

5. 東海（地域別調査機関：三菱UFJリサーチ&コンサルティング（株））

（-：回答が存在しない、：主だった回答等が存在しない）

分野	景気の現状判断	業種・職種	判断の理由	追加説明及び具体的状況の説明	
家計 動向 関連	良く なっている	商店街（代表者）	お客様の様子	・前年同時期と比べて、客の買上金額は増加している。	
		スーパー（販売担当）	販売量の動き	・ボーナスが出て、年末の買物では購買意欲が上がっている。	
	やや良く なっている	一般小売店〔土産〕（経営者）	来客数の動き	・4年後の伊勢神宮の遷宮に向けての行事が始まっており、週末を中心に活況を呈している。2009年の神宮参拝客数は、8百万人近いとのことである。当地の観光はさい銭と飲食の出費だけで済むため、来客数は今後も増え、来年は過去最高になる可能性がある。	
		百貨店（企画担当）	販売量の動き	・クリスマス商戦の売上は、前年同月と比べると若干下回ったものの、ここ数か月間、特に11月と比べると大きく好転している。例年1月から実施しているセールを前倒しで展開していることも功を奏しているが、客の様子からは、年に1度のクリスマスぐらいはと、これまで我慢していた買物を思いっきり楽しんでいる様子がうかがえる。	
		百貨店（販売担当）	お客様の様子	・厳しい状況が1年間続き、内向きなマインドから少しずつ変化の兆しがある。同質化、価格競争から、今までの在庫にない商品、存在感がある商品を求める客がミセス層を中心に出てきている。12月後半は、先行セールの動き以上に、新規の春物や高額商品が動いており、代替消費から本物の価値ある商品へのニーズの高まりが感じられる。	
		コンビニ（エリア担当）	来客数の動き	・来客数は前年と比べるとまだまだ少ないが、今月に入ってマイナス幅は縮小してきている。	
		家電量販店（店員）	販売量の動き	・テレビの売上が好調であり、全体として前年並みに戻っている。	
		乗用車販売店（従業員）	お客様の様子	・例年12月は動きの良くないことが多いが、今年は例年と比べて、全体的に動きは良い。販売台数、来客数共に良くなっている。	
		タクシー運転手	お客様の様子	・例年12月は忘年会などで忙しくなる月であるが、第1週はあまり良くなりなく心配した。第2週目からは良くなり、特に18、22、25日の金曜日、休日前日は相当忙しく、28、29日も夜遅くまでタクシー利用客があった。	
		タクシー運転手	来客数の動き	・昼間の客の動きは変わらないが、夜の繁華街への客の動きは、12月10日以降良くなっている。営業活動の結果かもしれないが、忘年会後の深夜の遠方送客も増えている。	
		通信会社（サービス担当）	販売量の動き	・引越しと同時に、一般回線から光回線へ変更する申込が増えている。	
		美容室（経営者）	来客数の動き	・12月という时期的なこともあり、今まで我慢していた客が来店しており、売上は増えている。	
	変わらない		商店街（代表者）	単価の動き	・卸売の納品量は変わらないが、購買意欲が見られないため、単価は依然として低い。
			商店街（代表者）	単価の動き	・受注件数は3か月前から低位でほぼ横ばいとなっているが、客単価はやや低下している。客は、同等の商品でもより安いものを選ぶようになってきている。
		商店街（代表者）	販売量の動き	・例年ならばこの時期は来客数が増え、帰省の土産や日頃世話になっている人への返礼のため箱物の商品が売れるが、今年はそれらの動きが全くない。	
		一般小売店〔結納品〕（経営者）	お客様の様子	・小売業では、来客数、単価共に非常に悪い。	
		一般小売店〔薬局〕（経営者）	来客数の動き	・売上は、何となく良くなっている。クリスマスセールや個々の商店の企画による売り出しなどがあって、客が動いている。	
		一般小売店〔自然食品〕（経営者）	来客数の動き	・年末年始の季節需要を差し引きすると、来客数は前年と比べて20%ほど減少している。また、来店回数も減っている。新規客については、単価が低くなる傾向にある。	
		一般小売店〔酒類〕（経営者）	販売量の動き	・例年と比べて、飲食店の販売量が各店で減少している。来客数の動きはそれほど変わらないと思うが、販売量は確実に減少している。	

分野	景気の現状判断	業種・職種	判断の理由	追加説明及び具体的状況の説明
		一般小売店〔時計〕（経営者）	来客数の動き	・客単価が低い。
		一般小売店〔惣菜〕（店長）	お客様の様子	・歳暮商戦は月上旬は好調であったが、それは年々強まる前倒し傾向によるものだったようで、合計の売上は前年に届かない結果に終わっている。毎年来店する客でも、件数、金額共に減少しており、厳しくなっている。
		百貨店（企画担当）	来客数の動き	・来客数の落ち込みに、歯止めが掛からない状況が続いている。低価格志向も月を追う毎に強まっており、食料品等の低単価商品でも、消費をちゅうちょする様子が表れている。不要不急品は、全く動かなくなっている。冬物の実需期であるため、前年同月比で見ると一層厳しさが増している。
		百貨店（売場主任）	お客様の様子	・お歳暮は送料無料の商品に集中している。少しでも安くなるようにとの客の様子がうかがえる。
		スーパー（店長）	単価の動き	・来客数は横ばいであるが、客単価は前年同月比93%前後で推移しており、低迷は依然として続いている。ギフトも3000円台が中心であり、5000円前後の商品は動いていない。衣料品も、低価格にしている時のみ動きがよい。正月用食品のカニや本まぐろは、前年と比べて2～3割ほど安い、それほど動いていない。
		スーパー（営業担当）	単価の動き	・今年の年末は、前年と比較してごちそうメニューの客単価が低下している。来客数、買上点数は維持できているが、セールへの客の動きは顕著に鈍くなっている。
		コンビニ（エリア担当）	それ以外	・売上の前年同月比は100%以下であり、客は余分な物は買わない状況である。
		コンビニ（エリア担当）	来客数の動き	・景気は相変わらず悪いままであるが、ここ何か月間かは来客数と客単価は下げ止まっている。悪化しているわけではないが、依然として状態は厳しい。
		コンビニ（店長）	単価の動き	・12月ということもあって来客数は多少増えているが、単価は依然として低く、売上の増加には寄与していない。
		乗用車販売店（経営者）	販売量の動き	・月初の滑り出しはまずまずの動きであったが、20日過ぎにはその動きは全く止まっている。単価は相変わらず低く止まっていて、積極的な購入意欲は全く見られない。
		乗用車販売店（従業員）	販売量の動き	・11月後半から12月に掛けて、ボーナス支給が話題になる頃から、受注ベースは一挙に落ち込んできている。客との会話のなかでもボーナス支給額が減額されたとの話題が多く、今は新車どころではないとの答えが返ってくる。イベントを開催しても、店頭への来客数は減少しているため、活気が出てこない。
		乗用車販売店（従業員）	来客数の動き	・経済対策の実施期間が延長されたことは良いことであるが、今の経済対策が実施された当初と同じ程度の需要があるかどうか、心配である。
		乗用車販売店（従業員）	お客様の様子	・客は不況に慣れた様子であり、あきらめムードである。
		乗用車販売店（従業員）	来客数の動き	・今月になって来客数は増えているが、成約率は低下している。
		乗用車販売店（従業員）	販売量の動き	・前年に比べて販売台数は増加しているが、2年前の水準には達しておらず、相変わらず厳しい状況にある。
		一般レストラン（経営者）	来客数の動き	・変わらず来客数は増えておらず、悪い状態が続いている。
		スナック（経営者）	来客数の動き	・ボーナスが出そろい忘年会シーズンに入っているが、やはり例年のような活気はない。ボーナスが減っている企業が多いと思われる。ただし、今年は前年と比べて売上が3割以上減少した月が多かったが、今月は客単価は下がったものの、売上は2割程度の減少に止まっており、想像したよりは良く少し安心している。
		観光型ホテル（販売担当）	来客数の動き	・相変わらず団体の動きは鈍いが、個人利用が伸びているおかげで、予算目標には届かないものの、今月はなんとか前年実績を確保できそうである。

分野	景気の現状判断	業種・職種	判断の理由	追加説明及び具体的状況の説明
		旅行代理店（経営者）	販売量の動き	・11月中旬から、年明けの旅行の受注は思わしくない。しかし12月10日ごろから、1月以降の旅行の受注が入っている。景気が悪いなりに、ある程度の受注はある。
		旅行代理店（従業員）	来客数の動き	・ボーナスも出て帰省切符の問い合わせは多いが、金額の関係で今年は帰省する人が少ない。
		タクシー運転手	来客数の動き	・夜の繁華街や飲食店の客を中心に、タクシー営業している。前年も非常に悪かったが、今年は前年以上に利用客数は少ない。街を歩く人や忘年会の人出も、前年より相当少なくなっている。
		通信会社（営業担当）	販売量の動き	・前月からの状況に変化はなく、現状維持である。
		通信会社（開発担当）	それ以外	・メタル通信回線から光通信回線への契約変更、一般回線からADSL回線への契約変更が、一定数ある。通信回線全体では、大きな変動はない。
		美顔美容室（経営者）	来客数の動き	・今まで足が遠のいていた客も、年内に手入れしたいとのことで来店があり、来客数は増えている。
		その他サービス [介護サービス]（職員）	競争相手の様子	・大手卸会社の価格戦略の影響で、原価が上昇している。新商品の単価が高いと、取引先から指摘されている。
		住宅販売会社（従業員）	販売量の動き	・受注件数は、相変わらず横ばいである。若干悪くなっているともいえる、受注増に向けて色々な施策を打っているところである。
	やや悪くなっている	商店街（代表者）	販売量の動き	・商店街、量販店、駅売店のどの販売店でも、売行きは減少してきている。前月までは駅売店、量販店、商店街の順に売上を維持していたが、今月は全てにおいて良くない。なんとか維持してきた商店街でも、今月は特に良くない。
		商店街（代表者）	来客数の動き	・当店がある商店街の人通りは、悲惨なものである。師走にもかかわらず、師走の雰囲気は全く感じられない。
		一般小売店[生花]（経営者）	お客様の様子	・お歳暮の金額を下げたり、取り止めるケースが増えている。正月用も、例年に比べて出足が悪い。客の購買意欲は全体的に低くなっている。
		一般小売店[書店]（経営者）	販売量の動き	・不況に強いとされてきた中古書店でも、客の買い控えが進んでいる。客の店での滞留時間は非常に長くなり、購入量は非常に少なくなっている。不況を強く感じる。
		一般小売店[食品]（経営者）	販売量の動き	・商店街の年末セールが始まり、人出は比較的多い状態で推移しているが、デフレの影響によりセール期間の売上は前年比10～12%の減少になることが予想される。当社はたまたま季節商材の売上が良く、最終的には前年並みになっているものの、非常に厳しい。
		一般小売店[贈答品]（経営者）	お客様の様子	・通常12月の売上は増えるが、今年は減少している。客が交際費を極端に少なくしている様子が見え始める。交際費を削減して進物を贈ることを中止する企業も現れている。来客数、販売量が少なくなり、高額品から安価品へと変更され客単価も下がるという三重のマイナス傾向が見られる。
	一般小売店[書店]（営業担当）	お客様の様子	・書籍の売上が全体の半分ほどを占めるが、定期購読等の件数が極端に減っている。余分な経費を使わないことが徹底されており、今後更に削減されることは確実である。	
	百貨店（営業企画・販売促進担当）	お客様の様子	・前年に続きクリアランスが前倒しされたが、前年ほどの勢いはない。シーズン当初からセールを継続しているせいか、客が低価格に慣れてしまっている様子が見受けられる。	
	百貨店（販売担当）	お客様の様子	・売場全体の売上は予算目標を上回ることができているものの、順調に売上が増えているというよりは、今まで超高級ブランドの直営店で購入していた客が予算を下げたため、売場に流れて売上が増加しているという背景があり、あまり前向きな状況ではない。	
	百貨店（販売担当）	単価の動き	・クリスマス商戦は非常に厳しく、悪かった前年と比べても、単価は更に1万円近くも低下している。	

分野	景気の現状判断	業種・職種	判断の理由	追加説明及び具体的状況の説明
		スーパー（経営者）	お客様の様子	・客のボーナスが減り、買い控えが増えている。そのため、店側も更に値下げして、売上の確保に必死である。それでも最低水準から売上は増えておらず、経費削減も必死に行っても、最悪の状況である。年末商戦でも非常に努力しているが、デフレの進行によって売上の確保は難しい。
		スーパー（経営者）	お客様の様子	・取引先の中小小売店は、全く売れないと嘆いている。年末にもかかわらず、やや悪くなっている。
		スーパー（経営者）	単価の動き	・安価商品、特売商品だけを買う客が増えており、買上点数は減っている。
		スーパー（店長）	競争相手の様子	・来客数を少しでも増やそうと、競争相手を観察し、価格、販売方法や品ぞろえなどで対応しているが、競争相手は今までにないほど主力商品の価格を安くしてきている。競争相手のほうも、思うように売れていない証拠と思われる。互いに身を削っての競争により、どちらの業績も悪くなっている。
		スーパー（店長）	単価の動き	・単価は一段と低下している。正月が近付きそれなりの物も売れるが、全体の単価は下がっている。高額のおせち料理も、動きは非常に鈍い。クリスマスケーキの単価も低下している。
		スーパー（店長）	来客数の動き	・単価が落ち込んでいることに加えて、来客数の減少も目立つ。
		スーパー（総務担当）	来客数の動き	・来客数は、前年同月比9.6%の大幅減少となっている。ただし、客単価は2.0%上昇している。
		コンビニ（経営者）	販売量の動き	・お歳暮商品の売上は、大幅に落ち込んでいる。取り止め、件数の減少、単価の低下といった客がほとんどであり、前年より良かった客は一件もない。
		住関連専門店（営業担当）	販売量の動き	・住宅、建設業界で見通しが明るいのは、住宅版エコポイント制度に1千億円の予算が付いたことと、リフォームが見込まれることである。その他は悪い話題が多く、公共工事、民間企業の設備投資などではマイナスである。
		その他専門店〔雑貨〕（店員）	販売量の動き	・特売商品の動きも、先月と比べて鈍くなっている。
		その他専門店〔雑貨〕（店員）	競争相手の様子	・競合店が新規開店したが、開業から10日ほどで活気がなくなっている。自店でも、低単価品しか売れない状況になっている。
		その他飲食〔仕出し〕（経営者）	販売量の動き	・年末商戦のおせち販売は、もう少し勢いがあると予想していたが、前年比70%ほどに激減している。
		観光型ホテル（経営者）	来客数の動き	・地元企業の経営環境が良くないため、忘年会は中止もしくは縮小傾向にある。
		都市型ホテル（支配人）	お客様の様子	・出張宿泊については、大手企業の担当者によると、年明け以降更に経費削減が厳しくなるという企業が半数を超える。レジャー宿泊は、低価格志向のため弱含みである。レストランも、料金を従来より下げて買得感を出さないと、反応は鈍い。
		旅行代理店（従業員）	お客様の様子	・年末年始の個人旅行は、例年に比べて極端に少ない。間際の申込でも、満室でないため予約が取れる。海外旅行に出掛ける旅行客も減っている。経済的な理由により、レジャーに使うお金を抑えていると思われる。繁忙期にこれでは深刻である。
		通信会社（企画担当）	販売量の動き	・節約志向は依然として変わりなく、低価格メニューへの移行や、解約数の高止まりも続いている。
		テーマパーク（職員）	来客数の動き	・温泉施設、観光農園共に、来場者数はやや少なめで推移している。
		テーマパーク（総務担当）	来客数の動き	・年末の来場者数は、大幅に減っている。
		観光名所（案内係）	それ以外	・観光地でお金を使っている人は、非常に少ない。
		ゴルフ場（企画担当）	来客数の動き	・今月前半は暖冬もあり、来客数はほぼ予算目標通りであったが、月半ばの寒波と雪によって土日の営業ができなかったため、結果的に県内の全てのゴルフ場で予算割れとなっている。
		理美容室（経営者）	来客数の動き	・本来ならば年末は忙しくなるはずなのに、あまり忙しくなっていない。

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
悪く なっている		住宅販売会社 (従業員)	販売量の動き	・景気が回復する兆しは感じられず、消費者の買い控えも続いている。大手メーカーが、展示場内の店舗を2店舗から1店舗へと縮小する動きも加速している。また、税制面の優遇制度や住宅版エコポイント制度の話題が出て、1月まで買い控えようとの動きが更に増加している。
		住宅販売会社 (企画担当)	お客様の様子	・マスコミや政府がデフレの話題を頻繁に取り上げているため、商品価格は今後もかなり下がると客は考えており、特に高額な土地や建物はなかなか購入しない。大変厳しい状態である。
		一般小売店〔高級精肉〕(企画担当)	販売量の動き	・食品業界は景気の川下に位置するが、現在はちょうど不況の最中にある。
		百貨店(売場主任)	お客様の様子	・高額商品を購入する客の来店が、ほとんどなくなっている。今はクリアランス待ちの下見客が多い。
		スーパー(経営者)	お客様の様子	・商品がとにかく売れない。
		コンビニ(店長)	販売量の動き	・つい最近までビールを飲み続けていた客が、とうとう第3のビールに切り替わった。節約というより、生活防衛意識が拡大してきていることを実感する。
		コンビニ(商品開発担当)	単価の動き	・販売量の減少に加えて、単価の下落も顕著になっている。販売量上位5商品のうち、前年は3商品あった高価格商品が、今年は1商品になっている。低価格品の影響が大きくなり、二極化という商品政策も通用しなくなっている。
		衣料品専門店(経営者)	来客数の動き	・例年ならば、ボーナス需要で飛び込み客による売上もあったが、今年はそれが全くない。得意客も、月前半は暖冬のためセーター、ジャケットに見向きもされなかった。中旬以降は少し寒くなり、冬物が急に売れ始めたが、商品が品薄になってメーカーに追加注文したところ、ほとんどのメーカーが生産を控えていたために在庫切れになっており、売上にはつながっていない。
		衣料品専門店(経営者)	お客様の様子	・二番底があると予想していたが、まさに今が二番底の入り口である。
		乗用車販売店(経営者)	販売量の動き	・販売量が激減している。また、来客数も減っている。
		その他専門店〔貴金属〕(店長)	販売量の動き	・この3か月間の売上は、1か月ごとに10%ずつ落ち込み、瀕死の状態が続いている。先が見えず、今後短期間での回復も見込めない。
		高級レストラン(スタッフ)	来客数の動き	・10月以降、来客数は減少基調となっている。いわゆる二番底が現実になっている。
		一般レストラン(経営者)	来客数の動き	・12月ということで少し期待していたが、他の月と全く変わらず、動きはない。このままで良いのかと、非常に不安である。
		一般レストラン(従業員)	お客様の様子	・毎年12月は忘年会で会社単位の予約が見込めたが、今年は1件もなく、会社の4~5人のグループ単位での予約に変わっている。グループ客に話を聞くと、会社単位の忘年会は今年からなくなったとのことである。
		都市型ホテル(経営者)	販売量の動き	・インターネットで他のホテルの料金と比較して、料金を安くすると、客は飛びついてくるという状態である。サービス業ではデフレが進行している。
		旅行代理店(経営者)	お客様の様子	・大手自動車メーカーが原価を30%削減するなど、名古屋圏の経済は揺れている。また、この動きは製造業の海外移転を促進するとの観測も強まっており、その影響で出費を抑える傾向が強まっている。
		旅行代理店(経営者)	来客数の動き	・国内宿泊やハワイ、バリの正月ツアーは、空きがある状態である。この10年間で、こんなことは初めてである。
		旅行代理店(経営者)	販売量の動き	・9月ごろまではなんとか順調に来ていたと思っていたが、10~12月は前年同月比50%ほどになっている。
		パチンコ店(経営者)	販売量の動き	・来客数の動き、競合店の動き共に、悪くなっている。
		美容室(経営者)	来客数の動き	・美容院を始めて50年になるが、今年の12月ほど悪い月はなかったというくらい、売上は悪くなっている。競争店がたくさん出店してきているのも一因である。

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
		理容室（経営者）	お客様の様子	・景気は相変わらず悪い。客の回転が悪く、どうしようもない。
		設計事務所（職員）	お客様の様子	・年末で来客数は多いが、景気の良い話は全く聞かれない。
		住宅販売会社（経営者）	単価の動き	・低単価の物件しか売れていない。
		住宅販売会社（従業員）	お客様の様子	・住宅建築のための借入審査が更に厳しくなったため、新築はより難しくなっている。
企業動向 関連	良く なっている	窯業・土石製品 製造業（経営者）	受注量や販売量の動き	・売上は、3か月前と比較して4.1%増加している。
	やや良く なっている	窯業・土石製品 製造業（社員）	受注量や販売量の動き	・受注量は3か月前に比べて15%ほど増えており、週に2回程度の残業が普通になっている。在庫も減少しており、良い傾向にある。
		輸送用機械器具 製造業（品質管理担当）	受注量や販売量の動き	・新型製品がようやく実用化し、受注量は伸びている。
		輸送用機械器具 製造業（総務経理担当）	受注量や販売量の動き	・受注量は増加しており、採算が維持できるまでに回復している。
		輸送業（エリア 担当）	受注量や販売量の動き	・企業がこれまで控えていたと思われる日本 - アジア間の貨物輸出入が、回復してきている。
		不動産業（開発 担当）	競争相手の様子	・取得後に採算が合わず塩漬けとなっていた事業用地において、事業を再開する動きが増えてきている。需要が増えてきたわけではなく、過少になった供給量の調整という意味合いも強いが、最悪期は脱したという認識も背景にある。
		その他非製造業 [ソフト開発] （経営者）	取引先の様子	・当社はいくらか良くなってきているが、取引先やライバル企業の動き、自動車関連の外注の動きなど全体を見ると、前月と大きく変わらない。また、一般消費は相変わらず不振であり、財布のひもは相当固い。外食関連の来客数も少ない。
変わらない		紙加工品[段 ボール]製造業 （経営者）	受注量や販売量の動き	・受注量は底を打ったようであるが、増加傾向にはない。また、取引先の一部では、工場を統廃合して他の工場で集約生産するなどの動きがあり、受注減につながる可能性もある。
		出版・印刷・同 関連産業（経営者）	受注量や販売量の動き	・広告出稿量、本の売上共に、低迷状態が続いている。
		電気機械器具製 造業（経営者）	受注量や販売量の動き	・7～9月の状況が、10～12月も続いている。短納期、スポット取引等が多いという先行き不透明感のためか、販売先、仕入先共に慎重な姿勢を堅持している。
		電気機械器具製 造業（経営者）	受注量や販売量の動き	・受注量は若干増加しているが、一時的である。価格協力を依頼される物件が非常に多く、在庫整理のためと考えられる。
		輸送用機械器具 製造業（財務担 当）	受注量や販売量の動き	・ハイブリッド車、減税対象車の受注は、引き続き高水準で推移している。
		建設業（営業担 当）	取引先の様子	・固定分の仕事量は変わっていないが、作業内容によっては、これまで当社の人材を使って行っていた作業を自社で行う企業が多くなっているため、仕事量がなくなっている。
		輸送業（経営 者）	取引先の様子	・消費財の小売店では、低価格品を中心に販売量を維持しているが、売上は横ばいの様子である。製造業では、年明け以降の需要が不透明であるため、生産量を抑える動きが見られる。
		輸送業（従業 員）	受注価格や販売 価格の動き	・小口雑貨の輸送量は前年並みにまで回復しているが、前年はかなり低調な荷動きであったため、前々年の水準までの回復は難しい状況である。また、運賃に対する客からの要望が強くなっており、見積件数が増えている。今後は大手自動車メーカーが部品価格を30%削減する方針であるため、物流コストの更なる値下げ要請が懸念される。

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
		輸送業（エリア担当）	受注価格や販売価格の動き	・売上は、3か月前の前年比がマイナス30.8%であったのに対して今月はマイナス27.2%と、3.5%ほど良くなってきている。しかし、実感としては前月と変わらない。
		輸送業（エリア担当）	受注価格や販売価格の動き	・荷物量は、前年同月比で増えている。ただし、トン単価は前年割れしている。一見、荷物が増えて喜ばしいが、荷物量が増えても受注価格が低下しているため、実質的にはプラスマイナスゼロもしくはそれ以下である。景気は回復しているわけではなく、荷物量が正常に戻っただけである。
		金融業（従業員）	取引先の様子	・取引先は自動車関連が多いが、一部の車両が売れて忙しくなっている人もいるようである。しかし、全体的には景気は悪く、残業がないなど給料も減っている。
		新聞販売店〔広告〕（店主）	受注量や販売量の動き	・折込広告の出稿量の前年同月比は、この一年間で見ると持ち直している。しかし、前年同月には出稿量が減少しており、回復にはほど遠い。
		行政書士	受注価格や販売価格の動き	・主な担当先である輸送業界では、運賃の低下により、売上は減少している。
やや悪くなっている		パルプ・紙・紙加工品製造業（総務担当）	取引先の様子	・取引先からも、景気が回復しているとの話題は出てこない。
		化学工業（企画担当）	受注量や販売量の動き	・自動車を始め一部の輸送機械器具製造業は、景気の底が見えて少し回復基調である。しかし、他の業種では、景気の底がまだ見えない状況である。受注も減っている。
		鉄鋼業（経営者）	受注量や販売量の動き	・頼りにしていた補正予算で、土木も建築も様々な予定工事が消えてしまい、年内の新規発注と新規物件が激減している。そのため、決まっているわずかな仕事も、見積段階で単価がどんどん削られている。
		金属製品製造業（従業員）	受注価格や販売価格の動き	・仕事を取り合う傾向は変わっていない。お互いが安値にどこまで耐えられるかという話題になっている。
		一般機械器具製造業（経理担当）	受注価格や販売価格の動き	・発注先から競合メーカーの参入情報が流されるため、操業度の維持等の面から、提示価格を更に下げて受注確保を余儀なくされるケースが多々見受けられる。価格競争の激化による採算割れが、非常に心配である。
		電気機械器具製造業（営業担当）	受注量や販売量の動き	・開発予算が凍結されており、見積が通らない案件が発生している。
		電気機械器具製造業（営業担当）	受注量や販売量の動き	・事業仕分け等の影響により、当初予定していた補助事業が減額又は延期となり、間接的に受注に響いている。
		金融業（企画担当）	取引先の様子	・中小企業金融円滑化法施行に伴い、借入金の返済方法の変更の申出が多くなっている。現在の条件での返済は非常に厳しいという企業が多い。
		不動産業（経営者）	それ以外	・金融機関からのつなぎ融資が受けられないため、回収や保全関係の依頼が多くなっている。
		広告代理店（制作担当）	取引先の様子	・印刷や電波媒体等、各媒体において出稿量が減少している。新しい動きも見られない。
		経営コンサルタント	取引先の様子	・派遣切りが続いていることに加えて、工場の労働者、正社員の賃金も頭打ちになっている。ボーナスも出ない企業もあるため、住宅を購入する動きは鈍い。地価水準も悪い。
		会計事務所（職員）	取引先の様子	・不採算部門の廃止、統合により、関連会社、子会社などが減ってきており、税務関与先件数が減っている。また、市場価格に対応できない小規模事業者の廃業が目立つようになってきている。
		その他サービス業〔広告印刷〕（従業員）	受注量や販売量の動き	・この1年間の売上はずっと減少していたが、この傾向は止まっていない。
悪くなっている		金属製品製造業（経営者）	受注価格や販売価格の動き	・販売価格の低下に加えて、販売数量の減少も続いている。

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
		電気機械器具製造業（企画担当）	受注価格や販売価格の動き	・製品価格は下落している。そのうえ、受注が上向く兆しもない。円高基調にあり、輸出産業の業績が回復する見込みもない。国内ではエコ減税によって一部製品が売れているが、全体として消費者の財布のひもは固くなっている。
		輸送用機械器具製造業（経営者）	受注量や販売量の動き	・販売数量は減る一方であるが、品種は変わっていない。手間ばかり多くて、利益が出ない状態にある。
		通信会社（法人営業担当）	取引先の様子	・設備投資を極力控えている。
		不動産業（管理担当）	受注価格や販売価格の動き	・不動産賃貸業では、家賃の値下げ交渉や業務の請負料金の値下げ依頼が相次いでいる。予想していたよりも深刻な状況にある。
		公認会計士	取引先の様子	・自動車関連企業の受注状況を見ると、景気が上向きとはいえない。そのうえ、来年以降はコスト削減要請が確実となり、景気は更に悪化する。自動車産業がけん引してきた地域の景気は、今後正念場を迎える。
		会計事務所（社会保険労務士）	取引先の様子	・冬のボーナスの支給を取り止めた顧問先企業が続出している。
		その他サービス業〔ソフト開発〕（社員）	取引先の様子	・製造業の取引先では、予定されていた案件がすべて凍結となっている。そのため、仕方なく他の案件を模索するしかない状況になっている。
雇用 関連	良く なっている やや良く なっている	-	-	-
		人材派遣会社（支店長）	求人数の動き	・求人数は、前年比100%にまで回復してきている。内容的には、長期間の派遣依頼ではなく、産休交代などの期間限定の依頼が多いという特徴が顕著であるものの、若干の回復傾向には入ってきている。
		人材派遣会社（経営企画）	周辺企業の様子	・今まで動きがなかった企業でも、需要が出始めている。また、契約の満了に伴う打ち切りがなくなり、継続が大半を占めるようになっている。
		人材派遣会社（社員）	周辺企業の様子	・高い技術を求められるものの、正社員採用の求人も徐々に増えてきている。
	民間職業紹介機関（支社長）	求人数の動き	・今まではほとんどの企業で採用を凍結していたが、採用を再開する動きが、少しではあるが出始めている。また、採用の再開はいつになるかわからないとしていた企業でも、おおむねの時期を指定する動きが出てきている。	
	変わらない	人材派遣会社（経営者）	求人数の動き	・求人は、引き続きほとんどない。
		人材派遣会社（支店長）	求人数の動き	・派遣求人数の前年比は、70%程度である。前年同月の求人数が落ち込んでいたため、前月までの前年同月比と比較すれば良くなっているが、求人数の変化はほぼ前月並みである。
		人材派遣会社（営業担当）	周辺企業の様子	・業績悪化に伴う費用削減の一環として、派遣料金の値引きを申し出る企業が増加している。
		人材派遣会社（営業担当）	雇用形態の様子	・派遣先の需要は、前年同月比80%を下回っている。非常に厳しい状況である。
		アウトソーシング企業（エリア担当）	周辺企業の様子	・悪いなりに落ち着いている。
		新聞社〔求人広告〕（営業担当）	求人数の動き	・製造業の求人は、止まったままである。その影響で、トラック運転手の求人もほとんどない。求人があるのは、不人気な介護サービス系と、資格が必要な看護師、薬剤師に限られている。余剰人員を抱えている企業が多い。そのため、求人よりも減員を考えている企業が多く見受けられる。
		職業安定所（所長）	求職者数の動き	・新規求職者数の前年同期比は、26～28%の増加である。ただし、8月以前と比べれば、増加幅は縮小している。
職業安定所（職員）		採用者数の動き	・新規求人数は、相変わらず増えていない。ただし、紹介件数、就職件数は前年水準を上回っており、全体としては変わっていない。	
職業安定所（職員）	求職者数の動き	・求職者数は、前月とほぼ同数である。		

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
		職業安定所（職員）	求人数の動き	・企業の先行き不透明感が強いこともあり、求人数は伸びていない。雇用の喪失もあり、状況は回復に向かっていない。
		職業安定所（職員）	求人数の動き	・11月の新規求人数は過去最低となり、依然として低水準で推移している。新規雇用が広がるには、まだまだ時間が掛かりそうである。
		職業安定所（職員）	求人数の動き	・有効求人倍率等は上昇傾向にあるが、緊急雇用創出事業等による臨時的な求人が多い。企業の求人意欲は向上していない。
		民間職業紹介機関（職員）	求人数の動き	・求人数の動きに変化は見られない。横ばいである。
		学校〔大学〕（就職担当）	採用者数の動き	・企業の新卒採用数は、かなり絞られている。
	やや悪くなっている	新聞社〔求人広告〕（営業担当）	求人数の動き	・新聞の求人広告は、12月に入り、また下降傾向が見られる。
	職業安定所（職員）	求人数の動き	・この3か月間、新規求人数は減少している。新規求職者数も、横ばいから減少傾向がうかがえる。一部の企業では、生産調整を行っている。	
悪くなっている				