

## 景気判断理由集

- I．景気の現状に対する判断理由等
- II．景気の先行きに対する判断理由

## 1. 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

( - : 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）	お客様の様子	・この秋は、新しいデザイン物が中心である。単品ではあるが、それらを探して来店する客の動きがみられ、確実に売上につながっている。
		百貨店（販売促進担当）	来客数の動き	・来客数、売上ともに前年を大きく上回って推移している。
		衣料品専門店（店長）	単価の動き	・この秋口は、単価の高い商品が頻りに売れており、売上も多少増加している。
		衣料品専門店（店員）	お客様の様子	・気温が下がり、秋物の需要が増加してきており、単価も上昇している。また、今月の3連休は、遠隔地からの来客数が増加している。
		住関連専門店（統括）	販売量の動き	・今年は冬が早いので、冬物商品の動きが良い。ストーブは今月だけで100台程度売れている。
	変わらない	商店街（代表者）	お客様の様子	・秋物販売の立ち上がり時期は、客の動きが少し良かったが、依然として財布のひもが固い。
		百貨店（売場主任）	お客様の様子	・イベントを開催すると、客はその価格より更に安くならないのかという確認をする。また、目玉商品を出しても、品定めをじっくりとし、より安い物を買うという傾向がある。
		スーパー（店長）	お客様の様子	・客が安くて良い物を買う傾向が続き、日替わり商品の構成比が上昇している。また、特売品の単価が低下している。
		スーパー（店長）	来客数の動き	・依然として来客数が前年度より、10%程度落ち込んだままである。更に、商品単価も1割程度低下しているため、売上、利益ともに低迷している。客は必要な物や安い物にしか、手を出さない。
		家電量販店（店長）	販売量の動き	・低額商品の売上は増加しているものの、高額商品の動きが悪く、単価が低下したままである。
		家電量販店（店員）	販売量の動き	・来客数が依然として低迷しており、客単価も前年同月比でみると低下傾向にある。
		一般レストラン（スタッフ）	単価の動き	・例年と比べて来客数に変化がなく、単価は2%程度低下している。
		観光型ホテル（経営者）	来客数の動き	・来客数の動きに大きな変化がない。単価の動きも同様であり、低下傾向に歯止めがかかってきている。
		観光名所（役員）	単価の動き	・来道観光客数に大きな落ち込みはない。米国テロの影響は現在のところみられない。ただし、依然として単価は低迷しており、客の飲まない、食わない、買わないという傾向が続いている。
		美容室（経営者）	単価の動き	・サービスの価格を値上げできる状況になく、単価が上昇しない。
	やや悪く なっている	商店街（代表者）	来客数の動き	・季節商品に対する動きがまだ本格的になっていない。また、例年と比べて来客数が減少している。
		百貨店（売場主任）	来客数の動き	・目的を持って来店する客は着実に増加しているが、来客数全体では減少している。また、クレジットカードの利用比率が上昇している。
		スーパー（店長）	単価の動き	・生鮮食料品を中心に、バラ売りや一個売りなどの低単価の商品を支持する客が大幅に増加している。

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
		スーパー（店長）	来客数の動き	・昨年よりもセール期間中の売上は増加しているが、セール期間外では来客数が減少している。
		スーパー（企画担当）	単価の動き	・一品単価が前年比で4%程度低下している。特に食品部門でこの傾向が顕著であり、10%程度の低下となっている。
		コンビニ（エリア担当）	単価の動き	・天候が好転したため、夏商品の売上鈍化は回避されたが、週末を中心に客単価が上昇せず低迷している。
		住関連専門店（営業担当）	お客様の様子	・購入を決めるまでの時間が長く、バーゲン等のチラシ広告の目玉商品にも反応が薄い。このため、売出しを実施しても売上があまり増加しない。
		その他専門店 [医薬品] （経営者）	単価の動き	・必要な物であっても低単価でなければ買わない客が増加している。
		高級レストラン（経営者）	お客様の様子	・今年は低温が続く夏季メニューの売行きが芳しくなく、売上が減少している。
		高級レストラン（スタッフ）	販売量の動き	・一般宴会、婚礼宴会を中心に宴会利用の受注件数が大きく減少している。
		高級レストラン（スタッフ）	お客様の様子	・米国テロなど大きなニュースの影響で、夕食の時間帯は来客数が減少している。 ・売上は25%減少しており、その内訳をみると料理は5%程度の減少だが、飲物は5割以上減少している。特に、ビールやワインなどを飲む客が激減している。
		観光型ホテル（スタッフ）	単価の動き	・洞爺湖への入込は有珠山噴火前と比べて、80%まで回復したが、低価格化に歯止めがかからない状況である。
		旅行代理店（従業員）	販売量の動き	・米国テロ以降、海外旅行の取消しが相次ぎ、海外旅行部門の売上が一時的にかなり減少している。
		旅行代理店（従業員）	来客数の動き	・米国テロの影響が大きく、前年同期に比べて、来客数がかなり減少している。
		タクシー運転手	来客数の動き	・利用者数の減少に加え、売上が減少し、実車率も客単価も低下している。特に深夜利用が減少している。
		タクシー運転手	販売量の動き	・利用者数、観光タクシーの予約件数ともに減少している。
		通信会社（企画担当）	販売量の動き	・携帯電話をはじめとする移动通信の販売量が、3か月前と比べて2、3割程度減少している。
		パチンコ店（店員）	単価の動き	・年配客の単価、遊戯時間が落ち込んできている。特に会社員の減少が目立つようになってきている。
		美容室（経営者）	お客様の様子	・今月に入ってから商店街周辺のスーパーが2店舗閉店となり、客の会話にも不安感が出てきている。この閉店の影響で当店の客の中にも解雇された方が数人いる。
		悪く なっている		一般小売店 [酒](店長)
スーパー（店長）	お客様の様子			・メモやチラシを持っての買物や、必要以上の物は購入しないという傾向が一層強まっている。
スナック（経営者）	来客数の動き			・季節柄、来客数の減少は想定していたが、9月になってから予想以上に客足が鈍化している。
スナック（経営者）	単価の動き			・最近飲み放題の団体様セットプランが中心となり、客単価が低下している。

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
		旅行代理店 (従業員)	販売量の動き	・米国テロの影響により、海外旅行の取消しが相次いでいる。
		設計事務所 (所長)	お客様の様子	・今までの受注額が、以前の半分、もしくは3分の1ぐらいで、ほとんど回復の余地がない状況になっている。
		住宅販売会社 (従業員)	販売量の動き	・将来不安等から、若いファミリー層を中心に受注が著しく減少している。
企業 動向 関連	良く なっている			
	やや良く なっている			
	変わらない	司法書士	取引先の様子	・不動産取引、住宅建築、中小企業設備投資等が依然として低調である。
	やや悪く なっている	食料品製造業 (団体役員)	取引先の様子	・水産加工業界の取引先の倒産件数が増加している。また、取引先からの決済支払日の遅延等の状況もみられ、大手スーパーの倒産による不安要素が拡大している。
		出版・印刷・ 同関連産業 (経営者)	受注量や販売 量の動き	・採算性を度外視した受注獲得の動きが、官民の競争入札でみられる。
		通信業(営業 担当)	取引先の様子	・当社の受注の動向は、3か月前と比較してあまり変動がない。ただし、取引先では新規投資、大規模案件などの話がほとんどなく、下半期の業績に対しても警戒感を強く感じている。
		金融業(企画 担当)	それ以外	・流通業、建設業などで、道内企業が道外企業に押されている。また、前向きの資金需要も乏しい。
		広告代理店 (従業員)	競争相手の様子	・米国テロの影響で、海外、国内ともに旅行需要が落ち込み、広告出稿を取りやめる客が出てきている。また、狂牛病問題の影響で、食品メーカーの牛肉キャンペーンを取りやめる取引先が出てきている。
		その他サービ ス業[建設機 械リース](支 店長)	取引先の様子	・旭川を中心に道北方面の取引先を訪問したところ、建設業界の取引先の9割程度が、対前年比の受注額で2～3割落ち込んでいる。このため、取引先から何か別の商売はないかという相談が多くなっている。
		その他サービ ス業[建設機 械リース](支 店長)	受注量や販売 量の動き	・7月以降、引き合い件数が激減し、受注も減少している。また、同業他社も同じ傾向である。
悪く なっている		輸送業(支店 長)	受注量や販売 量の動き	・景気の影響が少ないといわれる消費財の荷動きの鈍化がはっきり現れてきている。また、戸建住宅関連についても、販売量の減少から輸入資材の在庫が膨張してきている。
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	求人情報誌製 作会社(編集 者)	求人数の動き	・9月の求人受理件数が3か月前と比べてほぼ横ばいである。
	やや悪く なっている	求人情報誌製 作会社(編集 者)	雇用形態の様 子	・求人数については対前年比で伸びが鈍化している。雇用形態をみると、正社員が減少し、パート、アルバイト、人材派遣などが増加している。

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
		求人情報誌製作会社（編集者）	求人数の動き	・建設業、製造業、貨物運送の求人件数が、対前年比で2か月連続減少しており、全体的にみても求人市場に活気がみられない。
		求人情報誌製作会社（編集者）	求職者数の動き	・求人件数が少なくなってきており、雑誌自体の販売部数が前年を下回っている。1月から6月までは前年を上回る月が多かったが、7、8月に前年と同程度、9月にはついに下回っている。 ・単に求職ニーズ全体が低下したのではなく、主婦が小遣い稼ぎ程度を求めるパート探しや、定年退職者の余暇を視野に入れた仕事探しのニーズの部分が低下している。
		新聞社〔求人広告〕（担当者）	周辺企業の様子	・消費者の購買行動が依然として慎重であるため、広告効果が現れにくく、広告主の投稿状況が依然として消極的である。
		職業安定所（職員）	求人数の動き	・常用の月間有効求人倍率が28か月ぶりに前年同月を下回っている。
	悪くなっている	人材派遣会社（社員）	雇用形態の様子	・企業は売上と利益の確保が難しく、人件費の重みで大変困っている。このため、正社員の解雇、正社員から派遣社員やパートに転換などをどの企業も考えている。
		人材派遣会社（社員）	周辺企業の様子	・北海道大手企業の業績低迷のうわさをよく聞く。また、卸売業、製造業では、取引先の手スーパーが倒産すると打撃が大きく、会社を解散しなければならないという話も聞く。
		職業安定所（職員）	求職者数の動き	・新規求職者数が、対前年比で2か月連続の増加となっている。また、新規求人数の対前年増加率は1%まで低下している。

## 2. 東北

（ - : 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	百貨店（広報担当）	単価の動き	・来客数は若干前年を下回っているものの、買上客数が前年並みで、客単価、買上単価ともに前年をわずかに上回っている状況が、ここ3か月続いている。 ・主な催事の9件中6件が前年水準を上回っている。
		衣料品専門店（店長）	来客数の動き	・このところの気温低下の影響で、例年以上に好調である。 ・異動に伴う新たなスーツ購入というケースが増えている。
		衣料品専門店（店長）	来客数の動き	・気温の急激な低下により、秋冬物が好調であり、来客数も増加している。
		衣料品専門店（従業員）	販売量の動き	・売上高、粗利高ともに計画を達成している。 ・秋物の立ち上がりが好調である。
		スナック（経営者）	単価の動き	・以前は高額のおウスキーが出なかったが、最近ではショットで出るようになってきている。
	変わらない	一般小売店〔書籍〕（経営者）	それ以外	・店頭販売は伸び悩み状態であるが、イベントでの会場販売により売上の減少を補っている。
百貨店（売場主任）		販売量の動き	・婦人服では、9月前半は苦戦していたが下旬に入るとやや寒くなり、秋物の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
		百貨店（企画担当）	お客様の様子	・依然として関心のない商品には全く興味を示さないため、客に目を向けてもらうための仕掛けを工夫しているが、来客数に変化はない。
		住関連専門店（経営者）	お客様の様子	・例年であれば、冬に向かい高単価のジャケットなどの羽織物が売れるのに、今年はトレーナーなどの低単価商品が売れている。
		その他専門店〔靴〕（経営者）	販売量の動き	・セールをしても売上増に結び付かなくなってきている。 ・安くても不要な物は買わないという意識が客に根付いている。
		高級レストラン（支配人）	来客数の動き	・今月前半は、客単価の低下と来客数の減少で売上が減少したものの、後半はDMや割引、イベントなどの効果により来客数が増加し、前年実績を上回っている。 ・個人客をターゲットにイベントを開催し集客を図っているが、回数を重ねる度に集客力が低下し、前年並みを維持するのに苦労している。
		遊園地（経営者）	来客数の動き	・今月後半の連休は好天に恵まれ、来客数は対前年比で上回っているものの、フリーパスの比率は減少しており、その他で何とか補って前年並みを維持している。
	やや悪くなっている	商店街（代表者）	お客様の様子	・祭の寄付を募ると、一般家庭も企業も、金額は昨年の半分にして欲しいという要望が強くなってきている。
		商店街（代表者）	販売量の動き	・大手スーパーの民事再生法申請で、当地の郊外型スーパーに影響が少なからず出ている。
		百貨店（売場主任）	単価の動き	・家紋付商品などのパーソナルギフトは増えているが、単価は低い。 ・例年に比べプライダルフットの数量が減少し、単価も下落している。
		スーパー（経営者）	販売量の動き	・来客数の減少、客単価の下落は一段落しているが、買上点数は減少している。
		スーパー（店長）	単価の動き	・既存店の来客数は前年並みであるが、一品単価が95%と大きく前年を割り込み、2、3か月前よりも1～1.5%低下している。
		スーパー（総務担当）	単価の動き	・客単価が前年より3.4%低下しマイナス幅が大きくなっている。 ・低額商品を売り出して来客数を維持しているが、価格の下落サイクルが早くなっている。
		スーパー（総務担当）	単価の動き	・客単価の低下が続いており、狂牛病の問題で肉の売上が大きく減少している。
		スーパー（企画担当）	来客数の動き	・来客数、買上点数ともに伸び率が鈍化している。対応策として実施している特売強化の影響で、利益、利益率ともに低下している。
スーパー（店員）	来客数の動き	・前月までは来客数が回復していたが、今月に入り台風の影響などもあり、かなり減少している。		
コンビニ（店長）	単価の動き	・客単価が低下し、衝動買いが激減している。客の中には「買ってはいけない」という気持ちが強くなっている。		
乗用車販売店（経営者）	来客数の動き	・来客数の減少とともに、成約までの時間が長くなってきている。		
乗用車販売店（経営者）	販売量の動き	・販売価格の低下により、取引先の仕入価格までが原価すれすれまで低下している。		

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
		その他専門店 [ガソリンスタンド](営業担当)	お客様の様子	・エンジンオイルの交換サイクルが伸び、低グレードのオイルを使用する客が増えるなど、節約志向が強い。
		その他専門店 [酒](店員)	競争相手の様子	・ここ数月は前年並みの売上を確保しているが、競争相手の状況は更に悪く、業界全体としては厳しくなっている。
		一般レストラン(経営者)	来客数の動き	・テイクアウトの売上が対前年比2ケタの伸びになってはいるが、イートインでは前年を大きく下回っている。
		一般レストラン(スタッフ)	競争相手の様子	・値段を下げれば来客数が増加するが、値段を下げなければ来客数は減少する。客は安い方に向かっており、安くてもおいしくなければ来客数は増加しない。
		都市型ホテル(経営者)	販売量の動き	・急に受注量が減少し、連日売上の前年割れが続いている。 ・昨年までは急な受注がたびたびあったが、今年は極端に少ない。
		旅行代理店(従業員)	販売量の動き	・国内旅行では、ユニバーサル・スタジオ・ジャパン、ディズニーシー、宮城国体などの関係で状況は良くなっているにもかかわらず、海外旅行では米国テロの影響で旅行者数が激減し、全体では厳しい。
		通信会社(営業担当)	単価の動き	・今月も当社のサービスで値下げをしたものがあり、単価の低下が止まらない。
		通信会社(社員)	競争相手の様子	・競争会社も割引サービスなどを充実させてきているが、客の反応がない状況である。
		テーマパーク(職員)	来客数の動き	・来客数が対前年比で20%減少している。
		設計事務所(経営者)	販売量の動き	・業務量が減少し、困っている。
		住宅販売会社(従業員)	お客様の様子	・成約予定の物件が、翌月、翌々月へと延期になっている。 ・ローンを組む客が減少している。
		住宅販売会社(従業員)	お客様の様子	・新築より中古住宅を購入する客が多くなっている。
		悪くなっている	百貨店(売場担当)	販売量の動き
	スーパー(経営者)		販売量の動き	・単価が依然下落し回復の見込みはない上、経営コストは下がらず、ますます悪化している。
	衣料品専門店(経営者)		来客数の動き	・秋物の立ち上がりの時期になっているが、商店街の人通りや当店への来客数が少ない。
	住関連専門店(経営者)		来客数の動き	・来客数が減少しており、売上も対前年比20%の減少である。
	住関連専門店(経営者)		販売量の動き	・客に購買意欲がなく、耐久消費財の買い控えが顕著であるが、大型店などで海外商品を安く売っていることも影響している。
	その他専門店 [酒](経営者)		単価の動き	・当社が輸入している飲食料品は、低価格であるため売れているが、同等の国産品は割高感があり極端に売れなくなっている。
	旅行代理店(従業員)		販売量の動き	・米国テロの影響で、キャンセルや旅行を見合わせる客が増えている。
	タクシー運転手	お客様の様子	・利用客数が減少している、一方で運転手として雇用される人が増えている。	
通信会社(営業担当)	競争相手の様子	・インターネットサービスにおける値下げ競争に、歯止めがかからない状況である。		

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
		観光名所（職員）	単価の動き	・旅行業者が企画商品を打ち出し、低価格での契約を求められることが多くなっている。
		住宅販売会社（従業員）	お客様の様子	・3千万円以上の新築住宅購入が可能な客層で、2千万円程度の中古物件を検討するというケースが目立っている。 ・契約に至るまで半年近くかかる上、値引きや、カーテン、家具などの生活必需品をサービスで付けなければ契約に持ち込めない状況である。
企業動向関連	良くなっている	繊維工業（総務担当）	受注量や販売量の動き	・採算は減少しているが、3か月前の出荷額よりも約2倍の出荷額となっている。
	やや良くなっている	食料品製造業（経営者）	受注量や販売量の動き	・おでんを中心にかまぼこ類の需要期に入り、単価は対前年比5%低下しているものの、受注量は増えている。
	変わらない	食料品製造業（経営者）	受注量や販売量の動き	・国体の夏季大会により人の動きがあるものの、客単価が低く売上が良くない。
	やや悪くなっている	農林水産業（従業員）	受注価格や販売価格の動き	・桃の単価が前年の70%程度であり、農家経営が一段と厳しくなっている。
			取引先の様子	・大手の取引先では余剰人員が多く、仕事量が減少しているため年内は非常に厳しい。 ・引き合いがあっても提示価格が低く、対応が難しい。
		建設業（従業員）	競争相手の様子	・公共工事関係の件数が減少しており、同業他社も含め受注が減少している。
		建設業（従業員）	受注価格や販売価格の動き	・資材費、労務費などの単価下落により、長期の工期を要するダム工事でも、契約額が低下している。
		金融業（営業担当）	取引先の様子	・取引先の製造業の多くは減産体制となっており、景況は悪くなっている。
		広告代理店（従業員）	取引先の様子	・取引先での資金繰りが悪化し、代金回収に影響が出ている。
		その他企業〔管理業〕（従業員）	受注量や販売量の動き	・受注量が少なく、3、4か月も先の仕事を前倒しで行っている状態である。
	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	・携帯電話用部品のうち欧米向けの機種が生産調整中で、更に長期化しそうである。 ・民生機器の分野では、OA機器などの生産が東南アジアや中国にシフトされたことにより、価格競争が一段と厳しくなってきた。
			輸送業（従業員）	それ以外
		経営コンサルタント	受注量や販売量の動き	・エキスパート事業のような、事業者が無料で受けられる診断ですら希望者が減少しており、経営に対する積極的な意識が減退している様子がうかがえる。
		公認会計士	受注量や販売量の動き	・電子部品製造の下請企業では、受注量が減少している中、値引き要求が強く、収益確保が困難になっている。
その他非製造業〔食料品卸売業〕（経営者）		受注価格や販売価格の動き	・価格が毎月低下しており、どこが底なのか見当がつかない。取引先のチラシを見ても底がみえず、赤字販売をしている。	
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（社員）	周辺企業の様子	・新規オープンする業者があるため、派遣社員の雇用が多く発生している。



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	人材派遣会社（社員）	雇用形態の様子	・出先機関の引揚げや撤退などが続き、就労先が減少したことで、求職者数が増加している。
		人材派遣会社（社員）	求人数の動き	・今月の受注量は、前年より20～30%減少しており、人の動きが鈍い。
	やや悪くなっている	職業安定所（職員）	求職者数の動き	・雇用保険基本手当の受給者実人数が過去最高となっている。
		職業安定所（職員）	求職者数の動き	・製造業、卸小売業を中心に求職者の増加が続いている。
	悪くなっている	アウトソーシング企業（社員）	雇用形態の様子	・市町村でも企業でも、委託に関する予算が削減されている。
		新聞社職員 [求人広告]（担当者）	求人数の動き	・求人広告の申込件数が、連続して前年を下回る状況が続いており、6月97%、7月92%、8月78%、9月90%と下降基調である。
職業安定所（職員）		求人数の動き	・5月以降連続して、求人数の減少、求人倍率の低下が続き、特に製造業の求人の低下が著しい。	

### 3. 北関東

( - : 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	スーパー（統括）	来客数の動き	・3か月前は103%前後であった既存店の来客数が、104～106%と伸びている。
		変わらない	コンビニ（店長）	競争相手の様子	・競合していたコンビニが閉店し、売上はやや良くなっている。
			コンビニ（店長）	来客数の動き	・季節や気温の変化に迅速に対応したため、売上は前年並みではあるが、来客数は前年より3%増加している。
			衣料品専門店（経営者）	単価の動き	・お客様企画を例年より1回増やし、4回実施したため、来客数、販売量、単価が前年を上回っている。
			高級レストラン（店長）	来客数の動き	・予約が順調に入り、来客数、売上ともに良い。
			美容室（経営者）	販売量の動き	・パーマの客は減少したものの、ヘアカラー、カットの客が増加している。
			住宅販売会社（経営者）	単価の動き	・3千万円を超える高額物件が、契約あるいは契約予定である。
			スーパー（経営者）	それ以外	・例年より販促活動を積極的に行ったため、来客数は維持しているが、売上は前年割れとなっており、収支は非常に厳しい状況が続いている。
	コンビニ（経営者）	来客数の動き	・客は余計な物を買わず、すべて目的買いである。		
	コンビニ（店長）	お客様の様子	・主力の食品は必需品のため、他の商品に比べて特別な変化は少ない。		
	乗用車販売店（従業員）	単価の動き	・販売台数は前年並みではあるが、売上単価は低下している。		
	その他専門店 [ガソリンスタンド]（従業員）	販売量の動き	・ガソリンの販売量はある程度確保しているが、高額品や高級品の売上は依然として低迷したままである。		
ゴルフ場（営業企画担当）	単価の動き	・来場者数は増加しているが、客単価が低下しているため、売上は変わらない。			
競輪場（職員）	競争相手の様子	・売上高、来客数ともに減少している。			

分野	景気の現状判断	業種・職種	判断の理由	追加説明及び具体的状況の説明
		設計事務所 (所長)	競争相手の様子	・業界全体として仕事量が減少している。当社の仕事量は比較的多いが、単価が低下しており、全体では変わらない。
	やや悪くなっている	一般小売店 [金物](経営者)	販売量の動き	・来客数は減少し、客単価は低下している。
		百貨店(販売促進担当)	販売量の動き	・日々の店頭売上で、対前年比で90%を割る日が出てきている。
		コンビニ(経営者)	来客数の動き	・台風や雨の影響で、人が外に出てこない。
		衣料品専門店(経営者)	単価の動き	・旅行シーズンや衣替えの時期であったが、買上単価は低下している。
		衣料品専門店(店長)	来客数の動き	・例年より涼しい日が多く、これまでより早く来客数、売上が減少している。
		その他専門店 [ガソリンスタンド](営業担当)	競争相手の様子	・他の地域からの参入業者が増加しつつある。
		一般レストラン(経営者)	来客数の動き	・台風の影響により、客の動きが鈍い。
		一般レストラン(店長)	来客数の動き	・ランチタイムの来客数が、以前にも増して減少している。
		都市型ホテル(スタッフ)	販売量の動き	・米国テロなどの問題で、客の財布のひもは固くなる一方である。
		都市型ホテル(スタッフ)	来客数の動き	・台風や米国テロ、狂牛病の影響で、来客数、客単価ともに低迷している。
		タクシー運転手	お客様の様子	・タクシーチケットの利用が、昨年の6、7割程度に減少している。
		観光名所(職員)	お客様の様子	・飲食関係は、売上、来客数ともに落ち込んでいる。
		ゴルフ場(従業員)	来客数の動き	・来客数が減少している。
		設計事務所(経営者)	お客様の様子	・雇用や給料の問題で先行きが不安なため、建築を見合わせる客がいる。
	住宅販売会社(経営者)	お客様の様子	・客は土地の価格がまだ下落すると考えており、購入には至らない。	
	悪くなっている	商店街(代表者)	販売量の動き	・良い物は売れるが、昔と比べて買う客が少ないため、売上が伸び悩んでいる。
		一般小売店 [衣料](経営者)	販売量の動き	・9月には運動会があり、例年は毎日のように子供用衣料を購入する客がいたが、今年は運動会前日だけである。 ・客は、必要最低限の枚数しか購入せず、売上が安定しない。
		一般小売店 [青果](店長)	来客数の動き	・来客数、商品単価ともに落ち込んでいる。 ・朝市などのイベントに客が集まっても、100円均一の安い物しか売れず、それ以外はほとんど動かない。
		一般小売店 [精肉](従業員)	それ以外	・狂牛病の影響で消費者が不安を抱いており、来客数が伸び悩んでいる。
		百貨店(店長)	お客様の様子	・秋物の婦人服の動きが悪い。 ・客は、服飾雑貨等の買い回りをせず、催事でも目玉商品以外は買わない。買い控えの傾向がかなりみられる。
		スーパー(経営者)	お客様の様子	・客は、必需品のみ購入し、安くても無駄な物は買わない。一方で、必要な安い物は買い回りをしている。

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（経営者）	単価の動き	・3か月前に比べると、客単価が低下している。
		コンビニ（経営者）	単価の動き	・客の多くは目的買いのみで、無駄な物は買わない。
		コンビニ（店長）	来客数の動き	・2か月前に開店した同業他店の影響を受け、夜間の来客数が目立って減少している。
		その他専門店 【携帯電話】 （店長）	販売量の動き	・商品の販売数が全く伸びない。
		スナック（経営者）	来客数の動き	・夜になると、街中に人がいなくなり、店が努力をしても何とかなる状況ではない。
		都市型ホテル （スタッフ）	来客数の動き	・来客数がかかなり減少している。常連客も減少しており、客室稼働率は65%に低下している。
		旅行代理店 （営業担当）	それ以外	・9月11日の米国テロの影響により、旅行のキャンセルが出ている。
		旅行代理店 （従業員）	販売量の動き	・3か月前には、9月オープンของディズニーシーに期待していたが、いまだ受注が少ない。更に米国テロが起き、受注が大幅に落ち込んでいる。
		旅行代理店 （従業員）	それ以外	・米国テロの影響で、海外旅行を中心にキャンセルが続いている。
		旅行代理店 （従業員）	販売量の動き	・米国テロによる申込の取消しが多い。
		タクシー運転手	来客数の動き	・売上が、先月より15万円も減少している。
		設計事務所 （所長）	販売量の動き	・受注量の減少が際立っている。
		住宅販売会社 （経営者）	競争相手の様子	・同業者が社員のリストラを始めており、支店も閉鎖、縮小している。
企業 動向 関連	良くなっている			
	やや良くなっている			
	変わらない	金属製品製造業（経営者）	受注量や販売量の動き	・期末であるため、通常よりも親工場からの受注が多いが、一時的なもので、平均すると変わらない。
		建設業（経営者）	受注量や販売量の動き	・仕事量が減少し、競争激化が続いている。
	やや悪くなっている	化学工業（総務担当）	受注量や販売量の動き	・取引先の販売量が減少しているため、仕入れも減少している。請求書の枚数、支払手形ともに少ない。
		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	・親会社の仕事が少なく、値引き、コストダウンの要求は非常に厳しい。仕事の取り合いやつぶし合いなども起きている。
		その他製造業 【宝石・貴金属】（経営者）	受注価格や販売価格の動き	・売れる商品の価格が徐々に低下している。 ・10万円以上の宝飾品はほとんど売れず、買上頻度の高い固定客でも、100万円以上の商品の動きは鈍い。
		輸送業（営業担当）	取引先の様子	・輸送量は前年並みであるが、受注価格の低下により、売上は減少している。
		新聞販売店 【広告】（総務担当）	受注量や販売量の動き	・広告主がチラシを入れる地域を厳選してきているため、これまで入っていた地域にチラシが入らなくなっている。
		その他サービス業 【情報サービス】（経営者）	取引先の様子	・直接部門の情報化投資は前年と変わらないが、間接部門への投資は激減しており、投資先の選別が行われている。

分野	景気の現状判断	業種・職種	判断の理由	追加説明及び具体的状況の説明
		その他サービス業 [ 放送 ] ( 営業担当 )	受注量や販売量の動き	・ 3 か月前と比較して、スポット物のコマース受注件数が減少しており、受注価格も低迷している。
	悪くなっている	金属製品製造業 ( 経営者 )	取引先の様子	・ 鋼材関係の大手取引先は、都心の大型プロジェクト物件などの仕事を確保しているが、中小取引先は、受注する工事物件が、引き合いを含めて大幅に減少している。
		電気機械器具製造業 ( 経営者 )	取引先の様子	・ 主力の取引先からの受注量の対前年比は、9月が50%、10月は30%となっている。
		輸送用機械器具製造業 ( 総務担当 )	受注量や販売量の動き	・ 3 か月前と比べた受注量は、9月初めに横ばいであったが、月末には10%減少、前年比で約15%減少と下降気味である。
		建設業 ( 総務担当 )	受注量や販売量の動き	・ 市町村からの公共工事の発注が減少している。
		輸送業 ( 経営者 )	取引先の様子	・ 取引先の規模縮小により、受注量が減少している。
		金融業 ( 融資担当 )	取引先の様子	・ 近隣の民事再生法を申請した大手スーパーの取引先から、融資の相談がある。
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	新聞社 [ 求人広告 ] ( 担当者 )	求人数の動き	・ 求人数は、対前年比で減少が続いている。
		職業安定所 ( 職員 )	求人数の動き	・ ほとんどの産業の新規求人は、引き続き前年を大きく下回っている。パートタイム求人の減少も目立ち始めている。
	やや悪くなっている	人材派遣会社 ( 経営者 )	求人数の動き	・ 派遣事業のけん引役であった携帯関係の需要が一段落し、契約満了をもって、更新を打ち切るケースが目立ってきている。
		職業安定所 ( 職員 )	求人数の動き	・ 製造業での求人の落ち込みが激しい。 ・ 事業主の都合で離職した求職者が増加しており、雇用保険受給者実人数が増加している。
		職業安定所 ( 職員 )	求人数の動き	・ 求人数全体で大きな割合を占める製造業が冷え込んでいる。
		学校 [ 短期大学 ] ( 就職担当 )	求人数の動き	・ 受注の悪化、生産拠点の見直し、海外シフトなどに伴い、希望退職者を募る大手、中堅製造業や建設業が散見される。 ・ 従業員の配置転換で欠員を補充して、求人を控えている企業が目立つ。
	悪くなっている	求人情報誌製作会社 ( 経営者 )	求人数の動き	・ 医者、看護婦、保母等の募集はあるが、全体的な求人広告数は低迷している。
		民間職業紹介機関 ( 経営者 )	求人数の動き	・ 県内大手メーカーで、正社員の採用凍結、派遣社員の契約打ち切りが出ており、比較的安定していたソフト関係の技術者派遣で、契約打ち切りが目立ち始めている。 ・ サービス関係でアルバイト、パートは増加しているが、正社員の増加はない。

4. 南関東

( - : 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（店 長）	販売量の動き	・昨年と比較して気温が低く、高校生から20代までの婦人物を中心に衣料品が好調である。衣料品全体の売上は前年比114.8%、客単価も102.9%で、上昇している。
	やや良く なっている	一般小売店 [家具]（経 営者）	お客様の様子	・商品決定までの時間が短くなってきており、客の購買意欲が上向いてきている。
		百貨店（営業 企画担当）	お客様の様子	・気温の低下にこれまでになく客が敏感に反応し、秋冬物の重衣料が動いている。特に、ブルゾンの売上が110%になるなど、従来動きの鈍かった紳士物に改善がみられる。
		家電量販店 （店長）	来客数の動き	・客の収入が減少しているわけではなく、良い商品、付加価値のある商品があれば購入する客が多い。
		その他サービ ス[語学学校] （総務担当）	来客数の動き	・60歳以上の高齢者の来客数が特に増加している。
		住宅販売会社 （従業員）	販売量の動き	・1、2月の来場者が契約に結び付いてきている。
	変わらない	一般小売店 [衣料・雑貨] （経営者）	お客様の様子	・9月上旬の涼しい気候により、ミセス商品の販売が好調であるが、売れているのはグレードを下げた商品である。
		一般小売店 [茶]（営業 担当）	お客様の様子	・気温の低下と季節の企画販売の実施により、売上を維持している。
		百貨店（売場 主任）	販売量の動き	・改装により売上が好調な面はあるが、付加価値のある良い物しか買わない消費者のシビアな購買姿勢は変わっていない。
		百貨店（企画 担当）	お客様の様子	・9月前半に苦戦していた衣料品は、後半には秋物商品が好調に売れ、ばん回している。しかし、狂牛病の影響で、精肉売場の売上が大幅に減少している。
		スーパー（店 長）	お客様の様子	・イベントや販促などの企画に対して、客は敏感に反応している。鮮度の良い近海魚のザル売りは、価格が高いにもかかわらず売れている。
		スーパー（店 長）	単価の動き	・雑貨や衣料を中心に、特売商品の動きが相変わらず良い。
		スーパー（店 長）	単価の動き	・来客数はイベントや催物開催時のみ増加し、通常はなかなか増加しない。また、食品を中心に単価が低下している。
		衣料品専門店 （経営者）	お客様の様子	・低価格一辺倒に飽き、独自性が明確に出ている商品を求める声が多く、購入単価も上昇しているものの、来客数は増加しない。
衣料品専門店 （経営者）		単価の動き	・来客数、売上がそれぞれ13%、19%減少しており、悪い状態で変わらない。商品単価が低下しているため、来客数減少以上に売上が減少している。	
一般レストラ ン（経営者）		競争相手の様 子	・当店は満席で客を断ることもあるが、他店は閑散としているという話を客から聞く。	
タクシー運転 手	来客数の動き	・常連客はいるが、中長距離の客は相変わらず減少している。		
タクシー運転 手	お客様の様子	・会社関係の接待客が相変わらず少なく、チケットの利用がほとんどない。		

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
		通信会社（社員）	販売量の動き	・引き合いは増加しているが、実際の売上にはつな がっていない。
		その他レジャ ー施設 [ アミ ューズメン ト ] (職員)	来客数の動き	・冬本番を目前にして、来客数は上向きだが、客の 消費動向には依然として大きな変化はない。
	やや悪く なっている	一般小売店 [ C D ] ( 営 業担当)	来客数の動き	・土日の来客数の減少が顕著である。 ・ヒットが期待された商品の売上が、思うほど増加 せず、苦戦している。
		百貨店（副店 長）	お客様の様子	・特売商品の購入が、以前にも増して増加している。 ・必需品以外は買わなくなっている。
		百貨店（売場 主任）	お客様の様子	・価格の高い婦人プレタポルテ関連は堅調であるが、 ニット、スーツ、コートといった一般商品の動向が 厳しく、一部に買い控えの傾向がみられる。
		スーパー（経 営者）	単価の動き	・客が食品を少なめに買っている。
		スーパー（経 営者）	競争相手の様 子	・周辺で店舗の閉鎖や倒産が出ている。 ・客単価は低下し続けている。
		スーパー（店 長）	お客様の様子	・狂牛病の社会的影響が日ごとに大きくなり、食品 衛生や安全に対する不安感が増大している。
		コンビニ（経 営者）	単価の動き	・弁当、おにぎり、そう菜等の自社ブランド新商品 の大部分が低価格で発売されている。
		衣料品専門店 （経営者）	来客数の動き	・運動会シーズンを見越して仕入れを行ったが、販 売が2割程度落ち込み、売れ残りが出ている。
		家電量販店 （店長）	来客数の動き	・生活必需品の家庭用電化製品売場には客がいるが、 情報関連商品、特にパソコン売場では客が極端に少 ない。 ・競合店も値引きが多く、適正な利益が取れない。
		家電量販店 （店長）	販売量の動き	・人気商品と売れない商品の格差が大きい。人気商 品については欠品が続き、売れ残りの商品はいつま でも動かない状況が顕著になっている。
		乗用車販売店 （販売担当）	お客様の様子	・買い換えに際し、現在の車より小型なものか、燃 費の良い経済的な車を求める傾向があり、客の反応 が消極的である。
		その他専門店 [ 燃料 ] ( 売 場主任)	お客様の様子	・客の満タン給油が少なく、数量指定や金額指定が 増加している。 ・洗車も、高額から安い洗車に移行している。
		都市型ホテル （スタッフ）	それ以外	・予約が減少しており、単価も低下している。
		都市型ホテル （スタッフ）	お客様の様子	・米国テロの影響で、海外からの客の予約が相次い でキャンセルされている。
		旅行代理店 （従業員）	販売量の動き	・米国テロの影響で、海外旅行が手控えられ、取扱 量が減少している。
		タクシー運転 手	来客数の動き	・深夜も客足が早く、遅くまで働いても利用客が少 ない。
		通信会社（営 業担当）	単価の動き	・放送、通信ともに販売量が減少している。 ・インターネットの単価がかなり低下している。
		通信会社（営 業担当）	お客様の様子	・営業マン1人当たりの加入契約獲得数が、徐々に 減少している。解約数もわずかに増加している。
その他レジャ ー施設（経営 者）	来客数の動き	・金に余裕のある客と、そうでない客に二極化され ている。		
その他レジャ ー施設 [ アミ ューズメン ト ] (職員)	それ以外	・今月、ゲーム業界のアミューズメントショーがあ ったが、出店数、来場者数ともに前年を下回り、店 における来客数も減少している。		

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
		その他サービス〔学習塾〕（経営者）	お客様の様子	・客が、金がないとはっきり話すようになっている。
		住宅販売会社（経営者）	来客数の動き	・客が思うようには集まらない。チラシ、新聞広告を出しても、客からの反応がほとんどない。
	悪く なっている	一般小売店〔鞆・袋物〕（従業員）	それ以外	・スーツケース、ボストンバッグ、ピギーケースの売上が、前年比で半分になるなど、米国テロの影響が顕著に現れている。
		百貨店（総務担当）	お客様の様子	・目的買いが多く、単価を下げても数量が増加しない。
		スーパー（統括）	お客様の様子	・メモを持って買物をする客が一段と増加している。必要最小限の物しか買わない傾向が、一層強まっている。
		衣料品専門店（経営者）	単価の動き	・季節商品の購入を、低価格品で間に合わせている。
		衣料品専門店（販売担当）	来客数の動き	・ショッピング街の午前中の人通りが少なく、売上が減少している。
		家電量販店（店長）	お客様の様子	・台数限定品を求めて、早朝から並ぶ客が確実に増加している。
		家電量販店（店長）	販売量の動き	・チラシも売場も徹底した低価格路線に切り換えたが、売上は前年並みである。
		乗用車販売店（販売担当）	販売量の動き	・単価の安いガソリンスタンドやモーター店で、車検を行う客が増加している。 ・決算期であるにもかかわらず、思うようには新車が売れない。
		高級レストラン（経営者）	来客数の動き	・8月から9月にかけて、来客数が極端に減少している。
		一般レストラン（経営者）	来客数の動き	・夜の来客数は多い日もあるが、ランチタイムの来客数が減少している。
		スナック（経営者）	お客様の様子	・サラリーマンの小遣いが少なくなり、小企業の経営者は、外で飲食する余裕がない。
		旅行代理店（従業員）	お客様の様子	・台風や米国テロなどの影響で、旅行のキャンセルが相次ぎ、厳しい状況になっている。
		通信会社（営業担当）	販売量の動き	・8月よりも9月の加入獲得件数が減少するという、例年ではみられない現象が起きている。
		住宅販売会社（経営者）	お客様の様子	・購入する気持ちはあるが、将来の不安や住宅ローン返済負担の増加などで、決断できない客が多い。
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	・6月に比べ、売上が40%増加している。 ・10月初めに出荷する製品の生産で、ラインがフル稼働の状況となっている。
	やや良 くなっている			
	変わらない	出版・印刷・同関連産業（経営者）	取引先の様子	・一般商品の動きはあまり良くないが、運動会や文化祭等の行事があり、受注は多少増加している。
		その他サービス業〔情報サービス〕（従業員）	受注量や販売量の動き	・新学期が始まっているはずだが、大学関係の案件が出てこない。
	やや悪 くなっている	出版・印刷・同関連産業（営業担当）	受注価格や販売価格の動き	・印刷ではなく、価格の安いコピーの仕事が増加している。
		電気機械器具製造業（経営者）	受注量や販売量の動き	・1回当たりの受注量が減少している。

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		
		建設業（経理担当）	受注価格や販売価格の動き	・仕事量が減少する一方で、競争が激しく、受注単価が大きく低下している。		
		輸送業（総務担当）	受注価格や販売価格の動き	・運賃の値引き要請が多い。		
		金融業（審査担当）	取引先の様子	・資金需要が依然として低迷しており、赤字補てんの申込が目立つ。		
		金融業（渉外担当）	それ以外	・昨年まで設備投資意欲がおう盛であった半導体産業も、設備投資をかなり抑え始めている。		
		不動産業（総務担当）	取引先の様子	・成長企業であるIT関連テナントの動きが弱い。		
		広告代理店（従業員）	受注量や販売量の動き	・毎月印刷を請け負っていた取引先のスーパーが閉店した。		
		社会保険労務士	取引先の様子	・日々の資金繰りに苦労している会社が多い。		
		その他サービス業〔情報サービス〕（従業員）	取引先の様子	・計画はあっても、発注に至らないケースが目立っている。		
		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	・受注量、販売量ともに、3、4割程度減少している。
				金属製品製造業（経営者）	取引先の様子	・取引先が出荷量の減少で在庫過剰となり、パートの削減を行っている。社員についても、配置転換をしなければならないと聞いている。
輸送業（営業担当）	受注価格や販売価格の動き			・大手運送会社から、取引価格の7%削減を通告されている。		
税理士	取引先の様子			・顧問先関連で、1か月に2件の不渡りが出る事態は、開業以降初めてのことである。		
雇用関連	良くなっている	-	-	-		
		学校〔大学〕（就職担当）	求人数の動き	・求人数は、前月比で約80件、追加募集も約50件増加している。		
	変わらない	民間職業紹介機関（経営者）	採用者数の動き	・求められる人材のレベルが高度化しているのは確かだが、求人数は減少してはいない。良い人材がいれば、採用数はそれほど変化しない。		
		学校〔専門学校〕（教務担当）	それ以外	・コンピュータのソフト開発に関する求人は、相変わらず多い。 ・製造業関連のアウトソーシング業からの求人が目立ち、企業がリストラを進めていると実感する。		
	やや悪くなっている	人材派遣会社（経営者）	周辺企業の様子	・得意先企業の派遣契約の解約が、例年になく増加している。		
		人材派遣会社（社員）	求人数の動き	・8月後半から9月にかけて、求人数が激減している。今年の春、昨年の秋に比べても、大幅に減少している。		
		職業安定所（所長）	雇用形態の様子	・新規求人数が8.2%減、新規求職者が1.0%増となっている。		
		職業安定所（職員）	求人数の動き	・今年4月から8月まで、電気機械器具製造業の求人は平均30%以上減少し続けている。		
		職業安定所（職員）	求人数の動き	・けん引役であった一般機械、電気機械器具製造業及び介護福祉関連サービス業の求人取扱数が、減少に転じていることや、パート求人の増加幅が縮小していることから、4月以降、新規求人数が前年を下回っている。		
	悪くなっている	求人情報誌製作会社（企画担当）	周辺企業の様子	・中途採用に対する企業の意欲が減退している。		



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
		職業安定所 (職員)	周辺企業の様子	・大量解雇を行う事業者が増加している。

## 5. 東海

( - : 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	百貨店(企画 担当)	販売量の動き	・秋物の婦人服の売上が好調である。ヤングからミ セスまで年代を問わず売上は前年を上回っている。
		住関連専門店 (店員)	来客数の動き	・高い物、価値のある物を選ぶ客が増えているため、 今月の売上は前年を上回っている。
		一般レストラ ン(スタッフ)	来客数の動き	・団体客が比較的多くなっている。
		テーマパーク (職員)	来客数の動き	・8月までは来客数が前年を下回っていたが、9月 は客の動きが非常に良く、前年を上回っている。
		その他レジャ ー施設[劇場] (職員)	販売量の動き	・個人向けの販売数は少ないが、企業、団体向けの 販売数が増加している。
	変わらない	商店街(代表 者)	競争相手の様 子	・スーパーがたくさんできて、スーパー同士の競争 が激しくなっている。
			一般小売店 [生花](経 営者)	単価の動き
		百貨店(企画 担当)	お客様の様子	・化粧品は多少高価でも売れているが、衣料品の動 きが悪い。
			スーパー(店 長)	単価の動き
		コンビニ(エ リア担当)	それ以外	・売上の前年割れが続いている。
		家電量販店 (店長)	お客様の様子	・以前にも増して買い回りが激しく、二度三度と回 って、値引き交渉する客が多い。
		乗用車販売店 (従業員)	来客数の動き	・セールやサービスキャンペーンを広告すると来客 数はかなり増加するが、客単価は変わっていない。
		その他専門店 [雑貨](店 員)	販売量の動き	・季節商材の動きが非常に良く、冬物が動き出し ている。
		美容室(経 営者)	お客様の様子	・相変わらず回転が悪い。子供の散髪は、家の人が やるようである。
		やや悪 く なっている	一般小売店 [土産](経 営者)	お客様の様子
	一般小売店 [高級精肉] (企画担当)		販売量の動き	・狂牛病の影響を受けている。
	スーパー(経 営者)		お客様の様子	・来客数は対前年比98%であるが、客単価が対前年 比86%である。仕事の不安定さが買物に出ている。
	スーパー(総 務担当)		販売量の動き	・狂牛病の影響で牛肉が対前月比で50%の販売量と なっている。また、すき焼きなどの野菜や調味料の 売上も落ちている。
	コンビニ(店 長)		来客数の動き	・弁当、おにぎりの動きが非常に悪い。外食産業の 低価格戦略の影響が出ている。

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)	販売量の動き	・今月は前月に比べて新車の販売台数は増加しているが、依然来客数は少なく、苦戦している。以前は新車より動きがあった中古車の来客数も若干減少しており、全体的に来客数が少なくなっている。
		その他専門店 [ 貴金属 ] (店長)	お客様の様子	・高額商品は売れるが、客は他店と価格を見比べ、価格交渉をするなど、安易な買物をしなくなっている。
		観光型ホテル (スタッフ)	来客数の動き	・団体客や家族客の利用が15~20%落ち込んでいる。
		タクシー運転手	来客数の動き	・今まで会社関係の人が残業後利用してくれていたが、会社の経費削減により、公共交通機関で帰るため、痛手となっている。
		ゴルフ場(経営者)	来客数の動き	・ゴルフ場の来場者数は依然として前年を下回っており、回復する気配が感じられない。
		設計事務所 (経営者)	お客様の様子	・相談の案件が少なく、相談する人も予算がかなり厳しい人が多い。
		住宅販売会社 (従業員)	単価の動き	・銀行から客への融資可能金額の減少と客の先行き不安もあり、融資範囲内での工事請負契約の要望が多くなってきている。
		悪く なっている	商店街(代表者)	販売量の動き
	コンビニ(経営者)		販売量の動き	・販売量は対前年同月比でかなり減少しているが、売上はそれ以上に減少している。売上粗利益率も悪くなっている。
	乗用車販売店 (総務担当)		単価の動き	・高級車の販売が減少し、低価格車の販売が増加している。
	高級レストラン (スタッフ)		単価の動き	・宿泊料金、レストランの平均単価が低下している。
	旅行代理店 (従業員)		販売量の動き	・米国テロの影響で、当月の売上は1,000万、粗利は100万減少している。
	旅行代理店 (従業員)		販売量の動き	・米国テロの影響でキャンセルが相次ぎ、海外旅行の申込が極端に少なくなっている。
	タクシー(営業担当)		お客様の様子	・客の減少傾向が続き、夜間の街中は閑散として、客待ちのタクシーばかりが増えている。
	設計事務所 (職員)	お客様の様子	・客は修理したいところがあっても、今後の経済状態がどうなるか分からないので、我慢したり、自分で修理したりしている。	
企業 動向 関連	良く なっている	-	-	-
	やや良 くなっている			
	変わらない	建設業(企画担当)	受注量や販売量の動き	・一つ一つの仕事の規模が小さく、かつ仕事量も少なくなってきた。
		広告代理店 (制作担当)	取引先の様子	・取引先から新規依頼はあるものの、値引き要求を求められるため、売上はほぼ変わらない。先方の予算によっては、キャンセルになる事も多々ある。
		税理士	競争相手の様子	・同業者間の話で、顧問料の未収先の増加や、顧問料の値下げを交渉される事があると聞いている。
	やや悪 くなっている	化学工業(企画担当)	取引先の様子	・特に海外関係については米国テロの影響もあり、出張を抑えている事もあるが、新規商談は全般的に遅れ気味である。
		窯業・土石製品製造業(経営者)	受注量や販売量の動き	・食器、タイル、衛生陶器の需要減退と円高による輸入品との価格競争が一段と厳しくなり、当社の所属する窯業原料工業協同組合の9月の総売上は3か月前と比較して、5.1%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
		鉄鋼業（経営者）	受注量や販売量の動き	・受注量、販売量ともに対前年比8割減少している。
		電気機械器具製造業（経営者）	受注価格や販売価格の動き	・前月までは受注が決まらないまでも見積依頼が多かったが、今はそれもなくなっている。 ・客先はまだ在庫を抱えており、見積価格を2～3割低下させても受注ができない。
		輸送業（エリア担当）	受注量や販売量の動き	・荷物を積んだトラックの台数が2、3か月前より、7～10%減少している。運賃も値下げ傾向が続いている。
		金融業（従業員）	それ以外	・今まで長い期間動きがなかった定期預金の解約が増加している。
		新聞販売店〔広告〕（店主）	それ以外	・折込広告が対前年比で10%強減少している。特に流通業が15%減少している。
		その他サービス業〔社会労務士〕（経営者）	取引先の様子	・今まで遅れたことがなかった客の入金が、数日遅れるようになってきている。
	悪くなっている	化学工業（営業担当）	受注量や販売量の動き	・生産設備関係の機械の受注量が3か月前の半分以下に減少している。
		金属製品製造業（従業員）	取引先の様子	・設備計画の変更延期や引き合い件数の減少に加えて、生産量が減少している。
		一般機械器具製造業（販売担当）	受注量や販売量の動き	・客先の設備導入計画が次々と延期になっている。
		輸送業（エリア担当）	受注価格や販売価格の動き	・荷物の取扱総量が前月と比べ減少しているため、トラック1台当たりの受注価格が低下している。
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	求人情報誌製作会社（編集者）	求人数の動き	・平均すると求人数は3か月前とほぼ同じであるが、今月後半になって件数が減少し始めている。
	やや悪くなっている	人材派遣会社（社員）	周辺企業の様子	・人材派遣の料金の低下傾向が進んでいる。社員を減らして派遣へシフトさせ、更には派遣を減らしてパートやバイトへシフトさせるなど、企業は経費削減にやっきである。
		求人情報誌製作会社（編集者）	求人数の動き	・求人数の前年同月比増減率が、毎月低下してきている。特に正社員系の募集では低下幅が大きい。
		職業安定所（職員）	求人数の動き	・3か月前と比べて有効求人数が5.8%減少し、有効求職者数が4.1%減少したため、有効求人倍率は0.01ポイント低下の0.82倍となっている。有効求人数は前年同期から15.0%減少している。
		職業安定所（職員）	求人数の動き	・新規求人数がサービス業で24か月ぶり、卸・小売、飲食店業が14か月ぶりに前年を下回ったため、合計でも20か月ぶりに前年を下回っている。また、新規求人倍率は6か月連続して低下している。
		学校〔大学〕（就職担当）	周辺企業の様子	・採用関連で来校する企業数がかなり減少している。

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
	悪く なっている	新聞社 [ 求人 広告 ] ( 担当 者 )	求人数の動き	・業務請負や大型求人、パート、アルバイトなどの 求人広告件数は更に悪化しているものの、IT技術 者のニーズは衰えることなく、情報関連企業を中心 に人材不足は続いている。以前から続いている雇用 のミスマッチは大きくなっている。
		職業安定所 ( 職員 )	求人数の動き	・8月の新規求人数は、電気機械器具製造業など、 製造業を中心とした減少が顕著であるため、対前年 比で21.6%減少している。

## 6. 北陸

( - : 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	百貨店 ( 営業 担当 )	お客様の様子	・秋物のカジュアル関係を中心に、衣料から雑貨ま で非常に好調に推移している。客からは、慎重に買 った1着を長く使うという態度がみえる。
		自動車備品販 売店 ( 従業員 )	お客様の様子	・冬季必需品と一部の大型高額商品の動きが好調で ある。来客数、買上客数、客単価ともに前年を上回 り、売上もほぼ順調に推移している。ただし、客の 買物動向は相変わらず慎重で、購入意思決定までに 時間がかかり、価格に対してもシビアである。 ・一部の店舗で閉店売り尽くしセールを実施したが、 大幅値引き商品、見切り商品は大変人気があり、衝 動買いにつながるケースも多々見受けられる。
		パチンコ店 ( 店員 )	来客数の動き	・客が店内に滞在する時間が少し長くなっている。
	変わらない	商店街 ( 代表 者 )	お客様の様子	・商店街の人通りは落ちてはいないが、売れている 店と売れていない店がはっきりしている。
		一般小売店 [ 果物 ] ( 経 営者 )	お客様の様子	・客は商品の選択に慎重で、長い時間をかけている。
		一般小売店 [ 鮮魚 ] ( 店 長 )	単価の動き	・単価は相変わらず昨年に比べて低下しているが、 客の来店回数が増えているため現状を維持してい る。
		スーパー ( 店 長 )	お客様の様子	・客の購買力がほとんど変わらず、売上、単価、数 量なども変化がない。今のところ何をしても客は動 かず、手の打ちようがない。
		家電量販店 ( 経営者 )	販売量の動き	・パソコン、テレビ、冷蔵庫など、売上が大きい商 品の低迷が続いている。
		乗用車販売店 ( 経営者 )	お客様の様子	・新規客はあまり変化がない。代替顧客の獲得を強 化しているが、目立った効果や変化が現れてこな い。
住関連専門店 ( 店長 )		お客様の様子	・リニューアルオープンのため来客数は増加してい るが、商品を見るだけで、期待した売上になってい ない。	
一般レストラ ン ( 店長 )		来客数の動き	・気軽に回転ずしを食べに行くという気分が客にな かなかみられない。	
やや悪く なっている	百貨店 ( 営業 担当 )	お客様の様子	・秋、冬の特徴アイテムであるブーツ、カシミヤの 動きがスタート段階で鈍く、客の購買動向は控えめ である。	
	スーパー ( 店 長 )	お客様の様子	・客は従来以上に買上点数を絞る傾向にある。必要 な物を必要な時に、納得する物だけを買う。必需品 が安くてもまとめて買わず、購入回数を増やしてい 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（総務担当）	単価の動き	・衣料品の秋物は、例年高額商品がよく売れるが、今年は低価格商品に偏る傾向が出ている。
		スーパー（営業担当）	単価の動き	・単価は他店との競合のため、特に食品などでかなり低下しており、今は単価を下げてでも販売数量が増加しない。また、従来客が若干多量でも買っていたパック商品は、必要最低限の量しか買わないため、客単価が低下している。
		家電量販店（店長）	単価の動き	・カラーテレビ、冷蔵庫など大型商品の買い控えが目立っている。
		乗用車販売店（経理担当）	販売量の動き	・サービス、修理などはそれほど落ちていないが、話題の多い新型車やマイナーチェンジ車の受注がかなり減少している。
		その他専門店 [ガソリンスタンド]（経営者）	販売量の動き	・販売量が自動車向け、工場向けともに減少している。
		高級レストラン（スタッフ）	来客数の動き	・週末の来客数は何とか見込めるが、平日の来客数の減少が止まらない。
		一般レストラン（スタッフ）	単価の動き	・単品の販売量が減少し、値打ち感のあるセット商品が売れ出している。
		観光型旅館（経営者）	来客数の動き	・客は相変わらず低価格志向の上、将来への不安から旅行の手控えが目立っている。
		都市型ホテル（スタッフ）	単価の動き	・単価の低下が止まらない。加えて、婚礼、宴会の規模が小さくなっている。
		通信会社（社員）	販売量の動き	・携帯電話の新規販売台数が伸び悩み、全体の保有台数が減少している。
		設計事務所（職員）	お客様の様子	・客は競争の激化から価格が低下傾向にあると考えており、計画中の商談がなかなか進展しない。
	悪くなっている	一般小売店 [精肉]（経営者）	お客様の様子	・狂牛病の報道以来、特に牛肉商品を中心として売上、来客数ともに激減している。
		コンビニ（経営者）	来客数の動き	・期待した都市緑化フェアの観光客に伸びがみられない。原因はパーク・アンド・バスライドにより郊外の駐車場と会場間に直接バスが走り、客は市内観光ができず、また徹底した交通規制のため、市内に入った車はバスレーンの実施により幹線道路で一切駐車できないことにある。
		乗用車販売店（総務担当）	販売量の動き	・新型車の売行きは堅調であるが、それ以外の車は極端に不振である。また、高級車の売行きも低迷し、売上、利益ともに悪化している。
		一般レストラン（店長）	来客数の動き	・今までは土、日、月曜日の昼は大体満席になっていたが、今は昼の時間帯で空きテーブルや空きカウンターがたくさんある。また、飲物の売上もあまり増加しない。
		スナック（経営者）	来客数の動き	・従来の悪い状態が更に一段と悪くなり、来客数も減少している。また、従来料金を気にしなかった一部の客も最近は最低料金で帰るといった雰囲気になっており、単価も低下しつつある。
		通信会社（営業担当）	販売量の動き	・特別キャンペーンなどで、客に格安感を訴えるが、携帯電話の契約件数は伸びない。客のシビアな対応が顕著である。
		テーマパーク（職員）	来客数の動き	・例年9月は大きな団体客が動く月であるが、今年はその動きがないため来客数は前年同月比で2割超の減少である。また、1,000円を超える商品は極端に買い控えが進み、消費単価もかなり低下している。

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
		住宅販売会社 (従業員)	販売量の動き	・前年の同時期に同様のイベントを実施したものの、 受注実績は前年の60%である。
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)	受注量や販売 量の動き	・9月末にようやく新規の公共工事が多く発注され、 端境期といわれる5、6月と比較して仕事量が増加 している。
	変わらない	輸送業(配車 担当)	取引先の様子	・中間決算ということで、中旬から下旬にかけて荷 物は多少動いたが、前年並みである。価格も今まで どおり変わらない。
		金融業(融資 担当)	受注価格や販 売価格の動き	・貸出金利は相変わらず低水準であるが、資金需要 も依然弱い状況が続いている。
	やや悪く なっている	食料品製造業 (企画担当)	受注価格や販 売価格の動き	・従来100円均一商材が多かったが、最近はその 販売価格が80円台に低下している。
		化学工業(営 業担当)	受注価格や販 売価格の動き	・4か月間の受注実績は、前年比2%ほど減少して いる。減少率は前月より増大傾向にあり、特に利益 率の高い製品は平均を上回り3%減少となっている。 利益の減少傾向に歯止めがかからない。
		一般機械器具 製造業(経営 者)	取引先の様子	・当社の大半を占める北米市場の実需は今年の4月 以降現在まで底ばい傾向にある。
		不動産業(営 業担当)	取引先の様子	・受注の減少により、IT関連企業から事業縮小、 資産売却、工場売却等の話が数多く出ている。
	悪く なっている	司法書士	取引先の様子	・取引先の破産申立て件数が過去最大となっている。
		金属製品製造 業(経理担当)	受注量や販売 量の動き	・住宅着工件数の減少から、売上も減少している。
建設業(総務 担当)		受注価格や販 売価格の動き	・工事物件が出て、大半の落札価格では採算が確 保できないため、手が出ない状況が続いている。	
新聞販売店 [広告](従 業員)		取引先の様子	・スーパーなどの新聞折込チラシの配布地域が以前 より狭まってきている。	
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	新聞社[求人 広告](担当 者)	求人数の動き	・求人広告の件数が横ばいで推移している。
		民間職業紹介 機関(経営者)	それ以外	・相変わらず営業職の求人はあるが、求職者が選ば ないため、ミスマッチとなっている。
	やや悪く なっている	職業安定所 (職員)	周辺企業の様 子	・電子関係の企業で80名、機械メーカーで60名の 希望退職者を募っており、他企業でもリストラが増 加している。
		学校[大学] (就職担当)	採用者数の動 き	・女子学生の就職内定状況は、前年同月比9.5%減と なっている。
	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	・求人件数は一部の業界で回復をみせているが、総 じて減少傾向が続いている。

7. 近畿

( - : 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	百貨店（売場 主任）	販売量の動き	・秋物の売上が増加している。	
	やや良く なっている	百貨店（売場 主任）	来客数の動き	・来客数、売上とも増加している。	
		都市型ホテル （スタッフ）	来客数の動き	・ユニバーサル・スタジオ・ジャパンの恩恵で、慰 安旅行の予約が増加している。	
		ゴルフ場（経 営者）	来客数の動き	・来客数が増加している。	
	変わらない		商店街（代表 者）	単価の動き	・客は見た目が同じならば、少しでも安い方を購入 する傾向が変わらない。
			商店街（代表 者）	単価の動き	・週末の人出は多いが、買物に慎重な態度が続いて いる。
			百貨店（売場 主任）	お客様の様子	・ブランド品に対する消費は世代にかかわらず堅調 である。
			百貨店（売場 主任）	単価の動き	・日本酒ギフトは好調が続いている。
			スーパー（店 長）	競争相手の様 子	・来客数は増加しているが、近隣スーパーとの価格 競争が激しく、厳しい状況である。
			スーパー（経 理担当）	来客数の動き	・来客数は増加しているが、客単価は下落しており、 売上が変わらない。
			スーパー（企 画担当）	単価の動き	・客単価が低く、買上点数が増加しない状況が続い ている。
			コンビニ（店 長）	お客様の様子	・客が必要な物だけを買う傾向が変わらない。
			家電量販店 （店員）	販売量の動き	・来客数が少ない状況が続いている。
			自動車備品販 売店（従業員）	お客様の様子	・相変わらず購買意欲は弱く、大量買いもみられず、 購買単価も低めで推移している。値引きサービスに も反応は今一つである。
			一般レストラ ン（店長）	単価の動き	・単価の低い商品に人気が集集中しており、売上が増 加しない。
			一般レストラ ン（スタッフ）	来客数の動き	・来客数の伸びが全くみられない。
			通信会社（経 営者）	お客様の様子	・ソフトの開発案件は多いが、全体の予算との兼ね 合いで、客はどの開発を優先するかを考えている状 態である。
			通信会社（社 員）	販売量の動き	・客の関心度は高いが、価格競争の激しい状況が変 わらない。
			その他サービ ス[クリーニング] （経営 者）	単価の動き	・受注量に大きな変化はない。
			住宅販売会社 （営業担当）	販売量の動き	・来客数、販売量ともに横ばいである。
			住宅販売会社 （従業員）	販売量の動き	・新築住宅の契約件数は横ばいである。
	やや悪く なっている		商店街（代表 者）	来客数の動き	・商店街全体の来客数が減少している。
			一般小売店 [衣服]（経 営者）	お客様の様子	・客は必要な商品しか買わない。
			一般小売店 [食料品] （経営者）	単価の動き	・売上の伸びが低下している。

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
		百貨店（売場主任）	お客様の様子	・客の商品を見極める目が厳しく、衝動買いが減少している。
		百貨店（売場主任）	販売量の動き	・輸入物のスーパーブランドはヒット商品に支えられ売上が2ケタ台の伸びをみせているが、それ以外のアイテムは販売量が減少している。 ・上半期好調であった宝飾品、高級プレタポルテ等の高額商品も買い渋り傾向が強くなっている。
		百貨店（営業担当）	来客数の動き	・狂牛病報道などにより食品に対する客の態度が慎重になっている。
		百貨店（経理担当）	それ以外	・外商の掛け売り販売の回収率が徐々に低下している。集金において内金での入金が増加、長期の滞留が増加するなど客の状態、金回りが悪化している。
		スーパー（経理担当）	お客様の様子	・大手スーパーの倒産、株価の低迷、米国テロにより、客の態度が非常に慎重になっている。
		スーパー（店長）	販売量の動き	・消費者は必要な物しか買わない傾向が顕著になっている。 ・狂牛病の不安により、牛肉の販売のみならず、全体的に影響を受けている。
		スーパー（店長）	販売量の動き	・狂牛病報道後1週間の牛肉の売上は前年比79%、2週目は65%となっている。肉全体でも91%、83%に減少している。 ・衣料品ではヤングを中心にアーミー系の商品に一部動きがみられるものの全体の動きは鈍い。
		コンビニ（店長）	来客数の動き	・客は必要な物以外買わないし、来客数も減少している。
		衣料品専門店（営業・販売）	販売量の動き	・販売量、来客数ともに減少している。
		乗用車販売店（経営者）	来客数の動き	・単価の低下がみられる。 ・来店数が減少している。
		その他専門店〔携帯電話〕（店長）	来客数の動き	・来店数が減少している。
		一般レストラン（スタッフ）	販売量の動き	・販売価格が低下している。
		観光型ホテル（経営者）	単価の動き	・宿泊単価は下げ止まっていない。客は少しでも安いところを探している。
		都市型ホテル（スタッフ）	単価の動き	・宴会数が増加しているが、客単価が低下している。
		旅行代理店（営業担当）	販売量の動き	・米国テロの影響を大きく受けている。海外はもちろん、飛行機を使う国内旅行、特に沖縄に大きな影響が出ている。
		タクシー会社（経営者）	来客数の動き	・来客数が減少している。
		競輪場（職員）	単価の動き	・客単価が下落している。
		美容室（経営者）	来客数の動き	・客の回転が悪くなっている。来店間隔を数か月おき客が増加している。
		その他サービス〔ビデオ・CDレンタル〕（エリア担当）	競争相手の様子	・競合店の転廃業の動きが特に目に付くようになってきている。ロードサイドでの廃業の事例も増加している。
		その他住宅〔情報誌〕（編集者）	お客様の様子	・新築マンションの動きは依然活発であるが、中古物件の販売状況や賃貸業界の成約状況は悪化の傾向が止まらない。
		その他住宅〔展示場〕（従業員）	お客様の様子	・建築計画が増加する時期であるが、1年以内に建てるという客が減少傾向である。 ・無料プレゼントに対する反応が非常に高い。



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	商店街（代表者）	来客数の動き	・来客数の減少とともに、商店街の通行人の減少が甚だしい。
		一般小売店 [家具]（経営者）	お客様の様子	・米国テロに対する不安要因が重なって、客は買い控えをしている。
		一般小売店 [時計]（経営者）	来客数の動き	・来客数が増加する傾向に全くない。買物中の客の態度もつれない。
		一般小売店 [精肉]（経営者）	来客数の動き	・9月10日の狂牛病の報道以来、主力アイテムである牛の消費が極端に落ち込んでいる。現在のように「牛はすべて悪」的な状況は極めて危険で、消費者は完全に反牛肉の消費行動をとっている。
		百貨店（売場主任）	単価の動き	・季節物の動きが鈍い。
		スーパー（経営者）	販売量の動き	・買い控えに追い打ちをかけるように、狂牛病の問題が牛肉の売上に影響している。
		衣料品専門店 （経営者）	来客数の動き	・来客数が低迷したままである。
		衣料品専門店 （経営者）	お客様の様子	・秋冬物の単価が低下している。 ・販売数量が減少している。
		衣料品専門店 （総務担当）	単価の動き	・衝動的な買物が減少し、節約ムードが広がっている。
		乗用車販売店 （経営者）	来客数の動き	・来客数が減少している。 ・売上単価が低下している。
		乗用車販売店 （営業担当）	来客数の動き	・来客がほとんどなく、客の動きが全く感じられない。
		乗用車販売店 （営業担当）	お客様の様子	・イベントの客の大半がサービスのメンテナンス目的で、車を見に来る客も他の競合店と比較段階にあり、パイが非常に小さい状態にある。
		その他専門店 [宝石]（経営者）	来客数の動き	・新聞でセール告知をしたが、反応が全くない。
		その他専門店 [ゴルフ用品]（経営者）	単価の動き	・客単価は大きく低下している。耐久品は高価な物が買われ、消耗品は安価な物しか売れず、中間価格帯の物が動かない。高級品の販売量も減少している。
		一般レストラン （スタッフ）	来客数の動き	・来客数が低迷している。
		旅行代理店 （店長）	販売量の動き	・米国テロの影響を受け、海外旅行の受注が大きく落ち込んでいる。国内旅行でカバーしたいが、客の意欲が鈍く、全体で2割ほど落ち込んでいる。
		タクシー運転手	お客様の様子	・乗客距離の減少や、乗客数の減少がみられる。
		タクシー運転手	来客数の動き	・流していても、ホテルなどで待機していても、とにかく客が少ない。
		通信会社（経営者）	お客様の様子	・受注が見込めていた案件の先延ばしの傾向が強まっている。
		遊園地（経営者）	来客数の動き	・来客数の減少が激しい。 ・売上も減少している。
ゴルフ場（経営者）	お客様の様子	・単価の高い客が大幅に減少している。		
競輪場（職員）	販売量の動き	・入場者、購買単価ともに今日までで最低の状況にある。		

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			
企業 動向 関連	良く なっている	-	-	-			
	やや良く なっている	輸送業（営業 所長）	受注量や販売 量の動き	・秋冬物商品の輸送量が増加している。			
	変わらない		鉄鋼業（経営 者）	受注価格や販 売価格の動き	・価格を下げて受注が少なく、減産体制をとつても価格が上昇しない状況が続いている。		
			金属製品製造 業（団体役員）	取引先の様子	・会員企業の状況があまり変わらない。		
			建設業	取引先の様子	・一時的に現場の仕事量が増加しているものの、内容的には良くない。		
			不動産業（経 営者）	取引先の様子	・いまだに飲食店舗関連の出店意欲はおう盛である。		
			広告代理店 （従業員）	受注量や販売 量の動き	・販売イベントの広告により集客できても、高額商品が売れず全体の売上が増加しない。		
			やや悪く なっている		食料品製造業 （経営者）	取引先の様子	・大手スーパーの倒産により、1、2か月後の取引先の資金繰りへの影響を見込んだ相談や支払延長の申出がある。
					食料品製造業 （従業員）	取引先の様子	・狂牛病により、牛肉関連の商品の不買運動が起きている。
	出版・印刷・ 同 関 連 産 業 （経営者）	受注価格や販 売価格の動き			・品質面で許容範囲でも、クレーム対象として値引きを強要するクライアントが多い。		
	化学工業（経 営者）	取引先の様子			・家電業界、特に半導体関連が非常に悪い。		
	金属製品製造 業（経営者）	受注量や販売 量の動き			・受注量、販売量とも減少している。		
	一般機械器具 製造業（経営 者）	取引先の様子			・取引先の予算が先延ばしにされて、実受注に結び付かない。		
	電気機械器具 製造業（経営 者）	取引先の様子			・引き合いの数と実際の受注量に大きな差がある。		
	建設業（経営 者）	競争相手の様 子			・公共工事において入札価格が異常に低い業者がある。		
	輸送業（経営 者）	受注価格や販 売価格の動き			・物量が減少している。 ・デパート関連からの撤退も視野に入れ始めている。		
	不動産業（経 営者）	受注価格や販 売価格の動き			・マンションの分譲価格が下落している。購入予定者は値下げが念頭にあるので更に下がるのを待ち、一方、不良債権を抱える業者は損覚悟で売らなければならない。		
	広告代理店 （営業担当）	受注量や販売 量の動き			・テレビスポットはかなりの枠が空いている。		
	経営コンサル タント	取引先の様子			・必要な売上や利益が確保できないため、以前にも増して、利益確保のための人員削減や経費節減対策が厳しく進められている。		
	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	・販売価格の下落に加え、受注量も減少している。
					電気機械器具 製造業（経営 者）	受注量や販売 量の動き	・電子部品加工の受注が極端に落ち込んでいる。
			金融業（支店 長）	取引先の様子	・借入先で今までの貸付金額に対して減額の条件変更が増加している。		
			広告代理店 （営業担当）	受注量や販売 量の動き	・前年比の落ち込みが激しく、大量採用する広告主がなくなっている。		

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
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)	雇用形態の様 子	・求人者数が、職種を問わず少ない状況が続いてい る。 ・軽作業関連の求人はあるが、応募が非常に少なく、 就職希望者は職種の選択をしている。
		職業安定所 (職員)	求人数の動き	・新規求人数及び有効求人数がほぼ横ばいである。
	やや悪く なっている	人材派遣会社 (経営者)	求職者数の動 き	・職種を問わず、登録者数が増加している。
		求人情報製作 会社(営業担 当)	求人数の動き	・派遣や請負に対する大口の需要がない。
		職業安定所 (職員)	求職者数の動 き	・求人数の減少が目立つ。パートは横ばいで推移し 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	・求人募集の広告が低迷している。
		職業安定所 (職員)	周辺企業の様 子	・大手スーパーの破たんにより、本体だけでなく関 連企業や取引企業の破たんや人員整理も顕著とな っている。
		職業安定所 (職員)	求職者数の動 き	・各種助成金制度に関する問い合わせが増加してい る。
		民間職業紹介 機関(職員)	求人数の動き	・日雇いの求人数が減少している。

## 8. 中国

(- : 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	百貨店(売場 担当)	販売量の動き	・9月に新しい店舗ビルが隣接して開店し、売上が 好調に推移している。
		スーパー(店 長)	単価の動き	・来客数が1.4%増加し、買上金額が1人当たり20円 上昇している。
	やや良く なっている	スーパー(店 長)	競争相手の動 き	・昨年7月と8月に競合店が相次いでオープンした が、1年が経過しそのころの勢いもなくなったた め、売上金額や来客数が回復してきている。
		スーパー(総 務担当)	販売量の動き	・販売量がわずかながらであるが増加している。
		自動車備品販 売店(店長)	単価の動き	・単価の高い商品が売れ続けている。
	変わらない	観光型ホテル (スタッフ)	来客数の動き	・安く近場でということで、九州や関西方面からの 来客数が増加している。
		商店街(代表 者)	お客様の様子	・価格競争が激しくなり、客が購入するにしても何 度も来店して他店との比較をする。
		一般小売店 [菓子](経 営者)	来客数の動き	・客単価が上昇しない。
		一般小売店 [酒](経 営者)	単価の動き	・発泡酒の販売が増加し、ビールが減少している。
		百貨店(販売 促進担当)	お客様の様子	・来客数は前年並みに回復している。 ・婦人服、子供服などファッション部門の秋物は順 調だが、美術、宝石、紳士服は苦戦している。

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（営業担当）	販売量の動き	・価格にとらわれず、素材の良い物に対して客は購買意欲がある。
		百貨店（売場担当）	販売量の動き	・9月は順調に気温が下がっており、衣料品を中心に売れている。
		百貨店（売場担当）	お客様の様子	・ヤングは季節の変わり目ということで来客数が多いが、ミセスは依然として低迷している。
		スーパー（店長）	単価の動き	・客単価に変化がなく、下げ止まった感がある。
		スーパー（店員）	販売量の動き	・広告の目玉商品など、単価の安い物を客が買う傾向が目立つ。
		コンビニ（エリア担当）	お客様の様子	・弁当、おにぎりの中でも安い物から売れている。
		コンビニ（エリア担当）	単価の動き	・客が低価格の商品を求め続ける傾向に変化がない。
		衣料品専門店（店長）	お客様の様子	・客の雰囲気にも明るさがない。財布のひもも固く、必要最小限の物しか買わない。
		乗用車販売店（従業員）	販売量の動き	・集客イベントを行い来客数は増えているが、なかなか販売に結び付かない。
		その他専門店 [ 贈答品 ]（店員）	来客数の動き	・来客数が減少気味である。
		その他専門店 [ 書籍 ]（店員）	販売量の動き	・商店街事務所への出店問い合わせが、ここ数か月0件という状況である。 ・既存店でも閉店の危機にあるものがあり、最近1か月以内に3店が閉店している。
		観光型ホテル（スタッフ）	来客数の動き	・来客数は増加しているが、単価が低下している。
		都市型ホテル（スタッフ）	来客数の動き	・イベントを行っているが、反応がなく来客数も増加していない。
		テーマパーク（広報担当）	来客数の動き	・秋になって団体客が増加しているが、全体としてはまだ来客数が少ない。
	やや悪くなっている	商店街（代表者）	来客数の動き	・販売量が減少している。
		商店街（代表者）	来客数の動き	・米国テロが客の購買心理に影響しており、買い控えがある。
		一般小売店 [ 100円商品 ]（店員）	販売量の動き	・客単価が低下し、1回当たりの買上が少ない。
		百貨店（営業担当）	来客数の動き	・春先の食料品売場のリフォーム効果が薄れている。また、婦人服が売れない。
		百貨店（売場担当）	来客数の動き	・米国テロや株の低迷でミセス客が激減している。 ・競合する百貨店の新館がオープンしたことで、ヤング層を集客すると予想していたが、閑散としている。
		スーパー（店長）	お客様の様子	・レジでの1,000円札の使用が大変多くなり、必要以外の買物をしない傾向にある。
スーパー（店長）	販売量の動き	・客単価が下落している。		
コンビニ（エリア担当）	販売量の動き	・客の買上点数が減少している。		
衣料品専門店（地域ブロック長）	来客数の動き	・ブライダル関連商品は動くが、ビジネス層の来店が少ない。		

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
		衣料品専門店 (地域ブロック長)	単価の動き	・客単価が5,000円程度低下している。
		衣料品専門店 (地域ブロック長)	単価の動き	・低価格の商品が重点的に動き、高額品が低調である。
		家電量販店 (店長)	お客様の様子	・来客数も少なく、せっぱ詰まって購入する商品以外は買わない客が多い。
		家電量販店 (副店長)	販売量の動き	・売上高、来客数が例年を下回っている。
		家電量販店 (企画担当)	単価の動き	・決定率(来店して実際に客が購入する割合)が低下している。
		家電量販店 (店員)	来客数の動き	・特に土日の来客数が減少している。
		乗用車販売店 (店長)	来客数の動き	・9月に決算イベントを開催したにもかかわらず、来客数が目に見えて減少している。
		乗用車販売店 (総務担当)	来客数の動き	・来客数に変化がない。
		乗用車販売店 (営業担当)	お客様の様子	・客の購入決定までの時間が長くなっている。
		住関連専門店 (営業担当)	来客数の動き	・来客数の減少に歯止めがかからない。 ・日祭日の店内も平日と変わらない来客数である。
		一般レストラン (店長)	来客数の動き	・競合他社の出店の影響か、来客数が5%減少している。
		都市型ホテル (経営者)	来客数の動き	・婚礼の予約件数が減少している。
		タクシー運転手	お客様の様子	・タクシーに久しぶりに乗るような客が多い。
		タクシー運転手	お客様の様子	・オープンしたテーマパークも来客数が増加してきているが、タクシー利用者は少ない。 ・夜間に閉店する店が増加している。
		タクシー運転手	それ以外	・タクシーチケットでの利用が減少している。
		通信会社(経営者)	お客様の様子	・加入契約数が3か月前と比べて減少している。
		美容室(経営者)	来客数の動き	・売上が15%、来客数も10%減少している。
		設計事務所 (職員)	単価の動き	・住宅の新築は見受けられるが、建築に当たっては見積を複数社から取り、安いところに発注するので、単価が低下している。
		住宅販売会社 (経理担当)	来客数の動き	・モデルルームへの来客数は土日についてもかなり減少している。
	悪くなっている	商店街(代表者)	お客様の様子	・来客数が非常に少なくなり、買上も非常に厳しくなっている。
		商店街(代表者)	販売量の動き	・客単価、販売数量とも落ちている。
		住関連専門店 (広告企画担当)	単価の動き	・来客数は減少していないが、単価の低下が続いている。
		高級レストラン (スタッフ)	来客数の動き	・ランチタイムの来客数が少なく、特にサラリーマン、OLの利用度がかなり低い。
		スナック(経営者)	競争相手の様子	・どこの店も来客数の減少から赤字になっている。
		旅行代理店 (経営者)	お客様の様子	・米国テロの影響で7,000万円に上る予約の取消しがある。

分野	景気の現状判断	業種・職種	判断の理由	追加説明及び具体的状況の説明
		旅行代理店 (団体営業担当)	お客様の様子	・米国テロでキャンセルが相次ぎ、すべて国内旅行に切り替わっている。
		住宅販売会社 (従業員)	来客数の動き	・来客数が減少している。
企業 動向 関連	良く なっている	金属製品製造業 (総務担当)	受注量や販売量の動き	・仕事量が上向きで、残業や休日出勤が増加している。
	やや良くなっている	-	-	-
	変わらない	食料品製造業 (総務担当)	受注量や販売量の動き	・受注が増加しても売上が増加しない。
		窯業・土石製品製造業 (営業担当)	受注量や販売量の動き	・最大顧客である高炉メーカー、新規顧客である電子部品メーカーともに市況が依然として低迷しており、販売量が著しく落ち込んでいる。
		輸送業 (営業担当)	受注量や販売量の動き	・荷物が減少している。
	やや悪くなっている	繊維工業 (統括担当)	取引先の様子	・先月に引き続き家具製造業関係の取引先からは発注量の減少や遅れがある。
		電気機械器具製造業 (広報担当)	受注量や販売量の動き	・受注量は減少し、価格は低下する傾向が続いている。
		輸送用機械器具製造業 (総務担当)	受注価格や販売価格の動き	・受注価格の低下や、受注量の減少がある。
		輸送用機械器具製造業 (経理担当)	受注量や販売量の動き	・海外メーカーからの受注が激減している。
		その他製造業 [スポーツ用品] (総務担当)	取引先の様子	・地元企業の冷え込みがある。
		建設業 (経営者)	受注量や販売量の動き	・仕事の量が減少して大変厳しい状況にある。
		建設業 (経営企画担当)	競争相手の様子	・大手企業が今まで見向きもしなかった規模の工事に対しても進出している。
		不動産業 (経営者)	取引先の様子	・取引先の状況が悪化している。
		悪くなっている	木材木製品製造業 (経理担当)	受注量や販売量の動き
鉄鋼業 (広報担当)	取引先の様子		・鉄鋼製品を卸している問屋などにおいて在庫水準が落ちておらず、製品の過剰感がある。	
建設業 (営業担当)	競争相手の様子		・同業者の話の中で、他社の倒産の話をよく聞く。	
輸送業 (総務担当)	受注量や販売量の動き		・収入が減少している。	
会計事務所 (職員)	取引先の様子		・関係先の小売店の売上が例年の2割以上減少している。	
雇用 関連	良く なっている	-	-	-
	やや良くなっている	-	-	-
	変わらない	民間職業紹介機関 (職員)	雇用形態の様子	・求人問い合わせ件数や求人登録者数、及び紹介した成約率に変化がない。

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
	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	・求人に対して積極採用がなく、正社員の非正社員化がある。
		新聞社〔求人広告〕（担当者）	求人数の動き	・身障者の雇用促進会において、主催者側は前回の2倍の企業に出席を呼びかけたが、出てきたのは前回と同じ20社だけで、身障者の出席者は前回より2割増加しており、厳しい状況である。
		新聞社〔求人広告〕（広告営業担当）	周辺企業の様子	・求人数が低下している。
		職業安定所（職員）	求人数の動き	・有効求人倍率が最低水準となっているなか、電気部品製造業や衣服製造業を中心に、製造業や建設業での停滞感が強まっている。
		職業安定所（職員）	求職者数の動き	・新規求職者が例年に比べて増加している。
		民間職業紹介機関（職員）	求職者数の動き	・大手スーパー、百貨店、自動車メーカーとその下請関連の企業でリストラになった人たちが求職者となっており、求職者数が増加している。
		学校〔大学〕（就職担当）	採用者数の動き	・就職内定の進ちょく状況がやや停滞している。
	悪くなっている	人材派遣会社（経営者）	雇用形態の様子	・人材派遣の需要が高いが、その理由として、企業が正社員主義から脱却し、人件費の変動費化や柔軟で流動的な人材の確保を目指している。
		新聞社〔求人広告〕（担当者）	求人数の動き	・パートやアルバイトを含め、求人広告の受注件数が全く増加しない。特に新規の企業からの受注がほとんどなく、業種も広がりがない。
		職業安定所（職員）	周辺企業の様子	・学卒求人の取消しや選考日を大幅にずらすなど、すべて業種において採用実績が悪化している。 ・人員整理や雇用調整助成金の取りやめが増加している。
		学校〔大学〕（就職担当）	求人数の動き	・求人の動きが低調で、採用意欲のある企業とそうでない企業とはっきり分かれてきている。

## 9. 四国

（ - : 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〔書籍〕（営業担当）	販売量の動き	・チェーン店のうち、以前は売上が前年を上回る店舗は1、2店舗しかなかったが、現在半数の店舗で前年を上回っている。
		百貨店（売場主任）	単価の動き	・単価の高い物が、順調に推移している。
	変わらない	百貨店（営業担当）	お客様の様子	・バーゲンに対する顧客の反応に変化はなく、不急不要な商品は購入しない傾向が続いている。また、アクセサリー等の装身具は、新規買上が減少し、リフォームの需要が多くなっている。
		コンビニ（経営者）	競争相手の様子	・店舗が乱立している状況で、来客数は必然的に減少している。
		乗用車販売店（管理担当）	お客様の様子	・購入に対して慎重に対処している様子がうかがえる。
		ゴルフ場（従業員）	単価の動き	・消費単価にあまり変化がない。
		設計事務所（所長）	販売量の動き	・特に民間物件の動きが鈍い。

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	百貨店（営業担当）	来客数の動き	・来客数がここ最近かなり減少している。	
		スーパー（店長）	単価の動き	・客単価が初めて前年を下回った状況にある。	
		スーパー（店長）	競争相手の様子	・同業他社で倒産するところが出ている。	
		コンビニ（店長）	来客数の動き	・天候、気温の影響で、飲料品などを求める客が伸び悩んでいる。	
		家電量販店（店長）	競争相手の様子	・競合店が価格を下げており、業界全体で値下げの動きが広がっている。	
		家電量販店（営業担当）	来客数の動き	・来客数の減少から全品種とも販売量が10%前後減少しており、買い控えが更に進んでいる。	
		乗用車販売店（従業員）	来客数の動き	・米国テロ以降、販売量、来客数ともに減少している。	
		旅行代理店（経営者）	販売量の動き	・米国テロによる海外旅行の影響は今月はまだ少ないが、売上は前年比で11%マイナスになっている。	
		通信会社（総務担当）	お客様の様子	・安いサービスへシフトしようとする傾向が更に強まっている。	
		通信会社（営業担当）	来客数の動き	・ウィンドーショッピングする客も減少している。	
		住宅販売会社（従業員）	販売量の動き	・注文住宅の受注棟数が減少している。	
		その他住宅〔不動産〕（経営者）	お客様の様子	・不動産価格がまだ低下する見込みのため、商談が長期化したり、破談になったりするケースが増加している。	
		悪くなっている	スーパー（店長）	単価の動き	・敬老の日や彼岸も今一つ盛り上がりせず、彼岸のおはぎ等も低単価傾向がみられ、ギフトの発送件数も少ない。
			スーパー（総括担当）	販売量の動き	・狂牛病報道で売上が減少している。
都市型ホテル（経営者）	単価の動き		・低料金にしても、客が集まらない。		
美容室（経営者）	競争相手の様子		・売上、来客数ともに悪いが、一方で低価格の店が繁盛しているという話や同業のディスカウントのチラシがやたらと目に付く。		
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	建設業（経営者）	受注量や販売量の動き	・相変わらず受注難が続いている。	
	やや悪くなっている	電気機械器具製造業（経営者）	競争相手の様子	・IT関連の発注が久し振りにあったが、競争相手は採算を度外視した単価を出している。	
		建設業（総務担当）	競争相手の様子	・大手ゼネコンが安値受注で攻勢をかけている。	
		輸送業（配車担当）	受注量や販売量の動き	・荷物の動きが非常に悪化している。	
		金融業（融資担当）	受注量や販売量の動き	・各取引先とも、資金繰りが苦しくなっている。	
		不動産業（経営者）	受注価格や販売価格の動き	・客の希望家賃の単価がかなり下落している。	
	悪くなっている	繊維工業（経営者）	競争相手の様子	・相変わらず輸入品が増加しており、国内の消費は冷え込んでいる。	



分野	景気の現状判断	業種・職種	判断の理由	追加説明及び具体的状況の説明
		パルプ・紙・紙加工品製造業（経営者）	受注量や販売量の動き	・受注、引き合い件数が減少している。
		電気機械器具製造業（経営者）	受注価格や販売価格の動き	・値段がすべて中国製と比較され、非常に厳しい状況が続いている。
		輸送業（支店長）	取引先の様子	・取引先である工作機メーカーが倒産し、また飲料水メーカーが経営再建中のため、支払が滞っている。
		広告代理店（経営者）	取引先の様子	・順調に回復してきた求人広告が、夏場から極端に出稿量を減らしており、正社員はもとよりパート、アルバイトの募集も減っている。
		公認会計士	それ以外	・小売業から製造業、建設業に至るまで全般的に売上が10%以上減少しており、利益も赤字転落する企業が増加している。
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	職業安定所（職員）	求職者数の動き	・新規求職者数は、ここ4か月間、高水準で横ばいが続いており、雇用情勢は依然として厳しい。
	やや悪くなっている	人材派遣会社（経営者）	それ以外	・経験、技術と年齢の両方がかみ合わないと就職が決まらず、決まるまでの時間が長くなっている。
		求人情報誌製作会社（従業員）	求人数の動き	・人材派遣業や土木業種での求人発注数が減少している。
		民間職業紹介機関（所長）	周辺企業の様子	・採用意欲の減退が顕著である。
	悪くなっている	人材派遣会社（支店長）	求人数の動き	・派遣の受注数が減少している。 ・人材派遣契約に関して、延長なしで終了になることが多い。
新聞社〔求人広告〕（担当者）		周辺企業の様子	・新たなテレビCMが出ておらず、新聞広告も徐々に減少している。	

## 10. 九州

（ - : 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	百貨店（売場担当）	来客数の動き	・来客数が増加しており、1年半振りに前年を上回り、売上も前年を越える見通しである。これは、大型店出店が一巡し、百貨店2店舗の一部リニューアル効果が出たためである。
		一般小売店〔青果〕（店長）	単価の動き	・米国テロのため輸入フルーツなど多少割高感があっても客は仕方なく購入しているので、その分売上が増加している。
	やや良くなっている	百貨店（営業担当）	来客数の動き	・来客数が前年に比べて2ケタ近い伸びを示している。高額品の売上が好調で、紳士服も下げ止まってきた。
		変わらない	商店街（組合職員）	来客数の動き

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	<ul style="list-style-type: none"> <li>・狂牛病の影響で牛肉が前年比75%ほどに落ち込んでいる。</li> <li>・客が友の会の会員を解約して会員券を金券に引き換える傾向にあり、解約率が上昇している。</li> </ul>
		衣料品専門店（総務担当）	単価の動き	<ul style="list-style-type: none"> <li>・高額ブランド品を個別に指定して購入する客がみられる一方で、低価格商品を求める若者も目立っている。</li> </ul>
		衣料品専門店（店員）	単価の動き	<ul style="list-style-type: none"> <li>・以前はすぐにも売れていた商品も、今は30分くらい接客してやっと売れるという状況である。</li> </ul>
		乗用車販売店（従業員）	販売量の動き	<ul style="list-style-type: none"> <li>・高級車の売行きが悪い。</li> <li>・単価が安くスタイルの良い車は売れるが、モデルチェンジ前の車や長い間型の変っていない車は今一つ売行きが悪い。</li> </ul>
		その他専門店 [書籍] (店長)	単価の動き	<ul style="list-style-type: none"> <li>・来客数は増加傾向にあるが、単価は低下している。</li> </ul>
		都市型ホテル（総支配人）	競争相手の様子	<ul style="list-style-type: none"> <li>・正規の価格で販売すると予算稼働を維持できないので、仕方なく価格を下げて販売している。</li> </ul>
		ゴルフ場（従業員）	単価の動き	<ul style="list-style-type: none"> <li>・プレイ代の割引が相次いでおり、客単価が低く利益が減少している。</li> </ul>
	やや悪くなっている	一般小売店 [輸入雑貨] (店員)	競争相手の様子	<ul style="list-style-type: none"> <li>・100円ショップやドラッグストアばかりに客が集まっている。他の店は客が1人もいないことも多く、周辺商店の従業員数が減少している。</li> </ul>
		百貨店（総務担当）	競争相手の様子	<ul style="list-style-type: none"> <li>・競合店のリニューアルが完了し、更にもう1店舗の移転増床が実施される時期が近づいており、競合が激しくなっている。</li> <li>・大手百貨店の閉店効果が薄れてきている。</li> </ul>
		百貨店（売場担当）	単価の動き	<ul style="list-style-type: none"> <li>・来客数は多いが、安い物しか購入しない。</li> </ul>
		百貨店（営業担当）	販売量の動き	<ul style="list-style-type: none"> <li>・販売量が落ち込んでおり、購買に関しても単品買いが目立っている。客は必要な物しか購入していない。</li> </ul>
		スーパー（店長）	来客数の動き	<ul style="list-style-type: none"> <li>・依然として来客数は減少しており、好調だった100円ショップや食品関係でも来客数が前年比10%近い減少となっている。</li> </ul>
		スーパー（店長）	単価の動き	<ul style="list-style-type: none"> <li>・悪天候により来客数が減少している。</li> <li>・競合店でも倒産するところが増加している。</li> </ul>
		スーパー（企画担当）	単価の動き	<ul style="list-style-type: none"> <li>・狂牛病問題で牛肉の販売量が約2割ほど落ち込み、肉全体で5～10%ほど落ち込んでいる。</li> </ul>
		コンビニ（店長）	お客様の様子	<ul style="list-style-type: none"> <li>・キャンペーンをしても、半額にしても売れない。</li> </ul>
		コンビニ（店長）	来客数の動き	<ul style="list-style-type: none"> <li>・8、9月はイベントがあり好調であったが、最近はそのがなくなって沈滞気味である。</li> </ul>
		衣料品専門店（経営者）	競争相手の様子	<ul style="list-style-type: none"> <li>・当社では、売れ筋商品を的確に把握した店は予算達成率が良いが、そうでない店は売上の状態が悪い。消費者は安易な買物をしないようになっている。</li> </ul>
		その他専門店 [ガソリンスタンド] (統括)	お客様の様子	<ul style="list-style-type: none"> <li>・販売数量は残暑により伸びたが、客は必要商品しか購入せず、自動車用品のセールスをして購入率が悪い。</li> </ul>
		スナック(店長)	お客様の様子	<ul style="list-style-type: none"> <li>・来客数に変わりはないが、5人でも2人分しか注文しないような状況である。</li> </ul>
		旅行代理店（従業員）	販売量の動き	<ul style="list-style-type: none"> <li>・米国テロの影響で海外パック旅行のキャンセルが相次ぎ、売上が減少している。</li> </ul>

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	来客数の動き	・飲み屋街が閑散としていて、遅くまで頑張っても商売にならない。	
		観光名所（職員）	競争相手の様子	・ゴルフ場については、競合相手の値下げに太刀打ちできず、土日の一番稼げる時に来客数が減少している。	
		競輪場（職員）	販売量の動き	・特別競輪や一次競争等の全国発売券の売上が前年度から20億円ほど減少する傾向が続いている。	
		美容室（経営者）	来客数の動き	・組合の調査では、来客数が減少している店舗が全店の60.5%を占めている。	
		住宅販売会社（従業員）	販売量の動き	・新築建売の引き合いはあるが、中古マンションの売行きが非常に悪い。	
		住宅販売会社（従業員）	お客様の様子	・客の値引交渉が以前にも増して厳しくなっており、契約成立までに長い時間がかかる。	
	悪くなっている	コンビニ（店長）	販売量の動き	・夏場の売上不振が尾を引いており、客の消費購買力低下により既存店の売上が落ち込んでいる。	
		一般レストラン（スタッフ）	来客数の動き	・昼の食事客がほとんどなくなっている。	
		スナック（経営者）	来客数の動き	・9月は三連休が多く営業日数も少ないので来客数が減少している。	
		都市型ホテル（スタッフ）	販売量の動き	・今月に入り、海外や国内の団体客のキャンセルが多発している。また、単価も大幅に低下している。	
		旅行代理店（企画担当）	お客様の様子	・米国テロのためにキャンセルが続出しており、売上が減少している。	
		タクシー運転手	お客様の様子	・客待ちの時間が非常に長い上、客の利用金額も少ない。	
		理容室（経営者）	来客数の動き	・来店サイクルが伸びており、来客数が減少している。	
		設計事務所（所長）	単価の動き	・ライバル会社がダンピングに近いことを行っており、生き残ろうと必死であることがうかがえる。	
	企業動向関連	良くなっている	建設業（総務担当）	受注量や販売量の動き	・今月は工事の受注が順調で、公共工事も受けている。小さな工事でも手が回らない状況である。
		やや良くなっている	輸送業（従業員）	受注量や販売量の動き	・今月は半期の締めであるため、問屋をはじめ各メーカーからの大量な受注がある。
		変わらない	農林水産業（経営者）	受注量や販売量の動き	・居酒屋関連で商品の引き合いがあるものの、スーパー関連が良くない。
		やや悪くなっている	金属製品製造業（従業員）	取引先の様子	・IT関連の会社から、厳しい値下げ要求や、設備全体の縮小、納期遅延の話がきている。
一般機械器具製造業（経営者）			受注量や販売量の動き	・取引先のうち稼働しているのは1、2社である。	
建設業（従業員）			受注価格や販売価格の動き	・公共工事の落ち込み、設備投資の減少など、業界を取り巻く環境は依然として厳しい。競合も厳しく、低コスト低単価で受注が決定している。	
悪くなっている		繊維工業（経営者）	取引先の様子	・破たんした大手スーパーの取引先企業の環境が著しく悪くなっており、業界全体が萎縮している。	
		電気機械器具製造業（経営者）	受注価格や販売価格の動き	・ICのリードフレーム関連で在庫が増加しており、その調整がまだ続いている。	
		輸送用機械器具製造業（経営者）	取引先の様子	・国の減船事業が進んでおり、当社の客もその対象となっている。	
		経営コンサルタント	受注量や販売量の動き	・酒関係のコンサルタントをしているが、あるクライアント企業の取引量が非常に減少していて、酒造メーカーが廃業する状況にある。	
雇用関連		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
	やや良くなっている	-	-	-
	変わらない			
	やや悪くなっている	人材派遣会社（社員）	採用者数の動き	・中高年の離職者、退職者が続々と再就職支援会社に登録されているが、企業の求人数は依然として少なく、就職決定率が極めて低い状況である。
		新聞社〔求人広告〕（担当者）	周辺企業の様子	・人材派遣会社で行き詰まるところが増加している。
		職業安定所（職員）	求人数の動き	・新規求人数が前年を下回り、特にパートの求人は前年比36%減となっている。20～30%増が続いていた月間有効求人数も1ケタ台の増加となっている。
		学校〔専門学校〕（就職担当）	求職者数の動き	・若い人から中高年まで求職者数が増加している。求人数はあまり変わらないが、求職者数が多いため倍率が高く大変である。
	悪くなっている	人材派遣会社（社員）	求職者数の動き	・通信関係を中心にかなりのリストラが進んでおり、グループ会社へ出向する人もいるが、絶対数でいうと仕事のない人が多い。
		民間職業紹介機関（支店長）	周辺企業の様子	・10月からの下半期の前段階であるが、依頼の件数が例年になく減少している。

## 11. 沖縄

（ - : 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			
	変わらない	一般小売店〔衣料・雑貨〕（店長）	来客数の動き	・観光客数に減少の兆しはみられず、来客数は変わらない。
		スーパー（企画担当）	単価の動き	・来客数は前年並みではあるが、商品単価の低価格化が依然続いており、売上は前年を5～10%下回る状況が続いている。
	やや悪くなっている	その他専門店〔書籍〕（店長）	競争相手の様子	・地元ではかなり大きい出版会社や書店が倒産しており、年内に2店舗を閉鎖する予定の企業もある。
		その他専門店〔楽器〕（店員）	お客様の様子	・クレジットカードを使用する客が増えており、利用を停止されたクレジットカードもある。 ・カード購入金額も少額からの利用が増えており、高額商品の購入も信販会社の審査が厳しく売上に結び付かないことも多々ある。
		高級レストラン（副支配人）	来客数の動き	・米国テロ事件の影響で、沖縄の観光客数が減少し、予約のキャンセルが相次いでいる。
		その他飲食店〔居酒屋〕（経営者）	来客数の動き	・地元からの来客数は横ばい状態である。また、観光客数は多いものの、各店舗のイベント看板をみて、安い方へ流れる傾向が強くなっている。去年までは観光客の8月の単価は5000円以上であったが、今年は2800円に落ちている。
		旅行代理店（経営者）	販売量の動き	・米国テロ事件による予約取消しが相次いでおり、新規の受注も減少している。

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
	悪く なっている	家電量販店 (副店長)	単価の動き	・3か月前の6月期はエアコンの最盛期であり来客数は増加し、客単価の上昇により売上も増加しているが、9月期は3か月前と比較するとマスメディア関係の販売量が減少しているため、売上は減少している。
		乗用車販売店 (経営者)	お客様の様子	・先月まではやや安定傾向にあったが、今月に入り非常に客の動きが悪い。これは過去にない状況である。
		住宅販売会社 (従業員)	単価の動き	・単価が低下している。また、来客数が6月に比べると大幅に減少している。
企業 動向 関連	良く なっている	-	-	-
	やや良く なっている	通信業(従業員)	取引先の様子	・以前提案し、取引先の都合で保留になっていた案件に復活の兆しがみえてきている。
	変わらない			
	やや悪く なっている	建設業(経営者)	競争相手の様子	・当社と同じテナントビルの中で、20年以上営業していた企業が倒産するなど厳しい状況である。
		不動産業(支店長)	受注量や販売量の動き	・問い合わせ件数や成約件数が減少している。
悪く なっている	輸送業(営業担当)	受注量や販売量の動き	・団体貨物のキャンセルが何件か発生し、状況は悪くなっている。	
雇用 関連	良く なっている	-	-	-
	やや良く なっている	-	-	-
	変わらない	職業安定所 (職員)	求人数の動き	・求人数、求職者数は特に変動はないが、高い水準の技術を求める求人者側と、求職者が持っている技術水準がかみ合わず、ミスマッチが多くなっていることから、就職者数が伸びていない。
	やや悪く なっている	求人情報誌製作会社(総務担当)	それ以外	・求人件数はさほど変化はないが、各企業の広告予算が削減されている。
	悪く なっている	-	-	-

## II. 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

( - : 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 [ 土産 ] ( 店員 )	・ 昨年は有珠山の影響で、スキーツアー客がかなり落ち込んだが、今年はそういう要素がないので昨年に比べて増加する。ただし、一昨年よりも上回るという要素はない。
		百貨店 ( 販売促進担当 )	・ 来客数、売上ともに増加する。
	変わらない	商店街 ( 代表者 )	・ 客から狂牛病についての問い合わせはあるが、今のところ肉製品の販売状況に変化はない。
		商店街 ( 代表者 )	・ 単価が高いコート等の防寒衣料の販売が増加する分、売上が増加するとみられるが、冬物商戦に関しては、昨年と比べて変化が特にある商品がない。
		スーパー ( 店長 )	・ 明るい要素がない限り、客の購買意欲がわいてこない。
		衣料品専門店 ( 店長 )	・ 今月は、ビル自体のリニューアルということで来客数が多く、高単価の商品が売れているが、3か月後は、そうした効果も薄れ、現状維持が限界である。
		衣料品専門店 ( 店員 )	・ 買い渋る客が目につき、先のことは読めない状況である。
		家電量販店 ( 店長 )	・ 安い物ばかりを買う客が非常に増加している。
		乗用車販売店 ( 従業員 )	・ 低価格車と7、8人乗りの車種は売れるが、セダンの代替えサイクルは長期化している。
		任関連専門店 ( 統括 )	・ 今月の売上は、まあまあ良いが、米国テロなど経済不安が依然としてある。
		一般レストラン ( スタッフ )	・ 景気が良くなる兆しが特になく、客単価の前年割れが続いているので、この先も前年割れが続く。
		観光型ホテル ( スタッフ )	・ 観楓会シーズンに入るので、入込の増加が期待されるが、消費動向の停滞から予約の入り方が遅くなっており、読み切れない状況である。
		旅行代理店 ( 従業員 )	・ 9月の海外旅行の落ち込みはこのまま継続するものとみられる。ただし、国内旅行は依然として好調であり、現在と同じ状況で推移する。
		美容室 ( 経営者 )	・ 客がどのような消費をするのか読みにくく、店の料金の値上げも全く考えられない状況である。
		住宅販売会社 ( 従業員 )	・ 状況が好転する要素がなく、各社ともに努力しているが販売量の増加は難しい。
	やや悪くなる	商店街 ( 代表者 )	・ 米国テロの影響で先行きの不透明感が増し、消費が更に慎重になってきている。特に中高年者層の客にその傾向が感じられる。
		商店街 ( 代表者 )	・ 商店街で閉店、空店舗が増加している。
		百貨店 ( 売場主任 )	・ 紳士、婦人物ともに客単価が低下しており、高額商品の動きがみえてこない。今後、コート関係の動きによっては非常に厳しい状況が見込まれる。
		スーパー ( 店長 )	・ 従業員を募集すると、以前よりも応募者が増加している。また、狂牛病問題の影響で牛肉離れが進んでおり、客単価が低下している。
スーパー ( 企画担当 )		・ 米国テロが消費者心理にもネガティブな影響を与えるので、これからの年末商戦に向けて、同業各社の価格競争がますます厳しくなる。	

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
		スーパー（企画担当）	・ 来客数は前年並みで推移しているが、価格競争の激化に伴い、一品単価については引下げをしなければならない状況にあり、売上の確保が困難となっている。
		コンビニ（エリア担当）	・ 秋口以降の競合店の新規出店に伴い、低価格化が一層進展する。
		衣料品専門店（店長）	・ 客と話をしても、お金を使う気持ちが全くないと感じられる。
		家電量販店（店員）	・ 客と話をしていると、高級なテレビ、大型冷蔵庫、洗濯機などについては、高い物はいらぬ、安い物で充分という話がよく出てくる。特に大型テレビは買い控えるという客が多い。
		住関連専門店（営業担当）	・ 単価の低下傾向が続いており、来客数が増加しても前年同月の売上を維持できない状況にある。更に、競合店の出店予定があり、一層競合が激しくなる。
		高級レストラン（スタッフ）	・ 婚礼の宴会について、市内の他ホテルの両家負担0円というパッケージプランに希望者が集中するなど、個人負担の軽減傾向が顕著になっている。
		高級レストラン（スタッフ）	・ 予約の出足が悪く、2か月先の予約は昨年と同じ時期と比較して25%低下している。米国テロ、その報復など暗い話題が多いと、夕食の客はますます遠のく。
		旅行代理店（従業員）	・ 全体の約4割を占める海外旅行の売上が、今後もかなりの部分で見込めない。国内旅行が大きく伸びることも考えにくい状況であり、旅行業界全体として売上が減少する。
		観光名所（役員）	・ 国際情勢の影響については不透明だが、国内旅行については、天候不順による農家経営の不振から農閑期の農家の客が減少し、来客数の出足をくじくとみられる。
		パチンコ店（店員）	・ 年配の会社員の単価、遊戯時間が落ち込んでいる。
	美容室（経営者）	・ 「給与が下がった」、「サービス残業が増えた」、「マンションの住民に夜逃げが多くなった」といった話題が多くなっており、どんなに安くても必要のない物は買わないという雰囲気が強くなってきている。	
	悪くなる	スーパー（店長）	・ 失業率がますます悪くなっていくという感触が全体に浸透している。また、燃料手当や冬のボーナスが好転するということがみえない。
		高級レストラン（経営者）	・ 狂牛病問題で飲食業は、マイナスの影響を受けている。
		スナック（経営者）	・ 9月に入ってから、リピート客、観光客の客足が鈍っている。暇な状態が続いており、来月、再来月に向けて良くなる要素がない。
		旅行代理店（従業員）	・ 米国テロによるダメージが大きく、現状においても客は海外旅行に対する不安感はぬぐえていない。更に、報復攻撃などがあれば、海外旅行部門は壊滅状態になる。
設計事務所（所長）		・ 構造改革が進展しておらず、客に将来の見通しが立たないという不安があり、購買に意欲的にならない。	
企業動向関連	良くなる	-	-
	やや良くなる	その他サービス業 [建設機械レンタル](総務担当)	・ 朝方と夕方に、工場で機械の出入りの動きが活発になっている。
	変わらない	輸送業（営業担当）	・ 売価や在庫の調整について大きな変化がみられない。
		その他サービス業 [建設機械リース]（支店長）	・ 構造改革の政策、アメリカの景気は弱い状態となっているなど、先行きが不透明な状況であり、各取引先も設備投資に慎重である。
	やや悪くなる	出版・印刷・同関連産業（経営者）	・ 各取引先の一層の経費削減が印刷物の発注減少につながり、売上が減少することが懸念される。

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
		通信業（営業担当）	・IT関連への投資意欲はそこそこおう盛であったが、ここにきてIT不況が鮮明となり、弊社を取り巻く環境も薄日から曇りの様相となっている。
		金融業（企画担当）	・建設業では冬季に入り活動が停滞するため、これまで辛うじて持ちこたえてきた企業などの倒産が増加する。
		その他サービス業 [建設機械リース] （従業員）	・設備投資計画が減少しており、先行きに期待できない。
		悪くなる	輸送業（支店長）
		広告代理店（従業員）	・社会全体として消費にマイナスとなる要因が多すぎ、上向きになる要素が見当たらない。
		司法書士	・破たんした地元信用組合の引受先が決まって一応安どしているが、今後も資金繰りに行き詰まる零細企業が出るのが懸念される。
		その他サービス業 [システムハウス] （経営者）	・単価を元請から順次抑える話になっているため、その余波が間違いなくこの2、3か月中に来る。また、そうしたことに着手していないメーカーも今後は単価を抑える行動に出る可能性は高い。
		雇用 関連	良くなる
	変わらない	求人情報誌製作会社 （編集者）	・土木建築関係での求人受理件数がやや減少しているが、第一次産業、農産物加工関係の求人はやや増加している。
		求人情報誌製作会社 （編集者）	・春先と比べて秋は求人掲載総件数が減少するが、これからは冬に向けての観光関連募集など、冬休みの学生を対象とした短期募集等のニーズが増加してくる。このような動きに大きな変化がなく、厳しいながらも急激な落ち込みは回避できる。
	やや悪くなる	求人情報誌製作会社 （編集者）	・前年同期比で求人数は増加しているが、この2、3か月の動きをみると伸び率が低下しており、この傾向が今後も続きそうである。
		求人情報誌製作会社 （編集者）	・非定期雇用が比較的堅調に推移しているので、求人件数が大幅に下降するとは考えにくい。ただし、雇用状況が良くなる要素はなく、少しずつ悪化する。
	悪くなる	人材派遣会社（社員）	・北海道の主要産業である建設業が回復できる状況になく、雇用不安が懸念される。
		人材派遣会社（社員）	・様々な企業の話聞く機会があったが、どの業界も売上が伸びていない。また、今後、人材を確保する予定もなく、逆に削減を図っているという話を聞く。
		職業安定所（職員）	・IT関連企業での事業縮小や、水産加工業での合理化で、離職者が増加している。また、在職求職者の増加も続いている。

## 2. 東北

（ - : 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	百貨店（売場主任）	・競合店が民事再生法を申請したことにより、当社に客が集中しつつある。
		スナック（経営者）	・年末に向けてのパーティの予約が入ってきている。 ・客単価が約2割上昇している。



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	一般小売店〔書籍〕 (経営者)	・雑誌の売上不振のなか、各出版社では好調なジャンルをターゲットに創刊が盛んであり、これにより売上の減少分を多少補えると期待している。
		一般小売店〔カメラ〕 (店長)	・同業者の閉店に伴い、多少は良くなる可能性はあるが、現状からみると良くなるとは考えにくい。
		百貨店(売場主任)	・イベントを企画しているので来客数は確保できそうであるが、セール品などの低単価商品に集中するとみている。不要な物は買わないという傾向は今後も続く。
		百貨店(広報担当)	・消費の二極分化が続いているが、価格帯別にみるとそれぞれの価格帯で、良い物は売れる、という価値消費が着実に進んでいる。それがプラスに作用するのかマイナスに作用するのかわからない。
		スーパー(店員)	・前月までの来客数の状況から、今後も回復が続く。
		衣料品専門店(店長)	・秋物商戦はすでに立ち上がっているが、大手量販店を中心に低価格をアピールする販促対策が多く、今後も当面単価の下落傾向は続く。
		家電量販店(店長)	・冬のボーナス一括払いが増加しており、良くなる見通しはない。
		乗用車販売店(従業員)	・これから新型車が発売されるが、今の時期ではあまり期待できない。
		乗用車販売店(従業員)	・販売単価が低下しても販売台数の増加には結び付かず、9月は対前年比でもマイナスになっており、これから年末にかけても期待できない。
		乗用車販売店(企画担当)	・5月中旬ごろから、売上高や来客数が前年を下回っているが、今後数か月も悪いまま変わらない。
		高級レストラン(支配人)	・予約状況は良いとはいえないが、国体の関係で一時的に業績の回復は見込める。しかし、基調は今と変わらない。
		一般レストラン(スタッフ)	・全体では変わらないが、自衛隊の忘年会が中止となり、企業の一部も忘年会を実施しないところが出ている。
		観光型ホテル(経営者)	・予約の発生が相変わらず遅く、企画商品の低価格志向が変わらない。 ・米国テロの影響による海外旅行から国内旅行へのシフトと、好立地をいかけた忘年会需要に期待している。
	やや悪くなる	百貨店(売場担当)	・イベントなどで集客を図り来客数が増加しても売上増加に結び付かない。
		スーパー(店長)	・価格競争による激安価格も底値に来ており、これからは企業の体力勝負になっていく。 ・狂牛病の影響で、牛肉の売上が15~20%減少しており、今後への影響が心配である。
		スーパー(企画担当)	・ヒット商品、トレンド商品がなく、売上が減少している。 ・一品単価の低下は当面続く。 ・店舗間格差が拡大しており、今後も消費者の店を選別する目が厳しくなる。
		コンビニ(エリア担当)	・キャンペーンなどを企画しても効果が出ない。
		衣料品専門店(店長)	・デフレ対応の価格もインパクトが薄れ、当たり前になっている。必要な物を必要な時にしか買わない状況が続いている。
		住関連専門店(経営者)	・客の要求に対応するため、取扱商品に変化を持たせたいが、資金難で現状の品ぞろえしかできず、悪くなっていく。
		その他専門店〔ガソリンスタンド〕(営業担当)	・ライトやエアコンなどをこまめに消すなど、客の徹底した経費節約が感じられ、今後も燃料消費が増加しない。
その他専門店〔ガソリンスタンド〕(経理担当)	・大型スーパーのガソリン販売や、ホームセンターの灯油の安売り攻勢など、異業種の進出により既存のガソリンスタンドは苦戦を強いられている。		

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
悪くなる		一般レストラン（経営者）	・近郊に大型の類似店が数店舗進出しているため、休日の売上が大きく減少している。
		観光型旅館（経営者）	・海外旅行の取消しによる国内旅行への振替需要は小さく、全体の目減りを回復させるものではない。
		都市型ホテル（経営者）	・米国テロの影響で、来月予定されていたアメリカの医者を招いての講演会とパーティがキャンセルとなるなど厳しい。
		都市型ホテル（スタッフ）	・当地のホテルグループが今月民事再生法の適用を申請し、市内のホテルも非常に厳しい状況となっている。当社だけが良くなっていくとは考えられない
		通信会社（営業担当）	・値下げ競争に歯止めがかからない状況ではあるが、値下げの限界が近づいている。
		遊園地（経営者）	・同業の遊園地で大きな事故が発生し、団体客を始めとして個人客への心理的影響が心配される。
		スーパー（経営者）	・大手スーパーが破たんしており、この影響で取引先などの経営も悪化している。 ・狂牛病問題で牛肉の売上が減少しており、これから年末に向かいますますます悪くなっていく。
		スーパー（経営者）	・大手スーパーの民事再生法申請により、流通業全体に閉そく感が出ている。 ・狂牛病問題で、肉類などの加工品が売れなくなる。
		スーパー（店長）	・毎日来店していた客が、2、3日に1回という具合に、来店頻度が非常に減少している。 ・無駄な物は買わずに、慎重に買物をする傾向が強くなり、客が生活費を切り詰めている様子が見え、今後もこの傾向はますます強くなる。
		スーパー（総務担当）	・近隣の中小企業の倒産が増えている。 ・平均一品単価を下げ、買上点数を維持するのが精一杯である。
		乗用車販売店（経営者）	・低価格車志向が強くなり、代替サイクルが長期化している。 ・修理面でも他業種の参入により競争が激化している。 ・外装関係でも多少の傷では修理せず、客は自動車についても節約意識が働いている。
		乗用車販売店（営業担当）	・可能な限りの販売施策を打ち出しているが、客の購入態度やサービスの在庫状況、中古車の買取り相談などからみて、客の感触に良いものがない。
		一般レストラン（経営者）	・食材の仕入に毎日市場に来ていた同業者の買い出し頻度が減少している。
		観光型旅館（経営者）	・米国テロなどのため、不安が広がっており、海外旅行を中止した分を国内旅行に振り向ける雰囲気もない。外出や観光を控える心理的傾向にあり、このままでは、なかなか観光に目が向かない。
都市型ホテル（経営者）	・ホテル業でも倒産が出ており、ホテル業自体が悪い業種という風評が出ている。 ・狂牛病の影響で消費者の牛肉離れが始まり、メニューの中でも高単価な牛肉料理が売れなくなっている。		
旅行代理店（従業員）	・冬期間に入り、東北地方では国内旅行よりも海外旅行が増加する時期であるが、米国テロの影響で冷え込む可能性が高い。		
タクシー運転手	・他人よりも早く出て仕事をし、1回の出勤で35人くらい乗せていたのが、今では20人くらいしか乗らず、客単価も低くなっているため不安である。		
観光名所（職員）	・例年より冬の商品の問い合わせが少なく、予約状況が悪い。		
住宅販売会社（従業員）	・低金利や価格低下と有利な条件であるにもかかわらず、公務員や大手企業に勤める人であっても買い控えがみられる。		

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
企業 動向 関連	良くなる	-	-
	やや良くなる	出版・印刷・同関連 産業（経営者）	・業界内の淘汰が進行しているが、他社から当社に切り換える客が増加しており、生き残れる会社としての可能性が出てきている。
	変わらない	食料品製造業（経営者）	・狂牛病問題で、肉から魚へのシフトが予想され、おでんなどの需要増が期待されるが、各家庭レベルでみればおでんの需要が急に高まるとは考えにくく、総じて変化はない。
		その他企業〔管理業〕 （従業員）	・受注が急激に増加するとは考えられない。
	やや悪くなる	電気機械器具製造業 （経営者）	・従来は年末商戦での特需があったが、今年は全くない。 ・取引先企業の担当者から仕事がないので来社するなど言われており、リストラ等で取引先自身が浮き足立っている様子である。
	悪くなる	繊維工業（総務担当）	・秋冬物と春夏物の端境期に当たり、例年出荷額が減少する時期であるが、現況からみて、受注額が前年よりも減少する。
		一般機械器具製造業 （経理担当）	・携帯電話の生産調整の長期化が懸念される。 ・OA機器などの民生機器の分野では、取引先からの強い要請で、東南アジアでの生産が求められており、国内空洞化の問題が出てくる。 ・為替が一時期よりも円高に推移しており、このまま続くと、従来の収益の柱である輸出の採算が更に悪化していく。
		電気機械器具製造業 （企画担当）	・部品の供給が激減しており、今後は製品の出荷が減少していく。
		輸送業（従業員）	・国内景気の悪化と米国テロの影響で、定期航空路線の減少が懸念され、輸送量の減少によりこれまで経験したことのないような低迷状態に陥る。
		経営コンサルタント	・大手スーパーの民事再生法申請で、納入業者や従業員の問題が具体化しはじめている。
雇用 関連	良くなる	-	-
	やや良くなる	人材派遣会社（社員）	・再就職支援事業が増加している。
	変わらない	人材派遣会社（社員）	・人材流動面では、プラスとマイナスの両面が混在しており、今後の景気は現状維持と判断される。
		求人情報誌制作会社 （編集者）	・全般として、正社員のニーズが当面高まらず、採用マイルドも低い。アルバイトのニーズはこのまま続く。
	やや悪くなる	新聞社〔求人広告〕 （担当者）	・パートやアルバイトの求人が多く、正社員の求人の回復は見込めない。
		職業安定所（職員）	・有効求人倍率が98年の水準まで低下している。 ・企業のリストラが大幅に増加している。

### 3. 北関東

（-：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）	・秋の行楽シーズンやクリスマス、正月用品など、節目に必要な商品を見落とさずに販売促進すれば、相応の売上は確保できる。
		乗用車販売店（営業担当）	・新型車の発売で、客の動きが良くなる。
		乗用車販売店（従業員）	・新型の軽自動車が発売されるが、前評判が思ったより良く、期待している。
		設計事務所（所長）	・年末から新春にかけて、建築予定者が出てくる。

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
	変わらない	商店街（代表者）	・近隣に大型店ができた関係で、冬物用品は取り扱わなくなり売上はやや悪くなるが、秋はスポーツシーズンのため、全体では変わらない。
		百貨店（販売促進担当）	・来客数、客単価、売上の伸び率に変化はない。
		スーパー（店長）	・年末の需要期に入るが、周辺企業の状況、世界情勢を考えると、単価は上昇せず、買上点数は増加しない。
		スーパー（店長）	・来春、近くに巨大な競合店ができるが、それまでは売上、販売金額は横ばいである。
		コンビニ（店長）	・客の催物への反応は若干あるが、それ以外では必要な物のみ買う傾向は変わらない。
		衣料品専門店（店長）	・冬物商品においても、価格の低下や買上客数の減少が続く。
		衣料品専門店（統括）	・3か月後は暮れの商戦に入るが、今と同様、あまり期待できない。
		家電量販店（店長）	・高額の商品は動かず、低価格商品にも動きがみられない。
		乗用車販売店（営業担当）	・冬物用品の売上に期待しているが、自動車の販売はあまり期待できない。
		乗用車販売店（販売担当）	・現在の新車、中古車の販売台数はこれまでで最低であり、これ以上は悪くならない。
		住関連専門店（店長）	・消費者の目が肥えており、良い物を安く買う傾向は今後も変わらない。
		その他専門店 [ ガソリンスタンド ] (従業員)	・法人に対する売上が回復しないと、全体の業績の回復は望めない。
		高級レストラン（店長）	・年末に向けて販売促進企画を考えているが、現状維持が精一杯である。
		通信会社（社員）	・携帯電話の普及率は高いので、新規加入数の伸びは今後も期待できない。
		ゴルフ場（営業企画担当）	・10月からの予約に多少動きがあるが、期待は持てない。
		設計事務所（経営者）	・客が、雇用や給料の問題で先行きに不安を抱いており、慎重になっているため、簡単には上向かない。
	住宅販売会社（経営者）	・県の基準地価格が、住宅地も商業地も下落しているが価格は下げられないため、半年から1年くらいは、販売が非常に苦しい。	
	住宅販売会社（経営者）	・建築予定の見込み客が順調に出ており、良い状況で変わらない。	
	やや悪くなる	商店街（代表者）	・この数か月、前年同月の実績を確保することが難しく、これから先は悪くなる。
		商店街（代表者）	・商店街の人通りが少なくなっており、土日の売上が伸びない。
百貨店（店長）		・客の買い控え傾向が更に強くなっており、高額品などでも特徴のある物でなければ動かない。特に、ギフト品、その他身の回り品以外の実需商品の売上は低下する。	
百貨店（販売促進担当）		・狂牛病や米国テロなどで、消費マインドが低下している。	
百貨店（販売促進担当）		・客の動向に3か月先が良くなるプラス要素がみられない。	
スーパー（経営者）		・競合店が週に2、3回チラシをまいているために、毎月入れている特売チラシの効果が薄くなってきている。客単価も低下している。	
スーパー（統括）		・来客数は伸びているが、客単価、一品単価は低迷している。衣料品は横ばいであり、食品については単価がやや低下する。	
コンビニ（経営者）		・近隣に同業他社のチェーン店が開店するため、来客数が減少する。	

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
		コンビニ(店長)	・客の低価格志向が、年末の予約にも大きく影響する。
		一般レストラン(経営者)	・12月の忘年会シーズンの宴会は、単価を安く抑える傾向になる。
		一般レストラン(店長)	・競合店との兼ね合いで、単価が更に低下する。
		都市型ホテル(スタッフ)	・忘年会、新年会の入込が、前年より多少悪い。
		旅行代理店(経営者)	・米国テロの後、旅行のキャンセルがかなり出ている。
		タクシー運転手	・サラリーマンの利用が、良かったころの半分以下という状況である。
		通信会社(経営者)	・新規の仕事や、設備投資の予定をしても、金融機関から融資をしてもらえない。
		観光名所(職員)	・景気の先行きにより一層不安を感じていることから、ますます財布のひもが固くなる。
		ゴルフ場(従業員)	・10、11月にかけての予約状況が悪い。
	悪くなる	一般小売店[金物](経営者)	・一般消費者は不安を感じて、財布のひもがますます固くなっており、良くなる要素が全くない。
		スーパー(経営者)	・地元企業の工場のリストラ、人員削減により、不安要素が増え、消費は悪くなる。
		スーパー(副店長)	・来客数は減少し、客単価、一品単価が低下しており、サービス券等の付加価値を付けないと販売量が増えない傾向は、これからも続く。
		スーパー(経営企画担当)	・競争が一段と激化する一方で、近隣大手メーカーのリストラが予定されており、消費が落ち込む。
		都市型ホテル(経営者)	・予約状況が非常に悪く、客や出入りの業者も、悲観的な話をしている。
		都市型ホテル(スタッフ)	・宿泊予約が、月平均2千名程度減少している。
		旅行代理店(従業員)	・米国テロの影響で、ツアーのキャンセル、申込の先送りが出ている。客が旅行自体を控えるため受注量が減少し、安くて近い所に行くことで受注単価も低下する。
		旅行代理店(営業担当)	・米国テロの解決が遅くなれば、相当影響がある。
		タクシー運転手	・飲食店や街中を歩いている人が見当たらなくなっている。
		設計事務所(所長)	・受注につながるような具体的な話や問い合わせがない。
		住宅販売会社(経営者)	・株と不動産価格がますます低下しており、担保価値が低くなるので、更に悪くなる。
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(総務担当)	・今年度の工事が発注される見込みである。
		一般機械器具製造業(経営者)	・新規製品の立ち上げが2か月繰延べとなっており、今は厳しいが、3か月後はやや良くなる。
	変わらない	輸送用機械器具製造業(経営者)	・取引先である大手企業が海外に出てしまい、これまでなかったタイやベトナムなどにも工場が進出している。国内での仕事がなくなり、コストの要求も非常に厳しい状況が続く。
		その他製造業[宝石・貴金属](経営者)	・香港の展示会には、日本人バイヤーが昨年より多く来ており、宝飾店の前向きな姿勢がみられるものの、国内の大手宝飾店が倒産し、厳しい状況である。
		建設業(経営者)	・当分の間、受注量が増加する見通しはない。
		金融業(経営企画担当)	・市内にビル、店舗の建設などが散見され、企業の投資意欲が感じられるので、それほど悲観的になることはない。
		金融業(融資担当)	・近隣の民事再生法を申請した大手スーパーに、テナントとして入っている店や取引先で不安がかなりある。
経営コンサルタント		・取引先の受注量や売上が減少し、商品やサービスなど事業内容の見直しの種も乏しくなっている。	

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
	やや悪くなる	化学工業（総務担当）	・ユーザーからの値下げの要求が非常に増加している。
		輸送業（営業担当）	・荷主の販売量の見通しが悪く、仕事量の確保が厳しくなる。
	悪くなる	食料品製造業（営業統括）	・買い控えが深刻となっており、米国テロの影響も重なり厳しい。
		プラスチック製品製造業（総務担当）	・3か月の短い期間で景気が上昇する気配はない。
		金属製品製造業（経営者）	・公共投資の大幅削減による影響で、建設機械、特装車両、ミキサー車の部品が売れない。 ・親会社のリストラで、外注工場の大規模なコストダウン、工事削減、部品購入の韓国や中国へのシフトが予定されている。
		電気機械器具製造業（経営者）	・在庫として残っている製品があるため、年内の生産計画は凍結されている。
		精密機械器具製造業（経営者）	・大企業の業績が悪く、リストラを行っている。
		その他サービス業 [放送] (営業担当)	・スポット物のコマースの受注が減少しており、この傾向は続く。
雇用関連	良くなる	-	-
	やや良くなる	-	-
	変わらない	職業安定所（職員）	・好調であったIT関連業種のような、けん引役の業種が見当たらず、全業種が不透明な状況で推移する。 ・求職は対前年比で10%程度の増加が続いている一方で、求人数は減少し、採用基準が厳しくなっていることから滞留者の増加も懸念される。
		職業安定所（職員）	・これまで好調であったIT関連に代わる業種は出てきていない。
	やや悪くなる	人材派遣会社（経営者）	・受注の減少による事業の縮小、事業所閉鎖、企業整理が増加しており、厳しい状況が続く。
		職業安定所（職員）	・求人数、就職件数が減少傾向にある。
		職業安定所（職員）	・月間有効求人数が減少傾向にある。
		民間職業紹介機関（経営者）	・例年であれば、10、11月の予定がすぐ入るが、今月はまだ入っていない。
		学校 [短期大学] (就職担当)	・企業の求人担当者に問い合わせているが、先行き不透明なので必要に応じてパートで対応するという返事や、新規求人の見込みが立たないという返事が多い。
		職業安定所（職員）	・大手企業の仕事が減少しており、零細企業に回ってくる仕事も激減しているため、求人は減少する。
	悪くなる	職業安定所（職員）	・大手企業数社で希望退職者の募集があり、今後2、3か月中に退職となるため、求職者が大幅に増加する。

#### 4. 南関東

( - : 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	家電量販店(店長)	・客から、節約という言葉があまり聞かなくなっている。12月はボーナス商戦もあり、付加価値がある商品には金を使う方向になっていく。
		一般小売店 [家具] (経営者)	・最近、客の反応が明るい。長い不況で買い控えにも限界があり、必要な物は買うようになっている。
	やや良くなる	一般小売店 [印章] (経営者)	・10~12月にかけて、企画商品を販売する予定であり、景気が多少上向く。
		スーパー (店長)	・秋物商戦に手ごたえがあり、冬物についても、現在のファッショントレンドが続けば、ニーズは高まる。
		衣料品専門店(店長)	・これまで買い控えていた客が、今年は購買している。今後、低価格高品質商品が動くと予想され、それに対する仕掛けも用意している。

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
		家電量販店(店長)	・11月に発売されるOSに期待している。
		一般レストラン(経営者)	・あえて宣伝をしなくても、堅実な仕事をして、おいしい料理と良いサービスを提供すれば、競争相手よりも客を引き付けられる。地元のファミリー層の客も増加している。
		旅行代理店(経営者)	・団体旅行の予約が若干入っている。
		住宅販売会社(従業員)	・契約本数が増加し、電話での問い合わせも増えている。
	変わらない	一般小売店[茶](営業担当)	・蔵出しという季節行事を利用した販売を予定し、DMの配送も行っているため、売上が確保できる。年末にかけても、売上の減少はない。
		百貨店(企画担当)	・正規価格品が売れず、セールの構成比が高まる悪循環になる。
		百貨店(企画担当)	・来客数の増加により、購買点数は増えているものの、買上単価は低下している。
		百貨店(営業企画担当)	・お歳暮など、ギフト商品にある程度期待できる。 ・冬物衣料の動きが良くなる兆しがない。
		百貨店(営業企画担当)	・紳士スーツでパターンメイドが好調に動くなど、高額品が売れており、本物志向の消費者は百貨店に帰ってきているが、単価の下落もみられる。
		スーパー(店長)	・競合店のチラシ掲載価格が低下し、消費者もその価格帯に慣れている。消費者は、複数の店で安い物を買って回っている。
		コンビニ(経営者)	・日用品の買い控えはみられない。
		家電量販店(店員)	・パソコンをはじめ、魅力のある商品がない。
		その他専門店[眼鏡](店員)	・価格を比較する客が増加しており、価格の下落が一層進む。 ・レンズだけ購入する客も多く、最低限必要な物のみを購入している。
		スナック(経営者)	・来客数が少ない状況が変わらない。
		旅行代理店(従業員)	・米国テロの影響で海外旅行の激減が予想され、悪い状態が相変わらず続く。
		旅行代理店(従業員)	・アメリカの戦争の行方が分からず、客が旅行を控える状況が続く。
		タクシー運転手	・年末、正月に向けて、客足は増加するが、正月明け、来年早々にその反動が出て、変わらない。
		通信会社(営業担当)	・単価を下げたインターネットは一部好評だが、販売量全体に改善の兆しは全くみられない。
		パチンコ店(店長)	・売上が底辺で推移している状況に変わりがない。
		その他レジャー施設[アミューズメント](職員)	・来客数、単価が数か月間ほとんど変わっていない。
住宅販売会社(経営者)	・住宅の需要期になるが、年末を控え、客は買い控えたり、価格が下がったりするのを待っている。		
やや悪くなる	百貨店(副店長)	・各競合店とも、100円、98円均一などが一段と多くなっており、低価格志向に歯止めがかからない。	
	百貨店(企画担当)	・値引きやポイントを付与する企画が好調であるが、通常価格での販売促進は難しい。	
	百貨店(販売促進担当)	・需要の前倒しで今月が良い分、今後の秋物の動きにそれほど期待できない。	
	スーパー(経営者)	・客の購買態度がシビアである。 ・競合店が価格を下げており、我々も追随しているため、利益が上がらない悪循環が続く。	
	スーパー(店長)	・ボーナスの支給が前年を下回りそうな会社が多い。社員販売で、高額品を値下げしても売れない。	
	スーパー(総務担当)	・身辺に失業者が増加し、節約が進んでおり、売上の前年割れは当然となっている。	

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
		コンビニ（経営者）	・狂牛病の問題で、弁当等でも牛肉関連の商品が動きにくくなっている。
		衣料品専門店（経営者）	・広告での価格競争が繰り広げられており、広告の効果である程度客が来ても、売上が減少してしまう。2、3か月先も価格戦略を取らなければならず、売上は減少する。
		家電量販店（店長）	・生活家電、情報家電のどちらの分野においても、新しい動きが見当たらない。生活に必要な商品だけは購入するが、それ以外の商品の購入は控えられる。
		家電量販店（店長）	・ボーナス額の減少は必至で、社会情勢の不安定さが拍車をかけ、大型家電品の購買意欲を減退させる。
		乗用車販売店（販売担当）	・客は購入を慎重に検討しており、決断までの時間が非常に長くなっている。
		通信会社（営業担当）	・インターネットとケーブルテレビのセットの解約が増加しつつあり、このような傾向が2、3か月続く。
		通信会社（営業担当）	・ADSLサービスの開始が間近に迫っているが、値下げ競争激化の中でも、買い控えの傾向が一段と強まっている。
		競輪場（職員）	・大企業の業績悪化や倒産が起きており、消費動向の更なる冷え込みが見込まれる。 ・競輪場への来場者数が激減している。
		美容室（経営者）	・来店サイクルが非常に長くなっている。
		その他サービス〔語学学校〕（総務担当）	・主要顧客である大手電気メーカーで、リストラが本格的に動き出す。
		設計事務所（所長）	・新しい仕事が入る見込みがない。
		住宅販売会社（従業員）	・分譲販売を行っているが、土地の購入が進んでいない。 ・売れる物件と売れない物件の二極化が進んでいる。売れる物件については販売が済み、これからは残り物件、販売しにくい物件がたくさん残っている。
		悪くなる	
衣料品専門店（経営者）	・相変わらずデフレ傾向が強く、客単価が1万円から5千円に減少している。 ・商店街で洋品店が2軒ほど閉店している。 ・メーカーの仕入れも大変で、好転する兆しがない。		
乗用車販売店（販売担当）	・ほとんどの客が車検を継続する、もしくは他店で車検を行っている。		
一般レストラン（店長）	・来客数の大幅な低下と客単価の低さは、近年にない水準である。		
都市型ホテル（スタッフ）	・10、11月のモーターショー関連の予約にキャンセルがかなり出ており、1千万円単位での減収となる見込みである。繁忙期である10、11月の単価や稼働率の低下はかなり深刻である。		
旅行代理店（従業員）	・テロの影響で、ツアーキャンセルが今後も続き、2、3か月後までは悪い状況が続く。		
設計事務所（所長）	・民間の仕事量が少ないうえ、行政の仕事量も減少している。		
企業動向関連	良くなる	-	-
	やや良くなる	出版・印刷・同関連産業（営業担当）	・夏の落ち込みからの立ち上がり、例年になく早い。
		電気機械器具製造業（経営者）	・受注残の状況から、今ほど悪くはならない。また、新製品の開発を急いでおり、暫時市場に投入していくので、売上に貢献する。
		輸送業（経営者）	・来月、再来月の受注が増加しているという話が荷主から出ている。
変わらない	一般機械器具製造業（経営者）	・新たな得意先をみつけて、現状より悪化しないよう努力している。	



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	
	やや悪くなる	食料品製造業（関連会社担当）	・狂牛病の発生が食品関係の消費に悪影響を及ぼし、景気が悪化する。	
		繊維工業（経営者）	・9月は受注が5、6割に減少しており、10月の受注もゼロである。	
		電気機械器具製造業（経営者）	・新規の商談が具体的に出ていない。	
		電気機械器具製造業（経営者）	・見積を提出している役所からの受注件数が減少しており、今後も厳しくなる。	
		金融業（営業担当）	・企業の売上が減少して利益が薄くなり、金融機関への返済も苦しくなっている。	
		不動産業（経営者）	・来客数が減少している。 ・売買物件、問い合わせ件数とも、非常に少なくなっている。	
		その他サービス業〔情報サービス〕（従業員）	・受注量が伸びる可能性が少ない。 ・通信料金の値下げ競争が激化し、収支は確実に悪くなる。	
		その他サービス業〔情報サービス〕（従業員）	・客先で発注計画等の見直しが行われている。	
		その他サービス業〔廃棄物処理〕（経営者）	・客先で工場の稼働率が低下しているため、今後も値下げ要求がある。	
	悪くなる	金属製品製造業（経営者）	・現状では、採算割れの仕事しか取れなくなっており、採算を維持するためにリストラも検討課題になる。	
		建設業（経理担当）	・これまでは景気が悪くとも、企業からの商談があったが、現在はほとんどない状態で、この先も見込みがない。	
		金融業（審査担当）	・資金繰りが悪化している企業が目立ち、今後倒産が増加する可能性が高い。	
		広告代理店（従業員）	・去年まであった仕事の受注がかなり減少している。	
		税理士	・主要取引先10社のうち、6社の業績が減収、減益となっており、今後一層悪くなる。	
	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）	・得意先が人員を増やす動きはない。
			人材派遣会社（社員）	・百貨店の催事が減少していることもあるが、求職者の条件がかなり自分勝手ということもあり、求人側の条件と折り合わず、同じ状態が続く。
			学校〔専門学校〕（教務担当）	・特殊な技術、スキルを持った人材は相変わらず就職できている。
やや悪くなる		人材派遣会社（社員）	・派遣の打切り以外にも、単価の値引き要請や、派遣人数の削減に関する打診がある。	
		職業安定所（所長）	・新規求職者、有効求職者の増加に伴い、雇用保険受給者数も2か月連続で増加している。	
		学校〔専修学校〕（就職担当）	・米国テロの影響により、製造業が非常に厳しくなっている。その余波が他の業界にも出て、求人数も減少する。	
悪くなる		職業安定所（職員）	・企業の求人はパート、派遣社員へのシフトや、業務のアウトソーシングに比重が移る傾向が顕著になっており、常用求人が増加する要因が見当たらない。 ・新規求職者に占める非自発的離職者の割合が、依然高水準で推移している。特に中高年齢者が5割強を占め、大企業における大型雇用調整や金融機関の不良債権処理が実施された場合、今後更に増加することが見込まれる。	

5. 東海

( - : 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	テーマパーク(職員)	・クリスマスイベントは年々来客数が増加しているため、今年も期待できる。
	やや良くなる	百貨店(販売促進担当)	・今月はすべての部門で売上が伸びている。低価格志向もそろそろ底をついている。
		衣料品専門店(店員)	・前年に比べコートに対する関心が高く、コートの予約が入っている。
		その他レジャー施設[劇場](職員)	・現在は売上が確実な団体が入っており、冬の公演は個人客の入りが見込まれる。
		その他サービス[語学学校](経営者)	・問い合わせの電話、来校者数が少しずつ増加している。
	変わらない	百貨店(企画担当)	・来客数は増加しているものの、百貨店のメインである衣料品の売上が鈍く、客も買い方が慎重である。
		百貨店(企画担当)	・婦人服が好調だが、シーズンを通じてみると大きな伸びにはならない。本当に欲しい物を吟味して購入するという購買行動が店頭で続いている。
		スーパー(店長)	・低単価志向、衝動買いをしない買物動向は依然として続いている。
		コンビニ(エリア担当)	・客単価、来客数の前年割れは、今後も続く。
		コンビニ(エリア担当)	・目新しい商品には手が出ているが、既存商品の動きが悪い。
		家電量販店(店長)	・前年と比べても、来客数の伸びがなく単価も上昇しない。
		乗用車販売店(従業員)	・新型車を出すので、販売量、来客数ともに増加してくるが、客の値引き要求が厳しくなっており、値引きと相殺されてしまう。
		自動車備品販売店(経営者)	・客の購入は本当に欲しい、必要な物に絞られている。商品に付加価値が付きにくく、欲しい物が安くなるのを待つ傾向が強い。
		都市型ホテル(スタッフ)	・年末年始の宿泊予約が順調に入っているのに比べ、忘年会新年会の予約が少ない。個人客は特に減っていないが、企業単位の宴会は確実に減ってきている。
		タクシー運転手	・タクシー料金が4000円以上の方は会社で契約しているホテルの利用を指導している会社もあると聞いている。
		通信会社(社員)	・インターネットの利用者が増加し、通信機器や通信速度に対する期待は高まっていくと思われるが、サービスの伸びは今一步である。
		テーマパーク(職員)	・遊びに出かける機会は若干増えているが、消費金額がさほど増加している訳でもない。
		ゴルフ場(企画担当)	・来客数は例年並みに推移するが、値引きに慣れてきた客の単価を維持することが課題である。
		やや悪くなる	商店街(代表者)
	一般小売店[高級精肉](企画担当)		・狂牛病の影響を受け、肉の売上が減少している。
スーパー(店長)	・競合店が休業日を減らしたり、ポイント制の導入やサービス券を配ったりして、客の獲得にやっきになっている。		
スーパー(総務担当)	・100円や95円などの安い商品しか売れず、高い商品が売れない。		
コンビニ(エリア担当)	・当社も競合他社も不採算店をつぶして、立地の良い場所への出店が進んでいる。		
衣料品専門店(企画担当)	・個人消費に陰りが出ている。勝ち組といわれていた店でも、客の動きにパワーを感じない。		
その他専門店[貴金属](店長)	・これまでは広告を出すと集客や売上が見込めたが、今では特別価格の商品のみ売れ、あまり効果がない。		

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
		高級レストラン（スタッフ）	・狂牛病問題で消費者の外食利用が慎重化している。販促努力で現状維持できれば上出来である。
		観光型ホテル（スタッフ）	・現在年末の忘年会の予約が約 20%減少しており、この分だと 5～10%業績が落ちそうである。
		旅行代理店（従業員）	・米国テロに対するアメリカの出方が分からないままなので、海外旅行を手控える傾向がある。
		通信会社（営業担当）	・携帯市場も残り少ないパイの奪い合いと他事業者からの奪い合いがますます激化し、厳しい状況になってくる。
		設計事務所（経営者）	・将来につながる案件が極めて少ない。ゼネコンから依頼される仕事量も極端に減っている。
		住宅販売会社（企画担当）	・来客数が極端に減少し、商談件数がかなり減少している。
	悪くなる	スーパー（店員）	・米国テロの問題で一部の水産物の値段が高騰している。3か月後にそれが元通りになるような保証がなく、反対に便乗値上げになるような動きがある。
		コンビニ（経営者）	・近くにあるコンビニエンスストアも今月閉店し、近所の個人の小売店も廃業する店が 2、3 店舗出てきている。今が景気の底だという感覚になれない。
		乗用車販売店（総務担当）	・同業他社の動向をみていると、再び店舗の統廃合を始めており、市場全体の縮小が予想される。
		住関連専門店（営業担当）	・住宅、民間設備投資、公共工事ともに物件数が減少している上に、価格競争の激化が加わっている。
		その他専門店〔雑貨〕（店員）	・客単価の低下が顕著で、特に買上点数の減少が響いている。
		旅行代理店（従業員）	・米国テロの影響で 11 日以降、海外の新規申込がほとんど止まり、当面、海外旅行の売上は見込めない。
		旅行代理店（従業員）	・現在もあまり状況が良くないが、米国テロは更に大変大きな影響を与えている。旅行業界のダメージは図り知れない。
		住宅販売会社（業務担当）	・住宅着工数の伸び悩み、過当競争による価格低下などマイナス面が今後も続く。
企業動向関連	良くなる	-	-
	やや良くなる		
	変わらない	化学工業（総務担当）	・半導体需要の回復が見込めない。
		一般機械器具製造業（販売担当）	・取引先がほとんどアメリカ関係なので、今回のテロ事件への報復から設備投資を控えるといった声をよく聞く。
		電気機械器具製造業（経営者）	・同業他社に聞いても動きが全くないといった話ばかりで、奪い合うパイもない。電子部品関係はアメリカからの受注がかぎになる。
		建設業（企画担当）	・工事量が仮に若干増加したとしても、各社によるコストダウン競争が激しくなるだけである。
		金融業（企画担当）	・仕事量の確保のためには、ある程度価格を下げないと受注できないという状況は当面続く。
		金融業（預金担当）	・当行の定期預金の金利が今月もまた下がり、一向に上がる様子がない。
	やや悪くなる	化学工業（営業担当）	・設備機械関係の受注量の見通しが立っていない。
		輸送用機械器具製造業（統括）	・自動車関連、IT 関連の仕事が主であるが、受注が減少しており、新しい機種が開発がないため、当分は更に悪くなる。そこへ米国テロの影響などから、輸出が実際に落ちてくると非常に心配である。
		建設業（経営者）	・法人の設備投資が先行き不透明で、計画が後倒しになっている。
		金融業（従業員）	・米国テロで、為替や株の動向が読めず、客があまり動かない状態になる。

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
		公認会計士	・金融機関の不良債権問題が根本的に解決できていないため、中堅企業や中小企業が安定した資金調達が受けられない。すべての産業での、会社の淘汰が完了していない。
	悪くなる	一般機械器具製造業（経理担当）	・見積から契約までにかかる期間が長くなっている。
		電気機械器具製造業	・市場消費の低下を見越した設備投資の見合せがある。
		輸送用機械器具製造業（経理担当）	・米国テロの影響で生産数量が減少している。
		輸送業（エリア担当）	・少ない荷物を競争によって安い料金を受注するという構造は、仕事を請け負うという意味では有効かも知れないが、2、3か月のスパンで見ると、中小企業の体力を徐々にそぎ落とし、倒産する会社が増加する。
		経営コンサルタント	・多くの中小企業では、資金に体力があるうちに倒産させる動きが強まってきている。
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（社員）	・数か月前から続いている派遣の注文は、短期が増加し長期派遣の途中打ち切りの動きが鮮明になってきている。
	やや悪くなる	人材派遣会社（社員）	・企業は余剰人員の整理に追われている。派遣の受注も減少しているが、派遣社員も不要なくらい仕事が減っている。
		求人情報誌製作会社（編集者）	・アルバイトはともかく、正社員採用に関しては不調である。
		職業安定所（職員）	・地場産業であるアパレル関係の業況が相変わらず悪いうえ、昨年来増加を続けていた製造業からの求人が減少に転じている。
		職業安定所（職員）	・中高年齢層の離職者が増加している。併せて求人は資格や経験を必要とする即戦力の募集が多く、求職者と求人募集とのギャップが多い。
	悪くなる	求人情報誌製作会社（編集者）	・社員の需要が減ってきているだけでなく、大手メーカーの技能期間工などの需要やアルバイトパートの需要も落ち始めている。
		新聞社 [ 求人広告 ]（担当者）	・製造業が集積している地域の求人の落ち込みは特にひどい。9月は新聞の求人広告として、過去最低の数字となっている。 ・米国テロの影響も深刻で、事件以降全くと言っていいほど求人広告の申込が途絶えている。
		職業安定所（職員）	・外国人求職者が増加する反面、受入れ企業は皆無に等しい。年々減少している学卒求人も、前年同期比で減少している。
		職業安定所（職員）	・新規求人の状況を対前年比で見ると、5月以降連続して減少している。製造業、卸、小売業、サービス業、建設業を中心にほとんどの産業で減少している。

## 6. 北陸

（ - : 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	衣料品専門店（経営者）	・ヤングのファッションでは、生活を楽しまたいという気持ち客の中に少しずつ出始めている。

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
		乗用車販売店（経理担当）	・12月は量販車種の新型車が販売されるため期待できる。
		自動車備品販売店（従業員）	・8、9月の来客数の増加、客単価上昇等から判断して、今後も同様に期待できる。大きな要因は、冬季必需品の購入、一部大型高額商品の好調な動き、また秋から冬にかけてのリニューアルオープンセールの実施による集客アップなどである。 ・米国テロにより海外旅行が減少しているため、その資金使途の変更等がプラス材料となる。
	変わらない	一般小売店〔精肉〕（経営者）	・狂牛病の安全宣言が出るまで多分1か月を要し、その後次第に回復していくが、客の低単価商品へのシフトもあるため、一気に元の状態に戻るのは難しい。3か月後に辛うじて普段の状態にまで回復すると期待している。
		百貨店（営業担当）	・客は相変わらず必要な物以外は買わない。購入する場合には十分吟味していい物を長く使うという態度が顕著にみられる。
		百貨店（営業担当）	・秋物の新商品については、本当に必要な物だけを1点買いつける客ばかりである。
		家電量販店（経営者）	・電気暖房器具に多少早めの動きがみられるが、映像、音響、情報商品といった高額商品に対する客の反応は大変悪い。
		家電量販店（店長）	・新製品は登場するが、すぐに需要に結び付くような価格帯になっていない。
		乗用車販売店（経理担当）	・新型車を発売したが、大型で高額なため、予想していたほど受注が伸びていない。市場は相当冷え込んでおり、今後もこの状態が続く。
		乗用車販売店（営業担当）	・直近の土、日の来場者数は前年同月の65%で推移しているため、今の状況が急変するとは考えにくい。
		住関連専門店（店長）	・客に購買力はあるが、先行き不安のため買い控えが続く。
		スナック（経営者）	・製造関係で特に仕事がなくなり、退職者を募ったり、臨時職は辞めさせたりという話も現実となっている。
		都市型ホテル（スタッフ）	・宴会の受注件数、レストランの利用客数がいずれも減少しており、上向く材料がない。
		通信会社（社員）	・ここ2、3か月先に新商品、新サービスの販売予定がない。
		住宅販売会社（従業員）	・客の来場者数は戸建てで減少しているが、集合住宅でかなり増加しており、全体の受注動向は変わらない。
	やや悪くなる	商店街（代表者）	・10、11月に歩行者の歩きやすい快適空間をつくるため、マイカーやタクシーの乗り入れを禁止し、歩行者優先とする社会実験が行われる。高額商品を求める客のほとんどが車で来店しているため、売上の減少が目に見えている。
		百貨店（売場主任）	・紳士、婦人服について、固定客の先買いが目立っており、その反動が懸念される。
		百貨店（営業担当）	・この秋、冬のヒットアイテムがはっきり見えない。また、トレンドカラーも特徴的な色の打ち出しがはっきりしないため、鈍い動きになる。
		スーパー（店長）	・連日の狂牛病報道により客のほとんどが牛肉を買わず、今月の牛肉関連の売上は30%も減少している。
		スーパー（店長）	・客の動きをみると、無駄な物は買わず、欲しい物だけを買う。また、チラシの値段をみて近所の数店を買い回り、少しでも支出を抑えようとしている。このような動きは年末あるいは来年4、5月まで続く。
乗用車販売店（経営者）		・受注に結び付く客の反応は、ディスカウントセール以外ではみられない。	
高級レストラン（スタッフ）		・フリーの客の流れはますますみえず、予約も直前にならないと状況がつかめない。	

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
		観光型旅館（スタッフ）	・消費単価に大きな変動はないが、予約状況は10、11月ともに前年より大きく減少している。
		都市型ホテル（スタッフ）	・例年に比べて予約状況が悪く、また予約金額も低下している。
		旅行代理店（従業員）	・米国テロの影響で、ハネムーンの約8割が解約になっている。また、今後海外旅行を自粛しようという機運がある。
		通信会社（営業担当）	・家計収入の減少を理由に料金を滞納する客が増加している。
		競輪場（職員）	・競輪ファン、特に常連客の来場回数が少なくなっている。
	悪くなる	コンビニ（経営者）	・市内中心部のオフィスの郊外移転が多いため、購買人口の減少が続いている。
		コンビニ（経営者）	・売上高、来客数、買上単価などが悪化しており、また客からも景気が悪いという話をよく聞く。
		テーマパーク（職員）	・例年これから3か月間で大きく動く団体客は、依然動きが鈍い。近隣の温泉地も同様である。また、エージェントの信用不安もかなり出ている。
		設計事務所（職員）	・客との我慢比べが当分続く。また、新規開拓もガードが固く、情報入手の糸口がつかめない。
企業 動向 関連	良くなる	-	-
	やや良くなる	金融業（融資担当）	・業種ごとの格差はあるが、設備等の資金ニーズが少しずつ出てきている。特に同じ業種でもその差が開いており、好調な企業は設備資金を考え始めている。
	変わらない	食料品製造業（企画担当）	・年末商材の商談では、販売価格を昨年よりも下げる交渉が相次いで行われている。
		電気機械器具製造業（経理担当）	・IT関係で新製品がなかなか登場しないため、受注は低調なまま横ばいで推移する。
		通信業（営業担当）	・企業の保有する携帯電話の解約や個人への名義変更が今後増えていく。
		司法書士	・特定調停の申立て、民事再生、破産の申立て、支払督促など、これまで2、3年で受託した件数をこの2、3か月で受託している。
	やや悪くなる	建設業（経営者）	・最近、県内で建設会社が数社倒産した。このような状況のなかで、借金の多い会社は安値競争に走り、過当競争が更に強まる。
	悪くなる	繊維工業（経営者）	・国内では大手スーパーの倒産の影響で、いろんな信用問題が続出している。また、米国テロの影響で海外の市場が大変不透明となり、特に大きな注文が解消する動きが現実には生じている。
		電気機械器具製造業（経営者）	・グループ会社の工場再編により、人員の削減等も予測される。
		建設業（総務担当）	・工事の受注予定先において、米国テロによる景気悪化を懸念して設備を凍結する動きも出ており、ますます環境は厳しさを増している。
		輸送業（配車担当）	・年末に向けたギフトや歳暮商戦などが、例年この時期から始まるが、今年は一斉出荷も全くみられない。多分、ギフトも歳暮も大きく動かない。
不動産業（営業担当）		・優良企業においても、将来に備えてスリム化を目指し、リストラに走るケースがみられる。	
雇用 関連	良くなる	-	-
	やや良くなる	-	-
	変わらない	新聞社〔求人広告〕（担当者）	・求人広告の掲載件数は一般、パート、アルバイトを含めて横ばいで推移する。
	やや悪くなる	人材派遣会社（社員）	・例年冬場の受注の問い合わせが入る時期であるが、今年はその件数があまり上がってきていない。
		職業安定所（職員）	・求人数が伸び悩み、求人倍率も相変わらず落ち込んでいる。また、求職者数も増加している。

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）	・雇用調整や人員整理関係の相談が増えており、解雇者数も増加している。
	悪くなる	職業安定所（職員）	・今後も大量の解雇者、リストラ対象者が増えてくる。 ・新たな事業が全くみえず、新たな求人が出る見込みも少ない。 ・賃金も非常に低い状況である。
		学校〔大学〕（就職担当）	・企業の採用意欲が停滞しているため、男子学生の求人は時々あるが、女子学生については当面期待できない。

## 7. 近畿

( - : 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	百貨店（営業担当）	・来客数、客単価が改善する。
		百貨店（広報担当）	・来客数が増加する。
		一般レストラン（経営者）	・宴会を中心に売上が増加する。
		通信会社（社員）	・新商品の発売で、新たな需要が発生する。
		ゴルフ場（経営者）	・コンペの予約が増加している。
		その他住宅〔情報誌〕（編集者）	・住宅金融公庫の廃止あるいは融資条件の悪化で、今年度の融資条件に対する駆け込み需要が発生し、不動産購入者が大幅に増加する。
	変わらない	商店街（代表者）	・客の節約マインドが今後も相当期間続く。
		一般小売店〔野菜〕（店長）	・相変わらず客の購買意欲が弱く、必要最低限の物しか買わない傾向にある。
		百貨店（売場主任）	・客の商品を見る目が厳しく、本当に安い物なのか熟慮していることから、売上は増加しない。
		百貨店（売場主任）	・今後も高額商品が売れない。
		百貨店（営業担当）	・売上が安定しており、今後も変わらない。
		スーパー（企画担当）	・客の収入が少ないため、客単価が上昇しない。
		コンビニ（店長）	・客は必要最低限の物しか購入しない。
		自動車備品販売店（従業員）	・品目を絞った目的買いが多く、必要以上の物は購入しない客の節約傾向は相変わらず継続している。
		一般レストラン（スタッフ）	・予約状況が良くない。
		一般レストラン（スタッフ）	・来客数は横ばいで推移しており、今後も変わらない。
		観光型旅館（経営者）	・来客数に変動がない。
		タクシー運転手	・客がタクシーを利用する機会は緊急の時ややむを得ない時を除くとほとんどない。
		通信会社（社員）	・新機種の発売予定を控え、問い合わせもあり、当分は変わらない。
		観光名所（経理担当）	・引き続き来客数は増加しているが、客単価低下で販売量の増加にはつながらない。
		その他レジャー施設（企画担当）	・レジャー行動そのものに根強いニーズは感じられるが、行動を起こすだけの材料が生活環境の中に乏しい。
		美容室（店員）	・仕事関係が落ち着いている、暇であるという声が多く聞かれ、この状況は今後も変わらない。
		その他サービス〔クリーニング〕（経営者）	・客はクリーニング利用を軽減する衣類を意識しており、利用は現状のまま低調である。
		住宅販売会社（営業担当）	・売上はそこそこあるが他社競合店の低単価物件と競合して負けるケースが多く、今後もこのような状態が続く。
	やや悪くなる	商店街（代表者）	・倒産した大手スーパーの客の減少は回復しない。 ・今まで好調であった 100 円ショップ等低価格中心の店も来客数が減少している。

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
		一般小売店 [ 衣服 ] ( 経営者 )	・販売価格が低下する。
		一般小売店 [ 食料品 ] ( 経営者 )	・新店の売上が、オープン当初よりかなりの勢いで減少している。
		百貨店 ( 売場主任 )	・現在、浪費が膨らんでいる反動で家計の引締めが起こる。 ・賢い消費者が増加しつつあり、セール時期前の買い控えが昨年よりなお顕著になる。
		百貨店 ( 売場主任 )	・来客数、販売量が減少する。
		百貨店 ( 売場主任 )	・次の購買までの時間が現在以上に長期化する傾向がみられる。
		百貨店 ( 営業担当 )	・高級家具、高級じゅうたんなど高額品の買い控えの傾向が依然続いている。
		スーパー ( 経理担当 )	・優勝セールなどイベント的要素があるところの消費はまずまずだが、催物がないところでは消費が低迷している。
		スーパー ( 経理担当 )	・米国テロの影響が波及する懸念があるとともに、狂牛病の今後の広がりによっては生鮮食品のウェイトの大きい食品スーパーの業績に影響が生じる。
		スーパー ( 店長 )	・単価の下落と1人当たり買上点数の減少が続く。
		スーパー ( 経営者 )	・買い控えムードが長期化している。
		コンビニ ( 店長 )	・安売り合戦が続き、客単価が低下する。
		コンビニ ( エリア担当 )	・客単価が低下する。
		衣料品専門店 ( 営業・販売 )	・客の話や同業者の話の中で、明るい材料が見当たらない。
		家電量販店 ( 企画担当 )	・来客数、単価とも悪化しており、客の購入態度も慎重になっている。
		スナック ( 経営者 )	・客との話題が暗く、互いの傷をなめあっている雰囲気である。
		都市型ホテル ( 経営者 )	・米国テロにより、キャンセルが出てきている。
		都市型ホテル ( 支配人 )	・宴会部門の予約状況、単価動向より、厳しい面が予想される。
		都市型ホテル ( スタッフ )	・宴会の予約状況が非常に悪い。
		旅行代理店 ( 店長 )	・海外旅行の受注は3割以上の落ち込みがみられ、Y 2 K 問題のときの落ち込み状況に似ている。
		タクシー会社 ( 経営者 )	・来客数が減少し、特に夜の売上が激減している。
		通信会社 ( 経営者 )	・融資等が受けられない。
		観光名所 ( 経理担当 )	・団体予約等が減少する。
		競輪場 ( 職員 )	・売上の減少が続く。
		その他サービス [ ビデオ・CDレンタル ] ( エリア担当 )	・売上の増加がなかなか見込めない。
		その他住宅 [ 展示場 ] ( 従業員 )	・地価の下落がますます進むと予測し、家を建てるのを少し待つ客が増加している。
	悪くなる	一般小売店 [ 家具 ] ( 経営者 )	・販売単価が下落しており、同業者の倒産、廃業が周りに多い。
	悪くなる	一般小売店 [ 酒 ] ( 経営者 )	・売上が減少し続ける。
	悪くなる	百貨店 ( 店長 )	・客の購買意欲が低下する。
	悪くなる	スーパー ( 店長 )	・価格競争により大幅な単価の低下が避けられない。
	悪くなる	コンビニ ( 経営者 )	・来客数が減少する。
	悪くなる	乗用車販売店 ( 経営者 )	・客は購買意欲が弱くなっている。



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
		その他専門店 [ 医薬品 ] ( 経営者 )	・ 様々なサービスをしても最初動くだけですぐに落ち込み、売上が増加しない。
		その他専門店 [ ゴルフ用品 ] ( 経営者 )	・ 客からゴルフどころではないとの声が聞かれる。また、倒産の被害を被ったとの声も周囲に多い。
		高級レストラン ( 支配人 )	・ 客の会話から苦しい様子がかかなりうかがわれる。
		旅行代理店 ( 広報担当 )	・ 米国テロの報復に関する報道、保険料の上昇等で旅行会社にとって良い話がない。 ・ 航空会社の倒産、米国の航空会社への不安等のマイナス面がでている。 ・ 国内旅行は伸びているが、マイナスを補えるほどではない。
		遊園地 ( 経営者 )	・ 消費低迷から来客数の減少は避けられない。
		ゴルフ場 ( 経営者 )	・ 客のマインドがかかなり悪い。将来が分からない中、ゴルフをする気にならないという声が多い。
		競輪場 ( 職員 )	・ 来客数、売上の減少が続いている。
		住宅販売会社 ( 従業員 )	・ 株価の急落、企業の大型倒産などから、客はこれまで以上に長期の債務を負うことに極めて慎重になる。
企業 動向 関連	良くなる	-	-
	やや良くなる	通信業 ( 営業担当 )	・ 価格破壊によってブロードバンドの導入が増加する。
	変わらない	繊維工業 ( 経営者 )	・ 依然として取引先と慎重な取引が続く。
		化学工業 ( 経営者 )	・ 先行きに明るい話がない。
		金属製品製造業 ( 経営者 )	・ 受注、販売が現状より良くなる傾向がない。
		一般機械器具製造業 ( 経営者 )	・ 既に3か月超の注文が決定しており、変わらない。
		輸送業 ( 営業所長 )	・ 見積りや商品の動きに関する情報が少なく、再度物流コストの見直しを迫られている。
		経営コンサルタント	・ 事業が年間での契約形式であるため、来年3月までは現在の好調な契約状況が維持される。
	やや悪くなる	食料品製造業 ( 経営者 )	・ デフレ傾向がますます強くなっている。
		化学工業 ( 経営者 )	・ 得意先、同業者の話に明るい材料がない。
		建設業 ( 経営者 )	・ 同業者はある程度淘汰されるまで競争激化が続く。
		建設業 ( 経営者 )	・ 公共事業の物件がない。
			・ 小さな工務店関連の物件がない。
		不動産業 ( 経営者 )	・ 需要減への不安から供給者側が仕入に慎重になっている。
		不動産業 ( 経営者 )	・ 不動産の供給過多は当分続く。
	悪くなる	司法書士	・ 新規事業の相談がほとんどなく、好転材料が見当たらない。
		食料品製造業 ( 従業員 )	・ 大手スーパー倒産の影響を心配している。 ・ 狂牛病に対する動向が未知数なため、先行きが見えない。
		繊維工業 ( 経営者 )	・ 1か月のうちに取引先2社の倒産があり、この先も倒産が増加する。
		金属製品製造業 ( 経営者 )	・ 受注が減少している。
	一般機械器具製造業 ( 経営者 )	・ 検査設備などの投資が減少している。	
雇用 関連	良くなる	-	-
	やや良くなる		
	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
	やや悪くなる	人材派遣会社(社員)	・企業側の要求と人材がかみ合わず、成約に至らないケースが多発している。
		新聞社[求人広告](担当者)	・企業の業績が悪くなり、新卒者を含め採用を減少させるという声を多く聞く。
		学校[大学](就職担当)	・求人件数の伸びが鈍化している。
	悪くなる	新聞社[求人広告](担当者)	・新規に採用せず、現状維持しながらリストラを進める企業が多い。
		職業安定所(職員)	・今年度中に人員整理を予定している企業が多くあり、今後、更に人員削減、破たんの動きが強まる。
		民間職業紹介機関(職員)	・例年この季節は求人が増加する傾向にあるが、逆に減少しつつある。

## 8. 中国

( - : 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)	・冬物の動きに期待できる。
		スーパー(店長)	・店内改装により食品を強化するので、売上が更に増加する。
		家電量販店(企画担当)	・パソコンの次世代OSが出るので期待が持てる。
		その他専門店[贈答品](店員)	・歳暮商戦時期になり毎年1割は売上が増加しているの期待できる。 ・力を入れている婚礼ふとんに期待できる。
		一般レストラン(店長)	・きらら博閉幕後は、ランチやティータイムに客が戻ってくると予想される。
		観光型ホテル(スタッフ)	・秋の旅行シーズンに入り、宿泊など高単価な金額が見込まれる。
		都市型ホテル(スタッフ)	・忘年会シーズンに入るので食事の利用が増加する。
	変わらない	一般小売店[酒](経営者)	・スーパーに客が流れ、商店街の各店には高齢者の買物客のみ来店している。
		百貨店(営業担当)	・客は生活に必要な物の支出はする。
		百貨店(営業担当)	・新規竣工した店舗ビルが、客に支持される傾向がしばらく続く。
		百貨店(売場担当)	・先行き不安のため客が買物をしない。また、狂牛病の報道から、皮物の売行きに不安がある。
		百貨店(売場担当)	・良い兆しがみえるものの、値引き合戦が激化し売上は増加しない。
		百貨店(売場担当)	・冬物衣料の最盛期に入るが、客が必要な物しか購入しない傾向は続く。
		スーパー(店長)	・来客数は3%程度増加しているが、客単価には変化がない。 ・狂牛病報道の影響で、10日以降和牛が落ち込んでいる。
		コンビニ(経営者)	・近隣に食事できる店ができたので、弁当等の売上が減少する。
		コンビニ(エリア担当)	・コンビニ業界でも客単価が低下しており、客はより安い物を求めるようになっている。 ・弁当関係では低価格小容量の物が売れるようになっており、客は必要な物しか買わず、衝動買が全くない状態である。

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
		コンビニ（エリア担当）	・企業努力による低価格商品等の導入により、一定の来客数は維持できるが、当面は主要層の来店頻度が回復する傾向にはない。
		乗用車販売店（所長）	・車検代金を値引きしてくれという客が増加しており、12か月点検も在庫が前年と比べると減少している。 ・乗用車販売は企画が功を奏して増加しているが、サービスの売上は減少しており、先行きが不透明である。
		タクシー運転手	・秋の観光シーズンでは来客数に変化はないものの、一泊旅行から日帰り旅行になる傾向にある。
		競艇場（職員）	・来客数の減少傾向と客の購入単価の低下に変化がない。
		レジャー施設（営業企画担当）	・今後予定している販促の効果が始まるので、悪くても例年並みの来客数の確保を見込んでいる。 ・平日の客離れを取り戻すのが精一杯であることと、現在の客単価の動向からして飲食の極端な増加が期待できないことから、しばらくはこの状態が続く。
	やや悪くなる	商店街（代表者）	・商店街への出店の問い合わせが0件である。 ・商店街の店が最近3軒閉店している。
		百貨店（販売促進担当）	・地元紳士服メーカーや大手スーパーが破たんするなど、消費マインドにはマイナスの影響がみられる。
		百貨店（営業担当）	・婦人雑貨が苦戦している。
		スーパー（店長）	・客の買上点数が減少しており、単価もじわじわと低下している。
		スーパー（店長）	・米国テロの影響や、痛みを伴う構造改革により、ますます売上が減少していく。
		コンビニ（エリア担当）	・年末にかけて需要拡大の時期ではあるが、デフレにより売上がやや悪くなっていく。
		衣料品専門店（地域ブロック長）	・衣料品の節約する客が増加しており、今ある物で済ませる傾向がある。
		衣料品専門店（地域ブロック長）	・スーツで19,000円、29,000円という単価は従来であれば特価であったが、最近では通常価格となったため、30,000円台以上のスーツがあまり売れない。
		家電量販店（店長）	・米国テロにより客は動揺を隠せず、先行き不安のためにここ2、3か月の間買い控えの発生が予想される。
		家電量販店（副店長）	・パソコンの新商品が出るが、他には良い材料が何もない。
		乗用車販売店（総務担当）	・安い物は売れるが、高い物が売れず、買い控え感がある。
		乗用車販売店（営業担当）	・周りで高額商品の買い控えをよく耳にする。
		観光型ホテル（スタッフ）	・流動人口が減少し、売上も減少していく。
		都市型ホテル（経営者）	・公共事業の依存企業や、IT関連製造業界の不況感が強く、宴会等の法人需要が減少する。
		タクシー運転手	・客との会話の中で、大手企業のリストラや大手スーパーの倒産など、暗い内容の話題が多い。
通信会社（営業担当）	・通信料金のプランにおいて、低価格競争が更に激化する。		
ゴルフ場（従業員）	・冬になるので来場者が減少する。		
設計事務所（経営者）	・単価の切下げや、取引先の支払状況が変化したり遅延したりと、悪循環で悪くなっていく。		
設計事務所（職員）	・低価格競争が激しくなり、デフレ状況が良くならない。		
住宅販売会社（経理担当）	・モデルルームへの来客数が減少傾向にある。 ・資金的に余裕がある顧客でも、先行き不安から一段階下の物件を購入する。		
住宅販売会社（営業担当）	・購買意欲の低下による住宅販売量の激減、単価の低下が目立ってきている。		
悪くなる	商店街（代表者）	・景気の先行きに対する不安が高まっている。	

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
		商店街（代表者）	・以前と違って客の価格に対する感覚が、慎重に物を選ぶ傾向へと大きく変わってきている。
		一般小売店〔茶〕（経営者）	・お茶は食品なので他の商品に比べれば少ないものの、買い控えがある。全体的にムードが悪く米国テロが影響している。
		百貨店（営業企画担当）	・民事再生法の申請を行ったため店舗縮小の可能性もあり、人員整理をされることも予測される。 ・一時は商品納入もなく、来客数が減少し、売上も例年より15%落ち込んでいる。
		乗用車販売店（店長）	・先行き不安から車どころではないという客の話を聞く。
		住関連専門店（広告企画担当）	・明らかに単価が低下しており、取引メーカーも倒産している。
		スナック（経営者）	・どの業種も状況が悪くなり、だれも街に出ない。
		観光型ホテル（店長）	・通常の集客方法では客が集まらず、新しい集客方法を繰り返しているが、状況に変化はない。
		旅行代理店（経営者）	・客が海外への渡航を控えているので、状況が悪くなっている。
		タクシー運転手	・スナック経営をやめるところが大変多くなった反面、風俗店が増加し、若者の出足は良いがビジネスマンの出足がめっきり減少したため、タクシー業界は最悪の状況である。
		旅行代理店（団体営業担当）	・米国テロの影響で旅行商品の買い控えが進む。
住宅販売会社（従業員）	・来客数、受注額が減少している。		
企業 関連 動向	良くなる	-	-
	やや良くなる	輸送用機械器具製造業（経理担当）	・主要顧客以外からの受注や引き合いが増加している。
	変わらない	化学工業（総務担当）	・稼働率や出荷状況をみると、回復するめどが立っていない。
		窯業・土石製品製造業（営業担当）	・高炉メーカーの粗鋼生産量の減少は続き、耐火物需要の減少の影響を受ける。 ・電子部品メーカーでは、引き続き在庫調整が行われる。
		金属製品製造業（総務担当）	・現在の仕事量が年内一杯続く。
		輸送用機械器具製造業（総務担当）	・受注量や受注価格に改善がみられない。
		輸送業（総務担当）	・どの関連業者と話をしても、状況は現状のままだろうと言っている。
	やや悪くなる	食料品製造業（総務担当）	・食品業界は秋、冬は例年売上が増加するが、今期は厳しい見通しである。
		食料品製造業（総務担当）	・大手同業者の低価格商品が市場に出回っているため、例年以上に受注が減少する見込みである。
		鉄鋼業（総務担当）	・得意先ではエレクトロニクスに加えて、自動車関係の業績も悪化している。
建設業（経営者）		・手持ち工事量がかなり減少している。	
悪くなる	建設業（経営企画担当）	・投資計画の見直しがあり、一時延期あるいは凍結へと変わりつつある。	
	電気機械器具製造業（広報担当）	・米国の景気が弱い状態になっていることに加え、米国テロの影響で、米国向け輸出が期待できない。	
雇用 関連	良くなる	-	-
	やや良くなる	-	-
	変わらない	-	-
	やや悪くなる	人材派遣会社（経営者）	・人材派遣の需要はある程度堅調に推移するが、一般の求人件数は減少する。

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
		人材派遣会社（社員）	・きらら博閉幕後に大量の求職者が出るが、その受皿がなく、状況が悪化する。
		求人情報誌製作会社（編集者）	・先行きに対する不透明感がり、好材料がみえず、悲観的である。
		新聞社〔求人広告〕（広告営業担当）	・景気低迷のなか明るい材料が今のところ見当たらない。
		職業安定所（職員）	・今後も製造業を中心に人員整理や休業の発生する情報があり、新規求職の一層の増加が見込まれている。
		職業安定所（職員）	・新規出店などによるパートの求人もみられるが、新規学校卒業者に対する採用取消しもあり、厳しさがある。
		職業安定所（職員）	・求人紹介の窓口を訪れている求職者の数が増加している。
		民間職業紹介機関（職員）	・採用の手控えが引き続き多くなる見込みである。
		学校〔大学〕（就職担当）	・大手スーパーの破たん、製菓会社の経営統合により、地元にも店舗や工場があることから、今後大幅な人員合理化や雇用調整が懸念され、雇用不安が拡大する。
	悪くなる	人材派遣会社（支店長）	・米国テロ以降、求人に関して今後の様子を見る企業が何件かみられるようになって、積極的に求人を出そうというマインドが明らかに冷え込んでいる。2、3か月後世界情勢に影響を受ける業態が増加し、求人や雇用情勢が厳しくなる。
		学校〔大学〕（就職担当）	・企業の採用数が増加することはない。

## 9. 四国

（-：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（店長）	・営業時間延長により売上はもう少し伸びてくる。
		スーパー（営業担当）	・業務改革を推し進めたため、販売は改善傾向にある。
		乗用車販売店（営業担当）	・新商品の発売が予定されている。
	変わらない	一般小売店〔酒類〕（経営者）	・依然として、安売店の低価格攻勢により競争力が弱まっている。
		百貨店（営業担当）	・ギフトインデックス（贈答先選択商品）が増加しているが、商品群により好不調が顕著に現れている。
		百貨店（企画担当）	・必要なものだけを最低価格で購入しようとする購買意識は一向に改善していない。
		スーパー（財務担当）	・客の節約志向は強く、衝動買いは極力控えられている。
		乗用車販売店（管理担当）	・客の使えなくなるまで使いたいという意向が強い。
		その他専門店〔CD〕（店員）	・全体的に下げ止まっている。
		ゴルフ場（従業員）	・予約状況があまり変わっていない。
	やや悪くなる	商店街（代表者）	・駐車場及び通行量は1割から2割程度減っている。
		コンビニ（経営者）	・他社とつぶし合いという感じになっている。
		衣料品専門店（店長）	・いつも2着購入していた人が1着で済ませている。
		家電量販店（店長）	・年末に予定されている新しいパソコンソフトの売上で左右されるが、現在のパソコン業界は非常に厳しい。
		乗用車販売店（従業員）	・米国テロ以降、販売が落ちており、今後もまだ情勢は悪くなる。
		都市型ホテル（経営者）	・先行きの予約状況は、宿泊・宴会ともに悪い。
タクシー運転手		・100円バスの影響で、売上が減少する。	

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
		設計事務所（職員）	・仕事柄、公共事業に左右されるため、この先かなり落ち込む。
		住宅販売会社（従業員）	・住宅設計プランの数が減少している。
	悪くなる	スーパー（店長）	・狂牛病の件で、牛肉の売上が低迷している。
		和食レストラン（経営者）	・取引先が次々と倒産しており、景気回復の兆しはない。
		旅行代理店（経営者）	・米国テロで、海外旅行が激減している。 ・旅行会社を通さずに航空券を購入する直販体制が進んでおり、売上が対前年比30%減少している。
		通信会社（企画担当）	・客の携帯電話の通話料がかなり少なくなっている。
企業 動向 関連	良くなる	-	-
	やや良くなる		
	変わらない		
	やや悪くなる	食料品製造業（従業員）	・安売りのときしか物が動かない。
		一般機械器具製造業（経理担当）	・米国テロのために、海外の商談の先送りや円高などによって、海外輸出にブレーキがかかることが懸念される。
		一般機械器具製造業（経理担当）	・競争相手との間で、受注を取り合う状態はまだ続く。
		建設業（総務担当）	・競争が激しく、受注単価が大幅に減少しており、正常な利益の確保は全くできない状態である。
		広告代理店（経営者）	・得意先の経費見直しが一段と進み、広告費削減の話が多い。
	悪くなる	繊維工業（経営者）	・大型スーパーの民事再生法申請により、タオルの流通問屋がかなりのダメージを受けている。
		家具製造業（営業担当）	・再度のリストラ計画が業界でも広がっている。
		電気機械器具製造業（経営者）	・米国テロ以来、設備投資がピタッと止まっており、仕事があるのはメンテナンスぐらいである。
	雇用 関連	良くなる	-
やや良くなる		-	-
変わらない		職業安定所（職員）	・事業所閉鎖やリストラが減る傾向は全くなく、この状況は続く。
やや悪くなる		求人情報誌製作会社（編集者）	・求人数は減っているが、求職者数が多い状況が続いている。
		職業安定所（職員）	・雇用調整に関する相談も増えている。
悪くなる		人材派遣会社（経営者）	・求人数が少ない上に、派遣会社の同業他社も多いので、派遣料金の値崩れが起きている。

## 10. 九州

（-：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	観光型ホテル（スタッフ）	・米国テロの関係で海外旅行者が減り、客が九州に流れてくる可能性が高くなっている。
		通信会社（企画担当）	・暮れから来年にかけて、次世代携帯電話の開発が始まるため、買い替えも含め今以上の活況を呈する。
	変わらない	商店街（代表者）	・正月のための準備に入るため、その他の商品では買い控えが起きる。
		商店街（代表者）	・空き店舗が増え、かつそれが埋まっていない。
		百貨店（営業担当）	・歳暮には期待出来るが、一般の売上は狂牛病の問題など心配な点がある。
		スーパー（総務担当）	・衣料品の売上は上向き傾向にあるが、やはり客はセール待ちの傾向があるため、全体では伸び悩みが予想される。

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(店員)	・秋冬物や年末の需要で多少商品が動く可能性があるが、買い控えはこれからも続いていく。
		家電量販店(店員)	・パソコンの新しいOSなど、これから続々と新商品が出てくるが、売上の落ち込みを新製品で穴埋めするため、状況は変わらない。
		スナック(店長)	・食欲の秋とはいうものの、景気の先行きが見えない。毎日の商売が不安で仕方がない。
		タクシー運転手	・昼間は高齢者の利用が増え、前よりも好調であるが、夜は歓楽街での客が少なく、全体では変わらない。
		テーマパーク(職員)	・一般的な旅行予約は良くないが、米国テロの影響で修学旅行等の問い合わせは結構ある。
		設計事務所(職員)	・新規の事業があっても、価格がかなり低いので、さほど売上には結び付いていない。
	やや悪くなる	百貨店(売場主任)	・去年は10月にプロ野球の優勝セールなど景気や購買欲を刺激するイベントがあったが、今年はそれがない。
		百貨店(営業担当)	・消費者に景気の先行き不安が浸透している上、消費をけん引するような爆発的ヒット商品も見当たらない。
		百貨店(総務担当)	・そごうの閉店による取り込み需要の効果が完全になくなり、また、現在の社会情勢から客の買い控えが更に本格化する。
		スーパー(経理担当)	・狂牛病問題はすぐに解決するとは思えない。
		コンビニ(店長)	・7、8月の消費が多かったため、冬場に向かってやや買い控えが発生する。
		コンビニ(店長)	・自社の店舗のうち7割で売上が減少している。店舗開発も計画の半分に減らされ、残り半分がリージョナル店の受注をサポートするものになってきている。
		衣料品専門店(総務担当)	・テナントとして入店を予定したところが、急きょ資金繰り悪化を理由に出店を辞退した。売場に穴があくことを懸念している。
		その他専門店[書籍](店長)	・株関係の雑誌や本の動きがあまり活発化しておらず、また、米国テロのために海外のガイド本も売れていない。
		その他専門店[医薬品](従業員)	・価格競争がますます激しくなっており、今まで好調だった店舗も伸びが鈍化している。
		その他小売[雑貨卸](総務担当)	・年末に向けて需要が伸びる時期であるのに、個人消費は冷え切っている。
		都市型ホテル(スタッフ)	・宿泊、宴会、食堂の予約状況が良くない。今後は宿泊の団体客、大口宴会客のキャンセル等の発生が予想される。
		旅行代理店(従業員)	・米国テロの関係で海外旅行者が減少しており、団体旅行、個人旅行ともに延期か中止である。
	競輪場(職員)	・来客数の減少もあるが、客単価自体が落ちており、この傾向は今後も続く。	
	悪くなる	商店街(代表者)	・老舗商店が撤退している。
スーパー(店長)		・雑貨関係がかなり落ちており、来客数が今までにない落ち込みを示している。	
コンビニ(エリア担当)		・問題になっている狂牛病が原因となって、弁当等が売れなくなっている。	
家電量販店(店長)		・必需品の売上は買い替えサイクルが伸びているものの健闘しているが、嗜好品はかなり落ちている。	
乗用車販売店(総務担当)		・来客数は相変わらず少なく、単価が安い商品しか売れない。成約までに時間がかかる。	
高級レストラン(経営者)		・法人の売上は以前から落ち込んでいたが、最近、個人も目に見えて落ち込んできている。	
スナック(経営者)		・来春から大手企業のリストラが始まるせいか、ある大手企業の客がほとんど見えない。余裕がある客の職種は税理士や会計士である。	

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
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（経営者）	・新規事業の立ち上げを準備しており、これが3か月後には少し効果が出てくる。
		建設業（総務担当）	・年末に向け、建設中の物件の引渡しが行われるので、内装仕上げなどで現場は非常に忙しくなる。
	変わらない	金融業（従業員）	・金融機関の不良債権処理によるリストラ、及び企業整理の動きが一段と進んでいき、あまり良い要因は見当たらない。
	やや悪くなる	農林水産業（経営者）	・行楽シーズンを控えてかなり期待していたが、狂牛病の国内での発生により、畜産業全体が大きく影響を受ける。
		輸送用機械器具製造業（営業担当）	・商品の流れが停滞気味で在庫が減らず、1か月毎に受注が落ちてきている。
		輸送業（総務担当）	・狂牛病の問題で肉関係の調味料の出荷が悪くなっている。相次ぐ大手企業の倒産のせいで、得意先から支払を早くするようにとも言われている。
		不動産業（従業員）	・大型賃貸物件の需要はあるものの、賃料単価はまだまだ低下している
		広告代理店（従業員）	・9月に入り、折込枚数、件数ともに下降気味で、先の予定も例年を下回っている。
		経営コンサルタント	・顧客企業は、値引き合戦、メーカーへのリベート要求など、倒産寸前の状態で必死である。
悪くなる	電気機械器具製造業（経営者）	・半導体メーカーからの発注状況が全く不透明である。発注の悪さは液晶関連ロボットにまで影響している。	
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（社員）	・最近、派遣要請や派遣期間の更新について、企業が慎重になっており、ボリューム感がなくなってきている。
		民間職業紹介機関（職員）	・求人依頼件数は大幅に減少しているものの、勝ち組み企業からのニーズは依然として底固い。全般的にみて、様子見の状態である。
	やや悪くなる	職業安定所（職員）	・企業訪問の際に景気の状態を尋ねると、良いという回答は少ない。
		職業安定所（職員）	・新規求人数の対前年比がマイナスとなっている。 ・事業所と接触する時に、受注単価の引下げや、外国での発注、製造に切り換える話を聞くことが多い。
	悪くなる	職業安定所（職員）	・5名以上の解雇の動きが続いており、当分の間収束する可能性がない。
		職業安定所（職員）	・IT関連企業のリストラで退職者が増加する中で、就職はままならない状況である。
		学校〔専門学校〕（就職担当）	・求人数はますます少なくなり、一方で求職者数は更に増えてくる。

## 11. 沖縄

( - : 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	ゴルフ場（従業員）	・天候の回復により、来客数が増加する。
	やや良くなる	一般小売店〔衣料・雑貨〕（店長）	・買上点数は増加し、商品単価は上昇する。
		コンビニ（経営者）	・年末にかけて始めるギフトの動きが良くなる。
	変わらない	スーパー（企画担当）	・来客数や販売量が飛躍的に伸びるなどの要因は見受けられず、単価の低価格化もしばらく続く。



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
	やや悪くなる	家電量販店（副店長）	・競合店の安売り等で売上が減少し、不振の状況が今後も続く。また、米国テロ事件の影響も出てくる。
		百貨店（副店長）	・米国テロや経済状況も含めた不安定な要因により、ますます客の行動範囲が狭まっている。食品等で、すぐに必要でない物については求めず、必要な物でもかなり限定して目的の売場のみに向かい、他の売場を見ずに退店するという傾向がかなり見受けられる。
		コンビニ（経営者）	・来客数は対前年比で20%増加しているが、ここ最近の傾向として、子供用の菓子、いわゆるポケット菓子の売上が減少しており、全体の売上では対前年比で3%減少している。
		高級レストラン（副支配人）	・米国テロの影響を大きく受ける。今後も修学旅行等で沖縄を避けることが懸念され、売上も減少が見込まれる。
		都市型ホテル（スタッフ）	・米国テロの影響で宿泊のキャンセルが相次いでおり、今後もこの状況が続く。宿泊数が減少すると料飲の売上も減少する。県内の消費者の消費行動にも拡大傾向は見込めない。
	悪くなる	商店街（代表者）	・商店街の店舗は危機的状況下にある。
		その他専門店〔楽器〕（店員）	・レコード、楽器業界ではメーカーの統廃合が進む一方で、メーカー側がインターネットで直接販売するとの話も聞いている。インターネットの進化で販売店は更に厳しくなり、各店舗は廃業に追い込まれるという不安がある。
		観光型ホテル（スタッフ）	・米国テロの影響で宿泊キャンセルが相次いでいる。
		旅行代理店（経営者）	・米国テロによる旅行の手控えの影響が大きくなる。
		観光名所（職員）	・米国テロの影響で、沖縄への観光客が減少し、それに伴い当公園への来客数も減少する。
企業動向関連	良くなる	-	-
	やや良くなる	通信業（従業員）	・現状是最悪であるが、改善のために様々な企画や提案を実施しており、それらが実を結ぶ。
	変わらない	-	-
	やや悪くなる	通信業（営業担当）	・サービス開始の延期が1件発生している。
		建設業（経営者）	・当社は今月中旬に新聞社住宅見学会の全面広告を出したが、以前に比べ入場数、アンケート数が半分に減少している。
悪くなる	輸送業（営業担当）	・米国テロに関連して、修学旅行のキャンセルに伴う、団体貨物のキャンセルが予想される。	
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）	・2、3か月先の景気については、悪い要素を織り込み済みなので、ほとんど変わらない。米国テロ事件の影響や政府による構造改革によっては、変化の可能性はあるだろうが、それを含めた上でもこの2、3か月は現状を維持する。
		職業安定所（職員）	・新規の雇用保険受給者が今年は増加している状況であり、悪い状況が今後も変わらない。
		学校〔専門学校〕（就職担当）	・企業も人材を必要としているようだが、採用となると人件費の問題があり、すぐには踏み切れない様子である。
	やや悪くなる	求人情報誌製作会社（経営者）	・今後の企業の方向として、先行き不透明により採用を控える可能性があり、2、3か月先の雇用状況はやや悪くなる。
		職業安定所（職員）	・求人数、求職者数ともに増加傾向にあるものの、双方のミスマッチが多く、求職者に対して高い技術が求められている。今後も就職者数の増加は期待できず、求人は減少してくる。
悪くなる	-	-	