は改善の兆しがあるが、働いている従業員への労働環境の改善までには至っていない。
	やや悪く なっている	コピーサービス業（営業担当）	受注量や販売量の動き	・売上、受注共に前年比であまり変動が無い。
窯業・土石製品製造業（経営者）		受注量や販売量の動き	・建設受注状況は、公共工事は前年比で減少、民間工事は前年比で増加、全体では前年比で減少となっている。個人住宅・賃貸住宅新築は減少している。	
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
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（営業担 当）	求人数の動き	・2か月前、1年前に比べても求人数が増えてきてい る。
	変わらない	○	○	○
	やや悪く なっている	人材派遣会社 （総務担当）	求人数の動き	・新規派遣先の求人件数が鈍化している。
	悪く なっている	—	—	—