

・景気の現状に対する判断理由等

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

1. 北海道（地域別調査機関：（株）北海道二十一世紀総合研究所）

（-：回答が存在しない、：主だった回答等が存在しない）

分野	景気の現状判断	業種・職種	判断の理由	追加説明及び具体的状況の説明
家計 動向 関連	良く なっている	家電量販店（店 長）	来客数の動き	・競合店が11月に閉鎖したことにより新規顧客が増えた。
		観光名所（役 員）	販売量の動き	・クリスマスイベントの効果により函館への観光入込が好調であり、ロープウェイ利用客は12月としては過去最高を見込んでいる。
	やや良く なっている	家電量販店（店 員）	販売量の動き	・12月はブラウン管TVが落ち込んだものの、DVDレコーダや乾燥機能付き洗濯機が良く売れ、前年並みの売上となった。
		旅行代理店（従 業員）	販売量の動き	・海外旅行の申込件数が回復基調にある。ただし、12～1月が増えているが、2月以降の動きが全く読めず、年末年始だけなのかもしれない。
		設計事務所（所 長）	来客数の動き	・同業者のなかでも、良いところと悪いところをはっきり分かれているが、忙しいところが増えているように感じる。
	変わらない	商店街（代表 者）	お客様の様子	・12月は全般に雪が少なく、降ってもすぐに溶けるため、靴や衣料品が不振であり、全体としては変わらない。年末の福引きなどの企画も吸引力を失ってきている。
			来客数の動き	・降雪のある日や寒い日などは人出が少なくなるように、天候により商店街の来訪者が変化する。また、客の低単価志向が相変わらず続いている。
		商店街（代表 者）	お客様の様子	・買物に対する客の慎重さは依然として続いている。ただし、以前と比べると購買意欲に少し明るさを感じられるようになった。
		商店街（代表 者）	お客様の様子	・商品を買う際の客の品定めが慎重であり、買上金額が少なくなってきたことが引き続き見受けられる。
		一般小売店 〔酒〕（経営 者）	単価の動き	・ウイスキーなど高額商品の販売が良くないものの、低額の焼酎などが伸びている。
		百貨店（売場主 任）	お客様の様子	・1月になったら売り尽くしセールのため商品が大幅に値下げになるので、前年と同様に1月に入ってから買おうとする客が今年も非常に多く見受けられる。
		百貨店（販売促 進担当）	販売量の動き	・12月も暖冬で降雪が少ないため、重衣料の動きが鈍い。すでに1月から始まる冬物セールで買おうと、消費者も「待ち」に入っている。
		コンビニ（エリ ア担当）	競争相手の様子	・業界全体として、売上は前年比で上昇基調がうかがえる。
		コンビニ（エリ ア担当）	単価の動き	・相変わらず買上時の商品単価が低下している。
		コンビニ（店 長）	来客数の動き	・酒の販売免許を取得できたため、単価についてはかなり良い方に改善されたが、来客数については現状が一杯一杯であり、全体としては変わらない。
		家電量販店（経 営者）	お客様の様子	・来客数が前年に比べて減っている。
		住関連専門店 （経営者）	来客数の動き	・例年だとこの時期は売れて忙しい時期だが、さっぱり売れず、来客数も落ち込んでいる。商店街への来街数、現金つかみどりバーゲンの売上も前年より悪いようだ。
		住関連専門店 （営業担当）	お客様の様子	・売上の時期にタイミング良く雪が降り、衣料品・靴などの季節商品の動きが良い。しかしながら、気温が上がると一気に売上がダウンするなど、1か月を通して前年を維持するのが精一杯である。
	その他専門店 〔医薬品〕（経 営者）	販売量の動き	・年末の購買量は3か月前とは一緒にできないが、明らかに購入個数は減っている。年末全体としてはそれなりの商品の動きはあるが、数年前の3分の2くらいにダウンしている。	
	高級レストラン （スタッフ）	販売量の動き	・クリスマス・年末商品の販売量が全体的に落ち込んだ。販売量の減少は考慮していたが、予想以上の落ち込みであり、全体として状況は変わらない。	
高級レストラン （スタッフ）	来客数の動き	・クリスマス期間に合わせたメニューを準備していたが、来客数・客単価とも前年を下回った。		

分野	景気の現状判断	業種・職種	判断の理由	追加説明及び具体的状況の説明
		高級レストラン（スタッフ）	お客様の様子	・春から外食控えが続いていたが、ディナーの売上がようやく前年を超えたほか、個室・飲食とも売上が前年並みになったものの、直前の予約客が多く、例年のように予約をしないで来店するフリー客が減少しているため、全体としては変わらない。
		スナック（経営者）	来客数の動き	・これまで30年間仕事をしているが、今年の12月は一番悪い年になったように思う。居酒屋などは前年と変わらないかもしれないが、クラブやキャバレーに関しては最も低迷している気がする。
		観光型ホテル（経営者）	来客数の動き	・観光客の入込が安定しており、あまり動きがない。
		旅行代理店（従業員）	来客数の動き	・ここ数か月の動向に変化はなく、前年より1割程度減少している状況が続いている。販売量も前年を下回っている。
		タクシー運転手	来客数の動き	・不景気のせい、年末の忘年会シーズンでも週末以外は夜の人出も少なく、例年に比べるとタクシーの利用客が減っている。暖冬で雪も年末まで降らなかったこともあり、25日までの利用が極端に少ない。
		タクシー運転手	お客様の様子	・例年12月は輸送繁忙期となるが、降雪量が少ないせいか、客の利用頻度が少なくなっている。また、深夜のススキノからの利用が前年より少ない。
		タクシー運転手	販売量の動き	・タクシー業では1年のうちで最も収入の得られる時期だが、不景気のせい、忘年会を自粛する人達が増え、また忘年会をしても1次会で帰宅する人が目立っている。
		美容室（経営者）	来客数の動き	・年末年始といっても通常の月からみて、大きな変化は感じられない。
	やや悪くなっている	商店街（代表者）	お客様の様子	・防寒物が立ち上がり時期からピークのないまま減速してしまった。客の防寒に対する購買意欲の低下が感じられた。
		百貨店（売場主任）	お客様の様子	・高額品の動きが厳しい。暖かいせいもあるが特にコート関係の動きが非常に厳しい。
		スーパー（店長）	販売量の動き	・クリスマス・年末と節約型の買物が非常に目立っている。特に素材を購入して料理を作るという動きが極端に減少しているように感じる。お節材料では、年末の販売数が前年の半分以上となる商品もあるなど、非常に厳しい状況である。
		スーパー（店長）	お客様の様子	・来客数・売上とも前年を下回っており、非常に厳しい状況である。12月商戦の中で大きな割合を占めるクリスマス商戦も全くの低調に終わった。暖冬の影響も予想以上に厳しく、今後の年末商戦も売上の減少が危惧される。
		スーパー（店長）	単価の動き	・客単価が前年比で10%以上落ち込んでいるなど、客は必要な物を必要なだけしか買わない傾向にある。来客数も前年をやや下回っている。
		コンビニ（エリア担当）	競争相手の様子	・スーパーの新規出店と酒の免許の自由化に伴う酒販店の増加により、競合環境が厳しくなっている。
		衣料品専門店（店長）	単価の動き	・暖冬のため冬物衣料も良い商品が売れなくて困っている。
		衣料品専門店（店長）	販売量の動き	・ボーナス商戦を迎えたが、アパレル業界全体では購買率が低下しており、景気の悪化を感じている。
		家電量販店（地区統括部長）	販売量の動き	・映像商品は液晶・PDP等の薄型テレビ、DVDが好調に推移しているものの、暖冬の影響で季節商品が不調である。
		乗用車販売店（役員）	販売量の動き	・低価格商品にやや動きがあるものの、高価格商品の動きが鈍い。
		住関連専門店（従業員）	販売量の動き	・年末にもかかわらず、販売量が伸びなかった。
		旅行代理店（従業員）	来客数の動き	・年末年始の宿泊状況が悪く、例年なら満室になる大みそ日や元旦の定山溪温泉に空室がある。登別、洞爺ともに同じ状況である。
タクシー運転手	来客数の動き	・忘年会シーズンでもほとんどの人が1次会で帰り、2次会、3次会などで深夜までいる人は極端に少ない。観光客についても、旅館・ホテル等は稼働率が85%程度であり、業界全体としての売上も落ちている。		
その他レジャー施設（職員）	単価の動き	・クリスマスに小規模のイベントを開催して集客はしたものの、無料配布された割引券を使用する客が多く、客単価が非常に低かった。人件費を除くと採算ぎりぎりであった。		

分野	景気の現状判断	業種・職種	判断の理由	追加説明及び具体的状況の説明
	悪くなっている	衣料品専門店（店員）	単価の動き	・商品の動きは、低単価商品中心の動きになっているため、単価が低下し、売上も減少している状況である。クリスマスシーズンのギフト需要においても1万円以上の商品の動きが前年より悪く、1万円以内で考えている客が非常に目立っている。
		一般レストラン（スタッフ）	来客数の動き	・今年はスキー場の積雪が遅く、例年に比べてスキーツアー客が大幅に減少したこともあり、来客数は前年に比べて15%ほど減少している。
		観光型ホテル（経営者）	販売量の動き	・来客数、宿泊単価をはじめ総消費単価いずれも不調である。業界では、集客を見込んでの安価募集も盛んだが、さほど奏功していないと聞いている。
		旅行代理店（従業員）	販売量の動き	・年末年始の旅行需要が例年並みに戻らない。
		住宅販売会社（従業員）	来客数の動き	・マイホームセンター等の来場者が著しく減ってきており、非常に厳しい状況である。
企業動向 関連	良くなっている	-	-	-
	やや良くなっている	金属製品製造業（経営者）	受注量や販売量の動き	・年末ということもあり、やはり製品・商品が動く時期であるが、最近のなかでは良い状況である。
		輸送業（支店長）	取引先の様子	・中国のおう盛な需要・経済伸長により、鋼材・各種スクラップ・紙・魚類等、北海道からの輸出が大幅に増加している。2008年の北京オリンピックまでは継続が見込まれる。
		通信業（営業担当）	取引先の様子	・取引先の動向として、システム関係だけにかかわらず、新たなビジネス領域へ踏み出す動きなどが散見されるようになってきた。
		その他サービス業〔システムハウス〕（経営者）	受注量や販売量の動き	・長期的な案件が少しずつ出始めている。
	変わらない	食料品製造業（経営者）	受注量や販売量の動き	・水産物最大の需要期を迎えているが、昨年あったBSE代替需要のような追い風がなく、また全国的な暖冬の影響もあり、引き続き前年よりも荷動きがやや悪くなっている。
		食料品製造業（社員）	受注量や販売量の動き	・末端での物量在庫の減少に伴い、製造先への在庫及び生産リスクの依存が大きくなっている。歳暮ギフト・クリスマスギフトなど、一時的な需要の伸びはあるものの、一過性のものであり継続性に乏しい。
		輸送業（経営者）	取引先の様子	・荷物の動きが依然として悪い。
		輸送業（営業担当）	受注量や販売量の動き	・飼料原料は1月より値上げとなることから、駆け込み需要による増量があったものの、内需貨物は依然として一進一退の状況である。
		金融業（企画担当）	それ以外	・水産加工など食料品をはじめとする製造業はまずまずであるが、公共工事が削減されている建設業、販売価格低下の影響を受けている小売業など、非製造業では厳しい。
		広告代理店（従業員）	取引先の様子	・地元企業の倒産や再建に向けた社長交代など、ネガティブな状況が相次いでいる。
		その他サービス業〔建設機械リース〕（支店長）	競争相手の様子	・商材が相変わらず少ないうえ、少ない商材のなかで競合状態が激しい。
		その他非製造業〔機械卸売〕（従業員）	取引先の様子	・牛のふん尿が地下に浸透するのを防ぐ堆肥場の建設が各地で相次いでいる。特に地方の鉄骨業者では数か月分の仕事を抱えており、一般鉄骨の仕事の減少を補っている。
やや悪くなっている	食料品製造業（団体役員）	それ以外	・年間無休の店舗展開の影響により、年末商戦の売上が毎年後退しており、商品単価が安くなるとともに受注数量も減少している。国の財政赤字や増税・年金の不安などにより消費需要も落ち込んできている。	
	その他企業〔コンベンション担当〕（従業員）	受注量や販売量の動き	・忘新年会の動きが悪い。また、少雪の影響でスキー客が減少している。	
雇用 関連	良くなっている	-	-	-
	やや良くなっている	求人情報誌製作会社（編集者）	求人数の動き	・求人件数がほぼ全業種にわたり前年を上回った。

分野	景気の現状判断	業種・職種	判断の理由	追加説明及び具体的状況の説明
	変わらない	職業安定所（職員）	求人数の動き	・新規求人数に占めるパートの割合はほぼ横ばいであるが、求人数そのものは前年から増加している。
		求人情報誌製作会社（編集者）	求人数の動き	・求人広告件数は若干の増加となっているものの、求人決定率は低下傾向にあり、全体としては変わらない。
	職業安定所（職員）	採用者数の動き	・前年度同様に12月の就職件数が少なくなっている。	
	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	・景況が回復の兆し有りとの観測もあるようだが、広告業界にまでは波及はしていない模様だ。製造業の広告出稿は依然として低調の感がある。
		職業安定所（職員）	求人数の動き	・有効求人倍率が前年を下回ったことに加えて、新規求人の4割近くがパート求人であり、改善の兆候は見受けられない。
悪くなっている	-	-	-	

2. 東北（地域別調査機関：（財）東北開発研究センター）

（-：回答が存在しない、：主だった回答等が存在しない）

分野	景気の現状判断	業種・職種	判断の理由	追加説明及び具体的状況の説明
家計動向 関連	良く なっている やや良く なっている	-	-	-
		百貨店（売場主任）	販売量の動き	・婦人ミセス層については、客単価は低下しているが、購買意欲そのものは出てきており、11月が悪かった反動で、コート中心に動きが良くなってきており、売上も前年を上回っている。
	変わらない	スーパー（総務担当）	お客様の様子	・客単価は依然下がっているが、来客数が増加しており、上向きになっている。
		衣料品専門店（店長）	単価の動き	・単価の高い上質の商品を求める動きが目立っている。
		住関連専門店（経営者）	来客数の動き	・今月は悪いと見ていたが、中旬以降から仕事が入るようになり、それに伴い販売量も増えている。しかし理由は分からない。
		その他専門店〔白衣・ユニフォーム〕（営業担当）	販売量の動き	・年末であり駆け込み受注がある。 ・雪が少ない年末であり、動くには都合が良いが、防寒衣料は伸び悩んでおり、その他のものはぎりぎりになってから発注が伸びている。
		商店街（代表者）	販売量の動き	・暖冬傾向で、重衣料は駄目であるが、かといってこの分が他の商品への消費に回るわけではない。老舗百貨店の贈答品はますますであるが、当店のような雑貨店ではここ十年来ずっと下がり基調である。
	変わらない	商店街（代表者）	販売量の動き	・暖冬の影響で重衣料が動かず、なかなか売上が伸びない原因になっている。 ・来街者数は後半になって増えているが、購買への波及は少ない。
		一般小売店〔書籍〕（経営者）	お客様の様子	・来客数は順調であるが、まとめ買いが例年に比べ少なくなっている。
		百貨店（売場主任）	お客様の様子	・暖かく師走というイメージでないため、迎春用品の動きが悪い。正月だからといって買い換える訳でもなく、季節感を提案してもピンとこない状況である。不要な物は買わない傾向が非常に強い。
		百貨店（企画担当）	それ以外	・12月に入ってから、順調に来客数が伸びている。歳暮ギフトやクリスマスギフト、食品についてはよく動いているが、残念なことに景気というより暖冬のために、衣料品の動きが悪い。しかし、売らなければならない時に、単価の高いコート類が動かないということは、結果として景気に影響を及ぼす。
		百貨店（広報担当）	お客様の様子	・11月から暖かい日が続き、防寒衣料を中心とした冬物衣料が苦戦している。 ・歳暮商戦も慎重な購買動向で、個人、法人共に伸び悩んでいる。 ・暖冬の影響は否めず、消費は1月のバーゲン待ちとなり、12月が前年割れという結果になっている。
		百貨店（売場担当）	単価の動き	・クリスマス時の単価は例年の3～5万円から2～3万円の商品にシフトしている。客の様子も昨年ほど盛り上がりおらず、セール初日の混雑も少ない。
		スーパー（経営者）	競争相手の様子	・依然として原価を割っての販売競争が続いている。

分野	景気の現状判断	業種・職種	判断の理由	追加説明及び具体的状況の説明
		スーパー（経営者）	単価の動き	・当市では競合店が増えて過当競争が続いている。 ・チラシ合戦で客数は前年比で1割程度増えているものの、客単価の低下と買い控えが利益を圧迫している。
		スーパー（経営者）	お客様の様子	・ボーナスが多少良いとか、製造業の利益が上向きであるなどマクロ的には多少明るい材料はあるが、末端の客の、特に食品に関する消費動向には大きな変化はなく、特に好調な様子も見られず、堅実で必要な物は買うが無駄な物は買わないという姿勢に変化はない。
		スーパー（店長）	来客数の動き	・来客数は前期比97.9%で、3か月前と比べて横ばいである。 ・郊外競合店の影響が依然として続いている。
		スーパー（総務担当）	単価の動き	・冷夏で米は不作であったが、野菜は今月も豊作で先月ほどの落ち込みはない。生鮮食品全体では買上点数が前月とほぼ同じだが、単価は2.8%程低下している。 ・加工食品、雑貨、衣料関係は買上点数、単価とも前月とほぼ同程度で推移している。
		コンビニ（エリア担当）	単価の動き	・売上は前年比マイナス2～3%の水準まで回復している。しかし客単価については、マイナス5%を割り込んでいる状況である。
		コンビニ（エリア担当）	販売量の動き	・11、12月は天候が良く、ジュースやおにぎりなどの販売は良いが、年末年始の商品やクリスマスケーキなどが不振で、売上全体ではあまり変わらない状況である。
		コンビニ（店長）	来客数の動き	・同業小売業者間での少ないパイの取り合いが続いている。適正な小売業者数ではなく、供給側が消費する側を上回っており、苦しくなっている。
		衣料品専門店（経営者）	来客数の動き	・毎日暖かい冬が続いている。防寒衣料の動きが悪く、前年比58%であるが、来客数は多く、単品のニットカットソーは158%である。単価の低下を客数でカバーしている状況で前年比とんとんである。
		衣料品専門店（経営者）	単価の動き	・依然として高単価の商品は動かず、暖冬により更に値下げが進んでいる。
		衣料品専門店（店長）	来客数の動き	・ボーナス商戦に入ったが、暖冬により、ボリュームゾーンである30～40歳代の客層のコートやスーツを中心とした需要の動きが鈍い。
		衣料品専門店（総務担当）	販売量の動き	・暖冬によりウインター商品の動きが悪い。
		乗用車販売店（経営者）	販売量の動き	・販売量の動きも微妙に前年を割り込み、それと合わせて単価低下によって売上が減少している。
		乗用車販売店（経営者）	販売量の動き	・安売り車検の影響で、客単価の低下が大きな問題になっている。車検切れの車両をそのまま使用する人が街中で見受けられる。大きな事故になるのが心配である。
		住関連専門店（経営者）	お客様の様子	・催事を企画したところ、来客数は増加したが、売上には結び付いていない。
		一般レストラン（経営者）	来客数の動き	・今年のクリスマスの状況であるが、例年であれば2～3か月前からの予約での来店であるが、今年は当日の予約などが多く、席も例年のように埋まっていない。
		一般レストラン（経営者）	来客数の動き	・ロードサイドへの競合飲食店の相次ぐ出店により、既存店の来客数が前年実績を下回っている。
		観光型ホテル（経営者）	来客数の動き	・12月は、当業界の最も忙しい月である。今年は昨年より入込数も多少多く、宴会や芸者の数も多くにぎわっていたものの、実績の数字は昨年並みである。しかし館内だけは明るくなっている。主流は、建築関係と自動車販売関係である。
		観光型旅館（経営者）	来客数の動き	・11～12月と前年比で不振が続いている。昨年が良かった反動かも知れない。
		都市型ホテル（経営者）	販売量の動き	・金曜日と土曜日は昨年並の稼働で、会場の都合がつかないほど多忙であったが、平日の稼働が昨年より低くなっており、最終的な売上は昨年を若干下回る。
		都市型ホテル（スタッフ）	来客数の動き	・今月は忘年会関係の企画が好調で、久しぶりに好成績を上げそうであるが、一過性のものである。これからも魅力ある企画商品を提供する必要がある。 ・来館者を見てみると、高額所得層が中心であるため、企画ものを除けば、利用人員は減少している。
		都市型ホテル（スタッフ）	それ以外	・初めて賞与が出なかった。売上次第ではあるが、3月の期末手当の予定はある。

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
		タクシー運転手	来客数の動き	・とにかく客が少なく、短距離の客ばかりである。忘年会帰りの客があるため、前月など比べれば増えているが、前年と比べれば1割以上減少している。
		美容室（経営者）	単価の動き	・来客数はほぼ横ばいであるが、単価は下がっているといつか、余計な追加をしない。
		住宅販売会社（経営者）	販売量の動き	・前年比で21%落ち込んでいるが、3か月前比では26%増えている状況である。良いかと思うとなかなか落ち着いた状況で、決して良くなっていない。
	やや悪くなっている	スーパー（企画担当）	来客数の動き	・9月から11月にかけて競合店の出店が相次いだため、約4%の来客数減となり、販売点数の前年割れや青果の市況安などで悪い。
		衣料品専門店（店長）	販売量の動き	・暖冬により、コートやアウターなどのシーズン商品の仮需要が少なく、本需要に入ってからようやく動き出している。以前に比べ売上のヤマが小さくなっており、今後この状態から大幅に改善するとは思えない。
		乗用車販売店（経営者）	販売量の動き	・タイヤ交換などの季節要因によるサービスの来客数は例年と変わらない。 ・車両販売では、新車、中古車共に大々的にボーナスセールを展開したが、客の関心はあるものの実需にはつながらず、前年を割り込み、見込み客も前年を割り込むという状況が続いている。
		乗用車販売店（経営者）	来客数の動き	・輸入車販売をしているが、当地域では大幅な値引きをしない車種は大苦戦しているという状況である。
		自動車備品販売店（経営者）	お客様の様子	・暖冬のため除雪車がまだ1度しか出勤していない。委託業者は短期レンタルリース料の支払にも困っている。 ・灯油のタンクローリーも宅配が昨年より4割減少している。車両に動きがないと当社の仕事の見通しが立たない。
		住関連専門店（経営者）	お客様の様子	・年明けのセールを待っている状況で、あちこち見回って安い店を物色している。
		高級レストラン（経営者）	来客数の動き	・魚を中央市場に仕入れに行くと、魚価が安く嬉しいが、人の動きがないという表れでもある。
		一般レストラン（スタッフ）	単価の動き	・客単価が徐々に低下している。ちょっと安くするとすぐそちらにシフトされてしまう。
		観光型旅館（経営者）	来客数の動き	・12月中旬までは、売上、来客数共に順調に推移していたが、後半で急激に減少している。冷夏や地震の影響の大きかった地域からの忘年会や旅行の減少が大きい。
		都市型ホテル（スタッフ）	販売量の動き	・ここ数年間、景気は悪くとも忘年会だけは前年を上回り続けてきたが、今年は忘年会も前年を下回っている。新たな競合施設ができたわけでもないため、当地域の景気の冷え込みを感じている。
		旅行代理店（従業員）	お客様の様子	・年末年始は9連休が大半であるが、海外旅行や長期の旅行に出かける人が少ない。近場で料金を重視するためか年末年始を過ごす人が少ない。
悪くなっている	商店街（代表者）	来客数の動き	・とにかく暖冬で雪が降らずとも困っている。特に靴や暖房器具、重衣料、タクシーの運転手も暇なようである。お歳暮関係も例年より客単価が低い。宴会などで鍋物の回数が連年より少なく、カキやタラの白子などの売れ行きも低調である。	
	スーパー（経営者）	販売量の動き	・販売量の低下はもちろん、販売単価の下落が顕著になってきている。生鮮食品は前年比で40%程度価格が下落しており、その他商品についても同傾向で、物量がある程度確保できて売上高につながらない状況である。	
	スーパー（経営者）	お客様の様子	・12月商戦が不調である。ハレとケとの差が縮小しており、高額商品が動かない。	
	スーパー（店長）	それ以外	・ポイント還元などに客は集中するが、全体的に客数は減少気味で客単価も回復しない。個々の買物も細かい。	
	通信会社（営業担当）	販売量の動き	・売上高が見込みに対して大きく下回っている。原因は分析中であり、詳細がつかめていない状況である。	
企業動向関連	良くなっている	-	-	-
	やや良くなっている	経営コンサルタント	取引先の様子	・クライアントである機械部品の卸売業では、過去最高の売上を上げている。

分野	景気の現状判断	業種・職種	判断の理由	追加説明及び具体的状況の説明
		その他非製造業 〔 飲食料品卸売業 〕（ 経営者 ）	受注量や販売量の動き	・ 例年より暖かい冬と言われているが、夕方になれば寒く、食品関係の動きは世間でいうよりは、良い方向に動いている。 ・ 冷夏のために売れ残ったドリンクの投げ売りが11～12月にずれ込み、この動きがとて活発である。
		その他企業〔 管理業 〕（ 従業員 ）	受注量や販売量の動き	・ 忙しい状態が続いていて、正月休みが1日しか取れない見通しだ。
	変わらない	食料品製造業（ 経営者 ）	受注量や販売量の動き	・ 勝ち組と負け組の中で動いており、全体的なパイが大きくなっているわけでもなく、全体では横ばい状態である。
		食料品製造業（ 経営者 ）	受注量や販売量の動き	・ 歳暮の動きが例年より遅く、最後まで盛り上がり欠けた。
		電気機械器具製造業（ 経営者 ）	取引先の様子	・ 各社で受注状況に応じた短納期体制がますます徹底してきている。フォーキャストは出るものの、注文書は納品直前になっており、中小企業に対する責任転嫁がますます進んでいる。
		輸送業（ 従業員 ）	受注量や販売量の動き	・ デジタル関連企業の数量は増加しているが、その他の企業の数量は減少し、対前年比で2けたの減少である。
		その他企業〔 企画業 〕（ 経営者 ）	取引先の様子	・ 取引先の印刷会社では、売上が減少したため、コスト削減のための人件費の抑制に再度取り組むということである。従前の営業エリアでは、前年確保も難しいということである。
		やや悪くなっている	食料品製造業（ 総務担当 ）	受注量や販売量の動き
	繊維工業（ 営業担当 ）		受注量や販売量の動き	・ 気候の変化が、販売に大きな影響を与え、悪くなっている。
	繊維工業（ 総務担当 ）		競争相手の様子	・ 春の生産の最盛期に入っているが、同業他社の廃業が今月も発生し、産地としての受注量が減少していることから商圏の拡大が強く求められる。
	木材木製品製造業（ 経営者 ）		受注量や販売量の動き	・ 12月に入ってから、11月までの住宅部材の駆け込み需要の反動で、売上が10%ほど減少している。
	一般機械器具製造業（ 経理担当 ）		それ以外	・ 現状の為替水準はかなり円高で定着し、当社の社内レートを大きく上回り、輸出採算が悪化している。 ・ 自動車の国内販売の一部に陰りが出てきており、自動車部品売上が減少する。 ・ 携帯電話用部品が、売上がやや減少してきており、加えてなかなか利益につながらないという状態が続いている。
	電気機械器具製造業（ 企画担当 ）		競争相手の様子	・ 当社の情報サービス系の受注が予算に対して低く、同業他社の状況も同様である。
	建設業（ 経営者 ）		競争相手の様子	・ 下請工事では、利益はもとより経費も確保できない工事があり、これまでは元請工事でカバーしてきたが、元請工事も物件数も少なく価格競争が厳しく、元請比率が減少し、利益率が減少しているという同業他社が多い。
	広告代理店（ 従業員 ）		受注量や販売量の動き	・ 昨年同時期にあった物件が無くなったりしている。
	悪くなっている	農林水産業（ 従業者 ）	受注価格や販売価格の動き	・ 農協出しのりんごの収入書が配布されたが、最も高品質のりんごでも単価面で低迷している。
	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 ）	求職者数の動き
変わらない		人材派遣会社（ 社員 ）	周辺企業の様子	・ 年末にかけて、販売系の人材の注文が入り、前年より多少は活発になっている。
		求人情報誌制作会社（ 編集者 ）	求人数の動き	・ ここ数か月、製造業やサービス業の求人が増えている。今後も続きそうである。
		職業安定所（ 職員 ）	それ以外	・ 求人数増加、求職者数減少、求人倍率上昇と、量的には改善しているが、質的には分らない。
変わらない		職業安定所（ 職員 ）	求人数の動き	・ 新規求人、有効求人共、対前年比で少し増加しているが、有効求人倍率は依然として横ばいである。
		職業安定所（ 職員 ）	求人数の動き	・ 増加を続けていた新規求人数が6か月ぶりに減少している。
	職業安定所（ 職員 ）	求人数の動き	・ 新規求職は減少傾向にあるものの、新規求人は一向に増加に転ずる兆しが見えない。	

分野	景気の現状判断	業種・職種	判断の理由	追加説明及び具体的状況の説明
		職業安定所（職員）	周辺企業の様子	・新規求人数が増加しているが、中小企業を中心に雇用調整を行うところが多い。
		職業安定所（職員）	求人数の動き	・有効求人倍率が高くなっているが、求職者の減少幅が大きくなっていることによるものであり、求人数の増加幅は小さくなっている。
		職業安定所（職員）	採用者数の動き	・求人数がかなり増えても、その条件、内容、質の問題から採用者数に反映していない。
	やや悪くなっている	アウトソーシング企業（社員）	周辺企業の様子	・企業も自治体も経費削減を行っており、外注自体が減少している。必要な部分も直営で実施することが増えているため、悪い。
	悪くなっている	新聞社〔求人広告〕（担当者）	求人数の動き	・求人広告件数が3か月前に比べ29%減少している。

3. 北関東（地域別調査機関：（財）日本経済研究所）

（-：回答が存在しない、：主だった回答等が存在しない）

分野	景気の現状判断	業種・職種	判断の理由	追加説明及び具体的状況の説明
家計動向関連	良くなっている やや良くなっている	百貨店（売場主任）	来客数の動き	・紳士服の新しいブランドを入れてから半年が経過したが、客の定着が良く、新規に来店する客も非常に多くなっている。また、クリスマス関連コーナーも好調である。
		百貨店（販売促進担当）	販売量の動き	・高額な商品の動きは少ないが、買い回り品については、客がいくつも買物袋を持っている光景が目につく。
		コンビニ（経営者）	販売量の動き	・特に20～25日の間はケーキなどクリスマス関連の商品が売れているが、客は同時に、多少余分な物も購入している。
		コンビニ（経営者）	来客数の動き	・店舗改装で売場面積を増やしたせい、来客数が増加している。
		家電量販店（店長）	単価の動き	・12月も引き続き、AV、映像関係の商品が伸びている。液晶、プラズマの薄型ディスプレイやDVDレコーダーなど、単価の高い商品がけん引しており、販売量も増加しているため、良くなっている。
		タクシー運転手	お客様の様子	・忘年会シーズンで、通常より週末の出入が多く、金、土曜は2倍近い売上となっている。
		タクシー運転手	来客数の動き	・3か月前と比べると、忘年会シーズンの繁忙期であることから、客数が増加している。一方、深夜は相変わらず伸び悩んでいる。
	変わらない	一般小売店〔金物〕（経営者）	販売量の動き	・年末の駆け込み工事等の需要が若干あるものの、全体の販売量はあまり変わっていない。
		百貨店（販売促進担当）	単価の動き	・ギフト商品は早期割引の商品しか売れていない。
		スーパー（経営者）	販売量の動き	・青果物の売上は、前年との相場の差が大きいことから10%割れとなっている。一方、生鮮以外の食品は前年を大きくクリアし、全体の売上は前年を2%上回っている。
		スーパー（経営企画担当）	単価の動き	・年末商戦は、福引等を行うことで何とか前年の98%近くまで引き上げたという状態である。お節料理等は単価の低いものはよく売れるが、高いものはあまり売れない。
		衣料品専門店（店長）	来客数の動き	・トータルコーディネートでのまとめ買いが少なく、お歳暮やプレゼントの需要も減少している。
		乗用車販売店（経営者）	お客様の様子	・来客数はあるものの、金額的な折り合いがつかず、成約には結びついていない。
		乗用車販売店（従業員）	それ以外	・倒産や閉鎖する修理工場、中古車販売店、ディーラーが目立つようになっている。
住関連専門店（店長）	来客数の動き	・来客数に大きな変化はなく、買上点数の伸びもそれほどではない。		
高級レストラン（店長）	販売量の動き	・前年と比べ、忘年会等の予約が約20%減少している。フリーの客も極端に少ない。		
都市型ホテル（スタッフ）	販売量の動き	・忘年会の件数は前年並みであるが、宿泊、お節料理の予約は前年を下回っている。		
旅行代理店（経営者）	お客様の様子	・客が望んでいるツアーコースが空いていない場合、他で妥協することがなくなっている。		

分野	景気の現状判断	業種・職種	判断の理由	追加説明及び具体的状況の説明
		タクシー運転手	来客数の動き	・スキー場に客が来るようになりスキーキャリアをつけたが、スキー、スノーボードを乗せるような客がない。
		遊園地（職員）	単価の動き	・新規アトラクション導入効果等により、単価は引き続き上昇傾向にあるものの、来客数に過去数年来の勢がない。
		ゴルフ場（支配人）	来客数の動き	・雪によるクローズがなく好天に恵まれたことから、来場者数は前年を大幅に上回っている。客単価は中旬以降の冬季割引料金設定のため、落ち込んでいる。今年は12月31日、1月1日も営業するというコースが増加している。
		競輪場（職員）	販売量の動き	・ボーナスの支給などで一時的に入場者数、売上が増加しているが、前年と比べると減少である。
		美容室（経営者）	販売量の動き	・カラーリングブームがやや落ち着き、市販の液を購入して自分で染める人が増えているからか、その分売上が減少している。
		設計事務所（所長）	それ以外	・状況はさほど変わらないが、市、県などの仕事が入ってきている。
	やや悪くなっている	商店街（代表者）	来客数の動き	・暖冬で予想以上に冬物衣料が売れず、在庫がはけない。
		百貨店（店長）	販売量の動き	・前年の売上がクリアできない状況が続いている。お歳暮、年賀用品等の売上も今一つである。
		百貨店（販売促進担当）	単価の動き	・上着物、防寒品で動いているのは低単価品である。12月になりお歳暮、ギフトの売上は伸びているが、客単価のダウンが目立っている。
		コンビニ（経営者）	来客数の動き	・年賀状印刷、クリスマス関連の予約商品により、客単価、売上は増加しているが、来客数は95%と早朝を中心に減少している。
		コンビニ（店長）	来客数の動き	・深夜の若者客を中心に来客数が減少している。また、予約をしていた商品を無断でキャンセルする客が目立ってきている。
		衣料品専門店（販売担当）	販売量の動き	・近隣に大型スーパーが開店した影響で来客数は多少増えているものの、最寄品の販売が定着し、単価が低くなっているため、販売金額が低下している。
		その他専門店 [携帯電話]（営業担当）	販売量の動き	・この数が月は来客数、販売量が落ち込み、ボーナス、クリスマス商戦も成功していない。
		一般レストラン（経営者）	来客数の動き	・少人数の宴会はあるが、会社ぐるみでの宴会等が少ないので、来客数は例年を下回っている。
一般レストラン（経営者）	競争相手の様子	・新幹線駅周辺に大型ショッピングセンター、飲食関係のチェーン店が出店し、かなりの客が流れている。既存の商店街は影響を受け、来客数が減少している。		
通信会社（社員）	販売量の動き	・12月は第三世代携帯電話の伸びも鈍化し、年末商戦にもかかわらず、来客数が減少し、新規加入数、純増数とも伸びていない。		
設計事務所（所長）	お客様の様子	・地元銀行が破たんした影響で、計画を見合わせる客が出てきている。		
住宅販売会社（経営者）	お客様の様子	・地価の下落が続いており、客はまだ下がると考えているので、分譲地などが全く売れず、チラシを配っても客が集まらない。テナントは空室が多く、ラーメン店など飲食業からの引き合いが多少あるものの、事務所関係の引き合いはほとんどない。		
悪くなっている	商店街（代表者）	来客数の動き	・本来は歳末で、多少なりとも人出が多くなるものだが、今のところ街は静かで、一向に暮れの気配はない。	
	スーパー（統括）	販売量の動き	・11月からの暖冬で、防寒衣料及び暖房関連商材は点数、価格ともに大きくダウンし、鍋商材の不振も続いている。本来、冬場はあまり売れないペットボトル飲料が115%、すき焼き、しゃぶしゃぶの構成比が高くなる牛肉に関しては焼肉が108%と、例年にならぬ傾向はあるが、全体をカバーするほどではない。所得が減り、普段の生活は切り詰めても付き合いは大事にするということの表れなのか、ギフト関係は健康油を中心に110%と非常に好調である。	
	乗用車販売店（販売担当）	お客様の様子	・地元銀行が破たんした影響で、客が買い控えをしている。10～11月は宣伝をすればある程度中古車が売れたが、12月は新聞広告の掲載、展示会の開催、チラシ配布を行っても、極端に売行きが悪い。	

分野	景気の現状判断	業種・職種	判断の理由	追加説明及び具体的状況の説明	
		都市型ホテル（スタッフ）	お客様の様子	・宿泊では、料金的な問い合わせが非常に多くなってきている。宴会に関しては、何とか忘年会は行っても新年会を行うかは未定だという客が多く、毎年大規模な新年会を行っていたところが4～5件取消となっており、非常に厳しい。	
		タクシー（経営者）	お客様の様子	・地元銀行の破たんにより、会社関係を中心に忘年会が激減している。例年であれば、忘年会でタクシーチケットが使われていたが、今年はほとんどなく、売上が減少している。	
企業 動向 関連	良く なっている やや良く なっている	-	-	-	
		一般機械器具製造業（生産管理担当）	受注量や販売量の動き	・年末特有の忙しさもあるが、全体的に受注量が増加傾向であり、新規の引き合いも活発である。	
		電気機械器具製造業（経営者）	受注量や販売量の動き	・12月は思いも寄らぬ飛び込みの仕事が多く入り、売上がかなり増加している。	
		輸送用機械器具製造業（総務担当）	受注量や販売量の動き	・フルモデルチェンジした軽自動車の販売が本格化し、3か月前と比べ、売上は5%ほど増加している。前年比での売上は横ばいであるが、コストダウン、原価引下げの分を販売量の増加で吸収した形であり、良くなってきている。	
		広告代理店（営業担当）	取引先の様子	・前年同時期と比べ、販売促進広告の反響が良い。特に付加価値の高い商品の動きが活発で、外食、物販とも好調である。求人広告の掲載数は横ばいであるが、人員不足感があるのか、採用充足後の連続掲載も多い。	
		新聞販売店〔広告〕（総務担当）	取引先の様子	・12月は量販店の売上、百貨店のお歳暮が好調だと聞いている。今月のチラシの出稿量は前年比104%で、年間を通じて101%と、3年ぶりに前年を上回る見込みである。	
		その他サービス業〔情報サービス〕（経営者）	取引先の様子	・受注量や生産高が増えて活気が出てきたという取引先が多くなり、それに伴い価格は依然として厳しいものの、引き合い、仕事量が増加傾向にある。中でも重機関連の業況は良くなっている。	
	変わらない		食料品製造業（営業統括）	取引先の様子	・ボージョレーヌーボーの輸入品は比較的順調であったが、国産品は前年に比べ数量も抑え気味である上に、荷動きが鈍ってきている。
			化学工業（総務担当）	受注量や販売量の動き	・自動車関連の取引先は仕事が入ってきていると楽観的であるが、自動車関連以外の中堅企業の中には、親会社が中国に工場を作ってしまったために注文が来なくなり、廃業したところもある。
			窯業・土石製品製造業（経営者）	取引先の様子	・例年通りの動向である。特注品ではなく、従来の店頭商品の受注量がやや動き出している。
		金属製品製造業（経営者）	受注量や販売量の動き	・期末と排ガス規制の関係で受注が多く忙しかった3か月前と比べるとやや悪いが、全体的にみると変わらない。	
		電気機械器具製造業（経営者）	受注量や販売量の動き	・見積の引き合いが依然として非常に少ない。販売価格、受注価格も低迷している。半導体、材料関連の一部で仕事が増加してきているという話がある。	
やや悪く なっている			その他製造業〔宝石・貴金属〕（経営者）	取引先の様子	・前年と比べ、クリスマスセールの売行きは点数、金額とも悪い。一部高額品が売れたことから全体の金額は増加しているが、それを除くと実質的には売上ダウンである。低価格品はセールの影響があったが、高額品はクリスマス効果が出ていない。
		その他サービス業〔放送〕（営業担当）	受注量や販売量の動き	・自動車、電機産業等の製造業からのコマースは横ばいであるが、商業、通信業、サービス業は依然として減少傾向にある。年末年始にかけてのイベント受注もない。	
雇用 関連	悪く なっている	建設業（総務担当）	それ以外	・取引金融機関の地元銀行が破たんし、数千万円出資していたので、損失が発生することとなっている。	
	良く なっている やや良く なっている				
		人材派遣会社（経営者）	周辺企業の様子	・電子関係の部品製造工場などでの生産量の増加は3月ごろまで続く見込みで、あわせて求人数も増加している。住宅関連は一進一退である。求人数は増加しているが、求職者数は少ない。	

分野	景気の現状判断	業種・職種	判断の理由	追加説明及び具体的状況の説明
		人材派遣会社（営業担当）	周辺企業の様子	・建設関連の一部では、地元の物件が不足していることから、都心や大都市周辺の工事受注へとシフトしている。そのため、地元では人手不足が生じ、派遣要請の動きがあるが、要求される専門性から、対応できる登録者は少ない。一部の住宅資材メーカーから、機械製図の派遣要請もあるが、スキルを満たす人材を探すことは難しい。
		職業安定所（職員）	求人数の動き	・新規求人数、有効求人数とも着実に増加傾向にあり、特に平成15年11月の有効求人倍率は1.38と、平成5年2月以来の1.3倍台になっている。
	変わらない	求人情報誌製作会社（経営者）	周辺企業の様子	・周辺企業の相次ぐ倒産や閉鎖、支払の延滞などが目立つ。
		求人情報誌製作会社（経営者）	周辺企業の様子	・依然として建設業、特に土木関係が悪く、年末には近隣の数社が倒産している。厳しい状況の中、製造業の一部に好調な中堅企業も出てきている。
		新聞社〔求人広告〕（担当者）	周辺企業の様子	・毎年取引のある広告スポンサーからの出稿量が減少している。
		民間職業紹介機関（経営者）	求人数の動き	・製造業の回復が目立つが、サービス、建設業を中心に好材料が見当たらない。サービス業の年末商戦は、完全に不発に終わっている。コンピューターソフトの開発に関する求人も、製造業の製品組込ソフトの開発は目立つが、事務系ソフトではWeb開発が目立つ程度で総じて低迷しており、会社の基幹業務のような大きなソフト開発は見当たらない。
	やや悪くなっている	人材派遣会社（経営者）	雇用形態の様子	・忙しい会社が少なく、年明けからの仕事がない企業もあるので、あまり良くない。
		求人情報誌製作会社（経営者）	求人数の動き	・11月に大規模なショッピングセンターの開店、地元銀行の破たんがあり、12月に入ってから求人広告は激減している。現在受注している1月初旬に関しても同様で、周辺エリアは悪い方向に向かっている。
		学校〔短期大学〕（就職担当）	求人数の動き	・情報、介護などの専門職や、一般機械、精密機械などの製造業及び建設業などで専門性を要する営業職の求人は根強いが、多くの学生が希望する事務、販売職は前年の約50%しかない。
	悪くなっている	-	-	-

4. 南関東（地域別調査機関：（財）日本経済研究所）

（-：回答が存在しない、：主だった回答等が存在しない）

分野	景気の現状判断	業種・職種	判断の理由	追加説明及び具体的状況の説明
家計動向関連	良くなっている	家電量販店（営業統括）	単価の動き	・薄型テレビや、DVDレコーダー等のデジタルAV機器が好調で、客単価の上昇、販売量の増加につながっている。
		一般レストラン（店長）	来客数の動き	・年末に開催されるイベントで、かなりの来客数を確保できている。
		観光名所（職員）	来客数の動き	・来客数が大きく増加しており、前年比で200%を超えている。
	やや良くなっている	百貨店（総務担当）	単価の動き	・40万円以上もする高級腕時計が、1日に数本売れている。
		百貨店（広報担当）	お客様の様子	・暖かい日が続いた影響で、コート等の重衣料が苦戦しているが、リビング用品や婦人服飾雑貨は動いている。従来であれば、客は季節衣料を買わない場合、他の商品も買わない傾向にあったが、今年の秋冬は他の品目の売上で補てんできている。
		百貨店（販売促進担当）	販売量の動き	・クリスマス、年末商戦が堅調であり、お節料理の販売も好調で、売上が伸びている。お得意様招待会、カード顧客へのご愛顧優待販売会も、割引以上の売上増効果がみられる。
		スーパー（統括）	販売量の動き	・飲食店、物販店ともに、今ひとつ盛り上がり欠けるが、3か月前よりは良くなっている。
家電量販店（店員）	販売量の動き	・新築需要があり、エアコンが売れている。この2、3か月、DVDレコーダーや大型の薄型液晶テレビもよく売れている。		
その他専門店〔ドラッグストア〕（経営者）	販売量の動き	・11月は天候不順により、季節商品の売行きが悪く、風邪薬や使い捨てカイロの売上が前年の80%を割り込んでいたが、12月に入り、売上が戻ってきている。単価は相変わらず低下しているが、販売点数と来客数が増加し、全体的に上向いている。		

分野	景気の現状判断	業種・職種	判断の理由	追加説明及び具体的状況の説明
変わらない		スナック(経営者)	来客数の動き	・客が安い飲物を注文し、客単価が下落しているが、来客数は2割程度増加している。
		都市型ホテル(スタッフ)	販売量の動き	・定番のディナーショーの売行きが安定している。
		旅行代理店(従業員)	単価の動き	・3か月前より単価が上昇し、旅行に行こうとする客も増加している。
		旅行代理店(従業員)	販売量の動き	・海外旅行の販売状況が回復している。
		タクシー運転手	来客数の動き	・タクシー乗り場での客待ち時間が、多少短くなっている。
		通信会社(企画担当)	販売量の動き	・契約数は順調で、解約数も減少している。年末商戦も昨年実績を超えているので、やや良くなっている。
		ゴルフ場(支配人)	競争相手の様子	・周辺では、12月の土日の予約状況はすべて満杯状態である。
		その他レジャー施設(経営企画担当)	お客様の様子	・顧客のニーズに合致した施設やイベントであれば、大きな支持を得ることができる。具体的には、天然温泉を利用したスパ施設や、人気アーティストによるコンサートなどが、動員面、収入面で成功している。
		商店街(代表者)	競争相手の様子	・大型店が24時間営業を始めた影響で、時間帯による客の集中がなくなり、厳しい状況となっている。
		商店街(代表者)	お客様の様子	・来客数が減少し、特に、飲食店で家族での来店が減少している。また、どの業種でも客の買上単価が低下している。
		一般小売店[衣料・雑貨](経営者)	お客様の様子	・冷え込みが継続し、厚物の値ごろ商品であるジャケット、セーター等の売行きが良い。アウターは、ウール物より、化繊物の動きが良い。
		一般小売店[CD](営業担当)	お客様の様子	・来客数は少しずつ増加しているが、単価は低下し、まとめ買いも減少しているため、全体の売上は伸び悩んでいる。
		一般小売店[茶](営業担当)	単価の動き	・来客数は昨年並みで推移しているが、年末ギフトの単価が明らかに低下している。
		百貨店(企画担当)	お客様の様子	・クリスマス商戦は24、25日に盛り上がり、ギフトも後になるほど盛況である。直近型の堅実な消費である。
		百貨店(営業担当)	来客数の動き	・売上額の大きいギフト需要については、年々苦戦が続いている。コート等の防寒用品や重衣料の動きも鈍い。催事の需要についても、ますます直近化の傾向が強まり、売上高は前年を確保できない。
		百貨店(営業担当)	販売量の動き	・1人の客がお歳暮を贈る件数が減少傾向にあり、歳暮需要は減少しているが、クリスマスについては実際の需要は大きい。
	百貨店(営業企画担当)	お客様の様子	・今秋にリニューアルした雑貨部門では、目新しい商品を客が買い求めるケースが多くみられ、前年比プラスで推移している。全体としては、割引特招会や催物を増やす等したので、売上高はプラスになっているが、リニューアルや特招会を常に継続しないと客の反応は鈍い。	
	百貨店(業務担当)	販売量の動き	・前年の売上は維持しているが、セール品や低単価商品の販売量が増加していることから、一概に景気が良くなっているとは考えにくい。	
	スーパー(店長)	単価の動き	・12月は、クリスマスや年末関連商品の動向が良い。客単価の上昇により、売上は前年を大きく上回っている。	
	スーパー(店長)	来客数の動き	・12月は来客数が100.8%、売上が96.4%と、来客数に比べ売上の水準がかなり下回っている。特に、クリスマス商戦では、ジュエリーやアクセサリーといった主力の婦人服飾の売上が94.7%と苦戦している。食品も今ひとつ良くない。	
	スーパー(店長)	販売量の動き	・お歳暮ギフトは、3,000円以下の商品の販売比率が高くなっている。正月商品についても、少量で簡便化された商品の販売比率が上がっており、手間がかかる素材型商品の販売比率が低下している。余計な物への支出を避けている状況が見受けられる。	
	スーパー(総務担当)	お客様の様子	・年末が近づいても、雰囲気は盛り上がりせず、ギフト商品の動きも良くない。客は日々の安い食品だけを買って求めている。	
	スーパー(運営担当)	単価の動き	・暖冬の影響で、単価の高い重衣料の伸びがない。	

分野	景気の現状判断	業種・職種	判断の理由	追加説明及び具体的状況の説明	
		コンビニ（経営者）	お客様の様子	・年末年始の来客数は昨年並みで推移したが、お節料理等の予約数が半減し、単価の落ち込みが激しい。客は、百貨店や料亭のお節料理に切り替えたと話している。	
		コンビニ（店長）	販売量の動き	・予約商品のおかげで、クリスマスの売上は平日の2倍強となったが、予約の客が来店しなければ、普段より静かである。	
		コンビニ（店長）	販売量の動き	・弁当類が落ち込んでいるが、おにぎり類は伸びている。 ・クリスマス商品であるケーキ、シャンメリー、スパークリングワイン等の販売は、低調のまま終了している。	
		衣料品専門店（経営者）	販売量の動き	・暖冬の影響でコートが動かない。目新しい商品も少なく、客は手持ちの物で済ませている。 ・クリスマス需要は、去年の半分程度の動きとなっており、単価も下落している。	
		乗用車販売店（総務担当）	お客様の様子	・看板商品である高級車種のモデルチェンジが発表されたが、カタログを見るだけで、購入する客は減少している。慎重な客が増えている。 ・物販事業として行っているフィッシング製品についても、年末売出しの数日前から徹夜で並ぶ客の数が減少し、売上も去年の800万円に比べ、今年は650万円にとどまっている。	
		その他専門店【キャラクターグッズ】（従業員）	来客数の動き	・クリスマス商戦の来客数が前年より大幅に減少している。クリスマスそのものが盛り上がっていない。	
		スナック（経営者）	来客数の動き	・12月なのに、客が全く歩いていない。	
		都市型ホテル（スタッフ）	お客様の様子	・年末の繁忙期であるが、客単価が大きく落ち込んでいる。街には人は出ていても、ホテルを利用する人がいない。	
		タクシー運転手	お客様の様子	・12月中旬から忘年会等があり、利用客の数は確保できているが、これは一時的な現象で、終電後は普段どおり、客がいなくなる。	
		通信会社（営業担当）	販売量の動き	・放送サービス、インターネットサービスともに、販売量が横ばいとなっている。	
		設計事務所（所長）	競争相手の様子	・中小零細の建設業では、業況が相当冷え込んでいる。悪い状況が変わっていない。	
		住宅販売会社（経営者）	お客様の様子	・分譲住宅の売出し現場では、客は見学のみで、実際に購入しようという意欲が低い。	
		住宅販売会社（従業員）	販売量の動き	・住宅ローン減税による駆け込み着工の反動で、着工件数が減少している。	
		やや悪くなっている	一般小売店【靴・袋物】（従業員）	お客様の様子	・例年、12月上旬からクリスマス需要の動きがあるが、今年は動きが感じられない。 ・日用品の動きはあるが、前年比で単価が1～2割低下している。
			百貨店（統括）	販売量の動き	・12月に入っても、部門ごとの売上傾向に大きな変化がみられない。クリスマス商戦は24日にはにぎわうものの、前後は厳しく、特に、輸入ブランドの宝飾品の落ち込みが大きい。お歳暮の個人需要は、件数が減少しているものの、単価が若干上昇し、前年同水準の売上を維持しているが、法人向けが中元に続き大きなマイナス要因となっている。
			衣料品専門店（経営者）	お客様の様子	・高額商品でなく、低価格商品や特価品に客の目が向いている。
			家電量販店（店長）	お客様の様子	・客は、切羽詰まってからやむを得ず、しかも間際になって購入しており、余裕のなさがかがえる。
			乗用車販売店（営業担当）	販売量の動き	・例年の12月と比較し、販売台数の落ち込みが大きく、来客数も少ない。
			高級レストラン（支配人）	単価の動き	・例年、12月には客単価が上がるが、今年は9月と同水準にとどまっている。
	旅行代理店（支店長）		販売量の動き	・海外旅行について、世界の情勢不安に客が敏感に反応している。	
ゴルフ練習場（従業員）	お客様の様子		・来客数、販売量の動きとも良くない。週末になっても混雑がみられず、客はゴルフの練習どころではないという雰囲気である。		
設計事務所（経営者）	販売量の動き		・仕事は一応入っているが、人数の削減等で仕事に着手できない傾向がある。		

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
	悪くなっている	スーパー（統括）	販売量の動き	・来客数は若干増加しているが、売上は10%程度減少している。同業他社も同様のようである。
		衣料品専門店（経営者）	競争相手の様子	・年末、婦人服専門店が商店街から撤退している。この3年間で撤退した婦人服店は10軒にのぼる。商店街の通行量は増加しているのに、店舗の撤退は増えている。
		自動車備品販売店（経理担当） 旅行代理店（従業員）	来客数の動き お客様の様子	・修理工場に客が来ないという得意先がある。道路も、12月とは思えないほど静かである。 ・今月は1本も電話が鳴らない日が何日かある。非常に悪い状況である。
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（営業 担当）	受注量や販売量 の動き	・12月は、来年1月に予定されている会社合併に伴う名刺印刷の特需や、医療関係の特需がある。
	一般機械器具製 造業（経営者）	受注量や販売量 の動き	・受注量が上向きになっており、年末年始も休みなく機械を動かさないと、間に合わない。	
	電気機械器具製 造業（経営者）	受注量や販売量 の動き	・今までは2割程度であった成約率が、3～4割に上がっている。	
	その他製造業 〔靴〕（経営 者）	取引先の様子	・サンプルの指示など、取引先に動きが出てきている。	
	輸送業（総務担 当）	受注量や販売量 の動き	・年末にかけて駆け込み受注があり、トラックの稼働率がかなり上がっており、前年同期の水準まで回復している。	
	広告代理店（営 業担当）	取引先の様子	・取引先の16年度の予定作品ラインナップが大幅に増加し、前倒して関連予算の発注があるため、良くなっている。	
	変わらない	食料品製造業 （関連会社担 当）	受注量や販売量 の動き	・クリスマスや年末需要のある12月にもかかわらず、あまり大きな盛り上がりを感じられない。
		出版・印刷・同 関連産業（営業 担当）	受注量や販売量 の動き	・受注量、売上ともに、この3か月間前年を上回っているが、単価は低下している。急ぎの仕事が多く、残業が増えているので、利益は横ばいである。
		プラスチック製 品製造業（経営 者）	受注量や販売量 の動き	・仕事が中国に受注されてしまうことが多くなっており、受注量が減少している。
通信業（営業企 画担当）		受注価格や販売 価格の動き	・通信機器の販売において、競合他社との価格競争が激化している。客が価格引き下げを根気強く交渉してくる傾向が更に強まっており、企業の経費節減は続いている。	
金融業（得意先 担当）		競争相手の様子	・半導体などの製造業では、売上がかなり伸びているが、小売業、建設業は下火となっている。	
金融業（渉外・ 預金担当）		取引先の様子	・取引先に不渡りや倒産が出ており、景気が回復しているとは思えない。中小企業には厳しい状況が続いている。	
その他サービ ス〔廃棄物処 理〕（経営者）		受注価格や販売 価格の動き	・受注量は例年程度に回復してきているが、コストダウン要請が根強い。	
その他サービ ス〔情報サー ビス〕（従業員）		取引先の様子	・今年度予算で実施予定の通信設備工事において、予算が不足したことから、下期分の設備更改の規模が縮小している。	
やや悪く なっている	食料品製造業 （経営者）	受注価格や販売 価格の動き	・法人向けの贈答品がほとんど売れない。	
	出版・印刷・同 関連産業（経営 者）	受注量や販売量 の動き	・10、11月は良かったが、12月に入り、見積りや引き合いが減少し、受注が極端に減っている。	
	不動産業（経営 者）	競争相手の様子	・客が少なく、空室が増加している。数年前は、14～15万円を予算とする客も多かったが、最近ではそのような客が大きく減っている。	
	不動産業（総務 担当）	取引先の様子	・テナントの引き抜きが活発化しており、オフィスの2003年問題が年末になり現実味を帯びている。	
悪く なっている	電気機械器具製 造業（経営者）	受注量や販売量 の動き	・売上が9月比70%に落ち込んでいる。	
	輸送業（総務担 当）	取引先の様子	・得意先の系列会社から、支払の半分を手形とする内容の支払条件変更が通知されている。得意先も業務改善で苦慮しており、当社へも影響が出てきている。	
雇用 関連	良く なっている	職業安定所（職 員）	求人数の動き	・求人数が継続して増加している。求職者は減少傾向なので、年度当初0.48だった有効求人倍率も10月には0.61、11月には0.63とかなり回復している。

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
	やや良くなっている	人材派遣会社（社員）	求職者数の動き	・仕事の紹介のために登録者へ連絡をしても、仕事である人が多い。求職者も、数か月先の職を探している人が多く、企業に対し人材を紹介しにくくなっている。
		人材派遣会社（社員）	周辺企業の様子	・来春の景気は回復するとの判断により、採用数の増加を計画している企業がみられる。
		求人情報誌製作会社（編集者）	採用者数の動き	・金融、証券を始め、コンピュータソフト会社や一部IT系メーカーの中途採用が活発になっている。新聞広告やネット求人広告の出稿問い合わせが多くなっている。
		職業安定所（職員）	求人数の動き	・ホームセンターやスーパー等、大型商業店舗の新規出店が続き、卸、小売業での新規求人が大幅増となっている。特に、パートタイマーについては、圧倒的な買手市場から、需給の均衡がやや不足へとシフトしている。
		職業安定所（職員）	求人数の動き	・機械工等、製造業関係の求人が増加している。
	変わらない	学校〔専門学校〕（教務担当）	求人数の動き	・コンピュータ系企業ばかりでなく、他業種からの追加募集も出ている。
		人材派遣会社（社員）	求人数の動き	・当社は専門職を派遣しているため、不況期でも極端な落ち込みはないが、かなり景気が上向かなければ増員受注も出ない。
		求人情報誌製作会社（経営者）	求人数の動き	・募集広告を出す企業が多少増加している。ただし、正社員の採用は相変わらず少ない。
		職業安定所（所長）	求人数の動き	・求職者が減少し、求人が増加しているが、12月は新規求人数の増加幅が縮小し、派遣及び請負事業所からの求人割合が高まっている。求人、求職のミスマッチが拡大している。
	やや悪くなっている	民間職業紹介機関（経営者）	求人数の動き	・業績が拡大して、募集を増やしている企業はあまりなく、以前と変わらない求人数である。
人材派遣会社（社員）		雇用形態の様子	・即戦力となる販売員で、短期雇用という派遣要請が多くなっているが、求職者は長期雇用を望んでおり、なかなか条件が合わない。	
悪くなっている				

5. 東海（地域別調査機関：（株）U F J 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	商店街（代表者）	来客数の動き	・街にも当店にも人が増えてきている。
		商店街（代表者）	販売量の動き	・例年と比較して販売量が増加している。
	やや良くなっている	商店街（代表者）	販売量の動き	・ここ2～3年で荷動きが最も活発である。
		一般小売店〔土産〕（経営者）	来客数の動き	・客単価は低下しているが、来客数、購入点数は増加している。
		一般小売店〔薬局〕（経営者）	単価の動き	・当店は化粧品取扱商品を増やしているため売上は伸びているが、同業他店は厳しい状況である。
		一般小売店〔高級精肉〕（企画担当）	販売量の動き	・アメリカでのBSEが多少懸念されるが、当社は和牛中心なのでそれほど影響はない。
		百貨店（外商担当）	販売量の動き	・お歳暮の受注件数、売上はわずかながら増加している。
		スーパー（店長）	単価の動き	・単価の高い商品や品質の良い商品の動きが堅調である。
		スーパー（総務担当）	単価の動き	・客単価が回復してきている。
		コンビニ（エリア担当）	来客数の動き	・客単価はまだ低調だが、来客数に回復傾向がみられる。
		住関連専門店（営業担当）	販売量の動き	・以前と比べてヒット商品やヒット企画が出ている。
		その他専門店〔雑貨〕（店員）	来客数の動き	・持ち家が堅調に増加している。
			・来客数は11月までは前年比マイナスで推移したものの12月は前年並みに回復しており、景気回復の兆しが見られる。	

分野	景気の現状判断	業種・職種	判断の理由	追加説明及び具体的状況の説明
		その他小売〔雑貨卸〕（経営者）	販売量の動き	・注文に結びつく引き合いが増加している。
		観光型ホテル（スタッフ）	来客数の動き	・海外旅行を国内旅行に振り替える人や外国人客の増加で、宿泊件数は上向いている。
		都市型ホテル（スタッフ）	来客数の動き	・宿泊の稼働率、宴会件数、レストランの利用などいずれも増加しており、売上は好調である。付近に飲食施設が増加してきていることも考慮すると、かなり良い状況である。
		通信会社（企画担当）	販売量の動き	・地上デジタル放送が始まり、テレビの買い換えが増えている。それに伴い当社の新規顧客も増加している。
		住宅販売会社（従業員）	お客様の様子	・賃貸マンション、アパートの建設や運営を考える人が増加している。少子高齢化の進行や増税による将来への不安から、老後の収入源と考えているようである。
	変わらない	商店街（代表者）	販売量の動き	・自家消費の売行きが悪いため客単価が伸びず、販売量も引き続き減少傾向である。
		商店街（代表者）	競争相手の様子	・価格ではスーパーに負けるため、修理の受注で何とかしている。
		一般小売店〔時計〕（経営者）	お客様の様子	・来客数は減少しており、単価も低迷している。購買力が感じられない。
		百貨店（売場主任）	お客様の様子	・防寒用品を購入する客が減少している。
		百貨店（企画担当）	販売量の動き	・衣料、防寒用品やお歳暮の動きも悪く、歳末商戦という感じがしない。
		百貨店（企画担当）	販売量の動き	・お歳暮やお節料理の売上が好調な反面、重衣料の売上が伸びず、前年の売上には届いていない。
		スーパー（経営者）	単価の動き	・客は相変わらず安い商品にしか注目せず、売上が増加しない。
		スーパー（店長）	単価の動き	・通常商品の客単価の低下に加え、お歳暮に関しても数量、単価の低下が起こっている。
		コンビニ（エリア担当）	お客様の様子	・低単価商品ばかりが購入されており、客単価の低下が目立っている。
		コンビニ（エリア担当）	それ以外	・売上は前年比95%台であるが、前月比では多少回復している。競合状況は引き続き厳しい。
		コンビニ（店長）	販売量の動き	・例年なら消費が増える時期であるが、現状維持という状況である。
		コンビニ（売場担当）	単価の動き	・販売量が減少していることに加え、単価も低下している。
		衣料品専門店（企画担当）	販売量の動き	・暖冬で冬物衣料の動きが非常に悪い。
		乗用車販売店（従業員）	販売量の動き	・若干ではあるが販売量が減少している。
		乗用車販売店（従業員）	販売量の動き	・売上は前年比100%を維持している。
		自動車備品販売店（経営者）	お客様の様子	・冬季商品は全く動いていない。 ・客は本当に必要になるまで購入を待っており、ボーナス時期でも特価品しか購入しない。高額商品は価値を認めなければ購入に結びつかず、販売量、単価とも低迷している。
		その他小売〔総合衣料〕（店員）	販売量の動き	・暖冬のため重衣料が動かず、販売量は減少している。
		スナック（経営者）	単価の動き	・忘年会シーズンで来客数は増加したが、団体客の値引き交渉が影響して客単価が伸びず売上は5%ほど減少している。
		都市型ホテル（支配人）	単価の動き	・秋は前年同月比で好調だったが、ここにきて単価、来客数ともに伸び悩んでいる。
		都市型ホテル（スタッフ）	単価の動き	・来客数には下げ止まり感があるが、単価の回復は難しく苦労している。
		旅行代理店（経営者）	来客数の動き	・1月出発の旅行の注文は前年以上で推移しているものの、2月以降出発の受注が伸び悩んでいる。旅行の注文時期が直前に近くなる傾向があり、先行き不透明である。
		旅行代理店（従業員）	販売量の動き	・個人客の動きが止まっている。一時は前年同時期の150%で推移していたパッケージツアーが現在は100%を切っている。トルコ行きパッケージツアーの催行中止も大きく響いている。

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
		旅行代理店(従業員)	来客数の動き	・客単価が低下しており、来客数の割には売上が伸びていない。
		旅行代理店(従業員)	それ以外	・年末で人の動きはあるが、例年並みである。
		美容室(経営者)	お客様の様子	・相変わらず客の回転が悪い。特に子供の来客回数が減っている。
		その他サービス[珠算塾](経営者)	お客様の様子	・月謝制で1月は冬休みがある分1日単位の金額が高くなるためか、1月をまるまる休みにする生徒が増えている。
		設計事務所(職員)	お客様の様子	・修理件数が若干ながら増加している。
		住宅販売会社(従業員)	お客様の様子	・住宅の貸出金利に変化はなく、住宅ローン減税の先延ばしもあって、駆け込み受注は減少している。
		住宅販売会社(企画担当)	来客数の動き	・広告、チラシを打っても反響が少ない。
		その他住宅投資の動向を把握できる者[室内装飾業](経営者)	販売量の動き	・受注1件当たりの規模は従来と比べて3分の1から半分程度になっており、売上も落ち込んでいる。
	やや悪くなっている	商店街(代表者)	販売量の動き	・低単価志向が続いているうえに、販売量も厳しくなっている。
		一般小売店[酒](経営者)	販売量の動き	・年末にもかかわらず売上は良くない。お歳暮は前年比で20%も減少している。特に法人客の落ち込みが激しい。
		百貨店(売場主任)	お客様の様子	・来客数は前年と比べて変化していないが、客は商品を見ているだけで、購入している様子はない。
		百貨店(企画担当)	お客様の様子	・今年のクリスマス商戦は、前年と比べてアクセサリなどのギフトが厳しい。反面、ケーキなどの食料品は好調で、クリスマスを家で過ごす人が多く儉約志向であることがうかがえる。
		スーパー(経営者)	お客様の様子	・客は相変わらずお金を持っていても消費せず、将来の不安から貯蓄に回している。
		スーパー(経営者)	単価の動き	・例年なら玉子やイチゴなどはクリスマス前から価格が上昇するが、今年は全く価格が変動しない。
		スーパー(店長)	単価の動き	・来客数は増加しているが、客単価は前年より1~1.5ポイントの低下傾向にある。低単価商品を出しても、客は余分には購入しない。お歳暮商品も低単価商品の人気が高い。
		スーパー(店員)	単価の動き	・来客数は減少していないが、年末でも消費は拡大しておらず、客単価は相変わらず落ち込んでいる。
		コンビニ(経営者)	それ以外	・高額商品の買物客が激減しているため、収入印紙の購入金額は昨年と比較して半分以下になっている。
		コンビニ(エリア担当)	お客様の様子	・例年なら年末はお歳暮、クリスマスケーキ、年賀状印刷などの予約が多い時期であるが、今年は軒並み前年を下回っている。
		コンビニ(店長)	販売量の動き	・贈答商品などの単価が低下しており、販売量も減っている。
		家電量販店(経営者)	お客様の様子	・暖冬で季節商品が動かず、ボーナスの支給額も減少しているため消費動向は悪い。
		家電量販店(店員)	販売量の動き	・ボーナス時期のため販売量の増加を見込んでいるが、前月と比べて大差はない。
		家電量販店(店員)	販売量の動き	・販売量の動きが低調である。
		乗用車販売店(経営者)	販売量の動き	・新型車の投入で来客数は増加しているが、販売にはつながっていない。
		一般レストラン(スタッフ)	来客数の動き	・年末にセールをしているが、注文はかなり減少している。
		都市型ホテル(スタッフ)	販売量の動き	・忘年会、クリスマスのイベントともに2割ほど減少しており、厳しい状況である。
		ゴルフ場(企画担当)	来客数の動き	・岐阜地区での降雪の影響もあり来客数は前年割れしている。それに伴い売上も減少している。
		理美容室(経営者)	来客数の動き	・年末であるにもかかわらず来客数は減少している。
		美容室(経営者)	それ以外	・12月で来客数が増加することを見込んでいたが、今年は伸び悩んでいる。
		美容室(経営者)	来客数の動き	・例年年末は多忙であるが、今年は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	
		その他サービス [介護サービス] (職員)	単価の動き	・福祉用具レンタルはここ3年間価格が安定していたが、大手メーカーの新商品発売で価格競争に突入している。	
		住宅販売会社 (経営者)	競争相手の様子	・単価の低下により売上、利益ともに減少している。	
	悪く なっている	コンビニ(店 長)	販売量の動き	・郊外型複合店の影響を受け、日曜、祝日の売上が特に減少している。	
		乗用車販売店 (経営者)	販売量の動き	・今年の年末はじり貧で、例年の動きとは全く異なる状況となっている。新年に不安を感じる年の瀬を過ごしている。	
		一般レストラン (経営者)	お客様の様子	・年末と思えないほど街は静かで、忘年会も数人程度の小規模なものが多くなっている。	
	企業 動向 関連	良く なっている	企業広告制作業 (経営者)	受注価格や販売 価格の動き	・仕事の受注が増えている。
	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	・受注量が5%ほど増加している。ただし、単価、品質、納期の条件は非常に厳しい。	
		化学工業(総務 担当)	受注量や販売量 の動き	・IT関連商品の動きが良い。	
		化学工業(人事 担当)	受注量や販売量 の動き	・全般的に良くなってきており、購買意欲は強くなってきている。ただし単価は上向いていない。	
		金属製品製造業 (従業員)	受注量や販売量 の動き	・設備の引き合い及び加工品の受注が増加傾向である。	
		輸送用機械器具 製造業(経営 者)	受注量や販売量 の動き	・仕事量が急激に増え始めており、景気の上がり始めの状況である。	
		輸送業(エリア 担当)	受注量や販売量 の動き	・年末に向け季節変動で物量は増加しているが、今年あまり大きな貨物はなく小ぶりの貨物が増加している。	
		新聞販売店[広 告](店主)	受注量や販売量 の動き	・広告チラシ量は2けたに近い伸びをみせている。	
		会計事務所(職 員)	取引先の様子	・顧客中小企業の一部では冬のボーナスが前年比で増えている。	
	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	・建設用機械は、国内需要は依然として低迷しているが、輸出関連が堅調で量的には前期比プラスとなっている。一般機械は、量的には堅調だが価格競争が激しく、採算は相変わらず厳しい。
			一般機械器具製 造業(販売担 当)	受注量や販売量 の動き	・引き合い件数がなかなか増加しない。また、受注件数も少ないままである。
			電気機械器具製 造業(経営者)	受注量や販売量 の動き	・売上は完全に横ばい状態である。
			電気機械器具製 造業(従業員)	受注量や販売量 の動き	・受注件数が減少している製品もあれば増加している製品もあり、全体としては現状維持である。
			輸送用機械器具 製造業(統括)	受注量や販売量 の動き	・今年は年末特需が少なく、受注量が回復してこない。
			輸送業(エリア 担当)	競争相手の様子	・業界全体で荷物の輸送量が減少している。
			輸送業(エリア 担当)	受注量や販売量 の動き	・顧客からの受注量は、荷主によって多少のばらつきはあるが、全体として変化がない。
			金融業(企画担 当)	取引先の様子	・企業が保険料を軽減させようとする意欲は非常に強い。コスト削減努力は依然として進行中である。
			広告代理店(制 作担当)	取引先の様子	・企業側の広告予算に対する姿勢は相変わらず厳しい。品質を落としたり、数量を減らしたりして、少しでも費用を抑えたいと考えている。
公認会計士			取引先の様子	・顧客企業のなかで、会社の清算や民事再生の手続きをする企業が継続的に発生している。また、顧問料を延滞するクライアントも出ている。	
やや悪く なっている		経営コンサルタ ント	競争相手の様子	・競売物件は地方の物件ほど売れ残りが多く、値下げしても売れない。郊外の団地も同じで、地価の弱含み傾向は継続している。	
		税理士	受注量や販売量	・単価が厳しく、見積を出しても受注が取れない。	
	金属製品製造業 (従業員)	取引先の様子	・忙しいが採算を保つのがやっとならぬと、いよいよ限界となり廃業、倒産するという話を周囲からよく聞く。		
		電気機械器具製 造業(経営者)	受注量や販売量 の動き	・国内販売高は3か月前と比べてやや増加しているものの、予算には未達の状況である。輸出は欧州向けを中心に不振が続いており、3か月前と比べて大きく割り込んでいる。輸出販売は好転の兆しも見られない。	

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
		電気機械器具製造業（従業員） 電気機械器具製造業（営業担当）	受注量や販売量の動き 取引先の様子	・今年の冬は暖かく冬物製品の生産が少ないため、マシン機器への設備投資にも影響が出ている。 ・倒産や自己破産する企業が目立ってきている。
	悪くなっている	非鉄金属製品製造業〔鋳物〕（経営企画担当）	受注量や販売量の動き	・単価は引き続き低迷しており、引き合い件数も減少している。
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	・通信、金融、販売、官公庁関係からの受注が増加している。新規受注よりも追加受注の要請が増加しており、業務増加のための採用と見受けられる。
		職業安定所（所長）	求人数の動き	・求人数の増加と求職者数の減少で有効求人倍率は1.97と前月を大きく上回っている。各企業に人出不足感が出てきている。
	やや良くなっている	人材派遣会社（社員）	求職者数の動き	・派遣受注はかなり多く、派遣スタッフが不足している。
		新聞社〔求人広告〕（営業担当）	求人数の動き	・製造業は回復基調にあり、求人数が伸びている。ただし、正社員雇用も増えてはいるが各企業とも慎重で、派遣や業務請負に頼るケースが多くみられる。
		職業安定所（職員）	求人数の動き	・管内の有効求人倍率は、3か月前と比較して月間有効求人が1.8%減少したものの、月間有効求職者が10.2%減少していることから、0.1ポイント上昇して1.06倍となっている。前月と比較すると、0.01ポイント上昇しており、3か月連続で1倍台になっている。
		職業安定所（職員）	求職者数の動き	・失業保険の手続きをする人は連続して減少している。在職者など潜在的求職者が職探しをしている。
		職業安定所（職員）	求職者数の動き	・求職者の退職理由のうち事業主都合の占める割合が大幅に低下している。雇用保険適用事業所からの資格喪失件数に占める事業主都合理由の割合も低下している。
		民間職業紹介機関（職員）	求人数の動き	・企業からの求人数は増加してきている。
		学校〔大学〕（就職担当）	採用者数の動き	・卸小売関係、金融関係で追加依頼があり、求人意欲は高まっている。
	変わらない	人材派遣会社（社員）	雇用形態の様子	・企業が繁忙期にあるため単発の依頼は多くあるが、例年ほどの伸び率には達していない。
		アウトソーシング企業（エリア担当）	求人数の動き	・全体的には採用者数は減少しつつあるが、自動車やIT関連など一部の業種では増加している。業種によるばらつきが目立ち始めている。
		新聞社〔求人広告〕（担当者）	求人数の動き	・業務請負の求人が相変わらず増加傾向にある。
		職業安定所（管理部門担当）	それ以外	・有効求人倍率は前月から0.05ポイント上昇して1.25となり、3か月連続で1倍台を維持している。しかし紹介件数、就職件数はともに-27%と大きく減少している。
民間職業紹介機関（経営者）		採用者数の動き	・大手メーカーの技術系を中心に求人件数は堅調である。しかし、企業の慎重な選考により求人条件とキャリアのミスマッチがあり、採用者数は足踏みしている。	
学校〔専門学校〕（就職担当）		周辺企業の様子	・大手自動車メーカーでは今後中国生産に移行することが決定しており、系列企業は受注が頭打ちで生産は減少傾向にある。それに伴い、雇用も抑制するかシルバー人材に依存している。	
やや悪くなっている				

分野	景気の現状判断	業種・職種	判断の理由	追加説明及び具体的状況の説明
	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	・客からは前年に比較してボーナスが多かったという話を聞く。忘年会も前年より多く開催され、タクシーの売上も上がった。2、3年前と比較して人出が多く、活気が感じられた。
	やや良くなっている	一般小売店〔鮮魚〕（従業員）	販売量の動き	・一部の客で、前年よりも注文量が増加した。
		百貨店（営業担当）	お客様の様子	・ファッション関連では、今まではどちらかというと着回しの利くカジュアル志向が強かったが、新年のトレンドを受けたエレガンス志向のファクターが生れてきたため、多少は動きが良くなっている。家庭用品、食品関係では産地などへのこだわり商品が上向きになってきた。
		家電量販店（経営者）	販売量の動き	・DVDの売上が前年同月比で倍増となった。パソコン、カラーテレビに次いで商品別売上の3位を占めた。今後、単価の低下は予測されるが、当分はAV商品のリード役となる。
	変わらない	高級レストラン（スタッフ）	販売量の動き	・例年より昼の来客数が大幅に減少したが、夜の客が大幅に増加したため、トータルで売上は増加している。忘年会の受注が好調であったことが要因である。
		商店街（代表者）	来客数の動き	・年配層の来客数が減少した。
		一般小売店〔鮮魚〕（店長）	単価の動き	・来客数が増えているにもかかわらず、一品単価が低下しているため、売上は前年を割っている。買上点数は変わっていない。
		百貨店（売場主任）	販売量の動き	・客の購買意欲は高まっている。高額品、例えば20万円クラスのカシミア商品は前年より良い。しかし、3～4万円のボリュームゾーンは客数、点数ともに非常に落ち込んでいる。
		スーパー（店長）	お客様の様子	・12月に入って歳暮、クリスマス、年末のイベントが続いたが、この中で特に歳暮の動きが例年より悪かった。また、食品スーパーでは元日から営業を開始する店や営業時間を拡大する店が多くなり、客は年末にもかかわらず慌てて買物をしなくなった。そのため、来客数は増えても客単価が悪く、売上は伸び悩んだ。
		コンビニ（経営者）	販売量の動き	・たばこや年賀状の動きは良かったが、それ以外の商品の売上は悪かった。
		コンビニ（経営者）	それ以外	・前年に比べて暖かかったため、お弁当や肉まんなど本来売れるべき商品が売れなかった。しかし、その他の商品が良かったため、全体的に売上は増加している。
		衣料品専門店（経営者）	来客数の動き	・暖冬のため、重衣料が動かず、インナーの薄いセーターやブラウスがよく動いている。
		衣料品専門店（経営者）	お客様の様子	・例年12月は年間で最も活気が感じられる月であるが、今年の客はたんたんとした買物に終始し、勢いが感じられない。
		家電量販店（店長）	単価の動き	・来客数はほぼ前年並みであるが、単価がなかなか上がらない。
		乗用車販売店（経営者）	競争相手の様子	・ライバル会社では、競合した場合に過剰な値引き合戦を仕掛けてくるが、それでも販売量は伸びていない。
乗用車販売店（総務担当）		販売量の動き	・新型車の販売は堅調な動きであるが、1年後にモデルチェンジを控えている従来型車種は前年を下回っている。	
乗用車販売店（経理担当）	販売量の動き	・業界では従来底固い動きをみせていた小型車の販売に陰りが出ている。当社は新型車発売の影響で、受注ペースで堅調である。		
その他専門店〔酒〕（経営者）	販売量の動き	・歳暮時期で忙しかったが、前年同月に比べて売上は悪くなっている。酒や食品などでは高くてもおいしい物がよく売れており、景気が良くなる前兆のようにも感じられる。		

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
		一般レストラン（スタッフ）	来客数の動き	・来客数は増えつつあるが、相変わらず客単価が低迷している。 ・深夜帯での若年層の来客数が増加している。BSE問題以来、若い客層が牛丼店から若干流れてきていると推測される。
		スナック（経営者）	来客数の動き	・前年と同様、9月よりも悪い状態で今年が終わった。20日すぎから少し動いたものの、来客が集中した金曜日以外の日は閑散としていた。 ・建設関係の客からは「ボーナスが全く出なかった」、「少しでもボーナスが出て良かった」など厳しい話が聞かれた。
		都市型ホテル（スタッフ）	来客数の動き	・3か月前との比較では、レストランの通常営業の利用客数が伸びているため増収の見込みである。前年同月比ではレストランウエディングの受注件数が大きく伸びているが、ディナーショーのチケットの販売不振により減収となる見込みである。
		旅行代理店（従業員）	単価の動き	・年末年始の海外旅行者はSARSの影響もなく、例年と同じ状況である。
		タクシー運転手	来客数の動き	・金、土曜日以外は客数が少ない。忘年会の盛り上がりもそれほどでなかった。
		美容室（経営者）	来客数の動き	・来客数は前年と比較して落ちこんでいる。美容材料のメーカーの話でも出荷量が前年比10%減少しているという。サロンの現場でも10%程度の減少が平均的なところでないかと思う。
		設計事務所（職員）	販売量の動き	・主にリニューアルの案件が集中しており、慌ただししい思いをしている割には受注量が伸びず、今年1年間を象徴する月であった。
		住宅販売会社（従業員）	販売量の動き	・夏すぎから順調な販売成績が続いている。来春の着工物件が前年、前々年に比べて多い。内容的にはリフォームが多いと推測していたが、実際は80%以上が新築である。
	住宅販売会社（従業員）	お客様の様子	・本人との交渉で建築をほぼ決定していても、親等の反対で長期延長のケースがいくつもみられる。客の態度はなかなか慎重である。	
	やや悪くなっている	百貨店（営業担当）	お客様の様子	・ようやく冬物が動く気温になってきたが、客の気持ちはすでにセール待ちの状態で、「今欲しいけど、もう少し待つ」という返答が来る。
		スーパー（店長）	お客様の様子	・オーバーストア状態の地域の中で、多くの客はできるだけ有利な買物を求めて買い回っている。
		スーパー（総務担当）	単価の動き	・冬物商品も単価が低下しているため、売上が伸びず、前年を下回っている。来客数は前年とほぼ同じである。 ・100円ショップは好調である。
		スーパー（営業担当）	単価の動き	・クリスマスケーキ、正月飾り、鏡もちなどは単価の安い商品へシフトしている。
		その他専門店〔医薬品〕（営業担当）	販売量の動き	・既存店の売上は前月まで前年比100%をキープしていたが、今月は同4%減少している。これは明らかに買い控えが、暖冬による影響とみられる。
テーマパーク（職員）		来客数の動き	・団体、グループ客の動きは前年同月と比較して2けた以上減少している。	
企業動向関連	悪くなっている			
	良くなっている			
	やや良くなっている	一般機械器具製造業（経営者）	受注価格や販売価格の動き	・関東地区は多少浮上し、関西地区は好調に推移している。北米は良くないが、欧州、特にイタリア、ドイツ、イギリスが好調に推移しつつある。
		電気機械器具製造業（経営者）	取引先の様子	・取引先の板金機械メーカーの操業度がかなり高くなっている。
		司法書士	取引先の様子	・商業登記分野では、従来は会社の解散等が多かったが、最近は会社の設立や営業目的の追加など、積極的な情報が多くなった。
	変わらない	食料品製造業（企画担当）	受注量や販売量の動き	・ここ数か月間は定番品の動きが悪く、前年割れとなっている。これは業界全体でも同様と聞いている。 ・年末の特殊商材はある程度動いているため、一部ではあるが回復の兆しも感じられる。
		化学工業（営業担当）	競争相手の様子	・競争相手の価格見積りが採算度外視としか言いようのない低価格となるケースが多くなってきた。

分野	景気の現状判断	業種・職種	判断の理由	追加説明及び具体的状況の説明
		電気機械器具製造業（経理担当）	取引先の様子	・電子部品分野は一進一退である。ただし、新商品、特にヒット商品は納期が短く、数量的にもある程度流れている。
		建設業（経営者）	取引先の様子	・例年12月は下請工事をすることが多いが、当初の予想に反して今年はほぼ例年並みの依頼があり、土曜日も返上して工期に間に合わせた。
		輸送業（配車担当）	受注量や販売量の動き	・荷量はそこそこ出ているが、価格はまだ良くない。価格がもう少し上がらないと景気が良くなったとは言えない。
		通信業（営業担当）	受注量や販売量の動き	・ブロードバンド回線の需要が好調に推移している。
		金融業（融資担当）	取引先の様子	・取引先からの話では、特にエンドユーザーの消費動向が変わっていない。
		新聞販売店〔広告〕（従業員）	取引先の様子	・年末のため受注量が多いが、例年とは同じである。
	やや悪くなっている	-	-	-
	悪くなっている	建設業（総務担当）	受注価格や販売価格の動き	・見積依頼物件は北陸では減少している。大都市では依然として引き合いは多いものの全般的に価格面が改善されず、採算面から受注困難なケースが多い。
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）	求人数の動き	・電子機械の製造・加工の請負求人がやや多くなっている。
		職業安定所（職員）	求職者数の動き	・新規求人数の増加傾向が続いている。求職者数は大幅に減少しているため、有効求人倍率も改善している。
	変わらない	求人情報誌製作会社（編集者）	求人数の動き	・年末賞与を受け取った後に退職する正社員を補充するための求人ニーズは、例年に比べて減少している。
		新聞社〔求人広告〕（担当者）	求人数の動き	・求人広告の出稿状況は前年とほぼ同様である。
		職業安定所（職員）	雇用形態の様子	・パート求人がかなり増えている。求職者は当初常用社員を望んでいるものの、やむなくパートに切り替えるケースが多い。
	やや悪くなっている	民間職業紹介機関（経営者）	求人数の動き	・求人依頼は7～9月のピーク時を境にして秋口からやや減少気味である。
		悪くなっている	-	-

7. 近畿（地域別調査機関：りそな総合研究所（株））

（-：回答が存在しない、：主だった回答等が存在しない）

分野	景気の現状判断	業種・職種	判断の理由	追加説明及び具体的状況の説明
家計動向関連	良くなっている	通信会社（経営者）	単価の動き	・ある取引先は、先行投資によってここ数年にない売上を短期間で上げた。
		美容室（店員）	単価の動き	・ボーナスが出たせいもあり、基本的に客単価も高く、来客数も好調であった。
	やや良くなっている	一般小売店〔時計〕（経営者）	来客数の動き	・現在入居しているショッピングセンターが建替えて全館リニューアルされるため、閉店セールを行っている。31年にわたって地域密着型の営業を続けてきたせいか、様々な客の来店が増えている。関連イベントも多く、来客数はかなり伸びている。
		百貨店（売場主任）	販売量の動き	・クリスマス、お歳暮と12月商戦は前年を上回る実績を残した。宝飾、時計やスーパーブランドなどでは高額品の動きがよく、売上の押上げ効果がみられた。季節商品のコートなども12月前半は苦戦したが、気温が下がるにつれて後半は前年を上回る売上となった。
		百貨店（売場主任）	販売量の動き	・気温の低下に伴い、それまで低迷していた防寒用品を中心に衣料や婦人用品が動いている。クリスマスギフト需要は平均単価が下がり、特選ブランドが不調であるものの、平場商品がそれをカバーしている。
		スーパー（経理担当）	販売量の動き	・比較的天候に恵まれたことや、適度な冷え込みにより売上は堅調に推移し、11月までの低迷からは脱出の兆しがみられる。
	衣料品専門店（営業・販売）	お客様の様子	・ほかの人とは少し違うスーツを着てみたいという客が増えている。	

分野	景気の現状判断	業種・職種	判断の理由	追加説明及び具体的状況の説明
		家電量販店（経営者）	単価の動き	・地上デジタル放送の開始に伴い、液晶テレビやプラズマテレビが動いており、単価アップにつながっている。
		家電量販店（店長）	単価の動き	・デジタル家電商品が単価を引き上げている。乾燥機能付き洗濯機も新型の投入で品切れが出るなど活況を呈している。健康関連商品も単価の高い物が出ている。この結果、来客数や販売量は減少しているが、売上は前年水準を維持している。
		乗用車販売店（経営者）	販売量の動き	・年末年始から販売や修理の数が増えている。特に高額商品が売れている。
		乗用車販売店（経営者）	来客数の動き	・一極集中的な形で、良い店には客が入っている。
		乗用車販売店（営業担当）	単価の動き	・12月は特に300万～500万円の高級車がよく売れた。なかでも高級ワンボックスカーの人気車種が当支店で一番よく売れた。
		一般レストラン（スタッフ）	販売量の動き	・11月は数年ぶりに既存店の前年比をクリアすることができた。月末が土日であったことにも助けられたが、上向き傾向にあることは確実である。
		観光型ホテル（経営者）	競争相手の様子	・今月の売上は前年をかなり上回る見込みである。最近では地元の同業者からも、単価は相変わらず低いが販売量が伸びてきたという声が聞かれるようになった。ただ、SARSによる海外旅行の不振によるところも大きいと考えられるので、本当の景気の回復とはまだ言い難い。
		都市型ホテル（経営者）	来客数の動き	・海外旅行が弱含みなためか、国内旅行が少し持ち直しているように感じる。これは当社だけでなく、神戸市内のホテル各社についても需要が増えているようである。
		都市型ホテル（スタッフ）	来客数の動き	・今年の夏以降、個人客の利用が宿泊、食堂ともに増加傾向にある。今月も忘年会の利用が順調であり、3か月前と比較するとやや良いと感じる。
		都市型ホテル（副総支配人）	販売量の動き	・宿泊は来客数、単価ともにやや減少傾向であるほか、一般宴会は忘年会等で増加傾向にあり、レストランも全般的に好調である。 ・お節料理やクリスマスケーキが、社外での販売に取り組んでいることもあって好調である。
		旅行代理店（営業担当）	販売量の動き	・国内旅行は堅調に推移していることに加えて、海外旅行が回復している。1月～3月出発の旅行受注が前年比で約105%となっている。
		タクシー運転手	お客様の様子	・流し営業での乗車機会の増加傾向は引き続き順調に推移している。ただし、ボーナス月という要因や、5,000円以上は5割引運賃の定着という要因が作用していることも考えられ、明確に景気回復に向かっているとの確信には至っていない。
	変わらない	一般小売店〔衣服〕（経営者）	来客数の動き	・12月商戦は毎年売上が減少傾向にあるが、暖冬によりコート等の冬物重衣料の動きが悪く、前年割れに終わった。
		一般小売店〔衣服〕（経営者）	お客様の様子	・良い商品を買いたいという客が増えているので、客単価が上がっている。
		百貨店（売場主任）	お客様の様子	・気温は下がったものの重衣料の動きが悪く、早くもセール待ちの状態である。クリスマスのプレゼント需要も低調なほか、オケージョン対応の衣料も動きが悪く、昨年のもを着回して済ますという感がある。
		百貨店（売場主任）	来客数の動き	・大阪のミナミ地区は、大型商業施設が10月にオープンしてにぎわいが戻り、まだ良くなるまでは至らないが現状維持で推移している。 ・月の前半は暖冬や週末の雨の影響で売上が思わしくなかったが、月中ごろの週末は雨もなく寒波で盛り返し、予算ベースは確保の見通しである。
		百貨店（担当者）	単価の動き	・定価販売は防寒衣料を中心に不調が続いている。バーゲン商品は低価格商品を中心によく売れるなど、バーゲンは好調に推移している。
		百貨店（経理担当）	お客様の様子	・セールの売上は前年を少し割り込んだが、予想の範囲内である。数量のみのダウンで単価は変わりなかった。一方で、お節料理がよく動いており、衣料品も気温が下がってからは上向いている。
		百貨店（営業担当）	お客様の様子	・大型新規催事や新商材バーゲン等が好調に推移して、今月は予算を達成することができたが、前年と同じような催事やバーゲン等は非常に苦戦した。

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
		百貨店（営業担当）	単価の動き	・お節料理の受注は件数、金額ともに昨年以上であったが、お歳暮は減少が目立った。高額品においては、今月も引き合いが少なかった。
		百貨店（売場担当）	販売量の動き	・3か月前に比べて衣料品が前年比で売上を伸ばしている一方、レストラン、食品が前年を割っている。
		スーパー（経営者）	お客様の様子	・12月は比較的天候に恵まれ、来客数は順調に推移した。クリスマス、歳末商戦においても1ランク上の商品が比較的順調に売れた。しかし、大量購入には至っておらず、良いものを少しずつという状況である。
		スーパー（店長）	お客様の様子	・1人当たりの買上点数は増えているが、1点当たりの単価は低く、全体の金額を抑えて数を多く購入する傾向が続いている。その結果、お節料理にお金をかけても、その他の部分で節約する傾向がみられる。
		スーパー（経理担当）	お客様の様子	・お正月用品のニーズは少量化が進んでいるほか、単品より製品化された商品、高付加価値の商品より値ごろ感がある商品へと変化している。
		コンビニ（経営者）	販売量の動き	・関西限定の弁当類も、告知が弱いためか思ったほどの効果は出ておらず、弁当類の販売数量が伸びていない。
		家電量販店（営業担当）	単価の動き	・テレビの地上デジタル放送が始まり、薄型テレビ等の単価アップを見込んでいたが、高額なテレビの買い控えがみられる。販売台数、売上ともに前年を大きく下回っている。
		家電量販店（企画担当）	販売量の動き	・薄型テレビ、DVD、デジタルカメラは堅調に伸びているが、白物家電や季節商品が伸び悩んでいる。
		乗用車販売店（営業担当）	お客様の様子	・月初の販売量は例年と大差がなかったが、10日過ぎから極端に低下し、トータルでは前年を割る見込みである。年末商戦の盛り上がりもなかった。
		その他専門店 [スポーツ用品]（経理担当）	販売量の動き	・直営ショップの売上は前年比で横ばい状態である。暖冬による冬物衣料の販売が苦しく、今年はマークダウンのタイミングが早い。
		観光型旅館（経営者）	来客数の動き	・カニシーズンであるが、前年と比較しても来客数がかなり減っている。当館だけでなく周囲の旅館も同様である。
		旅行代理店（店長）	来客数の動き	・雪が降るのが遅く、クリスマスから年末年始のスキー客のキャンセルが多数発生し、大きな痛手となった。
		旅行代理店（広報担当）	お客様の様子	・年末年始の旅行の前年比について、海外旅行を90%、国内105%程度と予測していたが、実際は少し低い。毎年よく売れるカニの消費が伸びていないことも考えると、景気が良くなっているとは思えない。
		タクシー運転手	来客数の動き	・神戸ではルミナリエというイベントがあり、全国各地から人々が来るため、ホテルなどの宿泊は満杯状態であるが、日常的な客の動きは少ない。
		通信会社（経営者）	販売量の動き	・年末商戦が盛り上がり欠ける。これは今年の夏から秋にかけてやや大きな需要があり、それにより先食いされたことによるものと思われる。
		美容室（経営者）	来客数の動き	・12月は毎年売上が増えるのだが、忙しい日と暇な日が分かれただけで売上は増えなかった。
		住宅販売会社（従業員）	お客様の様子	・新規販売物件の販売センター来場者数に大きな変動がない。ただし、成約率はやや低下していることから、回遊客が増えていると思われる。
	やや悪くなっている	コンビニ（経営者）	来客数の動き	・年末の仕事納めが26日と例年より早くなったため、来客数が減少した。
		衣料品専門店（経営者）	単価の動き	・単価が安くなっている。今年に限れば暖冬の影響でコート、防寒衣料が売れにくく、在庫が増えている。売れているのは単価が安い物である。
		その他専門店 [医薬品]（経営者）	来客数の動き	・年末らしい盛り上がりもなく、雑貨や掃除関連商品の動きが鈍い。また暖冬のため、薬の回転率が良くない。
		都市型ホテル（スタッフ）	来客数の動き	・宿泊は前年をやや上回ってきているが、宴会やレストランの来客数が減少している。忘年会、新年会も、企業のリストラに伴って1件当たりの人数が減少している。
		通信会社（経営者）	お客様の様子	・顧客のIT関連予算の枠が厳しく、査定も厳しくなっている。
	悪くなっている	一般小売店[精肉]（管理担当）	単価の動き	・12月の最需要期における原料和牛の価格の高騰が大きく響いた。売上金額は昨年並みに落ち着くと思われるが、利益は全く確保できない状況である。

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
		その他専門店 [宝石] (経営者)	単価の動き	・例年はクリスマス商戦が1年のピークであるが、来客数及び客単価が前年に比べて30%ダウンするなど、ユーザーの消費意欲は冷めている。
		競輪場 (職員)	単価の動き	・1人当たり車券購入額が、3か月前の33,800円から25,600円に減少した。
企業 動向 関連	良く なっている	電気機械器具製 造業 (企画担 当)	受注量や販売量 の動き	・住宅、店舗施設の着工、改築が増加しており、好調な業績が確保できている。
		建設業 (経営 者)	受注量や販売量 の動き	・これまで実施には至っていなかった宅地での電線類地中化について、具体的な見積依頼等が増えている。そのうち何件かは受注ができそうである。
	やや良く なっている	食料品製造業 (経営者)	取引先の様子	・例年みられる年末の傾向を差し引いても、取引先にレギュラー商品の在庫を増やす動きがみられた。
		パルプ・紙・紙 加工品製造業 (経営者)	受注価格や販売 価格の動き	・ダンボール業界では、11月から値上げを実施するためユーザーと価格交渉を行っているが、一部では予想より交渉が進んでいる。販売量も少し安定してきた。
		金属製品製造業 (経営者)	受注量や販売量 の動き	・各商品とも受注量が微増するなど、動きが出てきている。
		電気機械器具製 造業 (経営者)	受注量や販売量 の動き	・設備機械が動き出している。特に精密光学分野の設備の引き合いがみられる。
		広告代理店 (営 業担当)	受注量や販売量 の動き	・業種や地域にかなり偏りがあるが、全体的な受注は増えている。
		コピーサービス 業 (従業員)	受注量や販売量 の動き	・今月は年賀状印刷の受注が最もピークを迎える月であるが、例年に比べて好調である。不況のおりを受け、お歳暮から年賀状のみにする人がますます増えたことも大きな要因である。
	変わらない	不動産業 (営業 担当)	取引先の様子	・建売業者やマンション業者等による土地の取得意欲はおう盛だが、立地条件が非常に偏っており、再販売価格の条件が非常に厳しい。土地価格は一部で下げ止まっているものの、依然として低下し続けている。
		経営コンサルタ ント	取引先の様子	・顧問先である中小規模の食品スーパーマーケットでは、売上高がいずれも前年水準を1割～3割下回った。
	やや悪く なっている	繊維工業 (団体 職員)	受注量や販売量 の動き	・今月は需要期であるが、受注数量は前年を下回っており、さらに上昇する原材料価格を販売価格に転嫁することができないという厳しい状況にある。
		輸送業 (営業所 長)	受注量や販売量 の動き	・年末にかけて集中していた輸入の航空貨物が、ここ数年は2～3か月前から分散して入ってくる傾向が強まったことから、季節的な要因もあるが秋口の方が量は多くなってきている。
		司法書士	受注量や販売量 の動き	・例年12月に出てくる事件も今年は少ないほか、全体的な量も少ない。
悪く なっている	繊維工業 (経営 者)	取引先の様子	・新春用の商品仕入れがほとんどなく、レンタルが多いので売上につながっていない。手持ちの在庫も増えつつある。	
雇用 関連	良く なっている			
		やや良く なっている	人材派遣会社 (社員)	求人数の動き
	変わらない	求人情報誌製作 会社 (編集者)	周辺企業の様子	・採用を継続し、新事業や店舗を展開している企業と、依然採用を控える企業とが二極化しているものの、新卒募集を数年ぶりに行う企業が出てきている。
		職業安定所 (職 員)	求人数の動き	・新規求人は、前年比において3か月連続で約20%の増加となり、有効求人も18か月連続で増加している。派遣、請負求人の減少はみられないが、新規求人の増加分のなかには、製造業で直接雇用で切り替える動きがみられる。
		民間職業紹介機 関 (支社長)	採用者数の動き	・デジタル家電の好調により、関西の電機、機械メーカーの採用意欲がおう盛である。
		学校 [大学] (就職担当)	求人数の動き	・先月に続いて、今月も追加求人アンケートを実施したところ、中小企業を中心にまだ充足できていないのが、求人が増加している。
	人材派遣会社 (経営者)	求人数の動き	・例年は年末に出てくる仕事が出てこない。その一方で、貿易関係には非常に強い動きがみられる。	

分野	景気の現状判断	業種・職種	判断の理由	追加説明及び具体的状況の説明
		人材派遣会社（社員）	求人数の動き	・求人数が回復の兆しをみせてきたものの、年末にかけて増加するはずの新規の長期受注が減少するなど、増減が交錯する状況となってきた。安定的な需要の増加ははまだ見込めない。
		職業安定所（職員）	採用者数の動き	・就職者数は各月ごとに前年比で増減を繰り返す、予断を許さない状況が続いている。また、常用就職が減少し、パート就職が増加に転じたが、求職者の希望条件に変化が生じていると思われる。
		職業安定所（職員）	求人数の動き	・求人数は増加しているが、情報サービス業のみの増加が目立ち、その他の産業からの求人は一進一退の感がある。
	やや悪くなっている	新聞社〔求人広告〕（担当者）	求人数の動き	・10月、11月と新聞求人広告数は前年を上回ったが、今月に入り一転して減少した。1件当たりの求人規模も縮小している。
	悪くなっている	民間職業紹介機関（職員）	それ以外	・地域に約160軒ある簡易宿泊所、日雇労働者用ホテルで客室稼働率が約60%に下がるなど、景気の悪さを裏付けている。

8. 中国（地域別調査機関：（社）中国地方総合研究センター）

（-：回答が存在しない、：主だった回答等が存在しない）

分野	景気の現状判断	業種・職種	判断の理由	追加説明及び具体的状況の説明
家計動向 関連	良く なっている	観光型ホテル（スタッフ）	来客数の動き	・スポーツ大会、国内旅行が増加したため、昨年より来客数が増加している。
	やや良くなっている	商店街（代表者）	お客様の様子	・正月を直前に控え、この際に購入しようとする商品の買換え、新製品の購入など需要が増えている。一方、暖冬のため冬物商品は不調である。
		百貨店（営業担当）	来客数の動き	・年々厳しくなっている12月商戦だが、前年並みの売上高を確保できた。クリスマスによるモチベーションの高まりはないが、ギフトや自家需要があったため、来客数が前年比で10%増となった。
		スーパー（店長）	販売量の動き	・ケーキ、焼き鳥などのクリスマス商品がよく売れ、ギフトも特にハムの売上が伸びた。全体では客の買上点数が0.2ポイント上がった。
		家電量販店（店長）	販売量の動き	・家電商品全体の動きが良くなりつつある。 ・パソコンは安定し、液晶関係商品は好調、季節商品も堅調に動いており、全体的には上昇気味である。
		住関連専門店（営業担当）	販売量の動き	・大口とまではいかないが、少々まとまった新築家具、婚礼家具が成約し始めている。
		高級レストラン（スタッフ）	来客数の動き	・企業による利用は低迷しているが、個人による利用は徐々に増加してきており、全体として多少上向いている。
		スナック（経営者）	来客数の動き	・忘年会需要は例年に比べて厳しいものの、3か月前よりは良くなってきている。
		旅行代理店（経営者）	販売量の動き	・SARSの影響が徐々に薄れ、11～12月の状況は前年並みに回復している。
		タクシー運転手	販売量の動き	・この4か月間は売上が前年を超えており、忘年会の客の出足も前年より多い。
	競艇場（職員）	来客数の動き	・独自かつ最大のレースを行ったため、来客数が増加している。	
変わらない		百貨店（営業担当）	お客様の様子	・暖冬のため単価の高いコートが動かず、1点買えば安くても追加で買うことはなく、セールもかさ上げになっていない。
		百貨店（販売促進担当）	販売量の動き	・お歳暮のギフト、ブランドを中心とした高額品は動きが非常に好調だが、通常の衣料品、アパレルの動きが大変鈍い。客の購買層が二層化しているということが原因として挙げられる。
		百貨店（購買担当）	お客様の様子	・コート、ジャケットなどの重衣料が大不振で、早期値引販売をしても不振は続いており、やや悪い状況は変わっていない。
		百貨店（売場担当）	来客数の動き	・来客数は11月と比較すると増加しているが、例年と比較すると減少している。 ・防寒物に動きがみられる。
		百貨店（売場担当）	来客数の動き	・来客数は昨年と比べて若干少なめではあるが、単価の高いブーツなどが売れているため、販売量、売上金額は昨年をやや上回っている。
		スーパー（店長）	販売量の動き	・単価は下げ止まったが、販売点数は改善できない。
		スーパー（店長）	お客様の様子	・暖冬による野菜の高騰と、米国でBSE問題が発生したため、今後状況が悪くなる。

分野	景気の現状判断	業種・職種	判断の理由	追加説明及び具体的状況の説明
		スーパー（店員）	単価の動き	<ul style="list-style-type: none"> ・例年と比べて来客数はやや増加傾向だが、売上は5～10%減少している。 ・低単価商品に購買が集中している。
		スーパー（総務担当）	単価の動き	<ul style="list-style-type: none"> ・一向に客単価が上昇しない一方で、健康に関する食材やその関連用品は、割高でも販売が増加している。ただ、食費にかかる総額には限りがあるため、その反動で一般食品の購入額が減少している。
		スーパー（店舗運営担当）	お客様の様子	<ul style="list-style-type: none"> ・チラシ、メモなどを持参し、特売品のみを目的に来店する客が増加している。 ・競合店も含めディスカウント方式が加速している。
		スーパー（販売担当）	来客数の動き	<ul style="list-style-type: none"> ・近くの店が売出しのときでも、大きな店が広告を入れると、客はちょっと足を伸ばしてでもそちらへ流れていく。
		コンビニ（エリア担当）	販売量の動き	<ul style="list-style-type: none"> ・12月に入り年末商材の売上は、例年並みを確保しようである。 ・当社の主力商品であるパンを中心に売上が順調に推移しており、ここ5、6年で一番の伸びである。
		衣料品専門店（店長）	販売量の動き	<ul style="list-style-type: none"> ・暖冬ということもあるが、必要最小限の商品しか買わない客が増加しており、特に厚手の商品が厳しい。
		家電量販店（店長）	販売量の動き	<ul style="list-style-type: none"> ・客の地上デジタル放送に対する認識は高まっているが、東京・大阪・名古屋と異なり、実売につながっていない。 ・暖冬のため冬物用品の動きが鈍く、極めて厳しい。
		乗用車販売店（統括）	販売量の動き	<ul style="list-style-type: none"> ・買換え期間が段々と長引いており、通常なら買い換える客がまだ乗ると言っておき買換えしないケースがある。
		乗用車販売店（営業担当）	お客様の様子	<ul style="list-style-type: none"> ・来客数が少なく、販売車種は低価格のスマートフォンに集中している。
		住関連専門店（広告企画担当）	単価の動き	<ul style="list-style-type: none"> ・顧客層が大きく2つに分かれており、購入する金額帯の中間部分のボリュームが減っている。
		都市型ホテル（スタッフ）	来客数の動き	<ul style="list-style-type: none"> ・忘年会シーズンで、他の月よりは利用客が増加しているが、前年に比べて来客数が減少、客単価が低下しており、レストランにも空席が出ている。
		タクシー運転手	お客様の様子	<ul style="list-style-type: none"> ・忘年会が金曜日と土曜日に集中しており、売上はさほど伸びておらず、12月としては期待外れであり、2、3か月前と比べてもやや良い程度である。
		タクシー運転手	来客数の動き	<ul style="list-style-type: none"> ・宴会のシーズンで売上を期待していたが、前半は伸び悩み、後半は深夜まで稼動しても単価が上昇せず、結果的に思ったほど営業収入は伸びていない。
		通信会社（経営者）	お客様の様子	<ul style="list-style-type: none"> ・加入契約数がここ数か月の実績から低下したままであり、解約も増加しているため、純増数に増加の兆しが見えない。
		通信会社（販売企画担当）	お客様の様子	<ul style="list-style-type: none"> ・携帯市場は成熟期を迎えて飽和状態に入っているため、販売数が非常に伸び悩んでいる。
		テーマパーク（広報担当）	来客数の動き	<ul style="list-style-type: none"> ・団体ツアー客が大幅に減少しており、その分来場者数が減少している。
		その他レジャー施設 [温泉センター]（営業企画担当）	来客数の動き	<ul style="list-style-type: none"> ・日帰り温泉部門は、来客数、売上ともに若干前年を上回る動きで推移しており、会員向けの企画の成果が出ている。月半ばまでの宴会等の受注数も、大口が少ない分を小口の数でカバーできている。 ・温泉ホテル部門も、来客数は例年より微増程度と順調に推移しているが、個人客が中心となっており、客単価が思ったより伸び悩んでいる。
設計事務所（職員）	販売量の動き	<ul style="list-style-type: none"> ・依然として個人住宅向けマンション、一戸建住宅の新築が多い。 		
やや悪くなっている	商店街（代表者）	来客数の動き	<ul style="list-style-type: none"> ・特に土曜日、日曜日、祭日の来街者数、来客数が大変少なくなっている。ただ、少し高い100万円以上の宝石も売れており、二極化している。 	
	百貨店（販売促進担当）	お客様の様子	<ul style="list-style-type: none"> ・冬物商品は月初めよりも失速気味である。 ・セールの間合い合わせが増加しており、ギフト商品も低単価商品に集中している。 	
	百貨店（売場担当）	販売量の動き	<ul style="list-style-type: none"> ・気温が下がり婦人服の落ち込みは一段落したものの、クリスマス需要である婦人雑貨（アクセサリー、財布、ハンドバック）が大苦戦し、前年の85%で推移している。 ・歳暮需要も早期割引の影響があつて厳しく、販売量は前年の95%である。 	

分野	景気の現状判断	業種・職種	判断の理由	追加説明及び具体的状況の説明
		百貨店（電算担当）	販売量の動き	・前年の12月に比べて来客数がマイナス14%、店全体の売上がマイナス3.1%で、百貨店の主な商品である衣料品、食料品が良くなり、前年の売上を確保するのが精一杯である。 ・客の財布のひもは固く、気温が上昇しているため衣料品の動きが悪い。
		スーパー（店長）	お客様の様子	・歳暮の動きが悪く、1点当たりの単価も低下している。また、来店客数も前年比の96%～98%と落ち込み、客単価も前年を割り込んでいるため、厳しい状況が続いている。
		スーパー（店長）	単価の動き	・客単価が低下している上、1人当たりの買上点数も減少している。 ・競合店は集客力を上げるために、特売商品の価格も下げてきている。
		スーパー（店長）	単価の動き	・前年と比べ買上客数は103%、販売件数は104%ではあるが、客単価が92%のため、売上は先月、先々月と前年割れとなっている。
		スーパー（管理担当）	販売量の動き	・特招会を開いてもまとめ買いが少なく、販売量などが伸び悩んでいる。 ・客は日ごろは購入を抑え、特招会で必要最小限の買物をしているよう見受けられる。
		衣料品専門店（販売促進担当）	販売量の動き	・今月は頻りに来店する固定客は来るが、一般の来客数がかなり減少しているため、全体でもかなり落ち込んでいる。 ・暖冬のあおりを受けて、Tシャツなどのインナーは伸びているがアウターが苦戦している。
		その他専門店〔時計〕（経営者）	販売量の動き	・クリスマスプレゼントに当店の商品が選ばれることが減ってきている。一般的にクリスマスプレゼントに欲しい物は、指輪、ネックレスと言われるが、実際の購買にはつながっていない。
		一般レストラン（店長）	それ以外	・米国でBSE問題が発生し、米国产牛肉の販売を中止したため、見通しが分からなくなっている。
		都市型ホテル（従業員）	来客数の動き	・ファミリー向けのクリスマスバイキングを毎年催しているが、特に若いファミリー層が減少し、全体的にも低調である。
			悪くなっている	乗用車販売店（サービス担当）
テーマパーク（業務担当）	来客数の動き			・来客数が大きく減少してきている。 ・冬季イベントなどをカンフル剂的に実施しても、効果が出ない。
企業動向関連	良くなっている	-	-	-
	やや良くなっている	輸送業（統括）	それ以外	・今月に入り、来年1月以降の仕事の打合せが、今まで以上に入ってきている。
	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	・暖冬のせいもあるが、特に高級贈答品や企業からの歳暮の受注が相当数落ち込んでいるため、売上が前年同月比で若干の落ち込みをみせており、このままでいくと年明け後も、前年以上の売上増は見込めそうにない。
		化学工業（総務担当）	受注価格や販売価格の動き	・先月から大きな変化はなく、化成品などは先月と同じ横ばいである。また、電子材料は半年ごとに受注量の増減を繰り返しており、セメント関係は引き続き厳しい。
		化学工業（総務担当）	受注価格や販売価格の動き	・原油価格やナフサ価格の高騰など原材料費の高騰により、製品売価の高騰もしくは販売利益の減少などの悪化を招いている。
		鉄鋼業（総務担当）	受注量や販売量の動き	・韓国向けを中心とする造船関連の厚鋼板の販売要望が堅調である一方で、薄板は国内在庫調整などで減産を実施している。
		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	・国内での自社製品の売上は、回復の兆しがみえてきているが、仕入れ商品の売上が依然苦戦を強いられている。
		通信業（営業企画担当）	受注価格や販売価格の動き	・企業等の通信サービス利用状況は相変わらずコスト重視傾向が続いており、受注量的には活発化の兆しがあるものの、高品質、高価格のサービスから低価格商品へのシフトによるものが大半である。

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
		金融業（営業担当）	それ以外	・ボトム状況は変わらず、ずっと景気は悪いままである。 ・施主サイドが入札の段階で企業を選別しているため、建設業界では優良企業とそうでない企業との格差が広がっており、価格が安ければ良いということもなくなってきている。 ・業況の悪いところは工事が取れず、さらに悪くなるという悪循環がみられる。
		不動産業（経営者）	取引先の様子	・不況による転勤サイクル延長のため、取引先、特に企業の賃貸期間の延長がみられ、不動産賃貸業としては苦しい。
	やや悪くなっている	建設業（経営企画担当）	受注量や販売量の動き	・例年同時期と比較して受注量の落ち込みが大きい。建築需要の伸び悩み、価格競争の激化が原因である。
		広告代理店（営業担当） 会計事務所（職員）	受注量や販売量の動き 取引先の様子	・広告の出稿量が各企業とも減少しており、中でも求人関係については右肩下がり状況が続いている。 ・公共事業費の抑制により、特に土木建設業や官公庁への納品業者の受注状況が厳しい。 ・すべての業種において今冬の賞与額は、昨年を下回っている所がほとんどである。さらに、法改正によって賞与から差し引かれる社会保険料が大幅に増加したため、手取りが減少しており、心理的に一層のマイナスイメージを与えている。
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	人材派遣会社（支店長）	求人数の動き	・当社の知名度と地域での地道な営業が功を奏し、受注が活発である。前年同月比で180%となっており、年明けにも大型受注案件が数件控えている。
		求人情報誌製作会社（統括）	採用者数の動き	・先を見て求人数を増やす企業が多くなっている。
	変わらない	新聞社〔求人広告〕（担当者）	求職者数の動き	・パートの飲食業、清掃、客室、介護などの求人が活発になっている。 ・タクシー大手の事業者が参入したため、タクシー会社の求人がかなり目立って増加している。
		職業安定所（職員）	求人数の動き	・食料品製造業などからの歳暮商品向け繁忙期対応の臨時求人数増加が目立っている。
		職業安定所（職員）	求人数の動き	・求人数は増えているものの、パート求人の増加によるもので、常用求人はそれほど増えていない。
		民間職業紹介機関（職員）	周辺企業の様子	・採用ニーズはあるが、投資的な積極採用に比べて、勤務者増加による衛生管理者採用など、法制上の必然性からのものが目立つ。
		民間職業紹介機関（職員）	それ以外	・地方では相応の雇用をしている企業で、営業ノルマを強化して正職員を減少させているケースがある。
	学校〔短期大学〕（就職担当）	採用者数の動き	・秋以降に本格化すると思われていた各企業の求人活動が思いのほか振るわないため、採用内定者数の伸びもなく、内定率は前年同月比でマイナス3.4%になっている。	
	やや悪くなっている	-	-	-
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	家電量販店（店長）	単価の動き	・乗客数は前年並みだが、新三種の神器（DVDレコーダー、薄型テレビ、デジタルカメラ）の売上のウェイトがかなり高くなっている。
	やや良くなっている	百貨店（売場主任）	お客様の様子	・紳士服の売上は、12月に入り気温が一気に低くなってきたことから、好調に推移している。
		スーパー（店長）	単価の動き	・買上商品数、商品単価とも徐々に上昇している。
		衣料品専門店（経営者）	単価の動き	・今月は天候、特に週末の気温が低下したことから、販売量、単価とも上昇し、売上高が伸びた。
	家電量販店（店長）	販売量の動き	・乗客数、単価ともに前年を上回っている。特に、液晶テレビ、DVDレコーダーの売行きが良くなっている。	

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	
		一般レストラン（経営者）	販売量の動き	・客単価を低く抑えた結果、予約件数、売上が少し増加している。	
		ゴルフ場（従業員）	来客数の動き	・3か月前と比べ、来客数が伸びている。	
		美容室（経営者）	来客数の動き	・11月から若者が好むような新メニューの導入と広告宣伝に注力した結果、若い客が増加した。	
		その他住宅〔不動産〕（経営者）	お客様の様子	・秋以降、住宅用地が一段と値下がりしたため、中古住宅や住宅用地がよく売れ出した。	
	変わらない	商店街（代表者）	競争相手の様子	・年末に郊外型大型ショッピングセンターがオープンした結果、周辺のスーパー、量販店のみならず、他地域の大型ショッピングセンターも大きな影響を受けた。	
			一般小売店〔生花〕（経営者）	競争相手の様子	・例年12月は1年間で一番忙しい時期であり、特にクリスマス、年末は普段の2～3倍売れるが、今年は普段の月と変わらない売上である。
		一般小売店〔乾物〕（店員）	単価の動き	・年末のお歳暮等の売上が非常に悪い。百貨店等も同様の状況である。	
		百貨店（総務担当）	単価の動き	・クリスマスケーキ、お節料理の単価が1割近く下落した。例年、クリスマスケーキの売筋は、2,700～2,800円であるが、今年は2,500円であった。お節料理は、7～8万円の高額品と2万円前後の商品に二極分化しているが、今年は特に2万円前後の商品がよく売れた。 ・お歳暮は、今まで1万円の商品を購入していた客が、5,000円と3,000円の商品を抱き合わせて送っている。	
		百貨店（営業担当）	それ以外	・前年同月比では来客数、売上ともに若干減少した。お歳暮ギフトは、法人受注の減少を店頭受注でカバーし善戦したものの、若干の減少となった。衣料品は、紳士物が伸び、婦人物、ファッションパーツが前年を下回った。	
		スーパー（財務担当）	販売量の動き	・過去3か月間、売上高は前年を上回っていたが、今月は0.8ポイント下回った。	
		衣料品専門店（経営者）	お客様の様子	・気温低下とともに、コート、ジャケット等の重衣料の一部に動きが出始めたが、例年に比べ動きが遅く、売場ごとにばらつきがある。	
		乗用車販売店（従業員）	お客様の様子	・年末のボーナス商戦では、公務員も含めて支給額が減少し、購買意欲を削がれている。また、商品の購入決定までのプロセスが非常に長い。	
		乗用車販売店（従業員）	販売量の動き	・新型車が投入され前年を上回ると期待していたが、前年と同じ程度の販売台数にとどまった。	
		乗用車販売店（営業担当）	来客数の動き	・来客数は前年比を上回っているが、受注台数が思うほど上がらない。	
		スナック（経営者）	来客数の動き	・会社、各種団体等のグループ客が少ない。	
		旅行代理店（従業員）	来客数の動き	・例年とあまり変わらないが、正月休みを利用しての海外旅行はほとんどなく、国内、特に京阪神から山陰、山陽、四国島内の温泉等を中心とした近場の旅行、節約型の旅行の申込が多かった。	
		タクシー運転手	来客数の動き	・年末の夜と週末は、忘年会などで人は多かったが、近場への移動がほとんどであった。昼間の動きは依然として悪く、全体としては、2、3か月前と比較し変化がない。	
		やや悪くなっている	一般小売店〔菓子〕（販売担当）	販売量の動き	・今月の売上は、前半が低迷し、後半に盛り返したが、全体では前年同月比で1割以上落ち込んでいる。
			一般小売店〔書籍〕（営業担当）	販売量の動き	・ボーナス支給の前後で売上に変化がみられない。むしろ客単価は低下傾向にある。
			スーパー（店長）	単価の動き	・来客数は昨年とほぼ同じだが、客単価は4～6%ほど下落している。
スーパー（営業担当）	お客様の様子		・クリスマス、お歳暮ギフトとも、動きが例年以上に悪い。また、お歳暮以外のギフト需要も低調に推移している。お正月準備用品、お節関係も、総量を買控えている。晴れ着関係、外出着関係の商品も低調に推移しており、客は財布のひもを固くしている。		
コンビニ（店長）	販売量の動き		・例年12月は食料特売、各種イベントの実施により、売上が前年並み、あるいは若干の売上増となるが、今年は客単価が5%も低下し、効果が出ていない。		

分野	景気の現状判断	業種・職種	判断の理由	追加説明及び具体的状況の説明
		コンビニ（店長）	販売量の動き	・来客数および客単価が、あまり良くない。客も例年の12月に比べて買い控えており、クリスマス、年末も、売上は今一つ伸びなかった。
		家電量販店（営業担当）	販売量の動き	・来客数は前年より良いが、販売数については前年比で5%以上低下した。特に、季節商品で暖冬の影響が大きい。
		住宅販売会社（従業員）	お客様の様子	・給与の手当がカットされ、住宅ローン申込が難しくなったために解約した客がいた。
	悪くなっている	美容室（経営者）	来客数の動き	・例年12月は来客が多いが、今年は、平常月と同じ状況であった。
企業動向関連	良くなっている	-	-	-
	やや良くなっている	パルプ・紙・紙加工品製造業（経営者）	受注量や販売量の動き	・環境に良い新商品が少しずつ市場で拡大してきている。
		化学工業（販売担当）	受注量や販売量の動き	・全体的に稼働率は上昇している。特に精綿、家庭紙関連の資材は好調に推移している。
	変わらない	電気機械器具製造業（経営者）	受注量や販売量の動き	・例年どおり年末は小規模な設備工事、メンテナンスの業務が増えていたが、業界の勝ち組だけが設備投資をし、負け組は全くない状態であり、変化は見られない。
		建設業（総務担当）	受注量や販売量の動き	・公共工事の受注量は落ち込んでいるが、民間工事の受注量が増加しており、全体では横ばいの状態である。
		建設業（経営者）	その他	・同業者、専門業者の倒産等が減らない。
		金融業（融資担当）	取引先の様子	・一部製造業では売上回復がみられるが、大部分の業種で売上は回復せず、利益も下落に歯止めがかかっていない。
	やや悪くなっている	公認会計士	取引先の様子	・小売、卸売、建設、製造等の決算内容において、前年比でマイナスである企業が80%を占め、景気動向は3か月前と変わっていない。
		一般機械器具製造業（経理担当）	受注量や販売量の動き	・排ガス規制に伴う需要が山場を越え、ユーザーの動きは少し鈍くなってきており、また、大型の特殊案件も少ない。
	悪くなっている	電気機械器具製造業（経営者）	受注価格や販売価格の動き	・年末から為替が円高基調にあり、実質的に輸出の売上が下がってきている。
木材木製品製造業（経営者）		受注量や販売量の動き	・住宅ローン減税に係る駆け込み需要物件の引渡ししが12月で完了し、それによる一服感と年始を控えての季節要因で悪くなっている。	
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	・全体的に年末にかけて、ブレーン（例えば、店長、部長、責任者）を採用したいというニーズがあり、求人数がやや増加した。
	変わらない	職業安定所（職員）	求人数の動き	・新規求人数は3か月連続で増加し、専門技術職の求人意欲は上昇しているが、業務請負、派遣などの契約社員の求人が多数を占めている。
		職業安定所（職員）	雇用形態の様子	・求人は増加傾向にあるが、派遣、請負、パート等の臨時社員の求人が目立っている。
		職業安定所（職員）	求人数の動き	・パートを含む新規求人は、前年同月比3.2%で3か月連続のプラスとなったが、これはパート求人の2割増が要因であり、一般求人では3%のマイナスとなっている。
	やや悪くなっている	求人情報誌製作会社（編集者）	求人数の動き	・求人数はすべての業種において減ってきている。
	学校〔大学〕（就職担当）	採用者数の動き	・16年の新卒者の採用動向については、未内定者が相当数いる状況にもかかわらず、求人活動は既に終息しているため、回復が見込めない。	

分野	景気の現状判断	業種・職種	判断の理由	追加説明及び具体的状況の説明
	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 やや良く なっている	スーパー（企画担当）	単価の動き	・先月から野菜相場が大幅に下落したが、中旬より寒さが戻り買上点数、客数も伸びている。売上は先月より3ポイント程度上向いている。
		コンビニ（販売促進担当）	販売量の動き	・トータルでは前年比102.4%となった。デリカは相変わらず10%減であるが、クリスマスケーキ、生餅の2品目が前年比1けた増となっている。
		衣料品専門店（経営者）	単価の動き	・下旬は気温が低かったため売上は好調であり、全体的にやや良い。客数は相変わらず少ないが、客単価は高かった。価格による商品選択より暖かい商品を希望する客が多かった。
		衣料品専門店（総務担当）	単価の動き	・前月同様ミセス婦人服の売上が上向きで、前年を上回っている。中高級品の値動きが良い。
		家電量販店（総務担当）	販売量の動き	・暖冬のため冬物商品の動きは鈍いが、薄型テレビ、乾燥機能付き洗濯機等の高額商品の売行きが徐々に良くなってきた。
		スナック（経営者）	来客数の動き	・忘年会の二次会等で客数は増えたが、単価が安いいため売上は思ったより上がっていない。また、御用納めが例年より早いため、営業日が少ない分、昨年より売上が落ちている。
		ゴルフ場（従業員）	来客数の動き	・若干ではあるが前年を上回った。大きなコンペ等が入ったためである。
		美容室（店長）	来客数の動き	・以前は1年の中で最も忙しい時期であったが、今はいつもと同じ調子である。ただ、今月は客数は多くなっており、3か月前よりも良い。
		設計事務所（職員）	販売量の動き	・新築物件の計画が何件もあった。
		住宅販売会社（従業員）	単価の動き	・ローン減税の駆け込みで、建売分譲が2戸、土地分譲が1戸契約に至った。
	変わらない	商店街（代表者）	お客様の様子	・衣料品関係は寒くなり少しは動いたが、なかなか高いものが売れず安いものが多く出ている状況であり、売上につながっていない。
		商店街（組合職員）	お客様の様子	・年末恒例の景品付き大売出を行った結果、来街者数が増加し、景品内容やストリートパフォーマンス等イベントでも集客の効果はあった。比例して売上も伸びている。しかし、消費者の慎重な買い方に変わりはない。
		商店街（代表者）	販売量の動き	・来客数や街への動員は多いが、売上、平均単価ともに落ちており、トータルでは変わらない。
		商店街（代表者）	来客数の動き	・郊外商業施設との競合で、中心商店街は従来の歳末商戦のにぎやかさが感じられない。
		一般小売店〔鮮魚〕（店員）	単価の動き	・正月前というのに注文も少なく、注文がきても例年より単価が下がっている。
		一般小売店〔生花〕（経営者）	競争相手の様子	・同業者からは、正月前は通常の前月よりはるかに売れる月であるにもかかわらず、あまり売れたという話を聞かない。景気が良くなっているとは感じられない。
		百貨店（売場主任）	来客数の動き	・月の前半は大変苦戦をしたが、中盤からクリスマスのイルミネーション効果で夕刻の入店数が増加し、前半のマイナスを一気に取り戻した。
		百貨店（営業担当）	販売量の動き	・中元以上に、歳暮ギフトのお届け先件数が減少している。客単価は低下しているが、一品単価は変化していない。
		百貨店（営業担当）	お客様の様子	・歳暮ギフトは、個人、法人ともに贈り先の絞り込みが昨年より目立った。
		百貨店（売場担当）	販売量の動き	・ボーナス商戦の時期に商品券が当たる福引きをして集客増を図ったが、入店はそこそこあったにもかかわらず売上は前年比95%と非常に厳しい結果に終わった。
スーパー（経営者）	競争相手の様子	・大型店の出店により、客の奪い合いになっている。		

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
		スーパー（店長）	単価の動き	・単価の下落はここ数か月続いている。寒さが戻ったため、マークダウンを早めたが、購買点数が伸びず、売上は変わらない。
		スーパー（店長）	販売量の動き	・客の買上が少なく、通常売れている商品が売れないという状況である。
		スーパー（店長）	来客数の動き	・競合店ができたため、若干ではあるが来客数が減少している。
		スーパー（総務担当）	販売量の動き	・先月、先々月と来客数にはほとんど変化がないが、買上客数が若干伸び悩んでいる。
		スーパー（企画担当）	単価の動き	・製造業等の景気回復による消費回復を期待したが、社会保険料増による賞与実質低下により客単価の伸びが今ひとつであった。また、温暖化による野菜豊作の影響で野菜相場が安く単価が下落したことや、日用雑貨を中心に季節商材（カイロ・衣料・感冒剤等）の動きが鈍かったことも影響している。
		スーパー（経理担当）	販売量の動き	・暖冬からようやく冬らしい気候になり、冬物が動き出した。
		コンビニ（エリア担当）	お客様の様子	・発売して時間のたつ商品を処分品として販売したところ、発売時より商品価値が随分下がっているにもかかわらず、客の手が伸びている。商品価値ではなく値段に敏感であることが顕著に表れている。
		衣料品専門店（店長）	お客様の様子	・ダイレクトメール等で販促を行っているにもかかわらず、客が来店しない。
		衣料品専門店（店員）	単価の動き	・プロパー価格からセール価格になり、出足は良かったが、やはり価格に依然厳しい。通常2点買上になる方が1点のみという状況である。中盤以降は暖冬の影響で悪くなった。
		家電量販店（店員）	お客様の様子	・ボーナスの目減りが購買意欲にややストップをかけている。悪くなっているわけではないが若干伸びに欠ける。
		乗用車販売店（販売担当）	単価の動き	・販売量は微増であるものの、依然として低価格志向の傾向が強く、本格的に景気が良くなってはいない。
		その他専門店〔医薬品〕（従業員）	販売量の動き	・暖冬が続き季節商品の動きが悪い。
		その他専門店〔ガソリンスタンド〕（統括）	販売量の動き	・燃料油の出荷は、寒さも戻り昨年と変わらない。洗車チケットの売上げも好調である。
		その他小売〔雑貨卸〕（総務担当）	販売量の動き	・来客、販売数は若干増える傾向にあるが、単価が安くなってきているので売上げが伸びていない、利益が取れてないという状況がある。
		高級レストラン（スタッフ）	お客様の様子	・忘年会シーズンにもかかわらず、宴会の人数も少なく、客単価も下がっており、昨年に及ばない。お歳暮の販売は昨年並みである。
		一般レストラン（スタッフ）	来客数の動き	・若い人の来店が増えたが、売上増にはつなげない。
		旅行代理店（従業員）	販売量の動き	・年末年始の福岡空港からの出国者数は前年の92%程度で、SARS、テロの影響下にあつて若干の回復傾向がみられる。
		タクシー運転手	単価の動き	・客の動きはあるが、単価が下がっており、景気は全く変わっていない。
		タクシー運転手	来客数の動き	・買物客は良く動いているが、夜の歓楽街の客は悪くなっている。忘年会のシーズンであるが2次会、3次会に行く人がかなり減っており、横ばい傾向である。
		通信会社（企画担当）	競争相手の様子	・競合他社との商品の差別化が難しく、販売インセンティブが激増している。売上増に効果はあるが、売上増が費用増を補えず、収益を圧迫している。
		通信会社（営業担当）	お客様の様子	・客の様子を見ると少しは良くなっているようだが、依然として不況感はぬぐい去れない。
		観光名所（職員）	来客数の動き	・来客数は、観光施設では前年比7.6%増であった。ゴルフ場も同5%強増加している。売上も観光施設が10%以上増加、ゴルフ場はほぼ前年並みといった状況である。
		設計事務所（所長）	競争相手の様子	・手持ちの工事、客の計画、企画の持込み等はあるが、なかなか契約に結び付かず、現状維持である。
		住宅販売会社（従業員）	来客数の動き	・戸建住宅の契約棟数が依然低迷している。
	やや悪くなっている	商店街（代表者）	単価の動き	・買物客がぐんと少なくなっている。

分野	景気の現状判断	業種・職種	判断の理由	追加説明及び具体的状況の説明
		商店街（代表者）	販売量の動き	・先月当たりから極端に客の動きが鈍くなっている。いろいろなイベントを行っても単発的な動きにとどまり、売上に全く結び付いていない。
		商店街（代表者）	販売量の動き	・今月をもって売上、販売量ともに伸びなくてはならないが、伸びがない。
		商店街（代表者）	お客様の様子	・冬のボーナスの減額や不支給の事業所が増加していることから、主婦層の購買意欲が弱く、歳末商戦も低調である。
		百貨店（売場主任）	お客様の様子	・来店客数が減少し、暖冬も影響して無駄なものは購入しないという傾向がより強くなっている。歳暮も1人当たりの買上単価が下落した。
		百貨店（販売促進担当）	お客様の様子	・今月末より行っている閉館セール自体は好調であるが、閉館セール以前の売上は低迷した。客の動きとしては、とにかく価格面での反応しかみられない。良い物だから高くても買う、といった動きが少なく、多少良い物で価格が安くなれば買う、といった消極的な動きである。
		百貨店（売場担当）	来客数の動き	・一品単価、客単価が前年より上昇しているが、購買率は若干低下した。来客数は前年比92.5%と前月から3.7ポイントの低下、売上は同96.3%と前月から3.4ポイントの低下となった。購買客数、購買数量も若干低下した。購買部門別に見ると、子供服と婦人ミセスが好調である一方、ヤング衣料が苦戦した。歳暮商品も同95%と振るわない。ヤング衣料については、駅前商業施設でも前年比93%と不調である。
		百貨店（業務担当）	お客様の様子	・客の店での滞留時間が短くなっている。目的買いをする客や、必要な物だけを買う客が増えている。
		スーパー（店長）	販売量の動き	・クリスマス商品、玩具等は目玉商品がなかったため、売上が前年比70%となった。また、クリスマス関連のブーツ、お菓子等も今一步であった。
		スーパー（店長）	単価の動き	・この年末の特徴としては、客数は落ちていないが、一品単価、買上点数が大きく落ちている。
		スーパー（店員）	来客数の動き	・近くに競合店が2つもでき、来客が減った。年配者が目立ち、若い子ども連れが減った。
		コンビニ（経営者）	お客様の様子	・4店舗のうち1店舗は飲食街の中にあるが、従業員を減らしてもやっていける状態であり、盛り上がりを感じている。
		コンビニ（エリア担当）	お客様の様子	・客数は前年並みまで持ち直したが、客単価が20～50円下がっているため、トータルで見ると売上が減少している。客は必要な物だけを購入し、無駄なものは買わないという傾向であり、景気は回復していない。
		衣料品専門店（経営者）	来客数の動き	・郊外店に押され、中心商店街の景気は悪い。
		家電量販店（企画担当）	来客数の動き	・来店数は若干増えているが、購入に結び付かない。
		住関連専門店（経営者）	単価の動き	・婚礼、ブライダル家具等、高額大型商品の売行きが悪い。
		その他飲食〔居酒屋〕（店長）	来客数の動き	・来客が少なかった。鹿児島に来る県外客が少なかったためと思われる。予約もなく、忘年会の勢いもない。
		観光型ホテル（スタッフ）	競争相手の様子	・当ホテルは予算には届かなかったが、前年よりも大幅に改善した。しかしながら、同業他社に倒産・廃業等が発生している。
		都市型ホテル（スタッフ）	単価の動き	・一般企業で宴会等の単価が前年比で大幅なマイナスとなっている。
		都市型ホテル（副支配人）	来客数の動き	・年末年始を含め1、2月まで予約状況は非常に厳しい。
		旅行代理店（従業員）	単価の動き	・前年実績はクリアしそうだが、目標にはまだ及ばない。特にパッケージ商品が全く売れていない。年末年始の旅行も悪い。
		旅行代理店（業務担当）	販売量の動き	・広告やダイレクトメールを行っても、明確な反応が出てこない。年末年始の連休が前年より長いため、長期の海外旅行が増えると期待したが、直前の今になって一部に空席が出ている。
		通信会社（業務担当）	単価の動き	・11～12月とキャンペーンもなく、販売台数が大きく減少している。新商品だけでなく既存商品の高値販売により、収益の確保を行っている状況である。
		テーマパーク（職員）	来客数の動き	・年末年始から3月までの予約の動きが例年になく鈍い。

分野	景気の現状判断	業種・職種	判断の理由	追加説明及び具体的状況の説明	
		競輪場（職員）	販売量の動き	・競輪場、競艇場の売上は3か月前と比べると5%減少しており、やや悪くなっている。	
		美容室（経営者）	販売量の動き	・年末にもかかわらず売上が伸びない。ボーナスが出たにもかかわらず、消費が活性化しない。	
		設計事務所（所長）	お客様の様子	・客が慎重になっている。打合せの時間が長くなっているため仕事の回転が悪い。	
		住宅販売会社（従業員）	販売量の動き	・展示場の来客数に大きな変化はないが、契約までに時間がかかる。	
		悪くなっている	商店街（代表者）	来客数の動き	・とても12月とは思えないほど人通りが少ない。11月より中心街に来る客が少なかった。
		百貨店（営業担当）	販売量の動き	・暖冬の影響から、衣料品を中心としてファッション商材の動きが悪い。一方、歳暮ギフトセンターは好調に推移した。	
		百貨店（営業企画担当）	来客数の動き	・地元以西日本最大の大型商業施設がオープンした影響から、客数が前年比15%減と減少傾向が続いている。	
		家電量販店（店長）	単価の動き	・客単価が2～3割低下している。	
		乗用車販売店（経営者）	お客様の様子	・零細企業ではボーナスが出てない所が多すぎる。来客数が先月半ばから極端に減っている。また来客があっても諸費用込みで30万円の車や、10万円程度の車しか売れない。品質より格好を求めるといった従来の買い方から、物を買わないという状況が続いており、今月は過去最悪となった。	
		乗用車販売店（従業員）	販売量の動き	・給料、ボーナスが下がったと言う客の声をよく聞くようになり、受注件数も下がってきた。	
		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（経営者）	受注量や販売量の動き	・年末の特殊需要もあり、例年より少し弱いが、まずまずの売上を維持している。暖冬が予想されていたが、何度か寒波が来たため、忘年会や家庭の鍋需要も予想より良い。
		変わらない	窯業・土石製品製造業（経営者）	受注量や販売量の動き	・例年同様、外食産業からの受注があり、高額商品の売上も増えている。しかし、一般の店頭で並ぶ商品の動きは昨年より弱まった。
			電気機械器具製造業（経営者）	取引先の様子	・半導体関連、液晶関連で超精密機械部品の注文が大手ユーザーから活発にあり、全般的に良くなっている。
経営コンサルタント	取引先の様子		・ここ1か月の間にM&Aの相談を3つほど受けた。景気に変化が出ている。		
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		・これまでと違い、運送関係のリース案件が少し増加傾向にある。全体的に低調な中であって特徴的である。		
輸送業（従業員）	受注量や販売量の動き		・年末は受注量、販売量が多いが、例年に比べると良くなるはなく、かなり年末に押し込みをした結果、何とか前年並みという状況である。		
金融業（調査担当）	取引先の様子		・貸出残高の減少は一貫して続いている。取引先も悪化のピークは超えているが、業況は依然厳しい。		
広告代理店（従業員）	受注量や販売量の動き		・新聞折込広告が再び前年並みに戻った。ここ2か月は変動が激しく、景気の見極めが困難である。		
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	・焼酎以外、特に清酒が過去最低の売上を記録した。各メーカーとも伸び悩みが顕著に表れている。		
	経営コンサルタント	それ以外	・最近では銀行からの不良債権処理絡みの仕事が多い。		
	輸送業（総務担当）	受注量や販売量の動き	・すべての商品で荷動きが悪かった。		
悪くなっている	農林水産業（従業員）	受注価格や販売価格の動き	・依然として需給関係に改善はみられず、価格は前年比60～70%で推移している。		
	繊維工業（営業）	それ以外	・相変わらず中国の安い製品が売れ、国内の生産は少なくなっている。		
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）	雇用形態の様子	・労働者派遣法改正に伴い、企業からの問い合わせが年末に向けて増えてきた。また、年金保険料の見直しとともに派遣社員の活用について相談を受けることが多くなった。	
		新聞社〔求人広告〕（担当者）	求人数の動き	・前年と比べて求人広告の申込数が多い。県内の半導体・液晶メーカーの中には、年末年始の休止期間を昨年より短縮したり、休日出勤を行う等の動きが出ている。	

分野	景気の現状判断	業種・職種	判断の理由	追加説明及び具体的状況の説明
		職業安定所（職員）	求人数の動き	・継続的なものかどうかは不明だが、業務請負業で製造工、技術者の求人が増加している。情報家電、携帯電話、半導体等、一部の製造業にみられる景気回復の動きを反映している。
		職業安定所（職員）	求人数の動き	・有効求人数は、7月以降前年比2けたの伸びが続いている。
		職業安定所（職員）	求人数の動き	・前年に比べ、デジタルカメラ、半導体生産等の好調な製造業を始め、ほとんどの主要産業からの新規求人数がここ数か月増加している。
		民間職業紹介機関（支店長）	雇用形態の様子	・人材派遣ビジネスが、労働力供給という枠組みを越えて、企業の人事戦略の1つとして定着しつつある。九州域内でも、人材の大規模需要であるコールセンター事業において人材派遣会社との提携を模索するケースが数多く見られる。人材派遣業が、事業計画の段階から、問題解決のパートナーとなるケースが多くなっている。
	変わらない	人材派遣会社（社員）	求職者数の動き	・登録者数が減少傾向にある。登録者は、雇用環境の悪い状況にもかかわらず、賃金だけでなく様々な条件で仕事を選ぶ傾向にある。
		求人情報誌製作会社（経営者）	周辺企業の様子	・年末ということもあり、動きは案外良かったが、情報誌の売上自体はそれほど伸びていない。しかし、前よりは少しは良くなっている。
		職業安定所（職員）	求人数の動き	・12月の新規求人数は前年比61.5%増となり、8か月連続で増加している。しかし、パート求人の割合が50%となっている上、請負派遣の求人も多く、非生計型求人比率が高まる一方である。
	やや悪くなっている	求人情報誌製作会社（編集者）	周辺企業の様子	・特定商取引企業（訪問販売）において、アポイントメントのパート求人が激減している。従来のアポイントメント商法では消費者の反応が悪く、またアポイント先でも売行きが悪かったり、売れてもすぐにキャンセルが発生して実質的な売上に結び付かない。また、販売方法も新聞や電波を使った通信販売となり、リピート販売が可能な低額商品の取扱が主流になっているためである。
	悪くなっている	-	-	-

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 関連	良くなっている	-	-	-
	やや良くなっている	スーパー（企画担当）	来客数の動き	・店舗によってばらつきはあるが、全体で客数が10%ほど伸びている。
		コンビニ（エリア担当）	単価の動き	・9月まで前年比でマイナスだった客単価が、10月以降プラスに転じている。
		家電量販店（副店長）	販売量の動き	・12月中旬まで、売上高、客数は前年を下回っていたが、チラシ投函で価格アピールをしたところ、来客数が増え、売上も上昇している。客が価格に対して敏感であることが改めて実感される。
		その他飲食〔居酒屋〕（経営者）	来客数の動き	・月の初めは例年より来客数が少なかったが、中旬以降前年比115%で好調に推移している。
		都市型ホテル（マーケティング担当）	来客数の動き	・クリスマスケーキの販売、忘年会の予約状況ともに好調である。ただし、クリスマスディナー、お節の販売、宿泊客の入込は例年に比べ良くない状況である。
		旅行代理店（経営者）	販売量の動き	・海外への旅行者数が大分回復してきており、販売額は前年比で110%となっている。
	変わらない	ゴルフ場（経営者）	来客数の動き	・来客数が前年同月比で増加している。
		コンビニ（経営者）	お客様の様子	・客の買い方は依然として慎重である。
		コンビニ（エリア担当）	来客数の動き	・既存店の客数が前年を割っている。ショッピングセンターなどの大型店への客のシフトが顕著である。ただ、総体的には伸長している。新規開店こそが最大の需要喚起となっている。
	衣料品専門店（経営者）	来客数の動き	・全体的に購買力が落ちているが、値が張っても変わった物を探す傾向は変わらない。	

分野	景気の現状判断	業種・職種	判断の理由	追加説明及び具体的状況の説明
		その他専門店 [楽器] (経営者)	来客数の動き	・12月は観光客も一段落し、地元の客は閑散としている。隣の商業地域の発展で流れが大分変わっている。
		高級レストラン (副支配人)	来客数の動き	・入域観光客数は増えているようだが、来客数へは反映されておらず、変わっていない。観光客はレンタカーを利用し、郊外へ流れているような感があり、また、若い人達は居酒屋へ行っている傾向がみられる。
		観光型ホテル (商品企画担当)	単価の動き	・前年同月と比較して稼働率が1ポイントほど下がると見込まれる。ただし、単価のアップがあるため、収入では前年並みである。
		その他のサービス [レンタカー] (営業担当)	来客数の動き	・3か月前とは比較は出来ないが、ほぼ前年並みの来客数の動きになっている。
	やや悪くなっている	百貨店 (担当者)	販売量の動き	・11月と変わらず気温の影響を強く受けている。月初めからクリスマス需要までの販売時期に気温が高く、主力の衣料を中心に苦戦した。アイテムとしてはコート、ブーツといった防寒衣料の大幅な販売数量減が当月の苦戦要因となり、期間を通しての販売数量が婦人衣料で前年同月比10%の減少となっている。ボーナス期以降に一時期気温が低下したものの、需要回復にはつながっていない。
		コンビニ (経営者)	単価の動き	・年間を通して客数は1ポイント増加しているものの、客単価が1.7ポイント下落している。
	観光名所 (職員)	来客数の動き	・3か月前は若者のグループ、カップルや家族連れ等で大いににぎわい、前年同月に対する伸び率も大きかったが、12月はそれほど大きくない。	
	住宅販売会社 (従業員)	お客様の様子	・住宅新築市場は今年半ばをピークにやや冷め気味のように感じられ、特に展示場の来客数は今年半ば以降は低下している。	
	悪くなっている			
企業 動向 関連	良くなっている	-	-	-
	やや良くなっている	輸送業 (総務担当)	受注量や販売量の動き	・例年、年末商戦で物量は増加するが、今年は追加配送が多い。
	変わらない	通信業 (営業担当)	受注価格や販売価格の動き	・入札案件でも低価格受注の傾向は変わらない。
	やや悪くなっている	不動産業 (支店長)	受注量や販売量の動き	・問い合わせ数や成約件数が減少している。売主と買主の提示する価格のギャップが大きい。
	悪くなっている	-	-	-
雇用 関連	良くなっている	-	-	-
	やや良くなっている	人材派遣会社 (経営者)	求人数の動き	・観光産業が非常に好調なため、観光産業に関連した人の依頼や、それ以外の業界についても依頼が増えている。3か月前は少し落ち込みがあったが、今月はまた、活発になってきた感がある。
		求人情報誌製作 会社 (営業担当)	周辺企業の様子	・求人誌各社において県外からの求人企業件数が増加している。
		職業安定所 (職員)	求人数の動き	・新規求人数は3か月前と比較して一般求人、パート求人ともに微増となっている。 ・産業別求人を見ると、3か月前と比較して運輸・通信業が26.6%、卸売・小売業・飲食業が8.8%、建設業が14.0%とそれぞれ減少したものの、製造業が43.3%、サービス業が5.0%とそれぞれ増加しており、有効求人倍率は、0.43倍で3か月前より0.04%ポイント増加している。
	変わらない	学校 [大学] (就職担当)	求人数の動き	・求人数はサービス業中心に増加傾向にあるが、学生が希望する規模の企業からの求人数は少ないため、学生は応募しない状況である。中堅企業の求人が増えれば良い傾向だと思うが、このような状況下では懸念される。
	やや悪くなっている	-	-	-
	悪くなっている	-	-	-