

・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）	単価の動き	・客数的にはさほど変わらないが、防寒衣料中心ということで、確実に商品単価が上がっている。
		スーパー（店長）	販売量の動き	・先月より2%ほど販売数量が落ちているが、去年より日曜日が一回少ないことを考えれば、実質的には落ちていない。
		美容室（経営者）	販売量の動き	・低価格の商品ではあるが、商品の説明をすると買い求める客が多くなってきている。
		設計事務所（所長）	競争相手の様子	・相対的に仕事量が増え、活気付いてきている感がある。工事中の物件でも、材料や職人の手が足りないという言葉も聞こえている。パブル期以来、久しぶりに聞くフレーズだ。
		設計事務所（職員）	それ以外	・直近1か月の間に、規模は小さいが工場増設や本社ビル建設の設計依頼が来ている。相変わらず不況が続く、閉塞感が漂っているが、社員の意識を高揚し社業の発展を目指したいということが依頼主の考えで共通している。新規公共事業がほとんどない状況であるが、若干景気が上向きとなっている材料としてとらえたい。
	変わらない	商店街（代表者）	お客様の様子	・冬物の本格的なシーズンに入ってきたが、客は本当に必要な物のみ購入することが多くなってきており、特売等にはなかなか厳しい反応となっている。
		一般小売店〔酒〕（経営者）	販売量の動き	・依然として客の反応は良くない。3か月前と比べて改善の様子はみられない。
		百貨店（販売促進担当）	販売量の動き	・主力のコート、ブーツ等の動きが悪い。試着をするなど、購入を考えている客はみられるが、他店との比較したうえでの検討に加え、もう少し寒くなってから購入するといった声もあり、暖冬の影響も大きい。
		百貨店（役員）	お客様の様子	・気温が高く、初雪も遅れているため、季節商材としての防寒衣料、特に重衣料、防寒靴等の購入が少なく、極端に売上が不振である。前年比75%から85%で推移している。また、ボーナス支給時期も近くなっているのに話題にもならない。
		スーパー（店長）	来客数の動き	・11月前半の悪天候もあり、客数が日々前年を割り込んでいる。また、気温も下がらず、重衣料の売行きも例年になく不振が続いている。
		コンビニ（エリア担当）	来客数の動き	・客数については前年との変化はなく、横ばいの状況が続いている。買上点数についても、同じ傾向が続いており、景気が上向きになっているとは判断しにくい状況である。
		コンビニ（エリア担当）	単価の動き	・特売品など価格の安い物については、実売数が上がるが、通常商品の実売数が上がらない。
		コンビニ（店長）	販売量の動き	・来客数、客単価ともにこれ以上下がらないところまできているので、その面での変化は特にみられない。買物点数がもう少し増えればと思うが、飲物・食料品についてはコンビニで買い、その他の雑貨品については多少離れていても大型激安店、ドラッグストア、100円ショップ等まで買いに行くという傾向が見受けられる。
		衣料品専門店（店長）	お客様の様子	・今年の秋はわりと暖冬で、冬物の衣料や靴などがあまり売れてない。また、客の話では、石油の値上げを心配しており、これから大変だという声が多くなっている。
		家電量販店（経営者）	お客様の様子	・客は製品が故障しても、すぐに買い替えをする傾向になく、修理が可能な場合は修理になってしまう。
		乗用車販売店（従業員）	競争相手の様子	・新型車両が出た会社は、それなりの数字が上がっているが、そうでない会社については前年を下回っている。

分野	景気の現状判断	業種・職種	判断の理由	追加説明及び具体的状況の説明
		その他専門店 〔医薬品〕（経 営者）	来客数の動き	・1日当たりの客数が、昨年より20名程度ダウンして いる。1か月で600名も客数減となるなど異常な状況 である。
		高級レストラン （スタッフ）	来客数の動き	・観光客のシェアはおおむね7割であるが、団体旅行 の減少が顕著であり、観光客の入り込み数は10%減と なっている。
		高級レストラン （スタッフ）	販売量の動き	・前半の売上はひどかったが後半から盛り返し、レス トランは昼、夜とも前年を超えた。昼は雑誌の企画が 好評となり、夜はボジョレーヌーボーに合わせたディ ナーの売行きが良かった。会社の観楓会の代わりに高 単価での個室利用もあり、個室の売上も前年を超え た。接待も含めて、昼食時に会社員のグループが増え てきたようだ。
		観光型ホテル （経営者）	来客数の動き	・来客数の動きは前年と比べてほとんど変化がない。
		観光型ホテル （スタッフ）	販売量の動き	・ツアー客が不振であり、これを個人、団体、外人客 の層でカバーできない状態が続いている。
		タクシー運転手	お客様の様子	・降雪期にもかかわらず好天が続いており、客の需要 は今一つである。また、今冬の北海道は、原油の値上 がりから灯油の価格が上昇していて、一段と節約ム ードが高まっている感がある。
やや悪く なっている		商店街（代表 者）	販売量の動き	・暖冬傾向は今月も続いており、衣料品関係が前年を 割っている。航空便の減少の影響もあり、観光客は減 少しており、飲食店は良くて前年並み、ほとんどが前 年割れとなっている。
		商店街（代表 者）	来客数の動き	・月間を通じて来客数が低調である。
		商店街（代表 者）	来客数の動き	・年末を控えて、お金のかかるケースが色々あるた めか、全体的に客数が少なくなっており、買うものが 偏っている。
		百貨店（売場主 任）	お客様の様子	・3か月前との比較で来店客数は、過去に記憶がない ほどの落ち込みようである。また、一人当たりの平均 購買額をみると、各カテゴリーでのバラツキはある が、総じて減少している。当店の顧客を招待する企画 でも、過去最低の落ち込みを記録した。お金を使う人 が減り、使う金額までも減少しているということは、 お金が出回っていないことであり、景気が悪い時の見 本のような構図になっている。
		百貨店（売場主 任）	来客数の動き	・今年は暖冬の影響で、コート、ジャケット、毛皮等 の動きがまだ鈍い。
		百貨店（売場主 任）	お客様の様子	・旭川の場合、冬がかなり厳しいので、例年であれ ば、雪が降らなくても冬に備えた商品の販売ができる のだが、今年に限っては、コート類、特にカシミア等 のベターコート類は低迷が続いている。
		スーパー（店 長）	来客数の動き	・プロ野球チームの優勝セールへの反動に加えて、気温 の高い日が続いていることから、11月の売上は前年比 90%と低迷している。特に衣料品の売上は前年比80% と苦戦状況にある。客数も前年比90%と低調である。
		コンビニ（エリ ア担当）	来客数の動き	・来客数が増えない。給料日後における買物も節約傾 向が出ている。
		コンビニ（エリ ア担当）	来客数の動き	・昨年より雨の日が多く、特に週末の雨が多くなっ ている状況であるため、フリーの客が良く買う飲料水、 たばこ、ビールの売上が減少している。
		衣料品専門店 （店員）	販売量の動き	・2週目以降の売上が前年と比較しても特に悪く、こ こ3か月でも最低の結果であった。
		乗用車販売店 （従業員）	来客数の動き	・新規来場者が昨年より少なくなっており、新規の販 売台数が思ったより伸びない。
		旅行代理店（従 業員）	来客数の動き	・10月下旬より11月にかけて、来店客数や問い合わせ の電話の本数が激減している。
		旅行代理店（従 業員）	販売量の動き	・1月の重点商品である関東圏のテーマパークの出足 が大変不調で、近場での温泉旅行に切り替わってい る。また、海外旅行も第4四半期の中心であるハワイ の申込が昨年よりも伸びていない。北海道の数字は東 京に比べて前年比で30ポイントぐらいい悪くなってい る。
		タクシー運転手	来客数の動き	・11月は天候が良く、暖かい日が多かったので、昨年 に比べてタクシー利用客が減っている。
		住宅販売会社 （従業員）	来客数の動き	・相変わらずマイホームセンターとモデルハウスの来 客数が良くない。

分野	景気の現状判断	業種・職種	判断の理由	追加説明及び具体的状況の説明
	悪くなっている	乗用車販売店（役員）	販売量の動き	・前年の販売台数がキープできない。
		一般レストラン（スタッフ）	来客数の動き	・前月まで順調に推移していた来店客数が今月に入ってから大幅に落ち込んだ。新潟中越地震や台風のほか、保険料率アップ、原油価格の高騰など、逆風となる要素が多かった。
		スナック（経営者）	来客数の動き	・飲食店街の客離れがひどくなっている。前年度、前々年度より客の来店数が少なく、景気回復から離れているのではないかとと思われる。
		観光型ホテル（経営者）	来客数の動き	・宿泊客数が激減している。特に道外からのツアー客は、少ないのではなく、確実にない状況である。色々な商品をエージェント等と企画し募集しているが食い付きが悪い。道内客も、企業向けに営業しているが話がまとまらず、湯治客の問い合わせも少ない。総消費単価は微増しているが、客数減を到底カバーできない状況である。
		住宅販売会社（従業員）	販売量の動き	・市場が落ち込み、販売量が非常に低下していることに加えて、一点当たりの単価がかなり落ち込んでいる状況である。
企業 動向 関連	良くなっている	-	-	-
	やや良くなっている	家具製造業（経営者） その他非製造業 [機械卸売] （従業員）	受注量や販売量の動き 取引先の様子	・企業業績の好転に伴い法人需要も回復しつつある。 ・鉄骨加工工場では、相変わらず受注残を抱え、忙しさが続いている。大型ショッピングセンター、大型ビル、自動車メーカーの工場増築と、大手加工業者は来春までの仕事を持っている。中小物件は鋼材価格の上昇に伴う価格調整が難しく苦労しているが、加工単価は多少改善されてきた。
	変わらない	金属製品製造業（統括）	受注量や販売量の動き	・受注額が予定金額に届かない状況が続いている。
		輸送業（支店長）	受注量や販売量の動き	・先月に鋼材等の道内への入荷が多少落ち込み始めたため、このまま落ちるのではないかと危惧を抱いていたが、それ以上の落ち込みにはならず、このほか底堅い動きになっている。また、コンテナでの輸入貨物は相変わらず順調に推移している。
		通信業（営業担当）	受注量や販売量の動き	・ここ数か月間、受注量、問い合わせ量ともに変化が僅少に推移しており、景況感としては悪くはない水準での横ばい傾向とを感じる。
		金融業（企画担当）	それ以外	・設備資金は低調である。建設業界は災害復旧工事もあるが、全体としては厳しさが続いている。灯油価格、野菜価格の高騰もあり、個人消費も弱い動きとなっている。
	やや悪くなっている	食料品製造業（経営者）	受注量や販売量の動き	・暖冬の影響で年末ギフトの盛り上がり欠けており、例年以上に動きが悪い。また、一般消費では暖冬と野菜の価格が高いことの影響で鍋需要が減退しており、海産物の荷動きが悪くなっている。
		食料品製造業（団体役員）	受注量や販売量の動き	・原油価格の高騰は、原材料や資材等の価格へ大きく影響してきているが、販売価格へ転嫁できない状況にあり、企業の利益率は大きく減少している。また、従業員の削減と人件費の抑制に取り組んでいる企業が増加し、雇用環境はより厳しくなっている。年末需要期に向かう11月期であるが、受注量や販売量の動きは鈍く、景気動向に明るさは感じられない。
		輸送業（営業担当）	取引先の様子	・貨物量は計画通りに推移しているものの、原油の高騰からメーカーの原材料費が増え、物流費の削減要請がみられる。また、車両の燃料油は8.2%の値上げとなっている。
	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	・依然として全業種にわたって好調さを持続している。特にコールセンター、業務請負、人材派遣という業務や人材のアウトソーシング向けの募集が対前年を大幅に上回っている。

分野	景気の現状判断	業種・職種	判断の理由	追加説明及び具体的状況の説明
		職業安定所（職員）	求人数の動き	・コールセンターの新設やスーパーの新規出店などにより、新規求人数が増加したため、月間有効求人倍率が前年を0.14ポイント上回る0.56倍となった。ただし、新規求人に占めるパートの割合が40%を超えてパートへのシフトが進んでいる。
		学校〔大学〕（就職担当）	求人数の動き	・最近、求人依頼が多くきている。通年採用、秋採用そして中途採用と採用形態は異なっているが、採用動向が好転していると思われる。企業からは、売上が好調で出店計画に伴って社員を確保したいと聞いている。
	変わらない	求人情報誌製作会社（編集者）	求人数の動き	・本州方面の派遣、または請負の求人件数の増加が著しく、地元の求人はその陰になっている感じが否めない。
		職業安定所（職員）	求人数の動き	・求職者の減少から求人倍率は改善傾向にあるが、新規求人は2か月連続で減少している。
	職業安定所（職員）	求人数の動き	・求人数は増加傾向にあるものの、実感として地元で働けるような求人は増加していない。	
やや悪くなっている	人材派遣会社（社員）	周辺企業の様子		・流通業界においては売上、利益とも縮小気味であり、生保業界では契約数の低下、印刷業界では売上の低下、カード業界では顧客獲得数の低下がみられるほか、ソフト業界においては利益確保が難しく、建設業界においても元気がなく、押しなべてどの業界も良くない。雇用環境も正社員の求人は非常に高いスキルを要求され、なかなか採用に至らず、好転が望めない。逆に、派遣やパートの需要は高まることが予想されるが、これは逆説的には企業業績の悪化の現れとも取れる。
				悪くなっている

2. 東北（地域別調査機関：（財）東北開発研究センター）

（-：回答が存在しない、：主だった回答等が存在しない）

分野	景気の現状判断	業種・職種	判断の理由	追加説明及び具体的状況の説明
家計動向関連	良くなっている	スーパー（店長）	お客様の様子	・新潟県中越地震の避難者の移住による商圏人口の増加、またお見舞い需要が高まっており、買上点数が増えている。震災直後からこの状態が続いている。
		住宅販売会社（経営者）	販売量の動き	・3か月間の低迷からようやく脱却し4か月振りに前年比プラスに転じることができた。前年比163%、3か月前比155%の受注となった。
	やや良くなっている	一般小売店〔医薬品〕（経営者）	販売量の動き	・11月になって風邪薬がとて売れるようになってきている。忙しくて「その日のうちに治したいから何でもいいからそろえてくれ」という人が増えている。そのため風邪薬及び風邪関連品で売上が増大している。
		観光型ホテル（経営者）	来客数の動き	・今月は、県内の大会や東北大会等地区の大口団体客が復活しつつある。そのため入込数は伸びているが、宿泊料金が低迷しており、売上は微増である。新潟県中越地震の振り替えで来る客が多々ある。
		通信会社（営業担当）	販売量の動き	・個人情報保護に関するプロダクトの引き合いが多く販売が順調である。
	変わらない	一般小売店〔カメラ〕（店長）	販売量の動き	・今月に入りデジタルカメラの新製品が多数発売されたが、思った程の伸びがなく苦戦している。昨年よりハード関係の販売金額は同じレベルであるが、販売数は60%くらいとなっている。
		一般小売店〔雑貨〕（企画担当）	来客数の動き	・震災復旧需要や台風被害の家の修理等で商品が売れている部分はあるが、これは継続的するものではなく一時的なもので、どうしようもない支出である。
		百貨店（売場主任）	お客様の様子	・大型催事が前年を大幅に割り、例年にない大苦戦をした。入店客数はとても多かったが、客は必要なもの以外はほとんど買わないという状況がはっきりした催事であった。
		百貨店（売場担当）	来客数の動き	・先月は中越地震の影響もあり、来客数は減少したが、当市等の影響が少ないエリアからの客は変わらず来店している。景気状況に関係なく若い層はブランド物等の高額品を購入する傾向がある。今月も先月も昨年をクリアしており、若い人たちはそれほどの打撃はないようである。

分野	景気の現状判断	業種・職種	判断の理由	追加説明及び具体的状況の説明
		スーパー（経営者）	販売量の動き	・ここ2～3か月ほとんど変わっていない。客は本当に必要なものしか買わないあるいは特売品しか買わないという状況が続いている。現在はチラシその他で客数が増加しているため、前年の数字はなんとかクリアしている状況である。
		スーパー（店長）	お客様の様子	・既存店で、客数は前年並、買上点数と一品単価が98%と落ち込んでいるため、売上前期比が97%と大きく落ち込んでいる。競合各社を見ても、どこも集客をしているところは無く、同様に商品の動きがよくないようで、年末を前に財布のひもがしまっている。
		スーパー（店長）	販売量の動き	・来店客の様子を見ていると、目的買いやチラシの目玉品の購買が多く、必要な商品しか買わない傾向にあり、相変わらず財布のひもがきつく、販売点数が伸びない。
		スーパー（総務担当）	単価の動き	・曜日と特売価格の違いも若干あるが、生鮮食品では依然として野菜の一品平均単価が前年より12%高で推移している他は近海魚も含め前年を下回っているが全体の単価は前年並み。加工食品では飲料缶詰品以外は前年単価を割っており、米は豊作の為に前年より27%も落ちた。今月は買上げ点数の伸びが前月の前年対比伸び率推移より4%強も落ち、客数の前年対比の伸び率も前月より2%強低下した。全体的な推移としては平均単価はやや戻しつつあるがいまだ前年割れ、また客数の減少傾向と買上点数の減少傾向が出てきたという状況。
		スーパー（企画担当）	お客様の様子	・石油の値段が高くなっており、暖冬傾向であるため、石油関係の消費が少なくなって良いが、暖かいと冬物商品が売れないため、景気は変わらない。
		コンビニ（エリア担当）	販売量の動き	・客数はそこそこであるが、客単価が改善していないという状況である。
		衣料品専門店（店長）	来客数の動き	・暖冬のため、コートを見に来店する客が非常に少ない。
		乗用車販売店（経営者）	販売量の動き	・昨年に比べ、登録稼働日も2日多く、前年を超える市場が出現する。また当社では新型車が発売され、徐々に前年超えの受注で推移すると思うが、今回の新型車発売に伴っても、前回、前々回のモデルチェンジに比べ、伸び幅が小さく、また既販車に至っては大幅な前年割れとなっており、けして状況は良くない。
		乗用車販売店（経営者）	販売量の動き	・少し回復の兆しが見えた車両販売も中越地震により厳しい状態である。
		その他専門店〔靴〕（経営者）	販売量の動き	・11月は雪が降らなければ、売上を作ることができない。また気温が高いため、冬物ブーツや防滑底が売れない。
		その他専門店〔パソコン〕（経営者）	競争相手の様子	・各業者から、一般消費者又は業者相手でも仕事や注文が全然無いに等しく、取引先同士で共倒れ状態という話が時々あった。
		高級レストラン（支配人）	販売量の動き	・依然として一般宴会や婚礼の売上が良くなく、特に婚礼が悪い。それに引きずられるようにレストランの付帯利用も無く、苦戦している。宿泊はエージェンツ関係の客が多く、そこそこ健闘している。
		一般レストラン（経営者）	来客数の動き	・最近の傾向では、レストランウェディング等のパーティー需要が増えている。しかし一般客についてはとても寂しい状態が続いている。
		観光型旅館（経営者）	来客数の動き	・紅葉の期間が長く、また11月にしては温暖な日がつづいたせいか宿泊客数は前年より多かった。ただし消費単価が下がっており売上の的には前年並みとなった。
		通信会社（営業担当）	お客様の様子	・経費削減には熱心であるが、大型の設備投資案件には興味を示さない。将来的な経費削減ではなく、すぐに効果が出る案件に耳を傾ける客が多い。
		テーマパーク（職員）	来客数の動き	・入場者数が、前年比87%である。地震の影響もあり、新潟方面からのキャンセルが数件あった。昨年は入場者数がコースレコードを記録したため、本年度は計画値を抑えたので、かろうじて計画数字100%で乗り切れそうである。
		遊園地（経営者）	来客数の動き	・今月は連休もなく、イベントも実施しなかったが、中旬からの暖かさにより来客数、単価共に堅調である。昨年の連休プラスイベントの結果には遠く及ばないが、予想を上回っている。
		設計事務所（経営者）	それ以外	・県関係の公共工事削減による建設業の倒産、レストランの影響が出てきている。

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
	やや悪くなっている	商店街（代表者）	来客数の動き	・今年は気温が高めで、客が歩きやすい環境であるが、消費意欲が無いのか、来店客も少なく低迷している。
		商店街（代表者）	来客数の動き	・これまで物販よりも晴れ間が多かった飲食業界で、落ち込みに悲鳴をあげ始めている。11月の天候の暖かさは反比例しており、深刻な状態である。
		商店街（代表者）	単価の動き	・野菜、りんごの価格が高騰している。特に年末贈答用のりんごが品薄になり、昨年は1千箱以上を取り扱った青果店も今年は3百箱確保が限度で、価格も2割程度高くなっている。
		百貨店（売場主任）	販売量の動き	・暖冬の影響もあり、婦人服では冬物コート関係を中心とする重衣料の動きが悪く、11月後半戦における売上が失速している。
		百貨店（企画担当）	それ以外	・冬物商戦に入っても気候が冷え込まず暖冬傾向である。こちらの地方では冬物は実用品であり、ファッションは二の次であるため気候が大前提となっている。現在そのため冬物商品が動いていない。
		百貨店（販促担当）	来客数の動き	・新潟県中越地震以降の消費トレンドになかなか火がつかない。歳暮商戦をはじめとする冬のプロモーション活動はそのエリアに対してはどうしても自粛せざるを得ない。
		スーパー（経営者）	来客数の動き	・客数は中越地震以降も落ちていない
		スーパー（経営者）	販売量の動き	・当県だけの特性かもしれないが、7月の水害、10月の地震と、当県全体で客の動きや販売量の動きが鈍っている。
		スーパー（経営者）	販売量の動き	・暖冬基調が続く、鍋関連の商材の動きが鈍い。野菜は下がってきているとはいえまだ高値である。米の動きが昨年に比べかなり悪い。
		スーパー（店長）	来客数の動き	・客数前期比93%と、5～6月の郊外競合店出店の影響が出ている状況である。また台風の影響で野菜相場が高騰し、消費減退傾向にある。
		コンビニ（エリア担当）	販売量の動き	・この時期の予約商材であるクリスマスケーキやお歳暮ギフト等の商材が、昨年に比べ獲得数が少なくなっている。
		コンビニ（エリア担当）	お客様の様子	・客単価低下が依然として続いている。ポジョレヌーボー等のイベント商品の売行きも前年と比べ厳しくなっている。またクリスマスケーキや歳暮等の高単価商品の売行きも、出足が悪い状況である。
		コンビニ（店長）	来客数の動き	・原因は分からないが、他の店舗の話聞いても全体的な数字を見ても、10月あたりから低迷している。
		衣料品専門店（店長）	来客数の動き	・シーズン立ち上がりは、固定客を中心とした需要で好調な滑り出しを見せたが、実売時期に入り暖冬が続いているということもあって、浮動客を取り込めず絶対客数が落ち込んでいる。
		衣料品専門店（店長）	来客数の動き	・ライバル店がオープンしたが、オープン当初は集客もかなりあったものの、それでさえ今では閑散としている現状であり、消費は冷え込んでいる。
		衣料品専門店（総務担当）	販売量の動き	・11月は冬物実売時期であるが、気温に影響され売上点数が伸びない。
		乗用車販売店（経営者）	お客様の様子	・新潟県中越地震の影響による買い控えが目立つ。
		自動車備品販売店（経営者）	お客様の様子	・一段とユーザーの新品部品から中古部品への移行要求が強くなっている。リサイクルニーズの高まりだけでなく財布との経済問題が原因のようである。
		その他専門店 [ガソリンスタンド]（営業担当）	販売量の動き	・原油価格の高騰から石油製品の値上げが続いており、ガソリンスタンドの店頭販売の減少が続いている。また、気温が下がらず灯油の販売量が前年の70%程度で推移しているため、販売量、金額とも減少している。気温が高めで推移しており、雪が遅く冬物商材の動きが鈍い。タイヤ等の販売が例年から遅れている。
		その他飲食[そば]（経営者）	単価の動き	・昼は来客数、客単価共に去年と変わらないが、夜の客単価の低下が著しい。先月より更に下がり、サラリーマンが食事に使うお金を切り詰めているのが分かる。
その他飲食[弁当]（スタッフ）	販売量の動き	・弁当を作っているが、春先にあったような大口発注の受注がかなり減っている。		

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
		観光型旅館（経営者）	来客数の動き	・新潟県中越地震の影響による直接のキャンセルよりも、その後の新規予約の伸びの出遅れ、ブレーキが目立つ。こちらの方がむしろ本震に近い状況である。
		都市型ホテル（経営者）	それ以外	・宿泊についていえば、曜日に偏りがある。水、木曜に宿泊が集中し金、月、火曜日の動きが悪い。宴会では、週末の金、土曜日への集中型になっており会場を押さえることができず、曜日変更は無理ということで、コントロールが難しい状況になっている。
		都市型ホテル（スタッフ）	来客数の動き	・結婚式の相談にホテルに来る客の数が増えず伸びない。9月頃にいったん増えそうな動きを見せたが、それ以降は思わしくない状況が続いている。このことから客はかなり慎重になっていて、目新しい事をしなければ動いてもらえない。
		都市型ホテル（スタッフ）	来客数の動き	・環境的に大変厳しく利用人員の前年割れが続いている中、追い討ちをかけるように発生した新潟県中越地震の影響で、宴会を中心にキャンセルや日延べが相次ぎ、ホテル業界のみならずあらゆる業界に多大な影響がある。今現在は復旧から復興への段階に進んでいるが、マインド的には立ち直りには相当の時間を要する。
		旅行代理店（従業員）	お客様の様子	・家族旅行については、出発間近の申込が増えている。割安な料金設定となるのを見込んだ形での申込であり、空気が無い場合は次回に繰り越す等して少しでも安く旅行したいという人が増えている。
		住宅販売会社（従業員）	お客様の様子	・ここにきて台風の影響により、受注予定顧客（農業関連）の契約時期が延びてきている。
		住宅販売会社（従業員）	販売量の動き	・「住宅ローン減税を受けられるよう年内中の入居を」というセールストークの効き目が薄れてきているようで、顧客は購入決定にはきわめて慎重であり、戸建分譲住宅の動きが先月までと比べて鈍くなってきている。
	悪くなっている	スーパー（経営者）	販売量の動き	・消費税総額表示の影響が未だに続いているが、更にそれに加え競合の激化があり、販売量の減少が免れない状況である。
		スーパー（企画担当）	単価の動き	・競合出店及び青果の市況高の影響もあり、販売点数が大きく減少し、客単価も大きく低下している。
		衣料品専門店（店長）	来客数の動き	・暖冬傾向で、冬の要である防寒衣料を購入する客がぐっと減っており、この落ち込みがとてつもない。
		住関連専門店（経営者）	単価の動き	・中国商品の台頭で、販売数量に変化はなくても、単価がかなり下がっており、売上も粗利も原減少している。
		一般レストラン（経営者）	来客数の動き	・競合店の相次ぐ出店により来客数の分散化が目立っている。既存店ベースで前年比10%以上の客数減となっている。
		一般レストラン（経営者）	競争相手の様子	・出入り業者の話で、相変わらず廃業が多いということである。同業の集まりでも、昨年の売上より10~20%落ち込んでいるという話が多い。宴会等の客単価がどんどん下がっている。同業でも人員の削減や店舗の縮小等の話が増えている。
		スナック（経営者）	来客数の動き	・客単価が少し上昇しているような気はするが、客足が伸びない。また当店を中心とした客の住まいとかエリアが狭くなっている。つまり近隣の客しか来店していない。
	都市型ホテル（スタッフ）	それ以外	・震災の影響で、宿泊、宴会のキャンセル、延期が止まらない。当社では役職者会議で賞与無しが決定。賃金カットも有り得るという説明があった。	
	観光名所（職員）	来客数の動き	・10月の度重なる台風や新潟県中越地震の影響で、多少予約は減ったが、予想していたよりは小幅であった。しかし11月下旬から利用客が減少し、予約も減ってきている。	
企業動向関連	良くなっている やや良くなっている	-	-	-
		農林水産業（従業者）	受注価格や販売価格の動き	・10月出荷のりんごの販売価格が平年より良かった。
		食料品製造業（経営者）	受注量や販売量の動き	・9、10月と売上が前年をクリアしている。11月もほぼ前年並で推移している。お歳暮のDMの戻りも順調。
		出版・印刷・同関連産業（経営者）	取引先の様子	・新規事業であったり、新規客が取れたり、若干上向いているような感じである。

分野	景気の現状判断	業種・職種	判断の理由	追加説明及び具体的状況の説明	
	変わらない	その他企業〔企画業〕（経営者）	取引先の様子	・設備投資のための借り入れに対し、金融機関が応じるケースが増えてきている。	
		一般機械器具製造業（経理担当）	受注量や販売量の動き	・自動車部品は、国内、輸出共に比較的好調であるが、携帯電話用部品については依然として計画を下回る状態が続いている。	
		輸送業（従業員）	取引先の様子	・全体的に貨物の荷動きに変化がない。11月はボジョレーヌーボーのスポット貨物があった以外は特に変わりはない。	
		新聞販売店〔広告〕（店主）	受注量や販売量の動き	・商業活動ひいては消費活動の目安となるチラシ折込がここ3か月間横ばい状態である。今後の歳末商戦に向けての様子見状態である。	
	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	・主原料の高騰や包装資材類の大幅値上げにより、量販店側の特売条件対応が厳しくなっており、売上ダウンは避けられない状況である。	
		電気機械器具製造業（経営者）	取引先の様子	・年末にかけ、受注状況が見えなくなっている。部材調達のリードタイムを無視した短納期要求や低コスト要求が増えてきて、ロット数が増えつつ小さくなっている。取引先の受注状況が下降していることがうかがえる。	
		電気機械器具製造業（企画担当）	取引先の様子	・取引先のシェア減少傾向、半導体の在庫増加傾向が進行していると理解しているため。	
		経営コンサルタント コピーサービス業（経営者）	取引先の様子 受注量や販売量の動き	・小売店では、なかなか寒くならないので冬物にシフトできずに商機を逸している。 ・受注の絶対量が減少しており、価格競争も激しくなっている。	
	悪くなっている	食料品製造業（経理担当）	受注量や販売量の動き	・景気動向というよりも、弊社の事情による。中越地震の影響で約3週間商品供給が十分にできなかった。その後、生産能力は地震前のレベルに回復してきているが、受注数量がなかなか思う様に増えない。	
		雇用関連	良くなっている	人材派遣会社（社員）	雇用形態の様子
	良くなっている	人材派遣会社（社員）	採用者数の動き	・今月に入ってから軒並み求人数が増えており、企業側も経験だけではなく人物重視といった具合で経験が浅い求職者にも就業のチャンスが増えつつある。いいスタッフの確保も充分で案件が入ればすぐに出せるといった状況にあり今後も引き続き伸びの期待が出来る。	
		職業安定所（職員）	求人数の動き	・新規求人は前年同期と比べ減少しているが、新潟県中越地震の影響による一時的なものであり、総体的には上向きで推移している。	
	変わらない	人材派遣会社（社員）	求人数の動き	・昨年と比べて派遣依頼の件数は、3か月前から30%程度増加している。特別な傾向は見られないが、依頼の件数は増えている。	
		職業安定所（職員）	雇用形態の様子	・求人数総体では、前年同月と同数であるが、パート求人が大きく伸びて一般求人が減少している。また請負業からの求人が増えている。	
		職業安定所（職員）	求人数の動き	・産業別の求人数の動きに大きな変化が無い状況であり、また、企業における事業拡大や整理等の動向においても、全体に波及するような目立った動きは無い状況である。	
		職業安定所（職員）	求人数の動き	・求人数は6か月連続で減少したものの、常用求人はサービス業、卸小売業が大幅に減少したことから、2か月連続で減少した。一方求職者は在職者が2か月連続で減少したこと等から3か月連続で2けたの減少となった。	
	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	アウトソーシング企業（社員）	周辺企業の様子	・同業他社間の競争が激しくなり、質より価格中心になり、料金が下がり続けている。赤字になってもやっている企業もあるようだ。

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	商店街（代表者）	販売量の動き	・デジタル商品が一般化してきており、選びやすいように工夫したこともあり、客がスムーズに気に入った商品を購入して売上に結び付いている。
		コンビニ（店長）	販売量の動き	・今月の売上は前年比105%、来客数は104%と、前月ごろから良くなってきている。年賀状販売や印刷が好調で、毎年注文があるリピーター以外の新規客も増加している。また、喪中用のはがきや切手も前年に比べて大きく伸びている。
		乗用車販売店（従業員）	来客数の動き	・新型車が発売され、来客数が約10%増加している。成約車種は低価格車に集中しているものの、販売台数も7%増加となっている。
		タクシー（経営者）	お客様の様子	・深夜の売上が特に良くなり、今月の売上は前年同月比で14%程度増加となっている。
		通信会社（営業担当）	販売量の動き	・ケーブルテレビの契約件数が増加しており、単価も上がってきている。
		遊園地（職員）	来客数の動き	・すべての週末が天候に恵まれたことにより、11月としては過去10年間で2番目の大入りとなる見通しである。スケート営業は前年の2倍の入込と好調である。
		ゴルフ場（支配人）	来客数の動き	・10月の悪天候でコンベ等が中止された反動かもしれないが、11月は土日を中心に予約数が非常に好調である。
		住宅販売会社（経営者）	お客様の様子	・数は少ないが、客の様子が良くなってきている。成約率も上向き、以前と比べて全体的に購買意欲が感じられるようになってきている。
	変わらない	商店街（代表者）	販売量の動き	・11月下旬でも暖かい日が続いているため、防寒商材の消化状況は今一つである。天気が良いのでショッピングセンターなどへの来客数は増加している。
		一般小売店〔精肉〕（経営者）	お客様の様子	・新潟中越地震の影響で、客は買物を控え、必要な品しか買わなくなっている。地震保険に入ったり、貯金を考えているというようなことも聞いている。
		百貨店（営業担当）	お客様の様子	・客は非常に慎重に品定めをしており、気に入った物は買うがそうでない物にはほとんど見向きもしない。
		スーパー（総務担当）	単価の動き	・来客数、買上客数は前年をクリアしてくるようになったが、買上点数、客単価はまだ前年を割っている。この数か月流れは変わっていない。
		スーパー（統括）	販売量の動き	・平年を上回る最高気温、最低気温が続いたことから鍋物商材の動きが鈍く、秋物の肉厚のトレーナーやニット、コート、ブルゾンなどは前年を下回っている。新潟中越地震の影響から防災関連商品が多少動いたが、全体を押し上げるまでには至っていない。食品では野菜高騰の影響が漬物等へも出てきて、上旬は入荷量が不足気味であった。下旬に入ってから多少高値ではあるものの、価格、物量とも安定してきて白菜以外はほぼ平年並みに戻っている。
		コンビニ（経営者）	来客数の動き	・近くの安い牛丼店へ人が流れている。
衣料品専門店（店長）		単価の動き	・11月に入って暖かい日が続いたためにジャケットやコートなどの重衣料の売上が少なく、客単価が低い。	
乗用車販売店（販売担当）	競争相手の様子	・夏ごろ一時的に良くなったが、このところはずっと変わっていない。売れるのも低価格車で、車検、点検は本当に必要な時のみという状況は、競争相手に聞いても皆同じである。		
都市型ホテル（スタッフ）	販売量の動き	・公共事業が非常に少なくなっているため、ゼネコン、下請、孫請の利用頻度が激減し、宴会関係は特に悪くて大変である。		
旅行代理店（従業員）	販売量の動き	・団体客の減少が止まらない。個人客の動きは良いが、低額商品に人気が集まっている。		
タクシー運転手	お客様の様子	・景気自体は横ばいだが、下限運賃のタクシー会社の新規参入により、ますます供給過剰になっている。		

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
		観光名所（職員）	お客様の様子	・紅葉シーズンを迎え、客の入込は例年並みであるが、日帰り客が多いことからホテル、レストランの売上は例年を下回っている。
		競輪場（職員） その他サービス 〔自動車整備業〕（事務長）	お客様の様子 来客数の動き	・来場者数、購買単価とも変化がみられない。 ・車を盆、年末に買う図式がなくなり、年間を通じてディーラーからの購入が多くなっている。車検の見積もかなり安くなったことから、客が徐々にディーラーに流れている。
		住宅販売会社（経営者）	お客様の様子	・製造業は景気が良くなったということだが、当業界はまだである。銀行の融資が厳しくて客がローンを組めず、審査ではねられてしまうケースが多く、成約に結び付かない。
	やや悪くなっている	商店街（代表者）	販売量の動き	・冬物の動きが想像以上に悪く、先が思いやられる。
		一般小売店〔金物〕（経営者）	販売量の動き	・下水道工事が最近始まり、交通量が激減し、来客数も併せて減少している。客の流れが他へ移ってしまっている。
		一般小売店〔衣料〕（経営者）	販売量の動き	・10月などの観光シーズンには例年かなり車が来るが、今年は空いている。地元経済はかなり悪く、小売業の自殺も何件が発生している。
		一般小売店〔家電〕（経営者）	競争相手の様子	・せっかく回復基調になってきたところに、増税問題が大きく取り上げられ、消費者は先行きへの不安から財布のひもをきつく締めている。
		百貨店（販売促進担当）	販売量の動き	・気温が高く、冬物衣料の動きが鈍い上、来客数が2けたも減少している。
		百貨店（販売促進担当）	販売量の動き	・気温が高いことから、防寒物中心の冬物の動きが非常に悪い。
		スーパー（店長）	競争相手の様子	・人口約4万3千人の市内に450坪を超える食品関連の量販店が6店舗もあるので、過当競争で大変な状況となっている。価格競争が激化しており、非常に苦しい。
		衣料品専門店（統括）	販売量の動き	・年末年始に向けて企業からの年始用の注文が入る時期であるが、近年注文が段々遅くなってきている上に、買い控えの様子がうかがえる。
		家電量販店（店長）	販売量の動き	・デジタル家電の販売は相変わらず好調であるが、白物商品の伸びが良くない。季節商品の動きも鈍い。
		乗用車販売店（販売担当）	お客様の様子	・11月に入り、地元銀行破たんの影響による取引先の倒産が再び始めている。当店は広告や宣伝を行えば、ある程度販売台数を確保できる状態だが、周りの景気が3か月前と比べて極端に悪くなっている。
		一般レストラン（経営者）	来客数の動き	・伝統ある祭り等のイベントも、近年売上に結び付くほどの効果はなく、新メニューの見直しで多少客をひきつけてはいるものの、売上増とはなっていない。
		スナック（経営者）	来客数の動き	・街の中を人があまり歩いていない。引けるのも早い。フリー客がかなり少なく、宴会の動きはそこそこあるので、宴会以外では人が出てきていないようである。忘年会の予約は早くから入っているが、あまり高くはなく、大口もやや減少している。全体的に冷え込んでいる。
		観光型ホテル（経営者）	来客数の動き	・温泉地全体の来客数の前年割れが続いている。
		都市型ホテル（スタッフ）	来客数の動き	・来客数、単価ともに下落している。宿泊は前年比30%減である。
		旅行代理店（営業担当）	販売量の動き	・主催旅行の販売では海外よりも国内、宿泊よりは日帰りというように、より低価格の旅行に人気が集集中であり、集客数の割に販売額が伸びていない。
		タクシー運転手	お客様の様子	・自家用車で迎えに来る人が多くなり、駅からタクシーを利用する客が減少している。
		美容室（経営者）	販売量の動き	・例年11月は七五三の客が多いが、少子化の傾向もあり、前年より悪くなっている。
設計事務所（所長）	競争相手の様子	・周りをみても建築現場の数が極めて少ない状態で、来春からの着工に向けての設計依頼がこない。		
設計事務所（所長）	来客数の動き	・2～3か月前と比べて来客数が大幅に減少している。効率もかなり悪い。		
悪くなっている	コンビニ（店長）	お客様の様子	・10月の初めに大型ショッピングセンターが商店街の中にオープンし、客が今まで通っていた車道を通らないようになったことが大きな原因で、悪くなっている。	
	衣料品専門店（経営者）	それ以外	・気温が高いことや地震などの自然災害の影響で悪くなっている。	

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	
		衣料品専門店 (販売担当)	来客数の動き	・10キロ程度先に2か月前相次いで大型ショッピングセンターがオープンした影響で、中心部から客が流出している。更に今回は選挙がダブルであったので、相当悪くなっている。	
		通信会社(経営者)	販売量の動き	・新規客の獲得が難しく、売上が落ちている。	
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(総務担当)	受注量や販売量の動き	・一部の商品が下落傾向にあるものの、別の商品が好調で、引き合いも徐々に出てきていることから、全体としては良い方向である。	
		窯業・土石製品製造業(総務担当)	受注量や販売量の動き	・平成16年度予算の事業が発注され、利益率は悪くなっているが、受注増である。	
	変わらない	一般機械器具製造業(生産管理担当)	それ以外		・当社が所属する工業団地で、海外への社員旅行を復活させるところがある。
		電気機械器具製造業(経営者)	受注量や販売量の動き		・仕事量は安定している。大手はボーナスアップなど景気の良いことを言っているようだが、小零細企業はコストの低下により、ボーナスも払えない状態の企業が多い。大企業と小零細企業との格差がますます拡大している。
		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		・フル稼働をしているが、価格競争激化により安値受注のため、生産額はなかなか上がらない。
		輸送用機械器具製造業(経営者)	受注価格や販売価格の動き		・今までは非常に問い合わせが多く忙しかったが、最近はいくらか安定してきている。
		建設業(経営者)	受注量や販売量の動き		・発注量が減少し、競争も激化している。
		金融業(経営企画担当)	取引先の様子		・製造業の状況を見ると、悪くなっているというほどではないが、受注や生産に一服感があり、先行き不透明感が出てきているようである。
		広告代理店(営業担当)	受注量や販売量の動き		・広告受注量は、前年に比べて横ばいで変わらない。
		経営コンサルタント	取引先の様子		・地場企業には、大手企業や自動車、電機等の一部業種で伝えられているような好調さはない。
	やや悪く なっている	食料品製造業(製造担当)	受注価格や販売価格の動き		・大豆や原油価格の高騰を商品原価に上乗せできる状態ではなく、販売価格は据え置きのため、利益が少なくなっている。
		食料品製造業(営業統括)	競争相手の様子		・低コストの商品はそれなりに動いているが、付加価値の高い製品の動きは、輸入品に押され弱含みとなっている。
		電気機械器具製造業(経営者)	受注量や販売量の動き		・現在は仕事がなくなりそうになるとあちこちから1か月、2か月の飛び込みの仕事が入ってくるというラッキーな状況である。知り合いの会社は仕事がなくて休みが金、土、日の週休3日となっている。業種にもよるが陰りが強く出てきている。
		その他製造業[宝石・貴金属](経営者)	受注量や販売量の動き		・12月のクリスマス商戦を前にしても需要は高まらず、通常ある見込み発注もほとんどない。小売店がこれまでの販売不振から、クリスマス商品の仕入れを控えている様子がうかがえる。また、受託商品で乗り切ろうとする傾向が強く、商品を貸すことのできる大手企業が小売店をコントロールする傾向が今まで以上に進んでいる。
		輸送業(営業担当)	それ以外		・このところの燃料高騰により、輸送量に対する利益が薄く、厳しい状況である。
不動産業(経営者)		それ以外		・協力依頼という価格に反映されない仕事など、付加的なサービスを求められることが増えている。	
新聞販売店[広告](総務担当)		受注量や販売量の動き		・11月の折込チラシの出稿量は前年比88%と大幅に減少している。前年の衆議院選挙の分を差し引いても8~9%は悪化している。件数の減少とチラシサイズの縮小がそのまま売上減につながっており、アテネオリンピック以降10月を除いて悪くなっている。	
その他サービス業[放送](営業担当)		受注量や販売量の動き		・官公庁、製造業からの受注は横ばい状態であるが、商業、不動産、サービス業からのスポットコマercialが減少傾向に転じている。期間も短く、小口化してきている。	

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
	悪く なっている	輸送用機械器具 製造業（総務担 当）	受注量や販売量 の動き	・11月の受注について、3か月前は前年比で10%程度 伸びると見込んでいたが、10月時点では3%の見込み に変わり、現在は日々受注が先細りしてきているよう な状況である。景気は悪くなっている。
		建設業（総務担 当）	受注量や販売量 の動き	・経費の大幅削減を図っていたが、今年度の売上は前 年度の58%となり、赤字決算になっている。
		不動産業（管理 担当）	受注価格や販売 価格の動き	・入居している飲食店テナントが年末までもたない ということで、急に今月末で店を閉めることになっ た。契約期間前違約金、現状復帰工事資金が必要であ るが、回収については白紙状態なので、このまま回収 できない恐れがある。
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 （経営者）	求人数の動き	・製造業、中でも自動車関連と電子関連の求人数が増 えているが、求職者の動きは少ない。生産、販売の活 発さはあるが、求職者数が少なく、求人は安定成長に きているようである。
		職業安定所（職 員）	求職者数の動き	・月間有効求職者が前年比16.1%減と、23か月連続 で減少している。
	変わらない	職業安定所（職 員）	求人数の動き	・新規求人が前年同月を1.7%上回っている。主に、 卸、小売、医療、福祉業で求人数が増加している。
		人材派遣会社 （営業担当）	求人数の動き	・全般的に求人数は横ばいで、目立った動きはない。 IT関連でも取扱製品により好不調の波があり、全体 の求人数は伸びていない。携帯ショップの販売スタッ フも、以前のように大量採用はせず、期間を区切って 集中的にセールをするなど、かなり絞り込んでいる。
		求人情報誌製作 会社（経営者）	求人数の動き	・地元求人誌をみると、求人数はあるものの人材派遣 が最も多い。サービス業の一部で正社員募集もある が、全体としてはパート募集が極端に多い。
		求人情報誌製作 会社（経営者）	求人数の動き	・地震等の影響のためか、ここに来て求人の動きが多 少落ち着き、ひところから比べると減少している。
	やや悪く なっている	職業安定所（職 員）	求人数の動き	・受注量の伸び悩み、個人消費の低迷が続いている。 ・年末商戦の盛り上がり欠け、求人目立った変化 はない。
		職業安定所（職 員）	求人数の動き	・新規求人数は前月比、前年比とも1割強減少してい る。新規求人は、パートや派遣などの非正規求人が約 4割を超えている。前年比での就職者数は減少傾向に あるが、パートの就職者数は前月比で27%増加し、3 割を超えている。
		-	-	-
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	・デジタル一眼レフカメラの新製品が多く発売され、 大量に販売できている。また、ゲーム関連でも新型 ゲーム機が発売され、久しぶりに盛り上がりを見せて いる。
		旅行代理店（従 業員）	販売量の動き	・11月上旬は団体旅行が比較的調子良く、また、個人 客の問い合わせも多い。ただ、中旬以降は団体旅行が 極端に減っている。
		観光名所（職 員）	来客数の動き	・11月は天候にも恵まれ、来客数が平日、休日とも順 調な伸びを示している。
	やや良 くなっ ている	一般小売店〔家 電〕（経営者）	販売量の動き	・前年よりもデジタル家電の販売量が多くなってき ている。年末に向けてというわけではないが、客から液 晶に関する話を良く聞くようになってきている。
		スーパー（統 括）	それ以外	・新店舗や既存店舗のパートを募集しても人が集まり にくい。景気が好転して、就業環境が良くなってきて いるためではないかと感じている。
		衣料品専門店 （次長）	お客様の様子	・数値には表れていないが、若干ながら購買意欲が上 がってきているように感じられる。 ・高齢者の購買意欲は高いが、若年夫婦家庭の財布の ひもは相変わらず固い。
		その他専門店 〔ドラッグストア〕 （経営者）	来客数の動き	・例年に比べて天気も安定しているため、客の来店頻 度が上がっている。

分野	景気の現状判断	業種・職種	判断の理由	追加説明及び具体的状況の説明
		その他専門店 [眼鏡] (店員)	販売量の動き	・来客数、販売単価は昨年と変わらないが、プラスアルファで関連商品を購入するなど販売量は伸びており、売上全体の底上げにつながっている。
		都市型ホテル (スタッフ)	単価の動き	・前年と比較して500～1,000円高い商品をレストランに投入したところ、爆発的に売れているわけではないが、そこそこ売れている。単に商品の単価を下げるのではなく、高くても価格相応の価値や魅力ある商品を投入すれば、消費者に買ってもらえると判断している。
		都市型ホテル (スタッフ)	販売量の動き	・売上が前年比104%となっている。宿泊の稼働が非常に良い。
		通信会社 (経営者)	お客様の様子	・販売単価は相変わらず低く、なかなか上がらないが、仕事量は少しずつ増えてきている。
		その他レジャー施設 [アミューズメント] (職員)	来客数の動き	・3か月前は猛暑、アテネ五輪等で来客数が前年に比べ減っていたが、11月はゲームコーナーの売上が前年比100%近くまで回復している。9月に行われた業界の新製品ショーに展示された商品が、店に順次設置されてきていることも要因の一つである。 ・家庭用ゲームは大手2社の新ハードが12月に発売予定であり、それに伴い心理的には上向いている。
	変わらない	一般小売店 [衣料・雑貨] (経営者)	お客様の様子	・11月は気温が高めだったが、秋物商品の動きは非常に良く、ジャケット類が良く売れている。後半は寒さが戻り、厚物、セーター類の動きが良く、ますますといったところである。
		一般小売店 [家具] (経営者)	来客数の動き	・20日過ぎになってから来客数がやや多くなっている。最近では来店客の中に外国人 (特に中国人) の客が増えてきたように見受けられる。
		一般小売店 [CD] (営業担当)	お客様の様子	・売上の中心となるヒット商品が少ない。複数商品のまとめ買いも昨年より減少しており、買い控えの傾向もみられる。
		一般小売店 [鞆・袋物] (従業員)	単価の動き	・季節需要商品、ギフト商品は、安い物の安売りではなく、良い物で2割引、半額などと安くなっている商品については、非常に動きが良い。
		百貨店 (売場主任)	販売量の動き	・暖冬のせいか、土鍋、こたつなど冬物商材の動きはまだ良くない。11月初めからスタートしたクリスマス商材についても、昨年ほどの勢いが無い。
		百貨店 (売場主任)	お客様の様子	・気温が高いため、冬物の動きが非常に悪く、衣料品はコートを中心とした防寒具の動きが非常に厳しいが、食品関係はそれなりの動きをみせており、全体的には相殺されている。
		百貨店 (広報担当)	お客様の様子	・11月は天候の影響を受けながらもほぼ前年並みの売上となっているが、10月のマイナス分を補てんすることができていないため、秋商戦全体としてはマイナスである。
		スーパー (店長)	単価の動き	・10月の台風の影響で野菜が高騰し、青果物の一品単価が上がったため、売上は昨年を大きく上回っている。生野菜に代わる冷凍野菜、野菜ジュース、サラダの動向が良い。 ・鍋物については、気温が高いため動き自体は鈍いが、野菜が高いためおでんの動向が良い。
		スーパー (店長)	単価の動き	・暖冬の影響で防寒、コートなどの重衣料、住居の暖房関連が不振である。来客数も97%というなかで、単価が大幅に低下している状況である。
		スーパー (店長)	それ以外	・青果物は高値安定で、相応の売上を確保できているが、それ以外の商品の単価が上がらないため、結果として売上は横ばいが続いている。また、暖冬のため、鍋つゆ等の冬物商品も伸び悩んでいる。
		コンビニ (経営者)	販売量の動き	・何曜日が良いというのが多少あったが、数字的には平均化してきている。いろいろな新しい店も周りに増え、客の取り合いをしているような感じである。
		衣料品専門店 (経営者)	お客様の様子	・11月は気温が高かったため、コートやセーター類の動きはまだまだで、軽いジャケットやブラウスで間に合っている。また、中越地震の影響で防災に関心があっており、旅行等を控えているようである。 ・高額宝飾品のイベントを行ったが、世間の景気とは関係ない一部の人は、高額商品を買いたい求めている。

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 (営業担当)	お客様の様子	・衣料品業種は冬が一番の様ぎ時であり、通常であれば着るを購入した客はインナーもといったコーディネート販売が売上アップになるが、今の客の買物の仕方は、低価格商品を1日歩いて探し、その物だけを買うというように様変わりしている。
		家電量販店(営業部長)	販売量の動き	・新製品が出そろい少しずつ年末らしくなっている。デジタル一眼レフカメラ、薄型テレビ、DVDは引き続き好調で、苦戦続きだったテレビゲーム関連も、新製品で大きく伸長し、今後もポータブル型ゲーム機の登場で加勢する。
		乗用車販売店(経営者)	来客数の動き	・販売量は2～3割平常より少ないが、自動車整備の入庫は順調である。
		乗用車販売店(営業担当)	販売量の動き	・高額車の販売が低迷している。ボーナス戦線という言葉は、既に死語となっている。
		乗用車販売店(渉外担当)	販売量の動き	・11月の新車販売台数は予算達成率97.1%の見込みである。前年同月比は35.5%増であるが、これは先月発売の新型ミニバンの受注残が登録に結び付いた結果である。新型の売行きも瞬間風速の面があり、心配である。 ・中古車の売上は予算達成率98%の見込みで、前年同月比9.7%増だが、2か月の通算では横ばい状態である。
		その他専門店 [燃料](売場主任)	お客様の様子	・月初めはそれなりに忙しかったが、20日を過ぎて一息ついた感じがある。また例年より暖かく、灯油の出荷がまいちである。
		一般レストラン(経営者)	それ以外	・売上は微増であるが、12月を前に仕入先の廃業が2件続いている。
		一般レストラン(スタッフ)	お客様の様子	・11月はお歳暮商戦があり、客足は例年より早めに始動している。また、これから暮れにかけての予約数も以前より早く入っており、クリスマスもほぼ埋まっているため、景気は若干上向いている感はあるが、まだどちらともいえない。
		都市型ホテル(スタッフ)	お客様の様子	・忘年会、新年会とも、昨年に比べ早めのセールスをしたにもかかわらず、受注は対前年比でほぼ同じである。
		旅行代理店(従業員)	競争相手の様子	・同業他社が、生き残りをかけ値段で勝負の商品を出してきている。これが直接集客に結び付くわけではないのだが、我々もそれに競争し得る商品に調整せざるを得ないため、しばらくは景気の向上は見込めない。単価の高いものが売れなくては、景気はまだみだである。
		タクシー運転手	お客様の様子	・11月は忘年会をやや早めにやる客も相当おり、二次会でタクシーを利用するという客も少し目立ってきているため、状況としてはやや上向きである。
		タクシー運転手	お客様の様子	・昼間はタクシーが足りなくなる時間帯があるが、夜間はだぶついている。これはタクシー自由化で台数が増えているためであり、また、個人タクシー18,000台の7割は夜に合わせて稼働しているためである。
		通信会社(営業担当)	お客様の様子	・客が選択するプランが、より安いプランへとシフトしている。
		ゴルフ練習場(従業員)	来客数の動き	・ゴルフシーズンに向かってはいるが、来客数の動きは先月、先々月と同じような傾向を示している。今後、12月のボーナスシーズンに向けてもう少し良くなるとは思うが、現在は横ばいである。
		パチンコ店(経営者)	競争相手の様子	・特別悪いわけではないが、台の入替えをしても数字が大きく伸びていない。ライバル店も同様に、新装開店後一時的には伸びるが、すぐ元の客数に戻ってしまうようである。
		競馬場(職員)	単価の動き	・単価の動きが変わらず良くない。
		住宅販売会社(経営者)	販売量の動き	・住宅の分譲業務については販売量が非常に少なく、価格も非常に低い状態で停滞している。工事請負についても、量、価格ともに低いままである。当然、利益もほとんど出していない。
		住宅販売会社(従業員)	販売量の動き	・請負販売については、建て替えの販売量は相変わらず低迷しているが、土地を購入しての新築の販売量は増えている。 ・売買については、分譲住宅は住宅ローン控除や低金利などの後押しにより好調である。一時取得に動きがあるが、二次取得は動きが悪い。

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
	やや悪くなっている	一般小売店 [茶] (営業担当)	お客様の様子	・少々高くても良い品を求める客と、低価格、値引き商品を求める客とに二極化している。 ・単価的な落ち込みより、来客数の減少が目立ち、売上は悪くなっている。
		百貨店 (広報担当)	販売量の動き	・例年11月はコートを始め冬物衣料のピークを迎える月であるが、気温の高い日が続き、主力商品である単価の高い防寒衣料が低迷しているため、全体でも前年実績を下回る状況が続いている。歳暮ギフトの出足も例年以上に低迷しており、明るい材料が見当たらない。
		百貨店 (営業担当)	それ以外	・高額品は売れているものの、一部の動きが良いだけで、この時期に売れ出すはずのアイテムが例年よりも大幅にずれ込んでおり、天候不順による売上ダウンが大きい。この状況が12月初めまで続くと、非常に厳しいシーズンになる。
		スーパー (店長)	販売量の動き	・暖冬の影響もあり、11月の主力アイテムであるコートが婦人60%、紳士54%と全く売れておらず、最悪の状況である。マフラー等の防寒商品も55%と最悪の状況である。
		スーパー (店長)	単価の動き	・11月の単価は前年比180円ほどのマイナスで、買上点数も前年比83%台で推移している。特売を打って安く売ってもそれだけを購入する客が多く、プラスアルファの販売量がないため、買上単価が大幅にダウンしている。今月も非常に厳しい状況である。
		コンビニ (経営者)	販売量の動き	・本来ならばこの時期は寒いはずだが、暖冬のため暖かい商品が売れていない。特に中華まん関係は前年比10%減で、季節感がしっかりしないと物がよく売れない。
		コンビニ (店長)	来客数の動き	・値引き販売をしているにもかかわらず、来客数、客単価ともに低下している。今年のボジョレヌーボーも、昨年より減少している。
		衣料品専門店 (経営者)	販売量の動き	・11月は暖かい日が多かったため、防寒衣料の動きが大変悪く、特にキルト系統が悪い。その中で実用衣料の例年物は顕著な動きを示しているためさほど悪くはないが、全体的には悪くなっている。
		家電量販店 (店長)	単価の動き	・暖冬の影響で、暖房品を中心とする商品の売上が鈍ってきている。 ・PC関連の販売が少し落ちてきている。
		乗用車販売店 (販売担当)	お客様の様子	・客は、昨年、排ガス規制をクリアするために相当設備投資をして荷主の要望にこたえてきたが、荷主はそういうコストを運賃として跳ね上げてくれない。また、軽油が相当値上がりしているため、収支に対して圧迫感がある。
		一般レストラン (経営者)	来客数の動き	・サラリーマン客が多く、40~50代といった一番厳しい世代がターゲットになっている。今まで通っていたのが、月に1回くらいしか来なくなるなど、来客数が減少している。
		旅行代理店 (従業員)	販売量の動き	・年末を迎え、例年だと年末年始の旅行や1、2月の動きがあるが、昨年に比べても販売量の動きが鈍い。
		タクシー運転手	お客様の様子	・2、3か月前に比べると、だいぶ客の動きが少なく、タクシーに乗る客も減っているようである。はっきりした理由は分からないが、台風とか地震の影響もあるのではないかと考えている。
		タクシー運転手	来客数の動き	・無線本数も前月と比較すると約1割減っており、全体的には上向いていない。
		設計事務所 (経営者)	単価の動き	・鉄や石油の値段が上がりと、どんどん物価が高くなっている。特に建築土木資材が高くなっている。
設計事務所 (所長)	単価の動き	・ここ最近発注される仕事については、昨年に比べ単価が2、3割ダウンしている。		
悪くなっている	一般小売店 [茶] (営業担当)	それ以外	・10月、11月は客の会社移転が多かったが、移転の際に給茶機を廃止してしまい、お茶、コーヒーは自己資金で買って飲むという方針に変える会社が増えているようである。	
	百貨店 (営業企画担当)	お客様の様子	・お歳暮ギフトが前年比80%を切る値で推移しており、客数の落ち込みに対して単価の下落が顕著である。儀礼的な支出は極力押さえるという風潮が主流になっている。	
	衣料品専門店 (経営者)	お客様の様子	・11月は大変暖かく、冬物衣料が全く出ないため、客単価が下がり大変苦戦している。客自身何を買いにくいかが分からないようである。	

分野	景気の現状判断	業種・職種	判断の理由	追加説明及び具体的状況の説明	
		美容室（経営者）	来客数の動き	・来客のサイクルがだんだん鈍ってきている。	
		住宅販売会社（経営者）	販売量の動き	・客は住宅を見に来てはいるが、購入に至るまでの時間が長過ぎる。販売業者側も客を大事にし過ぎて客のペースにはまり、結局は契約できずに取り逃がしており、3か月前と比べ全然売れていない。 ・建売住宅が完成したが売れておらず、各分譲業者は青色吐息の状態が続いており、限界に近い。	
企業動向関連	良く なっている	電気機械器具製造業（経営者）	受注量や販売量の動き	・売上が8月比で140%、予算比では20%増と、連続して3か月間良くなってきている。	
		出版・印刷・同関連産業（経営者）	受注量や販売量の動き	・毎年数は減ってきているものの、年末が近いということで、あいさつ回りなどに使うカレンダーのような季節物ノベルティが通年とは異なり出ている。	
	やや良く なっている	一般機械器具製造業（経営者）	受注量や販売量の動き	・今までのものも、流れていたのが受注として増えてきており、新規の受注も入っているため、やや良くなっている。	
		建設業（営業担当）	受注量や販売量の動き	・台風や中越地震の影響もあり、先月と同様に、建物を見直す客が増え、造成、改修の引き合いが多くきている。	
		金融業（渉外担当）	競争相手の様子	・メガバンクの攻勢が激しくなっており、特に現在は、収益重視で手数料に重きを置いた融資推進活動になっている。	
		金融業（渉外・預金担当）	取引先の様子	・製造業の単価は伸び悩んでいるが、受注量は増えてきている。残業等、時間外勤務が多く見受けられる。	
		税理士	それ以外	・仕事においては景気は良くなり厳しい状況であるが、店の入れ替えが頻繁にあるものの街には活気が戻ってきており、沈んでいたものがにぎやかになっている。	
		変わらない	出版・印刷・同関連産業（営業担当）	受注量や販売量の動き	・個人の印鑑注文が増えてきているが、年賀状印刷の受注は、自分でやってコストを下げようという客が増えてきたためか、例年以上に少なくなっている。
			電気機械器具製造業（経営者）	受注量や販売量の動き	・11月の売上は例年通りの水準であり、その点では良くも悪くもないが、少し気を緩めるとすぐに利益率が悪くなってしまう。人員を増やさない、余分なものは買わない、社長の車は10年以上乗る、など対策を講じて努力しているが、そうすることがかえって景気を悪くしているのかもしれない。
			電気機械器具製造業（経営者）	取引先の様子	・最近の出荷の動きからみて、昨年よりは若干良くなっている感はあるが、取引先との成約率は半々ぐらいで推移しているのが現状で、全体としては変わらない。
輸送業（経営者）		取引先の様子	・物流業や運送業においては、最近はやや値が下がってきてはいるものの燃料の高騰の影響は大きく、売上に対する経費の割合は依然として厳しい。メーカー側も苦労しているようである。		
不動産業（総務担当）		取引先の様子	・テナントの入退去件数が減ってきており、かなり安定した稼働状態にある。しかしながら、当社テナントに対する引き抜き営業が活発化している様子もうかがえ、油断はできない状況でもある。		
社会保険労務士		取引先の様子	・資金繰りの厳しい会社が見受けられる一方で、私債債を利用して資金調達をし、業務の拡大を図ろうとしているところもある。		
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	・情報通信分野においてはIT化の波が一段落した感があり、まとまった発注が少なくなっている。年度当初予定していた予算が削られ、発注予定が遅れているようである。		
やや悪く なっている		輸送業（営業統括）	受注量や販売量の動き	・例年だと年末に向かって出荷量が伸びてくる時期であるが、あまり伸びていない。景気の動向はやや下向きである。	
	輸送業（総務担当）	受注価格や販売価格の動き	・仕事量は計画どおりだが、単価の方は、値下げ協力により採算割れしているものが相当数あるため、仕事をこなせばこなすほど赤字が増えている。元請として依頼された業務は遂行するが、非常に厳しい状態が続いている。		
	金融業（得意先担当）	取引先の様子	・製造業等ではかなり売上が上がってきているが、消費を支えている小売業がかなり低下している。		
悪く なっている	繊維工業（経営者）	受注価格や販売価格の動き	・日本の製造単価が高いため仕事が回って来づらい。受注価格がだいぶ下がっており、厳しい状況である。		
	非鉄金属製造業（経理担当）	受注量や販売量の動き	・受注量が激減している。当社だけでなく周りの会社もほとんど受注が無い状態である。		

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
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 (営業担当)	求人数の動き	・派遣業界の求人数は増加中で、大手を中心に今後も求人数が増加しそうである。
		人材派遣会社 (社員)	求人数の動き	・20代から40代までの販売員と店長候補の求人依頼が非常に多くなっている。
		職業安定所(職員)	求職者数の動き	・11月の新規申込件数が、26日現在で前年同月を22.4%下回り、8か月連続で前年同月を下回っている。
		民間職業紹介機関(経営者)	求人数の動き	・企業の求人案件が活発化してきている。採用するタイミングが早めになってきており、企業も先が見通せるようになってきているようである。
		学校[専修学校](就職担当)	求人数の動き	・11月の求人実績が、昨年同月比で20%程度上回っている。
	変わらない	学校[短期大学](総務担当)	求人数の動き	・この時期で追加の求人票が来ている。また、販売系で多くの人員を募集している。
		人材派遣会社 (支店長)	求人数の動き	・今年度初めからコンスタントに派遣依頼はある。去年の同じ時期に比べると、求人の需要が多いが、今のところ年末にかけて大きな変化はないだろうと思われる。
		職業安定所(職員)	採用者数の動き	・全体的な有効求人倍率は、3か月前と比べ上昇しているものの、職種別にみると、管理、事務で0.5倍となっており、求職者の求めるものとの差があり、就職者数は変わらない。
		職業安定所(職員)	求人数の動き	・求人増を大きくけん引してきた製造業からの直接雇用求人にとって代わり、業務請負事業者等からの間接雇用型求人の増加が顕著となってきている。
	やや悪く なっている	民間職業紹介機関(経営者)	採用者数の動き	・採用者数全体は、高水準で推移している。直接正社員での採用より、紹介予定派遣で決まるケースが増え、慎重さも併せ持った採用動向であるといえる。
新聞社[求人広告](担当者)		求人数の動き	・求人に際し、現在6社あるうち資本の大きな会社が、1か所に出す時の値段で、10か所出している。あまり資本が大きい会社でも、3掛けの値段で受けており、まともに商売をやっては差がつかなくなってきている。注文はどんどん減ってきている。	
悪く なっている	-	-	-	-

5. 東海(地域別調査機関：(株)UFJ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	・客の顔つきが明るくなっており、買上点数も増加している。
		一般小売店[土産](経営者)	お客様の様子	・台風、水害、地震と景気回復の障害となる天変地異が続く10月であったが、11月後半以降やや落ち着きを取り戻し、客の表情にもゆとりがある。来客数も増加している。
		百貨店(売場主任)	来客数の動き	・今月10日より8時間閉店になり、ある程度来客数が増加している。ボーナスが出ることを見込んで下見に来る客が多い。今は売上にはあまり結び付いていないが、色々と質問をし、買う意欲がある客が多く来店している。
		百貨店(企画担当)	お客様の様子	・買物の仕方は依然シビアではあるが、ファッションや化粧品では高価でもより高品質なものや効果性の高い商品がよく売れている。
		スーパー(経営企画担当)	販売量の動き	・1人当たり購入点数の増加が継続してみられるようになっている。
		乗用車販売店(従業員)	販売量の動き	・特に新しい商品は出ていないが、先月今月とも売行きは好調である。
		乗用車販売店(営業担当)	来客数の動き	・来客数が増え、販売量も増えている。
		その他専門店[雑貨](店員)	販売量の動き	・気温の低下とともにこたつなどの季節商品が動いている。若干の買い控えはあるものの売上回復の望みがある。
		一般レストラン(経営者)	来客数の動き	・今月は天候に恵まれ、紅葉狩りの行楽客が平日でもしばしば来店している。

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
		その他飲食〔仕出し〕（経営者）	お客様の様子	・猛暑と台風の影響がようやく薄れ、年末に向けて購買意欲が高まっている。
		都市型ホテル（経営者）	単価の動き	・まだ不安定な要素はみられるものの、客単価は下げ止まっており、来客数も少し増加している。
		都市型ホテル（スタッフ）	販売量の動き	・大口の忘年会予約も入り、今シーズンは出足好調である。
		通信会社（企画担当）	販売量の動き	・今月中旬から年末キャンペーンを始めている影響もあり、新規契約数は着実に増加している。
		住宅販売会社（従業員）	販売量の動き	・新潟県中越地震や最近北海道で起きた地震の影響もあり、東海地震への不安から、低価格かつ耐震構造を備えたアパートの建設需要が特に大きな被害が想定される地域で増加している。
	変わらない	商店街（代表者）	単価の動き	・日によって良い日と悪い日がある。客単価は依然として低い。
		商店街（代表者）	販売量の動き	・3か月ほど前から客単価がまた一段と低下しており、販売量も減少してきている。来客数はそれほど変化していないが、自家消費の商品が売れないのが1番大きな原因である。
		商店街（代表者）	販売量の動き	・販売量は店によって非常にばらつきがあり、良い店舗も悪い店舗もある。全体でみると先月から良くも悪くもない。
		商店街（代表者）	単価の動き	・高額なものでも動くようなマインドが出てきている。
		一般小売店〔時計〕（経営者）	来客数の動き	・来客数が少ないうえに客単価も低い。
		一般小売店〔薬局〕（経営者）	販売量の動き	・他業種の人からも景気が悪い、客単価が上がらない、必要なものしか買ってくれないとの感想をよく聞く。しかし、買いつぶりが良い人もたまにいる。
		一般小売店〔高級精肉〕（企画担当）	販売量の動き	・会社の業績は7割以上向上しているが、雰囲気としてはまだまだ不景気という感じがする。
		百貨店（売場主任）	来客数の動き	・暖かい日が続き、防寒類のコートなどの売行きが悪く、購入客数は少ない。
		百貨店（企画担当）	販売量の動き	・土曜日、日曜日が1日少ないため来客数、購買単価は低下している。お歳暮ギフトの売上も低迷している。
		百貨店（経理担当）	販売量の動き	・婦人服、婦人雑貨などで売上が増加しつつあるが、他の商品を含めた全社の売上では上向いていると言える金額ではない。
		スーパー（経営者）	競争相手の様子	・売上が伸びないため毎月前年割れである。他店との価格競争になっている。安い商品だけ売れ定番が動きにくい。
		スーパー（経営者）	お客様の様子	・客は相変わらず、広告を見比べながら店から店へと渡り歩いている。大型店も次々に出店しており、傾向がなかなかつかめない。
		スーパー（店長）	単価の動き	・客単価は依然として回復傾向になく、前年の96%前後で推移している。買上点数も前年比0.7ポイント減となっている。
		スーパー（店長）	単価の動き	・食料品等は若干の単価上昇傾向がみられるが、ファッション商品を含め全体的には単価上昇には大きくつながっていない。
		スーパー（店員）	お客様の様子	・低単価商品目当ての客が多い。季節物では鍋物の動きが良くなっており単価が多少高くても動いているが、それを買うと他の商品は低単価品しか買わないため、客単価は以前と全く変わっていない。
		スーパー（店員）	単価の動き	・来客数に変化はないが、売上は以前より落ちている。客単価が低下しているのが原因である。
		スーパー（店員）	単価の動き	・今年は台風、大雨の影響で野菜の価格が高騰したが、最近は元に戻りつつある。それにもかかわらず、1人当たりの買物点数、単価は非常に低い。
		スーパー（仕入担当）	単価の動き	・月末にかけて野菜の相場は戻りつつあるが、依然として以前よりは高く、消費者の購買意欲を下げていく。鶏卵の相場も高値が続く、いちごも非常に高騰している。
		コンビニ（経営者）	競争相手の様子	・自店の周辺でスーパーが1店、コンビニが3店酒類免許の申請を出しており、競争がいよいよ厳しくなる。

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
		コンビニ（エリア担当）	それ以外	・天候にも恵まれ年賀状、ギフト、ボジョレヌーボーなど季節品はおおむね前年をクリアしている。しかし全体の売上の前年割れは続いている。
		コンビニ（エリア担当）	それ以外	・今月は寒さもさほど厳しくなく、秋冬商品の売上はいま一歩である。売上前年比も100%をクリアできていない。
		コンビニ（エリア担当）	来客数の動き	・競合状況は相変わらず厳しいが、天候が比較的良いこともあり特に週末の来客数に伸びがみられる。
		コンビニ（商品開発担当）	お客様の様子	・客の買物の仕方は依然としてシビアである。
		コンビニ（売場担当）	単価の動き	・名古屋地区の売上は対前年でみると横ばいである。それ以外の地域では若干減少している。
		衣料品専門店（販売企画担当）	販売量の動き	・販売量の動きはあまりない。
		衣料品専門店（企画担当）	販売量の動き	・消費者の購買意欲は相変わらず低い。単価の下げ止まりはみられるが、高単価品の販売量は伸びていない。
		乗用車販売店（経営者）	来客数の動き	・来客数が増えている。ボーナスをあてにしたローン支払の客の来店も増えている。ここ3か月間、来店客の購買意欲は月を追うごとに高まっている。
		乗用車販売店（従業員）	競争相手の様子	・競争相手の様子を見ると、閉店する店、少し良くなってきている店、全く在庫が動かない店と様々である。良いところは良く、悪いところは悪いという差が出てきている。
		乗用車販売店（従業員）	お客様の様子	・新潟県中越地震の影響が買い控えがみられる。その一方で、震災に備えて車中で寝られる車を探す客もいる。 ・各社とも新車攻勢をしているが来客数は思ったほど増えていない。ガソリン価格の高騰もあり、客は燃費や維持費を大変気にしている。商談の途中で小型車に変更したり、購入を延期したりするケースも多い。
		住関連専門店（営業担当）	販売量の動き	・持家住宅、公共物件、民間設備投資とも横ばいである。また、価格競争が激化している。
		その他小売〔貴金属〕（経営者）	販売量の動き	・自然災害や世情不安が影響して、客は生活にゆとりがない様子である。
		スナック（経営者）	来客数の動き	・名古屋の繁華街の1等地に移転オープンして1か月たつが、客入りはいまひとつである。他の店でも今月は忙しそうなお様子はなく、移転しても経営は厳しい。
		スナック（経営者）	来客数の動き	・今月前半は街の入出が少なく、ボーナスが出て忘年会シーズンにならないと良くないのではないかと考えていたが、後半になって少しずつ入出は増えてきている。
		旅行代理店（従業員）	来客数の動き	・例年この時期は年末年始の予約が多いが、今年はその傾向があまりみられない。
		タクシー運転手	お客様の様子	・名古屋市内では地下鉄や新線の開業などによる交通網整備に伴って、タクシー利用が減少している。
		タクシー運転手	来客数の動き	・なじみ客も少なくなっており、深夜になっても客待ち時間が相変わらず長い。
		タクシー運転手	お客様の様子	・今月は日曜、祝祭日で日柄の良い日は結婚式などの客が増えている一方で、暖かい日が多いためタクシー利用客は例年よりも減っている。
		タクシー運転手	来客数の動き	・2～3年前から状況はほとんど変わっておらず、困っている。
		テーマパーク（職員）	来客数の動き	・秋の行楽シーズンながら、当園の来客数は少なめに推移している。
		ゴルフ場（企画担当）	来客数の動き	・11月はゴルフシーズンであるにもかかわらず、各ゴルフ場において来場者予算の達成が厳しい状況にある。厳しいままで継続している。
		美容室（経営者）	お客様の様子	・10月は少し景気が良かったが、今月は暑さの影響があった8、9月と同じである。客からも給料が上がらないという話をよく聞く。
		設計事務所（職員）	それ以外	・この時期は、5年ほど前までは正月を迎える前に家を修繕して欲しいとの仕事が入っていたが、近年ではなくなっている。今年も財布のひもは固く、大きな問題がなければ我慢する傾向が続いている。
		住宅販売会社（業務担当）	単価の動き	・競争激化で単価は低迷している。

分野	景気の現状判断	業種・職種	判断の理由	追加説明及び具体的状況の説明
	やや悪くなっている	商店街（代表者）	競争相手の様子	・またスーパーが1店開店し、競争相手が増えている。（自転車）修理への影響は少ないが、販売には打撃を受けている。
		一般小売店〔土産〕（経営者）	お客様の様子	・来客数がやや減っている。
		一般小売店〔生花〕（経営者）	お客様の様子	・特売品は完売するが他の商品は動いていない。安いものしか買わないことが当たり前になっている。
		一般小売店〔酒〕（経営者）	お客様の様子	・例年になく穏やかな日が続いており、来客数は昨年を上回っている。しかし、秋冬の季節商品の動きが非常に悪い。特に清酒、焼酎などの売行きが悪く、客は商品を手に取るが結局買わずじまいのことが多い。購買意欲の乏しさが際立っている。
		百貨店（企画担当）	販売量の動き	・11月に入り暖かい日が続いている影響もあり、コートなどの防寒商材の動きが全く止まっている。防寒商材は単価も高いため、その売行き不振により店全体の売上はかなり落ち込んでいる。
		百貨店（販売促進担当）	来客数の動き	・前年に改装し来客数が増加している反動で、来客数は伸び悩んでいる。
		百貨店（外商担当）	販売量の動き	・暖冬の影響で店頭売上は最悪である。外商でも客から本当に景気が悪いと言われることが非常に多いが、お付き合いで購入してもらえることもあるのが救いである。しかし店頭売上の落ち込みが大きく、全体では大幅なマイナスである。
		スーパー（店長）	来客数の動き	・今月は来客数の減少が際立っている。他店でも来客数の減少傾向がみられる。
		スーパー（総務担当）	単価の動き	・季節的な要因もあり来客数は2.3%減少している。客単価も同じく2.3%低下している。
		コンビニ（エリア担当）	来客数の動き	・例年11月の週末は行楽客が結構来るが、今年はその数が極端に少ない。
		コンビニ（店長）	お客様の様子	・客は余分な物をなるべく買わないようにしている。
		コンビニ（店長）	販売量の動き	・パンや菓子などメーカーのキャンペーン商品に対する客の反応が以前より悪くなっている。
		家電量販店（店員）	販売量の動き	・高額商品の動きは悪くないので単価は低下していない。しかし販売量は前年比でやや減少している。
		乗用車販売店（経営者）	お客様の様子	・例年この時期は年末商戦で活発な動きがあるが、今年は鈍い。
		乗用車販売店（従業員）	販売量の動き	・11月は通常なら増販月であり市場の盛り上がりを実感できるが、今年は月の前半に感じた程度である。受注台数も前月を下回っており、売上単価の低下によって利益確保はますます難しくなっている。
		自動車備品販売店（経営者）	来客数の動き	・競合店が減っているにもかかわらず来客数は伸びておらず、駐車場がいっぱいになることは減多にない。売上も伸びていないが、買替え需要頼りであるため、売上の拡大は至難である。
		高級レストラン（スタッフ）	お客様の様子	・平日の来客数の減少が続いていることに加えて、週末の来客数の伸びも鈍っている。
		一般レストラン（スタッフ）	来客数の動き	・今月は土曜日、日曜日が1日ずつ少ないため、前月と比べて悪くなっている。
		観光型ホテル（スタッフ）	来客数の動き	・来年の愛知万博開催を控えて、関東、関西方面から当地域への旅行が最近では抑えられており、宿泊客数は減少している。
		都市型ホテル（支配人）	来客数の動き	・前年比で宿泊稼働率は低下している。
		都市型ホテル（スタッフ）	販売量の動き	・宿泊稼働率、来客数、会議収入とも動きが鈍くなっている。
		旅行代理店（経営者）	それ以外	・名古屋は元気と言われるが、サービス業ではその実感はない。入居している名古屋駅前ビル街でも同様である。
		旅行代理店（経営者）	来客数の動き	・焼津の旅館では春先は浜名湖花博開催の影響で良かったが、その後は猛暑の影響もあり落ち込み、秋も昨年ほどには予約は伸びていない。来客数の動きが鈍い。
旅行代理店（従業員）	販売量の動き	・正月旅行の予約時期であるが、予約件数は思ったより少ない。売上、販売量の伸びもなく今後が少し不安である。		
通信会社（営業担当）	競争相手の様子	・他社との値引き競争で減益が見込まれるため、収益を維持するのは大変である。		
パチンコ店（経営者）	販売量の動き	・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	
		パチンコ店(店長)	来客数の動き	・来客数が減少している。	
		美容室(経営者)	来客数の動き	・前年、前月に比べて来客数は少しずつ減少している。	
		美容室(経営者)	お客様の様子	・客の回転は相変わらず悪い。	
		美容室(経営者)	競争相手の様子	・美容院の新規出店が増えており、競争が厳しくなっている。	
		理美容室(経営者)	来客数の動き	・客との会話の中で、灯油価格が値上がりしている影響で出費を切り詰めているという話をよく聞く。	
		設計事務所(営業担当)	お客様の様子	・不景気すぎて仕事がない。	
		住宅販売会社(経営者)	お客様の様子	・広告をしても客の動きはほとんどない。あっても資金のない客が多い。	
		住宅販売会社(従業員)	お客様の様子	・分譲住宅の売行きが良くなることを期待していたが、市場は冷えきっており、それほど増えていない。	
			住宅販売会社(企画担当)	来客数の動き	・今月も従来と同じ枚数のチラシ広告を出しているが、客からの反応は従来の8割程度に落ち込んでいる。
	企業動向関連	悪くなっている	家電量販店(店員)	販売量の動き	・とにかく売れない。来客数も販売量も減少している。昨年と比べても明らかにダウンしている。
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	・3か月前と比較して9.7%の減収となっているが、仕入れ原価を低減できたため25.7%の増益となっている。	
やや良くなっている		パルプ・紙・紙加工品製造業(総務担当)	受注量や販売量の動き	・受注量、販売量とも7～8%ほど増加している。	
		鉄鋼業(経営者)	受注量や販売量の動き	・鉄鋼メーカーの好業績に引っ張られ、販売単価は徐々に上昇してきている。	
		電気機械器具製造業(従業員)	取引先の様子	・現在メインの取引先が好業績を上げており、クレーム処理についても金銭的負担を強いられることが少なくなっているため、利益を確保しやすい。	
		輸送業(エリア担当)	受注量や販売量の動き	・プラズマディスプレイ、パソコンその他のハイテク関連製品の出荷量が増加している。	
		輸送業(エリア担当)	取引先の様子	・主要荷主の出荷量が増えてきている。物流センター扱いの1週間当たりの荷物量は、10トン車換算で700台から900台に増えており、トラックも200台から250台へ増えている。	
		金融業(従業員)	取引先の様子	・人材派遣業などで活気がみられ、お金も予定通りに流れている。	
		公認会計士	それ以外	・顧客企業では、黒字に転化し税金が発生する会社が増加している。冬の賞与に関しても、これまで支給できなかった会社が支給したり賞与支給月数を増やしたりする会社が散見される。	
		その他サービス業[ソフト開発](社員)	取引先の様子	・当地域の元気を反映して仕事量は増加している。受注案件を選択している状況である。	
		その他非製造業[デザイン](経営者)	受注量や販売量の動き	・受注量は安定してきている。	
変わらない	印刷業(営業担当)	受注量や販売量の動き	・仕事量は上期よりも下期のほうが減少している。		
	化学工業(総務担当)	受注量や販売量の動き	・販売量はますますだが、素材価格が高騰しており採算は厳しい。客に価格転嫁の要請をしている。		
	化学工業(企画担当)	それ以外	・生産ラインで求人しているがなかなか充足できない。派遣会社、請負会社によると、愛知万博、中部空港関係や自動車業界などの求人が多く、現場要員の供給は特にひっ迫しているという。		
	化学工業(人事担当)	受注価格や販売価格の動き	・受注量、販売量とも動きは停滞しており、価格も上昇していない。		
	一般機械器具製造業(経理担当)	受注量や販売量の動き	・天災関係の仕事が増えている。		
	一般機械器具製造業(経理担当)	受注量や販売量の動き	・原油価格が相変わらず高止まりしているが電力料金は値下げになるため、客先と単位当たり1～2円で攻防しており、受注決定が遅れる状況である。 ・他社と一部の部品で競合しているため、鋼材、購入品を取り合う状況にあり、生産量にも若干ながら影響が出ている。		

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
		電気機械器具製造業（経営者）	受注量や販売量の動き	・受託製造の売上は客先の生産調整などによって半減している。競争激化によって納期もさらに厳しくなっている。その一方で、監視カメラなどの市場は拡大傾向にあり売上は伸びてきている。
		電気機械器具製造業（営業担当）	受注量や販売量の動き	・都市部では通信インフラの整備がほとんど終わったため、景気は3か月前とほとんど変わっていない。
		建設業（経営者）	受注価格や販売価格の動き	・いわゆる勝ち組産業からの受注、引き合いがある一方で、負け組産業からの受注は全くない。
		金融業（企画担当）	取引先の様子	・業種によっては資金需要が出てきているが、全体的にみるとまだ少ない。また、手持ち資金による対応が中心で非常に手堅い。
		企業広告制作業（経営者）	取引先の様子	・受注しても売上は増えないなど構造的な問題がある。
		広告代理店（経営者）	競争相手の様子	・客先からの条件は以前より悪くなっており、企画競争への参加を辞退する業者が出ることもある。
		税理士	受注価格や販売価格の動き	・建設業関係で仕事が増えていることが注目されるが、単価が厳しいため粗利はなかなかとれていない。
	やや悪くなっている	金属製品製造業（従業員）	受注価格や販売価格の動き	・低価格競争が相変わらず続いており、非常に忙しいにもかかわらず、原材料高を吸収できないどころか利益率の低下が止まらない状況にある。
		電気機械器具製造業（従業員）	受注量や販売量の動き	・暖冬により秋冬物コート類の消費が伸びない影響で、縫製業界では設備投資をする状況になっておらず、売上は伸び悩んでいる。
		輸送用機械器具製造業（統括）	取引先の様子	・主要取引先の自動車メーカーは現在再生中であり、将来的には仕事が増える可能性は高いが、足元の生産量は減少してきている。12～1月の生産計画はかなり低くなる見込みである。
		輸送業（従業員）	受注量や販売量の動き	・温暖な日が続いており、冬物衣料を始め季節商品の消費が冷え込んでいるため物流も低調である。貸切輸送の受注件数にさほど変化はないが、ロットが小さくなっており、運賃も低下傾向にある。
		輸送業（エリア担当）	受注価格や販売価格の動き	・3か月前は猛暑も手強い飲料水の出荷が多かった。しかし現時点では寒さがまだ本格的でなく、冬物商品が動いていない。加えて、地震、台風の影響か人の動きがあまりなく、観光商品などの消費財の出荷が例年に比べて多くない。
		広告代理店（制作担当）	取引先の様子	・出稿量自体はそれほど変わっていないが、定期的に依頼されていたものが保留または延期になるケースもある。
		広告代理店（経理担当者）	受注量や販売量の動き	・固定客以外の注文が減少しており、販売量の伸びは低下している。
悪くなっている	非鉄金属製品製造業〔鋳物〕（経営企画担当）	受注価格や販売価格の動き	・原料高を販売価格に転嫁できない状況が続いている。	
	経営コンサルタント	それ以外	・不動産の購入の動きが止まっている。	
雇用関連	良くなっている	職業安定所（所長）	求人数の動き	・月間有効求人倍率は2.19倍と非常に高い。特に自動車関連企業からの求人が増加している。求職者も減少しており、事業主都合による解雇も減っている。
		学校〔大学〕（就職担当）	求人数の動き	・追加求人、秋採用とも積極的である。業界別では介護、化学薬品、塗料、地方銀行、繊維、航空貨物、金属、食品卸、教育、不動産販売、通信、倉庫業、鉄鋼商社、ペット販売などの求人意欲が強い。
	やや良くなっている	人材派遣会社（社員）	求人数の動き	・忙しいので早く人を入れて欲しいとの派遣依頼が多く、人材不足が続いている。
		人材派遣会社（社員）	求職者数の動き	・派遣スタッフが恒常的に不足しており、登録スタッフのほとんどが仕事に就いている。
		職業安定所（職員）	求職者数の動き	・管内の有効求人倍率は、3か月前に比べて月間有効求人数が0.4%減少しているが月間有効求職者も5.9%と大幅減少しているため、0.03ポイント上昇して1.29倍となっている。前月比でも0.03ポイントの上昇である。 ・業種別の新規求人は、前年同期比で電機器具製造業が94.3%、製造業が27.1%、輸送用機械製造業が34.8%増加している。その一方で、建設業が36.6%、サービス業が9.3%、卸小売業が3.4%減少している。全体では6.4%の減少である。

分野	景気の現状判断	業種・職種	判断の理由	追加説明及び具体的状況の説明
	変わらない	職業安定所（職員）	求人数の動き	・求人数は増加傾向にある。特に派遣、請負の求人が急激に増加している。
		新聞社〔求人広告〕（営業担当）	雇用形態の様子	・11月末に実施した転職フェアへの参加企業は通常の1.5倍と大変な活況であった。募集内容の大半は技術職と派遣である。技術職は正社員募集が増えているものの、その他の職種では非正規雇用が相変わらず多い。
		新聞社〔求人広告〕（担当者）	求人数の動き	・求人広告全体の売上は前年を超えている。特に自動車製造業関連の期間工募集や製造、建設業関係の請負業のパート、アルバイト募集の増加が顕著である。しかし一般企業の正社員求人は横ばいであり、全体で見ると特に良くはなっていない。
		職業安定所（職員）	雇用形態の様子	・前年同期と比較すると求人数の増加はみられるが、派遣や請負による有期雇用求人が中心で雇用は相変わらず不安定であり、中高年齢層には厳しい雇用状況が続いている。
		職業安定所（職員）	採用者数の動き	・製造業を中心に新規求人は増加傾向を続けている。しかし採用条件は好転しておらず、賃金ベースも低レベルで推移している。就職件数も伸び悩んでいる。
		職業安定所（管理部門担当）	求職者数の動き	・新規求職者、雇用保険受給資格決定件数とも対前年同期比で2けた台の減少となっている。また、10月末現在の新規高等学校卒業予定者の就職決定率は平成13年度以降で最高になっている。
		民間職業紹介機関（職員）	求人数の動き	・求人数は3か月前と同様である。正社員を派遣やパートに置き換える内容が大きな割合を占めている。
	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	・求人件数は3か月前と比較するとやや少ない。もっとも、3か月前の求人は特に高いレベルであったため、他の月と比較すれば悲観するほどではない。
	悪くなっている	-	-	-

6. 北陸（地域別調査機関：（財）北陸経済研究所）

（-：回答が存在しない、：主だった回答等が存在しない）

分野	景気の現状判断	業種・職種	判断の理由	追加説明及び具体的状況の説明	
家計動向関連	良く なっている やや良くなっている	コンビニ（経営者）	それ以外	・通販などの物品購入代金の代行収納が件数、金額ともに急激に伸びているが、今月は特に顕著である。	
		乗用車販売店（総務担当）	販売量の動き	・新型のRV車は好調で、加えて主力車種の後継車も大変な人気を得ている。	
		住関連専門店（店員）	販売量の動き	・全体の受注件数は前年同月比99.6%で、内訳はホームファッションが同98.9%、家具が105.2%となった。全体では前年並みであるが、両部門の流れが変わり、家具が伸びた。	
		テーマパーク（職員）	お客様の様子	・来客数の動きは良くないが、1人当たり購買単価が前年比で1割上昇している。	
		住宅販売会社（従業員）	お客様の様子	・台風の影響で屋根の修理が目立つが、年内の完成が難しく、新築工事の足を引っ張っている。一過性の工事であるが、例年より職人が不足し、非常に忙しい状況である。	
		変わらない	住宅販売会社（従業員）	販売量の動き	・今月は分譲物件の販売数量が前年同月比で約2割増となっている。
	商店街（代表者）		来客数の動き	・近隣でオープンした美術館のにぎわいも一段落し、平常営業に戻っている。	
	商店街（代表者）		来客数の動き	・気温が高いため、ファッション関係の店ではアウトターが動かず、売上は良くない。	
	スーパー（店長）		販売量の動き	・野菜の高値が続いており、客の買物動向が鈍っている。	
	スーパー（総務担当）		販売量の動き	・気温が高いため、ホームセンター等では暖房用品の売行きが不振となり、また衣料品では防寒用品の動きがほとんどないため、売上が落ちている。	
	スーパー（営業担当）		単価の動き	・台風等の影響で、野菜は高値で推移している。しかし、客は野菜の高い分を肉や魚などの買い控えで調整しているため、客単価は変わらない。	
	家電量販店（経営者）		販売量の動き	・白物家電の動きが悪い。相変わらずパソコン及び関連商品はソフトも含めて前年割れが続いている。	
	乗用車販売店（経営者）		単価の動き	・依然として販売は低価格車や新型車に集中しており、満遍なく売れるという状況ではない。	
	乗用車販売店（経理担当）	販売量の動き	・業界全体の販売量は前年を下回っている。当社では前年比で上回っているものの、新型車に限られており、全体的には良くない。		

分野	景気の現状判断	業種・職種	判断の理由	追加説明及び具体的状況の説明
企業 動向 関連		乗用車販売店 (経理担当)	販売量の動き	・中古車の受注件数が減少している。
		その他専門店 [ガソリンスタ ンド](経営 者)	単価の動き	・過当競争の石油販売業界に対し、元売りは容赦なく コストを転嫁している。
		高級レストラン (スタッフ)	販売量の動き	・行楽シーズンにふさわしい暖かい天候が続き、土、 日、祝日を中心に例年並みの集客ができたが、大幅増 とまではいかない。
		都市型ホテル (スタッフ)	来客数の動き	・宴会部門は前年を上回る見込みであるが、レストラ ンウェディングの実施件数が前年を下回っていること に加え、レストランの通常営業の来客数が伸び悩んで いる。また、宿泊部門も客室販売単価の低下により減 収となり、全体でも前年を下回る見通しである。3か 月前との比較でもレストランの通常営業の来客数が減 少したため、減収となっている。
		旅行代理店(従 業員)	単価の動き	・相変わらず、業況は低迷したまま変わらない。
		パチンコ店(店 員)	販売量の動き	・今月は例年と同様に来客数が減少している。
	やや悪く なっている	一般小売店[鮮 魚](店長)	単価の動き	・買上点数は変わらないが、一品単価の低下が1年前 から続き、上昇する気配がない。競合店も価格を下げ てきており、今後ますます価格競争が激しくなる。
		一般小売店[鮮 魚](従業員)	販売量の動き	・複数の飲食店からの受注量が大幅に減少した。更に 価格面でも厳しい要求がきている。いずれの取引先も 来客数が減少したためとみられる。
		百貨店(営業担 当)	お客様の様子	・11月の百貨店の柱はコートやブーツなどの冬の ファッション衣料である。しかし、新潟県中越地震の 影響から生活防衛意識が働き、日常性の高い物は優先 的に買うが、ファッション関連は我慢するという沈滞 ムードになっている。
		スーパー(店 長)	販売量の動き	・販売量や単価の落ち込みが先月後半から続いている。 これは豪雨被害や世の中の不安材料が影響している ためと思われる。また、ボーナスや年末を前にした 買い控えも影響している。
		スーパー(店 長)	お客様の様子	・新潟県中越地震の直後から、主婦層だけでなく男性 客からも買い渋りの態度が目につく。
		コンビニ(経営 者)	来客数の動き	・来客数減少の影響が一番大きい。単価も酒の自由 化の影響を受けて低下傾向にある。
		衣料品専門店 (経営者)	販売量の動き	・例年に比べて暖かい日が続く、コート、ブルゾンな ど単価の高い商品の販売量が増えず、売上に影響が出 ている。
		乗用車販売店 (営業担当)	来客数の動き	・来客数が前年に比較して約1割減少している。
		スナック(経営 者)	来客数の動き	・良くなかった昨年と同様に、来客数が少ない。 ・来年まで仕事が詰まっている会社でも、円高・ドル 安の影響を受けたり、鉄鋼原材料が入らないため仕事 が遅れているなど、客に笑顔が見られない。
		旅行代理店(従 業員)	販売量の動き	・ホテル、JR、航空機分野で、客が代理店を通さ ずに直接申し込むケースが増えており、売上は前年同 月を下回っている。
		美容室(経営 者)	来客数の動き	・前年同月に比べて土、日曜日が1日少ないこともあ るが、来客数は減少気味である。
		住宅販売会社 (従業員)	販売量の動き	・受注量は前年に比べて伸びていない。リフォームも 災害が多かった割には少なく、客は住宅にあまり資金 をつぎ込めない状況である。
		悪く なっている	百貨店(営業担 当)	来客数の動き
タクシー運転手	お客様の様子		・今月は年末の買物や忘年会などを前にして、客が極 力出費を抑えている傾向がうかがえる。夜の繁華街も 人出が少なく。	
テーマパーク (職員)	来客数の動き		・台風や新潟県中越地震の影響に加え、団体客の動き が鈍く、今月の来場者数は前年同月比で15%の大幅減 となった。また、客単価でも同1割程度低下している。	
企業 動向 関連	良く なっている	-	-	-
	やや良く なっている	食料品製造業 (企画担当)	受注量や販売量 の動き	・価格が若干高い新商品の受注量が右肩上がりになっ 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
	変わらない	一般機械器具製造業（経営者）	それ以外	・11月初めに東京で開催された見本市では5～10%の来場者から具体的な商談が持ち込まれている。
		司法書士	取引先の様子	・多重債務の相談件数が減少しており、また相談内容からも負債総額等の減少がみられる。
		繊維工業（経営者）	受注価格や販売価格の動き	・原糸の値上がりによるコスト高を売値に織り込むのは非常に難しい状況である。
		化学工業（営業担当）	受注量や販売量の動き	・配置薬市場の縮小が加速化しているため、これを健康食品などの販売でカバーしようとしている。
		電気機械器具製造業（経理担当）	受注量や販売量の動き	・電子部品業界は在庫調整に入っており、夏場から徐々に受注が減少している。
	やや悪くなっている	建設業（経営者）	競争相手の様子	・依然として発注量が少なく、ダンピングと思われる低価格の入札が相変わらず続いている。
		金融業（融資担当）	取引先の様子	・16年9月の中間期決算では、取引先の業績にバラツキはあるものの、増収増益の企業がみられる。中でも素材関連の製造業に多い。
		繊維工業（経営者）	競争相手の様子	・原材料高に加えて為替の円高・ドル安により、受注環境は競争相手においても厳しくなっている。
	悪くなっている	精密機械器具製造業（経営者）	受注量や販売量の動き	・年末に向けて眼鏡の生産量が落ちている。加えて、最近では価格も厳しい。
		輸送業（配車担当）	受注量や販売量の動き	・今月の物量は前年同月比で約10%減少している。
雇用関連	悪くなっている	-	-	-
	良くなっている	-	-	-
	やや良くなっている	職業安定所（職員）	求人数の動き	・製造関連の常用求人が減少している一方で、派遣、請負の求人が増加しており、安定した伸びではない。しかし、有効求人倍率は4か月連続で1倍台で推移し、上昇傾向にある。
		民間職業紹介機関（経営者）	周辺企業の様子	・工作機械や自動車関連の企業では操業度、生産量が増加している。
	変わらない	人材派遣会社（社員）	求人数の動き	・幅広い職種にわたり求人はあるものの、スタッフの募集活動もあまり効果がなく、依然として確保が難しい。
		学校〔大学〕（就職担当）	求人数の動き	・求人数は前年より増加している。業種としては情報、サービス系の求人が多い。
	やや悪くなっている	求人情報誌製作会社（編集者）	それ以外	・派遣、業務請負業やコールセンターなどの業種では正社員や契約社員の求人募集に積極的であり、またアルバイト、パートを募集するサービス業の企業も少しずつ増加している。しかし、これ以外の業種の求人募集は少ない。
	悪く	-	-	-

7. 近畿（地域別調査機関：りそな総合研究所（株））

（-：回答が存在しない、：主だった回答等が存在しない）

分野	景気の現状判断	業種・職種	判断の理由	追加説明及び具体的状況の説明
家計動向関連	良くなっている	一般小売店〔酒〕（経営者）	来客数の動き	・昼間の来客数は今年最高であった。これは地元のイベント開催や、グルメ情報誌に掲載された影響である。
		乗用車販売店（営業担当）	来客数の動き	・新型車が続々と発表されて、来客数が増えているが、客の様子は両極端である。400万円から500万円の高額車が多く売れている一方、低燃費である200万円までのコンパクトカーも多く売れている。
		通信会社（社員）	来客数の動き	・11月の段階での申込者数が過去最高を記録したほか、来客数もかなり増えてきており、手ごたえをかなり感じた。
	やや良くなっている	一般小売店〔家具〕（経営者）	来客数の動き	・11月は、1割引のサービス券を発行したので来客数が増えた。
		一般小売店〔衣服〕（経営者）	単価の動き	・今年に入って最高の売上であった。特に婦人服が好調であった。
		家電量販店（店長）	販売量の動き	・客単価は横ばいであるが、来客数は前年比110%となっている。暖房器具については、気温が下がらないので例年の水準を下回っているものの、映像商品等は好調に推移している。
		住関連専門店（経営者）	販売量の動き	・一般個人客による開業、改装が一気に増えてきている。これまで買い控えが目立った消耗品、備品関係も積極的に購入する姿勢がみられる。

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
		その他専門店 [印鑑] (店 長)	お客様の様子	・値引き交渉の頻度が減少した。
		タクシー運転手	お客様の様子	・流し営業での乗車数が安定しており、依然として堅調である。
		遊園地 (経営 者)	来客数の動き	・秋のイベントとして、人気アニメ映画の催しを実施したことで、子供連れの家族が増えた。
		ゴルフ場 (経営 者)	来客数の動き	・今年の11月は昨年比べて土日の数が2日少なかったが、天候に恵まれたほか、10月の台風のキャンセル分が11月に振り替えられて、期待以上の成果が上がる見込みである。
		その他レジャー 施設 [イベント ホール] (職 員)	来客数の動き	・今月も様々な催物があったが、いずれも来客数が多く、大いににぎわった。
		その他サービス [学習塾] (経 営者)	来客数の動き	・毎年行っている無料体験への参加者が、低学年を中心に例年よりも多い。
		その他住宅 [情 報誌] (編集 者)	お客様の様子	・新築マンションの販売在庫数は相変わらず低水準にとどまっている。新規発売の物件も、集客動向は順調に推移している。
変わらない		百貨店 (売場主 任)	お客様の様子	・今月は販促活動を行い、集客力の増加を図ったが、暖冬の影響により防寒衣料は非常に苦戦した。またヒット商品もなく、客の新たな購買意欲もみられない。
		百貨店 (営業担 当)	単価の動き	・単価が20万円程度までの商品には動きがあるものの、50万円以上では動きが鈍い。
		百貨店 (サービ ス担当)	お客様の様子	・早期割引等の効果で、お歳暮ギフトは11月へと前倒し傾向にあり、売上は好調に推移している。ただ、暖冬傾向で秋、冬物の婦人服の売上が前年の5～8%減と苦戦している。特に婦人ヤングウェアが不調であるため、全体的な底上げができず、先月並みの苦しい状況にある。
		スーパー (経営 者)	お客様の様子	・長時間営業に伴い、惣菜や酒類を中心とした商品が引き続き好調である。また、農産物、特に台風による野菜の相場高が定着し、売上を押し上げている。
		スーパー (店 長)	販売量の動き	・台風等の影響による農産物の相場高騰で、これらの商品については売上が伸びているが、販売量は少ない。他の商品についても余分には買わない傾向が定着している。少量パック商品をもっと増やしていく必要がある。
		スーパー (店 長)	お客様の様子	・来客数は昨年より増加傾向ではあるが、客単価は前年比約93%と減少を続けている。農作物の価格高騰による節約や、広告や各店のサービスを活用した買い回りをしていると考えられる。
		スーパー (経理 担当)	販売量の動き	・11月は9、10月ほどの力強さはないが、予定売上は上回っている。しかし、暖冬傾向や野菜の相場高などで、鍋物や衣料品の動きが今一つである。
		コンビニ (経営 者)	お客様の様子	・夜型中心から朝、昼も来客が増えたことで、来客数が増加する傾向にある。営業、建設関係の動きが年末に向けて活発化している。ただ、単価は下がる一方で、ポージョレーヌーボー解禁による単価アップを期待したが、結果は思わしくない。
		コンビニ (経営 者)	単価の動き	・来客数は相変わらず低迷しているが、人気化粧品シリーズのお試しセットの売上が好調で、客単価を押し上げている。
		衣料品専門店 (経営者)	販売量の動き	・衣料品販売店は売行きが天候に左右されるが、今年は気温が高いため、冬物の販売量が鈍っている。
		家電量販店 (企 画担当)	単価の動き	・夏商戦はオリンピック効果等による大型テレビの販売で単価が一時的に上がったが、現在は市場も落ち着き、単価が下落している。
		乗用車販売店 (経営者)	お客様の様子	・悪い原因の一つに、災害が世間に暗い影響を与えていることが挙げられる。年末に向けて、本来ならば景気が良くなってくる時期であるのに、残念である。
		その他専門店 [医薬品] (経 営者)	販売量の動き	・気温が高く過ごしやすい日が続いているので、通常この時期に売れる携帯用カイロが動かない状態である。

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
		その他専門店 [スポーツ用品] (経理担当)	販売量の動き	・小売での販売はプロパー品の前年割れが続いている。特にゴルフの高額品は大苦戦で、特価商材で売上を確保している状態である。
		旅行代理店(経営者)	販売量の動き	・10月の台風、新潟県中越地震によって旅行のキャンセルが増えたほか、予約状況にもかなり響いており、11月も影響がみられた。
		タクシー運転手	お客様の様子	・5、10日の大阪はにぎわうが、19時から21時頃までであり、深夜タクシーも23時がピークで1時半頃になると街に人が急にいなくなるという状況である。
		タクシー会社 (経営者)	お客様の様子	・タクシーの稼ぎ時である夜の出が非常に減少している。客が交通費を節約する傾向にあり、飲みに行っても電車のある時間に帰るといった動きがみられる。
		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	・行楽シーズンで、団体の動きは堅調である。ただし、個人客については昨年より落ちている。
		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	・台風、新潟県中越地震の影響が残っているのか、横ばい傾向が続いている。
		住宅販売会社 (従業員)	単価の動き	・マンション価格については、単価が下げ止まり、やや反転気味ではあるものの、専有面積を狭くして総額を抑えることで、エンドユーザーに受け入れられている状態である。
	やや悪くなっている	一般小売店[衣服] (経営者)	お客様の様子	・来客数の増減はあまりないが、防寒具といった厚地の素材は低調である。
		百貨店(売場主任)	単価の動き	・歳暮商戦が11月1日からスタートしたが、競合店の閉店などの影響で好調に推移している。しかし、購買単価が去年は3,000円が中心であったが、今年は2,000円が中心へと移行している。また、暖冬によって、コートの動きが昨年より1か月遅れになっており、それが婦人服全体の売上に影響している。
		百貨店(売場主任)	お客様の様子	・主力のコートが気候による影響で苦戦しているほか、競合店の影響で高額ゾーンのブランドが低迷しており、厳しい状況である。
		百貨店(企画担当)	来客数の動き	・近隣地区で新たな商業施設がオープンしたほか、郊外でのショッピングセンターのオープンが相次いだことで、目新しさもあり客がそちらに多く流れている。 ・お歳暮ギフトの受注形態についても、店頭受注からインターネットを始めとした手軽な方法へと変化しており、集客効果がかなり落ちてきている。
		百貨店(統括)	販売量の動き	・3か月前と比べて前年比では紳士関連の商品が若干持ち直してきたが、婦人衣料がマイナスであるため、全体では低下傾向にある。
		コンビニ(経営者)	お客様の様子	・最近はおLの転職が増えてきており、なじみの客が減少してきている。
		衣料品専門店 (総務担当)	来客数の動き	・ショッピングセンターのオープンが相次いでいるにもかかわらず、全体としての売上が見込めない。既存店の落ち込みが大きく、新規店の売上でカバーできない状況である。
		乗用車販売店 (経営者)	販売量の動き	・毎年11月から12月にかけて販売も増えるが、今年は軽自動車などの安い車の引き合いはあるものの、高額車が何台も売れるということはない。
		一般レストラン (スタッフ)	来客数の動き	・新潟県中越地震の影響か、台風の影響かは分からないが、来客数がかなり落ち込んでおり、伸びが全くみられない。
		スナック(経営者)	来客数の動き	・売上が減少しており、オープンから27年で最悪の状況である。
		都市型ホテル (スタッフ)	来客数の動き	・宴会、会議は前年以上の取り込みができていますが、宿泊は新潟県中越地震の影響もあり、関東方面からの紅葉ツアー及びアジアからの客も激減した。ビジネス客の動きも悪く、総収入では大幅なマイナスである。大阪市内のホテル動向も同様である。

分野	景気の現状判断	業種・職種	判断の理由	追加説明及び具体的状況の説明
		都市型ホテル（営業担当）	来客数の動き	・11月の客室稼働は、前年は過去最高となったが、今年は修学旅行やスポーツ団体に前年のような勢いが無いほか、個人客は前年並みとなっている。また、客室単価も競争で600円程度落ちており、前年比では2けた台のマイナスになりそうである。 ・一般宴会も宿泊同様に前年の勢いがなく、間際で大型の法要を取ったものの、前年比ではマイナスである。婚礼も前年と比べて3件のマイナスである。
		旅行代理店（従業員）	お客様の様子	・台風23号や新潟県中越地震以来、一般的に自粛気味で消費マインドが下がっている。
		旅行代理店（広報担当）	来客数の動き	・台風や新潟県中越地震という自然災害の心理的影響なのか、各支店からは、そろそろ年末年始が近づき活気が出てきて良い時期であるにもかかわらず、来客数がめっきり減っているという声が相次いでいる。
		通信会社（経営者）	販売量の動き	・携帯電話の需要増が頭打ちであり、各電話会社が特段の販促活動を行わない時期には、落ち込みが著しくなってきた感がある。
		競輪場（職員）	単価の動き	・今月はまだ本場開催が行われていないので、正確な判断はできないが、場外発売時での単価のみで比較すると、3か月前よりやや悪くなっている。
		美容室（店長）	来客数の動き	・固定客の結婚や出産、転勤などで来客数が若干減少した。
		その他住宅〔展示場〕（従業員）	来客数の動き	・11月に入って展示場の来客数が前年の水準を下回るようになった。
	悪くなっている	百貨店（売場主任）	販売量の動き	・気温が例年よりも高いことで、重衣料、特にコートアイテムは、数量、売上ともに前年比70%で推移した。11月は前年よりも土日が2日少ないことを動案しても、顧客ニーズは低くなっている。単品の軽衣料は前年よりも微減という状況である。
		百貨店（経理担当）	販売量の動き	・気温が下がらず、売れるものはニット単品であり、ジャケットやコートの羽織物が売れない。紳士マフラー、手袋も動かない。また、ジャストタイムでの購入となっており、先取りでの購入はみられない。
		衣料品専門店（経営者）	お客様の様子	・商品の細部にわたって指名買いが増えている。しかしメーカーの倒産等で十分な供給ができていない。以前であれば、似たような商品へ流れていたが、好みのものが見付かるまで探し、見付からない場合は買わないようになってきている。
		観光型旅館（経営者）	競争相手の様子	・日本海に面した温泉街に立地しているため、今がオンシーズンである。しかし、この地域にカニをメインにした旅館が40軒ぐらいあるが、シーズンにもかかわらず旅館にあまりがつかない。今まではこのようなことはなかった。
		旅行代理店（店長）	単価の動き	・海外旅行については韓国ブームで単価が下がり、前年に比べると人数は前年以上をキープしているが、国内旅行では台風や新潟県中越地震の影響でカバーしきれない状況である。
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（情報企画担当）	受注量や販売量の動き	・年末納品の注文を生産中だが、年賀状の受注も峠を越え、カレンダーの納品は完了しつつある。
		電気機械器具製造業（営業担当）	取引先の様子	・工場の新設で、冷凍機盤が過去最大の受注量になっている。
		建設業（経営者）	受注量や販売量の動き	・一過性のものであり、長くは続かないと思われるが、台風23号による被害の修理工事で、いまだに需要過多の状態が続いている。
		新聞販売店〔広告〕（店主）	受注量や販売量の動き	・新しく開発されて入居が進んでいる地域で購読数が伸びている。折込チラシも件数が増えている。
		広告代理店（営業担当）	取引先の様子	・11月、12月に関西エリアでのショッピングセンターのオープンが続いている。
		コピーサービス業（従業員）	受注量や販売量の動き	・大型商業施設等の開発ラッシュもあり、様々なオープンプロモーションに関するオーダーが急増している。
その他非製造業〔機械器具卸〕（経営者）	取引先の様子	・引き合いが多くなっており、価格さえ合えば注文につながるケースが増えてきている。		

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
	変わらない	その他非製造業 〔衣服卸〕（経営者）	受注量や販売量の動き	・タオル業界では年末向けの企業の名入れ注文が多いが、企業の好決算を背景に、大手企業を中心に発注枚数を増加させる動きがあり、11月あたりから売上高は増加傾向にある。
		食料品製造業 （従業員）	受注量や販売量の動き	・暮れにかけて、今月も荷動きが良いように思っていたが、地震、台風の影響、気候の温暖化等、何らかの影響が少しずつ浸透し、購買の減退化につながっていると考えられる。
		繊維工業（総務担当）	受注量や販売量の動き	・小売での販売が伸びないため、受注が今年の2割減になっている。卸売価格が低く抑えられ、これからの原油高に伴う原材料費の値上がり分も転嫁しにくい。
		金属製品製造業 （総務担当）	受注価格や販売価格の動き	・民間の建築需要はまだ低迷しており、少ない物件に人気集中しているため安値受注が横行している。
		電気機械器具製造業（経営者）	取引先の様子	・金属製品加工メーカー等に設備意欲がみられる。
		電気機械器具製造業（宣伝担当）	受注量や販売量の動き	・液晶テレビ等、一部の商品については堅調に推移しているが、全体的には荷動きが鈍化している。
		建設業（経営者）	受注量や販売量の動き	・ここへ来て、やや動きが止まった感がある。しかし、土壌汚染調査の事業は相変わらず堅調である。
		建設業（経営者）	受注量や販売量の動き	・官庁関係の工事発注量は減少しているが、民間企業の大規模、小規模改修工事が増えてきている。
		輸送業（営業所長）	受注量や販売量の動き	・大阪のほとんどの倉庫は荷物が一杯で、荷動きが大変悪いと聞いている。
		不動産業（営業担当）	取引先の様子	・神戸市の中央区から芦屋、西宮方面にかけて、建売、マンションともに、売れている場所とそうでない場所の差が大きくなっている。また、店舗関係でも元町や三宮周辺で、すぐに決まる場所とそうでない場所の差が非常に大きくなっている。
	広告代理店（営業担当）	受注量や販売量の動き	・年末の新聞等の出稿需要が思ったほど伸びていない。広告でいえば、関西が目立って悪いように思われる。	
	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	・需要期であるが、受注量が昨年より減少している。更に外注加工費がアップしており、採算はより悪化している。
		化学工業（経営者）	受注量や販売量の動き	・ここへ来て値上げの影響が出始めており、販売量に陰りが出てきている。
		金属製品製造業 （営業担当）	受注価格や販売価格の動き	・製品単価が値上がりし、売上も上がっているが、それ以上に鋼材価格が上昇して採算面を圧迫している。
		輸送業（総務担当）	取引先の様子	・温暖な気候で冬物商品の動きが悪く、昨年よりも悪い傾向である。
輸送業（営業担当）		受注量や販売量の動き	・大得意先の受注が低調である。新潟県中越地震、台風等で道路が全面開通していない地域があり、臨時便等はあったが、トータルとしては厳しい状況である。	
悪くなっている	その他非製造業 〔民間放送〕 （従業員）	受注量や販売量の動き	・年末年始にかけてのスポットCM出稿予想が前年割れの見込みであり、担当者によっては今までのデジタル家電、オリンピックによる景気の上昇傾向が停滞、悪くするとマイナスになるとみている。	
雇用関連	良く なっている	民間職業紹介機関（職員）	求人数の動き	・野宿者用の緊急宿泊所に並ぶ列が短くなり、稼働率は1,040人の定員に対して6割まで低下した。また、日雇い労働者用ホテルの客室稼働率が高まるなど、求人増の影響が出ている。求人は台風等の災害復旧工事からも発生しているとみられる。
		人材派遣会社（社員）	求人数の動き	・顧客からの派遣依頼が順調に伸びてきている。各企業とも、リストラが一段落し、人材を求め始めている。
	やや良くなっている	求人情報誌製作会社（営業担当）	採用者数の動き	・厳選採用の影響で、就職や転職の内定を得ることができる人材とそうでない人材が二極化し、内定辞退が増加している。多くの企業が採用未充足に陥っており、秋以降は追加募集が増えている。
		新聞社〔求人広告〕（担当者）	それ以外	・新聞広告への出稿量が先月よりは若干ながら増えている。特に今月は、金融系の企業からの新聞出稿が堅調であった。
	職業安定所（職員）	求職者数の動き	・新規求職者数は16か月連続で減少しており、職業相談窓口では以前に比べて混雑が緩和されている。また、事業主都合の離職者も15か月連続して減少しており、落ち着いた状況が続いている。	

分野	景気の現状判断	業種・職種	判断の理由	追加説明及び具体的状況の説明
		学校〔大学〕 (就職担当)	周辺企業の様子	・今月の追加求人アンケートの回答をみると、小売業を中心に依然として採用意欲が高い。しかし、知名度の低い企業は、採用意欲があるものの学生の人気は低く、特に苦戦している様子である。
	変わらない	人材派遣会社 (経営者)	求人数の動き	・年末特有の動きはないが、相変わらず仕事量はかなり多い。一方でマッチングできず、ミスマッチが続く状況である。今後も正社員志向が強く、そちらに人が流れることから、人材派遣業に関しては良いとはいえない。仕事量はあるが、人材がいけないという状況である。
		人材派遣会社 (社員)	採用者数の動き	・企業の採用意欲がおう盛とは感じられない。必要最小限の人員でまかなう傾向に変化はない。
		新聞社〔求人広告〕 (営業担当)	雇用形態の様子	・求人募集広告はパート等の短時間労働者を求める企業が多い。応募者の反応は、どの年代層においても良くない。
		職業安定所(職員)	求人数の動き	・卸売、小売業及び飲食店では求人が増加したが、製造業、医療、福祉、サービス業などで減少となったため、トータルとしては変わらない。
	やや悪くなっている			
	悪くなっている	-	-	-

8. 中国(地域別調査機関:(社)中国地方総合研究センター)

(-:回答が存在しない、:主だった回答等が存在しない)

分野	景気の現状判断	業種・職種	判断の理由	追加説明及び具体的状況の説明
家計 動向 関連	良く なっている	-	-	-
	やや良く なっている	百貨店(販売促進担当)	販売量の動き	・今まで不振だった、衣料品、特に紳士衣料、婦人衣料が、気温低下要因もあり、動きが出てきた。
		スーパー(総務担当)	販売量の動き	・青果物の高騰により売上等が一時下落したものの他の一般食品が堅調に伸びており売上高、客数とも5ポイント程度上昇している。
		スーパー(経理担当)	販売量の動き	・3か月前の8月は猛暑や曜日の関係、オリンピック関係により落ち込んでいたが、やや回復の兆しがみられる。
		コンビニ(エリア担当)	来客数の動き	・売上の的にも3か月前と比較し、2.5%の改善し前年比をクリアしている。客数が3か月前96.3%から100.2%と3.9%上昇し、客単価は100.7%から100.0%と若干減少しているものの、前年はなんとかクリアしている。
		衣料品専門店 (地域ブロック長)	お客様の様子	・チラシ、DMなどで価格が下がればまとめ買いをする消費者が増加している。高額商品も売れている。
		乗用車販売店 (経営者)	販売量の動き	・夏までの自動車市場は前年並み、前年割れで推移していたが、今月は前年を大幅に上回る状況で推移している。各社の新型車攻勢も大きく影響しており活性化がみられる。
		乗用車販売店 (統括)	販売量の動き	・11月は新車効果により前年比135%を達成している。来店者の人数も前年より多い。
		乗用車販売店 (販売担当)	販売量の動き	・11月初旬に新型車が発売され、新車販売の売行きは非常に良く販売量は対前年比200%で推移している。購買意欲のある消費者がかなりいる。
		自動車備品販売店 (経営者)	来客数の動き	・客数は前年実績を上回っており、下回っていた3か月前とは変わってきている。季節的な冬期タイヤの動きも暖冬といわれる中でも例年になく良く動いており、若年層を中心とする高額品であるカーナビゲーションも好調に推移している。
		その他専門店 〔カメラ〕(地域ブロック長)	単価の動き	・高額商品の動きも若干であるが、良くなっている。
		旅行代理店(経営者)	販売量の動き	・前年のSARS(重症急性呼吸器症候群)の影響がなくなり、海外旅行は前年比130%の増加になっているが、前々年と比べると94%といったところである。
		美容室(経営者)	来客数の動き	・夏場から秋口にかけて、台風など気候的条件が悪かった影響で苦戦したが、その反動で11月になり、需要期ということも重なって、景気は良くなったと感じる。

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		設計事務所（経営者）	お客様の様子	・住宅の設計でリフォームの工事が非常に増えている。
		商店街（代表者）	お客様の様子	・11月ということで、12月に購入する際の見定めという感があり、実売になかなかつながらない。 ・来客の閑繁差が激しい。
		百貨店（販売促進担当）	お客様の様子	・好調であった婦人服のヤングゾーンが今年の秋以降マイナス基調にある。
		百貨店（販売担当）	来客数の動き	・特別招待会や割引祭日においては客数も多く好調に推移しているが、平日の客数、買上単価ともに過去3か月とさほど変化がみられない。
		百貨店（売場担当）	来客数の動き	・前半は堅調に推移したが、後半コートなどの主力商品の実売期になって来客数が落ち込んでいる。
		百貨店（営業担当）	販売量の動き	・暖かい日が多いためコートなど重衣料が苦戦する一方、Tシャツ、カットソー、半そでセーターの動きが良く、客数は前年並みであるが客単価が下がり、売上は前年を下回っている。
		スーパー（店長）	来客数の動き	・客数が3か月連続で前年比の105%前後で推移しているが、一方、客単価が3か月連続で低下しており、売上増に結び付かず、年末に向けての買い控えもある。また、今のところ暖冬のため、冬型商材の売行きが前年比80%程度と、非常に悪い冬場商戦となっており苦戦している。
		スーパー（店長）	単価の動き	・客単価が昨年より依然として下がり続けている。
		スーパー（販売担当）	単価の動き	・1、2か月前と比較すると商品単価は低下してきたが、例年と比較するとまだまだ高いため、あまり変化があるとはいえない。
		コンビニ（エリア担当）	お客様の様子	・客は価格に敏感で、必要なもの以外購入しなくなった。特にコンビニでは雑貨が割高なため大幅に落ち込んでおり、主に百円ショップなどで購入されているようだ。
		衣料品専門店（地域ブロック長）	単価の動き	・低額商品を購入する消費者と、高額商品を購入する消費者の格差が開き、中間層がみられない。
		衣料品専門店（店長）	単価の動き	・カジュアル的な物は動いているが、スーツ、ジャケット、コートが良くなり客単価が落ちている。特に暖冬ということでコートが厳しい。
		家電量販店（店長）	来客数の動き	・来客数の動きは不安定であり、あまり変化が見られない。 ・今月になって売上が落ち込んできた。パソコンも良くない、大型テレビも良くないという状態で、販売の核となる商品が存在しない。
		家電量販店（副店長）	販売量の動き	・暖冬傾向のせいか暖房機器の販売状況は芳しくない。一方、薄型テレビ、DVDレコーダーを中心としたAV商品は良好である。冷蔵庫、洗濯機などのハウジング家電品、パソコンを中心としたOA商品は堅調である。全体としては、前年を若干上回った状況である。
		乗用車販売店（営業担当）	お客様の様子	・購入意志の決定が延びている状況でなく、3か月先にまた考えると、いわゆる保留になるお客様が多い。
		住関連専門店（広告企画担当）	競争相手の様子	・顧客が比較検討する時にいく店舗の種類が変わってきたような感がある。客から競争相手として、従来の家具屋ばかりではなく、インテリアショップや雑貨屋などの名前も聞くようになってきた。
		一般レストラン（経営者）	単価の動き	・野菜の価格が落ち着きはじめ、サラダの販売点数が若干減少し、客単価が減少すると見込んでいたが、11月からのステーキフェアが好評で、客単価も好調であった10月から減少することはなく推移している。
	一般レストラン（店長）	それ以外	・野菜の暴騰から牛肉の高騰と、利益低迷の状況下で厳しい営業を強いられている。後半は少し野菜に関しては回復傾向にあるようだが、宴会シーズンを迎えているが、前年に比べ予約件数が少ない。	
	都市型ホテル（総務担当）	販売量の動き	・季節要因で売上は全体的に増加したが、例年と比べた場合、落ち込みを補てんできるほどには改善していない。	
	都市型ホテル（従業員）	来客数の動き	・レストランの催事のサービス内容を改善したため、前回を超える集客を達成した。	
	旅行代理店（営業担当）	来客数の動き	・地震、台風などに対する不安が徐々に払拭されつつある。	

分野	景気の現状判断	業種・職種	判断の理由	追加説明及び具体的状況の説明
やや悪くなっている		通信会社（経営者）	お客様の様子	・加入契約数がここ数か月低下したままであり、かつ解約も増加しており、純増加数が低迷したまま推移していて、増加の兆しが見えない。
		通信会社（社員）	販売量の動き	・県内で市町村合併が進んでおり、それに伴う機器販売、サービス販売など一時的な増加がみられる。
		テーマパーク（財務担当）	単価の動き	・11月は特別なキャンペーンを実施しているため、入園者数は前年の倍以上あったが、消費単価は前年を下回るような結果になっている。
		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	・日帰り温泉部門は、飲食利用の寄食率が前年よりも数ポイント向上し高額宴会も増え全体の客単価も前年を上回っているが、逆に入館数も売上も前年を大きく下回っており非常に苦戦している。景気の良し悪しよりも日帰り客を取り合う競合温浴店が増えたことによるものと分析しており、自店の競争力強化が進むまで今しばらく苦戦が続くそうである。一方、温泉ホテル部門は企画の効果で前年2けたの来客数の伸びを示している。
		美容室（経営者）	それ以外	・同業者間で来客数減少、売上減少という話をよく聞き、周囲の飲食店でも閉鎖する店舗がいくつか目につき、顧客から、店舗が入れ替わっているとよく聞いた。
		設計事務所（経営者）	販売量の動き	・建築業界において、仕事量の縮小化と物件数の低迷化が依然として見受けられる。
		住宅販売会社（経理担当）	販売量の動き	・新規発売物件がないため契約実数は低下しているが、既存物件での契約が毎週計上されており、月次ベースでの目標はほぼ達成できそうである。
		商店街（代表者）	お客様の様子	・商店街の売出しで、景品に商店街内での商品券を出したが、利用者はまだ2割程度しかいない。
		商店街（代表者）	競争相手の様子	・今月の天候不順の影響、長引く新潟地震の余震など、いまだに景気回復の兆しが見えないため、不安材料が増え売上が伸びず特売に走る傾向にある。
		一般小売店〔印章〕（営業担当）	来客数の動き	・年賀状受付の時期になったため、通常月より大幅に売上は上昇しているが、例年に比べて年賀状注文は非常に減少している。パソコンにより自身で製作する個人・企業が増えていることと、独占的に年賀状販売をしている郵便局の窓口に提携コンビニエンスストアの年賀状のチラシが置かれているなど不公平な状況がある。
		百貨店（売場担当）	来客数の動き	・ミセスの客数が非常に少ないことが気がかりである。この時期になると実売期に入るため、通常ではブーツなどの需要が増えてくるのだが、気温が低下してきているにもかかわらず冬物の動きが活発化していない。このままの状態が続くのではないかと危惧している。
		百貨店（購買担当）	お客様の様子	・この時期売らなければならないジャケット・コートの動きが例年以上に悪く、暖冬だけではなく消費者が景気の影響を判断しているのではないかと見受けられる。また、ボーナス払いや金利1%セールを利用する消費者も減少している。
		スーパー（店長）	お客様の様子	・野菜の値段は落ち着いてきたが、ガソリン、灯油、卵などの価格の報道のせいか客は値段に敏感になっており、購買動向にも影響を与えている。
		スーパー（店長）	競争相手の様子	・新規大型競合店の出店、及び相次ぐ競合店の活性化により来店客数が減少している。
	スーパー（店長）	単価の動き	・全体的に客単価が非常に低下している。石油、野菜の高騰などなどの理由も上げられるが、先行き不透明な点が多く客単価が非常に落ち込んでいる。	
	スーパー（店舗運営担当）	販売量の動き	・11月は購買頻度が減少している。生鮮食品の高値はやや落ち着き傾向にあるが、年末に向けて買い控えの現象が始まっている。客数は例年と比べて100%で推移しているが、売上は95%となっている。顧客も買い回り動向も、当日限定特売商品のような広告掲載商品の買い回り頻度のみが高くなっている。	
	スーパー（管理担当）	販売量の動き	・寒さも感じない気候にかかわらず、販売量の伸びが鈍い。	
	スーパー（店員）	お客様の様子	・物がなかなか売れない。野菜も高いのでやめておこうという話が多く、目玉商品ばかりが良く売れている。千円以上買上の方のみ1パックという販売方法を取ると本当に千円ぎりぎりです。	

分野	景気の現状判断	業種・職種	判断の理由	追加説明及び具体的状況の説明
		コンビニ（エリア担当）	販売量の動き	・取引先との関係が悪化しており、支払い作業がジャンプするため取引を中止したため売上に影響がみられ非常に苦しい状況である。
		コンビニ（エリア担当）	単価の動き	・平均客単価が微減だが数%低下している。ここ数が月傾向的には同傾向が見られる。
		家電量販店（店長）	販売量の動き	・ガソリン、灯油などの値上がり、野菜の高騰など世の中値上がり傾向にあり、財布のひもが非常に固い。暖冬のせいか石油関連の機器に変化がみられない。
		家電量販店（予算担当）	お客様の様子	・客数は前年を上回るものの客単価は下落の傾向にある。下見あるいは競合との比較での来店が多く見受けられる。
		自動車備品販売店（店長）	販売量の動き	・暖冬のため冬季商品が全く売れない。
		住関連専門店（営業担当）	来客数の動き	・来客数がかなり落ち込んでおり、客単価も若干低下している。婚礼新築の平均単価が例年40万円であるが今は20万円程度である。
		高級レストラン（スタッフ）	単価の動き	・比較的単価の高い利用もみられるが、全体的には低単価の状況が続いている。
		スナック（経営者）	お客様の様子	・来客数も落ち、客単価も落ち、さらに客からも台風や地震の話などばかりで前向きな会話はほとんど聞かれない。
		タクシー運転手	来客数の動き	・以前は流し営業をしていれば短距離でも回数を確保できたが、最近では乗客数の減少が著しい。また中、長距離の乗客者は小型車を利用することが定着しており、特に中型車に厳しい状況になっている。
		タクシー運転手	お客様の様子	・例年11月は紅葉の名所場所や観光のポイントに行くことが多いが、今年は乗客数が減少している。
		住宅販売会社（販売担当）	来客数の動き	・総合展示場、イベント、売出しへの来場客数が少ない。
		住宅販売会社（従業員）	来客数の動き	・来場数が、約8割に落ち込んでいる。宣伝広告に対しても反応がさらに悪くなっている。 ・少なくなってきた来場者の購買意欲も薄いため、受注も約2割減となっており、お客様も慎重に動かれている状況がうかがえる。
		悪くなっている	商店街（代表者）	来客数の動き
	百貨店（電算担当）		販売量の動き	・依然として、全商品、売上が低迷している。 ・特に気になる動向として、原因は分からないが、魚の売上が12か月連続10%から20%近く前年を下回っている。
	百貨店（売場担当）		販売量の動き	・婦人衣料、婦人雑貨の売上が前年の80%後半の数値で推移しているが、先月に比べ店内全商品にわたって大苦戦を強いられている。
	衣料品専門店（地域ブロック長）		競争相手の様子	・10月末から競争店の出店が3件続いたため、その近隣の店舗に大きな影響が見られる。
	乗用車販売店（総務担当）		販売量の動き	・この2、3か月で販売台数が少しずつ減少している。
	タクシー運転手		来客数の動き	・年末近くになったにしては、極端に客数が減少した。 ・前年度、前々年度と比べ、客数が極端に少なくなった。 ・店舗でも客単価が極端に悪化しており、困っているとの話である。
		ゴルフ場（営業担当）	来客数の動き	・来客数の減少がみられる。山口県内で考えても減少傾向にある。ゴルフをする絶対数自体が減少しているように感じられる。
企業動向関連	良くなっている	輸送用機械器具製造業（経理担当）	受注量や販売量の動き	・受注量の増加に対し、従来の休日出勤対応では、限界となり、11月から3日連続の夜間操業に加え土日の夜勤も生産を始めた。
	やや良くなっている	非鉄金属製造業（経理担当）	受注価格や販売価格の動き	・一律に良いといえない。ローテク製品は地震関連で一時的に増産になっているものもあるが、先行きは厳しい。電材向けは増産準備を進めているが、短期的に調整局面を迎えることもありうると考えている。
		金属製品製造業（総務担当）	受注量や販売量の動き	・得意先が好調なため、当社も好調に推移している。
		輸送業（統括）	それ以外	・今月は通常月に比べて単体の仕事が多く収入が増加した。

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
	変わらない	農林水産業（従業者）	それ以外	・7月と10月を比較すると、水揚げ数量で600トンの増加、水揚げ金額で2億9,900万円の増加であった。水揚げ数量の増加原因は大中型巻き網、沖合イカ釣り大型定置網の増加によるものであり、水揚げ金額の増加原因は沖合底引き網、大中型巻き網、中型巻き網、沖合イカ釣りが増加したためである。10月の前年度比では水揚げ数量で3,000トンの減少(35%減)、水揚げ金額では1億4,000万の減少(80%減)であった。水揚げ数量の減少理由は大中型巻き網、沖合イカ釣り小型定置網の減少、水揚げ金額の減少理由は沖合底引き網、沖合イカ釣り小型定置網の減少、水揚げ金額の減少理由は沖合底引き網、沖合イカ釣り網が減少したためである。
		食料品製造業（総務担当）	受注量や販売量の動き	・練り製品に対するスーパーなどの動きが鈍くなっている。原因は良く分からないが、台風、地震による消費者の買い控えが影響しているのかもしれない。
		化学工業（総務担当）	受注量や販売量の動き	・受注量・売上は、半年前に比べて落ち着いてきており、大きな変動はない。
		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	・大型受注が確定し、下半期の量的確保ができる。時間外労働も高水準で推移している。
		鉄鋼業（総務担当）	受注量や販売量の動き	・鋼材需要では国内においては製造業の堅調が持続している。輸出では中国での自動車販売の鈍化が継続しているもののASEAN地域などでの自動車や電機など、他分野は引き続き堅調である。
		一般機械器具製造業（経営企画担当）	それ以外	・北米を中心とした海外向けの自社製品の売上が好調に推移しているものの、原材料の高騰が生産コストの悪化要因となっている。
		建設業（経営者）	受注価格や販売価格の動き	・建設業の下請会社において、台風の影響により受注が増えているが、これは一時的なものであり景気向上とはいえない。
		通信業（社員）	受注量や販売量の動き	・事業計画目標額の達成に向けて、顧客へ受注の追加提案をしたが、今年は大変厳しく例年以下になる可能性がある。
		金融業（業界情報担当）	取引先の様子	・輸出を中心とした主力車の販売好調を背景に、生産はフル操業を持続中だが、製品価格の値引き要請や原油高騰から樹脂原料価格の上昇などから収益面では厳しさが増している。設備投資、雇用は積極的に対応中である。
		金融業（営業担当）	受注価格や販売価格の動き	・印刷業においてカレンダーや折り込み広告などの仕事があるが、小口であったり、ぎりぎりまで発注しない、単価が安いなど収益に結びついていない。また急な発注があったりして人件費がかさんでいるケースもある。
		コピーサービス業（管理担当）	受注価格や販売価格の動き	・入札などにおいて、赤字覚悟の金額を提示しても更に落札価格との差がある。赤字は当然で少しでも固定費を補う考え方に切り替えなければ落札は難しい。
		その他サービス業〔清掃具レンタル〕（情報管理担当）	受注量や販売量の動き	・今期累計にて、前年並みの売上が確保できる見込みである。 ・レンタル商品は家庭仕様企業仕様ともに苦戦したが、新規事業で補えた。 ・家庭仕様商品において、新商品の環境に優しい商品が好調に推移しており、受け入れられそうである。
		やや悪くなっている		食料品製造業（総務担当）
輸送用機械器具製造業（総務担当）	受注価格や販売価格の動き			・受注量はほぼ横ばいで推移しているが、仕入れ材料の値上がりにもかかわらず、受注価格の引下げを要求されている。
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			・国内の市場は相変わらず厳しい状況が続いている。一部売筋商品もあるが、全体的には動きが鈍い。業績的には多少良いようだが、海外の好調さによるところが大きいのが現状である。
建設業（営業担当）	受注量や販売量の動き			・民間工事においては、やや土地の動きが出てきたので見積依頼の件数が増加してきたが、公共工事においては、依然として建築関係の発注は少ない。

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
		会計事務所(職員)	取引先の様子	・物品の販売業においては、夏場から秋口にかけての時よりも、やや勢いが落ちてきている。また、建設業などでも官公庁はもとより民間でも受注の獲得は困難になってきている。
	悪くなっている	-	-	-
雇用関連	良くなっている	民間職業紹介機関(職員)	求人数の動き	・慢性的な人手不足並びに転職市場の人材不足を感じ、求人スペック(経験の難易度)を緩和する傾向が目立つ。
	やや良くなっている	人材派遣会社(支店長)	求人数の動き	・企業からの求人件数、登録者とも確実に前年及び3か月前より増加しており、需要と供給のバランスも良く、雇用の景気回復が見えてきている。
	変わらない	求人情報誌製作会社(支社長)	求人数の動き	・求人数などを含め、自動車を含むメーカー系に対する求人意欲が強いように感じられる。しかし、これは今度の円高の影響を受けるものと考えられる。全体を通してみると、消費がすすんで販売・サービス業は活発化しているが、建設系、土木系は好況感が見えない状況にある。
		求人情報誌製作会社(支店長)	求人数の動き	・求人数は引き続き多い。アルバイト・パート求人が増加しているが、その要因は季節需要的な需要が多く、今後もさらに伸びるといよりは、一時的なものではない。
		新聞社[求人広告](担当者)	周辺企業の様子	・上向いてきたという声はまれに聞かれるが、ほとんどかメーカーである。それ以外での業種からは、良くなったという声はまず聞かれず、景気が上向いていないという話がほとんどである。
		職業安定所(雇用開発担当)	求人数の動き	・全体的に大きな動きはないが、通信業などにおいて年末・年始要因の大量募集があったが景気の変動を反映したのではない。
		職業安定所(職員)	求人数の動き	・新規開業したコールセンター関連会社からの大量求人以外は目立った動きはなく横ばいで推移している。
		職業安定所(職員)	求職者数の動き	・求職者数は減少傾向にあるが、大きく変化はしていない。
		職業安定所(職員)	求職者数の動き	・新規求職者数が5か月ぶりに減少したものの求人数は増加せず就職件数は上がらない。
		民間職業紹介機関(職員)	それ以外	・社員募集で「ネット求人の日本でも大手企業」を利用して応募者は多く集められども、採用基準を厳格に守り採用定員を満たすことをしなかった中堅企業がある。正社員の雇用増にはいまひとつである。
	学校[短期大学](就職担当)	求人数の動き	・期待していた地域企業などからの求人件数が思いのほか伸びず、停滞気味となっている。学生からの内定報告も同様に伸び悩んでおり、前年同月比を下回る見込みとなった。一部の専門職においては相変わらず堅調に求人があるものの、それ以外の一般職などの求人に関しては相変わらず企業の慎重姿勢が感じられ、学生は苦戦を強いられている。	
	やや悪くなっている	学校[大学](就職担当)	求人数の動き	・2004年度求人が落ち着きを見せ、すでに次年度求人の動きが出ている。したがって2004年度求人が増える可能性は低いと思われる。
	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	商店街(代表者)	来客数の動き	・いろいろなイベントが中心街で開催され、天気が良かったことから、かなりの動員数があった。その客の多くが商店街の各店に立ち寄り、秋冬物の衣服がよく売れた。
		一般小売店[書籍](営業担当)	お客様の様子	・まとめ買いや衝動買いは相変わらず少ないが、目的買いの客が少しずつ増えてきている。
	百貨店(売場主任)	販売量の動き	・百貨店の紳士服売場においては、寒くなるにつれて来客数は増加しており、それに伴いビジネス関係のスーツ、ワイシャツなどの販売量が増えてきている。	

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
		百貨店（総務担当）	お客様の様子	・ラグジュアリーブランド（高級ブランド品）については、ハンドバッグを買った客が財布を一緒に買うといった、まとめ買いや関連買いをする客が増えている。また、化粧品なども、まとめ買いする客が増えている。
		スーパー（店長）	来客数の動き	・自店を含め、近隣の競合店舗も来客数が増えているので、徐々に景気が上向きになってきている。ただ、客の儉約志向は依然として根強く残っている。
		スーパー（財務担当）	来客数の動き	・既存店来客数の前年比を3か月前と比較すると、103.1%が106.0%と、2.9ポイント良くなっている。
		衣料品専門店（経営者）	販売量の動き	・気温の低下とともに、コート、ジャケット、セーター類が動き出し、イベントによる売上増も加わり、今月は9か月ぶりに前年実績を上回る見込みである。
		衣料品専門店（経営者）	販売量の動き	・台風による被害の整理も一段落し、生活リズムも落ち着いてきた。暖冬ではあるが、衣替えのシーズンに入って、軽衣料のまとめ買いが出てきており、上向き気配を感じる。
		乗用車販売店（営業担当）	来客数の動き	・当社は50周年記念のイベントとして、自社限定車、ノンプライス車を発売したことから、販売台数は上向いている。
		ゴルフ場（従業員）	来客数の動き	・週末、平日とも来客数が非常に安定して増えている。特に平日の予約状況が増えている。
		設計事務所（職員）	競争相手の様子	・ここ数か月間の台風等の被害にかかわる調査設計の受注が、競争相手も含めて増加している。
	変わらない	百貨店（営業担当）	お客様の様子	・客は必要とする物以外は一切買わないといった傾向が根強い。それ故、暖冬の影響でまだ冬物の必要性がないという判断から、買わないという傾向がみられる。
		百貨店（営業担当）	それ以外	・前年同月と比較して、売上高及び来客数ともに前年を若干下回った。売上高の内訳としては、ブランド商品群は前年を上回り、その他の商品群も前年増となったが、婦人・紳士衣料関係は落ち込んだ。
		スーパー（店長）	単価の動き	・同一商品、同一品種の商品であれば、価格の安いほうが買われて、高いほうは売れない。また、日替わり商品や割引商品は売れるが、定番商品はほとんど動かないといった状況が続いている。
		家電量販店（店長）	販売量の動き	・DVDや薄型テレビなどのAV商品は好調に推移しているが、パソコンなどのOA商品が落ち込んでいる。
		乗用車販売店（従業員）	お客様の様子	・モデルチェンジの発表があり、車の評判も良く来客数は多いが、成約には慎重で期待したほど伸びていない。
		スナック（経営者）	それ以外	・台風や風水害の影響で、飲食に出かける時間が少なくなっている。
		旅行代理店（従業員）	来客数の動き	・秋の行楽シーズンということで、紅葉狩り、温泉、テーマパークなど、家族、職場旅行の相談や申込が多かった。9月、10月は台風の影響で伸びなかったが、11月は少し良くなっている。東京への航空券販売も良い。
		タクシー運転手	お客様の様子	・お遍路さんの四国八十八カ所参りは今がピークであるが、2、3年前に比べると減っている。また、飲み屋に出る人が少なく、昼に病院へ行く人も自分の車を利用しており、市内での客の乗車が減っている。
		美容室（経営者）	お客様の様子	・来店する周期が長くなっており、価格競争もかなり激しくなっている。
	やや悪くなっている	商店街（代表者）	お客様の様子	・長引く個人消費の低迷によって、消費者の買物に対する考え方も衝動的なものではなく、ますますシビアになった。その上、多様な選択肢を時に応じて有効に活用する方法も熟知していることから、売手側の対応は厳しくなっている。
		一般小売店〔酒類〕（経営者）	販売量の動き	・取引先の飲食店等の売上不振が強く感じられ、景気は良くないと判断する。
		一般小売店〔乾物〕（店員）	販売量の動き	・歳暮商戦がスタートしたが、盛り上がりには欠けている。
		一般小売店〔生花〕（経営者）	競争相手の様子	・お歳暮の贈答品の予約注文が少なくなっており、年末の売上が減少するのではないかと心配している。
		スーパー（店長）	販売量の動き	・台風や地震の影響により、農作物の価格が高くなっている。また、戦争などによる石油の高騰により、商品の販売量が減っている。

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
		スーパー（企画担当）	販売量の動き	・来客数は前年比で5%減、客単価は3%の減となっている。部門別には、青果が相場高の影響で、6%の増加となっているが、暖冬の影響で衣料品は10%減、食品においても肉や魚が10%減と、非常に厳しい状況になっている。
		スーパー（副店長）	来客数の動き	・必要な物だけの購入で、買上点数が減っている。
		観光型旅館（経営者）	販売量の動き	・昨年の10月、11月は大変良かったが、今年は台風の影響などから、売上がかなり下落している。
		都市型ホテル（経営者）	来客数の動き	・県知事選の影響で人の動きが悪くなり、来客数が減った。また、飲食部門での宿泊客の動きも非常に悪くなっている。
		その他住宅〔不動産〕（経営者）	競争相手の様子	・売買の成約が少ない上に、地価の値下がりの影響で仲介手数料は減少している。
	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	一般機械器具製造業（経理担当）	受注量や販売量の動き	・台風や地震の災害復旧工事の影響で、クレーンの稼働率が向上している。加えて、クレーンの老朽化による買換え需要から、販売量が回復してきている。
	変わらない	繊維工業（経営者）	取引先の様子	・高額商品が売れ始めたというプラス材料もあるが、一方で、百貨店、量販店等での消費が非常に冷え込んでおり、全体として変化はみられない。
		一般機械器具製造業（経理担当）	取引先の様子	・台風や地震の被害にあった地域のユーザーは、現在復旧作業に忙しい。現状では受注等に大きな影響はみられない。
		通信業（営業担当）	それ以外	・量販店や大型スーパーの店長、経営層との会話の中で、暖冬のためか冬物商品の売行きが悪い、財布のひもが固いという声をよく聞く。
	やや悪くなっている	公認会計士	取引先の様子	・各企業との顧問契約料や決算書作成料の未収が最近増えてきており、各企業とも資金繰りが悪化してきているのではないかと心配している。
		電気機械器具製造業（経営者）	受注価格や販売価格の動き	・11月になって、受注価格の低下が著しくなっている。それに加えて、円高の影響で収益が低下しており、景気は非常に悪くなっていると感じる。
		輸送業（支店長）	受注量や販売量の動き	・自然災害の後遺症なのか、年末商戦を控えているにもかかわらず、貨物量が減少傾向にある。
		輸送業（役員）	受注量や販売量の動き	・石油価格が高止まりし、荷物の出荷姿勢も慎重になっている。
	悪くなっている	広告代理店（経営者）	取引先の様子	・取引先の専門店によると、夏物バーゲンが全くの不調に終わり、期待していた冬物新作ファッションも、出だしは鈍いようである。高額商品購買層も年を追って減少し、消費マインドは冷めたまま、回復の兆しはみえてこないとのことである。
建設業（総務担当）		受注価格や販売価格の動き	・受注残高は前期並みに確保できており、完成工事高も前期実績を維持できているが、受注価格が一段と下落しており、収益は大幅に後退している。	
雇用 関連	良くなっている	-	-	-
	やや良くなっている	人材派遣会社（支店長）	求人数の動き	・客の引き合い（派遣の要請）は堅調に推移をしている。しかし、派遣の登録者数が激減しており、苦慮している。
		求人情報誌製作会社（編集者）	求人数の動き	・2月、3月に開催する合同会社説明会のブースが、例年より、2か月ぐらい早く売り切れた。しかも、ブースを増枠しても追いつかない状態となっており、新卒の求人ニーズは非常に高まっている。
	変わらない	求人情報誌製作会社（従業員）	求人数の動き	・年末に向けて求人数が減少気味になっている。
		職業安定所（職員）	雇用形態の様子	・多くの企業は、派遣、請負等で人材を補っており、一般求人は、技術や経験を有する人のみの求人にとどまっている。
	職業安定所（職員）	求人数の動き	・卸売・小売業では、歳暮商戦の販売強化をねらって、大口求人がみられた。建設業では、住宅関連の営業員求人が増加しているが、現場作業員は限られた人数の補充求人にとどまっている。 ・新規求人数は前年に比べ、2か月連続して減少したが、これは昨年に情報通信業からの大口求人があったことによる反動である。	

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
	やや悪くなっている			
	悪くなっている			

10. 九州（地域別調査機関：（財）九州経済調査協会）

（-：回答が存在しない、：主だった回答等が存在しない）

分野	景気の現状判断	業種・職種	判断の理由	追加説明及び具体的状況の説明	
家計動向 関連	良く なっている	自動車備品販売店（従業員）	来客数の動き	・同業種の競合店が今月オープンしたにもかかわらず、売上が安定して伸びている。	
		一般レストラン（経営者）	来客数の動き	・広告を利用して値引きの告知をしたところ、割と反応が良かった。割引や企画によって客が動くという状況である。	
	やや良くなっている	スーパー（店長）	来客数の動き	・昨年は地元球団の優勝セールで同業他社に客が随分流れたが、今年はそれがなかったため、既存店舗約30店舗が大体前年上回った。少し良くなっている。	
		スーパー（企画担当）	来客数の動き	・今月は温暖なため鍋商材関連の動きが多少鈍いものの、客足は好調であり、3か月前に比べ全般的に好調である。	
		スーパー（経理担当）	販売量の動き	・野菜の高値が続き、販売額は増加している。ただし、景気自体が良くなったわけではない。	
		高級レストラン（経営者）	来客数の動き	・今月は天候も良く、コンスタントに会食等もあったため、ややいい方向に向かっている。客単価も良くなった。	
		高級レストラン（経営者）	来客数の動き	・個人需要はやや良くなっているが、法人需要は依然として落ち込みが続いている。	
		高級レストラン（スタッフ）	来客数の動き	・例年であれば11月は相撲九州場所による需要があるが、今年はいしたことはない。しかし、学会や団体の総会などがあるため、人の動きは良いようだ。	
		一般レストラン（スタッフ）	単価の動き	・新しいメニューに単価の高いものを数点準備したところ、思いのほか注文がある。	
		テーマパーク（職員）	来客数の動き	・11月は韓国からのインセンティブツアーや球団秋季キャンプ、ゴルフトーナメント等が重なり、ホテルも満館の日が多かった。	
		変わらない	商店街（代表者）	それ以外	・新幹線効果が続き、観光客を含む来街者が増加しているが、消費拡大には至っていない。
			商店街（代表者）	お客様の様子	・天候が不安定であり、冬物の出足があまり良くない。
商店街（組合職員）	来客数の動き		・平日はバス利用の主婦が多いが、日祭日は郊外店に流れているのか、来街者が極端に少ない。		
商店街（代表者）	来客数の動き		・徐々に寒くなっているが、防寒衣料がなかなか動き出さない。		
百貨店（営業担当）	お客様の様子		・11月末に行った大型イベントへの動員はあったものの、売上に結び付かず、苦戦している。		
百貨店（営業担当）	販売量の動き		・食料品の売上は辛うじて前年実績を保っているが、販売数量は減少している。		
百貨店（営業担当）	お客様の様子		・食料品、家庭用品関係は前年並みであるが、婦人服、紳士服が非常に落ち込んでいる。		
百貨店（営業担当）	お客様の様子		・年末恒例の大型物産催事を開催し、来店客数は伸びたが、当百貨店全体への波及効果はあと一歩であった。買上単価は前年を維持し来店客の購買率はやや向上している。必要な物以外は購入しないという傾向は依然続いているということである。		
百貨店（販売促進担当）	販売量の動き		・購買数量、購買額は下がる一方である。また、粗品を配れば客が集まるという傾向は変わらない。		
百貨店（業務担当）	販売量の動き		・これまで季節の変わり目は、衣料品と身の回り品の組合せで物が動いていたが、今は単品だけの動きが強くなり、店での滞留時間も短くなっている。		
百貨店（売場担当）	競争相手の様子		・近隣の既存店舗が値引きやポイント還元セールを頻繁に行っている。特に当店では衣料品関係が冷え込んでいるが、同業者の話聞いても、さほどいいという話は聞かない。曜日配列の特殊要因を除いても今月は前年比97%といったところで、決して良いとはいえず、3か月前と比べても変わらない。		
スーパー（店長）	販売量の動き		・客数は横ばい、もしくは増加傾向にあるが、客の買上単価が低くなっている。無駄な商品は買わないという状況である。		
スーパー（店長）	単価の動き	・客数はあまり変わらないが、客単価が落ちている。			

分野	景気の現状判断	業種・職種	判断の理由	追加説明及び具体的状況の説明
		スーパー（店長）	販売量の動き	・買上客数は前年比100.6%と前年並みだが、買上点数が前年の9割程度と下がっており、結果として客単価が低下している。
		スーパー（総務担当）	単価の動き	・食料品分野では、青果の値段が落ち着いたことで上向いているが、衣料品関係は暖冬の影響から低調である。単価の低いものしか売れない。
		コンビニ（経営者）	お客様の様子	・1年で一番盛り上がる年末が近づいてきているにもかかわらず、客の盛り上がりが全くみられない。悪い状況が続いている。
		コンビニ（エリア担当）	お客様の様子	・今月初旬は売上が前年を大きく下回ったため、中旬以降2週に渡って価格割引等のキャンペーンを実施した結果、前年の98%まで回復した。客は値ごろ感のある商品には飛びつく傾向があり、景気回復の兆しは見せているものの、まだまだ財布のひもは緩んでいない。
		衣料品専門店（店長）	来客数の動き	・婦人服の場合、例年であれば秋は来店客数も売上も上がるが、今年はなかなか動きがない。
		衣料品専門店（店員）	来客数の動き	・暖冬のせいコート類の動きが鈍く、来客数が少ない。
		衣料品専門店（店員）	単価の動き	・今月は冬物のプロパー時期であり、夏場に比べ高単価であるが、売上数量が圧倒的に少なく、しかも戦略商品として特別に用意した単価の低い物に客が集中している。一部の客は高額商品を買うが、ほとんどの方は財布のひもが固く、売上全体としては変わらない。
		家電量販店（総務担当）	販売量の動き	・売れ筋商品、購買層に全体的な広がりがみられない。
		家電量販店（企画担当）	お客様の様子	・来店客数は、繁盛ムードもあって多いが、実売価格は思ったより上がっておらず、先が読みにくい。良かったり悪かったりという状況が続いている。
		乗用車販売店（従業員）	お客様の様子	・車の販売においては、以前は衝動買いするというケースが多かったが、今は故障や事故がない限り長く乗られる。
		乗用車販売店（販売担当）	単価の動き	・来客数はかなり増えているが、購入される車の単価はほとんど変わらない。
		乗用車販売店（管理担当）	来客数の動き	・チラシ等でイベントのPRをしても、なかなか来場者が増えない。また、修理点検等の客が多く、なかなか新車購入の客は増えていない。
		住関連専門店（経営者）	来客数の動き	・キャンペーンセールが割と良かった。また、ブライダル家具の動きも少しあった。
		その他専門店【医薬品】（従業員）	お客様の様子	・必要な商品は高くても買うが、売出をしても余分な買物はしないという傾向がみられる。
		その他専門店【ガソリンスタンド】（統括）	販売量の動き	・原油価格の高騰により、仕入価格が上昇し、灯油など小売価格も高い水準であるが、寒さとともに販売量も増加している。ただ、全体的な燃料油高が運送関係業界のコストアップにならないか懸念される。また、石油業界としては暖冬気味であるので、出荷量の低下が懸念される。
		その他小売【雑貨卸】（総務担当）	販売量の動き	・台風による補修の工事等で資材に動きがあったが、全体を引っ張るまではいかなかった。
		一般レストラン（スタッフ）	来客数の動き	・暖かい日が続いたので客の足は良かったが、若い人が多く、客単価が伸びない。
		スナック（経営者）	来客数の動き	・勧誘等に対して反応が鈍く、来客数は前年比30%減となっている。
		都市型ホテル（副支配人）	販売量の動き	・販売量、客単価は依然として低いが、9～10月と比べても決して落ちていない。
		旅行代理店（従業員）	単価の動き	・年末年始の日並びも悪いが、ヨーロッパ、アメリカ、オーストラリア等の遠距離の旅行が不振である。韓国ばかりが売れる状況である。
		旅行代理店（業務担当）	販売量の動き	・ビジネス旅行の直前の申込が多く、全体では前年実績を確保している。しかし、海外旅行は動きが鈍く、直前の申込も韓国が中心で単価が低いため、販売額が伸び悩んでいる。
		タクシー運転手	お客様の様子	・ゴルフ人気で、月末は盛り上がったが、忘年会が今一伸びが悪く、夜の客がさほど増えていない。
		通信会社（管理担当）	来客数の動き	・会員数が微減の傾向が続いている。

分野	景気の現状判断	業種・職種	判断の理由	追加説明及び具体的状況の説明
やや悪くなっている		観光名所（職員）	来客数の動き	・観光施設は、例年11月に客数が伸びるが、今年は前年に比べ入園者が20%増加した。九州新幹線開業効果や営業努力が主な要因である。景気は3か月前とほとんど変わっていない。
		ゴルフ場（従業員）	お客様の様子	・経費削減により、何とかして利益を生もうという努力をしている状況である。
		設計事務所（所長）	販売量の動き	・もう少し仕事が増えると思ったが、計画した物件も案件も、なかなか実際に仕事につながらない。
		住宅販売会社（従業員）	販売量の動き	・特に30代の客において、予算的に厳しい案件が多い。
		商店街（代表者）	お客様の様子	・商店街の中で、売上が悪くなっているという声がこの最近目立つ。当店も同様、昨年より悪くなっている。
		商店街（代表者）	来客数の動き	・商店街の来街者も大変少ないが、周りの飲食街も忘年会の申込が全然ないということで、大変苦労している。
		商店街（代表者）	単価の動き	・修理物が多く、新しい物を買わないという傾向がある。
		百貨店（売場主任）	お客様の様子	・本来、冬物の防寒物が本格的に動く時期であるが、客の反応は鈍い。気温が下がらないことだけでなく、消費マインドが上向いていないことも影響している。
		百貨店（営業担当）	それ以外	・販売量、単価、入店すべてが落ち込んでおり、非常に厳しい。
		百貨店（営業担当）	販売量の動き	・今月は前年に比べ土曜の数が少なかったため、売上は減少した。災害や凶悪事件等社会情勢の変化も消費動向に悪影響を与えている。
		百貨店（販売促進担当）	来客数の動き	・街中に出てくる客数が極端に減っている。郊外への流出も考えられるが、単純に外出を控え、消費が後退しているようにも思える。
		百貨店（営業企画担当）	来客数の動き	・地域内競争、地域間競争の激化で、客数の増加が見込めない。
		スーパー（経営者）	販売量の動き	・以前に比べ衝動買いが少なくなった。
		スーパー（店長）	販売量の動き	・食料品では、精肉等で原価が高騰し、かなり苦戦した。また、青果の方は相場安になり、3か月前に比べ売上、一品単価ともに落ちている。衣料品は秋物衣料が芳しくない。
		コンビニ（店長）	単価の動き	・客は高い商品を買わない。また、今まで2つ買っていた人が1つになっており、皆辛抱している。
		コンビニ（店長）	お客様の様子	・毎月ごとに客の動向は変化するが、最近悪くなったまま上向かない。例年11月は暇であるが、先月よりも落ち込んでいる。
		衣料品専門店（総務担当）	単価の動き	・客数は減っていないが、客単価は前年同月比では減少している。売出しのチラシも、1日目は好調であるが、2日目、3日目は売上が減少している。
		家電量販店（店員）	販売量の動き	・薄型テレビやDVDレコーダー等は好調に推移しているが、その分他の商品が悪化しており、総合的にはやや悪い傾向にある。
		その他専門店〔書籍〕（店長）	来客数の動き	・郊外の大型商業施設の影響から土日祝日の売上、来店客数が減少していたが、今月は平日の客数も減少している。
		タクシー運転手	単価の動き	・台風等の災害が非常に多く、生鮮野菜を始めとして若干下がっていた小売価格が上がっている。それによって他の物価の上昇もみられ、景気が少し悪くなったようである。
		タクシー運転手	競争相手の様子	・他社を含め、タクシー利用の市内観光の単価を引き下げて、顧客獲得を図っている。かなり厳しい状況になっている。
		タクシー運転手	来客数の動き	・昼以降の客の電話予約の回数が極端に減った。また、昼から夜中まで空車状態が多く、今月は極端に客の動きが悪い。
		通信会社（業務担当）	販売量の動き	・11月は月初より平日の販売数が落ち込んだほか、月末のキャンペーン前の買い控えもあった。20日以降チラシでのキャンペーン告知を行ったものの、携帯電話の取替え台数は大きく伸びたが新規は伸びず、前半の落ち込み分をばん回できなかった。
競輪場（職員）	販売量の動き	・九州北部地域全体で発売額が減少している。大きいところは年度当初から2割落ち込んでいる。		
美容室（経営者）	来客数の動き	・1,000円カットの店が出てくる等、客のこだわりが感じられなくなった。客数も減っている。		

分野	景気の現状判断	業種・職種	判断の理由	追加説明及び具体的状況の説明
		住宅販売会社（従業員）	来客数の動き	・展示場の来場数が減っている。
		住宅販売会社（従業員）	それ以外	・金融機関の融資関係の対応が厳しくなった。
	悪く なっている	コンビニ（販売促進担当）	販売量の動き	・3か月前に比べ量販店向けの売上が11%減、コンビニエンスストアが3%減、ローカルスーパーが8%増であり、一番稼がなければならない量販店が低下している。パンの割引サービスをあまりにもやり過ぎたためか、平日が売れなくなり、結果として数字を落としている。
		衣料品専門店（店長）	来客数の動き	・相変わらず郊外で大型店の出店が続いており、客の流れが商店街から離れてしまっている。
		乗用車販売店（経営者）	お客様の様子	・大型家電等と中古車で競合が起こっている。客を訪ねて行くと、100万円の家電を買って、車は買い換えない、という状況である。新卒予定の方の就職がなかなか決まらないことも影響している。
企業 動向 関連	良く なっている	-	-	-
	やや良く なっている	農林水産業（経営者）	受注量や販売量の動き	・アジアでの鳥インフルエンザの影響で、主要輸入国からの輸入製品が入ってこないため、国内生産は全体的に好調である。
		農林水産業（従業員）	受注価格や販売価格の動き	・台風通過の影響も一段落し、価格も落ち着いてきた。関東地区の露地物も生産能力を回復しつつあり、大田市場での九州地区園芸作物との主力商品入替は、もう少し先になりそうである。
		建設業（総務担当）	受注量や販売量の動き	・いまだに台風災害の復旧工事が多く、年末までに消化できない状況である。
		広告代理店（従業員）	受注量や販売量の動き	・受注額において、2けたの伸びがみられる。
	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	・現在の状況としては、夏場で商品が動かなかった3か月前とあまり変わらない。また、原油、ガスを使用しているが、このところ毎月のようにガスの価格が値上がりしており、非常に苦労している。
		一般機械器具製造業（経営者）	受注量や販売量の動き	・11月に入り、受注状況が一段落した。
		金融業（営業担当）	受注価格や販売価格の動き	・受注産業全般において価格競争は現在も続いており、利益幅は依然低い状況にある。
		広告代理店（従業員）	受注量や販売量の動き	・11月の受注件数は前年比103%とやや持ち直してきたが、安定した受注状況ではない。
		経営コンサルタント	取引先の様子	・地方の製造業では、円高と鋼材価格の高騰をなかなか製品価格に転嫁できず、苦しい状態が続いている。また、サービス業、飲食業に関しては今月もかなり厳しい状況であった。
		経営コンサルタント	それ以外	・債権整理等の仕事が多く、傾向は今までと変わらない。
		経営コンサルタント	それ以外	・債権整理等の仕事が多く、傾向は今までと変わらない。
	やや悪く なっている	農林水産業（従業員）	受注量や販売量の動き	・売上数量が思うように伸びない。消費者も低価格志向であるため、やや厳しい。
		家具製造業（従業員）	受注量や販売量の動き	・11月は例年だと繁忙期となる月であるが、今月の受注量は平均指数の92%であった。当社以外でも今月はあまり良くないようである。一部好景気の業態との格差が出ており、景気全般の躍動感はない。
		一般機械器具製造業（経営者）	取引先の様子	・取引先の仕事量が減っている。また、話の中に前向きな状況がうかがえない。
		電気機械器具製造業（経営者）	受注価格や販売価格の動き	・日曜、祭日出勤で仕事量を確保しているが、コストダウン要請により大変厳しい状況である。
		精密機械器具製造業（経営者）	受注量や販売量の動き	・客からの注文量が若干減ってきている。少し景気が悪くなっている。
		輸送業（総務担当）	受注量や販売量の動き	・全体的に荷動きが悪くなってきた。
		金融業（調査担当）	取引先の様子	・貸出の減少が止まらない。個人向け貸出の伸びも鈍化している。
		経営コンサルタント	受注量や販売量の動き	・焼酎の売上は全般的に伸びているが、関東地区に陰りが見え始めた。売れているのは東北地区等の今まで売れていなかった地区であり、既存の店は買い控えに入っている。今まで売っていた安い焼酎が売れなくなっている。
悪く なっている	繊維工業（営業担当）	受注量や販売量の動き	・周りの工場の状況を聞いても、受注が少なく、休んでいる工場が多い。特に店頭に並ぶ既製品の生産拠点が海外に進出していて、国内には全くなく、工場の仕事がつながっていない。	

分野	景気の現状判断	業種・職種	判断の理由	追加説明及び具体的状況の説明	
		電気機械器具製造業（経営者）	取引先の様子	・半導体関連では、電子部品においては大手が在庫調整に入っており、動きが急速に悪くなっている。また、半導体製造装置もここに来て停滞気味である。	
		輸送用機械器具製造業（経営者）	受注量や販売量の動き	・鋼板不足で自動車メーカーのラインが一部休業している。そのため生産数が激減した。	
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（総務担当）	求人数の動き	・求人情報紙の掲載企業数が引き続き上向きである。加えて中途採用のウェブサイト参画企業数も伸びている。また、新卒採用についても企業の意欲は高まっており、新卒系採用サイトへの参加企業数も前年に比べ増加している。	
		民間職業紹介機関（支店長）	求人数の動き	・派遣需要は、年末商戦向けの営業・販売職需要が堅調に推移している。また、年度末に向けた事務系派遣需要も前年以上に増加している。ただし、採用側はPCスキルのより高度な者、販売目標を充分クリアできる者を要望するなど、やや厳しさが出てきた。	
	変わらない		人材派遣会社（社員）	求人数の動き	・年末に向け例年であれば求人の動きが活発になるところが、今年は伸びが遅く、雇用不安が懸念される。
			求人情報誌製作会社（経営者）	求人数の動き	・求人を行っている企業は全然変わらないが、一時的に歳末を前にアルバイトの求人が若干増えている。
			求人情報誌製作会社（編集者）	求人数の動き	・福岡地区では、通信会社の新サービスによる回線獲得のため、コールセンターを中心とした求人が活発だった。その影響もあり、フリーターを中心として人手不足に陥り、求人活動が活発になった。また、お歳暮シーズンを迎えての求人も活発だった。
			新聞社〔求人広告〕（担当者）	周辺企業の様子	・年末に入り流通関連の新聞広告が活発になるはずだが、動きが鈍い。
			職業安定所（職員）	求人数の動き	・昨年のような求人の伸びがない。また、新規出店があっても大量の雇用につながっていない。
			職業安定所（職員）	求人数の動き	・最近では求人倍率等も良くなって、就職も伸びている部分もあるが、ここ2、3か月新規求人あるいは有効求人の伸びが鈍化している。
			職業安定所（職員）	雇用形態の様子	・パート求人が全求人の約3割を占める等、非正社員化の促進がみられ、正社員に対する雇用需要が少ない。
	職業安定所（職員）	求人数の動き	・新規求人数は引き続き堅調に推移しているが、10月の新規求人に占める派遣、請負の割合が54%を占めた。		
	学校〔専門学校〕（就職担当）	雇用形態の様子	・情報系、事務系の正職員採用が少なくなり、契約採用や、短期採用に変わっている。		
	やや悪くなっている	人材派遣会社（社員）	周辺企業の様子	・雇用の環境を変える新たな起爆剤が見当たらない。また年末商戦に伴う雇用の動きが、前年に比べ鈍い。	
	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	百貨店（担当者）	販売量の動き	・今年は台風の影響を強く受けた年であったが、特に9、10月においては非常に厳しい結果となった。今月は天候が安定したことから、主力衣料の動向を中心に回復傾向がみられ、特に若い世代にその動向は顕著である。昨年は例年よりも高い気温が続いたことから冬衣料が大きく影響を受けたが、今年は例年並みの気温推移となっていることから、単価の高い衣料が好調となり、全体をけん引している。
		ゴルフ場（経営者）	単価の動き	・例年どおり本土からの来客数が増加しており、それに伴い客単価が上昇している。
変わらない		コンビニ（経営者）	来客数の動き	・競合店が近くにでき、来客数が減少しているが、客単価が上昇している。
		コンビニ（エリア担当）	来客数の動き	・営業年数が2年目、3年目の店舗では、来客数の伸びが鈍化している。

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
		衣料品専門店（経営者）	お客様の様子	・なかなか寒さがやっけないため、アウター等季節商品の売行きは良くないが、それ以外のアイテムは順調に売れている。
		家電量販店（従業員）	販売量の動き	・年末に向けての買い控え行動とも予想されるが、冷蔵庫等の売行きがあまり良くなっていない。
	やや悪くなっている	スーパー（企画担当）	販売量の動き	・販売量、売上ともに前年同月比で90%前後と厳しい状況が続いている。客単価もなかなか上がらず、売上の増加も見込めない状態が続いている。
		その他専門店〔楽器〕（経営者）	販売量の動き	・来客数がある割には売上が減少している。
		その他専門店〔書籍〕（店長）	お客様の様子	・映画関係のベストセラー本が多く出版されているが、商品の動きは例年ほどは動いていない。ピックアップの本が出て、その商品の動きが鈍いという状況が顕著に起こっている。
		その他飲食〔居酒屋〕（経営者）	来客数の動き	・例年、11月は20日過ぎから売上が上昇するのだが、今年は例年より15%下落している。リピーターは安定しているが、一見客がかなり少ない。
		都市型ホテル（マーケティング担当）	来客数の動き	・例年10月以降は団体旅行のシーズンに入り動きも活発になってくるが、今月は例年の動きがなく前年同月比も下回っている状況である。本土での台風による被害や新潟中越地震による影響が出ているのではないかと予想される。
		観光名所（職員）	来客数の動き	・来客数は11月24日現在88.4%で、前年同月比で11.6%程度の減少となっており、前年同月比で101%であった3か月前と比較しても減少している。台風や地震災害等で観光客の動きが鈍くなっており、客層としては修学旅行や一般団体が中心となっている。
		住宅販売会社（経営者）	競争相手の様子	・同業他社の倒産が激増しており、景気を悪くする要因となっている。
	悪くなっている	商店街（代表者）	来客数の動き	・街中に観光客の往来は多々あるが、なかなか売上に結び付いていない。地域の方は郊外店に流れて、商店街は日々、大変な危機的状況にある。
一般小売店〔衣料品・雑貨〕（経営者）		販売量の動き	・11月下旬より急激に来客数、客単価がともに減少している。それに伴い売上高も予想より下落している。客単価の減少は土産目的での購入者が少なくなったことによるもので、年間を通して例年11月と2月は下がる傾向にあるのだが、今月は昨年以上に厳しい。	
観光型ホテル（営業担当）		販売量の動き	・稼働率、客室単価ともに目標を下回り苦戦している。台風、地震等の災害の影響により国内旅行者数が減少している。	
企業動向関連	良くなっている	-	-	-
	やや良くなっている	建設業（経営者）	受注量や販売量の動き	・契約件数が増加している。
	変わらない	不動産業（支店長）	受注量や販売量の動き	・問い合わせ件数、来客数、成約件数が横ばいの状態である。
	やや悪くなっている	輸送業（総務担当）	受注量や販売量の動き	・物量が減少し、売上額も下落している。大手家電販売店の進出による影響も落ち着き、消費も沈滞気味である。
		通信業（営業担当）	受注量や販売量の動き	・受注量が減少傾向にある。
	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（営業担当）	求人数の動き	・県外では製造業が、県内では特にフード、サービス業関連の求人数が増加している。
		職業安定所（職員）	求人数の動き	・新規求人数は3か月前比で2.2%増加しており、これを雇用形態別でみると一般求人は3か月前比で0.8%の増加、パート求人は同8.3%増加となっている。産業別でみると、建設業、製造業、卸売・小売業、金融・保険業、不動産業、複合サービス業、サービス業の各産業で求人が増加しており、情報通信業、運輸業、飲食店・宿泊業、医療・福祉業で減少している。有効求人倍率は0.51倍で3か月前比で0.05ポイント上昇している。

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 (経営者)	求人数の動き	・この1か月、ほとんど動きが停滞している。また同業他社の様子を聞いても同じような状況が見受けられることから変わらない。
		学校 [専門学校] (就職担当)	求人数の動き	・求人数は堅調に推移しているが、極端な増加傾向はみられない。年末に向け、卸小売業の求人が目立っている。
		学校 [大学] (就職担当)	雇用形態の様子	・県内求人数は昨年より微増だが、正社員募集が少なく、契約社員の採用等が増えている傾向にある。そのため、学生達がなかなかチャレンジしない傾向にある。
	やや悪くなっている	-	-	-
悪くなっている	-	-	-	-