

・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	・決して良いわけではないが、防寒物が早期の値下げに入ったこともあり、2～3か月前と比べると、客単価、売上とも上向いている。
		商店街（代表者）	それ以外	・年末商戦の一環として、12月10日～24日の期間で行った連合大売出しの抽選会場に、比較的多くの客が来場した。中心部の買物客だけとは判断できないが、ほぼ全店舗で売上の増加がみられた。
		百貨店（販売促進担当）	販売量の動き	・冬のボーナスの減少から、12月は厳しい商戦を見込んでいたが、当社の全国各店の売上動向をみると、前年割れながらも回復傾向にある。歳暮の動きも前年並みを確保している。
		スーパー（店長）	販売量の動き	・販売量の動きをみると、3か月前からは11%の増加となっており、前年からも2%の増加となっている。今月に限っては健闘している。
		スーパー（店員）	お客様の様子	・1万円分の買物に対して5%の買物券が付く生活応援企画を実施しているが、前回以上に好評である。セット数を追加したこともあり、売上は前年比120%となり、客の囲い込みにもつながった。
		家電量販店（店長）	販売量の動き	・薄型テレビを中心としたエコポイント制度の効果と年間の最大需要期とが重なり、販売量は前年比で2けたの伸びとなっている。
		家電量販店（店員）	販売量の動き	・薄型テレビ、冷蔵庫などのエコ家電がよく売れているが単価が低下している。一方、来客数は前年を上回っている。
		乗用車販売店（従業員）	販売量の動き	・エコカー人気に加えて、古い年式車両からの乗換えへの補助金制度により、これまで買い控えていたユーザーの購買意欲が喚起されている。
		高級レストラン（スタッフ）	単価の動き	・12月のランチの来客数は前年比95.7%とあと1歩のところまできている。売上も前年比109.3%と上向いている。
		通信会社（企画担当）	販売量の動き	・通信機器の冬モデルに対する注目度が高くなっている。個人向け、法人向けともにラインナップが充実しているため、市場全体の反応も良い。
	変わらない	商店街（代表者）	販売量の動き	・クリスマスプレゼントの需要が前年から20%以上も落ち込んでおり、相変わらず厳しい状態にある。
		商店街（代表者）	お客様の様子	・今年は例年にないほど寒さが続いたことから、若者専門店ではダウンなどの防寒物にやや活発な動きがみられたが、値引き交渉が多く、利幅は薄かった。全体的には厳しい状態が続いている。
		一般小売店〔酒〕（経営者）	販売量の動き	・年末ということもあり、3か月前と比べれば売上も増加しているが、そういった季節要因を除けば、ここ数か月、ほぼ横ばいで推移している。
		百貨店（売場主任）	お客様の様子	・ここ数か月、状況は大きく変わらない。買上客数が前年比98%と前年並みに近づいたものの、客単価が上がらず、売上は前年比93%となっている。食品が健闘する一方で、衣料品、雑貨が苦戦している状況も変わらず、特にアクセサリーの苦戦が目立っている。
		百貨店（役員）	単価の動き	・客単価が低下したものの、来客数が増加したことから、結果としては前年比100%弱で推移している。
		スーパー（店長）	単価の動き	・百貨店閉店の影響からギフト関連は好調で推移したが、クリスマス関連商材の客単価が低下傾向にある。高級シャンパンは前年同様に動きが全くみられない。
		家電量販店（地区統括部長）	販売量の動き	・薄型テレビの売上は、相変わらず好調であるが、パソコンや冷蔵庫といったその他の大型家電の需要が悪く、全体としてはほぼ横ばいの状態である。
		乗用車販売店（従業員）	お客様の様子	・エコカー減税の延長検討の報道を受けて、様子見の客が増えてきており、売上があまり良くない。前年よりは良くなっているが、厳しい状況に変わりはない。

分野	景気の現状判断	業種・職種	判断の理由	追加説明及び具体的状況の説明
		その他専門店 〔ガソリンスタンド〕（経営者）	単価の動き	・依然として、車に関する高額商品が全く売れない。
		一般レストラン（スタッフ）	販売量の動き	・ビジネス客、観光客ともに来客数が回復しない。唯一、中国とシンガポールからの観光客が増加していることから、前年並みの売上は何とか確保できている。
		スナック（経営者）	来客数の動き	・今月前半はあまり客足もなく、今年も厳しくなることを見込んでいたが、月半ばを過ぎてから、忘年会などで客の動きがみられるようになり、後半は良くなってきた。
		観光型ホテル（経営者）	競争相手の様子	・米国の大手金融機関の破たん以降、観光客が大きく減少している。平日の入込が前年からやや悪くなっているが、休日前日の入込は良く、当ホテルも同様の傾向にある。景気低迷により、安近短傾向が強まっていることから、札幌圏を始めとした道内マーケットを対象とした地域間競争が激しくなっている。
		タクシー運転手	販売量の動き	・今月の前半は伸び悩んでいたが、後半になると雪が多く降ったことから、売上が伸び、前年並みに近い売上となった。ただ、3か月前と比べると、売上は約3%減っている。昨年が前年比で7%落ち込んでいたこともあり、全体としては変わらない。
		タクシー運転手	来客数の動き	・相変わらず電話注文が減少しており、来客数も減少している。
		通信会社（社員）	販売量の動き	・格段に販売量が増えたという実感はないが、新しい価格帯でのサービスの提供が始まり、今まで無関心だった世帯からの問い合わせが増えている。契約につながる事例も増えており、生活防衛のためにはサービス変更も積極的に行うという世帯が多くみられる。一方で、支出増には相変わらず警戒感が強い。
		観光名所（役員）	来客数の動き	・韓国やマレーシアなどからの外国人観光客が好調なことから、国内客の減少を穴埋めする形となっているが、依然として来客数が前年を下回る傾向が続いている。
		その他レジャー施設（職員）	販売量の動き	・従来、この時期は土日の予約がすぐ一杯になっていたが、単価が高いためか、今年はずぐには埋まらなくなっている。リピート客の利用頻度も低下している。
	やや悪くなっている	商店街（代表者）	お客様の様子	・歳末にもかかわらず、来客数が非常に少なく、本当に必要な物しか買わない。多少ディスカウントしたくらいでは振り向いてもくれない。ただ、外国人観光客が来店して、多少は買物をするので若干救われている。
		商店街（代表者）	お客様の様子	・客の動きをみると、とにかく安い物を求めている。また、買物の量自体も少なくなってきた。
		百貨店（売場主任）	来客数の動き	・今月の歳暮の売上は前年を上回っている。衣料品関係は、婦人服でジャケットやコートに動きがみられるが、単品のニット、セーターの動きが厳しい。また、フォーマルでは特需があった。一方、紳士服のビジネス関連に関しては非常に厳しい状態にある。クリスマスギフトに関しては、単価の低下がみられた。
		スーパー（店長）	単価の動き	・客単価、商品単価ともに、前年比95%を下回る動きとなっており、単価の低下に歯止めがかからない。
		スーパー（企画担当）	単価の動き	・既存店の来客数が前年を下回っていることに加え、ここにきて客単価の低下が激しくなっており、利益の確保が困難になっている。
		スーパー（企画担当）	単価の動き	・来客数はやや戻ってきているが、必要でかつ安い物でないと買わないという傾向が依然として強く、客単価は前年比で低下傾向が続いている。豆腐、もやし、納豆、こんにゃくなどの買上動向をみても、節約志向が緩んできたという実感は全くない。
		スーパー（役員）	単価の動き	・12月に入り、前半2週は客単価が前年比97%台で推移した。現時点では、前年比100%を超えるところまで回復しているが、売上については前半の落ち込みを回復できていない状況にある。商品単価が5ポイント低下し、買上点数が5ポイント上昇する状況に大きな変化はみられないが、前半2週は相当な買い控えが起きていた。
		コンビニ（エリア担当）	単価の動き	・ボーナス支給日以降の売上の伸びが前年よりも鈍化している。

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
		コンビニ(エリア担当)	単価の動き	・より安い商品の販売量が増加している一方で、客単価の低下が加速している。特にボーナス支給日以降は、前年よりも2%ほど低くなっている。
		高級レストラン(スタッフ)	単価の動き	・来客数は前年比で横ばいであるが、客単価が前年比で2.5%低下しており、売上も前年比で2.5%の減少となっている。クリスマス期間には、期待を込めて高単価の特別ディナーメニューをそろえたが、目標通りにはいかず、デフレの影響を感じる。
		高級レストラン(スタッフ)	来客数の動き	・デフレを反映して、クリスマスディナーは客単価、来客数とも前年を下回った。12月全体では、週末は混雑したが、平日の予約が少なかった。
		観光型ホテル(スタッフ)	単価の動き	・今年1年、宿泊客の消費金額は下落続きであった。買物も低価格商品に集中しており、販売量はあるものの、売上は落ち込んでいる。
		旅行代理店(従業員)	お客様の様子	・景気低迷の影響から、年末年始も客の巣ごもり傾向が強い。また、単価の高い年末年始を避けて、比較的単価の安い1月の3連休に客が流れているため、売上も増えていない。一方、インターネットを通じた販売は依然として堅調である。
		旅行代理店(従業員)	販売量の動き	・一部の季節商材の販売量は前年並みかそれ以上となっているにもかかわらず、全体の売上は減少している。宿泊商品については、当店の取扱が減っているだけではなく、宿泊先そのものが空いている状況である。
		観光名所(職員)	来客数の動き	・先月と同様に、国内客、海外客とも、利用者が減少している。国内の景気低迷が要因として挙げられる。一方、海外客については、中国人客による利用が増加傾向にある。
		美容室(経営者)	販売量の動き	・商品売上が前年よりも15%程度減少している。安くても当面必要のない物は買わない傾向が顕著に表れている。
		その他サービスの動向を把握できる者[フェリー](従業員)	来客数の動き	・例年であれば、年末に向けて輸送量が増加するが、今年は減少傾向にある。
		住宅販売会社(従業員)	単価の動き	・顧客からの商品に対する値下げ圧力が強くなってきている。住宅のような高額商品はデフレの影響を受けやすいため、事業収益に悪い影響を及ぼしている。
悪く なっている		スーパー(役員)	お客様の様子	・お金がある時にしか客の消費が伸びない。毎月25日の給料日になるとATMの前に行列ができるが、当社の売上が伸びるのは25日だけで、月が変わると売上が前年を下回る状況が続いている。
		観光型ホテル(経営者)	単価の動き	・安価な宿泊プランの人気が高いことに加えて、宿泊客の館内での消費単価も引き続き低下傾向にある。
		旅行代理店(従業員)	販売量の動き	・国内旅行、海外旅行とも法人需要が壊滅的な状態にある。また、海外旅行については、個人客の取扱人員数が前年を10%上回っているものの、売上は前年を47%下回っている。パッケージ商品については、前年を10%下回っている。一方、業務性商品については堅調であり、前年を5%上回った。
		旅行代理店(従業員)	来客数の動き	・9月から来客数が減り始めている。前年比の動きをみると、9月が87%、10月が85%、11月が73%となっており、低下傾向が顕著である。問い合わせや申込の電話も少なく、11月に引き続き、残業がほとんどない状態にある。1日の受注額が過去最低を記録した日がみられるなど、底が見えない様相を呈している。
		タクシー運転手	来客数の動き	・12月は1年間で最も忙しい稼ぎ時だが、今年は前年よりも売上が10%近く減少している。
		住宅販売会社(経営者)	販売量の動き	・全国の住宅着工数が、12月時点で前年から30%のダウンが見込まれるなか、北海道では全国を上回る40%のダウンが見込まれている。
企業 動向 関連	良く なっている	-	-	-
	やや良く なっている	金属製品製造業(役員)	受注量や販売量の動き	・微増ではあるが、受注量及び販売量が前年比ベースで増えている。

分野	景気の現状判断	業種・職種	判断の理由	追加説明及び具体的状況の説明
		金融業（企画担当）	それ以外	・景気対策の効果が持続している土木建設業、家電販売、乗用車販売は堅調であるが、雇用環境、所得環境が厳しいことから、住宅建築、観光業、スーパー・百貨店業界は不振が続いている。総じてみれば、持ち直しているのは一部の業界にとどまる。
		その他サービス業〔建設機械レンタル〕（総務担当）	受注量や販売量の動き	・受注額の前年比でのプラス幅が3か月前よりも拡大している。
	変わらない	食料品製造業（役員）	受注量や販売量の動き	・受注量、販売量ともに横ばいで推移しており、大きく変わらない。
		家具製造業（経営者）	受注量や販売量の動き	・一般家庭用の家具は低位安定しているが、法人需要は極端に低迷している。
		輸送業（営業担当）	取引先の様子	・例年、年末は牛乳の流通がだぶつき気味となるが、今年は各乳業メーカーで、チーズや生クリーム等の製造機器が新增設されたこともあり、順調に推移している。
		司法書士	取引先の様子	・土地価格の下落により、売手サイド、買手サイドとも取引に消極的である。景気の悪化とともに不動産取引は下向き傾向となっている。
		その他サービス業〔建設機械リース〕（支店長）	取引先の様子	・土木建設業は旧政権の補正予算に伴う特需があったが採算性が悪く、売上にあまりつながっていない。一方、農業は畑作が不良だった割に悲壮感がみられない。
		その他非製造業〔鋼材卸売〕（役員）	取引先の様子	・ここにきて取引先の大物件が途切れ、仕事量が減少したため、鋼材の購入量を抑えている。価格上昇等の外的要因がない限り、こうした傾向は続く。
	やや悪くなっている	通信業（営業担当）	取引先の様子	・投資に伴う案件に対する客の様子は、極めて慎重であり、中止、延期となるものが多い。また、当社に対して、値下げや事業所閉鎖に伴うサービス解除の話が散見される。
		司法書士	取引先の様子	・住宅着工数及び土地取引の減少、物品などの販売不振等により、個人経営の店や規模の小さな企業が廃業に追い込まれている。
		その他サービス業〔ソフトウェア開発〕（経営者）	競争相手の様子	・人余りがひどくなってきている。周囲では年明けから仕事が空きそうだという話も急に増えている。
	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	・先行きへの厳しさから、受注の少量低価格化が進んでおり、年末の繁忙期にもかかわらず、休日や残業で工場を稼働させる企業が少なくなっている。業界では、およそ8割の企業で、売上が前年を10～15%下回っている。
		建設業（従業員）	競争相手の様子	・民間の建築工事発注は皆無であり、公共の建築工事発注も期待できない。建設会社への見積照会もほとんどなく、工事費決済が予定される年末または期末に向けて、建設関連企業の倒産が多くなることが心配される。
		司法書士	取引先の様子	・例年みられるような、年末の駆け込みでの不動産売買の登記は今年は全くみられなかった。また、解散する会社法人が例年に比べて多い。
雇用関連	良くなっている	-	-	-
	やや良くなっている	-	-	-
	変わらない	求人情報誌製作会社（編集者）	雇用形態の様子	・農閑期ということもあり、地元での求人数は微減傾向だが、求人全体に影響を及ぼしているほどではない。ただ、正規雇用の求人は減少している。
		求人情報誌製作会社（編集者）	求人数の動き	・依然として、コールセンターの求人件数が増加している。また、前年激減していた道外からの業務請負の求人も若干ではあるが戻りつつある。ただ、前年割れている業種もまだまだ多く、全体的に状況は変わっていない。
		職業安定所（職員）	求人数の動き	・11月の有効求人倍率は、0.36倍で前年を0.05ポイント下回り、13か月連続で前年を下回った。新規求人数は増加したが、月間有効求人数は前年を下回った。
職業安定所（職員）	求人数の動き	・新規求人数は前年から3.3%増加し、21か月ぶりに前年を上回った。月間有効求人数は前年から2.1%減少し、37か月連続で前年を下回った。		

分野	景気の現状判断	業種・職種	判断の理由	追加説明及び具体的状況の説明
		職業安定所（職員）	求人数の動き	・11月の新規求人数が前年を5.1%下回った。また、求人倍率は横ばいで推移しているものの、29か月連続で前年を下回るなど、依然として厳しい雇用情勢が続いている。
		職業安定所（職員）	求職者数の動き	・11月の新規求人数は前年を7.6%上回った。新規求職者数は前年を7.5%上回った。また、月間有効求人倍率は0.39倍であり、前年の0.40倍を0.01ポイント下回った。
		学校〔大学〕（就職担当）	求人数の動き	・採用形態の多様化により、例年9月以降は秋採用の求人が相当数あったが、今年の秋採用は各月とも前年の半数にとどまっている。
	やや悪くなっている	人材派遣会社（社員）	求人数の動き	・企業の中途採用ニーズは低下傾向にあり、求人の手控え感が強くなっている。人材派遣のニーズに関して、契約更新の中断と合わせて新規の派遣ニーズが減少している。特に販売関連では、例年、年末に大量の人材派遣ニーズが発生するが、今年は前年比で大幅なマイナスとなった前年並みにとどまるなど、厳しい状況が続いており、企業の業績低迷が継続している。
		新聞社〔求人広告〕（担当者）	求人数の動き	・例年12月は求人への動きが鈍いが、今年はそれにも増して厳しい。求人広告の売上は、前年比72.4%となっており、3年前からは半減している。11月に前年比90%と持ち直したかに見えたが、12月に入り、再び大きく減少しており、どの業種も軒並み大幅に減少した。
悪くなっている	-	-	-	

2. 東北（地域別調査機関：（財）東北開発研究センター）

（-：回答が存在しない、：主だった回答等が存在しない）

分野	景気の現状判断	業種・職種	判断の理由	追加説明及び具体的状況の説明
家計動向関連	良くなっている	-	-	-
	やや良くなっている	商店街（代表者）	来客数の動き	・客単価は低迷しているものの、来客数が回復傾向にある。
		一般小売店〔医薬品〕（経営者）	お客様の様子	・客単価は低迷しているものの、繁華街の人通りは前月に比べて増加している。
		衣料品専門店（店長）	お客様の様子	・価格低下のデフレ傾向は続いているものの、価値ある商品の値下げに消費者の反応は良く、買上客数の増加により収益が値下げコストを上回っている。
		衣料品専門店（店長）	販売量の動き	・必要のない物はバーゲンでも買わないが、必要な物はバーゲンにかかわらず購入するという消費者の強い意志が感じられる。
		家電量販店（店長）	来客数の動き	・省エネ家電のエコポイント制度の効果により、関連商品の売上が増加している。
		家電量販店（店長）	販売量の動き	・地上デジタル放送対策として液晶テレビをまとめ買いする客が増え、売上が増加している。年齢や性別により消費マインドに差が感じられる。
		乗用車販売店（経営者）	販売量の動き	・中古車販売や点検整備は落ち込んでいるものの、環境対応車への減税や補助金の効果により新車販売は堅調に推移しており、12月としては珍しい大雪のためスタッドレスタイヤ等の季節需要が増加している。
	変わらない	商店街（代表者）	来客数の動き	・食料品店や飲食店への来客数はあるものの、冬物の動きが期待される衣料品専門店への来客数が低迷している。
		一般小売店〔書籍〕（経営者）	単価の動き	・客単価が低下しているものの、販売量は前年並みで推移している。
		一般小売店〔スポーツ用品〕（経営者）	お客様の様子	・前月に比べて暖かい日が多いために冬物の動きは低調で、さらに新型インフルエンザの影響から大会が中止や延期されているために、主な購買層の中高校生の売上が低迷している。
		一般小売店〔医薬品〕（経営者）	販売量の動き	・例年に比べて販売量が低迷している。
		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を下回るものの、売上が前年を上回る日が増えており、景気が低迷するなかで売上に変化も現れている。
百貨店（経営者）		単価の動き	・客単価は低下しているものの、来客数は増加傾向にあり、歳暮商戦は好調に推移している。	

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
		百貨店（経営者）	単価の動き	・食品の売上は堅調に推移しているものの、暖冬の影響から防寒衣料の動きが悪く、消費者はセールまで買い控えている様子がうかがわれる。
		コンビニ（経営者）	単価の動き	・依然として客単価は低迷しているものの、プライベートブランド食品の新製品を発売したため、夕方の来客数が増加し、来客数、売上共に前年をわずかに上回っている。
		衣料品専門店（経営者）	販売量の動き	・消費者の節約志向が強まり、新年向けの背広の新調などが減少して、売上は低迷している。
		乗用車販売店（経営者）	お客様の様子	・企業の業績が回復しても冬季ボーナスを削減される顧客があり、生活防衛型の消費傾向が続いている。
		乗用車販売店（従業員）	販売量の動き	・環境対応車への減税や補助金の影響により、対応車種の売上は伸びているものの、対象にならない車種の売上は低迷している。
		その他専門店〔呉服〕（経営者）	来客数の動き	・大雪により交通機関に影響が出たため、前月に比べて来客数が減少している。
		その他専門店〔酒〕（経営者）	販売量の動き	・忘年会などの規模縮小や中止が影響した宴会場や飲食店への販売量が低迷し、歳暮の単価、数量共に伸びていないため、売上は前月同様に落ち込んだままである。
		その他専門店〔ガソリンスタンド〕（営業担当）	お客様の様子	・消費者の節約志向や買い控えが強まり、低価格な店舗に消費者が流れているため、販売量は低迷している。また、得意先の経営悪化により倒産や内金回収などの対応も増加傾向にある。
		一般レストラン（経営者）	お客様の様子	・公務員や大手企業などではボーナスが出ているものの、多くはボーナスを減額あるいは支給されていないため、依然として景気は低迷している。
		一般レストラン（経営者）	単価の動き	・ボーナス支給月で後半の来客数が増えたものの、前半の落ち込みは大きく、また客単価が低迷している。
		タクシー運転手	来客数の動き	・忘年会シーズンに入り、前月に比べて売上は増加しているものの、前年の売上を下回っている。
		美容室（経営者）	販売量の動き	・毎年先行して行っている初売商品券の予約販売が低迷しており、消費者の節約志向が続いている。
		住宅販売会社（従業員）	お客様の様子	・道路拡張などの要因で一般物件の受注はあるものの、景気の先行き不透明から低価格層での競合となっている。
やや悪くなっている		商店街（代表者）	販売量の動き	・イベントの効果で商店街への人出はあるものの、買物につながらないため、年末の歳暮商戦は客単価、販売数量共に前年に比べて落ち込んでいる。
		商店街（代表者）	単価の動き	・消費者の低価格志向に対応して、商店街でも経費節減などの自助努力が求められている。
		商店街（代表者）	お客様の様子	・降雪や寒波の日はあるものの、暖冬傾向が続いて冬物商戦の時期を失ったため、売上が前年を下回っている。
		一般小売店〔医薬品〕（経営者）	来客数の動き	・前月に比べて大口顧客の売上が回復しているものの、全体的な来客数が減少しており、売上は前年を下回っている。
		一般小売店〔カメラ〕（店長）	来客数の動き	・来店客、販売量、売上共に前月を下回っている。
		百貨店（売場主任）	単価の動き	・気温低下の影響でコートの販売量は前年を上回るものの、1品単価の低下により売上は前年並みで推移している。クリスマスギフトは衣料品の売上が減少し、1品単価の安い小物を買って求める客が増加している。
		百貨店（広報担当）	単価の動き	・ボーナスの減額により、消費者の低価格志向が強まっている。
		百貨店（営業担当）	お客様の様子	・消費者は、必要最低限の買物で済ませ、より低価格品を買って求める傾向が強まっている。
		百貨店（売場担当）	来客数の動き	・得意客対象として1月セールの先駆けたプレセールを開催するものの、市内が大雪に見舞われて来店数が著しく低下したため、売上が前年を下回っている。
		百貨店（販促担当）	来客数の動き	・歳暮は人気商品を除いて全体的に売上が落ち込み、他部門でも売上が低調なことから、全体的な売上は厳しかった前年をさらに下回っている。
		スーパー（経営者）	単価の動き	・来客数、1品単価、売上共に例年に比べて落ち込んでいる。
		スーパー（店長）	来客数の動き	・景気の低迷による消費者の低価格志向が強まり、競合店との価格競争で来客数が減少している。
		スーパー（総務担当）	来客数の動き	・天候の急な悪化の影響に加えて、平均単価、来客数、買上点数共に前年を大幅に下回っている。

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
		スーパー（営業担当）	競争相手の様子	・消費者は急を要しない商品の特売まで買い控えしており、さらにチラシ特売の値下げなど競合店との価格競争が続いているため、1品単価、客単価共に前年を下回っている。
		コンビニ（経営者）	来客数の動き	・低価格品への消費者の支持が強く、競合店との価格競争の影響から、来客数、客単価共に前年を下回り、前月よりも悪くなっている。
		コンビニ（エリア担当）	販売量の動き	・一部の大手企業や業界では景気が回復しているとも聞かれるが、周囲の景気は悪く、来客数、客単価共に数か月低迷している。
		コンビニ（店長）	単価の動き	・デフレ傾向による客単価の低下が続いて、売上は前年を下回っている。
		衣料品専門店（経営者）	お客様の様子	・他店との比較購買が多く、必要な物をできるだけ安く購入する消費者の傾向が強くなっている。
		衣料品専門店（店長）	単価の動き	・消費者は単価にシビアになっており、販売促進のための原価割れした特売商品ばかりが売れ、収益率は落ち込んでいる。
		衣料品専門店（総務担当）	販売量の動き	・低価格志向により高額品の売上は低迷し、また買上点数は前月に比べて減少している。
		家電量販店（店長）	単価の動き	・デフレ傾向で商品単価が低下しており、収益の悪化が続いている。
		乗用車販売店（経営者）	販売量の動き	・環境対応車への減税や補助金、新車投入の効果により、新車の販売台数は悪かった前年を大幅に上回るものの、需要先食いの影響から来客数、商談数共に減少している。
		乗用車販売店（経営者）	来客数の動き	・国や県による環境対応車への減税や補助金の効果が続いているものの、大雪の影響により商談を見送る客が増えている。
		乗用車販売店（経営者）	販売量の動き	・提案営業への客の反応は悪く、前月に比べて受注が低迷している。
		その他専門店【パソコン】（経営者）	お客様の様子	・消費者の購買意欲はあるものの、周囲の雰囲気から財布のひもを固くしている。
		その他専門店【靴】（経営者）	お客様の様子	・消費者の財布のひもは固く、必要最低限の物しか購入しない。
		その他専門店【酒】（営業担当）	来客数の動き	・3か月前に比べて来客数は回復しているものの、例年の12月に比べると苦戦している。
		その他専門店【ガソリンスタンド】（営業担当）	来客数の動き	・週ごとに価格が変動するため、価格に敏感な消費者の来店が減少している。
		高級レストラン（支配人）	単価の動き	・新型インフルエンザの感染は減っているものの、消費マインドは弱く、客単価は低迷している。
		一般レストラン（スタッフ）	単価の動き	・料金を下げると来客数は増加するものの、安売りを止めると来客数は減少する状況が続いており、景気は悪くなっている。
		一般レストラン（支配人）	来客数の動き	・地域の景気は低迷しており、夜の来客数の落ち込みが著しく、全体的な来客数も前月に比べて減少している。
		観光型ホテル（スタッフ）	お客様の様子	・来客数はあるものの客単価が低迷しており、各種団体の会議数は例年に比べて減少している。
		観光型旅館（経営者）	単価の動き	・来客数、販売量、客単価共に前年を下回っており、特に客単価が大きく落ち込んでいる。
		都市型ホテル（経営者）	販売量の動き	・紅葉の時期が早く終わったため、前年に比べて来客数、客単価、売上共に低下している。
		都市型ホテル（スタッフ）	来客数の動き	・忘新年会やおせち料理の予約は前年を下回り、デパ地下の惣菜売場は来客数、客単価共に落ち込んでいる。消費者の低価格志向と必要な物しか買わない傾向が強まっている。
		都市型ホテル（スタッフ）	お客様の様子	・新型インフルエンザの影響による医療関係の会合中止や、企業主催の会合では参加者の減少傾向が続いており、予約、売上共に落ち込んでいる。
		旅行代理店（店長）	販売量の動き	・各種団体の忘年会、年末年始の温泉地宿泊、海外旅行共に前年の受注を30%以上割り込む厳しい状況が続いている。海外旅行の受注については、不況のほかに正月の曜日配列も影響している。
		タクシー運転手	単価の動き	・一段と客の乗り控えが強まっている。

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		通信会社（営業担当）	来客数の動き	・例年のボーナス商戦やクリスマス商戦に比べて、来客数、売上共に下回っている。
		観光名所（職員）	来客数の動き	・前月に比べて個人客が減少しており、売上は低迷している。
		遊園地（経営者）	来客数の動き	・週末の限定営業をしており、新型インフルエンザのほか天候の影響が大きく、来客数は前年を30%程度下回っている。
		美容室（経営者）	お客様の様子	・来店客とはボーナスの減額や節約などの不景気な会話が aumentando している。
		その他サービス 〔自動車整備業〕（経営者）	お客様の様子	・ボーナスが出ない消費者は、年末の買物も必要最小限にとどめており、低価格品しか売れない状況が続いている。
		商店街（代表者）	お客様の様子	・飲食店などに来店する単位は少人数になり、客待ちのタクシーが列を作って全く動かないなど、商店街の人通りが激減している。
		一般小売店 〔茶〕（経営者）	それ以外	・来店客からは、年末年始の外食を控えたり、習字の紙代を節約したりするなどの暗い話題が多く、消費者の節約志向が強まっている。
		一般小売店〔雑貨〕（企画担当）	単価の動き	・来客数の減少のほか、競合店との低価格競争が進み、小売業は厳しい状況である。
		百貨店（経営者）	お客様の様子	・消費者は買物を必要最低限に抑えており、来客数、客単価共に前年に比べて大幅に落ち込んでいる。
		スーパー（経営者）	単価の動き	・食料品、日用品共にデフレによる低価格化が進んでいる。
		スーパー（経営者）	お客様の様子	・デフレ宣言以降の消費マインドは低迷し、暖冬基調で消費者が鍋物商材を買い控えているため、売上は前年を下回っている。
		スーパー（店長）	競争相手の様子	・競合各社がポイントセールなどチラシ以外の販売促進を強化する一方で、消費者の節約志向によりギフトや高額商品の売上不振が続いているため、売上は前年を大きく下回っている。
		スーパー（店長）	来客数の動き	・前月に比べて来客数が減少している。
		コンビニ（経営者）	単価の動き	・前月に比べて来客数は回復傾向にあるものの、目的買いのため客単価が落ち込んでいる。
		コンビニ（エリア担当）	来客数の動き	・前月に引き続き、来客数、客単価共に悪化している。
		衣料品専門店（経営者）	来客数の動き	・暖冬傾向が続いて、来客数が減少し冬物衣料の売上は前年を下回っている。
		衣料品専門店（店長）	販売量の動き	・スーツ2着の購入率は前年を50%下回っており、シャツやネクタイの売上も大幅に低下している。
		住関連専門店（経営者）	販売量の動き	・リストラなどで経費の圧縮に取り組んでいるものの、売上の減少が続いている。
		住関連専門店（経営者）	来客数の動き	・ボーナス支給月ではあるものの、チラシの効果はなく、来客数が前月に比べて減少している。
		住関連専門店（経営者）	来客数の動き	・ボーナスの減額や所得の減少により、耐久消費財の買い控えは強まっている。
		その他専門店 〔白衣・ユニフォーム〕（営業担当）	販売量の動き	・一時暖冬傾向で推移した影響で防寒着の動きが悪く、防寒着に変わる売上が無いため非常に厳しい状況である。
		高級レストラン（経営者）	来客数の動き	・客単価、来客数、売上などすべての項目が悪化し、景気は悪くなっている。
		一般レストラン（経営者）	来客数の動き	・景気が悪化しており、昼夜とも来客数が激減している。
		一般レストラン（経営者）	お客様の様子	・来店客の話題はボーナスの未支給やリストラの予定など暗い話が多く、消費者の生活防衛意識が強まっているため、前月に比べて来客数、客単価共に落ち込んでいる。
		観光型旅館（経営者）	来客数の動き	・忘年会の予約や個人宿泊客が激減しており、前年に比べて売上が10%以上落ち込んでいる。12月に宿泊者0人の日が発生したのは、営業開始から初めてである。
		都市型ホテル（スタッフ）	販売量の動き	・前年健闘したおせち料理の予約は前年を30%下回り、一般宴会、宿泊、レストラン共に売上が激減している。
旅行代理店（従業員）	販売量の動き	・予約が簡単で価格を比較しやすいインターネットの利用が急速に進んでいるため、旅行代理店の利用は減少傾向にある。		

分野	景気の現状判断	業種・職種	判断の理由	追加説明及び具体的状況の説明	
		タクシー運転手	販売量の動き	・年末でも繁華街に入通りは少なく、タクシーの乗り控えが続いている。	
		通信会社（営業担当）	お客様の様子	・取引先企業のボーナス支給額が前年の削減額を上回るなど、所得の減少により消費マインドが落ち込んでいる。	
		美容室（経営者）	来客数の動き	・景気の悪化から節約志向が強まり、髪や着付けを自分で済ます人が増え、例年に比べて来客数が減少している。	
企業動向関連	良くなっている	-	-	-	
	やや良くなっている	一般機械器具製造業（経理担当）	受注量や販売量の動き	・悪い状況が続いているものの、自動車部品の受注は前期に比べて回復傾向にある。	
		金属工業協同組合（職員）	取引先の様子	・納期の要求は厳しいものの、半導体関係の景気回復で受注量が増加しており、前年並みの売上につながっている。	
	変わらない		木材木製品製造業（経営者）	受注価格や販売価格の動き	・住宅部材の需給が改善していないため、販売単価は低迷している。
			電気機械器具製造業（営業担当）	取引先の様子	・仕事量の減少に伴い、休業日を設ける企業が増加している。
			電気機械器具製造業（企画担当）	受注量や販売量の動き	・半導体関連の業績が緩やかに回復しているものの、夏季の半額を下回る冬季ボーナスの減額が影響して、依然として景況感は低迷している。
			建設業（経営者）	受注量や販売量の動き	・秋に受注した残りの工事やリフォーム工事の新規受注が続いている。
			輸送業（経営者）	取引先の様子	・荷主の減産が続いている。
			通信業（営業担当）	取引先の様子	・継続している契約の一部見直しをするケースが出ており、得意先の厳しい条件提示が続いている。
			金融業（営業担当）	取引先の様子	・管内の大手鉄鋼会社が倒産する一方で、県の輸出額が1年半ぶりに増加するなど良い面も出てきている。
			金融業（広報担当）	取引先の様子	・販売価格の低下が収益を圧迫しており、取引先各社の収益改善は厳しい状況が続いている。
			広告代理店（経営者）	受注量や販売量の動き	・チラシ広告の受注数量、回数共に低迷している。
			公認会計士	取引先の様子	・取引先の決算状況を見ると、建設関係、サービス業関係、小売関係など、前年に比べて売上、利益共に減少している会社が多く、厳しい経営が続いている。
	やや悪くなっている		農林水産業（従業者）	受注価格や販売価格の動き	・特にふじりんごの作柄は良く、贈答用は前年並みの売上有るものの、農協出しの販売価格が前年を下回っている。
			農林水産業（従業者）	受注量や販売量の動き	・直接販売している米の注文は、前年に比べて出足が鈍い。
			食料品製造業（経営者）	受注量や販売量の動き	・前月から高速道路料金引下げの効果がなくなり、土産物屋もレストランも来客数、販売量共に落ち込んでいる。
			食料品製造業（経営者）	受注量や販売量の動き	・消費者の財布のひもは固く、前年のディステーションキャンペーンの反動があった駅のお土産コーナーのほか、百貨店の歳暮売場でも売上が落ち込んでいる。
			出版・印刷・同関連産業（経営者）	受注量や販売量の動き	・取引先が予算を削減しているため、前年まで受注していた仕事が削減されている。
			建設業（企画担当）	それ以外	・民間設備投資の凍結や新規案件がない状況が続いて、工事の受注は例年に比べて落ち込んでいる。
			広告業協会（役員）	それ以外	・百貨店では、売上の落ち込みにより、広告予算を前年に比べて20%削減している。
		新聞販売店〔広告〕（店主）	受注量や販売量の動き	・地元企業から年末年始向けのチラシ折込依頼が激減している。集金時の自営業者との話では、カツオやサンマの不漁、マグロの減船などで地元経済は不景気が加速しており、商売が一段と厳しいとの話題が多い。	
		経営コンサルタント	取引先の様子	・中小企業支援の予算執行見直しにより、得意先に影響が出ている。	
悪くなっている			食料品製造業（総務担当）	受注量や販売量の動き	・個人消費の冷え込みから量販店の動きは悪く、年間で最も販売量が増える時期にもかかわらず、前年を大きく割り込んでいる。
		出版・印刷・同関連産業（経理担当）	受注量や販売量の動き	・受注の低迷により、売上が前年を20%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
		コピーサービス業（経営者） その他非製造業〔飲食品卸売業〕（経営者） その他非製造業〔飲食品卸売業〕（経営者） その他企業〔企画業〕（経営者）	受注量や販売量の動き 取引先の様子 受注量や販売量の動き 受注価格や販売価格の動き	・官庁の予算執行停止や民間企業の販売意欲減退により、販売量は前年比、前月比共に落ち込んでいる。 ・例年に比べてクリスマスや年末商戦に盛り上がりがなく、季節商材が全く動かない。 ・月前半に納品した商品の回転が悪く、最需要期の年末年始に向けた受注が非常に消極的な数字となっている。 ・印刷の受注量は前年に比べて20%以上減少しており、また取引先から販売価格の値下げ要請が強まっている。
雇用 関連	良くなっている	-	-	-
	やや良くなっている	-	-	-
	変わらない	人材派遣会社（社員）	それ以外	・少ない派遣案件に競争が厳しく、契約に至る場合でも契約金額が低いため、スタッフへの給与を据え置く状況が続いている。
		人材派遣会社（社員）	求職者数の動き	・わずかな求人数の増加は見られるものの、失業者数に改善がなく、厳しい状態が続いている。
		アウトソーシング企業（社員）	それ以外	・前月に比べて受注件数が増加しているものの、受注金額が値下がりしているため、全体では前月並みで推移している。
		新聞社〔求人広告〕（担当者）	求人数の動き	・前月同様に倒産件数が増え、求人数は低迷しているため、厳しい状況が続いている。
		職業安定所（職員）	求人数の動き	・新規求人数の減少幅は前年に比べて小さくなっているものの、新規求職者数が増加しており、厳しい状況が続いている。
		職業安定所（職員）	求人数の動き	・新規求人数がようやく前年並みに回復したものの、勢いは非常に弱い。
		職業安定所（職員）	求人数の動き	・前年に比べて、求人数の大幅な減少が続いている。
	やや悪くなっている	人材派遣会社（社員）	採用者数の動き	・新年へ向けての社内の組織改編の計画があり、派遣社員の見直しが検討されている。
		新聞社〔求人広告〕（担当者）	周辺企業の様子	・取引先の数社では倒産や自主廃業があり、従業員の再雇用先はほとんど決まっていない。
		新聞社〔求人広告〕（担当者）	周辺企業の様子	・求人数の減少により、求人情報誌の発行会社が対象エリアを統合して規模を縮小している。
		職業安定所（職員）	周辺企業の様子	・従業員の休業により雇用調整を実施する事業所数が増加している。
		職業安定所（職員）	求人数の動き	・パート求人はわずかに増加しているものの、常用求人落ち込みにより、新規求人数が減少に転じている。
職業安定所（職員）		求人数の動き	・前月同様に求人数の減少が続いている。	
悪くなっている	人材派遣会社（社員）	雇用形態の様子	・月末で契約を終了して更新しない派遣先や終了を繰上げる派遣先が前月に比べて増加している。	
	職業安定所（職員）	求人数の動き	・一般、学卒、高齢者など多方面で求人開拓するものの、求人数は前年を大きく下回って、悪化している。	

3. 北関東（地域別調査機関：（株）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	コンビニ（経営者）	販売量の動き	・売上は前年比106%、客数が105%と引き続き好調である。
		一般レストラン（経営者）	来客数の動き	・9月と比べると、年末になって、食事や宴会等の回数、客数共に増えている。
	やや良くなっている	スーパー（経営企画担当）	競争相手の様子	・10月末に競合店が閉店がしたため、売上が20%以上伸びた店舗があり、全社的に3か月前より3%ほど売上が増えている。年末は前年比で98%まで回復し、おせちなどもほとんど完売できている。
		コンビニ（経営者）	販売量の動き	・2～3か月前よりは上向きだが、前年比で見ると売上、来客数共に10%ほど落ち込んでいる。特に、スイーツとベーカリー類は好調である。
		コンビニ（経営者）	単価の動き	・今月はイベントがあり、クリスマスケーキやその他のパーティメニュー等で客単価が上がり、3か月前より良くなっている。
		家電量販店（経営者）	販売量の動き	・エコポイント制度対象商品である薄型テレビの販売が好調である。

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		都市型ホテル（スタッフ）	お客様の様子	・営業して歩いても、景気は底をついていると感じる。忘年会シーズンも曜日によって客が多くて極端に忙しい時と、ゼロの時があり、波が大きい。このようなことは最近にはないことである。
		テーマパーク（職員）	来客数の動き	・11月より開催しているイルミネーション営業が効しており、昨年よりも来客数、売上共に良くなっている。
	商店街（代表者）	販売量の動き	・来客数が少なく、その分、数も売れない。来街者も少なく、休日は駅前通りでありながら、ゴーストタウン化している。	
	商店街（代表者）	来客数の動き	・12月は例年ならボーナスが出てもう少し販売も伸びるが、当地域は中小企業が多いので、今年はボーナスが出ない企業がほとんどである。客は本当に必要な物以外は一切買わないため、お金を使わず、大分落ち込んでいる。	
	一般小売店〔家電〕（経営者）	販売量の動き	・エコポイント関連の商品の売行きは良いが、その他の商品が今一つ弱い。	
	百貨店（販売促進担当）	販売量の動き	・婦人、紳士、子どもの衣料品については相変わらずの消費低迷が続いている。ただ12月は歳暮ギフトの繁忙期のため、ギフト商品についてはアパレルほどの落ち込みはないが、売上は極めて低調である。	
	百貨店（販売促進担当）	お客様の様子	・早い時期からクリアランスセールの間い合わせが多く、消費者の価格に対する関心の高さがうかがえる。食品の売上は比較的堅調に推移しているが、アパレルは引き続き厳しい状況にある。	
	スーパー（店長）	来客数の動き	・低価格の物と価格は多少高くても良い物と両方が売れている。両極端な時代になってきた。実際、品質の良い物を置くようにしてから客数が伸びている。	
	スーパー（総務担当）	単価の動き	・来客数、買上単価共に3か月前の悪い状況が続いている。	
	スーパー（統括）	販売量の動き	・ボーナスの支給日の遅れや減額、カットの影響が歳暮ギフトの動向に影響し、12月上旬のウエイトが低下しており、平均単価も3.5%下がっている。期間トータルでは前年同月比97%前後の見込みである。	
	コンビニ（経営者）	販売量の動き	・年末のクリスマスや歳暮等はあまり盛り上がりなかった。やや単価の低い物の動きが強かったため、売上もあまり期待通りにはいかなかった。	
	コンビニ（店長）	単価の動き	・2か月ほど前に近隣の店舗が閉店した影響で今まで良かったが、客数は増えても単価の増減がないので、客自体の状況は変わっていないようである。	
	家電量販店（店長）	お客様の様子	・エコポイントの継続情報は流れているものの、テレビやレコーダーなど地上デジタル放送関連商品に関しては、2けたの伸びを示している。また、エコポイント付与の大きい冷蔵庫もテレビに次ぐ伸びを示している。他の商品については、厳しい状態にある。	
	家電量販店（営業担当）	お客様の様子	・客が単価の安い商品を選択するため、単価の向上に苦戦している。年末だが客は無駄なものは買わない。	
	乗用車販売店（経営者）	販売量の動き	・販売台数が低迷し、仮に販売しても利益が非常に薄いという状況が続いている。	
	乗用車販売店（販売担当）	単価の動き	・修理にしても販売にしても、単価が本当に下がっている。販売は中古車、特に単価の安い20～30万の車が売れている。台数的には前と変わらないが、とにかく単価が上がらない。ぎりぎりまで乗って、余程困らない限り修理もしない。点検、車検も最低限で済ませている。	
	自動車備品販売店（経営者）	販売量の動き	・売上や来客数はほぼ前年と同じであるが、この先については何も良くなる要因はない。しかし悪くすることはできないので、頑張るしかない。	
	住関連専門店（店長）	来客数の動き	・来客数はほぼ前年並みだが、客単価が下がっているため売上も減少している。	
	観光型ホテル（営業担当）	来客数の動き	・業績は大きな減少も大幅な伸びも無く、身の回りの景気が回復傾向にあるとは思えないが、地元企業等の忘年会やおせち料理は昨年並みに受注できている。	
	都市型ホテル（スタッフ）	販売量の動き	・販売量の動きで言うと、エージェントの動きが圧倒的に少なくなってきた。また、法人客の予約が前年と比較して非常に減っている。今年1年では前年比で1万人余り少ない状態になると予想している。	
旅行代理店（従業員）	お客様の様子	・12月の来客数は前年比60%にとどまっている。それにより直近の申込及び3ヵ月以内、以降の客の申込も減ってきている状況である。		

分野	景気の現状判断	業種・職種	判断の理由	追加説明及び具体的状況の説明
		タクシー運転手	お客様の様子	・年末の繁忙期を迎え、個人客の利用が活発化しているが、法人の利用は相変わらず少ない。
		遊園地（職員）	来客数の動き	・今月もファミリー客、特に3歳未満の幼児連れの客の減少幅が大きい。要因として新型インフルエンザ感染防止のための出控え等が推測される。
		ゴルフ場（支配人）	単価の動き	・雪がなく、クローズもなく、全日営業できたため、来場者は前年を上回ることができたが、売上は届いていない。客単価の減少は依然続き、コンペも少なくなっている。
		競輪場（職員）	お客様の様子	・入場者数、購買単価共に前月並みで伸びが見られない。
		美容室（経営者）	来客数の動き	・ボーナスが減額され、景気の見通しが立たず、週末には低料金の店が賑わっている状況である。質の高いサービスをして料金を上げる提案をしているが、客のニーズは変わらない。
		その他サービス [立体駐車場] (従業員)	単価の動き	・3か月前に比べて客数は右肩上がりで増えているが、サービスになる時間の分が響いているため、単価が低迷しており、売上は変わらない。
		その他サービス [フィットネス クラブ](マネージャー)	来客数の動き	・12月の頭から来客が減ってきている。見学者、体験者の人数が減り、来客が遠のいている状態である。
		設計事務所(所長)	それ以外	・年末の忙しさもあり、慌しく仕事に追われていた。予算どおりの受注を達成することができた。
		設計事務所(所長)	お客様の様子	・役所から景気対策事業の設計業務を受注したが、民間の動きはほとんど無い。業者の下請けの設計業務も件数が減っている。客から直接の依頼や相談が全く無い状態は3か月前と変わっていない。
		住宅販売会社 (従業員)	お客様の様子	・別荘を手放したいという希望者が増えてきている。
		住宅販売会社 (経営者)	販売量の動き	・売上高と共に来客数、電話等での問い合わせ件数も減っている。
		やや悪くなっている	商店街(代表者)	お客様の様子
	一般小売店[精肉](経営者)		お客様の様子	・正月用の買出しも、あまり人出が無く、皆普段どおりの買物で済ましているようである。
	一般小売店[家電](経営者)		お客様の様子	・このところエコポイント絡みの商品は地デジの関係もあって、テレビは動いていたが、ポイント延長の話が出始めたので客が慌てなくなっている。年末の駆け込み需要は正月用品に向き、いたって静かな年末商戦になっている。購入するものは必要な物のみで財布のひもはますます固い。
	百貨店(総務担当)		単価の動き	・今回の歳暮は5,000～10,000円の商品が数量単位で昨年比45%と低下し、3,000円の商品が10%増、2,000～2,500円の商品が20%増となっており、単価の低下が目立ち、売上も苦戦している。
	百貨店(営業担当)		販売量の動き	・歳暮ギフトの厳しさが懸念されたが、前年比4%程度の落ち込みで終わった。また、生鮮3品(青果、鮮魚、精肉)は前年をクリアしておりクリスマス需要はまずまずであった。一方、衣料品関係は前年クリアしているブランドと前年を大きく落とすブランドの2極化が見られ、結果9掛けの実績となってしまっている。
	スーパー(経営者)		単価の動き	・デフレ進行で単価が下落している。
	スーパー(総務担当)		販売量の動き	・年末年始商戦の前半戦は衣料品が頑張っって良かったが、後半戦は食品が非常に悪く、前年を大きく割っている。
	衣料品専門店(販売担当)		来客数の動き	・景気の悪さが続く中、12月ということで期待していたが、先行き不安からか客が出てこない。数年前までは悪いなりに、ボーナス等でクリスマスプレゼントを贈っていたところもあったのだが、今年は激減し、以前は随分いた自分へのプレゼントという形で買っていた客もほとんどいなくなっている。
	住関連専門店(仕入担当)	販売量の動き	・日用消耗品やペットフードなどの平均単価の下落や買上点数の減少で売上減に歯止めが掛からない。暖房機器が12月の3週過ぎからやっと動き出す状況で、通期では前年比10%以上のマイナスである。	

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
		一般レストラン（経営者）	競争相手の様子	・年末、同業店を訪れることが何度あったが、やはり店の知名度に対して客の入りはかなり下回っている。また、かなりの薄利の中で営業をしている。どこも同じとは言え、先行きは暗い。
		一般レストラン（経営者）	競争相手の様子	・同業者にも聞くと昼間の来客数はまあまああるが、夜の来客がほとんどないと話している。夜に客が入らないと売上が上がらず、客単価も低く、非常に悪い状態である。
		スナック（経営者）	来客数の動き	・忘年会シーズンだが客足が本当に悪く、今までに経験したことのないようなひどい状況である。来客数も客単価も最悪で、キャンセルも相次いでいる。
		観光型ホテル（スタッフ）	販売量の動き	・昨年来、年末年始の宴会予約客が減ってきており、それに伴い売上も前年比約5%減となっている。
		都市型ホテル（経営者）	来客数の動き	・若干上向きになったのもつかの間、再度稼働状況は改善せず低水準のままである。
		都市型ホテル（支配人）	来客数の動き	・忘年会、新年会の予約が減少すると共に小型化している。また1月以降の予約の入込が例年より悪い状況である。
		旅行代理店（副支店長）	お客様の様子	・一般企業は当然のことながら、個人も旅行を計画している人が減少している。賃金カットや賞与の減給、賞与無しの企業が多く出てきているようで、個人的にインターネットで直接施設サイトから申込をし、自家用車で家族旅行をしている人が多いと考えられる。全体的な旅行消費が少なくなってきた。
		通信会社（営業担当）	お客様の様子	・ボーナスが前年に比べ少なくなっているせいか、例年と比べ消費が伸びていない。
		ゴルフ練習場（経営者）	単価の動き	・客は割引に敏感で、プロパー商品では売れないものが割引になると、商品の動きが変わる。
		ゴルフ場（従業員）	来客数の動き	・来場者が昨年より減少している。
		ゴルフ場（業務担当）	単価の動き	・前年比で若干入場者数はプラスになったが、このところ客が価格に非常に敏感に反応するようになってきている。
		その他レジャー施設【アミューズメント】（職員）	単価の動き	・当施設はネットカフェとゲームセンターが一体となった施設だが、両方とも極端な客数の落ち込みはない。しかし、客が使う金額が減っている。特に飲食関係、ゲームの単価、ネットカフェの利用時間など、全体的に減少傾向にある。
		その他サービス【清掃】（所長）	それ以外	・ボーナスの支給が思った以上に減額されている。また支給されない企業等もあるので、景気は下向きに推移している。
		設計事務所（所長）	来客数の動き	・今月も先月に引き続いて一向に先が見えない。来年の見通しが立たない。同業他社も同様のようである。
		住宅販売会社（経営者）	お客様の様子	・顧客層の両極化が進み、住宅ローンを組むことがぎりぎりの顧客が、現金払いの顧客かになっている。
		住宅販売会社（従業員）	販売量の動き	・アパート、店舗などの収益型物件の受注が落ち込んでおり、特に店舗についてはテナントの出店が取り止めになるなど、厳しい状況が続いている。
	悪くなっている	商店街（代表者）	お客様の様子	・年末恒例のイベントを開催したものの、新型インフルエンザの影響で子どもの参加がなく、前年の半分の人出に終わった。商店街にも子ども連れが少なく、早めに買物を済ませている母親の姿が目立つ。
		商店街（代表者）	販売量の動き	・年末とも思われぬ町の人通りもさることながら、クリスマスにしる、正月準備にしる、客から全くその雰囲気を感じられない。
		一般小売店【青果】（店長）	販売量の動き	・例年であれば10～20日ぐらいのあいだにみかんや干柿、乾燥芋などの歳暮商品が結構出るのが、今年は本当に数えるほどの販売数である。
		コンビニ（経営者）	競争相手の様子	・競争相手が出来て、客の流れが全部そちらの方に行ってしまう。
		衣料品専門店（経営者）	競争相手の様子	・11月から、急激に消費が低迷しているが、12月になってもそれが続いている。
		衣料品専門店（経営者）	来客数の動き	・年末なのに客に買い急ぎが見えない。商店街の歳末売出しも空回りをしている。
		衣料品専門店（店長）	来客数の動き	・アパレル業界はまだ厳しい。
		衣料品専門店（店長）	販売量の動き	・12月の売上としては、今までになく最低である。

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
		乗用車販売店 (販売担当)	販売量の動き	・今まで何十年も営業活動をやっているが、今年の12月のように車の売れない月は初めてである。客はどんなことをしても大型車は買わず、高いのかもしれないが、輸入車に関してもそうで、こんな年末を迎えるのは初めてで、とにかく景気が悪い。
		住関連専門店 (開発業務責任者)	販売量の動き	・来客数の減少が顕著に見られる。気温が高いせいもあり、暖房関連品の動向が悪く、最寄品中心の買上で1人当たり買上点数も減少している。
		一般レストラン (経営者)	来客数の動き	・夜の客、宴会共に少なくなっている。
		一般レストラン (経営者)	来客数の動き	・ここにきて高速道路料金引下げの効果があるのか県外客は多少増えているものの、地元客である会社関係の宴会はゼロに等しい。
		スナック(経営者)	来客数の動き	・来客数や競争相手の数など、いろいろな度合いで景気が悪い。
		旅行代理店(従業員)	販売量の動き	・毎年12月は、温泉地にて宿泊を伴った忘年会旅行があるのだが、今年は皆無である。正月の家族旅行もここ10年で1番少ない。
		旅行代理店(支店長)	お客様の様子	・法人関係の忘年会の動きでは、今まで泊まりで実施していたところが行かなくなったり、ホテルやケータリング等で簡単に済ませたり、というように変わってきている。年末年始の個人の動きは、やはり海外の長期が少なくなっており、さらに里帰り等の売上が減っているのが特徴である。
		タクシー運転手	お客様の様子	・12月だというのに歩いている人が見えない。電車から降りてもタクシーを利用する人がいない。忘年会をしない会社もあるとのことで、前年比での売上は個人では20%くらい、会社全体では30%くらいの落ち込みである。
		タクシー(経営者)	お客様の様子	・人の動きが悪い。例年ならば忘年会の二次会、三次会の流れで収入が良くなるのだが、今年は昼も夜も人の動きが悪く、前年同月比で20%の減少である。
		通信会社(経営者)	販売量の動き	・民間からの受注が非常に落ち込んでおり、ほぼ皆無に近い。官庁や外郭団体からの受注は多少動いているが、こちらも年度末精算がほとんどで年内精算とまでは動かない。このまま民間の受注が落ち込み続けると会社の存続さえ危ぶまれる。
		住宅販売会社 (経営者)	お客様の様子	・最近ますますテナントが撤収しており、事務所や空き店舗が増えている。また、アパート等についても、当社の管理物件も入居率は50%くらいしかなく、半分が空室で、それに対する引き合いが全くない。ますます悪いほうに向かっていると実感している。
企業 動向 関連	良く 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	・12月については、輸出も好調のなかで、出荷量は前年比160%近く、また、売上実績についても前年比ほぼ160%近くになっている。相当様変わりの状況である。
		その他製造業 [環境機器] (経営者)	受注価格や販売 価格の動き	・開発の連続で大変だが、環境装置は高額な購入品も入っているため、販売価格も高額であり、製造、直売、メンテナンス、直接のリース(実質賃貸)で増やしているため効率が良くなっている。
	やや良く 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	・自動車部品、特にハイブリッド関係の部品の仕事が増えてきたので、今は景気がやや良くなってきたという印象である。
		一般機械器具製 造業(経営者)	取引先の様子	・今まで動きが止まっていた油圧建機分野の客の一部が、中国向けの仕事に対応するため人員を手当てしながら生産数量を増やしており、まだまだ低水準ではあるが当社への注文も増えつつある。
		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	・10社ほどある得意先の半数以上が、受注量、販売量共に良くなっている。
	変わらない	化学工業(経営 者)	受注量や販売量 の動き	・他の業種で少しずつ回復の兆しがあるというような情報を新聞等で見るが、何の変化も出てきていない。ただじっと景気の回復を待つみの状態である。
		窯業・土石製品 製造業(総務担 当)	受注価格や販売 価格の動き	・前倒し予算の中で見積件数は増えたが、価格破壊の現象が出ている。
		一般機械器具製 造業(経理担 当)	受注量や販売量 の動き	・我々中小企業では、受注量は減少するばかりである。

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
		電気機械器具製造業（経営者）	受注量や販売量の動き	・メインの取引先の景気でこ入れのために新機種を前倒して生産したが、やはり売行きは今一つのことである。
		輸送業（営業担当）	取引先の様子	・12月全般として、特に家電量販店向けの出荷量が例年より落ち込んでいたが、寒さが戻り、雪などが降ったので冬物家電の動きは良くなった。また、家ごはんブーム等により、家庭用調理器等のネットショップや通販の業界の物量は多く、年末に向かい、良い方向に変わっている。
		金融業（調査担当）	取引先の様子	・製造業の受注も改善テンポが鈍化しているほか、設備、雇用面も過剰感が続いている。
		金融業（経営企画担当）	取引先の様子	・飲食店関係の価格志向が依然として進行しており、ファミリーレストラン等でも安い価格帯の品ぞろえがないと集客が相当厳しい状況が見受けられる。
		金融業（総務担当）	取引先の様子	・取引先の話では、受注額は下げられているものの、ここ最近は横ばいになっているとのことである。
		新聞販売店〔広告〕（総務担当）	取引先の様子	・中旬まで暖冬傾向で、スタッドレスタイヤや雪かき等、冬用品の売行きが極端に悪いと聞いている。飲食店の忘年会では、来客数、価格共に落ちているとの話である。今月のチラシ出稿量は92.1%で、年間を通じて92.6%と、30か月連続して前年を下回っている。
	やや悪くなっている	食料品製造業（製造担当）	競争相手の様子	・現行の価格帯では商品が動かない。グラム単価を抑えて販売しているが、数が知れている。特売価格にしないと商品は動かない。
		出版・印刷・関連産業（営業担当）	受注量や販売量の動き	・受注量が減っている。年賀状は昨年より10%減、金額にして15%減という状態である。その他の仕事についても減少している。
		窯業・土石製品製造業（経営者）	取引先の様子	・店頭売り商品の受注がわずかながら動いているのみである。
		金融業（理事）	取引先の様子	・取引先から預かる決算書の悪化から、景気の下向き感を感じている。
不動産業（営業担当）		受注価格や販売価格の動き	・必要な経費はどこ会社もある程度は使うが、長期的なことや必要経費以外の投資的なことになると、出費に踏み切れない状況が、当社含めて見受けられる。	
社会保険労務士		取引先の様子	・取引先の事業所で医療、介護関係の事業所は賞与が出ているが、それ以外の業種ではほとんど出していない。	
その他サービス業〔情報サービス〕（経営者）		受注量や販売量の動き	・取引先の多くが、先行きの不透明感から設備投資を見送っており、厳しい状況が続いている。	
悪くなっている	電気機械器具製造業（経営者）	受注量や販売量の動き	・12月25日より年末にかけてほとんど仕事が無い状態のまま正月休暇に入る。仕事始めも仕事の予定が無い状況で、非常に厳しさが増している。	
	その他製造業〔宝石・貴金属〕（経営者）	受注量や販売量の動き	・クリスマス商戦でもハイジュエリーの需要は少なく、店頭での売上も落ち込んだままである。低価格品に関しても、地金の高騰から10金等の品位を落とした製品へのシフトをするも売上は今一つで、厳しい年の瀬である。	
	建設業（総務担当）	受注量や販売量の動き	・公共工事は相変わらず同金額によるくじ引きで入札する状況であり、10社程度のくじは当たり前である。12月は10件ほどくじを引いたが当たりがなく、不安だらけの年越しになっている。	
	広告代理店（営業担当）	受注価格や販売価格の動き	・広告制作の見積金額が、ほとんど利益を乗せられないくらい下落している。案件によっては辞退せざるを得ない場合もあり、厳しさは一層増している。	
	経営コンサルタント	取引先の様子	・個人消費の不振、低調な設備投資などのため、企業活動は停止した感がある。	
雇用関連	良くなっている	-	-	-
	やや良くなっている	-	-	-
	変わらない	人材派遣会社（経営者）	雇用形態の様子	・頼まれる仕事の日数が1週間や2週間など短くなって、極端に仕事が少なくなっている。
		求人情報誌製作会社（経営者）	求人数の動き	・例年年末に向けてパート、アルバイトの募集広告が多くなる時期ではあるが、11～12月は求人する企業が極端に少ない。
職業安定所（職員）		周辺企業の様子	・雇用調整助成金の計画届の提出件数が依然として多い。	

分野	景気の現状判断	業種・職種	判断の理由	追加説明及び具体的状況の説明
		職業安定所（職員）	求職者数の動き	・11月の新規求職者数は前年同月比4.4%減少した。窓口を訪れる求職者の状況を見ても、決して減っているわけではないが、全体として落ち着きを感じられるようになった。
		民間職業紹介機関（経営者）	求人数の動き	・新卒、中途採用共に企業の採用意欲は、弱含みの様相を呈している。今後、景気回復が実感できた時には、人手不足が顕著になる可能性がある。
	やや悪くなっている	人材派遣会社（経営者）	求人数の動き	・衣料品と食品関係の販売員の募集が目立ち、若干自動車関連部品の製造関係で作業員増が見られたが、求人数はごく少なめである。介護関係は求人が目立つが、適任者がいない。依然として厳しい。
		職業安定所（職員）	求人数の動き	・新規求人数は、前月（10月）より減少し、前年比でもマイナスが続いている。また、求人募集が少ないためか、雇用保険受給終了等の影響からか、新規求職者、有効求職者共に減少している。
		職業安定所（職員）	求人数の動き	・製造業や建設業の一般現業職の求人が減少しつつあるため、やや悪くなっている。
	悪くなっている	人材派遣会社（営業担当）	求人数の動き	・男性を対象に2トン車の運転手を募集したところ、20人を超す応募があった。年齢は20代後半～60代までで、本来なら働いていなければならない人たちが無職である。改めて、雇用問題の深刻さに直面している。このような階層の人たちがいるのに、景気が良いとはとても思えない。

4. 南関東（地域別調査機関：（株）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	一般小売店〔家具〕（経営者）	来客数の動き	・良くなっているのは12月だからということもあるが、家具店が減っていることも原因である。
	やや良くなっている	百貨店（広報担当）	販売量の動き	・売上は2007年11月以来、25か月ぶりに想定を上回るペースで推移している。来客数も同様の傾向であり、来客の買上率が伸びている。また客単価も、婦人関連の押上げで前年並みの水準に持ち直している。防寒衣料も婦人を中心に上昇傾向で、買い控えが続いた特選ゾーンでも定番の春物に動きがある。クリスマスや迎春等、オケージョンニーズも2けた増と好調である。
		百貨店（営業企画担当）	販売量の動き	・食料品フロアを中心とした集客効果により、来客数が少しずつではあるが戻りつつある。それに伴い、前月までの売上前年比より、5ポイント近い回復が見られる。
		衣料品専門店（営業担当）	販売量の動き	・近隣の駅ビルで当店のターゲットとするミセスゾーンが改装のためにすべて撤退したため、今まで近隣で買物していた客が流れてきている。新規の客も多く、前年比113%と売上も良く、コーディネート販売で客単価も上げている。
		家電量販店（営業統括）	販売量の動き	・購入単価は下落しているものの、販売数量がテレビを中心に拡大している。顧客は販売価格が下がらないものには手をつけにくい厳しい選択を行っている。今後も価格に対する消費者の感覚は変わらないと思われる。薄利多売の状況ではあるが販売数量で単価下落を補うしか現状では施策が無い。
		旅行代理店（従業員）	お客様の様子	・新型インフルエンザも落ち着いてきており、行けなかった旅行を再度企画してほしいとの要望が多い。
		旅行代理店（営業担当）	お客様の様子	・問い合わせが徐々に増えてきている。
		タクシー（団体役員）	お客様の様子	・忘年会等、年に一度の繁忙期なので、月初より多少期待していた。前半の週末は繁華街、駅共に良いとは言えないが、後半の週末ごろより忘年会帰りの利用客が多少増えた感じがある。
		ゴルフ練習場（従業員）	販売量の動き	・ボーナス時期でもあるのだが、練習場の回数券の販売イベントでは前年並みに売上が良く、景気はやや上向きと言える。併設するレストランも前年同月よりも良くなっており、やや景気は回復傾向にある。
		その他レジャー施設〔アミューズメント〕（店長）	来客数の動き	・同施設内の映画館での話題作による集客が大きく影響し、前年比で売上、客数共に大幅に増えている。映画などの娯楽目的で施設に来店する客は、アミューズメントもセットで過ごす人が多いようである。
	住宅販売会社（従業員）	販売量の動き	・契約数は前年同月より増加している。	

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	商店街（代表者）	来客数の動き	・当商店街では婦人関係の衣料品店が1軒、来年の1月に閉店する。これまでは閉店売出しをやると非常に客が来ていたが、今は通常とほとんど変わらない状況である。比較的良好な物をとということで来店していた年配の婦人客たちでも、既に物を持っているためもあるだろうが、景気に左右されている。非常に悪い状況が続いている。
		商店街（代表者）	来客数の動き	・ボーナスが減っていることを嘆いている客が非常に多い。ボーナスをもらえない人も多いのも大変気になる。
		一般小売店〔文房具〕（経営者）	販売量の動き	・当店のような文具事務用品店は、年間を通して年賀状印刷のウエイトが大変大きい。あわせて、同業者の閉店が重なったため、売上ダウンせずにもちこたえることができた。
		一般小売店〔衣料・雑貨〕（経営者）	お客様の様子	・12月は上旬から気温が高く、歳暮商戦の中で街の人も多く、冬物の売行きも良い。後半は寒波で厚地物がよく売れており、前年比101%とまずまずである。
		一般小売店〔酒類〕（経営者）	販売量の動き	・贈答品もほとんど売れず、受発注をみると年末とは思えない。業務店等の忘年会、二次会等の需要も少ない。
		一般小売店〔印章〕（経営者）	来客数の動き	・売上が底の状態推移している。来客数は非常に少なく、大変厳しい。
		一般小売店〔文具〕（販売企画担当）	お客様の様子	・店頭においては、月初はあまり良くなかったが、月末にかけて良くなっている。店の淘汰が起きているため客数は大変増えているが、その分、客単価が下がっており、例年並みという感じである。しかし、それは店頭売りに限った話であり、通常の納品はあまり振るっていない。景気は悪いまま変わっていない。
		百貨店（売場主任）	単価の動き	・歳暮ギフト、クリスマス商材共に1割減である。客数はほぼ前年と同数であるため、依頼件数、単価のダウンが大きく影響している。
		百貨店（総務担当）	販売量の動き	・主力商品である衣料品の販売額が、依然として前年より大幅に落ち込んでいる。近隣の店舗でもその傾向が顕著である。
		百貨店（総務担当）	単価の動き	・来客数は前年並みにはなりつつあるものの、購買単価は前年を下回り、特に買い回り頻度が減少している。経済への不安感から、目的買い以外の購買意欲が抑制されている。
		百貨店（企画担当）	販売量の動き	・売上高の伸び率が低い状態が続いている。歳暮ギフトも件数を絞り込む様子が明らかで、お中元を下回る伸び率である。
		百貨店（営業担当）	単価の動き	・12月中旬からの気温の低下もあり、少しずつではあるが来客数も増え、防寒物を中心に動きが出ている。しかし1品単価は下がっているため、客数が98%で単価が96%と依然として厳しい状況である。
		百貨店（販売促進担当）	来客数の動き	・この1年、平均買上単価が前年に比べ減っており、回復の兆しが無い。
		百貨店（販売促進担当）	来客数の動き	・ファッション領域の不振は続くものの、クリスマスや年末年始の家族需要で下支えされている状況である。購買のモチベーションとなる機会創出や、店、商品についての強力な発信力を発揮できるかで、商況が変わるものと考えている。
		百貨店（副店長）	単価の動き	・単価ダウンが継続している。
		百貨店（業務担当）	単価の動き	・12月の売上は、食品を含めてほぼ前年割れしているが、11月と比べると少し上向いてきている。ただし、商品単価が下がってきていることもあり、客数は変わらなくても売上は前年まで届かないという傾向が色濃く続いている。
		百貨店（営業企画担当）	販売量の動き	・紳士、婦人の衣料品をはじめ、婦人雑貨等のファッション関連商品のマイナスが継続して大きい。ファッション関連よりはマイナス幅が少ないものの、食料品やリビング用品も苦戦している。
		スーパー（店長）	単価の動き	・相変わらず客単価の前年割れが続いており、競合各社も低価格とポイント販促での付加価値で集客するしがなく、消耗戦の様相はぬぐい切れていない。かろうじて客数は前年をクリアしているものの、おそらく、客がバーゲンの買い回りをする頻度が増えていることが、単価を下げている要因の一つである。

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（統括）	単価の動き	・おせち料理の予約金額については、前年までの売れ筋は1万円台中盤あたりだったが、1万円前後の商品に完全にシフトしてきている。
		スーパー（仕入担当）	単価の動き	・クリスマスケーキ等の予約販売において、前年より二極化が更に進んでいる。低単価商品へのシフトにより、数量ベースに対して売上は落ち込んでしまっている。
		コンビニ（経営者）	販売量の動き	・来客数は前年より伸びているが、客単価が落ちており、販売状況としては前年と変わらない。また、客の様子として、高齢化の進展や若年人口の減少が実感できる。駅前再開発が大分終わり、人の流れが落ち着いてきている。これからいかにして地域として客を呼ぶかにかけていきたい。
		コンビニ（エリア担当）	単価の動き	・タスポ導入効果が一巡した影響により、客数前年割れは当然であるが、単価の下落が止まらない。買上点数ダウンより、低単価商品や特売商品へと流れる動きが止まらない。
		コンビニ（商品開発担当）	販売量の動き	・例年と比べて伸長しているものもあれば、逆に下がっているものもあり、全体の増加にはつながらない。
		衣料品専門店（店長）	単価の動き	・客は価格に非常にシビアで、商品に対しての価格に価値がないと購入に結び付かない。
		家電量販店（経営者）	販売量の動き	・前年も前年比実績は低迷していた。今月の状況は必ずしも良くない。
		家電量販店（統括）	来客数の動き	・来客数は増加傾向にあるが、単価ダウン、購入指数等の改善は見られない。デフレ下での消費マインドは、更に低単価志向となっている。
		乗用車販売店（総務担当）	販売量の動き	・昨年から比べると販売量は相変わらず100%を超えているが、景気回復までには至っていない。減税の効果はまあまあだが、延長が決まったせいか動きが鈍くなっている。収益についても思うように上がらない。
		乗用車販売店（営業担当）	お客様の様子	・先月同様、補助金の制度があるにもかかわらず、内容を知らない客が多い。説明をして初めて購買意欲が出てくるようである。
		その他専門店【ドラッグストア】（経営者）	販売量の動き	・薬の売上が芳しくない。特に風邪薬の売上が戻らず、全体の利益に影響している。ただクリスマス前の大きなイベントは大成功し、予定数を大きく上回った。買い控えと言われているなかでも、楽しさや本当に必要な物は求められている。来年はもっと楽しさの訴求をしていきたい。
		その他小売【ゲーム】（統括）	販売量の動き	・当業界の最大の売れ時である当月も、一部の売れるソフトとその他のものにと二分される。ハードの値下げもあり、巣ごもりというキーワードにも期待したが、業界全体としては昨年より落ち込んでいる。
		高級レストラン（支配人）	来客数の動き	・法人、個人需要は半年～1年ほど前に比べて多少は回復の兆しがあるが、外食は控え家庭で過ごす、といった節約志向が依然根強く見られる。
		一般レストラン（経営者）	来客数の動き	・宴会数は前年並みだったが、大人数の宴会が激減している。
		一般レストラン（店長）	来客数の動き	・ずっと変わらず最低の状況であり、毎月赤字である。いつ上向くのかは全然分からず、来客数が少なく大変厳しい。
		タクシー（団体役員）	お客様の様子	・12月は少しは客の動きを予定していたが、3か月前とさほど変わっていない。
		通信会社（営業担当）	販売量の動き	・テレビ、ネット、電話共に加入契約獲得量が減少している。また、アナログからデジタルへの変更に伴う放送解約が依然継続しており、厳しい状況が続いている。
		通信会社（営業担当）	販売量の動き	・客はインターネットや固定電話サービスを他社から切替えることに慎重になってきており、契約数が伸び悩んでいる。
		遊園地（職員）	お客様の様子	・新しいイベント等により来客は増加したが、飲食や物販等における客の支出抑制傾向は継続している。
		ゴルフ場（支配人）	来客数の動き	・今年度の総来場年間予定が昨年並みとなる見込みである。しかしゲスト率の落ち込みが多少あり、収支では昨年より大きく赤字を出している。
		パチンコ店（経営者）	単価の動き	・来客数も確かに減っているが、来た客が以前に比べるとお金を使わなくなっている。
		競馬場（職員）	販売量の動き	・年末の売上が前年比で4%減少している。

分野	景気の現状判断	業種・職種	判断の理由	追加説明及び具体的状況の説明
		その他レジャー施設（経営企画担当）	お客様の様子	・昨秋以降、低下傾向が続いていたホテルの宿泊稼働率に改善がみられる。北海道の食材をテーマにしたレストランフェアも好調に推移している。
		設計事務所（所長）	お客様の様子	・計画物件は多少なりとも出てはいるが、ただ単に今までと同様、計画のみで終わっている。
		設計事務所（職員）	それ以外	・大幅な受注量の拡大が期待できないなか、可能な限りの経費削減策を実施してきたことで何とか切り抜けている印象である。目標受注額を達成することが精一杯の状況である。
		住宅販売会社（従業員）	販売量の動き	・今月の販売量は目標数字の約95%と、ここ3か月はやや良い状況で安定している。低金利が続いていることと、販売価格に値ごろ感が出てきていることから、買換え層が動き出している。自宅売却も安くなってしまいが、それ以上に買換え先が安くなっていることで、買換えができるようになってきている。
		住宅販売会社（従業員）	販売量の動き	・相変わらず状況は厳しいものがある。太陽光発電設備の装着だけは増えているが、全体的には棟数は伸びていない。
		その他住宅〔住宅資材〕（営業）	お客様の様子	・最悪の時期であった3～5月は乗り越えたが、まだ厳しい状況が続いているという客先が多い。
やや悪くなっている		商店街（代表者）	それ以外	・クレジットカードの取扱が初めて前年同月比20%を割っている。天候不順もあるが、厳しい。
		商店街（代表者）	販売量の動き	・昨年や3、4か月前と比べて販売量の点数が落ちてきている。また、単価ダウンなどが影響している。
		一般小売店〔家電〕（経理担当）	販売量の動き	・販売量も減少しているが、販売単価も下がっている。ただ、エコキュート、IHクッキングヒーターなどは売れている。
		一般小売店〔米穀〕（経営者）	販売量の動き	・販売額だけでなくすべての面で年末らしくない。特に、たばこのようにどこでも買っても同額の商品は変わらないが、他の商品の売上は減少しており、車の混雑も少なく、これほど活気のない年末は初めてである。
		一般小売店〔靴・履物〕（店長）	来客数の動き	・一番はっきりしているのは、来客数が減っていることである。単価も下がっており、今まで良い物、単価の多少高い物を履いていた客が、安い物で間に合わせるという傾向が結構増えている。
		百貨店（総務担当）	販売量の動き	・客は、どうしても欲しい物、買わなくてはいけない物、必要な物しか買わなくなっている。福袋等の商品については買い控えをする客が多い。
		百貨店（広報担当）	お客様の様子	・ここ数か月、来客数や買上点数は変化がないが、単価が下落している。また、買物の内容では巣ごもり化の影響からか、食料品は前年並みの買上金額であるが、必需品ではない衣料品関係は大きく減少している。また、ついで買いが減っているようで、シャワー効果、噴水効果も弱いように見受けられる。
		百貨店（営業担当）	単価の動き	・クリスマス、正月関連商品の単価が下がっている。
		百貨店（営業担当）	販売量の動き	・食料品関連では、歳暮の売上減の影響が大きい。店頭購入が前年比で10%減、ネット購入が同5%増、全体では同6%減となっている。低価格帯の幅を広げたため、売上減に影響したと思われる。おせちについては、客単価は2%ほど落ちたが、ネット受注も含め客数増の影響で、前年並みである。新年は自宅という傾向が垣間見られる。衣料品は、気温の低下によってようやく冬物の一部が動き出すが、各社共に例年になくセール対応が早く、商品単価の下落により前年の水準にまでは至っていない。ただし、落ち込み幅は縮小傾向にある。
		百貨店（販売管理担当）	来客数の動き	・12月の主力である歳暮ギフトやクリスマス商戦が、来客数減で苦戦している。婦人や紳士の一部ブランドではクリアランスを早め、来客数は前年増となったが、単価の落ち込みが大きく、売上増にはつなげっていない。
		百貨店（店長）	単価の動き	・クリスマス動向を見ても、主力のアクセサリ関連の売上が70%台、点数では110%と、大幅な単価ダウンとなっている。衣料品でも防寒関連、特にコートが売上は80%台、点数は105%台、単価は80%とダウンしている。価格戦略品強化、不向き品を中心とした早期割引の2つが大きな要因であり、悪循環を引き起こしている。

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）	単価の動き	・3か月前もあまり良くないが、今月はそれより更に悪くなっている。1品単価が落ちているため、売上が多少下がっているが、客数はそうでもない。買上点数は上がっているが、単価、特に青果の落ち幅が大きく響いている。
		スーパー（営業担当）	単価の動き	・競合店の安売りの影響もあり、単価が目に見えて落ち込んでいる。さらに、残業時間カットの影響が、夕刻以降の売上の伸びが鈍化している。
		スーパー（仕入担当）	単価の動き	・クリスマス商品も、簡単なセット物を家族皆で食べるだけでパーティー色が全くなく、非常に不況感がある。
		コンビニ（経営者）	競争相手の様子	・買い控えが非常に強く出ており、販売量が落ち込んでいる。
		衣料品専門店（経営者）	販売量の動き	・前年の12月は大変厳しく、売上は2けた落ちた。この12月は雨もなく気温も下がっており、衣料品には追い風であるにもかかわらず、前年の売上を確保するのがやっとの状況である。
		衣料品専門店（営業担当）	お客様の様子	・不況とボーナスダウンのダブルパンチで、売上の盛り上がりがなく、低調である。
		家電量販店（副店長）	単価の動き	・競合店との値下げ競争の激化により、商品単価、客単価が下がり続けている。
		乗用車販売店（経営者）	販売量の動き	・整備は順調に入っているが、販売があまり芳しくない。前年度の3割減となっている。
		乗用車販売店（販売担当）	お客様の様子	・コンクリートから人へという新政権の方針によれば、建築関係が大幅に削減されていく。建築関連が圧倒的に多いトラック業界では、客が将来に相当不安を持っており、トラックの買換えを止めておきたい、減車をしたいという話も出ている。
		住関連専門店（統括）	販売量の動き	・来客数も多少は減っているが、それ以上に販売量が減っており、来客数の割には売上が伸び悩んでいる。
		都市型ホテル（スタッフ）	お客様の様子	・12月の利用人数は、宴会場はイベントが当たって人数、売上共に前年とほぼ同じ水準であったが、レストランは人数で3%、売上で5%強共に減少している。また、先の宴会の予約人数も前年同日比でまだ下回っており、予約が取り込めていない状況である。宿泊客は、イベント客以外の予約が伸びない。イベント客を対象に料金を下げて集客し、人数は前年を上回ったが売上は逆に前年に約10%及ばず、先の予約が前年比で下回っている。客は直近まで安い料金が出るのを待っている様子で、すっかり足元を見られているようである。
		タクシー運転手	来客数の動き	・忘年会や飲み会などの客が少ない。年末の、1年中で一番のピークである12月25日金曜日夜から終電までの、駅の客の列が例年よりかなり少ない。深夜の飲食店からの乗客が激減している。
		通信会社（経営者）	お客様の様子	・案件数の激減と受注率の低下が、更に悪化している。
		通信会社（営業担当）	お客様の様子	・低価格の契約商品が増え、サービス料金の支払が遅延する案件が増えている。
		通信会社（営業担当）	販売量の動き	・新規加入の伸びが鈍いことに加えて、解約数が急増している。
		通信会社（総務担当）	お客様の様子	・有料チャンネルの解約の動きが加速している。
		通信会社（支店長）	単価の動き	・年末商戦で来客数は伸びたが、新商品等の高価格機種種の売行きが鈍い状況である。
		通信会社（営業担当）	販売量の動き	・先行きへの不安感からデジタル多チャンネルサービスの解約が増えており、前年の実績を達成しない月が続いている。
		通信会社（管理担当）	販売量の動き	・販売量の減少と共に、加入解約が増加傾向となってきた。
		観光名所（職員）	来客数の動き	・3か月前は観光地のブームだったために旅客が増えていたが、12月はかなり旅客が減っている。
		その他レジャー施設〔スポーツ施設〕（支配人）	来客数の動き	・12、1月のスポーツ会員数が大幅に減員となっている。昨年までは、年末年始で来場回数が減っても継続していた主婦層が、少しでも家計の経費を削減しようと退会しているようである。
		その他レジャー施設〔ホール〕（支配人）	販売量の動き	・発売中のチケットの売行きが、安価なもの以外は総体的に鈍化しており、販促活動を強化しても回復の兆しが見えない。

分野	景気の現状判断	業種・職種	判断の理由	追加説明及び具体的状況の説明
悪く なっている		その他サービス [福祉輸送] (経営者)	お客様の様子	・様々などところで不景気あるいは昇給の鈍化といった問題が話し合われている。全体的にデフレ傾向が著しく、受注金額、発注金額が厳しいという話が客から多く出ている。
		設計事務所(所長)	競争相手の様子	・競争相手や客の様子から判断すると、安い単価の中で仕事量がないうえ、非常に競争があって、仕事が激減している。
		設計事務所(所長)	競争相手の様子	・住宅、マンションの計画がすべて中断されている。この不況のなか、業者が多いので過当競争になっており、仕事の確保ができない。
		住宅販売会社 (従業員)	来客数の動き	・毎年のことだが、年末になると住宅を検討する客が減少する。エコ住宅の影響はまだ無い。
		商店街(代表者)	お客様の様子	・前政権の時から景気が浮上していない。鍋底の底を破ってしまいそうな雰囲気さえある。客は安いものを買ひ、一般商店の普通の品にはなかなか見向きもせず、景気が良いという感覚は出てこない。客は財布のひもを一向に緩めてくれない。
		一般小売店[和菓子](経営者)	販売量の動き	・年末の帰省に向けて、大手スーパーからの発注が前年に比べて6割程度落ち込んでいる。高速道路料金引下げも年内はないということなので、帰省するのめかなり厳しいようである。
		一般小売店[家電](経理担当)	来客数の動き	・エコポイントを付けても買える人は買えるが、買えない人は買えない。
		一般小売店[祭用品](経営者)	お客様の様子	・年末はかつて無いほど悪い売上、客足である。
		一般小売店[茶](営業担当)	販売量の動き	・大型店内の店舗は昨年並みの売上を維持したが、路面店は来客数、買上単価共に減少し、売上が19%ダウンと厳しい状況である。
		スーパー(経営者)	競争相手の様子	・チラシ掲載の特売価格が以前より安くなっている。
		スーパー(店長)	お客様の様子	・12月に入ってから、卵の日替わり特売などがチラシに入るとそこだけで終わってしまう。これまでは卵だけで時間的に午後までもっていたが、今はチラシに入れると約30分くらいで売り切れてしまい、客もすぐに引いてしまう。今まで見なかった客も若干増えているが、安いものだけを買っていくという状況である。
		コンビニ(経営者)	来客数の動き	・客数と客単価の減、物価の下落が激しい。
		コンビニ(経営者)	単価の動き	・販売単価が大幅に下落している。特に、プライベートブランド商品を中心に低価格品が大半を占め、結果的に売上高が下がり続けている。
		衣料品専門店(経営者)	来客数の動き	・来客数が大幅に減っている。商店街全体でも、通行人はいるが買物客は少ない。前倒しで全品セール価格にしているが、デフレ感の強い現在では価格が通用しない。クリスマス商戦も盛り上がり欠けるままで終わっている。
		家電量販店(店員)	それ以外	・景気の悪化は進んでいる。実際、外的要因が多すぎて、販売店への低価格が求められ、厳しい状態となっている。
		その他小売[生鮮魚介卸売](営業)	お客様の様子	・消費者が完全に守りに入っている。
		一般レストラン(経営者)	お客様の様子	・客の飲み方や、お金の払い方を見ると、1万円札ではなく千円札で払う客が増えている。また、客との会話から、他業種から見ても景気は良くないと感じる。
		一般レストラン(スタッフ)	来客数の動き	・悪いの一言である。12月は忘年会等が入り普段よりは良くなるが、当社の3店すべてで落ちており、とても良くない。当店は居酒屋等ではなくて専門店であり、良いものを出しているため、落ちてはいるがそれほど悪くはないが、他の居酒屋等はかなり落ちているとみられる。
		都市型ホテル(支配人)	単価の動き	・販売単価は軒並み下落し、歯止めが掛からない。
		都市型ホテル(スタッフ)	お客様の様子	・年末年始のホテル内のイベント来館者数が、すべてにおいて前年割れしている。

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
		タクシー運転手	お客様の様子	・タクシーの車両台数が多すぎる。産業界の動きが低迷している時に、タクシー業界だけが潤うわけがない。現段階において供給過剰は明らかであり、運転手の収入は減少し、道路交通にも支障をきたしている。
		タクシー運転手	お客様の様子	・今の景気の状態は、相変わらず非常に悪い。客が入っているのは立ち飲み屋と立ち食い屋で、そういう店が行列をつくるような状況であり、一般の店は閑古鳥が鳴いている。タクシー関係においても1年半の間、毎月前年比マイナスという状況が、依然として続いている。
		ゴルフ場（従業員）	来客数の動き	・ゴルフ場への来場者数は、天候にかなり左右されるが、夏を過ぎて景気の影響で来場者が少なくなっており、支出を抑えているようである。
		美容室（経営者）	お客様の様子	・小型の商店街で、客が買うことが非常に少なくなっている。
		美容室（経営者）	来客数の動き	・暮れになっても来客数が伸びない。
		その他サービス [保険代理店] （経営者）	来客数の動き	・客は、少しでも安い大型廉売店におもむく。大型店同士の価格競争の影響である。
		設計事務所（所長）	競争相手の様子	・今のところ民間の仕事がないため、役所の仕事の話になるが、同じ物件が入札を2回も行っても不調になるほど、大変予算が少なくなっている。
		住宅販売会社 （経営者）	単価の動き	・不動産デベロッパー業と総合建設業については、贈与税非課税枠の拡大や住宅ローン減税等の効果もあり、住宅に関しては売れ始めてきている。しかし価格が非常に低く、赤字になる現場もかなりある。公共事業もかなり増えてきたが、今後は期待できない状況になっている。中小企業は、相変わらず資金繰りが厳しい状態が続いている。
		住宅販売会社 （従業員）	販売量の動き	・家を購入したいと考えている人は、各社が在庫整理をしていた3か月前から秋口にかけて安い金額で家を買っているため、今月は良くない。
企業 動向 関連	良く なっている やや良く なっている	-	-	-
		出版・印刷・同 関連産業（営業 担当）	受注量や販売量 の動き	・印鑑、印刷の仕事をしている。通常、会社の設立の登記印は月平均4～5本だが、今月は8本であり、例年に比べれば多い。年賀状の印刷もしているが、前年比で若干件数が増えている。
	変わらない	輸送用機械器具 製造業（経営 者）	受注量や販売量 の動き	・昨年12月より1年間、仕事が減り、悪い状況が続いていたが、この12月はどういうわけか材料が動いて、先月10%くらいだったものが60～70%までできている。
		出版・印刷・同 関連産業（経営 者）	競争相手の様子	・最近では客から発注される仕事の量が少ないため、見積価格が非常に安くなり、受注しても採算が取れなくて困っている。
		一般機械器具製 造業（経営者）	受注量や販売量 の動き	・景気の良いような状態にはずっとなっていない。
		電気機械器具製 造業（経営者）	受注量や販売量 の動き	・景気下降のなかで動きが非常に鈍く、引き合いもそれぞれあるが、成約する率が低い。ほとんど1割あるかないかの受注量であり、あとはメンテナンスでしっている。
		輸送用機械器具 製造業（経営 者）	受注量や販売量 の動き	・大企業が海外進出をさらに図っている。そうなると中小企業はますます仕事がなくなる。
		その他製造業 [化粧品]（営 業担当）	受注量や販売量 の動き	・売上が前年割れの状態が続いており、厳しい状況である。
		通信業（広報担 当）	受注量や販売量 の動き	・先月と比べると若干持ち直している。
		金融業（審査担 当）	取引先の様子	・長引く不況の影響により、設備投資への消極的な姿勢は変わらず、事業自体も縮小していく取引先が散見される。
金融業（支店 長）	受注量や販売量 の動き	・取引先の建設業は相変わらず停滞ということで、公共事業はあまり金額が出ておらず、民間事業もなくなっている。製造業は若干動きが出てきているがまだ本調子ではなく、小売業の売上低迷は続いている。景気はさほど変わっていない。		

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
やや悪くなっている		不動産業（総務担当）	取引先の様子	・この数が月間、あまり変化はないが、オフィス需要に関してはこれまでの不況のなかでも最も深刻な状況にある。空室率は拡大する一方で、新規の需要が全くなく、危機感を感じている。
		経営コンサルタント	取引先の様子	・ある中古車販売会社の経営者の話では、3年来、売上減が続いている。理由は、程度の良い中古車が市場に少ないことである。エコカー減税などの刺激にささやかな期待を抱いていたが思ったほどではなく、状況は変わっていない。若年層の車離れなど、市場縮小の根本的な原因もあり、業界淘汰の下地は固まってきている、ということである。
		司法書士	取引先の様子	・特に大きな変化は見られない。
		その他サービス業〔廃棄物処理〕（経営者）	受注量や販売量の動き	・1回の受注量、受注頻度も低迷状態が続いている。
		出版・印刷・同関連産業（総務担当）	取引先の様子	・年末は年賀状に加えて宛名も印刷していたが、今回の年末は経費の削減のため宛名印刷を請け負う企業は1つしかない。
		出版・印刷・同関連産業（営業担当）	競争相手の様子	・印刷のみを専門とする協力会社の営業が、他の印刷会社も例年になく、全体的に年末の忙しさが無いと言っている。
		プラスチック製品製造業（経営者）	受注量や販売量の動き	・スポットでまとまった仕事が入り、従業員を遊ばすことは避けられた。しかし、工賃はぎりぎりまで押さえられ利益を生み出すには至らず、従来品の受注も回復せず、厳しい状況に変わりはない。
		金属製品製造業（経営者）	取引先の様子	・得意先は現地生産、現地調達を強め、日本国内での生産量が極端に減ってきている。現在は中国向けのノックダウン品があるが、中国現地調達に切り替わるのは必然である。
		一般機械器具製造業（経営者）	取引先の様子	・仕事の受注量が激減している。
		電気機械器具製造業（経営者）	受注量や販売量の動き	・あらゆる業種の取引先で受注量が減少している。今まで良かった特養施設向けも受注が減っている。
		精密機械器具製造業（経営者）	受注価格や販売価格の動き	・相場価格を下回らないと新規受注を獲得できない。
		その他製造業〔靴〕（経営者）	取引先の様子	・得意先は大変苦戦している。当社に仕事を回すことで精一杯なのではないか。展示してもなかなか反応がないという話である。
		建設業（経営者）	受注価格や販売価格の動き	・競争案件で見積をしたが、落札業者の金額は、受注できる数字ではない。仕事がないための無理な金額での受注は、これから先、大変危険である。
		建設業（経理担当）	受注量や販売量の動き	・前年同月比で2割以上も受注量が落ちている。暮れになって数件の成約があったが、事業所の設備投資関連の契約は全くない。
		輸送業（総務担当）	受注量や販売量の動き	・出荷計画未達成のまま、年末の出荷が終了した。今後年度末に向けての出荷は未定とのことで、新年の予測が立たない。
		金融業（支店長）	取引先の様子	・12月は忘年会やクリスマス会等の年1回のイベントが多く、外食産業はかき入れ時であるはずだが、米国の大手金融機関の破たんがあった前年に比べても落ち込みが大きい。デフレ、景況感悪化が進み、外食を控える傾向にある。
不動産業（経営者）	競争相手の様子	・駅4分、オール電化、オートロック1Kの当社の新築マンションが、完成より3か月かかってやっと契約に至った。他社の物件では、11月完成の同駅10分、1Kが10世帯決まっていなかった。これまでは新築であれば少々高めでも決まっていたが、市場は厳しくなっている。家賃保証の会社が懸命に資料を配布してきているが、今までにはなかった傾向である。		
不動産業（従業員）	受注量や販売量の動き	・開発業者等の仕入れ希望はあるものの、仕入れ希望価格は販売希望価格に対して15～20%低く、成約には至りにくい。		
広告代理店（経営者）	取引先の様子	・何しろ引き合いが少なく、あっても入札で、入札に掛かる費用がこちらに負担が掛かるものばかりである。基本的には前年同月の繰り返し受注を追いかけることで精一杯だが、それでさえ簡単には受注には至らない。客先自身が辛い状況だから仕方ないことだといえ、いつまで我慢しきれぬのかが不安である。		
広告代理店（従業員）	受注量や販売量の動き	・ボーナス商戦という言葉が死語と思えるくらい、取引先、主に車の販売が悪い。		

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
		求人情報誌製作会社（営業担当）	それ以外	・取引社数、顧客単価共に、ほぼ横ばいである。
		職業安定所（職員）	周辺企業の様子	・新規求職申込件数は昨年12月以降、前年同月比で2けたの増加で推移している状況のなか、新規求人数は減少し、11月分の有効求人倍率は0.4倍台と厳しい状況が続いている。企業からは雇用調整に関する助成金の申請が相変わらず多く、製造業のうち零細な事業所が中心となり利用件数は横ばいの状況が続いている。
		職業安定所（職員）	求人数の動き	・新規求人数は、前月比で10%減少、前年比では25.3%の減少となっている。新規求職者数は前月比20.9%の減少となっており、有効求人倍率は上昇傾向にあるが、雇用情勢は厳しい状況が続いている。
		職業安定所（職員）	求職者数の動き	・11月の新規求人数は当地の労働局全体でも61,072人と低い数字であるが、新規求職者数は同54,110人と少なかったことから新規求人倍率が1.01となり、久しぶりに1倍を超えている。年末の短期間の仕事に就いている求職者が多数いると考えられ、年明けには元に戻ると思われる。
		民間職業紹介機関（職員）	採用者数の動き	・3月に決算期を迎える企業が多いなか、事業や採用の来期計画策定に慎重で、上向きになっていくという想定をできる状態にはない所が多い。かつ、円高進行によってメーカーを中心に第3四半期の結果が思わしくない可能性もある。
		学校〔短期大学〕（就職担当）	求人数の動き	・企業の求人票が届かない。現在は派遣会社を仲介して求人票をお願いしている。未内定学生に対しては、合同企業面接会やセミナーに参加させている。
	やや悪くなっている	職業安定所（職員）	求人数の動き	・新規求職者数の伸びは若干鈍りつつあるが、有効求職者数は高止まりで推移している。
		職業安定所（職員）	求人数の動き	・新規求人申込件数を前年同月比で見ると、前年同月は既に米国の大手金融機関の破たん後であるのに、減少となっている。
		職業安定所（職員）	求人数の動き	・製造業を中心として休業等の雇用調整を実施している企業が非常に多くなっており、製造業からの求人が少なくなっている。
		学校〔専修学校〕（就職担当）	求人数の動き	・求人獲得件数は前年同月比で30%程度減少している。
	悪くなっている	新聞社〔求人広告〕（担当者）	求人数の動き	・例年、年末は一気に募集が激減する。しかしこの年末は、やろうという所もあったが、特にボーナス前後の正社員募集が全くと言っていいほど出ない。しかも年末に近づくにつれて、もう募集を出さないという所が圧倒的に増えてきている。

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。

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（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、先行セールスの動き以上に、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知れないが、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月という時期的なこともあり、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。
		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	・歳暮は送料無料の商品に集中している。少しでも安くす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。

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（営業担当）	単価の動き	・今年の年末は、前年と比較してこちら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ためと思われる。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。
		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。若干悪くなるともいえ、受注増に向けて色々な施策を打っているところである。

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	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	・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かげえる。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続けているせいか、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。	
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	・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。	

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
		任関連専門店 (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日ほどで活気が無くなっている。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。
		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。
	悪くなっている	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。

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)	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くなっている。
		旅行代理店(経営者)	来客数の動き	・国内宿泊やハワイ、パリの正月ツアーは、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。
		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れ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。

分野	景気の現状判断	業種・職種	判断の理由	追加説明及び具体的状況の説明
		その他非製造業 [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。
		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。

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。
	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きている。	
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分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。	

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	・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。
		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			

6. 北陸（地域別調査機関：（財）北陸経済研究所）

（-：回答が存在しない、：主だった回答等が存在しない）

分野	景気の現状判断	業種・職種	判断の理由	追加説明及び具体的状況の説明
家計動向関連	良くなっている	タクシー運転手	来客数の動き	・忘年会等の影響で、全体として多くのタクシー利用があり、週末は特に多忙であった。また、中旬には寒波の到来で雪が降り、足元が悪かった一週間は一段と利用が増え活気があった。
		百貨店（売場担当）	来客数の動き	・ギフト関連の買上点数が増加している。
	やや良くなっている	通信会社（営業担当）	来客数の動き	・8、9月のお盆等の連休があった後は、そこでお金を使ったせいか来客数がかなり落ち込んだ。この時期と比べると現在は来客数が増えている。また、年が明けるとまでに用件を済ませたいという客もいるため来客数は増えている。
		通信会社（営業担当）	来客数の動き	・来客数が平日も含め、1.5倍程度に増えている。また、ボーナス支給もあってか、新商品への関心も強まっている。販売数は前年比8割と落ち込んではいないが、それ以前の月は同約7割で推移しているため、若干良くなっている。

分野	景気の現状判断	業種・職種	判断の理由	追加説明及び具体的状況の説明
変わらない		商店街（代表者）	来客数の動き	・消費者の買い控えが強く年末の雰囲気が出ていない。
		一般小売店〔書籍〕（従業員）	販売量の動き	・来客数は増えているが、消費者の財布のヒモは固く、買上点数、客単価ともに上がってこない。
		百貨店（営業担当）	来客数の動き	・買上客数は、前年比8割で推移しており、客単価も回復していない。
		スーパー（店長）	単価の動き	・相変わらず、客単価の低下は収まっていない。低単価志向のなか迎えた歳暮商戦では、買上単価のゾーンは上限3,000円までの商品しか動いておらず、厳しい状況が続いている。
		スーパー（店長）	お客様の様子	・セール時でさえ買い控えがみられる。最低限必要な商品しか購入しない生活防衛型消費動向が顕著にでてきている。平日でのコモディティ商材中心の動向は変わらない。
		コンビニ（経営者）	単価の動き	・売上高が前年比20%減少のまま、半年間が推移している。各チェーンのセールで安売り競争のため、客単価は下げ止まらない。一方で、弁当類の廃棄が増加し収益が悪くなっている。
		コンビニ（店長）	来客数の動き	・前半は、悪かった10、11月の流れを受けて推移したが、クリスマス、年末を含む後半は、季節的要因もあってか来客数、売上共に上がってきた。忘年会等の帰りに立ち寄る客が多く見られた。
		家電量販店（経営者）	販売量の動き	・テレビの売上が前年比で1.5倍とエコポイントの影響で異常な売行きである。テレビを除いた売上は前年比110%と一見いい数字に見えるが、前々年と比較すれば同水準である。
		乗用車販売店（経営者）	お客様の様子	・商談は安い、小さい、軽い等の買いやすい商品に一極化してきた。環境対応車に絞っての引き合いが大勢を占めている。全体で前年を超えたと言うが中身は軽薄である。
		乗用車販売店（経理担当）	販売量の動き	・受注残をこなした月次実績が数か月続いている。結果的には最悪期の前年と比較すれば販売増、利益増になっているが、受注ペースがかなり低下しているので、先行きが懸念される。
		その他専門店〔ガソリンスタンド〕（経営者）	販売量の動き	・ガソリン需要が減少しているため、供給能力を減らし価格だけでも適正水準に戻って欲しい。
		一般レストラン（スタッフ）	来客数の動き	・新型インフルエンザ等の影響で外出を控えていた人達が、12月に入り若干は戻ったものの、まだ前年割れが続いている。持ち帰り、通販など自宅消費型の商品が好調で「巣ごもり」傾向のあらわれである。
		観光型旅館（経営者）	単価の動き	・個人の宿泊単価に変化はみられないが、忘年会などのグループ・団体の宿泊単価・消費単価共に前年より低下している。
		観光型旅館（スタッフ）	来客数の動き	・総売上は前年比81%、宿泊人数が同82%、宿泊単価が同101%で人員減が売上減の主原因である。好調だった前年と比較すると大幅減となった。姉妹館は価格が若干安いいため総売上は同92%で終わった。
		旅行代理店（従業員）	お客様の様子	・外出を手控える消費感覚が好転せず、年末年始の近場宿泊さえ極端に少ない。
		タクシー運転手	販売量の動き	・忘年会シーズンであったが、夜の早い時間帯での一次会だけで終了し、公共交通機関で帰宅する客が多く見受けられた。
		美容室（経営者）	来客数の動き	・来客数の減少傾向に歯止めがかからない。美容業界では9割以上の店舗がこの傾向にあると聞いている。
		住宅販売会社（従業員）	販売量の動き	・受注数が安定しない。
		住宅販売会社（従業員）	来客数の動き	・景気回復の兆しが見えないため、顧客の動きが鈍く展示場への来場者数が増えない。
		やや悪くなっている		商店街（代表者）
一般小売店〔事務用品〕（営業担当）	お客様の様子			・一般のユーザー向けでは、買い控えが進んでいるため価格競争が一段と厳しい。官公庁の予算はいまだ不透明であり、競争が激化している。

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
		百貨店（売場主任）	販売量の動き	・歳暮商戦の受注件数は前年並みに推移したが、金額の低下は避けられなかった。業態による好調、不調は顕著にあらわれておらず、企業間の努力に格差が生まれつつある。
		百貨店（営業担当）	お客様の様子	・この冬のファッショントレンドは利便性に目が向けられ、仕事や行楽両方に使えるカジュアル志向が強くなっている。価格が安く汎用性が高いものに目が向いており、さらにまとめてコーディネートする購買行動はほとんど見られなくなったため、客単価が大きく低下している。
		スーパー（店長）	単価の動き	・すぐに必要の無いものは購入しない、少しでも安い商品を購入する消費者の購買態度に変化はないが、最近の特徴として、閉店間際に半額程度までに低下した生鮮食料品を購入するために来店する客が増えている。
		衣料品専門店（経営者）	販売量の動き	・来客数はそこそこあるが、買上率、買上単価の低下で前年実績を超えることができない。
		家電量販店（店長）	来客数の動き	・必需品のみ購入する傾向が強くなり、ついで買いや衝動買いが徐々に少なくなっている。来客数も減っている。
		乗用車販売店（経営者）	販売量の動き	・自動車販売量が極端に少なくなった。商談中の見込み客もなかなか購入が決まらず、ボーナスの減少を口にする客が多くみられる。
		乗用車販売店（経理担当）	販売量の動き	・自動車販売量は前年比8割程度の増加となっているが、補助金等により前月末までに受注済みのものが多く含まれており、新たな受注は減少傾向にある。
		自動車備品販売店（従業員）	単価の動き	・降雪需要で冬季用品の動きが活発になり、前月度の遅れを取り返したものの、顧客の志向は低価格帯に大きく偏っている。
		その他専門店〔酒〕（経営者）	販売量の動き	・デフレ環境下、価格を下けているが、それでも売れないのでさらに価格を下けている。こういった悪循環が収まらない。
		その他専門店〔医薬品〕（営業担当）	来客数の動き	・来客数が既存店比較で前年比3.5%減少している。3か月前よりも減少幅が徐々に拡大している。
		高級レストラン（スタッフ）	販売量の動き	・忘年会による団体利用は例年並みだが、昼の客数は過去10年間、単月で最低と大苦戦している。夜はクリスマスの暦の配列も悪いためか、個人利用は例年の80%ほどと低迷が続く。
		スナック（経営者）	来客数の動き	・常連の経営者の来店が少なく、また後半には貸切のキャンセルなどがあり大変厳しい。売上は前年の84%となり、近年では最低となった。
		都市型ホテル（スタッフ）	来客数の動き	・宿泊、レストラン利用客の減少が続いている。クリスマス期間の利用客も低調で、年末も期待できそうもない。
		都市型ホテル（スタッフ）	販売量の動き	・低価格志向が強くなり、客単価の低下、宴会件数の減少等売上は低下している。
		旅行代理店（従業員）	販売量の動き	・売上は、前年比1桁のマイナスとなった。
		通信会社（職員）	お客様の様子	・政権が変わっても、内政・外交ともにこれといった成果がなく、失業率も上がっている。これらの不安要因が消費意欲の低下につながっているものと思われ、受信契約の解約・縮小圧力が大きくなりつつある。
		通信会社（役員）	販売量の動き	・年末は毎年、ケーブルテレビ契約が最も伸びる時期であるが、ボーナスの落ち込み等による家計収入減少のなかで、生活必需品では無いこともあり前年のような勢いが無い。
		住宅販売会社（従業員）	それ以外	・デフレ傾向のあおりが契約金額の引下げ要求が、今まで以上に厳しく増え続けている。
		住宅販売会社（従業員）	お客様の様子	・展示場来場客数の減少及び他社の建築案件も少なくなっており、客足が業界から遠ざかっている。
		悪くなっている		一般小売店〔鮮魚〕（従業員）
スーパー（総務担当）	来客数の動き			・積雪のため、一時的に長靴、手袋や除雪用品に動きはあったが、食品では相変わらず客単価が低下しているため売上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
		コンビニ（経営者）	販売量の動き	・近隣に競合店がオープンしたうえで、単価の下落が止まっていな。客の財布のひもが固いため、商品の動きが悪い。
		衣料品専門店（経営者）	お客様の様子	・クリスマス商戦ではプレゼントを選ぶ客の購買態度は慎重で、客数、客単価共に盛り上がりには欠けた。
		衣料品専門店（経営者）	来客数の動き	・来客数が少ない。30年以上営業しているがこのような状況は初めてである。
		住関連専門店（店長）	お客様の様子	・来客数の落ち込みはそれほどでもないが、購買態度はかなり慎重になっており、なかなか購入しない。必要でないものはほとんど購入しない。無駄遣いをほとんどしない状況である。
		テーマパーク（職員）	来客数の動き	・企業業績の悪化から、一般の団体客が前年比大きく減少している。さらに、個人客も募集ツアーや一般客は、旅行を控えているようで来客数が少ない。団体は前年比約3割の減少、個人は同1割超の減少、海外からの観光客は同3割の減少となっている。
		競輪場（職員）	来客数の動き	・一日の平均来客数が初めて2,000人を下回り、一日の平均販売額も初めて4,000万円を下回った。
企業動向関連	良くなっている	-	-	-
	やや良くなっている	繊維工業（経営者）	受注量や販売量の動き	・季節的要因もあるが、前年と比べると数量面で良い動きが見られる。今後の動きについては予断を許せないが、この勢いが続くことを期待している。
		化学工業（総務担当）	受注量や販売量の動き	・現在、受注量・販売量が増加傾向にある。ただ、この状況がいつまで続くかは、不透明である。
		一般機械器具製造業（総務担当）	受注量や販売量の動き	・海外、国内とも引き合い件数が増えてきているものの、受注獲得には時間がかかっている。
	変わらない	食料品製造業（企画担当）	受注価格や販売価格の動き	・前年比で販売単価が7%前後の低下が続いている。
		繊維工業（経営者）	受注量や販売量の動き	・スポーツ衣料、婦人用衣料については、春夏物の動きが悪い。非衣料については目先の受注残はある。
		プラスチック製品製造業（企画担当）	受注量や販売量の動き	・住宅分野は2年にわたって低迷している。この3か月、6か月をみても横ばいが続いている。
		輸送業（配車担当）	受注量や販売量の動き	・荷物の量が増えず、最近は特に鋼材関係が悪い。
		金融業（融資担当）	取引先の様子	・年末年始の需要に期待する企業の声は聞かれ、月初はまずまずの状況であったものの、引き続き上向きに転じるまでにはなっていない。
		不動産業（経営者）	受注量や販売量の動き	・不動産取引において依然として購入者があられれてこない。
		新聞販売店〔広告〕（従業員）	受注量や販売量の動き	・広告の売上は前年比横ばいである。
	やや悪くなっている	電気機械器具製造業（経理担当）	取引先の様子	・客は3月決算期に向けて、新製品開発を止めている。在庫調整もさることながら、新製品が出てこない状況になっており、3月までは低迷する。
		精密機械器具製造業（経営者）	取引先の様子	・材料仕入先からの話では、従来、10月以降は新型の量産時期でもあるため、各メーカーへの材料出荷量は増えていたが、2009年の場合はその量がかなり少ない。特に国内市場向けの生産量は、各メーカーともかなり減少していると思われる。
		建設業（経営者）	競争相手の様子	・建設業界の冬のボーナスは、前年以上に支払えた企業も若干あったものの、全体的には支払えなかった、あるいは前年を下回った企業がほとんどで総じて業績は下がっている。
		輸送業（配車担当）	それ以外	・デフレ傾向のなか、商品の価格が下がったため消費が活発になると見込まれたが、不況により、商品の買い控えが進み、これに伴い物流の動きが鈍くなってきた。
		司法書士	取引先の様子	・融資を断られたり、融資の決定に時間がかかるという話をよく聞くようになった。
		税理士（所長）	受注量や販売量の動き	・取引先のうち、製造業では仕事の受注量が減少している。円高の影響もあり、大手では海外に商品の発注先をシフトしているところもある。建設業では手持ちの受注残が非常に減少している。国内の設備投資、特にプラント設備投資関連が減少している。
	悪くなっている	建設業（総務担当）	それ以外	・受注確保のため、採算度外視で見積りや入札する業者が見られ、価格競争が激しさを増すばかりであり、異常な状態が続いている。

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
		金融業（融資担当）	取引先の様子	・デフレ現象が顕著にあらわれており、安いものしか売れない、収益が上がらないという悪循環に陥っている企業が多くなってきた。
雇用 関連	良くなっている	-	-	-
	やや良くなっている	新聞社〔求人広告〕（担当者）	求人数の動き	・求人広告の売上は前年比7割にとどまったものの、増加傾向にある。
	変わらない	人材派遣会社（社員）	求人数の動き	・依然として派遣の引き合いが発生しない。新規登録者も減少している。
		人材派遣会社（社員）	求人数の動き	・季節的なスポット需要はあるが、売上増による求人はほとんどなく、景況感は依然として厳しい。
		職業安定所（職員）	求人数の動き	・求職者数は減少しているが、企業からの求人意欲は依然として低調である。
		民間職業紹介機関（経営者）	求人数の動き	・依然として求人数が増えていない。
	学校〔大学〕（就職担当）	求人数の動き	・求人状況は低迷しており、前年比で24%減少している。	
	やや悪くなっている	求人情報誌製作会社（編集者） 職業安定所（職員）	求人数の動き 求人数の動き	・求人数は、緩やかだが着実に落ちてきている。 ・新規求人数は前年比21.1%の減少となった。一方、新規求職者数は同7%の増加、有効求職者数も同22.2%の増加となり、再就職がなかなかできない厳しい雇用環境が続いている。
悪くなっている	-	-	-	

7. 近畿（地域別調査機関：りそな総合研究所（株））

（-：回答が存在しない、：主だった回答等が存在しない）

分野	景気の現状判断	業種・職種	判断の理由	追加説明及び具体的状況の説明
家計 動向 関連	良くなっている	-	-	-
	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、時計離れが起きている感がある。高額な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。	

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（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。
		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。

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）	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。
		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。
	やや悪くなっている	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。購入客数は減るどころか増えているものの、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。

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	・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。
		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。

分野	景気の現状判断	業種・職種	判断の理由	追加説明及び具体的状況の説明
		都市型ホテル (スタッフ)	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以上に落ち込むなど、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ない。
		旅行代理店(広報担当)	お客様の様子	・年末年始の予約は、日並びも悪いため前年よりも良くない。毎年必ず申込のある客も、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 タクシー会社	お客様の様子 お客様の様子 (経営者)	・とにかく客が少なく、状況は悪くなっている。 ・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。
		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売上が低下しており、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	・企業の賃金が下がっているため、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、商店街への来客が全くなく、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、今年は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。年末が近づくとつれて、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。

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
		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。
		タクシー運転手	来客数の動き	・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	来客数の動き	・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）	来客数の動き	・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	建設業（経営者）
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。
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	・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。
変わらない	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。	

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（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。
		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。
	やや悪くなっている	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要期であるが、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いる。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	・業績は損益分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ている。
		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。

分野	景気の現状判断	業種・職種	判断の理由	追加説明及び具体的状況の説明
		金融業（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、当地から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。
		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。
	変わらない	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。

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
		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入案件が極めて少なく、実績が上がらない。

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	衣料品専門店 （店長）	来客数の動き	・10～11月にインフルエンザの影響で外出を控えていた客がマスク着用で来店するようになり、また、ポイント増となる休日は来客数が多い。ただし平日の来客数は減少し続けている。
		乗用車販売店 （統括）	販売量の動き	・12月の売上は補助金の効果により、前年比150%となっている。
		乗用車販売店 （営業担当）	お客様の様子	・補助金の延長による効果が思ったほどではないにしろ、客の購買意欲を高めている。商談の中で必ず補助金の話は出てくる。
	変わらない	商店街（代表者）	お客様の様子	・暮れの売上が10月と同程度ということは、悪いのと変わらない。来街者は多いが、来客数は少なく、また消費の伸びが感じられない。
		商店街（代表者）	お客様の様子	・寒波が来たので防寒関係は良く売れたが、クリスマス関係、忘年会関係のグッズは全くといっていいほど売れなかった。
		百貨店（営業担当）	単価の動き	・高級品の催しでも高額品の動きが悪く、売れるのは三十万円までの品である。割引セールでも、得意先などの固定客は来店するが、フリーの客が減少している。
		百貨店（営業担当）	販売量の動き	・クリスマス、ボーナス商戦も2～3か月前と基調は変わらず苦戦し、ギフトも単価が下降傾向にある。気温が下がってから多少アウターやコートなどの商材が動き出したが、全体を底上げするまでには至っていない。
		百貨店（販売促進担当）	お客様の様子	・景気の基調そのものには、好転する感じはないが、美術、宝飾、高級婦人服等の高額品の売上は前年を上回ってきている。しかし婦人服に代表される中級ゾーンの動きは、依然低迷を続けており、販売低迷により各アパレルメーカーは生産を削減しているため、店頭で売れ筋商品が廻ってこない悪循環となっている。
		百貨店（販売促進担当）	販売量の動き	・最悪の先月よりは多少上向きではあるが、全体での売上は前年比で95%を割り込んでおり、決して良くないといえる状況ではない。ただ、先月はほとんどのテナントが、売上が前年比でマイナスとなっていたが、今月は約20%のテナントが上回っている。
		百貨店（電算担当）	販売量の動き	・売上が前年比マイナス6%である。前年もマイナス10%で、この2年間の消費の落ち込みは凄まじい。歳暮のギフトセンターでは、送料の300円を払うか迷っている客の姿もあり、厳しさを実感する。
		百貨店（購買担当）	お客様の様子	・近郊に大規模な量販店ができ、安いものを求める客がそちらに行くようになった。特に子供服は影響が大きく、また新型インフルエンザの影響もあって、来客数、売上を大きく減らした。ただし高級既製服や紳士服関係、少し高級な品を扱ったゾーンは全く影響がなく推移している。
		百貨店（販売担当）	お客様の様子	・冬物商品の前倒しによるセール展開により、何とか前年比95%の売上を維持しているが、セールの先食いになることも予測される。お客様の購買意欲は、数か月前と比べてほとんど変わっていない。
		スーパー（販売担当）	販売量の動き	・商品の売行きが悪いので、在庫を減らして注文を抑えている状態が続いている。
	コンビニ（エリア担当）	来客数の動き	・店舗からのオンラインによる注文が、1割余り減となっている。	
	コンビニ（エリア担当）	来客数の動き	・来客数は前年と比較すると、横ばいとなっている。また、客単価も横ばいとなっており、3か月前と比較して全体の浮上感は感じられない。	
	コンビニ（エリア担当）	販売量の動き	・最初は順調に推移し、ボーナスが出た直後の第三週がやや悪くなって、四週目に持ち直した。総体的に言えば少し良くなってきた。ケーキなどのクリスマス商品なども良く動き、心持ちだが、前年よりはやや良くなっている。	

分野	景気の現状判断	業種・職種	判断の理由	追加説明及び具体的状況の説明
		衣料品専門店 (地域ブロック長)	販売量の動き	・中頃から気温が下がって冬物に動きが出てきたが、全体的な商品の売行きは変わってはいない。
		家電量販店(店長)	単価の動き	・デジタル家電は台数的には好調だが、単価が下落しており、全体の売上は厳しい状況にある。
		家電量販店(予算・企画担当)	単価の動き	・前年の12月がひどく悪かったので、売上高の対前年比では良く見える。しかしながら、薄型テレビをはじめ、多くの商品で単価が下がっており、年末商戦に入っても傾向は変わらない。
		乗用車販売店(経営者)	来客数の動き	・客の購買意欲が減退している。一部のエコカーと、非常にコンパクトな軽自動車など安価な車へのし好が強まっている。
		その他専門店 [和菓子](営業担当)	来客数の動き	・出張客が減るなど、人の動きが悪い。
		一般レストラン(経営者)	単価の動き	・寒さのために客がやや少なくなっている。ただし近くの通りで行っているライトアップへは、例年並に人が集まっているようだ。
		その他飲食 [サービスエリア内レストラン](支配人)	来客数の動き	・客の動きが安定している。高速道路料金引下げの開始当初は異常な動きだったが、秋の大型連休後落ち着いてきている。
		観光型ホテル (経理総務担当)	販売量の動き	・宿泊部門の売上は低調であったが、宴会部門が健闘した。特に婚礼が前年を大きく上回り、忘年会も前年を超える件数が獲得できた。
		都市型ホテル (従業員)	来客数の動き	・忘年会や宿泊は減少しているが、クリスマスディナー企画は盛況となるなど、個人消費の方向が不透明である。
		都市型ホテル (総務担当)	販売量の動き	・忘・新年会シーズンであり、デフレによる影響から単価を下げるなどの対策をとったが、苦戦した。
		タクシー運転手	来客数の動き	・忘年会の時期だが、忙しかった日は数えるほどしかない。
		タクシー運転手	お客様の様子	・客の節約志向が相変わらず続いている。イベントなどには自家用車で行き、忘年会でも家族に迎えにこさせるなど、とにかく無駄はしないようにしている。
		通信会社(総務担当)	販売量の動き	・依然として、一般消費者からの購買ニーズの高まりはなく、買い控え等の様子がうかがえる。
		テーマパーク (管理担当)	来客数の動き	・入館者数の推移に変化はない。
		テーマパーク (広報担当)	来客数の動き	・クリスマスイベントの実施により、前年よりも多くの来園者があった。12月前半は暖かい日も多く観光客の動きが良かった。
		ゴルフ場(営業担当)	来客数の動き	・急に寒くなったため、客の動きが鈍く、予約も少なくなった。気候により来客数が変わるが、景気としてはあまり変わらない。
		美容室(経営者)	競争相手の様子	・同業者の集りでも、「今年是最悪で年明けはどうなるか分からない。」といった話ばかりで、良い話はない。
		設計事務所(経営者)	来客数の動き	・今年は特に住宅の引き合いが激減し、この3か月は全く新規の話が来ていない。
		設計事務所(経営者)	競争相手の様子	・景気の見通しがはっきりとしない中、民間工事の動きが鈍い。
		住宅販売会社 (経理担当)	単価の動き	・不動産業界においても、デフレスパイラルの状況になっており、単価の安い物件には動きがあっても、高額の商品には顧客の反応はほとんどない。低価格を前面に出している会社の売行きが良い。
	やや悪くなっている	商店街(代表者)	来客数の動き	・繁忙期の12月というのに、一向に来客数が増えない。従来と違って街をぶらぶらする来街者の姿もなく、特に夕方以降の落ち込みがひどい。
		一般小売店[紙類](経営者)	来客数の動き	・来客数に変化はなく、年末ということを考えれば例年より来客数は確実に減っている。
		一般小売店[靴](経営者)	単価の動き	・他の店舗の人に聞いてもそうだが、靴に限らず、身につけるものの平均的な単価は2000円程度になっており、それ以上のものはなかなか売れない。
		一般小売店[酒店](経営者)	お客様の様子	・飲食店の忘年会がほぼ終了したが、売上は例年より、やや落ち込んでいる。歳暮も最小限に留め、正月用品も必要なものを必要なだけ購入する節約志向となっている。

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
		一般小売店〔印章〕（営業担当）	販売量の動き	・人口減、不況、デフレの中、市内でまた大型のショッピングモールがオープンし、明らかなオーバーストア状態となっている。その中にオープンした専門店の店員は「このままだと1年持たないのではないか。」と話している。
		百貨店（売場担当）	販売量の動き	・冬のボーナスを減額、もしくは支給しない企業の増加が、もろに客の購買意欲の減退につながっている。一品単価が下がっている上に買上点数も減少している。
		百貨店（売場担当）	販売量の動き	・12月中旬からの寒波で若干防寒関連の商品が上向いたが、クリスマス商戦はアクセサリを中心に苦戦した。セールの前倒しや割引販売で、店舗全体の売上は前年比90%前半となった。
		スーパー（店長）	来客数の動き	・来客数の前年割れが1年以上続いている。また客の買物の動向がまだまだ厳しく、お米の動きにしても、前年は10キロのものが中心だったが、今年は8キロや5キロのものへとシフトしているなど、少しでも支出を下げたい意向がはっきりと現れている。
		スーパー（店長）	単価の動き	・競合店も売れないということで価格を下げており、対抗して値下げをすれば売上を確保するのが難しい状態になっている。
		スーパー（店長）	来客数の動き	・ここ数か月、来客数が前年比で低下しており、今月は87%となり最も悪い数値となった。消費の冷え込みと景気の悪さを強く感じる。
		スーパー（経理担当）	販売量の動き	・客の動向から見ると、相変わらず必要なものしか購入しない。
		スーパー（経営企画）	単価の動き	・競合店を含めて、商品単価が下がり続けている。エスカレートしているポイントセールによる実質的な値引も考えると、下落は更に大きくなる。
		コンビニ（エリア担当）	来客数の動き	・来客数が前年比で落ち込んでいる。
		衣料品専門店（地域ブロック長）	単価の動き	・ボーナスが落ち込み、消費が落ち込んでいる。このためセールの前倒しをして集客を図ろうとしても、今度は単価が厳しい。
		衣料品専門店（販売促進担当）	来客数の動き	・寒くなってきた、これまで買い控えられていたアウターが前年より伸びている。しかし全体的に来客数が少なく、必要なものしか売れないため、客単価が前年より2000円ほど下がって、売上は減少している。例年どおりの年末客の動きではない。
		乗用車販売店（店長）	販売量の動き	・環境対応車購入補助金の延長を受けて、駆け込み的な需要がなくなり、前月までの勢いがなくなった。
		自動車備品販売店（経営者）	販売量の動き	・中旬に降雪があり冬期商品の動きは前期並みにあったが、その他商品の動きは厳しい。
		その他専門店〔布地〕（経営者）	お客様の様子	・年末と言うのに、新しい服をオーダーする客が少ない。
		その他専門店〔海産物〕（支配人）	単価の動き	・年末なのに、例年のように購買単価が上がらない。
		その他飲食〔ハンバーガー〕（経営者）	単価の動き	・来客数はほぼ前年度並で推移しているが、客単価の落ち込みが激しく、売上に悪影響を及ぼしている。
		観光型ホテル（スタッフ）	販売量の動き	・閑散期と不景気の影響でかなり数字が落ち込んでいる。例年なら満室になる正月予約も、20%減少している。
		タクシー運転手	お客様の様子	・11月は前年比2割減の売上となり、この傾向で推移した。一時持ち直しているが、観光、飲食店、日中と全てにわたって悪く、客の財布のひもが固くなっており、町の人たちからは「果たして越年できるのか。」と言ったような声も聞こえている。
		タクシー運転手	販売量の動き	・忘年会シーズンが終わろうとしているが、「例年なら三回やったが今年は一回だけだった。」という客が多く、また一次会だけで公共交通機関で帰る客も多い。こうしたことから目に見えて客が減っており、今月も前年比マイナス7%の売上となった。
		通信会社（通信事業担当）	販売量の動き	・加入キャンペーンなどを実施しても、他社のより派手なキャッシュバックなどがあるキャンペーンなどに流れる傾向は変わらない。

分野	景気の現状判断	業種・職種	判断の理由	追加説明及び具体的状況の説明	
悪くなっている		通信会社（営業担当）	販売量の動き	・デジタル多チャンネルサービス、インターネットともに、前年同時期に比べ顧客からの引き合いが弱く、新規加入契約数が目標を大きく下回っている。	
		テーマパーク（業務担当）	来客数の動き	・新型インフルエンザの流行、不景気による節約志向などが出控えの要因となっている。	
		設計事務所（経営者）	お客様の様子	・中小企業金融円滑化法により返済猶予をおこなう企業が見受けられ、倒産の先送りに多少寄与しているが、企業収益増加の道筋が立たない状況である。	
			商店街（代表者）	来客数の動き	・例年ならクリスマスや正月に向かっての需要があるが、今年は来街者そのものが少なく、来客数も少なく、まさに冬ごもりと言った感じである。
			商店街（代表者）	それ以外	・松江の中心で小売をやっているが、最近非常に悪い。客は食事しに来て物を買うことはなくなっている。
			商店街（代表者）	単価の動き	・子供服専門店だが、デフレ、オーバーストア、少子化の三重苦に暖冬とインフルエンザが加わって五重苦となり、非常に苦しい状況にある。例年のように、「年末だから新しいものを買おう」とか「新しい服で新年を迎えよう」といった気配は客に全くなく、通常月と同じ閑散とした年末商戦だった。
			商店街（代表者）	お客様の様子	・政権が変わっても自民党時代と変わらず、客は先行き不安から購買がより慎重になっている。
			一般小売店〔茶〕（経営者）	販売量の動き	・歳暮商戦はまさに厳しいの一言である。前年の売上を維持できれば上出来と良し。
			一般小売店〔酒店〕（営業）	販売量の動き	・例年、この時期は忘年会等で料飲店がにぎわっているが、今年は一時的で例年のにぎやかさが無い。また、歳暮の単価、件数とも激減しており、財布のひもはかなり固く、当店の販売量も当然激減している。
			百貨店（営業担当）	単価の動き	・売上がやや下降気味で推移している。特に高額品の販売は苦戦している。
			百貨店（売場担当）	販売量の動き	・歳暮の受注量も減り、外販の販売量もなかなか伸びない。
			スーパー（店長）	単価の動き	・3か月前に比べて客単価が2%、金額にして20~30円減少している。この傾向は冬のボーナスが支給されてから顕著になっている。
			スーパー（総務担当）	お客様の様子	・一時持ち直した感があったものの、周辺製造関係企業の賞与が出なかったり、電化製品メーカーの賞与が商品券で支給され、客は買い控え、節約一辺倒の様子である。売上は前年比4%減少している。
			スーパー（財務担当）	単価の動き	・同業他社との価格競争がますます激化している。1品単価が前年の93.8%となっており、単価の下落が続いている。
			コンビニ（エリア担当）	来客数の動き	・来客数が減少しているが、それ以上に客単価が落ちている。
			コンビニ（エリア担当）	単価の動き	・来客数の低下以上に客単価が低下しており、売上は前年比10%減となった。特に主力の飲料、米飯の単価低下が影響している。
			衣料品専門店（経営者）	お客様の様子	・例年より、クリスマスイベントに来店しても、景品だけ受け取って帰る客の比率が高い。
			乗用車販売店（サービス担当）	来客数の動き	・中古車販売には、相変わらずかなりの逆風が吹いている。
			住関連専門店（広告企画担当）	単価の動き	・今月のイベントで、客単価が前年に比べて20%低下した。
			その他専門店〔時計〕（経営者）	単価の動き	・この時期、例年なら売上が伸びる宝飾品が、全くと言ってよいほど売れず、眼鏡も低価格にシフトしている。土産店においては、買上げ点数が少なくなっている。
			一般レストラン（店長）	単価の動き	・客単価のダウンが止まらない。さらに、今年は忘年会をしない企業が増えており、宴会予約も大幅に減少している。
スナック（経営者）	お客様の様子	・客の様子が月を追うごとに悪くなっている。今月は良くなると思っていたが、全く逆だった。			
都市型ホテル（スタッフ）	来客数の動き	・忘年会シーズンで宴会部門では一番収益が上がる時期にもかかわらず、売上や件数が前年の25%の減少である。客単価も下がっており、景気は回復していない。			

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
		旅行代理店(営業担当)	お客様の様子	・選挙も終わり、景気回復の傾向が見られると思っていたが、インフルエンザの影響もあり、年末年始の旅行も激減している。
		住宅販売会社(従業員)	来客数の動き	・来場者が徐々に減少していたが、今月は更に減少した。また、来場者には全体的に購買意欲は感じられるものの購買まで至らず、我慢をしている様子が強く現れている。
企業動向関連	良くなっている	食料品製造業(総務担当)	受注量や販売量の動き	・フリーズドライの商品が、インフルエンザの流行に備えての備蓄ということもあって、かなりの売行きであった。
		農林水産業(従業員)	それ以外	・今月と3か月前を比較すると、沖合い底引き船、大中型巻き網船が増加したため、水揚数量で700t、水揚金額は4000万円の増加である。ただし前年比では、中型巻き網船、定置網が減少したため、水揚数量7tの減少、水揚金額では20億4000万円の減少であった。水揚げ数量は前年並みだが、高単価の魚が捕れる中型巻き網、定置網が減少したこと、エチゼンクラゲが入って魚価が大幅に低下したことが大きく影響した。
	やや良くなっている	電気機械器具製造業(総務担当)	受注量や販売量の動き	・自動車関連、家電共に好調な受注となってきている。急速な受注増のため部材が追い付かず、生産達成に苦慮している。
		輸送用機械器具製造業(経営者)	受注量や販売量の動き	・地場の自動車産業が2~3か月前に比べて良くなっている。また年末ということもあって、物流、物販関係も忙しい。
		輸送用機械器具製造業(経理担当)	取引先の様子	・稼働率が上がって、不就業がなくなった。
	変わらない	化学工業(総務担当)	受注量や販売量の動き	・工場の稼働率は完全には回復していないものの安定している。ただし内需の落ち込みで業績は上がらない ・海外需要を中心に生産量が持ち直しており、更に政策効果により内需は自動車・家電などを中心に販売は堅調となっている。ただし、他分野については回復が遅く、また国際市況低迷・円高など先行き不透明な状況に変わりはない。
			鉄鋼業(総務担当)	
		金属製品製造業(総務担当)	受注価格や販売価格の動き	・受注量はここ3か月低迷している。加えて得意先も受注をとるために価格を下げており、このため当社に対して値下げ要請があった。
		一般機械器具製造業(経営企画担当)	受注量や販売量の動き	・海外市場の冷え込みが非常に厳しく、自社製品の売上が大幅に落ち込んでおり、苦戦を強いられている。
		建設業(経営者)	受注量や販売量の動き	・例年であれば、ある程度受注目標に対してめどが立つが、今年は先が読めない。
輸送業(統括)		取引先の様子	・仕事は入ってくるが、受注料金が下がり、結局は前年度より売上減となっている顧客が多い。	
通信業(部門長)		受注量や販売量の動き	・販売量は前年を下回り、客は新たな設備投資、既設設備更改なども抑制されている。	
金融業(業界情報担当)		取引先の様子	・主要受注先では、欧米向けは前年比マイナスだが、中国やオセアニア向けが前年比大幅プラスを継続し、国内も前年比プラスに転じた。全体の操業度は2直定時操業まで回復している。	
不動産業(総務担当)		それ以外	・来客数・成約件数は、ほぼ横ばいで推移している。	
会計事務所(職員)		取引先の様子	・今月に入り一部製造業では受注が活発になってきており、年末にかけての人のやりくりで苦心している事業所も見受けられる。ただ、受注単価は大幅に低下しており、厳しい状況に変わりはない。	
やや悪くなっている	食料品製造業(業務担当)	受注量や販売量の動き	・卸関係の量の動きが良くない。直接通販については、数量はやや減だが、客単価がかなり下がっている。	
	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	・受注量が減少し、生産調整を実施した。工事案件の引き合いもなく生産水準は低調である。	
	建設業(経営者)	受注量や販売量の動き	・当社も含めて小さな建設関連企業は12月決算が多いが、聞くところではどこも惨たんたる有様である。	
	輸送業(運送担当)	取引先の様子	・運送業者からの発送量が目に見えて減ってきている。	
	通信業(営業企画担当)	受注価格や販売価格の動き	・先月に比べ全業種の客からの値引き要請が相次いでおり、新しい商談についても厳しい価格帯での交渉となっている。	

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
		金融業（営業担当）	取引先の様子	・取引先の業績悪化、倒産が増加している。中小企業金融円滑化法の施行に伴い、中小事業者の借入条件の変更に関する相談も増えてきている。消費低迷に加え、販売単価の回復も見られず、また、将来の見通しも立たないとの話をよく耳する。
	悪くなっている	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	・高付加価値商品があまり売れておらず、国内生産は非常に厳しい状況となっている。
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（支社長）	採用者数の動き	・中途の採用数が少し増加してきた。またアルバイト、幹部クラスの求人が少しずつ出てきた。
	変わらない	人材派遣会社（支店長）	求職者数の動き	・前々月・前月と求職者の動きが変わらない。
		人材派遣会社（担当者）	周辺企業の様子	・ヒアリングでも、先月と比べて状況は変わっていないという企業が多い。
		職業安定所（職員）	求人数の動き	・基幹産業の製造業の求人は、前年比で1割強減少した。受注の回復が見られるものの、受注計画が短いものとなっており、確実に雇用できる期間だけの臨時求人が多数を占めている。
		職業安定所（職員）	求人数の動き	・前年10月以降、新規求人数が前年比で減少しているが、今月は前年よりも更に求人数が減少している。求人開拓のため事業所を訪問したが、6割弱の事業所から、現在の従業員の雇用を維持するだけで精一杯、または人員が過剰気味のため求人予定はないとの回答だった。
		職業安定所（職員）	求人数の動き	・月間有効求人倍率は下げ止まったまま、7か月連続で横ばいを続けており、有効求人数、有効求職者数とも一定の数値で推移している。
		民間職業紹介機関（職員）	採用者数の動き	・増員をしたいと考えてはいるものの、長期スパンで考えた場合、雇用にまで踏み切れないと判断する企業がある。一方、相変わらず事業縮小、閉鎖などの話も頻りに耳にする。また、好況期には応募がほとんどいかなかった業界の関係者が、現在では余りに多い応募者の対応に苦慮しており、今では書類選考にパスした人材でなければ面接まで辿り着けなくなっている。
		職業安定所（職員）	求人数の動き	・事務系職種の派遣依頼の求人が、月を追うごとに減っている。作業系職種に関しては、夏以降反転し緩やかに増加していたが、12月に入り大きく落ち込んだ。
	やや悪くなっている	人材派遣会社（営業担当）	求人数の動き	・事務系職種の派遣依頼の求人が、月を追うごとに減っている。作業系職種に関しては、夏以降反転し緩やかに増加していたが、12月に入り大きく落ち込んだ。
	求人情報誌製作会社（担当者）	採用者数の動き	・中小企業では、採用方針未定の企業が多く見受けられる。	
	職業安定所（雇用開発担当）	求人数の動き	・新規求人・有効求人とも前年比で大幅な減少が続いており、反転する兆しが無い。	
	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	家電量販店（営業担当）	販売量の動き	・今月中盤以降はテレビが売上のほとんどを占めるようになった。大型テレビが特によく売れており、まとめて購入する客も多い。
		観光名所（職員）	来客数の動き	・入場者数が前年比で10%近く伸びている。
	変わらない	商店街（代表者）	来客数の動き	・12月のセールで挽回するかと思われたが、その効果は全くなかった。
		百貨店（売場担当）	販売量の動き	・総じて高額品は厳しい。ムートン製品などのインテリア関連は比較的好調であるが、単価は低い。
スーパー（人事）		単価の動き	・12月は単価の動きにあまり変化がない。	
	コンビニ（総務）	来客数の動き	・10月以降、客数は3か月共前年割れで横ばいである。	

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
		衣料品専門店 (総務担当)	単価の動き	・先月に比べ単価の下落率はやや落ち着いているが、依然として単価が前年比で2,000円以上落ち込んでいる。客数は前年並みに推移しているが、単価の下落が全体に大きく影響し、売上が低下している。最終的には前年比90%前後の売上となった。
		衣料品専門店 (副店長)	お客様の様子	・12月中旬にセールの動向調査を実施したが、客単価が低く、来客数が少なかった。セールを行っても、気に入るものがなければいくら安くても買わない。逆に、気に入るものがあれば、セールでも定価でも購入する傾向がある。
		乗用車販売店 (従業員)	販売量の動き	・新型ハイブリッド車の人気による販売増も落ち着き、伸び悩んでいる。減税と補助金効果も多くのユーザーへ行き渡ったように強く感じる。
		一般レストラン (経営者)	来客数の動き	・月前半は景気が更に冷え込む恐れもあったが、後半はなんとか前年比の10%弱の減少に留まった。
		観光型旅館(経営者)	単価の動き	・高い物は売れないため、少し安い商品を作らなければと思っているが、あまり下げてもいけないので、今はまだ様子を見ている。
		都市型ホテル (経営者)	単価の動き	・販売単価は、低下傾向が続いている。ただ、来客数が増えてきた。
		旅行代理店(支店長)	来客数の動き	・前年に比べ、年末年始の個人旅行の申込が低調である。賞与支給額の低下、曜日の並び、年末の高速道路料金引下げ適用除外等の複合的なマイナス条件が原因と思われる。
		タクシー運転手	お客様の様子	・12月は繁忙期であるが、売上は3か月前とほとんど変わらない。
		通信会社(管理担当)	販売量の動き	・端末取替え需要の低迷傾向が続いている。
		通信会社(支店長)	来客数の動き	・来客数は前年同月より減少傾向となっている。
		ゴルフ場(従業員)	来客数の動き	・予約状況はそれほど変わっていない。
	やや悪くなっている	商店街(代表者)	来客数の動き	・クリスマスシーズンであるが、来街者数が激減している。客が商店街ではなく郊外のショッピングモール等へ流れる傾向が強まっている。
		一般小売店[酒類](経営者)	販売量の動き	・歳暮の受注状況はほぼ例年並みであるが、忘年会の予約がかなり落ち込んだ。
		一般小売店[書籍](営業担当)	販売量の動き	・月刊誌の新年号や週刊誌の年末年始号の売行きが、例年に比べて極端に悪くなっている。
		百貨店(営業担当)	お客様の様子	・夜の忘年会は、どうしても必要な付き合いのために、にぎわいがあるが、昼間の商店街はかなり客が減っており、購買意欲も低い。
		百貨店(営業担当)	それ以外	・前年同月に比べ来客数、売上高共に下回った。レディース、メンズ共にファッション群商品、ダイニング、呉服及び美術品が苦戦した。歳暮商戦は若干の前年割りで終了した。おせち料理は前年増となったが、買上単価は若干の減となった。
		百貨店(販売促進担当)	それ以外	・大手マンション分譲会社の破たんにより、直接的ではないものの、外商を中心に少し影響が出ている。衣料品関係もコート・ジャケット等の高単価商品の動きが悪く、セール商品の動きが多い。クリスマスギフトも単価・客数共に前年をかなり下回った。
		スーパー(企画担当)	販売量の動き	・歳暮、クリスマス等、12月は消費を促すイベントが多いが、消費者は必要最低限の買物しかしない。特に歳暮では、贈られたら贈り返す受動的な傾向が顕著に現れ、購入時期が従来よりも遅くなっている。ボーナスの減少が大きく影響している。
		衣料品専門店(経営者)	単価の動き	・客数はわずかに減少した程度であるが、単価の下落が非常に大きく、売上は前年比で10~15%の減少となっている。
		乗用車販売店(従業員)	販売量の動き	・暫定税率の税率水準は維持されることとなり、また、環境対応車購入補助金が6か月間延長されることになったので、購入時期を先延ばしし、しばらく様子を見ようとする客が多く見受けられる。
		乗用車販売店(役員)	販売量の動き	・販売は落ちていないが、現在の車の受注量が大幅減ってきており、前年比でみれば昨年と同程度になってきている。
		一般レストラン(経営者)	単価の動き	・6月ごろより客数の減少傾向がみられていたが、11月以降でさらに客単価が下落してきている。

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
		タクシー運転手	販売量の動き	・忘年会シーズンにもかかわらず利用客が少ない。忘年会の回数も非常に少なく、深夜の利用者が例年より少ない。
		通信会社（企画）	お客様の様子	・加入数は昨年と大きく変わらないが、解約数が増加している。
		競艇場（職員）	販売量の動き	・今月はビッグレースの場外発売という12月固有の要因もあり、当競艇場での月別売上の3か月前比はほぼ同レベル、1日当たりの売上も若干の減少で推移したが、前年比では若干落ち込んでいる。
		住宅販売会社（従業員）	単価の動き	・客が希望している総予算額が500万円から1,000万円程度であり、今までと比べ低く抑えようとする客が多い。
	悪くなっている	商店街（代表者）	来客数の動き	・平日だけでなく週末も年末とは思えない人出の少なさである。また忘年会も少なく、夜の繁華街への人出も前年に比べて激減している。
		一般小売店〔酒〕（販売担当）	販売量の動き	・最繁忙期の12月であるが販売量は過去最低である。
		スーパー（店長）	単価の動き	・客数よりも買上点数が減っており、客単価が3～4%下がっている。価格を下げて買上点数は増えない。
		スーパー（店長）	単価の動き	・前年に比べて単品単価が大きく低下している。単価を下げないと売れない。徐々に下げても売れず、一定の水準まで下げないと昨年と同数を売れないという状況になっている。客は品質や鮮度よりも安さを求めている。
		スーパー（財務担当）	単価の動き	・売上も昨年と比べ減少傾向にあるが、それ以上に客単価が減少している。特売商品を求め他店も含めて買い回る傾向が強くなっている。
		コンビニ（エリア担当）	販売量の動き	・客数、客単価共に前年比で約5%低下している。ここ20年で最も業況が悪い。
乗用車販売店（営業担当）		販売量の動き	・11月中旬から受注台数が伸びず、12月は前年比を大きく割り込む最悪の状況になった。	
その他飲食〔ファーストフード〕（経営者）		販売量の動き	・客数、客単価ともに減少傾向にある。	
タクシー運転手		来客数の動き	・12月は忘年会シーズンで、タクシー業界にとって稼ぎ時であるが、客が少ない。大手マンション分譲会社の破たんの影響もあるのか、昨年に比べても客の出が悪い。売上は相当落ちている。	
美容室（経営者）		お客様の様子	・開業以来、12月は過去最低の売上を記録した。また、客との会話でも、消費意欲の低下が感じられる。	
企業動向関連	良くなっている	-	-	-
	やや良くなっている	-	-	-
	変わらない	電気機械器具製造業（経営者）	受注量や販売量の動き	・太陽光発電部門の引き合いは3か月前と変わらずあるものの、化学部門及び一般部門の引き合いはわずかである。
		輸送業（統括）	取引先の様子	・取引先の荷物の出荷状況は、年末でありながら大幅な増加につながらず、月末だけ微増という状況であった。
		通信業（部長）	受注量や販売量の動き	・積極的な投資は見受けられず、客は慎重である。コスト削減圧力が依然として強く、明確なメリットが見えにくい案件には賛同を得られない状況である。
		通信業（営業担当）	それ以外	・年始を控えても、明るい話題が身近に聞こえてこない。製造業、建設業に勤めている友人からも、「夏前の厳しい時期に比べると、仕事の状況は良くなって来ているが、例年より仕事納めが早くなった。消費を抑えて、自宅で寝正月の予定だ。」など、景気の良い話題が出てこない。
		金融業（融資担当）	取引先の様子	・取引先との会話から、景気は3か月前と比べ横ばいである。
	やや悪くなっている	繊維工業（経営者）	取引先の様子	・小売店や百貨店への客の来店数が減少しており、客単価も落ちている。消費マインドが冷え切っているため、無駄なもの、不要不急のものは買わないという傾向がみられる。

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
		木材木製品製造業（経営者）	受注価格や販売価格の動き	・米国の大手金融機関の破たん以降、受注価格や販売価格はあまり変わらなかったが、ドバイショックがあり、やや悪くなった。
		パルプ・紙・紙加工品製造業（経営者）	受注量や販売量の動き	・掃除用品は、12月は一番売れる時期であるためそこそこであるが、家庭用のトイレトーパーやティッシュペーパーは価格が低下し、量も出ていない。
		建設業（経営者）	受注量や販売量の動き	・相変わらず受注が伸びない。
		輸送業（社員）	取引先の様子	・取引先である製紙業界における販売不振が続いており、前年からは回復基調で推移していた数量が10月以降低下している。その他製造業界においても前年からは回復しつつあるものの、依然として低迷が続いている。
		広告代理店（経営者）	受注量や販売量の動き	・歳末商戦の時期に唯一、大型ショッピングセンターはバーゲンの前倒しで販促広告費が増えているが、多くの得意先は消費不振により例年より広告費が減少している。
		広告代理店（経営者）	受注量や販売量の動き	・受注量が確保できるクライアントとそうでないクライアントの差が大きい。周年事業などについても、来年は規模を縮小、あるいは中止する企業が多く、見込んでいた売上が立てられないところも出ている。
		公認会計士	取引先の様子	・今月の顧問先の決算、月次の試算表を見ると、前年比でマイナスになっているところが70%以上という状況である。
		悪く 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
	建設業（総務担当）	受注量や販売量の動き	・今月末の手持ち工事残高は、前年同期比で50%を切る見込みである。今年度は前半の大型工事が寄与して黒字決算の見込みであるが、現在の受注量の動きをみると、来年度は大幅な赤字決算になるおそれがある。	
雇用 関連	良く なっている	-	-	-
	やや良く なっている	職業安定所（職員）	それ以外	・11月の月間有効求人倍率は0.54倍で、3か月前より0.07ポイント上回った。
	変わらない	職業安定所（職員）	周辺企業の様子	・企業の雇用調整が減らない。
		学校[大学]（就職担当）	求人数の動き	・求人数はここ数か月安定しており、ますますである。
	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	・行政主催の合同面接会を受託し、企業の企画募集と運営実施を行っているが、「無料でも人を必要としないから参加しない」という企業が多く、苦戦している。有料の求人広告は言うまでもなく厳しい。
		求人情報誌製作会社（従業員）	求職者数の動き	・求人誌を持ち帰る人が多く、以前よりも速いペースで本が無くなるようになった。
		職業安定所（職員）	求人数の動き	・新規求人数は緊急雇用などを講じているにもかかわらず、前年同月比で11.5%減少し、有効求人数も前年同月比で9.5%減少している。管内には自動車、機械の輸出関連企業がほとんどなく、求人の量、質とも著しく低下している。
		民間職業紹介機関（所長）	周辺企業の様子	・12月は冬季賞与支給月となっている企業が多いが、賞与が支給できない、減額するという企業が多く、年末年始の資金繰りを憂慮する企業が多い。また、11月に大型倒産があったため、その煽りを受けている企業もある。
悪く なっている	新聞社[求人広告]（担当者）	周辺企業の様子	・従来、ある程度の広告出稿があるはずの金融、医療が共に低調である。建設、小売共に相変わらずの低調である。年賀広告において地域の低落は目を覆うばかりである。長期に渡る不況の影響が県内の隅々にまで行き渡った感がある。	

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	一般小売店[精肉]（店員）	販売量の動き	・店頭販売は平年並みだが、宅配事業が好調である。
	やや良く なっている	一般小売店[生花]（経営者）	販売量の動き	・3か月前に比べ今は良くなった。ただ、新規開店等による伸びはあまりなかった。

分野	景気の現状判断	業種・職種	判断の理由	追加説明及び具体的状況の説明
		百貨店（営業担当）	お客様の様子	・今月は20日前後からかなり来客数が伸びてきた。単価はまだまだ追い付いていないが、販売数量でそれをカバーでき、売上はほぼ前年並みである。しかし、高額品はラグジュアリーブランドを中心に大苦戦である。
		スーパー（店長）	来客数の動き	・以前はレジ客数が前年同月比約6～8%減少する傾向にあったが、今月は前年同月並みに戻ってきた。食料品は前年同月比1%減と若干戻り傾向だが、衣服関連は前年同月を上回った。いずれも商品単価は低下しているが、1人当たりの買上点数が増え、客単価は前年同月を上回っている。
		衣料品専門店（店員）	来客数の動き	・客単価は前年同月比90%程度だが、来客数が先月に比べ増えてきた。結果、売上は前年同月を上回った。1点単価も低いので、ぜいたくは控えている様子だが、先行セールやポイント優待等により来店は増えている。
		家電量販店（店員）	販売量の動き	・エコポイント対応商品券への交換需要等から、通常よりも売上が増加している。この傾向はしばらく続くため、景気は若干良くなっている。
		家電量販店（総務担当）	販売量の動き	・薄型テレビだけでなく、冷蔵庫、洗濯機等の白物家電も動きが良くなってきた。
		通信会社（企画担当）	販売量の動き	・通信サービスの提供エリア拡大が寄与し、一過性ではあるが販売量が伸びた。
		美容室（経営者）	単価の動き	・正月前で一番忙しい月であるが、ふたを開けてみればそうでもない。しかし、3か月前よりは確実に良い。
	変わらない	商店街（代表者）	来客数の動き	・今月中旬まではボーナスの減少や教育の負担金が多く客足が鈍かった。後半は多少正月用品の買い出しで売れてきたが、客単価が低く、客は節約ムードになっている。
		百貨店（売場主任）	お客様の様子	・客はこの3か月くらい、本当に必要なものを本当に必要な時期にならないと買物をしない。クリアランスも前倒しで始めたが、値段が安いだけでは飛びつかない。
		百貨店（営業担当）	お客様の様子	・来客数は前年に比べ減少したが、レジ客数はほぼ前年同様となり、売上は前年実績を確保した。12月の売上を左右する全店特別招待会は寒波に後押しされ好調だった。催事関連では、婦人肌着やお買得品に関連するものは好調に推移したが、店外ホテル催事は苦戦した。また、歳暮ギフトセンターは、来客数が増加したほか、買上単価及び1人当たり買上金額は前年並みとなり、売上は増加した。客は必要な商品、欲しいと思う商品、心を伝える贈答は購入するが、それ以外の出費は控える傾向が続いている。
		百貨店（営業担当）	販売量の動き	・衣料品を中心に販売量の動きは鈍い。食品に関しても、先月より前年比マイナス基調となっている。必要な物以外は買わないという風潮が、現場でも感じられる。
		百貨店（販売促進担当）	販売量の動き	・12月という購買機会の多い月であるため、購買意欲に若干の高まりはあるが、景気回復感はない。
		百貨店（売場担当）	来客数の動き	・クリアランスを前倒しし、婦人衣料を中心に行ったところ、来客数が今月上旬は前年比90%前半であったが、後半は同90%台後半となり良くなった。今まで悪かった婦人衣料の底上げと、若干のポイントセールの効果、クリアランスの前倒し等により、現状は2009年で1番良い状況である。
	百貨店（営業企画担当）	販売量の動き	・市内競合店の閉店の影響もあり、食品は店頭、ギフトとも好調に推移し、前年実績を上回った。衣料品は今月前半は不振だったものの、中盤の冷え込みで活発な動きとなり、婦人服衣料も実績を上回った。ただし、紳士服や特選品、宝飾品の低迷が続き、全体では前年並みとなっている。	
	スーパー（店長）	お客様の様子	・2～3か月前と流れは変わらず、競合各社も厳しい状況で、消費低迷が続いている。全体的に悪く、前年同月比88%程度で推移している。	
	スーパー（店長）	来客数の動き	・大幅な割引セールやポイントのつく期間は来客数の増加が見込まれ、売上点数の増加に結び付いているが、それ以外の曜日は、客は価格により厳しくなり、生活必需品の購入はより安い商品に向かっている。	

分野	景気の現状判断	業種・職種	判断の理由	追加説明及び具体的状況の説明
		スーパー（店長）	お客様の様子	・消費者の節約志向が強まるなか、売上高の半数以上を占める食品で収益が悪化している。
		スーパー（総務担当）	単価の動き	・来客数の落ち込みはさほどないものの、全体的に商品単価が落ちている。
		スーパー（経理担当）	販売量の動き	・夏以降、過去に例をみないほどの売上減少が続いている。来客数の減少は少ないが、販売点数、販売単価が大きく落ち込んでいる。
		衣料品専門店（経営者）	来客数の動き	・客がただ楽しみに商品を見に来ることが減って、必要な時に必要なものだけを買うようになった。
		衣料品専門店（店員）	お客様の様子	・セールを従来の12月中旬よりも前倒しした。在庫が思ったように売れず、前倒しを各取引先から要請されたためである。12月は少しでも正規価格で売りながら、後でシークレットセールを実施したかったが、非常に早い時期からのセールとなり、客単価が低下した。
		乗用車販売店（従業員）	お客様の様子	・補助金の適応時期が延長されそうになったため、客があまり慌てて購入しなくなっている。
		乗用車販売店（総務担当）	販売量の動き	・国のエコカー減税・補助金が客の購買意欲を喚起し、販売が好調であり、3か月前と同じく高いレベルで推移している。
		住関連専門店（経営者）	お客様の様子	・毎月のキャンペーンは来客数が相変わらず少なく、成約率が悪くなっている。11月から12月にかけての年1回の企画は、PR不足もあったが、来客数、売上ともに低かった。
		その他専門店 [ガソリンスタンド]（統括）	お客様の様子	・燃料油の販売量は前年とほぼ変わらないが、客からは、賞与支給額が前年より減額となったことが多く聞かれる。ただ、クリスマスプレゼントを買い求める客は前年並みと聞くが、購入単価が少し下がっている。
		一般レストラン（スタッフ）	お客様の様子	・パートをする客の話では、最近は客単価が下がったほか、出勤する時間も少なくなり、非常に厳しくなったとのことである。
		観光型ホテル（スタッフ）	販売量の動き	・忘年会等の宴会は前年より多いが、宿泊、レストラン、婚礼は前年に比べ減少している。
		都市型ホテル（総支配人）	単価の動き	・当地区ではホテルは供給過多と言われているが、さらに同業他社の新規出店があった。限られた需要が分散され、競合他社との低価格競争はさらに激化している。
		旅行代理店（業務担当）	販売量の動き	・冬のボーナスが少なく、家庭消費が著しく冷え込んでいる。
		通信会社（業務担当）	来客数の動き	・今月はボーナス商戦と携帯電話の新商品発売でテレビコマーシャルも多くなり、ある程度の来客数はあったが、高額商品のイメージが強く、低価格商品以外はあまり動いていない。
		通信会社（営業担当）	販売量の動き	・携帯電話の法人部門は新規の申込よりも解約の数が多く、いわゆる純減の状態であり、景気は良くない。
		テーマパーク（職員）	来客数の動き	・個人旅行がなかなか回復せず、クリスマス・年末年始も例年より予約が少ない。法人は大型会議があったためプラスであった。ゴルフ場と忘・新年会は横ばいである。
		ゴルフ場（従業員）	販売量の動き	・客はプレー料金に非常に敏感になっており、通常、平日に比べて高い休日のプレー代を集客のために若干下げると、客が集まる。デフレに比例した供給過多で、客がプレー代の安いゴルフ場に行く傾向はより一層強くなっている。
		音楽教室	それ以外	・ボーナス商戦が全く感じられないほど、販売や消費者動向に何の変化もなかった。可もなく不可もない状態がずっと続いている。
		その他サービスの動向を把握できる者 [介護サービス]（管理担当）	お客様の様子	・年末の挨拶に来る取引先からのカレンダー等の数が前年よりかなり減っているため、景気は良くない。
		設計事務所（所長）	お客様の様子	・官公庁関連の案件は、耐震診断等でそこそこ仕事があるが、民間はとにかく冷え切っており、なかなか企画、計画の相談がない。
		住宅販売会社（従業員）	来客数の動き	・住宅展示場の来客数の前年割れが続いている。
やや悪くなっている		商店街（代表者）	お客様の様子	・客は必要なものだけ購入し、他の物を勧めても全く興味を示さない。

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
		一般小売店〔鮮魚〕(店員)	来客数の動き	・来店数が確実に下がっている。同業者に聞いても同じような答えが返ってくる。正月用の注文も少ない。
		一般小売店〔茶〕(販売・事務)	来客数の動き	・12月に入り、徐々に寒くなると同時に日本茶の売上も伸びてはいたものの、客単価は変わらず低い。まとめ買いする客も無く、必要な分量だけ買うこともある。給料やボーナスの削減が大きく影響しているようで、歳暮も出足が悪く、例年の半分以下の売上である。
		百貨店(業務担当)	お客様の様子	・年末の需要商品、歳暮、クリスマスギフト等の商品群の売上は全体では前年実績に届かなかった。天候等に左右されていた商品動向だった前年と違い、この年末は、明らかに買上点数、来客数の減少によるものである。
		スーパー(経営者)	単価の動き	・客は無駄買いを減らしており、最小限度のものを買っている。買う商品のサイズが小さくなったり、単価が低くなっている。
		スーパー(店長)	販売量の動き	・マスコミの安売り番組やデフレ報道などで客の消費行動が凍りついている。その他の政治経済報道とも相まって、先行きの消費観も明るくない。
		スーパー(総務担当)	単価の動き	・単価の低い商品の動きが多くなり、単価の高い商品の動きが鈍っている。全体的に買上点数も少なくなっている。
		スーパー(企画担当)	来客数の動き	・製造業の景気回復はあるものの、消費者段階までの景気回復には程遠く、買い控えやディスカウント競合店による来客数の減少や客単価の低下から苦戦している。
		コンビニ(エリア担当)	お客様の様子	・先月同様、客は低価格商品を中心に購入している。飲料も定価ではなく、より安い価格に設定される商品が売れている。売上もそれに比例して下がる傾向にある。
		乗用車販売店(管理担当)	販売量の動き	・新車の販売は厳しく、売上は悪い。例年と比べて整備の案件も伸びなかった。
		その他専門店〔書籍〕(店長)	販売量の動き	・冬のボーナスが減額されている人が多いため、以前にも増して買い控えが目立つようになってきた。特に生活必需品ではない本に対してはその傾向が強い。
		高級レストラン(経営者)	来客数の動き	・今月は繁盛期だったので来客数は良かったが、11月実績や1月の予約状況は前年より厳しく、楽観できない。
		都市型ホテル(スタッフ)	単価の動き	・宿泊部門では客単価・室単価ともに前年比75%前後で推移したほか、例年動きがある外国からの団体は皆無に近く、厳しい状況だった。料飲部門においても、件数は前年並みを確保したものの客単価の落ち込みが激しい。
		都市型ホテル(副支配人)	販売量の動き	・圧倒的に団体等の予約が減ったほか、忘年会、新年会の件数も相当減っている。
		旅行代理店(従業員)	販売量の動き	・年末年始は、近場の温泉旅行以外は前年実績を大幅に割り込んでいる。海外旅行は、単価が高くなる時期を避け、12月、1月の安い時期に動く傾向にあるが、家族旅行がめっきり減った。
		タクシー運転手	お客様の様子	・月半ばくらいから昼間の人の動きがなく、忘年会も週末だけで、タクシーの動きがとて悪かった。
		タクシー運転手	来客数の動き	・今月は忘年会の客の需要を期待していたが、とにかく客が動かないし、タクシーを使わない。出控え、買い控えで思うように売上が伸びず、会社も頭を抱えている。
		タクシー運転手	お客様の様子	・忘年会シーズンなのに客が非常に少ない。近年にない最悪の状態である。
		タクシー運転手	お客様の様子	・忘年会シーズンであるが2次会、3次会という流れが非常に少なく、客数もかなり減っている。
		通信会社(管理担当)	それ以外	・相変わらず資金繰りが厳しいうえ、デフレに拍車がかかっている。
		美容室(店長)	来客数の動き	・ボーナスが出ていない会社が多くなったため、来客数が減少している。
		美容室(店長)	来客数の動き	・例年であれば1年で最も売上の良い月であるが、来客数が多少増えただけで、ボーナスを出す余裕がない。

分野	景気の現状判断	業種・職種	判断の理由	追加説明及び具体的状況の説明
		その他サービスの動向を把握できる者〔フィットネスクラブ〕(営業)	来客数の動き	・最近まで、子供のいる家庭では出費を控えながらも子供にける費用は変わらないようであったが、最近ではその分も減らさざるを得ない状況にある。
		住宅販売会社(従業員)	お客様の様子	・土地の売買の問い合わせ自体が非常に少なくなっている。土地に対するニーズがない。
	悪くなっている	商店街(代表者)	お客様の様子	・来客数、売上点数はそれほど変わっていないが、1品単価が非常に下がっており、客の購買が安い方に動いている。なかなか買うという行動にまで到らず、非常に厳しい状況である。
		商店街(代表者)	来客数の動き	・歳末商戦は過去最低の状況で、来街者数、来店客数とも極端に減っているほか、単価も下がっており、商店街では暇な状況が続いている。
		商店街(代表者)	お客様の様子	・来客数が減少し、客の購買意欲が全く感じられない。
		百貨店(営業担当)	それ以外	・地元商店街の停滞、疲弊がさらに進んでおり、空き店舗率がさらに高まる等、全体的にパワーダウンしている。
		百貨店(企画)	販売量の動き	・歳暮、クリスマス関連商品が大きな比重を占める月であるが、厳しい商況である。歳暮に関しては前年比1割減で推移したほか、商品単価も下落した。クリスマス関連商品は、海外ブランド商品を中心に苦戦し、商品単価も下落している。
		スーパー(店長)	販売量の動き	・冬物衣料やギフトの売行きが非常に悪い。ギフトは前年同月比90%前後となっている。客のボーナスが支給されていないためである。
		コンビニ(販売促進担当)	販売量の動き	・売上は今月も予算比、前年同月比のいずれも減少している。クリスマスケーキは前年同月比98%、生餅関係は同99%とである。例年、ケーキは確実な予約と当日売りが見込まれていたが、今一つ伸びてこなかった。生餅に関しては消費の不安から少なめに発注したこともあり、売上も達成しなかった。パンは、量販店の3~4割の実績である。生産コストは上がっているが、納価が安く、利益にが出ない。
		コンビニ(エリア担当・店長)	来客数の動き	・来客数が前年に比べ非常に悪化している。特に売上が稼げる昼や夕方から夜間にかけての時間帯の落ち込みが激しくなっている。
		衣料品専門店(店長)	来客数の動き	・年の瀬恒例の売り出しをかけたが、来店する客が全くない。
		衣料品専門店(店長)	販売量の動き	・売上額はなんとか前年並みまで持って行けそうだが、景気の悪さはひしひしと感じる。周りに聞いても、特にボーナスが出ない客が多いようで、買物も二の足を踏んでいる。
		自動車備品販売店(従業員)	単価の動き	・高額商品の動きが悪い。
		その他飲食〔居酒屋〕(店長)	来客数の動き	・忘年会の予約もないし、いくら葉書や手紙を出しても返答もなく、来客数が減少している。
競馬場(職員)	販売量の動き	・売上は前年比5%前後のマイナスで推移している。今後はさらにマイナス幅が拡大しそうである。		
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	・半導体は価格が非常に下がっているが、受注量が増大しているため好況感を感じる。1月は例年であれば5日の操業であるが、4日からフル操業であり、生産に追われている。
	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	・半導体関連部品の受注が持ち直してきた。また、エコー関連でリチウムイオンバッテリーに関連する設備の引き合いが増えた。
		電気機械器具製造業(経営者)	取引先の様子	・半導体関連は、リードフレームやLED関連の状況がやや好転してきた。特にLED関連は、新型の金型が多く出始める等、動きが非常に活発になり、忙しい状況が続いている。一方、精密機械部品の動きは全般的に非常に鈍い。
		建設業(社員)	受注量や販売量の動き	・小額の官公庁の発注が多く、2010年3月までは上向きである。
		金融業	取引先の様子	・製造業の受注はわずかに好転している。年明け以降はもう一段階受注が増加するとみられる。夏季賞与を見合わせた企業で、冬季賞与をわずかながら実施する例もある。

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	経営コンサルタント（代表取締役）	取引先の様子	・取引先のなかで、受注量が回復傾向にある会社が出てきた。当社の受注も増加傾向にある。
		その他サービス業〔物品リース〕（従業員）	受注量や販売量の動き	・取引先の設備投資意欲はなお厳しく、引合案件も少ない状況ではあるが、夏場前後の最悪期に比べれば若干契約は上向きに推移している。
		繊維工業（営業担当）	受注量や販売量の動き	・相変わらず悪い。今の時期に受注が少ないというのは、今まででは有り得ないことである。
		窯業・土石製品製造業（経営者）	受注量や販売量の動き	・例年、12月は受注が込み合うが、この年末は前年と変わらず推移している。安いものが多く売れ、通常のカatalog商品やデパート、量販店に出ている定番商品の動きが悪い。
		輸送業	受注量や販売量の動き	・ここ数年、年末の繁忙期の感覚がなくなり、商品もあまり動いていない。まだまだ景気は回復していない。
		輸送業（従業員）	受注量や販売量の動き	・年末ということもあり商品の荷動きは2、3か月前よりは良くなっている。しかし、例年この時期はトラックが確保できない状況に陥るが、この年末は手配ができ、日によっては余っている状況もあった。
		輸送業（総務担当）	取引先の様子	・預かっている貨物の出荷が悪い。良い職種はなく、全体的に悪い。
		金融業（調査担当）	それ以外	・独自に実施した企業動向調査アンケートでは、10～12月期の見込み、2010年1～3月期予想ともに改善が予想されている。しかし、中小企業金融円滑化法の施行に伴い、返済猶予の相談件数は増加しており、企業業績の先行きは不透明感が強まっている。
		新聞社（広告）	受注価格や販売価格の動き	・繁忙期である正月期間中の広告出稿量は前年同月比8割程度にとどまり、景気が良くなっているとは言えない。
		経営コンサルタント	受注量や販売量の動き	・受注量が増えず、単価もそれほど伸びていない。
やや悪くなっている		農林水産業（経営者）	受注量や販売量の動き	・11月は過去に例がないくらい厳しい売上であった。スーパー、居酒屋向けの動きが悪く、加工メーカー筋の素材肉も引き合いも例年とは比較にならないくらい厳しい。12月は特需的な要素があるが、今月の流れをみると、例年通りの売上はとて達成しない。生産は順調であるが、製品在庫が大きな負担となっている。
		家具製造業（従業員）	受注量や販売量の動き	・景気がさらに悪化しており、12月の駆け込み受注も大幅に減っている。もらう歳暮も一段安い物に変わったり、廃止した企業もあるほか、もらうカレンダーの数さえ減っている。
		金融業（従業員）	それ以外	・同業者の廃業が増加しているため、景気は悪い。
		金融業（得意先担当）	取引先の様子	・これまでは公共工事の前倒し発注に伴う融資の申込等があり、正常な資金需要があったが、12月は当面の資金需要確保といった後ろ向きの資金需要が多くあった。景気の先行き不透明感に対する警戒感が伝わってくる。
		金融業（営業担当）	取引先の様子	・中小企業に勤務している従業員のなかには、ボーナスが大幅減額もしくは出ないケースが多くみられ、住宅ローンの返済額軽減等の後ろ向きな相談が増えている。
悪くなっている		経営コンサルタント	受注量や販売量の動き	・大手清酒10社の直近の出荷量は前年比97.7%と毎年下がっており、厳しい状況が続いている。
		その他サービス業	取引先の様子	・市町村の委託業務の発注量が減少しており、受注量が激減している。国の補正予算については、学校の補修工事や福祉施設の建設の発注が行われたが、発注数が少なく、事業の種別も限られているため、受注できる業者は限られている。
雇用関連	良くなっている	-	-	-
	やや良くなっている	人材派遣会社（社員）	求人数の動き	・単発ではあるが、求人数が増えてきた。年度末までの需要についても、同じように注文が来ている。
	変わらない	新聞社〔求人広告〕	求人数の動き	・求人数の動きは依然として低迷している。これが底なのかすら、皆目検討がつかない。
		新聞社〔求人広告〕（担当者）	雇用形態の様子	・メディアによっては底を打ったとの話も聞こえるが、当業界では実感はない。
	職業安定所（職員）	求人数の動き	・新規求人数の減少幅はパート求人の増加により縮小したものの、前年同月比で14か月連続の減少となっている。いまだに求人意欲の高まりは感じられない。	

分野	景気の現状判断	業種・職種	判断の理由	追加説明及び具体的状況の説明
		学校〔大学〕 (就職担当者)	求人数の動き	・企業側の求人意欲は低迷したままであり、平成22年3月卒業予定者対象の求人は大学にほとんど届かない状況である。また、平成23年3月卒業予定者対象の求人に関しても、採用人事担当者からは採用予定者数の拡大を考える情報が聞かれない。
		学校〔専門学校〕 (就職担当)	求人数の動き	・欠員の補充等必要最小限の求人はあるが、生産増に伴う前向きな求人がほとんど見受けられない。
	やや悪くなっている	人材派遣会社 (社員)	求人数の動き	・年末年始の販売関係の依頼があったが、事務職での求人は依然として低調である。
		人材派遣会社 (社員)	周辺企業の様子	・取引先の印刷会社が、例年であれば年賀状印刷で忙しい時期にもかかわらずピークがないまま過ぎて行ったと話している。また、当社も賞与が大幅カットとなり、先行きが不安である。11月までの低迷で底を打ったと感じていたが、徐々に少しずつ悪くなっている。
		新聞社〔求人広告〕 (担当者)	それ以外	・正月の新聞広告の状況も大変悪かった。広告主も明るい材料が無く、経費をさらに切り詰める方向にある。
		職業安定所(職員)	求職者数の動き	・11月は新規求職者数は前年同月比3.9%増となっているほか、月間有効求職者数も同15.6%増加している。
	悪くなっている	人材派遣会社 (社員)	採用者数の動き	・年末の企業倒産は思ったより少なく、国の政策も効いているが、延命措置になっている場合も多く、3月の期末決算を経ての株価の動きを考えると、2番底は春に来る。
		求人情報誌制作会社(編集者)	求人数の動き	・求人の取扱件数の減少傾向に歯止めがかからない。
		職業安定所(職員)	求職者数の動き	・新規求職申込件数は20年9月から前年比増の状況が継続するとともに、新規求人数も厳しい状況にある。
		民間職業紹介機関(社員)	求人数の動き	・毎年、年末年始のイベントを中心とした営業販売の受付依頼が減少している。一方で12月末で契約終了の案件も発生している。新しく労働力を外部に依頼するという事もなく、労働力に対する需要は減少している。
民間職業紹介機関(支店長)		求人数の動き	・オーダー数は前年同月比の6割減となっている。人材需要はさらに減少し続けており、悪化の一途である。	

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	通信会社(店長)	販売量の動き	・12月後半から、前年比でも販売数が伸びており、来客数も増え活気が出てきている。
	変わらない	百貨店(営業担当)	販売量の動き	・年末商戦は会員向けのセールなど多くの企画を展開する時期だが、セールの展開中こそ好調に推移するものの、平常時の落ち込みが大きく、総合的には今年に入ってから落ち込み幅と同レベルで推移している。
		コンビニ(経営者)	来客数の動き	・買上単価は改善しつつあるが、来客数の改善が見られない。
		衣料品専門店(経営者)	単価の動き	・この1年ほど悪い状態が続いている。1点単価、客単価共に前月11月から5%程下がっている。
		観光型ホテル(マーケティング担当)	販売量の動き	・景気低迷や先行きへの不安感による旅行手控え、更にはデフレ圧力が増したことによる低価格志向、冬のボーナス減など、複合的にマイナス要因が重なり、販売量が伸びず依然厳しい状況は変わらない。また沖縄県の入域観光客数自体も10月から2か月連続で前年比2けた減と、観光全体の冷え込みを感じる。
		通信会社(店長)	販売量の動き	・新機種の発売やキャンペーン開始のため、販売はやや上向きではあるが、例年の年末商戦と比べると厳しい数字である。
通信会社(サービス担当)	単価の動き	・金額にかなり敏感になっている。		

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）	来客数の動き	・3か月前及び今月共に前年同月比8割台後半で推移している。国内景気は冬のボーナスの減少、雇用悪化に伴う住宅ローン支払不能の発生と、厳しい状況にある。県外からの入域観光客に頼る沖縄観光は、厳しい状況になっている。来園者は、前半は修学旅行、後半は家族旅行が中心である。
	やや悪くなっている	スーパー（販売企画担当）	単価の動き	・1点単価が過去2年間で最低となっている。業界全体の低価格傾向も影響している。
		コンビニ（経営者）	単価の動き	・客は必要とする物以外に目をくれず、決まった商品のみを買っていくので、客単価が前年に比べて落ちている。
		コンビニ（エリア担当）	来客数の動き	・クリスマス以降の来客数が例年に比べて2%減っている。年末年始を控えてのことなのか、特に主力の米飯関係が苦戦している。また観光客の減少が目立つ。
		旅行代理店（代表取締役）	販売量の動き	・年末年始の旅行商品が例年に比べてかなり集客が悪い。旅行商品単価も値下げ傾向で、売上が上がらない。
	悪くなっている	商店街（代表者）	来客数の動き	・中心商店街エリアの観光土産品店は新型インフルエンザ等の影響もあり、観光客数が減少して大変苦戦をしている。また観光土産品店が多くなり、客割れが起こっている。地元客はエリア外の大店等に行き、商店街での消費が落ちている。
		スーパー（企画担当）	単価の動き	・点数は前年比100%と健闘するが、1品単価は同96%と下落が激しく、売上高が伸びずに苦戦を強いられている。
		その他専門店【楽器】（経営者）	販売量の動き	・年末の需要に期待していたものの、歳末のセールは散々な状況である。前年比で極端に悪い数字になっている。通行客も極端に減少しており、閑散としている。
		その他専門店【書籍】（店長）	来客数の動き	・今月は繁忙期にもかかわらず例年より来客数が約2%少ない。大型店舗のインショップとして営業しているが、店舗全体的に見ても来客数が落ちている。
		その他飲食【居酒屋】（経営者）	来客数の動き	・12月は年間で最も入客のある時期であるが、週末は例年の20%減、平日は35%減と売上が落ちている。人通りがなく、師走かと思うほどである。忘年会も1回で済ます会社が多く、予約が入っても、他に低価格の店があるからとキャンセルが出たほか、新型インフルエンザが職場内で発生し中止になった宴会も数件ある。
		観光型ホテル（総支配人）	来客数の動き	・宿泊客数は前年比で86%、3か月前比で60%となり、大幅に減少している。室料単価も15%減で、価格訴求での集客を図るが効果は見られず、売上減となっており、コストの比率が上がっている。
		ゴルフ場（経営者）	来客数の動き	・県内客、県外客とも、落ち込みがかなり激しい。増加するか現状維持とした予想に反して、はるかに悪い状況にある。
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）	受注価格や販売価格の動き	・受注価格が上昇してきている。
	変わらない	輸送業（営業担当）	受注量や販売量の動き	・師走は各取引先の輸送量の増加が見られる時期だが、前年と比較すると本土からの海上輸送や県内での輸送の量は減っている。海上輸送については大手の船会社の倒産に続き11月の海難事故により、定期船舶減で輸送キャパシティが落ち込んでいるものの、何とか輸送できているのは、本土から沖縄向けの全体的な量が減っているからである。
		通信業（営業担当）	取引先の様子	・「受注案件の話が大分出てきている」と聞くが、実際に契約に至っているわけではない。景気が上向き、下向き、どちらとも言い難い状況である。
		会計事務所（所長）	取引先の様子	・県民所得の低い沖縄では内需喚起は難しく、どうしても外需、観光業に依存することになるが、その観光業において客単価が以前ほど上がっていない。
	やや悪くなっている	窯業・土石製品製造業（経営者）	受注量や販売量の動き	・民間工事の新規引き合い物件が減少している。
		コピーサービス業（営業担当）	受注量や販売量の動き	・例年より八ガキ、報告書等の受注量が減少している。
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
雇用 関連	良く なっている	-	-	-
	やや良く なっている	-	-	-
	変わらない	求人情報誌製作 会社（総務担 当）	求人数の動き	・県内・県外ともに求人数が低レベルで推移している。特に県外求人は激減している。
	やや悪く なっている	求人情報誌製作 会社（営業担 当）	求人数の動き	・求人情報誌の今年の最終号でキャンペーンを行ったため、その号に限り求人数は若干伸びているが、12月は全体的に求人数の落ち込みが厳しい状況である。
		学校〔大学〕 （就職担当）	求人数の動き	・県内企業の採用方針が厳しくなっている印象を受ける。採用を抑えているようである。
悪く なっている	-	-	-	