

・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）	・商店街の集客の核となる百貨店の改装効果が9月より現れており、この傾向はしばらく継続する。
		スーパー（店長）	・11月に売場の改装を行うため、売上の増加に結びつくことが期待される。
		家電量販店（店長）	・歳末商戦に突入することに加えて、デジタル家電が好調である。
		乗用車販売店（役員）	・車両受注の傾向が上向きに転じてきている。
	変わらない	商店街（代表者）	・年末から新春にかけてのバーゲン時期であるが、最近のバーゲンは長続きせず、単価が一気に低下する商品もあるので、総合すると売上は変わらないのではないと思われる。
		一般小売店〔酒〕（経営者）	・下支えはあるものの、なかなか売上の増加には結びついていかないものと思われる。
		百貨店（売場主任）	・10月末より冬物商戦が開始されているが、景気低迷の前年と同じ状況であり、すでに12月のクリアランス時期に買上げようとする客の声が聞かれる。
		スーパー（店長）	・現状の客の動向からみても、買上点数や単価の落ち込みが依然として止まっていないことに加えて、今後ボーナスの支給率のダウンなども予測されるため、先行きに明るい見通しは立てられない。
		コンビニ（エリア担当）	・客は安い商品に動いており、年末の予約商品など、単価の高い商品に期待できない。
		衣料品専門店（店員）	・高額な衣類の買い渋り等はこれからも続くと思われる。客の様子をみると、高額の商品の買物には特に慎重になっている様子が見受けられる。
		家電量販店（地区統括部長）	・現在は順調であるが農作物の不作、十勝沖地震の影響は消費者マインドを間違いなく冷えさせている。購買を喚起させる積極的な販促提案がないと、今後の売上増加は難しいと思われる。
		その他専門店〔医薬品〕（経営者）	・医療費も高騰しそうななか、今こそ健康への啓蒙を高めていく店頭努力が必要であるが、一方で庶民の薬局、病院離れが加速しそうであり、現状からの売上アップは期待薄である。
		高級レストラン（スタッフ）	・地域経済の好転がみられず、客も来店する意欲に陰りがある。
		旅行代理店（従業員）	・良くなってきているとは思いますが、好転するまでには、まだ半年はかかると思われる。それも、年末にSARSなどの問題がなければの話である。
		旅行代理店（従業員）	・海外旅行は復調する要因を探るのは困難である。また、国内旅行は現状を維持するのが精一杯だと思われる。
		旅行代理店（従業員）	・十勝沖地震や台風10号の影響で、道内への観光客が減少しており、観光業界は厳しい年末になりそうだ。復活しかけた海外旅行もSARSの再発が危惧されており、先行き不安は残るため、景気の上昇傾向は期待できない。
		タクシー運転手	・これからは業界の輸送繁忙期に入るので売上全体は伸びるが、ここ数か月前年比はマイナスで推移しているので楽観はできない。
		通信会社（企画担当）	・景気を呼び覚ますような動きが感じられないが、携帯電話に関するれば、他社の製品を含めて新機種が目白押しであり、販売量の増加が期待できる。
		観光名所（役員）	・ロープウェイ、レストランとも予約状況はおおむね前年並みである。
	美容室（経営者）	・家計の支出が固定化してきており、これからの年末商戦といっても大きな変動はないように思われる。	
	美容室（経営者）	・国全体が不景気で先の見通しがつかないことから、客はできるだけ金を使わなくなっている。嗜好品に関しても同様に必要以外の商品はあまり買わないと思われる。	

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
	やや悪くなる	百貨店（売場主任）	・ボーナスの出ない企業もあるということであり、高額品の動きが非常に厳しくなると思われる。また、単価も低下していることが気になる。
		スーパー（店長）	・特に良くなる要因は見当たらず、むしろ購買については、単価の低下あるいは必要な商品しか購入しないという買上点数の低下というものが予想される。
		スーパー（店長）	・前月と比べて販売点数が10%以上減少しているなど、販売点数が大きく落ち込んできている。
		スーパー（企画担当）	・同業各社の中間決算の業績の悪化や、最近の各社の折込チラシによる価格競争の激化が、もう一段の状況の悪さを予感させる。
		コンビニ（エリア担当）	・公共工事が2割減少になっており、その影響が年末にかけてより一層増してくると思われる。来客数より客単価の減少に大きく響いてくると思われる。
		コンビニ（店長）	・今の状態が完全に下げ止まったと言い切れない。毎日、弁当を買っていた常連客が、最近は弁当を持参しているという話も多い。
		衣料品専門店（店長）	・年輩の客が多いが、客との話のなかで将来の年金の心配をしている人がとても多く、来年度の年金改正など、いろいろなことを心配しているの、見通しは明るくない。
		住関連専門店（営業担当）	・10月の気温低下で季節商品の売上が前倒しとなったおそれがあり、今後の売上の推移が心配である。
		高級レストラン（スタッフ）	・極端な外食控えが続いているので、12月だけはやや好転するだろうと楽観している。しかし、1月以降はその反動で現在より悪くなるのではと心配している。
		観光型ホテル（経営者）	・宿泊料が安いからといって、地元客の利用は増える訳ではない。選挙報道のなかで、景気高揚の政策は抽象的すぎて、先行き不安感だけが明らかにされているように思われる。今後も消費者は家にこもることは必至と見込まれる。
	悪くなる	一般小売店〔土産〕（店員）	・十勝沖地震などの影響によって、団体客が減少しているなか、冬にかけても客がかなり減ってくるのではないかとと思われる。
		スーパー（店長）	・主力の食品部門の来客数はやや回復しているものの、単価の下落が続いており、今後も売上は前年を10%以上下回る状況が予想される。
		コンビニ（エリア担当）	・客の買物の様子から判断すると、買う個数が減る傾向にあり、単価も低くなっている。こうした状況はここ3か月続いていると、これから先、もっと進むと予想している。
		住宅販売会社（従業員）	・住宅を建てる見込み客が増える要素がほとんどない。
企業 動向 関連	良くなる やや良くなる	-	-
		食料品製造業（経営者）	・水産物最大の需要期である、年末ギフトの時期を迎える。いまだ弱い景気回復感ではあるが、一般家庭への贈り物件数と単価はほとんど変わっておらず、また、消費者の本物志向が一層進んでおり、品質や安全性を重視した、産地直送食品へのシフトが進んでいる。
		輸送業（営業担当）	・農産物は砂糖・でん粉が、輸出品においては紙パルプの荷動きが良くなる見通しである。
		通信業（営業担当）	・回線需要に回復がみられると同時に、上位価格帯のサービスへの需要増加が出てきた。ただし、感じとして好調な需要層とそうでない需要層との差が広がってきた印象を受けるので、全くの楽観視はできない側面も感じる。
		通信業（営業担当）	・投資意欲は出てきたように感じるが、実行されるかどうかは分からないので、やや良くなる程度だと思われる。
		その他サービス業〔建設機械レンタル〕（総務担当）	・台風10号関連、十勝沖地震関連の災害工事の本格的な発注が始まると思われるので、やや良い方向に行く。
変わらない		その他非製造業〔機械卸売〕（従業員）	・小規模のガソリンスタンドの廃業が目立つ一方、大型化、セルフ化が進行し、新設や改修による大型地下埋設タンクの製作者、配管業者は来年まで仕事を抱えている。
		輸送業（支店長）	・農産物の不作の影響や消費不況などの要因もあるが、輸入貨物が底堅いこともあり、大きな変化はないと思われる。
		金融業（企画担当）	・冷夏による農作物の不作に加え、台風・地震などの自然災害が重なり、消費マインドの停滞が懸念される。
		その他サービス業〔システムハウス〕（経営者）	・いろいろな案件は出てきつつあるが、なかなか確定しない状況である。

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
	やや悪くなる	-	-
	悪くなる	建設業（経営者）	・冬季における新規の受注が官・民ともほとんど見込めない。工事中の物件も完成するため、稼働量が落ち込む。
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）	・求人数が増えている業種もあるが、減少している業種もあり、総体的に考えると変わらない。
		求人情報誌製作会社（編集者）	・求人数は前年比で伸びているが、内容は、小売系の札幌駅周辺の動きが落ち着き、その分を道外や道内の製造業、アウトソーシング系の業務がカバーしている。それ以外の業種では、医療系がやや伸びている程度であり、このまま加速的に伸びるとは考えにくい。
		求人情報誌製作会社（編集者）	・求人広告件数の増加はみられるが、業種や職種に顕著な偏りがあり、まだ不確実性が高いと思われる。
		職業安定所（職員）	・求人数から、建設業および建設関連企業の業績不振がみられる。
職業安定所（職員）		・求人数が増加したものの、その要因は臨時・パート社員の求人増によるものとなっている。	
やや悪くなる	求人情報誌製作会社（編集者）	・11～12月の2か月間に関しては求人動向が減少傾向にあるが、逆に1～3月に向けては増加傾向にあるので、総合的に3か月サイクルでみた景気動向では若干悪くなる見通しではないかと思われる。	
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	一般小売店〔書籍〕（経営者）	・年末に向け各出版社より話題作の発売が多く予定されており、売上の拡大が見込める。
		乗用車販売店（従業員）	・新型車を出す予定は無いが来客数、販売量が増えてきている動きを見ると、特に根拠は無く、希望的観測ではあるがやや良くなる。
		観光型ホテル（スタッフ）	・忘年会の予約状況が前年と比べて多少良く、期待できる。
		美容室（経営者）	・客の話のなかで、ボーナスが結構出るといことが聞かれる。
	変わらない	商店街（代表者）	・今後、米代金等が入ってくるが、いつもより少ない金額となるのでその影響は大きい。米以外でも漬物用の大根、白菜の出来も良くなく、リンゴも糖度が低く粒も小さいことなどから、今後も良くない状況になり、長期的にも厳しい冬になる。
		百貨店（売場主任）	・特商会を控えているがシビアな買い方は変わらない。今後はクリスマス、お歳暮、迎春と売上増を期待したい。
		百貨店（広報担当）	・消費のモチベーション次第であるが、選挙戦後のクリスマスや歳末商戦がどう動くか予断を許さない状況から変わらないと判断した。ただし消費のモチベーションを喚起する仕掛けが功を奏すれば初売り、冬のバーゲン商戦へと良い流れができていく。
		スーパー（経営者）	・今後の景気に多少の変化があっても客の買い物スタイルの変化は考えられない。客は現在の状況が暫く続くという認識のもとに日々の買い物をしており、多少の景気の変化で買い物動向を大きく変えることはしない。これからも堅実に、必要な物にだけ金を使うスタイルが続く。
		スーパー（店長）	・米の作況指数も下方修正され、果物の作柄も悪く、農家の可処分所得が減少し、農業県には大きな影響が出る。今後、農家の消費低下が懸念され、売上に大きく影響する。
スーパー（店長）		・冷夏による米の不作等が、不況に拍車をかけて買い控えがより顕著になっている。この状況は長引く。	
コンビニ（エリア担当）	・昨年と比べて冬のボーナスの伸びは期待できず、小売業に対する客の目は相変わらず厳しい。値ごろ感があり、欲しいと思わせる商品をいかに揃えるなかで、同じコンビニでも「勝ち組」と「負け組」の差がどんどん広がる。		

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）	・おにぎりやパンなどの主力カテゴリは前年よりも上向いてきている。 ・全体的にはここ3か月間は回復傾向にあるが、それでもまだ前年比100%に至っていない。
		コンビニ（店長）	・100円ショップやスーパーの深夜営業がコンビニエンスストアにはかなり打撃を与えている。
		乗用車販売店（経営者）	・今後の需要の中心は、新型で低価格のコンパクトカー並びに低公害、低燃費車両に移行する。その他の車種の落ち込みが激しく全体的な販売量の底上げにはつながらない。
		乗用車販売店（経営者）	・今月発売された新型車の効果が長続きせず、景気の停滞を感じる。ただでさえ買換えサイクルが伸びているなかで消費を刺激するのは難しい状況であるが、一方で7年前の消費税引き上げに伴う駆け込み需要のユーザーから車検ニーズなどが確実に見込めるので総体的には現状維持が見込める。
		その他専門店〔ガソリンスタンド〕（営業担当）	・米の不作と不良債権の発生による連鎖倒産が心配される。 ・11月以降の燃料の値上げが予想されている。
		高級レストラン（支配人）	・宿泊予約については前年同月比で変わらない。 ・婚礼が多少減少傾向にあるものの一般宴会は前年を上回る状況。 ・レストランについては中華系が多少苦戦しているが全体としては上向き傾向である。 ・デパート地下の店舗については集客力の問題もあり苦戦している。
		タクシー運転手	・最悪の状態で変わらない。就職状況は依然として厳しく将来の年金等も不透明で不安なことばかり。また当地区においてはタクシーが1年間で約350台増車され、どのタクシープールも満車ではみ出している。
		通信会社（経営者）	・東北は米の不作の影響も大きく、地場の大手企業の倒産や経営不安の話も聞こえてきており、地元には影響が大きく景気の改善には結びつかない。
		住宅販売会社（経営者）	・展示場来場者数はやや減少傾向にあるが一定の客数は確保できている。最近、銀行が相次いで低利の住宅ローンを販売し始めており、受注にプラスになる。
		やや悪くなる	
スーパー（企画担当）	・今後も県内または当市内においては、競合店の出店によりオーバーストアの状況が更に強まると想定される。その結果、客単価の低下や客数の分散、減少が始まる。		
衣料品専門店（店長）	・2か月後はボーナス時期になるが、総選挙後の混乱や企業でのリストラの加速により消費マインドが上向き状況にはない。		
住関連専門店（経営者）	・駅ビルリニューアルオープンでヤングの衣料はますます低価格指向になっているが、当店のような路面店では低価格への対応が非常に難しい。		
高級レストラン（支配人）	・ホテル全体の予約状況は前年より下回っており、客単価アップも見込めない状況である。		
その他飲食〔そば〕（経営者）	・例年では寒い季節になるにつれて単価が上がってくるが、客の様子から単価上昇は期待できない。報道では景気が上向きになっていると言われるが、実感としては全く無い。		
都市型ホテル（経営者）	・最近の業種別格差が大きくなってきている。携帯電話会社各社、製薬会社等は頻繁に会合を行っているが、土木建築会社または官公庁はほとんど飲食会合を控えている。 ・今後婚礼関係も市内に同業者や新卒の商売が次々オープン予定で今後も売上の減少が予想される。		
悪くなる		スーパー（経営者）	・冷害によるマインドの低下、ボーナスの減少、県庁職員の給与削減が打ち出され非常に悪い傾向にある。
		スーパー（店長）	・米の不作で新米の価格が大幅に上昇しており消費に大きく影響する。正月のもち米も心配である。
		スーパー（店長）	・スーパーセンターとの競争により商品単価が大幅に下落して、チラシ売価も極端な安売り競争が始まっている。客がその価格に慣れてしまい、通常の安売り価格には見向きもしないでまとめ買いをする状況である。
		観光型旅館（経営者）	・地震と冷害による米の不作などで、例年申込のある忘年会や農業関係者の旅行申込がほとんど無い。特に顧客数の多い地域での連続地震の影響は大きい。

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
		都市型ホテル（スタッフ）	・当社でも人員整理に着手し、今月末で5名が退職する。
企業 動向 関連	良くなる	-	-
	やや良くなる	輸送業（従業員）	・今年は年末年始、クリスマスのヒット商品が販売されているようなので、輸出入航空貨物量が大きく動く。
		公認会計士	・昨年10月に発注の止まった取引先から、来年度に契約を再開したいという申出を受け契約締結の見込みである。
		その他企業〔企画業〕（経営者）	・プラズマディスプレイパネルがかなり売れているという小売店の話であるが、このような大型モニターが売れるということは関連するソフトにも必ず影響が出て、景気のけん引役になる。
		その他企業〔管理業〕（従業員）	・生産が忙しく休日出勤を増やしている。収入も増加していることから年末にかけて多少の余裕ができる。
	変わらない	食料品製造業（経営者）	・年末年始の飲食店需要も、お歳暮などのギフトも、これからに大きな変化を与えるような社会情勢にはなっていない。
		電気機械器具製造業（経営者）	・各社在庫レスのなかで、特に丸投げ発注がほとんどである。注文書を出した後のキャンセルも、大手である程多いが、取引先全般では変化が無い。 ・一部半導体関係はにぎわっているように聞いているが、下請企業は警戒感が強くなっており懐疑的である。
		建設業（経営者）	・民間の設備投資はかなり活発になってきているが、得意先が希望する建設単価は低下しており、総体的には変わらない。
	やや悪くなる	食料品製造業（総務担当）	・1～2月は販売数量が減少する。今年は米が不作で価格が高騰していることから製造原価に大きく影響する。
		繊維工業（総務担当）	・消費低迷が続くなか、ますます発注が減り、それが生産額先の細りにつながり、資金調達が難しくなる。
建設業（経営者）		・東北における建設投資は減少の一途。公共投資が削減されているなか、民間投資は更に縮小しており公共投資の比率が高くなる傾向にある。 ・景気が回復傾向にあると伝えられる他の地域との格差を感じる。	
悪くなる	一般機械器具製造業（経理担当）	・為替相場が現状の水準を維持または更に円高が進行した場合は、輸出の採算レートが極めて悪くなり全体に与える影響も大きくなる。	
雇用 関連	良くなる		
	やや良くなる	人材派遣会社（社員）	・これまで取引のなかった中小企業などからの相談、提案依頼要請が目立ってきていることから、良い方向に向かっている。
		職業安定所（職員）	・業務請負や派遣などの事業所から20～30人の求人を提出することがあり、生産活動が上向いてきている。
	変わらない	職業安定所（職員）	・県内でも一部業種に景気の底打ち感がアナウンスされているものの、月間有効求職者数は前年比で11か月連続で減少しているが、求人数や就職件数では大きな改善が見られず、雇用面においては閉塞感が続いている。
		職業安定所（職員）	・新規求人数増加幅が縮小していること、企業整理等を受けて雇用保険受給資格決定件数が前年同月比で増加していることが気にかかる。
		職業安定所（職員）	・前年同月比で見ると新規求職者は減少し、新規求人数は増加傾向にあるものの、先月においては新規求職者数が増加に転じ、企業の規模、業種、地域間のばらつきもあり雇用情勢は依然として油断を許さない状況にある。
	やや悪くなる		

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	アウトソーシング企業 (社員)	・年末年始を迎える時期で市町村では新年度予算が決まる時期である。その中で需要が減ることは分かっているので他県への営業競争が激しくなる。よって2～3か月後は景気は悪くなっている。

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	百貨店(売場主任)	・紳士服の強力なメーカーが揃い、販売員の販売力がついて いることから、今後は固定客プラス新規客の獲得で、必ず売 上が伸びる。
	やや良くなる	一般小売店[精肉] (経営者)	・食欲の秋なので、活力を増すように大いに食べてもらいた い。大手企業ではボーナスも上がるということなので、期待 している。
		百貨店(販売促進担 当)	・年末に競合店が閉店するため、来店客が増加するというプ ラス要因がある。
		コンビニ(店長)	・年末商戦を控え、周辺の意気込みが高まっている。また、 当地区で来年大きな祭りがあるのでそれを弾みにしたい。
		衣料品専門店(販売担 当)	・商店街に隣接する場所にあった百貨店が前年の12月に撤退 し、11月にその跡地に大手スーパーが開店する。今後2～3 か月は閉店景気の相乗効果から、客の動きが活発化し、やや 良くなる。
		スナック(経営者)	・直前に入る予約がいくらか入ってきており、動きが良く なっている。宴会が増えた分、売上も伸びるので、このまま いけばやや上向く。
		都市型ホテル(スタッ フ)	・客のふところは非常に固く、どの程度お金をかけるか不明 ではあるが、これから忘年会、新年会のシーズンに入り、現 在よりは多少客の動きが活発になる。
		旅行代理店(営業担 当)	・業界内では、関東地方の売上が上向いているので、今後は やや上向く。
		通信会社(社員)	・携帯電話の人口普及率が飽和状態を迎え、加えてシェア競 争が激化してる中で、純増数は伸び悩んでいるが、第三世代 携帯電話への移行は比較的順調に伸びている。
	住宅販売会社(経営 者)	・以前に比べ、間取りの打ち合わせや見積の提出など、内容 が具体的にになってきた客が増加している。	
	変わらない	商店街(代表者)	・駅前的好立地である商店街通りの空き店舗が何か月も空い たままで、一向に入店者がいない。
		商店街(代表者)	・最低限にせよ必要な物は買うという動き、購買意欲が出て きている。暮れ、正月、地域の行事などで客は必要な物は購 入すると見込んでいる。
		一般小売店[金物] (経営者)	・町をあげての観光イベントが来年開催予定であり、若干建 設関係の需要が見込まれるが、冬の落ち込みとプラスマイナ スで変わらない。
		スーパー(経営者)	・依然として客単価が3%程度低下傾向にあり、前年をクリ アするのは厳しい。大型店が閉鎖することで売上が多少増加 すると見込んでおり、総じて変わらない。
		スーパー(統括)	・気温低下により衣料品が好調ではあるが、厳しい状況は変 わらない。暖冬予測やボーナスの減少から、客の消費意欲は 減退すると見込んでいる。また、食品関係で一時の価格一辺 倒の動きから、テレビの健康番組や健康をテーマとした本の 影響などにより、健康、品質重視のトレンドが目立ち始めて いる。
		コンビニ(経営者)	・年間を通して最も売れる元旦も、4～5年前から平日並み という位置付けである。小さな口スをどの程度止められるか が今後の課題である。
		衣料品専門店(店長)	・ファッションのヒット商材が見当たらないので、厳しい。
		衣料品専門店(統括)	・10月は祭りの時期であり、前年同様の動きとなっている。 これから年末に向かい、商店街もにぎやかになるとは思 うが、現在の客の様子からはあまり期待できない。
		家電量販店(店長)	・単価が上昇し、予定の販売量、売上は達成している。現在 の良い状態は維持されるが、この先極端に上昇するとは思 えない。
乗用車販売店(従業 員)		・今まで慎重になっていた客がいざ台替えという段になっ ても、長期間使用していたために下取り価格が予定より低く、 結局台替えせずに車検をもう一度取って様子を見る。	

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（営業担当）	・自分の命を預ける自動車も何とか動けばよい、あまりお金をかけたくない、かけられないという客が増えている。
		その他専門店〔携帯電話〕（営業担当）	・年末商戦に大きな期待はあるが、客が希望する商品の品不足が続いており、商品の提供可否が鍵となる。
		高級レストラン（店長）	・個人消費の感触は悪くないものの、デフレの影響や競争の激化により、商品単価、客単価の低下が改善されておらず、全般的な回復には時間がかかる。
		観光型ホテル（スタッフ）	・12月、1月の冬場に突入するが、予約状況は今一つである。商品数、窓口を増加しているが、あまり期待できない。
		旅行代理店（経営者）	・例年と違い、今年はSARS問題、イラクの戦争等が不透明で先行き不安感があり、今一つ集客に結び付いていない。単価も低価格のまま推移する。
		観光名所（職員）	・紅葉を見に来る客は例年並みと見込まれるが、日帰り客が多く、レストランの利用が例年を下回る状況は続く。全般的な売上についても、前年割れになる。
		ゴルフ場（支配人）	・土日の予約は順調であるが、平日開催のコンペ減少により平日の予約が安定しない。周辺コースの低料金化は依然として続いている。雪に影響されない12月までの来場者数の確保が非常に重要となっている。
		設計事務所（所長）	・建設関係の雰囲気は非常に悪い。市町合併に伴う変化については様子見の状態である。
		住宅販売会社（経営者）	・地価が下落しており、景気回復の要素がない。一部の優良企業、公務員の住宅購入はあるが、大半の庶民の生活は、依然として厳しい。
		住宅販売会社（経営者）	・不動産価格が下がり、買いやすくなり、現在は非常に良いが、金融機関の融資条件が厳しい。もう少し緩和されないことには土地の流動化が進まない。
やや悪くなる		一般小売店〔青果〕（店長）	・良くなる要素は全くなく、青果業、市場関係で同業者の話を聞いても、弱気な姿勢である。
		百貨店（販売促進担当）	・10月の商戦で冬物早期受注が高まることや、ボーナスカットの影響もあり、今後の景気は悪化すると見込んでいる。
		コンビニ（店長）	・年末年始は、現在よりも更に客が大型店に流れるので、やや悪くなる。
		乗用車販売店（販売担当）	・例年11～12月は正月を控えて販売量が鈍るが、今年は早くも10月から売行きが悪くなっている。大型店の進出により、近隣の個人商店など、商店街の売上が落ち込んでいることから、中古車の売行きも悪化しており、悪循環である。
		観光型ホテル（スタッフ）	・婚礼の予約が極端に減少している。
		旅行代理店（従業員）	・10、11月は旅行シーズンで他の月より売上は良いが、数年前と客数が変わらないのに粗利が10%程度落ちている。また、年末年始の予約も伸び悩んでいるのでやや悪くなる。
		その他サービス〔自動車整備業〕（事務長）	・客は古い車の車検を取りやめ、高年式の中古車や値段の比較的安い車両の購入へとシフトしている。
		設計事務所（所長）	・この数か月、依頼件数が減少しており、前年と比べて契約も減少している。今後も建築業界は厳しい状況が続く。
		住宅販売会社（経営者）	・自己資金のみで、融資を利用しない客が多く、決まった範囲の事業規模の仕事しかない。金額はシビアで利益が少ないので、良くなる要因がない。将来への不安から借りてまでしないということである。
		悪くなる	
コンビニ（店長）	・周辺で新たにコンビニが2軒開店し、今後営業時間を延長する予定のスーパーが2店ある。その影響は非常に大きく、今後も売上の減少を招くこと必至である。		
一般レストラン（業務担当）	・忘年会、新年会の予約が前年と比べ3割程度減少している。		
企業動向関連	良くなる やや良くなる	-	-
		食料品製造業（営業統括）	・円高が輸入ワインにとって追い風となっている。国内の中小メーカーの商品も順調で、良い方向に向かっている。
		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月より徐々に増加する見込みである。
		一般機械器具製造業（生産管理担当）	・冬場に自動車の四輪駆動関連部品が動くことが見込まれており、他の業界で大きく落ち込む話もないので、やや良くなる。

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
		電気機械器具製造業（経営者）	・11月以降の受注内示が上昇しつつある。
		司法書士	・会社やその他法人の設立の動きが出てきているので、これは必ず将来につながると期待している。
		その他サービス業〔情報サービス〕（経営者）	・9月に引き続き、情報化投資に関する引き合いが多く、成約率が高くなり、受注残高が増えている。一方、中小企業の投資意欲は、依然として低調である。
	変わらない	金属製品製造業（経営者）	・排ガス規制の関係で、大型車が物流向けに出ているが、段々小さい車も出るようになっている。
		電気機械器具製造業（経営者）	・今後は同業、同じ職種でも勝ち組と負け組の格差が一層拡大する。勝ち組に残りたいが、状況はかなり厳しい。
		電気機械器具製造業（経営者）	・以前よりは若干良くなっているとはいえ、設備投資がそれほど大幅に増える要素もなく、公共投資も前年度と比べマイナスなので、現状と変わらない状態が続く。
		電気機械器具製造業（経営者）	・小企業、零細企業は淘汰が進み、生き残った企業も低空飛行で変わらない。
		その他製造業〔宝石・貴金属〕（経営者）	・10月の展示会は期待に反して低調で、前年と比べ来場者数は横ばい、売上は20%近く減少している。この10年で宝飾関係の小売店は2万店から1万店に半減したといわれており、本格的に景気回復感が出てこないことには、明るさが戻るのはまだ先の話である。
		新聞販売店〔広告〕（総務担当）	・新聞の広告はチラシの動向と若干異なり、前年を下回る状況が続いている。今まで勢いのあった業種でも出稿段数を減らすなどの傾向がみられる。
	やや悪くなる	輸送用機械器具製造業（総務担当）	・11月の売上は前月比10%減と見込んでいる。11月後半から12月は軽自動車のフルモデルチェンジで量産体制に入り、若干プラスになるが、1月は休みが多く、前年比10%減と見込んでおり、先行きはやや悪くなる。
		広告代理店（営業担当）	・年末年始の繁忙期を過ぎると、消費行動は鈍る。新線開業に向けた商業施設の出店や、住宅需要は高まっているが、思ったほどではない。
		その他サービス業〔放送〕（営業担当）	・自動車及び電機産業を中心とする製造業からのコマースは横ばいであるが、商業、流通業、サービス業からのコマースが落ち込んでおり、全体的に減少すると見込んでいる。
悪くなる	一般機械器具製造業（経理担当）	・親企業は輸出が多く、円高差損を納入単価引き下げで吸収するという事なので、単価が引き下げられ、悪くなる。	
	建設業（総務担当）	・10月時点での受注残が前年と比べ大きく落ち込んでいる。支出、特に給与の見直しをせざるを得ない。	
雇用関連	良くなる やや良くなる	-	-
		求人情報誌製作会社（経営者）	・大型ショッピングセンターのグランドオープンが12月初旬に決定し、雇用はかなり増加している。数か月前と比べ、求人広告が非常に増加している。
		職業安定所（職員）	・数名の募集ではあるが、事業所の求人意欲がうかがえるようになってきている。就職者数が増加してきている。
	変わらない	人材派遣会社（社員）	・様々な取引先から見積依頼が出てきている。前年度枠ということで提出して良いという会社も多く、取引先の状況も下げ止まった感がある。次に続くような仕事の依頼も若干出てきており、持ち直しの動きは続く。
		人材派遣会社（営業担当）	・選挙関連の派遣依頼はあくまで短期、単発の需要である。建設業界では従来の公共事業中心の経営から新分野への事業展開へシフトする企業が目立つ。建設業界に限らず、元気のある企業は従来路線踏襲型ではなく、新規事業への参入や、時代のニーズを的確に把握した需要対応型が多く、人数は多くないものの、それらの企業からの派遣依頼が出てきている。
		職業安定所（職員）	・求職者、雇用保険受給者は減少、求人、就職者数は増加しており、景気は上昇傾向にあるが、今後、大型スーパーの閉店を始め、数件の企業整備の話もあり、求職者の増加が懸念される。
		職業安定所（職員）	・倒産や事業縮小の情報がないことから、今後も同様の状況が続く。
		民間職業紹介機関（経営者）	・勝ち組は一部の大企業のみで、ほとんどの中小企業は乱高下する受注に一喜一憂する状態が続いている。正社員を育てる余裕はなく、即戦力以外は見向きもせず、派遣、アウトソーシングで乗り切ろうと必至である。

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	職業安定所（職員） 学校〔短期大学〕（就職担当）	・年内に早期退職を実施する計画の企業が数社あり、離職者の発生が見込まれる。 ・来春卒業予定者を対象としたハローワーク主催の合同就職面接会の参加企業は前年並み、求人数は前年の60%程度である。求人は情報、福祉、機械等での専門技術を要する職種や、自動車ディーラー、建設関連の営業職が目立っており、多くの学生が希望する事務職、流通関連職は前年比40%程度となっている。
	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	-	-
	やや良くなる	一般小売店〔CD〕（営業担当）	・来客数は増加傾向にあり、年末に向けて商品予約も増加しているので、今後もこの傾向が続く。
		百貨店（売場主任）	・ブーツ、毛皮のストール、マフラー、カシミアなど、婦人衣料で単価の高い商品の動きが非常に良い。こういったトレンド商品の数量を確保できれば、売上は拡大する。
		百貨店（広報担当）	・この数年低調であった紳士服が活気付いている。郊外店は依然厳しい状況が続くそうであるが、全体としてはやや良くなる。
		スーパー（店長）	・気温の低下に伴い、現在は衣料品の動きが非常に好調で、今後もこのまま推移する。 ・民間企業のボーナスも6年ぶりに上昇するという事で、期待している。
		スーパー（店長）	・日々の変動はあるが、来客数が増加している。食料品関係は競合の影響で厳しい状況が続いているが、衣料品は主力の婦人服が防寒衣料を中心に上向いているので、今後は若干良くなる。
		コンビニ（経営者）	・毎年売上が減少する時期だが、今年は昨年、先月よりも増加しているので、今後もこのまま推移する。
		家電量販店（店長）	・現在の客の様子から、今後は来年以降のオリンピック等に向けた大画面テレビの需要が盛り上がる事が予測される。
		家電量販店（店員）	・地上デジタル放送が始まるため、消費者の関連商品への興味が非常に高まっている。地上デジタルチューナー内蔵のテレビも発売になっており、ビジュアル関連商品を中心に売上が伸びると見込んでいる。
		乗用車販売店（販売担当）	・モーターショーの開催により、消費者の車に対する関心が高まり、低公害車や良燃費車両の購入を通じて売上が増加する。
		都市型ホテル（スタッフ）	・一般宴会は通常の伸びであるが、婚礼は前年比で4,000名増、約40件のプラスで推移しており、先行きの見通しは明るい。
		通信会社（経営者）	・量販店で高級なパソコンが売れているため、当社の販売するブロードバンド回線にも需要が波及する。
		ゴルフ場（支配人）	・来年、料金の値幅を検討しており、来客数につながる。
		パチンコ店（経営者）	・年末年始にかけて良い遊戯台が出るので、良くなる。
		住宅販売会社（経営者）	・リストラで将来が不安なため、予算や借入返済額を決めて来る客が多いが、それが販売価格と合えば、ある程度の販売は見込める。
変わらない	一般小売店〔医薬品〕（経営者）	・10月は良かったが、2、3か月後の先行きは見通しが立たない。大企業の経営者は景気の底打ち感が出てきていると話しているが、中小零細企業では足踏み状態が続く。	
	一般小売店〔米穀〕（経営者）	・景気の改善が報道されているが、末端で商売をしている我々の業況は少しも変わっていない。先日のイベントの結果からも、依然厳しい状況が続くと感じている。	
	一般小売店〔茶〕（営業担当）	・低単価商品や必要な物だけを購入する目的買いが今後も続く。	
	一般小売店〔鞆・袋物〕（従業員）	・今後は季節商品の前倒しセールやイベント商品の販売を実施するが、現状で単価が前年比で2～3割低下しており、来客数の伸びにも期待できないため、売上は厳しいと予想される。	

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
		百貨店（企画担当）	・現状やや持ち直しているのは、天候の好条件による一時的なもので、客の購買心理が好転していると楽観はしていない。来客数はやや減少しており、購買に対する客の慎重さは変わらない。
		百貨店（営業担当）	・売上の中心である衣料品の動きに、力強さが感じられない。冬のボーナス商戦についても、価格に対する客の意識は依然として厳しく、販売点数の増加、単価の上昇が見込めない。
		百貨店（営業担当）	・百貨店の商品やサービスがマンネリ化しているが、打開策を打ち出すことができていない。クリアランス待ちの客が年々増加しており、11、12月商戦の年間シェアもこの数年、著しく低下していることから、現時点より良くなることは想像しがたい。
		百貨店（営業企画担当）	・冬物衣料、歳暮など、大きな商戦が始まるが、来客数がマイナス基調であり、売上が増加する要素に乏しい。
		百貨店（営業企画担当）	・現在は季節要因で売上が好調であるが、売れ筋商品が出始めたこと、高額品が動いていることなどから、先行きについても悲観する要素は少ない。
		スーパー（店長）	・米の高騰と、農作物が安定していないことが、年末に向けた不安材料となっている。
		スーパー（店長）	・自分にとって価値のある商品は高くても買うが、それ以外は安くないと買わないという二極化の傾向が、今まで以上に明確になる。
		スーパー（管理担当）	・競合店がプロ野球応援感謝セール等を実施している中で、当社もある程度の価格追求型の売出しをせざるを得ず、客の奪い合いとなっている。来客数は増加するが、販売点数、単価は上がらないという状況がこれから先も変わらない。
		コンビニ（店長）	・割引販売の品数を増やしても、客の反応が鈍く、来客数が増加しても、売上の増加には期待できない。
		衣料品専門店（次長）	・現状では注目の新製品が見当たらないため、今後も前年のトレンド商品を、価格を抑えて販売することになる。他社との競争になるので、販売量の増加で補うしかない。
		家電量販店（店長）	・地上デジタル関連の需要は多少あるが、全体的には消費者の購買意欲は低い。漠然とした不安感があり、客は消費をためらっている様子で、この状況は今後も変わらない。
		乗用車販売店（店長）	・来客数、特に若い世代の来客数が減少している。60歳以上の高齢者層の購入は増加しているが、若い世代の来客が少ないので、先行きを心配している。
		その他専門店〔キャラクターグッズ〕（従業員）	・売上は回復傾向にあるが、依然として前年水準には達していない。今後も客単価上昇や来客数増加のため、様々な催しを行うが、経費も前年以上に使っている。相応の効果があっても、全体の売上は変わらない。
		その他専門店〔燃料〕（売場主任）	・セルフのガソリンスタンドが増加し、販売価格が低下している。仕切り価格と同水準の値段で販売しているため、利益が圧縮されている。この状況は今後も続く。
		高級レストラン（支配人）	・近隣企業の移転が10月の3連休で全て終わったので、今後は変化する要因があまりなく、このままの状態が推移する。
		一般レストラン（経営者）	・繁閑の差が激しく、安定した売上を期待できない状態が続く。
		一般レストラン（店長）	・周辺に大手企業が多いことから、ボーナスの増加が見込まれ、今後も回復傾向が続く。
		スナック（経営者）	・11～12月に業況が好転する材料がない。
		都市型ホテル（スタッフ）	・当地区での宴会について、自動車関係等一部に好調な業種もあるが、その他では将来的な金銭的余裕がなく、企画があっても中止になることが多い。
		都市型ホテル（スタッフ）	・受注レンジが短くなっており、この先についても安定した業況を見通しにくい。
		旅行代理店（支店長）	・この数か月、一定の回復がみられるが、これ以上に回復が進む要因は見当たらないので、当面はこのままの状況が続く。
		タクシー（団体役員）	・マスコミ等では若干景気が上向き、株価も上昇していると報道されているが、タクシー業界は上昇傾向とは全く無縁で、厳しい状況が続く。
		通信会社（営業担当）	・地上デジタル放送、IP電話等の需要が不透明であるため、今後も変わらない。
		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が、急速な伸びも見込めない。

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
		ゴルフ練習場（従業員）	・今年の冬のボーナスが一部回復するようであるが、現状が良くないので、結果としては前年並みと予想している。
		競馬場（職員）	・4月から現在まで、前年比の売上が8%減となっており、当分は変わらない。
		その他レジャー施設 [アミューズメント] （職員）	・9月末に行われたゲーム機の展示会では、オンラインゲーム等、従来にはない商品が出品され、注目を集めた。しかし、市場への投入はまだ先なので、当面の景気にインパクトを与えるものではない。
		その他サービス[語学 学校]（総責任者）	・3か月前から、来客数、その他の販売量などすべて一定の数値できているので、年末に向けてもこれが変わる要素が見受けられず、当面はこの業種においては横ばいである。
		設計事務所（所長）	・一度に多数の受注が決まる状態ではないので、2～3か月後は10月の仕事の続きとなる。
	やや悪くなる	設計事務所（所長）	・新しい物件の計画がまだ具体的に出てきていない。
		一般小売店[家電] （経営者）	・12月1日から地上デジタル放送が始まるが、客からの問い合わせ等も盛り上がりせず、買換え需要も話題にのぼっていない。プラズマや液晶テレビ等の高額品への移行が出てこない。
		スーパー（総務担当）	・2、3か月先は年末年始の商戦にあたるが、今年はおせちやグレード商品等の食品関係の売行き、単価とも、前年より悪くなっているため、一層厳しくなる。
		スーパー（統括）	・プロ野球の優勝セールという特別な事情で売上が増加したが、今後は目新しいことは期待できない。
		コンビニ（経営者）	・近隣の工場の相次ぐ閉鎖と競合の出店等から、今後は不安である。
		衣料品専門店（経営者）	・客の購買意欲が低下している。特別な売れ筋商品もなく、このまま冬のセールに突入すると、売上が低迷し、利益確保が難しくなる。
		都市型ホテル（スタッフ）	・今後の宴会の入込状況が、前年同期に比べて悪い。婚礼についても、プライダルフェアを開催しても来館人数が減少しており、先行きはやや悪くなる。
		美容室（経理担当）	・入居している大型スーパーが、9月から営業時間を延長しているが、当店にはほとんど影響がない。売上の減少が続いており、今後も厳しい。
	悪くなる	設計事務所（経営者）	・行政の仕事が年々減少し、決算時期においても2年前の3分の1にまで落ちている。今後も苦しくなっていく。
衣料品専門店（経営者）		・景気が上向き見通しが立たない。客の高齢化が進む中で、年金が目減りするのではないかという不安が残り、このままでは景気は悪くなる。	
企業 動向 関連	良くなる	輸送業（総務担当）	・取引先の状況からみると、年度末まで荷量の増加傾向が続く。
	やや良くなる	金属製品製造業（経営者）	・今まで取引のなかった大手材料商社からも引き合いがある。受注量も増加し、試作が間に合わないので新規の外注を増やすことにしたとのことで、当社もやや良くなる。
		一般機械器具製造業 （経営者）	・1年前からの営業活動で取れた仕事が量産体制となり、今後はやや良くなる。
		電気機械器具製造業 （経営者）	・受注予測で20%増加が見込まれている。
		金融業（渉外担当）	・銀行が中小企業融資に積極的に取り組むようになってきているので、今後の企業の事業展開に好影響を与える。
		広告代理店（従業員）	・新規顧客を獲得するめどがついている。企画の提案により新規に発生した仕事であり、客先も新規の広告予算を計上するとのことで、資金に多少余裕が出てきた会社もある。
	変わらない	食料品製造業（関連会社 社担当）	・現在のスーパーマーケット等の状況から、消費に今一つ盛り上がりを感じられない。当面この状況が続く。
繊維工業（経営者）		・異常な冷夏による夏物の売行き不振に加え、暖冬予測が出ていることから、冬物の売行きも不振となる。輸入等も考慮に入れると、しばらく業況は変わらない。	
金属製品製造業（経営者）		・納期が短く単発的な仕事が多く、継続性がないので、先行きの見通しが立たない。	
電気機械器具製造業 （経営者）		・過当競争は今後も続く。品質よりも価格重視の傾向にあり、安物ばかり売れている。安物はすぐ故障するか、保守が必要のため、激しい受注競争のつげが施主に回ってくる。このような状況が続く間は、景気は上向かない。	
輸送用機械器具製造業 （経営者）		・排ガス規制の影響で、現在までは好調である。その後はどうなるか不安であるが、現状はあと3か月程度は続く。	

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
		建設業（経理担当）	・複数の金融機関の担当者との話では、景気が上向いているとの話はなく、この地域から新たな仕事が発生する兆候もない。
		金融業（審査担当）	・排ガス規制に伴い、車両買換えの資金需要は増加しているが、直接的に売上や利益に結び付くものではなく、業績回復を見込む企業は少ない。
		金融業（得意先担当）	・収入が減少するという話が多く、消費も低迷しているため、融資の返済も遅れると思われる。まだ景気は上向きにはならない。
		不動産業（従業員）	・工業関係の設備投資は微増だが、商業関係の受注はほとんどない。
		その他サービス業〔廃棄物処理〕（経営者）	・受注競争による価格の低下は、今後もしばらく続く。
	やや悪くなる	食料品製造業（経営者）	・原料の米の値段が徐々に上昇しており、そのしわ寄せが年末年始にかけて出てくる。
		プラスチック製品製造業（経営者）	・受注価格の引下げ依頼がある一方で、受注量は増加していない。
		不動産業（総務担当）	・この先、大口テナントが退去することが確定的になっている。
		その他サービス業〔情報サービス〕（従業員）	・一時は上向いているかと思われた通信業界であるが、次年度の予算削減に向かう企業が多く、速いペースでの端末更改がなくなっている。更改の必要は認識していても、予算がないため、サポートの切れたソフトやハードをそのまま継続使用するなど、取引先の厳しい状況がうかがえる。
	悪くなる	輸送業（総務担当）	・得意先の今年度後半の出荷量が非常に少なく、当社の経営に影響が出ている。荷主は一時的に増える荷のために、絶対数を用意せよと要求するので、トラック1台あたりの採算は厳しく、赤字になる。今後、非常に厳しい経営を強いられる。
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）	・前年と違い、人事の採用予算を大幅に削減するという話があり、あまり聞かれない。まだ様子見の状態だが、採用増に転換する可能性のある企業もある。
		求人情報誌製作会社（編集担当）	・地域の中心部で大型店の新規オープン、リニューアルが相次ぎ、活況を呈している。周辺部ではその反動を受けている面もあるが、地域全体としての景気は上向いており、この動きは今後も続く。
		新聞社〔求人広告〕（担当者）	・年末年始にかけて、増産計画や繁忙期対応の求人募集を予定している企業があり、今よりは多少良くなる。
		職業安定所（職員）	・求職者が減少しているにもかかわらず、求人が増加し、紹介数や就職数が増加している。
		職業安定所（職員）	・新規求人数は、正社員が5か月連続で前年同月を大幅に上回り、パートも2か月連続で前年同月を上回る状況で、現状から判断してやや良くなる。
		学校〔専門学校〕（教務担当）	・コンピュータのウェブ開発エンジニアを中心に、即戦力となる人材への求人が増加する見込みである。
	変わらない	人材派遣会社（社員）	・業務が多忙となる年度末に向けて、派遣の導入を検討している企業や、紹介予定派遣でIT関連、事務職、営業職などの正社員等増員を考えている企業が出てきている。
		人材派遣会社（支店長）	・現段階では、年末年始にかけての大きな求人需要がない。
		求人情報誌製作会社（営業担当）	・人材の入れ替え時期を迎えているが、企業や店舗の動きが活発でなく、現状の人材を維持することでピークを乗り切ろうとしている。このため、今後の求人ニーズも欠員補充によって現状を維持するためのものととどまる。
		職業安定所（職員）	・製造業の堅調な生産動向は、輸出によるところが大きく、最近の急激な円高の影響による求人面への波及が危惧される。 ・建設関連の求人動向が、前年比でマイナス基調で推移している。公共事業受注を見越しての人材の先行手配の動きがみられない。 ・人材ニーズは、依然として即戦力志向が強く、現場における人材ニーズのひっ迫からくる求人の動きには、目立った動きが感じられない。
		学校〔専修学校〕（就職担当）	・求人実績企業の状況調査から、今後の求人票獲得見込数について、昨年同月と比較して大きな伸びが期待できない。
	やや悪くなる	-	-

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	-	-

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）	・売上が良い店舗がこのまま順調に伸びていけば、利益率も徐々に上がっていく。	
		一般小売店〔土産〕（経営者）	・上向きに転じてから数か月が経ち、安定してきたため、景気回復は本物であると確信している。	
		百貨店（売場主任）	・客の購買意欲には以前と比べて勢いがある。	
		百貨店（企画担当）	・高級ブランド品と冬物衣料の売上が対前年比で順調に伸びており、この状況は継続する。	
		百貨店（外商担当）	・来客数は増加傾向にあり、年末商戦に向けて良くなっていく。	
		スーパー（総務担当）	・食品では比較的高額なこだわり品の動きが活発である。	
		コンビニ（エリア担当）	・客単価は厳しいが、来客数は増加している。厳しい状況に変わりはないが、回復傾向が見られる。	
		家電量販店（店員）	・地上デジタルのテレビが普及し、さらにプラズマテレビ、DVDプレーヤーやデジタルカメラの売上もこれから伸びていく。	
		家電量販店（店員）	・徐々に明るさが出てきている。	
		乗用車販売店（営業担当）	・商談が成立する確率が上がってきている。	
		観光型ホテル（スタッフ）	・年末の法人利用が相当伸びる。	
		都市型ホテル（支配人）	・愛知万博関連で名古屋は人の動きが活発化している。この先しばらくは、宿泊業にとって良い環境が続く。	
		都市型ホテル（スタッフ）	・宿泊・宴会予約とも好調である。	
		都市型ホテル（スタッフ）	・忘年会の予約が順調に入ってきている。	
		旅行代理店（経営者）	・円高や株高のため海外旅行は回復傾向だが、値打ち商品が多い。	
		タクシー運転手	・景気は底を打っている感があり、今後は上向き。	
		通信会社（企画担当）	・例年年末は上向き時期であるが、今年は新規にサービスを開始する地域もあり、さらに期待できる。	
		その他サービス〔語学学校〕（経営者）	・このところ問い合わせが低調であったが、直近では増加傾向にある。	
	設計事務所（経営者）	・設計を実施している案件が少しずつ増加してきており、計画案件も増加してきている。		
	住宅販売会社（従業員）	・多少狭くても家賃の安いアパートに入居したいという単身、ファミリーも多いが、ゆったりとした居室空間の賃貸マンションにも需要がある。		
	住宅販売会社（従業員）	・住宅金融公庫の金利が下がっている間に住宅に投資しようという人が増加している。		
	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）	・リフォームには安定した受注がある。さらに住宅の新築、企業の設備投資などの受注も見込まれる。		
	変わらない		商店街（代表者）	・売上は増加しているが、日によってばらつきがある。上昇傾向は見られるものの、大きな変化ではない。
			百貨店（売場主任）	・売上は増加してきているが、前年比では若干下回っている。
			百貨店（企画担当）	・若干明るさが見え始めており、年末のギフト、クリアランスセールに期待が持てる。
			百貨店（企画担当）	・株価の上昇、安定基調に連動して、客の購買意欲が回復傾向にある。
			百貨店（経理担当）	・前年を上回って推移してはいるが、予断は許さない状況である。
スーパー（店長）			・米の価格が2割以上上昇していることから、客単価は増加するが、一時的なものである。	
スーパー（店長）			・余分には買わない、低価格の時に買う、という傾向は続いており、客単価に回復気配はない。	
スーパー（店員）			・必要最低限の商品しか購入しない傾向は根強いが、欲しい物を我慢することもなくなってきた。購買意欲は戻ってきている。	

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（エリア担当）	・競争激化など商圏環境は相変わらず良くない。しかし一時のように、客が安い物、必要な物以外は買わないという状況は脱している。
		コンビニ（エリア担当）	・競争激化による売上の前年割れは今後も続いていく。
		家電量販店（経営者）	・景気の指数は上昇しているようであるが、現場をみる限りではそうした感じは受けない。
		乗用車販売店（経営者）	・例年年明けの売上は減少するが、来年は新型車の投入で売上増を期待できる。
		乗用車販売店（従業員）	・新商品が発売されたため来客数は増加している。しかし商談から受注までの時間が長かくなり、販売条件も厳しくなっている。
		住関連専門店（店員）	・価格、品質、デザインで優れた物が売れている。限られたパイの奪い合いであるため、他店より魅力のある商品を提供できる店が勝っている。
		その他小売〔総合衣料〕（店員）	・必要な物しか購入しない傾向が継続しており、なかなか上向いていかない。
		スナック（経営者）	・忘年会の予約状況は非常に悪いが、不景気に慣れてもきている。
		旅行代理店（経営者）	・予約状況を見てもばらつきがあり、変化がない。
		旅行代理店（従業員）	・下期計では、団体旅行は徐々に戻ってきている。しかし、冬場のSARSが懸念される。
		通信会社（営業担当）	・携帯電話は新規需要が頭打ちとなっているため、買い替え需要にシフトしている。
		テーマパーク（職員）	・これから冬期営業に入るが、スキーやスノーボード等の目玉もなく好転は望めない。レジャー産業全体もマイナス基調にある。
		ゴルフ場（経営者）	・3か月先までの予約は前年割れになっている。近隣ゴルフ場の状況も同様に厳しい。
		理美容室（経営者）	・客の来店回数が減少している。
美容室（経営者）	・客の来店回数は目立って減少している。		
やや悪くなる		一般小売店〔酒〕（経営者）	・業界では規制緩和で競争がますます激しくなっている。客も歳暮などギフトを贈らなくなる風潮にあり、年末商戦は厳しい。
		百貨店（販売促進担当）	・リニューアルオープンの効果で来客数、売上は大幅な伸びを見せているが、この状態を維持することは難しい。
		スーパー（仕入担当）	・競合店の出店攻勢の影響もあるが、数字が思うように伸びていない。年末にかけても、客を取り合う状況は続く。
		コンビニ（エリア担当）	・スーパーの出店が予定されており、来客数は減少する。
		衣料品専門店（企画担当）	・オンシーズン商品の動きが緩慢である。今冬を引っ張る要素やトレンドが見当たらない。
		乗用車販売店（経営者）	・安売りの広告をよく目にするようになっており、互いに首を絞め合っている。
		乗用車販売店（従業員）	・客に通常の金額のボーナスが出ればよいが、客の話を聞く限りでは少なくなるという話が多い。
		乗用車販売店（従業員）	・先行き不安からまだまだ良くはならない。
		一般レストラン（経営者）	・行楽シーズンとなるが、年々行楽客の減少を感じているため期待できない。
		一般レストラン（スタッフ）	・今まではあまり変化がなかったが、だんだんと悪くなっている。
		旅行代理店（従業員）	・SARSが再流行するという報道もあり、海外旅行の動向を特に心配している。
		ゴルフ場（企画担当）	・例年来客数が減少する時期だが、現在は例年以上に厳しい状況にあり、売上の落ち込みは避けられない。
		住宅販売会社（業務担当）	・住宅業界は住宅ローン減税の駆け込み需要があるため多忙であるが、価格が厳しく利益が出ていない。
		悪くなる	
一般レストラン（経営者）	・周辺の飲食街では年末までにあと数件は閉店する。老舗でも閉店するところがある。		
企業動向関連	良くなる		
	やや良くなる	パルプ・紙・紙加工品製造業（総務担当）	・現在、価格の値上げを行っているが、その価格が市場に浸透してくる。
		化学工業（人事担当）	・為替相場の行方によっては足踏みもあるが、確実に緩やかな上昇カーブを描いていく。

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
		建設業（総務担当）	・現在調整中の物件が稼働してくる。
		輸送業（従業員）	・円高による輸出関連への影響も懸念され不透明ではあるが、9月以降の傾向が続き今後もやや良くなる気配がある。
		広告代理店（制作担当）	・少しずつではあるが、広告予算を増やす企業も出ている。
		経営コンサルタント	・地価が下げ止まってきつつある。
	変わらない	窯業・土石製品製造業（経営者）	・窯業界の先行指数である住宅着工件数は、3か月前と比べると増加しているが直近2か月と比較すると落ち込んでいる。
		金属製品製造業（従業員）	・設備投資の引き合いが鈍く、現在の生産水準を維持できるかどうか分からない。
		金属製品製造業（従業員）	・工場は稼働しているが受注価格が低下しているため、資金の回転は以前より悪化する。
		一般機械器具製造業（経理担当）	・今までに実施してきたリストラなどの効果が徐々に表れてくると思うが、全体的に良くなる確信はまだ持てない。
		輸送用機械器具製造業（経理担当）	・おう盛な設備投資も、ほとんどが海外で行なわれている。
		輸送業（エリア担当）	・生産拠点は海外にシフトしており、爆発的なヒット商品が出てこない限り国内の物量が増加することはない。
		金融業（企画担当）	・リスク管理として保険の重要性は高まっているものの、補償内容よりも保険料を重視する客が多い。補償内容を吟味する客が増えるまでにはもう少し時間がかかる。
		広告代理店（従業員）	・どの顧客も販売量または受注量は前年並みに確保されているが、価格競争の底が見えない。
		新聞販売店〔広告〕（店主）	・折込広告は微増であるが、広告の形態に変化が出ており、先行きを懸念している。
		公認会計士	・一部の中小企業は積極的に企業活動を行っているが、中小企業の淘汰は完了しておらず、倒産や廃業は今後も出てくる。
	その他非製造業〔デザイン〕（経営者）	・海外へ仕事が流出している。	
やや悪くなる	電気機械器具製造業（従業員）	・需給のひっ迫が解消されたためか、価格引き下げの要求が増加してきている。	
悪くなる	非鉄金属製品製造業〔鋳物〕（経営企画）	・引き合いも減少しており、単価の下落が懸念される。	
雇用 関連	良くなる	求人情報誌製作会社（編集者）	・愛知万博関連の求人が今後増えることが予想され、失業者は更に減少する。
	やや良くなる	人材派遣会社（社員）	・当地域の主要産業である自動車関係の需要が増加してきている。
		求人情報誌製作会社（編集者）	・求人数は今年7月から毎月微増している。企業の人事担当者からも、中途採用を積極的に行いたいという意見をよく聞く。
		求人情報誌製作会社（企画担当）	・まだ不安定感はあるが、このまま好況感が半年ほど持続すれば、求人にも一層活気が出てくる。
		職業安定所（所長）	・在職中の転職希望者による求職が増加している。景気の好転に向けた兆しと見受けられる。
		職業安定所（職員）	・サービス業や製造業などを中心に雇用に動きが見られる。雇用環境はわずかながら改善方向へ向かっている。
		民間職業紹介機関（経営者）	・企業の採用意欲は非常に強く、求人は増加している。しかしエンジニアをはじめ企業ニーズに合った求職者数は伸びておらず、人材の確保は企業にとって最大の課題となっている。
		学校〔大学〕（就職担当）	・自動車産業による積極的な採用は関連部品の製造業や商社にまで波及している。通信業界でもブロードバンドなど将来性のある分野の戦力強化を図っている。電気関係ではSE職を増やしている。金融、証券関連はパート、派遣社員を増員するとともに、総合職の採用も強化している。
	変わらない	人材派遣会社（社員）	・単発での派遣依頼が増加する時期であるが、昨年ほどの伸びはない。
		人材派遣会社（社員）	・年末に向けて派遣需要はあるが、派遣スタッフ不足でなかなか売上が伸びない。
		アウトソーシング企業（エリア担当）	・求人数の増加は今後も続くが、求める人材に見合った求職者は少なく、しばらくは人手不足が続く。
		新聞社〔求人広告〕（担当者）	・年末は求人件数が減少する傾向にあるが、前年と比較すると良くなっている。

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
		職業安定所（職員）	・求職者数が若干減少し、求人数は増加傾向である。しかし不良債権処理のために退職者を募る企業はまだ増加傾向にあり、予断を許さない。
		職業安定所（職員）	・大企業から下請企業への仕事量は増加しているが、受注単価が厳しい。そのため、人員を増やさずに逆に経費圧縮に向かう企業もある。
		職業安定所（管理部門担当）	・有効求人倍率は上昇しているが、採用割合は上がっていない。ミスマッチが多く、依然として雇用環境は厳しい状況である。
	やや悪くなる	職業安定所（職員）	・建設業や小売業では倒産、廃業が増加傾向にあり、最近減少していた非自発離職者も増加してくる。
	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	通信会社（社員）	・12月から高速データ通信やパケット通信料定額サービスを開始する。
	やや良くなる	百貨店（営業担当）	・ファッション全般に言えることであるが、いままでの着回しの利くカジュアルスタイルからちょっと気取っておしゃれをするエレガンス志向への変化が生じており、これが一つの需要喚起材料になる。また、上質なものを求める動きも出ており、多少期待できる。
		スーパー（店長）	・食品が順調に上昇している。一方、衣料品は苦戦していたが、今月になって持ち直しており、今後が期待できる。
		コンビニ（経営者）	・11月に酒の免許を取得するため、売上は向上する。
		家電量販店（経営者）	・関東、近畿など一部ではあるが地上波デジタル放送が間もなくスタートする。全国的に高画質のデジタル映像への関心が更に高まり、映像商品を中心に動きが出る。
		乗用車販売店（経理担当）	・一時期みられた高額車種に対する敬遠状態からは抜け出した感がある。年末には最高級国産車のモデルチェンジも予定されているので若干期待できる。
		観光型旅館（経営者）	・11、12月の忘年会シーズンに向けて予約数は順調に増加している。
		住宅販売会社（従業員）	・1年前の建売住宅が多額の値引きにもかかわらず多く売れ残っている。一方、有望な顧客は増えているが、契約の決断が非常に遅く、2、3年前に比べて1.5倍の時間がかかるなど、プラス面、マイナス面が交錯している。
	変わらない	百貨店（売場主任）	・例年11月に最需要期となるコートは10月に前倒しになっているため、11、12月はやや落ちこむ。
		スーパー（店長）	・当店や競合店では年末に向けて大きなセールを行うが、来客数は一定数を確保できるものの客単価が上がらない。
		スーパー（店長）	・近くで新たな量販店の出店競合があり、加えて来春からスタートする「総額表示方式」の問題で頭が痛い。
		スーパー（店長）	・客の家計に占める食費の比率が今後上がるとは思えない。競合店や自店では来客数が微増していても、客単価は依然として前年に比べて低下している。
		スーパー（総務担当）	・客の購買態度では安いものしか買わない、高級品は控える、買上点数を減らす、無駄を省くなどの傾向がずっと続いており、急激に変わるとは思えない。また、オーバーストアの問題もある。
		スーパー（総務担当）	・食品や日用品などの実用品の売上は前年並みで推移するが、衣料品や季節商品は今後も前年を下回る。
衣料品専門店（経営者）		・今まで低下していた客単価に下げ止まり感が出て、落ち着きがみられる。	
家電量販店（店長）	・薄型テレビやデジタル機器などの上向き傾向は顕著であるが、全体を押し上げるまでには至っていない。		
乗用車販売店（経営者）	・現金以外の購入時には、超低金利や長期間の支払い方法を客から要求されるようになってきた。		
住関連専門店（店員）	・商品構成上、必需品と衝動買いの商品に分けられるが、単価の低い必需品の売上構成比が徐々に低下している。		
高級レストラン（スタッフ）	・人数の多い予約ほど早期に受注しているが、忘新年会の受注は例年以下で推移している。1か月以上前の予約や前年からの再利用については特典をつけたプランで販売している。		

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		一般レストラン（スタッフ）	・定番物の外食では客へのアピールが弱い。新しいもの、珍しいもの、この店でしか食べられないものなど独創性のあるメニューを提供しないと客の目を引かず、来客数も伸びない。
		観光型旅館（スタッフ）	・予約保有数にあまり変動がない。前年比では10、11月は大幅減少、12、1月は若干増加という状態が続いている。
		都市型ホテル（スタッフ）	・宿泊では昨年12月に大河ドラマ効果がすでに薄れていたことから、前年並みを見込んでいる。一般宴会、婚礼宴会では受注件数が前年同期を上回っているものの1件当たり売上高が下回っているため、全体ではほぼ前年並みを見込んでいる。
		旅行代理店（従業員）	・SARSの影響を懸念しているが、他のプラス要素もあるため、全体では変わらない。
		テーマパーク（職員）	・団体の動きはあまり良くないが、ある程度は個人客でカバーする。
		住宅販売会社（従業員）	・増改築などのリフォームも一段落し、ブームも去りつつある。
	やや悪くなる	一般小売店〔鮮魚〕（店長）	・競合店の売出しチラシを見ても、単価の下落が続いており、売上は更に苦しくなる。
		百貨店（営業担当）	・来客数の減少に歯止めがかからない。また、年末のクリスマス商戦でも重点アイテムがまだ定まっていない。
		スーパー（店長）	・市内の競合店の出店が非常に激しく、数字は低下する。
		都市型ホテル（スタッフ）	・宴会の予約状況は順調で、底固さがみられるが、フリー客が減少するなど不安定な要素もあるため、先行きに不安が残る。
		テーマパーク（職員）	・これから地元の忘新年会のシーズンとなるが、景気の現状を反映して周りの各旅館の予約状況は鈍いと聞いている。当社でも旅行やレストランの予約状況が鈍く、今月同様に厳しい状態が続く。
		競輪場（職員）	・従来の入場者は土、日曜日が多く、月曜日は少ないパターンであったが、最近は土曜日の入場者の減少が目立つ。
	悪くなる	商店街（代表者）	・道路工事のため車の動きが非常に悪い。また、郊外電車軌道の取り替えにより、当店前の目抜き道路は信号を5～10回も待たないと通過できないため、駅前離れがますます進んでいく。
企業 動向 関連	良くなる	-	-
	やや良くなる	一般機械器具製造業（経営者）	・10月に名古屋で開催された工作機械関係の見本市では2年前に比べて来場者数、引き合い件数、客の様子などから積極的な動きが感じられた。特に客の目の色が違っていたのが印象深い。
		電気機械器具製造業（経営者）	・受注量が若干伸びている。また、製品コストの引下げや人員の削減などの効果が出てくる。
	変わらない	繊維工業（経営者）	・アパレルのブランド規格に採用された製品は順調である。
		化学工業（営業担当）	・得意先からの低価格要求や競合相手の低価格商品の販売攻勢がエスカレートしており、販売量は増加しても売上高の増加は期待できない。
		金属製品製造業（経営者）	・現在の予約、注文状況からみて大きな変化がない。
		建設業（経営者）	・12月は年末工期の仕事をこなすためそれなりの繁忙感はあるが、受注単価が下がっているため、利益の確保は難しい。
		輸送業（配車担当）	・荷量は出てきたが、価格は下げ止まらない。この低迷状態が依然続く。
		通信業（営業担当）	・第三世代携帯電話が徐々に普及しつつあるが、その分第二世代が減少するため、全体としては変わらない。
		不動産業（経営者）	・客からの商談や問い合わせ件数が減少しており、先行きがなかなか読めない。
	司法書士	・個人においては相変わらず破産や民事再生の相談が多く、企業では担保価値の目減りによる設定等の依頼が依然多い。	
	やや悪くなる	繊維工業（経営者）	・今後の受注予想は非常に厳しい。
		精密機械器具製造業（経営者）	・秋は眼鏡の新商品の発表シーズンであるが、アメリカ、ヨーロッパ、日本のいずれの受注状況も前年より落ちている。
悪くなる	建設業（総務担当）	・官民を問わず工事は減少傾向にあり、厳しい受注競争が更にエスカレートし、不採算工事を取るか、受注を減らして見送るか、どちらに回っても苦しい選択で改善が見込めない。	

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
		金融業（融資担当）	・業種によるばらつきはあるが、県内の地場産業の先行きは決して明るくない。
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） 職業安定所（職員）	・1年ぶりや、長い場合は7、8年ぶりに求人を再開する企業が現れており、今後もこのような企業が期待できる。 ・製造業の求人が回復基調にある。また、請負や派遣求人が大幅に増加している。
	変わらない	人材派遣会社（社員） 職業安定所（職員）	・最近の求人、求職の状況から特徴的な変化はみられない。 ・やはり非正規従業員の求人の割合がかなり高く、これが全体の求人数を押し上げている。また、正規従業員に対しては企業側の慎重な姿勢がみられる。
	やや悪くなる	-	-
	悪くなる	-	-

7. 近畿（地域別調査機関：りそな総合研究所（株））

（-：回答が存在しない、：主だった回答等が存在しない）

分野	景気の先行き判断	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	旅行代理店（店長）	・7月以降、確実に受注動向が上昇カーブを描いている。
		通信会社（経営者）	・新規案件への問い合わせ件数、訪問先の様子などから、一般的に景気の良さを肌で感じるようになってきたことから、先行きに期待できる。
		その他レジャー施設 [球場]（企画担当）	・10月はフロンチャイズ球団が優勝した場合に備え、日本シリーズの練習や本番用にアリーナの日程を空けておくために、極端にイベントが少なかったが、今後はコンサートや展示、販売の予定が入っている。
		美容室（店員）	・自店独自のパーマメニュー、トリートメントメニューがあり、紹介客も多くなってきているので、この先良くなると期待される。
	やや良くなる	商店街（代表者）	・近隣に中堅スーパー2店舗がオープンし、乗客数が減少したものの、冬物の売行きが好調であることから、先行きに期待できる。
		百貨店（売場主任）	・大阪のミナミ地区での商業施設のオープンでやっと地区全体が動き出し、他地区からの集客も目立ち始めたことで、努力次第では先行きに期待が持てる。
		百貨店（売場主任）	・百貨店にとっての最大の商戦である歳暮、クリスマスでの単価上昇を期待している。プライダルの動きの悪さが懸念材料ではあるが、高額品を中心に回復が期待できそうである。
		百貨店（売場主任）	・これから歳暮商戦の早期受注が始まることに加え、最近では乗客数や販売量が増えてきているので、全体的に少しずつ良くなっていくと期待している。
		スーパー（店長）	・質の良い商品も動き始めているので、全体の単価上昇につながることを期待される。また、在阪球団の優勝による一時的な経済効果が全体へ波及することにも期待される。
		乗用車販売店（営業担当）	・新型車の発表はないが、買得車が10車種あることから、今後顧客のニーズに応えることができると考えている。
		観光型旅館（経営者）	・予約状況や客の料理の追加などの様子からみて、今後良くなると判断される。
		旅行代理店（経営者）	・海外旅行の受付金額も昨年実績に近づいており、ゆっくりではあるが上昇基調にある。
		タクシー運転手	・これから寒くなって飲酒が増えるシーズンになるが、飲酒運転の罰則が重くなったので、乗車する人が増えて、かなり上向きになると期待している。
		タクシー運転手	・乗車機会の増加傾向がここ数か月継続しているが、これは今までになかったことであるため、先行きに期待している。
		タクシー運転手	・例年良くなる時期であるうえに、遠距離割引を始めたこともあって客が増えつつあるので、年末にかけて更に増えることを期待している。
タクシー運転手	・これから繁忙期になると同時に新料金の適用が始まるので、多少は良くなることを期待される。		
ゴルフ場（経営者）	・予約状況は前年の水準を5%程度上回っている。また新聞折込の求人広告が増加しているなど、先行きに期待できる。		
その他住宅 [情報誌] （編集者）	・年が明けると不動産購買が活発化する時期に入ると、抑制されてきた新規販売物件が市場に大量に出てくると、マーケット自体も上向きに動くことを期待される。また、秋の総選挙次第だが、住宅取得促進策が打ち出されれば、それによる後押し効果にも期待できる。		

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
	変わらない	商店街（代表者）	・ 乗年のバーゲン開始が早まることが予想されるので、年末までに息切れしてしまう懸念がある。
		一般小売店〔時計〕（経営者）	・ 駅前にある百貨店が来年早々に撤退することが決まり、バーゲンを見込む人は増えると思うが、ショッピングセンターとしては競合店がなくなって寂れていくことが懸念される。
		百貨店（売場主任）	・ 歳暮商戦は早期受注態勢で取り進む予定であるなど、先行きには厳しい予測を立てている。
		百貨店（売場主任）	・ 今まで好調であった特選のプティックブランドの売上が落ちているが、海外からの客や、関東からの日帰り観光客による売上増に助けられていることから、今後も今の状況が続く。
		百貨店（売場主任）	・ 客がファッション商品を楽しんで購入しているとはまだ感じられない。OL、主婦ともに収入減が続くなか、ますますファッション消費の優先順位は下がっていると思われることから、厳しい状況が続く。
		百貨店（企画担当）	・ 11月初めからスタートする歳暮ギフト商戦については、マーケットが縮小する一方で、各社とも早期割引による競争の激化が予想される。コートをはじめとした冬物についても、非ウールのコートなど一部商品に動きがみられるものの、全体に与える影響は小さく、一進一退の状況が続く。
		百貨店（営業担当）	・ 特別企画催事や販売会等のイベントを実施、強化することにより前年の水準は維持できると考えており、さらに新商材の開拓、提案強化によるプラスアルファを期待している。
		スーパー（企画担当）	・ 今後も厳しい状況が続くと思われるが、年末に高速道路が南向きに延長されるので、周辺観光地への旅行が増えそうである。
		スーパー（経理担当）	・ 営業時間の延長や酒の取扱増加などの増収要因はあるが、競合店の出店が相次ぐなど競争は激しくなっており、今後も厳しい状況が続く。
		コンビニ（経営者）	・ 営業車両や工事車両が突然増えるというのは考えにくいですが、コンビニエンスストアの使い方が、弁当やお茶を買い込んで駐車場で食事するという、食堂としての利用が増えていることから、客単価そのものは若干上昇している。あとは回転率が上がれば良くなると思われる。
		家電量販店（経営者）	・ 薄型テレビなど付加価値の高い商品が出ているので期待しているが、他商品の単価下落によってプラスマイナスゼロになることが予想されるので、厳しい状況が続くと思われる。
		家電量販店（店長）	・ AV関係の高価格商品が伸びるとともに、デジタルカメラも一部で従来型と違ったものが出てきているため、今後も期待が持てる。
		家電量販店（企画担当）	・ まだ暖冬で季節感がないが、今後寒くなれば季節商品が動き出し、AV関連商品にも期待できる。
		家電量販店（営業担当）	・ 電気業界自体はプラズマテレビ、地上波デジタル放送等で単価が上がってくると思われるが、どこまで回復するかは分からず、厳しい状況が続くと思われる。
		乗用車販売店（経営者）	・ 9月以降は車があまり売れておらず、車検、修理においても、お金のかからない修理を希望する客が多いことから、今後も厳しい状況が続く。
		住関連専門店（経営者）	・ 近隣に大規模商業施設ができたために一時的に来客数が増加しているが、継続して来客数を増加させる要因が特に見当たらないことから、厳しい状況が続く。
		都市型ホテル（支配人）	・ 年末年始の宴会予約は入ってきているが、規模、単価ともに回復の兆候はみえない。今後も現状維持程度かと予測される。
		都市型ホテル（スタッフ）	・ 先行予約は順調だが、宿泊に関してはSARSが再流行する懸念があるほか、製薬や住宅関連企業などの定例研修会で経費削減傾向が顕著にみられ、料金引き下げ要求が増えてきていることから、厳しい状況が続く。
		通信会社（経営者）	・ メーカーによる新商品投入のたびに新機能やスペックの搭載があることで、ここしばらくは顧客の欲求を刺激しそうであるが、大量需要までは見込めない。
		遊園地（経営者）	・ 少しずつ来客数は戻りつつある様に思うが、まだまだ当分は期待ができない。

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
		その他レジャー施設 [イベントホール] (職員)	・先の予約状況が良いなど、稼働率をみると上向きが予測されるが、イベント関係各社と周囲の状況は様々な面で厳しく、状況は変わらないと思われる。
		その他住宅 [展示場] (従業員)	・ハウスメーカー各社は、今までと同じやり方では生き残れないということで、住宅展示場での客待ちの営業スタイルから攻めの営業スタイルに切り替え始めた。長期的にみれば、住宅業界に対する信頼回復になるが、短期的な効果は望めない。
	やや悪くなる	一般小売店 [菓子] (経営企画担当)	・在阪球団関連の売上が非常に好調で、全体の底上げになっていることから、今後この効果が薄ければ、7月までと同様に苦戦すると思われる。
	百貨店 (売場主任)	・10月後半からの暖かさが11月後半には例年並みに戻るといわれているが、今年の厳しい残暑から予測すると、なかなか気温が下がらない恐れがある。その結果、防寒物を含めた冬物の最盛期が後倒しになることが懸念される。	
	コンビニ (経営者)	・弁当で目新しい新商品が見当たらず、路上販売との競合で苦戦を免れないことから、先行きが懸念される。	
	悪くなる	旅行代理店 (広報担当)	・選挙の前後はいつも客の動きがないので、これから先はあまり良くないと思われる。年末年始の予約は落ち着いているので、次は冬のオフシーズンや卒業旅行になるが、冬のボーナス次第という状況である。
		商店街 (代表者)	・商店街で秋の恒例の売出や、在阪球団の優勝セールを行ったが、大型店、百貨店等に人が流れてしまい、個店としては効果が薄かった。これから寒くなるにつれて、さらに来客数が減少すると思われる。
企業 動向 関連	良くなる	建設業 (経営者)	・見積依頼件数が増えている。
	やや良くなる	木材木製品製造業 (経営者)	・事業によっては単価、売上とも減少しているが、新規事業として今後発展の可能性があるものも出てきたことで、先行きに期待が持てる。
		電気機械器具製造業 (経営者)	・年末プレゼント用の商品の好調により、来年の正月まではやや良くなると思う。
		新聞販売店 [広告] (店主)	・一時の意気消沈した雰囲気がなく、チラシの持込や相談が増えている。営業に回っていても全体に前向きな話が聞けるようになってきた。緻密に営業をすれば、新規読者を獲得できると期待している。
		広告代理店 (営業担当)	・積極的な注文をしてくる企業が徐々に増えてきている。
		広告代理店 (営業担当)	・年末に向けてテレビスポットの引き合いも多く、かなり良い兆しがみられることから、先行きに期待できる。
	変わらない	食料品製造業 (従業員)	・調味料ではギフトによる売上が上がらないので、量販店での特売で売上アップを狙っているが、売り込めば売り込むほど価格が低下する状況から、先行きに期待はできない。
		繊維工業 (経営者)	・輸入品過多の傾向が今後も継続しそうである。市場をけん引するようなヒット商品の出現が期待できない。
		一般機械器具製造業 (経営者)	・主力の航空機部品は、来年も不況といわれていることから、厳しい状況が続く。
		電気機械器具製造業 (営業担当)	・制御盤などの製作は一品ものの商品が多いために、設計打ち合わせや検査に対応しやすい近辺の業者が有利だったが、電子メールの普及により距離の優位性がなくなったことで、今後も厳しい状況が続くと予想される。
		輸送業 (経営者)	・駆け込み的な意味合いもあり、外販物流を中心とした受注量は少しずつ増加しているが、今後について急に上向いていくという勢いは感じられない。
		輸送業 (営業所長)	・年末に向けて、輸入、国内商品の配達が増えると予想されるが、トラックの確保が難しくなりそうである。
		不動産業 (経営者)	・不動産価格の下落でビル、マンション等の取得希望者は多いが、価格の条件は厳しい。特に中古物件で顕著なことから、今後も厳しい状況が続く。
その他非製造業 [民間放送] (従業員)		・しばらくは視聴率全体の底上げに時間がかかりそうであるため、厳しい状況が続く。	
やや悪くなる	繊維工業 (経営者)	・取引先による商品の買取が一段と減少していることで、委託販売の増加から製造コストが膨らむことが懸念される。	
	不動産業 (営業担当)	・まだまだ地価が下がっており、それに伴い賃料もまだ下げ止まっていない。分譲マンション等もかなり売れ残っていて、価格を下げて販売している状態である。よって先行きに期待はできない状況である。	

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
		広告代理店（従業員）	・各ＳＣが在阪球団の優勝関連セールで予定外の販促費用を必要としたため、その後のクリスマス、年末年始での経費が圧迫されていることから、先行きに期待はできない。
		コピーサービス業（従業員）	・来年４月からの消費税法改正による税込表示等の変更による間際需要に期待したいが、先行きの状況は非常に厳しい。
	悪くなる	繊維工業（団体職員）	・綿糸価格の高騰が、今後大きく影響してくると予想される。
雇用 関連	良くなる やや良くなる	人材派遣会社（社員）	・これまで派遣社員の採用を手控えている感の強かった企業からの受注が回復し、新規受注も若干拡大傾向となってきたことから、先行きに期待できる。
		人材派遣会社（社員）	・来年１月にかけて大型案件の受注が決定し、それ以外にも小規模ながら複数の案件が受注できそうな様子である。
	新聞社〔求人広告〕 （担当者）	・比較的大きなスペースの求人広告が増加しており、今後の本格的回復の前兆と考えられることから、先行きに期待できる。	
	民間職業紹介機関（支社長）	・関西の家電メーカーを中心に、採用計画数の増加が伝えられていることから、先行きに期待できる。	
	学校〔大学〕（就職担当）	・年明けから現３年生対象の企業セミナーを大学内で開催するが、企業からの参加依頼が前年より多いことから、先行きに期待される。	
	変わらない	職業安定所（職員）	・求人数は増加傾向にあるものの、臨時、請負等の未充足求人が増加しており、就職者数が対前年比で減少傾向にある。こうしたことから、求人、求職のミスマッチがさらに拡大していくことが懸念される。
		職業安定所（職員）	・新規求人数は上向いているが、中身をみると派遣の求人が多く伸びている。労働条件の面でマッチングしにくい求人が増加している。
	やや悪くなる	民間職業紹介機関（職員）	・建設工事の求人数の先行指標である鉄筋工の求人が少ないことから、先行きは厳しい。
	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）	・最近若い女性客が増加しており、保険会社の女性セールスマンや主婦の来客数も増加している。
		都市型ホテル（スタッフ）	・忘年会の予約がますます、高額なイベント商品、ディナーショーも一般の客からの申込が順調である。
	やや良くなる	商店街（代表者）	・これから年末にかけて需要が伸びる。 ・ビデオに替わるDVDレコーダーやデジタルハイビジョンテレビの売上増加が見込まれる。
		百貨店（営業担当）	・この冬はトレンドである革製品、毛皮など高額な品の売行きが見込まれる。
		スーパー（店長）	・客単価はやや下げ止まり感があり、来客数も例年を超えており、少し上向き加減ではないかと予測される。
		スーパー（総務担当）	・特売商品の動きが活発になっており、来客数が増加するとともに同一顧客の来店頻度も高くなっているため、あと一工夫の販促で売上高と粗利益が確保できそうである。
		コンビニ（エリア担当）	・周りの競合出店やスーパーの長時間化も一段落しており、回復傾向に向かう。
		衣料品専門店（地域ブロック長）	・低価格を求めての来客数は多いが、購入の仕方が安定してきているため、これから変わってくる。
		衣料品専門店（販売促進担当）	・今年は昨年と異なりインナーの動きが良く、今から寒くなってくるとアウターも動いてくる。 ・欲しい物に関しては値段を惜しまない客が増加してきているので、単価も上昇してくる。
		家電量販店（店長）	・この半期は、微増ながら売上が尻上がりに良くなりつつある。 ・年末商戦に向けて、パソコンや大型、液晶、プラズマ等の各種テレビの売行きが良くなりつつある。
		その他専門店〔書籍〕 （従業員）	・昨年あったような大型新刊が出ていないため、今月は前年比で売上が低下しているが、来月以降は今月ほどの低下にはならない。
		高級レストラン（スタッフ）	・予約はあまり多くない一方で、予約なしの客が増加してきているため、今後も期待できる。

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
		旅行代理店（経営者） 通信会社（企画担当）	・SARSの影響が段々薄れてきておりやや良くなる。 ・低価格化のなかで商品単価は落ち着いているが、販売は少し活発化してきている。
		競艇場（職員）	・12月の初旬に自前で大きなレースを開催するとともに、12月の中旬以降に全国発売の大きいレースがあるためやや良くなる。
	変わらない	商店街（代表者）	・客及び通勤、通学者などの来街者の数は減少気味であり、商店街として事業の変革を行わない限り改善は見込めない。
		一般小売店〔茶〕（経営者）	・全体的に更に厳しい状況に入ってきているが、新しい企画が以前よりも活発になってきているので、それが当たれば数字も上がってくる。
		百貨店（売場担当）	・取引先の更なる効率運営が進められており、店頭動きが少し良く、人気ブランドでそこそこ売上があっても退店する状況が出ている。 ・9月に売上が伸びなかった分、12月以降の商品発注ができなくなるため、需要が伸びても商品が不足してくる。
		百貨店（購買担当）	・2、3か月先のセール期間に入っても、客は必要な物は求めるが、必要でない物は求めないという状況が続く。
		スーパー（店長）	・ホームセンター、ドラッグストアも客動員のため、米、飲料など一般食品の低価格販売を強化するなど、業種を超えての販売競争が厳しくなり、身の回りの景気が良くなる気配がない。
		スーパー（店長）	・今後も1品単価の上昇が見込めないため、買上点数の増加で現状維持を目指している状況である。
		スーパー（店舗運営担当）	・今後もディスカウント形式が増加してくる見込みである。 ・平日のチラシ上での価格競争も更に激しさを増すため、現状よりも良くなることはない。
		コンビニ（エリア担当）	・乗客数は増加しているものの、買上個数は大きく減少し客単価も大きく低下している。
		家電量販店（副店長）	・プラズマ、液晶テレビなどの高額商品は計画的に購入されているが、5万円から10万円の商品の購入に関しては、非常に慎重な姿勢がうかがえる。
		家電量販店（予算担当）	・パソコンの改正リサイクル法の施行による影響は思ったほどなく、大幅な前年割れはないものの、売上構成比が大きいだけに予断を許さない。
		乗用車販売店（経営者）	・コンパクトカーはよく動いているが、大型車の売行きは依然として悪く、景気が底を打つのはもう少し先になる。
		乗用車販売店（統括）	・県内の販売状況を地区的にみても、県北部と県東部の実績が県西部の足を引っ張った形になっている。 ・県西部にしても良いのは広島市だけで、大竹、呉の動向もあまり良いとは言えない。
		乗用車販売店（営業担当）	・決算月からの新車発表、マイナーチェンジ発表にもかかわらず、新規客の伸びは鈍く、既存客の購買意欲もあまり伸びていないことを考えると、3か月後も期待できない。
		自動車備品販売店（経営者）	・冬用タイヤやチェーン等、冬季商品の需要期に入り、年間を通じ一番の商戦期になると期待はしているが、気象の長期予想が暖冬と発表されるなど良くなる材料に乏しい。
		旅行代理店（営業担当）	・SARSの風評被害からほぼ回復しそうである。
		通信会社（通信事業担当）	・秋のキャンペーンは比較的好調で反応も良いが、キャンペーン後の落ち込みも予想されるので、先行きは分かりにくい。
		通信会社（広報担当）	・新商品の発売予定があるものの、発売時期が集中していないため大きな増加はない。
		テーマパーク（広報担当）	・冬季は来場者が減少するが、団体客の入込みが堅調で、例年と比較して増加はなくとも大幅な減少は考えにくい。
		その他レジャー施設〔温泉センター〕（営業企画担当）	・日帰り温泉部門は、毎年秋に実施する会員向け入館料の値下げを行わないため、予想どおりの利用実績を上げることは難しいが、営業力の強化で打開を見込んでいる。 ・温泉ホテル部門は、12月末までの企画の効果で前年超えが期待できる。 ・固定客作りで足元を固めることで、先の営業の安定を図っていく施策を講じている。
		設計事務所（職員）	・一戸建て住宅は着実に建設されており、個人向け住宅の供給は今後も変わらない。

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	住宅販売会社（従業員）	・乗客数も以前に比べて回復してきているものの、競争の激化により、契約件数、契約金額ともに伸びてく様子が見られない。
		住宅販売会社（経理担当）	・新規発売物件の予定がない。 ・12月中旬を過ぎると、モデルルームへの来場者はほとんどなくなるので契約戸数の増加は期待しにくい。
		住宅販売会社（販売担当）	・展示場、イベント発表会などの来場者数が以前から増加していない。
		百貨店（売場担当）	・例年10月は非常に調子がよく、11月、12月はその反動で苦戦するので、セール待ちに流れが行くまで、正価の動きは非常に厳しい。 ・バーゲンが早まり、そこにタイミング良く入ることができなければ、売上は見込めない。
		スーパー（店員）	・少しでも値上げすれば売上が減少するため、悪くなるような気はしても、良くなる雰囲気はない。
		コンビニ（エリア担当）	・酒類販売免許の緩和により、ここ2、3か月で酒を販売するコンビニやスーパーが増加してくるため、かなりの影響が出る。
		衣料品専門店（地域ブロック長）	・集客を図るためチラシを入れても前年以上に来客数が増加しない。また、来客数を増やす要因がなかなか見つからないため、やや悪くなる。
	悪くなる	ゴルフ場（営業担当）	・例年に比べて予約数が少なく、来客数がますます減っていくことが予想される。
		設計事務所（経営者）	・年度末工事の発注見込みがない。
企業 動向 関連	良くなる	-	-
	やや良くなる	食料品製造業（総務担当）	・定番商品は昨年とほぼ同じような動きになり、やや回復基調に向かっている。 ・量販店は相変わらずオンリーワン商品に力を入れている。
		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って少し利益が出るようになり、株価の上昇も少し追い風になっているが、収益面ではまだ厳しい。
		電気機械器具製造業（総務担当）	・新規案件、引き合い、試作いずれも活発で、受注も変更なしの予定となっており、好調となる見込みである。
		輸送用機械器具製造業（経理担当）	・10月発売開始された新規製品の受注がけん引するため、販売量は好調を維持する。
		輸送用機械器具製造業（総務担当）	・今まで受注がそれほどなかった部門に引き合いが多くきている。
		輸送業（統括）	・これから年末年始にかけて、業績確保のため休日も営業するサービス業が増加しているため、当社などの物流企業に休日のアウトソーシング需要が発生し、物流需要も増加する。
	変わらない	木材木製品製造業（経理担当）	・現在は住宅関連の仕事が住宅減税の前倒し効果で増加しているものの、2、3か月後にはその効果がなくなる。
		化学工業（総務担当）	・現在のところポリプロピレン等は受注、販売ともに好調であるが、今後円高がどのように影響するか不透明である。
		非鉄金属製造業（経理担当）	・電池材料などIT関係の需要は今後伸びていくことが予想されるが、逆に既存品販売価格の下落傾向は今後も続くので、既存品については当社のコスト体質そのものの抜本的改革が必要である。 ・新規製品に関しては今後の伸びが予想されるが、これも販売価格下落のスピードは早くなることが予想されるので、品質はもちろんコスト削減策も相当詰めておく必要がある。
		一般機械器具製造業（経営企画担当）	・今後の売上見通しについて、海外向けの製品は顕著に伸びつつあるが、その他については好転材料がないことから、先行きは横ばいで推移する。
		通信業（社員）	・次年度の売上確保のため、受注に向けての提案営業を展開しているが、各社とも予算面で厳しく、提案しても即受注には結び付かない。
		通信業（営業企画担当）	・中小企業へのIT化浸透が進むにつれて、現在でもやや過当競争気味の通信業界は、ますます安値攻勢によるシェア確保争いへ突っ走りかねない懸念を抱えている。
金融業（業界情報担当）		・地元の大手自動車会社では、新型車の量産本格化により当面の操業は高水準を維持するが、円高により輸出にブレーキがかかる懸念もあり、景況感横ばいである。	
その他サービス業〔清掃具レンタル〕（情報管理担当）	・高額所得者、高齢者層をターゲットにした掃除の家事代行サービスは今期も好調に推移しているが、反面、家庭全般を対象としたレンタルモップの売上は苦しい状況が続いている。		

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（総務担当） 鉄鋼業（総務担当） 金属製品製造業（総務担当） 建設業（営業担当）	・様々な面で節減を行ってきたが、今後は固定費、人件費を減少させなければならない状況である。 ・材料費の高騰や為替動向への不安が広がっている。 ・現在の受注状況を見ると、2、3か月後の受注量が少ない。 ・民間工事で予定金額と見積金額との差があるため、その差が10%弱程度に縮まるまで受注を据え置く業者が増加している。
	悪くなる	-	-
雇用 関連	良くなる		
	やや良くなる	人材派遣会社（経営者） 求人情報誌製作会社（統括） 職業安定所（職員）	・人材派遣需要は堅調で、事務職の派遣だけでなく、営業、販売、軽作業など派遣職種が広がっている。 ・求人に意欲的に取り組もうという動きが出ている。 ・新規求人数、特にパート求人増加傾向がみられる。
	変わらない	職業安定所（職員） 学校[大学]（就職担当） 学校[短期大学]（就職担当）	・建設関連の業種で規模は小さいものの人員削減の動きがある。 ・有効求職者数は減少していない。 ・求人を含めて就職活動状況では順調に推移しているが、実際には、一部の業種の好調に支えられている。 ・依然として短大生の雇用情勢は厳しく、求人があっても契約社員や嘱託社員などがその多くを占める。 ・現在は各企業の来年度新卒者の採用活動がやや活発化している。
	やや悪くなる	人材派遣会社（支店長） 職業安定所（職員）	・地元大手自動車会社の業況を軸に景気や雇用の回復が語られている一方で、第3次産業は依然として回復傾向がみられず、人材の供給過多もほとんど解消されていない。 ・大手電機メーカー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。
	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		
	やや良くなる	衣料品専門店（経営者） 乗用車販売店（営業担当） 通信会社（営業担当） 観光名所（経営者） ゴルフ場（従業員）	・来客数が増加していることに加え、客の商品の選び方も変化してきており、カジュアルウェアなどの軽衣料は順調に推移している。スーツなどの重衣料は、気温や流行にも左右されるが、現状からみると相当良くなる。 ・各社が新型車を相次いで発表しており、ユーザーの購買意欲も増してきている。当社も11月末に新型車が投入されるため、販売台数は伸びる。 ・ボーナスに合わせ新商品を発売する予定であり、今よりは良くなる。 ・オフシーズンに入るにもかかわらず、前年より予約数が増加している。 ・来場者の動向、予約状況から判断すると、良い傾向にある。客単価も思ったほど下落せず、売上も確保できている。
	変わらない	商店街（代表者） 商店街（代表者） 百貨店（売場主任） 百貨店（総務担当） 百貨店（営業担当） 百貨店（営業担当）	・来街者から購買意欲が全く感じられない。 ・当商店街では、11月に大型ドラッグストアが、また、年末に向けて空き店舗が2、3軒開店予定である。客の動向は、冬物商品、特にクリスマス、冬物衣料の動向にもよるが、現在の客の動きを見ると、それほど消費に結び付くとは思えない。 ・現時点でやや良くなる傾向にあるが、一気に回復するという動きでは無く、やや良くなるという状況が続く。 ・ベビー用品や婦人服等に、今までなかったようなまとめ買いの動きがみられる。しかし、全体的には依然として慎重な購買動向は変わらない。 ・客との会話の中で、いろいろな商品を勧めても、景気が悪いというような言葉しか返ってこない。 ・売上、来客数はほぼ前年並みで推移し、前年のセールスの反動を除くと、商品によりばらつきはあるものの、売上件数は前年比プラスとなった。しかし、売れ筋商品及び食品などは、当用買いに終始している。

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
		スーパー（企画担当）	・不要不急のものは買い控えをしており、商品単価が下げ止まらない。
		コンビニ（店長）	・今月の売上は対前年比5%減少している。昨年から年間を通して前年割れしており、売上の減少は続いている。年末年始にかけて特売の計画をしているが、客の慎重な買い方を見ていると期待できない。
		家電量販店（店長）	・従来の電化製品では伸びは期待できないが、液晶テレビ、プラズマテレビ等の新しい商品の動きは良くなる。
		乗用車販売店（管理担当）	・積極的に車を購入したいという話がほとんどない。
		一般レストラン（経営者）	・イベント開催時以外は、夕方になると人の流れが全くなってしまうというパターンができつつある。
		タクシー運転手	・忘年会、新年会シーズンを迎えるが、客の話からは、会社やグループでそうした宴会を開くとの声が少ない。
		住宅販売会社（従業員）	・住宅ローン金利が上がっても客の動きに変化がなく、今後も特に変わらない。
	やや悪くなる	スーパー（店長）	・客単価、来客数の減少に加え、来店回数も減少してきている。
	悪くなる	一般小売店〔乾物〕（店員）	・12月に大型店舗ができるため、当店にとっては年末商戦に向け大きな影響がある。
企業 動向 関連	良くなる	-	-
	やや良くなる	化学工業（販売担当）	・どの業種においても、荷動きが活発になっている。特に家庭紙業、製麺業の荷動きが活発であり、年末まで現在のプラント稼働状況が続く。
		通信業（営業担当）	・スーパーマーケットでは、少し高くてもおいしい食材が売れるようになってきたとの声をよく聞くため、今後やや良くなる。
		不動産業（経営者）	・当社が企画している分譲マンションに対する客の反響は予想以上であった。このことから、客の心理はやや良くなっていく。
		公認会計士	・取引先との会話の中で、明るい兆しを感じている。特にタクシー会社の売上が、前月比で若干増加していることに非常に好感を持っている。
	変わらない	一般機械器具製造業（経理担当）	・小型クレーンについては、排ガス規制の特需により、前年を上回る受注になっている。大型、中型クレーンについてはチャーター料金の低減が続いており、本格回復とは言いがたく、商品によって格差がみられる。
		一般機械器具製造業（経理担当）	・官公庁の入札は、以前に増して低価格化している。また、競合先の大手メーカーは合併後、再度分社化されるなど、業界の厳しさを感じている。
		電気機械器具製造業（経営者）	・現在は豊富な受注量を抱えているが、先行きの受注が入っていない。このことから、景気が回復したとは感じ取れない。
		建設業（総務担当）	・病院の新規開業、増改築の引き合いが出てきており、受注量の増加が見込まれる。しかし、金額的には厳しく、採算面での向上はあまり期待できない。
		輸送業（総務担当）	・荷動きが良くないことに加え、10月からスピードリミッターの取付けや首都圏における排ガス規制など、環境に関する規制強化によりコストアップを強いられている。こうしたことから経費を切り詰めている状況であり、当分の間景気回復は見込めない。
金融業（融資担当）		・各取引先ともリストラを進めているが、売上の減少にリストラが追いつかない状況である。	
広告代理店（経営者）		・流通関係などの得意先から、売上の下げ止まりの話聞くようになったが、広告費は依然として低調な傾向である。	
やや悪くなる	木材木製品製造業（経営者）	・8月頃から前年比で住宅着工件数が下回っていることから、年明けから受注量は落ち込む。	
悪くなる	電気機械器具製造業（経営者）	・このまま円高が続けば、競争力が低下し、生産量の減少を招くおそれが高い。	
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（従業員）	・例年の求人数、求職者数に戻りつつあるように感じていたが、足踏み状態のように感じるため、今後も変わらない。
職業安定所（職員）		・新規求職者のうち、雇用保険受給者が15か月ぶりに前年比で増加に転じたが、これは、自己都合による離職者が増加したことによる。	

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）	・パートを含む有効求人倍率は0.56倍と、3か月連続で改善した。しかし、新規求職者が前年同月比で1割増となっていることや、求人条件面での低下傾向が顕著であり、雇用面での厳しさは続く。
	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	一般レストラン（経営者）	・年末に向けて宴会需要が若干増えてきている。まだ眠っている需要の掘り起こしも考えられるので、景気は上向く。
	やや良くなる	百貨店（営業担当）	・景気の底打ち感はないが、寒い冬が予想されるので、衣料品を中心に消費が動く。
		スーパー（企画担当）	・製造業の景気回復が徐々に見えている。商圈に製造業従事者が多く、年末賞与も多少アップすることが想定されるため、歳末商戦での売上向上が期待できる。
		衣料品専門店（経営者）	・今月に入って本格的に冬物衣料が売れている。購買単価が上がってきていることから、消費者の購買力にはまだまだ余力がある。
		衣料品専門店（経営者）	・客の衝動買いが、単価にかかわらず出てきており、高額商品への期待が高まってきた。生活にある程度の余裕が出てきているからと思われる。2、3か月先に期待できる。
		衣料品専門店（店員）	・買い控えをしていた客の動きが出てきたことをかなり感じる。ただ単価的にはかなり厳しく、もともと景気など関係なくお金を持った方の購買はさほど変わらないが、大方は単価の低いもので枚数を売るといった戦いは今後も変わらない。3か月後はセール商戦の真っ只中であり今よりももう少し売上の的には大きくなることを期待している。
		衣料品専門店（総務担当）	・ヤング婦人服と宝飾品の中高級品がコンスタントに売れている。ミセス婦人服の売上もやや戻りつつある。
		タクシー運転手	・ボーナス時期の買物や、年始のバーゲン等で人の動きが少しは活発になる。
		観光名所（職員）	・ゴルフ場は業界全体で7割程度客数が落ち込んでいるが、好天の影響もあり、昨年に比べ確実に客数が増えている。2、3か月後もこの兆候は続くと思われる。単価は低価格のまま推移する。
		設計事務所（所長）	・当社や同業者に引き合いや企画、計画の持込みが若干増えており、景気は良くなる。
変わらない	商店街（代表者）	・来街者が少なく、空き店舗がそのままになっている。商店街から離れた客が、なかなか戻ってこない。	
	百貨店（営業担当）	・友の会お買物券の回収額が減少している。金を年末のお買物に確保しているようである。期首からの厳しい状況は変わらず今後も続く。	
	スーパー（店長）	・競合店が次々にできるなかで、客数が少しずつ低下している。ただし購入の仕方や購入の量は3か月前とほとんど変わっていない。この傾向は今後も続く。	
	スーパー（店長）	・競合が非常に厳しくなり、販売量が減っている。ナショナルブランドのディスカウント時の価格が、かつての100円均一程度から、88円、78円と低くなっている。単価が上がらないことを懸念している。	
	スーパー（店長）	・客数は若干増えているが、客単価が今一つ伸びない。売れる商品もお買い得商品や特売商品で、それ以外の商品が売れにくい状況である。	
	コンビニ（販売促進担当）	・11月からクリスマスケーキの本格的予約の活動に入る。ケーキに関しては前年比をクリアすると思われる。一方もち米に関しては、国内米のもち米が不足し、中国米100%という商品もあるため、中国米だったらいらぬというチェーンも出てきており、前年を割ることが懸念される。	
	衣料品専門店（店長）	・良くなりそうだという、条件が見当たらない。低い水準でこのまま推移する。	
	乗用車販売店（販売担当）	・単価の動きと来客数の動きがここ1年くらい変わらないので、今後ともこの流れで行く。	
	観光型ホテル（スタッフ）	・お客様の様子を見ても、確実に景気が良くなっているとの確信がもてない。	

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	
		タクシー運転手	・ボーナスは前年度よりもいいと言われているので、買物客がいくらか増える。しかし、現在のところ夜の客の財布のひもは堅く、今後もこの傾向は続く。	
	やや悪くなる	商店街（代表者）	・空き店舗の増加が目立ち、さらに来街者の減少傾向が続く。	
		百貨店（売場担当）	・12月に競合店がオープンするため、ここ2、3か月は厳しい状況になる。	
		百貨店（業務担当）	・企業業績は回復しつつあるが、まだ個人消費の回復には結びついていない。年末にかけて苦しい商戦が予想される。	
		百貨店（営業企画担当）	・近隣の大型商業施設のオープン景気は、2、3か月続くと思われ、当店への影響も続くと思われる。景気は底を打ったといわれるが、消費の低迷は依然として続いている。	
		スーパー（経理担当）	・当社主要商圏での競合店の出店が加速している。今後は厳しくなる。	
		通信会社（企画担当）	・事業の大幅な見直しを行わない限り、競争力のある大手他社に対しての劣勢は覆らない。	
	悪くなる	百貨店（売場主任）	・客数、単価共に減少傾向にある。この傾向はますます強まる。	
		乗用車販売店（経営者）	・年末のボーナスが出ない人、リストラで職業を失っている人もあり、購買としては上がらない。	
		通信会社（業務担当）	・新規契約需要が伸び悩む中、10月より携帯電話買換え優遇価格適用のサイクルが6か月から12か月に伸びた。次世代携帯電話への移行もまだ需要が高まらないことにより、買換え販売台数が大きく減少する。	
企業 動向 関連	良くなる	-	-	
	やや良くなる	農林水産業（経営者）	・年末年始関係の生産に入るため、若干は伸びてくる。居酒屋関連も少しずつではあるが伸びてきているので期待したい。	
		農林水産業（従業者）	・海外からのピーマン等の輸入が減少し、国内産の価格が安定するのではとの見方が強まっている。	
		家具製造業（従業員）	・3か月先の物件情報もかなり入って来ている。家具業界はかなり淘汰が進んだ上に、多少物件が増加傾向にあるため、仕事の量はかなり増加している。	
		電気機械器具製造業（経営者）	・半導体関連のリードフレームはやや動きが出ている。不確定ではあるが、今後上昇気流に乗ってくると予想される。	
		広告代理店（従業員）	・地元球団優勝の経済効果がしばらく続く見込みで、市場は明るさを見せている。この傾向は今後も続く。	
		変わらない	農林水産業（従業者）	・買い控えはあるものの、ある程度の購買力はある。低いながらもある程度の購買は継続する。
			食料品製造業（経営者）	・納入先の情報では、客数は前年よりやや減少傾向であるものの、客単価が上昇しているため売上は微増とのことである。ただ、客単価は客層により大きく変動するため、不安要素は依然として根強く、楽観的な見通しとはならない。
	窯業・土石製品製造業（経営者）		・焼き物業界は今が一番ピークの状態であるが、昨年と同様でこの先この業界が上向きに転ずるとい見通しは立たない。	
	電気機械器具製造業（経営者）		・新規部門である保育園、カルチャーセンター等の一般の部門は良くなっていくと確信している。製造部門の半導体は若干良くなると思われるが、新規部門の塩ビパイプ加工で苦戦をしているため、プラスマイナスゼロである。	
	精密機械器具製造業（経営者）		・確かに受注量が増えてきているが、現状では価格アップは考えにくい。若干材料関係が今までより交渉に応じにくくなっており、価格のアップが考えられない状況である。	
	輸送業（総務担当）		・今月は冬物衣料に動きがあった。ただ先月がほとんど動きがなかったので一時的なものと考える。合成樹脂や半導体等その他の品物に関してはあまり動きに変化がない。	
	不動産業（従業員）		・賃貸物件において賃料水準の回復はまだ望めない。	
	経営コンサルタント		・仕組み作り、組織作りをやっている店はそれなりに体力がついて、効率が上がり機動力が良くなる。全般的に悪くはなっていないが、変わらない。	
	やや悪くなる	鉄鋼業（経営者）	・原料価格が再び上昇基調にある。また、物流費が大幅にアップする中で需要の減退による減産継続で採算は厳しくなるようである。	
		一般機械器具製造業（経営者）	・客先から具体的な話は聞けないが、金型の相当数が中国に流れているようである。やはり価格競争に勝たないと厳しい情勢が続く。	

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
		輸送用機械器具製造業 (営業担当)	・海外生産への移行により、やや悪くなる。
	悪くなる	-	-
雇用 関連	良くなる	-	-
	やや良くなる	人材派遣会社(社員)	・派遣への新規登録者の中で、就業中の人数及び割合が増えたようである。もし、就業者が以前より増えているのであれば所得者の人数が増えるため、若干ではあるが景気は良くなる。
		職業安定所(職員)	・求人数が9か月対前年を上回り、有効求人倍率も上昇傾向で推移している。この傾向は今後も続く。
		職業安定所(職員)	・製造業においてデジタルカメラや半導体生産等が好調であり、今後についても商業福祉施設の進出や大型の設備投資が計画されている。景気は良くなる。
	変わらない	人材派遣会社(社員)	・景気が上向いてきているという報道があるが、実感として具体的な動きは感じない。このままの状態では変わらない。
		職業安定所(職員)	・求人数は前年比増加傾向にあるが、その規模としては、欠員補充程度のものである。
	やや悪くなる	-	-
	悪くなる	-	-

11. 沖縄(地域別調査機関:(財)南西地域産業活性化センター)

(-:回答が存在しない、:主だった回答等が存在しない)

分野	景気の先行き判断	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	一般小売店[菓子] (企画担当)	・消費者が景気の回復傾向にあることを感じているようであり、また今後、菓子業界、観光業界は繁忙期に入る。
	やや良くなる	コンビニ(経営者)	・年末に向けて観光客が増加し、売上は増加する。 ・季節商品のおでんの売上が、前年同月比より20%上昇している。
		コンビニ(エリア担当)	・酒類販売免許規制が緩和され、年内にも県内のほとんどのスーパー、コンビニ、商店で酒類の販売が可能となるため、酒類の購入機会の増加に伴い、酒類とその関連商品の売上増が見込まれる。
		家電量販店(副店長)	・現状は最悪だが、2、3か月後は歳末商戦も控えており、来客数は増加し、景気も多少ながら上向く。
		その他専門店[楽器] (経営者)	・観光客数が順調に増加しているようであり、観光関連産業が順調であることから全体的に余裕が感じられる。
		高級レストラン(副支配人)	・個人客、団体客ともに動きが活発化しており、先月、今月同様、イベント等に参加される団体からの予約が入っていることから、これらが好材料となる。
		その他飲食[居酒屋] (経営者)	・10月の売上が前年比118%で好調に推移しており、例年より早く客が市場に出てきている。
		観光型ホテル(商品企画担当)	・2、3か月前と比較すると、オフシーズンに入るのに数字的には落ち込むが、例年に比べれば今後3か月の予約状況はすべてプラスで推移しており、11月に関しては企業が主催する報償旅行などの団体の予約が入っている。
		旅行代理店(経営者)	・沖縄に入ってくる団体客は非常に好調で、この状況は春から続いているが、今後も続く。 ・沖縄からの旅行者数は徐々に増加し、良くなっているが、海外旅行も徐々に回復しつつあることから、今後も期待できる。
		ゴルフ場(経営者)	・旅行者の需要が拡大し、現状よりも好転が期待され、単価、売上ともに上昇する。
変わらない	百貨店(担当者)	・モノレール効果や競合店の影響、気温の変化等が消費に影響を与えており、今後も景気全般に注意が必要である。	
	スーパー(経営者)	・客単価は依然厳しい状況にあることから、今後は変わらないか、もしくはやや悪くなる。	
	コンビニ(エリア担当)	・環境の変化、観光客数の減少、異常気象さえなければ、現状同様、好調さは維持する。	
	観光名所(職員)	・来客数の前年同月比の上昇率がかなり大きいことから、これ以上の増加は困難と予想される。	
	住宅販売会社(従業員)	・住宅融資申込期間中にもかかわらず、展示場などへの来客数は前月同様、減少している。ただし、その中で来年、再来年に住宅建築を検討しているとする客層が目立っており、若干ではあるが先々においては明るい傾向もみられる。	

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
	やや悪くなる	スーパー（企画担当）	・客の動きは良くなっているが、商品単価が依然として低く、先行き良くなるような気配もない。さらに11月には競合店のオープン予定があり、客数の伸び悩みも予想される事から、やや悪くなる。
		コンビニ（経営者）	・社会保険料等の上昇により、庶民の財布のひもが堅くなることが危惧される。
		その他専門店〔書籍〕（店長）	・現在、ビジネス書コーナーで比較的売れているのは、自己破産せずに借金を返す等、自己破産や借金に関するものであることから、依然として自己破産や倒産等の当事者は多いと予想される。
		都市型ホテル（スタッフ）	・例年ならば忘年会の予約受注がある時期なのだが、今年は例年よりかなり少なく、このままでは前年度を下回る可能性がある。宿泊客数も伸び悩んでおり、全体的に売上が落ちている。
	悪くなる	商店街（代表者）	・観光客の来客はあるが、外周部への大型店舗の集積がまだまだ出来つつあり、地元の客が外周部へ流れることが懸念される。
企業 動向 関連	良くなる	輸送業（総務担当）	・年末が近づき、物量が増加する時期だが、前年よりも、物量が増加する。
	やや良くなる		
	変わらない		
	やや悪くなる	建設業（経営者）	・新規の問い合わせ件数及び当社のモデルハウスへの来客数が減少傾向にある。
		輸送業（営業担当）	・ギフト関係の物量及びその他の荷についてもあまり期待ができない。
		不動産業（支店長）	・景気が回復する好材料が、なかなか見当たらない。
悪くなる	-	-	
雇用 関連	良くなる	-	-
	やや良くなる	人材派遣会社（経営者）	・観光客がますます増えている状況で、観光の現場は非常に活発のようで、観光の現場に対しての派遣スタッフ依頼や観光関連業の派遣依頼が続いており、2、3か月先も同じ状況が続く。
人材派遣会社（営業担当）		・単発的なものから長期的なものまで、企業からの求人依頼件数に増加傾向がみられる。	
学校〔専門学校〕（就職担当）		・年末に向け求人の動きが活発化している。 ・採用動機も退職者による欠員補充ではなく、事業拡大や将来を見据えての増員を目的とする企業が増加している。	
学校〔大学〕（就職担当）		・観光関連企業が年末にますます好転すると思われ、周辺企業も相乗効果が出て、年度末には良くなる。	
変わらない	求人情報誌製作会社（営業担当）	・努力して求人を行っている企業も多数ありながら、8月の県統計課発表によると完全失業者数が約5万3千人おり、なかなか求職者と求職者がマッチングできていない状態にある。苦勞して採用しても、すぐに辞められたりなどの状態がしばらく続くと予想されることから、今後も変わらない。	
	職業安定所（職員）	・新規常用求職者の離職理由別前年同月比は事業主都合離職者19.1%増、自己都合離職者13%増、在職者11.9%、無業者12.8%増となっている。 ・新規常用求職者のうち30歳以下の若年者が40.9%を占めるなど依然として若年者の高い失業率が目立っている。 ・求職者の滞留率が高くなり、長期化していることから、今後も厳しい状況が続く。	
やや悪くなる	-	-	
悪くなる	-	-	