

・景気の先行きに対する判断理由

景気の先行きに対する判断の理由について、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	景気の先行き判断	業種・職種	景気の先行きに対する判断理由
家計 動向 関連	良くなる やや良くなる	商店街（代表者）	・この秋冬のトレンドで、60年代のベーシックなトラッドな部分が上がってきており、万人に受けるのではないかと思われる。また、コートの動きが出てくると、今よりも単価が上昇し、商品の動きも良くなると思われる。
		家電量販店（店員）	・DVDレコーダ、サイクロン掃除機、ノンフロン冷蔵庫、ターンテーブルなし電子レンジといった商品などが買い替え需要のけん引役となっているので期待できる。
		旅行代理店（従業員）	・国内旅行は比較的堅調であり、海外旅行も底から脱すると思われる。
		旅行代理店（従業員）	・札幌市内での大型大会の開催や、SARSによる国内旅行へのシフトから、定山溪・登別・洞爺湖のいずれも好調な宿泊数と聞いており、その波及効果を期待する。
		通信会社（企画担当）	・新商品が3か月後くらいに出そうであり、販売量の増加が大いに期待できる。
		観光名所（職員）	・来客数が増えているが、こうした状況はもう少し続くのではないかと思われる。
	変わらない	商店街（代表者）	・まだまだ景気の回復の兆しが見えてきていない。農作物の不作、それに伴う景気の低下など、冷夏の影響が心配される。
		商店街（代表者）	・今年も色々な全国大会やビジネス会議があると思われるので、今後も変わらない。
		スーパー（店長）	・小売業の低迷に加えて、今年の冷夏に伴う稲作状況が最悪という話を総合すると、この先も明るい兆しはないと思われる。
		衣料品専門店（店員）	・夏場よりも単価が上がったが、一人当たりの買上金額もそれほど差がなく、高い物であれば一点のみで、安い物であればまとめて買うという状況は相変わらずであり、今後も今と同じ状況で変わらないものと思われる。
		家電量販店（経営者）	・この地域特有の問題だが、炭坑が閉山した後の後遺症が相当出ているようで非常に厳しい状況がずっと継続している。この先も改善されそうにない。
		家電量販店（地区統括部）	・来客数、単価は回復基調にあるが、消費者のマインドはまだ冷えている。秋は新商品の発売ラッシュに期待しているが、季節商品の動きが鍵となる。
		乗用車販売店（役員）	・車両台替も長引く傾向にあり、車検台数の在庫も減少傾向にあり、今後も状況は変わらない。
		住関連専門店（経営者）	・回復する要素が全く見当たりません。年末にかけて若干良くなると思われるが、商店街の空き店舗も目立っている。
		スナック（経営者）	・10月、11月になると総選挙が始まり、選挙が始まると非常に暇な状態になるような感じがする。
観光型ホテル（経営者）		・9月、10月の宿泊予約状況が昨年とほとんど変わっていないため、今のところの見通しとしては今後も変わらないと思っている。	
観光型ホテル（スタッフ）		・単価はある程度下げ止まっているが、宿泊客の予約が直前になって決まるなど売上の予測がつきにくくなっている。	
旅行代理店（従業員）		・先行受注状況が昨年とさほど変わらない。	
旅行代理店（従業員）		・国内旅行については前年並みで推移しているが、海外旅行の動きが今後の鍵を握る。各社のチャーター計画は、まだ表に出ていないが、1月以降実施が出てくるのが予想される。また、ハワイの定期便の運休の影響が出てきそうである。	
美容室（経営者）		・売上、客単価とも、あまり変動がないので当分は大きな変化がないように感じる。	
やや悪くなる	商店街（代表者）	・冷夏の影響はこれから現れる。日照不足により、農作物への影響は避けられず、収穫期の秋に消費が鈍化する。	
	百貨店（売場主任）	・来客数の動きは少しずつ上がってきているが、商品単価が下がっている傾向が非常に強く、高額品の動きが鈍くなる。	

分野	景気の先行き判断	業種・職種	景気の先行きに対する判断理由
		スーパー（企画担当）	・冷夏、日照不足の影響で米の作況指数の大幅な低下、果実の糖度不足等が顕在化してきており、消費環境は好転の兆しが見えない。また、社会保険料の負担増による給与所得の目減りが消費減退の一因になる。
		コンビニ（エリア担当）	・競争相手では、夏場の売上がほとんどとれていないため、今後、競争が激化すると思われる。
		衣料品専門店（店長）	・近いうちに選挙があるのではないかとと思われるが、これまでも選挙のある年は商売が悪かったため、今後はやや悪くなるのではないかとと思われる。
		乗用車販売店（従業員）	・前年に比べても来客数が少なく、そのため商談も少ない。
		高級レストラン（スタッフ）	・2、3か月先の予約状況が非常に悪い。
		一般レストラン（スタッフ）	・競合店の出店が決まり、厳しくなることが予想される。
		一般レストラン（スタッフ）	・勝ち組と負け組の差がはっきりしてきて、外食控えも行われるのではないかとと思われる。
		観光型ホテル（経営者）	・冷夏の影響がじわじわ効いてきており、道外客は海外というより沖縄を指向し、地元客は農業生産者も年配者も、旅行に二の足を踏んでいる。お盆休み、夏休み効果も、景気後退基調のなかでは、あまり期待できないということを再認識させられた。
		タクシー運転手	・どの業種ということなく売上の減少が続いている。この秋は天候不順で農産物が不作ということもあり、この影響で農業従事者などの購買力が落ちるため、その影響が2、3か月後に出てくるのではないかとと思われる。
悪くなる		スーパー（店長）	・全体の傾向は前月と大きくは変化しないが、来客数の減少が今月に入り顕著となる。食品部門ではやや回復しているが、買上点数の減少のため、売上の増加へと繋がらず、低調に推移していくことが予測される。
		コンビニ（エリア担当）	・来客数が減少し、商品一個当たりの単価も低下しつつあることに加えて、今年の冷夏の影響が出てくる。
		コンビニ（エリア担当）	・管内は農業に依存している部分が多く、農作物については生育も遅れており、秋以降の収入面に非常に影響があると思われる。
		コンビニ（エリア担当）	・冷夏による農作物の収量の減少が、今後の景気に大きく影響してくるようと思われる。
企業動向関連	良くなる やや良くなる	輸送業（営業担当）	・悪材料は出つくした状態であり、飼料原料や紙パルプの増量が期待できる。
		通信業（営業担当）	・取引先の動向として、異業種への参入や新規マーケットの開拓など、ここしばらく聞こえなかった積極的な動きが見られるようになってきた。
		食料品製造業（経営者）	・株価は回復したが、本質的な景気回復感に乏しく、冷夏の影響もあり、いまだ消費者マインドは盛り上がり欠けている。総選挙があると外食を中心に食品の消費は落ち込むので、その点も不確定要素である。
		輸送業（支店長）	・新規案件が出てきたといっても、まだ件数も少なく大きな動きにはならないため、停滞感はいましばらくの間続くものと思われる。
変わらない		金融業（企画担当）	・農作物の収穫量が確定する時期となり、農村地域で消費マインドの冷え込みが懸念される。
		その他非製造業〔機械卸売〕（従業員）	・稲作、畑作ともに作柄が心配される。特に小麦、馬鈴薯、ビート、玉葱といった大規模栽培作物は地域に与える影響が大きく、組立作業が最盛期の秋作業農機具メーカーでは大いに心配している。
やや悪くなる		建設業（経営者）	・公共工事については受注が一段落し、完成物件も出るなど、稼働量としては現状維持程度と思われる。民間工事についても相変わらず物件、価格とも厳しく収益は期待できない。
		司法書士	・住宅金融公庫の金利の引上げが報じられており、今後、不動産取引は更に落ち込むと思われる。

分野	景気の先行き判断	業種・職種	景気の先行きに対する判断理由
雇用 関連	良くなる	-	-
	やや良くなる	求人情報誌製作会社 (編集者)	・介護・病院介護系の求人や大卒心理系の求人を中心に、これから今までよりも伸びていくように思われる。
	変わらない	人材派遣会社(社員)	・料金の引き下げや低減は続いているものの、求人数は少しずつではあるが増加している。
		求人情報誌製作会社 (編集者) 職業安定所(職員)	・求人数は増加しているが、本州の製造業の影響などが主な原因であり、他の業種では顕著な増加は見られない。 ・月間有効求人倍率が0.3倍台と低水準で推移しており、当分この状態が続くと思われる。
	やや悪くなる	職業安定所(職員)	・8月10日に大型百貨店が閉鎖し、大量の離職者が発生しているほか、基幹産業である水産加工業の求人が原料不足により減少している。
悪くなる	-	-	

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	景気の先行き判断	業種・職種	景気の先行きに対する判断理由
家計 動向 関連	良くなる	-	-
	やや良くなる	スーパー(経営者)	・冷夏による7、8月の食品を中心とした不振の状況は、秋以降に通常の天候に戻り、例年とおりの秋になれば、多少消費は戻る。 ・冷夏の影響で懸念されるのは、青果物を中心とした高値推移であり、これが消費にどう影響するか心配ではある。しかし、いつもの秋の天候になれば、少しは回復する。
		衣料品専門店(経営者)	・冷夏のため、ファッション商品、衣料品が大不振で、夏物は良くなかった。しかし予測を立て、夏物の品揃えを薄く、切り上げを早くしたため、品揃えの移行がスムーズになっている。今後の秋、冬は品揃えがうまくいっているため、良くなる。
		衣料品専門店(店長)	・7月は、礼服などの夏物衣料が不振を極めた。しかし、このまま気温が秋を感じるような状態であれば、秋の出足は例年よりも好調に推移すると思われる。現状で秋物のスーツやコートが動き出しており、2~3か月先はある程度の数字が見込める。
		乗用車販売店(経営者)	・9月初めに5年ぶりに軽自動車が発売となる。先行受注が現在順調で、発売後はさらに伸びる。
		一般レストラン(経営者)	・競合他社も低価格状況である中、商品の質を高め、新たな客層の取り込みを始めている。
		スナック(経営者)	・8月の数字を見ると、ここ10年のワースト3ぐらいであり、これ以上悪くならないであろうという逆算である。
		都市型ホテル(スタッフ)	・当社では、一部リニューアルを行い、客への訴求力が強まるため、良くなるが、景気全体としてはやや右肩下がりである。
	遊園地(経営者)	・宮城県北部の連続地震からの回復や米の作況の立ち直り、株価の上昇で消費マインドが戻れば、秋の行楽や芋煮会などの集客が見込まれる。	
	変わらない	一般小売店[雑貨] (企画担当)	・個人所得環境が良くない。社会保険料、消費税率などといったもので、将来に対し個人は大変不安に思っており、そうした中消費が盛り上がることは有り得ない。
		百貨店(広報担当)	・全体的には、堅実な消費が続くと思うが、株価の回復や自助努力によるプラス要因の部分と、米の不作と総選挙などのマイナス要因も加わり、予断を許さない状況であり、景況としては大きくは変わらないと見ている。
		百貨店(売場担当)	・欲しいものは買うが、それを買った分、他のものを控えるという傾向はまだ続く。全体の購買意欲などに変化はない。
		百貨店(販促担当)	・株価の上昇などで、個人消費に若干の明るさはあるものの、冷夏の影響で、米の作柄状況に期待が持てず心配である。
スーパー(経営者)		・当市にも、来月下旬から24時間営業のスーパーが出現する。コンビニに加え、スーパーの長時間営業時代がやってきて、当店のようスーパーにどうした影響が出るのか分からないが、2~3か月後には変わらない。	
スーパー(店長)		・取引先の倒産があったり、農家が米を購入しなければならぬほどの不作が予想されるなど、好材料はまったくといっていいほど無い。	

分野	景気の先行き判断	業種・職種	景気の先行きに対する判断理由
		スーパー（総務担当）	・当社が出店しているエリアは青森、秋田、山形県であるが、この天候不順による農産県への打撃は大きい。米をはじめとする農作物の収入減は、客の購買意欲を削ぐ。また農産物が高騰し、食品に於ける節約が出てくる。
		コンビニ（エリア担当）	・良くなると思うか、或いは悪くなると思うかというよりも、この良くない状況が変わらず続くと考えて、どうすべきかの戦略を立てるべきと考えている。日常的な物販をしているが、そうした部分において良くなるといった材料が見当たらないというのが現実である。反面、これ以上悪くなるというような状況でもない。
		コンビニ（エリア担当）	・現在が悪い理由は、単純に冷夏の影響である。コンビニエンスストアの主力である、おにぎりやお弁当、パンなどは昨年より売れている。
		衣料品専門店（店長）	・更なる単価のアップが計画されているが、客数減はある程度カバーするものの、大きく状況を変える要素にはならないと見ている。
		衣料品専門店（店長）	・冷夏が、幸いして秋物が早く立ち上がり、総体的売上高の確保が図られたが、9月以降もこの状況が続くとは思えない。
		家電量販店（店長）	・家電業界では、各種新製品、特に地上波デジタル対応のテレビなどが出てくるため、商品的に購買動機に結び付きやすい環境になるが、冷夏の影響が商業従事者にまで出ており、結果的にはあまり変わらない状態になる。
		乗用車販売店（経営者）	・我々は、冬が来る前に1台でも多く販売するため、新型車の投入や、1.9%や0.9%などの低金利対策で追い込みをかけるつもりであるが、北朝鮮問題や選挙などの社会的問題が、上がりかけている景気に水を差さないよう祈っている。
		乗用車販売店（経営者）	・ボーナス支給月にも関わらず、商談期間が非常に長引いている。薄利の取引が多いのが現在である。
		乗用車販売店（従業員）	・金を少しでもかけずに、家計を温存するという傾向が続いているため、景気が良くなるということはない。
		その他専門店〔家電〕（経営者）	・良くなると思っていた夏物商品が低迷し、今頃になって残暑が続く、このまま残暑が続けば、秋商戦が鈍くなり、今後の景気の動きは変わらずに悪いままである。
		その他専門店〔ガソリンスタンド〕（営業担当）	・農家の収穫が減少し、購買力も低下する。また建築土木関係でも公共事業が減少しており、軽油を中心とした燃料油の販売が厳しくなり、良くて現状維持と思われる。
		スナック（経営者）	・今月は、もう少し売上が落ち込むと思っていたが、意外とそうでもなく、先月と比べて大きく落ち込むことは無かった。景気が悪いためお盆でも出歩かなかったことが要因だと考え、その意味から2～3か月も変わらないと思う。
観光型ホテル（経営者）	・地震の際の多数のキャンセルがほとんど復活していない。特に東京以西は期待できない。 ・天候不順にも関わらず、屋内プール利用者が少ない。 ・今月は芸者の働きが殆ど無い。早く地震の安全宣言が欲しい。		
住宅販売会社（従業員）	・公庫の金利が9月から上昇するが、公庫を利用していない関係で、受注に影響は出ない。 ・9月は決算期であり、通常は受注が増えるものの、10～11月に落ち込むため、消しあって大勢に影響は無い。		
やや悪くなる		商店街（代表者）	・冷夏の影響が、これから出てくる。東北の場合、米の不作が深刻で、田舎に行けばいくほど重みが増してくる。米の不作によって金が回らなくなる。
		百貨店（企画担当）	・冷夏により、米の作況指数が83の著しい不良という結果が出ている。第一次産業が大きな要素を占める地域であり、米の現金収入が減るということは、この地域の景気に与える影響は大きい。これは平成5年の大凶作の時の経験からいえることである。
		スーパー（経営者）	・冷夏の影響で、これから野菜や果物の作柄が悪くなる。特に当県の米の作柄が心配である。
		スーパー（店長）	・冷夏の影響による、米の作況指数の悪化により、農家の収入減が予測される。農業従事者の多い地域での消費への影響が懸念される。
		スーパー（店長）	・24時間営業によって、今現在は、売上などが好調に推移し、経費についても整合性が取れてきている状況であるが、来月には競合店が5km圏内に2店舗出店するため、24時間営業でプラスになった分が消えてしまう。

分野	景気の先行き判断	業種・職種	景気の先行きに対する判断理由
		スーパー（企画担当）	・夏の商戦が不完全燃焼で終わり、一度落ちてしまった消費は今後大きく伸びることは考えられない。 ・競合店の出店、消費税額の総額表示の問題など厳しい。
		スーパー（企画担当）	・これから2～3か月先の10～11月は、秋の収穫時期であり、特に米作農家の減収が見込まれるため、やや悪くなる。
		乗用車販売店（経営者）	・10月以降は、新型車の発売がないため販売の伸び悩みが予想される上に、農業県である当県では、記録的な冷夏の影響で、果実や米の不作で、消費の妨げとなることが予想される。
		住関連専門店（経営者）	・冷夏により、農作物に多大な被害が発生する見込みで、収入が少なくなる。一次産業従事者を得意先としている当社では、先行き不安である。
		その他専門店〔酒〕（経営者）	・酒類販売業界では、酒類販売の規制緩和が9月1日から予定されており、これによる競争激化が見込まれ、先行きは厳しくなる。
		その他飲食〔そば〕（経営者）	・冷害の影響が、これからの消費に著しく出てくる。客の財布のひもはますますすくつきつくなり、売上の前年割れが続く。商売替えや閉店を考えている同業者の声をよく聞くようになった。
		都市型ホテル（経営者）	・経費の削減などで飲食費を減らす企業や団体が増えている。毎年恒常的に宴会を行っていたところも、総会や式典のみで終わらせたり、全てを取りやめるところも増えている。 ・婚礼も減少しており、売上の減少分を、東北大会などの受注で補っている現状で、今後の受注の見通しは暗い。
		都市型ホテル（経営者）	・ライバル店の進出で、総体的な客足の減少が懸念される。新しい施設への興味やチェーン店の強みなどで、2～3か月後は厳しい。
		美容室（経営者）	・年末に向け、倒産件数の増加が見込まれる。冬の賞与も期待できず、保険料の上昇など、家計を圧迫しており、財布のひもは当然固くなる。従って、客の消費行動はもっともっと慎重になる。
		住宅販売会社（経営者）	・今年は冷夏で、雨も続いており、それに加え地震の影響もあるため、展示場来場者も減少している。しかし反面地震の被災者が家を建て替えるという動きもある。しかしこの動きはマイナスに作用するため、やや悪くなる。
	悪くなる	スーパー（経営者）	・デフレ傾向と共に、冷夏と長雨の影響により、一層深刻な事態となり、特に農産物の不作はこの状態に拍車をかける。
		観光型旅館（経営者）	・県内の米の不作と、地震の被害で、上得意が多く住むエリアでは、温泉やレジャーどころではなくなっている。 ・天候不順で、秋の紅葉の染まりも期待できず、忘年会や新年会の動きもない。今年は客の動きが期待できない。
企業動向関連	良くなる やや良くなる	電気機械器具製造業（総務担当）	・冷夏の影響が懸念される一方で、年末商戦向けも含めた民生機器やパソコン用、携帯電話用の電子部品が増加傾向にある。
		輸送業（従業員）	・中国との輸出入がSARS問題から回復し、更にクリスマス商品に向けての部材の動きが活発化しており、上向きになる。
	変わらない	電気機械器具製造業（経営者）	・下期に向け、各取引先からの引き合いがぼちぼち出てきている。具体的には新札対応の特需、または年末対応の機器の受注が見込まれるが、依然としてコストダウン要求が厳しく、今後どう展開するか分からない状況である。
	やや悪くなる	出版・印刷・同関連産業（経理担当）	・この夏の天候不順の影響はこれから出てくる。農産物の不作により、地方の消費が一段と冷え込むことを懸念している。
		一般機械器具製造業（経理担当）	・自動車の国内販売の一部に陰りが出てきていることが懸念される。 ・民生機器関係で、一部メーカーの在庫調整の影響を受ける。 ・為替が円高に推移すれば、輸出環境が悪化し、利益面に影響が出る。
		建設業（経営者）	・主たる建設業の売上と利益は、ここ4～5年横ばいで推移しているが、その内容は人件費の削減と経費の縮減による販売管理費の減少によるものが多く、業界のパイの拡大は見込めず、先行きは暗い。

分野	景気の先行き判断	業種・職種	景気の先行きに対する判断理由
		金融業（営業担当）	・新規の住宅ローンが低迷しており、消費マインドは回復していない。それに加え、今後は農産物などで冷夏の影響が出てくるため、先行きは厳しい。
		新聞販売店〔広告〕（店主）	・夏の収入の減少が、今後の消費活動に影を落とし、他の産業にも波及していくものと思われる。しかし、チラシを抑えていた2社の業者が地域限定で部数が少ないながらも前向きな取り組みを始めているのが救いである。
	悪くなる	農林水産業（従業者）	・この辺の農家は、桃の生産で一年の生活を支えているが、今までになくとても悪いため、自分の生活だけで精一杯で、次の生産資材購入ができない。
雇用 関連	良くなる	-	-
	やや良くなる	人材派遣会社（経営者）	・製造業が、活況を呈しており、今後は個人消費に回ってくるのではないと思われる。
		人材派遣会社（社員）	・今年10月以降に、アウトソーシングの提案などを進めている案件などもあり、新規採用も予定しているが、2～3か月先は新規採用などにかなり注力しなければ追いつかない状況になる。
変わらない		人材派遣会社（社員）	・取引企業数が前年に比べ15%強増えており、派遣利用企業が増えている。
		職業安定所（職員）	・求人は増加傾向で推移しているが、有効求人倍率が昨年7月から12か月連続して全国最下位になっている。
		職業安定所（職員）	・事業所訪問では、依然として企業の雇用マインドは低く、本格的な回復とはいえない。
		職業安定所（職員）	・求人数は増加しているが、8月に2けたの企業整備があり、新規求職者の増加が懸念される。
やや悪くなる		職業安定所（職員）	・求人が増え、求職者が減るという傾向で推移はしているが、実際には労働者がサービス残業など我慢して働いているというのが実態で、求人内容の条件面の低下、正社員の募集割合の減少などである。
		アウトソーシング企業（社員）	・主な取引先である市町村では、平成17年に向けてのカウンタウダウンが始まっている。営業回りをしても、新しいものには手を出さず、今あるものをどうやって削るかが関心事になっている。
		求人情報誌製作会社（編集者）	・求人動向としては、正社員、アルバイト共に増減の目立った動きは無い。しかし秋にかけて天候不順による消費意欲の減退に伴う販売不振などでアルバイト採用の抑制が起こると危惧している。
		新聞社〔求人広告〕（担当者）	・米どころである当県は、長雨や地震の影響などで不作が懸念される。その影響が流通などにも出て、波及するため、景気は悪くなる。
		新聞社〔求人広告〕（担当者）	・県内の総生産額に占める農業生産の比率は5%であるが、冷夏による心理的な萎縮で、やや悪くなる。
	職業安定所（職員）	・販売不振や受注減少による、リストラや倒産のため、20人前後の人員整理を行う企業が跡を絶たず、選考開始を間近に控えた高卒者の就職戦線も、求人数が増えず最悪ペースを更新している。	
	悪くなる	-	-

3. 北関東（地域別調査機関：（財）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	景気の先行き判断	業種・職種	景気の先行きに対する判断理由
家計 動向 関連	良くなる	住宅販売会社（経営者）	・見積の段階に進み、契約の手前という客が増加している。
	やや良くなる	百貨店（売場主任）	・9月になると、秋物の動きを活発にするために、立ち上がりの一斉攻撃をかける。プロパー商品のチラシや、ポイント2倍のセールなどで、先取り客の需要喚起を図る。
		乗用車販売店（販売担当）	・この2～3年、とにかく前向きに宣伝をしているので、中古車の売行きが安定している。今後もちんと宣伝費をかければ、多少なりとも上向く。
		旅行代理店（従業員）	・10、11月は1年で最も忙しい時期である。国内旅行の動きは相変わらず鈍いが、SARS騒ぎも収まった海外に関しては、前年並みの売上を期待している。
		通信会社（社員）	・純増数の伸びはわずかであるが、第三世代携帯電話への移行、新機種への取替需要が増加している。
	美容室（経営者）	・単価の高いパーマ客を増やすなど、売上を何とか伸ばそうと努力する店主が増加しており、良くなりつつある。	

分野	景気の先行き判断	業種・職種	景気の先行きに対する判断理由
		その他サービス〔自動車整備業〕(事務長)	・登録後10年以上を迎えた車、車検5回目の乗用車が入庫薄となってきた。この先、古い車を手放し、新車あるいは高年式の中古車への代替が進む。
	変わらない	百貨店(販売促進担当)	・良くなる材料に乏しい。この秋に改装する予定なので、期待している。
		スーパー(経営者)	・売上の前年割れが続いている。今年は冷夏のため、米の収穫が大きく減少し、今後の売上にも期待できない。
		スーパー(経営者)	・競争の激化による値下げと消費の冷え込みで、客単価は更に低下する。
		スーパー(店長)	・どうしても買わなければいけない食料品は、前年の95~100%で推移しているが、衣料品は動きが悪く、前年の8割であり、この状態は今後も続く。
		コンビニ(経営者)	・おでん、中華まん等、温かい商品が年間のピークとなる10月を見据え、9月よりトップギアで売り込み、他のカテゴリに相乗効果を広げたい。
		コンビニ(経営者)	・客が携帯電話で買物の確認をしている様子から、景気の悪さを実感する。弁当1食で考えても低価格になっており、目的外の物は買わない。
		コンビニ(店長)	・7、8月が非常に悪い反動で、本来ならば良くなるどころだが、近隣で営業時間を延長する大型店が増える動きがあるので、現状維持である。
		衣料品専門店(統括)	・郊外に客を取られるという状況は、今後も変わらない。行政等のイベントも郊外で行われ、土日の客はそちらに行ってしまう。客が増加する見込みはない。
		乗用車販売店(従業員)	・モーターショーに合わせ、各メーカーから新型モデルが発表、発売されるが、客は相変わらず慎重であり、伸びはあまり期待できない。
		乗用車販売店(営業担当)	・新型車の投入はあるものの、マンネリ化しており、以前ほど来客数の増加は見込めない。
		その他専門店〔携帯電話〕(営業担当)	・今後も新しい機種が発売されるが、利益はあまり大きくなく、景気が良くなるほどではない。
		高級レストラン(店長)	・売上、来客数の減少は底を打った感があるが、回復してきているとまでは言えない。
		一般レストラン(経営者)	・例年、宴会等の少ない9~11月を迎え、食事中心の客に合わせたメニュー作りを考えなければならない。客単価も低下しており、売上増に結び付くほどにはならない。
		観光型ホテル(スタッフ)	・夏が終わったばかりなので、現在の予約状況は芳しくないが、9~11月は秋のシーズンなので、ある程度の動きは予想される。前年並みか、やや少ない程度と見込んでいる。
		都市型ホテル(スタッフ)	・宿泊に関しては、DM、電話、訪問などいろいろな作戦を行っているが、旅行会社手配の宿泊、中でも団体客の減少が著しい。
		タクシー運転手	・ビジネスや行楽での利用は、ほとんどないという状況は変わらない。病院通いと、最近では少ない酒場からの利用だけで、新しい社会のニーズがみつからないままである。
		観光名所(職員)	・冷夏の影響等から観光地に活気がなく、ホテル、旅館、レストラン関係の売上は、例年を下回る見込みである。
		ゴルフ場(副支配人)	・秋の土日の予約は何とか前年並みを確保しているが、全体的な底上げには至らず、総じて変わらない。
		競輪場(職員)	・他の競技も同様であるが、競輪の好転する材料が見出せない。
		設計事務所(所長)	・企画物件の数が増加しており、いくつか受注できれば、現在のように忙しくなる。
	設計事務所(所長)	・全体はやや良くなるかもしれないが、建設関係の状況はまだ変わらない。	
	やや悪くなる	商店街(代表者)	・商店街で空き店舗が出て、一向に新しい店が入らず、どこの店も来客が少ない。人が入っているのは調剤薬局のみである。
		百貨店(販売促進担当)	・秋から冬に向けて、ヒット商品が見当たらない。客の購買意欲が高まると思えず、特に衣料品に関して売上が増えるような要因が見当たらない。
		スーパー(統括)	・株価の上昇や業況の一部回復がみられるが、ベアゼロや、ボーナスの減少、社会保険料増額など、消費マインドに与える負の要素が多く、消費者の財布のひもは固くなる一方である。長梅雨、冷夏の影響で、農業収入が減少し、秋冬商戦は厳しくなる。

分野	景気の先行き判断	業種・職種	景気の先行きに対する判断理由
		コンビニ（店長）	・大手の運送会社の社員2名がアルバイトに来ている。仕事量が減少したために、会社公認のアルバイトである。景気はじわじわと冷え込んでいる。
		乗用車販売店（経営者）	・秋にかけて、新型車の発表等があるが、この数年の傾向から長続きはしない。新車の市場が活性化しないと、中古車市場にも悪影響が生じる。
		その他専門店〔携帯電話〕（従業員）	・新商品が出そろい、機種変更のピークは過ぎたようである。今後は値下げでの拡販を図るが、8月までの勢いは見込めない。
		一般レストラン（経営者）	・例年、客数、売上が伸びる夏も、今年は天候に左右され、客数が伸びていない。今後も伸び悩む。
		一般レストラン（業務担当）	・前年と比べ、9、10月の運動会の打ち上げパーティ予約が減少している。
		ゴルフ場（支配人）	・8月の天候による来場減を取り戻すべく、県内外の周辺ゴルフ場、特に、民事再生法の適用や、経営者が交代したところが、異常な低料金を設定している。懸命に努力しているコースの経営を圧迫し、泥沼状態なので、やや悪くなる。
悪くなる		コンビニ（店長）	・店舗周辺にある大型店が営業時間を延長した影響で、来客数が減少している。不安定な天候が、今後必ずしも良くなるとは限らないので、更に悪くなる。
		衣料品専門店（販売担当）	・6キロ先のショッピングセンターに、秋からシネコンが加わるので、更に家族連れのお客が減少する。近くの駅前にあるデパートが9月末で撤退予定なので、来街者がますます減少し、悪くなる。隣接するデパート撤退地に大型スーパーがオープンすることが、唯一の明るいニュースである。
		観光型ホテル（スタッフ）	・法人客の予約が少ない。
企業 動向 関連	良くなる やや良くなる	-	-
		化学工業（総務担当）	・秋に向けて受注量が若干増加する兆しがある。国内ではなく、国外の需要であるが、期待している。
		一般機械器具製造業（経営者）	・自動車関連部品は高水準で横ばいとなっているが、建設機械関連部品は、11月ごろから徐々に増加していく予定である。
		一般機械器具製造業（生産管理担当）	・例年、冬場に需要が伸びる自動車駆動部ユニットの新規品について、増産を見込んでいる。建設機械関連では、中国向けを中心に年内は好調を維持する。
		輸送業（営業担当）	・夏が短かったため、秋冬の電化商品の輸送の動きが早く、ある程度確保できている。
		広告代理店（営業担当）	・夏場の消費が少なかった分、秋から年末にかけての販売促進に力を入れる傾向がある。商機がみえている分、同業との競争力にかかっている。
	変わらない	その他サービス業〔情報サービス〕（経営者）	・依然として受注単価は厳しいものの、引き合い、受注残が前年と比べても多く、情報化投資への意欲が感じられる。
		電気機械器具製造業（経営者）	・8～10月の仕事量は確保できたが、2～3年前の売上と比べると2～3割低く、10月以降も不透明である。決算は、売上が前年比5%減となっている。
		輸送用機械器具製造業（経営者）	・同業者が廃業した分、忙しくなっているが、ある程度淘汰が進んできたので、今後更に、バブル時のように急激に良くなることはない。
		金融業（経営企画担当）	・特殊技術のある製造業で、受注が増加している取引先もあるが、利益率は低く、総じて変わらない。
		新聞販売店〔広告〕（総務担当）	・チラシの底打ち感はあるものの、新聞の銘柄によっては、入るチラシの量が大きく落ちるといった傾向がある。地域の普及率が高い銘柄にチラシを入れれば、一定の集客は確保できるので、広告主が経費削減のために普及率が低い銘柄へは入れなくなっている。
		経営コンサルタント	・業績を改善する企業がある一方で、業績不振にあえぐ企業、業種は依然として減らない。
やや悪くなる	その他サービス業〔放送〕（営業担当）	・商業、サービス業を中心とした企業が、経費を見直しており、スポットコマースは落ち込んでいる。自動車、電機などの製造業は、前年並みに推移している。	
	窯業・土石製品製造業（経営者）	・需要が伸びる見込みがない。	
		輸送用機械器具製造業（総務担当）	・3か月後の受注量は、メーカー側の見通しが厳しく、前年比で約15%落ち込む見込みである。受注の減少は、給料、ボーナスに響き、悪い方向に向かう。

分野	景気の先行き判断	業種・職種	景気の先行きに対する判断理由
	悪くなる	建設業（総務担当）	・前年同月比で工事の受注残が、現時点で半分であり、9～10月にかけてかなり確保しないと、来期の決算が厳しくなる。
雇用 関連	良くなる	-	-
	やや良くなる	-	-
	変わらない	人材派遣会社（経営者）	・民間企業のリストラが続く中で、売行き不振による中小商店の閉鎖、公共事業の抑制による土木、建設業の低迷は、依然として変わらない。一部のIT、携帯販売関連を除き、生産、販売も目立った動きはない。派遣業界は、安定した上期に対して、下期はかなり厳しくなる見込みである。
		求人情報誌製作会社（経営者）	・正社員の募集は依然として少ない。サービス業、特に小売店の廃業、閉店、中堅企業の統廃合が目立っている。
		職業安定所（職員）	・昨年と比べると、企業整備はかなり減少しているが、8月末から11月にかけて、大規模な企業整備の予定がある。
		職業安定所（職員）	・数社で早期退職制度の実施計画があり、厳しい状況は続く。
		職業安定所（職員）	・電子材料製造の中堅会社では、約50名の人員を削減する予定で、希望退職者を募集している。
	民間職業紹介機関（経営者）	・求職者が正社員やフルタイムの常用雇用に希望するため、ミスマッチが生じ、求職期間が長期化している。また、企業の雇用調整も引き続き行われている。	
	やや悪くなる	学校〔短期大学〕（就職担当）	・例年、この時期に求人のある企業に問い合わせを行ったが、繁忙期にはパートや派遣で対応し、正社員の採用には慎重な企業が目立つ。
	悪くなる	-	-

4. 南関東（地域別調査機関：（財）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	景気の先行き判断	業種・職種	景気の先行きに対する判断理由
家計 動向 関連	良くなる	衣料品専門店（店長）	・気候に応じてではあるが、今後、秋物需要が高まり、プロパー客層が増加するため、単価、来客数ともに上昇すると予想している。
	やや良くなる	一般小売店〔文具〕（販売企画担当）	・今まで企業が抑えていた備品購入等の予算が出てきたので、これから上がっていく。
		百貨店（売場主任）	・ブライダル関係で、特にアクセサリーの婚約、結婚の指輪等が非常に好調である。2～3か月後も、結婚関連商品が動くと期待している。
		百貨店（広報担当）	・客数は減少傾向が続いているが、ロイヤリティの高い顧客の来店頻度や購買単価が上がってきている。顧客の要望にかなう品ぞろえやイベントなどを継続的に実行していくことで、売上を確保していきたい。
		百貨店（統括）	・後半から投入した秋物の婦人服・婦人雑貨の動きが良く、冬物の受注も入っている。良くなる兆しがみられる。
		コンビニ（経営者）	・客の単価が上がっている。来客数も減っておらず、これからもこの状態が続く。景気はこれから少しずつ良くなっていく。
		衣料品専門店（経営者）	・涼しいため、秋物の出だしが非常に良い。希望が持てる。
		家電量販店（店長）	・希望的観測もあるが、テレビに関してはデジタルBS（または地上波デジタル）の普及が本格的にスタートし、その動きに対する期待感がある。今まで弱かった情報家電関係は、家庭の中にもう一つ家電を加えたいという消費要求から伸びてくる。
		家電量販店（営業統括）	・徐々にではあるが、客の買物回数、インターネットにおける注文の商品単価が上昇してきている。選択面は厳しいものの、購買意欲が高くなっていると感じる。
		家電量販店（営業部長）	・10月からのパソコンの改正リサイクル法施行前の駆け込みや、地上波デジタル対応のフラットテレビ、ハードディスク付きDVDレコーダー、デジタル一眼レフなど、秋以降の新製品に期待している。
乗用車販売店（販売担当）	・決算期により台数が伸び、排ガス規制によって代替が進む。また、新型投入により需要が若干増えると見込まれ、景気はやや上向く。		

分野	景気の先行き判断	業種・職種	景気の先行きに対する判断理由	
変わらない		都市型ホテル（スタッフ）	・ 婚礼が伸びている。法人や一般客は昨年と同水準で、宿泊についてはSARSの影響も落ち着き、前年水準に近づきつつあるので、今後の入込状況としては、やや良くなる。	
		旅行代理店（従業員）	・ 海外旅行の申込受注が堅調に推移している。	
		タクシー運転手	・ 株価の上昇が、企業や経済界に多少の余裕をもたらしているのかもしれない。タクシーの中で深刻なことを言う人が減った。全体の流れとして、多少良くなりつつある。	
		タクシー運転手	・ 個人タクシーの深夜早朝2割増への値下げについて、一部の事業者約6,000台が9月に入って追随するようである。少しは客足が伸びることを期待したい。	
		通信会社（経営者）	・ 当社のテリトリー（約10万世帯）内で、パソコン中心の大型家電店が2軒オープンしている。パソコンが売れると、当社のケーブルインターネットに加入する人が増える。	
			ゴルフ場（支配人）	・ 予約状況からみて、3か月後は良くなっている。
			商店街（代表者）	・ 今年に入り、販売量、販売金額が減少傾向にあったが、8月は決して良い数字ではないものの、以前よりも安定している。
			一般小売店〔米穀〕（経営者）	・ 一杯売りたいが、今年は米が不作のため、新米の出回りが大変遅れている。古米が割り当てで少なくなっているため、量がショートしそうな状況で、厳しい。
			百貨店（総務担当）	・ 相変わらず必要最小限のものしか購入しない傾向は、変わらない。
			百貨店（広報担当）	・ 徐々に回復していく方向にある。 ・ 個人需要については、来客数こそ減少しているものの、買上客数や単価、数量は、前年並みか、前年クリアの基調に変わってきている。一方で、法人需要はまだ低迷しているため、この動きが懸念材料として挙げられる。全体的には、回復基調に転じたとみている。
			百貨店（営業企画担当）	・ 秋物、冬物などの売行きを見てみると、前年より「お得意様ご招待会」等を増やしていった、ようやく前年並みの売上が確保できる状況である。
			スーパー（店長）	・ 今年は天候や気温が不順であり、残暑もあることから、衣料関係はまだ苦戦すると予想できる。秋物が多少動いているが、回復するまでには至っていない。厳しいと予想される。
			スーパー（管理担当）	・ 冷夏の影響のため、夏物の動きが鈍い。青果物の価格が高騰しそうな気配があるため、景気自体が悪くなる感じがする。
			コンビニ（経営者）	・ 大型店の営業時間が延び、他店との関係から厳しい状態が続いていたが、来客数が前年比105%と推移している。今後とも同じような水準で継続していくものと思う。
			コンビニ（経営者）	・ 天気が不順なため、ドリンク等があまり売れない。2、3か月後は、天気次第で客の動きが変化すると思われる。
			家電量販店（店員）	・ 改正リサイクル法が10月1日から施行され、その前にパソコンの買換えなどの需要があるかもしれないが、それほど期待できないので、まだまだ景気は良くならない。
			乗用車販売店（総務担当）	・ サービス（車整備、用品販売等）の売上は、目標の88.4%で前年同月比では横ばいという結果となりそうである。客は新車が販売されると飛びつくが、ブームのサイクルが年々短くなっている。 ・ アウトドアグッズの物販売上は達成率が86.8%、前年同月比では92%の見込みである。同業他社と比べると落ちは少ないが、樂觀できない状況である。
			乗用車販売店（店長）	・ 車の販売は非常に良いという状況ではないが、車を購買するユーザーは普通どおりにいる。ただ、車は売れて売れて困るという状況ではなく、苦渋して売り込んで、変わらない状態である。
			乗用車販売店（販売担当）	・ 各トラックメーカーは相当な台数のバックオーダーを抱えている。年内はこのままの販売量を継続できると思うが、来年以降は落ち込む可能性が大いにある。排ガス規制による短期的な需要増である。
			その他専門店〔ドラッグストア〕（経営者）	・ 今年の夏は悪かったため、夏物のセールを既に始めて、早い展開が可能となっている。ただし、競合店も非常に増えているので、販売量がプラスした分、かなり単価が下がり、結果としては変わらない。
		その他専門店〔キャラクターグッズ〕（従業員）	・ 市場環境に特別な変化はみられず、今後も新商品投入を定期的に計画していくものの、過度なレスポンスを期待することは困難である。	

分野	景気の先行き判断	業種・職種	景気の先行きに対する判断理由
		その他専門店〔眼鏡〕（店員）	・眼鏡フレームはそのまま利用し、レンズだけを購入する、フレームを修理して使用するなど、客は無駄な支出を極力抑える傾向にある。
		一般レストラン（店長）	・再開発等で活性化を図っているが、今後、日本全体の景気がどうなるか不安定なので、あまり変わらない。
		スナック（経営者）	・歌舞伎町では、客足が遠のいている。
		スナック（経営者）	・大手会社の営業所や支店の統合に伴い、事務所が減少している。また、近くにある大手の工場が福島、群馬に移転してしまうので、努力しても変わらない。
		都市型ホテル（スタッフ）	・株価の上昇等、若干景気に明るい兆しがみえてきたが、一度削減した経費を再度増やすには時間がかかると思われることから、企業の利用を期待するまでには至らない。
		都市型ホテル（スタッフ）	・予約状況は良くない。
		通信会社（営業担当）	・加入者は横ばい、解約者は減少する。
		通信会社（企画担当）	・ケーブルテレビ、インターネットともに、陰りはみられない。
		ゴルフ練習場（従業員）	・販売量は増加しているが、来客数は下落しており、状況としては変化はない。
		パチンコ店（経営者）	・冷夏の影響もあり、予想したほど数字が上がっていないが、この先、悪くなる要因も、好転する要因も、見当たらない。
		その他レジャー施設〔アミューズメント〕（職員）	・9月に、当業界の新製品展示会（アミューズメントスペース向け、家庭用の両方）があり、そこに出品される商品の動向にもよるが、傾向は変わらない。
		美容室（経理担当）	・美容院の開店が多く、対抗策として固定客の確保に努力して、現状維持に専ら努めている。
		その他サービス〔語学学校〕（総責任者）	・来客数、販売量等が同じか、あるいは昨年を若干割っている状況であり、極端に回復する傾向は、今のところ見いだせない。同じような状況がこの2年ほど継続している。
		設計事務所（所長）	・民間の動きがまだ悪いので、2、3か月先の判断はできない。行政の仕事が一時的に出たので、現状は多少忙しくなっているだけである。
		住宅販売会社（従業員）	・住宅ローン減税の期間延長も大した影響はなさそうであり、住宅の建て替え、新築、購入の需要は、落ちていく一方であるが、自社の商品イベントにより、多少シェアを伸ばしている傾向にある。
	やや悪くなる	一般小売店〔茶〕（経営者）	・商店街では、経営環境が悪化している。経営不振、店主の病気などで、昨年5店、今年は既に4店が空き店舗になり、空き店舗数は合計9店になってしまった。また、最近1年間で、家賃が高い等の理由から店舗の入れ替えも3店あった。
		一般小売店〔鞆・袋物〕（従業員）	・秋の行楽商品が多少動く様子がみられる。9月に残暑があれば、低単価の夏物残商品が売れる可能性がある。ただ、総合的に考えると、前年の数字をクリアするのは難しい。
		百貨店（営業担当）	・堅調に推移しているのは、冷夏やSARSによる海外旅行の縮小など、さまざまな要因により、手ごろな百貨店での買物が増加したためと思われる。景気全体に関しては、この夏打撃を受けた家電メーカーなどに思っている以上に影響が出ると思われる。
		スーパー（店長）	・冷夏の影響が出て、特に農作物の収穫が作況指数7%減と非常に懸念される。また、秋も短く、すぐに冬になってしまう可能性が高く、秋物の動向、仕入れに注意しなければならない。
		スーパー（店長）	・商圈内に競合店ができたため、既存の店舗が時間延長、24時間営業に切り替えていることが原因である。
		衣料品専門店（経営者）	・天候不順により、秋物商戦が懸念される。客はセールでいくら安くても購入せず、暑ければ秋物に目がいかない。消費者がシビアであるということが如実に表れている。特に9月の立ち上がり商戦の苦戦が予想される。
		一般レストラン（経営者）	・天候不順により、旬の食材の仕入れが後先になり、価格上昇も避けられない。
		都市型ホテル（スタッフ）	・レストランは、9月に近隣店舗で改装の動きがあり、9～10月にかけては来客数が伸びることはない。婚礼については、秋から年末までの受注が思うほど伸びていない。婚礼以外の宴席は、財界、学会等の大きな催しが今年の秋にはなく、競合が激化していることもあって、予約状況は厳しい状況である。

分野	景気の先行き判断	業種・職種	景気の先行きに対する判断理由
		タクシー運転手	・8月は冷夏と雨の影響で、客の動きが少ない。これから先も、現状から判断するとやや悪くなる。前年比1～2%の減少と考えている。
	悪くなる	美容室（経営者）	・客の来店サイクルが非常に長くなっている。
企業 動向 関連	良くなる	輸送用機械器具製造業（経営者）	・トラック部品メーカーなので、排ガス規制のための代替によって今は最も忙しい。5月頃は、この景気の良さは一過性なので分からないと答えたが、今年の夏は、夏休みが1日も取れないほどの状態で来たことから、来年のことは分からないが、あと2、3か月はまだ良くなると、やっと最近確信が持てるようになった状態である。
	やや良くなる	一般機械器具製造業（経営者）	・今後、半年程度は安定した受注がある。
		電気機械器具製造業（経営者）	・空調リニューアルの大型物件の引き合いがこのところ増えている。今年から来年にかけて、これらの引き合いが受注に結びつく。
		建設業（経理担当）	・商談案件の内容は厳しいものの、受注量が若干増加してきている。
		その他サービス業 [ディスプレイ]（経営者）	・新たな顧客からの問い合わせが確実に増えてきている。
	変わらない	出版・印刷・同関連産業（営業担当）	・日々の仕事であるゴム印や名刺などの受注は、以前ほどの量には至っていない。
		化学工業（従業員）	・生産予定、販売予定ともに変化はない。
		金属製品製造業（経営者）	・仕事量は増えているが、受注価格は相変わらず下げざるを得ないデフレ傾向にある。景気が良いとの実感を持てるのは、まだかなり先だと思う。
		金属製品製造業（経営者）	・下期の予算取りの様子によるが、価格の低迷は継続しそうである。
		輸送業（経営者）	・排ガス規制に対応した触媒あるいはDPF（ディーゼル微粒子除去装置）等の取り付けで、出費が重なったが、仕事は少ない。この先どうなるのか、よく分からないのが現状である。
通信業（営業企画担当）		・再リースでの対応を選択する客が多く、この動きを変える要素は見当たらない。	
金融業（審査担当）		・他の取引金融機関の借換えの話はあるが、新規設備投資については、依然としてほとんどない状態が続いている。	
金融業（渉外担当）		・企業業績は回復、株価も上昇しており、景気回復の前兆とみる経営者は多い。ただし、超低金利時代にもかかわらず、企業の資金需要が回復してこない。前向きな設備投資等が出始めないことには、本格的な景気回復には至らない。	
不動産業（従業員）		・売買、賃貸ともに、住宅関係だけであり、商工業の動きは少ない。	
不動産業（総務担当）	・相変わらずテナントの奪い合いが激化しており、大型ビルにテナントを取られた中小ビルオーナーの悲鳴が聞こえてきている。		
やや悪くなる	一般機械器具製造業（経営者）	・今までは、やりきれないくらいの量があったが、受注残が少なくなってきた。	
	輸送業（総務担当）	・業績は、予想どおり上向きになると考えているが、排ガス規制対策のためのトラックの新規購入用資金が必要であり、トラック運送業全体が厳しい状況に直面している。倒産、廃業がかなり増加すると予想している。 ・当社も、下請け業者がどのような対応をし、どれだけのトラックが対応できるかということを考えると、不安が残る。	
	金融業（得意先担当）	・リストラや廃業する客が増加している。景気が良くなる見込みがない。	
	悪くなる	食料品製造業（経営者）	・冷夏の影響で、原料用の米が大分高くなる。一般主食用の米の備蓄はあるが、業務用の米は絶対量が不足している。
雇用 関連	良くなる		
	やや良くなる	人材派遣会社（社員）	・特に製造業で、元気のある企業が頑張っている。この2年で、初めて2、3か月先が良くなると答えている。
		求人情報誌製作会社（編集者）	・業界によってバラつきがあるが、金融、メーカーが、新卒採用に積極的になり始めている。
	求人情報誌製作会社（編集担当）	・地元の百貨店が、春先から進めていた大規模なリニューアルがこの秋に完了する。新規テナントも入り、地元での求人も見込まれる。また、この動きに対応した競合店の動きにも注目したい。	

分野	景気の先行き判断	業種・職種	景気の先行きに対する判断理由
		職業安定所（所長）	・勤務先が全国的なものであるが、販売関係及びサービス業で、大量求人が散見されるようになっている。
		職業安定所（職員）	・新規求人数は、正社員が3か月連続で前年同月を既に上回り、パートも同様に上回る状況である。求人受理窓口では、今まで求人申込がなかった新たな事業所からの申込が目立っている。
	変わらない	人材派遣会社（社員）	・リストラの一段落した企業で、人手不足から人の採用を始めるところが出てきている。このように、受注は多くなってきているという現状はあるが、派遣料金が相変わらず低いまま上昇がみられない。
		人材派遣会社（支店長）	・受注数は少しずつ増加しているが、派遣の場合、9月末が契約更新の時期になることが多く、それに向けての受注とも考えられる。また、大きな受注案件は増えていない。
		職業安定所（職員）	・流通関連の卸、小売業の求人数が、依然としてマイナス基調で推移している。特に9月以降、冷夏による収益悪化の影響が求人の減として顕在化してくることが危惧される。 ・労働力移動の受入れ分野として期待されている介護等の福祉関連事業所で、介護報酬の改定等の影響により、雇用が縮小基調（欠員補充のみ）で、経費削減のため職員のパート化を急激に進めている。
		学校〔専門学校〕（教務担当）	・IT業界が少々元気があるようなので期待しているが、全体的に見ると厳しい。
	やや悪くなる		
	悪くなる		

5. 東海（地域別調査機関：（株）UFJ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	景気の先行き判断	業種・職種	景気の先行きに対する判断理由
家計 動向 関連	良くなる		
	やや良くなる	商店街（代表者）	・客の様子、販売量とも若干良くなっている。予想される総選挙も好材料に働くように感じている。
		一般小売店〔土産〕（経営者）	・6月以降急に回復の兆しが見えてきた。この動きは3か月継続しているので、本物と確信している。
		百貨店（企画担当）	・競合百貨店の増床にあわせ、各百貨店とも大規模な改装に着手している。競争は激化するが、街が活性化すれば消費にもつながる。
		百貨店（企画担当）	・購買意欲が堅調ななかで、地域でリニューアル開店、増床、対抗イベントが相次ぎ、消費がさらに喚起されて全体の売上も増加する。
		スーパー（総務担当）	・デジタル商品などの動きが活発である。
		スーパー（仕入担当）	・夏の異常気象も落ち着き、来客数、販売量とも堅調に回復していく。
		乗用車販売店（経営者）	・他社が9月以降メイン車種のフルモデルチェンジで新型車を相次いで投入するため、市場全体が活性化される。
		乗用車販売店（経営者）	・株価が堅調に推移しており、一部で仕事が忙しいという客も出てきていることから、多少は柔軟な動きに推移していく。
		乗用車販売店（従業員）	・新型車効果は継続するものではないため、消費税の増税前の駆け込み需要を期待している。
		乗用車販売店（営業担当）	・今後は小型車ばかりでなく大型車の動きも出てくる。
		都市型ホテル（スタッフ）	・宿泊、宴会の予約状況は前年に引き続いて良い状況である。特に婚礼宴会は過去5年間で最高の受注となっている。
		都市型ホテル（スタッフ）	・予約状況は全体的に良くないが、今月よりは良くなる見込みがある。
		旅行代理店（従業員）	・SARSの再発生がなければやや良くなる。
		通信会社（企画担当）	・これから年末にかけて新サービス、新エリアなどの活況材料があり、多少は道が開けてくる。
		住宅販売会社（従業員）	・賃貸住宅への入居志向が強く、単身用、ファミリー用と用途に適した設備が整っているアパートに関心が高い。
		その他住宅投資の動向を把握できる者〔室内装飾業〕（経営者）	・見積などの問い合わせが増えており、9月以降の受注増が見込まれる。
	変わらない	商店街（代表者）	・景気に変化は感じられないが、購入客は増加している。
		一般小売店〔結納品〕（経営者）	・状況に変化はなく推移していく。

分野	景気の先行き判断	業種・職種	景気の先行きに対する判断理由
		百貨店（売場主任）	・秋冬物商品を求める客が増加してきたが、サイズ等が品薄状態で悪戦苦闘している。
		百貨店（売場主任）	・秋の改装など話題性はあるが、単発的なものであり、その後は買控えが予測される。
		百貨店（経理担当）	・外商を中心に売上が伸び悩んでいる。
		百貨店（販売促進担当）	・セールの売上は好調に推移しているが、高額品の秋物の動きが鈍く、今後の伸びには疑問を感じている。
		スーパー（店長）	・常に天候に左右される状況にある。今年のようなメリハリのない気候の年は低迷する確率が高い。
		スーパー（店長）	・余分な物は購入しない傾向が定着しており、この状況はまだ続く。
		コンビニ（エリア担当）	・酒類の規制緩和により良い効果が現れると思うが、競合店の出店が止まっていないのが懸念される。
		コンビニ（エリア担当）	・売上の前年割れ状況は今後も続き、同業他社や量販店との競合もさらに厳しくなっていく。
		コンビニ（エリア担当）	・競合店が増加しさらに厳しい状況になる。
		コンビニ（店長）	・現在は10年来の最低水準にあり、これ以上には悪くならない。
		家電量販店（経営者）	・客の慎重な買い方に変化はみられない。
		乗用車販売店（従業員）	・上向きの兆候は見られるが、大きな変化はない。
		住関連専門店（店員）	・今が良い状況とは言えないが、今後それほど下がる要因もないため、このままの状況が続く。
		高級レストラン（スタッフ）	・夏休みの影響が平日の来客数は若干回復しているが、週末の来客数は減少しており、全体として動意に乏しい。底ばい状態が続いており、回復の兆しはまったく見えない。
		一般レストラン（スタッフ）	・値下げで来客数は増加しているが、売上に変化はなく、景気の上昇は難しい。
		観光型ホテル（スタッフ）	・海外旅行から国内旅行への振り替えが出ており、宿泊予約に明るさはあるが、全体では例年並みである。
		都市型ホテル（スタッフ）	・来客数は横ばいであるが、競争の激化と客がデフレに慣れてしまったことで、客単価は上昇しない。
		通信会社（営業担当）	・新規契約は増加しているが、解約件数も多く、この状況は継続する。
		テーマパーク（職員）	・今後もレジャー費用の節約が予想される。
		ゴルフ場（企画担当）	・来客数は見込めるが、夏の値引き料金からの引き上げがどこまでできるかが売上回復の鍵となる。
		美容室（経営者）	・家で散髪してもらおう子供の数が増加している。
		美容室（経営者）	・客の目はかなり厳しくなっており、固定客はそのままだが、新規客は動かない傾向にある。
		その他サービス【珠算塾】（経営者）	・これ以上は下がりようがないところまで来ているので、大きな変化はないが、少しずつこの業界が消えてしまう不安感がある。
		その他サービス【パチンコ機器製造販売】（エリア担当）	・商談件数、物件数において好材料、悪材料ともになく、このまま推移していく。
		やや悪くなる	
スーパー（店長）	・客単価は一層低下傾向にあり、維持、回復の兆しが見えない。		
スーパー（店員）	・競合店が特売をかけていることもあり、景気が上向くことは考えられない。		
スーパー（店員）	・来客数当たりの買物点数や単価が減少している。客の財布のひもは一層固くなっている。		
コンビニ（経営者）	・酒類業界は自由化が加速的に進んでおり、どのような状態で落ち着くのか想像できない。店ではアルコール飲料の比率を下げて売上を伸ばす工夫が重要である。		
コンビニ（エリア担当）	・競合相手の淘汰がさらに進まない限り状況は良くならない。		
ゴルフ場（経営者）	・先々の予約状況から判断すると、来客数の好転は期待できない。客単価も下がり続けており、経営は厳しさを増している。		
理美容室（経営者）	・客は予定のある時にしか来店しない傾向にある。		
設計事務所（経営者）	・実設計につながる案件がかなり減少している。		
住宅販売会社（従業員）	・金利の上昇はアパート建設に対してマイナス要因となり、厳しくなる。		

分野	景気の先行き判断	業種・職種	景気の先行きに対する判断理由
	悪くなる	住宅販売会社（業務担当）	・住宅関連のデフレ傾向はまだまだ続く。競争激化もデフレに拍車をかけ、ますます経営が苦しくなっている。
		コンビニ（店長）	・スクラッチ宝くじはこれまで完売していたが、これさえ売れ残るようになってきた。消費者の余裕のなさを感じられる。
		設計事務所（職員）	・同業者をみても景気が悪いところばかりで、答えようがないくらいの状況である。
企業 動向 関連	良くなる	窯業・土石製品製造業（経営者）	・窯業界の景況の先行指標となる新規住宅着工件数が好調に推移している。今後2～3か月先も好調が持続する。
	やや良くなる	建設業（総務担当）	・顧客の設備投資が動き出しており、受注できている。
		食料品製造業（経営者）	・販売量など商品の動きが活発になる。
		化学工業（人事担当）	・悪い材料は見当たらず、株価も上昇していることから、非常に緩やかであるが景気は上向いている。
		広告代理店（制作担当）	・滞っていた印刷物の企画が、部分的ではあるが動き始めている。
	変わらない	その他非製造業〔ソフト開発〕（経営者）	・平均株価が1万円台で定着しつつあり、中小企業経営者は新しい試みをしやすくなっている。
		金属製品製造業（従業員）	・設備投資の受注は前月に引き続き厳しい状況であり、現在の水準を維持できるかどうか懸念される。
		電気機械器具製造業（経営者）	・受注が減少してきているが、売上には変化がない。この売上が通常になりつつある。海外進出も一段落し極端に悪化することは考えられない。
		電気機械器具製造業（従業員）	・供給不足の品薄感から先行注文があったが、それが過ぎて状況は落ち着いてくる。
		輸送用機械器具製造業（工務担当）	・1日当たりの生産計画は高水準を保っており、今後もこの状態を維持する。
		輸送業（エリア担当）	・秋物商品が前倒しになったことにより、今後は物量が薄くなる。
		輸送業（エリア担当）	・大手自動車メーカーへ納入する部品などの輸入が急増している。従来の国産部品を輸入品に切り替えているため、当分景気は良くなる。ない。
		金融業（企画担当）	・顧客企業は目先のコスト削減への意欲が強く、まだまだ余裕がない状況である。
公認会計士		・金融機関、特に都銀の貸出姿勢が変わっていない。 ・金利が上昇する気配があり、中小企業の財務内容に大きな影響が出る。	
税理士		・大手企業はリストラを終えて利益を出しているかもしれないが、中小企業は企業淘汰が一巡していない。 ・人件費率は例年通りであり、積極的な投資などもない様子から、悪い状況をまだまだ脱しきれてない。	
やや悪くなる	金属製品製造業（従業員）	・工場生産は増えるものの、価格低下の本格的な影響が出てきて利益に結びつかないという懸念がある。	
	一般機械器具製造業（経理担当）	・景気が悪く、設備投資まではまわらない状況である。	
	輸送用機械器具製造業（総務担当）	・生産の内示数量が引き続き厳しいものになっている。	
	企業広告制作業（経営者）	・新規の取引が見込めない。	
悪くなる	非鉄金属製品製造業〔鋳物〕（経営企画）	・例年比で見積数は増加していない。販売単価も低下傾向にあり、今後は今以上に悪くなる。	
	経営コンサルタント	・郊外団地は値下げをしても売却できないため、地価の弱含みは継続する。	
雇用 関連	良くなる	-	-
	やや良くなる	人材派遣会社（社員）	・下期にかけて人材派遣の予約が入っており、さらに需要が増える。
		人材派遣会社（社員）	・派遣需要は対前年比で20%以上増加しており、上向き傾向である。スキルや経験を要する職種では人材不足が始めている。
		人材派遣会社（営業担当）	・工場従業員の受注依頼が増加している。
		求人情報誌製作会社（編集者）	・企業の採用人数が増えている。
		求人情報誌製作会社（企画担当）	・求人は前年並みで推移しており特に好材料はないが、株価など周辺の状況に好感する企業も多く、心理的な押し上げが期待できる。
		職業安定所（所長）	・新規求人が増加している。

分野	景気の先行き判断	業種・職種	景気の先行きに対する判断理由
		職業安定所（職員）	・小規模事業所を中心に少人数の人員整理が続いているが、大規模な人員整理はみられない。 ・管内の基幹産業である製造業の求人は増減を繰り返しながらもやや増加傾向であり、他の業界も直接雇用からパート、派遣に移行はしているが増加傾向にある。
		学校〔大学〕（就職担当）	・リストラを経て反転攻勢を目指す企業と業績好調の勝ち組企業が中心となって採用を増加させている。
		学校〔専門学校〕（就職担当）	・採用側に、欲しい人材であれば採用していこうとする意欲がある。
	変わらない	アウトソーシング企業（エリア担当）	・自動車や一部のIT関連の求人数はしばらく堅調だが、スキルの高さを求められて採用に結びつかないケースも多い。
		職業安定所（職員）	・求人は対前年度でわずかではあるが増加の傾向にある。しかし、パートの増加を背景としており、一般求人は減少している。
		職業安定所（職員）	・企業の早期退職、事業縮小などがまだまだ多いが、即戦力になる良い人材を求める募集も出始めている。
		職業安定所（管理部門担当）	・就職件数は伸びず、求職者の滞留は続いている。
	やや悪くなる	民間職業紹介機関（経営者）	・自動車関連等が堅調な東海地域には県外からの人材流入が増加していたが、関東の大手メーカーの採用が復活しつつあるため、今後は県外からの採用人数に影響が出る。
		職業安定所（職員）	・不良債権処理の影響や経営難から、事業縮小にはしる中小零細企業が増加する気配がある。
	悪くなる	-	-

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	景気の先行き判断	業種・職種	景気の先行きに対する判断理由
家計動向関連	良くなる やや良くなる	通信会社（社員）	・低料金の高速データ通信サービスが近く登場する。
		衣料品専門店（経営者）	・半年前からみると客の動きは活発になっているようにみえる。冷夏で涼しかったせいか、通行客がやや増加しており、また来客数も以前に戻りつつある。
		乗用車販売店（総務担当）	・この秋から新しいハイブリッド車を発売する。価格も200万円余りで安く、話題性も非常に高い。また、ライバル社でも新型車の発売を予定しており、市場の活性化が期待できる。
		乗用車販売店（経理担当）	・8月には超高額車のマイナーチェンジの発表会があった。9月にはハイブリッド車のニューモデルが登場する。車種的に台数はあまり期待できないが、相乗効果で他の車種にも好影響が表れることを期待している。
		テーマパーク（職員）	・団体の予約が前年以上に期待できる。
	変わらない	一般小売店〔果物〕（経営者）	・相変わらず客に購入意欲がみられない。
		百貨店（売場主任）	・秋物、初秋物の販売がやや前倒しになっていることや、客の購買態度からみて、先行きは変わらない。
		スーパー（店長）	・食品の1人当たり買上点数は8～9点で、まだ上昇がみられない。また、ライバル店が新たに登場し、競争が激化する。営業時間も拡大しているが、前年の売上実績を確保するのが精いっぱいである。
		家電量販店（経営者）	・10月1日からパソコンリサイクル制度が実施されるため、直前の9月までパソコン特需はあるが、その反動で年末まで厳しい動きが予想される。他の商品ではとてもカバーできない。
		家電量販店（店長）	・今年の年末から地上波デジタル放送が首都圏を中心に始まるが、地方はまだ2年先となっているため、直接大きな追い風にはならない。
	乗用車販売店（経営者）	・新型車やお買い得限定車にわずかながら客の反応はあるものの、それ以外には全くない。	
	乗用車販売店（経理担当）	・8月の県内の新車登録状況からして、秋の増販期といえども大きな伸びは期待できない。	
	乗用車販売店（営業担当）	・ここ数か月間は来場者の減少が続いている。	
		住関連専門店（店員）	・相変わらず節約傾向が強く、買いたいけれども今使っている物で我慢するという客の気持ちがひしひしと伝わってくる。

分野	景気の先行き判断	業種・職種	景気の先行きに対する判断理由
		その他専門店〔酒〕(経営者)	・8月の売上は例年の約2割減で、先行きに期待できない。
		観光型旅館(経営者)	・昨年は大河ドラマの影響で賑わったが、今年の秋の予約は前年を下回っている。しかし、個人旅行は間近での発生が多いため今後の予約に期待している。
		都市型ホテル(スタッフ)	・10~11月の婚礼受注件数は前年を若干上回っているが、宿泊部門は前年を下回り、売上高は前年並みを見込んでいる。
		旅行代理店(従業員)	・SARSの様子見が解決すれば、海外旅行の気運が盛り上がる。
		タクシー運転手	・繁華街の人出や、駅のタクシーの長時間待機の様子からみて、相変わらず厳しい状況が続く。
		テーマパーク(職員)	・今年の前半はSARSやイラク戦争など、観光にとって心理的悪材料があった反動で、秋口にかけては団体の予約人数にやや明るさがある。しかし、選挙の情報もあり、11月の予約状況は鈍い。
		住宅販売会社(従業員)	・従来、住宅業界は既存住宅の改装ではいろんな制約があるため、客に新築を勧めてきたが、ここへ来て改築にも工夫を凝らし、力を入れている。着工戸数では伸びないが、今後大規模な改築工事が進むため、売上はそれほど落ちない。
		住宅販売会社(従業員)	・客に先行きに対する不安心理が続いているため、契約決定までに時間がかかる。
	やや悪くなる	一般小売店〔鮮魚〕(店長)	・客の買い物態度をみると、通常価格では買わず、特売を待つか、安い他店を探すなど、財布のひもは一層固い。
		百貨店(営業担当)	・この秋のファッショントレンドの見極めがつかず、重点アイテムも確認できない。
		百貨店(営業担当)	・ファッションを中心に中国のSARS問題が一段落したとはいえ、ここへ来て秋物の入荷が質量ともかなり厳しくなっており、秋物商戦は苦戦を強いられる。
		百貨店(営業担当)	・秋物の立ち上がり早いので、2、3か月先には秋物商材の中だるみや冬物商材の早期立ち上がりが予想される。このまま天候不順が続けば、客の買物の仕方にも変化が生じ、冬物が動かないなど不安な状態が続く。
		スーパー(店長)	・年間給与が減少するなかで、客の生活防衛意識がますます強くなる。小売にとっては商品の特性や機能を訴求し、より安価な商品の提供で客単価アップを目指す。
		その他専門店〔ガソリンスタンド〕(経営者)	・価格競争が更に厳しさを増している。
		高級レストラン(スタッフ)	・新商品や新企画は低価格商品しか売れず、利幅も少なく、厳しい状況が続く。
		一般レストラン(店長)	・100円ずしに客を奪われるため、競争がますます厳しくなる。
		都市型ホテル(スタッフ)	・一般宴会、宿泊予約件数は順調であるが、安価なものが多く、加えて婚礼の予約状況が悪いので、全体の売上高減少が予想される。
		美容室(経営者)	・景気が低迷する中で、美容業界では廃業する人より新しく独立する人が多いので、実質的に競争が激しくなっている。
		設計事務所(職員)	・受注につながらる情報もなく、今後も過当競争が収まらず、むしろ激化する。
	悪くなる	スーパー(店長)	・ライバル店との競合がますます厳しくなる。客の取り合い、パイの奪い合いが続く。
		コンビニ(経営者)	・イベントのないふだんの日の客をいかに増やすか、また最近増加している終日営業のスーパーにいかに対抗するか、なかなか妙案がない。
企業動向関連	良くなる やや良くなる	プラスチック製品製造業(企画担当)	・以前にはあまりみられなかった細かい物件情報が入り始めている。
		通信業(営業担当)	・今月はブロードバンドのキャンペーンを実施していることもあり、計画を2~3割上回っている。システム案件も公共事業、民需ともに好調で、引き続き良い傾向が続く。
	変わらない	化学工業(営業担当)	・新規受注案件は増加傾向にあるが、価格をはじめ条件面が厳しく、成約率は低い。
		電気機械器具製造業(経営者)	・景気回復は今のところ見込めないため、親企業との取引構造の見直しを始めており、更に派遣社員などの人員削減に着手している。

分野	景気の先行き判断	業種・職種	景気の先行きに対する判断理由
		輸送業（配車担当）	・取引先には中間決算を9月に行う会社が多いため、荷物の活発な動きを望んでいるが、周りの問屋からの話では期待できない。
		通信業（営業担当） 司法書士	・市場の飽和化から、大口の受注はほとんど見込めない。 ・新しい仕事への取り組みなど、景気の良い状況のみえる会社も一部にあるが、個人破産、民事再生など一般消費者からの相談も相変わらず多く、総体的には景気は上向くとは思えない。
	やや悪くなる	精密機械器具製造業（経営者）	・小売店での最終売上が前年比減少する状態が続いている。また、秋の新型を含めて、業界の生産量の増加が例年に比べて少なく、年末にかけての在庫調整を含めてかなり悪化する。
		輸送業（配車担当）	・量的にはあまり変わらないが、価格は毎月下げ続けている。
		悪くなる	建設業（総務担当）
雇用 関連	良くなる	-	-
	やや良くなる	求人情報誌製作会社（編集者）	・取引先では年末までの仕事のスケジュールのメドが立ち、求人依頼する動きが出ている。
		民間職業紹介機関（経営者）	・複数の県内有力企業に設備投資が目立ってきている。
	変わらない	新聞社〔求人広告〕（担当者）	・求人件数は前年比で若干落ちている。
	やや悪くなる	-	-
悪くなる	職業安定所（職員）	・求職者が増えているが、なかでも働き盛りの35歳以上の自己都合離職者の増加が目立つ。	

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	景気の先行き判断	業種・職種	景気の先行きに対する判断理由
家計 動向 関連	良くなる	観光型旅館（経営者）	・これまでは異常気象で厳しい状況であったが、徐々に問い合わせが多くなってきていることから、先行きに期待が持てる。
		旅行代理店（店長）	・予約の流れは国内、海外旅行とも間際予約傾向が続いているが、国内旅行は前年比105%、海外は90%まで回復すると見込めることから、先行きに期待できる。
		競輪場（職員）	・11月に記念競輪を開催するにあたり、臨時場外車券売場を全国規模で設置展開することで、売上額の増加が見込まれる。
	やや良くなる	一般小売店〔時計〕（経営者）	・ショッピングセンターをあげての大掛かりなバーゲンセールがあることから、先行きに期待できる。
		百貨店（売場主任）	・店舗の改装に伴い、先行きにやや上向き傾向がうかがえる。
		百貨店（売場主任）	・宝飾、時計や海外ブランドなどの高額品の動きも堅調であり、特に高額品に対する購買意欲が高まっている。百貨店では高額品が牽引役となり一般商品に拡大していく傾向があるため、秋物衣料品がスムーズに立ち上がれば、年末まで拡大基調は続くと思われる。
		百貨店（企画担当）	・婦人ファッションを中心に堅調な動きとなっていることから、近く予想される在阪球団優勝セールでさらなる売上増加を期待したい。
		スーパー（経営者）	・気象庁の中期予報では来月以降は天候が回復するとの期待感がある。また、株価上昇や政局の変化により、世の中のムードに敏感に左右される食料品購買にも好転が期待できる。
		スーパー（企画担当）	・衣料品等の動きがやや活発になってきており、売上単価が上がってきているので、先行きに明るさがみえてきたように感じられる。
		衣料品専門店（営業・販売）	・例年より早く、秋物スーツの問い合わせや引き合いが入っているため、秋冬物に期待が持てる。
		乗用車販売店（経営者）	・9月より環境に配慮した装置を付けなければ車が走れなくなるということで、それに関連した仕事が増えてくると思われる。
		乗用車販売店（営業担当）	・今年はモーターショーのある年なので、今後安全で排ガスのきれいな車への代替が加速するようと思われることから、先行きに期待できる。

分野	景気の先行き判断	業種・職種	景気の先行きに対する判断理由
		高級レストラン（支配人）	・今月に関しては、客単価は低いが乗客数の伸びがあり、結果としては販売量の目標は達成できた。今後は徐々に安定した数字が見込まれると思われる。
		旅行代理店（広報担当）	・先行受注状況は悪くても、当月に入ってからからの申込で、なんとか格好をつけている状態が7月後半から続いている。そういう意味では9、10月以降も、当月に入ってからからの申込に期待が持てる。
		旅行代理店（営業担当）	・SARSの再流行と大規模なテロの発生という不安材料はあるものの、秋の先行受注が順調で、外的な影響がなければ高年層の客の受注回復も見込めることから、先行きは明るい。
		旅行代理店（営業担当）	・秋需要の国内旅行は順調に推移しているため、年末年始の海外旅行が秋口から動き出せば、先行きはやや良くなると思われる。
		タクシー運転手	・先日料金改定の申請を出し、10月より他社と同じ土俵で仕事ができるようになるため、今よりは多少は良くなるであろうと思われる。
		遊園地（経営者）	・秋の団体予約が前年より増えてきており、大型テーマパークの客が少し戻ってきたように思われることから、先行きに期待できる。
		ゴルフ場（経営者）	・会員の活動は低下傾向が続くと思われるが、これをカバーすべく数年前から実施してきた対策の効果が始まっており、今しばらくはこの傾向が維持できると思われる。
		住宅販売会社（経営者）	・地価の動向、物件の販売数の増加から、景気の回復が感じられる。
	変わらない	一般小売店〔衣服〕（経営者）	・10、11月のパーティー向けのドレスの注文が入ってきている。厳しい状況のなかでもこのような商品が動くということは、徐々に景気が戻ってきている証拠であることから、これ以上悪くはならないと思われる。
		百貨店（売場主任）	・社会保障負担が増大しても買い控えが起きていないことを考えると、一旦このままのペースで落ち着くのではないかと感じている。
		百貨店（売場主任）	・当社の基盤であるミセス層の財布のひもは、依然固そうである。ただ在阪球団の優勝セールなどの盛り上がりが見込めることから、現状は維持できると思われる。
		百貨店（売場主任）	・現状としては、前年売上を確保するか、売上を落としてでも利益を確保するか、どちらかを選択すべく商品の絞込みを加速させているため、今後も厳しい状況が続く。
		百貨店（営業担当）	・2、3か月後に向けた高額品、インテリア品の引き合いが少ないことから、厳しい現状が続くと思われる。
		スーパー（経理担当）	・酒類販売の自由化や営業時間の延長等のプラス要因はあるが、在阪球団優勝セールの行方は、競合店の動向次第でマイナス要因にもなりうると思われることから、不透明な状況が続くと思われる。
		コンビニ（経営者）	・当初この秋には酒類免許がおりる予定であったが、緊急措置法の対象地域となってしまう、1年間酒類免許の取得が見送られることとなった。業界全体が良くないなか、売上増につながる要因は見当たらない。
		家電量販店（経営者）	・家電業界では、地上波デジタル開始に伴うAV需要に期待が持てるが、その力は未知数であることから景気変動の要素はないと考えられる。
		家電量販店（企画担当）	・AV関連、デジタル関連商品が伸びる季節に入り、またテレビもデジタル放送で良くなると思われるが、全体としてはまだまだ明るい素材がないことから、厳しい状況が続くと思われる。
		自動車備品販売店（従業員）	・顧客の動向をみる限り、12月の商戦を迎えるまでは地合いの好転は難しい。12月のボーナス水準がどの程度になるかが焦点だが、引き続きカー用品にまで支出を行う余裕のない状況が続くと思われる。
		一般レストラン（スタッフ）	・関西で考えれば、SARSの終息と在阪球団の優勝など良い材料はあるが、依然として不透明感がぬぐえない。
		観光型ホテル（経営者）	・集客方法やターゲットの絞り方次第で、旅行需要はかなり見込める。しかし、低料金が定着してしまったのか、売上全体としてはかなり厳しい状況が続く見込みである。
		観光型旅館（経営者）	・冷夏の影響で農作物に被害が出ているため、今後米等の市場にもなんらかの問題が出てくると考えられる。

分野	景気の先行き判断	業種・職種	景気の先行きに対する判断理由
		都市型ホテル（経営者）	・手元の予約受注状況は、9月は大幅な落ち込みが見込まれ厳しいが、10、11月は前年並みを何とかキープしているような状態であり、現状との大きな差はなさそうである。
		都市型ホテル（支配人）	・宿泊、レストラン部門の予約に回復の兆しがみえず、現状維持が続くと思われる。
		通信会社（社員）	・マーケットは飽和状態になりつつも予想より比較的好調に推移しており、しばらくこの勢いでいきそうに思われる。
		観光名所（経理担当）	・昨年度オープンしたフードテーマパークの効果が今後も来客数を引き上げると考えられることから、今の状況が続くと考えられる。
		競輪場（職員）	・業界全体が大変厳しい状況に変化がないことや、公営競技は景気回復より1～2年遅れて回復基調になるといわれていることから、当面厳しさに変化はないと思われる。
	やや悪くなる	商店街（代表者）	・先月、食品や日用品中心の中堅スーパーがオープンしたが、特に生鮮食品で打撃を受けていることから、先行きについても厳しいと思われる。
		百貨店（担当者）	・9月以降は定価商品を秋物へ変えるが、特別優待等の値引き対応以外は活発にならないと思われる。
		百貨店（営業担当）	・冬物商材などの早期展開の充実による、定価商品の展開強化を行うが、在阪球団の優勝セールの影響で前年実績の確保は難しいと考える。
		スーパー（経営者）	・冷夏の影響で地場の主力産業である観光、海のレジャーなどが不振であったため、その影響が今後出てくると思われる。
		その他レジャー施設 [球場]（企画担当）	・今後は野球シーズンが終了しコンサートや企業イベントが主体となるが、現時点であまり多くのイベントが予定されていないことから、先行きの見通しは厳しい。
		その他住宅[展示場] （従業員）	・住宅ローン減税の特例の延長も大した影響は出そうにないことから、先行きは厳しいと考えられる。
	悪くなる	その他住宅[情報誌] （編集者）	・金利上昇局面にあるため、超低金利で購入できなくなることで売行きにブレーキをかけると思われる。
		一般小売店[精肉] （管理担当）	・今年から施行される流通履歴管理に関する法律に関して、その莫大な管理コストを商品価格に転嫁せざるを得ない状況になれば、牛肉消費が鈍化することになるため、今後食肉業界は厳しい状況になると思われる。
		コンビニ（店長）	・近くに競合他社が出店したため、先行きの見通しは非常に厳しい。
その他サービス[学習塾] （経営者）	・夏休み期間中は生徒が確保できても、それが後につながらない。生徒からは、勉強すること自体に冷めているような気配が感じられるため、先行きの見通しは非常に厳しい。		
企業 動向 関連	良くなる	出版・印刷・同関連産業（経営者）	・取引先の上場間もない企業との話のなかに、先行きの明るさを感じることができる。
	やや良くなる	木材木製品製造業（経営者）	・受注価格の引き下げが予想されるが、新規の受注が増えてくると思われる。
		窯業・土石製品製造業（経営者）	・今まで銀行には見向きもされなかったが、ここへきて中小企業融資ということで、積極的な姿勢が出てきた。金融機関のバックアップが前向きになってきていると考えられることから、先行きに期待できる。
		金属製品製造業（営業担当）	・住宅取得優遇税制の締め切りが年内ということで、6月着工の駆け込み契約が激増した。その関係で秋以降仕事が忙しくなると思われる。
		一般機械器具製造業（経営者）	・8月に自社製品の開発が成功して1台目が売れたのに続き、9月納期で4台の受注が決まったことから、先行きに期待が持てる。
		輸送用機械器具製造業（経営者）	・自動車及び関連業種で設備更新の引き合いが増えてきたように思われることから、先行きに期待できる。
	その他製造業[ゴム製プラスチック製履物] （団体役員）	・年末を控えて、靴やその他の身の回り品の需要が上向きになると期待している。靴に限らず、今まで消費が低迷していた商品が年末にかけて上向くと思われる。	
	変わらない	パルプ・紙・紙加工品製造業（経営者）	・秋に材料値上げが打ち出されているが、製品価格を上げることにに対しては顧客の強い抵抗が予想される。このことから収益率の低下は免れず、厳しい状況が続くと思われる。
出版・印刷・同関連産業（経営者）		・大口の受注に成功しても相変わらずの短納期で、休日出勤や外注で対応しているが、原価高になり収益性は悪い状態である。しばらくこのような状態が続くと思われる。	

分野	景気の先行き判断	業種・職種	景気の先行きに対する判断理由
		電気機械器具製造業（経営者）	・製造分野は海外シフトの傾向がある。それに伴ってリストラがさらに進み、企業業績が良くなっても消費は落ちると思われることから、厳しい状況が続くと思われる。
		建設業（経営者）	・とにかく新聞の折込チラシや住宅情報誌を媒体とする集客が悪すぎる。さらに契約に至る確率が低すぎる。この状態がここ2～3か月の間に改善されると思われない。
		輸送業（経営者）	・受注量は少しずつ増加して安定しつつあるが、今後、急に状況が上向いてくるという勢いが感じられない。
		通信業（営業担当）	・外資系企業による当社の買収が発表されたことに対して、ユーザーが安定性に何らかの疑問を持つと考えられるため、当面受注量は上向かないと考えられる。
		不動産業（経営者）	・大阪市内中心部におけるビルの需要は堅調であるが、程度の良い物件は品薄状況にある。しかしながら賃料は下落傾向にあるなど、下押し要因もあることから、今の状況が続くと思われる。
		不動産業（経営者）	・不動産賃貸業に限っては、賃料の上昇を見込める要素は何らなく、現状維持が精一杯である。
		経営コンサルタント	・取引先の食品スーパーマーケット業界では閉店や倒産が一巡した感があり、新規出店を積極的に行う企業が目立ち始めたが、まだ先行きに期待が持てるまでには至っていない。
		その他非製造業〔民間放送〕（従業員）	・経済が好転したとしても、クライアントの宣伝費が増加するのはまだ先のことであることから、営業的な先行きは暗い。しかし、12月からの地上波デジタル放送開始など明るい材料も少なからずあるので、先行きの見通しはプラスマイナスゼロといったところと思われる。
	やや悪くなる	繊維工業（経営者）	・ここまで価格破壊が進んでいるにも関わらず、取引先からの販売価格の引下げ要請があることから、先行きの見通しは厳しい。
	悪くなる	繊維工業（経営者）	・取引先がまず在庫を販売対象としており、なかなかメーカーから新規で仕入れないことから、先行きの見通しは厳しい。
雇用 関連	良くなる	-	-
	やや良くなる	人材派遣会社（社員）	・派遣料の値下げ圧力は強いが、契約自体は継続されていることから、先行きに期待が持てる。
		民間職業紹介機関（支社長）	・求人数は増えるが就職件数が増えないので、即景気回復とはならないが、良くなってきつつあると思われる。
	変わらない	人材派遣会社（社員）	・顧客の経費削減姿勢が続いており、求人数の伸びには期待できない。また、長期的な展望を持てる企業が少なく、手探り状態が続いていることから、厳しい状況が続くと思われる。
		人材派遣会社（社員）	・企業のリストラは一段落の感があるものの、小口で短期的な雇用が多く、大口で長期的な受注が低迷しており、先行き安定した需要は現在のところ見込まれない。また、同業他社との競争が激化していることから、付加価値の高いサービスを見出さなければ、新規雇用は望めないとと思われる。
		求人情報誌製作会社（編集者）	・大手百貨店にあった在阪球団グッズ売場が拡大した際に、全国各地からの売込みが殺到するなど、大きな動きになっている。9月中には優勝が決まると思うが、在阪球団優勝の勢いにぶら下がる以外は明るい兆しがない。
		新聞社〔求人広告〕（担当者）	・求人倍率の改善などの好材料もみられるが、求人広告の本格的回復にはもう少し時間がかかると思われる。
		職業安定所（職員）	・卸・小売業、飲食店及びサービス業において求人が増加傾向にあるが、雇用形態についてはパートタイム求人にとどまっている。求人数の増加要因については、新規店舗のオープン等が上げられるが、依然として倒産、閉店等による解雇が増加していることから、厳しい状況が続くものと思われる。
		職業安定所（職員）	・人材派遣業、業務請負業の求人意欲は増大しているものの、賃金水準が低く、求職者にとって魅力がある求人となっていないことから、厳しい状況が続くと思われる。
		職業安定所（職員）	・雇用調整を予定している事業所からの相談が続いている。また、減少傾向にあった求職者も先月より対前年比において増加しているなど、厳しい状況が続くと思われる。
学校〔大学〕（就職担当）		・学生の内定率は文、理系ともに前年比3ポイント減少している。企業の質重視の基準に学生が応えきれない。今後も厳しい状況が続く、学生の就職活動は長期化する様相である。	

分野	景気の先行き判断	業種・職種	景気の先行きに対する判断理由
	やや悪くなる		
	悪くなる	-	-

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	景気の先行き判断	業種・職種	景気の先行きに対する判断理由
家計 動向 関連	良くなる	一般レストラン（店長）	<ul style="list-style-type: none"> ・客の表情が明るく、1万円札やクレジットの支払いが増えている。 ・会社関係の接待で利用する客も増加しており、将来的には良くなる。 ・9～11月は保険会社からの予約が結構入っている。
	やや良くなる	百貨店（営業担当）	<ul style="list-style-type: none"> ・大手デパートのリニューアルの動きが話題になっており、それに対する他のデパートの動きにも期待が高まっているため、その影響が出てくる。
		衣料品専門店（店長）	<ul style="list-style-type: none"> ・早めに寒くなってくると客も動くので、メンズ衣料が今から伸びてくる。 ・高くて手が出ないものは、冬のボーナスまで待つ客が今後増えそうである。
		家電量販店（店長）	<ul style="list-style-type: none"> ・パソコンのリサイクル法施行に伴う駆け込み需要や、液晶、プラズマテレビの販路拡大から良くなる。
		住関連専門店（営業担当）	<ul style="list-style-type: none"> ・秋のプライダルフエアに向けて、計画を推し進めるため、来客数が増加する。
		その他専門店〔贈答品〕（店員）	<ul style="list-style-type: none"> ・プライダル関係、特に引出物の売上がやや好調である。 ・週末の店内はこれから式を迎える若いカップルの姿が目立つようになっている。
		都市型ホテル（経営者）	<ul style="list-style-type: none"> ・9月の婚礼の予約状況は、昨年を下回っており、やや厳しい状況だが、10、11月は順調に受注している。 ・9、10、11月の客室の予約状況は堅調に推移している。
		旅行代理店（団体営業担当）	<ul style="list-style-type: none"> ・SARS、イラク戦争の影響がなくなり、例年と同じような状況である。
	テーマパーク（業務担当）	<ul style="list-style-type: none"> ・来園を前提とした2か月程度先の問い合わせが増えてきている。 	
	変わらない	商店街（代表者）	<ul style="list-style-type: none"> ・この夏同様、季節物の動きにあまり期待が持てそうにない。
		一般小売店〔茶〕（経営者）	<ul style="list-style-type: none"> ・今だに厳しい状況が続いており、中元等の売上も年々減少しており、この傾向は当面変わりそうにない。 ・新しい流通ルートの開拓や、新しい形での商売のあり方などを検討し始めている。
		百貨店（統括）	<ul style="list-style-type: none"> ・単価の動きは気になるが、紳士関連の来客数などはあまり気候に左右されない。
		百貨店（営業担当）	<ul style="list-style-type: none"> ・新ブランド導入やリニューアルなど、来店促進策実施による売上向上の期待がある一方、秋物の動きに不安が残る。
		百貨店（販売促進担当）	<ul style="list-style-type: none"> ・客の所得が増えない以上、慎重な購買姿勢は変わらないので、今後についても大きな変化はない。
百貨店（売場担当）		<ul style="list-style-type: none"> ・これまで減収部分をコスト切詰めにより補完する増益策を採っていたが、9月からはモデルチェンジや広告媒体などを積極的に用いた、増収を目指す動きが目立ってきている。 	
百貨店（売場担当）		<ul style="list-style-type: none"> ・現在秋物の動きが鈍く、人気商品も出てくる気配がないため、見通しはかなり厳しい。 ・近郊百貨店では、例年大々的に野球の優勝セールを行うので、そちらへ客が流れ、当百貨店の状況は厳しくなる。 	
百貨店（売場担当）		<ul style="list-style-type: none"> ・外商活動等の高額品の売上は、ある程度の水準で推移するが、店頭前売品の売上は非常に厳しく、なかなか下げ止まりはしない。 	
スーパー（店長）		<ul style="list-style-type: none"> ・客は、必要な物を安いときに安い店で必要な量しか購入しない傾向が今後も続く。 	
スーパー（店長）		<ul style="list-style-type: none"> ・夏季賞与の減額等による買い控え、気候による盛夏服の売上低調、鮮魚離れにもかかわらず、他品目への移行は全くみられない。 	
スーパー（店長）	<ul style="list-style-type: none"> ・現在の状況のなかで、特に上向きになるよう傾向が見受けられない。 		
スーパー（店員）	<ul style="list-style-type: none"> ・現在は物の単価の上昇に伴い、売上高も上がっているように見えるが、客の購買力はそれほど変わりがいないため、今後単価が下がると、売上高も例年を下回る恐れがある。 		
コンビニ（エリア担当）	<ul style="list-style-type: none"> ・現在はやや回復傾向がみられるが、客の財布のひもは依然固く、余分な物を買わないため、現状並みで推移する。 		

分野	景気の先行き判断	業種・職種	景気の先行きに対する判断理由
		衣料品専門店（地域ブロック長）	・気温などの関係で売れる時期が多少前後するが、景気はあまり変わらない。
		家電量販店（予算担当）	・健康関連商品や高付加価値商品が伸びるが、パソコンのリサイクル法施行が売上の低下に影響することも予想され、樂觀視できない。
		乗用車販売店（販売担当）	・買い控えて5、6、7月と、例年を大きく割るような受注状況が、8月は100%近くまで回復する一方で、買換えのサイクルは長く、客の財布のひもが固い状況は続く。
		乗用車販売店（営業担当）	・秋に向けて新商品の発表を控えているが、それに見合う来客数があるかどうか不安が大きい。
		一般レストラン（店長）	・2、3か月先の予約状況があまり思わしくない。
		その他飲食〔ハンバーガー〕（エリア担当）	・客の収入が変わらない状況で、若者の食への支出は減少傾向にある。
		旅行代理店（経営者）	・SARSも影響が薄れてくるものと思われるが、9、10、11月の予約は例年の20%減となっており、今年は非常に不透明感がある。
		タクシー運転手	・市内でタクシーが200台以上増車しており、その影響を受けて、ドライバー1人当たりの売上はややマイナス傾向にある。
		通信会社（通信事業担当）	・何かキャンペーンをしてもその前後が落ち込み、結果的には代わり映えしないことが多く、10月からキャンペーンをする予定はあるものの、どの程度反響があるか予想しにくい。
		レジャー施設（営業企画担当）	・日帰り温泉部門の前年割れが恒常的なものとなり、非常に危機感を募らせている。飲食部門、ホテル部門は新規客の利用が徐々に増え始めたが、宴会・宿泊の予約状況は依然厳しい。
住宅販売会社（経理担当）	・新規物件の契約数が予想を上回っており、今後の新規発売物件も同様の成果が期待できる。		
住宅販売会社（販売担当）	・イベント関係、展示場の来客数が増えない。		
やや悪くなる		百貨店（電算担当）	・秋物の衣料品が動き出したが、婦人、紳士衣料品関係の売上が例年に比べて10%減少しており、来客数も減少している。法人、個人消費ともに消費が冷え込んでいる。
		スーパー（店員）	・客は相変わらず必要な物を必要なだけ、安い物を選んで買うという傾向は変わらない。このところの天候不順で野菜などは高くても物が悪い状況が続いているので、どちらかといえば悪くなる。
		スーパー（総務担当）	・現在でも売上は低調だが、競合他社の特売単価が下がっており、値合わせを余儀なくされたため、一層販売額、利益額を圧迫しており、販売数量の割に利益が出ない悪循環が続くそうである。
		乗用車販売店（総務担当）	・先月の販売動向では法人関係の受注は動いているものの、一般消費者の受注はまだない。
		住関連専門店（広告企画担当）	・自社取扱い商品は区切りの時期に買う客が多いが、その区切りの際にもかなり厳しく単価を抑えようという動きが止まっておらず、客の先行きの不安や、予算不足など一般家計の現状が現れている。
		その他専門店〔時計〕（経営者）	・品物を新たに買うというより、リフォーム、修理、作り替えに関心を持っている客が多い。
		都市型ホテル（従業員）	・レストランや宿泊の予約状況があまり良くない。
		住宅販売会社（従業員）	・来場数は横ばいだが、販売単価や販売総額が下がっており、客にも今一步進んだ反応がみられないのでやや悪くなる。
悪くなる	一般小売店〔靴〕（経営者）	・店頭での商品の売行きが悪い。販売元やメーカーが非常に弱くなっており、倒産する会社が増えている。	
企業動向関連	良くなる	-	-
	やや良くなる	窯業・土石製品製造業（総務経理担当）	・需要の反動で生産量が減少していたが、次の山が現れるので、ならし生産を開始する。
		鉄鋼業（総務担当）	・8月の受注でも自動車関連材料は引き続き堅調に推移しており、エレクトロニクス材料にもやや動きが出始めていることから、若干上向きの傾向が出てきている。特に半導体関連の材料は、予想通り9月以降の増加が見込まれており、全体をけん引する動きをみせている。
		輸送用機械器具製造業（経理担当）	・新製品の受注増加に備えて既存製品の一部を社外委託することが決定している。

分野	景気の先行き判断	業種・職種	景気の先行きに対する判断理由
変わらない		金融業（業界情報担当）	・地場の自動車メーカーにおいて、収益はコスト的に厳しく、低い伸びになるとともに、これ以上為替が円高に振れると輸出減少が避けられずリスクはあるものの、新型車の量産化により操業が一段と高まると期待できる。
		その他サービス業〔清掃具レンタル〕（情報管理担当）	・売上の成長率をみると、4、5、6、7月と売上が回復している。この2、3年をみても、一番の成長率で回復傾向を感じられる。
		化学工業（総務担当）	・経費節減や業務の合理化、効率化等の社内体制の整備により、昨年に比べ少し利益が出るようになってきているが、依然として景気が厳しい状況は変わらない。
		鉄鋼業（広報担当）	・内需の低迷、中国を中心としたアジア向け外需が引き続き堅調という構図にあまり変化がみられない。
		非鉄金属製造業（経理担当）	・需要は徐々に回復してきており、今後もその傾向は続くが、販売価格の下落も続くため、回復の見込みは全くない。
		電気機械器具製造業（広報担当）	・一部では販売価格引上げの動きがみられるが、今後液晶の生産能力等が拡大してくるので、大きな値上がりは期待できない。
		輸送業（営業担当）	・メール便等で取扱量自体は増えているが、単価の下落が激しいため、売上が上向いていても、状況的に決して良いとは判断できない。
		通信業（営業企画担当）	・最近の通信ブロードバンド化は一種のブーム的な傾向が感じられ、必ずしもニーズが明白ではない。
		金融業（営業担当）	・利用目的やコンテンツなど提供側の手探り状態で推移しているため、今後の状況は不透明である。
		不動産業（経営者）	・仕事を選べる状況ではなく苦しい状況だが、ベンチャー企業のプレゼンテーションの機会も若干増えてきており、中小企業の中でも技術を持った所が、商品化を行って販売先を求める動きが出てきている。
コピーサービス業（管理担当）	・部屋の空室率を低下させるためには修理を必要とするが、金利が非常に上昇している感じがあることから、なかなか借入れが難しく、部屋は空くが修理ができないという状況である。		
やや悪くなる		食料品製造業（総務担当）	・和風日記については業界全体が落ち込んでおり、低価格の商品も動かない。
		化学工業（総務担当）	・付加価値の高さを考慮に入れた新企画の商品を出す、伸び悩んでいる。
	一般機械器具製造業（経営企画担当）	・業界ではオンリーワン商品の開発をテーマに、各社とも取り組んでいるが、客のニーズが今一歩つかみ切れていないため、先行きがみえない。	
悪くなる		化学工業（総務担当）	・原料価格が上昇しており、上昇分を製品価格に転嫁できなければ収益的に厳しくなる。
		一般機械器具製造業（経営企画担当）	・国内での売上に、冷夏の影響が少なからず発生する見通しである。
雇用関連	良くなる	-	-
	やや良くなる	人材派遣会社（経営者）	・人材派遣需要は製造業とIT関連を中心に上向きつつあるとともに、大型店舗の進出等もあってスポット的な人材需要が出ているため、今後も需要は上向く。
変わらない		職業安定所（雇用開発担当）	・求人数が増加しているなかで、特に製造業がかなり伸びている。
		職業安定所（職員）	・建設業はあまり伸びていなかったが、前月の4%程度増加しており、良い傾向にある。
	求人情報誌製作会社（統括）	・例年春の採用と秋の採用という大きな山があるが、今年に関しては秋の採用がそれほどなく、1年を通して平均的な採用になってきているため、景気もそれほど上向かない。	
	求人情報誌製作会社（編集者）	・求人数と募集ニーズがアルバイトとパートの部門で伸びつつある。	
	職業安定所（職員）	・パート求人の増加で求人全体は増加しているが、求職者の減少傾向はみられない。	
民間職業紹介機関（職員）		・リストラが一段落したところでの求人募集なので、単純に上向きと判断はできないものの、新規採用できるということはそれだけ余力もある証拠である。	
	民間職業紹介機関（職員）	・世帯主求職者の就職がうまくいかず、直近の家計状況に困っている人も少なくない。	

分野	景気の先行き判断	業種・職種	景気の先行きに対する判断理由
	やや悪くなる	職業安定所（職員）	・大手電気メーカー製造工場の大幅なリストラ計画が発表され、新規求職が引き続き高水準で推移することが確実となっている。
		職業安定所（職員）	・9月から12月にかけて人員整理を予定している事業所がある。
		学校〔大学〕（就職担当）	・業種、職種等、求人の内容に偏りがある。 ・正社員の求人が増えなければ、景気の向上にはつながらない。
	悪くなる	-	-

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	景気の先行き判断	業種・職種	景気の先行きに対する判断理由		
家計動向関連	良くなる	スーパー（営業担当）	・プロ野球球団のリーグ優勝、日本シリーズの優勝セールにより、売上は大幅に増加すると期待している。		
	やや良くなる	スーパー（店長）	・天候不順のため来客数は前年を下回っているが、今後、天候の回復により来客数は増加し、客単価、買上げ点数も前年を上回る。		
		家電量販店（営業担当）	・秋に購入を考えている客、新製品待ちの客に購買意欲が感じられる。特にテレビ、冷蔵庫、パソコンなどの商品で、販売台数が上向くと感じている。		
		乗用車販売店（営業担当）	・秋に軽自動車の新車発表が予定されていることから、現在は買い控えが見られる。発表後は全体的に購買意欲が上昇すると見ている。		
		観光型旅館（経営者）	・9、10、11月の予約状況は非常に良い。これは、消費者心理が少し上向き、お金を使おうという意識に変化しつつある。		
		ゴルフ場（従業員）	・3か月後の予約状況を見ると、来場者の予約率は高くなっている。		
		設計事務所（職員）	・下期は受注量、仕事量が増加する見込みであり、また企業のリストラ効果が出てくることから、やや良くなる。		
変わらない		百貨店（総務担当）	・嗜好品であるお菓子が対前年比105%と、徐々に前年を上回ったという明るい材料もあるが、必要なもの以外は購入しないという購買動向に変わりはない。		
		百貨店（営業担当）	・パロメーターである衣料品関係の動きが半年前から低迷している。将来的にも、この傾向が続く。		
		スーパー（企画担当）	・折込広告を行っても、客はなかなか動かず、慎重な購買動向に変化は見られない。		
		スーパー（統括担当）	・既存店舗の売上は94%程度で一定しており、今後もこの悪い状況が続く。		
		コンビニ（代表者）	・客単価は前年並みに回復したが、競合店の増加で来客数は今以上の増加が見込めない。また、駆け込み需要のあった酒、たばこの売上も前年並みに戻り、自家製弁当の販売に力を入れたが、客の消費意欲は感じられない。		
		衣料品専門店（経営者）	・高級品の購入は時間をかけて慎重に決めている。特にミセスにこの傾向が強い。また、単品買いが多く、パーゲンでも良いものでないと購入しない状況が今後も続く。		
		家電量販店（店長）	・商品によってはばらつきはあるが、大型、薄型テレビ等は年末商戦に向け期待をしている。		
		乗用車販売店（従業員）	・株価の上昇、SARSの終息など明るい話題も多いが、新車販売に影響はなく、買い控えの状況が続く。		
		乗用車販売店（管理担当）	・収入の減少により、購買意欲が減退している客が多い。		
		都市型ホテル（経営者）	・現在の予約状況、販売状況、販売単価等を見ると、景気は持ち直している感じではあるが、良くなるとの実感を得るまでには至らず、現状で推移していく。		
		旅行代理店（従業員）	・客の話、団体旅行の引き合いなどから総合的に判断すると、良くはならないが現状維持は可能である。		
		やや悪くなる		一般小売店〔酒類〕（経営者）	・こちらからイベント等を計画しないと、客の需要を喚起できない。酒類販売の規制緩和で競合店が増えると予想されるので、対抗策を考えている。
				一般レストラン（経営者）	・天候不順により、米の値段が買値で30kg当たり1,000円～2,000円高くなっており、また、冷夏の影響で野菜の高値も予想されることから、ますます財布のひもが固くなる。
設計事務所（所長）	・新規の公共事業が減少している。				

分野	景気の先行き判断	業種・職種	景気の先行きに対する判断理由
企業 動向 関連	悪くなる	住宅販売会社（従業員）	・今からでは住宅ローン減税の適用に間に合わず、住宅金融公庫の金利も上昇傾向にあるので、客の商談が減ってくる。
		一般小売店〔生花〕（経営者）	・業界では、9、10、11月は年間で一番売上が低い時期であり、それに加え、消費低迷の影響で、かなり悪化する。
	良くなる	輸送業〔貸切観光バス〕（経営者）	・全国スポーツ・レクリエーション祭など大きい大会も控え、また、行楽シーズンに入ることから、景気は良くなる。
		食料品製造業（従業員）	・冬場商品の回転率のアップや、新商品のカバー率が多少良くなっているため、売上は増加してくると思う。この商品の動きを注目している。
		家具製造業（経営者）	・11月頃まで住宅ローン減税による駆け込み需要が継続する。
		パルプ・紙・紙加工品製造業（経営者）	・新商品の契約が決まりだし、受注量も増加してくる。
		電気機械器具製造業（経営者）	・機械の補修、新設に関しては、辛抱しきれなくなって受注につながってくる件数が増えてきた。
		通信業（営業担当）	・量販店や小売店のキーマンと新規の設備投資の商談をしたときに、投資に対する姿勢が守りから攻めに変わってきたと感じた。
		不動産業（経営者）	・マンションを探している客の希望する家賃が、昨年と比較すると、少し高めのものを探している傾向がある。
	変わらない	一般機械器具製造業（経理担当）	・全国の取引先を総合的に判断すると、良い地区と悪い地区の差が鮮明化してきた。
		建設業（総務担当）	・公共工事の発注が本格化し受注の機会は増えるが、競争が激しく落札価格の大幅な下落が予想され、収益面では非常に厳しくなる。
		金融業（融資担当）	・これといった産業がない地方部では、公共工事に依存しているため、それが減少していく状況では、景気の底ばいが続く。
		広告代理店（経営者）	・取引先の上期の売上、利益の見込み額は厳しく、下期の広告予算の見直しの話が多く出ており、依然として期待できない。
	やや悪くなる	一般機械器具製造業（経理担当）	・現在の需要は排ガス規制の影響による受注増加、機械の老朽化によるやむを得ない代替需要で、本来の景気回復に基づくものではなく、下期にはこれも一段落することから、やや悪くなる。
広告代理店（経営者）		・地元大手建設会社の民事再生法申請によって、懸念されていた連鎖倒産が現実となっており、まだ続くのではないかと心配されている。	
悪くなる	-	-	
雇用 関連	良くなる	-	-
	やや良くなる	-	-
	変わらない	求人情報誌製作会社（編集者）	・2005年の新卒向け商品が展開されるが、新卒者の採用よりも、現在の人材育成を図る研修等の受注が増加する感じが強い。
		職業安定所（職員）	・有効求職者数は5か月連続して増加しており、厳しい雇用情勢を反映して、求職活動期間が長期化している。
		職業安定所（職員）	・パートを含む有効求人倍率は0.48倍と7か月ぶりに改善した。しかし、警備業、美容師、看護師など一部業種での求人増加が要因であり、全体的な改善傾向は感じられない。
	やや悪くなる	-	-
悪くなる	-	-	

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	景気の先行き判断	業種・職種	景気の先行きに対する判断理由
家計 動向 関連	良くなる	-	-
	やや良くなる	コンビニ（店長）	・単価も売上も上がっている。
		衣料品専門店（経営者）	・農閑期のグループ旅行のための外出着が欲しい、という声や、客の表情から家計の余裕が感じられるため、景気は良くなる。
		衣料品専門店（総務担当）	・株価の底打ち、安心感で宝石等の高額品に動きが出ている。ミセス、婦人服、バッグ等の高級品の売上増が期待できる。
	家電量販店（企画担当）	・買物客が増えており、景気が良くなる。	

分野	景気の先行き判断	業種・職種	景気の先行きに対する判断理由
		乗用車販売店（従業員）	・新車の受注台数が増えてきている。
		乗用車販売店（経理担当）	・秋口には新型車が出るため、客の動きが期待できる。
		その他専門店〔医薬品〕（従業員）	・天候が回復すれば売上は前年並みに戻りそうである。
		観光型ホテル（スタッフ）	・秋の予約が、昨年に比べ大幅に増えている。
		旅行代理店（従業員）	・九州に近いアジア地区への旅行の問い合わせが急に増えている。
	変わらない	商店街（代表者）	・消費者が買物に対して非常に慎重である。この状態はしばらく続く。
		商店街（代表者）	・先行きが良くなるという話が全く聞かれない。
		商店街（組合職員）	・浸水被害からの立ち直りは商店、住宅とも相当の時間がかかる。
		一般小売店〔青果〕（店長）	・景気が下がる大きなマイナス材料もないが、財布のひもが緩むプラスの材料もないため、このまま推移する。
		スーパー（店長）	・客は儉約指向の徹底が出来ており、横ばい状態が今後も続く。
		コンビニ（エリア担当）	・何も上昇要因が見つからないため、現状のままである。
		衣料品専門店（店員）	・中間所得層の買い控えが今後も続き、景気は変わらない。
		家電量販店（店長）	・家電業界は、今年一杯もしくは来年の始めまで、外部的要因として上向き可能性がない。
	やや悪くなる	都市型ホテル（副支配人）	・福岡市内でのイベントが増えているのか、2、3か月先の個人客の予約に動きが出てきている。
		通信会社（企画担当）	・考え得るだけの商品差別化の手だてを講じたが、効果は少ない。短期的に新機軸を打ち出すことは難しく、ここ数か月のうちでの改善は見込めない。
商店街（代表者）		・9月、郊外に大型ショッピングセンターがオープンするため、商店街に大きな影響をもたらす。	
商店街（代表者）		・郊外に魅力的で大規模な商業施設が次々と計画されており、更に来街者減が見込まれる。	
百貨店（営業担当）		・家計の影響を受けにくいとされるヤング向け商品の消費が戻ってこない。この傾向は今後も続く。	
スーパー（店長）		・社会保険料の負担増の影響が予想以上に大きかった。12月のボーナスでも同じような傾向が予想されるため、年末商戦は厳しい。	
衣料品専門店（経営者）		・着物業界全体が悪くなっているようである。	
悪くなる	住関連専門店（経営者）	・傷物アウトレット店のチラシが商圈内に多く入るようになった。消費者が買替えをする場合、傷物等で間に合わせる傾向が見られ、一般商品の動きが悪くなっている。	
	テーマパーク（職員）	・例年、秋はゴルフ需要が伸びるはずだが、11月のトーナメントチケットの出足が悪く、先行きが不安である。	
	住宅販売会社（従業員）	・ローン特別減税に伴う動きが見られなくなり、金利も上向いてきたことから、住宅需要は冷え込む。	
	一般小売店〔青果〕（店長）	・来月さらに大型店の出店が計画されているため、3か月先も悪くなる。	
企業動向関連	やや良くなる	百貨店（売場主任）	・8月末から秋物商品の展開を始めたが、例年に比べて非常に悪い。何より入店客数が減っている。この傾向はさらに強くなる。
		百貨店（営業企画担当）	・近隣に西日本最大級の大型店がオープンするため、客数の減少傾向に拍車がかかる。
		窯業・土石製品製造業（経営者）	・今より受注が良くなる。ただ、百貨店等では家庭用品の売場は狭められており、別の流通ルートを探る必要がある。
変わらない		不動産業（従業員）	・賃貸物件の入居率改善など、業績に底打ち感があるという声が取引先から多く聞かれる。
		広告代理店（従業員）	・ここ数か月は前年を上回る受注件数になり、受注価格も折込サイズの型が大きくなったため増えた。この傾向は、今後しばらく続く。
		農林水産業（経営者）	・秋の行楽シーズンに期待したい。SARSも解決し、輸入解禁になる。消費が伸びないところに安売りという傾向になるのではと心配している。
		農林水産業（従業者）	・国産食肉の需要は続いており、今後もあまり変わらない。

分野	景気の先行き判断	業種・職種	景気の先行きに対する判断理由
		建設業（従業員）	・入札制度の改革等により、官公庁工事の受注が厳しく、その反動で民間工事の案件にも業者が集中している。競合は今後も厳しくなる。
		輸送業（総務担当）	・ここ数か月、どの商品も同じような荷動きをしている。今後もあまり変化なく推移する。
	やや悪くなる	鉄鋼業（経営者）	・減産によるコストアップ、原料価格の上昇、物流費の大幅アップが予想される中、製品価格の大幅上昇は期待できず、厳しくなりそうである。
		一般機械器具製造業（経営者） 経営コンサルタント	・ある業種では、中国からの輸入を総発注量の30～40%に引き上げるといった話も聞かれ、受注が減る可能性がある。 ・熊本は農業県なので、農産品の出来が景気に大きく影響する。多くの野菜、果物の不作が予想されるため、収穫時期にはさらに厳しい状況が予想される。
	悪くなる	建設業（総務担当）	・公共工事、民間工事ともに発注が少ない。見積りへの依頼も全くなし、今後が不安である。
		経営コンサルタント	・9月の酒類販売自由化を控え、酒屋のやる気が完全に損なわれている。今後、酒類業界はさらに厳しくなる。
雇用 関連	良くなる	-	-
	やや良くなる	人材派遣会社（社員）	・景気が飛躍的に良くなるとは思わないが、年末に向け採用活動が増えてくるようである。事務職より営業職等、企業が外に向けての活動をするという動きがあるため、若干の景気回復はある。
		求人情報誌製作会社（総務担当）	・人材を求める目は厳しく、雇用形態も正社員から流動可能な人材へシフトしている。ただ、採用マインドに明るい兆しが見られ、求人数は増加すると思われる。
	変わらない	職業安定所（職員）	・電気機器製造業において、生産品目がかなりの規模で他地区、他社へ移管しており、今後離職者の発生が懸念される。
	やや悪くなる	職業安定所（職員）	・土木工事業者等の自己破産による関係企業への影響が懸念され、今後も雇用状況は悪くなる。
	悪くなる	求人情報誌製作会社（編集者）	・求人件数、売上とも前年を割り込み、例年、秋に活発になる求人にも期待できない。

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	景気の先行き判断	業種・職種	景気の先行きに対する判断理由
家計 動向 関連	良くなる	-	-
	やや良くなる	一般小売店〔靴・袋物〕（経営者）	・観光客は順調に増加するなど観光関連産業は好調のようであることから、その波及効果が期待される。
		一般小売店〔菓子〕（企画担当）	・客単価の下落が懸念されるものの、入域観光客数は年末に向けて増加する。
		コンビニ（経営者）	・店内の客層を見ると、年輩の客や男性の客が増えていることから、客単価の増加が期待される。
		乗用車販売店（総務担当）	・新製品の発売に伴う販売量の拡大が見込まれる。
		その他専門店〔楽器〕（経営者）	・モノレールの開通、夏祭りの各種イベント、観光客の増加が景気の落ち込みや市場の暗さを吹き飛ばしてくれている。今後、テロもなく、台風もなければゆるやかに回復していく。
		その他飲食〔居酒屋〕（経営者）	・価格が他店より安く美味しいものがやはり変わらず売れているが、ちょっと高くても変わった物、質の高い物にも、少しずつだが消費の動きが出始めている。
		都市型ホテル（マーケティング担当）	・現段階での先々の予約状況は好調であり、今後も増加が見込まれる。
		旅行代理店（経営者）	・SARSの影響により大幅に減少していた海外旅行件数だが、今月も含め、9月以降の申し込み件数が増加しており、前年度の数値には依然として届かないものの、近い数値までの回復が期待される。
	変わらない	百貨店（担当者）	・モノレール開通による売上の上昇効果は、時期的に夏休みであること、開通間もないこと等が要因といえ、今後の判断は困難である。 ・3か月後も大きな変化は少ないと予想される。
コンビニ（エリア担当）		・現在の勢いは、晴天続きの天候によって支えられているものであり、現在がピークと考えられるが底上げ感がある程度広まってきているので、しばらくは維持される。	

分野	景気の先行き判断	業種・職種	景気の先行きに対する判断理由
		衣料品専門店（経営者）	・雑貨の売上は安定しているものの、当店が主に販売している衣料品の販売状況は好調とまではいえず、今後に関しては予測がつかず、どちらともいえない。
		家電量販店（副店長）	・3か月後は歳末商戦が控えているため現在よりは来客数、売上等は上昇すると予想されるが、高額商品は購入までに時間がかかることから、客単価は現在と横ばい状態で推移する。
		高級レストラン（副支配人）	・景気対策となるイベント等の予定もなく、客は郊外のリゾート地域へ多く流れる傾向が今後も続く予想されることから、那覇市内の店舗では今後も苦戦が続く。
		観光名所（職員）	・イラク戦争後のテロ発生等により海外への旅行者が国内旅行にシフトし、その結果、国内でも地理的、文化的に特異性を有する沖縄への旅行が好調となっているとみられることから、当面この傾向は続く。
		ゴルフ場（経営者）	・他のゴルフ場が、当社の価格の状況をみて値段を引き下げるなど、互いの綱引きが今後2、3か月は続く予想されることから、現状と変わらない。
		住宅販売会社（従業員）	・景気の不透明感はぬぐえないことから、消費者の反応を見極めたい。
	やや悪くなる	スーパー（企画担当）	・10月から11月にかけて競合各社の大型店を含めた新店舗オープンが予定されていることから、今後の状況は厳しくなる。
		スーパー（経営者）	・今年の秋口にかけて、県内での大型店の出店等が予定されており、今後益々競争が激化する。
		コンビニ（エリア担当）	・秋以降、暑さが和らげば熱暑景気も治まる。
	悪くなる	商店街（代表者）	・近年、中心商店街では来客数の減少により閉店時間が7時に早まったため夕方の客切れ時間も早まっているが、その反面、外周部の大型他店では夜間12時頃まで営業しており、客は今後も外周部に流れ厳しい状況が続く。
企業 動向 関連	良くなる	-	-
	やや良くなる	輸送業（総務担当）	・新規の物量増加が見込まれるため若干良くなる。
		通信業（従業員）	・経済産業省が報告書を公開するなど、オープンソースという開発手法が一定の認知を得たように感じる。弊社のコンサルスタイルは、正にこのオープンソースをどう活用するかが原点であり、業界全体のビジネスモデルがオープンソースとの共存に向けてシフトしつつある。
	変わらない	建設業（経営者）	・今月は受注単価及び契約価格が上昇したが、これは偶発的な理由であったという可能性もあることから、今後について楽観視はできない。
		輸送業（営業担当）	・見積り依頼は多いものの、成約につながるまでには流動的な面があり、今後も特に変化は期待できない。
	やや悪くなる	不動産業（支店長）	・景気が良くなる材料がみあたらず、問い合わせ件数等も大幅に減少している。
	悪くなる	-	-
雇用 関連	良くなる	-	-
	やや良くなる	人材派遣会社（営業担当）	・企業からの求人数が増加している。最近増加傾向にあった単発的なプロジェクト型案件のほかに、長期安定的な案件の増加がみられる。
		学校〔大学〕（就職担当）	・今後大幅な好転は望めないが、現状よりも改善する。大学は現在、夏期休暇期間中であるため県内中堅企業からの求人数は少なくなっているが、後期日程が始まる10月以降には求人依頼が増加することを期待したい。
	変わらない	人材派遣会社（経営者）	・景気は少し持ち直した感があるが、今後についてはこの状況を維持するような要素もみあたらず、今後も現状のまま推移する。
		学校〔専門学校〕（就職担当）	・企業の方と話をする機会があるが、特に建設業の先行きが見えないという印象が非常に強く、学生の就職への影響が懸念される。
		学校〔専門学校〕（就職担当）	・株価の上昇に伴い景気も上昇機運であるが、沖縄を除く全国的な冷夏によって学生の就職にも何らかの影響が出てくるのか否か等、不安材料がある。
やや悪くなる	○	○	
	悪くなる	-	-