

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	-	-	-
	やや良く なっている	スーパー（管理 担当）	販売量の動き	・生鮮品は好調に推移しているものの、かにやふぐなどの鮮魚は不調となっている。衣料品の売上も前年を大きく下回っていることから、全体としては食品が引っ張る形となっている。
		家電量販店（経 営者）	販売量の動き	・薄型テレビを中心にデジタル家電の販売量が増えており、客の購入意欲も高い。
		スナック（経営 者）	来客数の動き	・今月は祝日が多く、暇になると予想していたが、団体客が来店するなど来客数が伸びている。
		観光型ホテル （経営者）	来客数の動き	・11月は年間で一番の繁忙期であり、今年は前年を上回る来客数となっている。
		住宅販売会社 （経営者）	来客数の動き	・現地の展示場への来客数が増えている。
	変わらない	一般小売店〔野 菜〕（店長）	それ以外	・年末にもかかわらず、取引先の飲食店は景気が悪い。
		百貨店（売場主 任）	来客数の動き	・株価の下落や物価の上昇により、購買意欲の低下が続いている。
		百貨店（売場主 任）	販売量の動き	・婦人衣料の販売量は前年を大きく下回っており、単価の低下も顕著である。特に10月以降は非常に厳しい状況が続いている。ただし、気温が平年並みに下がった後は、コートなどに動きが出てきている。
		百貨店（営業担 当）	来客数の動き	・自宅用のお節料理などは動いているものの、歳暮や進物品の受注は盛り上がり欠けている。
		百貨店（営業担 当）	お客様の様子	・外商客を訪問して宝飾品や美術品の値打ち品を提案すると、例年買上げのある客は今年も買ってきている。
		百貨店（店長）	販売量の動き	・今月の中旬には寒さで売上が少し伸びたものの、それが長続きしない状況である。
		スーパー（経営 者）	販売量の動き	・天候や気温、日並びなどの条件が良かったことで、前月に続いて好調に推移している。価格均一のセール品や小容量商品がよく売れる傾向が強まっている。
		スーパー（経営 者）	お客様の様子	・客はその日の広告によって、当店と近隣の競合店との間を目まぐるしく動いている。
		スーパー（店 長）	来客数の動き	・食品では来客数が前年比103%と好調であるものの、衣料品、住居関連は95%と減少傾向が続いている。販売点数も来客数と同様の推移となっている。
		スーパー（経 理担当）	販売量の動き	・安い商品が好まれる一方、品質の良い高額品も売れるなど、二極化が顕著になっている。
		スーパー（広報 担当）	お客様の様子	・4分の1にカットにした野菜や鶏、豚肉が売れるなど、食品では低価格志向が強まっている。一方、衣料品は低調な動きが続いている。
		スーパー（管理 担当）	販売量の動き	・客の間では買い控えが続いており、大きな変化はみられない。
		コンビニ（店 長）	来客数の動き	・来客数には大きな変化がみられない。
		その他専門店 〔医薬品〕（経 営者）	販売量の動き	・来客数、客単価が少し伸びた結果、売上は前年を5%程度上回ったが、既存店ベースでは前年を下回っている。
		その他専門店 〔医薬品〕（店 員）	お客様の様子	・客からは健康に関する相談が増えてきているが、風邪の予防商品などの売行きは低調である。
		その他専門店 〔宝飾品〕（販 売担当）	来客数の動き	・展示会の来客数は減少傾向が続いている。
		一般レストラン （経営者）	それ以外	・マイナス要因が出尽くした感がある一方、原材料価格の下落といったプラス要因が出てきている。
		観光型旅館（経 営者）	販売量の動き	・ガソリン価格の低下で利用客はほぼ前年並みに戻ってきたものの、売上は前年比8%減と厳しい状況になっている。
	その他レジャー 施設〔イベント ホール〕（職 員）	お客様の様子	・恒例の音楽系イベントについては根強い人気を保っている。	

	美容室（店員）	単価の動き	・客の来店周期が延びているものの、客単価が上がっているため、トータルでは変わらない。
やや悪くなっている	商店街（代表者）	販売量の動き	・販売量が減少しているほか、客単価も下がっているなど、かなり悪くなっている。
	一般小売店〔時計〕（経営者）	お客様の様子	・来客数、販売量が落ち込んでおり、客は電池交換などで来店しても、ほかの商品には目を向けようとしなない。以前は買わなくても商品を見て楽しんでいたが、消費マインドがかなり冷え込んでいる。
	一般小売店〔鮮魚〕（営業担当）	販売量の動き	・あまりにも売行きが悪い。冷凍物などの在庫整理で価格を下げてても全く売れない。
	一般小売店〔食料品〕（管理担当）	販売量の動き	・前月までは比較的良かった売上が減少に転じている。
	一般小売店〔衣服〕（経営者）	お客様の様子	・例年にない暖かい日が続き、秋冬物の売行きが落ち込んでいるほか、客は必要な物しか買わなくなっている。
	一般小売店〔自転車〕（店長）	それ以外	・仕入価格の値上げが依然として続いており、ごみの回収も今月から有料になっている。
	一般小売店〔酒〕（店員）	販売量の動き	・ボジョレーヌーヴォーの動きが予想よりも悪い。限定感を出すために入荷数を減らした影響もあるが、客足の引きが非常に早い。
	一般小売店〔カメラ〕（販売担当）	お客様の様子	・デジタルカメラの記憶容量が増加し、その都度プリントしていた客も撮りだめするようになってきている。一緒に旅行などへ行った人に、必要な分だけプリントするような状態である。
	百貨店（売場主任）	単価の動き	・生鮮品の販売数量に大きな落ち込みはないが、高額の肉やギフトなどの単価ダウンが進んでいる。売場の工事をしており、前年との比較はできないものの、全体的に高額商品が動いていない。
	百貨店（売場主任）	お客様の様子	・特選紳士服を中心とした高額商品の動きは一層鈍くなっている。売れ筋やヒット商品も見当たらず、客は必要な商品をバーゲンで購入する傾向にある。
	百貨店（企画担当）	お客様の様子	・来客数は微減にとどまっているが、買上率、買上単価の落ち込みが拡大している。
	百貨店（サービス担当）	お客様の様子	・クリスマスケーキやお節料理の予約件数は前年並みとなっているが、商品単価が上がらず苦戦している。また、百貨店にとって重要な衣料品でも、婦人服、紳士服共に客単価が低下している。
	スーパー（店長）	お客様の様子	・競合店が増え、客は欲しい商品や目的に応じて店を決めている。自動車で移動する客は10～15分の範囲で買い回りするため、固定客は徒歩や自転車の客に限られている。
	スーパー（企画担当）	販売量の動き	・買い回り客が多く、客単価が前年割れしている。
	スーパー（開発担当）	販売量の動き	・売上が前年割れの店は半数以上となっている。
	コンビニ（経営者）	それ以外	・近隣ではテナントが空室になったままのビルが多く、来客数が以前のレベルに戻らない。
	コンビニ（店長）	来客数の動き	・来客数が減少しているほか、客単価も低下するなど厳しくなっている。
	乗用車販売店（営業担当）	お客様の様子	・客の周辺で景気後退を示す動きが増えており、購買意欲が低下している。最近は商談の件数自体が少ない。
	一般レストラン（スタッフ）	来客数の動き	・最近になって来客数が減少、客単価も低下しているなど、金融危機の影響が徐々に出てきている。
	一般レストラン（スタッフ）	来客数の動き	・来客数の前年割れで売上が減少し、損益分岐点に達し始めている。
その他飲食〔コーヒーショップ〕（店長）	来客数の動き	・喫茶関係は食費のなかでも節約しやすいため、最近では来客数が減少している。さらに、コスト上昇分を販売価格に転嫁したことで、来客数の減少が加速している。	
観光型旅館（経営者）	来客数の動き	・オンシーズンとなったものの、日帰りの昼食プランが不振で、利用客が3割減となっている。一方、宿泊には大きな変化はない。	
観光型旅館（団体役員）	それ以外	・同業者では廃業や経営者の交代などが増えているなど、不安定な状況にある。	

都市型ホテル (スタッフ)	単価の動き	・旅行者は増えているものの、価格に敏感な客が多く、インターネット販売が中心となっている。一方、外国人客からの予約を受注していたが、円高でキャンセルが相次いでいる。
都市型ホテル (スタッフ)	来客数の動き	・宿泊では、国内旅行者は前年並みであるが、韓国を中心とした外国人客が大幅に減少している。さらに、ビジネス客も競合店との価格競争で売上が減少している。レストランもランチを中心に約10%の売上減となっており、新商品を導入しても効果が出るのは一時期のみとなっている。
都市型ホテル (マネージャー)	来客数の動き	・宴会部門に大きな変化はみられないが、宿泊、レストラン部門の来客数の減少が顕著である。特に宿泊部門は、全体の売上に影響するほど外国人観光客が大きく減少している。ただし、ビジネス利用を含む国内客の動きは今のところ安定している。一方、レストランでは、高額店舗の法人利用に陰りがみられる。
都市型ホテル (役員)	それ以外	・宿泊は、事前の予約状況では前年を相当上回っていたが、今月に入って宿泊客が伸びず前年割れとなっている。レストランも相変わらず夜の利用客が10%ほど落ち込んでいる。一方、一般宴会は客単価が伸びたことで前年の売上を上回っている。
都市型ホテル (営業担当)	来客数の動き	・宿泊は、好調であった前月ほどではないものの、前年並みの予約状況となっている。一般宴会も全体的には前年並みであるものの、恒例の忘・新年会にキャンセルが出てきている。レストランも来客数の減少が顕著であり、売上は前月に続いて悪くなる。
旅行代理店(経営者)	販売量の動き	・海外旅行で円高の好影響が出ているのは韓国だけで、客単価は大きく下がっている。
タクシー運転手	来客数の動き	・昼間は駅で乗客を待っているが、駅の乗降客自体が減っている。さらに、街を走っていても客がつかまらないため、タクシーが駅に流れてきており、回転数がかなり悪くなっている。最近では、1時間待ちや2時間待ちといった状態が続いている。
タクシー運転手	来客数の動き	・最近特に夜間の客が減少している。
通信会社(経営者)	お客様の様子	・携帯電話の割賦販売が始まって2年が経過し、買い換え時期に入りつつあるが、客の反応は鈍い。
通信会社(社員)	販売量の動き	・例年と比較して、年末に向けた加入者の動きが非常に弱い。客にゆとりがなく、インターネット電話などの家計負担の節約につながるサービスでも、販売が難しくなっている。
通信会社(企画担当)	競争相手の様子	・アミューズメント施設の集客力が落ちているほか、軸となる人気ゲームが見当たらない。また、業界大手の系列店舗で、閉鎖や撤退、統合といった動きがみられる。
競輪場(職員)	単価の動き	・久しぶりに当場でレースが開催されたため、今月の購買単価は14,280円と、3か月前の13,052円よりも良くなっている。一方、場外発売は11,516円と、3か月前の12,222円よりもやや悪くなっている。
その他レジャー施設[飲食・物販系滞在型施設](企画担当)	単価の動き	・物販売上の客単価が低下傾向にある。
美容室(店長)	来客数の動き	・客の財布のひもが固くなっており、来店サイクルも長くなっている。ただし、セット販売を行っている化粧品で新商品が出たことで、売上は前年を若干下回る程度となっている。
その他サービス[学習塾](経営者)	来客数の動き	・無料体験キャンペーンへの参加者が例年よりも非常に少なく、キャンペーン後の入会希望者も数人にとどまっている。
住宅販売会社(従業員)	お客様の様子	・新築住宅は展示場への来場自体がほとんどないなど、客の消費マインドが著しく低下している。
その他住宅投資の動向を把握できる者[不動産仲介](経営者)	販売量の動き	・客の購入意欲が低下しており、非常に厳しい。

悪くなっている	その他住宅〔展示場〕（従業員）	お客様の様子	・展示場でのアンケートでは、1年以内に建築しようという客が減少傾向にある。
	商店街（代表者）	お客様の様子	・高額商品を購入する客の来店頻度が減少している。
	商店街（代表者）	販売量の動き	・11月に入って、売上が急に悪くなっている。
	商店街（代表者）	お客様の様子	・秋の売出しは予想外の悪い動きとなっている。
	一般小売店〔衣服〕（経営者）	来客数の動き	・商店街やショッピングモール、百貨店など、当社のすべての店舗で売上が大幅減となっている。客単価の低下のほか、来客数の減少が一向に止まらない。年末商戦を前に在庫調整を行うなど、過去に経験のない状況である。
	一般小売店〔珈琲〕（経営者）	それ以外	・得意先などの話では、金融機関の対応が様変わりしている。借り換えができない企業もあり、年末年始に倒産が心配される企業も増えている。
	一般小売店〔菓子〕（経営企画担当）	販売量の動き	・11月と8月の売上前年比を上位5店舗の平均でみると、11月が91.4%で8月が99.2%と、月を追うごとに悪くなっている。
	一般小売店〔精肉〕（管理担当）	販売量の動き	・外食関係やホテルでは、円高でアジアからの観光客の動きが弱まっているほか、家で食事する人が増えているため、外食が特に厳しくなっている。
	一般小売店〔衣服〕（経営者）	来客数の動き	・外食の減少や貯蓄の増加といった報道の影響で、客の間で買い控えが広がっている。
	一般小売店〔家具〕（経営者）	競争相手の様子	・何十年も続いている家具の小売店や、100年以上続いているメーカーが次々に倒産している。
	一般小売店〔雑貨〕（店長）	お客様の様子	・客からは取引先の倒産や、給料の減少といった声が増えており、たばこも我慢するとの声もよく聞かれる。
	一般小売店〔花〕（店長）	販売量の動き	・客の財布のひもは固く、お買い得商品しか買わない。
	一般小売店〔花〕（店員）	お客様の様子	・先行きへの不安から、客の間で買い控えが広がっている。
	百貨店（売場主任）	販売量の動き	・今の時期はコートや防寒用品の実需期であるものの、今年は販売量が増えない。来客数の減少と客単価の低下の二重苦となっている。
	百貨店（売場主任）	販売量の動き	・これまで趣味性やデザイン性の高い商品の動きは例年どおりであったが、ここへ来て動きが鈍っている。
	百貨店（企画担当）	来客数の動き	・来客数が前年比で2けたの減少となっている。
	百貨店（商品担当）	単価の動き	・客単価が10～20%下がっている。売上也婦人服、雑貨で前年比2けたを超える下落となっており、来客数も激減している。セールなどを行っても客の反応が鈍い。
	百貨店（マネージャー）	単価の動き	・売上が前年比で2けた減となっている。これは消費税率が5%に引き上げられた97年以来のことである。
	百貨店（外商担当）	お客様の様子	・客の買い控えが増えており、特に高額商品の売上が減少している。
	スーパー（経営者）	お客様の様子	・定番品はもちろん、特売品の動きも鈍っている。特売品でも、客は必要な物しか購入しない。
スーパー（店長）	来客数の動き	・来客数は前年比95%と悪化している。食料品では横ばいであったものの、衣料品はやや減少、住居関連品では落ち込みが激しい。一方、客単価は前年並みを維持している。	
コンビニ（経営者）	単価の動き	・販売量は前年比200%と増えているものの、競合店との競争で弁当やパンなどを安売りしているため、売上や利益は伸びていない。	
コンビニ（マネージャー）	来客数の動き	・今月の初旬にキャンペーンが終わった途端、来客数が10%ほど落ち込んだ。特にランチの売上が大きく落ち込んでおり、弁当やおにぎり、パスタなどの主食が不振となっている。	
衣料品専門店（経営者）	来客数の動き	・これまで午前中に来店が多かった主婦層が減っており、売上が減少している。	
衣料品専門店（経営者）	販売量の動き	・例年動いている紳士スーツの売上が極端に落ち込んでいる。	

衣料品専門店 (営業・販売担当)	販売量の動き	・冬物スーツやコートのオーダーが最も増える時期であるが、今年は非常に少ない。
衣料品専門店 (販売担当)	お客様の様子	・客単価が減っているほか、購入に要する期間が伸びている。
家電量販店(管理担当)	競争相手の様子	・競争相手からは非常に厳しいという声が聞かれるほか、倒産する会社も増え続けている。
乗用車販売店 (経営者)	販売量の動き	・今月中旬から急激に売上が落ちている。ガソリン価格は安定してきたものの、消費の冷え込みが加速している。
乗用車販売店 (経営者)	来客数の動き	・今月は非常に厳しい状況で、販売台数は前年比で33%、来客数も前年比53%となっている。
乗用車販売店 (経営者)	販売量の動き	・ボーナスや来年の給料を心配する客が多く、販売台数は減少している。
乗用車販売店 (営業担当)	来客数の動き	・これだけ不景気に関する報道が増えると、本来は景気にあまり関係のない人でも買い控えるようになっていく。
乗用車販売店 (営業担当)	来客数の動き	・新製品が発売されているが、来客数は発表前とほとんど変わらない。常連客についても、購入目的での来店がますます少なくなっている。
自動車備品販売店 (営業担当)	販売量の動き	・新車の動きが全くなくなっていく。
住関連専門店 (店長)	販売量の動き	・秋以降に売上が急落しており、今月は前年比で50%を下回っている。
その他専門店 [宝石](経営者)	お客様の様子	・株価の暴落で客の購買意欲が急低下している。買取りを増やすしか方法がないが、大規模な広告宣伝は難しい状況である。
その他専門店 [食品](経営者)	単価の動き	・円高で業務用の輸入食品は値下がりするはずが、当社のような中小企業にはその恩恵がない。
一般レストラン (経営者)	お客様の様子	・近隣の会社の倒産や業務縮小の話をよく耳にする。
都市型ホテル (支配人)	競争相手の様子	・販売量、来客数共にかなり落ち込んでいる。同業他社の落ち込みも大きく、京阪電鉄中之島線の開通効果も期待外れとなっている。
旅行代理店(店長)	販売量の動き	・燃油サーチャージの上昇で落ち込んでいる海外旅行だけでなく、国内旅行の受注も低下している。夏までに比べて、明らかに変化が出てきている。
旅行代理店(広報担当)	お客様の様子	・今年は年末年始の日並びが良いにもかかわらず、予約が伸びていない。毎年旅行へ行く客以外は、動きが全くみられない。
タクシー運転手	競争相手の様子	・売上が前年を下回っているほか、周辺企業には動きがなく、夜の繁華街も静かな状態である。
タクシー運転手	お客様の様子	・客はなかなかタクシーに乗らないほか、街の雰囲気も非常に暗い。
タクシー運転手	来客数の動き	・全体的に活気がないほか、例年よりも寒波の到来が遅いため、タクシーの利用が少ない。
タクシー会社 (経営者)	お客様の様子	・1週間で売上の最も伸びる金曜日が、ほかの日と変わらなくなっている。夜の人出が少なく、外出しても電車やバスで帰る状況が続いている。
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	・売上がようやく前年並みに戻りつつあったが、今月は全アイテムで減少となっている。
住宅販売会社 (経営者)	単価の動き	・分譲業者が新築マンションや戸建住宅の価格を大幅に下げ始めており、投げ売り状態になっている。
住宅販売会社 (経営者)	販売量の動き	・今回の金融危機により、不動産業界はかなりの影響を受けている。
住宅販売会社 (従業員)	競争相手の様子	・マンション用に土地を取得したにもかかわらず、事業資金が調達できずに凍結する案件や、転売される案件が非常に多い。
住宅販売会社 (総務担当)	お客様の様子	・不動産の動きが極端に悪くなっている。広告、イベントを実施しても集客状況が悪く、住宅ローン減税に関する様子見の動きも出てきている。
その他住宅[情報誌](編集者)	お客様の様子	・ここ数年で事業を拡大させた不動産会社では、急速な市況の変化で資金繰りが悪化している。なかには倒産に至るケースや、貸し渋りとみられるケースも出てきている。

企業動向関連	良く なっている	-	-	-
	やや良く なっている	化学工業（企画担当）	それ以外	・原料価格が突然に暴落し始めている。円高の効果もあり、輸入原料に頼る食品産業にとっては久々の追い風となりつつある。
変わらない		広告代理店（営業担当）	受注量や販売量の動き	・広告出稿の新規顧客が出てきている。
		電気機械器具製造業（経営者）	取引先の様子	・客からは景気の不透明感が非常に強いという声が聞かれる。設備投資を行うには歯切れが悪いものの、仕方がなく実行する企業が多い。
		電気機械器具製造業（営業担当）	受注量や販売量の動き	・修理や販売の受注が依然として横ばいである。
		電気機械器具製造業（営業担当）	受注量や販売量の動き	・受注量、販売量共に少ないままで推移している。
		建設業（経営者）	受注量や販売量の動き	・前年比では受注がやや落ちているものの、3か月前に比べると変わらない。
		建設業（営業担当）	取引先の様子	・先月に続き、取引先からの注文が全く増えず、残業や早出も全くない状況である。
		輸送業（営業所長）	受注量や販売量の動き	・ここ数か月、関西国際空港での輸入貨物の取扱件数が前年割れとなっている。
		通信業（管理担当）	それ以外	・依然として販売価格の悪化傾向が続いている。
		コピーサービス業（従業員）	受注量や販売量の動き	・例年は最もコピーの依頼が増える月であるが、今年はまだあまり増えていない。中小企業を中心に、コピーなどの外注を極力控える動きが強まっている。
	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
		繊維工業（総務担当）	受注量や販売量の動き	・年末商戦に向けて取引先が仕入れを行う時期であるが、動きは鈍い。
		パルプ・紙・紙加工品製造業（経営者）	競争相手の様子	・今月に入り、同業他社や材料メーカーからは仕事量が極端に減っているとの声が聞かれる。
		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	・取引先の間では様子見の動きが強まっており、受注量は例年よりも減少している。
		化学工業（管理担当）	受注量や販売量の動き	・11月の出荷量は8月よりも7%程度少ない。用途別に大きな差はなく、全体的に落ち込んでいる。
		金属製品製造業（経営者）	受注量や販売量の動き	・内定していた受注が決まらないなど、来月の案件も正式に決まっていなかったものが多い。
		金属製品製造業（管理担当）	受注価格や販売価格の動き	・不動産業、建設業の倒産が相次ぎ、受注量が減少している。
		金属製品製造業（総務担当）	取引先の様子	・建築工事の中止や延期が相次いでおり、当社の受注も伸び悩んでいる。
		電気機械器具製造業（宣伝担当）	受注価格や販売価格の動き	・好調な推移を続けてきた薄型テレビの単価が低下傾向にあるほか、冬物商品の荷動きも鈍い。
		建設業（経営者）	受注量や販売量の動き	・株価暴落の影響もあり、住宅用の土地が全く動いていない。地価も下がる一方である。
		建設業（経営者）	競争相手の様子	・中規模ゼネコンが倒産するなど、同業者や協力会社の倒産、廃業が増えている。
		輸送業（総務担当）	取引先の様子	・株価の低迷などで顧客が消極的になっており、荷物の動きが鈍化している。
		金融業（支店長）	取引先の様子	・取引先の建売業者は開発用地を全く取得できていない。融資面でも厳しい状況となっている。
		広告代理店（営業担当）	受注量や販売量の動き	・年末に向けての受注が、例年よりもかなり少ない。
		経営コンサルタント	取引先の様子	・顧客の営業状況を見ると、中小企業は設備投資を中止し、消費者も買い控えを行っている。
		その他非製造業〔機械器具卸〕（経営者）	競争相手の様子	・最近引き合いが非常に少なくなっている。
		その他非製造業〔民間放送〕（従業員）	受注量や販売量の動き	・スポット広告出稿量の減少が著しい。

悪く なっている	食料品製造業 (従業員)	受注量や販売量 の動き	・10月までは前年実績を上回るほどの受注があったが、11月に入り急ブレーキとなっている。従来、食品の売上は景気にあまり左右されなかったが、消費者の買い控えて悪化が進んでいる。
	食料品製造業 (経理担当)	受注量や販売量 の動き	・今月20日以降、注文数量が急に減少している。
	化学工業(経営 者)	取引先の様子	・得意先の会合などに出席しても、悪い話しか聞かれず、悲壮感すら漂っている。
	金属製品製造業 (営業担当)	受注量や販売量 の動き	・自動車関連の売上が、4～5か月前と比べて平均で3～5割減少している。
	一般機械器具製 造業(経営者)	受注量や販売量 の動き	・当社には鉄鋼関連の顧客が多いが、大手製鉄所から受注済み案件のキャンセルがあった。当社にとっては年商の20%に相当する額で、大きな痛手となっている。
	一般機械器具製 造業(経営者)	受注量や販売量 の動き	・見積案件が少なくなっている。
	一般機械器具製 造業(設計担 当)	取引先の様子	・取引先からの請負業務を行っているが、取引先自体の受注量が極端に減っている。世界的な不景気の影響で、海外案件についても非常に不透明な状況である。
	電気機械器具製 造業(経営者)	受注量や販売量 の動き	・企業にとって生命線の一つである販売量の変動が激しい。
	電気機械器具製 造業(企画担 当)	受注量や販売量 の動き	・11月に入って急に消費の勢いが落ちている。特にマンション関係の販売不振で、関連設備の売上が25%減少している。
	電気機械器具製 造業(企画担 当)	取引先の様子	・ここ数か月は売上が減少している。今の商品構成では販売が伸びない。
	その他製造業 [履物](団体 役員)	受注量や販売量 の動き	・食料品の値上げにより、靴下などの身の回り品の買い控えて進んでいる。
	金融業(営業担 当)	取引先の様子	・不動産業や建設業だけではなく、製造業やソフト関連のサービス業と、あらゆる業種で業績が悪化している。
	不動産業(営業 担当)	取引先の様子	・景気の悪化で、マンション業者や建売業者が値引きして販売せざるを得なくなっている。また、倒産した不動産業者から開発用地を買い取り、安く販売する業者も出てきている。それに伴ってマンションや戸建住宅、土地価格の低下が進んでいる。
	新聞販売店[広 告](店主)	受注量や販売量 の動き	・折込収入が前年比で2割近く減少している。
広告代理店(営 業担当)	競争相手の様子	・先月に続き、同業他社の廃業や合併が相次いでいる。	
雇用 関連	良く なっている	-	-
	やや良く なっている	-	-
やや悪く なっている	変わらない	-	-
	人材派遣会社 (経営者)	求人数の動き	・求人件数が減少しているほか、製造業を中心に派遣契約の終了も増加している。
	人材派遣会社 (経営者)	求人数の動き	・企業からの派遣依頼が減っている一方、派遣社員の応募は増えてきている。完全に需給バランスが崩れており、買手市場となりつつある。
	求人情報誌製作 会社(編集者)	求人数の動き	・求人数の減少率が前年比で20%台後半と、東京、名古屋と変わらない水準まで悪化している。
	新聞社[求人広 告](担当者)	周辺企業の様子	・比較的堅調であった運輸関連の求人広告も減少傾向にある。新商品や新企画を投入してもセールスは難航しており、手詰まりの状態である。
	新聞社[求人広 告](担当者)	求人数の動き	・今までにない市場の落ち込みで、11月は創業以来で最低の売上となっている。
	職業安定所(職 員)	求職者数の動き	・新規求職者が前年比で5か月連続の増加となり、うち事業主都合の離職者は9、10月に続いて20%以上の増加となっている。
	職業安定所(職 員)	求人数の動き	・新規求人数は前年比で22.0%の減少であり、特に製造業、運輸業、サービス業の減少幅が大きい。これで14か月連続の減少であるほか、有効求人倍率も同様に14か月連続で低下している。
職業安定所(職 員)	求人数の動き	・有効求人倍率が低下を続けている一方、新規求職者も7月以降は増加傾向にある。	

	民間職業紹介機関（支社長）	採用者数の動き	・採用面接の実施件数は前年並みであるが、合格数が減少している。合否が判明するまでの期間も長くなっており、採用者数は前年比で80%程度まで落ち込んでいる。
	学校〔大学〕（就職担当）	求人数の動き	・求人企業による来訪が極端に減少している。
悪くなっている	人材派遣会社（支店長）	求人数の動き	・前月以降、企業からの求人依頼が例年にないほど減少している。
	求人情報誌製作会社（営業担当）	求人数の動き	・企業収益の悪化に伴って、夏ごろから有期雇用求人の採用中止が始まり、直近では業種を問わず増えてきている。
	新聞社〔求人広告〕（担当者）	それ以外	・新聞広告の出稿状況が非常に悪く、前年比80%という水準である。
	新聞社〔求人広告〕（営業担当）	求人数の動き	・求人募集広告の動きが悪い。現状維持ならまだ良い方で、企業や商店からの求人はかなり抑えられている。
	職業安定所（職員）	求人数の動き	・求人が期限切れとなった際、これまでは求人が未充足であれば更新されたが、更新されないケースが増えている。特に製造業で顕著となっており、派遣会社からの求人も大幅に減少している。また、更新の際も、最小人数の1名での更新が増えている。
	職業安定所（職員）	求人数の動き	・製造業からの求人が大幅に減少している。それに伴い、メーカー向けを想定した派遣会社からの求人も減少傾向にある。
	民間職業紹介機関（職員）	求人数の動き	・例年、この時期は建設業を中心とした日雇求人が伸びるが、今年は伸びがみられない。
	民間職業紹介機関（営業担当）	周辺企業の様子	・賃金カットや内定の取消しが出てきている。
	学校〔大学〕（就職担当）	それ以外	・業績悪化を理由に、内定の取消しが8件発生している。