

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 | スーパー（販売担当） | 販売量の動き | ・例年よりもボーナスが出ているため、年末の購買意欲は増している。 |
| | やや良く なっている | 商店街（代表者） | お客様の様子 | ・客単価が上昇している。来客数も徐々に増えてきている。 |
| | | 一般小売店〔高級精肉〕（企画担当） | 販売量の動き | ・歳暮商戦の売上は、前年同月比で100%をやや超えた数字になりそうである。ボーナスが前年以上との報道もあり、自家用需要が好転している。 |
| | | 一般小売店〔土産〕（経営者） | 来客数の動き | ・伊勢神宮への参拝客数は、明治に統計を取り始めて以来、最多となっている。高速道路料金引下げや無料化社会実験の恩恵に加えて、「パワースポット」ブームの効果も出ている。また、入場料などのお金が必要でない観光地ということも影響している。 |
| | | 百貨店（売場主任） | 来客数の動き | ・お歳暮やクリスマスプレゼントの下見などで、平日もそれなりの来客数がある。ボーナスが出てからは、夕方に男性客が増え、プレゼントを見ながら自分の物も購入しようとする客が多くなり、通常月よりも来客数は多く、売上も少し伸びている。 |
| | | 百貨店（経理担当） | 販売量の動き | ・高額品に動きが見られる。 |
| | | 百貨店（店長） | 来客数の動き | ・来客数の落ち込み幅が、やや改善している。 |
| | | 百貨店（営業企画・販売促進） | 販売量の動き | ・クリスマス商戦では高額品に動きがあり、特選ブティック、アクセサリが好調である。 |
| | | 百貨店（営業企画担当） | 単価の動き | ・回復傾向が一巡する今月は、売上の悪化を想定していたが、予想に反して前月までの回復傾向を持続している。 |
| | | スーパー（営業担当） | 来客数の動き | ・単価はまだ上がってきていないが、来客数が増えてきている。徐々に回復の兆しが見え始めており、感触がある。 |
| | | コンビニ（エリア担当） | 来客数の動き | ・来客数は、前月と比べて4%改善している。売上の伸びよりも2.8%高く、集客策が功を奏し、コンビニ需要を喚起している。 |
| | | コンビニ（エリア担当） | 単価の動き | ・たばこ増税に伴う特需の反動が収まり、客単価は久しぶりに前年を上回っている。 |
| | | コンビニ（エリア担当） | それ以外 | ・たばこ増税の影響による売上の減少も落ち着き、全体の売上は前年を上回っている。 |
| | | コンビニ（商品開発担当） | 販売量の動き | ・たばこ増税の影響で、来客数は完全には回復していない。しかし、回復は予想以上であり、売上は前年同月並みに戻っている。デザート、惣菜などの売上が好調である。 |
| | | 乗用車販売店（経営者） | お客様の様子 | ・新型車の導入もあり、来客数は少しずつ増えてきている。 |
| | | 乗用車販売店（従業員） | 来客数の動き | ・中古車販売部門で来客数の動きが良くなっており、問い合わせも多い。販売量もそれに比例している。ここ2～3年間、12月はこれほどには忙しくなかった。要因は、エコカー補助金が終わったとか、中古車が注目されているとか色々あると思うが、とにかく問い合わせ件数が多い。 |
| | | 乗用車販売店（従業員） | 販売量の動き | ・エコカー補助金が終わり、9、10、11月とかなり厳しかったが、ここにきて販売台数は前年近くにまで回復してきている。 |
| | | 旅行代理店（経営者） | 販売量の動き | ・一過性かもしれないが、個人の年末年始の旅行受注が増加している。特に間際の申込みが際立っているが、何とか販売に結び付けることができている。 |
| | | 旅行代理店（従業員） | お客様の様子 | ・今月に入り、企業の忘新年会旅行の申込みが活発になっている。前年は控える企業が結構あったが、今年は実施する企業が多いと思われる。景気は底から上昇に転じる気配がある |
| | | 通信会社（営業担当） | 販売量の動き | ・新規ネットワーク商品の普及により、アナログ回線から地上デジタル放送にも対応する光回線に切り替える注文が増えており、良くなりつつある。 |
| ゴルフ場（企画担当） | 来客数の動き | ・前月に引き続き、今月の来場者数は、各ゴルフ場においてますますである。売上も、ほぼ予算目標通りに好調であり、前年実績も上回っている。このまま雪などの影響を受けなければ、今月は良い結果で終われそうである。 | | |
| 美容室（経営者） | お客様の様子 | ・客との会話では、年末年始に旅行などのレジャーや忘年会等にお金を使うという話がよく聞かれる。 | | |
| 変わらない | 商店街（代表者） | 販売量の動き | ・12月は進物の販売が増える時期であり、期待していたが、単価も低く苦戦している。 | |

| | | |
|-----------------|--------|-------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------|
| 一般小売店〔結納品〕(経営者) | 単価の動き | ・とにかく何もかも悪い状況が続いている。 |
| 一般小売店〔生花〕(経営者) | 単価の動き | ・自宅用は、やはり安価な商品がよく売れている。お歳暮等のギフトも、以前と比べて安い商品を望む客が多い。今年は特に2～5千円の商品に集中しており、1万円クラスはなかなか売れていない。また、お正月用の花の単価も落ちている。 |
| 一般小売店〔薬局〕(経営者) | 販売量の動き | ・年末はなんとなく活気はあったが、景気が良くなっているとは思えない。最近、高くても必要な物は惜しげもなく購入する人とお金を持っていない人との差が極端になっており、前者の客で店はなんとか営業できている。 |
| 一般小売店〔時計〕(経営者) | 来客数の動き | ・来客数が減少していることに加えて、客単価も低くなっている。 |
| 一般小売店〔食品〕(経営者) | 販売量の動き | ・12月は他の月と違い、客も少しはぜいたくしたいとの思いがあるようで、消費意欲は活発である。ただし、そうしたなかでもメリハリを付け、抑える部分は抑えている様子である。売上は前年同月比5%増を達成できそうである。 |
| 一般小売店〔惣菜〕(店長) | お客様の様子 | ・12月は食品売場にとって最大の繁忙期であるが、今年は例年と比べても今一つ盛り上がりには欠けており、客単価も低くなっている。 |
| 一般小売店〔書店〕(営業担当) | 単価の動き | ・個人消費は、プチぜいたくなどで若干の高額商品の動きも見られる。しかし全体的にみて、財布のひもはまだまだ固い。 |
| 百貨店(売場主任) | お客様の様子 | ・客は、家電購入などで貰ったエコポイントをお歳暮の購入に充てており、節約志向は依然として続いている。 |
| 百貨店(販売担当) | 単価の動き | ・今年のクリスマス商戦は、前年に比べて単価が上昇している。これまであまり動きがなかった5～10万円の中価格帯のギフトが動いている。 |
| 百貨店(販売担当) | 販売量の動き | ・冬の最盛期にもかかわらず、防寒衣料の動きは鈍い。月末に向けての先行セール仕掛けも、前年までは効果があったが、今年は非常にシビアであり、客は価格には反応しない。客はより質感が高い物、長く着られる物、よりベーシックで信頼のおけるブランドや商品へとシフトしており、購入する客が限られている。売上点数も増えていない。 |
| スーパー(経営者) | お客様の様子 | ・消費の低迷により、歳末売出を活発に行なっても、バーゲン時期は年々早くなっている。大安売りをしている割には、売上は伸びていない。中小企業経営者に聞いても、従業員のボーナスは年々減っており、会社の利益も減り続けている。世代交代で経営者が若くなった会社でも切り詰めた経営を続けており、景気は決して良くなっていない。 |
| スーパー(経営者) | 販売量の動き | ・年末なのに、例年と比較すると生鮮品の価格が上がっていない。 |
| スーパー(店長) | 販売量の動き | ・原価割れした商品はある程度動くが、それ以外の売上は前月と変わらないか若干減っている状況である。 |
| スーパー(店長) | 単価の動き | ・客単価は、前年同月比97%前後で推移しており、低迷が続いている。お歳暮ギフト等も5千円台の商品の動きが悪くなっており、2～3千円台の動きが活発になっている。 |
| スーパー(販売促進担当) | お客様の様子 | ・今年のギフト商戦は、前半は前年割れしていたが、ボーナスが出た後半は何とか持ち直し、累計では前年を上回っている。クリスマス商戦は厳しくなっている。 |
| コンビニ(企画担当) | 来客数の動き | ・来客数は前年並みであるが、たばこ以外の商品の動きは良くなっている。しかし、これは節約疲れによる一時的なものであり、景気回復によるものとは思えない。 |
| コンビニ(店長) | 販売量の動き | ・単価、客の動きなどは、あまり変わっていない。今月はイベントが多い月であるため、それに付随した売上も増えていると思われるが、前年と同程度である。 |
| コンビニ(店長) | 販売量の動き | ・たばこをカートン単位で購入する人が増え、売上はたばこ増税前の水準にまで回復してきている。 |
| 衣料品専門店(経営者) | お客様の様子 | ・ボーナスが支給された頃から初見の客が増えているが、商品をさわりもせず帰る人がほとんどである。得意客は来店すれば購入するため、得意客の来店回数が減っていることが、売上の減少に大きく影響している。 |

| | | | |
|-----------|---------------------|--------|--------------------------------------------------------------------------------------------------------------------|
| | 乗用車販売店 (従業員) | お客様の様子 | ・これまでずっと景気は悪かったが、客と話していると、最近はや振りの良い客もあり、人によって状況は大きく異なるため、どちらとも言えない。 |
| | 乗用車販売店 (従業員) | 販売量の動き | ・エコカー補助金の終了に伴い、自動車販売は落ち込むと想定してはいたが、予想以上の落ち込みに苦慮している。客の購買意欲はなかなか表れてこない。どのような客を新たなターゲットとするか、方向性が見えてこず、なかなか商談に入っていない。 |
| | 住関連専門店 (営業担当) | 販売量の動き | ・持ち家住宅、分譲住宅、マンションなどは、持ち直してきている。しかし、一般の民間設備投資と公共工事は、横ばいか一部では減少している。 |
| | 一般レストラン (経営者) | 来客数の動き | ・来客数は、相変わらず増えていない。飲酒運転の取り締まりが厳しく、徒歩や代行で帰宅できる客ばかりである。 |
| | 一般レストラン (従業員) | お客様の様子 | ・ボーナスや残業のカットなど、客からは景気の良い話は聞かれない。景気は相変わらず低い水準で安定しており、皆引き締めている状態である。 |
| | スナック(経営者) | 来客数の動き | ・忘年会シーズンのため1年で最も売上が多い月であるが、例年と比べると団体客の予約が少ない。入日の多い日が休日の前日に集中してしまい、その他の日は普通の月と変わらないため、売上は前年と比べて1.5割ほど減っている。 |
| | その他飲食[仕出し](経営者) | 単価の動き | ・おせち商戦が、なんとなく盛り上がらない。低価格のおせちは、スーパーなどの参入により下火になっている。高価格商品が売れているわけでもなく、例年にはなかった状況である。 |
| | 都市型ホテル (支配人) | 単価の動き | ・正月の宿泊が、例年になく悪い。レストランの客も同様で、個人客がお金を使わない状況は続いている。 |
| | 都市型ホテル (営業担当) | お客様の様子 | ・製造業を中心に、宿泊などを自粛する傾向が続いている。 |
| | 旅行代理店(経営者) | 販売量の動き | ・売上は前年を維持するのがやっとであり、変わっていない。 |
| | 旅行代理店(経営者) | お客様の様子 | ・客は情報をよく把握しており、料金に対してかなり厳しい様子である。 |
| | タクシー運転手 | 販売量の動き | ・前々年や前年の年末と変わらない動きであり、入出が少なく悪い状態はほとんど変わっておらず、横ばいである。2~3か月前と比べても、変化はない。 |
| | 通信会社(企画担当) | 販売量の動き | ・競争環境はますます厳しく、解約数は増加している。新規加入の内容も、低価格サービスが中心となっている。 |
| | 通信会社(サービス担当) | 販売量の動き | ・地上デジタル対応の光回線サービスの申込は増加している。ただし、販売数はあまり変わらない。 |
| | 美顔美容室(経営者) | 単価の動き | ・ホームケア商品のキャンペーンの最終月のため、その売上は増えている。しかし通常の販売量は変わらない。 |
| | 美容室(経営者) | お客様の様子 | ・9~10月の来客数が少なく、12月は正月前のため頑張ってみた。しかし、50年前に美容室を開業して以来、最も来客数が少ない12月になっている。 |
| | その他サービス[介護サービス](職員) | 単価の動き | ・年末のあいさつ回りの時に、仕入れ業者の価格競争が再び活発化しているとの情報を聞いた。末端価格の下落も続いており、厳しくなりつつある。 |
| | 住宅販売会社(従業員) | 販売量の動き | ・販売量は変わらず、横ばいが続いている。 |
| | 住宅販売会社(企画担当) | お客様の様子 | ・宅地の分譲団地をオープンしているが、前々月くらいから来客数が減少している。特に今日は、年末ということもあるが極端に少なくなっている。 |
| やや悪くなっている | 商店街(代表者) | お客様の様子 | ・商店街の店舗でも地下街の店舗でも、来客数はあまり変動していないが、購買には結び付いていない。ウィンドウショッピング客が増えてきている。前月までと比べて、明らかに潮目が変わってきている。 |
| | 商店街(代表者) | それ以外 | ・今月に入り、受注数量は減っている。また、周辺の商店街やロードサイド店舗を見ても、空き物件がまた増え始めている。食料品店や日用品店では、混雑する店とそうでない店との二極化が目立っている。 |
| | 商店街(代表者) | 販売量の動き | ・相変わらず、客単価は伸びていない。来客数も減少傾向にある。そのため、販売量、売上につながっていない。 |
| | 一般小売店[電気屋](経営者) | 販売量の動き | ・前月に家電エコポイント制度が変更され、駆け込み需要があった反動で、今月の売上はかなり減少している。 |

| | | |
|------------------|--------|-----------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------|
| 一般小売店〔贈答品〕（経営者） | お客様の様子 | ・例年ならばお歳暮需要で来客数、売上が増える月であるが、今年はそのような盛り上がりがない。客の財布のひもは固く、自分の物にはお金を使っても、他人の物には使わない傾向にある。 |
| 一般小売店〔自然食品〕（経営者） | お客様の様子 | ・必要な物、単価が低い物等の動きはあるが、例年に比べて年末年始の購買はかなり引き締められている様子である。 |
| 一般小売店〔書店〕（経営者） | 販売量の動き | ・月を追うごとに、悪くなる一方である。客の購入傾向を見ても、当店の最低価格である105円の本しか売れない状態であり、客単価は相当に落ちている。 |
| スーパー（経営者） | お客様の様子 | ・例年ならば年末は動きがあるが、今年は非常に弱い。小売店の売上は前年同月比マイナスで推移しており、廃業する中小小売店も出てくるなど、やや悪くなっている。 |
| スーパー（経営者） | それ以外 | ・オートバイ関係、建設関係の経営者から話を聞いても、全く仕事がない様子である。仕事があっても、価格競争のため赤字覚悟である。 |
| スーパー（店長） | 販売量の動き | ・おせち材料やしめ縄、鏡もちなど、正月商品の動きが悪い。このような商品であっても多少でも節約しようと、価格に敏感になって買い回りにしているように感じる。 |
| スーパー（店員） | お客様の様子 | ・景気が良い話はあまり聞こえてこない。上向きつつある気もするが、目に見えて実感するような上昇はない。 |
| スーパー（総務担当） | 来客数の動き | ・クリスマスケーキなどの予約販売商品の販売数は、前年同月比103%と比較的良い。しかし、来客数は前年同月比97%であり、客単価は同98%である。 |
| コンビニ（店長） | 来客数の動き | ・来客数の動きが良くないことに加えて、客1人当たりの買上単価も落ちてきている。 |
| 衣料品専門店（経営者） | 来客数の動き | ・来客数の減少と客単価の低下が、売上に響いている。 |
| 家電量販店（店員） | 販売量の動き | ・エコポイント特需の反動減が、既に出始めている。 |
| 家電量販店（店員） | 単価の動き | ・年末のため、物の動きは多少良くなっているが、3か月前と比べれば、やや悪くなっている。 |
| 乗用車販売店（従業員） | お客様の様子 | ・新車の販売台数は目標の70%ほどしか達成できていない。12月は他の出費も重なるためか、車にはお金をできるだけ使わないようにしている様子がうかがえる。今年の冬は大雪が降るとの話題が客の間で広まり、スタッドレスタイヤの売上は非常に好調であるが、その他の用品の販売数や工場への入庫は伸び悩んでいる。 |
| その他専門店〔雑貨〕（店員） | 来客数の動き | ・客は本当に必要な物に絞って購入する傾向にある。 |
| 高級レストラン（スタッフ） | 来客数の動き | ・前年同期と比べれば来客数は増えているが、前年は新型インフルエンザの影響で来客数が減少していたため、実質的にはやや悪くなっている。春以降は横ばいで推移していたが、最近は特に弱含みである。 |
| 観光型ホテル（経営者） | 来客数の動き | ・当ホテルでは昼食、夕食は地元の需要が多いが、この数字がなかなか伸びてこない。来客数は前年同月比70～80%であり、2～3か月前と比べても伸び悩んでいる。 |
| 観光型ホテル（販売担当） | 来客数の動き | ・一昨年のリーマンショック後に、集客を増やすために始めた安価商品の販売からまる一年が過ぎて一巡したこともあり、今年の夏以降で初めて、宿泊人数は前年実績に届かない結果で終わりそうである。室料収入も減り、食堂への影響も避けられない。 |
| 都市型ホテル（経営者） | 来客数の動き | ・来客数は9月と比べてやや減少傾向である。 |
| 旅行代理店（経営者） | それ以外 | ・クリスマス、正月でも、街には活気がない。飾り付けも含めて、どんどん簡素化している。入出は多くても、低単価志向はますます強くなっている。中部国際空港の利用者数も、東京、関西と比べて減少している。 |
| 旅行代理店（従業員） | 販売量の動き | ・例年冬休みに入ると、飛行機を使った旅行が多くなる。しかし今年は、宿泊だけの予約客はますますであるが、飛行機を使った長距離旅行やツアー商品が売れていない。 |
| パチンコ店（経営者） | 販売量の動き | ・来客数の動きがやや悪くなっている。 |

| | | | | |
|--------|----------------------|---------------------|--------------|------------------------------------------------------------------------------------------------------------|
| | | 理美容室（経営者） | 来客数の動き | ・12月で例年ならば忙しい月であるが、今年は来客数が伸びていない。 |
| | | 美容室（経営者） | 競争相手の様子 | ・不景気で、客はお金を使わなくなってきている。 |
| | | 設計事務所（職員） | お客様の様子 | ・現場や客との会話のなかでは、景気の良い話は全く聞かない。 |
| | 悪くなっている | その他専門店〔貴金属〕（店長） | お客様の様子 | ・高額商品の売上が苦戦している。また、プレゼントの単価も大きく減少し、客単価の伸びは期待できず、悪い状況が続いている。 |
| | | 一般レストラン（経営者） | お客様の様子 | ・繁華街は、年末とは思えないほどの静けさである。夜11時ごろには人出は途絶えている。 |
| | | 理容室（経営者） | お客様の様子 | ・相変わらず景気の良い話は聞かれない。客の回転が悪く、お金を使わない傾向も続いている。 |
| | | 住宅販売会社（経営者） | 競争相手の様子 | ・広告を出してもなかなか反応がない。駅近くの物件への反応が少しある程度である。 |
| | | 住宅販売会社（従業員） | お客様の様子 | ・客が住宅の新築を見送る傾向が強くなってきている。 |
| 企業動向関連 | 良くなっている やや良くなっている | - | - | - |
| | | 紙加工品〔段ボール〕製造業（経営者） | 受注量や販売量の動き | ・自動車関連の一部の客からの、中国向け段ボール製品の受注量が急増している。 |
| | | 窯業・土石製品製造業（社員） | 取引先の様子 | ・2か月ほど前まで仕事がないと嘆いていた取引先で、受注が急増している。同業他社に応援を依頼したが、そこでも急な受注増のため対応できないと断られたそうである。 |
| | | 窯業・土石製品製造業（経営者） | 受注量や販売量の動き | ・売上金額、販売数量共に増加している。 |
| | | 輸送業（エリア担当） | 受注量や販売量の動き | ・発着共に、荷物量は増加している。全体的に良くなっている感じではないが、通販市場の拡大に伴い、低単価志向とサービス志向の二極化が進んできているのではないかと。 |
| | | 輸送業（エリア担当） | 受注価格や販売価格の動き | ・売上の3か月前比は、前年同月がプラス3.6%、今月はプラス16.3%であり、差し引き12.7%改善している。主要荷主の一部は、継続して力強い動きがある。全体的に力強いとは感じられないが、少し持ち直してきている。 |
| | 変わらない | パルプ・紙・紙加工品製造業（総務担当） | 受注量や販売量の動き | ・受注量、販売量共にあまり変化がなく、横ばいの状況が続いている。 |
| | | 出版・印刷・同関連産業（経営者） | 受注価格や販売価格の動き | ・競合他社による値引き攻勢が続いており、広告掲載料の価格破壊が起きている。 |
| | | 化学工業（総務担当） | 受注量や販売量の動き | ・家電エコポイント制度が12月から縮小したことに伴う駆け込み需要のため、薄型テレビの増産が影響している。 |
| | | 金属製品製造業（従業員） | 受注価格や販売価格の動き | ・低価格受注が多く、短納期のためパタパタと忙しい状況が続いている。 |
| | | 一般機械器具製造業（営業担当） | 受注量や販売量の動き | ・北米市場、アジア市場共に引き合いや受注が増えており、価格を低くすれば売れるようになってきている。しかし、安くなければ売れず、円高もあって、利益が少ない状態が続いている。 |
| | | 電気機械器具製造業（経営者） | 受注価格や販売価格の動き | ・海外向け工作機械用の製品販売は、順調に伸びている。国内の内需向け電源トランス関係は、價格的にも非常に厳しい状況が続いている。 |
| | | 電気機械器具製造業（経営者） | 受注量や販売量の動き | ・主力市場である車載電子分野の落ち込みは、想定内である。工作機械、FA、情報通信向けは、中国市場にけん引されて堅調であり、自動車向けの落ち込みを補っている。 |
| | | 輸送用機械器具製造業（品質管理担当） | 取引先の様子 | ・客の設備投資量が、引き続き増えてきている。 |
| | | 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 | ・客先からの発注数は、3か月前と全く同じである。 |
| | | 建設業（営業担当） | 受注量や販売量の動き | ・受注量は、例年のこの時期はもう少し多いはずであり、今月は少なく感じる。 |
| | | 輸送業（エリア担当） | 受注量や販売量の動き | ・過去数か月間は上向きであったが、今月はやや停滞している。 |

| | | | |
|-----------|---------------------|--------------|----------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------|
| | 輸送業（エリア担当） | 競争相手の様子 | ・同業他社との会合によると、どの会社も荷物取扱量は前年並みであり、1か月当たりの荷物の動きもほぼ同じである。どこかの会社が突出したり落ち込んだりということもなく、平準化している。 |
| | 通信業（営業担当） | 取引先の様子 | ・取引先では、積極的に投資する状況にはまだなっていない。 |
| | 金融業（従業員） | 取引先の様子 | ・自動車部品関係の客から話を聞くと、ここ数か月間良くもなく悪くもないとのことである。 |
| | 金融業（企画担当） | 取引先の様子 | ・自動車関連企業に、業績回復の傾向が見られる。しかしこれは、人件費を中心としたコスト削減の効果であり、給与は減っている。 |
| | 不動産業（管理担当） | 受注量や販売量の動き | ・ここ3か月間は、家賃の引き下げ要求などはない。しかし引き合いなどもなく、全体として変わっていない。 |
| | 広告代理店（制作担当） | 取引先の様子 | ・価格競争が相変わらず厳しい。受注件数もあまり変わっていない。 |
| | 行政書士 | 受注価格や販売価格の動き | ・主力顧問先の運送業者では、運賃を切り下げられている。 |
| | 会計事務所（職員） | 取引先の様子 | ・顧問先企業の冬のボーナスの支払状況を見ると、わずかながら前年比で増加している企業もある。しかし全体的には、前年並みが多い。 |
| | その他サービス業〔ソフト開発〕（社員） | 受注量や販売量の動き | ・受注案件数には、大きな変化は見られない。 |
| | その他非製造業〔ソフト開発〕（経営者） | 取引先の様子 | ・大手自動車メーカーの減産から、設備投資は減少気味である。各社とも2～3割の減産が続いている。新たな投資が起こりにくい状態にあるため、非常に厳しい状況が続いている。 |
| やや悪くなっている | 化学工業（企画担当） | 受注量や販売量の動き | ・円高や先進国の景気低迷の影響により、受注量はやや減少している。 |
| | 電気機械器具製造業（企画担当） | それ以外 | ・家電エコポイント制度やエコカー補助金の縮小、終了に伴い、効果がなくなっている。 |
| | 電気機械器具製造業（営業担当） | 受注価格や販売価格の動き | ・若干ながら円高が進み、取引先では年度末に向けて予算が絞られ始めている。 |
| | 輸送業（経営者） | 受注価格や販売価格の動き | ・荷主企業から、物流費の値下げ圧力が強まっている。全体として物量は増えていないため、要求に従わざるを得ない状況である。 |
| | 輸送業（従業員） | 受注量や販売量の動き | ・原油価格の高騰、高止まりが、産業全体にとって少しずつ負担になっており、特に物流業者は非常に厳しい経営状態にある。企業は賃金や採用を抑制して、見かけ上は業績が改善しているが、本当の景気回復はまだまだ先である。 |
| | 金融業（法人営業担当） | 取引先の様子 | ・年末の資金需要が低迷している。エコカー補助金終了後の反動減で、自動車販売は振るわない。製造業、建設業でも、資金需要はあまりない。企業では、9月までの業績回復分を取り崩さずに何とか維持したいというのが本音である。 |
| | 不動産業（経営者） | 取引先の様子 | ・建築、売買資金の回収期日の延期が増えている。 |
| | 公認会計士 | 取引先の様子 | ・大手自動車メーカーの関連企業では、一時期の売上増加が止まり、横ばいになっている。冬のボーナスについても、夏と比べて20～30%減らす企業が増えている。手形の事故も目立つようになってきている。 |
| | 会計事務所（社会保険労務士） | 取引先の様子 | ・顧問先から提出された年末調整書類に添付されている証明書をみると、掛け捨ての安い共済保険等に加入している人が増えている。また、顧問先から貰う新年のカレンダー数が極端に減っている。 |
| | 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 | ・3か月前も景気は悪かったが、今は一段と低迷している。動きは全くない。 |
| 悪くなっている | 鉄鋼業（経営者） | それ以外 | ・エコカー補助金や家電エコポイント制度の終了、縮小に伴う駆け込み受注が終わり、一服感が漂っている。そうしたなか、原材料費の高騰を背景に、鉄鋼メーカー各社は一斉に鋼材単価の大幅値上げを表明している。そのため、今後1～2か月間は、鋼材の仕入れが大幅に減少すると予想される。 |
| | 金属製品製造業（経営者） | 受注価格や販売価格の動き | ・引き続き販売価格が低下しており、販売量の減少も続いている。 |
| 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（経営企画） | 周辺企業の様子 | ・客先の研究開発需要は着実に増加しており、技術者派遣ニーズも増加している。 |
| | 人材派遣会社（社員） | 雇用形態の様子 | ・今まで少なかった事務管理系の正社員求人が増えてきている。 |
| | 人材派遣会社（社員） | 求人数の動き | ・忘年会の利用が前年以上にあり、ホテルへの派遣求人数が増加している。 |
| | 職業安定所（所長） | 求人数の動き | ・求人数の回復傾向が続いている。新規求人数は、2年前の水準にまで回復している。製造業の求人や派遣求人も増加している。 |
| | 職業安定所（職員） | 求職者数の動き | ・新規求職者数は、前年同月比で2か月連続で減少している。事業主都合での離職者数も、前年同月比で3か月連続で減少している。 |
| 変わらない | 人材派遣会社（経営者） | 求人数の動き | ・ここ1年以上にわたり、求人の動きは非常に鈍くなっている。 |
| | 新聞社〔求人広告〕（営業担当） | 求人数の動き | ・新聞の求人広告量は、底ばい状態が続いている。 |
| | 職業安定所（職員） | 求職者数の動き | ・求職者数は、横ばいである。 |
| | 職業安定所（職員） | 周辺企業の様子 | ・募集企業から求人は出ているものの、あまり良くない条件が多い。採用しても、条件を下げられるケースもある。 |
| | 職業安定所（職員） | 求職者数の動き | ・新規求職者数は、2か月連続で前年同月と同程度である。求人数は減少しているが、実質的には前年同月と比べて悪くはなっていない。就職件数は、やや増加している。全体的に見ると、大きな動きはない。 |
| | 職業安定所（職員） | 求人数の動き | ・ここ3か月間の新規求人数の推移を見ると、横ばいが続いている。 |
| | 職業安定所（職員） | 雇用形態の様子 | ・求人数は増加傾向であるが、正社員求人の伸びは鈍い。求人数の増加の大半は、臨時雇用や派遣の求人である。 |
| | 民間職業紹介機関（支社長） | 求人数の動き | ・新規求人数は、前年同月比では20%ほど増えているものの、ここ半年間ほどは横ばいが続いている。 |
| やや悪くなっている | 人材派遣会社（支店長） | 雇用形態の様子 | ・コンプライアンスの強化により、派遣を直接雇用で切り替える企業が増えている。業務請負を切り替える案件も増加傾向にあるものの、競合相手の多様化により業界区分が崩れ、競合が激化している。 |
| | 人材派遣会社（営業担当） | 周辺企業の様子 | ・自動車関連企業による減産や生産拠点の海外シフト等によって、業務量は落ち込んでいる。 |
| | アウトソーシング企業（エリア担当） | 周辺企業の様子 | ・製造業務の落ち込みにより、派遣社員の契約が更新されないケースが、前月と比べて目立っている。 |
| | 民間職業紹介機関（営業担当） | 求人数の動き | ・新規登録者数がやや減少している。 |
| 悪くなっている | - | - | - |