

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	一般小売店〔カメラ〕（販売担当）	販売量の動き	・年賀状の印刷依頼は前年比で15%減少しているものの、年末を迎え、今まで抑えられていた購買意欲が少しは上向いている。
		百貨店（売場主任）	来客数の動き	・3か月前に比べ、売上は前年比で2～3ポイント改善している。クリスマス期間中の3日間、21時まで営業を行ったことで、来客数が前年を大きく上回っている。
		百貨店（婦人服担当）	販売量の動き	・店頭での買物は慎重で、買上げに至るまでに時間が掛かっているものの、3か月前に比べると売上の前年比は若干良くなっている。
		住宅販売会社（経営者）	販売量の動き	・夏前後から比べると、成約件数、取組件数共に増えている。
	変わらない	商店街（代表者）	単価の動き	・前年は米国の大型金融機関の破たんにより非常に悪かったため、今年は前年よりも良くなっている。ただし、デフレの影響で単価が下がっている。
		商店街（代表者）	単価の動き	・客単価が低く、来客数も減少しているほか、客足の引きが相変わらず早い。
		一般小売店〔時計〕（経営者）	来客数の動き	・売上は若干良かったものの、来客数が減少している。今月はプレゼント需要が増える時期であるが、動きがほとんどなく、時計離れの起きている感がある。高額の修理依頼などで売上はある程度伸びたものの、利益は少ないため、内容はそれほど良くない。
		一般小売店〔花〕（経営者）	販売量の動き	・クリスマス、正月商品の販売増で売上は伸びているが、例年に比べれば注文が少ないほか、商品単価も低下している。
		一般小売店〔事務用品〕（経営者）	来客数の動き	・12月になって店頭販売は好調であるが、客単価は低下気味となっている。今年は新年の準備も最低限で済ませている感がある。
		一般小売店〔衣服〕（経営者）	販売量の動き	・数か月前と比べて来店客の購買意欲に変化はないが、衣料品の売れる冬であるにもかかわらず、前年よりも業況が悪い。特に、高額商品が売れなくなっている。
		一般小売店〔菓子〕（経営者）	お客様の様子	・店舗によっては客単価が極端に低いほか、販促に対する客の反応も感じられない。
		一般小売店〔野菜〕（店長）	販売量の動き	・年末にもかかわらず、商品の動きが全く良くならない。
		百貨店（売場主任）	来客数の動き	・生活費の削減で不要な物は買わない傾向が続いている。今年はボーナスの出ない会社もあるなど、社員は経済的に苦しい状況にある。
		百貨店（売場主任）	販売量の動き	・急激な気温の低下で防寒商材の動きが多少は出てきたものの、クリスマス商戦は来客数、購買単価共に悪化し、全体としては厳しい月となっている。
		百貨店（売場主任）	来客数の動き	・クリスマス直前の売行きは久しぶりに活況を呈するなど、購入の動機付けが明確であれば来客数も増えるが、単価の低下は続いている。好不調の波も非常に激しく、週ごとに状況が変化するため、月全体では前年の売上に届かない状態が続いている。
		百貨店（売場主任）	お客様の様子	・バーゲン商品などの値引き販売は比較的好調であるが、定価品や特選紳士服を中心とした高額商品は依然不調である。中旬以降は気温の低下で防寒アイテムの動きが比較的良かったものの、ボーナスの減少で財布のひもが固く、厳しい状況が続いている。
		百貨店（企画担当）	お客様の様子	・来客数は比較的堅調であるが、なかなか売上に結びつかない。買上点数も減少している。
		百貨店（営業担当）	単価の動き	・優良顧客を招待したホテルでの催事では、来客数は前年よりも大幅に増えたが、買上単価が前年を下回ったほか、高額品の売行きも悪い。
		百貨店（サービス担当）	お客様の様子	・クリスマス商材や正月関連商材の売上は少し上向きであったが、前年売上の確保に苦戦している。ただし、来店客には必ず買上げがみられる傾向となっている。

分野	景気の現状判断	業種・職種	判断の理由	追加説明及び具体的状況の説明
		百貨店（外商担当）	単価の動き	・高額商品や婦人、紳士衣料の販売単価が下がっている。
		スーパー（経営者）	お客様の様子	・近くに競合店が多く、客が広告を見て曜日ごとに行く店を変えるなど、目まぐるしく動いている。
		スーパー（経営者）	単価の動き	・今月は天候に恵まれたが、客単価の下落に歯止めが掛からない。販促策を次々に打ち出したことで、売上は何とか前年並みを維持できている。特に、年末商戦ではしめ飾りがよく売れた。今年は旅行を控えて家で過ごす世帯が増えたため、客単価は低いものの、来客数や買上点数が伸びている。
		スーパー（店長）	お客様の様子	・今月中旬以降は気温も低下したが、婦人、紳士関連のジャンパーやジャケットよりも、機能性下着が好調に動いている。一方、クリスマスケーキやおせち料理の予約件数はほぼ前年並みであるが、単価が5%低下している。
		スーパー（店長）	お客様の様子	・食品や生活必需品の購入が増える一方、客単価は更に低下している。エコポイント制度などで売れている商品もあるが、全体からすれば一部である。
		スーパー（店長）	単価の動き	・クリスマスや年末年始にはお金を使う一方、日常生活の衣食住については出費を抑える傾向に変化はない。
		スーパー（広報担当）	お客様の様子	・ボーナスが過去最大の下げ幅になるなど、購買心理の良くなる要素はないが、今月中旬の寒波で季節商材が一気に売れ始めている。全体的には、必要は物には需要がある反面、無駄を削る節約の動きは続いている。
		コンビニ（経営者）	来客数の動き	・来客数は変わらないが、節約ムードが強まっている。もう1品購入するように仕掛けているため、売上は何とか変わらない状態となっている。
		コンビニ（店長）	単価の動き	・デフレ傾向が続いており、298円の弁当や88円のおにぎりの販売量がかなり伸びている一方、ついで買いによる客単価の上昇にはつなげていない。
		コンビニ（店長）	単価の動き	・客単価がどんどん下がる傾向にはあるが、ここ3か月は極端に下がっているわけではなく、横ばいが続いている。
		コンビニ（マネージャー）	お客様の様子	・客の低価格志向は3か月前から変わっていない。景気の悪くなる前と比べ、商品の内容をよくチェックしてから購入商品を決定する傾向が強まっている。
		住関連専門店（店長）	販売量の動き	・結局、2009年は1年中セールを行っていた。客は買いたいときにいつでも安く買えるため、毎年恒例のセールが全く盛り上がらない。
		その他専門店【宝石】（経営者）	お客様の様子	・客の購買意欲の高まりといった年末らしさはなく、クリスマスプレゼントの買物もほとんどない。今まで経験のない動きが続いている。
		その他専門店【医薬品】（経営者）	単価の動き	・客1人当たりの買上点数は5点前後で、前月とさほど変わらないが、1品単価が2%程度落ちている。
		その他専門店【宝飾品】（販売担当）	お客様の様子	・ボーナスのカットが続いているため、ボーナスが出てもなかなか宝飾品の購入にはつながらない。
		一般レストラン（経理担当）	お客様の様子	・来客数を維持するために、値下げや低価格業態の展開に踏み切る企業が続出する一方、一部では価格は据え置き、内容を良くする企業もみられる。宴会の利用状況をみると、年末年始の宴会をホテルで行っていた客が低価格業態の店に流れている一方、宴会の回数は減らしつつ、日ごろの節約への褒美として、1回当たりの予算を上げる客もみられる。
		都市型ホテル（マネージャー）	単価の動き	・宿泊部門の稼働率は前年をやや上回っているが、客単価の低下は続いている。一方、宴会部門では全体の件数は減少しているが、おせち料理は販路の拡大により堅調な動きとなっている。レストランでは高級店舗の利用減少が目立っている。
		都市型ホテル（営業担当）	来客数の動き	・宿泊は間際予約が伸びたほか、年末に大きなイベントを行ったことで満室となり、売上は前年並みとなっている。食堂も冬の新メニューで来客数が増え、前年並みの売上となったが、宴会は不況で婚礼、一般宴会共に前年比で2けたのマイナスとなっている。

分野	景気の現状判断	業種・職種	判断の理由	追加説明及び具体的状況の説明
やや悪くなっている		タクシー運転手	競争相手の様子	・12月に入っても相変わらず低迷している。夜の繁華街も人が少なく、空車のタクシーであふれている。
		タクシー運転手	来客数の動き	・今月は宴会や忘年会で飲酒する人も多いため、乗客数は少し増えているが、売上自体は変わっていない。
		通信会社（経営者）	販売量の動き	・本来は盛り上がるはずの年末商戦であるが、通信会社による販売促進費の削減や、客の買換え意欲の低下により、比較的静かな動きとなっている。
		テーマパーク（職員）	来客数の動き	・例年この季節は来客数が減少するものの、今年は急に少し増えるなど、客の動きが予測できない。
		住宅販売会社（従業員）	販売量の動き	・価格が低く、立地の良いマンションは契約が少しずつ決まっている。爆発的には売れないまでも、全く売れない状況ではない。
		その他住宅〔展示場〕（従業員）	来客数の動き	・住宅展示場への来場者数は横ばいであり、目立った動きもない。
		その他住宅〔情報誌〕（編集者）	販売量の動き	・不動産各社の販売状況は厳しいままであるが、年度末に向けて販促を行う機運は高まっている。購入マインドの冷え込みが長く続いているため、需要が蓄積されている感もある。
		商店街（代表者）	来客数の動き	・商店街活性化のため、週末のイベントを強化したり、付加価値を高めるためのイベントを低コストで開催したり、地域住民、役所、学校とも様々なイベントを開催している。ただし、イベント開催日の集客はうまくいくが、平日の来客数が今一つである。
		一般小売店〔衣服〕（経営者）	販売量の動き	・季節商品がほとんど売れていない。
		一般小売店〔雑貨〕（店長）	販売量の動き	・たばこの自動販売機はこれまで3台あったが、前月末に1台が回収された。たばこ会社も販売が落ち込んでいるため、無償で提供している自動販売機の維持が大変になっている。
		一般小売店〔花〕（店員）	単価の動き	・贈答用などの高額商品が売れず、客単価が落ち込んでいる。
		百貨店（売場担当）	お客様の様子	・ボーナスの減額や支給の中止により、クリスマス商戦での客単価の低下が顕著となっている。昨年まではブランドと用途をまず決めて、そのなかで一番安い商品を買っていたが、今年は用途に関係なく、ブランドで一番安い商品を買うケースが非常に多い。購入客数は減るところが増えているものの、売上は前年よりも更に減少している。
		百貨店（商品担当）	単価の動き	・クリスマス商戦では、客の予算が例年よりも1割近く減っている。特に、1万円以下でアクセサリを探している客が多く、通常では考えられない低予算となっている。
		百貨店（マネージャー）	単価の動き	・11、12月は歳暮ギフトが大きなマーケットとなるが、客単価の低下が顕著で、前年よりも7～8%低下している。
	スーパー（店長）	販売量の動き	・当県は非正規社員の失職者数が近畿で最も多く、重要な産業である観光も前年から打撃を受けている。その結果、個人消費についても前年の水準を下回り続けている。	
	スーパー（店長）	お客様の様子	・月前半からクリスマスにかけてのレジ客数は、前月と同様に前年比で95%となったが、食品に関しては年末3日間は前年並みとなっている。ただし、おせちやたい、数の子といった高額商材の売上が前年割れとなった一方、内食化の進行でかまぼこや金時人参、ごぼうなどの調理商材の売上が伸びている。	
	スーパー（企画担当）	販売量の動き	・9月までと比べて売上の前年比が3ポイントほど悪く、92～93%で推移している。	
	スーパー（経理担当）	販売量の動き	・気温の低下で衣料品の売上は少し良くなったが、本格的な上昇傾向はない。年末も前年の売上を維持することは難しい。	
	スーパー（管理担当）	販売量の動き	・購買点数が例年になく落ち込むなど、状況は芳しくない。	
	スーパー（社員）	単価の動き	・消費の低迷でスーパー各社は特売日を増やしているが、来客数の増加にはつながらず、買上額の減少は進んでいる。	

分野	景気の現状判断	業種・職種	判断の理由	追加説明及び具体的状況の説明
		スーパー（企画）	お客様の様子	・景気対策の効果が表れないため、消費者の不安が続くなど、消費意欲の上がる要素がない。
		スーパー（開発担当）	販売量の動き	・年末にもかかわらず高級食材が売れないため、客単価が伸びない。
		コンビニ（経営者）	来客数の動き	・近隣のオフィスビルからまた3社ほど退去し、その後の入居もないため、来客数の減少につながっている。
		衣料品専門店（経営者）	来客数の動き	・客が店に入ろうとせず、来客数が増えない。ボーナスが出てもこの状態である。
		家電量販店（経営者）	お客様の様子	・不景気やデフレのニュースも多く、世の中の雰囲気非常に悪い。客の低価格志向も強く、買い控えの動きが強まっている。
		乗用車販売店（経営者）	お客様の様子	・今月はボーナス時期であり、もっと商談があってもよいはずであるが、ボーナスの減額などで売上を押し上げるまでには至っていない。
		乗用車販売店（営業担当）	お客様の様子	・年末商戦、ボーナス商戦の月であるが、ボーナスの減少で不景気を再認識した客も多く、買い控え感が強い。
		乗用車販売店（営業担当）	来客数の動き	・自動車の購入補助制度が9月まで延長されると発表されたため、客の動きがいったん落ち着いている。
		その他専門店【食品】（経営者）	販売量の動き	・今年の年末は、前年に比べて全体的に売上、販売量が減っている。
		一般レストラン（経営者）	単価の動き	・例年であれば、12月商戦の客単価は通常月よりも上昇するが、今年は全くその傾向がない。むしろ、販促キャンペーンの利用が増えている感がある。
		一般レストラン（経営者）	来客数の動き	・年末商戦での来客数が減っている。特に、今年はホームパーティーなどがはやっているため、外食の機会が減少している。
		一般レストラン（スタッフ）	来客数の動き	・価格を戦略的に下げたが、来客数の動きが思わしくなく、売上が苦戦している。
		一般レストラン（スタッフ）	来客数の動き	・客単価は大きく変わっていないが、来客数は3か月前に比べると減少している。
		その他飲食【コーヒーショップ】（店長）	来客数の動き	・今月は来客数の減少傾向が更に強まっている。
		観光型ホテル（経営者）	単価の動き	・最近の客からは低価格志向が強く感じられる。
		観光型ホテル（経営者）	単価の動き	・価格をかなり下げても従来の来客数を確保することさえ難しく、客単価、来客数共に前年割れという最悪の状況となっている。
		観光型旅館（経営者）	単価の動き	・高額の客室や料理への需要が激減している。
		都市型ホテル（支配人）	来客数の動き	・宿泊客数やレストランへの来客数が前年比で10～15%減少しているほか、宴会件数も同様に減っている。
		都市型ホテル（スタッフ）	単価の動き	・宿泊客数は前年並みであるが、競合先との価格競争が激しく、客単価は1割近く下がっている。忘年会も、企業の経費削減傾向が定着しており、前年よりも更に落ち込んでいる。さらに、前年は個人客の多かったレストランのクリスマスディナーも、今年は個人客が半分に落ち込むなど、消費の冷え込みを実感している。
		旅行代理店（経営者）	販売量の動き	・今年は12月後半になっても年末年始の予約が伸びてこない。冬の賞与も減少したため、受付状況は前年を大きく下回っている。
		旅行代理店（店長）	来客数の動き	・12月のボーナス支給時期になっても、需要の回復する兆しが無い。
		旅行代理店（広報担当）	お客様の様子	・年末年始の予約は、日並びも悪いいため前年よりも良くない。毎年必ず申込みのある客も、今年は何が起こるか分からないため節約するという人が増えている。休みが近づき、間際申込の増える時期になってきたが、全く伸びない。
		タクシー運転手	お客様の様子	・とにかく客が少なく、状況は悪くなっている。
		タクシー会社（経営者）	お客様の様子	・人が出歩かなくなっており、昼、夜に関係なくタクシーの利用が減っている。

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		
		通信会社（企画担当）	販売量の動き	・アミューズメント施設向けのゲーム機器の売行きが悪く、一部企業は撤退に追いやられている。		
		通信会社（管理担当）	お客様の様子	・新政権に期待していたが、月ごとに景気の悪くなっている感がある。携帯電話市場も新製品の7割ほどが販売開始となったものの、客の動きは平常月と変わらない。例年であれば、12月は客の購買意欲が高まり、店舗の活気も出る。		
		競輪場（職員）	販売量の動き	・来客数、単価共に、12月に入って急に落ち込んでいる。		
		その他レジャー施設【イベントホール】（職員）	来客数の動き	・人気コンサートのチケットも完売率が低下しており、当日券もかなり発生している様子である。		
		その他レジャー施設【飲食・物販系滞在型施設】（企画担当）	来客数の動き	・寒くなると共に外出意欲が低下し、人の動きが前年よりも鈍くなっている。		
		その他サービス【ビデオ・CDレンタル】（エリア担当）	単価の動き	・ゲーム関連では前年を上回ったが、レンタル料金の低下で売上全体は前年割れとなっている。		
		住宅販売会社（従業員）	お客様の様子	・住宅購入に関する贈与税の非課税枠拡充など、住宅市場への好影響が期待される動きもあるが、将来不安は払しょくされておらず、購入マインドは低下している。		
		住宅販売会社（総務担当）	販売量の動き	・贈与税の改正などに対する様子見もあり、不動産の販売が止まっている。		
		その他住宅投資の動向を把握できる者【不動産仲介】（経営者）	お客様の様子	・企業の賃金下がっているため、消費マインドの低下で支出が抑えられる傾向にある。		
		悪くなっている		商店街（代表者）	お客様の様子	・底なし沼の状況が続いており、今月は急激に寒くなったほか、大型店との値下げ競争の結果、商店街への来街が全くなく、各店舗の閉店時間も早まっている。
				一般小売店【衣服】（経営者）	単価の動き	・ここまで悪くなるかと感じるほど、状況は悪化している。全商店街の各店舗を回ったが、前年の売上を確保できた店はなかった。例年は悪いながらも必ず1店舗は例外があったが、今年是最悪の数字となっている。
				一般小売店【精肉】（管理担当）	お客様の様子	・クリスマスと正月の間の時期は、客の動きが一切止まっている。年末が近づくにつれて、客の動きの悪さが顕著となっている。
				一般小売店【家具】（経営者）	来客数の動き	・良い品を安くしても衝動買いする客が減っている。
				一般小売店【花】（店長）	それ以外	・賃金の減少もあり、クリスマス商戦、年末商戦共に、財布のひもがより一層固くなっている。
乗用車販売店（経営者）	来客数の動き			・1店舗当たりの中古車買取り台数が前年比で49%と、大きく落ち込んでいる。		
その他専門店【医薬品】（店員）	単価の動き			・12月上旬から中旬にかけて来客数、客単価が悪化し、前年割れとなっている。		
その他専門店【スポーツ用品】（経理担当）	販売量の動き			・年末に店頭商品がこれほど動かない年は経験がない。		
観光型旅館（経営者）	来客数の動き			・来客数が前年比で14%減、3か月前に比べて27%減と厳しい状況となっている。		
観光型旅館（経営者）	来客数の動き			・年末年始に客の元気がこれほどないことは今まで経験がない。価格の上がる年末年始の宿泊を避けている感がある。		
旅行代理店（従業員）	販売量の動き	・先行きが不透明なため、個人消費が更に冷え込んでいる。				
旅行代理店（営業担当）	単価の動き	・客単価の下落が止まらない。				

分野	景気の現状判断	業種・職種	判断の理由	追加説明及び具体的状況の説明	
		タクシー運転手	乗客数の動き	・例年12月は、タクシー業界では繁忙期となるが、全体の動きが悪い。昼はあいさつ回りもなく、夜は客足の引きが早い。	
		タクシー運転手	乗客数の動き	・例年は12月が繁忙期であるが、今年は年末らしさを感じるのは金曜日だけである。ただし、金曜日でも客足の引きが早く、以前のように朝の2時や3時まで人があふれていることはない。	
		競輪場（職員）	単価の動き	・12月の客単価は10,799円と、9月の11,819円に比べて悪化している。	
		住宅販売会社（経営者）	乗客数の動き	・新規の問い合わせが減っている。	
企業 動向 関連	良く なっている やや良く なっている	建設業（経営者）	受注量や販売量の動き	・年末の季節的な動きもあって受注が増えているほか、客の動きも活発になっている。	
		化学工業（企画担当）	受注価格や販売価格の動き	・食品業界の繁忙期である年末も、原料価格が予想ほど上がらなかったほか、油脂価格の安定や円高の影響もあり、好調となっている。	
	変わらない	一般機械器具製造業（経営者）	受注量や販売量の動き	・取引先に原子力発電の基礎素材関連の企業が多いため、注文は多くはないものの、途切れずに入ってきている。	
		電気機械器具製造業（営業担当）	受注量や販売量の動き	・受注量が若干であるが増えている。	
		その他非製造業〔衣服卸〕（経営者）	受注量や販売量の動き	・予想以上に12月の荷動きは良い。ここ数年は店舗の正月営業などの増加で、季節的な需要も減少傾向であったが、今年は環境への配慮もあり、正月期間中の出荷や長時間営業が減らされる傾向にある。それに伴い、10年前のような正月前の積み込みなど、消費関連の荷動きが全体的に少し活発化している。	
		食料品製造業（従業員）	受注量や販売量の動き	・月前半は非常に悪かったが、後半になって荷動きが活発になったため、月全体では前年比で少しのマイナスで済んでいる。ただし、例年は動きが活発になる12月も、今年は通常月とあまり変わらない感がある。	
			金属製品製造業（管理担当）	受注量や販売量の動き	・例年は年末の受注増などで売上が伸びていたが、今年はその動きがみられなかった。ただし、公共事業でまとまった注文が入っている。事業部別には、空調、土木部門は厳しい価格競争により大きく落ち込んだが、環境関係のソーラーパネル部門は大きく伸びている。
			電気機械器具製造業（経営者）	取引先の様子	・設備投資が異常なほど低調で、引き合いも減っているなど、厳しい状態が続いている。
			電気機械器具製造業（企画担当）	受注量や販売量の動き	・店舗の新築が少ないほか、住宅の着工件数も前年比で19%減と、悪い状況は全く変わっていない。また、ショールームへの来客数も10%程度の減少が続いている。
			電気機械器具製造業（宣伝担当）	受注量や販売量の動き	・エコポイント制度や新型インフルエンザの流行により、薄型テレビなどの省エネ家電や空気清浄機は堅調な荷動きとなっている。一方、それ以外のパソコンや情報関連商品は荷動きが鈍化している。
			その他製造業〔履物〕（団体職員）	受注量や販売量の動き	・受注量、販売量共に変化がない。
			輸送業（営業所長）	受注量や販売量の動き	・年末はトラックの不足で予定どおりの配達ができない営業所もあったが、例年ほど荷物量は多くない。
			輸送業（総務担当）	取引先の様子	・消費者の買い控えが目立つ。本来は歳暮関係の荷物が動くはずであるが、前年よりも動きが悪い。
			新聞販売店〔広告〕（店主）	受注量や販売量の動き	・クリスマスから年末にかけての折込件数の伸びに期待したが、全く伸びていない。
			広告代理店（営業担当）	競争相手の様子	・前月に続き、同業者の代理店で解散する会社が出てきている。
			広告代理店（営業担当）	受注量や販売量の動き	・相変わらず広告不況が続いており、目立った出稿もみられない。
コピーサービス業（従業員）	受注量や販売量の動き	・企業からの印刷依頼が減少するなか、周辺の飲食店からは販促関連の印刷依頼が増えている。景気が冷え込むなかで、いかに集客力をアップさせるかが死活問題であり、依頼の急増に表れている。			

分野	景気の現状判断	業種・職種	判断の理由	追加説明及び具体的状況の説明
	やや悪くなっている	その他非製造業 [機械器具卸] (経営者)	取引先の様子	・注文のFAXや電話が激減し、ほとんどなくなっているなど、厳しい状況が続いている。
		食料品製造業 (経理担当)	受注価格や販売価格の動き	・低価格の商品でも、受注が前期比で10%強落ち込んでいる。
		繊維工業(団体職員)	受注量や販売量の動き	・タオル産地は10月から年末までが最需期であるが、これまで受注は非常に低調であったものの、12月に入ってようやく入り始めている。ただし、受注量自体は前年を下回っている。
		繊維工業(総務担当)	受注量や販売量の動き	・得意先からの注文が前年比で30%減っており、一向に伸びる気配がない。
		パルプ・紙・紙加工品製造業 (経営者)	取引先の様子	・忙しくしている取引先は少ない感がある。
		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	・円高で輸出関連企業の動きが悪くなり、環境や防災関連のほか、医療関連といった国内市場の販促関連に期待するしかない。
		化学工業(経営者)	受注量や販売量の動き	・前年の今の時期に売上が落ち込み始めたが、まだ更に下がっており、底なし沼の様相となっている。
		化学工業(管理担当)	受注価格や販売価格の動き	・在庫調整の反動で秋ごろに少し回復したが、その後は再び停滞しており、12月の売上は3か月前に比べて2%減となっており、依然として大きく落ち込んでいる。
		金属製品製造業 (経営者)	受注量や販売量の動き	・来年1～3月分の受注は例年の80%まで内定しているが、収益が黒字になるめどは立っていない。
		金属製品製造業 (総務担当)	受注量や販売量の動き	・民間の建設工事が大幅に減少しており、来年の受注予定も計画に比べて大きく減少している。
		一般機械器具製造業(営業担当)	取引先の様子	・今年は取引先の海外移転が増えたため、来年の仕事が入ってきていない。
		電気機械器具製造業(経営者)	それ以外	・業績は損益岐点付近で浮き沈みしている。6月までは大きく下回っていたことを考えれば、よくここまで回復した。ただし、大手自動車メーカーも外注先に30%のコストダウンを要求し始めるなど、周囲からは厳しい声はまだ多く、廃業する企業も増えている。
		建設業(経営者)	競争相手の様子	・建設業を取り巻く環境が一段と厳しくなり、同業者の倒産が増えている。
		建設業(経営者)	受注価格や販売価格の動き	・新築、改修共に受注価格が下がってきている。
		広告代理店(営業担当)	受注価格や販売価格の動き	・顧客企業との価格交渉が厳しくなってきた。
		経営コンサルタント	取引先の様子	・顧客企業である中小食品スーパーの年末の売上が悪い。前年と比べて正月用品の売上が激減しており、鏡もちなどは前年の4割程度という状況である。
その他サービス [自動車修理] (経営者)	受注量や販売量の動き	・一般整備、車検のための入庫が減っている。		
悪くなっている	プラスチック製品製造業(経営者)	受注量や販売量の動き	・景気が悪くなくても、これまでは内容の良い会社もみられたが、今回はほぼすべての企業が悪くなっている。	
	一般機械器具製造業(設計担当)	取引先の様子	・取引先の受注量が少ないままであるため、当社の受注状況も厳しい。	
	金融業(支店長)	受注価格や販売価格の動き	・従業員数が約10名の取引先では、大手自動車メーカーによる値下げ要請が新聞で報じられたため、納品先から同じような値下げ要請を受けている。	
	不動産業(営業担当)	取引先の様子	・事務所ビル、店舗共に賃借ニーズがなく、賃料が下がっている。特に、大阪への撤退が多く、価格を下げてもテナントが埋まらなくなっている。	
	その他非製造業 [電気業](営業担当)	受注量や販売量の動き	・販売量が減少している。	
雇用関連	良くなっている	-	-	-
	やや良くなっている	人材派遣会社 (経営者)	求人数の動き	・一般派遣、IT関連共に、年末、年度末に向けての動きがかなり出てきている。

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
変わらない		人材派遣会社（支店長）	求人数の動き	・案件が増え始めているほか、成約率も上がっている。
		人材派遣会社（支店長）	求人数の動き	・以前に比べ、若干ではあるが企業からの派遣依頼が増えてきている。
		職業安定所（職員）	求人数の動き	・季節調整値では求人数が3か月連続で前月を上回っている。製造業の一部では仕事が戻ってきたため、求人を出す企業も出てきている。
		民間職業紹介機関（支社長）	求人数の動き	・求人数は夏ごろを底に徐々に回復している。販売、サービス業に加え、製造業の求人も回復してきている。
		人材派遣会社（経営者）	求人数の動き	・前月までは求人数が徐々に増えていたが、先行きの不透明感から、12月、1月に期限を迎える契約では更新を控えるケースも出ている。
		人材派遣会社（社員）	求人数の動き	・ここ数か月は企業からの派遣依頼の動きが極めて低調である。特に金融機関は、数年前に採用した社員が育っているほか、派遣社員の直接雇用や作業の機械化などにより、ほとんど依頼がない状態である。ほかの業種でも、依頼があっても要求レベルが高いなど、求人に対する切迫感はない。
		人材派遣会社（営業担当）	採用者数の動き	・求人を出していても、良い人材が見つからなければ採用しない企業が多い。求めるレベルが非常に高いほか、30代後半以上の求職者には離職期間の長い人も多いため、採用数の増加に結びつきにくい。
		新聞社〔求人広告〕（担当者）	求人数の動き	・年末商戦を迎え、例年はパートやアルバイトの募集が増えるが、今年は商店からの出稿がない。
		職業安定所（職員）	周辺企業の様子	・先行きの不透明感を理由に求人を控える動きは減りつつあるが、求人数は再び減少傾向となっている。賃金についても、事務や営業などの職種で、募集賃金の上限額を抑える企業が増えている。
		職業安定所（職員）	周辺企業の様子	・企業が依然として休業を続けているほか、求人数も減り続けている。
		職業安定所（職員）	求人数の動き	・企業は人材を欲しがっているが、正社員の募集は見合わせており、パート求人で様子見を行っている感がある。
		民間職業紹介機関（職員）	求人数の動き	・仕事のない日雇労働者や路上生活者の状況は、生活保護によって悪化に歯止めが掛かりつつあるものの、求人状況は好転していない。
		学校〔大学〕（就職担当）	採用者数の動き	・4年生の採用者数が全然伸びていないほか、来年度の採用予定数についても大変厳しい状況である。
学校〔大学〕（就職担当）	求職者数の動き	・大学への求人数と未内定者数を比較すると、依然として求人数の方が少ない。		
やや悪くなっている	新聞社〔求人広告〕（担当者）	周辺企業の様子	・正月の求人広告の企画はかつてないほどセールスが厳しい。目標の出稿本数に達しないため、スペースを縮小せざるを得ない。	
	職業安定所（職員）	周辺企業の様子	・前月は中小企業雇用安定化奨励金の支給申請が減少していたが、12月は増加に転じている。	
悪くなっている	新聞社〔求人広告〕（営業担当）	雇用形態の様子	・新聞の求人広告は更に悪化が進んでおり、企業には人件費を抑え、現状の体制で事業を行う姿勢がみられる。今のような経済情勢では、優秀な人材を確保したくても、求人に踏み切れない感がある。	
	新聞社〔求人広告〕（担当者）	それ以外	・新聞広告の出稿状況が全く芳しくない。	
	民間職業紹介機関（営業担当）	求職者数の動き	・求職者に紹介できる求人案件が極めて少なく、実績が上がらない。	