

・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	家電量販店（地区統括部長）	・オーバーストアによる淘汰が進み、競合店の閉鎖などにより売上が伸長している状況なので、今後についても良くなる。
	変わらない	商店街（代表者）	・街のイベントや大型店の改装効果により商店街への来訪者がやや増えたが、今ひとつ売上の伸びにつながらず、景気回復とはいえない。客は何かのイベントや催しには反応するが、それ以外は静かにしている状態である。
		商店街（代表者）	・バーゲンの最初の盛り上がりはあるだろうが、その後、販売価格は一気に下がる可能性があるため、総合すると売上金額がそれほど増えるとは思えない。
		一般小売店〔酒〕（経営者）	・底堅い動きはあるものの、販売量及び販売数量においても、上昇がなかなか見込めない。
		百貨店（売場主任）	・店内の様子から、今の状況では本当に必要な物以外は買うのを辛抱すると感じられる。
		スーパー（店長）	・来客数は前月をやや上回り、販売点数も若干伸びているが、全体としては、ほぼ横ばいで変わらない。
		コンビニ（エリア担当）	・公共工事の減少がマイナス要因であるが、十勝沖地震の復興工事と降雪の遅れがプラス要因となり、全体としては変化はない。
		衣料品専門店（店長）	・先月に引き続き良くなる要素がなく、ボーナス・年末商戦は消費が低下しそうである。
		家電量販店（経営者）	・十勝沖地震の影響で、更に景気が冷え込んできていると感じる。
		住関連専門店（経営者）	・インターネットでの販売が依然として好調なため、そちらの方はかなり期待が持てそうであるが、全体として良くなる要素が見込めないため変わらない。
		一般レストラン（スタッフ）	・売上の減少に対処して、人員削減・経費の節約など、コスト管理を徹底してきたが限界であり、これ以上のコストの削減は無理である。
	観光型ホテル（経営者）	・入込客数は、衆議院選挙の影響で少し減ったものの、特殊要因を除けば大きな変化はなく推移しているため、今後も同じように推移するのではないかとと思われる。	
	観光型ホテル（スタッフ）	・札幌圏での需要が3分の2を占める定山渓地区が、道内景気の不振から大きく落ち込んでいる。今後は、インバウンドに期待するが、単価の低下は必至で、全体として売上は引き続き前年割れとなる。	
旅行代理店（従業員）	・やはり海外旅行の需要が個人・法人とも全く伸び悩み、早急なる回復傾向が望めそうにない。頻りに報道されているテロ情報も客足に影響を与えていると思われ、景気浮上がないまま進行しそうである。		
タクシー運転手	・これから本格的な年末・年始の輸送繁忙期を迎える期待感はあるものの、ここ数か月の乗り控えを見ると、景気の大きな好転は望めない。		
やや悪くなる	一般小売店〔土産〕（店員）	・自衛隊のイラク派遣に伴って、2月の雪まつりがかなり縮小されると聞く。また、近年、冬場の客が落ち込んでいる状況から冬の商戦は厳しいと思われる。	
	スーパー（店長）	・特に良くなる要素は見当たらないが、競合店の新規出店や地元スーパーの実質的な倒産による営業権譲渡が決定しているため、今後、競争がますます激化すると予想される。	
	スーパー（企画担当）	・お歳暮ギフト商戦もスタートしたが、親しい者へのギフトに絞る傾向があり、付き合いでのギフトの減少傾向がみられ、そうした影響からか、出だしの状況は厳しいものがあり、今後の景気動向についても悲観的にならざるを得ない。	
	衣料品専門店（店員）	・2か月先は春物の発売期だが、必要以上に衣類を買う人が少なくなっており、持っている衣類でつないでいく形が多いと思われる。	

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	
企業 動向 関連		高級レストラン（スタッフ） 観光型ホテル（経営者）	・伸びた来客数も一時的なことで、地域的には全国チェーンの競合他社の開店などがあり、競争激化の感がある。 ・選挙後の政局不安、円高、不祥事続発などの社会不安が影を落としている。表面には出ないが、十勝沖地震や熊の出没などの報道がボディブローのように効いていることが、本州からの客との会話で推測される。自衛隊派遣のことも無縁ではなく、これにボーナスが出ないとすると、良くなる要因がなくなる。	
		旅行代理店（従業員）	・国内旅行は前年並みに回復する傾向にあるが、SARSの再流行懸念やイラクの自爆テロによる海外旅行不安が広がり、旅行の取消や延期が増加してくる心配があることから、全体として景気動向は低下する。	
	悪くなる	スーパー（店長）	・今月に入り、来客数はやや回復傾向にあり、前月比で数%の増加となっており、とりわけ食品については、前年比でも上回っている。ただし、単価はやはり前年比を下回っており、売上が前年並みに回復するのは厳しい状況である。	
		コンビニ（エリア担当）	・税金が増えそうだということや、医療費など社会負担が増加するなか、先行きに対する不安から消費は減る。	
		コンビニ（エリア担当）	・酒の免許が自由化になり、競争が激化する。	
		コンビニ（店長）	・来月半ばに、わずか100mほどの距離に競合店がもう一店オープンするので、間違いなく売上は減る。	
		旅行代理店（従業員）	・1月以降の国内・海外の団体旅行の発生状況が依然として厳しいことが想定される。	
		住宅販売会社（従業員）	・総選挙が終わったが、年金制度・景気動向と将来が不透明なので、ますます大きな金額のローンは組まなくなっており、非常に厳しい状況である。	
	企業 動向 関連	良くなる	金属製品製造業（統括）	・関西、関東など道外の都市圏で、新規の市場開拓が成功しており、受注量が増える。
		やや良くなる	食料品製造業（団体役員）	・水産珍味製品といった食料品の消費動向は、高品質・高価格製品でも購入動向は強まっており、年末需要の反動落ち込みはあるものの、前年と比較するとやや良くなっている状況が想定される。
通信業（営業担当） その他非製造業〔機械卸売〕（従業員）			・新規問い合わせの数が復調傾向にある。 ・原子力発電施設の見積・積算が出回り、基礎工事系統を中心に明るさが見えてきた。実際の工事は雪解けからだか、一部の業者は受注を見越して、設備投資の検討を始めている。	
変わらない		食料品製造業（経営者）	・水産物の最大の需要期である年末ギフトの時期が終わり、例年、荷動きが悪くなる時期であるが、製品価格が安いことから安定した底固い需要が見込め、全体としては変わらない。	
		輸送業（営業担当）	・貨物の相対的な動きが、大きく変化する要因は見当たらないものの、輸出では紙パルプ、輸入では飼料原料の増加が期待される。	
		金融業（企画担当）	・冬のボーナスは低率にとどまる企業が多く、その後の個人消費はさほど期待できない。	
		その他サービス業〔建設機械レンタル〕（総務担当）	・災害関連工事の継続的な実施があると思うので、今の状況がしばらく続く。	
やや悪くなる		建設業（経営者）	・官・民とも新規の受注がほとんど見込めない。手持ち工事は徐々に完了してくるので稼働量も落ち込む。	
悪くなる		広告代理店（従業員）	・民間企業はもちろん、行政関係も、例年付き合ひのあった年賀広告を中心に減少している。	
雇用 関連		良くなる	-	-
	やや良くなる	-	-	
	変わらない	人材派遣会社（社員）	・地域要因ではあるものの、建設業従事者の冬季失業も例年のことといえ、影響は小さくないものと思われる。また、来年の公共事業予算の削減は道内への影響は大きく、どのようになるのか予断を許さない。	
		求人情報誌製作会社（編集者）	・求人数は増加しているが、特定の業種・職種での増加であって、業種全体が伸びてはいない。	
		求人情報誌製作会社（編集者）	・求人数を押し上げる要素が現在のところ見当たらない。むしろ、陸上自衛隊第5師団が旅団化されることによる人員削減が及ぼす地域経済への影響が懸念される。	
職業安定所（職員）		・相変わらず、求人倍率が0.3倍台と低水準で推移している。		

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	求人情報誌製作会社（編集者）	・派遣・紹介・業務請負などの間接雇用の求人募集は増えているものの、全体としての求人件数は前年比で減っている。今後、期待できる業種は介護・病院系以外は今のところない。
		職業安定所（職員）	・新規求人は社会福祉サービス業で増加しているものの、主力の建設業・製造業で減少している。
	悪くなる	-	-

## 2. 東北（地域別調査機関：（財）東北開発研究センター）

（-：回答が存在しない、：主だった回答等が存在しない）

分野	景気の先行き判断	業種・職種	景気の先行きに対する判断理由
家計 動向 関連	良くなる	-	-
	やや良くなる	一般小売店〔スポーツ用品〕（経営者）	・サッカーワールドカップの予選も始まるので、多少は良くなる。
		衣料品専門店（経営者）	・来客数の動きを見ていると、天候に左右されてはいるものの、客の心理の中に少しは景気が良くなってきて、年金問題が少しずつ改善されており、将来不安が少しは改善されているような雰囲気も出てきている。
		観光型ホテル（スタッフ）	・予約状況が良くなりつつある。
	変わらない	商店街（代表者）	・年末の市中の動きがほとんど見られない。当地在住の客が少なく、遠方の客が一定量来店する状態である。当地を中心とした景況感が低下しているのが明確に分かる。
		商店街（代表者）	・「変わらない」を選択したのは良くはならないという意味で、今までどおりいまだに悪いことを言いたい。近隣の店でもボーナスを出せる店はほとんど皆無と言ってよい状態。年金問題、イラク派兵問題、身近では競合大型店の開店など小売店にとっては消費の前途は非常に暗い。
		商店街（代表者）	・全体の景気は、全国的には緩やかに上向いていると言われているが、地方経済においては、一部の製造業に限られており、全国的には良くなる気配や要因が見当たらない。個人消費の問題では、年金の不安や雇用の不安が払拭されなければ個人消費は回復しない。
		一般小売店〔茶〕（経営者）	・安物買いをしながら、高級ブランド品を通販で購入する人も多く、不況といいながらも高級指向は定着している。
		一般小売店〔書籍〕（経営者）	・この正月は元旦も営業し、売上のマイナスを少しでもカバーする予定である。
		百貨店（売場主任）	・これからは、初売りやクリアランスなど来店機会が増え、入店客数も増えると思うが、買い物自体はシビアな状態が続く。
		百貨店（企画担当）	・初売りの状況やヒット商品が生まれていない冬物衣料の状況の中で、クリアランスがどう推移するかを見れば、消費意欲の根底の部分が回復しているかを判断できる。
		百貨店（広報担当）	・販売する側の、景気が悪いという意識を払拭し、積極的な販売活動をすることによっても消費は活発化する。
		百貨店（売場担当）	・2～3か月先は人の動く時期で個人消費はある程度動くと考えられるが、期末、年度末に向けて企業が消費抑制に動くと考えられ、このバランス次第ではあるが、慎重な消費行動に変わりはない。
		百貨店（販促担当）	・賞与が出て、年末に向け支出も増えるが、公的負担が多く、消費を抑える傾向も出てきており、クリスマスセール単価も低く設定している。
	スーパー（経営者）	・これからの歳暮商戦は、目減りが予想されるものの、クリスマス商戦や冬のクリアランスセールに期待できる。	
	スーパー（店長）	・一部には、今年末の賞与が増えるという話題もあるが、基本的に当社の扱う一般食料品はそうした傾向に影響されず、消費動向は今後とも堅調に推移し、あまり景気動向に消費が左右される環境はない。一部に耐久消費財やテレビなどの新規需要は発生しても、一般食料品は現状から大きな振れも無く推移する。	
			・当店を取り巻く競合状況は変わらず、低価格政策は依然続くため、景気は横ばいと推測している。

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（総務担当）	・先々月に比べ、先月はやや上向き加減であったが、今月は横ばいである。セール単価が安かったため一品単価が低下したものの買上点数でカバーしている。この状況は暖冬も含め当分続く。 ・一部に倒産する企業も出ており、また若年層の雇用が回復しておらず、年末の買上点数が伸びないかもしれないという懸念がある。
		コンビニ（エリア担当）	・年末に向けて期待はしているが、天候の状況や年金、政局問題などの不安要因で財布のひもは依然として固いと予想している。こういった中であっても活路を見出さなければならぬが、明るい兆しが見えないため、変わらない。
		乗用車販売店（経営者）	・消費税駆け込み需要から7年、台替期待のユーザーからの買い替えは依然慎重で販売は伸びない。 ・競合も激しく、値引きに頼る傾向であるが、今後、最大需要期を迎えるに当たり、低金利クレジットのPR効果も出始めており、横ばい程度の売上は期待している。
		その他専門店〔酒〕（経営者）	・少し調子が良くなってきており、今後何か大きなことで崩れないことを期待している。 ・当社が好調な反面、廃業や倒産する同業他社や、大手のライバルでも倒産するところが出てきており、勝敗が明確になってきている。
		その他専門店〔ガソリンスタンド〕（営業担当）	・地域経済が冷え込んでいて回復が遅れている。燃料販売も価格競争が激しく粗利の確保が困難な状況である。
		高級レストラン（支配人）	・宿泊の予約は、昨年同日比でほぼ同件数であり、宿泊は昨年並みである。 ・宴会は、直近2～3か月後の婚礼件数がほぼ前年並みを確保できている。 ・レストランは、プレステージレストランの予約状況が前年並みを確保している。
		観光型旅館（経営者）	・地震と冷夏の影響を心配したものの、小規模クラスの旅館では宴会などもやや前年並みに持ち直している。しかし大規模旅館では苦戦しているようである。今後どうなるかは分からないが、当面は上下変動は無い。
		都市型ホテル（経営者）	・レストランの夜の顧客数が減少しており、個人消費の回復の兆しが見えない。イベントを企画しないと売上が減少するのみである。 ・近々、新規参入や同業他社に対抗すべく館外を一部改装する。今後急激な景気回復が望めないとすれば、生き残るため企業自身が前向きに、設備投資や適正人員の見直し、質の向上などの努力が必要となる。
		都市型ホテル（スタッフ）	・消費が低迷しているため、生産する側も生産能力を縮小せざるを得ず、生産に携わる人員の削減であり、当然少数精鋭が要求される。施設、料理、サービスが一体となって対応すべきであるが、少数精鋭部隊になってもサービスが低下しないような工夫が必要となる。
		遊園地（経営者）	・賞与の水準や冬季の天候などで変動すると思うが、基調は変わらず、前年をキープできればまずまずである。
		住宅販売会社（従業員）	・前月までとの比較において、どの項目においても変動の兆しを感じられない。
	やや悪くなる	スーパー（店長）	・農家の収入減、公務員の賞与削減など、ますます消費への影響が懸念される。 ・野菜の相場安、競合店対策のチラシ増加による1品単価の下落など、売上にマイナスの要因ばかりで、年間最大売上月である12月の売上確保は厳しいと見ている。
		スーパー（店長）	・開店、改装が続き、市内はオーバーストアの状態である。単価低下もあり、これは今後も続く。
		スーパー（企画担当）	・12月以降も、価格競争は一層激しくなることが予測され、合わせて営業時間拡大、元旦営業も含む休日削減は続くが、客数の維持はできても売上面では難しい。
		その他飲食〔そば〕（経営者）	・近くの居酒屋が改装中の張り紙を出したまま閉店してしまい、通りの活気がなくなっている。貸しビルの空室も埋まる様子がなく、オフィス人口が減少している。
		観光型ホテル（経営者）	・年内は忘年会というイベントで多少望めるが、新年に入ってから入込については、例年の遺暦などの人生の節目の行事などばかりで企業の新年会などは望めない。また地震の後遺症と農家の不況で、県内の宿泊業界はどこも厳しい。

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（経営者）	・予約状況は1月はまあまあだが2月は良くない。企画募集等の最終人数が読み難く、仮予約が前年より少ないのが気になる。
		都市型ホテル（経営者）	・2～3か月後は新年会、送別会の時期。新年会については、ほぼ例年並みだが、送別会については、全体として規模を縮小して行おう傾向があるので、やや悪くなる。
		都市型ホテル（スタッフ）	・宿泊部門は、インターネットに低料金を提供すれば稼働率が上がるが、それは適正とはいえない。しかしそれは今後も続く。
		住宅販売会社（経営者）	・展示場来場者数はそこそこであるが、来年度以降は住宅ローン減税が延長されないため、こここのところの住宅ローン減税の影響が感じられる。
	悪くなる	スーパー（経営者）	・客数は増加傾向であるが、販売個数と販売単価が依然として下落傾向にあり、この傾向は当分このままで、来年4月になれば若干改善すると見ている。
	タクシー運転手	・現在の状況はみんなが金がなくて困っている。金銭苦で自殺未遂をした同僚が寝たきりになっている。金を稼がなくてはならないが、客がいない状態で試行錯誤している。これから年末を迎えるにも大変である。	
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）	・今年の12月頃から医療機関連が増加傾向にあり、一時的かも知れないが年度末まで内示が出ている。しかし情報端末については変化が見られない。取引先では加工部品の受注が活発になっている。
		経営コンサルタント	・製造業では、仕事量の増加に応じた利益を出す仕組みを考えているが、近い将来その効果が出ることを期待している。
	変わらない	輸送業（従業員）	・IT関連企業やヒット商品を扱う企業の輸出入数量が見込まれるが低価格競争が激しく利益増につながらない。
		新聞販売店〔広告〕（店主）	・業種によって良くなっているものもあるが、漁業中心の当地では、秋のサンマの漁価安が響いており、収入減となり財布のひもをしめている人が多い。 ・当地方最大手のスーパーが、業界紙の購読を本社の指示でストップしている。
		司法書士	・新幹線八戸開業で、観光地は客足が伸びているが、求人動向に反映されるに至っていない。
	やや悪くなる	繊維工業（総務担当）	・海外品流入が依然続いており、スーパーの衣料に押され、デパートや専門店の売上不振が続いている。国内消費の高品質、中価格帯を狙うすみ分けがますます難しくなっている。
		木材木製品製造業（経営者）	・住宅減税に伴う部材などの駆け込み需要もあり、販売量も一定量を確保できたが、来年以降は需要がやや減少する見通しである。
		一般機械器具製造業（経理担当）	・当社は、輸出が売上の30%近くを占めており、今の為替レートがこの水準で推移するとなると、採算レートが悪くなり、引いては経営全般に大きな影響を与えることになる。
	悪くなる	農林水産業（従業者）	・今年の夏の天候不順で、桃の収入が前年比40%程度である。この周辺の農家は桃の収入が全体の6～7割を占めているため、今後大きく影響が出てくる。
		食料品製造業（経営者）	・大手企業がリストラ効果で業績が好転した反面、そのしわ寄せで中小企業の経営が相当厳しくなっている。 ・米の不作により農家経営が厳しくなったことにより県内の個人消費が冷え込んでおり、特に飲食業は相当な打撃を受けている。
食料品製造業（総務担当）		・11月がこのような状態で、2～3か月後が良くなるとは思えない。 ・生産面では、酒造用米の品不足、価格高騰が原価に影響を及ぼす。	
雇用 関連	良くなる やや良くなる	人材派遣会社（社員）	・製造への直接的な派遣は法律で制限されているが、設計や仕様書作成、または内勤的な事務作業などの増員や引き合いは、今年度中は続く。
		人材派遣会社（社員）	・工場内への派遣が、派遣法の改正により可能となるため、業界として追い風となる。
	変わらない	求人情報誌製作会社（編集者）	・求人については、ここ暫く下げ止まっている感があり、この傾向は今後も続く。
		職業安定所（職員）	・パート就職が増加しているが、常用希望者がやむを得ずパート求人に応募し採用となっているケースが増えている。

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）	・製造業の一部の企業では生産が上向いているが、生産見込みは2～3か月程度の短期のものであり、シフトの組み替えや残業で対応している結果、雇用量の増加につながっても臨時、パート、アウトソーシング程度である。
		職業安定所（職員）	・企業整備による解雇者がかなり出ており、新規求職者数が前月に続き伸びているのが気になる。
		職業安定所（職員）	・求人数については、量的には増加傾向で推移しているが、内容や質などから就職者数の伸びにはなかなか結び付かない。
	やや悪くなる	新聞社〔求人広告〕（担当者）	・全国的にはやや回復傾向といわれているが、当圏ではそんなことはなく、メイン業種である流通業などでは先行き不安のため求人控えという話が出ているため、まだまだいい状況にはなっていない。
		職業安定所（職員）	・競馬場が廃止になり、大量の離職者が発生し、減少傾向にあった求職者が増加する見通しである。
	悪くなる	アウトソーシング企業（社員）	・予算が厳しい市町村の中で、高品質は維持して欲しいと要求されるが、当然手間ひまもかかり料金的に高くなるが、それを理解してもらえず厳しい状況になる。

### 3. 北関東（地域別調査機関：（財）日本経済研究所）

（-：回答が存在しない、：主だった回答等が存在しない）

分野	景気の先行き判断	業種・職種	景気の先行きに対する判断理由
家計動向 関連	良くなる	住宅販売会社（経営者）	・プランニング、見積、契約の各段階に進む客が増えている。
	やや良くなる	百貨店（売場主任）	・DM等で客の来店を促しており、今までの客も戻ってきている上に、新規顧客も獲得しつつある。
		コンビニ（経営者）	・9月以降、売上、来客数とも前年を上回っているため、期待が持てる。
		コンビニ（経営者）	・工場関係の動きが少しずつ出てきているようで、来客数が良くなっており、今後も上向きになる。
		コンビニ（店長）	・今年はクリスマス関連商品を前年の倍仕入れており、ラストパートで勢いをつけたい。年末年始の参拝客も当て込んでいる。
		家電量販店（店長）	・単価の上昇が続けば良くなる。低価格の商品より、高価な質の良い商品が動く傾向にあるので、若干持ち直す。
		乗用車販売店（経営者）	・12月はこのまま変わらないが、新型車が出そろい、宣伝効果も出てくることや、新年になり客の購買意欲もわいてくることで、現在よりは多少良くなる。
		乗用車販売店（営業担当）	・初売フェアなどの大きなイベントがあり、来場者数の増加が期待できる。
	その他専門店〔携帯電話〕（従業員）	・年末年始商戦に合わせ、数々の新商品が発売となり、旧商品は価格を下げて販売する。大々的に広告も出すので、新商品、廉価になった旧商品への需要が見込まれる。	
	通信会社（社員）	・カメラ付き携帯電話への買換え需要が多く、第3世代携帯電話への移行も順調であることから、やや良くなる。	
	変わらない	百貨店（販売促進担当）	・衣料品はクリアランスによる売上増を見込めるが、暖冬で冬物の動きはあまり良くない。
		スーパー（経営者）	・依然として客単価が下げ止まらない。11月は買上点数も下がっているため、12月の年末年始商戦も大きくは期待できない。
		スーパー（店長）	・競合店が1年前に開店して以来、外部与件に変化はないが、気温が今一つのためか、あまり良くない。寒くなれば青果の単価も上昇すると期待しているが、変わらない。
		乗用車販売店（経営者）	・2～3か月後は新社会人対象の商戦となり、本来なら市場が活性化する時期となるが、この就職難では期待できない。
乗用車販売店（販売担当）		・毎年11月は自動車が一番売れる時期であるが、どのメーカーの車も売れていない。売れても小さい車なので利益が上がらず、同業者とも、今年はどうしたのかと話している。	
その他専門店〔携帯電話〕（営業担当）		・11月の来客数から考えると、今後大幅に伸びるとは思えない。	
	旅行代理店（経営者）	・客はタンス預金などしているのか、買い控えの動きで申込が少ない。この状況は3か月後も変わらない。	

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
		旅行代理店（経営者）	・イラクの戦争関係で、日本でもテロがあるのではないかと騒がれており、SARSも今年の冬どうなるか心配である。いくらか日本の景況を押し上げていた貿易関係では、円高が心配で、公的負担が年々増していく傾向の中では、地方の景況は上昇するはずがない。
		旅行代理店（営業担当）	・近隣の農家所得が向上かない状況なので、このまま推移する。
		タクシー運転手	・料金が上がったこともあり、客数が減少している。選挙以降は半分とまではいかないが、減収である。
		通信会社（事業担当）	・大手通信系の攻勢がどこまで続くのか分からないが、なるべく対策を打てば、現状と変わらない程度までは確保できると見込んでいる。
		観光名所（職員）	・忘年会シーズンに入り、来客数は例年並みを確保できると予想しているが、客単価は低下する見込みである。
		競輪場（職員）	・競輪全体の販売額、競争相手の様子に良い傾向がない。
		設計事務所（所長）	・建設関連はまだ良くなる状況にはない。市町合併でどう変わるか、しばらくは様子見である。
		住宅販売会社（経営者）	・不動産が少しも値上がりせず、下落が続いているので、良くなる。また、銀行が非常に厳しく、ローンでも土地の融資でもなかなかお金を貸してもらえない。
	やや悪くなる	スーパー（経営者）	・競合店の値引き競争、単価の下落傾向は続く。
		スーパー（統括）	・天候等を原因とする消費不振と、年金制度改革等のフィスカルドラッグによる消費意欲の減退により、情勢は依然厳しい。一方、食品の消費傾向は、一時期の価格一辺倒から、テレビの健康番組や健康テーマ本の影響による健康、品質重視のトレンドに変わってきている。
		スーパー（経営企画担当）	・今のままでは年末商戦もさほど期待できず、年が明けても大手の決算対策のチラシ攻勢で、売上はそれほど伸びない。
		コンビニ（経営者）	・正月、バレンタインは期待できない。今までと同じことをしては良くならないので、新たなアイデアを立案しつつ、パート、従業員が全力パワーアップすることが必要不可欠である。
		乗用車販売店（販売担当）	・年内は展示会の開催で現状を維持するが、1、2月は降雪で客の出足が鈍くなり、展示会を行っても客が来ないので、新車、中古車ともに悪くなる。
		一般レストラン（業務担当）	・12月の忘年会、1月の新年会とも、前年と比べ予約が20%減である。
		観光型ホテル（スタッフ）	・スキーの時期となるが、暖冬で雪がなく、予約が全然入らない。
		ゴルフ場（支配人）	・隣接するゴルフコースを含め、一斉に冬季割引料金が出たが、中には対抗できないほどの低料金もある。当コースは全日を割引せず、スポット日を設けたり、年間来場の多い客へのお得様料金を設定し、客単価をあまり下げずに運営する。
		ゴルフ場（副支配人）	・同業他社の価格破壊、低料金化が一層進行している。特に、法的手段を採ったコースが破格の料金を設定し、通常の経営をしているコースを圧迫し、存続を困難にしている。客は低料金のコースに流れており、懸命な獲得にもかかわらず、3か月後の予約は低調である。
		住宅販売会社（経営者）	・今までは現行の住宅ローン控除の適用を受けるために年内入居の駆け込み客があったが、来年の受注は激減している。
	悪くなる	商店街（代表者）	・地元銀行の経営破たんは非常に厳しい。12月初めに北関東最大となる大規模ショッピングセンターがオープンするので、年末年始商戦の市場は荒れる。悪い要素が2つ重なり、今後の販売は悪化する見込みである。
		コンビニ（店長）	・11月末から近所の大型店が営業時間を延長している。22時まで営業していた店舗は24時まで、24時までだった店舗は24時間営業となったことは、非常に大きなマイナス要因である。
		コンビニ（店長）	・あちこちで増えている夜間営業の大型店に流れる客が今後更に増えることに加え、破たんした銀行の支店が近くにあることから、影響を受ける。
		一般レストラン（経営者）	・例年なら年末に向けて忘年会予約が入る時期であるが、現時点での予約は少ない。コイヘルペスウイルス病による鯉料理への影響と重なり、先行きに期待できない。
		その他サービス〔自動車整備業〕（経営者）	・年末年始にかけて廃業する会社が増えており、売掛金が回収不能となるケースが出てきているので、今後も厳しい。

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
		設計事務所（所長）	・地元銀行が破たんした影響は非常に大きい。取引先もほとんどがメインの銀行としているところなので、いくつかある計画もこのままでは中止となる。当事務所への影響も大きい。県内全体に必ず影響が出てくるので、良くなる要素は一つもない。
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） 窯業・土石製品製造業（経営者） 一般機械器具製造業（経営者） 一般機械器具製造業（生産管理担当） 輸送業（営業担当）	・円高傾向も落ち着き、ポージョレーヌーボーが起爆剤となって、商品の動きも回復しつつある。 ・1年で1番忙しくなる時期となる上に、祭の開催年に当たることから、関係商品の動きが見込まれる。 ・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2月頃より10%程度増加する見込みである。 ・建機業界の仕事は中国向けを中心に増加傾向が続く。冬場に向け自動車の四輪駆動関連部品の伸びが見込まれることや、近隣の鉄工所でも仕事が減っているとは聞かないので、好調となる。 ・年末に向かい大幅な輸送量が見込めるが、排ガス規制の関係で、協力会社の車両が減少しており、車両確保が問題である。
	変わらない	化学工業（総務担当） 窯業・土石製品製造業（総務担当） 電気機械器具製造業（経営者） 輸送用機械器具製造業（総務担当） 建設業（経営者） 経営コンサルタント	・新規物件が出てこない。年が明けたら何か出てくるという雰囲気はまるでない。 ・需要期ではあるが、販売量や価格は低迷しているので、あまり良くはならない。 ・安定した長期の仕事の受注は少ない。 ・12月は軽自動車のモデルチェンジがあり、量産効果で挽回となる。新車の売行きにもよるが、1月は休日が多いので総じて横ばいである。 ・競争が激化しており、受注は増加しない。 ・季節要因で動きが出ているものの、中小企業の厳しい経営状況は変わらない。
	やや悪くなる	その他製造業〔宝石・貴金属〕（経営者） 広告代理店（営業担当） その他サービス業〔放送〕（営業担当）	・クリスマスシーズンで商品の動きが活発化しても、低迷する市況を回復させるほどではない。10、11月と老舗の宝石卸店が倒産しており、年末商戦の結果次第ではあるが、更に倒産する企業が出てくる可能性もある。 ・年末年始需要が終わると、広告受注が著しく低下する。特にこの3年は落ち込みが激しく、1月以降に期待感はない。 ・自動車、電機産業、官公庁からの売上は横ばいであるが、減少が続く商業、サービス業からのコマースは更に3%程度減少する見込みである。
	悪くなる	建設業（総務担当）	・前年と比べ、受注が大きく落ち込んでおり、賞与支給の大幅減も避けられない状況である。
雇用 関連	良くなる	-	-
	やや良くなる	職業安定所（職員）	・デジタルカメラや半導体等の生産が好調であることや、県外資本の大型スーパーの進出により、求人数、就職者数とも増加している。正社員採用には慎重であるが、やや良くなる。
	変わらない	人材派遣会社（経営者） 人材派遣会社（営業担当） 職業安定所（職員） 職業安定所（職員） 民間職業紹介機関（経営者）	・年内は生産関連の求人、求職の伸びが続く。12、1月は現状維持である。 ・一部IT関連メーカーなどからの派遣要請は堅調である。電気、自動車関連のメーカーでは、工場など現場の求人はあっても、事務系はほとんどない。 ・派遣の登録者は、英語力など特殊能力を生かせる職を求めるケースが比較的多く、将来正社員を希望する登録者も少なくないので、求人と求職のギャップが目立ち、結果として採用件数が伸びていない。この状況は今後も続く。 ・求職者が減少し、求人数は増加している一方で、減少傾向にあった企業の倒産、金融整理が、前年並みの件数になってきている。 ・求職者数は減少傾向で、求人数は増加傾向にあり、この状態は続く。 ・製造業は全体的に上向きだが、建設業が低迷している。建設関連の業者は非常に多く、肥大化された公共事業のつけが、吸収できていない。



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	求人情報誌製作会社（経営者）	・今年周辺地域に大型ショッピングセンター、アウトレットがオープンし、更に12月には別の場所にもう1店舗ショッピングセンターが開店する。地域で1番の都市などはかなり影響を受けるので、開店してみないと分からないがやや悪くなる。
		職業安定所（職員）	・10月の離職者が6か月ぶりに1,000名を超え、うち30%が会社都合で退職している。2～3か月はこの状況が続く。
	学校〔短期大学〕（就職担当）	・県内企業と大学の情報交換会有り、首都圏を含む大学96校と企業66社が参加した。人事担当者からは、技術、営業職への採用意欲は根強いものの、多くの学生が希望する事務、販売などの正社員採用には慎重である企業が多く、厳しい状況である。	
	悪くなる	人材派遣会社（社員）	・取引先の様子は現時点ではあまり変わらないが、地元銀行の破たんにより、今までも厳しい様子であったホテル等が影響を受けるのはもちろんのこと、自社の取引環境についても悪化する見込みである。

#### 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	商店街（代表者）	・カードの売上が良くなり、単価が上昇する傾向が続いている。今後も少しずつであるが、景気は良くなる。
		百貨店（統括）	・上顧客層の購買は減少していないので、春物が入ってきた段階で、販売量は増加する。
		コンビニ（経営者）	・この数か月、少しずつ来客数が増加している。今後もこの状況が続く。
		家電量販店（店長）	・家電機器全体で、デジタルと省エネという二つの流れが明確になっている。地上デジタル放送の開始、省エネの進展で、買換え需要が予測できる。
		都市型ホテル（スタッフ）	・今後の受注状況について、結婚式の件数は前年同期比で80%であるが、一般宴席の予約人数は120%となっている。16年上期は、15年上期よりも多少良いと予想している。
		旅行代理店（従業員）	・海外旅行の先行販売状況が、前年水準まで回復してきている。
		通信会社（経営者）	・12月1日より地上デジタル放送が開始されるのに伴い、ケーブルテレビの加入者も増加する。
		観光名所（職員）	・来客数が順調に増加しており、12、1月も5%程度の伸びが予測される。
		ゴルフ場（支配人）	・利用料金を下げたので、来年1～3月は集客が見込める。
		設計事務所（所長）	・現在滞っている物件の計画が前に進むと考えられるので、多少は良くなる。
		住宅販売会社（経営者）	・2～3か月後には、住宅が完成し販売可能になるので、現状よりはやや良くなる。
		変わらない	一般小売店〔衣料・雑貨〕（経営者）
		一般小売店〔医薬品〕（経営者）	・11月は、イベントを開催したので良い結果となったが、世の中の景気全体は、急激には良くならない。
	一般小売店〔パン〕（従業員）	・商品単価の構成を工夫しても、相変わらず低価格の商品が動いていることから、今後も変わらない。	
	百貨店（売場主任）	・客は必要最低限の商品を買うだけで、追加の商品を買うことは少ない。現在の購買行動が今後急に変わる様子は見受けられない。	
	百貨店（企画担当）	・良い月があっても、2か月以上続かない。一部の企業の業績は回復しているが、個人消費に関しては景気回復とは程遠い状況である。今後も、個人レベルでは消費に回せる金額の減少が予想され、良くなることは全く期待できない。	
	百貨店（営業担当）	・先行き不安感から消費の動きに力強さが感じられない。単価、数量ともに伸び悩む。	
	百貨店（営業担当）	・小売業では値札の総額表示問題等の大きな課題を抱えており、今後、高額品のシェアが高い百貨店は苦戦が必至である。取引先によっては、値札等作成機械の導入費用、導入時期の遅れ、納品の不備等により、売るべき時期に売れる商品がない状態になることも考えられる。	

分野	景気の先行き判断	業種・職種	景気の先行きに対する判断理由
		百貨店（営業企画担当）	・衣料は百貨店業界の主力商品であるが、今年の秋冬商戦でファッショントレンドが大きく変わる気配がない。
		スーパー（店長）	・今後の天気予報からも、衣料品関係の苦戦が予想される。食品の強化を図り、全体的な底上げを図りたい。
		スーパー（店長）	・天候、気温による波はあるが、婦人客の購買動向が上向いていない。ファッションの大きな流れもなく、年末商戦、春物商戦にも大きな変化はないと予想している。
		スーパー（店長）	・客は安くても必要でない商品は購入せず、逆に必要であれば、値段が高くても購入するという傾向が明確になっているが、高単価商品の販売状況が、売上減をカバーし切れない状況は続く。
		スーパー（統括）	・買物客の話から、年金等将来に対する不安から、自分のことは自分で努力して守らないといけないという意識が強まっていることがうかがえる。日常生活を極力切り詰めて、将来に備える動きが顕著になる。
		コンビニ（経営者）	・大型店や同業他社の出店も一段落し、大きな天候の変更がなければ、現状のままで推移する。
		コンビニ（店長）	・予約商品の受付状況が、11月末日で目標の4割程度の達成率となっており、今後が厳しいと予想される。
		衣料品専門店（次長）	・来客数が下げ止まっているため、1人当たりの買上単価の上昇を図ることで、現状の売上を維持できる。
		家電量販店（営業部長）	・このままの暖冬気候が続けば、かなり厳しい冬物商戦になる。地上デジタル放送も、今年はまだ盛り上がり欠けており、起爆剤となるような力のある商材に乏しい。ハードディスク搭載のDVDレコーダーも、期待ほどではなさそうである。
		乗用車販売店（店長）	・新車購入のために来場する客が減少している。購入する人も、故障を原因に買い換える場合が多く、良い車に乗り換えたいという積極的な客が減少している。今後もこの傾向は変わらない。
		乗用車販売店（販売担当）	・企業による車両の台替の話は少しずつ出ているが、サイクルは一段と延びている。個人客も、購入に対する姿勢は慎重で、購入までには時間がかかる。
		その他専門店〔キャラクターグッズ〕（従業員）	・クリスマス商戦を控え、新商品も随時投入しているが、客から昨年ほどの反応がみられない。
		その他専門店〔眼鏡〕（店員）	・来客数は全般的に戻ってきているが、外販等の催事による売上は厳しく、当面状況は変わらない。
		一般レストラン（店長）	・ボーナス時期を迎えるが、客は金を消費ではなく貯蓄に回しており、外食の回数を増やすとは考えられない。3か月先も変わらない。
		都市型ホテル（スタッフ）	・周りの経済環境は若干上向きであるが、消費者がサービスにお金を使うには至らない。ホテルとしての景気回復には、まだまだ時間がかかる。
		旅行代理店（従業員）	・海外旅行需要は、SARS再発の有無にかかっている。国内旅行は、日帰り、スキー旅行の販売がポイントで、気象条件に大きく左右される。
		タクシー運転手	・年末の一週間程度は若干利用客が増加するかもしれないが、ほんの一時でしかない。10月同様の売上を確保しようとすると、朝夜はかなり無理をして走らないと厳しい。
		通信会社（営業担当）	・期待されている地上デジタル放送の商品投入が来年7月にずれ込み、IP電話も2台目の需要が不透明であるため、見通しとしては変わらない。
		通信会社（営業担当）	・営業での獲得件数に大きな変化はないが、インターネットサービスでは低額商品へのシフトが目立ち、品質よりも価格を優先している傾向は明らかである。今後も、家計に余裕が生まれる可能性は低い。
		競馬場（職員）	・全体の売上、1人当たりの購入単価とも横ばいである。景気が少し良くなっているとの声もあるが、当業種には当面現れてこない。
		その他レジャー施設〔アミューズメント〕（職員）	・国内市場が縮小する中、海外に販路を求めて結果を出しているのが現状であるが、為替やイラク情勢等、不安材料は多々あり、いつまで好調が持続するのか不明である。国内市場では、ゲーム機能付きのDVDレコーダーの動向が焦点である。

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
		美容室（経理担当）	・1月の成人式のダイレクトメールを出す準備をしているが、競合相手が増え、連日安価なチラシが入っており、競争が激しくなる。
		その他サービス〔語学学校〕（総責任者）	・自己啓発を目的とする人の増加で、絶対的な来客数は確保しているが、イラク情勢等の影響で海外留学部門が厳しく、プラス面とマイナス面が相殺されて現状維持が続く。
		設計事務所（所長）	・例年10月以降、いくつか建物の計画が出てくるが、今年は新規物件の話は少なく、2～3か月先の見通しは立たない。
	やや悪くなる	一般小売店〔家電〕（経営者）	・地上デジタル放送が始まるが、今後どうなるのかわからないので、客がテレビ等を買って控える状況は続く。
		一般小売店〔茶〕（営業担当）	・歳暮用特設ギフトセンターの11月の売上が減少している。今後も、大口のギフト需要の減少が見込まれる。
		コンビニ（経営者）	・同業者が今後も増加する。異業種からの参入も多いが、このような店舗はとにかく安く売ろうとするので、どうしても悪くなる。
		衣料品専門店（経営者）	・客が商品を見に来ても、なかなか購入にはつながらない。40～50代の層で金銭的な余裕に差が出ている。高額品のイベントを実施しても、購入できる人は20～30万円の商品を簡単に買うが、買えない人は店にも来ない状況が続く。
		衣料品専門店（経営者）	・年々、12月商戦が厳しくなっている。イベントには力を入れているが、効果は今一つで、12、1月と厳しい状況が続くと予想している。暖冬の影響もあり、これから良くなるとは思えない。
		家電量販店（店員）	・総額表示への切り替えや、年金等の問題が重なり、中小企業が圧迫される。ゲーム業界でも破産する会社が出ており、今後は悪くなる。
		タクシー運転手	・値下げ圧力が依然として強い。他社も値下げを検討していること、増車傾向が続いていることから、多少利用客が増加しても、そこで吸収されてしまうので、やや悪くなる。
		その他サービス〔学習塾〕（経営者）	・私立に進学しようとする中三の生徒が、親の経済的な理由で辞めるケースが出ており、生徒数が減少する。
		設計事務所（所長）	・今後の引き合いが激減している。
	悪くなる	住宅販売会社（従業員）	・住宅取得ローン控除の継続が、それに代わる措置がないと、住宅業界の景気は悪くなる。
		衣料品専門店（経営者）	・冬物正規規格品の実需期がないまま、セールに入ってしまう。現状から判断して、セールで大幅に売上を挽回することは困難で、粗利益確保も難しい。価格を含め、客の商品選別が一層厳しくなる。
		旅行代理店（従業員）	・電話の数が減少しており、3か月先の問い合わせや受注案件もない。
企業動向関連	良くなる	出版・印刷・同関連産業（営業担当）	・個人消費は相変わらず低迷しているが、企業からの注文量が少しずつ増加している。
		金属製品製造業（経営者）	・新エネルギー関連部品の試作量増加に対応するため、増員を予定している。当工業団地内でも、生産要員を増やす企業が増加していることから、景気は良くなる。
		電気機械器具製造業（経営者）	・ビルのリニューアル物件を数件受注しており、年初からその工事が始まる。
		広告代理店（営業担当）	・取引先で来年大型案件が複数予定されており、それに伴う広告宣伝費の売上が見込める。
		経営コンサルタント	・総額表示への切り替えで、企業からの相談等、何らかの動きがある。
	変わらない	繊維工業（経営者）	・暖冬のため、衣料品関係の動きが鈍いことに加え、輸入品が増加傾向にあり、当分景気は良くならない。
		化学工業（従業員）	・10、11月ともに、生産量は多少増加しているものの、このまま安定するかは不透明である。
		一般機械器具製造業（経営者）	・受注量は増加しているが、販売価格が安いので、足を引っ張っている。今後、単価が上がる様子もないので、このままの状態が続く。
		建設業（営業担当）	・これまで設備投資を見合わせていた企業が、工場などの改修を含め、設備投資を始めている。しかし、単価は相変わらず低迷しており、今後の景気の回復にはつながらない。
		輸送業（総務担当）	・年度末を迎え、駆け込み受注が多少増加すると予想されるが、大きな伸びは期待できない。

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
		金融業（審査担当）	・増加運転資金や設備資金の需要は依然として少なく、今後も変わらない。
		金融業（渉外担当）	・株価の下落、大幅な円高進行もあり、経営者は先行き不透明感を拭えないでいる。リストラ効果もあり、本業では業績が改善しているものの、将来への不安は依然として大きい。
		不動産業（総務担当）	・景気は回復傾向にあるように思われるが、オフィスの供給は過剰なので、賃料水準の回復はしばらく先になる。
	やや悪くなる	繊維工業（経営者）	・天候の影響で、アパレル業界では在庫調整が進んでいる。婦人服の先行きは厳しい。
		輸送業（営業統括）	・受注は今後も増加が予想されるが、排ガス規制により車両が見つからず、費用がかさんでしまうため、今後の状況は厳しい。
		不動産業（経営者）	・引っ越しをしなくなっており、来客数が大きく減少する。大家から預かっている古いアパートをどうしたらよいか、悩んでいる。
悪くなる	輸送業（総務担当）	・今まで売上を支えてきた特需の輸出物件が、来年の2月中旬で終了するが、国内向けのみの出荷になると、過去の出荷量を大幅に下回る。人件費の削減だけでは対応できず、リストラを具体的に検討しなければいけなくなる。	
雇用 関連	良くなる やや良くなる	人材派遣会社（社員）	・良い人材がいれば採用したいという意欲のある企業が出てきているので、今後はやや良くなる。
		人材派遣会社（社員）	・製造業の経営者が、中国等の海外部門での収益を国内に再投資することを考えているので、若干良くなる。
		新聞社〔求人広告〕（担当者）	・いくつかの企業で年明けに新しい企画を立案しており、求人数が増加する見込みである。少しは良くなる。
		職業安定所（職員）	・株価、円高等不安定な要素はあるものの、雇用吸収力の強い製造業、卸、小売業、サービス業からの求人の動きに力強い人材ニーズがうかがえる。
	変わらない	職業安定所（職員）	・求人数や求人倍率を見る限りでは、確実に景気は良くなっている。しかし、求人条件等を見ると、かなり厳しい内容もあり、良くなると言い切るまでは回復しない。
		学校〔専門学校〕（教務担当）	・コンピュータソフト開発系の各企業では、今まで以上に、Web開発の人材に対するニーズが高まりそうである。
		人材派遣会社（支店長）	・受注数は増加しているが、競合が激しいため、実質的なポジション数は増加しない。
		求人情報誌製作会社（営業担当）	・業績が回復してきているのか、人手が足りない企業が増加している等、現状は良いが、これが極端に良くなるものではない。
		求人情報誌製作会社（企画担当）	・中途採用広告を出す企業が減少している。先行きに不安感があるように見える。
		職業安定所（職員）	・今後も、業務請負や派遣等の雇用形態が変わる様子がない。
	やや悪くなる 悪くなる	民間職業紹介機関（経営者）	・雇用形態も期限付きが増加しており、人員を増やさない傾向が恒常化している。この傾向は今後も続く。
		学校〔専修学校〕（就職担当）	・今後の求人票獲得見込数について、求人実績企業の状況調査から、昨年同月と比較して大きな伸びは期待できない。

#### 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	-	-
		百貨店（企画担当）	・販売プロモーションやフェアなどでの客の反応は良く、購買につながるケースが増加している。以前のような買い控えはない。
	百貨店（企画担当）	・冬物の動きが鈍いことで、冬物セールの対象商品は潤沢となる。1月から2月にかけてのセールでの売上が好調であれば、小売業全体の体力回復にもつながる。	
	百貨店（外商担当）	・暖かい気候が季節商品に与える影響は懸念されるが、客の購買意欲は強いので、上昇が期待できる。	
		スーパー（店長）	・年末の購入計画について客の会話を聞いていると、消費の増加が推測できる。

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
		乗用車販売店（経営者）	・期待している新型車が投入されるため、市場が活気づく。良いものは景気に左右されずに売れると確信しており、新年も3日から営業する。
		乗用車販売店（営業担当）	・客の年齢層が幅広くなってきている。
		その他小売〔雑貨卸〕（経営者）	・受注が多くなっており、受注につながる引き合いも増加している。
		観光型ホテル（スタッフ）	・海外旅行の振り替えの影響から、法人、個人、団体ともに新年の予約は好調である。
		都市型ホテル（スタッフ）	・予約件数は微増であるため、好調とまでは断言できない。
		美容室（経営者）	・客から景気の良い話を聞いているため、徐々に良くなっていく。
	変わらない	商店街（代表者）	・地上デジタル放送開始などの好材料はあるが、売場の活気は乏しい。
		一般小売店〔薬局〕（経営者）	・24時間営業の大規模店舗の出店が続けば、中小店舗はつぶれてしまう。名古屋への大規模店の出店ラッシュの影響で、週末は地方の客も大規模店に取られるため、先行きは暗い。
		一般小売店〔高級精肉〕（企画担当）	・変化がない状況が継続している。変わったことをすれば変化が見られるのかも知れないが、そのような勇気もない。
		百貨店（売場主任）	・寒さが厳しくなれば冬物商品も動き、良くなっていく。
		百貨店（売場主任）	・お歳暮は来店でもインターネットでも購入できるようになっているが、全体の販売量に変化はない。
		百貨店（経理担当）	・お歳暮商戦があまり盛り上がっていない。
		スーパー（経営者）	・消費量に比べて店舗数が多いため、競争は激化する一方である。客の買い方もより厳しくなっている。
		スーパー（店長）	・余計な物は購入しない行動が定着しており、その影響で客単価が低い状態が続いている。
		スーパー（店長）	・低単価志向は、回復する兆しが見られない。
		スーパー（店員）	・年末、正月商戦の売上増加を見込んでいるが、それ以後は変化はない。
		スーパー（店員）	・商品価格は変動しているのに、客単価には変化がなく低いままである。買上点数も減少している。
		スーパー（経営企画担当）	・来客数の増加はかなりの店舗で見られるが、季節商品の動きが今一つ活発でない。
		スーパー（総務担当）	・チラシを入れた日を除き、全体的には来客数は減少傾向である。
		スーパー（仕入担当）	・米価の値上げに伴ってもちなどの商品は若干値上げで、その他も年末商戦は前年並みを見込んでいる。来客数がそれほど減少しなければ売上は前年を上回ることも期待できる。景気は底を打った感があり、これ以上は悪くならない。
		コンビニ（エリア担当）	・様々な販売対策、設備投資により売上を死守している。しかし年末に向けて競合店の出店が厳しく、各拠点のマーケットは縮小している。
		コンビニ（エリア担当）	・競合激化による売上の前年割れ状況は今後も続く。
		コンビニ（エリア担当）	・以前ほどの閉塞感はないが、他店との競合の厳しさは増していく。
		コンビニ（売場担当）	・単価は依然低下傾向で推移していくため、景気の上昇はまだ先である。
		衣料品専門店（企画担当）	・購買意欲をけん引するトレンドが見当たらない。
		家電量販店（店員）	・地上デジタル放送が開始され、映像機器関連の販売需要が出てくる。
		家電量販店（店員）	・売上は堅調に推移しつつあり、急激に良くなることはないが、悪くなることもない。
		乗用車販売店（経営者）	・一部の商品に動きが出ているが、全体量は増加していないので、楽観的な見方はできない。
		乗用車販売店（従業員）	・決算に向けて大きなキャンペーンを打つ予定のため、従来通りの来客数を確保できる。
		自動車備品販売店（経営者）	・客の価値観に対応した品ぞろえとセールスを行い、サービスを改善していかないと、業界全体が売上を大きく落とす状況が続いている。
		住関連専門店（営業担当）	・厳しい受注競争が今後も継続する。
		その他小売〔総合衣料〕（店員）	・日頃の様子から、消費者の購買意欲が高まることは考えられない。

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）	・忘年会予約は前年比で増えているが、依然として底ばい状態である。
		スナック（経営者）	・忘年会の予約は現在1～2件で、これ以上は期待できない。客へ贈るお歳暮の数は昨年の半分となっている。
		旅行代理店（経営者）	・前年比で増収増益を見込んでいる。製造業、建設業からの受注次第では、さらに良くなる。
		旅行代理店（経営者）	・大企業の景気が良くなることで、旅行需要は増加することが予測できるが、現状ではなかなか来客数には結び付いていない。
		旅行代理店（経営者）	・当地域は愛知万博、中部国際空港などの土木工事に加え、大手自動車メーカーなどの優良企業を抱えており、活気がある一方で、バブルの後遺症を抱える企業も多い。
		旅行代理店（従業員）	・好調な個人客に加え、団体旅行も徐々に回復している。しかし、トルコでのテロの影響でキャンセルも始めている。
		タクシー運転手	・無駄なものに消費する余裕はないよう見受けられる。
		通信会社（営業担当）	・次世代携帯電話の展開が本格化するため現在の契約者の契約変更はあるものの、マーケット全体を押し上げるほどの期待はできない。
		ゴルフ場（経営者）	・愛知県内の来場者数は前年割れが続いており、当ゴルフ場も同様である。ゴルファー人口が減っているとのデータもあり、今後が心配である。
		美容室（経営者）	・客の顔ぶれに変化はないが、来店サイクルが長くなっている。
		美容室（経営者）	・来客数に変化はないが、来店サイクルが長くなっており厳しい状態である。
その他サービス〔介護サービス〕（職員）	・値下げ競争に突入しているため、新商品導入による受注増の見通しが見えない。		
やや悪くなる		商店街（代表者）	・スーパーとの競争で、同業者は減少していく一方である。
		一般小売店〔電気屋〕（経営者）	・客の様子を見ていると、失業した場合の再就職や年金問題等の不安があり、買い控えや単価の低下を引き起こしている。
		一般小売店〔酒〕（経営者）	・ボーナス時期となるが、客の様子を見ていると、貯蓄や借金の返済に使うことはあっても、新たな消費に回ることはない。
		コンビニ（エリア担当）	・競合店が増加する予定があり厳しくなる。
		都市型ホテル（スタッフ）	・12月後半の予約が少ないため、クリスマスのイベントもあまり期待できない。
		旅行代理店（従業員）	・暖冬と言われているため、スキー客の減少による販売量の減少が懸念される。
		タクシー運転手	・企業のタクシーチケットの限度額が抑えられているためか、電車のある時間に帰宅する人が多い。
		ゴルフ場（企画担当）	・これから寒くなるため来場数は減少していくが、天候要因を除いても、売上は年々厳しい状況になっている。
		設計事務所（経営者）	・実設計につながる案件が少ない。
		住宅販売会社（経営者）	・客の収入が増えておらず、住宅の購入に結びつかない。
		その他住宅投資の動向を把握できる者〔室内装飾業〕（経営者）	・販売量は増加しているが、1件あたりの規模が小さく、稼働率の割には売上は非常に少ない。そのため、人件費の負担が大きい状態が続いている。
悪くなる		商店街（代表者）	・同業者で廃業が相次いでおり、決して明るい状況ではない。
		コンビニ（経営者）	・厳しい現状に加えて、酒類免許の規制緩和が始まり、今後まったく希望が持てない。
		コンビニ（店長）	・スーパーやドラッグストアと競合するアルコールや雑貨は、売上が軒並み減少している。
		衣料品専門店（販売企画担当）	・今年に入ってから、毎月減少をたどっている。
		乗用車販売店（従業員）	・客は、ボーナス減額に加え、社会保険料も引かれるため、新しい物を購入する意欲がなくなっている。
		スナック（経営者）	・新年会の予約は年々少なくなっている。アルバイト従業員が辞めてしまったが、現状では補充もできない。
		住宅販売会社（従業員）	・住宅ローン減税の優遇措置がなくなったことに加え、金利上昇も影響しており、アパート経営を目的にした物件は減少する。
		住宅販売会社（業務担当）	・住宅の駆け込み需要が終わり、着工数の落ち込みが予想される。

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
企業 動向 関連	良くなる	輸送用機械器具製造業 (工務担当)	・維持していた高生産水準が、さらに高めに推移する。
		やや良くなる	一般機械器具製造業 (販売担当)
		電気機械器具製造業 (営業担当)	・年度末に向かって受注案件の消化が進む。来年度の受注も見込まれている。
		輸送用機械器具製造業 (総務担当)	・受注計画が上方修正の傾向にある。
		輸送用機械器具製造業 (経理担当)	・国内設備投資は持ち直し傾向にある。
		建設業(総務担当)	・それぞれの会社が自分の会社の内容を把握し、改善してきている。
		広告代理店(制作担当)	・企業側から広告掲載の見積の問い合わせが増加しており、春先からの受注に期待が持てる。
	変わらない	鉄鋼業(経営者)	・受注が決まっている客は一部であり、見通しは不透明である。
		金属製品製造業(従業員)	・設備投資の動きが鈍く、引き合いも少ない。現在の生産量の水準を維持できるかどうか懸念される。
		一般機械器具製造業 (経理担当)	・原油価格の高止まりが懸念される。
		電気機械器具製造業 (経営者)	・家電、工作機械などの新製品の開発の話もなく、既存の製品の増産も見込めないまま、ほぼ横ばいで推移していく。
		輸送用機械器具製造業 (統括)	・従来に比べ季節による変動が徐々に少なくなっている。受注先の業績にも変化がない。
		輸送業(エリア担当)	・アメリカの景気が上向き傾向にあるが、テロの動向次第では外国貨物に影響が出てくる。
		輸送業(エリア担当)	・初夏からの天候不順が継続し、例年のような寒さがなく、暖房用品が全く動かない。
		金融業(企画担当)	・現在の企業は保険に対するコスト削減意欲が非常に強い。本来の目的であるリスクヘッジに企業の意識が戻ってこないうちは、景気は低迷している。
公認会計士		・先行きへの期待感はあるものの、一部の大企業を除いては、財務内容の根本的な解決はできていない。	
その他非製造業[デザイン](経営者)		・取引先から、この先の計画が聞こえてこない。	
やや悪くなる	非鉄金属製品製造業 [ 鋳物 ] (経営企画担当)	・単価は引き続き低下傾向であり、受注量も前年同月比で減少してきている。	
	電気機械器具製造業 (従業員)	・取引先も先行き不透明で、悪くなるという話も多い。また、発注は必要量しかしないため、短納期になりがちである。	
	経営コンサルタント	・不動産への需要はまだ増加してこない。	
悪くなる	窯業・土石製品製造業 (経営者)	・窯業業界の3か月～5か月先の景気動向の先行指数となる新住宅着工件数が7.6%低下している。	
雇用 関連	良くなる	求人情報誌製作会社 (編集者)	・アルバイトやパートの求人は以前からかなり伸びているが、正社員の求人も増え始めている。現在の好調な業績から、上向きの中長期的計画を立てている企業は多い。
		職業安定所(所長)	・自動車関連企業の求人が依然として好調に推移しており、万博関連の求人も増加しつつある。万博終了まではこの状態が継続する。
		学校[大学](就職担当)	・新事業、新店舗の増加などの理由で、流通、メーカー関連からの追加求人の要望が目立っている。
	やや良くなる	人材派遣会社(社員)	・求人依頼の前倒し傾向があり、企業からの引き合いも多い。
		人材派遣会社(社員)	・自動車関連企業からの受注は順調に増加しており、派遣スタッフの確保が課題となっている。
		求人情報誌製作会社 (編集者)	・今年後半から求人件数が増え始めており、今月の求人件数は年内で最高となっている。今年の上期と比較すると、下期は約2割増加のペースである。求人は営業職等が多く、異業種からの転職も歓迎という企業も多い。この傾向は今後も続いていく。
	新聞社[求人広告] (担当者)	・2005年の新卒者を対象とした求人が始まっているが、ここ数か月の求人件数は増加傾向である。	

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
		職業安定所（職員）	・企業の倒産などに伴う離職者数は前年同月比で大幅に減少している。製造業やサービス業を中心に、派遣、請負など雇用環境は変化しているものの、求人数は緩やかに増加傾向にあり、改善の方向へ向かっている。 ・しかし、中小企業は体力が弱体化している事業所もあり楽観はできない。
		職業安定所（職員）	・これまで採用を抑制していた企業でも仕事量が増加しており、早急に人手が欲しいという要望が増えている。
		職業安定所（職員）	・就職件数が増加しており、ボーナス平均額も上昇している。
	変わらない	人材派遣会社（社員）	・派遣社員の新規登録が思うように集まらず、スタッフ不足は著しい。
		アウトソーシング企業（エリア担当）	・製造業の求人数増加は好調な輸出に支えられている。そのため、最近の円高と米国向け輸出の動向が懸念される。
		求人情報誌製作会社（企画担当）	・目立った好材料はないが、各業種ともに求人数が上昇しており、急激な下降もない。
		新聞社〔求人広告〕（営業担当）	・流通関係では厳しい状況が続いている。年末の繁忙期でもスポット雇用で対応しており、正社員雇用を実施する企業は少ない。一方で、製造業、特に輸送機械関連、IT、電気関連では明るさが見え始め、雇用は前年同時期の水準に戻りつつある。
		職業安定所（職員）	・求人数は横ばいであるが、求職者が減少しているため有効求人倍率は増加している。しかし、大手企業では事業の縮小、中小企業では解雇、倒産が引き続き行われている。
		職業安定所（管理部門担当）	・年齢不問求人は9.01%と低調であり、中高年齢者の就職率は5.20%に留まっている。
	やや悪くなる	-	-
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	乗用車販売店（経理担当）	・12月に発表される高級車のモデルチェンジにより、1月以降の販売が期待できる。
	やや良くなる	商店街（代表者）	・必要な商品を見る客の姿勢が前向きになっている。
		百貨店（営業担当）	・冬のボーナスは民間、官庁を含めて昨年を若干上回るとみられ、消費動向は多少改善される。また、ファッション性の高い高額商品が動き出している。
		百貨店（営業担当）	・梅春カラーのセーター類がすでに動き始めているため、2、3か月先の実需期にはもっと活発になる。また、セール期に入ると、リクルート商材やスーツ、シャツなどの動きも良くなる。
		コンビニ（経営者）	・12月には酒の販売ができる見込みである。
		家電量販店（経営者）	・デジカメプリントによる年賀状が大変多くなるとみられ、来年以降、デジカメやプリンターなどの販売が更に良くなる。デジタル商品だけでなく、冷蔵庫、洗濯機、食器洗い機などの白物家電も金額、台数ともに前年を上回る実績が続いており、今後が期待できる。
		住宅販売会社（従業員）	・住宅会社では例年11～2月の冬場になると、契約数が減少するのが通常であるが、当社の見込みでは新規契約件数は今後増加する。
	変わらない	商店街（代表者）	・先日開催された近隣の百貨店の特別招待会では、いつも見られる開店前からの長い列はなく、かなりの呼び込みをしても、入店者は少なかった。
		一般小売店〔果物〕（経営者）	・客の商品に対する購入意欲がまだ見受けられない。
		百貨店（売場主任）	・今月は例年より平均気温が高く、コートの動きが非常に悪い。ただし、オーダーメイドのスーツやベターゾーンのスーツは好調に推移している。しかし、今後重点販売を予定しているコートの先行きがみえないまま、クリアランスに入る。
スーパー（店長）		・高い気温が続いているため、食品では鍋物商材、衣料品では防寒用品の見通しが非常に悪い。また、正月用品も以前に比べて売れなくなっており、値下げも必要となる。	
スーパー（店長）		・来客数は増えているが、暖冬のせいで野菜の値段が非常に安くなっている。	



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
		スーパー（総務担当）	・これから冷え込みがきても、売上単価は低下し、数量についても大きな伸びは期待できない。
		コンビニ（経営者）	・販売量に下げ止まりの雰囲気が見られるが、まだ不透明な部分があるため「良くなる」とまでは言えない。
		衣料品専門店（経営者）	・客の流れ、来店頻度、商店街の通行量などからみて、前年を超える売上は難しい。
		家電量販店（店長）	・今年も暖冬気味のため、暖房用品の動きは非常に鈍い。しかし、年末に向けて地上デジタル放送開始の話題性が高いため、プラズマテレビや大型液晶テレビの販売増加が期待できる。
		住関連専門店（店員）	・11月にDM等により創業記念キャンペーンをスタートさせた結果、大型家具より買い回り品の購入率が上回った。売上は前年比で98%まで追い上げた。
		高級レストラン（スタッフ）	・年末の忘年会シーズンの予約は前年比105%で推移しているが、年明けの予約は前年を下回っている。
		スナック（経営者）	・個人により格差はあるが、ゆとりのない層が増えている。企業でも経費を抑えており、このままの状態が続く。
		観光型旅館（経営者）	・予約件数は順調に伸びているが、1件当たりの客数が少なく、全体としては前年と変わらない。
		観光型旅館（スタッフ）	・12月について高額の部屋の集客は前年より多いが、安い部屋は大幅に減少している。クリスマスパーティーは前年に比べてまだ80%と苦戦している。全体的な売上ではやや良くなっている。
		都市型ホテル（スタッフ）	・宿泊部門は旅行会社の募集企画を積極的に取り込んだため、前年をやや上回る見込みとなっている。一方、宴会部門、レストラン部門は婚礼件数の減少により前年を下回り、全体でも前年に比べて下回る見通しとなっている。
		旅行代理店（従業員）	・国内旅行においてもテロとSARSの影響が懸念される。
		競輪場（職員）	・競輪のファン層に高齢者が多く、冬季間に入ることから上向きは期待できない。
		住宅販売会社（従業員）	・増改キャンペーンを実施したが、賞目当ての客がほとんどで、計画を実行しようと考えている人は少ない。
		やや悪くなる	
百貨店（営業担当）	・冬のセール商品の製造数量が少ないため、売場での商品確保が前年より難しいとみられる。また、セールから春物商品に切り替わる際の重点アイテムがまだみえない。		
スーパー（店長）	・ボーナスに関する客の声も少なく、歳末を控えて将来に不安感が漂っている。		
スーパー（営業担当）	・営業時間の延長により、来客数を微減にとどめているが、客は無駄な物は買わない状況が一層加速し、客単価は低下する。		
乗用車販売店（経営者）	・顧客の動きが全く止まっている。修理については伸びているものの、「良くなった」と言えるほどでない。		
乗用車販売店（経理担当）	・民間のボーナスも多くは期待できず、また北陸は雪の季節になるため例年どおり売上は期待できない。10年以上経過した古い車でも車検の時期がぎりぎりになるまで待つて買い換える人が多くなっている。		
自動車備品販売店（従業員）	・金融不安等で客のマインドは冷え込んでいく。		
悪くなる		設計事務所（職員）	・マンションなどの需要の落ち込みのためか、客は一段と慎重になり、計画がなかなか進まない。仕事のストックがない、つらい冬場を迎える。
		テーマパーク（職員）	・レストランの予約状況を見ると、前年同月比で2けた近く悪化している。また、旅行会社に団体または企画の販売状況をヒアリングしても前年に比べて動きが鈍い。
企業動向関連	良くなる	-	-
	やや良くなる	電気機械器具製造業（経営者）	・受注量が伸びており、また固定費の削減効果が出てくる。
		輸送業（配車担当）	・荷量が増えるに伴い、徐々に料金の上昇も考えられる状況になりつつある。
	変わらない	繊維工業（経営者）	・消費が成熟化しているため、ユーザーはベターゾーン以上のレベルの製品づくりを期待している。
		化学工業（営業担当）	・医薬品といえども、購入に際して客の財布のひもは固く、依然として消費マインドの向上は期待できない。
精密機械器具製造業（経営者）		・これから3か月先は春商戦の仕事が増えてくる時期となるが、現状からみて受注は多分理まらない。	

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
		通信業（営業担当）	・携帯電話の新規販売は伸び悩んでいるが、データ通信収入が順調で、全体では変わらない。
		通信業（営業担当）	・受注量は上がっているが、粗利が少ない。 ・通信分野ではI P電話が脚光を浴びており、当社でもI P電話の契約に拍車がかかる結果、通話料が減少し、利益の確保が難しくなる。
		不動産業（経営者） 司法書士	・2、3か月先に成立する仕事の話が依然少ない。 ・個人からは自己破産の相談がますます増加する傾向にあり、また事業者からは売掛金回収の相談が非常に多い。
	やや悪くなる	建設業（経営者）	・来年1、2月は12月の年末工期の工事が完了し、手持ちが少なくなる。また、積雪等の天候不順もあり、当社でできる仕事は除雪ぐらいになってしまう。
	悪くなる	建設業（総務担当）	・各社とも生き残りを懸けて、低価格入札により当面の受注確保をねらっており、業界全体で体力消耗合戦が続く。
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）	・求人の年間予算を期半ばで追加する企業が何社かみられる。
		職業安定所（職員）	・製造業の求人が回復基調にあり、中でも電子機械器具、プラスチック製品製造などの求人が増加傾向にある。また、請負求人、派遣求人が増加している。
	変わらない	民間職業紹介機関（経営者）	・徐々にではあるが、求人に回復傾向がみられる。特に自動車関連企業は非常に好調である。
		新聞社〔求人広告〕（担当者） 職業安定所（職員）	・11月の求人広告が前年比2割増となった要因は季節労働者の募集であり、今後の見通しはまだ分からない。 ・最近の求人数は大幅に増加している。ただ、内容的には請負求人、派遣求人の水準が依然として高く、パート求人も増加傾向にある。これは会社の業績次第でいつでも解雇できる形であり、また安定的な事業活動の見通しが立たない場合には求人状況が変化する可能性がある。
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	通信会社（経営者）	・受託開発の受注が一時のITバブル時に近い雰囲気でも盛り上がりつつあることから、先行きに期待できる。
	やや良くなる	スーパー（企画担当）	・高速道路が延長されることで、これから地場産業の活発な動きが期待される。
		家電量販店（店長）	・地上デジタル放送の開始や、来年はアテネオリンピックがあるので、映像関係の商品が大きく伸びていきそうである。
		旅行代理店（経営者）	・国内旅行の受付が3か月連続で前年の110%を超え、海外旅行も今月は100%に戻ってきている。SARSやテロ等の大きな外部要因がない限り、この基調は継続すると思われる。
		タクシー運転手	・一般客のタクシー利用が増加傾向にあり、個人レベルで消費意欲あるいは購買意欲が回復傾向に向かっていることから、先行きに期待できる。
		通信会社（社員）	・CATVサービスがファミリーユーザーを対象としたものであることを明確に打ち出していることで、勝機が生まれつつあることから、先行きに期待できる。
		ゴルフ場（経営者）	・1月からはオフシーズンに入るので天候次第の状況となるが、今まで低調であった土木関係の客が回復してきていることから、先行きに期待できる。
		その他レジャー施設〔球場〕（企画担当）	・11月は社会人野球を中心としたイベント展開であったが、今後はコンサートや企業イベントが中心となり、来場者は増加すると見込まれることから先行きに期待できる。
		住宅販売会社（経営者）	・過去数か月間の流れで、地価の下落も底打ちしたと判断されることから、先行きに期待できる。
	その他住宅〔情報誌〕（編集者）	・例年、年明けから年度末にかけては大きな商戦期であるが、今年も各社の年度末調整に向けた販売強化などにより、不動産市況は活性化する見込みである。	
変わらない	商店街（代表者）	・早くもバーゲンセール待ちが始まっていることから、年明け後も価格の下落が続くことが懸念される。	
	一般小売店〔衣服〕（経営者）	・今月のアパレル業界をみていると、2～3か月先は期待を込めても前年水準の達成が精一杯の状況である。	

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
		百貨店（売場主任）	・ギフトについては、パーソナルギフトの需要は増加しているが、全体的には落ちている。したがって今後も大きな変化はないとみられる。
		百貨店（売場主任）	・これだけ気候が不順であると、売り手側も買い手側も何が必要となるか分からないため、仕掛け作りや商品の品揃えの遅れなどから売り逃しが発生し、前年実績をクリアできない可能性が考えられる。
		百貨店（企画担当）	・1月以降のクリアランスに期待したいが、目立った好調商材もないことから、パーゲン商戦についても今欲しいものしか買わないという傾向が続くと予想される。
		百貨店（営業担当）	・お歳暮及びお正月商戦と大変苦戦が予想されるが、12月からの地上デジタル放送開始により、プラズマテレビ、液晶テレビへの買い替え需要が高まるとともに、ビデオからDVDプレーヤーへの買い替えの関心も高まることが期待される。
		百貨店（営業担当）	・季節商品の売行きも良くなると思われる。プラズマや液晶テレビの引き合いは拡大するが、高額品の売行きはやや心配される。
		スーパー（経営者）	・生鮮品の相場安はまだ続くと予想されるほか、外資系大型小売店の進出などで競争が激化しているが、長時間営業などの販売強化策や、高付加価値品の売行きが好調であることから、一進一退の状況が続くと思われる。
		スーパー（経営者）	・全体としての景気は良くなるとは思えないが、酒類販売の導入が少しは追い風になることを期待している。
		コンビニ（経営者）	・アミューズメント施設と大型店舗との複合施設の林立により、集客エリアが日々変動する一方で、一極集中化が進み勝ち負けがはっきりしたように感じることから、厳しい状況が続くと思われる。
		コンビニ（経営者）	・在阪球団関連商品の売行きも一段落したが、関西向け弁当類の新商品が発売される予定で、多少の売上カバーが期待できる。
		家電量販店（経営者）	・地上デジタル放送開始の効果に期待したいが、まだまだ未知数であることから、今後も厳しい状況が続く。
		家電量販店（企画担当）	・年末は地上デジタルの試験放送で、テレビ等のAV機器にかなりの期待が持たれるが、暖冬で暖房商品が伸びないことも懸念される。
		乗用車販売店（営業担当）	・今月にお買得車が発売されたが、あまり売行きが良くないことから、今後も厳しい状況が続く。
		その他専門店〔宝石〕（経営者）	・宝飾品については、リフォームや買い取り等、多様な販売を駆使して来店を促進しなければ、ますます悪くなることが懸念される。
		観光型ホテル（経営者）	・先の予約状況からみると、今月に続いて12月も前年水準を少し上回りそうであるが、1月、2月についてはそれほど好調の兆しもみられないことから、今月より良くなることは期待できない。
		観光型旅館（経営者）	・近隣にできた大型温泉設備等への客の入り込みが予想されるほか、冬は道路状況の悪化に伴って集客率が落ち込むと予想される。
		都市型ホテル（経営者）	・手持ちの予約状況から判断すると、3か月後の売上は、前年比で今のアップ率を維持できるものとみられる。
		通信会社（経営者）	・携帯電話のユーザー増加が頭打ちした感があり、新機能の商品投入を期待するものの、少しずつの投入となることから、大きな改善は見込めない。
		観光名所（経理担当）	・11月は三連休が2度あり、土、日曜の天候も良かったので客足はかなり伸びたが、来客数、客単価、販売額はまだまだ不安定であることから、このまま伸びていくとは考えられない。
		ゴルフ場（経営者）	・限定サービスとして、プレー料金は無料で食事代のみ2500円というゴルフ場も出てきていることから、今後も厳しい状況が続く。
		競輪場（職員）	・競輪界のビッグレースも軒並み前年実績を下回っており、早期の好転は望めないと思われる。
		その他レジャー施設〔イベントホール〕（職員）	・イベント業界はスポンサーとなる企業の余裕がないことから、まだまだ先行きの見通しは暗い。
		その他サービス〔クリーニング〕（経営者）	・例年、冬のシーズン中は特に需要が伸びる要素もないためキャンペーン等を行っているが、今シーズンも受注動向に大きな変化はないものと考えられる。

分野	景気の先行き判断	業種・職種	景気の先行きに対する判断理由
	やや悪くなる	百貨店（売場主任）	・アパレル業界では、11月に大手企業や老舗企業の営業譲渡が続いたが、今後全国ネットで展開している企業の倒産なども予想されることから、先行きの見通しは暗い。
		百貨店（担当者）	・暖冬で衣料品の売上が活発になるとは思われないため、先行きにはあまり期待できない。
		高級レストラン（支配人） 都市型ホテル（スタッフ）	・最需要期にも関わらず販売量が目標を下回っていることから、今後も景気の回復が見込めない。 ・オフシーズンに入るが、堅調だった先行予約も急速に冷え込み、前年水準を確保するのが困難な状況である。また、企業における本社機能の東京移転が進んでいることで、例年受注していた会合も東京開催への変更が目立つようになってきた。
	悪くなる	商店街（代表者）	・天候不順や大型スーパーの24時間営業が原因となり、今後の客の減少が懸念される。
企業 動向 関連	良くなる	建設業（経営者）	・これから、電線類の地中化はさらに進むと思われることから、先行きに期待できる。
	やや良くなる	木材木製品製造業（経営者）	・取引先からの引き合いや発注が今後増えていくことが予想される。
		化学工業（経営者）	・受注が大幅に伸びてきた得意先が数社出てきており、これに引っ張られる形で今後も受注が増えると期待している。
		金属製品製造業（経営者）	・今年から来年にかけての案件で新しいユーザーが増えてきており、内容としては新規商品が動き出していることから、先行きに期待できる。
		一般機械器具製造業（経営者）	・新規開拓部門が伸びていくと思われることから、先行きに期待できる。
		電気機械器具製造業（経営者）	・新商品が出てくるとともに、デジタル機器の普及に伴って景気が上向くことが期待される。
		金融業（支店長）	・売上等が回復しているという取引先が増えていることから、先行きに期待できる。
		新聞販売店〔広告〕（店主）	・チラシの持込みや相談などが増えており、街が前向きに動いているように感じられることから、先行きに期待できる。
	変わらない	食料品製造業（従業員）	・食品業界全体で消費量が減ってきているため、今後の伸びには期待できない。
		繊維工業（経営者）	・一般の消費が上向いていかないと、趣向品などの商品が動かないことから、まだまだ厳しい状況が続く。
		金属製品製造業（経営者）	・工場での生産等は繁忙を極めているが、利益の増加にはなかなか結び付いていないことから、今後も厳しい状況が続く。
		一般機械器具製造業（従業員）	・総発注量の減少に加え、発注価格も下落していることから、依然として厳しい状況が続くと予想される。また、同業他社では会社更生法を適用するところも出てきており、今後も体力のない会社から淘汰が進むことが懸念される。
		輸送用機械器具製造業（経営者）	・引き合い件数は増加しているが、成約できていない案件が多いことから、今後も厳しい状況が続く。
		輸送業（経営者）	・先月は駆け込み的なニュアンスもあり、受注量は少しずつ増加していたが、今月になって落ち着いてきていることから、先行きには期待できない。
		不動産業（経営者）	・不動産価格の下落で大阪市内の収益物件の購入希望者は多くなってきたが、賃料動向が下降気味であり、価格は横ばいか下落していることから、今後も厳しい状況が続く。
広告代理店（営業担当）		・注文は増えているが、まだ上り調子とはいえないことから、厳しい状況が続くと予想される。	
やや悪くなる	化学工業（経営者）	・年末商戦が終わって、年始から2月まで閑散期になるが、例年に比べてこの時期の問い合わせが少ないことから、先行きが懸念される。	
	金融業（支店長）	・大企業からの受注単価が安いなど、東大阪地域における中小企業の活力が欠けていると感じることから、先行きの見通しは厳しい。	

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
	悪くなる	繊維工業（団体職員）	・原材料の綿糸価格が1.5倍になり、年始からの取引に大きく影響するものと思われる。閑散期とも重なり、販売価格への転嫁が難しいために、廃業などが懸念される。
雇用 関連	良くなる やや良くなる	人材派遣会社（社員）	・顧客の間で景気の下げ止まり感が定着しつつあることから、契約件数の増加が見込まれる。また若年層の雇用の落ち込みも回復傾向にあることから先行きに期待できる。
		新聞社〔求人広告〕 （担当者）	・一回の求人に応募者が殺到するケースが少なくなってきた。そのため、予定人員が充足するまでに、広告が複数回出稿されるケースが増えていることから、今後の広告件数の増加が期待される。
		新聞社〔求人広告〕 （担当者）	・中小企業の求人数の動きが11月初旬から少し上向きになっていることから、先行きに期待できる。
変わらない		職業安定所（職員）	・企業の一部で、海外への進出に伴う人員削減や、パートへの切り替えが進んでいる。またアウトソーシング等を積極的に取り入れて合理化に努めていることから、厳しい状況が今後も続く。
		職業安定所（職員）	・求人数は増加しているものの、求人内容は臨時等の期間雇用が目立ち、求職者が希望する常用雇用とのミスマッチが多く就職に結び付かないケースが目立っていることから、先行きはまだまだ厳しい。
		学校〔大学〕（就職担当）	・企業業績は回復基調といわれるが、本業で収益をあげている企業は多くない。そのため、次年度の新卒採用数についても前年並みとの回答が多く慎重であることから、まだまだ厳しい状況が続く。
	やや悪くなる	民間職業紹介機関（職員）	・建設部門の求人の先行指数である鉄筋工の求人数が非常に悪いことから、先行きが懸念される。
	悪くなる	-	-

## 8. 中国（地域別調査機関：（社）中国地方総合研究センター）

（-：回答が存在しない、：主だった回答等が存在しない）

分野	景気の先行き判断	業種・職種	景気の先行きに対する判断理由
家計 動向 関連	良くなる	一般レストラン（店長）	・予約件数、問い合わせ件数が多くなってきている。
	やや良くなる	百貨店（営業担当）	・地場の小売業、百貨店業の競合他社の新店舗や売場改装情報が数多く発信されており、市場全体のパイは変わらないものの、その影響で全体的に活気づき、消費が喚起される。
		百貨店（販売担当）	・気温の低下に伴い、今まで買い控えられていた季節商品のマフラー、手袋、ストールなどの動きが出てくる。
		コンビニ（エリア担当）	・周辺における競合店の出店やスーパーマーケットの長時間化も一段落しており、回復傾向に向かう。
		家電量販店（店長）	・年末商戦に当たり、プラズマテレビ、液晶テレビの動きが好調になる。
		乗用車販売店（経営者）	・エアコン、暖房機などの季節に左右されるものも徐々に売上が増加してくる。
		乗用車販売店（統括）	・客から景気の底を脱したという話が聞けるようになってきており、年末を控えて需要が増加するとともに、新型車の投入が需要を喚起する。
		乗用車販売店（統括）	・首都圏の需要が一段落することによって、地方で需要が伸びてくる。
		住関連専門店（営業担当）	・首都圏に本社のある会社が新車を使い、古くなった車を地方に回すという図式が崩れてくる。
		都市型ホテル（スタッフ）	・新春を挟んで春のプライダル客の下見が増えるとともに、早期契約も増加する。
		旅行代理店（経営者）	・忘年会の予約が順調で、客単価も少し上昇する。
		旅行代理店（経営者）	・SARSの影響もだんだん薄れていき、今後は中小企業の景気が問題となるが、まだ不透明なところがある。
通信会社（営業担当）	・数字にはまだ現れていないが、売上は徐々に元に戻ってきつつある。		
通信会社（通信事業担当）	・インターネットサービスの更なる低価格化により、新たな需要が掘り起こされ、市場が活性化する。		
テーマパーク（業務担当）	・例年、年末は駆け込み需要で加入の増加があるが、受付期間を延ばすので更に需要が増加する。		
テーマパーク（業務担当）	・来園者増加の起爆剤となるような行儀事を予定している。		

分野	景気の先行き判断	業種・職種	景気の先行きに対する判断理由
		競艇場（職員）	・2月に大きいレースを開催するので、来場者数及び売上が増加する。
		美容室（経営者）	・今月の客が2、3か月後に来店するので、新規客と今月の客の様子から増加する。
		美容室（経営者）	・現在、いろいろな企画を打っており、成功が見込まれている。
	変わらない	百貨店（販売促進担当）	・今後の気温の推移も高めと予想され、12月に入れば完全なセール待ちの状況となるため、冬商戦の動きに大きな懸念材料がある。
	変わらない	スーパー（店長）	・一部の業種を除いてはボーナスの削減が大多数のなかで、年末のギフトの動きも非常に悪く、良くなる見込みはない。
	変わらない	スーパー（店長）	・食品はほぼ底を脱し、顕著な伸びがみられる。 ・住居関連、衣料品は、客が必要な物以外は買わないという状況が継続している。
	変わらない	スーパー（総務担当）	・年末年始に向けて期待感はあるが、客が必要最小限の買物しかしない傾向は変わらない。
	変わらない	スーパー（販売担当）	・例年より客の買上点数や来客数が少なくなっており、12月後半は良くなるが、1月以降は元の調子に戻る。
	変わらない	コンビニ（エリア担当）	・ここ数か月は来客数、買上点数は横ばいで、現状以上の伸びは期待できず、今後も当面現状維持が続く。
	変わらない	衣料品専門店（地域ブロック長）	・客に商品を勧めたら買うようになってきている。
	変わらない	衣料品専門店（店長）	・来客数の伸び率が上昇していない。 ・プラスアルファの買物が控え目になっている。
	変わらない	家電量販店（副店長）	・ワンランク上の商品を無理をしてまでは購入しないという傾向は変わっていない。 ・衝動買いが増えないので、上昇気運は生まれない。
	変わらない	家電量販店（予算担当）	・プラズマ、液晶テレビなどの映像関連は前年を上回っているが、暖房器具等の季節関連の商品の出足が悪い。
	変わらない	乗用車販売店（統括）	・客は生活費の余裕が減ってきており、支払条件でこちらが無理をしても購入しない。
	変わらない	乗用車販売店（販売担当）	・車検の入庫台数は前年より増加しているが、単価が大幅に低下し、利益が減少している。 ・来年の1、3月は新車販売の年間最大需要期であるが、客の買い控えの傾向が強く、明るい材料がないため期待できない。
	変わらない	乗用車販売店（営業担当）	・客の動向から景気が活発化する雰囲気が見られない。 ・小型車が売れており、ミニバン、高級車の販売量は伸びていない。
	変わらない	自動車備品販売店（経営者）	・12月、1月は冬用タイヤやチェーン等、冬季商品の需要期に入り、年間を通じて1番の商戦期となる。 ・多くの企業の間決算発表は好調だが、冬のボーナスは昨年より少なくなるとの見通しで、個人消費の回復材料がない。
	変わらない	高級レストラン（スタッフ）	・11月は利用客が多かったが、これ以上良くなるかどうかの見通しは難しい。
	変わらない	通信会社（企画担当）	・基本サービスについては、今後の四半期に大きな動きがない。 ・アプリケーションについては、来年徐々にネット電話や動画での動きが出てくる。販売量が上向きになるのは2～3か月後の見込みである。
	変わらない	その他レジャー施設 [温泉センター]（営業企画担当）	・日帰り温泉部門は商圏の拡大が進む反面、地元客の利用拡大が進まず、客動員に好転の手応えがない。団体利用も例年より高額宴会が目立たず、低単価路線が続く。 ・温泉ホテル部門は、年末正月と満室の予約状況だが、平常時の予約は直前にならないと入らないため、先行きも不透明である。
	変わらない	住宅販売会社（経理担当）	・年末年始はモデルルームへの来場者はほとんどなく、実質的な営業日は約半分で、例年この時期は来場者、契約数とも低調であり変化がない。
	やや悪くなる	一般小売店 [印章]（営業担当）	・価格表示を来年4月より総額表示に変えなくてはならず、高いというイメージとともに買う気が削がれ、全体的に売上が低下するおそれがある。 ・従来の表示を変更しない店舗が多くなることから、店の利益圧縮やデフレが進む。

分野	景気の先行き判断	業種・職種	景気の先行きに対する判断理由	
		百貨店（売場担当）	・客の消費意欲が上がらず、冬物衣料、雑貨を中心に在庫の消化が悪い。 ・各メーカーとも新しい物の提案や春物の導入が遅れ、売れない物を引きずる悪循環が広がっている。	
		百貨店（電算担当）	・消費がかなり冷え切っており、売れる物は単価が安い生活必需品に限られている。 ・社会のムードに加えて、実際のボーナスも減少しているため、消費はかなり下向いている。	
		コンビニ（エリア担当）	・酒類免許の緩和でますます競合が厳しくなる。	
		衣料品専門店（地域ブロック長）	・低価格商品と高額商品とに2極化している。	
		家電量販店（店員）	・ボーナスが出ないかもしれないという客が多く、その影響で売行きが鈍ってくる。	
		住関連専門店（広告企画担当）	・購入までの調査期間が長くなっている。 ・金額の低い商品を探している客も多く、集客活動に対する成果が以前より悪くなってきている。	
	悪くなる	-	-	
企業 動向 関連	良くなる	-	-	
	やや良くなる 変わらない			
		農林水産業（従業者）	・青物のアジ、サバ、イワシは芳しくないが、沖合イカ釣り船だけが好調で、水揚げ量が増えている。 ・商品の動きもほぼ例年と同じような状況になり、やや回復基調である。	
		食料品製造業（総務担当）	・正月商品向けの商材は、例年の出荷ベースに乗りそうで、前年実績はクリアする。	
		化学工業（総務担当）	・経費節減や業務の合理化、効率化等の社内体制の整備により少し利益が出るようになっているが、収益面では厳しい。	
		化学工業（総務担当）	・当社の経営状況は良いものの、石油の原料価格が高めに推移している。	
		窯業・土石製品製造業（総務経理担当）	・需要家の好調な生産は今後も継続する見込みであり、現在の生産水準が続く。	
		鉄鋼業（総務担当）	・国内需要に大きな変化はないが、薄板の在庫が高水準となっているため、在庫調整を検討している。 ・輸出は中国を中心に堅調だが、韓国で一部商談に不透明感がある。 ・品種では自動車向けや厚板の販売要望が依然強い。	
		鉄鋼業（総務担当）	・為替の動向がどうなるか懸念される。	
		一般機械器具製造業（経営企画担当）	・国内での売上は苦戦しているが、海外向けの製品の受注が順調である。	
		輸送用機械器具製造業（経理担当）	・受注額は高水準を維持する。	
		輸送業（統括）	・企業の輸送に関するアウトソーシングが増えているため、需要は上向きになっている。ただしコスト削減のためのアウトソーシングなので、売上は現状では変わらない。	
		通信業（社員）	・現在、次年度売上高の確保に向けた受注営業時期だが、各社とも予算面で厳しく、受注にはなかなか結び付かない。	
		通信業（営業企画担当）	・通信業界の需要母体は限られたパイだが、将来ビジョンがあいまいなまま、相変わらず低価格路線による顧客の奪い合いを続けている。	
		金融業（業界情報担当）	・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。 ・主要市場である北米での売行きが計画通り行かない懸念もあり、景況感は横ばいである。	
		やや悪くなる	食料品製造業（総務担当）	・自社ブランド、新しい製品の販売量、販売価格がはつきりしていないため、将来的にまだ利益を見積もることができない。
			金属製品製造業（総務担当）	・当社の主要な指標である金融機関、一般企業からの受注が減っている。
建設業（経営企画担当）	・2、3か月後は例年受注が少ない時期であるが、特に公共工事の減少が厳しく、例年と同程度の受注も見込めない状況である。			
悪くなる	非鉄金属製造業（経理担当）	・価格競争の激化に直面しているが、作る側に以前のままのプロダクトアウト的発想が抜けきれないところに敗因がある。		

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
雇用 関連	良くなる やや良くなる	人材派遣会社（経営者）	・人材派遣の需要は堅調で、活用の幅は広がりつつある。新規出店や新サービスの開始に伴う営業、販売職に関する派遣需要が出ている。
		民間職業紹介機関（職員）	・中途採用をしたことがなかった老舗の製造企業が、増員目的で中途採用を始めている。 ・今まで高水準の人材を求めていた製造企業が、条件を緩和してきたため、製造業を中心に雇用が活発化している。
	変わらない	新聞社〔求人広告〕（担当者）	・退職者の社員補充を正社員で補うのではなく、契約的な社員やパートで補っていく傾向があり、当分の間このような傾向が続く。
		職業安定所（職員）	・月間有効求人数の減少傾向に歯止めがかからず、有効求人占める割合が増加傾向にある。 ・学卒求人の提出を事業所へ依頼しても、先行きの不透明さを理由になかなか提出が得られない。
やや悪くなる	人材派遣会社（支店長）	・企業への採用構造が変化し、必要なときに必要な人材を、新卒かどうにかかわらず採用するような企業が増えているため、新卒採用の機会は減り、好転の兆しはない。 ・保育系、福祉系など一部の業種では採用活動がやや活発化している。	
	職業安定所（職員）	・企業に対して投資をしている企業は収益を順調に伸ばしているが、そのような企業数は極めて少ない。 ・顧客からの距離が遠い企業が多く、担当者と話しても悪化の原因を政治や景気など外に求めるところが多い。 ・大手電気メーカーの大幅なリストラ計画により離職者が多数発生し、有効求人倍率の低下が懸念される。	
	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	家電量販店（店長）	・プラズマテレビや液晶テレビなど、付加価値の高い商品の売行きが上向き傾向にあることから、年明けから回復に向かう。
		百貨店（売場主任）	・客は、今欲しいもの、今必要なものにしかお金をかけない。こうした先行きのものにお金をかけない傾向から判断すると、2、3か月先が冬物の本当の需要期となり、売行きが良くなる。
	変わらない	家電量販店（営業担当）	・同一客の来店回数が増加していることから、売上は回復する。
		観光名所（経営者）	・前年比で単価は下落しているが、予約数は増加している。
変わらない	変わらない	住宅販売会社（従業員）	・住宅ローン減税の見直しと金利上昇の懸念から、客の積極的な住宅建設検討が見受けられるため、良くなる。
		一般小売店〔生花〕（経営者）	・例年、お歳暮や贈答の注文がある時期だが、2、3週間先の予約が入らない状況が続いている。間際にならないと購入しない客が増加しており、年末の仕入れのめどが立たない。
		百貨店（総務担当）	・衝動買いをすることなく、必要に迫られて購入するという購買行動は、依然として続いている。
		百貨店（営業担当）	・前年まで比較的好調に推移していた商品の中からも、売上が前年割れする商品が増加している。また、前月まで好調であったブランド品にも陰りが見られる。さらに、今年の中元商戦で下げ止まり傾向にあった法人受注は、お歳暮商戦で再び減少傾向にある。
		スーパー（店長）	・年金や保険料の負担増加で、所得から差し引かれる金額が多くなり、消費は減少する。
		スーパー（店長）	・競合店も同じようにディスカウントのチラシを入れている。客は、安いところで安い物しか買わないという買い回りの傾向が続いている。
		スーパー（企画担当）	・商品単価は徐々に下げ止まってきたが、買上点数の減少は続いている。
		スーパー（営業担当）	・お歳暮の贈答、プレゼント関係には少しお金を使うが、普段の生活は質素にするという我慢の状態が続いている。
スーパー（財務担当）	・売上高は昨年並みの量を確保しているが、目標数字には届いていない。特に今年は鍋物の売れ始めの時期が遅い。		



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
		コンビニ（店長）	・売上、乗客数、客単価の減少は、前年比で小幅になっており多少の売上増を期待するが、客の話題からは明るい材料は聞かれない。
		衣料品専門店（経営者）	・ジャケット、コートなどの重衣料は暖冬であることから、出足が非常に遅い。しかし、来客数、客単価には大きな変化はなく、当面前年並み、もしくは前年を若干下回る状況が続く。
		家電量販店（店長）	・新しいIT商品や地上デジタル放送対応テレビの発売から、客単価は良くなるが、売上は前年並みにとどまる。
		乗用車販売店（営業担当）	・今月に新型車を発売したが、客の関心がどれだけあるか、全く予想がつかない。
		一般レストラン（経営者）	・郊外大型店の出店や近隣店舗の倒産、閉店の増加で、人の流れがどのように変化するか予測が難しい。多様なメニューの考案、値段設定や販売方法の変更など、いろいろ試しているが、有効な方法がまだ見つかっていない。
		観光型旅館（経営者）	・年明けの予約状況は、前年及び現状と比較しても、あまり変化がみられない。こうした状況から判断すると、旅行の動向に変化は期待できない。
		旅行代理店（従業員）	・3か月先は季節的には旅行業者にとって厳しい時期であるが、それを除くと状況が変わる様子はあまりない。
	やや悪くなる	スーパー（店長）	・客は低価格商品に非常に敏感に反応しており、競合店でも同様の傾向が続いている。今後景気が良くなる要素はなく、逆に年末商品やもち、米の値上がり予想されているため、景気は悪くなる。
		スーパー（統括担当）	・当社の冬の賞与が前年比0.2か月ほど低下している。他社も同様の動きであり、消費に対してマイナスの影響が出ると予想される。
		衣料品専門店（経営者）	・衣料品販売は気温に非常に大きく左右される業種であるため、長期予報によると暖冬ということもあり、不安を抱いている。
ゴルフ場（従業員）		・現状の来場者の状況等から勘案すれば、2、3か月後は少し減少する。	
悪くなる	一般小売店〔乾物〕（店員）	・近隣に大型店が出店予定であり、その影響がある。	
企業 動向 関連	良くなる	-	-
	やや良くなる	化学工業（販売担当）	・年末需要とあいまって、あらゆる業種で荷動きが活発になってきている。年明けも80%強の稼働率を見込んでいる。
		輸送業（支店長）	・来春の四国4県のディーラーの統合による物流システム変更に伴う案件や、輸出関係の引き合いが出てきている。
		通信業（営業担当）	・歳末商戦がスタートして、大型スーパーや量販店のマネージャーから、「夏の中元よりは金額の高い物が売れている」などの声を聞く。
		広告代理店（経営者）	・今年の冬はSARSの再流行が心配されているが、取引先の旅行代理店からは、年明けからヨーロッパ、ロシアを中心に海外旅行の引き合いが増加していると聞いている。
	変わらない	一般機械器具製造業（経理担当）	・排ガス規制による台替需要は継続すると考えられるが、これはやむを得ない買換え需要であり、景気の底上げによる設備投資ではないことが懸念される。
		建設業（総務担当）	・引き合い件数は増加しているが、契約に結び付く件数は、依然として低水準にあり、今後もこの状態は続く。
		広告代理店（経営者）	・携帯電話等の通信関係や遊戯関係の一部の取引先の広告費が増加傾向にあるが、逆に広告費を削減している会社も多く、全体としては横ばいである。
		公認会計士	・企業の決算内容、設備投資の予定等をみると、前年比でマイナスの状態が続いている。このことから、急速に良くなるとは考えにくい。
	やや悪くなる	木材木製品製造業（経営者）	・住宅ローン減税の駆け込み需要の終息などから、若干悪くなる。
悪くなる	-	-	
雇用 関連	良くなる	-	-
	やや良くなる	求人情報誌製作会社（従業員）	・県外企業の求人数が増加しつつある。
	変わらない	職業安定所（職員）	・パートを含む有効求人倍率は0.57倍と、4か月連続で改善した。しかし、新規求職者は前年同月比で増加し、特に中高年齢層が増大している。求人条件面でも期限付き求人や、賃金等の低下傾向が顕著であり、雇用面での改善傾向は感じられない。

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
		学校〔大学〕（就職担当）	・採用に関しては求人数の問題だけでなく、採用の姿勢や方法にも厳しさがうかがえる。新卒者を毎年定期的に採用することを避けようとする傾向がみられる。
	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	通信会社（企画担当）	・年始商戦、その後の新機種導入によって販売量の拡大が見込まれる。
	やや良くなる	高級レストラン（専務）	・鹿児島に新幹線の一部開業というイベントがあるため活性化が期待できるが、通常のウィークデーはやはり暇であるということが一番のネックになるとみえる。
		高級レストラン（スタッフ）	・お客様の様子からは、徐々に活気が出てきている。
		都市型ホテル（副支配人）	・予約量から判断して、福岡地域が大分活発化してきた。
		通信会社（管理担当）	・年末のボーナスも期待できるため、やや良くなる。
		ゴルフ場（従業員）	・冬のボーナスの支給が前年より上回っている方が多く、会社ごとのゴルフコンペの予約が結構入っている。
		設計事務所（所長）	・同業者も仕事が取れているようだが、当社も仕事の企画、引き合いが入っており、良くなっている。
		住宅販売会社（従業員）	・今年度の住宅改正の駆け込み需要が来年1月くらいまで続く見込まれるため、若干良くなる。
	変わらない	商店街（代表者）	・やはり来街者が少なく、商店街は大変苦慮している。
		商店街（代表者）	・必需品以外の売行きが厳しい。それ以外の商品を購入する余裕がないのか、売上には結び付かない。
		一般小売店〔青果〕（店長）	・暖冬による野菜の出来過ぎで価格の低迷も続く等、良くなる材料がない。
		百貨店（営業担当）	・使えるお金が減少し、将来への不安もあるため、消費に結び付かない。友の会口数の増加が予想されたが、11月までの状況では大幅な増とはなっていない。また加入口数の減少もみられる。この傾向は今後も続く。
		百貨店（営業担当）	・株価の回復等、よい数字は出ているものの、まだマーケットの中には落ちてきていない。今少し乱高下しているので、上離れすることを期待したい。
		百貨店（営業担当）	・客の購買態度が非常に慎重かつシビアであり、必要な物以外は手を出さない。
		百貨店（営業担当）	・春先は春夏物の新作が入荷するため、動きがみられると思われる。ただし、セール後の2月の立ち上がりは苦戦するのではないかと。
		百貨店（売場担当）	・売上については、気温を除けばほぼ落ち着いた状況で夏以降は推移している。今後また暖冬になれば、主力の衣料品関係が売れなくなり、「気温が高くなれば買いたい」という商品もなくなることが懸念される。
		スーパー（店長）	・二極化が少し現れている。買いたいものをちゅうちょなく買うという客と、非常にシビアに物を選んで買物する客とがはっきり分かれている。総合すると、景気は変わらない。
		スーパー（総務担当）	・客の消費マインドは引き続き冷え込んだ状態が続く。
		スーパー（総務担当）	・客数、食品の売上ともに前年並みである。また、衣料費、住居用品は気温の急激な変化がない限り、売上増は見込めない。売上が伸びる要素が見つからない。
スーパー（企画担当）		・長期予報では、2、3か月先は降水量が多く気温も高めということなので、冬物商材の動きは鈍くなる。景気の上向きは期待できない。	
スーパー（経理担当）	・客単価、1品単価の低減傾向はまだまだ続き、競合状況も厳しくなる。		
衣料品専門店（店員）	・今の状況であれば、プロパーの物とセールの残り物が混在する2月は、安い物を買うという傾向になる。他店では扱っていない「オンリーワン」商品や、本当に価値があるものを売ることが必要である。また、値ごろ感のあるもの、「この品質に対してはこれがお買い得だ」というものを、売手が製造販売していかなければ、今後も厳しい。		

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
		家電量販店（店員）	・3か月連続で前年よりいい数字をいくことができた。ただ、年末年始に向けてパソコンの新製品がないため、頭打ちが予想される。ただ前年よりは数字が良くなることを期待している。
		家電量販店（総務担当）	・景気が上向きになりそうな要素が見当たらない。
		自動車備品販売店（従業員）	・上向く要因が見当たらない。
		その他専門店〔書籍〕（店長）	・良くなる材料も悪くなる状況も特に見当たらない。
		観光型ホテル（スタッフ）	・現在は売上はいいが、それを確定できる要因がない。相変わらず先行き不透明である。
		都市型ホテル（スタッフ）	・景気回復傾向については、地方はまだまだである。
		旅行代理店（従業員）	・冬場に入り、SARSの影響がなければ、海外旅行は前年を大幅に伸ばすことができる。
		旅行代理店（従業員）	・年末年始に10連休がある割には、客の申込はそれほど伸びていない。
		テーマパーク（職員）	・クリスマスや年末年始のイベントと連動させた宿泊プランを仕込んでいるが、市場の動きが鈍い。
		競輪場（職員）	・特別にプラス要因もマイナスの要因もなく、現状と変わらない発売額、入場者になる。
		住宅販売会社（従業員）	・住宅建設に関して急激に良くなる要素がない。低価格な住宅の販売は伸びているが、当社のような高価格帯の商品については客の予算が厳しく、数が伸びない。
やや悪くなる		商店街（代表者）	・我々の商店街の周辺や商圏内に多くの百貨店、商業施設があることに加え、来年には新たに百貨店がオープンするため、商店街に客が一段と回ってこなくなる可能性がある。
		百貨店（売場主任）	・製造業等は業績を回復しているといわれているが、宮崎の消費感情としては、まだまだである。
		百貨店（売場主任）	・先月は地元球団の応援セール等があり盛り上がったが、一転して今月は苦戦した。客の購買意欲をそそることがない限り、売上は伸びない。
		スーパー（店長）	・11月の売上が前年の75～76%で推移し、12月も財布のひもが堅く、ボーナスもほとんどないような状況であるため、今後も際物商材だけが売れ、無駄な商品は売れないとみられる。
		スーパー（店長）	・異常気象によって売れ筋商品が変わったことに加え、競争各社が安売りをしてきており、過当競争に入っている。この傾向は今後も続く。
		高級レストラン（経営者）	・年明けはかなり悪くなる。新年会、忘年会、歓送迎会の時期が飲食業で一番忙しい時期であるが、最近ではまとめて年末に済ませるといふ傾向がある。
		旅行代理店（業務担当）	・海外は2月以降、国内は1月以降の受注が前年の数値を下回っている。特に、海外は同時多発テロの影響で受注が減少していた時期で、今年はその数値も下回っている状況である。
悪くなる		通信会社（営業担当）	・景気が上向く要素が何も無い。
		衣料品専門店（店長）	・売れる商品と売れない商品が分かれてくる。婦人服は売れない商品になってきており、メーカーの話でも重衣料は全般的に厳しい。特に年代の若い人がスーツを着なくなった。
企業動向関連	良くなる	電気機械器具製造業（経営者）	・12、1月と先行投資のような形で受注があり、かつてない動きが出てきた。半導体関連の製品づくりは、半月から20日くらいの納期だが、それが1か月、1か月以上という動きになっており、受注が安定してきた。確かに景気は上昇気流である。
		家具製造業（従業員）	・2、3か月先では案件がかなり入っており、上向き傾向である。
	やや良くなる	建設業（総務担当）	・建物の老朽化による建て替え、店舗のリニューアルに伴う改装工事の依頼、受注が増えている。
		輸送業（従業員）	・前年並みに取扱量が回復している。

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	食料品製造業（専務）	・景気が上向いているとの報道があるが、地方では買い控えが起こっており、財布のひもは堅い。	
		金属製品製造業（企画担当）	・勝ち組、負け組の差が顕著になる。	
		一般機械器具製造業（経営者）	・今は多忙であるが、先行きは不透明であり、仕事の継続性が全くない。	
		一般機械器具製造業（経営者）	・受注量、単価が依然として厳しく、先が見えない。	
		精密機械器具製造業（経営者）	・現在の受注量、受注情報からいえば大きく変わらない。	
		輸送業（総務担当）	・今の貨物の動きはおおむね安定している。これから先も急激に変化することはない。	
		広告代理店（従業員）	・大きな出店、及び閉店の動きはなく、変わらない。	
		広告代理店（従業員）	・特定のセールやイベントの時に広告出稿を集中させ、そうでない時は広告出稿を抑制する傾向が強い。	
		経営コンサルタント	・企業の合理化に関する仕事が増えており、新規の積極的な案件が少ない。	
		やや悪くなる	やや悪くなる	鉄鋼業（経営者）
輸送用機械器具製造業（営業担当）	・少しずつ海外への生産移管の影響が出始めている。			
通信業（職員）	・小口の受注については多少見込めるが、大口のものはほとんど見込みがなく、受注額は低迷する。			
悪くなる	悪くなる	繊維工業（営業）	・店頭での消費が依然として悪いことに加え、郵政、官庁等の大口物件が海外での縫製、生産にシフトしている。	
雇用関連	良くなる やや良くなる	-	-	
		人材派遣会社（社員）	・派遣の待機者の中に就職が決まったという連絡が多くなった。雇用環境が少しは好転してきた兆しとも感じられるが、このまま景気が良くなるところまでは進まない。	
	人材派遣会社（社員）	・この早い時期に年明けからの派遣活用の問い合わせが増えている。年末に向けての案件は減少している状況だが、年明けからの動きに期待できる。		
	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等の生産が好調であることや、大型商業複合施設のオープンが予定されているため、雇用増が期待できる。		
	民間職業紹介機関（職員）	・全体的に求人を出す企業が、前年比約15%増となっている。人材登録も年末年始にかけて徐々に増えつつあり、人材業界の景気も良くなっている。		
	民間職業紹介機関（支店長）	・人材ビジネス業界は、第4四半期が最繁忙期にあたる。11月まででも前年比10%の伸び率を示しており、現在のところマイナス要因は見当たらない。改正派遣法の施行(来年3月の予定)を控え、ユーザー心理もプラス方向に働く。		
	変わらない	変わらない	求人情報誌製作会社（編集者）	・高額商品を販売している特定商取引では、不採算部門の撤退や人員削減が顕著になっている。それに伴い、求人件数も減少傾向にある。一方、低価格の健康食品の通信販売で大きく伸びている会社等もみられるが、コールセンターにアウトソーシングして収益力を高めており、直接求人結び付かない。
			新聞社〔求人広告〕（担当者）	・雇用調整は今後も続く。
			職業安定所（職員）	・新規求職者数は1けた台であるが3か月連続で前年比プラスになっている。しかし、5人以上の企業整備件数も増加しており、景気が良くなるとは言い切れない。
			職業安定所（職員）	・減少していた求職者がまた増加したが、一方で今まで伸びてきていた就職件数が減少した。その変動に予測がつかず、不安定である。
やや悪くなる	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		

11. 沖縄（地域別調査機関：（財）南西地域産業活性化センター）

（-：回答が存在しない、：主だった回答等が存在しない）

分野	景気の先行き判断	業種・職種	景気の先行きに対する判断理由
家計 動向 関連	良くなる		
	やや良くなる	その他専門店〔楽器〕 （経営者）	・観光客の増加というプラス材料が全般的に活気をもたらしている。テロ事件やSARSなどの問題が何も起こらないことを前提にすれば、雇用や若年者の就職率、購買力の回復等に大きく影響を与え来年は好況になる。
		その他飲食〔居酒屋〕 （経営者）	・既存店の売上が前年同月比112%で好調に推移している。
		ゴルフ場（経営者）	・3月頃まで、ゴルフの需要客は前年を上回ると予測される。
	変わらない	百貨店（担当者）	・現状の景況が気温変化による一過性のものなのか、あまりにも10月との変化が大きく、判断が困難である。
		スーパー（経営者）	・大型店の出店等により、来客数、客単価ともに前年を割れている状況にあり、今後もこの厳しい状況は続く。
		コンビニ（エリア担当）	・年末のボーナス支給が前年以上とのことであり、財布のひもも多少緩む。
		コンビニ（エリア担当）	・現状より景況が良くなる要因はないが、現状のやや良い景況はしばらく続く。
		家電量販店（副店長）	・消費動向は停滞し、価格も低下しており、また客の現状の購買単価からも、今後も客の商品購買における慎重さは変わらない。
		観光型ホテル（商品企画担当）	・現在の集客状況から、12、1月とも稼働率は昨年並み程度と予測している。
		旅行代理店（経営者）	・国内旅行は順調に推移しているが、海外旅行は伸び悩みが続いている。やはり国際情勢が回復しないとなかなか難しい。
	やや悪くなる	一般小売店〔衣料・雑貨〕 （店長）	・世界情勢の不安定さが旅行への動きを鈍らせ、沖縄への観光客の減少が予想される。
		コンビニ（経営者）	・例年より暖かいというよりも暑いため、年末、年始にかけてのシーズン商品の売行きが危惧される。
		コンビニ（経営者）	・例年ならば11月末から毎年忙しくなってくるが、現時点での客の動きは鈍い。
悪くなる	-	-	
企業 動向 関連	良くなる	-	-
	やや良くなる	輸送業（総務担当）	・例年この時期は物量が安定するが、中心市近郊で大型商業施設のオープンが予定されていることから、物量が増加する。
	変わらない	建設業（経営者）	・厳しい競争の中にあり、問い合わせがあっても、問い合わせから契約、契約から完成までの時間が長くなっている。
		通信業（営業担当）	・現状維持がやっとの状況である。
		不動産業（支店長）	・景況が良くなるような材料が見当たらない。
やや悪くなる	輸送業（営業担当）	・大きなイベント等の予定はあるものの、あまり期待はできず、今月より悪くなる。	
悪くなる	-	-	
雇用 関連	良くなる	-	-
	やや良くなる	学校〔大学〕（就職担当）	・建設業界は厳しい状況に迎えつつあるが、観光産業からの求人数が増えているため、観光産業がけん引し、年末年始にかけて景況はやや良くなる。
	変わらない	求人情報誌製作会社 （営業担当）	・求人企業数及び求職者数が増加してきており、年末に離職者が少なくなれば、良い状態が続く。

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
		職業安定所（職員）	<ul style="list-style-type: none"> <li>・新規求職者数は前年同月比で2.5%と微増となっている。</li> <li>・有効求職者数は新規求職者数の3.8倍と多く、そのうちの44.1%が雇用保険受給者となっており、求職者が滞留し、長期化している。雇用保険受給者数も新規求職者に占める雇用保険受給者数の7.1倍と多くなっている。</li> <li>・また、中高年についても有効求職者数が新規求職者数の5.1倍となり、いったん離職すると再就職が厳しい状況となっている。雇用の面ではまだまだ厳しい状況が続く。</li> </ul>
	やや悪くなる	-	-
	悪くなる	-	-