

・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）	お客様の様子	・12月は年末商戦の時期であり、複数の買物袋を携行している夫婦やカップルが数多くみられた。また、月初めの降雪以降、寒さが厳しくなったことで、冬衣料品の売上が1～2か月前に比べて増加している。
		百貨店（売場主任）	来客数の動き	・12月25日現在、全店での売上は前年比101.7%と前年を上回っている。買上客数も前年比100.8%と前年を上回っている。
		スーパー（役員）	お客様の様子	・東日本大震災の影響により家族の絆が重視されているせいか、クリスマス商材やお正月商材の動きが良く、年末商戦が活発になっている。
		家電量販店（地区統括部長）	販売量の動き	・デジタル放送への完全移行以降、不振が続いていることには変わりはないが、11月までと比べるとやや回復傾向にある。
		乗用車販売店（営業担当）	販売量の動き	・新型車の発表があったことで先行受注が進んでおり、新車販売の売上、利益が見込まれるようになってきた。
		旅行代理店（従業員）	お客様の様子	・円高の影響と思われるが、海外旅行の受注が前年を2%上回っている。
		タクシー運転手	来客数の動き	・12月は1年間で最もタクシーの売上が多い月であるが、今月は雪の日が多く、気温も低く推移したため、前年よりも売上が約5%上回っている。無線での注文も増えている。
		タクシー運転手	販売量の動き	・今月前半は売上が低迷していたが、後半に入り、雪の多い寒い日が続いた影響で、売上が伸びてきている。3か月前と比較すると売上が数%減少しているが、前年との比較では約5%の伸びがみられる。通年では前年並みの売上を維持している。
		観光名所（従業員）	来客数の動き	・3か月前の利用客数は前年比87.5%であったが、今月は25日現在で前年比101.0%となっていることから、やや良くなっている。
		住宅販売会社（従業員）	お客様の様子	・モデルルームに来訪する客の数は11月よりも若干減少しているが、購入意欲の高い客が増えてきている。特に公務員の客が多い。
	変わらない	商店街（代表者）	お客様の様子	・ギフト関連商材の販売点数が減っており、買上金額にもバラツキが出ている。
		商店街（代表者）	お客様の様子	・例年、12月は歳末の慌ただしさのなかに景気の良さが感じられるが、今年は慌ただしさがなく、静かであった。先行き不安があるせいか、客の買い方もより慎重になっており、商談もなかなかまとまらない。
		商店街（代表者）	単価の動き	・年末商戦において、防寒コートなどの高額品の動きが悪い。一方で、値下げした商品や安価な商品に対しては客の反応が良く、全体的に客単価が低下している。
商店街（代表者）		お客様の様子	・全体的に客の様子に変化がみられない。	
一般小売店〔酒〕（経営者）		販売量の動き	・12月という季節要因もあり、売上は3か月前と比べて良くなっているが、年末の忙しさが年を重なるごとに失せており、特別な月ではなくなっている。	
百貨店（販売促進担当）		来客数の動き	・来客数が堅調に伸びているが、来客数の伸びほど買上客数が伸びておらず、客の財布のひもはまだ固いことがうかがえる。	
百貨店（販売促進担当）		来客数の動き	・客単価は前年並みを維持しているものの、来客数の減少傾向に回復はみられず、売上の前年割れが継続している。前年に比べて、雪の日が多く、降雪量が多いことも客足に影響している。クリスマスケーキやおせち等の自家需要は大きく伸びているものの、最大商戦であるお歳暮等の進物需要が苦戦している。	

分野	景気の現状判断	業種・職種	判断の理由	追加説明及び具体的状況の説明
		百貨店（役員）	来客数の動き	・12月に入り、厳しい状況が続いている。22日が給料日の会社が多かったことから、23～25日にかけての3連休に期待したが、猛烈な寒波に襲われたことで客足が悪かった。来客数が伸びなかったため、客単価の低下をカバーできず、厳しい状況をばん回できなかった。特に、家具や家電製品は前年の売上が良かっただけに落ち込みが目立っている。
		スーパー（店長）	販売量の動き	・12月の状況として、来客数、売上ともほぼ前年並みであり変化がない。前年のエコポイント制度変更前の駆け込み需要の反動があった11月と比べると、家電製品の販売量は復調しつつあり、食料品や重衣料品についても堅調である。例年並みの冬らしさが出てきたことで冬物関連商材も順調に消化できている。全体的には、大きく伸びていないが、横ばいで推移している。
		スーパー（店長）	それ以外	・本来売上が大きく見込める場面で降雪の影響があったことで、来客数、売上は前年を下回った。ただし、あくまでも一過性の影響であり、この時期の実需としては安定している。
		スーパー（役員）	来客数の動き	・既存店の客単価は前年比101%となっており、この数か月と比べて大きな変化はみられない。一方、来客数は、競合店の増加や人口減少等の影響もあるが、前年と同様に2.0～2.5%減少しており、食品においても毎日の購買がシビアになってきたことがうかがえる。
		コンビニ（エリア担当）	来客数の動き	・行事やイベントを家庭内で済ませる傾向が強まっている。クリスマスは曜日並びが悪く前年を下回ったが、年末は前年を上回った。一方、たばこの売上の伸びは鈍化してきている。
		衣料品専門店（店長）	お客様の様子	・客の様子をみても、良くなるような心配がない。客からは悲観的な話ばかりを聞く。
		衣料品専門店（店員）	単価の動き	・例年の12月商戦とは状況が違っている。消費税の増税案がニュースで流れたことで、消費者の購買動向が厳しくなっており、必要な品以外は買わない傾向が強まっている。歳末商戦も前年より悪い状況で推移している。
		家電量販店（店員）	販売量の動き	・12月後半になり、来客数が増えたことで白物家電が売れ、売上が持ち直した。
		乗用車販売店（従業員）	販売量の動き	・ここ3か月、販売台数が前年並みで推移している。
		乗用車販売店（従業員）	単価の動き	・依然として販売の中心が軽自動車や小型自動車となっているため、利益が少ない状況に変わりがない。
		自動車備品販売店（店長）	来客数の動き	・例年より降雪量が少ないため、スタッドレスタイヤの販売量はやや低調だが、中旬以降、気温が一気に下がってきたため、バッテリーの販売量が増えている。全体的には来客数、販売量ともに前年並みで推移している。
		高級レストラン（経営者）	来客数の動き	・年末商戦で忙しくなるかと思ったが、売上がさほど伸びてこない。
		高級レストラン（スタッフ）	販売量の動き	・12月はクリスマスという大きなイベントがあるが、そのイベント期間中は例年以上の集客があった。今年は3月に東日本大震災が発生したため、1年を通じてその影響を心配したが、結果的に震災の影響もなく、売上は前年比105%で終えることができた。
		高級レストラン（スタッフ）	販売量の動き	・クリスマス商材やおせちなどの年末商材の販売数と予約数が例年並みとなっている。
		観光型ホテル（スタッフ）	単価の動き	・海外からの観光客は低調である。引き続き団体型の国内旅行商品で客室の稼働を上げているが、低単価のスパイラルに陥っている。
		通信会社（企画担当）	競争相手の様子	・新商品に対する引き合いは数多くみられるが、想定ほど顧客獲得数が伸びていない。
		美容室（経営者）	来客数の動き	・秋以降、前年とほぼ同じ売上を保っている状態で推移している。そのため、良くもないが悪くもない状況にある。
		住宅販売会社（経営者）	お客様の様子	・増税の報道等で将来の見通しが立たないという客のムードがまん延している。

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	百貨店（売場主任）	来客数の動き	・お歳暮の売上は前年を5%上回った。衣料品関連では、紳士物のジャケット、スーツが前年並みとなった一方で、婦人物については、ジャケットが前年を10%下回ったものの、コートが前年を10%上回った。12月は特に寒かったことから、手袋やマフラーなどの防寒物に動きがみられた。
		コンビニ（エリア担当）	販売量の動き	・来客数は前年を上回っているが、アルコール類や雑誌などの比較的単価の高い商品で販売量の減少が続いており、全体の売上が低調に推移している。
		その他専門店〔医薬品〕（経営者）	来客数の動き	・来客数の動きをみても、師走らしくない状況にあり、低迷している。年末のボーナス需要もみられない初めての年であった。
		高級レストラン（スタッフ）	販売量の動き	・今年のクリスマスは3連休となったが、飲食業の経営環境が厳しいことから、売上予測と販売戦略は難しかった。全体ではやや悪く、持ち帰りのケーキは好評であったが、クリスマスディナーは不発であった。クリスマス以外の平日は低価格のコースに人気が集まったため、来客数は増えたが売上は下がった。
		観光型ホテル（経営者）	単価の動き	・関東以西の客が東日本への旅行を手控えている影響が大きく、道外客が激減している。需要減少により宿泊単価が低下しており、そのことが売上に響いている。
		タクシー運転手	来客数の動き	・前年と比べて注文数の減少が続いている。観光客からの注文も減少している。
		その他サービスの動向を把握できる者〔フェリー〕（従業員）	来客数の動き	・前月に続き天候に恵まれず、欠航回数が増加した結果、輸送量が減少している。
		悪くなっている	商店街（代表者）	単価の動き
一般小売店〔土産〕（経営者）	来客数の動き		・理由は分からないが、8月以降伸びていた売上が11月半ばから落ち始めており、今月は例年よりも2割近く落ち込んでいる。	
スーパー（店長）	販売量の動き		・自店の販売量は前年比88%と大きな不振であり、特に生鮮食品の落ち込みが大きい。年末の鏡餅や口取りなどの際物商材も不振であった。	
企業動向関連	良く なっている	—	—	—
	やや良くなっている	建設業（従業員）	競争相手の様子	・震災復興のための東北への支援で、道内においても建設会社では人員派遣が、設計事務所では業務受託が増加しており、人員不足の状況が出始めている。
		金融業（企画担当）	それ以外	・東日本大震災後、大きく落ち込んだ外国人観光客も徐々に回復してきた。また、住宅着工は低水準ながらも増加傾向にあり、医療福祉施設の新築や増築も目立つ。被災地の復興支援もあり、建設業では技能工が不足しているなかで工事単価も上昇している。総じて景気はわずかに良くなっている。
		その他非製造業〔鋼材卸売〕（役員）	受注量や販売量の動き	・受注単価が低いことが課題であるが、競合すれば当然のことなのであきらめるしかない。しかしながら、客先の仕事量は着実に増えており、それに伴い販売量も徐々に増加している。
	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	・景気動向が不透明ななか、外食産業の低迷と家庭での内食傾向が強まっていることで、高価格の高級品の受注増加がみられるようになっている。企業間格差はあるものの、当地の業界全体の売上としては、震災需要を含めて前年を10%ほど上回っている。
		食料品製造業（役員）	受注量や販売量の動き	・受注量、販売量に変化がなく、一定の水準で推移している。
		家具製造業（経営者）	受注量や販売量の動き	・東日本大震災以降、停滞していた物件が動き始めており、住宅、マンション等の動きが活発化している。それに伴い、家具の需要も増加し始めている。
輸送業（営業担当）		取引先の様子	・生乳の累計での生産量がようやく前年実績に近づいてきた。12月下旬からは学校給食の需要が落ち込むため、加工用に回る量が増えることになり、バター、チーズ、粉乳の生産量の増加とともに輸送量も増加する。	

分野	景気の現状判断	業種・職種	判断の理由	追加説明及び具体的状況の説明
		輸送業（支店長）	受注量や販売量の動き	・天候不順の影響で貨物の動きが悪い。震災復興関連については今月も具体的な動きが出てきていない。通常貨物の取扱量は例年並みに推移しているが、良いとも言えない。
		司法書士	取引先の様子	・一時期と比較して、不動産業、建設業並びに関連企業の状況は上向き傾向にあるが、依然として力強さに欠けている。
	やや悪くなっている	通信業（営業担当）	取引先の様子	・3か月前と比較して案件が減少している。あわせて案件の規模も小型化する傾向がみられる。
		司法書士	取引先の様子	・今月は土地の売買や建物の工事が全くみられなかった。
		司法書士	取引先の様子	・冬季の季節要因で不動産取引が減少していることに加えて、消費税の増税問題や東日本大震災の影響により、全体的に景気が後退している。
		その他サービス業〔ソフトウェア開発〕（経営者）	競争相手の様子	・仕事を受注できないことから、たたもうとしている会社が出てきている。
悪くなっている	○	○	○	
雇用関連	良くなっている	—	—	—
	やや良くなっている	求人情報誌製作会社（編集者）	求人数の動き	・求人件数は前年比120%と順調に推移している。特に、飲食店の宴会予約の増加に伴う求人が増加した。また、スーパー等の総合小売店やファッション関連ショップの求人にも勢いがあり、個人消費の復調がやや感じられる。
		職業安定所（職員）	求人数の動き	・新規求人数は前年を10.6%上回り、22か月連続で前年を上回った。また、月間有効求人数も前年を11.9%上回り、22か月連続で前年を上回った。
	変わらない	人材派遣会社（社員）	求職者数の動き	・求人数の動向は例年と変わらないが、求職者が減っている。特に、転職目的の求職者が減っており、現状の景気から転職は難しいと判断することが増えているとうかがえる。
		求人情報誌製作会社（編集者）	雇用形態の様子	・相対的にはあるが、短期間の派遣やパートなどの非正規雇用の求人が徐々に増加している。
		求人情報誌製作会社（編集者）	周辺企業の様子	・求人数は微増傾向にあるが、景気が上向いているような良い話を聞かない。
		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を5.7%上回り、新規求職者数は前年を7.8%下回った。月間有効求人倍率は0.58倍となり、前年の0.50倍を0.08ポイント上回った。しかし、新規求人数のうち、正社員求人の占める割合は47.3%と依然として低く、求人者と求職者との間における職種や労働条件のミスマッチが少なくないことから厳しい状況にある。
		職業安定所（職員）	それ以外	・管内の求人倍率は0.50倍と前年を0.06ポイント上回ったが、依然として低水準で推移している。
		学校〔大学〕（就職担当）	採用者数の動き	・道内企業の求人が続いているが、増員ではなく、現状維持のための人員確保を目的としたものが多い。支店や営業所の拡大、事業の拡大目的ではないところに、各業界における停滞がうかがえる。
	やや悪くなっている	人材派遣会社（社員）	求職者数の動き	・年末ということもあるが、前月と比べて求職者の登録が減少している。逆に求人については、正社員の求人が増加傾向にあるが、求職者に求人を提示しても面接の意志を示さないケースが増えている。求職者の就職への真剣さが感じられない。
	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	衣料品専門店（店長）	来客数の動き	・リクルートの客や成人式の客など、震災需要以外にも来客数が順調に伸びている。
	やや良くなっている	商店街（代表者）	販売量の動き	・秋口から、企業、店によっては好況との声が聞かれたが、今月に入り、飲食店やファーストフード店、物販関係も元気が出てきている。

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
		一般小売店〔書籍〕（経営者）	販売量の動き	・震災見舞金、あるいは保険金が入ったことで手持ちの現金が多くなっているため、年末に向けて消費マインドが多少は上がっている。
		一般小売店〔雑貨〕（経営者）	販売量の動き	・ボーナスシーズン前に消費に動きがあったことに加え、気温が下がったことにより季節商材の売行きが好調で、1人当たりの買上点数及び買上金額がやや良くなっている。
		一般小売店〔医薬品〕（経営者）	単価の動き	・震災復興に携わる作業員等が風邪関連商品などを勧めに応じて購入しているため、客単価が上がっている。
		一般小売店〔寝具〕（経営者）	販売量の動き	・全く忙しさが見られなかった前年と比べると忙しくなっている。
		百貨店（営業担当）	販売量の動き	・秋冬物の基幹アイテムである婦人コートやセーター、ショートブーツの売上の伸びが顕著となっている。お歳暮商戦も、中元期に見られた震災のお見舞返しの需要は激減したものの、前年を上回る伸びを示しており、1年間お世話になった方へのご挨拶といった意味合いの需要が増えている。
		スーパー（店長）	単価の動き	・クリスマス、年末年始と高単価の刺身盛り合わせ、すき焼き、寿司、オードブル等の家族で過ごすためのご馳走商品の売上が伸びている。また、お歳暮やおせちも好調となっている。
		コンビニ（エリア担当）	販売量の動き	・震災以降、売上が前年を上回る傾向が続いている。加えて、年末需要を取り込むこともできている。
		衣料品専門店（店長）	来客数の動き	・12月に入り気温が低下し、防寒衣料とリクルートマーケットの需要が伸びている。
		衣料品専門店（総務担当）	販売量の動き	・既存店で前年をクリアしている状態が続いているほかに、し好性の高いレジャー商品が売れていることから、消費マインドは以前より高まっているようである。
		家電量販店（店長）	販売量の動き	・被災地の復興需要が見られる。暖房器具を中心に買換え需要の平均単価が上がっている。
		乗用車販売店（経営者）	販売量の動き	・震災及びタイの洪水被害による供給不足も改善され、販売台数が伸びている。
		乗用車販売店（経営者）	販売量の動き	・軽自動車の新型車発売に伴い、販売が好調に推移している。また、相乗効果で、他車種の売行きも少し伸びてきている。
		住関連専門店（経営者）	来客数の動き	・震災により家を新築した人の仏壇購入が多くなっており、売上に結び付いている。
		その他専門店〔靴〕（経営者）	販売量の動き	・前年より早い積雪により、冬物商材の動きが活発となっている。
		一般レストラン（経営者）	単価の動き	・来客数もそこそこで、単価も2、3か月前より上がってきている。
		一般レストラン（経営者）	来客数の動き	・忘年会のシーズンに入り、今年は震災もあったので前年より落ち込むのではないかとみていたが、前年よりも若干良くなっている。
		一般レストラン（経営者）	来客数の動き	・後半になるにつれて、駆け込み忘年会が増え、来客数が増加している。
		観光型ホテル（スタッフ）	お客様の様子	・週末あるいは年末年始などの状況について、徐々にではあるが客からの問い合わせが多くなってきている。
		都市型ホテル（スタッフ）	来客数の動き	・宿泊、レストラン、宴会すべての部門で、引き続き、復興支援の関係者や地元客の来店が前年を上回っている。さらに、来月の予約状況も前年を上回っている。
		通信会社（営業担当）	来客数の動き	・景気は依然として良くないが、数か月前よりは上向きの傾向にある。
		通信会社（営業担当）	お客様の様子	・新規加入者は3か月前から徐々に増加し、今月は前年をやや下回る水準まで回復している。
		設計事務所（経営者）	お客様の様子	・規模は小さいものの、住宅等の被災物件以外の仕事が少し出てきている。
	変わらない	商店街（代表者）	来客数の動き	・風評被害や震災の影響はなくなってきている。個人の観光客は前年よりも増えている。ただし、天候により集客に大きな変動があり、前年との比較が難しい。
		商店街（代表者）	来客数の動き	・良い天気が続いており、商店街も若干は活気付いている。

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〔カメラ〕(店長)	販売量の動き	・高額商品の販売が好調だが、一部メーカーからの入荷が遅れている。来客数、売上共に横ばいで推移している。
		百貨店(売場主任)	お客様の様子	・客はしっかりと物選びをしている。その結果、特に平日は単価がアップし、好調となっている。その反面、自分の生活レベルに合わせた購入の傾向もあり、二極化が進んでいる。
		百貨店(企画担当)	単価の動き	・お歳暮商戦は、前年より良い結果が残せそうである。来客数の増加に加え、海外ブランドの好調さが、1人当たり平均購入額や商品1点当たり平均単価のアップに寄与している。また、食品においても高単価商品が好調で、おせちとクリスマスケーキは前年比2割増しで推移している。
		百貨店(買付担当)	販売量の動き	・当地区は復興需要が強いため、特に好転しているという判断はできない。
		百貨店(経営者)	お客様の様子	・高単価商品がなかなか売れない。特に年配の方の購買意欲が低下している。
		百貨店(売場担当)	お客様の様子	・4～11月まで8か月連続で前年、予算共にクリアしている。今月も、前半は防寒、重衣料の不振により前年割れが続いた日もあったが、初積雪を境に持ち直しつつある。しかし、客により買い方には大きな差があり、優良顧客はクリスマス商戦などの動員が買上につながっているが、セール顧客などのフリー客は買い手がシビアである。後半のクリスマス商戦、セール以外の春物の打ち出し、年末年始需要の取り込みなどにより、今月も前年、予算共にクリアするとみている。
		百貨店(経営者)	販売量の動き	・コート等の必需品の範囲に限られるものの、震災後に落ち込んでいた紳士、婦人服等が盛り返してきている。
		スーパー(経営者)	来客数の動き	・ここ3か月続いていた来客数及び客単価の前年比マイナスの状況が止まっている。
		スーパー(経営者)	単価の動き	・原料高騰によると思われるが、前年割れが続いていた平均単価は、9月以降、少しずつアップしてきている。ただし、買上点数は変わらず、来客数も若干の減少傾向がうかがえることから、全体としては変わらない。
		スーパー(店長)	お客様の様子	・日常の買物での節約傾向、低単価傾向は相変わらず続いている。ただし、年末のイベント時の家族での内食などには単価の高いワンランク上の商品を購入する傾向があるなど、金の使い分けが明確になっている。
		スーパー(営業担当)	単価の動き	・政府の景気対策が全くなく、不安材料だけが目立っている。
		コンビニ(経営者)	来客数の動き	・近隣のビルやマンションの修復が一段落したとみられ、朝昼の建築関係者の来店が目立って減っている。来客数以外の数値は好調である。
		コンビニ(経営者)	来客数の動き	・周辺住民の暮らしぶりは以前と変わらないが、復興需要に関連し、店の周りで建物の解体や建築が続いているため、米飯や飲料の動きが良い。
		衣料品専門店(経営者)	お客様の様子	・来客数の変化はあまりないが、セールの下見客が多く、買上率が低下している。
		衣料品専門店(経営者)	単価の動き	・お歳暮商戦は単価及び数量の減少が目立ち、吟味した発注の仕方に変化してきている。
		衣料品専門店(経営者)	来客数の動き	・先月同様、客足が遠のいている。
		衣料品専門店(店長)	お客様の様子	・男性は長く着用できる、トレンドを加味した商品を、女性はダンス在庫にない、トレンドを加味した商品を中心に、比較的単価の高い商品を購入する傾向が強くなっている。
		乗用車販売店(経営者)	販売量の動き	・タイの洪水被害から生産、供給共に回復しつつあるものの、特に売れ筋である新型エコカーが供給不足で、客先への納期が遅れている。加えて、エコカー補助金制度の復活見通しに伴い、年明け登録希望客が増えたことが重なり、販売及び売上の回復がやや遅れ気味である。
		乗用車販売店(経営者)	お客様の様子	・車販での来客はあまり伸びていない。一方、保有車両のメンテナンスの依頼は伸びる傾向にあるものの、単価はここ3～4か月、ほぼ横ばいで推移している。
		住関連専門店(経営者)	来客数の動き	・客の買物姿勢は非常に慎重であり、まとめ買いをしない。また、新築の客が例年より少ない。

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
		その他専門店 〔呉服〕（経営者）	来客数の動き	・客の高齢化に加え、気候も寒くなってきたため、客足が悪くなっている。
		その他専門店 〔食品〕（経営者）	販売量の動き	・年末商戦で活気付くはずが低調である。
		その他専門店 〔白衣・ユニフォーム〕（営業担当）	販売量の動き	・防寒着の動きが思わしくない。また、全メーカーとも値上げのなかでかなり苦戦している。良い材料は何も無く、悪いままの状況で変わらない。
		その他専門店 〔ガソリンスタンド〕（営業担当）	販売量の動き	・冬場に入り、寒波襲来に合わせて需要が増え、燃料の販売が好調である。また、冬タイヤの販売が好調に推移しているため、売上が伸びている。ただし、販売単価が下降気味であり、収益の面では厳しくなっている。一方、年末を迎えて需要が好調な灯油は、仕入れ価格が上がってきているものの、販売価格への転嫁が厳しく、収益が落ちてきている。総じて売上が好調なため、全体的には改善してきている。
		高級レストラン （経営者）	来客数の動き	・4～6月に延期となったプライダル等が開催されている。
		一般レストラン （経営者）	来客数の動き	・今年のクリスマスは、例年のようにワインやシャンパンを飲む客がかなり少なくなっており、客単価も減少している。来客数も今一つという状況が続いている。
		一般レストラン （経営者）	お客様の様子	・年末は例年通りのにぎやかさが見られ、単価だけでなく平日の動きにも変化がみられる。ただし、動くときには活発になるものの、それ以外の日は鈍い様子がかがえる。まんべんなくという年末の安泰感が薄れているようである。
		観光型ホテル （経営者）	来客数の動き	・職種にもよるが、復興関連企業と被災者自身の利用が特に目につく。来客数は前年比約20%増となっている。
		都市型ホテル （経営者）	来客数の動き	・宿泊に関しては、復興特需の関係で好調に伸びている。忘年会については、例年とはほぼ同様の売上となっている。クリスマスやディナーショーなど各種イベントも売上は順調に伸びている。
		都市型ホテル （スタッフ）	販売量の動き	・クリスマスケーキ、おせち販売を含め、各部門とも好調に推移しており、震災後初めて単月予算達成の見込みだが、賞与は支給されず、厳しい状況に変わりはない。
		旅行代理店（従業員）	販売量の動き	・復興支援等による仕事が出てきており、3か月前と変わらず、やや良い状態が続いている。
		タクシー運転手	来客数の動き	・忘年会等を期待したが、今年の忘年会は11月から始まっているところが多く、今月の後半は客が非常に少ない日が続いている。
		通信会社（営業担当）	単価の動き	・携帯電話業界はスマートフォンが市場をけん引し、フィーチャーフォンは売行きが落ちている。
		通信会社（営業担当）	お客様の様子	・設備投資は依然として冷え込んでおり、悪い状況に変化は無い。
		通信会社（営業担当）	お客様の様子	・受注は既存の更新ばかりで、新規がない。
		通信会社（営業担当）	販売量の動き	・スマートフォンの買換え需要が増えている。しかし、人気商品の在庫切れが続き、販売機会のロスが発生している。
		観光名所（職員）	来客数の動き	・客単価はさほど変わっていないが、来客数は3か月前と変わらず、前年比約10数%～20%の落ち込みが続いている。
		遊園地（経営者）	来客数の動き	・今月は土日祝日のみの営業となっている。連休もありカレンダーまわりも良かったが、上旬からの寒さにより、例年並みにとどまっている。
		美容室（経営者）	単価の動き	・客がメニューをプラスすることがなく、単価の低い状況が続いている。
		その他サービス 〔自動車整備業〕（経営者）	お客様の様子	・年末の販売状況は例年とは全く異なり、客が少なく物も売れない状態である。景況は改善していない。
		住宅販売会社 （経営者）	販売量の動き	・受注量が安定している。

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	商店街（代表者）	販売量の動き	・東日本大震災から9か月が過ぎ、さすがに急激な復興景気は一息ついた感がある。繁華街では伸びが続いていると聞けるが、商店街のクリスマス商戦や年末商戦はむしろ下向きになっている。
商店街（代表者）		お客様の様子	・震災後の自粛の表れか、年末商戦が盛り上がらない。また、忘年会も小規模になり、飲食店は前年比を下回っている。	
一般小売店〔スポーツ用品〕（経営者）		販売量の動き	・前月の販売量は非常に悪かったが、歳末の売出しも客足が伸びない。	
一般小売店〔医薬品〕（経営者）		単価の動き	・今月は会員セールと年末セールを開催したが、会員セールの客足が芳しくなく販売量が減っているため、単価の動きも悪くなっている。年末セールは天候に恵まれなかった。また、来店しても、同じ商品をまとめ買いする人が少なくなっている。	
一般小売店〔医薬品〕（経営者）		単価の動き	・12月は例年だと平均的な月間売上から2割ほど上昇するが、今年にはなっていない。来客数はわずかに上昇したものの客単価が低下しており、相殺されている。年末要因が下支えしているものの、消費基調は悪化している。	
百貨店（総務担当）		それ以外	・消費税の増税問題等により、先行きに不透明感があるため、買物に対する堅実な動きが見られる。	
百貨店（経営者）		来客数の動き	・来客数の減少により鮮魚、青果、精肉の生鮮3品を中心とした食品が厳しい。原発関連の報道がなされる度、その対象となった商品の買上点数が減少している。また、復興イベントなどは一極集中であり、人の流れも商品の量もそちらに集中するため大変厳しい。	
スーパー（経営者）		販売量の動き	・雇用保険が切れるためなのかよくわからないが、3か月前と比べると販売量はかなり落ちてきている。	
スーパー（販促担当）		お客様の様子	・競合店のチラシ価格が非常に強くなってきており、客もチラシ価格で店舗を使い分ける傾向が強くなってきているなど、生活防衛感が強まっている様子が見られる。	
コンビニ（経営者）		単価の動き	・たばこやホットコーヒーなどを買い控える客が多くなっている。客は金を使わなくなっている。	
コンビニ（経営者）		来客数の動き	・客単価は前年比100%を維持しているが、来客数が伸びず前年割れをしている。また、客は必要以外のものを買わなくなっている。	
コンビニ（エリア担当）		来客数の動き	・来客数、客単価共に前年水準を超えており好調だが、高速道路の無料化によって一般幹線道路沿いの店舗では、来客数が大幅に減少している。客単価も前年水準は超えているものの鈍化しており、3か月前と比べてやや悪くなっている。	
コンビニ（エリア担当）		単価の動き	・年末に向け、来客数及び客単価の伸びが鈍化している。特に高価格帯の商品の動きが芳しくない。	
コンビニ（店長）		お客様の様子	・建設産業以外の一般企業は給料もボーナスも上がっていないため、一時は活発になった消費も、ここにきて失速気味である。	
衣料品専門店（店長）		販売量の動き	・冬物セールは、天候が悪く寒かったことから来客数は少なく、販売量も伸びていない。	
その他専門店〔酒〕（経営者）		販売量の動き	・お歳暮商材の動きが予想以上に鈍い。全体的に動き始めるのは早かったが、震災の影響もあり、多くの得意先でお歳暮は控え目という雰囲気が顕著である。数量、単価共に前年を下回っている。	
その他専門店〔酒〕（営業担当）		単価の動き	・パックや地元の定番商品の動きが良い反面、利益率の高い商品が非常に苦戦している。売上平均単価が非常に下がっている。売上を確保しても、非常に苦しい状況が続いている。	
観光型旅館（経営者）		来客数の動き	・先月に続き忘年会の予約は前年より増加傾向だったものの、個人客やグループ客の宿泊は減っている。	
観光型旅館（スタッフ）		来客数の動き	・ここにきて直近の予約キャンセルが増えており、キャンセル後の空室が売れない状況である。近隣の旅館では、思い切った価格施策で集客を図っているようだが、赤字商品を販売することはできず、その値段にはついていけない。	
都市型ホテル（スタッフ）		お客様の様子	・一般宴会に限っていうと、例年より元気がない。9、10月までは復興がらみで動きがあったが、11月後半から12月にかけてはいつもの忘年会シーズンと比べ動きがおとなしく、売上も前年比9割程度となっている。	

分野	景気の現状判断	業種・職種	判断の理由	追加説明及び具体的状況の説明
		都市型ホテル (スタッフ)	来客数の動き	・当社は、宴会、レストラン、宿泊、デパート地下の総菜店などいろいろな部門で営業を展開しているが、総菜店を除いて来客数及び客単価の減少が続いている。特に主力の宴会は動きが大変鈍く、忘年会も厳しい結果となっている。
		タクシー運転手 通信会社(営業 担当)	単価の動き お客様の様子	・客の乗り控えが目立っている。 ・消費税増税や円高等の報道を受けて、好況感どころか停滞感、不安感が蔓延している。そのため、年末特有の大盤振る舞いも消極的になっている。
	悪く なっている	スーパー(経営 者)	競争相手の様子	・9月に大手チェーン店、11月に地元のスーパーマーケットがオープンしたことで価格競争が激化しており、原価割れを起こしている。
		スーパー(店 長)	それ以外	・当社の2店舗が閉鎖となり、経営環境が悪化している。
		コンビニ(経営 者)	来客数の動き	・東京電力福島第一原子力発電所事故の影響は大きい。冬休みに入り、避難している人がまた徐々に増えてきているため、来客数も減ってきている。
		コンビニ(エリ ア担当)	来客数の動き	・前年は県内で多数のイベントがあったが、今年イベントが少なくなっているため、来客数も減少している。
		住関連専門店 (経営者)	販売量の動き	・歳末企画では来客数も少なく、販売量も前年及び前月と比較しても激減している。受注も前年比50%程度となっている。
	通信会社(営業 担当)	販売量の動き	・取扱商品の法人向け販売量が悪くなっている。	
企業 動向 関連	良くなっている	その他非製造業 〔飲食品卸売業〕(経営者)	受注量や販売量の動き	・震災関連の出張者による夜間人口の増加を背景に、繁華街の飲食店向けの出荷は好調を維持している。また、忘年会シーズンも重なり、清酒は店頭の商品が不足する状況になっている。
	やや良くなっている	食料品製造業 (経営者)	受注量や販売量の動き	・歳暮需要や年末商戦が良くなっており、前年比数%増となりそうな状況である。震災復興ということで、県外からの客もまだ多いようである。
		建設業(企画担 当)	受注量や販売量の動き	・第3次補正予算の絡みで官庁工事の件数が急増している。
		通信業(営業担 当)	受注量や販売量の動き	・予定外に大口顧客からの受注があり、これまでのマイナスをカバーする勢いである。
		通信業(営業担 当)	受注量や販売量の動き	・震災特需により受注量が増加している。
		通信業(営業担 当)	受注価格や販売価格の動き	・スマートフォンの導入台数が増加している。
		広告業協会(役 員)	取引先の様子	・震災の影響で年末年始の広告受注状況はかなり悪くなると予想していたが、予想に反して例年通りに戻っている。年始の初売りなどは相当期待が持てそうだと、福袋などは前年以上の準備をしているようである。
		経営コンサルタント	取引先の様子	・飲食店や小売店は前年比で大幅な増収となっているところが多くなっている。
		公認会計士	取引先の様子	・クライアントの月次状況、決算状況を見ると、建設関係の設備会社、塗装会社、リフォーム会社等、また小売関係の生活用品小売会社等の業績が急速に改善している。
	変わらない	食料品製造業 (経営者)	受注量や販売量の動き	・心配したお歳暮商戦も前年比プラスで推移している。
		食料品製造業 (総務担当)	受注量や販売量の動き	・年末でもあり、受注量は3か月前と比べて増加しているが、前年との比較では横ばいである。
		繊維工業(経営 者)	受注量や販売量の動き	・店頭の売行きがトップシーズンの割に今一つ芳しくないが、ニットブームが多少の下支えになっている。
		木材木製品製造 業(経営者)	受注価格や販売価格の動き	・住宅部材の供給過剰により販売単価が低迷し、採算が悪い。
一般機械器具製 造業(経営者)		受注量や販売量の動き	・自動車部品については、受注はやや回復してきているが、輸出については現状の為替水準では全く採算が取れない状況にある。	
建設業(従業 員)		受注量や販売量の動き	・災害廃棄物関連案件の大型出件が一巡しつつあるが、その他の震災関連対応は継続して出件している。	
輸送業(経営 者)		取引先の様子	・荷主も設備の面で震災から復興し、生産計画も立てられたが、計画通りにいくか若干の不安要素がある。	
金融業(営業担 当)		取引先の様子	・クリスマス寒波以降の降雪で、建設業界は除雪の仕事に追われている。	

分野	景気の現状判断	業種・職種	判断の理由	追加説明及び具体的状況の説明
		金融業（広報担当）	取引先の様子	・個人消費の面では震災対応商品や節電対策商品の売行きが好調だが、生産面ではタイの洪水被害の影響が見られるなど、総体的には横ばいの動きが続いている。
		広告代理店（経営者）	受注量や販売量の動き	・被災市町村の震災記録誌の発注もほぼ終わり、復興特需のような仕事も落ち着いてきている。
		新聞販売店〔広告〕（店主）	受注量や販売量の動き	・チラシの折込件数が年末年始というタイミングを差し引いても若干多くなっている。クライアントもこれまでなかった業種が見られ、商業活動が活発化しているように見える。地域では震災前に停滞していた業種へのニーズが増加している反面、活発であった分野が若干低迷している。また、消費動向も上向いているものと低迷しているもので二極化しており、プラスマイナスで変わらないという状況である。
		コピーサービス業（経営者）	それ以外	・震災関連の商品の受注が多くなっており、受注量は前年同月比でかなり多くなっている。
	やや悪くなっている	その他企業〔企画業〕（経営者）	取引先の様子	・津波で被災した住宅の改修が一段落し、改修に比べて受注価格が高額となる新築需要が増えている。需要に供給が追いつかない現状となっている。
			食料品製造業（総務担当）	受注量や販売量の動き
		出版・印刷・同関連産業（経理担当）	受注量や販売量の動き	・8月から11月までの3か月間の月別売上は前年同月比で100%を超えていたが、今月に入り、前年を割り込んでいる。
		土石製品製造販売（従業員）	受注量や販売量の動き	・震災による工場の閉鎖、タイの洪水被害による海外工場の稼働休止など、厳しい状況が続いている。
		電気機械器具製造業（営業担当）	取引先の様子	・年度末に向け、一部を除き受注残が減ってきている。
		電気機械器具製造業（企画担当）	受注価格や販売価格の動き	・価格低下の状態が続き、回復の動きは見られない。
その他企業〔工場施設管理〕（従業員）		取引先の様子	・半導体関連は大変厳しい状況であり、生産計画の話ではここ2、3か月は受注量も落ち込んだままピーク時の6割程度となっている。全体的な仕事量が落ち込んでいるため、工場間の定期便数の削減や休日出勤及び残業の規制、工事関係の延期など経費削減が徹底されている。また、一部の部門でワークシェアリングや配置転換を実施している状況にある。	
悪くなっている	農林水産業（従業者）	受注量や販売量の動き	・りんごの注文は例年の2、3割程度となっている。加えて、風評被害も続いているため、販売単価も例年より1割程度安く設定している。	
雇用関連	良くなっている	人材派遣会社（社員）	求人数の動き	・震災雇用と関連のないオーダーが増え、順調に決まり始めている。様子見をしていた人材側もようやく動きを見せ始めており、1～3月までの激しい陣取り合戦が始まる気配がうかがえる。
	やや良くなっている	人材派遣会社（社員）	周辺企業の様子	・原子力損害賠償支援機構の稼働が徐々に始まり、稼働人員が増えつつある。
		人材派遣会社（社員）	求人数の動き	・特に営業職の募集が増えている。
		アウトソーシング企業（社員）	それ以外	・震災復興関連の仕事が増えてきている。
		新聞社〔求人広告〕（担当者）	求人数の動き	・がれき処理や住宅等の復興関連の事業者の雇用が盛んになっており、景気の上向き感はある。ただし、失業手当が出ている間は応募が少なく、本当の意味での雇用促進につながっていないところが多い。
		新聞社〔求人広告〕（担当者）	求人数の動き	・スーパー、冠婚葬祭業、介護施設等で緩やかではあるが、求人の動きが見られる。また、求人広告のオーダーが増えてきている。
		新聞社〔求人広告〕（担当者）	周辺企業の様子	・新年の広告などに関しては、新聞社は前年並み、放送局は前年比を超えており、ますますの状況となっている。
		職業安定所（職員）	求人数の動き	・新規求人数が前年同月比で引き続き増加している。また、有効求人倍率も6か月連続で前月を上回っている。
		職業安定所（職員）	求人数の動き	・新規求人の増加に伴い、有効求人倍率がかつてないほど高くなっている。
		職業安定所（職員）	求人数の動き	・前年度に比して減少していた新規学卒者を対象とする県内の求人が、前年度並みに持ち直してきている。

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
	変わらない	職業安定所（職員）	求人数の動き	・新規求人については、ここ数か月前年を上回る状況が続いており、有効求人倍率も上昇してきている。
		人材派遣会社（社員）	求人数の動き	・製造業関係は円高の不安等があるものの、現段階では求人数の変化は見られない。
		求人情報誌製作会社（編集者）	雇用形態の様子	・短期的な求人しか出てきていない。
		新聞社〔求人広告〕（担当者）	周辺企業の様子	・個人消費は、高額商品購入の動きが鈍くなっている。
		職業安定所（職員）	求人数の動き	・建設業で、震災復旧のための求人が増加している。新規求人数は前年同月比で大幅に増加し、8か月連続での増加となっている。
		職業安定所（職員）	求人数の動き	・新規求人は全数で前年同月比9.8%減である。新規求職者が減少基調であることから、有効求人倍率はかろうじて前月と同率を維持しており、依然として厳しい状況が続いている。
		職業安定所（職員）	求人数の動き	・新規求人が前年比3割程増加し、新規求職は減少しているが、景況感には力強さがなく、一進一退を続けている。
		職業安定所（職員）	周辺企業の様子	・タイの洪水被害の影響から、国内で代替生産するために製造業の派遣求人が増加している。ただし、これも一時的なものであり、需要が回復しているためではない。また、自動車関連産業は受注が止まった状態で、厳しい状況が続いている。
	やや悪くなっている	—	—	—
	悪くなっている	—	—	—

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	コンビニ（経営者）	お客様の様子	・年末年始やクリスマスなどイベントの日に在宅する頻度が多くなっているため、それに見合った商品を購入する客が増えてきている。
		百貨店（営業担当）	単価の動き	・食料品、雑貨関係の必需品の動きが良くなっている。
	やや良くなっている	百貨店（店長）	販売量の動き	・12月に入ってから気温の低下とともに、重衣料が売上がけん引している。遅れていたお歳暮も前年に追いつき、クリスマス商戦の宝飾等の高額品も良く動いている。
		スーパー（経営企画担当）	来客数の動き	・年末商戦は、おせちは減少して若干売れ残り、青果は相場安で、肉は放射能の影響か不振だったが、12月期では前半からの販売促進策が寄与し、直近のトレンドより来客数、売上共に5%ほど上昇している。
		コンビニ（経営者）	販売量の動き	・売上は前年比105%とまずまずである。
		コンビニ（経営者）	お客様の様子	・たばこ中心の目的買いが多く、客単価がそれほど上がらないが、やや良くなっている。
		乗用車販売店（経営者）	販売量の動き	・新型車が発売になり、初期受注が良好であるため、やや良くなっている。
		一般レストラン（経営者）	来客数の動き	・年末で忘年会、クリスマス会等の会合が多くなり、東日本大震災の影響であった自粛ムードが無くなってきている。
		都市型ホテル（スタッフ）	販売量の動き	・東日本大震災の影響などいろいろあって前年にはまだまだ追いつかないが、時節柄、忘年会などがあるため、3か月前とは売上が全く違って良くなっている。
		旅行代理店（経営者）	お客様の様子	・東日本大震災後、客の気分が徐々に和らいできており、そのため、やや動きが活発になっている。
		通信会社（経営者）	販売量の動き	・年末から年度末にかけて予算消化の受注が増えている。東日本大震災によって控えられていた発注分が、一気に動き出した感がある。
		設計事務所（所長）	それ以外	・相変わらず東日本大震災対応の仕事が増えている。
		変わらない	商店街（代表者）	来客数の動き
商店街（代表者）	販売量の動き		・路面店は昨年と同じく売上が一向に上がらず、大型店一辺倒の状態である。	

分野	景気の現状判断	業種・職種	判断の理由	追加説明及び具体的状況の説明
		一般小売店〔精肉〕（経営者）	お客様の様子	・師走という言葉も感じられず、人の動きがない。閉店した大型店の再開が報じられているが、7、8か月先の開店を目指しているため、現在は静かで変わらない。
		百貨店（販売促進担当）	販売量の動き	・商品群別の販売状況を見ると、服飾雑貨からファッション衣料まで堅調に推移してきている。なかでも紳士衣料は各アイテムとも好調である。食料品に関しては前年割れの日が目立ち、厳しい状況である。
		スーパー（店長）	販売量の動き	・12月31日に購入する客がより多くなっている。高額商品は売れず、普段の商品の要望が強いようで、余計には買ってもらえない。
		スーパー（総務担当）	来客数の動き	・今月は来客数が前年を上回っているが、最悪だった前年より少し良いレベルである。買上点数は減って買上単価が少し上がっており、景気は横ばいである。
		スーパー（統括）	販売量の動き	・上旬の急激な冷え込みで、防寒小物、発汗衣料、アウターが急上昇し、衣料は前年比108%である。特にネックウォーマーは155%、タイツ、スパッツは120%と、節電対策商材の動向が良い。食品は安売業者の価格攻勢で、販売点数は上昇しているものの、単価の低下を余儀なくされ、前年比99%と苦戦している。ケーキの予約は103%、おせちの予約は105%と堅調だが、お歳暮は101%と伸びがない。
		コンビニ（経営者）	販売量の動き	・クリスマスケーキを中心とするクリスマス関連商材、年末のおせち、お歳暮等、予約関連が割と好調に推移したことが、引き続いての販売好調につながっている。
		コンビニ（店長）	販売量の動き	・キャンペーンなどがある時は若干上がるが、またすぐに元に戻るため、営業活動で特別大きく変わる状況は今のところなく、あまり変わらない。
		衣料品専門店（店長）	販売量の動き	・寒い日が多いことから期待していたダウンジャケットやセーター等の動きは予想ほど芳しくなかったが、前年の売上は何とか確保できている。
		家電量販店（営業担当）	販売量の動き	・石油関連の冬物商材が前年比150%と引き続き動きが良い。
		乗用車販売店（経営者）	お客様の様子	・12月のボーナス商戦で販売に多少期待していたが、客の動きが全く見られない。整備は冬仕度ということもあって入庫が多かったが、必要以上の所には金をかけない。
		乗用車販売店（販売担当）	販売量の動き	・12月に入ってから、駆け込み需要なのか、正月用ということで当社としては販売量が増え、良くなっている。しかし、2、3か月前と台数に大きな変化はなく、悪い状態がずっと続いている。
		住関連専門店（仕入担当）	販売量の動き	・今月は不調だった季節商材の動きがようやく活発化し、また、長期の休みを家で過ごす傾向が強かったのか清掃用品、補修用品の動きも良かったため、先月のマイナスを補っている。
		一般レストラン（経営者）	来客数の動き	・飲食関係では夜の来客数が相変わらず減っている。
		一般レストラン（経営者）	来客数の動き	・客数の増減はあまりなく、客単価もそれほど大きな変化は見られない。同業者から話を聞くと同じような答えであり、夜の来客が依然として少ない状況である。
		観光型ホテル（営業担当）	来客数の動き	・シーズンオフで宿泊部門の来客は減少傾向だが、宴会部門はおおむね好調であり、総じてほぼ前年並みの売上を確保している。
		都市型ホテル（経営者）	来客数の動き	・景気が悪いのに安定してしまい、変わらない。
		都市型ホテル（営業担当）	競争相手の様子	・忘年会シーズンもあって当ホテル単独で見ると稼働が上がったと感じたが、同業者から話を聞いたところ、大きな稼働増はないようである。当社はまだ新しいこともあり客の受けが良いと思われるが、当地域や周辺ホテルは客が多い状況ではないため、変わらない。
		旅行代理店（副支店長）	販売量の動き	・単価、販売額が伸びていない。
		タクシー運転手	お客様の様子	・忘年会シーズンだが、飲食を伴う客は多くないようである。
		通信会社（経営者）	販売量の動き	・年末需要は若干見られるが、全体としての景気の停滞感はない。
		通信会社（販売担当）	来客数の動き	・12月は新商品、冬モデルの発売で市場がある程度回復している。

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
		通信会社（局長）	お客様の様子	・家計の出費を抑えようとする動きは顕著で、変化がない。
		通信会社（営業担当）	お客様の様子	・近隣の中小の工場では、東日本大震災後の仕事の落ち込みから立ち直り、安定した仕事量が確保できるようになってきているが、手取り賃金は下降気味となっているため、景気を上げるような購買意欲は生まれていない。
		テーマパーク（職員）	来客数の動き	・依然として、来場者数は前年を大きく下回っている。
		遊園地（職員）	来客数の動き	・東日本大震災からの回復傾向が見られた3か月前に比べると来客数に大きな変動は見られないが、12月に入って気温が低い日が続いたこともあり、来客数の動きが良いとは言えない状況である。
		ゴルフ練習場（経営者）	お客様の様子	・必要以上のものは買わない。
		ゴルフ場（支配人）	来客数の動き	・忘年コンペは少なくなったが、仲間同士やファミリーゴルフの一般予約は増えており、年末年始は前年並みである。
		競輪場（職員）	お客様の様子	・例年、年末は入場者、購入単価共に伸びるが、前年と比べてもなかなか伸びず、かえってマイナスの状況にある。
		その他サービス〔清掃〕（所長）	それ以外	・ボーナスを見越してのお歳暮及び生活商材の動きは多少あるものの、景気回復の動きは見られない。また、忘年会など街中の客の動きを見ても、以前より人出はあるものの、減少傾向に変わりはない。
		その他サービス〔立体駐車場〕（従業員）	お客様の様子	・来客数、単価共に3か月前と比べてそれほど変わりはないが、客の電力需給自粛が終わった関係か、いくらか動きが出てきている。
		設計事務所（経営者）	販売量の動き	・年末で忙しくなっているが毎年のことであり、新しい仕事は増えていない。
		設計事務所（所長）	来客数の動き	・例年どおりのことだが、年末のため、打ち合わせや商談等でかなりの来客があり、駆け込みで契約した客もいて慌ただしい月である。
		住宅販売会社（従業員）	それ以外	・新しい年に向けての明るい展望がなく、景気の停滞感が続いている。
		住宅販売会社（経営者）	お客様の様子	・店舗等は問い合わせ、引き合いが少し出てきたと感じるが、不動産は本当に安い物件だけにしか引き合いがない。まだまだ土地の下落が進んでいるようである。
	やや悪くなっている	商店街（代表者）	来客数の動き	・12月になるとボーナスが出たり、どうしてもいろいろと必要な物があると期待していたが、前年あたりと比べて客は金を使わない。
		商店街（代表者）	単価の動き	・商店街のクリスマスイベントには大勢の参加があったが、その時だけで後は閑散とし、前の状態に戻っている。店の客単価は100%と維持できているが、来客数は前年比87%と減っている。
		商店街（代表者）	来客数の動き	・街中の人出も少なく、クリスマスソングが空回り、かえって寒々しさを強めている。師走や歳末商戦という言葉も死語になったようである。
		一般小売店〔家電〕（経営者）	お客様の様子	・客の消費意欲が全く見えず、現状で満足なのか我慢しているのかが分からない状態である。単価が下落しているなかで、必要な物のみの回転では厳しい。年末も現金が動かず、カード決済が多い。
		一般小売店〔家電〕（経営者）	販売量の動き	・年末にもかかわらず、客の購買意欲がなかなか上向いてこない。
		一般小売店〔青果〕（店長）	販売量の動き	・師走だが、例年好評の干し芋は風評被害のため地方発送がふるわず、福島産の干柿は福島第一原子力発電所の事故のため生産が無いので、全然駄目である。お歳暮のみかんも例年に比べるとかなり出が悪い。
		百貨店（営業担当）	販売量の動き	・1人当たりの販売点数が減少している。客単価はほぼ横ばいで、若干下振れしている状況である。
		コンビニ（経営者）	お客様の様子	・コンビニの特徴として、客は新商品や今食べたい物を価値があると判断すれば購入する。このところ価格面も気にする客が多くなっており、家族で来店しても必要な物だけを購入する客が多くなっている。

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		
		衣料品専門店 (販売担当)	お客様の様子	・乗客には安心感がなく、それぞれが精神的な不安を抱えている様子である。会話をしたくて仕方ないため、時間はあるがそれだけで終わってしまう。会話でストレスをはき出し、買物をしなくてすむように自分に言い聞かせているようである。残念ながら本当に悪い。		
		家電量販店(店 長)	それ以外	・昨年11月末はエコポイント制度の見直しで駆け込み需要が発生し、12月はその反動で大きく落ち込んだ。今年度は前年比で若干改善することを期待したが、スマートフォンや節電関連機器、LED照明器具が好調と好材料はあるものの、映像機器が80%と振るわず、構成比が大きい分苦戦している。		
		住関連専門店 (統括)	販売量の動き	・東日本大震災後の特需も落ち着き、乗客数、買上点数共に下落傾向にある。		
		高級レストラン (店長)	販売量の動き	・忘年会など、宴会の受注が例年の8割くらいしかない。		
		スナック(経営 者)	来客数の動き	・忘年会の件数が一段と減り、単価もかなり安くなっている。二次会の流れもほとんど無く、消費は冷え切っている。		
		スナック(経営 者)	来客数の動き	・昨年に比べて予約数、来客数が減っている。		
		都市型ホテル (支配人)	お客様の様子	・忘年会のシーズンだが、前年に比べて小型化すると共に単価が落ちてきているため、世の中の景気は悪い。また、会社の補助等がなくなったと聞いている。		
		旅行代理店(所 長)	お客様の様子	・海外需要はあるが、年末の宿泊なども大みそか集中型で、さらにカレンダーの曜日まわりが悪いため、厳しい。福島第一原子力発電所の問題が響いている。		
		旅行代理店(従 業員)	お客様の様子	・為替不安定による料金変動の影響を受けている。		
		旅行代理店(副 支店長)	お客様の様子	・年々年初に向けての受注量や客の動きが鈍い。また、東日本大震災の影響もあつて秋の受注が多かったものの、タイの洪水で企業の海外出張や渡航が激減してきている。		
		ゴルフ場(副支 配人)	来客数の動き	・当クラブは山岳になっており、冬に向かうと当然暖かいほうへ行く客が多い。集客は前年とほぼ変わらないが、3か月前と比べるとやはり来場者数は少なくなってきた。		
		ゴルフ場(業務 担当)	来客数の動き	・今月半ばごろからの冷温、寒気団襲来によって、客足が大分遠のいている。		
		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	・12月に入ってから年末の忙しさがなく、乗客数があまり増えてこない。特にネットカフェを中心に客の出が悪く、あまり12月という感覚がない。		
		美容室(経営 者)	競争相手の様子	・店主が高齢のため、年度末に美容院の経営を辞める店が数店出ている。全体のマーケットは縮小傾向にあるが、店の数が増えたため、一段と店間の競争が激しくなり、客単価も少しずつ下がってきている。		
		住宅販売会社 (経営者)	販売量の動き	・年末に向け、売買共に問い合わせが少なく、案件自体も少ない。条件も厳しいことから、需要も少ないが、供給するための仕入れも困難になってきている。		
		住宅販売会社 (従業員)	販売量の動き	・高額商品については年末の慌ただしさも手伝い、動きが鈍くなっている。先行きの不安感が拭えていない。		
		悪く なっている		一般小売店[衣 料](経営者)	来客数の動き	・観光客の状況がなかなか思うように良くならず、苦しい所がかなり多くなってきた。それに付随して当店でも来客数が少なくなってきた。
				スーパー(経営 者)	競争相手の様子	・ディスカウント傾向が更に強くなっている。
				家電量販店(経 営者)	販売量の動き	・地上デジタル放送化後のテレビ需要の大幅減少が要因だが、想定以上に悪い。
				一般レストラン (経営者)	来客数の動き	・忘年会シーズンにもかかわらず、周囲は全く盛り上がりがない。特に会社関係は最悪である。
スナック(経営 者)	来客数の動き			・とにかく店が多く、単価の安さなど、大きい店にはなかなか勝てない。		
タクシー(経営 者)	お客様の様子			・12月は1年を通して一番稼働が良い月だが、忘年会があっても不景気のためタクシーの利用が少なく、前年同月比で11%減である。		
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	・環境装置をユーザーの行政や事務組合に直接、メンテナンスとリースを含めて展開しているため、積み重ねで良い方向に向いてきている。		

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
	やや良くなっている	金属製品製造業（経営者）	取引先の様子	・一時的のようであるが、今月になってタイの日本企業向け工作機械、産業機械、大型のコンプレッサー等の生産が2割程度増えている。
		輸送用機械器具製造業（総務担当）	受注量や販売量の動き	・主力自動車メーカーからの受注量は、3か月前と比べても20%増になっている。高水準の受注量が続いている状況のなか、残業、人手不足が顕著になっている。
		金融業（役員）	取引先の様子	・季節的要因もあるものの、会食関連業種の業況が活発化している。
		広告代理店（営業担当）	受注量や販売量の動き	・飲食店や小売店の売上が上昇しているため、販売促進、求人広告共に増加している。特に飲食店では人手不足感が強く、募集しても応募が来ないケースも増えている。
		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104%となり、10月から3か月連続して前年を上回っている。2月ごろまで様子を見ないと分からないと話す店主もいるが、正月の受注も前年を上回っており、回復の兆しが見られる。
変わらない		食料品製造業（営業統括）	受注価格や販売価格の動き	・工場見学者の減少や売上単価の低下等により、引き続き苦戦を強いられている。
		化学工業（経営者）	受注量や販売量の動き	・注文はそれなりに入ってきているが製品の価格が下がったままであるため、収益の改善にはまだまだである。
		窯業・土石製品製造業（経営者）	取引先の様子	・特注品の受注が幾らかあるが、店頭商品の販売が依然低迷しており、受注量も非常に少ない。
		窯業・土石製品製造業（総務担当）	受注量や販売量の動き	・季節的要因で多少荷動きが見られるものの、全体的に景気が悪い状態は変わらない。
		一般機械器具製造業（経理担当）	受注量や販売量の動き	・受注量や販売量は3か月前とあまり変わらず、増えるようなことはない。
		電気機械器具製造業（経営者）	受注量や販売量の動き	・前月に比べ部品が入ってきたが、全体的な減産の影響は出ている。
		電気機械器具製造業（経営者）	受注量や販売量の動き	・客先のボタン電話システムの受注が少し上向きつつあるが、来年にかけてまだまだ不透明な状況である。
		輸送用機械器具製造業（経営者）	取引先の様子	・取引先の様子も受注量、販売量の動きも、ここ2、3か月は非常に好調で変化がない。
		輸送業（営業担当）	取引先の様子	・年末に入って臨時収入的なボーナスや所得税の戻りなどもある。ここにきて寒さが急激に強まっているため、冬物、特に家電、節約グッズとしてこたつ、電気カーペット、また、空気清浄機やその他ホットマットなどの伸びが例年を上回っている。輸送量は増えているものの、燃料価格の高騰や運賃の見直しで厳しい部分もあり、利益の確保はなかなか厳しい。
		金融業（経営企画担当）	取引先の様子	・観光業はシーズンオフに入り、製造業は今のところ円高の影響が見られない。
社会保険労務士	取引先の様子	・ほぼ平年どおりの日常に戻っているが、復興需要が思っていたほどではなく、穏やかに回復している感じである。		
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	・数量が若干減少している。
		一般機械器具製造業（経営者）	取引先の様子	・自動車関連は開発案件、量産案件共に活況を呈しているが、油圧建設機械関連では在庫調整のため今月から減産傾向が明確になってきている。
		金融業（調査担当）	取引先の様子	・製造業では海外需要の減少や円高の影響から、輸出の動きがやや鈍化し始めている。
		経営コンサルタント	取引先の様子	・東日本震災や福島第一原子力発電所の事故に伴う風評被害の影響が根強く続いており、経済界には沈滞ムードが広く漂っている。建設関連では建設業のみならず木材、建材関係、設備業、関連サービス業が下降気味である。飲食業、宿泊業等の観光関連は裾野も広く、長い不況のトンネルに入っている。輸出関連の製造業、下請企業も円高で先行きの受注状況が不透明になっている。
		その他サービス業〔情報サービス〕（経営者）	受注量や販売量の動き	・引き合い、受注量は前年より活発に推移し増加しているが、12月は例年売上が減少する時期であり、特段の変化は見られない。

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
	悪く なっている	その他製造業 〔宝石・貴金 属〕（経営者）	受注量や販売量 の動き	・盛り上がりには欠けている。初売り用の新しい商品を見せても購買意欲がなく、すべてに行き詰っている。
		建設業（総務担 当）	受注価格や販売 価格の動き	・公共主体で土木、舗装工事を行っている。12月末の受注額は前年比大幅増であるが、2年以上の工期物件があり、それを除くと前年と同額である。受注に関しては同額によるくじ引きがほとんどであり、神頼み状態である。民間物件は競争のため、赤字受注しか望めない状況である。
		不動産業（管理 担当）	取引先の様子	・省エネで空調機器やボイラーなどを新しい機械に入れ替える所が増えている。メンテナンスを行うにあたり、新しい物は不具合が起きると部品ではなく基盤全体の交換などになってしまうため、メンテナンス業者のできる仕事が減ってきているので厳しいと聞いている。
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 （管理担当）	求人数の動き	・タイの洪水の影響で来年の3月まで、派遣依頼が急増中である。
	変わらない	人材派遣会社 （経営者）	求人数の動き	・3か月前と比べると、自動車関連の一部が動き出し、販売、衣料品や贈答品などの増員傾向の募集が見られる。住宅関連はほぼ横ばい状態で、さほど目立った動きはない。携帯関係の電子、部品関係の組み立てが幾分動きが出始めたという状況である。
		人材派遣会社 （経営者）	求職者数の動き	・タイの洪水で仕事が日本に戻ってきているため、やや忙しい。
		求人情報誌製作 会社（経営者）	周辺企業の様子	・周辺企業の多くの業種で景気が悪化しており、求人広告の件数も前月に比べると大分少なくなっている。
		職業安定所（職 員）	周辺企業の様子	・求人数はここ数か月徐々に多くなってきているが、企業で人員の雇用調整を行う事業所も若干出てきており、何とも言えない状況である。
		職業安定所（職 員）	周辺企業の様子	・新規求人数が前年比で増加しているが、その中身は募集期限に至ったものを再度申し込む更新求人が主であり、採用基準に合った該当者がいれば考えるという、事業所側の消極的な考えが強くなっている。
		職業安定所（職 員）	周辺企業の様子	・人員を整理している大企業が目立ってきている。
		学校〔専門学 校〕（副校長）	採用者数の動き	・採用条件が非常に厳しくなっている。また、高校生を優先する採用が多くなっているようである。
	やや悪く なっている	職業安定所（職 員）	求人数の動き	・新規求人数は増えてきているが、求職者の希望職種が少ないためミスマッチが続いている。求職者数は減らず滞留しており、景気回復の兆しは見込めない。
悪く なっている	人材派遣会社 （営業担当）	周辺企業の様子	・地元企業は長く続く円高で経営が圧迫されている。海外転出し活路はないのか、企業努力の次元を超えている。	

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	・今月は月初から寒波で、コートを中心に婦人服、紳士服は共に好調に推移している。さらに、クリスマス期間は来客数も売上も前年を大きく超えている。
		衣料品専門店 （経営者）	来客数の動き	・寒さと共に冬物衣料の動きが活発になり、そのうえクリスマス等の贈答品が例年になく多い。前年同月比で1品単価が低くなったが来客数が増え、売上増につながっている。
		その他小売 〔ゲーム〕（開 発戦略担当）	販売量の動き	・例年のことだが、この時期は他の時期の数倍の売上となる。特に今年は各社から大型タイトルの発売が相次ぎ、国内、北米とも前年比110～120%となっているようである。
		住宅販売会社 （従業員）	販売量の動き	・前月のずれ込みでたまたま今月の景気が良く見えるということも考えられるが、今月は販売単価は低くなっているものの契約数が増加したため、販売量は目標に達している。
やや良く なっている	一般小売店〔酒 類〕（経営者）	販売量の動き	・前年同月比では9%減だが、年末なので2、3か月前と比べると40%増である。	

分野	景気の現状判断	業種・職種	判断の理由	追加説明及び具体的状況の説明
		一般小売店〔文具〕（販売企画担当）	それ以外	・今月は、店舗では単価は低くなっているが、客数は伸びている。景気が少し良くなったと一番思うのは、物件関係が多くなったことである。東日本大震災後、買い控えをしていた各企業では、第3四半期に何とかぎりぎり利益が出た等で、スチール家具を買うなど大口の案件が数多くある。
		百貨店（広報担当）	販売量の動き	・既存店の売上が若干ではあるが前年実績を上回っている。気温の低下に伴い、コートなどの重衣料が売れている。また、クリスマスや迎春関連商材の動きも良い。
		百貨店（営業担当）	来客数の動き	・今年のキーワードとなった絆をイメージできるクリスマス関連商材は、お歳暮、おせち同様に前年を上回っている。
		百貨店（販売管理担当）	単価の動き	・前年は19,000～29,000円程度のコートが人気だったが、今年はカシミア混やリアルファー付などの49,000円前後のコートが人気となっているなど、身の回り品のグレードが上がっている。前年に比べてわずかではあるが客単価が回復しているため、やや良くなっている。
		スーパー（店長）	単価の動き	・単価が上昇しているにもかかわらず買上点数も上昇しており、以前とは違って販売量が増加してきている。
		スーパー（店長）	販売量の動き	・3か月前に比べて気温が非常に下がっており、防寒衣料や冬物の食材等の動きが活発で、好調に推移している。
		スーパー（総務担当）	お客様の様子	・12月31日の最終売上が厳しかったことは気掛かりだが、12月の販売状況は、お歳暮などのギフト物は前年の9割と良くないものの、日々の頻度性のある物や、気温に助けられた季節性の防寒物等の動きが良い。
		コンビニ（経営者）	来客数の動き	・12月はそれ相応に需要が多いため、3か月前と比べると若干増えている。
		コンビニ（経営者）	販売量の動き	・売上、客数は共に回復傾向にある。特にクリスマスケーキやおせちは、高額商品の販売が予想以上に伸びている。
		衣料品専門店（経営者）	単価の動き	・価格の高い商品の動きが良く、特に日本製が好まれているようである。
		衣料品専門店（経営者）	お客様の様子	・12月に入って寒い日が続いたため、コート、ジャケット等の防寒物が動いている。バーゲン待ちの消費者もいるが、客数、売上は共に増えている。
		家電量販店（営業統括）	販売量の動き	・大型商材の動きは依然悪い状況が続いているが、クリスマスのプレゼント需要で小物や玩具の動きは活性化している。単価が30%近く落ちているため売上は前年を大きく割り込んでいるが、販売点数では前年を若干上回る実績が出ている。
		乗用車販売店（経営者）	来客数の動き	・他店も回る客が増えており、なかなか成約できないが、来客数は増えている。
		都市型ホテル（スタッフ）	販売量の動き	・お正月プラン、クリスマスケーキ、おせちなど年末年始商材の売行きは、高額商品でありながら、例年に比べても好調である。
		タクシー運転手	来客数の動き	・12月に入って客の動きは良いようである。特に週末は1日を通して利用があり、夜から深夜にかけて遠方までの利用者が目立っているようで、師走の慌ただしさを実感している。
		タクシー（団体役員）	お客様の様子	・今月は忘年会シーズンでもあり、チケット枚数も無線配車件数等も多少増えている。特に週末の繁華街などで利用客の動きが良くなっている。
		その他レジャー施設（経営企画担当）	来客数の動き	・年末に向けて、催事の入場者数が着実に増えている。
		住宅販売会社（従業員）	販売量の動き	・12月の終わりには契約数が伸びている。
	変わらない	商店街（代表者）	お客様の様子	・クリスマス、年末商戦はまずまずで悪くも良くもなく、今は落ち着いている。
		商店街（代表者）	単価の動き	・今回はクリスマスイブが連休の半ば、土曜日とちょうど休みの間に入ってしまいうため、当商店街のケーキ屋や飲食店等は郊外に客を取られてしまう。2、3%減と予想しており、現実にはその程度の売上減になっている。

分野	景気の現状判断	業種・職種	判断の理由	追加説明及び具体的状況の説明
		商店街（代表者）	来客数の動き	・被災地東北3県の商品を任入れ、支援の売出しを計画、実施した。駅前ロータリーでイルミネーションフェスタと同時に進行し、大変多くの客が売上に協力してくれ、利益を被災地に届けることができた。景気はまだまだ良くはないが、商店会の役員、加盟店の皆が一丸となることができている。
		一般小売店〔家電〕（経営者）	販売量の動き	・たまたま今月は設備関係の仕事がそれなりにあったため前年と同じくらいにはなったが、商品の動きがなかなかない。
		一般小売店〔家電〕（経理担当）	販売量の動き	・例年の同時期と比べると静かであるが、イルミネーションなどの工事があったため、月商としてはそこそこである。
		一般小売店〔印章〕（経営者）	来客数の動き	・先行きが非常に不透明なため、必要ではない物は、まず衝動買いがない。街中や商店街に買物で訪れる人は非常に少なく、最低限の買物となると1回で用の足りる量販店等に足が向いてしまうようである。
		一般小売店〔文房具〕（経営者）	販売量の動き	・文房具店の1年間の売上の中で年賀状印刷は非常に大きなウェイトを占めている。その年賀状印刷が10%ばかり下がったが、他の商品でカバーでき、前年並み以上の成績を上げている。
		一般小売店〔祭用品〕（経営者）	販売量の動き	・クリスマスは連休の影響で、飲食店などの客が伸び悩んでいる。
		百貨店（売場主任）	販売量の動き	・クリスマス商材、特に装飾品関係の動きが鈍化しており、逆にクリスマスケーキは上昇している。ギフトとしても雑貨中心で、アクセサリ等の数は大きく減少している。
		百貨店（総務担当）	それ以外	・来客数、買上客数は前年を超えており、衣料品では冬物コートも11月第4週から好調に推移してきている。おせちも前年を超えている状況だが、いまだに楽観はできない。
		百貨店（総務担当）	販売量の動き	・基本的には変わらない。販売量、売上、来客数にしても、前年と同じか95~98%くらいといったところで推移している。
		百貨店（総務担当）	お客様の様子	・来客数や単価も落ち込んでいる。客は目的買いで、買い回りをしていない。食料品の落ち込みは比較的緩やかだが、いわゆるぜいたく品や高額品が低調で、売上が伸びない。
		百貨店（広報担当）	それ以外	・必要な物を、必要な時に、必要なだけ、購入する傾向にある。冬物衣料も気温の変化で著しい変化が表れ、冬になったから購入するという定型の行動パターンは見られない。特に婦人重衣料や、紳士のウォームビズ洋品などはその傾向が著しく表れ、実際に寒くならないと購入に至らない。このような行動パターンは、ここ数か月続いているものである。
		百貨店（営業担当）	販売量の動き	・11月後半から気温が低くなることが多くなり、12月は寒波が来るなど、婦人服では単価の上がるコートなどの防寒が売れ始め、店頭では前年を超える売上を達成している。しかし、気温ベースの勢いであることから、大きな変化とはなっていない。
		百貨店（営業担当）	お客様の様子	・依然、堅実な購買行動がほとんどであり、お買得価格に踊らされる行動は見られない。
		百貨店（営業担当）	販売量の動き	・12月に入り気温の低下により衣料品の動きが良く前年をとらえる一方で、食料品ではお歳暮ギフトが前年3%増にもかかわらず、日配品を中心に動きが悪く、店全体の売上では3か月前の状況と変わらない。
		百貨店（販売促進担当）	お客様の様子	・急激な寒気も手伝って衣料品が好調であり、特に紳士服領域は低単価ではあるが買上客数が2けた伸長している。一方、これまでオケーションなどで好調だった子ども関連は客単価は高いものの買上客数が減少し、インテリア関連も買上客数、またさらに客単価も低下傾向である。
		百貨店（店長）	販売量の動き	・クリスマス商戦の動向を見る限り、前年より良い結果になっている。
		スーパー（経営者）	販売量の動き	・12月は前半が良くなかったが、後半は徐々に良くなってきている。特にクリスマスの23~25日の3日間、曜日回りもあるが非常に盛り上がり、そこで何とか追い付いたという感じである。今のところ11月よりは好調に推移し、それ以前の月と同じくらいの状態である。

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（店長）	来客数の動き	・客数が前年を割ってしまっており、それに合わせて買上単価も著しく減っている。前年並みに来れば何とか前年はクリアできるのだが、客数、単価とも前年を割っているため、目標予算は非常に厳しい状況である。また、今年のクリスマスは金、土、日という形で良い曜日回りだったが、24日は大幅に売上を上げることができたものの25日は比較的思うようにいかず、この部分で大幅なマイナスとなり、予測が非常に難しい状態である。
		スーパー（営業担当）	単価の動き	・客数は特に変わらないが単価が落ちている分、やや厳しい面がある。
		スーパー（仕入担当）	お客様の様子	・今月前半は雨の日が多く苦戦していたが、中旬から平年並みの気温と天候に戻り、特に25日が日曜日であったためクリスマス商材が好調で、3日間では10%ほど前年度を上回っている。
		コンビニ（経営者）	販売量の動き	・前月までは前年比で来客数が大幅に多かったが、今月は前年比では少しは良いものの、今年11月までの前年比に対する伸びを考慮すると、客数の増加は少し鈍っている。しかし、販売量は同じくらい前年比を上回っている。
		コンビニ（経営者）	来客数の動き	・可もなし不可もなしといったところである。歳末商戦も盛り上がり欠けている。
		コンビニ（エリア担当）	来客数の動き	・客数の動きは横ばいである。
		コンビニ（商品開発担当）	来客数の動き	・売上は多少増えてはいるものの、絶対的な客数が増えていない。
		衣料品専門店（店長）	お客様の様子	・例年の歳末商戦と違い、客は実用衣料品、特に機能性インナーなどに関心を持っており、デザイン性は控えている。ギフトも実用中心である。
		家電量販店（経営者）	販売量の動き	・エコポイント制度の終了とアナログ放送停波の影響で、対象商品を中心に8月以降、売上低迷が続いている。
		家電量販店（統括）	単価の動き	・客数は前年並みまで回復してきているが、販売不振は単価ダウンの影響が最も大きい。この単価ダウンは今後のトレンドとして続くため、無理に単価を上げることよりも買上率を上げる工夫が必要である。
		家電量販店（副店長）	来客数の動き	・来客数が伸びていない分、売上台数も伸びない状況である。商品単価が下がっているため、売上増も厳しい。
		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が、販売はあまり芳しくない。
		乗用車販売店（総務担当）	販売量の動き	・車両の供給は安定しつつあるが、客の動きが今一つ活発ではない。
		乗用車販売店（販売担当）	単価の動き	・東日本震災後、受注は堅調でバックオーダーを相当抱えていて一部部品が足らず生産も間に合わない状態だったが、現在は生産が間に合っている。現在、登録台数は前年比で随分と増えているが、それに比べて新規の注文が全然入ってこない。景気は踊り場状態で、良いとも悪いともいえず、変わらない。
		高級レストラン（店長）	来客数の動き	・宴会予約の推移から、変わらない。
		高級レストラン（支配人）	来客数の動き	・ここ数か月はほぼ前年並みの売上で推移している。当社を利用する客は欧州の信用不安やタイの洪水、円高など、まださほど影響が出ていないようである。
		一般レストラン（経営者）	来客数の動き	・客数は例年より少し少なく、3か月前と比べれば少しは良いが、例年から見るとあまり変わらない。
		一般レストラン（経営者）	販売量の動き	・3か月前の9月の売上は前年比95.7%、客数は95.1%であった。今月は売上97.3%、客数98.2%である。
		一般レストラン（経営者）	来客数の動き	・3か月前と比べてボーナスが出たこともあるかもしれないが、客の様子に多少の変化があるような気がする。忘年会を控えて11月は悪かったが、12月はボーナスも出たため、多少は動いているようである。
		一般レストラン（経営者）	来客数の動き	・年末に向かって今まで控えていた飲食が徐々に戻ってきている。忘年会やフリーの来客も大分増えてきているが、勢いがあるかというところはまだでもない。
		一般レストラン（店長）	来客数の動き	・3連休前や金曜日等はいつもの月より客数は多いが、月～木曜までは3か月前と変わらず、非常に人が少ない。

分野	景気の現状判断	業種・職種	判断の理由	追加説明及び具体的状況の説明
		都市型ホテル (スタッフ)	来客数の動き	・レストランでは、和洋中それぞれの店舗で来客数が増加し売上も増え、クリスマスケーキの販売も前年を超えている。宴会は忘年会の受注が前年より減少し、イベントを打って補おうとしたがカバーできなかった。企業主催、組合主催の大型の忘年会は年々減少傾向にある。ビジネス客の宿泊はあるものの直前の予約が多く、ネットでの安い料金での集客なので、稼動している割には売上が取れない。
		都市型ホテル (スタッフ)	単価の動き	・宿泊やレストランの来客は増えているが、安売り策を取っているため単価が上がらない。
		都市型ホテル (スタッフ)	単価の動き	・12月は忘年会シーズンということもあって前年並み近くまで売上は回復したが、単価が上がらず件数を取り込むことで売上を確保したのが現状である。
		都市型ホテル (統括)	競争相手の様子	・ホテル、飲食店の客数が回復傾向に向かっていない。
		旅行代理店(営業担当)	販売量の動き	・前年に比べて申込が少ない。
		通信会社(経営者)	販売量の動き	・ネット、電話加入は11月から大きく計画を上回ってきているが、7月のアナログ放送停止以降、テレビの新規加入は計画未達が継続している。
		通信会社(総務担当)	お客様の様子	・一時的、季節的なものなのか、景気全体として上昇基調にあるのかは判断できないが、解約件数は減少しており、景気の回復とまではいえないものの、多少は落ち着いてきている。
		通信会社(営業担当)	販売量の動き	・主力のデジタル多チャンネルサービスの契約は低調な状態が続いている。
		通信会社(局長)	販売量の動き	・年末は自然に契約数が増えるが、今年はあまりその傾向が見られない。
		通信会社(営業担当)	販売量の動き	・戸建解約は7月の完全地上デジタル放送化を境に落ち着きが見られるが、同一管理会社のアパート全戸解約などもあり、加入者数を増やすことが困難な状況が続いている。
		通信会社(営業担当)	販売量の動き	・販売促進チラシの新聞折込等を実施しても反響数は見込みを下回る状況が続いており、特にテレビサービスは依然として需要が下降傾向にある。
		通信会社(局長)	販売量の動き	・ボーナス商戦で大きな消費改善が感じられない。セール、バーゲン、キャンペーンも恒常化しており、季節的な消費増が数字として表れていない。
		通信会社(管理担当)	お客様の様子	・量販店業界のテレビ需要の動向から、変わらない。
		ゴルフ場(支配人)	来客数の動き	・10、11月と前年並み以上に推移していた来場者数、売上等は引き続き順調である。
		パチンコ店(経営者)	競争相手の様子	・当店も含め、競合店ではピークの時間、夕方からのサラリーマン等の来客が大分減っている。
		競馬場(職員)	販売量の動き	・客の買上単価は年末に若干の増加が見られているが、3か月前から現在までの総売上はほぼ前年度並みで推移している。
		その他レジャー施設 [アミューズメント] (店長)	来客数の動き	・母体のリニューアルによる一時的な集客増も収束しており、特に当店においては前年客数とのかい離が顕著に起こっている。
		美容室(経営者)	お客様の様子	・客の動きがよく分からず、消費動向が大変悪い。
		その他サービス [保険代理店] (経営者)	お客様の様子	・3か月前と比較して同じ状況で、安価な商品購入が感じられる。質よりとりあえず最低限必要なものを買う傾向にあり、顧客の将来に対する不安感を感じる。
		設計事務所(所長)	競争相手の様子	・民間物件の動きはほとんどなく、先の見通しが立たない。
		設計事務所(職員)	それ以外	・国、自治体、民間案件の発注件数、受注件数は共に変化が感じられない。
		住宅販売会社(従業員)	販売量の動き	・展示場や現場見学会への来場者数は減少傾向が続き、購買意欲の高まりは感じられない。
	やや悪くなっている	商店街(代表者)	販売量の動き	・年末らしさがなくなっている。商店街の年末商材を買い集める客が激減し、年末年始ではなく単なる4連休という声さえ聞こえる。スーパーやコンビニが年中無休で営業している現状では、年越し用に買いだめということが必要なくなったようである。
		商店街(代表者)	単価の動き	・最近、高単価商材が非常に売れにくくなっている。また値ごろな商材についても、なお一層安い値段を付けないと、なかなか動かない。

分野	景気の現状判断	業種・職種	判断の理由	追加説明及び具体的状況の説明
		一般小売店〔和菓子〕(経営者)	来客数の動き	・年末の需要は客数、単価、販売量等、すべてにおいて悪くなっている。
		一般小売店〔家具〕(経営者)	来客数の動き	・第1日曜日の来客数が1人といった状況で、本来12月はずっと来客も多く、販売量も多いはずだが、非常に少なくなっている。
		一般小売店〔茶〕(営業担当)	お客様の様子	・今月は個人客用の大きな売出しがあり、その売上の前年比は少し良いが、法人客の売上は前年を大きく下回っている。
		一般小売店〔茶〕(営業担当)	販売量の動き	・年末の繁忙期に入ったものの、お茶に対する放射性物質の風評被害の影響は大きく、客数、販売量共に減少しており、特にギフト需要の減少が続いている。
		コンビニ(経営者)	来客数の動き	・前年比で来客数が減っているため、やや悪くなっている。
		コンビニ(店長)	来客数の動き	・スーパーが1店、新規開店したため、その影響を受けている。
		コンビニ(商品開発担当)	販売量の動き	・前月比、前々月比では冬物商材の動きは持ち直したが、前年比ではまだ動きが鈍い状況である。
		衣料品専門店(経営者)	来客数の動き	・来客数も販売量も、両方とも低下している。
		家電量販店(店員)	単価の動き	・競合他店が台数確保のために価格を下げていることから、市場自体、各企業の利益が減り、販売店にも影響が出てきている。ネット販売に関しても人件費を削った分だけ値引きするため、販売店で購入するケースが少なくなっている。
		住関連専門店(統括)	販売量の動き	・現在、景気が低迷しており、また増税等の議論が持ち上がっているため、買い控えが起こっている。
		一般レストラン(スタッフ)	来客数の動き	・基本的には売上は変わっていないが、上がってもいない。中年の客は現金を使えるようだが、高齢者はあまり使えないようで、客層が変わっている。売上自体は維持しているものの、全体的には良くない。
		旅行代理店(支店長)	販売量の動き	・東日本震災の関係で春先に予定していた団体が秋にずれ込み11月は非常に販売量が伸びたが、その反動が出たようで、今月は予定していた客も含め、忘年会の動きもあまり良くない。
		タクシー運転手	お客様の様子	・師走の忘年会シーズンだが、今年は二次会、三次会までするグループが少ないようである。深夜の繁華街も人波がまばらで、後半何日かはそれらしき動きがあったものの、とにかく良くない。
		タクシー運転手	お客様の様子	・12月としてはここ数年のうちで非常に悪い。いつもは月に3回くらいはタクシーが間に合わない状況があるが、今月は今のところ1日もなく、厳しい状態が続いている。
		美容室(経営者)	来客数の動き	・客の来店するサイクルが全く短くならない。
		設計事務所(所長)	お客様の様子	・土地の情報もなく建物の相談もない。年の瀬とはいえ、今までにないくらいの静かな動きである。また、以前計画していた物件もプレハブメーカーにかなりシフトしてきているようである。
		設計事務所(所長)	競争相手の様子	・仕事内容より低価格競争が非常に大きくなっている。
		住宅販売会社(従業員)	販売量の動き	・建物受注も土地の流通も前年と同じような状況で、売上は上期の受注残でそれなりに前年を上回って推移しているが、9月までの上半期の勢いはない。
		住宅販売会社(従業員)	販売量の動き	・年末は毎年あまり契約数が伸びないが、3か月前の予想より客の動きが鈍くなっている。
	悪くなっている	一般小売店〔家電〕(経理担当)	販売量の動き	・エコポイント制度の終了後、売上、客数とも前年比50%に落ち込んでいる。
		一般小売店〔食料雑貨〕(経営者)	来客数の動き	・11月にオープンした競合店の影響が大きい。
		一般小売店〔家電〕(経営者)	販売量の動き	・テレビ、冷蔵庫など小型が中心で、売上が落ちている。
		衣料品専門店(経営者)	お客様の様子	・例年の12月商戦に比べると客の動きが悪い。天候にも大きく左右されているが、購買意欲が無い感じがする。15日以降のセールも来客数がとても悪く、客数、売上共に前年比3割減である。

分野	景気の現状判断	業種・職種	判断の理由	追加説明及び具体的状況の説明
		衣料品専門店 (営業担当)	単価の動き	・今年の12月はいつもと全く違う。人出はあるが若者ばかりで、当店のターゲットとするミセス層の客が少ない。
		旅行代理店 (従業員)	お客様の様子	・団体旅行の問い合わせの電話本数が極端に減っている。同様に見積依頼の件数も減っている。
		通信会社 (営業担当)	お客様の様子	・客の収入が減少しており、低価格商材に移行する傾向である。
		ゴルフ場 (従業員)	来客数の動き	・最悪と思っていた前年の来客数に追いつかない状況である。
企業 動向 関連	良くなっている	—	—	—
	やや良くなっている	出版・印刷・同 関連産業 (所 長)	受注量や販売量 の動き	・競合他社の倒産がかなり影響している。今月だけは引き合いが多発しているが、時期が重なるため断っているケースが多い。
		出版・印刷・同 関連産業 (営業 担当)	受注量や販売量 の動き	・12月は会社の設立印が9本出ている。同じ会社からもあるので受注は7件だが、3か月前の9月は5本しかなかったため、上向きになっている。
		一般機械器具製 造業 (経営者)	受注量や販売量 の動き	・当社の客は全体で7社あり、少しずつ仕事が増えてきているため、トータルでは結構忙しい状態である。
		電気機械器具製 造業 (経営者)	受注量や販売量 の動き	・大型物件が予定どおりに決まらない、あるいは当初の仕様が大きく変更になって受注金額が減額されるケースが増えているが、売上は徐々に回復傾向にある。
		輸送業 (経営 者)	受注量や販売量 の動き	・続くかどうか分からないので心配しているが、今月に入って荷物の動きが多少は良くなっている。
		通信業 (広報担 当)	受注量や販売量 の動き	・10月以降の好調を維持しているため、やや良くなっている。
		金融業 (支店 長)	取引先の様子	・例年の年末と比べて景気の状態はそれほど変わっていないが、タイの洪水からの復旧に係る設備投資や公共事業の増加等により、数か月前と比べると若干良くなっている。
		広告代理店 (営 業担当)	受注量や販売量 の動き	・新規取引先からの話が以前より増えている。
		経営コンサルタ ント	取引先の様子	・顧客の飲食店でも予約状況は良好のようである。
	変わらない	食料品製造業 (経営者)	受注量や販売量 の動き	・なかなか良くなってこない。
		繊維工業 (従業 員)	それ以外	・組合に来る中小企業経営者の売れない、景気が悪いという言葉が一時に比べて減ってきている。しかし経営が順調にしているという経営者も少なく、繊維業界の中小企業の景気は依然として低迷状況にある。
		プラスチック製 品製造業 (経営 者)	受注量や販売量 の動き	・円高の影響や東日本大震災の特需が一服し、相対的に受注減の傾向が続いている。追い討ちを掛けるように大手の顧客の棚卸しで売上減が懸念されたが、医療容器的追加受注があり、大幅な赤字は避けられている。
		電気機械器具製 造業 (経営者)	受注量や販売量 の動き	・相変わらず引き合いは増えているが、なかなか契約まで至らない。流れが悪く見通しが立たない。
その他製造業 〔靴〕 (経営 者)		取引先の様子	・良くも悪くも大きく変わらず、そのまま安定してきている。得意先がこぼす度合いが少なくなり、専属ではないが下職も他所の仕事も入れたりしているようなので、仕事としては常時動いている。	
その他製造業 〔化粧品〕 (営 業担当)		受注量や販売量 の動き	・年末の最需要期に商品の出荷量が少ない。	
輸送業 (所長)		受注量や販売量 の動き	・今月は前年同月比では売上が落ちている。客先の返事はまちまちで、良くなっている所もあるが、全体的に厳しい。	
金融業 (役員)		取引先の様子	・国内外の経済情勢について見通しが立て難い状況にあり、経営者のマインドは消極的である。一步を踏み出すきっかけがない状態にある。	
不動産業 (総務 担当)		取引先の様子	・オフィスの空室率の改善は見られるものの、テナントからの賃貸条件が想定以上に厳しく、またそれに応じなければ出て行かれるという状況は変わらないため、景気は引き続き悪い。	

分野	景気の現状判断	業種・職種	判断の理由	追加説明及び具体的状況の説明
		広告代理店（経営者）	取引先の様子	・景気を考慮して縮小した予算の使用方法の見直しが必要となるなか、包括的に投下資本利益率を考える当社が不利な状況に追いやられている感がある。用途の見直しを闇雲に行い、コストを下げた以上に利益を下げているクライアントが目につく点が心配である。
		経営コンサルタント	取引先の様子	・商店街の中で店舗の割合が増えている飲食店では、忘年会シーズンだが状況が良くない。客数が減っており、特に二次会、三次会の会場となっている小規模店では期待外れとなっている。また、チェーン系店舗が連鎖的に行った値下げ戦略が、小規模店の客単価下落に結び付いている。
		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	・大手の賞与は上がったようだが、中小では前年並みなら好調であり、全体的に減少している傾向にある。安価品の売行きは良いが、高級品は売行きが鈍い。
		その他サービス業〔警備〕（経営者）	取引先の様子	・年明けは継続的に現場が続くため、変わらない。
		その他サービス業〔廃棄物処理〕（経営者）	受注量や販売量の動き	・悪いなりに取引先工場などの顧客の稼働率が戻りつつあり、受注量も若干ではあるが例年並みに戻ってきている。
		その他サービス業〔情報サービス〕（従業員）	受注量や販売量の動き	・前月と比較してマンションへのインターネット環境整備にかかる受注件数が若干増加してきたものの、ここ3か月を見た時の状況は良くなってきてはならず、低調な状態が継続している。
	やや悪くなっている	出版・印刷・同関連産業（総務担当）	取引先の様子	・年末挨拶のためのカレンダーや手帳などの注文が例年より少なくなっている。また、業者からの年末の挨拶も激減している。
		出版・印刷・同関連産業（営業担当）	受注価格や販売価格の動き	・同業他社の営業によると、他の印刷会社も全体的に例年になく年末の忙しさが無いとのことである。
		金属製品製造業（経営者）	受注量や販売量の動き	・今までは2か月先の納期の注文が来ていたが、最近では1か月先となり、受注納期が短く数も少なくなっている。
		建設業（営業担当）	受注価格や販売価格の動き	・東日本大震災の影響が徐々に始まっており、資材や職人が不足がちになって価格が上昇傾向にある。
		建設業（経理担当）	受注価格や販売価格の動き	・原価率が上がる一方である。原価が上がっているのではなく、受注競争が激しく、価格を下げないと受注できない状態が一向に収まらないためである。
		輸送業（経営者）	受注量や販売量の動き	・納品先店舗が減少しており、納品量についても減少傾向が止まらない。師走の特需もなく、沈滞ムードが強い。
		輸送業（経営者）	受注量や販売量の動き	・産業の国内空洞化により、物流が非常に少なくなってきた。合わせて受注価格も下がっているため、あまり良い方向には向かっていない。
		輸送業（総務担当）	取引先の様子	・得意先から新年より出荷が増えるという話があったが、工場の生産は増えていない。
		金融業（支店長）	取引先の様子	・製造業は受注量が10月あたりからかなり減っている。小売業も商品が売れないということで、停滞気味である。また現在、各客先の売上に対する利幅がまだまだ低いことも加味すると、やや景気は悪くなっている。
		金融業（支店長）	取引先の様子	・欧州の信用不安が投資家に与える影響は思いのほか大きく、海外債券株式への投資を手控える傾向にある。低利息にもかかわらず、国内公共債への関心が高まっている。
		税理士	取引先の様子	・資産家の不動産賃貸収入等はそれほど変わらないが、物品販売業や建設業などはひど過ぎて、わずかな給料も取れないような状況になってきている所も結構ある。
		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	・年末であるにもかかわらず、例年ある駆け込み受注が少なくなっている。
		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	・年末のスポット的な契約が減っている。

分野	景気の現状判断	業種・職種	判断の理由	追加説明及び具体的状況の説明
	悪くなっている	出版・印刷・同 関連産業（経営 者）	受注量や販売量 の動き	・今月は近年にない不況で、稼動は前年同月比50%くらいである。
		金属製品製造業 （経営者）	受注量や販売量 の動き	・円高による海外輸出分のストップや中国の景気低迷による中国出荷分の在庫調整などにより、受注量は下がっている。
		一般機械器具製 造業（経営者）	受注量や販売量 の動き	・東日本大震災の影響か、仕事量が少なく困っている。
		建設業（経営 者）	競争相手の様子	・全くと言っていいほど新築案件が無くなっている。木造は若干あるものの、特定建築案件は無くなっている。同業社も同じで、無いとのことである。
		建設業（経営 者）	それ以外	・小売は少し活気づいているが、企業の設備投資などを見ると相変わらず悪い。
		建設業（経営 者）	受注価格や販売 価格の動き	・商品が売れない。
雇用 関連	良くなっている	—	—	—
	やや良くなっている	求人情報誌製作 会社（編集者）	採用者数の動き	・新卒採用では、留学生採用に動きがある。四半期や通年での採用を考えている企業が、海外での合同説明会に積極的に参加してきている。
		求人情報誌製作 会社（営業担 当）	求人数の動き	・年末にかけて求人数が若干増えている。
		職業安定所（職 員）	求人数の動き	・求人数は、平成23年度になって有効求人倍率、新規求人倍率共に最高数を計上している。また、付き合いのある事業所に電話調査をした結果、タイの洪水や欧州の信用不安などについては現在のところは影響なしということであり、良い状況である。
	変わらない	人材派遣会社 （社員）	周辺企業の様子	・来春に向けて良い状況がなく、どの業種も特に求人が増えているものはない。
		人材派遣会社 （営業担当）	採用者数の動き	・求人数は回復傾向にあるが、採用者数と比例して増加しているというわけではないため、雇用景気が回復しているとはまだいえない。
		人材派遣会社 （支店長）	求人数の動き	・事業拡大や新システム導入のために人員を増やす企業がある一方、業務の効率化により人員削減を図る企業もある。
		人材派遣会社 （支店長）	それ以外	・派遣受注数は相変わらず低調である。
		人材派遣会社 （営業担当）	求人数の動き	・もはや無期雇用は増えず、有期雇用が雇用とみなされる印象だが、それにしても求人数が少ない。
		職業安定所（職 員）	それ以外	・求人は増加して求職者は減少しているため、一見景気が回復していると思えるが、今月は特に紹介件数が減少している。求人の賃金が求職者の希望より低く、求職者のあきらめ感がある。
		職業安定所（職 員）	求人数の動き	・フルタイム、パート共に前年比で求人数は増加しているが、IT、介護等、人手不足の求人が多い。
		民間職業紹介機 関（職員）	求人数の動き	・求人数自体は堅調に推移しており、直近で大きな変化はない。
		学校〔短期大 学〕（就職担 当）	雇用形態の様子	・短大に届く求人票は相変わらず少なく、また、契約社員の求人である。ハローワークに届く求人票もあまりなく、会社の不透明さで、正職での求人というより契約期間限定の雇用が多いと聞いている。
学校〔専修学 校〕（就職担 当）		求人数の動き	・求人獲得数の推移は前年同月比でも大きな変化は見られず、横ばいの状況である。	
やや悪くなっている	新聞社〔求人広 告〕（担当者）	周辺企業の様子	・求人数の動きとしては正社員の募集が35社、年末の期間限定の募集が30件あってまずまずの数字を残せたが、倒産した会社が5社、廃業した会社が6社ある。中には今まで募集をかなり活発にやっていた所がなぜか入っているため、予想外であり、かなりダメージが大きい。	

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
	悪く なっている	○	○	○

5. 東海（地域別調査機関：三菱UFJリサーチ&コンサルティング（株））

（－：回答が存在しない、○：主だった回答等が存在しない）

分野	景気の現状判断	業種・職種	判断の理由	追加説明及び具体的状況の説明
家計 動向 関連	良く なっている	百貨店（販売担当）	販売量の動き	・冬を中心商材であるコートの売上が、前年を大幅に上回っている。しかも、今年らしいトレンド要素が強い商品が動いている。ここ数年は定番商品や長く着られる商品が中心であったが、変化を感じられる。気温低下という外的要因も大きい、当初想定した通りの客の動きがあり、今までよりも消費に力強さを感じる。
	やや良く なっている	一般小売店〔土産〕（経営者）	来客数の動き	・当地域の観光客数は前年比100万人減であるが、これは社会実験前の水準であり、高速道路無料化社会実験が終了した影響はほぼなくなり、以前の来客数に戻りつつある。ただし、購買力はやや鈍化してきている。
		一般小売店〔生花〕（経営者）	販売量の動き	・歳暮等のギフトの単価はやや低いが、例年と比べるとよく売れている。また、迎春用の自宅飾りや墓参り用の花等の販売数も店頭、スーパー共に伸びている。
		百貨店（店長）	来客数の動き	・年末商戦のなか、特に生鮮食品を中心とした必需品の買上のため、来客数が顕著に増えている。前年より天候が良好な点も、大きな要因である。
		スーパー（店員）	お客様の様子	・天候が良好なため、野菜、果物の相場が安定している。そのため、例年通りの価格設定で商品を出している。東日本大震災以降の自粛ムードも、若干やわらいでいる。
		スーパー（総務担当）	単価の動き	・平年並みの気温になり、暖房器具や鍋物商材の売上が増加している。客単価も上昇している。
		スーパー（販売担当）	販売量の動き	・年末年始の買物では、まとめ買いが増加している。
		コンビニ（エリア担当）	それ以外	・年末を迎えているが、客の購買意欲は向上している。景気は少しずつ回復している。
		コンビニ（エリア担当）	販売量の動き	・お歳暮やおせちなどの予約物が、前年と比べて軒並み好調である。たばこ以外の一般商品の売上也増えている。
		乗用車販売店（経営者）	お客様の様子	・来店した客の成約率が高くなっている。必要品は購入するという雰囲気がある。以前と比べて国内が安定していることも影響している。
		乗用車販売店（従業員）	お客様の様子	・前年同月と比べて、売上は増加している。
		乗用車販売店（従業員）	来客数の動き	・販売量が少し増加している。
		乗用車販売店（総務担当）	販売量の動き	・新車販売では、東日本大震災やタイの洪水の影響は全くなくなっている。
		その他専門店〔雑貨〕（店員）	来客数の動き	・クリスマスから正月にかけてのイベントを楽しむ余裕が見られ、やや良くなってきている。
		観光型ホテル（経営者）	来客数の動き	・宿泊客数は、前年同月比で7～8%増加しており、1、2月の予約も同比で5%前後増加している。ただし、昼食や夕食は5～10%のマイナスである。
		旅行代理店（経営者）	販売量の動き	・年末年始を迎えて、国内旅行、海外旅行共に順調に推移している。
		旅行代理店（経営者）	来客数の動き	・円高の影響で、近場の海外旅行が売れている。
		旅行代理店（従業員）	お客様の様子	・年末年始に旅行に出掛ける客が、前年と比べて増加している。特に海外旅行は、前年比120%とかなり多い。金銭面と心理面の両方に余裕が出てきている様子である。
		美容室（経営者）	お客様の様子	・客からは、ボーナスなどの収入があり、旅行などのレジャーや忘年会をすとの話がよく聞かれる。
変わらない		商店街（代表者）	販売量の動き	・量販店では早期割引等の売上が増加している様子であるが、全体的にはあまり変わらない。
		商店街（代表者）	販売量の動き	・来客数は増加しているが、販売単価の上昇にはつながらっていない。
		一般小売店〔薬局〕（経営者）	来客数の動き	・年末にかけて少し盛り上がり、来客数が増え、売上も少し増えている。ただし、気候が不順であり、良くないというよりは横ばいに近い。

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〔食品〕（経営者）	お客様の様子	・東日本大震災の影響が取りつつあり、年末セールで購買意欲は高まっている。年の瀬くらいはぜひいたくしたいということで、質、量共に普段以上の出費になっている。商店街の売上も前年比10%以上の増加が見込まれており、景気は引き続きやや良い。
		百貨店（売場主任）	お客様の様子	・お歳暮の受注のピークが、例年よりも1週間ほど遅れている。購買の動きが遅くなっている。
		百貨店（経理担当）	単価の動き	・月初は暖冬気味だったこともあり衣料品の動きが鈍かったが、月末にかけては気温が下がり、コート類がようやく動き出している。しかし、お歳暮商戦は来客数、単価共にマイナスであり、景気が回復しているとは感じられない。
		百貨店（経営企画担当）	販売量の動き	・衣料を中心とした季節商材には、持ち直しの動きが見られる。しかし、高額品消費の伸びは一時期と比べて落ち着いている。
		百貨店（営業企画担当）	販売量の動き	・客単価の前年同月比は、3か月前と同じ傾向である。今年度の下半期の業績はリーマンショック前の水準までに回復しており、クリスマス商戦は堅調に推移している。
		スーパー（経営者）	単価の動き	・スーパーではチラシ合戦によって、売上は増加しても客単価は上昇しない状況が続いている。
		スーパー（経営者）	お客様の様子	・小売店での季節商材の動きは、相変わらず良い状況が続いている。
		スーパー（店長）	販売量の動き	・以前と比べて、少し良い商品の動きが鈍くなっているが、全体としてはあまり変わらない。
		スーパー（店長）	単価の動き	・客単価は前年同月比95%前後で推移しており、買上点数も低迷している。節約志向が強く、余分なものは買わない。夕方に売り切るための値引き商品の動きは良い。しめ縄、鏡餅などの単価も低く、伝統行事の意識が薄れ購入を控える客も増えている。
		スーパー（店員）	単価の動き	・単価は前年と比べるとかなり低下しているが、3か月前と比べるとあまり変わらない。
		スーパー（営業担当）	単価の動き	・ディスカウント業態の店舗は大きく伸びているが、それ以外の店舗では厳しい状況が続いている。単価の低下傾向が続いている。
		スーパー（販売促進担当）	お客様の様子	・相変わらず前年同月比マイナス4%ほどで推移している。競合店が多いことも大きな要因であるが、客の財布のひもも相変わらず固い。クリスマスや年末商戦も同じ傾向であり、客は販売価格に対して敏感である。
		コンビニ（エリア担当）	それ以外	・単価や売上は前年同月比でやや悪化しているが、来客数はあまり減少しておらず、販売の仕方等の工夫次第で、売上の改善は十分可能な状況である。
		コンビニ（店長）	お客様の様子	・クリスマスケーキの売上や年末の客の動きは、前年と比べて変化していない。ただし、先行き不安のためか、深夜の来客数は継続して減少している。
		コンビニ（店長）	販売量の動き	・弁当、おにぎり、飲料などの売上が増加し、全体の売上も久しぶりに前年同月を上回っており、良い傾向が続いている。
		コンビニ（商品開発担当）	販売量の動き	・弁当、おにぎり、サンドイッチの悪化している商品と、惣菜、生鮮品、たばこの上昇している商品が混在しており、商品構成は変化してきているが、全体としては大きな変化はない。
		衣料品専門店（経営者）	来客数の動き	・買い控えは減少しているが、前年と比べてボーナス後の下見客が減っており、それが売上の減少につながっている。
		衣料品専門店（販売企画担当）	競争相手の様子	・受注が多い店と全く売れていない店とに二極化している
		家電量販店（店員）	販売量の動き	・例年並みであり、特に悪い状況にもない。
		乗用車販売店（経営者）	単価の動き	・客の間でばらつきはあるものの、価格を抑えた作業を希望する客が多く、売上は増えていない。
		乗用車販売店（従業員）	販売量の動き	・例年の12月ならば受注活動は月初で実質的に終わってしまうが、今年は新型ハイブリッド車が年末に発表されたため、店頭では大忙しであった。新型車の受注活動は先月から始まっていたため、月後半の受注自体は目立ったものではないが、新型車への客の関心は非常に高く、手応えを感じている。

分野	景気の現状判断	業種・職種	判断の理由	追加説明及び具体的状況の説明		
		乗用車販売店 (従業員)	販売量の動き	・タイの洪水の影響による受注残が今になって解消され、受注量は前年並みになっている。しかし、当月の注文数や工場への在庫数は、非常に悪い状況である。		
		乗用車販売店 (従業員)	お客様の様子	・やや悪い状態が継続している。		
		住関連専門店 (営業担当)	販売量の動き	・税制の優遇がないため、持家住宅の注文件数は減少している。公共工事も、継続して減少している。民間企業の設備投資も、延期や中止が多くなっている。		
		その他専門店 〔雑貨〕(店員)	お客様の様子	・客は必需品しか求めない。し好品、娯楽品の売上は、前年同月比で50%ほど減少している。		
		一般レストラン (経営者)	販売量の動き	・来客数は継続して減少しており、それに伴い販売量も減少している。		
		一般レストラン (従業員)	お客様の様子	・会社全体ではなく少人数のグループでの忘年会が特に目立っている。客の話では、新年会をするような勢いのある会社も聞いたことがないとのことである。		
		スナック(経営者)	来客数の動き	・人出の多い日は、例年と比べて週末に集中している。客の話によると、忘年会も減少している。年末であるが、団体客は少なく、売上は減少している。		
		その他飲食〔仕出し〕 (経営者)	販売量の動き	・年末商戦で勢いがつくかと思われたが、なかなか良くならない。		
		観光型ホテル (販売担当)	単価の動き	・宴会の件数や人数はまずまずであるが、平均単価は低下している。		
		都市型ホテル (支配人)	お客様の様子	・12月前半は、ビジネス需要で宿泊は好調であった。年末年始の宿泊は、レジャー客の動きが非常に弱く、非常に悪かった前年と比べても更に悪い。その一方で、年末年始のレストラン部門は、比較的安価な昼に限って好調である。1月以降の予約状況は、宿泊、料飲共に足は遅い。		
		都市型ホテル (営業担当)	お客様の様子	・円高の影響に特に大きな変化はなく、変わらない。製造業でも、大きな動きは見られない。		
		旅行代理店(経営者)	単価の動き	・少子高齢化で日本人客の売上は減少している。東日本大震災、原子力発電所の問題、円高等の影響により、外国人観光客も減少している。		
		旅行代理店(従業員)	販売量の動き	・海外旅行は増加しているが、飛行機を利用する国内旅行は非常に減少している。		
		タクシー運転手	来客数の動き	・繁華街の人出は相変わらず少ないが、前年と比べると少し増加している。		
		タクシー運転手	来客数の動き	・忘年会シーズンで客の動きは活発化しているが、朝昼の客の動きは悪い。1日全体で見ると、売上は少し増加している。		
		テーマパーク (職員)	来客数の動き	・テーマパーク及び併設の温泉施設の来場者数共に、年末を迎えても伸び悩んでいる。スキー、スノーボードの観光客数もあまり多くない。		
		ゴルフ場(企画担当)	来客数の動き	・25、26日は雪により休業したため、実績は悪化している。ただし、24日までは来場者数、売上共に予算目標、前年実績を確保していたため、景気自体は変わっていない。		
		住宅販売会社 (従業員)	販売量の動き	・横ばい状態が続いている。		
		やや悪くなっている		商店街(代表者)	販売量の動き	・先月末から、商店街への客の流れ、購買意欲共に減退してきている。理由は特に見当たらないが、1個120円のまんじゅうを2人で分け合って食べているほどである。20日までの売上の前年同月比は、92%になっている。
				一般小売店〔贈答品〕 (経営者)	お客様の様子	・お歳暮は早期割引に申込が集中しており、12月の売上は減少している。
一般小売店〔書店〕 (経営者)	来客数の動き			・10月以降、売上は減少している。		
一般小売店〔自然食品〕 (経営者)	単価の動き			・正月用品など必要最低限の商品しか動いていない。低単価商品を購入する傾向が顕著である。		
百貨店(販売担当)	お客様の様子			・クリスマスの3連休の売上は好調であったものの、月初から中旬までの買い控えやクリスマス以降のセール待ちの影響が大きく、予算目標のクリアは出来ない。今年はメーカーが在庫を減らしている影響で、年内にプレセールを行うブランドも少なくなっており、年末の厳しい状況を打開することは難しい。		

分野	景気の現状判断	業種・職種	判断の理由	追加説明及び具体的状況の説明
		百貨店（販売担当）	単価の動き	・クリスマス商戦では、最近の傾向と比べて予想以上にギフト単価が低くなり、ディスプレイのレイアウト替えが必要になったほどである。高額ブランドも苦戦している様子である。
		スーパー（経営者）	お客様の様子	・歳末商戦に入っているが、ボーナスの多寡はあまり影響しておらず、活発にはなっていない。
		スーパー（店長）	来客数の動き	・ポイントカードの導入により、会員客の買上単価は上昇しているものの、競合店による価格訴求戦略が強くなり、30～40代の客の一部が流出している。
		コンビニ（企画担当）	来客数の動き	・10月以降連続して、来客数は前年同月を下回っている。
		コンビニ（店長）	販売量の動き	・年末であるが、販売量だけでなく来客数、単価共に悪化している。
		家電量販店（店員）	販売量の動き	・企業の業績が悪いためかボーナスが少ないためか、客の財布のひもは非常に固い。
		乗用車販売店（営業担当）	お客様の様子	・エコカー補助金や減税の話題よりも、将来的に消費税が上がるのではないかと不安から、買い渋りがある。
		乗用車販売店（従業員）	販売量の動き	・車が不可欠な客は購入しているが、購入を見合わせる客は多い。エコカー補助金の復活等の話題にも振り回されている。
		高級レストラン（スタッフ）	来客数の動き	・来客数、客単価共に、動きは乏しい。予約客は維持できているが、一般客の減少が大きい。業績は、3年間続く底ばい状態のなかでも、低位にある。
		都市型ホテル（経営者）	単価の動き	・客単価は相変わらず低下しており、厳しい状況である。
		通信会社（企画担当）	販売量の動き	・例年ならば新規契約数が伸びる月であるにもかかわらず、通常月よりも少ない。景気は、かなり悪くなってきている。
		通信会社（サービス担当）	販売量の動き	・新規回線の申込数が減少している。
		テーマパーク（職員）	お客様の様子	・周辺の施設の閉店などで、集客が減っている。
		パチンコ店（経営者）	販売量の動き	・来客数の動きが良くない。
		美顔美容室（経営者）	販売量の動き	・来客数は安定しているが、前年同月と比べてホームケア用品の販売数が減少している。
	美容室（経営者）	お客様の様子	・先行き不安感からか、客は金を使わない。	
	悪く なっている	衣料品専門店（経営者）	来客数の動き	・来客数は減少している。
		その他専門店〔貴金属〕（店長）	お客様の様子	・客単価はこの3年間で1.58%低下しており、今年も最低の月になっている。客の財布のひもはかなり固い。また、ボーナスが減ったとの声もよく聞かれる。
		一般レストラン（経営者）	お客様の様子	・忘年会の時期であるが、前年と比べて静かである。
		一般レストラン〔居酒屋〕（経営者）	来客数の動き	・忘年会が減少している。
		理美容室（経営者）	来客数の動き	・例年ならば忙しい月であるが、来客数は増加していない。
		理容室（経営者）	お客様の様子	・来客数は減少している。安価な店に流れている。
		設計事務所（職員）	お客様の様子	・東日本大震災等の影響により、当初の計画よりも予算を削るといった客が増加している。
		住宅販売会社（経営者）	単価の動き	・価格が低い物件しか売れない。
		住宅販売会社（従業員）	お客様の様子	・新築住宅の購入意欲は、まだ見られない。増改築で済ませようという客が多い。
その他住宅〔住宅管理〕（従業員）		お客様の様子	・決まった量のチラシを配ったが、問い合わせの客もなく、苦戦している。	
企業 動向 関連	良く 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	・売上は、14%増加している。
	やや良く なっている	パルプ・紙・紙加工品製造業（総務担当）	受注量や販売量の動き	・受注量、販売量共に、7～8%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
		窯業・土石製品製造業（社員）	受注量や販売量の動き	・全体としては良くないが、スマートフォンの部品製造関係の客から、特定製品の注文が急増している。半年ほどは、この製品の受注が続きそうである。
		電気機械器具製造業（経営者）	受注量や販売量の動き	・拡大基調にあった自動工作機械等が縮小傾向になったことを除くと、自動車、情報通信分野の供給網の寸断の影響やタイの洪水の影響が収束しており、回復基調にある。
		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	・タイの洪水に伴う特需によって増産しており、出荷量は増加している。
		輸送業（エリア担当）	受注量や販売量の動き	・発着共に、個数は順調に伸びてきている。
		行政書士	受注量や販売量の動き	・顧問先の運送業界では、貨物の荷動きが良くなってきている。
		会計事務所（社会保険労務士）	取引先の様子	・利益率が上がっている顧問先が多い。固定資産の買換えや購入も増えている。
		その他サービス業〔ソフト開発〕（社員）	競争相手の様子	・外注の調達に困難になってきていることに伴い、単価が上昇している。
		その他サービス業〔広告印刷〕（従業員）	受注量や販売量の動き	・ほんの少しながら、受注量は増えてきている。
		その他非製造業〔ソフト開発〕（経営者）	取引先の様子	・業績の好調が続いている。オンリーワン商品によって、他社と差別化を図っていることが影響している。
		変わらない		食料品製造業（経営企画担当）
紙加工品〔段ボール〕製造業（経営者）	受注量や販売量の動き			・タイの洪水の影響で受注量が減少した梱包用段ボール箱もあるが、バックアップ用として増加した段ボール箱もある。全体の受注量は変わっていない。
鉄鋼業（経営者）	受注量や販売量の動き			・円高やユーロ安に伴う工作機械等の輸出の減少、復興の遅れによる住宅需要の減少、タイの洪水の影響など、マイナス要因ばかりである。
一般機械器具製造業（営業担当）	受注量や販売量の動き			・北米市場では1月が年度始めであるが、駆け込み発注が相次いでおり、受注金額は前月比で10%ほど増えている。
電気機械器具製造業（経営者）	取引先の様子			・最大手の取引先の経費が減少しているため、設備の出荷量は減少している。
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			・円が高止まりしていることに伴い、販売量も停滞している。
電気機械器具製造業（企画担当）	取引先の様子			・設備関連の受注は、以前ほどの勢いがなくなり、安定している。それ以外は商材によって良い、悪いが分かれており、全体としては横ばいである。
建設業（経営者）	受注量や販売量の動き			・不動産開発業では、新規の分譲住宅が順調に推移している。マスコミが言うほど、景気は悪くない。
輸送業（経営者）	それ以外			・物量は変わらないが、相変わらず商品単価が低く、収入は増えていない。また、軽油価格が全く低下しないため、収益を圧迫している。
通信業（営業担当）	取引先の様子			・年末の需要を期待していたが、取引量は特に変わらない。ただし底堅い状態にあり、景気は変わっていない。
金融業（企画担当）	取引先の様子			・余裕資金を運用している個人客は、円高や資産評価額の下落により、新しい投資に動けない状況が続いている。この傾向は、特に下期に入り顕著になっている。
不動産業（経営者）	受注価格や販売価格の動き			・低値で取引がされており、賃貸物件の坪単価は一段と低下している。
不動産業（開発担当）	受注量や販売量の動き			・マンションの供給量は増えているが、販売が好調な物件の話題等は特に聞こえてこない。
広告代理店（制作担当）	取引先の様子			・電波媒体や印刷媒体での出稿量は、やや減少している。新しい動きもあまり見られない。
やや悪くなっている		出版・印刷・同関連産業（経営者）	受注量や販売量の動き	・取引先の飲食店では年末需要が例年と比べて減少しているとの声が多く、広告出稿を控える店が増えてきている。

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
		化学工業（企画担当）	受注量や販売量の動き	・売上実績は、予算目標を下回る水準で推移している。
		電気機械器具製造業（経営者）	受注量や販売量の動き	・原材料価格の高騰分を販売価格に転嫁しているため、売上は増加しているが、使用料は減少している。
		建設業（営業担当）	受注量や販売量の動き	・受注件数は減少している。予算の減少等を理由に発注しないケースも増加している。
		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10.5%であったのに対し今月はマイナス12.1%であり、22.6%も落ち込んでいる。前年は10、11月ごろから持ち直しつつあったが、今年はタイの洪水や円高の影響により仕事量が減っている。
		輸送業（エリア担当）	受注量や販売量の動き	・物量は、前年同月並みにまで減少してきている。
		輸送業（エリア担当）	受注量や販売量の動き	・貨物量は、輸入、輸出共に減少している。特に輸出の落ち込みが大きい。
		新聞販売店〔広告〕（店主）	受注量や販売量の動き	・折込広告量が減少している。特にサービス関係で落ち込みが目立つ。
		経営コンサルタント	競争相手の様子	・住宅地の販売は低迷が続いており、地価も下落傾向にある。
		会計事務所（職員）	取引先の様子	・東日本大震災以降、省エネ意識が高まっている。年末は消費が高まるはずであるが、企業の経費節約意識も非常に高まっている。忘年会、お歳暮、カレンダー配布、接待飲食なども、例年に比べて控え目である。
		悪くなっている	金属製品製造業（経営者）	受注価格や販売価格の動き
	輸送業（従業員）		受注量や販売量の動き	・荷動きは11月ごろから低調になったが、例年ならば1年間で最も活発になる12月に入っても、全く回復していない。今年は繁忙感がないまま過ぎている。
	公認会計士		取引先の様子	・東日本大震災によって先送りにされていた発注が、予定ほどには回復していない。そのため、計画を下方修正する取引先が多く見受けられる。在庫、出荷などの状況を総合的に勘案すると、景気は悪くなっている。
	雇用関連	良くなっている	—	—
やや良くなっている		人材派遣会社（社員）	求人数の動き	・海外への進出企業が増えており、それに対応する求人が増えている。
		人材派遣会社（営業担当）	求人数の動き	・派遣社員の需要は、微増になってきている。復興需要もあり、生産が持ち直していることが主因と考えられる。
		アウトソーシング企業（エリア担当）	雇用形態の様子	・自動車関連では、増産体制によって求人数が増加している。ただし、求人しても人材不足のため、雇用には至っていない。
		職業安定所（職員）	求職者数の動き	・新規有効求職者数の減少傾向が続いている。また、求人も引き続き好調であり、就職者数も落ちておらず、雇用情勢は改善傾向にある。ただし、求人業種には偏りが見られ、派遣や請負関係も多くなっている。
		職業安定所（職員）	求人数の動き	・新規求人数は、前年同月比で連続して増加している。パート以外の一般求人も、連続して増加している。
		職業安定所（職員）	求人数の動き	・新規求人倍率、有効求人倍率共に、継続して改善している。
		職業安定所（次長）	求人数の動き	・求人数は、平成22年4月に前年同月比で増加に転じてから、連続して増加基調にある。ただし正社員の求人は伸び悩んでおり、力強い回復とは言えない。
		民間職業紹介機関（営業担当）	求人数の動き	・企業の人員は充足しつつあるものの、求人数の動きは良くなっている。今後は、量の確保から質の向上へと移行していく。
変わらない		人材派遣会社（経営企画）	周辺企業の様子	・研究開発需要は継続しているが、業界によっては頭打ちや減少が出始めており、研究開発人員の需要は足踏みしつつある。
		人材派遣会社（営業担当）	周辺企業の様子	・企業の求人ニーズは低く、元気のなさが感じられる。
		人材派遣会社（支店長）	求人数の動き	・求人数は前年並みで推移している。今後は一部の企業で派遣社員活用の見直しが一段と進み、派遣から正規雇用へと転換が進む見通しである。
		新聞社〔求人広告〕（営業担当）	求人数の動き	・新聞の求人広告量を見ると、円高やタイの洪水の影響のためか、製造業中心の当地区では動きが良くなく、景気の停滞は続いている。

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
		職業安定所（所長）	求人数の動き	・新規求人数の前年同月比は上昇が続いているものの、増加幅は減少している。また、契約社員等の非正規求人の割合が上昇する一方で、正社員求人の割合は低下している。
		職業安定所（職員）	求職者数の動き	・新規求職者数は減少しているものの、求人は非正規が多く、正社員求人は少なくなっている。
		職業安定所（職員）	雇用形態の様子	・求人数は全体として増加傾向が続いているが、雇用形態はパート、派遣が多く、正社員比率は50%程度である。
		民間職業紹介機関（支社長）	求人数の動き	・新規求人数は、横ばいになってきている。
	やや悪くなっている	—	—	—
	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	タクシー運転手	来客数の動き	・全体的に寒い日が多く、雪も降り足元が悪くなったこと、週末を中心に忘年会などが多く開催されているよう出人出があり、前年同月より活気も感じられたことなどから、売上が増加した。	
		通信会社（営業担当）	販売量の動き	・携帯電話などの新商品がほとんど出そろってきたことに加え、ボーナスで一括支払いする客が目立ったことや買い控えていた客の再来店によって、販売数増加につながった。	
	やや良くなっている	一般小売店〔鮮魚〕（従業員）	お客様の様子	・東日本大震災直後の歓送迎会や花見を自粛した反動か忘年会が非常に増えている。また、おせちや正月用食材の購入も例年以上に活発である。	
		一般小売店〔書籍〕（従業員）	販売量の動き	・年末に向かうにつれ、ようやく来客数、販売数が伸びてきた。	
		スーパー（店長）	お客様の様子	・靴、メンズウエア、インナーといった実需の衣料関連が大きく伸び始めた。また、食品では内食傾向が強くなり、前年同月比で鮮魚や加工品の売上が伸びている。	
		スーパー（総務担当）	販売量の動き	・中旬ごろより気温が低下し降雪もあり、冬物衣料や暖房用品が活発に売れだした。客の消費は伸びているようだ。	
		乗用車販売店（経理担当）	お客様の様子	・配送が遅れ気味だった乗用車が順調に販売店に回り始めたので、受注残を消化することでますますの成果となった。さらに、12月発表の小型HV車の受注状況が順調に推移している。	
		乗用車販売店（経理担当）	販売量の動き	・タイの洪水の影響は収まり乗用車の生産は正常化した。販売台数は前年同月比25%増加している。	
		その他専門店〔医薬品〕（営業担当）	販売量の動き	・1人当たりの買上点数が5点から6点へと増加し、売上に貢献しており、やや上向いていると思われる。	
		一般レストラン（スタッフ）	来客数の動き	・観光客が戻ってきている。ショッピングセンターでは3世代の買物客を良く見かけるとか、同窓会や町内会などの慰安会も多いと聞いている。12月に入り人が動き始めたように感じ、少しずつ右肩上がりになっている。ただ、天候の影響か、野菜や魚介類が高騰し始めている。	
		都市型ホテル（スタッフ）	販売量の動き	・季節的要素はあるものの、来客数、販売単価は上向き傾向にあり、高額商品の販売についても好調を維持している。	
		通信会社（社員）	販売量の動き	・携帯電話の販売数が順調である。	
		通信会社（営業担当）	来客数の動き	・家族連れでの来店が増えている。	
		住宅販売会社（経営者）	お客様の様子	・来社する客の様子から判断すると、状況が上向いているようである。	
		変わらない	商店街（代表者）	お客様の様子	・例年通りのプレセールの動きが目立った。
			商店街（代表者）	来客数の動き	・依然として客足は悪く、駐車場も満車になることが少なくなっている。お歳暮の客も例年より少ない。また、衣料品の売上が落ち込んでいるようだ。

分野	景気の現状判断	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〔精肉〕（店長）	販売量の動き	・店舗が入居するビルの改装など設備投資の影響もあり、これまでは来客数が増加していた。しかし、今月に入って売上の伸び率が良くなかった。良い悪いどちらとも言い難い状況になってきた。
		一般小売店〔事務用品〕（営業担当）	お客様の様子	・年末にかけて一部ではあるが、客に動きが見られてきたので、景気が悪いとは言えない状況になってきた。
		百貨店（売場主任）	単価の動き	・気温が低下したものの、本来稼働すべき防寒商材の高額商品が低迷している。
		百貨店（営業担当）	販売量の動き	・気温が低下し始めてからは、機能性肌着など質の良いものや必要なものについては、販売量が前年と比較し伸びている。しかし、婦人ファッションについては依然として厳しい状態が続いている。必要なものは売れるが、そうでないものは控える傾向はまだ続いている。
		百貨店（営業担当）	単価の動き	・気温の低下や積雪により主力アイテムであるコートへの関心は見られるが、実際に購入するコートは、防寒用の中綿入りコートやダウンコートが多く、低単価にとどまっている。
		百貨店（売場担当）	来客数の動き	・12月の来客数は、前月よりやや回復し前年並みになったものの、お歳暮商戦はやや落ちている。衣料品の低単価の防寒ものが中心であり価格的に偏りのある販売品目となっている。
		スーパー（店長）	来客数の動き	・来客数の伸びがここ数か月変わらない。12月商戦も前年と比べて売上が上がらない。
		スーパー（店長）	お客様の様子	・販売する商品と客が求めている商品にギャップがあるため、売上が伸び悩んでいる。
		コンビニ（店長）	お客様の様子	・前年同月と比較すると、クリスマス商戦としては不調であった。さらに、クリスマスから年末にかけても通常の何もイベントのない月と比較しても不調であった。年賀はがきは単価の高いキャラクター物などより、普通のオーソドックスなものが売れているなど、客は無駄使いをせず効率の良い買物をしている。
		コンビニ（店舗管理）	お客様の様子	・例年と比較すると、クリスマスや年末年始商材といった季節商材の動きが鈍い。
		衣料品専門店（経営者）	来客数の動き	・12月に入り寒さも本格化し、また、ボーナスの支給もあり何とか前年並みの客数は確保できそうである。
		衣料品専門店（経営者）	お客様の様子	・寒さとセールの前倒しで防寒衣料を中心に動きがある。
		衣料品専門店（経営者）	来客数の動き	・シーズンインやボーナスの関係か、11月末から売上が通常ペースに戻ってきた。初めての客が目立ったり、客の出入りが多くと安心する。
		衣料品専門店（総括）	お客様の様子	・チラシを入れても、広告掲載の安い商品しか買わない客が多い。年末に入り多少は上向きのような気もするが、例年と比べるとまだまだ低い。クリスマスプレゼントも低単価の商品を1点というのが目に付いた。
		家電量販店（経営者）	単価の動き	・販売する商品の構成が異なっているものの、来客数は前年同月と同様である。
		家電量販店（店長）	単価の動き	・商品の単価に低下がみられるが、来客数や回転率に大きな変動はない。客の需要によって動きも変わってくるがここ3か月では変わらない。
		家電量販店（店長）	販売量の動き	・けん引していく商品が特になく、購買意欲はまだ弱い。
		乗用車販売店（経営者）	販売量の動き	・前半に受注は取れたが、相変わらず入荷が少なく売上は減少気味である。
		自動車備品販売店（従業員）	来客数の動き	・冬季商材は天候の影響で前月末より動きが活発になったが、価格に敏感な客が多く単価も下がっている。また、趣向品についても買い控えが見られ前年同月比で数量、金額とも下回っているため、変化は見られない。
		高級レストラン（スタッフ）	販売量の動き	・忘年会シーズンを終え、客数は例年に比べ微増だったが、単価は良かった。クリスマス時期も暦が良く例年比115%の結果が残せた。
		観光型旅館（スタッフ）	来客数の動き	・総売上は前年同月比106%、宿泊人数は同106%、宿泊単価は同100.6%となった。募集団体の成約率が高く、宿泊人数が増加した分売上也増加した。
		都市型ホテル（スタッフ）	販売量の動き	・宴会、レストランが低迷しているものの、全体的に見れば、前年同月と比べてやや弱含みで推移した。

分野	景気の現状判断	業種・職種	判断の理由	追加説明及び具体的状況の説明
		旅行代理店（従業員）	お客様の様子	・東日本大震災直後に比べれば需要は回復しているが、それ以前までと同様の案件数が発生している訳ではなく、前年同月比では100%に至っていない。
		旅行代理店（従業員）	販売量の動き	・もともと閑散期ではあるが、個人、団体とも動きがみられない。特に、個人は年末年始に動きがみられるものであるが、今年は曜日の配列が悪く、また、帰省なども高速バスなど安価なものに流れており、売上が見込めない。旅行実施への意欲がみられない。
		タクシー運転手	販売量の動き	・客は、景気が回復しないといながらも、忘年会は必要であるとして開催しているようである。ただし、一部からはその回数は例年と比べて少ないとも聞かれる。
		通信会社（職員）	お客様の様子	・ボーナス商戦に合わせて打ち出したキャンペーンへの反応も今一つである。
		通信会社（営業担当）	販売量の動き	・携帯電話の新商品が発売されたが、販売台数に大きな変化がみられない。ボーナス商戦のような雰囲気は感じられない。
		美容室（経営者）	それ以外	・新商品の販売は非常に好調であるが、来客数の減少には歯止めがかからず、売上は前年をクリアするのが精一杯である。
		住宅販売会社（従業員）	販売量の動き	・案件の契約までに時間がかかるようになってきている。また他社との競合も激化し、価格競争が激しくなっている。
		住宅販売会社（従業員）	お客様の様子	・景気が安定しないなかで、客の動きは慎重になっている。
やや悪くなっている		百貨店（営業担当）	お客様の様子	・東日本大震災以降、消費行動の根底には、節約やエコなどのキーワードがあったが、12月に限ってみれば、ファッションや旅行スタイルなど外に向けての消費が顕著な動きとなっている。もっとも、ブーツや婦人コートなどは2けた近い売上の伸びを示しているが、食住関連は前年を下回っており、消費回復の兆しは見えるものの、全体ではまだまだ回復していない。
		スーパー（店長）	来客数の動き	・客の来店頻度が減少している。ポイントカードの情報を分析すると、週に3、4回の来店があった客でも、2回に抑えているのが現状である。
		スーパー（総務担当）	お客様の様子	・9月、10月と販売点数、単価とも前年同月に近づく状況であったが、11月に入り低迷し、12月も同様である。来客数は前年並に回復しているが、客はいくつものスーパーを買い回りしており、特価品のみ異常に売れる状況である。おせちやクリスマスケーキも単価が低下している。
		コンビニ（経営者）	販売量の動き	・売上が、平成22年の11月から連続して前年同月比110%を超えていたが、12月はデザートなどに落ち込みがみられ、前年同月実績を下回る可能性も出てきた。
		住関連専門店（店長）	来客数の動き	・来客数がなかなか伸びないのが現実であり、景気が良くなっているとは思えない。
		その他専門店〔酒〕（経営者）	販売量の動き	・客は無駄なものは買わない。必要なものを買う場合でも細心の注意を払って買っている。財布のひもは固いままである。
		スナック（経営者）	来客数の動き	・一年を通して予期せぬ事象が多々発生し、客にも影響が及んだこともあり、当店の12月の売上は前年同月比2割の減少となり当て外れとなった。商店街の中にある商店の経営者も年々経営環境が悪くなり、右往左往している印象がある。また、同業者の閉店も相変わらず耳にする。
		観光型旅館（経営者）	来客数の動き	・地元の忘年会シーズンに入ったが集客に非常に苦戦した。また、一件当りの人数も小グループ化している。
		通信会社（役員）	販売量の動き	・年末にきてテレビ多チャンネル契約件数にやや持ち直しの傾向が見られるものの、全般的に契約件数の低迷が続いている。
		テーマパーク（職員）	来客数の動き	・来客数でみると、個人客は前年並みに推移するものの、一般団体、募集ツアーなどの団体客は前年同月比10%近い減少となった。全体としてはやや悪い状況にある。
		その他レジャー施設（職員）	お客様の様子	・スポーツ施設の会員は、生活への必要性と価格を慎重に見極めたうえで、継続するか退会するかの判断をしている。

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
		住宅販売会社 (従業員)	お客様の様子	・依然として客足が鈍く、展示場への来場者数の減少に歯止めがかからない。いろいろ仕掛けても反応は今ひとつである。
		住宅販売会社 (従業員)	販売量の動き	・ここ2か月間の販売量は前年をやや下回る状況だったが、今月は前年の70%程度にまで落ち込んだ。同業他社もかなり厳しいと言っているところが多い。
	悪く なっている	コンビニ(経営者)	来客数の動き	・値上げ後のたばこの売上が入っているため、客単価は前年と比べ高くなっているが、来客数は前年をかなり下回っている。
		乗用車販売店 (経営者)	お客様の様子	・第1週以外は顧客の動きが止まってしまった。原因は定かではないが、客に何とか買う気をと仕掛けた売り手の戦略が響かなかった。
企業 動向 関連	良く なっている	—	—	—
	やや良く なっている	食料品製造業 (企画担当)	受注量や販売量の動き	・廉価品から高付加価値製品へ営業活動の割合を高めている。これにより販売数量がいくぶん減少することも想定していたが、減少は見られず全体的に売上は前年同月比105%前後の伸びとなっている。
		通信業(営業担当)	受注量や販売量の動き	・消費税アップを見込んだ駆け込みなのか、住宅の建設が目立ち始めている。光通信の契約、設置も伸びている。
		金融業(融資担当)	取引先の様子	・百貨店をはじめとした小売業やサービス業関係において、売上がこれまでは前年を下回って推移しているところが多かったが、ここへきて前年実績並みまたは前年同月実績を上回る企業も出てきた。
		新聞販売店〔広告〕 (従業員)	受注量や販売量の動き	・パチンコ業界のチラシ出稿量の落ち込みが目立って悪いものの、全体的には売上が9月から4か月連続で前年同月を上回っている。
	変わらない	繊維工業(経営者)	受注量や販売量の動き	・非衣料関連、特に車両関係の製品は安定してる。一方、衣料関連は二極化している。
		プラスチック製品製造業 (企画担当)	受注量や販売量の動き	・産業資材では一部に動きのあるものが出てきたが、住宅分野ではまだ動きが見えてこない状況が続いている。
		精密機械器具製造業 (経営者)	受注量や販売量の動き	・国内やアジア向け商品は比較的好調であるが、欧州や米国向け商品は為替の関係で価格的に厳しい状況が続いている。
		輸送業(配車担当)	受注価格や販売価格の動き	・軽油価格は高いままで下がる気配がない。トラックにかかる費用は増えるが運賃は変わらない。
		金融業(融資担当)	取引先の様子	・前年と比較して、悪化している取引先が非常に少なくなった。少なくとも収益で前年比100%前後の先が多くなっている。
		不動産業(経営者)	受注量や販売量の動き	・同業者に聞いたところ、忙しいところと忙しくないところに二極化し、どちらとも判断しにくい。
		司法書士	取引先の様子	・小規模事業者からの債務整理の相談が増えた。
		税理士(所長)	取引先の様子	・取引先のなかで業種ごとに分けても、業績の良い会社、良くない会社ははっきりしてきた。ただし、製造している製品の問題だろうと推測されるが、円高であっても輸出を伸ばしている取引先もある。円高だから不況というわけではなく、将来の不安感が一番大きいのではないかと推測される。
	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	・円高とユーロ安の影響で欧州向けのスポーツ素材が、前年同月と比べて大幅低下し、受注の確保に苦戦している。
		一般機械器具製造業 (総務担当)	受注量や販売量の動き	・欧米への輸出が7割を占めており、超円高が継続しているため受注が落ち込んでいる。アジア向けを輸出している企業は良いが、当社ではアジア向けが少なく苦しい。
		電気機械器具製造業 (経理担当)	取引先の様子	・長引く円高の影響で取引先自体が疲弊しているケースが多くなっている。調整局面に入ったものと思われる。
		輸送業(配車担当)	取引先の様子	・消費税が上がる雰囲気の中で消費者の購買意欲が減退し、これに伴い物量が急激に増える要素がなくなっている。
	悪く なっている	建設業(経営者)	受注量や販売量の動き	・4月以降、県や市町村からの工事発注量はほとんどの工種で激減しており、中には半分になった工種もある。とにかく仕事の無い1年であった。
		建設業(総務担当)	それ以外	・全国的に鉄筋、型枠職人の不足が発生しており、単価上昇の原因になっていることから、工事の採算性が低下している。

分野	景気の現状判断	業種・職種	判断の理由	追加説明及び具体的状況の説明
雇用 関連	良く なっている	○	○	○
	やや良く なっている	職業安定所（職 員）	求職者数の動き	・新規求職者数が6か月連続で減少している。求人も 引き続き増加傾向にある。
	変わらない	人材派遣会社 （役員）	求人数の動き	・退職者の補充としてわずかな需要が発生しているも の、スキルや能力を問われる人材なので、成約が厳 しくなっている。
		人材派遣会社 （社員）	求人数の動き	・年末に向けピーク時対応、イベント対応などの需要 はあるが、新規事業や業容拡大に対する長期的な求人 数は増えていない。
		民間職業紹介機 関（経営者）	求人数の動き	・人材紹介や派遣については受注数が全く増えてこ ない。あってもミスマッチが多く契約に至らない。
		学校〔大学〕 （就職担当）	求人数の動き	・12月に開催している大学3年生対象の学内合同企業 説明会には、前年度と比較して200人程度参加者が 増加しており、学生が来年度の就職採用の厳しさを感じ ているように思われる。
	やや悪く なっている	求人情報誌製作 会社（編集者）	求人数の動き	・求人情報誌1回の発行につき10～20件ほど掲載件数 が減少した。
		職業安定所（職 員）	求人数の動き	・当所管内の新規求人数は、22か月連続して前年同月 比増加しているが、12月においては、2か月連続で横 ばい状態が継続する見込みである。
悪く なっている	新聞社〔求人広 告〕（担当者）	求人数の動き	・12月の求人広告の売上は、前年同月比9割となっ た。	

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	観光型旅館（経 営者）	来客数の動き	・予約数や来客数が増えてきている。
	やや良く なっている	商店街（代表 者）	販売量の動き	・クリスマス期間の売上が、久しぶりに前年を上回っ ている。
		一般小売店〔時 計〕（経営者）	来客数の動き	・電池やバンドの交換が中心とはいえ、人の出入りが 多くなるなど、少しは活気のある状態となっている。
		百貨店（売場主 任）	単価の動き	・すべての分野で客単価の上昇がみられ、クリスマス のギフト売上も例年を上回っている。絆が今年のキー ワードとなっているが、家族での来店も目立つ。
		百貨店（売場主 任）	お客様の様子	・気温が下がったことで、冬物衣料の動きが良くなっ ている。来客数は前年を少し下回っているが、高額品 が好調を維持していることで、売上や客単価は前年を 上回っている。
		百貨店（企画担 当）	お客様の様子	・気温が低下したこともあるが、クリスマスなどは客 が購買意欲ももって来店する傾向がみられる。また、 高額品の動きも良くなっている。
		百貨店（営業担 当）	販売量の動き	・今までは富裕客が高級時計や美術品などの購入を我 慢してきたが、今月になって購入する動きが増してい る。
		百貨店（外商担 当）	来客数の動き	・今月に入って冷え込んできたため、防寒着の動きが 良くなっているほか、おせち料理の注文も増してい る。来客数が前年よりも増えているなど、景気が少し 良くなってきた感がある。
		百貨店（婦人 服）	販売量の動き	・決して楽観できる内容ではないが、お歳暮やおせち 料理のほか、衣料品の若年層向け先行セールなど、一 部の商品が好調となっている。
		百貨店（売場担 当）	販売量の動き	・3か月前の9月は、売上の前年比が7.3%減であ ったが、今月は3～4%増となっている。ただし、9月 は2度の台風の接近、土日を中心とした雨によるマイ ナスを除けば、実質的には3～4%減であった。今月 も、冷え込みの遅れや、クリスマスの日並びによるプ ラスを除けば前年並みに近いと、実質的には若干良 くなった程度にとどまる。
		スーパー（経営 者）	お客様の様子	・クリスマスや年末商戦では、家族や友人と過ごすた めの需要が増えている。おせち料理やクリスマスケー キの予約販売が順調であったほか、年末の間際には、 伝統野菜や調味料などの動きも良くなるなど、家庭で おせち料理をつくる動きも増えている。また、年末の 天候が穏やかであったこともプラス要因となっている。

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
		スーパー（店長）	来客数の動き	・競合店の出店が一巡したことや、気温の低下や節電の影響もあり、商品の動きや来客数はほぼ順調に回復している。
		スーパー（店長）	お客様の様子	・前月は気温があまり下がらなかったが、今月は季節相応の気候となり、売上にも良い影響が出ている。
		住関連専門店（店長）	単価の動き	・恒例の年末セールでは、まとめ買いや複数買いなど、ここ数年はなかった動きが増えている。
		高級レストラン（スタッフ）	お客様の様子	・今月に入り、忘年会などの予約で連日満席となっているほか、ワインなども高価な物を飲む客が多い。
		一般レストラン（経営者）	来客数の動き	・今月前半はまだ厳しい状況であったが、中旬以降、特に年末は前年を上回る来客数となっている。様々なことがあった今年の最後に、家族や大事な人と過ごしたいという意識が感じられる。
		一般レストラン（経営者）	来客数の動き	・今月は新しい集客策の効果が順調に出ているほか、東日本大震災の影響で大口の宴会が減った分、少人数の宴会が増えており、全体的に売上は安定している。
		その他飲食【コーヒーショップ】（店長）	来客数の動き	・今月に入って喫茶利用者数は前年並みか、それ以上となっている。客単価は大きく変動しているが、クリスマス期間も含めて利用は回復傾向にある。
		観光型旅館（団体役員）	来客数の動き	・台風12号の影響でキャンセルが増えていたが、個人客には回復の動きがみられる。
		旅行代理店（店長）	お客様の様子	・旅行の相談客が増えており、以前よりも予算の幅はあるが、低予算でも旅行に行きたいという客が増えている。
		通信会社（経営者）	来客数の動き	・新機種の販売開始と連動し、市場が活性化している。
	変わらない	一般小売店【事務用品】（経営者）	販売量の動き	・例年であれば、年末から年度末にかけて商品の動きが良くなるが、前年からそのリズムが崩れており、この年末も非常に動きが悪い。
		一般小売店【精肉】（管理担当）	販売量の動き	・今月に入り、販売量の変化が激しくなっている。普段は節約し、特別なときにおいしい物を食べる傾向が強まっているため、年末や正月需要は伸びやすくなっている。
		一般小売店【衣服】（経営者）	来客数の動き	・冷え込みの遅れによる来客数の減少が、そのまま売上に響いている。
		一般小売店【野菜】（店長）	お客様の様子	・12月であるにもかかわらず、飲食店の景気が良くないため、当店の業況も良くない。
		一般小売店【雑貨】（店長）	販売量の動き	・タスポの導入や増税による値上げの影響で、売上は一時、タスポ導入前の4分の1にまで落ち込んだ。1年ほど前から徐々に回復し、タスポ導入前の2分の1となったが、その後は売上の回復がみられない。
		一般小売店【花】（店長）	お客様の様子	・年末であるが、客の買い控えの動きが止まらない。
		百貨店（売場主任）	来客数の動き	・天候不順や東日本大震災以降の国内景気の低迷で、販売量などが芳しくない。
		百貨店（売場主任）	お客様の様子	・防寒商品の動きが良くなったことで、今月は売上目標が達成できそうである。ただし、これは前月に売れなかった反動であり、前月分を取り戻すまでには至っていない。一方、ファッション関連商品は気温や景気に左右されているほか、不要不急の商品に対する客の目は依然として厳しい。
		百貨店（売場主任）	販売量の動き	・クリスマス関連の需要はまぎれもなくあったが、防寒商材の動きが今一つである。気温の低下に伴い、例年であればもう少し動くはずであるが、販売量の不振や単価の下落などで伸び悩んでいる。
百貨店（売場主任）	来客数の動き	・来客数は前年並みを維持しているが、店舗がリニューアルしたことを考えるとまだまだ厳しい。ただし、おせち料理やクリスマス関連の売上は前年を上回っているため、良いとも悪いともいえない。		
百貨店（企画担当）	お客様の様子	・クリスマス商戦は直前まで盛り上がりには欠けたが、ピークとなった23日からの3連休は、特選ブランドや宝飾品を中心に予想を上回る動きとなっている。		
百貨店（営業担当）	販売量の動き	・お歳暮商戦のピークとなった今月初旬は、食料品の購入が中心であったが、中旬を過ぎてクリスマス商戦が始まると、婦人物を中心に雑貨や宝石関係の受注も目立っている。		

分野	景気の現状判断	業種・職種	判断の理由	追加説明及び具体的状況の説明
		百貨店（サービス担当）	お客様の様子	・おせち料理の予約販売では、従来に比べて和洋中の混ざった物が好調となっている。クリスマスケーキの売行きはほぼ前年並みであるが、婦人服や紳士服は寒波の影響で冬物が好調となっており、売上全体でも前年の実績を確保できている。
		百貨店（販促担当）	単価の動き	・来客数や購買客数はほぼ前年並みであるが、客単価は前年割れとなり、クリスマスのギフト需要も例年以上に間際化が進んでいる。お歳暮の送付件数も減少しているほか、自分へのご褒美としての購入もあまり目立っていない。
		スーパー（経営者）	競争相手の様子	・競合店のチラシが週2回から3回に増えているほか、表示価格も更に下がるなど、競争が激化する厳しい状況が続いている。
		スーパー（店長）	来客数の動き	・気温の低下や寒波の到来で婦人、紳士肌着は堅調な動きとなり、特に機能性下着を核に、肌着の売上は前年比で10%増となっている。手袋やマフラーといった子どもの服飾品も好調で、衣料品の来客数は徐々に前年よりも1%増えている。
		スーパー（店長）	お客様の様子	・前年と同様に、気温の低下で防寒や暖房関連の季節商材が順調に動いている。特に、節電意識の高まりで石油ストーブや石油ファンヒーター、カイロの売行きが大幅に伸びているほか、室内用の衣類やクリスマスケーキ、おせち料理の予約も順調となっている。ただし、エアコンは苦戦が続いているほか、競争の激化で来客数は前年の約96%となっている。
		スーパー（企画担当）	販売量の動き	・売上が前年の96%で推移しており、ここ3か月はほとんど変化がない。
		スーパー（経理担当）	販売量の動き	・今月初旬は今一つであったが、気温の低下に伴って売上が回復している。消費者には年末や正月ぐらいはぜひいたくしたいという意識もあり、クリスマスから年末にかけて上向いている。
		スーパー（広報担当）	販売量の動き	・前月に比べると、気温の低下で衣料品や寝具といった季節商材に動きがみられるほか、家電の落ち込み幅も縮小している。ただし、客の購入は必要な物に限られており、価格を意識して買い回りしている感がある。
		スーパー（管理担当）	販売量の動き	・年末商戦も苦戦しており、客単価、購買点数共に前年とほぼ同じとなっている。
		スーパー（開発担当）	販売量の動き	・今月の売上は前年並みとなっている。
		スーパー（販売担当）	お客様の様子	・広告の初日は列に並んででも買い回る動きがみられるが、購入するのは広告の商品だけである。ほかの商品をみることもなくレジへ行くため、全体的に買上点数が伸びない状況となっている。
		スーパー（企画）	来客数の動き	・景気は3か月前の悪い状況から変わっていない。石油ストーブなどの節電関連商品は売れているが、デジタル家電などの高額商品は、エコポイント制度の終了や地上デジタル放送への移行完了で大きく悪化したままであり、全体として厳しい状況に変化はない。
		スーパー（社員）	単価の動き	・前月から今月にかけて、天候が良く、気温の低い日が続いており、来客数や買上数量は前年を上回っている。ただし、店頭価格が再びやや低下しているため、売上の伸びは大きくない。
		コンビニ（店長）	お客様の様子	・不安定な経済状況であるが、ここ数か月は売上や来客数、客の様子に大きな変化はない。
		コンビニ（店員）	販売量の動き	・売上全体は前年とほぼ変わらないが、たばこは10%ほど減少している。
		コンビニ（広告担当）	お客様の様子	・品ぞろえによる変化はあるが、全体的には大きな変動はない。ただし、今後の増税などの不安から、消費者が支出を抑えている感がある。
		衣料品専門店（経営者）	単価の動き	・今月に入って低額商品を中心に売れている。
		乗用車販売店（販売担当）	販売量の動き	・エコカー減税の終了が近づいているため、購入に興味を示す客は増加傾向にあるが、販売量に変化はない。
		その他専門店〔医薬品〕（経営者）	来客数の動き	・全体的に暖かい日が多く、カイロや保湿剤の動きが今一つである。チラシやダイレクトメールの頻度にもよるが、今月は前月よりも買上点数や単価は伸びたにもかかわらず、来客数が2%減ったことが売上に響いている。

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
		その他専門店 〔食品〕（経営者）	販売量の動き	・販売量の前年比に変化はない。
		その他専門店 〔宝飾品〕（販売担当）	お客様の様子	・催事などで購入希望の客がいても、ローンが承認されなかったり、キャンセルが出たりと、売上につながるケースが増えている。
		その他専門店 〔スポーツ用品〕（経理担当）	販売量の動き	・暖かい秋が続いたことで、冬物商材の立ち上げが大きく遅れている。
		一般レストラン （スタッフ）	来客数の動き	・前年はテレビ番組で紹介された効果で好調となったが、今年はその反動が出ており、いまだに来客数の回復がみられない。
		都市型ホテル （支配人）	単価の動き	・来客数に大きな変化はないが、客単価は前年や2～3か月前に比べて低下している。今月はボーナスの支給月であるが、消費には回っていない。
		都市型ホテル （総務担当）	単価の動き	・来客数は依然として増加傾向にあるが、水準自体はレストラン、宿泊、宴会の全部門で低迷している。
		都市型ホテル （マネージャー）	来客数の動き	・宿泊部門では外国人旅行者が多少は戻りつつあるが、前年ほどではない。また、おせち料理の販売数が予想を下回っているほか、レストランも高価格帯の店舗が苦戦している。
		都市型ホテル （客室担当）	来客数の動き	・夏以降は売上が前年を上回っている。今月も市内でイベントが行われたほか、クリスマスの日並びが良かったため、前年を上回る売上となっている。
		旅行代理店（広報担当）	お客様の様子	・年末年始の予約状況は前年を上回っているが、現在の円高水準から考えると、もう少し伸びてもおかしくない状況である。客からも、円高を利用して海外旅行に行きたいが、今年の冬は貯金するといった声が増えている。
		テーマパーク （職員）	来客数の動き	・観光のオフシーズンを迎え、入場客数は例年並みで推移している。
		パチンコ店（店員）	来客数の動き	・来客数は安定的に推移しており、増える動きはみられない。
		競艇場（職員）	単価の動き	・来場者数は微増であるが、購買単価は3か月前と同じ水準で推移している。
		その他レジャー施設 〔イベントホール〕（職員）	お客様の様子	・イベントの開催状況やグッズ販売、飲食関係の動きはほぼ横ばいで、これといった変化はないが、総来場者数がやや減少傾向にある。
		その他レジャー施設 〔飲食・物販系滞在型施設〕（企画担当）	来客数の動き	・天候要因を除くと観光客の動きは特に変わらないが、海外からの団体客の戻りが予想以上に遅い。
		その他サービス 〔学習塾〕（経営者）	来客数の動き	・生徒数に大きな変化はない。
		住宅販売会社 （従業員）	単価の動き	・新築マンションの売行きは、50戸程度の小規模な物件は完売するケースもあるが、100戸を超える物件は立ち上がり好調でも、完売までには時間がかかっている。
		住宅販売会社 （総務担当）	お客様の様子	・最近の契約客はじっくりと調べる傾向が強くなり、安くなるのを待って買うため、成約までの時間が長くなっている。
		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）	お客様の様子	・不動産の取引件数は若干減少している感がある。
		その他住宅〔展示場〕 （従業員）	来客数の動き	・住宅展示場の来場者数は前年比で微増となっているが、あまり変化はない。
	やや悪くなっている	商店街（代表者）	来客数の動き	・気候の影響で紅葉の見ごろが今月中旬まで続いたが、観光客は期待したほど増えなかったため、商店街の動きにも活発さが少ない。
		商店街（代表者）	お客様の様子	・12月らしい人の動きもなく、売上も伸びていないため、早仕舞する店が多い。
		商店街（代表者）	競争相手の様子	・近隣のスーパーによる価格競争に商店街はついていけないため、来客数が減少している。

分野	景気の現状判断	業種・職種	判断の理由	追加説明及び具体的状況の説明
		一般小売店〔食料品〕（管理担当）	販売量の動き	・以前から続いていた特注品の生産が終了したため、仕事量が元に戻っている。
		コンビニ（経営者）	来客数の動き	・買収によって当チェーンの傘下に入った店舗と競合することになり、来客数が減少している。
		コンビニ（経営者）	競争相手の様子	・市場が飽和状態となり、売上を奪い合う状況が続いている。各店舗とも特売を行う頻度が上がっているため、客単価は低下する傾向が強まっている。
		乗用車販売店（経営者）	お客様の様子	・冬のボーナス支給時期であるが、業績不振で減額となった客もみられるなど、景気は厳しい状況である。
		乗用車販売店（販売担当）	販売量の動き	・エコカー減税の継続方針が出され、エコカーの販売は伸びているが、全体量が増えていない。
		乗用車販売店（営業担当）	お客様の様子	・エコカー補助金が閣議決定されたことで、第4次補正予算が成立するまで購入を見合わせる客が増えている。
		乗用車販売店（営業企画）	単価の動き	・自動車市場では需要と供給のバランスが崩れ、供給過多になりつつある。
		乗用車販売店（営業担当）	それ以外	・中古車の相場低下で下取価格が下がっているため、新車の販売にも悪影響が出ている。
		観光型ホテル（経営者）	来客数の動き	・泊まりで忘年会を開く団体客が年々少なくなっている。個人客もあまり動かないため、インターネットの低価格プランなどによる集客に頼らざるを得ない。
		都市型ホテル（スタッフ）	来客数の動き	・宿泊は市場価格が上がらないため、売上が伸び悩んでいる。アジアからの観光客も戻りつつあるが、前年の水準には至っていない。忘年会時期となった宴会も、企業業績の悪化で数件の自粛が発生したほか、食堂もすべての時間帯で来客数が落ちている。
		旅行代理店（経営者）	販売量の動き	・依然として海外旅行の申込は前年を上回っているが、国内旅行に勢いが無い。
		通信会社（社員）	販売量の動き	・通常の年末と比べて、販売量が約3割減少している。
		競輪場（職員）	単価の動き	・今月の客単価は10,639円と、3か月前の10,753円に比べてやや下がっている。
		その他サービス〔ビデオ・CDレンタル〕（エリア担当）	販売量の動き	・すべての取扱アイテムで前年割れが続いている。年末であるにもかかわらず、今年の上半期と比べても厳しい状況である。
		住宅販売会社（経営者）	それ以外	・金融機関からの借入れが難しくなってきた。業者向けの用地取得費用の融資はもちろん、消費者向けの住宅ローンも2、3か月前に比べると審査が厳しくなっている。特に、担保評価がかなりシビアである。
悪く なっている	一般小売店〔珈琲〕（経営者）	販売量の動き	・当社の販売量も減少しているが、同業他社も減少している。	
	一般小売店〔衣服〕（経営者）	お客様の様子	・年末にもかかわらず、前年以上に消費者の動きが鈍い。接客をしても、買い控えの動きがみられる。	
	衣料品専門店（経営者）	来客数の動き	・高品質の商品を扱っているため、来店客には確実に良い商品を買ってもらえている。ただし、多くの客は良い商品であることは分かっているが、買う余裕がないために来店しなくなっている。	
	衣料品専門店（販売担当）	お客様の様子	・客の間では生活防衛の意識が強まっている。	
	一般レストラン（経営者）	来客数の動き	・東日本大震災の影響で、前年よりも忘年会がかなり減っているほか、新年会の予約もまばらである。特に、大型ショッピングセンターができてからは、年末の商店街の人通りも少なくなっている。	
企業 動向 関連	良く なっている	○	○	○
	やや良く なっている	化学工業（経営者）	受注量や販売量の動き	・ここ数年にない年末の忙しさが戻ってきているほか、会社周辺の道路も混んでいるなど、徐々に景気回復が進んでいる。
		金属製品製造業（管理担当）	受注量や販売量の動き	・再開発関連の受注が増えているため、休日出勤や残業などでカバーしている。
		電気機械器具製造業（営業担当）	受注量や販売量の動き	・少しであるが、売上が増えている。
		その他製造業〔履物〕（団体職員）	受注量や販売量の動き	・これまで海外生産の靴を扱っていた小売店で、国産品に切替える動きがみられる。
		金融業（営業担当）	取引先の様子	・取引先の受注状況は、3か月前に比べて少し増加傾向となっている。

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
		その他サービス業〔店舗開発〕（従業員）	受注量や販売量の動き	・駅構内の店舗では、業種によって売上の好不調が分かれている。雑貨関連は依然として低迷しているが、比較的安価なスイーツを中心に、食品は軒並み好調に推移している。最近、客が低価格品を複数購入する傾向が強まっているため、特に日持ちする商品が売上をけん引している。
		その他非製造業〔商社〕（営業担当）	受注量や販売量の動き	・販売価格は低下が続いているが、受注量は増えている。
変わらない		食料品製造業（従業員）	受注量や販売量の動き	・消費が伸びないため、ここ数か月は受注が前年の水準に届いておらず、食品全体でも売上の悪い状態が続いている。年末に近づくにつれて荷物は動いているが、月前半の落ち込みをカバーできるほどではない。例年のように年末の特売が増えても、競争が激しいため、売上への影響は小さい。
		繊維工業（団体職員）	受注量や販売量の動き	・年末の需要期に入ったが、受注はほぼ前年並みとなっている。
		パルプ・紙・紙加工品製造業（経営者）	受注量や販売量の動き	・受注量などに若干の動きはあるが、大きな変化はない。
		プラスチック製品製造業（経営者）	受注量や販売量の動き	・年末を前に駆け込みの注文が出てきている分、年始の受注は減ることになる。12～1月を合わせると、ほぼ前年並みの見込みで推移している。
		金属製品製造業（経営者）	受注量や販売量の動き	・東日本大震災後の減産分を取り戻す動きで、自動車部品関連の受注が増えており、荷動きがやや活発となっている。
		一般機械器具製造業（設計担当）	受注量や販売量の動き	・良くもなく、悪くもない状況となっている。
		電気機械器具製造業（経営者）	取引先の様子	・東日本大震災やタイの洪水による影響は、同業者の間でも差がある。その一方、震災の復興需要が出てきているが、部品不足で製品が作れないほか、円高による企業の海外移転も進んでいる。
		電気機械器具製造業（宣伝担当）	それ以外	・家電量販店への客足が遠のいており、年末商戦も客がかなり少なくなっている。また、今年前半まで市場をけん引していた薄型テレビは、荷動きの鈍化に価格の下落が加わり、厳しい状況が続いている。
		電気機械器具製造業（営業担当）	取引先の様子	・周囲の中古品を扱う会社は、業績が悪化している。
		建設業（経営者）	取引先の様子	・長引く不景気や円高の影響もあり、得意先の設備投資が停滞気味となっている。
		建設業（経営者）	受注価格や販売価格の動き	・賞与の支給時期であり、年末も近づいているが、客単価は相変わらず低調である。
		輸送業（営業担当）	取引先の様子	・学習機の売行きは良いが、ほかの商品の売行きが落ち込んでいる。
		通信業（管理担当）	それ以外	・通常は景気が良くなるはずのボーナス商戦にも、特に変わった様子がみられない。
		新聞販売店〔広告〕（店主）	受注量や販売量の動き	・クリスマスや年末商戦を迎えたが、折込件数は10、11月と変わらず、期待したほど伸びていない。
		広告代理店（営業担当）	受注量や販売量の動き	・広告需要については、秋以降、あまり明るい話題がない。
		広告代理店（営業担当）	受注量や販売量の動き	・顧客企業の販売や受注状況は悪化していないが、受注価格が低く、利益が少ないなど、厳しい状況に変化はない。
		経営コンサルタント	受注量や販売量の動き	・製造業の顧客企業では、景気の悪化や円高の継続、タイの洪水などが重なったことで、業況が悪化している。
		経営コンサルタント	取引先の様子	・統計上は百貨店の売上が前年を上回っているが、当社の顧客である大阪郊外の百貨店をみると、前年を下回る状況が続いている。
		司法書士	受注量や販売量の動き	・例年、年末には贈与による所有権移転の登記が何件かあったが、今年はほとんどない。
		コピーサービス業（店長）	受注量や販売量の動き	・年末特有の動きで見た目は良くなっているが、全体的には数か月前と同じく、厳しい状況である。
やや悪くなっている		繊維工業（総務担当）	受注量や販売量の動き	・低額品を中心に値引き販売が主流となっており、コスト割れとなる商品も出てきている。個人経営の加工業者では廃業の動きも出始めている。
		化学工業（管理担当）	受注量や販売量の動き	・建築、土木関連製品の販売数量が減少している。

分野	景気の現状判断	業種・職種	判断の理由	追加説明及び具体的状況の説明
		電気機械器具製造業（経営者）	受注量や販売量の動き	・販売価格に大きな変化はないが、ドル建ての取引は極めて厳しい。また、海外からの引き合いは活発な一方、国内の空洞化のスピードは非常に速い。
		電気機械器具製造業（企画担当）	受注量や販売量の動き	・年末に向けて受注量が減少してきている。
		その他非製造業〔機械器具卸〕（経営者）	取引先の様子	・円高で低価格の輸入品が多く出回っているため、国産品の取扱が困難になっている。
	悪くなっている	その他非製造業〔電気業〕（営業担当）	受注量や販売量の動き	・円高の影響で業況が悪化している。
雇用関連	良くなっている	—	—	—
	やや良くなっている	人材派遣会社（経営者）	雇用形態の様子	・年度末を控えて、忙しい状況が続いている。派遣社員から紹介予定派遣や正社員に切替える動きが増えているほか、退職する団塊世代の穴を埋める即戦力の人材も必要となっている。
	変わらない	人材派遣会社（支店長）	求人数の動き	・過度なリストラで人材不足感が高まっており、IT関連の案件が増えつつある。
		職業安定所（職員）	求人数の動き	・有効求人数は米国の大型金融機関が破たんした直後の水準まで回復しているほか、新規求人倍率、有効求人倍率共に、前月に比べて上昇している。
		職業安定所（職員）	求人数の動き	・求人数は、一般求人的大幅な増加で前年比16%増となっている。ただし、運輸業が65%増、宿泊・飲食業は50%増、物流や建設、製造業は30%増となった一方、サービス業は16%減、卸売・小売業は微減となるなど、産業によって動きに差がみられる。
		民間職業紹介機関（営業担当）	求人数の動き	・求人案件が増えてきている。
		人材派遣会社（役員）	求人数の動き	・感覚的な景況感は悪化しているが、求人数、求職者数共に前月比でほぼ横ばいとなっている。
		新聞社〔求人広告〕（管理担当）	求人数の動き	・当社が扱う求人には、中小企業からのものが多いため、依然として回復の動きはみられない。
		新聞社〔求人広告〕（営業担当）	求人数の動き	・新聞の求人広告は依然として低位安定が続き、パート・アルバイト求人の折込広告も低迷している。新卒求人数にも変化はないが、企業は以前にも増して、優秀な人材の確保に力を入れている。
		新聞社〔求人広告〕（担当者）	それ以外	・ここ3か月、新聞広告の動きはほとんど変わらず、前年並みで推移している。
		職業安定所（職員）	求人数の動き	・新規求人数の動きは産業や企業規模によって差があるが、全体としては前年比で増加が続いており、大きな変化はみられない。
		職業安定所（職員）	周辺企業の様子	・他業種では求人数の伸びがみられない一方、人手不足の福祉関連からは求人が出ているが、条件のミスマッチで充足できていない。
	民間職業紹介機関（職員）	求人数の動き	・建設関連の日雇労働市場は、職人の高齢化による人手不足などで、事業所側が仕事量を減らすという悪循環に陥っている。ただし、その一方で有効求人倍率は高くなっている。	
	民間職業紹介機関（支社長）	周辺企業の様子	・企業に来年の採用予定を聞くと、今年並みか、少し抑制するといった声が増えるなど、少し潮目に変化し始めている。	
	学校〔大学〕（就職担当）	採用者数の動き	・学生の動きが鈍く、内定などの結果が出ない状況が続いている。	
	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	・例年どおり求人数の減少はみられるが、今年は全国以上に減少幅が大きくなっている。
	悪くなっている	職業安定所（職員）	求人数の動き	・製造業では円高などで生産調整が行われており、求人が減少傾向にある。
		—	—	—

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	良くなっている	競艇場（職員）	販売量の動き	・12月のレースと全国販売のレースで売上が増加している。

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	
関連	やや良くなっている	コンビニ（エリア担当）	販売量の動き	・クリスマスが週末であるため、例年に比べてケーキを中心に販売量が増加している。	
		衣料品専門店（経営者）	お客様の様子	・数は少ないものの、良いものを探している客の来店がある。	
		衣料品専門店（地域ブロック長）	来客数の動き	・客単価は変わらないが、来客数が増加しているため売上が増加している。	
		乗用車販売店（統括）	販売量の動き	・12月の販売台数は徐々に上向き、前年比130%、前々年比100%となっている。	
		乗用車販売店（店長）	来客数の動き	・新商品とエコカー減税の延長やエコカー補助金の話題で、来客数が昨年並みになっている。	
		乗用車販売店（副店長）	販売量の動き	・前月に引き続き、全社の新車販売実績が過去5年で最も良い年と同じ販売量を確保している。	
		住関連専門店（営業担当）	単価の動き	・新しいマンションが建ち、住人の家具購入単価が上昇している。	
		高級レストラン（スタッフ）	来客数の動き	・ファミリー客が回復している。	
		都市型ホテル（企画担当）	お客様の様子	・宿泊稼働率の増加、宴会需要は前年並みとなり、東日本大震災の影響はほぼなくなっている。	
		通信会社（広報担当）	販売量の動き	・携帯電話についてはスマートフォンの影響も加わり、トレンドどおり需要が高まっているが、業界内競争もより激しさを増しており、客動向に合わせた商品やサービスの提供が今後の課題となっている。	
		美容室（経営者）	来客数の動き	・3か月前と比べ来客数も増え景気が少し良くなっている。	
		変わらない	商店街（理事）	お客様の様子	・近隣にアウトレットモールがオープンし、大型ショッピングモールの増床で買物の場は増えているが、客の財布のひもは固く景気は停滞している。
			商店街（代表者）	来客数の動き	・クリスマスや年末という様子がみられない。
	一般小売店〔印章〕（経営者）		来客数の動き	・年賀状印刷時期であるが、来客数は昨年比で10%減となっている。	
	一般小売店〔酒店〕（経営者）		お客様の様子	・お歳暮時期から正月用品の販売時期に移り、例年どおりの売上があり、付き合いの部分に客の節約はみられない。	
	百貨店（営業担当）		お客様の様子	・同一商圈内にアウトレットモールや量販店がオープンしたが、若年層には影響があったものの、ミセス層に対しては品ぞろえが及んでいない。	
	百貨店（販売促進担当）		単価の動き	・単価下落の傾向が続くとともに、おせちやお歳暮の件数の絞り込みや、宝飾・美術等の高額商品の動きも低迷している。婦人服を中心に回復基調がみられてきたが、全体的な単価下落の傾向からみれば、客の価格に対する厳しい目線は継続している。	
	変わらない	百貨店（売場担当）	単価の動き	・ヤング向け衣料のコートが婦人、紳士とともに苦戦しているが、その他商品群は全般的に前年売上をクリアしている。クリスマス需要のラグジュアリーブランドも前年をクリアしており、店全体でも予算比100%となっている。	
		百貨店（購買担当）	お客様の様子	・お歳暮ギフトセンターも終了し、前年に比べ売上は8割である。衣料品関係は気温によって動くアイテムが変化し、コートやジャケットの売上が伸びず、ニットで過ごしたり昨年のもを利用する客が増加している。	
百貨店（売場担当）		来客数の動き	・12月は年間で最も来客数が多いが、お歳暮などの目的買いやイベント時等に来店があるものの、減少に歯止めがかかっていない。		
百貨店（電算担当）		販売量の動き	・数年前と比べかなり売上が悪く、昨年と比べると同程度であるが、依然として低迷している。		
百貨店（売場担当）		販売量の動き	・美術品や時計、寝具は売れているが、そのほかの単価の高いものは売れていない。		
スーパー（店長）		来客数の動き	・客単価の変化はなく、景気はどちらとも言えない状況である。		
スーパー（店長）		販売量の動き	・販売点数・来客数ともに3か月前とほぼ同水準である。		
スーパー（店長）		販売量の動き	・競合出店で来客数は減少しており、客1人当たりの買上点数が横ばい状態で販売数が増えていない。		
スーパー（店長）	お客様の様子	・購買動向については必要以外の物は儉約している様子がうかがえる。お歳暮の購入件数も昨年より減少しており、良くも悪くもない状況である。			

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（店長）	お客様の様子	・地方経済好転の兆しはみえず、客の買物動向は以前と同様に食品を中心とした必需品を低価格で買う状況である。	
		スーパー（業務開発担当）	販売量の動き	・来客数の変動はないが、買上点数が2%程度減少し、衝動買いやついで買いはほとんどみられず、必要なものを最小限購入している。	
		衣料品専門店（販売担当）	来客数の動き	・売上単価が変わらない。	
		その他専門店〔和菓子〕（経営者）	来客数の動き	・大きな変化はみられない。	
		その他専門店〔ファッション雑貨〕（従業員）	販売量の動き	・高額品は低迷しているが、来客数・販売量・客単価は横ばい傾向である。	
		その他小売店〔ショッピングセンター〕（営業担当）	単価の動き	・気温が低下してきたことにより重衣料が高稼動となっているが、全体的には変わらない。	
		一般レストラン（経営者）	お客様の様子	・大手電機メーカーの撤退で、心理的影響もあるが財布のひもが固く、今後の不安もあり、現状では客単価の低下と来店頻度の減少がみられる。	
		一般レストラン（外食事業担当）	お客様の様子	・家族連れのお客が減少している。	
		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	・飲食では低価格商品への移行がかなり増えてきており、土産品も低価格、少量傾向が続いているとともに、自己消費が増えてきている。	
		観光型ホテル（支配人）	販売量の動き	・個人の宿泊客は順調に推移しているものの、団体客が前年を下回っている。また、料飲部門は中旬以降伸び悩んでおり、おせち料理の販売も前年を下回っている。	
		都市型ホテル（総支配人）	来客数の動き	・観光客、ビジネス客の動きはともにほぼ前年並みに推移している。	
		旅行代理店（経営者）	販売量の動き	・景気に対して良い材料がない状況である。円高で旅行に良い状況であるが、燃油サーチャージが高額のため相殺されている。	
		タクシー運転手	来客数の動き	・忘年会時期で乗客数が増えるのが例年だが、今年は少ない。	
		通信会社（企画担当）	お客様の様子	・節約モードのなかで削るものは極力削るが、出すものには出すという二極化した消費行動になっている。	
		通信会社（営業担当）	販売量の動き	・契約数が3か月前と同様で計画どおりに推移しておらず客の動きも鈍い。	
		テーマパーク（広報担当）	来客数の動き	・クリスマスのイルミネーションのイベントを実施したものの、週末ごとに雪が降る悪天候が続き、客足に大きな打撃を受けている。	
		美容室（経営者）	単価の動き	・3か月前と比べて来客数に変化はない。客の節約志向は変わらず、客単価は下落している。	
		美容室（経営者）	来客数の動き	・客単価は上昇している。1回の消費額は大きくなっているが、来客数は減少し来店周期も延びている。	
		その他サービス〔介護サービス〕（介護サービス担当）	お客様の様子	・利用者本人や家族の話から、ここ最近で経済状況が変化した様子は見受けられず、経済的に苦しい人も余裕がある人も特別変わった様子はない。	
		設計事務所（経営者）	競争相手の様子	・年度末で現在受注中の作業のほか一定量の仕事があり変化はない。	
		設計事務所（経営者）	販売量の動き	・ここ数か月は設計契約が少なく、売上が伸びていない。	
		設計事務所（経営者）	競争相手の様子	・競合他社から低価格の建売住宅や分譲マンションは比較的好調だと聞いている。景気の先行きに対する不安から、費用や時間を要する注文住宅は施主の決断ができない。	
		やや悪くなっている	商店街（代表者）	単価の動き	・3か月前から低価格の商品が売れている。12月の売上は若干下降気味である。
			商店街（代表者）	来客数の動き	・来客数が減少しているうえに追加の注文も減少しており、客単価が上昇しない。
			商店街（代表者）	販売量の動き	・年末需要が例年より活発でない。

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
		商店街（代表者）	それ以外	・今年のクリスマス歳末商戦は高額品と低価格品の二極化が激しく、中高額品の店舗の来客数が少ないが、超高額品を購入する客がある反面、一般的なクリスマスギフトの単価は低下傾向にあり、売上高の確保は難しくなっている。
		一般小売店〔茶〕（経営者）	販売量の動き	・国内の売上は前年を下回っているうえに、寒波の影響で来客数も少なく今後の展開を懸念している。ただ、海外からの注文が増加し、トータルでは前年比100%となっており、今後ますます海外のウエイトが増える。
		一般小売店〔酒店〕（経営者）	販売量の動き	・お歳暮商戦もパツとせず、忘年会も取りやめにする会社が増え、繁華街を歩く人がかなり減少しているため、それに伴って販売量もかなり減少している。
		一般小売店〔紙類〕（経営者）	来客数の動き	・昨年に比べ年末の生活用品の購入が激減しており、景気は悪くなっている。
		百貨店（営業担当）	販売量の動き	・近隣にオープンしたアウトレットモール等の大型ショッピングセンターの影響で、アパレルの売上が昨年同月比で80%程度に落ち込んでおり、特にアウトレットモール等に出店している同じブランド店の落込みが大きいことに、地域経済の低迷が表れている。
		百貨店（販売担当）	来客数の動き	・11月下旬と12月初旬に2つの大型ショッピングモールがオープンしたこともあり、12月の来客数が前年を大きく下回って推移している。売上高も2～3か月前と比較して3%程度下回っている。
		スーパー（総務担当）	販売量の動き	・日用品は変動していないが、年末の予約販売商品の数量が伸びていない。
		スーパー（販売担当）	単価の動き	・購入点数、客単価とも減少傾向である。クリスマスケーキについては、ホールを買う客よりショートケーキのパックを買う客が増加している。
		コンビニ（エリア担当）	単価の動き	・前年に比べクリスマスケーキを購入する客が2割減少していることもあり、客単価が低下している。
		家電量販店（店長）	販売量の動き	・アナログ停波によりテレビの売上は低下し、暖房器具なども鈍い出足である。
		家電量販店（店長）	来客数の動き	・気温が下がってきたため暖房関連商品が動いてはいるものの、来客数は依然として減少している。
		家電量販店（販売担当）	販売量の動き	・DVDをはじめ年末によく動く商品が動かない。
		乗用車販売店（営業担当）	販売量の動き	・エコカー補助金等の報道で、客は購入を差し控えている。
		その他専門店〔布地〕（経営者）	来客数の動き	・後半は天候が悪く来客数が減少している。
		その他専門店〔海産物〕（経営者）	販売量の動き	・お歳暮の購買単価が低下し、来客数も減少しており景気が良くなる状況にない。
		一般レストラン（店長）	単価の動き	・忘年会シーズンだが、宴会予約が減少するとともに、客単価が低下し、一般の客単価も低下傾向になっている。
		都市型ホテル（スタッフ）	来客数の動き	・昨年と比べ忘年会の利用が激減している。例年行っている企業でも不景気を理由に中止するところも出てくる。
		タクシー運転手	来客数の動き	・忘年会でタクシーを利用する客が昨年より少し減っている。
		設計事務所（経営者）	お客様の様子	・次年度の売上見込みが全く立たない状況である。
		住宅販売会社（従業員）	販売量の動き	・受注量、受注金額ともに低下している状況にある。
		住宅販売会社（経理担当）	お客様の様子	・客は住宅関連の景気対策の動向をみている状況であるため客の動きが悪い。
		住宅販売会社（販売担当）	販売量の動き	・住宅関連では賃貸物件の着工はそこそこの件数になっているが、持ち家住宅着工件数・分譲地の動きともに芳しくない。住宅エコポイント対象となる駆け込み需要の反動と減額の影響が数か月続く。
	悪くなっている	商店街（代表者）	来客数の動き	・ボーナス支給後の来客数、購買金額ともに低下している。
		百貨店（営業企画担当）	販売量の動き	・売上は昨年に比べて低下傾向が続き悪化が進んでいる。

分野	景気の現状判断	業種・職種	判断の理由	追加説明及び具体的状況の説明
		スーパー（店長）	競争相手の様子	・競合店は年末前から集客策を前面に打ち出し、ポイントや目玉商品の展開を行っており、1人当たりの買上点数に大きく影響が出てきている状況で、年末年始にかけて更なる激化が予想される。
		スーパー（販売担当）	お客様の様子	・安売りのときには客が集中するが、出費を控える傾向が強い。雑貨品は家計でのウェイトが低くなっている。
		スーパー（財務担当）	お客様の様子	・クリスマス等特別なイベントのときは既存店の来客数、客単価ともに前年並みになるが、平常時は節約のため前年割れが続いている。
		その他専門店〔時計〕（経営者）	単価の動き	・クリスマス、歳末で来客数は変わらないものの、宝飾品等の高額品の売上が極端に減少しており、今後不安要素がある。
		スナック（経営者）	来客数の動き	・来客数は毎月少しずつ悪化し、12月も昨年と比べかなり落ち込んでいる。
		観光型ホテル（スタッフ）	来客数の動き	・今年の同じ時期と比べて来客数が減少している。
		タクシー運転手	お客様の様子	・売上はかなり落ち込んでいる。
		テーマパーク（業務担当）	来客数の動き	・冬季来園促進の柱である行事を展開したが、来園者が集中する週末に降雨や降雪等による天候不順があり、行事期間を通しての来園者数は見込みを大幅に下回っている。
企業動向関連	良くなっている やや良くなっている	—	—	—
		農林水産業（従業者）	それ以外	・3カ月前と比較すると、水揚げ数量で794t、水揚げ金額も2億5,700万円の増加である。単月の水揚げ数量は前年と比べ570t増加、比率で120%となっており、水揚げ金額も2億2,000万円増加、比率で141%となっている。
	変わらない	食料品製造業（総務担当）	受注量や販売量の動き	・流通関係での需要が後半伸びているおり、発注が多い反面、供給不足という不安要素もある。
		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	・鉄鋼向けの工事案件、各地のごみ焼却炉の受注が重なり生産は多忙な状況であるが、一部の部門はタイの洪水の影響で生産量が半減している。
		輸送業（支店長）	受注量や販売量の動き	・中旬以降、取引者数と平均単価の増加が目立っている。
		化学工業（総務担当）	受注価格や販売価格の動き	・円高により輸出品の収益力が低下している。
		非鉄金属製造業（経理担当）	受注量や販売量の動き	・全体としての動きがみえない。エコカー向け素材は好調だが電子機器向け素材はやや低迷している。
		金属製品製造業（総務担当）	受注量や販売量の動き	・受注量は多くこれまでの6か月と同様にフル生産で対応している。
		一般機械器具製造業（経営企画担当）	受注量や販売量の動き	・自社製品の売上は、国内向け市場での景気の冷え込みによる売上不振と海外向け市場での円高の影響で厳しい状況が続いている。
		電気機械器具製造業（総務担当）	受注量や販売量の動き	・東日本大震災による落ち込みから緩やかに改善し、回復のテンポも加速しつつあったが、円高やタイの洪水被害に伴う収益の悪化により足踏み状態である。
		輸送用機械器具製造業（経営者）	受注量や販売量の動き	・受注数が引き続いてあり変わらない。
		建設業（経営者）	受注量や販売量の動き	・建設、不動産関連とも荷動きが鈍いまま推移しており地域全般をみても活気がない。
		建設業（総務担当）	受注量や販売量の動き	・依然として小口工事に追われ、技術者の稼働率は高い割に利益が上がらない。
		輸送業（業務担当）	受注量や販売量の動き	・今月はスポット作業があり景気はやや良いが、この作業がなければ厳しい状況である。
		通信業（営業企画担当）	取引先の様子	・情報関連の設備投資を行う客で、設備投資の回収期間が長期にわたる案件が増加している。とりあえずの売上にはつながるものの、次期の新規導入や更改時期が延びるため長期的には厳しい。
	不動産業（総務担当）	それ以外	・来客数、成約件数ともに横ばいである。	
	やや悪くなっている	食料品製造業（総務担当）	取引先の様子	・取引先の売上が良くなる情報が一つもない。
		化学工業（経営者）	受注価格や販売価格の動き	・全体的な景気の先行きに不透明感があるため、大手取引先の価格見直しが具体的に提示され利益を圧迫する基調にある。

分野	景気の現状判断	業種・職種	判断の理由	追加説明及び具体的状況の説明	
		輸送用機械器具製造業（経営企画担当）	受注量や販売量の動き	・主要客からの発注内示が大きく減ってきている。	
		その他製造業〔スポーツ用品〕（総務担当）	受注量や販売量の動き	・日本国内はもとより海外の仕入材料のコストアップが続いており、在庫調整による受注の減少、価格の値下げ要請が相次ぐなか、業績も非常に厳しい状況となっている。	
		輸送業（総務担当）	取引先の様子	・市内の大手製造メーカーの経営統合に伴い、それまで行っていた業務量が減少している。	
		通信業（営業担当）	取引先の様子	・取引先の販売が長期低迷の状況にある。	
		金融業（自動車担当）	取引先の様子	・中国での販売不振や欧州景気の低迷から生産台数は伸び悩んでいる。円高による輸出採算の悪化もあり減収が続いている。一方、コスト削減の一段の強化から、黒字は何とか確保できる状況である。	
		金融業（営業担当）	取引先の様子	・当地では昨年10月に国体があった影響で、9月ごろから準備期間もあったため人の流れが若干増加している。また、小売・サービス業を中心として売上高が微増していたが、国体終了後は通常の売上に戻っている。その一方で、メーカー等にはここ3か月の景気に変動がみられず、全体的には3か月前と比較して景気は悪くなっている。	
		広告代理店（営業担当）	受注量や販売量の動き	・取引販売量の減少に伴い売上も減少している。	
		会計事務所（職員）	取引先の様子	・一般的に発注の打診や問い合わせはあるが、単価が問題にならないほどに低く、儲けになるような仕事はほとんどない。また、製造業では節電による影響からか、材料費の値上がり徐徐に利益を圧迫してきている。	
		悪くなっている	鉄鋼業（総務担当）	受注量や販売量の動き	・客からの発注や引き合いが当初想定していたほど集まっておらず、販売量と生産量が減少している。9月に約9割であった主力の製鉄所の稼働が、直近では約8割の稼働となっている。
			鉄鋼業（総務担当）	受注量や販売量の動き	・受注が目に見えて減少している。
雇用関連	良くなっている	職業安定所（職員）	求人数の動き	・円高の影響で輸出関係の製造業の求人意欲は低いままだが、医療や福祉関係の看護、介護職の慢性的な人手不足や工事量の増加に伴う建設業からの建設作業員、サービス業の通信販売のテレホンサービスの求人募集の意欲が高い。	
		求人情報誌製作会社（支社長）	求人数の動き	・2013年の新卒採用は、前年より増えるとする企業が8.6%、減るとする企業が5.8%と改善傾向にある。また、中途採用も増えるとする企業が6.6%、減るとする企業が4.0%と増える企業が上回っている。しかしながら方向を決めかねている企業も少なくないのが変動要因となっている。	
	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	・新年号の新聞への広告出稿が前年を上回っており、全国広告だけでなく地元広告も順調で、景気がやや回復してきている。	
		新聞社〔求人広告〕（担当者）	求人数の動き	・求人に関して、自動車関連が堅調な製造業が増加傾向にある。	
		職業安定所（職員）	求職者数の動き	・11月の新規求人数は前年同月比4.5%増加し、前月比17.8%増加している。一方、新規求職者数は前年同月比4.9%減少し、前月比で6.8%増加している。年末を控え臨時求人が大量に出たため、新規求人数は大幅に増加している。一方、10月に新規求職者数が大幅に減少した反動から、今月は前月比では増加に転じたが、前年同月比では減少を続けている。これから年末にかけて求職者数が減少する時期であるため、相談窓口は比較的空いている。	
	変わらない	人材派遣会社（営業担当）	求人数の動き	・例年みられる年末の繁忙期に向けた駆け込みの派遣依頼も少なく、求人総数自体は横ばいである。12月は特に求職者の動きが鈍く、求人とのマッチングに苦慮している。	
		人材派遣会社（支社長）	求職者数の動き	・正社員の転職希望者数が3か月前と比べて横ばいの状況が続いている。	
求人情報誌製作会社（広告担当）		採用者数の動き	・各大手の採用が2か月遅れとなっており、地場の中小企業まで企業研究が及ばず、各社苦戦覚悟のスタートとなっている。		

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
		民間職業紹介機関（人材紹介担当）	周辺企業の様子	・製造業の今後の生産増の見通しが立っていない。
		その他雇用の動向を把握できる者〔労働機関〕（職員）	求人数の動き	・求人は卸小売業で携帯電話や太陽光発電の販売スタッフの大量求人があり大幅増加となっている。一方、建設業では公共工事減少の影響により、技術者の求人が大幅な減少となっているが、求人全体では前年比横ばいで推移している。
	やや悪くなっている	民間職業紹介機関（職員）	採用者数の動き	・求人数が鈍化傾向にあり、製造業はやや持ちこたえているものの、サービス業は顕著となっている。
	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	百貨店（営業担当）	来客数の動き	・売上はさほど増加していないが、来客数は順調である。
		スーパー（店長）	販売量の動き	・依然、平常時は弱含みだが、生鮮食材を中心にクリスマス関連の消費が順調であった。
		衣料品専門店（総務担当）	販売量の動き	・12月は気温が下がってきて、コートやジャケットなど重衣料の売上が増加した。11月の売上が12月にずれ込んだ形にはなるが、前年比では好調である。
		家電量販店（店長）	来客数の動き	・3か月前は、前年と比べて売上70%、来客数90%、客単価77%であったが、12月は売上110%、来客数108%、客単価102%と好調であった。来客数増加が寄与している。
		家電量販店（店員）	販売量の動き	・クリスマス、ボーナス商戦で多少賑いを取り戻し、全体の販売量は増加傾向にある。
		タクシー運転手	単価の動き	・客によると、前年同様、忘年会はだいたい2回ということであった。12月の売上は年間を通じて一番良かった。
		通信会社（営業担当）	販売量の動き	・12月の来店客数は、過去2年と比べてさほど変化がないものの、販売量はスマートフォンを中心に増加している。人気機種在庫不足から1月への持ち越しが生じている。
		競艇場（職員）	販売量の動き	・12月の売上は前月比28%増、3か月前比10%増と、好調に推移した。12月に本場開催と場外発売の双方でビッグレースがあり、購買意欲が高まったことによる。
		美容室（経営者）	来客数の動き	・年末で来客数が多かった。
		設計事務所（職員）	販売量の動き	・3次補正予算の執行で公共事業の業務発注が増加しており、受注額の増加に繋がっている。
	変わらない	一般小売店〔酒〕（販売担当）	販売量の動き	・1年を振り返ると、一度も景気が上向いた感がない。消費者の価格に対する目は厳しく、街も寂れ、良い材料が見当たらない。
		百貨店（営業担当）	それ以外	・婦人、紳士衣料品、雑貨用品等は前年並みを確保したが、食品、宝飾、呉服、リビング、ラグジュアリーブランド商品群は前年を下回った。全体的には、来客数、売上高共に、前年を若干下回った。
		百貨店（販売促進担当）	単価の動き	・高単価のギフトをはじめ、月初は商品の動きが良かったが、中旬頃から勢いは衰えて苦戦した。クリスマスギフトでは、高額商品の動きが悪かった。
		スーパー（企画担当）	来客数の動き	・来客数は2年続けて前年割れとなり、落ち込み分を取り返せていない。競合店の開店などの影響により、小型店舗の集客状況は更に悪化している。
		スーパー（財務担当）	来客数の動き	・前年と同じような動きであり、大きな変化はない。
		スーパー（企画・営業担当）	販売量の動き	・比較的天候にも恵まれ、ほぼ見込み通りで推移している。しかし、イベントやセール時の客の反応の良さや平時とのギャップが大きくなっている。
		スーパー（人事）	販売量の動き	・ボーナス、クリスマスの大きな商戦で、前年割れが小さかったため乗り切れている。12月は、年末のウェイトが高く、残り数日が勝負である。
		コンビニ（店長）	お客様の様子	・景気が上向いているとは言えないものの、客に購買意欲が感じられる。

分野	景気の現状判断	業種・職種	判断の理由	追加説明及び具体的状況の説明
企業 動向		衣料品専門店 (経営者)	お客様の様子	・正規販売価格では購入せず、セール待ちの客が多い。
		衣料品専門店 (副店長)	販売量の動き	・プレセールが始まったにもかかわらず、購入点数は以前と変わらない。
		家電量販店(営業担当)	単価の動き	・年末でも、販売量は回復の兆しがみえない。テレビや冷蔵庫など、年末に需要がある商品価格が大きく値を下げている。しかもこれは商談時の値引き交渉によるもので、販売台数増加にさほど効果はなく、買い控え傾向に歯止めはかかっていない。
		乗用車販売店 (役員)	販売量の動き	・エコカー減税延長とエコカー補助金の復活による反応は、12月はまだ現れていない。
		観光型旅館(経営者)	販売量の動き	・3か月程前から、東日本大震災の影響もほとんどみられず、前年並みに戻っている。しかし、客数が増えても販売量が伸びず、節約モードは依然続いているようだ。
		都市型ホテル (経営者)	単価の動き	・客単価は低い状態が続いているものの、客数は若干増加しており、消費も改善傾向にある。
		タクシー運転手	来客数の動き	・売上は、前年比で減少、3か月前比では同水準であった。忘年会シーズンでありながら、人出は週末のみで盛り上がりには欠け、売上にも結び付かず期待外れであった。
		通信会社(営業担当)	販売量の動き	・販売数は前年比で少し増加しているものの、競合他社も同様である。
		美容室(経営者)	来客数の動き	・来客数は前年比で弱含みである。クリスマスや年末年始に髪を装って外出する風潮は、少なくなりつつある。
	やや悪く なっている	商店街(代表者)	来客数の動き	・クリスマス商戦はまずまずで、前年比と同水準程度であった。しかし、全体的には日中の人出は悪く、冬物商戦が遅れている。しかも12月も20日を過ぎるとバーゲン待ちの雰囲気がある。来街者数は少なく、客単価も落ちている。
		商店街(代表者)	競争相手の様子	・郊外大型店の新規出店ペースは衰えている。競争激化により買物の場としての役割が衰退しつつある。既設大型店も前年比で伸びず、時代の流れや変化に対応できなくなっている。
		一般小売店〔生花〕(経営者)	来客数の動き	・お歳暮やクリスマスギフトの売れ行きが鈍い。販売個数、単価も減少し、安い商品ばかりが売れる。連休のせいもあって繁華街は人出が少なかった。
		一般小売店〔乾物〕(店員)	来客数の動き	・近郊に大型ショッピングセンターがオープンしたため、驚くほど来客数が減少している。
		スーパー(店長)	単価の動き	・昨年よりも低価格商品が売れ筋であった。特に年末商材において顕著であった。
		コンビニ(総務)	来客数の動き	・天候や気温にも左右されるが、来客数は微減している。
		衣料品専門店 (経営者)	単価の動き	・12月中旬までは気温が高かったため、単価の高いアウター類が非常に苦戦し、特にレディース商品が顕著であった。単価にもよるが、商品の流れは少なかった。
		乗用車販売店 (従業員)	販売量の動き	・例年、年末は車の売れ行きが悪く、販売量は減少している。
		乗用車販売店 (従業員)	販売量の動き	・タイの洪水対策が一段落しても客の様子は明るくなく、販売量も元に戻っていない。新型車が出ても効果は少ない。
		乗用車販売店 (営業担当)	販売量の動き	・エコカー補助金決定後は、買い控えなのか、新車受注量は予想を下回った。しかし、異常に悪かった前年と比べると上回った。
悪く なっている	旅行代理店(支店長)	販売量の動き	・この年末年始は日並びが良くないせいか、近場の旅行申込が多く、販売高は落ち込んでいる。また、円高の影響で好調であった海外旅行も、ここに来て申込が減りつつある。	
	通信会社(企画)	お客様の様子	・11月以上に、比較的高額なサービスの需要が減少し、低額なものに移行している。	
	ゴルフ場(従業員)	来客数の動き	・12月はシーズン中にもかかわらず、前年と比べ来場者が少なく、客単価も下落している。	
	一般小売店〔書籍〕(営業担当)	販売量の動き	・店舗売上、外商売上共に前年を下回った。	
企業動向	良く なっている	—	—	—

分野	景気の現状判断	業種・職種	判断の理由	追加説明及び具体的状況の説明
関連	やや良くなっている	パルプ・紙・紙加工品製造業（経営者）	受注量や販売量の動き	・新商品の浸透、おまびギブ下包装関係が好調であったため、大幅に増加した。
		通信業（部長）	取引先の様子	・取引先等との商談において、海外需要を中心に景気は若干ながら上向いている印象を受ける。
	変わらない	農林水産業（総務担当）	受注価格や販売価格の動き	・供給減による引き合いの強まりで単価は上昇したが、消費の高まりは感じられない。
		繊維工業（経営者）	受注量や販売量の動き	・新規ルートなどが順調に進捗しており、売上、利益率は増加している。しかし同業他社や小売店の様子などから厳しさが伺える。
		電気機械器具製造業（経営者）	受注量や販売量の動き	・12月は受注残の仕上げ時期に入り、非常に繁忙であった。しかし、これからの将来的な受注が確保できていない。
		電気機械器具製造業（経理担当）	受注量や販売量の動き	・受注回復の期待もむなしく、相変わらず厳しい状況が続いている。
		建設業（経営者）	受注量や販売量の動き	・受注の少ない状態が続いている。
		建設業（総務担当）	受注価格や販売価格の動き	・激しい競争で相変わらず受注価格は低位にとどまっております、採算ラインに乗らない。
		輸送業（営業）	受注量や販売量の動き	・数か月停滞していた荷物取扱量は12月にやや上向いたものの、それでも悪かった前年をさらに下回っている。しかも、歳末商戦需要に向けた一時的な商品供給と推察される。食品や紙製品の発送が多いが、この時期は、特売向けの廉価商品の出荷が多く、周年扱っている主力商品は伸び悩んでいる。
		金融業（融資担当）	取引先の様子	・例年と比べて、小売業の売上が伸び悩んでいる。
	広告代理店（経営者）	競争相手の様子	・地方は、景気長期低迷により、広告市場が非常に厳しく、11月末に同業広告会社が1社倒産した。また、別の1社が解散の危機にある。	
	やや悪くなっている	鉄鋼業（総務部長）	受注量や販売量の動き	・円高の影響により、受注量に陰りが出ている。
		公認会計士	取引先の様子	・12月の取引先の月次試算表や決算書などから、売上が前年比で減少する企業が増加している。
悪くなっている	輸送業（支店長）	受注価格や販売価格の動き	・荷主からのコストダウン要請や、受注件数の減少による。	
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	・酷かった3か月前と比べると不動産関係は動いており、カーディーラーも好調に転じている。ただ、忘年会、歳末商戦の時期にもかかわらず、街は平時と変わらず寂しい。
		職業安定所（職員）	求人数の動き	・量販店等のにぎわいや、求人動向から良いと判断できる。大型量販店の求人動向は、当初予定の求人数を上回った。
	変わらない	人材派遣会社（営業）	求人数の動き	・新たな雇用に特に目立つものはなく、季節対応である短期雇用の補充求人が見受けられる。
		人材派遣会社（営業担当）	求人数の動き	・求人依頼は年末にかけて増加しているが、求職登録数は少なく、ミスマッチも目立つ。
		求人情報誌（営業）	求人数の動き	・求人数が低位で留まっており、景気は依然停滞したままである。
	やや悪くなっている	職業安定所（職員）	採用者数の動き	・採用者数に大きな変動がない。
民間職業紹介機関（所長）		それ以外	・転職登録者が前年比で3割程度減少している。転職を諦める転職希望者が増えていることが理由のひとつと考えられる。	

分野	景気の現状判断	業種・職種	判断の理由	追加説明及び具体的状況の説明
	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	百貨店（売場担当）	販売量の動き	・3か月前は前年比107.6%であったが、今月は同111%となっている。競合店が閉店したことで、売上がかなり伸びている。来客数は前年比100%を超えていないが、客単価が前年比約5%伸び、売上の増加に貢献している。同業他社についても前年比115%の伸びで、こちらも閉店した競合店の客が4～5%程度は確実に流れている。
		やや良く なっている	商店街（代表者）	来客数の動き
		商店街（代表者）	来客数の動き	・12月に入り、商店街に人出が多くなっている。歳末のにぎわいを感じている。
		百貨店（営業担当）	それ以外	・クリスマスのギフトマーケットは厳しかった。ただし、お歳暮ギフトが前年並みとなった。また、数物や時計、宝飾品等高額品の動きがかなり良くなり、単価も全体平均が前年を上回っている。
		百貨店（営業担当）	来客数の動き	・来客数は前年比2けたの伸長でこれまでにない伸びを示している。客の動きが良くなっている。
		百貨店（営業政策担当）	競争相手の様子	・売上が前年実績を維持する同業他社が定着してきた。
		百貨店（企画）	販売量の動き	・売上がこれまで前年を上回ることがなかったが、今月は前年を上回っている。主な要因として、気温の低下に伴う重衣料や寝具等の防寒具の動きが良くなったことやクリスマスギフトで婦人雑貨が好調だったこと等が挙げられる。また、クリスマスケーキやおせちの予約も好調に推移しており、お歳暮はほぼ前年並みであった。
		スーパー（店長）	単価の動き	・来客数の増加はないが、買上点数が増えており、客単価が前年比105%になっている。
		スーパー（店長）	競争相手の様子	・競合店が閉店するので、前年比109%と好調に推移している。特に今月は生鮮食料品の青果が前年比112%で推移しており、クリスマス需要も高い。競合店閉店による好影響を受け、良い状況で推移している。
		スーパー（店長）	お客様の様子	・来客数は前年比96%であるが、販売点数が前年並みとなっている。特にお歳暮ギフトは単価は下落しているものの、販売点数が大きく伸び、売上は前年比106%になっている。地元産商品の販売が好調で、全体の伸びにつながっている。
		スーパー（総務担当）	それ以外	・ここ数か月、前年割れとなっていた衣料品の売上が前年を上回り、お歳暮の売上実績も前年を上回っている。
		スーパー（売場担当）	来客数の動き	・来客数が前年比で伸長している。これから年末にかけて更に伸びる。
		衣料品専門店（経営者）	それ以外	・創業100周年のイベントを開催し、単価が上がっている。
		衣料品専門店（店員）	販売量の動き	・12月に入り急に寒くなり、ようやくコート等の重衣料が動いた。先月までの売上がかなり悪かったので、例年よりセールを増やし、やっと前年並みの売上が取れている。
		衣料品専門店（チーフ）	単価の動き	・来客数は減少傾向にあるが、客単価が前年より高く推移している。
		家電量販店（総務担当）	販売量の動き	・寒波の到来と冬物商戦の盛り上がりで、テレビ以外の商品に動きが出ている。
		乗用車販売店（販売担当）	販売量の動き	・当社が発売したエコカーの販売量が伸びている。当社以外のエコカーをみても、前年を上回るものもあり、業界は全体的に前年を上回っている。
		その他専門店 [コーヒー豆] （経営者）	来客数の動き	・前年の12月に比べると新規の客が増えており、客単価も上昇している。
		高級レストラン （専務）	来客数の動き	・九州新幹線の全線開業や東日本大震災の影響で九州に足を運ぶ人が増えており、年末の帰省客も増えている。1月いっぱいはこの動きが続きそうである。

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
		高級レストラン（支配人）	来客数の動き	・来客数が増えており、景気は良い。
		スナック（経営者）	来客数の動き	・週末はグループ客でにぎわい、平日も落ち込むことなく前年を上回っている。
		観光ホテル（総務担当）	来客数の動き	・12月はおせちやディナーショー等、高額商品の販売が例年より好調であった。忘年会需要も多かった。
		都市型ホテル（副支配人）	販売量の動き	・インターネット予約が伸長しており、団体の新しい大会が入っている。
		通信会社（業務担当）	販売量の動き	・12月の需要期ということもあるが、携帯電話、スマートフォン共に販売が好調である。その関連商品も含めて売上は増加している。
		その他サービスの動向を把握できる者〔介護サービス〕（管理担当）	来客数の動き	・年末の清掃等、家事援助の個人サービス需要が増加している。今年も例年通り良い状況となっている。
	変わらない	商店街（代表者）	来客数の動き	・12月前半の客の動きは良くなかったが、クリスマスを過ぎたあたりから少し良くなり、街に活気が出てきた。
		商店街（代表者）	販売量の動き	・3か月前に比べると売上が上がっており、物の動きが良い。しかし、それは例年通りで景気の流れは変わらない。
		商店街（代表者）	来客数の動き	・今年はクリスマス商戦、歳末商戦を早く始めたが、来街者数、売上、単価いずれも低く、苦戦している。ただし、公務員のボーナスが出た週の土日等、週末は若干良くなっている。
		商店街（代表者）	来客数の動き	・国の財政不安、消費税増税問題等、個人消費のマイナスを盛り上げるような要因が見当たらず、むしろマイナス要因が多い。
		一般小売店〔鮮魚〕（店員）	競争相手の様子	・売上は前年並みを確保出来ている。数の子等も前年並みで推移しており、予約も入っているので変わらず良い。ただし、仲間内では今年は良くないといった話もある。
		一般小売店〔生花〕（経営者）	販売量の動き	・12月の花屋は売れる時期であるが、今年はあまり売れておらず、数か月前と変わらない状況である。
		一般小売店〔茶〕（販売・事務）	販売量の動き	・今まで減少傾向にあった売上が、今月はお歳暮商品もその他の通常商品も販売量が増え、例年以上の売上となった。ただし客単価は相変わらず低い。
		百貨店（売場主任）	お客様の様子	・気温が下がり、防寒衣料の動きが良くなっている。クリスマスギフトの動きも良い。客が必要な物しか買わない傾向に大きな変化はないが、逆に必要な物はしっかり購買するようになっている。
		百貨店（営業担当）	お客様の様子	・日祝日及び土曜日の午前中の来客数は好調である。また、金曜日の午後の来客数も大きく伸びている。紳士や婦人の衣料品及び婦人雑貨は前年実績を確保し、新年に向けておせち等が好調となっている。ただし、店頭でのギフト受注は落ち込み、前年割れとなった。クレジット扱いは自社クレジットを中心に来客数、金額共に高伸長し、現金支払いが減少している。クリスマスや自家需要のぜいたく品の動きはあったが、依然、慎重な購買姿勢となっている。
		百貨店（業務担当）	お客様の様子	・客の買物に対する意識は、強くはないが弱くもない。必要な物、気に入った物は金額より内容を重視している。
		スーパー（経営者）	単価の動き	・東日本大震災があった年ということもあり、年末は不安定要素が多く、客は慎重な買物をしている。
		スーパー（店長）	来客数の動き	・今期は来客数が前年比5%程減った状況が続いている。ただし12月に入って気温が下がった影響もあり、衣料品は好調に推移している。
		スーパー（店長）	販売量の動き	・12月に入り気温が低い日が続いている影響で、実用衣料品、防寒具等の商品がよく売れている。食品では鍋物関係の食材もよく売れている。販売促進を強化し、売上は上がっているが、前年のエコポイントによるテレビの販売が好調であった時期の実績には届かない。また、お歳暮ギフトも実績的には前年よりも厳しい状況で推移している。
		スーパー（経理担当）	販売量の動き	・寒さが本格的になり、売上の落ち込みに多少歯止めがかかっている。食料品については悪いなかでも冬物商材を中心に動きがある。

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
		衣料品専門店 (取締役)	単価の動き	・3か月前に比べるとセール期間中であり、物は動いている。ただし客単価は低く、クリスマス前まではあった動きも止まっている。総じて売上は前年を何とか上回っているが、景気は良くなっていない。
		家電量販店(店員)	販売量の動き	・家電はアナログ放送停波前の駆け込み需要による反動減があったが、12月に入りそれは若干解消されている。ただし、この反動減はまだ完全には払しょくされない。
		乗用車販売店(従業員)	販売量の動き	・客の財布のひもが固く、買物を辛抱する傾向がある。
		乗用車販売店(総務担当)	販売量の動き	・新車の販売が思うように伸びない。メーカーの生産はタイの洪水の影響から立ち直り、ほぼ通常通りの供給があるが、広告を出しても客は少なく、新車の販売が計画を下回っている。
		住関連専門店(店長)	来客数の動き	・来客数は増えつつあるが、単価と買上点数がなかなか増えない。客は購買意欲はあるが、節約思考が強い。
		その他専門店 [書籍](店長)	販売量の動き	・3か月前も芳しくない動きであったが、今月もそのままである。客の様子や売上をみると、世界経済の低迷に間違いなく日本経済も連動している。
		その他専門店 [ガソリンスタンド](統括)	お客様の様子	・燃料油の小売価格に変動はないが、寒波到来のため灯油の出荷量が増加している。ただし、客との会話においては、12月の賞与支給が期待したほどではなかったとの話が多い。
		その他小売の動向を把握できる者 [土産卸売](従業員)	単価の動き	・贈答品の出荷数量は前年とほぼ変わらないが、単価が下がっており、売上が落ちている。
		その他小売の動向を把握できる者 [ショッピングセンター](総支配人)	来客数の動き	・新規にテナントの導入を行い、施設の改善に努めているが、来客数は前年比99%と前年を超えることができない。また、購買する客も少ない。
		高級レストラン(経営者)	来客数の動き	・日本料理店は年間でも繁忙期に入る。例年と比べると大口の忘年会は少し減ったが、20~30人程度の宴会は例年通りであった。
		高級レストラン(従業員)	お客様の様子	・男性客からのアフターのコーヒーの注文が減っている。
		その他飲食[居酒屋](店長)	単価の動き	・全国的に不景気であるため、単価の安い店は繁盛するが、手作りの料理を出す店はコストが高くなり経営が難しい。
		観光型ホテル(スタッフ)	販売量の動き	・忘年会、披露宴共に前年並みである。宿泊数は前年比140%と関西方面からの宿泊が増加している。東日本大震災の影響で観光客はいまだ九州へ動いている。
		都市型ホテル(スタッフ)	販売量の動き	・12月は他の月と比較するのは難しいが、本年はおせち料理の販売が好調に推移し、前年比110%の販売であった。
		旅行代理店(企画)	販売量の動き	・旅行は9月以降好調に推移しており、12月の動きも良い。
		タクシー運転手	来客数の動き	・今月は思ったより忘年会の客の動きが良く、車が足りなかった時間帯もある。また、日中の買物客も以前より増えている。ただし、これは今月だけである。
		通信会社(管理担当)	それ以外	・資金繰りが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	・3か月前はサービスエリア拡大の特需で販売量は増えていたが、その特殊要因を除くと大きな変化はない。
		通信会社(営業担当)	それ以外	・冬のボーナス時期であるが、各企業のボーナスの支給状況が良くない状況であり、携帯電話の売行きもあまり良くない。
		テーマパーク(職員)	来客数の動き	・クリスマス、年末年始共に例年同様の動きである。ゴルフ客の動きが鈍い。一般旅行については、横ばいの状況である。
		ゴルフ場(従業員)	来客数の動き	・今月は前年に比べても良い方向に向かっている。特に12月前半は県外客が多く、後半は地元客が多くなっている。
		ゴルフ場(支配人)	来客数の動き	・12月は例年並みに雨や低温、強風の日が断続的にあり、ゴルフ場への客入りは徐々に減っている。

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
	やや悪くなっている	美容室（店長）	お客様の様子	・正月だから髪をきれいにするという以前の考えはなくなり、年末は急がしいので正月が開けてからゆっくり髪を切りにいこうという傾向が強い。
		商店街（代表者）	来客数の動き	・12月の中旬までは暖冬の影響で来街者が減少し、売上は前年比20%減となっている。
		一般小売店〔青果〕（店長）	それ以外	・野菜関係は県外からの引き合いは高値で推移したが、地元で消費される野菜の価格は安くなった。ポンカンやメロン等の贈答品の価格は前年に比べてかなり安く、厳しい状況であった。
		一般小売店〔精肉〕（店員）	販売量の動き	・忘年会シーズンにもかかわらず、飲食店向けの販売量が増加しなかった。
		百貨店（総務担当）	販売量の動き	・この時期に最盛期を迎える飲食テナントの宴会需要がまだまだ回復せず、前年比90%台と低迷している。
		百貨店（営業企画担当）	販売量の動き	・12月の来客数は前年比8%程度減少した。客単価も前年と同様で売上の低迷が続く。特に主力となる50～60歳代の購買額が下落している。
		スーパー（店長）	単価の動き	・購入単価が下がっている。年末商戦の雰囲気はあるが、客は価格に敏感になっている。特に青果物等は相場高も加わり、売行きが鈍い。
		スーパー（業務担当）	お客様の様子	・食料品については産地や原料にこだわる傾向が強くなり、この傾向は衣料品や家庭用品でも顕著になっている。買い控えの理由として、可処分所得の低下より放射能や有害物質等の危険因子を敬遠することのほうが大い。
		コンビニ（エリア担当）	販売量の動き	・東日本大震災の影響で年末年始の商品がほとんど売れず、販売量は厳しい状況である。
		コンビニ（販売促進担当）	販売量の動き	・12月の実績は前年を上回るものの、なかなか伸びがない。今月はクリスマスケーキも前年並みとなっている。
		衣料品専門店（総務担当）	それ以外	・競合店が閉鎖したことによる好影響が薄れており、閉鎖する前の状況に戻りつつある。
		住関連専門店（経営者）	来客数の動き	・順調に推移していた毎月のキャンペーンが先月あたりから低迷している。年末商戦は前年並みの売上を確保できたが、経費に見合うだけの売上ではない。
		一般レストラン（スタッフ）	販売量の動き	・定食や単価の安い物は出るが、相対的に売上は下落傾向にある。
		旅行代理店（従業員）	販売量の動き	・年末年始は韓国旅行と九州新幹線全線開業効果による南九州への人気集中している。海外は燃油サーチャージの高止まりが円高効果を相殺している。
		タクシー運転手	お客様の様子	・今月は忘年会で夜はフル回転のはずであったが、金曜日だけ少し忙しい程度であった。
		タクシー運転手	お客様の様子	・10～20年位前はクリスマスとなればケーキを手に向かう客が多かったが、今はクリスマスと云えども、そういう客は見かけなくなった。クリスマスケーキの販売量が減っているようだ。
		通信会社（総務局）	販売量の動き	・新規契約数が前年比60%で推移している。
		音楽教室（管理担当）	来客数の動き	・受験期や転勤で生徒数が少なくなり、厳しい状況である。
		その他サービスの動向を把握できる者〔フィットネスクラブ〕（営業）	販売量の動き	・9月下旬から11月末までの販売促進策をしたため、12月は反動で売上が前年比で若干減少している。
	設計事務所（代表）	来客数の動き	・問い合わせ及び来客数が減っており、厳しい状況となっている。	
住宅販売会社（従業員）	単価の動き	・客からの物件の問い合わせが少なくなっており、客は資金繰りに苦慮している様子である。なかなか成約につながらない。		
悪くなっている	スーパー（総務担当）	来客数の動き	・東日本大震災の復興の兆しがみえ、景気は回復基調ではあるが、円高や消費税の増税問題、さらには電力供給の問題があり、消費に影響が出ている。また客の節約志向を背景に生活必需品の購入も減少しており、来客数の維持が困難な状況になっている。	
	衣料品専門店（店長）	来客数の動き	・東日本大震災の影響か、人の動きが弱くなっている。消費者は購買に対して慎重になっており、様子をみているようである。	
企業動向	良くなっている	—	—	—

分野	景気の現状判断	業種・職種	判断の理由	追加説明及び具体的状況の説明	
関連	やや良くなっている	農林水産業（経営者）	受注量や販売量の動き	・年末年始用の商品に関して、量販店からかなり強い引き合いがあった。特に生産部門の加工関連では年末にかなりの残業が発生している。大手加工メーカー向けの原料肉の引き合いも相変わらず強く、納品できない状況も発生している。	
		農林水産業（従業者）	受注価格や販売価格の動き	・食肉関係の販売は3か月前よりは需要期であるため、やや良くなっている。ただし、良い物が売れず牛肉は特に販売量が減っている。	
		新聞社（広告担当者）	受注量や販売量の動き	・東日本大震災の影響で、上期の広告宣伝費を下期に回した企業が多く、東京地区の広告出稿が前年比120%と伸びている。ただし、九州地区の広告は前年並みか前年をやや下回っており、全体的には前年比100%をようやく超える。	
		経営コンサルタント（代表取締役）	受注量や販売量の動き	・客の動向をみると年末ということもあり、販売量が相当に増えている。	
		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	・設備案件における小口案件等、受注件数が増加している。業種は限られるが、医療関連等の大口案件の引き合いも出てきた。	
	変わらない	変わらない	家具製造業（従業者）	受注量や販売量の動き	・年末年始の忘年会や新年会目当ての飲食店の開業が多くなると見込んでいたが、今年は前年と比べて3割以上減っている。先行きの不安感や需要の落込み等が原因で出店意欲がなくなっている。
			一般機械器具製造業（経営者）	受注量や販売量の動き	・売上自体は前年より良くなっており、景気はそこまで悪くない。ただし、円高や株価の低迷が先行きの不透明感につながり、設備投資意欲を減衰させている。
			電気機械器具製造業（経営者）	受注量や販売量の動き	・受注量は3か月前と同じような状況である。仕事量を1か月にならして考えると、アンバランスな状態が続いている。もう少し景気が良くなれば、安定生産ができるが、受注が今一歩足りない。大変厳しい局面を迎えている。
			電気機械器具製造業（経営者）	取引先の様子	・景気そのものは不透明感が強いが、良くなったり悪くなったりする状況が続いており、安定した状態がなかなか保てない。
			建設業（社員）	受注量や販売量の動き	・手持ち工事があるうちは良いが、完了すると先行きは不透明である。工事を長くすれば、原価がかかり過ぎる時期であり、下請工事でも競争が激化する時期のため、厳しい状況である。
			輸送業（総務担当）	取引先の様子	・荷動きは年末で少し動いたが、あまり変化はない。
			金融業（営業）	取引先の様子	・大手下請の製造業の様子をみると、業況に大きな変化はない。相応の利益確保は厳しいが、月次で赤字ではなく、資金繰りもほぼ落ち着いている。
			金融業（得意先担当）	取引先の様子	・各企業の業績は依然厳しく大きな変化はない。企業は資金繰りの安定化を図り、中小企業金融円滑化法のもと、残金返済猶予等の条件変更の申し出が依然として多い。
			金融業（営業担当）	取引先の様子	・年商1億円前後の建設業等の中小企業は、リーマンショック以後、福岡のマンション業者の完成在庫が目途をついたのを機にマンション開発が活発になっている。銀行も融資姿勢を積極化し、仕事自体は増えている。ただし、単価が低下し、職人不足等が慢性化しているため、景気が上昇傾向であるともいえない。
			金融業（調査担当）	取引先の様子	・取引先の動向や資金繰りの需資等、例年通りで変化はない。
やや悪くなっている	やや悪くなっている	経営コンサルタント	受注量や販売量の動き	・現在は新しい仕事の受注、特にコンサルタント関係の仕事はほとんど期待が持てない。	
		経営コンサルタント（社員）	受注量や販売量の動き	・消費者の買い控えが続いており、メーカーの売上が減少している。	
		経営コンサルタント（代表取締役）	受注量や販売量の動き	・受注量や問い合わせ件数に大きな変動はなく、取引先の業況にも大きな変化がみられない。	
		食料品製造業（経営者）	受注量や販売量の動き	・年末商戦は出足が悪く、一層の不景気を感じる。	
		窯業・土石製品製造業（経営者）	受注量や販売量の動き	・以前は年末商戦用の注文が来ていたが、今年はほとんど注文が入っていない。定番商品もギフト商品も大分落ち込んでおり、厳しい状況となっている。	
一般機械器具製造業（経営者）	受注量や販売量の動き	・タイの洪水の復興特需が一段落し、既存事業は受注量が減少している。			

分野	景気の現状判断	業種・職種	判断の理由	追加説明及び具体的状況の説明
		金融業（営業職 渉外係）	取引先の様子	・円高や株価低迷により、企業業績が悪化している。新政権発足後、いまだに景気浮揚策が出ておらず、景気はやや悪くなっている。
	悪く なっている	精密機械器具製 造業（従業員） その他サービス 業〔設計事務 所〕（代表取締役）	受注量や販売量 の動き 競争相手の様子	・2～3か月前と比較して生産量は減少し、先月同様受注量も減っており、厳しい状態が続いている。 ・建設コンサルタントは市町村が発注する業務が減少しているため、入札時の価格競争が激しい。予算の30～40%で入札するケースもみられる。経費分しか残らないため、落札しても経営は厳しくなる。
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	・年末需要だけでなく、社員等の欠員での注文が増えている。今まではどちらかという、残った人員での対応をしていたが、現在は補充をする企業が増えている。また、九州新幹線全線開業の効果で、郷土料理店からの注文が多くなっている。
		新聞社〔求人広 告〕（担当者）	求人数の動き	・製造業の求人は落ち着いているが、通販業界はパート、アルバイト等から正社員になる傾向が強まり、人材確保に積極的な企業の動きがみられる。
		職業安定所（職 員）	求人数の動き	・新規求人は16か月連続で前年比で増加しており、求人状況は改善傾向にある。
		職業安定所（職 員）	求人数の動き	・3か月前と比べて求人数の増加がみられた。特に今年の傾向でもあるフルタイム求人の増加が目立っている。
		学校〔専門学 校〕（就職担 当）	求人数の動き	・前年に比べ企業の採用意欲が感じられる。実際に求人件数は前年より数%増加している。来年度の採用計画についても、現時点でサービス関連で増員予定の企業が数件出ている。
	変わらない	人材派遣会社 （社員）	求人数の動き	・年末年始の短期の派遣数が例年より減少している。自社雇用で充足しているためである。自社雇用は派遣より給与が低いため、経費節約のために行っている。そういう状況下で求職者が増えている。
		人材派遣会社 （社員）	求人数の動き	・3か月前と比べて、求人数の動きがほぼ同じである。
		求人情報誌製作 会社（編集者）	採用者数の動き	・最近、大型の商業施設が相次いでオープンしているため、求人広告での採用が難しくなっている。また、介護関係も人の採用が難しくなっている。
		職業安定所（所 長）	求人数の動き	・12月の新規求職者数は先月に引き続き前月を20%程下回る見込みであり、新規求人数は同4%程の減少見込みである。求人倍率は11月が0.64倍であったが、求人伸びが鈍化していることから大きな伸びは期待できない。
		職業安定所（職 員）	求人数の動き	・新規求人数は前年比20%の増加と3か月前とほぼ同水準の増加となっている。現時点においては企業の採用意欲は依然として高い。
		民間職業紹介機 関（社員）	求人数の動き	・派遣需要の長期案件は例年並みであるが、従来からの派遣利用企業の派遣離れが進んでおり、特に電機メーカー等、輸出に依存する割合の高い企業は更新をせずに契約を終了するケースが増加している。
		学校〔大学〕 （就職支援業 務）	採用者数の動き	・選考活動の結果、採用予定数に満たないまま選考活動を終了している企業が見受けられる。また、前年と比較して、増加傾向であった求人件数は前年並みに近づいている。
	やや悪く なっている	人材派遣会社 （社員）	周辺企業の様子	・半導体メーカー等、東日本大震災からの特需が一段落しているが、企業別に明暗がはっきりしている。雇用の残業が軒並み増加し、増員にて繁忙期に対応している企業もあれば、早期退職を募る企業もある。
		新聞社〔求人広 告〕（担当者）	採用者数の動き	・新聞の求人広告は、医療福祉関連や教育、塾の採用が目立つ。ただし、アルバイトや嘱託が中心で正規雇用は厳しい。
	悪く なっている	民間職業紹介機 関（支店長）	雇用形態の様子	・派遣需要の伸びが依然として前年割れである。需要の縮小や競争激化、価格の下落と負の三重スパイラルとなっている。

11. 沖縄（地域別調査機関：（財）南西地域産業活性化センター）

（－：回答が存在しない、○：主だった回答等が存在しない）

分野	景気の現状判断	業種・職種	判断の理由	追加説明及び具体的状況の説明
家計 動向	良く なっている	コンビニ（経営 者）	来客数の動き	・来客数前年比が3か月前より5%ポイント増えてきている。

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	その他専門店〔書籍〕(店長)	販売量の動き	・ここ3か月の売上の推移をみていると、前年比を維持もしくは若干下回っていたが、今月は売上高、及びその前年比共に上昇傾向がみられる。
		通信会社(店長)	販売量の動き	・新商品が出そろい、スマートフォン人気も重なって購入層が広がってきており、販売量が前年を上回っている。
		観光名所(職員)	来客数の動き	・来客数以外に、客単価も上昇している。
		その他のサービス〔レンタカー〕(営業担当)	来客数の動き	・貸出件数が前年に比べて10%程伸びている。観光客のレンタカー利用数が好調に推移しており、特に23日からの連休が良い。
	変わらない	スーパー(企画担当)	販売量の動き	・売上高は3か月前と比べ大きな差は無く、景気は横ばいとみる。
		スーパー(販売企画担当)	販売量の動き	・単価は若干上がっているが、販売量の伸び悩みが続いている。
		コンビニ(経営者)	来客数の動き	・弁当や総菜を買う客が増えているが、衝動買いをする客はいない。
		コンビニ(エリア担当)	販売量の動き	・年末商品のうち、クリスマスケーキは値上げもあり、前年より販売高は上がっているが、販売数はやや下回っている。イベント関係のチケットは逆に前年を上回っているが、購買のトータルとしては菓子や食品をみる限り前年をやや下回っている。月前半の雨続きも販売に影響している。
		観光型ホテル(マーケティング担当)	販売量の動き	・前年に比べて、客室稼働率は上回っているものの、3か月前と比べて大きくは変わらない状況である。
		ゴルフ場(経営者)	販売量の動き	・ゴルフ場関係業者全体では、利用人数が減っていると推測される。ただし、単価を低く抑えて集客数増を図る業者と、単価を上げて利用人数が減っている業者の二極化がみられるようになっている。単価を上げて対応している業者が大体3分の1くらいで、3分の2は数を増やす方向性である。
		住宅販売会社(総務・企画分野)	来客数の動き	・12月は例年、住宅展示棟への来客数は減る傾向にあるが、前月同様に近い来客数がある。しかし、参考見学が増えている感じがある。受注に向けては、来客数が確保できているので、商談による対応が重要になる。商談数が確保できているので、景気の動向は悪くはなっていない。
	やや悪くなっている	百貨店(営業企画)	販売量の動き	・12月前半まで気温が高く、冬物重衣料の厳しい動きが続いたが、衣料品は改装与件もあり辛うじて前年は超えている。家庭用品、食品、高級雑貨類の動きが前年割れとなり、店舗全体の伸びは鈍化している。
		その他専門店〔楽器〕(経営者)	販売量の動き	・来客数はわずかに戻りつつあるが、売上は毎年減少が続いている。また、客もリピーターの観光客が多いので商品の新規購入等が厳しい。不況のなか、同業他社の商品の値引き競争もあり、将来的に価格の維持や利益確保が更に難化しそうである。
		その他飲食〔居酒屋〕(経営者)	販売量の動き	・12月は例年20日以降、週末並みの売上が毎日続くが、今年は平日さっぱり上がらない。全体で、例年の80%台を推移している。近くにブランド力の強い大型競合店が出店した影響もあるが、会社関係の忘年会は11月頃から早く始まって早く終わり、12月は家庭、友達同士の内飲みが増えている。
企業動向関連	良くなっている	○	○	○
	やや良くなっている	通信業(営業担当)	取引先の様子	・契約案件は安定している状況である。単価は高くないが、仕事の確保に四苦八苦することは無い状況である。
	変わらない	○	○	○
	やや悪くなっている	建設業(経営者)	受注価格や販売価格の動き	・受注件数は横ばいだが、単価が下落している。
	悪くなっている	—	—	—
雇用関連	良くなっている	—	—	—
	やや良くなっている	求人情報誌制作会社(営業担当)	求人数の動き	・年明け予定している求人企業数が増加している。

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	人材派遣会社 (総務担当)	求人数の動き	・年末、年始を迎えても、実質的な受注案件は通常月とそれ程変わらない。
	やや悪くなっている	—	—	—
	悪くなっている	—	—	—