

景気ウォッチャー調査

Economy Watchers Survey

平成 12 年 10 月調査結果

平成 12 年 11 月 17 日

経済企画庁調査局

Research Bureau
Economic Planning Agency

目 次

調査の概要	1
利用上の注意	2
D Iの算出方法	2
概要	3
1．景気の現状に対する判断	4
(1) 全国の動向	4
(2) 各地域の動向	4
(3) 景気の現状に対する判断理由	6
2．景気の先行きに対する判断	31
(1) 全国の動向	31
(2) 各地域の動向	31
(3) 景気の先行きに対する判断理由	33
(参考)現在の景気水準に対する判断	54
(別紙)景気ウォッチャー(調査客体)の地域別・分野別構成	55

調査の概要

1. 調査の目的

地域の景気に関連の深い動きを観察できる立場にある人々の協力を得て、地域ごとの景気動向を的確かつ迅速に把握し、景気動向判断の基礎資料とすることを目的とする。

2. 調査の範囲

(1) 対象地域

北海道、東北、北関東、南関東、東海、北陸、近畿、中国、四国、九州、沖縄の11地域を対象とする。各地域に含まれる都道府県は以下のとおりである。(なお、平成12年1月調査の対象地域は、北海道、東北、東海、近畿、九州の5地域、平成12年2月調査から9月調査までの対象地域は、これら5地域に関東を加えた6地域である。)

地域	都道府県	
北海道	北海道	
東北	青森、岩手、宮城、秋田、山形、福島、新潟	
関東	北関東	茨城、栃木、群馬、山梨、長野
	南関東	埼玉、千葉、東京、神奈川
東海	静岡、岐阜、愛知、三重	
北陸	富山、石川、福井	
近畿	滋賀、京都、大阪、兵庫、奈良、和歌山	
中国	鳥取、島根、岡山、広島、山口	
四国	徳島、香川、愛媛、高知	
九州	福岡、佐賀、長崎、熊本、大分、宮崎、鹿児島	
沖縄	沖縄	
全国	上記の計	

(2) 調査客体

家計動向、企業動向、雇用等、代表的な経済活動項目の動向を敏感に反映する現象を観察できる業種の適当な職種の中から選定した1,500人を調査客体とする。調査客体の地域別、分野別の構成については、別紙を参照のこと。

3. 調査事項

- (1) 景気の現状に対する判断(方向性)
 - (2) (1)の理由
 - (3) 景気の先行きに対する判断(方向性)
 - (4) (3)の理由
- (参考) 景気の現状に対する判断(水準)

4. 調査期日及び期間

調査は毎月、当月時点であり、調査期間は毎月25日から月末である。

5. 調査機関及び系統

経済企画庁が主管し、各調査対象地域に地域ごとの調査を実施する「地域別調査機関」を1か所ずつ設けるとともに、各地域別調査機関による地域ごとの調査結果を集計・分析する「取りまとめ調査機関」を1か所設け、これらの機関に本調査業務を委託して実施したものである。

(取りまとめ調査機関)		財団法人	日本経済研究所
(地域別調査機関)	北海道	株式会社	北海道二十一世紀総合研究所
	東北	財団法人	東北開発研究センター
	北関東	財団法人	日本経済研究所
	南関東	財団法人	日本経済研究所
	東海	株式会社	東海総合研究所
	北陸	財団法人	北陸経済研究所
	近畿	株式会社	大和銀総合研究所
	中国	社団法人	中国地方総合研究センター
	四国	四国経済連合会	
	九州	財団法人	九州経済調査協会
	沖縄	財団法人	九州経済調査協会

6. 有効回答率

地域	調査客体	有効回答客体	有効回答率	地域	調査客体	有効回答客体	有効回答率
北海道	125人	123人	98.4%	近畿	200人	186人	93.0%
東北	200人	183人	91.5%	中国	100人	100人	100.0%
北関東	80人	74人	92.5%	四国	100人	97人	97.0%
南関東	170人	156人	91.8%	九州	200人	194人	97.0%
東海	200人	188人	94.0%	沖縄	25人	24人	96.0%
北陸	100人	100人	100.0%	全国	1,500人	1,425人	95.0%

利用上の注意

1. 分野別の表記における「家計動向関連」、「企業動向関連」、「雇用関連」は、各々家計動向関連業種の景気ウォッチャーによる景気判断、企業動向関連業種の景気ウォッチャーによる景気判断、雇用関連業種の景気ウォッチャーによる景気判断を示す。
2. 表示単位未満の端数は四捨五入した。したがって、計と内訳は一致しない場合がある。
3. 沖縄地域のDIは、調査客体数が少ないことから、当面の間、参考扱いとする。

DIの算出方法

景気の現状、又は、景気の先行きに対する5段階の判断に、それぞれ以下の点数を与え、この点数で回答結果の構成比(%)を加重平均して、DIを算出した。

評価	良くなっている (良い)	やや良くなっている (やや良い)	変わらない (どちらとも言えない)	やや悪くなっている (やや悪い)	悪くなっている (悪い)
点数	+ 1	+ 0.75	+ 0.5	+ 0.25	0

概 要

3か月前と比較しての景気の現状に対する判断（現状判断D I）及び2～3か月先の景気の先行きに対する判断（先行き判断D I）は、以下のとおりであった。

図表A 全国における景気の現状判断D I及び先行き判断D I

	現状判断D I 平成12年			先行き判断D I 平成12年		
	8月	9月	10月	8月	9月	10月
合計	48.8	47.8	46.5(45.6)	51.2	52.6	48.9(49.1)
家計動向関連	46.2	44.7	42.9(42.4)	47.9	50.0	47.2(47.3)
企業動向関連	52.6	53.5	51.3(51.7)	57.7	56.7	50.9(51.1)
雇用関連	62.5	59.4	60.5(57.6)	63.6	64.1	56.7(59.2)

（備考）10月以降は全国1,500人を対象とし、9月以前は6地域600人を対象とする。
カッコ内は9月以前と同様の600人を対象とする数値。

図表B 各地域における景気の現状判断D I及び先行き判断D I

	現状判断D I 平成12年			先行き判断D I 平成12年		
	8月	9月	10月	8月	9月	10月
全国	48.8	47.8	46.5(45.6)	51.2	52.6	48.9(49.1)
北海道	45.5	46.2	46.1(44.4)	47.2	49.0	44.1(44.7)
東北	48.1	48.2	47.8(44.7)	49.7	52.9	51.4(52.8)
関東	47.1	47.3	47.9(46.9)	53.7	54.6	50.3(51.1)
北関東			47.6			48.6
南関東			48.1			51.1
東海	55.7	53.1	49.7(50.8)	55.7	56.3	52.5(51.6)
北陸			43.0			47.3
近畿	47.5	48.9	46.0(41.8)	51.7	53.3	49.2(46.5)
中国			46.0			48.0
四国			39.9			44.1
九州	49.2	43.1	46.4(44.8)	49.5	49.7	47.2(48.2)
沖縄			45.8			57.3

（備考）10月以降は全国1,500人を対象とし、9月以前は6地域600人を対象とする。
カッコ内は9月以前と同様の600人を対象とする数値。

1. 景気の現状に対する判断

3か月前と比較しての景気の現状に対する判断は、以下のとおりであった。

(1) 全国の動向

分野別の景気の現状判断D I

図表1 - 1 - 1 各分野における景気の現状判断D Iの推移表

(D I)	平成12年					
	5月	6月	7月	8月	9月	10月
合計	50.2	50.1	50.4	48.8	47.8	46.5(45.6)
家計動向関連	47.4	48.2	48.8	46.2	44.7	42.9(42.4)
小売関連	44.4	47.8	45.5	43.5	43.6	41.8(39.9)
飲食関連	44.6	42.9	48.6	43.9	39.2	36.5(36.8)
サービス関連	51.1	50.4	53.1	51.9	47.9	47.9(48.6)
住宅関連						42.0
企業動向関連	57.4	51.7	52.3	52.6	53.5	51.3(51.7)
製造業						51.9
非製造業						51.0
雇用関連	56.4	62.5	60.0	62.5	59.4	60.5(57.6)

(備考) 10月以降は全国1,500人を対象とし、9月以前は6地域600人を対象とする。

カッコ内は9月以前と同様の600人を対象とする数値。

(2) 各地域の動向

地域別の景気の現状判断D I (各分野計)

図表1 - 2 - 1 各地域における景気の現状判断D Iの推移表 (各分野計)

(D I)	平成12年					
	5月	6月	7月	8月	9月	10月
全国	50.2	50.1	50.4	48.8	47.8	46.5(45.6)
北海道	43.3	49.5	49.7	45.5	46.2	46.1(44.4)
東北	50.8	48.2	46.0	48.1	48.2	47.8(44.7)
関東	50.3	50.0	50.3	47.1	47.3	47.9(46.9)
北関東						47.6
南関東						48.1
東海	56.6	54.1	53.3	55.7	53.1	49.7(50.8)
北陸						43.0
近畿	47.1	48.6	48.6	47.5	48.9	46.0(41.8)
中国						46.0
四国						39.9
九州	53.2	50.0	54.5	49.2	43.1	46.4(44.8)
沖縄						45.8

(備考) 10月以降は全国1,500人を対象とし、9月以前は6地域600人を対象とする。

カッコ内は9月以前と同様の600人を対象とする数値。

地域別の景気の現状判断D I（家計動向関連）

図表1 - 2 - 2 各地域における景気の現状判断D Iの推移表（家計動向関連）

(D I)	平成12年					
	5月	6月	7月	8月	9月	10月
全国	47.4	48.2	48.8	46.2	44.7	42.9(42.4)
北海道	39.6	49.0	47.5	43.3	42.5	42.6(41.2)
東北	46.5	45.7	42.6	44.9	45.1	44.9(41.3)
関東	48.9	48.9	49.2	45.2	42.7	43.6(41.9)
北関東						44.2
南関東						43.2
東海	57.3	52.8	50.7	52.2	48.9	47.1(47.8)
北陸						37.7
近畿	43.4	45.5	48.8	43.0	45.9	41.4(37.9)
中国						41.4
四国						37.3
九州	48.5	46.7	54.0	48.5	43.2	43.9(43.5)
沖縄						43.8

（備考）10月以降は全国1,500人を対象とし、9月以前は6地域600人を対象とする。
カッコ内は9月以前と同様の600人を対象とする数値。

(3) 景気の現状に対する判断理由

景気の現状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。

北海道

(- : 回答が存在しない、 : 主だった回答等が存在しない)

分野	景気の現状判断	業種・職種	景気の現状に対する判断理由
家計 動向 関連	良くなっている	自動車備品販売店 (店長)	・スタッドレスタイヤを中心に高額商品の売上が増加している。
	やや良くなっている	商店街(代表者)	・デパートのバーゲン効果もあり、来客数が増加している。
		百貨店(売場主任)	・野球、サッカーなどの明るい話題による商戦での経済効果が非常に大きい。
		スーパー(店長)	・大型ショッピングセンターが市街地にオープンしたため、郊外に流れていた管内や郡部から客の流れが市街地へと変わり、売上が増加した。
		一般レストラン(スタッフ)	・野球の優勝セールの効果があり、来客数が増加している。
		観光型ホテル(スタッフ)	・観楓会のシーズンでもあり、洞爺湖地域の入込は例年の6割程度にまで回復している。
		観光型ホテル(経営者)	・入込客数の減少幅がやや改善されている。
		旅行代理店(従業員)	・個人需要は引き続き活発であり、法人需要もやや上向き加減になっている。
		旅行代理店(従業員)	・国内旅行が堅調に推移し、本州方面への航空機の利用が増加している。
	美容室(経営者)	・客から、郊外のレストランなどで待たされることが多くなっているという話を聞く。	
	変わらない	商店街(代表者)	・先行きが不安なため、個人消費に生活防衛の傾向がみられ、買い控え傾向が強くなっている。
		百貨店(売場主任)	・野球の優勝セールなどでは婦人服、雑貨物は好調であるが、ヤング物を中心とした婦人、紳士服の売上が不振であり単価も低下しており、全体として変わらない。
		百貨店(売場主任)	・例年と違い、コート等の高額商品がこの時期になっても動きがない。
		百貨店(販売促進担当)	・化粧品、洋品雑貨は好調であるが、ヤング向けの婦人、紳士物の売上が減少している。
		コンビニ(エリア担当)	・客1人当たりの買上点数が減少したままである。
		コンビニ(エリア担当)	・天候が良く来客数は増加したが、客単価が低下している。
		家電量販店(店員)	・メーカーの出荷状況を見ると変化がみられない。
		乗用車販売店(従業員)	・久しぶりにモデルチェンジ車を発売したが、新車に買い換える客が少ないようであり、期待どおりの売上がない。
		タクシー運転手	・寒くなると、例年、利用客数が増加するが、今年はそのような傾向がまだみられない。
タクシー運転手		・大型デパートの開店に伴う売上増加を期待したが、期待外れだった。	
設計事務所(所長)	・これから先の仕事の受注が徐々に出てきている。		
やや悪くなっている	商店街(代表者)	・周辺で小売業者の倒産、廃業が増加しており、当店も、売上が増加していない。そごう倒産の影響もある。	

分野	景気の現状判断	業種・職種	景気の現状に対する判断理由	
		百貨店（売場主任）	・野球、サッカーの優勝による効果はあったが、消耗品等、ボリュームゾーンの商品で売上の減少が著しく、全体的にみると売上が変わらない。	
		スーパー（企画担当）	・プロ野球の優勝セールの効果はあるが、菓子等での一部のヒット商品を除くと、全体の売上動向は厳しさを増している。生鮮野菜、衣料品の単価の低下が続き、買上点数も減少している。	
		スーパー（店長）	・大きな変化はないが、客単価、商品単価、商品回転数が低下している。	
		スーパー（店長）	・セールで一時的に売上が増加するが、通常の売上が増加しておらず、単価も低下している。	
		コンビニ（エリア担当）	・来客数は増加したが、客単価が非常に低下しており、買い控えがみられ、売上が減少している。	
		乗用車販売店（従業員）	・新型車はそこそこ売れているが、既販車は低迷している。イベントを実施しても来客数が不調である。	
		乗用車販売店（従業員）	・高級車種の商談が少ない。	
		住関連専門店（営業担当）	・来客数は増加しているが、客単価が低下しており、売上が増加していない。 ・ブランド志向も根強いが、低価格志向も浸透している。	
		高級レストラン（スタッフ）	・宴会やレストランの利用が週末に集中し、平日の来客数が減少している。 ・宿泊に関しても、端境期となり、売上が低調になってきている。	
		高級レストラン（スタッフ）	・昼食の来客数が減少し、客単価も低下している。	
		高級レストラン（経営者）	・今年は、例年に増して夏期の観光シーズン以降の売上の減少が著しい。	
		観光名所（職員）	・例年なら観光客が集中する場所が空いている。	
		美容室（経営者）	・来客数、売上が減少し、客単価も低下している。	
		設計事務所（所長）	・今月の売上が低迷している。	
	悪くなっている	スナック（経営者）	・17年間の営業で最低の売上である。	
		スナック（経営者）	・地元企業が非常に低迷しているため、宴会、観楓会で繁華街に出ることが少なくなり、周囲で廃業する店も多い。	
		その他飲食〔酒卸〕（店長）	・特別なこと以外での外食機会が少ないためか、創業以来でみて、売上が特に悪い。	
	企業動向関連	良くなっている	食料品製造業（団体役員）	・食品中毒事故による販売への影響が沈静化してきたなかで、秋の行楽需要期に入り、受注が活発化している。
			通信業（営業担当）	・売上が増加しており、新しい投資のプランも若干立ち上がってきている。
		やや良くなっている	輸送業（支店長）	・目に見えるような回復はないが、農産物、製紙、鉄鋼の荷動きが良くなっている。
その他サービス業〔建設機械レンタル〕（総務担当）			・良いという具体的な材料は見当たらないが、各地区の販売責任者の報告や、客の動向をみると、やや良くなっている。	
その他企業〔コンベンション担当〕（従業員）			・12月の忘年会の予約の入りが遅いが、10月の売上は増加している。	
変わらない		食料品製造業（経営者）	・最も経済効果が期待されたプロ野球の優勝セールも、当地では効果が低い。	
		通信業（営業担当）	・通信業は状況が良いが、社会全般では沈滞ムードがあり、まだITのすそ野が広がっていない。	
		その他サービス業〔建設機械リース〕（従業員）	・リース案件の引き合い状況が依然として低調である。	
		その他サービス業〔建設機械リース〕（営業担当）	・仕入メーカーの中間期決算状況が良くない。	

分野	景気の現状判断	業種・職種	景気の現状に対する判断理由
	やや悪くなっている	家具製造業（経営者）	・大手百貨店の破たん等もあり、厳しい状況になっている。
		出版・印刷・同関連産業（経営者）	・道内の地場の会社が、全国規模の会社に吸収・統合されているケースが多く、従来地元企業へ発注していたものが、本社等がある道外の企業に発注されている。
		輸送業（総務担当）	・価格が低下し、取扱量もやや減少している。
		金融業（企画担当）	・北海道の経済を支えている建設業が、公共事業の減少や住宅着工の伸び悩みで苦しい状況にある。
		その他サービス業 [建設機械リース] (支店長)	・12月の資金繰りがつかないという声が周りから聞こえてくる。
	悪くなっている		
雇用 関連	良くなっている	人材派遣会社（社員）	・2、3か月前に比べて派遣先企業からのオーダーが増加している。
	やや良くなっている	求人情報誌製作会社（編集者）	・例年は10月ごろから徐々に求人数が減少する傾向にあるが、今年は9月よりも求人数が増加している。
		職業安定所（職員）	・新規求人数が増加している。
		職業安定所（職員）	・求職者数は横ばい状態であり、求人数は3か月前より増加している。ただし、求人数は求職者数の半分程度である。
	変わらない	求人情報誌製作会社（編集者）	・求人件数は大幅に増加しているが、採用まで時間がかかるケースも出てきている。
		求人情報誌製作会社（編集者）	・農業の収穫期でもあり、農産物の2次加工関連の求人数が増加しているが、小売関連の求人数が伸び悩んでいる。
		新聞社 [求人広告]（担当者）	・求人件数は増加しているが、希望の多い事務職は求人数が減少している。
	やや悪くなっている	人材派遣会社（社員）	・取引先の状況が、3か月前に比べて、売上の増加、停滞、減少など様々であるが、総じて悪い傾向である。
	悪くなっている	-	-

東北

(- : 回答が存在しない、 : 主だった回答等が存在しない)

分野	景気の現状判断	業種・職種	景気の現状に対する判断理由
家計 動向 関連	良くなっている	観光名所（職員）	・周囲で残業している企業が多くなっている。
	やや良くなっている	一般小売店 [カメラ]（店員）	・行楽シーズンで、消費者がお金を使っている。
		一般小売店 [カメラ]（店長）	・旅行の写真現像が増えている。
		百貨店（売場主任）	・ジャイアンツ優勝セールの影響で、売上が増加している。
		百貨店（売場主任）	・10月の大型催事の影響で、売上が対前年比5%増加し好調である。
		百貨店（営業担当）	・客数が130%以上増加しており、客の購買意欲も上がっている。
		スーパー（店長）	・1人当たりの平均買上点数が前年並みに回復している。
		乗用車販売店（営業担当）	・来店客数が増加している。
		その他専門店 [呉服]（経営者）	・寒くなり、秋物商品が動き出した。
		観光型旅館（経営者）	・宿泊客数が前年を上回っている。 ・1人当たりの単価も下げ止まりつつある。
		都市型ホテル（経営者）	・結婚式や宴会などの予約が増加している。
		テーマパーク（職員）	・年末の忘年会プランや海外からの客数が増加している。
		住宅販売会社（経営者）	・住宅の受注が増加し、前年を上回る実績を挙げている。
変わらない	商店街（代表者）	・10月は各種イベントが多く、来街者数は増えたが、売上高は変わらない。	

分野	景気の現状判断	業種・職種	景気の現状に対する判断理由	
		一般小売店〔書籍〕 (経営者)	・雑誌の売上が低迷している。	
		百貨店(総務担当)	・単品買いの客が多く、売上の増加には結び付かない。 ・まとめ買いをする客が減少している。	
		百貨店(企画担当)	・セールの影響で売上が増加したが、秋冬物の売行きが悪く全体的に苦戦している。	
		百貨店(総務担当)	・高額品がまだ動いていない。 ・ファッション性の高い商品の動きが特にミセス層において弱い。 ・催事で客数が増加しても、買上単価が低下している。	
		スーパー(経営者)	・客数は増えているが、1人当たりの買上単価は低下している。	
		スーパー(店員)	・冬物商品の売行きが悪いため変わっていない。	
		スーパー(総務担当)	・日々の客数の推移や客単価は前年割れを続けている。	
		スーパー(経営者)	・客の節約志向の購買行動による買上点数の伸び悩みや、競争激化による相場安で一品単価が下落し、依然として消費支出は厳しい。	
		衣料品専門店(経営者)	・郊外大型店の相次ぐ出店にもかかわらず、売上は5%程度の低下で止まっている。	
		衣料品専門店(店長)	・客単価の低下が続いている。 ・客が必要最低限の物しか買わないため、前年に比べ悪い状況が続いている。	
		衣料品専門店(店長)	・必要以上に余計な物を買わない客が多い。 ・客単価も上がる傾向にはない。	
		乗用車販売店(従業員)	・上級車の売上が伸びず、小型車、普通車も伸びないため全体的な売上が減少している。	
		乗用車販売店(経営者)	・輸入車の契約が伸びず、成約までに時間を要している。 ・来場者が減少している。	
		乗用車販売店(経営者)	・原価高の影響で、見積案件はあるが、成約までに時間を要している。 ・価格を抑えられ、利益幅が小さくなっている。	
		一般レストラン(経営者)	・回転寿司に来る客も低価格志向で、多くの客が100円の皿を食べている。	
		観光型ホテル(経営者)	・客数は例年並みであるが、利用単価が低く団体客も減少しており、売上が伸びない。	
		都市型ホテル(スタッフ)	・宿泊、結婚式、宴会等、件数は増えていない。	
		観光名所(職員)	・秋の行楽シーズンを迎え、客数は変わらないが、客単価が前年を下回る傾向が続いている。	
		やや悪くなっている	商店街(代表者)	・一般消費者の価格に対する反発が大きく、安くしなければ売れない。一品単価の下落はまだ続いている。
			百貨店(売場主任)	・衣料品は予定どおり売れたが、雑貨や食品などでは、特に若い層の買い控えが目立っている。
	スーパー(企画担当)		・競合店の出店が続いており、客の選別購入の傾向が強まっているため、客数、客単価ともに厳しくなっている。	
	スーパー(経理担当)		・客の買上点数が夏以降減少している。	
	スーパー(店長)		・ディスカウントを連続しているため、客は激安価格に慣れ、イベントに対する反応が弱くなっている。	
	コンビニ(エリア担当)		・イベントの効果がない。	
	衣料品専門店(店長)		・単純に3か月前よりも厳しさを肌で感じる。 ・客が必要最低限の物だけを購入しているのが目立つ。	
	家電量販店(総務担当)		・客数が増加しているにもかかわらず売上が増加していない。	
	家電量販店(店長)	・新築時の家電製品の購入単価が低下したり、先送りする人が増えている。		

分野	景気の現状判断	業種・職種	景気の現状に対する判断理由
		住関連専門店（経営者）	・客数の減少や客単価の低下がみられる。
		その他専門店[酒類]（経営者）	・買上単価が低下している。 ・チラシ広告を出しても効果が出ない。
		その他飲食[和食]（経営者）	・単価の低下は下げ止まったが、客数が増加しない。 ・周囲のビルに空部屋が目立って増えているのが原因だと思う。
		遊園地（経営者）	・体育の日の天候が悪く、客数が前年実績より低下し、客単価も若干低下している。
		住宅販売会社（従業員）	・来場者数が減少し、また客は安い物件に目が向く傾向がある。
		住宅販売会社（従業員）	・来店者数が減少し、法人との契約も減少している。
		住宅販売会社（従業員）	・受注件数の減少と、低価格志向の高まりで、粗利益が減少している。
	悪くなっている	スーパー（経営者）	・一品単価が下落している。
観光型ホテル（スタッフ）		・客数は増加しているが、客単価が低下している。	
企業 動向 関連	良くなっている	-	-
	やや良くなっている	食料品製造業（経営者）	・9月の売上は、前年比110%で1年振りに2ケタ台に乗り、また10月も106%程度に増加している。 ・客の低価格志向にもかかわらず売上が増加している。
		電気機械器具製造業（企画担当）	・周囲の部品メーカーでは、受注残を抱え、忙しくなっている。
		電気機械器具製造業（経営者）	・加工業者や納入業者は、半年前に比べ受注が増加している。 ・当社でも外注業者が忙しく、従来と変わってきた。
		建設業（従業員）	・民間の設備投資、計画が増えている。
		建設業（従業員）	・マンション建設が増えている。
		輸送業（従業員）	・航空貨物の輸出、輸入が数量、金額ともに増加している。
		変わらない	農林水産業（従業者）
	食料品製造業（従業員）		・残暑の影響で、おでんの具などの練り製品の出荷の時期が遅れている。
	木材木製品製造業（経営者）		・製材品の荷動きは出荷先によって差があり、好調、不調の繰り返しである。 ・価格は底値横ばいが続き、厳しさが続いている。
	電機機械器具製造業（従業員）		・半導体関連の設備投資がやや頭打ち状態になってきている。
	建設業（企画担当）		・民間の設備投資が、分譲マンションや商業施設中心から製造業の工場、医療福祉施設、大規模開発へと拡大しているが、設備投資全体としてはまだ弱い。 ・価格競争が激しく、採算悪化に歯止めがかからない。
	金融業（営業担当）		・企業の設備投資に変化がなく、運転資金の動向にも大きな変化がみられない。
	広告代理店（従業員）		・受注ペースに変化がない。
	やや悪くなっている	輸送業（従業員）	・輸送貨物の減少が著しい。
	悪くなっている	繊維工業（営業担当）	・残暑の影響でニットの売行きが悪く、輸入品の増加が追い討ちをかけている。
	雇用 関連	良くなっている	-
やや良くなっている		人材派遣会社（社員）	・事務関係の派遣社員を募集しても集まりが悪く、また新聞の求人広告が増えている。 ・若い女性の求職者が減少した。
		求人情報誌製作会社（編集者）	・支店採用が増えている。 ・製造業、小売業、飲食業、サービス業の求人広告が増えている。

分野	景気の現状判断	業種・職種	景気の現状に対する判断理由
		新聞社[求人広告] (担当者)	・ 求人広告数が増加している。
		職業安定所(職員)	・ 求人数が増えている。 ・ 求職者数は変わらないが、職業選択の幅が広がっている。
		職業安定所(職員)	・ 求人数が増加傾向にあり、特にパート求人が前年比5割近く上昇している。
		職業安定所(職員)	・ 電気機械器具製造業と小売業を中心に求人が増加している。
	変わらない	人材派遣会社(社員)	・ 通常では正規の社員で行うべき職種を人材派遣会社に代替させる傾向に変わりはない。
		人材派遣会社(社員)	・ 求人は一部メーカーで伸びているが、サービス業等への波及は今のところみられない。
		職業安定所(職員)	・ 新規求人数は、昨年同時期より増加しているが、派遣や臨時社員の求人が多い。 ・ 新規求職者数はほぼ横ばい状態である。
		職業安定所(職員)	・ 企業からの求人が増加しているが、一方で人員整理も相当規模で行われており、景気はまだ回復していない。
		職業安定所(職員)	・ 大きな倒産による離職者の発生はないが、景気が良くなっているという話を窓口を通じて聞いていない。
		職業安定所(職員)	・ 有効求職者数と雇用保険受給者数が高水準で推移している。
	やや悪くなっている	-	-
	悪くなっている	-	-

北関東

(- : 回答が存在しない、 : 主だった回答等が存在しない)

分野	景気の現状判断	業種・職種	景気の現状に対する判断理由
家計 動向 関連	良くなっている	-	-
	やや良くなっている	百貨店(販売促進担当)	・ 8月まで、売上の対前年比は平均3%低下していたが、9、10月には、同100%を達成しているの、やや良くなっている。
		一般レストラン(店長)	・ 新規に開店したショッピングモールや会社があり、購買意欲が上がっている。
		スナック(経営者)	・ 今月だけみると売上は大変良くなっている。
		都市型ホテル(スタッフ)	・ 会議、宴会、割烹、各レストランの売上は伸び悩んでいるが、宿泊客は徐々に増えつつある。
		都市型ホテル(経営者)	・ 当地(宇都宮)では、緑化フェアの開催が良い経済効果を生んでいる。
		住宅販売会社(経営者)	・ 住宅金融公庫の金利が上昇した影響もあり、2、3か月契約を延ばしていた客が、契約を決断してくれた。
	変わらない	商店街(代表者)	・ 客の財布のひもが固く、売上はほとんど変わらない。セールをしても効果がない。
		衣料品専門店(店長)	・ 客単価が低下しており、悪い状況はあまり変わらない。
		住関連専門店(店長)	・ 客単価が3か月前から上昇していない。 ・ 必需品の購買はあるが、それ以外の商品には波及しない。
		旅行代理店(従業員)	・ 客の業種によっては景気の良い会社もあるが、依然不況で悩む会社も多数あるため、相殺されて変わらない。
		タクシー運転手	・ 原油高の影響で、ガソリンの値段が上がっており、ガソリンスタンドの客は大変辛いようである。
		通信会社(社員)	・ 携帯電話の契約台数は、毎月純増となっているが、購買層がヤング層のため、必ずしも景気の動向とリンクしていないので変わらない。
やや悪くなっている	商店街(代表者)	・ 半額以下のバーゲン品は売れるが、普通の商品は売れない。	

分野	景気の現状判断	業種・職種	景気の現状に対する判断理由
		コンビニ（店長）	・必要な物、あるいは話題になっている物しか買わないという傾向が続いている。
		乗用車販売店（経営者）	・以前に比べ、高級車の売行きが悪く、客数も減少している。客は欲しい商品を購入せずに、より安価な車で妥協している。
		競輪場（職員）	・売上は前年や3か月前より数%減少している。
		設計事務所（所長）	・自分や仲間の事務所における受注状況から判断すると、やや悪くなっている。
		悪くなっている	スナック（経営者）
企業 動向 関連	良くなっている	-	-
	やや良くなっている	プラスチック製品製造業（経営者）	・仕事の量は若干増えつつあるのでやや良くなっている。ただし、価格の低下により、売上の伸びにはつながらない。
		一般機械器具製造業（経営者）	・自動車関連の新規部品受注が決定し、徐々に立ち上がりつつある。
		電気機械器具製造業（経営者）	・IT関連設備投資の仕事が、他社と比べてかなり良い状況にある。今月は残業が多いので、やや良くなっている。
		その他サービス業 [情報サービス]（経営者）	・設備投資、特に情報化投資の引き合いと受注が全体的に増加している。
	変わらない	輸送用機械器具製造業（経営者）	・3、4か月前から少し景気が良くなってきているので、変わらない。
	やや悪くなっている	-	-
	悪くなっている	-	-
雇用 関連	良くなっている	-	-
	やや良くなっている	人材派遣会社（経営者）	・派遣需要が着実に増えている。
		職業安定所（職員）	・大企業を就業場所とした請負派遣の求人増加が目立つ。 ・初めて職業安定所へ求人を申し込む会社や、ここ数年求人の申込がなかった会社からの求人が増えている。 ・雇用保険受給者数は依然高水準で推移しているが、9月の有効求人数は過去最大で、有効求職者数は減少しているため、やや良くなっている。
	変わらない	職業安定所（職員）	・受注の不振、製品価格の下落等により売上収益が落ち込み、余剰人員を抱えている事業所がまだまだ多い。
		学校 [専修学校] (就職担当)	・受領した求人票をみると、企業数、業種とも昨年とほぼ同じであり、2、3か月前と変化がない。 ・情報処理業、製造業で若干の求人数があるが、サービス業の求人は少ない。 ・採用内定企業数は1人当たり平均1.5社で、例年と同じ状況である。
	やや悪くなっている	-	-
悪くなっている	-	-	

南関東

(- : 回答が存在しない、 : 主だった回答等が存在しない)

分野	景気の現状判断	業種・職種	景気の現状に対する判断理由
家計 動向 関連	良くなっている	商店街（代表者）	・プロ野球球団の優勝セール等で景気が非常に良くなっている。客層も厚くなっており、非常に良い傾向である。
		乗用車販売店（営業担当）	・9月に新型モデルが出たため、3か月前に比べて販売台数は増加している。
	やや良くなっている	住関連専門店（副店長）	・客数、客単価ともに上昇傾向にある。
		旅行代理店（従業員）	・団体旅行の予約数が増加し、職場での残業が非常に多くなっている。

分野	景気の現状判断	業種・職種	景気の現状に対する判断理由
	変わらない	商店街（代表者）	・悪い状況がずっと続いているので変わらない。
		百貨店（買付担当）	・9月の売上不振の反動で、10月は主力商品であるジャケット、スカート、ニットが売れたが、ヤング売場では客単価低下の影響で、3か月前と同様に売上の前年比は低下している。
		百貨店（広報担当）	・衣料品や服飾雑貨の流行商品には動きがあるが、全体の売上を増加させるまでには至らない。
		百貨店（企画担当）	・比較的年齢の高い客は一部増加しているが、10代、20代の若い客に伸びがみられず、全体の客数は横ばいである。
		百貨店（売場主任）	・客は目玉商品に興味を持って、他のパーゲン商品やプロパー商品の売上につながらないという傾向が続いている。
		百貨店（販売促進担当）	・客の来場等は明らかに増加しているが、買物動向に依然慎重な姿勢がうかがえる。
		百貨店（販売促進担当）	・9月30日に店舗をリニューアルオープンしたため、売上面では好調に推移しているが、その効果は徐々に薄れてきて少し苦しい状況である。
		スーパー（経営者）	・高額品が売れないわけではないが、常時売れているわけではない。客は低額品で料理を作っているようだ。 ・来客数はそれほど変わらないが、売上が減少し、単価が低下している。
		スーパー（統括）	・消費者が品物を買う際に、ためらう状況が続いている。買う場合でも、必要最小限の物に絞り込んでいる様子が売場等でみられる。
		スーパー（店長）	・主婦の買物動向をみると、予定以外の物は極力買わないことから、以前に比べて買上点数が少しずつ減少している。購入する場合も、様々な店を比較して一番良い店で購入しているようである。
		コンビニ（店長）	・売上、客数は増加せず、客単価も上昇しない。 ・秋祭りで一時的に売上が増加したが、その後の売上は再度減少している。
		住関連専門店（営業統括）	・ヒット商品が少なく、インポート商品にも陰りがみられ、あまり変わっていない。
		その他専門店〔燃料〕（売場主任）	・取引先の客が、必要な物以外は購入しなくなった。 ・社用車をレンタカーに切り替えているところが出始めている。
		その他小売〔雑貨卸〕（経営者）	・取扱商品の中で、IT関連のデジタル機器は好調だが、フィルムやカメラは売れていない。
		一般レストラン（支配人）	・客数、客単価の伸びがあまりみられない。特に、接待の需要、平日夜のサラリーマンの需要が伸びない。
		スナック（経営者）	・相変わらず、リストラの話や仕事減の話が多い。
		都市型ホテル（スタッフ）	・レストラン部門が急激に伸びることもなく、宴会の受注も以前と変わらない。
		タクシー運転手	・ある程度の営業収入を上げることはできるが、あと一步の伸びがない。 ・深夜の駅周辺では、利用客の奪い合いになるほどの車が集まるとともに、深夜バス運行によりタクシー利用客の減少が続いている。
		通信会社（社員）	・インタ-ネットに必要なISDN回線の販売は3か月前と変わらない。
		その他サービス〔学習塾〕（経営者）	・幼稚園生、小学生の英会話の生徒数は増加しているが、小学生、中学生の塾部門の生徒数が減少している。
住宅販売会社（経営者）	・一戸建ての住宅、新築の分譲は、契約数、売却件数ともに3か月前とあまり変わらない。		
やや悪くなっている		商店街（代表者）	・商店街会員から景気の動向を聞くと、現状より悪くなっているという話が多い。

分野	景気の現状判断	業種・職種	景気の現状に対する判断理由	
		一般小売店 [衣料・雑貨] (経営者)	・売上、買物金額は非常に減少している。客の買物回数も減っている。	
		百貨店 (副店長)	・客数は増加したが、低価格志向が続き、安物買いが目立つ。	
		スーパー (店長)	・衣料品関連の売上は対前年比で15%程度減少したままで、食品の客単価も同じく10%程度低下したままで一向に上昇する気配がない。 ・住居関連でパソコン、テレビ、自動洗濯機等が売れているのが唯一の明るい材料である。	
		スーパー (店長)	・7月以来、売上全体が減少し、現在では非常に悪い。客単価は若干低下し、客数も減少している。	
		コンビニ (店長)	・催事の有無が売上に大きく影響している。	
		家電量販店 (店員)	・秋の商戦に向かう時期であるが、3か月前と比べて、状況は良くない。ただし、パソコン関係や年賀状シーズンでプリンター等の買い換えの客が多く来店するので、それやや盛り返している。	
		一般レストラン (経営者)	・需要が停滞し、低価格競争が激化している。また、大手の進出で、状況が厳しくなっている。	
		一般レストラン (店長)	・夜お酒を飲む客が、3か月前に比べてかなり少なくなっている。	
		一般レストラン (経営者)	・単価の低いメニューが増える傾向がみられる。夜の客数が目立って減ってきている。	
		通信会社 (営業担当)	・チラシ等をまいても、消費者の商品の購買に対する反応が鈍くなっている。	
		美容室 (経営者)	・収入の減少、残業がない等の理由で、客の消費力が非常に低下している。	
		悪くなっている	商店街 (代表者)	・客は余分な物は買い求めず、必要な分だけの購入にとどまっている。
			住宅販売会社 (従業員)	・住宅展示場や分譲住宅地への来場者数が減少しており、契約数、契約率も低下している。
		企業動向関連	良くなっている	出版・印刷・同関連産業 (営業担当)
やや良くなっている	プラスチック製品製造業 (経営者)		・受注、見積の問い合わせがともに増加している。	
	一般機械器具製造業 (経営者)		・新しい仕事が立ち上がり、増産になっている。	
	電気機械器具製造業 (経営者)		・7月と比較して売上が増加している。	
	輸送用機械器具製造業 (経営者)		・依然まだら模様ではあるが、忙しい時期と暇な時期がはっきりしてきたので、以前よりはかなり良くなっている。	
	通信業 (所長)		・ケーブルテレビの解約数が少し減少してきている。	
	不動産業 (総務担当)		・当社が所有するような大型ビルに対する需要は、空室等の問い合わせが多くなっていることから、かなりおう盛である。既存テナントからの賃料値下げの話も少なく、景気はやや良くなっている。	
	その他サービス業 [情報サービス] (従業員)		・IT時代への乗り遅れを恐れ、企業内LAN等の見積や、提案の依頼が増加している。	
その他サービス業 [物品リース] (営業担当)	・一部の企業で、リースを通じて大規模な設備投資をしているところはあるが、それ以外の企業でも資金面で設備投資を断念する企業が少なくなりつつある。			
変わらない	金融業 (渉外担当)		・取引先の社長の表情に明るさがあまり感じられない。現状が目一杯という感じで、今後に向けた設備投資等の話は全くない。	
	不動産業 (経営者)	・地価が下げ止まるまで至っていないため、動きがない。		
	広告代理店 (従業員)	・当社を含め、売上の増加や新規契約といった話を聞かない。		

分野	景気の現状判断	業種・職種	景気の現状に対する判断理由
	やや悪くなっている	社会保険労務士	・業種によって異なるが、製造業では資金繰りが厳しいというクライアントがまだ多い。
		電気機械器具製造業（経営者）	・空調業界は3か月前よりも価格競争が一層激しくなり、商品単価が下落している。空調関連各社とも、原価率が上がり、利幅の少ないビジネスを展開している。
		輸送業（営業担当）	・仕事はあるが取引先からの値引き要求圧力によりコスト圧縮思考が強くなり、我々の仕事である運送コストにもますます影響が出ている。
		通信業（経営者）	・受注が少なくなっている。
	悪くなっている		
雇用関連	良くなっている	民間職業紹介機関（経営者）	・求人案件、求人数ともに増加傾向にある。
	やや良くなっている	人材派遣会社（社員）	・派遣契約終了者数より派遣契約開始者数の方が多い。 ・派遣の仕事を希望する新規登録者が減少している。 ・既登録者の中で新たに正社員に雇用された者や、パート等の就業者も増加している。
		職業安定所（職員）	・企業からの求人が、パートから一般の常用求人へシフトしつつある。特に、IT関連企業からの常用求人数が大幅な伸びを示してきている。
		学校[専門学校](教務担当)	・10月になって、コンピュータ関連企業からの追加募集及び既卒者募集が目立つようになった。
	変わらない		
	やや悪くなっている	人材派遣会社（社員）	・販売員を派遣しているメーカーの倒産や、給料の遅延がある。
悪くなっている	-	-	

東海

(- : 回答が存在しない、 : 主だった回答等が存在しない)

分野	景気の現状判断	業種・職種	景気の現状に対する判断理由
家計動向関連	良くなっている		
	やや良くなっている	一般小売店[土産]（経営者）	・伊勢への観光客数は前年を上回って増加しており、確実に回復の道はたどっている。
		一般小売店[土産]（店員）	・品物の動きが非常に良い。
		一般小売店[惣菜]（営業担当）	・衝動買いをする客がやや増加している。
		百貨店（販売促進担当）	・婦人服を中心に秋物が動き出している。
		百貨店（店員）	・婦人服のまとめ買いが増加するなど、客単価がかなり上昇している。
		乗用車販売店（従業員）	・来客数が増加し売上もそれに比例しているため、客の購買意欲は確実に出てきている。
		乗用車販売店（従業員）	・今、発売している商品が悪くなく、今後も新商品の投入が予定されている。
		乗用車販売店（営業担当）	・新車の受注がやや伸びてきている。
		その他専門店[雑貨]（店員）	・様々な商業施設の新規出店が続き、それに伴う消費が増加している。
		旅行代理店（従業員）	・自動車関連企業を中心に、海外視察が過去の1年おきから年1回又は数回へと増加している。
		タクシー運転手	・相変わらず夜の繁華街は空車が目立つものの、新規採用を始めている企業の採用担当者の深夜乗車などで、乗車数が増加している。
		通信会社（社員）	・インターネットや電子メールの利用増により、東海エリアの通信量は徐々に増加している。
テーマパーク（職員）	・来客数が前年同期並みに戻り始めている。		

分野	景気の現状判断	業種・職種	景気の現状に対する判断理由	
		美容室（経営者）	・客の来店間隔日数がかかり短くなっている。	
		設計事務所（経営者）	・設計に関する依頼や相談件数がやや増加し、施工まで発展する件数も多い。	
		住宅販売会社（営業担当）	・現在の業界全体の着工数はやや減少しているが、住宅を建てたいという人の数はむしろ増えつつある。	
	変わらない	百貨店（販売促進担当）	・ブランド物や秋物が動き始めている一方で、気温や天候に売行きが大きく影響されるため、消費意欲はまだまだ回復していない。	
		百貨店（企画担当）	・季節の変わり目や流行で若年層による衣料品や雑貨の動きはあるが、ミセス層の購買がまだまだ増加していない。	
		スーパー（店長）	・保存可能な商品は安い店で並んで買い、生鮮品等は鮮度の良い店を選んで買う傾向が続いている。	
		スーパー（店長）	・来客数は例年どおりだが、客単価は低い状態が続いている。	
		コンビニ（エリア担当）	・来客数に変化はないが、買上点数が1点少ないなど客単価が上昇せず苦戦している状況がよくみられる。	
		家電量販店（店員）	・価格に見合った高級品や安価な値打ち品は良く売れるが、中間価格帯の商品にあまり動きがない。	
		家電量販店（店長）	・必要な物を必要な分だけ買って行く傾向が続いている。	
		乗用車販売店（経営者）	・客単価、来客数とも増加傾向だが、販売台数にはあまり変化がない。	
		乗用車販売店（従業員）	・新車の売行きが横ばいで、中古車需要が増加しているが、車検の入庫が増加しているため、収益は変わらない。	
		住関連専門店（店員）	・買い控えが浸透しており、なかなか購入に踏み切れない客が多い。	
		高級レストラン（スタッフ）	・新メニューによる販売促進活動への反応は良いが、その他の一般客の入りには勢いが無い。	
		高級レストラン（経営者）	・宴会需要、法人の利用がかかり減少しているが、観光客の利用が増加している。	
		一般レストラン（スタッフ）	・客からの料金の問い合わせや交渉は多いが、1回で決まらず他店と比較して安い方を選んでいる。	
		スナック（経営者）	・11時以降の客が全くない状態が続いている。	
		通信会社（社員）	・通話量は若干増加しているが、毎月の傾向はほとんど変わっていない。	
		テーマパーク（職員）	・天候が良く、災害がないにもかかわらず、来客数があまり増加していない。	
		設計事務所（経営者）	・仕事量に変化がない。	
		住宅販売会社（従業員）	・公庫金利の上昇などの住宅購入を取り巻く環境変化に対する客の反応が鈍い。	
		やや悪くなっている	商店街（代表者）	・全体的に客単価が低下しており、売上も夏前より減少している。
			一般小売店〔精肉〕（店員）	・来客数はやや減少し、客単価も高級品はあまり売れないなど低下している。
	スーパー（店長）		・客の低価格志向が一層進み、商品の価格や価値、必要性にますます敏感になっている。	
	スーパー（店員）		・買物に占める生活必需品の割合が高くなっている。	
	スーパー（経営者）		・来客数は増加しているが、客単価が低下している。	
	スーパー（店員）		・客当たりの買上点数が日々減少している。	
	コンビニ（エリア担当）		・売上が前年割れする店舗が増加している。	
	コンビニ（店長）		・来客数、客単価ともに減少している。	
	衣料品専門店（店員）		・客単価が以前の半分になっている。	
その他専門店〔貴金属〕（店員）	・客に商品を購入しようという意欲がない。			
一般レストラン（スタッフ）	・客の滞在時間が短く客単価も低下している。			

分野	景気の現状判断	業種・職種	景気の現状に対する判断理由	
		スナック（経営者）	・街の人通りをみると、若年層が多く年輩者が少なくなっている。	
		タクシー運転手	・東海豪雨の被災地の範囲がかなり広範囲だったため、全体的に引き締めムードが強い。	
		テーマパーク（職員）	・来客数が減少傾向にある。	
		ゴルフ場（経営者）	・来客数の減少が続いている一方で低価格志向が鮮明になっており、客は少しでも低価格なゴルフ場を探している。	
		美容室（経営者）	・例年に比べて、来客数が減少している。	
	悪くなっている	衣料品専門店（販売企画担当）	・輸入が増加しているため、売上が増加せず、国内の生産業者はかなり厳しい状況である。	
		乗用車販売店（従業員）	・リコール問題で新規の来客数が減少している。	
		住宅販売会社（従業員）	・客が契約に対してかなり慎重になってきている。アパートの入居者数も非常に減少してきている。	
	企業動向 関連	良くなっている	-	-
やや良くなっている		プラスチック製品製造業（従業員）	・新車の発売と輸出の好調により自動車関連の生産量が増加している。	
		電気機械器具製造業（営業担当）	・IT関連で業界が活気づいている。	
		輸送用機械器具製造業（経理担当）	・中間期の決算が3か月前の見込みよりかなり良くなっている。	
		輸送用機械器具製造業（工務担当）	・高級車がよく売れるなど自動車関連は好調で、業績が良くなっている。	
		輸送業（エリア担当）	・貨物量が徐々に増加している。	
		輸送業（エリア担当）	・より良い条件の業種が増加しているため、年末に運転手を募集しても集まらず、反対に運転手が退職している。	
		公認会計士	・設備投資が増加している。	
		変わらない	金属製品製造業（経理担当）	・客先で仕事が増加しているため、忙しい状態が続いているが、同業間では受注が減少している。
輸送用機械器具製造業（企画担当）			・予算執行の段階で予算削減の要請があるなど、十分な景気とは思えない。	
建設業（企画担当）			・公共事業は予算据置のためか状況は変わっていない。民間の設備投資も低迷状態で変わらない。	
輸送業（エリア担当）			・貨物量に変化はないが、単価は相変わらず低下し続けている。	
金融業（企画担当）			・客先の仕事量は特に増加しておらず、仕事があるとしても単価的に非常に厳しい状況にある。	
司法書士			・個人の不動産取引は多少あるが、企業はほとんどない。	
やや悪くなっている		食料品製造業（企画担当）	・得意先の卸売業や小売業は依然として前年割れの状況が続いている。	
		金属製品製造業（企画担当）	・当社の社員数が減少し、拠点もリストラをしている。	
		電気機械器具製造業（経営者）	・そごうや生命保険会社破たんなどの大きな不安材料から、やや上向いていた仕事の動きが停滞している。	
		輸送用機械器具製造業（統括）	・非常に好調だった3か月前の反動もあり、やや悪くなっている。	
悪くなっている		非鉄金属製造業（総務担当）	・実際の仕事量は少ないが単価は低下傾向で、採算を保つのが非常に厳しい傾向が続いている。	
雇用関連		良くなっている		
		やや良くなっている	人材派遣会社（社員）	・派遣社員の求人が増加し、不足する状況になっている。
			新聞社 [求人広告]（担当者）	・製造業では業者への請負発注、小売業や運送業ではパート、アルバイト等を含めた求人が活発化している。
			職業安定所（職員）	・求職者数は3か月前と比べ1.6%減少し、求人数は15.1%増加している。
			職業安定所（職員）	・求人数は増加しているが、求職者数は減少している。
民間職業紹介機関（エリア担当）		・求人要望が増加し、転職希望者の転職比率も上昇している。		

分野	景気の現状判断	業種・職種	景気の現状に対する判断理由
	変わらない	アウトソーシング企業（エリア担当）	・製造業の臨時雇用求人数は高水準を維持しているが、労働力は頭打ちで募集しても人が集まらない状態である。
		求人情報誌製作会社（編集者）	・営業職に対する求人ニーズは相変わらず多いが、全体的な求人数に大きな変化はない。
		職業安定所（職員）	・求職者数は減少しているが、小規模事業所で事業悪化による人員整理がまだまだみられる。
	やや悪くなっている		
	悪くなっている	-	-

北陸

（ - : 回答が存在しない、 : 主だった回答等が存在しない）

分野	景気の現状判断	業種・職種	景気の現状に対する判断理由
家計 動向 関連	良くなっている	-	-
	やや良くなっている	乗用車販売店（総務担当）	・福井県内の新車の販売状況が、やや上向き傾向である。
		観光型旅館（スタッフ）	・予約内容が前年をやや上回っており、今後も回復が見込まれる。
		旅行代理店（従業員）	・最近、旅行者が多くなってきている。
	変わらない	百貨店（営業担当）	・客の買い方がかなり慎重になってきている。値段が安いだけでなく、明確な目的がないと、物を買わないという状況が続いている。
		百貨店（営業担当）	・来客数があまり変わっていない。
		百貨店（営業担当）	・今必要な物だけを買う客が多く、買い置き、まとめ買いが少ない。
		スーパー（総務担当）	・客単価が低下しており、上昇する気配がない。
		コンビニ（エリア担当）	・加盟店の売上が減少を続けている。
		乗用車販売店（経理担当）	・新車の販売が好調といわれているが、前年同期を多少上回っているだけで、長年の入れ替えを我慢していた人や若い人の一部に売れているだけである。
		乗用車販売店（営業担当）	・商用車の販売台数があまり変わっていない。
		高級レストラン（スタッフ）	・客が価格に対して非常にシビアになってきており、この傾向はずっと続いている。
		観光型旅館（経営者）	・福井県や北陸の地場産業の不振と低価格志向の定着により、相変わらず観光客の動きが非常に鈍い。また、宿泊単価や消費単価の落ち込みが相当目立っている。
		都市型ホテル（経営者）	・客室単価が3か月前に比べて上昇しているが、食事については、宿泊客の財布のひもが固い。
		都市型ホテル（スタッフ）	・レストランの通常営業や婚礼、宴会の売上が伸び悩んでいる。
		通信会社（営業担当）	・通話料金などの滞納者が増加している。
		設計事務所（職員）	・分譲マンションのオプションの設計作業件数からみて、分譲マンションの販売件数は変わらない。
住宅販売会社（従業員）		・受注棟数が変わっていない。	
やや悪くなっている	百貨店（売場主任）	・気温の低下で秋冬物の商品が動いたが、長続きしていない。	
	百貨店（営業担当）	・客の価格に対する感覚が非常にシビアになっている。婦人服の客単価は右肩下がりである。	
	スーパー（店長）	・客単価が上昇せず、買上点数も増加していない。 ・最近、各社、各店において、割引セールや優待セールの回数が急に増えている。	
	衣料品専門店（経営者）	・来客数が少なく、単価も低下している。	

分野	景気の現状判断	業種・職種	景気の現状に対する判断理由		
		家電量販店（店長）	・今まで売上を引っ張ってきたパソコン関連の商品が急に減速している。 ・チラシなどで安く売っているときは来客数が多い。		
		乗用車販売店（経営者）	・商品の売れ筋が低価格へますます移行し、売上が減少している。		
		自動車備品販売店（従業員）	・来客数、買上客数は前年同月を下回り、客単価も前年を大幅に下回る。 ・高額商品の売行きも悪い。通常価格の商品を格安で提供しても、衝動買いはしない。近い将来の必需品でも購入しない。		
		一般レストラン（店長）	・以前に比べて、1人当たりの客単価が100～200円は低下している。		
		一般レストラン（店長）	・当社の募金箱に入る金額が最少なくなっている。		
		タクシー運転手	・盛り場への客が少なくなって、活気がない。		
		テーマパーク（経営者）	・来村客の購買価格が低下している。		
		競輪場（職員）	・常連客の車券の購入金額が非常に少ない。		
		美容室（経営者）	・来店サイクルが長くなっている。		
		悪くなっている	スーパー（店長）	・客の買上単価がかなり低下している。	
	衣料品専門店（経営者）		・商店街の通行量もますます減少してきている。		
	スナック（経営者）		・今月は国民体育大会が開催され、地元客がボランティアに行ったり、県外からの出張者も宿泊ホテルが確保できず、来客がほんの一部にとどまった。		
	住宅販売会社（従業員）		・住宅の購入希望者、建築希望者や見込客がかなり減少している。また、商談中の客の決断が非常に遅く、中止なども頻繁に起きている。		
	企業動向関連		良くなっている	金属製品製造業（経営者）	・売上が増加している。
			やや良くなっている	電気機械器具製造業（経理担当）	・受注がやや増加している。
		建設業（総務担当）		・下請の鋼材、型枠、内装業者が多忙を極めており、業者の確保が十分できない。 ・建築工事の受注が好調で、社内でも現業部門の人員不足が起きている。	
通信業（営業担当）		・富山県では、アナログ系の通話量は横ばいだが、IT系商品の普及率の伸びは1.41%とかなり上昇している。			
金融業（融資担当）		・前向きの設備投資もみられ始めている。			
新聞販売店〔広告〕（従業員）		・国民体育大会が開催されたことにより、県外からの客の入込が増え、これに関連する業種や業者の動きが活発になった。			
変わらない		食料品製造業（企画担当）	・当社関連の食品に目を向けると、100円均一商品のみが堅調に動いている。		
		金属製品製造業（経理担当）	・住宅戸数の減少から、ハウスメーカーの競争が激しくなり、下請業者への価格引き下げ要請が強い。		
		輸送業（配車担当）	・売上は増加せず、横ばいである。1台当たりの単価も上昇していない。		
		司法書士	・この数か月、会社整理、負債の処理など相談内容に後ろ向きなものが多い。		
やや悪くなっている	精密機械器具製造業（経営者）	・自社及び業界各社の売上が減少している。 ・業界での流通在庫が依然として高水準で、改善されていない。			
	通信業（営業担当）	・法人客の携帯電話の解約、法人契約から個人への譲渡などが増えている。			

分野	景気の現状判断	業種・職種	景気の現状に対する判断理由
	悪くなっている	輸送業（配車担当）	・3か月前はトラックなどの調達が困難であったが、今は容易である。 ・1か月前は中間決算期ということでかなり荷物が動いたが、今月は荷物の動きがない。
雇用 関連	良くなっている	-	-
	やや良くなっている	求人情報誌製作会社（編集者）	・サービス業関係での新規出店等が増えてきている。また、製造業においての求人ニーズも増加傾向にある。
		新聞社〔求人広告〕（担当者）	・徐々に求人広告が増えている。
		職業安定所（職員）	・求人状況が好転している。
	変わらない	新聞社〔求人広告〕（担当者）	・求人広告の掲載件数は横ばいの状態が続いている。昨年同時期に比べると増えている。
		民間職業紹介機関（経営者）	・解雇問題、賃金不払い問題が減っていない。
	やや悪くなっている	人材派遣会社（社員）	・人材派遣会社の各支店の業務が子会社に大きく移管されたり、規模が縮小されたりという状況が目立ってきている。
職業安定所（職員）		・しばらく落ち着いていた企業倒産等が徐々に増えてきている。	
	悪くなっている	-	-

近畿

（ - : 回答が存在しない、 : 主だった回答等が存在しない）

分野	景気の現状判断	業種・職種	景気の現状に対する判断理由
家計 動向 関連	良くなっている	百貨店（売場主任）	・来客数が前年に対し95%から100%という状況であるが、客単価が非常に上昇している。
	やや良くなっている	コンビニ（店長）	・来客数が増加し、購買単価も上昇している。
		乗用車販売店（経営者）	・新車の平均単価が210万円から220万円に上向くとともに、ニューモデルの発表もあり、市場にやや活気がみられる。
		高級レストラン（支配人）	・客単価はわずかに低下しているが、客数の増加により売上の伸びがうかがえる。
		一般レストラン（店長）	・2、3か月前は新商品の売行きが不調であったが、今月は上旬ごろより新商品の注文が増加している。
		都市型ホテル（スタッフ）	・主要ホテルの宴会件数が増加している。
		旅行代理店（店長）	・来客数は変わらないが、高額商品の受注が伸びている。
		旅行代理店（営業担当）	・週末を中心に、近場の海外旅行や人気のあるホテルなどで需要が拡大している。
		旅行代理店（営業担当）	・夏以降、毎月飛び石もしくは連続で休日があり、来客数が押し上げられている。
	ゴルフ場（経営者）	・来場者数がやや増加傾向にある。	
	変わらない	商店街（代表者）	・週末の人出は徐々に増加しているが、相変わらず客単価が低く、売上が昨年並みにならない。
		一般小売店〔精肉〕（経営者）	・来客数、客単価がほとんど変わらない。
		百貨店（売場主任）	・今月はこれまで順調であった輸入品が、厳しい状況にある。 ・衣料品全般も苦戦している。
		百貨店（売場主任）	・今月も引き続き前年割れの売上が続いている。例年に比べ暖かい日が続いたため新たな需要が喚起されず、けん引力のあったヤング市場もここにきて売上が低迷している。
		百貨店（売場主任）	・来客数が前年並みで推移している。 ・婦人靴、カシミアストールなどの動きは良くなっているが、依然として秋物衣料は前年割れが続いている。

分野	景気の現状判断	業種・職種	景気の現状に対する判断理由
		百貨店（売場主任）	・季節変わりを先行してファッションに取り入れる客の数が減少している。 ・必要となるまで商品を購入しない慎重な客が大半である。
		百貨店（売場主任）	・宝飾品、美術品などの高額品を中心とした外販が依然として厳しい状況にある。
		スーパー（経営者）	・客の購買行動が非常に慎重であり、無駄な物を購入しない。 ・来客数は増加しているが、客単価は低下しており、売上が低迷している
		スーパー（経理担当）	・客はチラシその他であらかじめ買う物を決めており、衝動買いが少ない。 ・客単価、売上が伸びない。
		衣料品専門店（店長）	・依然として客の衝動買いが少なく、必要最小限の物しか買わない傾向が続いている。
		自動車備品販売店（従業員）	・売上の減少傾向が依然として続いている。
		一般レストラン（スタッフ）	・宴会や宿泊の受注に変化がない。
		観光型旅館（経営者）	・入湯は利用するが、食事や土産物を求める客が多くない。
		観光型旅館（団体役員）	・販売価格の低下は依然続いており、予約状況も不透明である。
		都市型ホテル（スタッフ）	・今月は婚礼、食堂とも件数、金額の目標達成は難しそうである。
		タクシー運転手	・流しをしていますが、客と出会う確率が非常に低い状況が続いている。
		観光名所（経理担当）	・来客数は多いが、見るだけの客が多く、なかなか売上に結び付かない。客単価も上昇しない。
		テーマパーク（職員）	・依然として客単価が低い状況である。
		競輪場（職員）	・売上等はほぼ横ばいで推移しており、下げ止まってきている。
		その他レジャー施設 [球場] (企画担当)	・球場への来客数が依然として低迷している。
		住宅販売会社（営業担当）	・来客数が増減なく、変わらない。
	やや悪くなっている	商店街（代表者）	・競合する大型店は、プロ野球球団の優勝セールにより売上を維持したようであるが、商店街はその恩恵を受けず来客数が減少し、売上が低下した。
		一般小売店 [家具]（経営者）	・購買単価が下落しており、客は買物に慎重である。
		一般小売店 [野菜]（店長）	・客の購買金額が全体的に減少している。
		百貨店（売場主任）	・景気のパロメータである商品券やギフトの勢いがなく、客の買い方が非常に細かくなっている。
百貨店（販売促進担当）		・朝の来客数が少なく、夕方にならないと増加しない。 ・店内での滞留時間が短くなっている。	
スーパー（店長）		・3か月前に比べ無駄な買物をしない傾向が特に衣料品においてより強くなっている。 ・住居関連では冷蔵庫、洗濯機等の大型家電の売行きが鈍化している。	
スーパー（経理担当）		・購買意欲が弱く、特に低価格志向により、客単価が上昇しない。	
コンビニ（エリア担当）		・既存店の売上は前年を割り込んでおり、3か月前に比べ1.3%悪化している。	
		衣料品専門店（店員）	・買上点数は昨年並みだが、中・高級品の売行きは昨年より悪くなっている。

分野	景気の現状判断	業種・職種	景気の現状に対する判断理由
		家電量販店（営業担当）	・来客数の減少しており、平均単価が下落傾向にある。単価の高い物が売れにくい状態にある。
		乗用車販売店（営業担当）	・2種類の新商品が出されたにもかかわらず、従来の売上とあまり変わらない。
		その他専門店[宝石]（経営者）	・広告展開を行っても客の反応が鈍く、反応のある商品も限られている。 ・高額品に対する購買意欲が極端に落ちており、必需品を最低限購入するのみである。
		一般レストラン（スタッフ）	・来客数が減少し、客単価が低下している。
		観光型ホテル（経営者）	・淡路花博の影響もあり3か月前は前年を上回ったが、10月は前年割れである。
		都市型ホテル（スタッフ）	・個人の宿泊が全く伸びていない。 ・レストランの入りも非常に悪く、低価格戦略によって辛うじて来客数は確保しているが、売上が安定しない。
		ゴルフ場（経営者）	・3か月前は前年並みであったが、今月は来場者数、売上ともに前年を下回っている。
		美容室（経営者）	・客の来店回数が減少している。 ・今までは他店が安くても当店に来ていた客が、オープン記念やキャンペーンで安くなっている店に行くようになった。
		住宅販売会社（従業員）	・マンションのモデルルームへの来場者数が減少している。
		その他住宅[情報誌]（編集者）	・新築分譲マンションへの来場者数が落ち込んでいる。
	悪くなっている	百貨店（売場主任）	・気温が高いせい、主力のミセス層の消費が非常に冷え込んでいる。
		家電量販店（経理担当）	・7月の既存店の前年比と今月の前年比とを比べると10ポイント以上も落ち込んでいる。
		その他専門店[医薬品]（経営者）	・日用品では安い物や特価であるチラシ商品は良く動くが、客は決して買いためはせず、買上点数が増加しない。
		競輪場（職員）	・依然厳しい状況に変化はなく、来場者数、購買単価とも低下しており、一層厳しい。
住宅販売会社（従業員）		・来場者数が落ち込んでいる。	
企業動向関連	良くなっている	-	-
	やや良くなっている	金属製品製造業（経営者）	・受注面では価格は相変わらず厳しいが、量的には増加してきている。 ・生産面でもフル操業の状態が続いており、残業も非常に増加している。
		金属製品製造業（団体役員）	・自動車業界の出荷台数が増加したことにより、業界の出荷数量も上向いている。
		輸送業（営業所長）	・関西国際空港での輸入貨物の配達等が好調で、売上が大幅に伸びている。 ・以前は運賃の安い混成の配達が多かったが、今は急ぎの貨物が多く貸切便が増加している。
		経営コンサルタント	・受注が上向いており、大変忙しくなっている。 ・客先各社の受注、生産、販売、利益も上向き傾向にある。
		経営コンサルタント	・顧問先の設備投資が増加している。これまで考えられなかった新規出店を開始しようとする企業や、設備投資を行うおうとする企業が、まだ数は少ないが増加してきている。
		その他非製造業[衣服卸]（経営者）	・客の商品に対する見方が厳しいなかで、特に単価の安い商品が数量ベースでかなり伸びている。
	変わらない	パルプ・紙・紙加工品製造業（経営者）	・従来は景気回復時には月末が近づくとう注量が増加していたが、逆に減少傾向にある。
出版・印刷・同関連産業（経営者）		・受注件数に大きな変化がない。 ・引き続き価格競争が激しく厳しい状況である。	

分野	景気の現状判断	業種・職種	景気の現状に対する判断理由
		一般機械器具製造業（経営者）	・受注が少ないので、価格的に無理をしても受注している状況である。
		電気機械器具製造業（経営者）	・このところ非常に安定して液晶、半導体が好調であるが、他があまり良くないことから変わらない。
		輸送業（総務担当）	・扱う荷物の量が変わらない。
		金融業（支店長）	・企業の前向きな融資案件がまだ活発になってきていない。
	やや悪くなっている	食料品製造業（経営者）	・雪印問題以降、ささいなことでもクレームが上がってくるようになった。
		繊維工業（団体職員）	・年末の最需要期であるが、一向に受注が増加しない。
		電気機械器具製造業（経営者）	・売上をみると少し悪くなっている。
	悪くなっている	繊維工業（経営者）	・月末に東京と名古屋で大倒産があり、即日その影響により地元企業が倒産したことから、非常に不安な状況となっている。
		その他非製造業[自転車製造卸](団体職員)	・出荷台数、出荷金額ともに前年割れが3か月連続し、良くなる見込みは全くない。
	雇用関連	良くなっている	民間職業紹介機関（支社長）
やや良くなっている		新聞社[求人広告]（担当者）	・広告件数の前年比が3か月前よりも上向いている。最近では安定した出稿があり、業種などもかなり多岐にわたってきている。
		職業安定所（職員）	・サービス業を中心に新規求人数が順調に伸びている。
		職業安定所（職員）	・新規求人がサービス業を中心に増加している。低調であった製造業の求人も前年比で増加に転じている。 ・求職登録者数が減少幅は小さいが、3か月連続で前年割れとなっている。
変わらない		人材派遣会社（経営者）	・IT関連はかなり増加しているが、一般派遣については受注が新しく発生したり終了したりで増減がない。
		人材派遣会社（社員）	・景気回復期にみられた発注が頭打ちとなっている。
		新聞社[求人広告]（担当者）	・求人広告の申込自体は安定して前年を超えてきているが、勢いが弱い。
		職業安定所（職員）	・今年度に入り、求人数、就職件数などの雇用状況は改善してきたが、ここ数か月は横ばいとなっている。
やや悪くなっている		-	-
悪くなっている		-	-

中国

(- : 回答が存在しない、 : 主だった回答等が存在しない)

分野	景気の現状判断	業種・職種	景気の現状に対する判断理由
家計動向関連	良くなっている	一般レストラン（店長）	・来客数が増加し、客単価も上昇している。
	やや良くなっている	百貨店（売場担当）	・ファッションがエレガント系に移行し、その買い換え需要がとても多い。
		その他専門店[書籍]（店員）	・来客数が増加し、客単価が上昇している。
		通信会社（社員）	・消費者の購買意欲が若干上向いている。
		パチンコ店（企画担当）	・客が安定的に来店している。
	変わらない	商店街（代表者）	・鳥取県西部地震のため観光客が減り、心理的不安感もあり、消費に慎重である。特に、高齢者は消費しない。

分野	景気の現状判断	業種・職種	景気の現状に対する判断理由
		一般小売店 [生花] (経営者)	・品質より安い物が選ばれる。
		スーパー (店長)	・買上点数が減少していること、し好品の売行きが鈍いこと、生鮮食品の相場の上昇がみられないことなどから、いまだ景気回復とは言えない。
		コンビニ (エリア担当)	・消費動向が変化していない。
		衣料品専門店 (地域ブロック長)	・広告を出すと、安い商品はよく売れるが、高額商品は売れない。
		乗用車販売店 (店長)	・新型車販売後、多少良くなったが、その後はほとんど変化がない。
		その他専門店 [贈答品] (店員)	・売上が伸びていない。特にマイギフト (贈物を買う際に自分のために買う品) が伸びていない。
		テーマパーク (職員)	・単価の低い土産を購入する客が多い。
		美容室 (経営者)	・売上に変化なく、周りの状況も良くなっていない。
		住宅販売会社 (営業担当)	・受注が伸びておらず、客の金の出し渋りが見受けられる。
	やや悪くなっている	一般小売店 [土産] (経営者)	・淡路花博の影響で客が減少し、観光客もまだ戻ってきていない。
		百貨店 (販売促進担当)	・保険会社の破たん、鳥取県西部地震の発生により、消費マインドが落ち込んでいる。
		スーパー (店長)	・3か月前に比べて、来客数が3%減少し、買上単価も若干低下している。
		家電量販店 (店長)	・先行き不透明、ボーナス減、リストラ、給料減などから、財布のひもが固く、販売単価も低下している。
		高級レストラン (スタッフ)	・前年同月比で売上が減少しており、また自分の給与もカットされている。
		タクシー運転手	・日中は変化がないが、夜間の売上が大きく減少している。
		競艇場 (職員)	・客に活気のある話題が出ず、9月ごろから娯楽に金を使わない人が増えている。
	悪くなっている	商店街 (代表者)	・鳥取県西部地震のため、所属している商店街でもこれまでの不況による売上不振に加え、来客数が減少している。
		一般小売店 [酒] (経営者)	・法人の接待や贈答品の購入量が減少し、家庭商品もディスカウント店に流れている。
		家電量販店 (副店長)	・来店しても購買しない客が増えている。
		スナック (経営者)	・最近2、3か月景気が悪く、特に今月はどん底だと客が話題にしている。
	企業動向関連	良くなっている	-
やや良くなっている		窯業・土石製品製造業 (営業担当)	・最大顧客の高炉メーカーが増産を維持している。
		金属製品製造業 (総務担当)	・新規顧客の電子部品メーカーが急激な増産傾向にある。
		輸送業 (営業担当)	・残業時間が多少増えてきている。
		輸送業 (営業担当)	・荷動きが多少活発化している。
		通信業 (営業担当)	・低価格商品に需要がシフトして、収益力そのものは低下している。
変わらない		鉄鋼業 (総務担当)	・IT関連商品の注文増で忙しいが、自社の株価が下がっている。
		輸送用機械器具製造業 (経理担当)	・勝ち組と負け組とに二極分化しており、景気は横ばいの状況である。
		建設業 (経営者)	・身近な中小企業経営者は大変厳しい状況にあり、ゴルフコンペや夜の会合も減ってきている。
		建設業 (営業担当)	・マンション以外の工事がなく、受注額も異常に安いため、元請から下請まですべてが損をしている。
		コピーサービス業 (経営者)	・客が減少し売上目標に到達しない。 ・仕入先への総支払額が2割減少している。
やや悪くなっている			
悪くなっている	-	-	

分野	景気の現状判断	業種・職種	景気の現状に対する判断理由
雇用 関連	良くなっている	-	-
	やや良くなっている	人材派遣会社（社員）	・増員や中途採用の状況がやや良くなりつつある。
		求人情報誌制作会社（編集者）	・企業の人材の採用が少し活発化している。
		職業安定所（職員）	・有効求人数が伸びている。
	変わらない	職業安定所（職員）	・前年同月比でみるとアウトソーシング業、サービス業で求人が増えている。また、就職者数も伸びている。
		人材派遣会社（経営者）	・前年同月比増だが、3か月前とは変化なく、登録者数は増加している。依然として正社員の雇用情勢は厳しい。
	やや悪くなっている	職業安定所（職員）	・新規雇用が見受けられるが、雇用調整が始まっている企業もあり、全体としては変化がない。
悪くなっている	-	-	

四国

(- : 回答が存在しない、 : 主だった回答等が存在しない)

分野	景気の現状判断	業種・職種	景気の現状に対する判断理由
家計 動向 関連	良くなっている	-	-
	やや良くなっている	百貨店（販売促進担当）	・プロ野球優勝セールなどで消費の刺激があった。
		通信会社（営業担当）	・インターネットのISDN回線の利用数が増えている。
		ゴルフ場（従業員）	・3か月前の落ち込みがひどかったこともあるが、それに比べて今月は明らかに来場者数が伸びてきている。
	変わらない	百貨店（営業担当）	・高所得層では売上が増加しているが、一般層は依然購入意欲が薄い。
		百貨店（営業担当）	・商品単価が大幅に低下しており、前年を割り込んでいる。 ・売れるのは、優勝セール時など限定的である。
		家電量販店（営業担当）	・暖冬の影響で、季節商品の動きが例年より遅い。 ・1世帯当たりの消費支出は若干の落ち込みで済んでいるが、家計支出の中で携帯電話等の通信費が増え続けているため、小型商品の売上が低下している。
		観光名所（経営者）	・小豆島への観光客、寒霞渓への観光客が、前年比でみてやや悪い状況が続いている。
		住宅販売会社（従業員）	・先行きに対する不安を非常に持っており、判断も慎重になっている。 ・株式投資をしている人は、株価の低迷により、家の購入を先延ばしにしている。
	やや悪くなっている	商店街（代表者）	・個々の店での売上の伸びもなく、商店街の人の通行量も減少している。
		一般小売店〔乾物〕（店員）	・イベントがなくなり暇なこと、中元・歳暮が少なくなっている。
		一般小売店〔書籍〕（営業担当）	・3か月前に比べて、前年売上を超える店舗の数が減少しており、客の財布のひもはかなりきつくなっている。
		百貨店（販売促進担当）	・会員に特典のある積立制度があるが、解約が増えている。
		百貨店（売場主任）	・10月は秋物の実売期だが、日中の気温が高いためジャケットやコートなどアウター関係が非常に苦戦している。
		スーパー（店長）	・品質の良い商品でも、安くなければ支持が得られない。
		衣料品専門店（経営者）	・暖冬の影響から、衣替えの時期が大幅にずれ込み、秋冬物の動きが悪くなっている。
		衣料品専門店（店長）	・購入する商品の数が少なくなっている。スーツなどは2着で割安になっても、1着しか買わない。
家電量販店（店長）		・3か月前と比べて、客数は対前年比で約1割増加のまま変わらないものの、客単価の伸び率が縮小している。	

分野	景気の現状判断	業種・職種	景気の現状に対する判断理由
		スナック（経営者）	・社用の客が減り、個人客でも遊びが少なくなっている。
		通信会社（営業担当）	・例年10月は1年中で一番商品が売れない月であるが、今年は特に予想を下回る販売数になっている。また、商品不足もあって来客数は大幅に減っている。
		その他住宅〔不動産〕（経営者）	・中古住宅、中古マンションの売行きがかなり悪くなっている。
	悪くなっている	スーパー（店長）	・値下げしても、必ず他社と比較される。また、クレーム内容もパンの焦げ目のようなささいなものが増えた。
		スーパー（経営者）	・既存店での売上の対前年比は、3か月前は94.7%だったが、今月は90.5%と悪化している。
		タクシー運転手	・この3年間で1番底の状態、客の動向が半減している。
企業 動向 関連	良くなっている	-	-
	やや良くなっている	家具製造業（営業担当）	・3か月前に比べ、住宅関連企業、特に木材関連で受注量が5～10%、多いところで15%も出ているようである。ただし、多品種少量であり、利益が出るほどではない。
		広告代理店（経営者）	・求人広告の中で、工場派遣労働者の募集が目立って伸びている。
	変わらない	化学工業（経営者）	・スーパーのレジ袋等を製造・販売しているが、これらの使用量が一向に伸びていない。
		金融業（融資担当）	・業種によりまちまちであるが、全般的に悪い状態が続いており、特に、ホテル、旅館、木材関連業種は底の状態が続いている。
		広告代理店（経営者）	・地方では消費低迷により、顧客企業の売上が伸びず、広告費も抑え気味である。
	やや悪くなっている	電気機械器具製造業（経営者）	・大型倒産で失業者が大量に出ているためか、当社にも仕事がないかという依頼が多い。
		建設業（経営者）	・最近、出来高よりも多く前倒しで入金してほしいとか、借金を申し込んでくる下請が2、3社あった。
		建設業（総務担当）	・大規模工事の受注は、単独では落札できにくく、ジョイントになることが多い。
	悪くなっている	公認会計士	・当地（松山）でも大型倒産があった。 ・観光業では宿泊客数が4割減少しているところもある。
雇用 関連	良くなっている	-	-
	やや良くなっている	職業安定所（職員）	・製造関係を中心に、求人の申込が増えている。
		職業安定所（職員）	・雇用調整助成金の利用が減り、新規求人数は増えている。
	変わらない	求人情報誌製作会社（編集者）	・新卒に関しては非常に手控えている。ただし、中途採用に関しては企業の関心が強く、回復気運にある。
		職業安定所（職員）	・求職者はいまだに高い水準で推移しており、改善はみられない。なかでも事業閉鎖や倒産などによる離職が相変わらず多い。
	やや悪くなっている	学校〔大学〕（就職担当者）	・短大卒はやや増加しているものの、大卒は減少しており、全体では減少している。
	悪くなっている	-	-

九州

（-：回答が存在しない、：主だった回答等が存在しない）

分野	景気の現状判断	業種・職種	景気の現状に対する判断理由
家計 動向 関連	良くなっている	都市型ホテル（スタッフ）	・企業の一般宴会、食堂の個人客等、堅調な伸びを示しており、個人消費は緩やかではあるが回復傾向にある。
	やや良くなっている	商店街（代表者）	・婦人衣料販売については、時期的に衣替えのシーズンなのでやや良くなっている。
		百貨店（総務担当）	・地元球団の優勝セールや応援セールで大型小売店の売上が大幅に上昇している。
		家電量販店（総務担当）	・オリンピックやプロ野球の優勝セールで、多少景気や消費が刺激された。

分野	景気の現状判断	業種・職種	景気の現状に対する判断理由
		乗用車販売店（総務担当）	・新型モデルの投入で、新型車の販売台数がかかなり増えている。来月も新型車を投入するので3か月前に比べるとやや良くなっている。
		一般レストラン（経営者）	・今まで予約が入ってきていなかったが、少しずつ入ってくるようになった。
		都市型ホテル（スタッフ）	・今月は団体予約が多く、稼働率もかなり高めで、後半は日本シリーズの影響で、満室が続いた。
		ゴルフ場（従業員）	・ゴルフ場は夏の来場者数が少なく、3か月前に比べるとやや良くなっている。
	変わらない	商店街（代表者）	・オリンピックやパラリンピック、ON対決等で客の帰りが早く、購買が伸びなかった。
		一般小売店〔鮮魚〕（店員）	・大型店開店の影響もあるのか、客数が少なく、消費が伸びていない。
		百貨店（販売促進担当）	・プロ野球優勝セールも一過性のものであり、相変わらず消費者の日々の消費は落ち込んでおり、客単価も低下している。
		百貨店（営業担当）	・割引セールでも売上の減少がみられる。 ・月末も気温が高く冬物衣料の売上が減少している。
		百貨店（営業担当）	・今月に限っていえば地元球団の優勝セール等で、福岡地区は潤ったのではないかと思うが、前年の同時期と比べるとやや悪いといった状況である。
		百貨店（売場担当）	・来店者数が減少しており、紳士服、婦人服ともに、リーズナブルな価格のものを中心に単品買いの傾向が強いのので、売上増は望めない。
		スーパー（店長）	・秋物の動きが非常に悪く、気温も高いので暖房器具の需要にも結び付いていない。 ・客数は維持しているが、客単価が低い。
		スーパー（総務担当）	・気温が高く、秋冬物商品の売上の伸びが良くない。
		コンビニ（店長）	・10月の売上は期待はずれで、祭りの影響も特になかった。
		衣料品専門店（店員）	・衣料に対する消費者の考え方が変わってきており、カジュアル化の方向に進んでいる。良い物も安くなければ売れなくなっている。
		衣料品専門店（店員）	・以前は消費者の買い控えなどがあったが、現在はライフスタイルに合わせて、購入する場所を選んでいる。
		家電量販店（店員）	・BSデジタル関連の商品は、高額にもかかわらず関心が高いが、その他の高付加価値商品は動きが鈍い。
		家電量販店（店員）	・パソコンの新製品が出たにもかかわらず、問い合わせが少ない。
		家電量販店（経営者）	・一部の客は財布のひもが緩くなっているものの、雇用の厳しさから支払が悪くなっている人も多くみられる。
		乗用車販売店（従業員）	・前年と比べると、新型車を除いては、売上の伸びがそれほどみられない。
		乗用車販売店（経理担当）	・9月の初めに出た新型車は売れているが、その他の車種が売れていないという状況である。
		その他専門店〔ガソリンスタンド〕（店員）	・出入りの業者の話聞いても3か月前と変わらない。 ・業者の訪問回数や売上は、3か月間の数字が前年とほとんど同じといった状況である。
		その他専門店〔医薬品〕（従業員）	・3か月前に比べて客単価は下がったままで、客の買物の動向は上向きに兆しが無い。
		スナック（経営者）	・昨年の日本シリーズでは売上が半分減ってしまったが、今年は盛り上がり欠け、来店数はあった。 ・転勤、退職、同窓会等で若干来店があり、売上を維持することができた。
スナック（店長）	・鹿児島に桜島の灰が降ったことで、客足も悪かった。		
旅行代理店（従業員）	・優勝セール等における相乗効果はあったものの、割引販売により収益はあまり見込めなかった。		

分野	景気の現状判断	業種・職種	景気の現状に対する判断理由
		タクシー運転手	・3か月前と比べて乗客数、売上高ともに変わらない。
		観光名所（職員）	・以前と比べて客の入りも変わりなく、前年割れの状態が続いている。 ・ゴルフ場に関しても客単価が低く、余計なお金を使わないといった状況が続いている。
		美容室（経営者）	・特に悪くなったようにも感じないが、来店回数、来客数の増加もなく、高額商品が出るということもない。
		設計事務所（所長）	・住宅の着工件数や市の住宅の発注工事が例年と変わらないか、もしくは若干少なくなっている。
		住宅販売会社（従業員）	・住宅展示場の来場者数が減少しており、チラシに対する客の反応も悪い。
	やや悪くなっている	商店街（代表者）	・来客数がとても少ない。来店はあっても、買物に対する行動は大変シビアになっている。 ・店同士の競争が行われており、単価がますます低下している。
		百貨店（売場主任）	・客単価がやや落ちてきており、3か月前と比べても懸念される。
		スーパー（店長）	・客単価が下がる傾向が顕著になっており、買上件数も増えず、渋くなっている。
		スーパー（店長）	・客数は変わらないが客単価が低下しており、また特売品を買う比率が高くなっている。
		スーパー（経理担当）	・県下に大型商業施設が相次いでオープンし、客足が奪われる。
		スーパー（店長）	・気温が下がらず、衣料品を中心に売上が低迷している。食料品も客数は増加しているが、買上点数は少なく、客単価が下がっている。
		コンビニ（エリア担当）	・客数は極端に減らないものの、客単価の低下により売上は前年を割っている。地元球団優勝セールの効果も一時的なものである。
		衣料品専門店（総務担当）	・最近の株価の下落が、再び購買意欲を失わせている。客が戻りかけたと思ったが、また減少しつつある。
		衣料品専門店（店員）	・客数、客単価ともに減少しており、地元球団優勝セール期間の客数の増加や、それ以外の買い控えをみても景気が良いとは思えない。
		自動車備品販売店（従業員）	・客数は安定しているが、客単価の伸びが悪く、売上が減少している。
		高級レストラン（スタッフ）	・飲食店は、例年10月になると良くなってくるのだが、今年はそれほど良くなっていない。
		一般レストラン（スタッフ）	・県外ナンバーの車が少なく、またグループ客が減っている。
		タクシー運転手	・おくんち（祭り）や駅ビルの開店は客の流れを変え、期待どおりだったが、依然として夜間の人通りが少なく、売上は低迷している。
		テーマパーク（職員）	・サミットがあったころに比べると、観光客も若干減っている。
		パチンコ店（店員）	・地元球団がリーグ優勝を目前に控えてから日本シリーズ中まで、夜の客が約20%減った。
美容室（経営者）	・年配層では安定しているが、客の来店サイクルが長くなってきている。		
住宅販売会社（従業員）	・展示場の来客数は変わらないが、契約に結び付いていない。		
悪くなっている	一般小売店〔輸入雑貨〕（店員）	・商店街等の人通りが目に見えて少なくなっている。 ・生鮮食品の物価だけが高く、他の物価は下がっている。	
	衣料品専門店（店長）	・全体的に10代～20代前半の客が減っている。	
	一般レストラン（スタッフ）	・今月は過去最低の売上高である。	

分野	景気の現状判断	業種・職種	景気の現状に対する判断理由
		理容室（経営者）	・前年度比は20～25%の減少であり、業界全体からみても問屋からの話でも悪いという結果になる。
企業 動向 関連	良くなっている	建設業（総務担当）	・鹿児島市内はマンションの建設ラッシュであるが、同時に個人住宅も増加しており、契約金額も高くなっている。
		不動産業（従業員）	・不動産取引については、まだまだ活発とは言えないものの、売買双方とも多くなってきている。
	やや良くなっている	窯業・土石製品製造業（経営者）	・生コンの製造、販売は10月半ばごろから、官公庁の発注が始まっており、仕事量も増え、景気も上向いている。
		一般機械器具製造業（経営者）	・今月、来月は仕事量が増加しているが、それ以降の見通しはない。
		一般機械器具製造業（経営者）	・受注量も以前と変わらず好調であり、半年先まで受注が進んでいる。
		通信業（経営者）	・商品についての問い合わせが多くなってきている。 ・学校の授業に使用する商品は、かなり先まで注文が増えている。
		通信業（従業員）	・IT関連の投資に関しては、公共部門は具体化が進んできているが、民間部門はプレゼンテーションはあるものの、話しだけが先行しており、実際の投資は縮小している。
		農林水産業（経営者）	・年末年始用の需要に対する大手メーカーの動きが、今年は鈍い。
	変わらない	家具製造業（従業員）	・売上は3か月前と変わっておらず、地区別には東京がやや良い状況で、九州の方はあまり良くない状況である。
		精密機械器具製造業（経営者）	・新しい受注も入ってきているが、現在の受注だけで能力一杯の生産をしている。
		建設業（経営者）	・民間向けはやや良くなっているものの、公共事業が不調なので前年並みの状況が続いている。
		建設業（営業担当）	・上がってくる営業情報は件数、金額ともに変動がみられない。特に企業からの物件は全体的に変動は少なく、相変わらず医療、福祉物件が目につく。
		金融業（調査担当）	・設備投資や増加運転資金などの前向きな情報が乏しい。 ・企業の財務改善策は、経費節減などの縮小均衡が中心となっている。
		広告代理店（従業員）	・新しい店が増え、折込の売上は伸びているが、スポンサーの話では商品はそれほど売れていない。
		電気機械器具製造業（経営者）	・仕事量や残業が減っている。
	やや悪くなっている	輸送用機械器具製造業（営業担当）	・受注量が30%ほど減少している。仕事量が増える見込みがない。
		悪くなっている	電気機械器具製造業（経営者）
輸送用機械器具製造業（経営者）	・巻き網漁業の不漁が続いており、船舶需要が低迷している。		
広告代理店（従業員）	・対前年比の伸びが1ケタ台に落ち、勢いがいない。		
雇用 関連	良くなっている	-	-
	やや良くなっている	人材派遣会社（社員）	・ショッピングセンターの相次ぐ開店で、求人が増えている。
		求人情報誌制作会社（総務担当）	・年末に向けてのアルバイト、パートの募集が増えてきており、一部の職種に関しては、新卒者の採用を見越しての募集が出てきている。求人数が増えてきている。
		職業安定所（職員）	・新規求人数、有効求人数ともに増加傾向にあり、特に製造業が増加している。また求職者は減少している。
		職業安定所（職員）	・新規求人数が前年比60.3%増、前月比13.2%増と順調に伸びている。特にIC関連業者が好調である。求職者数は横ばい状態である。
変わらない	人材派遣会社（社員）	・情報関係の企業は調子が良いようだが、全体的にみて、自己啓発的な投資が少ないので変わらない。	

分野	景気の現状判断	業種・職種	景気の現状に対する判断理由
		求人情報誌製作会社 (編集者)	・例年この時期は年末に備えて、製造業、小売業、飲食業のパート、アルバイトの採用が活発になるが、現在のところ大きな手応えは感じていない。
		新聞社[求人広告] (担当者)	・工場関係の受注も一巡して、一進一退という感じである。
		職業安定所(職員)	・求人数は増加傾向にあるものの、人員整理や事業廃止も、まだまだ発生しているため。
		民間職業紹介機関 (職員)	・職業紹介の分野において、数か月前から求人ニーズが非常に増加する傾向にあり、今月も変わらず好調なため、状況は依然として良い。
	やや悪くなっている	人材派遣会社(社員)	・夏場の中元時期の雇用が一段落した後の、継続雇用や新規雇用がない。
		新聞社[求人広告] (担当者)	・そごうの破たんにより小倉と黒崎の店が閉まることで、求人にも暗い影が出ている。
	悪くなっている	-	-

沖縄

(- : 回答が存在しない、 : 主だった回答等が存在しない)

分野	景気の現状判断	業種・職種	景気の現状に対する判断理由
家計 動向 関連	良くなっている	-	-
	やや良くなっている		
	変わらない	百貨店(総務担当)	・必要最小限の購入にとどまっている。
		スーパー(店長)	・カジュアルを中心に衣料品は客単価が8%低下したが、エレガンスに動きがあるなど一部に明るさもみられる。
		コンビニ(エリア担当)	・新商品の爆発的ヒットがみられない。売れ筋が低価格商品へ移行している。
		高級レストラン(副支配人)	・サミットが終わって、飲食業も良くなるのではないかと思っていたが、団体客は修学旅行以外は少ない。
	やや悪くなっている	家電量販店(店員)	・コンピュータ関連の伸びがやや鈍化傾向にあり、カラーテレビ、VTR等のAV関連商品の売上が低迷している。
		その他専門店[書籍] (店長)	・客が購入する商品が徐々に少なくなってきた。
		観光型ホテル(スタッフ)	・サミットの効果がみられず、思ったほど売上が上昇していない。
		悪くなっている	
企業 動向 関連	良くなっている	-	-
	やや良くなっている	建設業(経営者)	・9月末に公共工事の集中発注があり、10月契約の物件が多く前途が入った。
		輸送業(総務担当)	・3か月前はサミットの時期で警備が厳しく交通規制もあり、売上も悪かったが、サミットも終わってかなり良くなってきた。
	変わらない	不動産業(従業員)	・3か月前から景気は変わらず、物件の売行きは横ばい。
	やや悪くなっている	通信業(従業員)	・サミットがあった3か月前に比べると、やや悪くなっている。
		悪くなっている	-
雇用 関連	良くなっている	-	-
	やや良くなっている	求人情報誌製作会社 (総務担当)	・3か月前はサミットがあったため、人の流れが悪かったが、それに比べると良い。
	変わらない	-	-
	やや悪くなっている	職業安定所(職員)	・将来に対する雇用の動向がはっきりしていない。
		悪くなっている	-

2. 景気の先行きに対する判断

2～3か月先の景気の先行きに対する判断は、以下のとおりであった。

(1) 全国の動向

分野別の景気の先行き判断D I

図表2-1-1 各分野における景気の先行き判断D Iの推移表

(D I)	平成12年					
	5月	6月	7月	8月	9月	10月
合計	54.2	54.8	51.3	51.2	52.6	48.9(49.1)
家計動向関連	52.7	53.5	49.3	47.9	50.0	47.2(47.3)
小売関連	49.2	51.8	46.3	45.4	46.8	45.6(44.5)
飲食関連	56.7	54.5	47.6	48.2	49.1	49.4(49.5)
サービス関連	55.7	55.0	53.3	52.4	55.5	50.5(50.8)
住宅関連						46.2
企業動向関連	56.5	57.1	54.4	57.7	56.7	50.9(51.1)
製造業						50.2
非製造業						51.4
雇用関連	61.7	60.4	61.1	63.6	64.1	56.7(59.2)

(備考) 10月以降は全国1,500人を対象とし、9月以前は6地域600人を対象とする。

カッコ内は9月以前と同様の600人を対象とする数値。

(2) 各地域の動向

地域別の景気の先行き判断D I (各分野計)

図表2-2-1 各地域における景気の先行き判断D Iの推移表 (各分野計)

(D I)	平成12年					
	5月	6月	7月	8月	9月	10月
全国	54.2	54.8	51.3	51.2	52.6	48.9(49.1)
北海道	50.0	55.5	50.5	47.2	49.0	44.1(44.7)
東北	54.6	52.1	49.5	49.7	52.9	51.4(52.8)
関東	55.4	53.2	52.2	53.7	54.6	50.3(51.1)
北関東						48.6
南関東						51.1
東海	58.6	57.9	53.0	55.7	56.3	52.5(51.6)
北陸						47.3
近畿	54.2	57.1	50.8	51.7	53.3	49.2(46.5)
中国						48.0
四国						44.1
九州	52.7	52.9	51.6	49.5	49.7	47.2(48.2)
沖縄						57.3

(備考) 10月以降は全国1,500人を対象とし、9月以前は6地域600人を対象とする。

カッコ内は9月以前と同様の600人を対象とする数値。

地域別の景気の先行き判断D I（家計動向関連）

図表2 - 2 - 2 各地域における景気の先行き判断D Iの推移表（家計動向関連）

(D I)	平成12年					
	5月	6月	7月	8月	9月	10月
全国	52.7	53.5	49.3	47.9	50.0	47.2(47.3)
北海道	48.3	54.9	48.9	44.4	45.4	41.8(42.3)
東北	51.8	49.6	46.3	47.4	49.6	51.0(51.6)
関東	54.5	51.9	50.4	50.0	50.8	49.1(49.2)
北関東						48.6
南関東						49.3
東海	57.3	57.3	50.0	51.4	52.1	51.0(50.0)
北陸						44.2
近畿	53.1	54.1	48.4	48.8	52.0	46.7(44.6)
中国						45.7
四国						42.2
九州	51.5	52.9	51.5	45.8	50.4	45.4(46.4)
沖縄						56.3

(備考) 10月以降は全国1,500人を対象とし、9月以前は6地域600人を対象とする。
カッコ内は9月以前と同様の600人を対象とする数値。

(3) 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。

北海道

(- : 回答が存在しない、 : 主だった回答等が存在しない)

分野	景気の先行き判断	業種・職種	景気の先行きに対する判断理由
家計動向 関連	良くなっている	-	-
	やや良くなっている	スーパー（企画担当）	・ 来客数が依然増加しており、売上も回復してきている。
		旅行代理店（従業員）	・ 先行受注が少し良くなっている。
		旅行代理店（従業員）	・ 昨年はY2K問題で人の動きが減少したが、今年はその反動が出る。
	変わらない	美容室（経営者）	・ 来客数が増加しており、消費が活発化してきている。
		商店街（代表者）	・ 販促を仕掛けても、客の反応が鈍く、プラス要因となる材料がない。
		商店街（代表者）	・ 本来なら季節商品も動き出し、12月は特に期待できる月だが、今年は期待外れのようなのである。客単価の低下も気になる。
		衣料品専門店（店長）	・ まとめ買いが少なく、低価格商品が中心で、売上の柱となる商品が停滞している。
		家電量販店（店員）	・ まとめ買いをする客が少なく、BSデジタルテレビ、ビデオの売上も期待どおりではない。
		住関連専門店（統括）	・ 広告やチラシのメモを見ながら買物をする客が多い。
		スナック（経営者）	・ 年間を通して一番忙しい時期だが、先行きへの不安が強く、個人客があまり利用しない傾向がみられており、全体として変わらない。
		その他飲食〔酒卸〕（店長）	・ 例年になく、先の見通しが読めず、忘年会シーズンを考えると悲観的な結論を出さざるを得ない。
		旅行代理店（従業員）	・ 先行受注の状況を見ると、今後良くなる傾向は出ていない。
		タクシー運転手	・ 昼夜を問わず人の動き、客との会話からしても、急速に景気が回復するとの材料は見当たらない。
		住宅販売会社（従業員）	・ 景気が先行き不透明のため、客の決断が鈍って意志決定が遅くなっている。
		やや悪くなっている	商店街（代表者）
	商店街（代表者）		・ 大型店進出と来月の増床オープンによる影響が大きい。
	百貨店（売場主任）		・ そごう札幌店閉店の影響が出る。
	スーパー（企画担当）		・ 大店法下での駆け込み出店が本格化するなかで、資金繰りのための乱売合戦に拍車がかかってきており、価格低下に歯止めがかからない。
	スーパー（店長）		・ 9月に大型店舗の進出、11月に大型店の増床があり、売上は大型店同士のパイの取り合いとなっている。
	スーパー（店長）		・ 依然として単価が回復しておらず、灯油価格の高騰による影響、優勝セール後の反動が出る。
	コンビニ（店長）		・ 弁当の販売数量が減少している。
	その他専門店〔医薬品〕（経営者）		・ 同業者の出店が進み、安売りが増えて厳しくなる。
高級レストラン（スタッフ）	・ 11月後半に大型スーパーの増床、オープンがあるが、期待できる案件はこれだけで、全体的には消費が冷え込み傾向にある。		
観光型ホテル（スタッフ）	・ 予約申込が遅くなってきている。		
タクシー運転手	・ 生命保険や大型デパートの倒産でムード的に悪い影響が出る。		
設計事務所（所長）	・ 今のところ受注に関する話がなく、冬期に向かって仕事量も減少する。		

分野	景気の先行き判断	業種・職種	景気の先行きに対する判断理由
		住宅販売会社（営業担当）	・住宅金融公庫の金利が上昇基調にあり、住宅ローン減税も新鮮味が薄れている。
	悪くなっている	百貨店（売場主任）	・消費者に生命保険会社、百貨店の閉鎖、人員削減、ボーナスに対する不安がある。
企業動向関連	良くなっている	通信業（営業担当）	・最近、若干上向き傾向にあり、これは一過性のもではなく上向きに転じると好意的に判断している。
	やや良くなっている	食料品製造業（団体役員）	・業界を取り巻く環境は厳しいが、原料の安定した確保が見込まれており、安価な製品に需要の増加がみられ、年末需要に期待が持てる。
	変わらない	金融業（企画担当）	・年末商戦がボーナスの下げ止まりで期待できるが、札幌そごうの閉店など、暗い材料もある。
		その他企業〔コンベンション担当〕〔従業員〕	・景気が悪い悪いと世間でいわれているせいで、忘年会、新年会の予約状況が例年より悪い。
	やや悪くなっている	輸送業（支店長）	・現在の多少の回復感は季節波動の要因が大きく、現在好調な鉄材、木材も需要減少期に入り、荷動きが減少する。
		その他サービス業〔建設機械リース〕（営業担当）	・主力の建設業者は降雪量に左右され、公共事業も休止状態となる。
悪くなっている	-	-	
雇用関連	良くなっている	-	-
	やや良くなっている	人材派遣会社（社員）	・10月以降の追加オーダーが来ており、特に航空、旅行業界で多い。
		求人情報誌製作会社（編集者）	・基幹産業の農業や、公共事業が順調であり、地元の中小企業も生産性を上げる努力をしている。
		求人情報誌製作会社（編集者）	・企業の中に若干の人手不足感が出てきており、求人活動が活発化する。
	変わらない	求人情報誌製作会社（編集者）	・繰り返し求人する傾向が今後も強くなると想定され、求人掲載量の増加がそのまま景気の上向きを意味するとは考えられないが、下向きではない。
		新聞社〔求人広告〕（担当者）	・新規の求人は増加するが、企業は正社員からパートにシフトする傾向が続いており、全体的にみると景気は変わらない。
		職業安定所（職員）	・求人状況を見ると、食品製造業、電気部品製造業、小売業、サービス業は増加しているが、全体としては厳しい状況である。
	やや悪くなっている		
悪くなっている	-	-	

東北

（ - : 回答が存在しない、 : 主だった回答等が存在しない）

分野	景気の先行き判断	業種・職種	景気の先行きに対する判断理由
家計動向関連	良くなっている	タクシー運転手	・深夜1時半から2時ごろに、仕事が忙しいという残業帰りの乗客が増えている。
	やや良くなっている	商店街（代表者）	・イベントが多い年末を迎えるため、期待できる。
		一般小売店〔スポーツ用品〕（総務担当）	・スキーやスノーボードなどの需要の増加が予測される。
		百貨店（広報担当）	・歳暮やクリスマス、初売りやクリアランスセールがあり盛り上がり期待できる。
		スーパー（経営者）	・10、11月辺りが山形の景気の底であると考えており、年末にかけては良くなると思う。
		スーパー（経営者）	・昨年に続く米の豊作で、農家の消費支出が増加するものと期待している。
		コンビニ（エリア担当）	・年末のイベントにより需要の増加が期待できる。
		乗用車販売店（営業担当）	・客の購買行動が慎重で、商談が長引く傾向にあるが、新型車投入等により、需要は徐々に回復すると思われる。

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
		乗用車販売店（営業担当）	・新型車種が登場し、来場者数が増加している。
		一般レストラン（スタッフ）	・パート募集で人が集まらなくなっている。
		一般レストラン（スタッフ）	・人手不足であるが人が集まらず、景気は良くなっていると思う。
		スナック（経営者）	・忘年会シーズンが始まり、飲みに出る機会が増えるため、売上増が期待できる。
		旅行代理店（従業員）	・昨年のY2K問題の反動で12月の海外旅行の予約が増加しており、キャンセル待ちも増加している。
		通信会社（営業担当）	・客の問い合わせが増えている。
		住宅販売会社（経営者）	・受注が増加傾向にあり、着工見通しも前年実績を上回っている。
	変わらない	一般小売店〔書籍〕（経営者）	・客の購買行動が慎重になっており、ベストセラーでも一読してからの購入が多い。
		百貨店（総務担当）	・婦人物の売上が増加しているが、紳士物が減少している。
		百貨店（企画担当）	・婦人コートやブーツの売行きが好調であるが、単価が低下しており、売上の伸びは期待できない。
		百貨店（営業担当）	・野球の優勝セールなどの影響で、一時的に客数が増加している。
		スーパー（総務担当）	・客の低価格志向、安物の買いまわり傾向は変わらない。 ・競合店の出店が続くため、景気が良くなるとは考えられない。
		スーパー（店長）	・客数は横ばい又は増加傾向にあるが、これはチラシ効果によるもので、客の激安商品だけを買う傾向は今後も続く。
		スーパー（店長）	・来店客数は対前年比で増えているが、客単価が依然として前年を下回っている。
		衣料品専門店（店長）	・2、3か月の短期間で大きな変化はないと思う。 ・消費者に守りの気持ちや守りの行動がうかがえる。
		家電量販店（総務担当）	・情報家電の売行きが好調で、年末商戦でも、情報家電で売上が増加する。
		家電量販店（店長）	・ボーナス払いなど、クレジットカードの利用が増加している。
		住関連専門店（統括）	・増築や新築等に関連するインテリア商品の需要はあるが、それ以外の需要は不透明である。
		高級レストラン（スタッフ）	・年末商品の宣伝を早めに行っているが、予約状況が良くない。
		観光型ホテル（経営者）	・忘年会、新年会の予約状況は、出足は遅いが例年並みである。 ・芸者派遣の予約数が前年の3分の1となっている。
		観光型旅館（経営者）	・忘年会の予約件数が増えない。
		都市型ホテル（スタッフ）	・受注状況などから変わりないと思う。
		遊園地（経営者）	・11月の連休以降は閑散期に入る。
		住宅販売会社（従業員）	・金利上昇に向けて、住宅購入を急ぐ傾向があるものの、自己資金を調達できない客が多い。
	やや悪くなっている	商店街（代表者）	・消費の拡大につながる要素が見当たらない。
		一般小売店〔雑貨〕（企画担当）	・原価は上昇傾向にあるが、需要が弱く販売価格は更に低下した。
		スーパー（経理担当）	・7月ごろからの売上の減少傾向が、今後も続く。
		コンビニ（エリア担当）	・客単価が低下しており、買上点数の減少も予測される。
家電量販店（店長）		・単価の低下が目立っており、価格競争が激しくなっている。	
その他専門店〔ガソリンスタンド〕（営業担当）		・燃料油、特に灯油の原価の上昇が続いているが、上昇分を販売価格に転嫁できないので、大変厳しい。	

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
		住宅販売会社（従業員）	・前向きに住宅を取得しようという客が減っており、様子見の客が増えている。
	悪くなっている	スーパー（経営者）	・単価の低下傾向が今後も続き、このままでは売上増が期待できない。
企業 動向 関連	良くなっている	食料品製造業（経営者）	・水産業界が良くなる季節であり、2月ごろまで好景気が続く。
	やや良くなっている	食料品製造業（従業員）	・高額な歳暮用品の受注が増えている。
		食料品製造業（従業員）	・自社製品は依然として低価格帯が主力だが、スーパー特売用の製品の数量は激増している。
		電気機械器具製造業（従業員）	・IT関連で新しい技術が出てきつつあるので、景気は良くなっていく。
		輸送業（従業員）	・貨物量が増加しており、各キャリアとも、スペースに余裕がなくなっている。
		通信業（企画担当）	・IT関連の補正予算や補助金の支出のため、短期的にやや良くなる。
	変わらない	農林水産業（従業者）	・桃の価格が低いため、農業収入が増えず、農業機械などの買い控え傾向が予想される。
		電気機械器具製造業（企画担当）	・忙しさが続いているが、単価が低下しており売上増に結び付かない。
		建設業（企画担当）	・公共投資が若干上向いているが、民間部門ではマンションの供給過剰感が広まり調整段階に入っている。
		金融業（営業担当）	・一部業種に設備投資資金の需要が増加する兆しが見られるが、業種によりばらつきがあり、数か月後に良くなっているという判断は難しい。
	やや悪くなっている	繊維工業（総務担当）	・春夏物の製造期に入ったが、春物の受注が伸び悩んでいる。
		木材木製品製造業（経営者）	・住宅着工が不要期に入る。
		電気機械器具製造業（従業員）	・パソコンの売行きがやや減速傾向にあり、今後良くなるのか不安である。
	悪くなっている	農林水産業（従業者）	・米の出荷が終わり代金の回収が始まるが、売上金の目減りが続いており、収入増に結び付かない。
繊維工業（営業担当）		・残暑の影響でニットの売行きが悪く、輸入品の増加が追い討ちをかけている。	
雇用 関連	良くなっている	-	-
	やや良くなっている	人材派遣会社（社員）	・人材派遣業では、主婦など比較的年齢の高い層の需要が増えている。
		新聞社[求人広告]（担当者）	・IT関連の求人数が増加している。
		職業安定所（職員）	・求人数はこの半年間で3割程度増加している。
	変わらない	人材派遣会社（社員）	・金融機関との取引が出てきたが、一方で金融機関の倒産などもあり、不透明な部分が多い。
		人材派遣会社（社員）	・求人の増加傾向がメーカーからサービス業へ移行していないため、当面足踏み状態だと思う。
		職業安定所（職員）	・求人数は前年比で増加しているが、電気機械製造業や半導体関連事業所での求人需要に一服感がある。
		職業安定所（職員）	・電気機械製造業や小売業を中心に、求人数が増加している。一方で、事業主の都合による離職者も増えている。
		職業安定所（職員）	・パートを中心に、求人が増加している。 ・新卒の求人が、超氷河期であった前年より3割近く減少している。
	やや悪くなっている	求人情報誌製作会社（編集者）	・求人数の減少が続いている。
悪くなっている	-	-	

北関東

(- : 回答が存在しない、 : 主だった回答等が存在しない)

分野	景気の先行き判断	業種・職種	景気の先行きに対する判断理由	
家計 動向 関連	良くなっている	-	-	
	やや良くなっている	百貨店（販売促進担当）	・ 9、10月の売上、入店客数が前年を超えて、やや上向きの基調にあり、この状態が続く。	
		コンビニ（店長）	・ クリスマス、年末年始を控えて、2、3か月後の売上は比較的良くなる。	
		都市型ホテル（スタッフ）	・ 先々の予約等が少しずつ増加している。	
		住宅販売会社（経営者）	・ モデルハウスへの来場者数及び問い合わせ数が増加している。 ・ 来月、再来月の契約見込数が増加している。	
	変わらない	衣料品専門店（統括）	・ 中心街での消費者離れが続いており、客が戻るまでにはもう少し時間がかかるので、3か月先はあまり景気が良くない。	
		乗用車販売店（従業員）	・ 先行きの不透明感と不安感が根強く、個人消費が伸びない。年末商戦もあまり期待できない。弱肉強食がますます鮮明に出てくる。	
		旅行代理店（従業員）	・ 予約は入っているが、単価の低迷が依然続いているので、このまま変わらない。	
		通信会社（社員）	・ インターネット人口の増加や、モバイルマルチメディア等の普及により、今後も家計に占める通信費の割合が高くなり、他の支出を控える傾向になってくる。	
	やや悪くなっている	一般小売店〔精肉〕（経営者）	・ 財布のひもは固いまま、購買動向は現状維持である。介護保険料も響いていると思う。	
		コンビニ（店長）	・ 値引きキャンペーンを行っているが、前年を上回る売上、客数の日が1日しかなく、客の消費マインドは相当低下している。	
		乗用車販売店（経営者）	・ 先行きに不安感があり、購買力が現在より低下するのではないか。「ボーナス商戦」という言葉が死語になる恐れがある。	
		設計事務所（所長）	・ 2、3か月先の受注状況がやや悪くなっている。	
	悪くなっている	コンビニ（店長）	・ 大型ドラッグストア、衣料品スーパーが相次いでオープンし、既存の商店街は、ますます苦戦することになる。	
		スナック（経営者）	・ 現状のままでは良くなると思えない。	
		都市型ホテル（経営者）	・ 当地（宇都宮）における緑化フェア終了後には、売上は非常に厳しい状況になる。	
企業 動向 関連	良くなっている	一般機械器具製造業（経営者）	・ 受注した新規部品の生産が急速に本格化する。	
	やや良くなっている	プラスチック製品製造業（経営者）	・ 少しずつ仕事量が増えている業種もあるので、これからわずかでも我々の回りに跳ね返ってくるのではないかと。	
		輸送業（統括）	・ 今のところ、身の回りに明るい話題がない。会社の売上も、少し鈍化してきたような気がする。それほど良くはないし、また極端に悪くもならない。	
	変わらない	経営コンサルタント	・ ほとんどの業種で、景気の先行きが不透明と感じており、楽観的な見方は少ない。 ・ パート、アルバイトなどの臨時雇用を除き、採用意欲は低く、設備投資は見送られがちで、設備需要もあまりない。 ・ 印刷やデザインを含めた、いわゆるIT関連で、一部の製造業、サービス業の中に元気な企業がある。	
		やや悪くなっている	電気機械器具製造業（経営者）	・ 設備投資関連の企業が買う製品は若干出ているが、一般消費者向けの製品の売上は、冷え込んできている。設備投資はある程度進むが、在庫の上積みがあれば、生産調整が始まるので、今後は下り坂になる。
		悪くなっている	建設業（総務担当）	・ 公共工事が売上の大きな割合を占めているために、国、県、市の財政難による公共事業縮小の影響を受ける。

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	良くなっている	-	-
	やや良くなっている	人材派遣会社（経営者）	・IT関連の業種を中心に、求人意欲が着実に強くなっている。
	変わらない	職業安定所（職員）	・年内は特に明るい材料はなく、同じ状況が続くものと思われる。
	やや悪くなっている	学校〔専修学校〕（就職担当）	・採用内定企業から御礼訪問がある時期であるが、今年は昨年よりも訪問が少ない。
	悪くなっている	-	-

南関東

（-：回答が存在しない、：主だった回答等が存在しない）

分野	景気の先行き判断	業種・職種	景気の先行きに対する判断理由
家計 動向 関連	良くなっている		
	やや良くなっている	商店街（代表者）	・消費者の動向は冷えているが、大手企業の購買が少しずつ増加するので、良くなってくる。
		コンビニ（店長）	・年末に向かい、予約商品が増えてくる。
		乗用車販売店（経営者）	・11月と12月はボーナス時期に入り、販売は少し上向いてくる。
		旅行代理店（従業員）	・11～1月の受注状況を見ると、2000年が終わり、21世紀が始まるということもあり、Y2K問題があった昨年12月と比較すると、受注状況はかなり良くなっている。
		住宅販売会社（経営者）	・打合せや関連業種の仕事が多くなっている。
	変わらない	商店街（代表者）	・取引先で自己破産があった。周りの商店の状況を見ても、良くなるという反応は少ない。
		一般小売店〔C D〕（営業担当）	・年末向けの商品の予約等が例年より少なく、伸びもあまりない。
		百貨店（買付担当）	・今年も暖冬といわれている影響で、冬の主力商品であるコートが売れず、メーカーもコートの生産を縮小している。昨年同様、売上が厳しいと予想される。
		百貨店（営業担当）	・景気の先行きにまだ不透明感があり、個人消費の底上げにはつながっておらず、しばらくこの状況が続く。
		百貨店（企画担当）	・依然として先行きに対する不安感があり、消費への慎重な姿勢に大きな変化はみられない。
		百貨店（副店長）	・低価格志向、安物買いが続いているため、2、3か月では変化がない。
		スーパー（経営者）	・ビール等では客が安い商品を買っているため、売上が減少している。景気が上向く気配も感じられない。
		スーパー（店長）	・昨年末にはY2K問題もあり、消費動向は非常に活発であった。今年は、昨年のような事例があまり見当たらず、厳しい年末が予想される。
		衣料品専門店（販売担当）	・生命保険会社や大企業の倒産等で、消費者は自己防衛で出費を抑えるので変わらない。
		その他専門店〔ガソリンスタンド〕（団体役員）	・原油価格の高騰により、石油製品の値上げが予想される。冬のシーズンを迎えて灯油等にも影響が予想され、景気に悪影響を及ぼす。
		一般レストラン（支配人）	・接待、交際費圧縮、若者の飲食費節約等の営業活動で聞いた話や、11、12月の予約状況から変わらない。
		一般レストラン（店長）	・ボーナスの時期は多少良くなるが、その前後は変わらない。
		都市型ホテル（スタッフ）	・今後の予約状況を見ても、特に明るい兆しはない。
		通信会社（社員）	・インターネットの業界も様々な割引サービス等が出てきており、売上面では変わらない。

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
		美容室（経営者）	・低収入者と高収入者との間で、所得のうち消費に向ける割合に格差が生じている。消費者は余分な物は買わない、余分な金は使わない。
		設計事務所（経営者）	・時期的なこともあるが、衣食の話はあっても、住までの余裕はない。
	やや悪くなっている	一般小売店〔米穀〕（経営者）	・歳末に向かっているのに、正月用の企画や商品の仕入れ等の話があまり出てこない。現状が悪いから、どうしてもそういう気持ちになれないのかと感じる。
		一般小売店〔文房具〕（経営者）	・通販を利用する影響で、客単価が低下してきており、売上高は伸びない。
		百貨店（企画担当）	・生命保険会社の倒産等が続き、マスコミで報道されることにより、消費者の財布のひもは固くなる。 ・歳暮商戦にも、法人需要低下等の影響が出る。
		住関連専門店（営業統括）	・リストラブームが災いしているため、消費者の購買意欲は回復しない。
		一般レストラン（経営者）	・景気は一向に良くならない。今月の売上からみて、2、3か月で良くなるとも思えない。
		旅行代理店（従業員）	・2、3か月後の団体旅行の受注数は少なく、現状のままでは添乗もない。
		その他サービス〔学習塾〕（経営者）	・教室5か所の大家と家賃の値下げ交渉を行い、すべての大家から平均12、13%の値下げを認められた。全般的な経済情勢は結構厳しいようだ。
		住宅販売会社（従業員）	・住宅業界の集客が前年を下回っている。 ・生命保険会社等大手企業の倒産が、ユーザー心理に不安を与えている。
	悪くなっている	一般レストラン（経営者）	・大型企業の倒産等により、客は心理的に昼食代、飲み代を節約しそうで、暮れの忘年会は最悪ではないかと思う。
企業動向関連	良くなっている		
	やや良くなっている	一般機械器具製造業（経営者）	・今年3月に受注した仕事が入っており、12月ごろから増産になる。
		その他サービス業〔情報サービス〕（従業員）	・企業はIT産業に関わる情報関連設備投資には前向きであり、見積、提案数ともに増加している。今後もこの傾向が続く。
		その他サービス業〔情報サービス〕（従業員）	・IT関連は依然好調であるが、景気全体の回復の足取りが非常に重い。
		その他サービス業〔物品リース〕（営業担当）	・これまで、設備投資を来期以降に見送る企業が多かったが、必要なものであれば、設備投資等を行う企業が増加している。
	変わらない	電気機械器具製造業（経営者）	・空調業界は、2、3か月で景気が上向くことはない。相当思い切った整理整頓を行わないと、10年たっても浮上するのは困難である。
		輸送業（営業所長）	・景気が良いときには3か月後の予定表が埋まるが、現在はそれほど予定が入っていない。
		通信業（営業担当）	・年末に向けて、購買意欲は引き続き強いので、変わらない。
		金融業（渉外担当）	・増収、増益を見込む企業は少なく、おおむね横ばいの予想である。ただし、リストラ等の効果により若干の増益を見込んでいる企業もある。
		広告代理店（従業員）	・新規の仕事が出てこない状況である。
	やや悪くなっている	金属製品製造業（総務担当）	・受注残が少なくなってきた。
		電気機械器具製造業（経営者）	・様子見の状態、引き合いもない。

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
	悪くなっている	一般機械器具製造業(経営者)	・大手の企業からの受注残量が大幅に減少し始めている。年末はもっと厳しくなる。
雇用関連	良くなっている	人材派遣会社(社員)	・今年は年初以来企業からの求人が非常に多く、それが途絶えない。 ・人材派遣スタッフを求めても、なかなか人がいないのが実情である。
	やや良くなっている	求人情報誌製作会社(営業担当)	・先々まで契約を結ぶパターンが増えている。
		職業安定所(職員)	・新規求人数の増加、新規求職者の減少という傾向は今後も続く。特にIT、福祉関連企業の求人意欲は高く、この傾向はしばらく続く。
	変わらない	人材派遣会社(社員)	・派遣依頼の件数はあるが、稼働日数の減少や時間の短縮が行われている。 ・百貨店での催事が少なくなっている。
		学校[専修学校](就職担当)	・来年度の採用予定者数に変化がない。
	やや悪くなっている	-	-
悪くなっている	-	-	

東海

(- : 回答が存在しない、 : 主だった回答等が存在しない)

分野	景気の先行き判断	業種・職種	景気の先行きに対する判断理由	
家計動向関連	良くなっている	-	-	
	やや良くなっている	一般小売店[惣菜](営業担当)	・余分な物は買わないという傾向が薄れつつある。	
		百貨店(販売促進担当)	・客の財布のひもが少し緩くなってきており、売上に下げ止まり感が出てきている。	
		百貨店(販売促進担当)	・郵便貯金の満期資金をあてにして、婦人服を購入する客が増えている。	
		衣料品専門店(店員)	・現在買い控えているコートやジャケットなど高額な商品の売上が増加する。	
		乗用車販売店(従業員)	・来客数が増加傾向なので、仕入れ次第では期待ができる。	
		住関連専門店(営業担当)	・住宅ローン減税や、割安な遊休地を活用したマンションを中心とした建築増加で、これからピークに入ってくる。	
		その他専門店[雑貨](店員)	・「安かろう悪かろう」の発想で、多少高価でも価値ある商品に消費が移行しつつある。	
		スナック(経営者)	・最近社用の客も増加している。	
		都市型ホテル(スタッフ)	・3か月先の予約の埋まり方が、例年よりも早くなってきている。	
		タクシー運転手	・深夜まで残業するサラリーマンが増加している。	
		通信会社(社員)	・インターネット接続料金の定額制などの新サービスにより、通信量は今後も増加傾向が続く。	
		その他サービス[パソコン機器製造販売](エリア担当)	・客との商談件数が増加している。	
		設計事務所(経営者)	・信頼でき思い入れの強いものにはお金を使う傾向がみられる。	
		変わらない	商店街(代表者)	・良くなる材料も悪くなる材料もみあたらない。
			百貨店(売場主任)	・将来の方向がなかなかみえず所得が増加していない。
百貨店(販売促進担当)	・新規店の影響で客の奪い合いが続いている。			
スーパー(店長)	・そごうの倒産や同業間の競争など小売業を取り巻く環境は厳しい状態が続いている。			
スーパー(店長)	・相変わらず客単価の低下傾向は続いている。			

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
		スーパー（店長）	・客単価は依然として低迷し、低価格商品を一層望む傾向がある。
		コンビニ（エリア担当）	・客単価が伸び悩み、売上も苦戦する店舗が引き続き多い。
		コンビニ（エリア担当）	・付加価値のある商品なら少し高くても買うといった姿はみられるが、2、3か月先では品ぞろえが追いつかない。
		コンビニ（店長）	・新規店がかなり増加しており、客が新規店に流れるため、売上が減少している。
		衣料品専門店（企画担当）	・大企業の破たんなど消費者が不安を抱くニュースが相次ぎ、個人の消費はなかなか回復しない。
		家電量販店（店長）	・ボーナスが出なかったり半額といった話が多く聞かれるため、先行きの売上は期待できない。
		乗用車販売店（経営者）	・株価の低迷、大型企業の倒産などから、楽観できない状況にある。
		乗用車販売店（営業担当）	・クレジットを組む客が少ない。
		その他専門店〔貴金属〕（店員）	・冬のボーナスがあてにならず、特にぜいたく品に関しては厳しい目でみている。
		高級レストラン（スタッフ）	・法事等公式的な席では高価格の会席料理が良く出ているが、その他ではより低価格の料理を選ぶ人が増加している。
		高級レストラン（スタッフ）	・宿泊・宴会ともに予約状況が良くない。
		観光型ホテル（スタッフ）	・パーティー、宴会の予約状況は良いが、宿泊、食堂は高単価利用客が減少しているため、全体の収入には変化がない。
		通信会社（社員）	・年末に向け通話量は増加するが、前年並みである。
		テーマパーク（職員）	・客単価も来客数もほとんど増加していない。
		パチンコ店（店長）	・集中豪雨後の消費が余暇に回ってくるとは考えにくい。
		住宅販売会社（従業員）	・株価の低迷や金利の上昇を考えると、客の資金調達への不安は続く。
	やや悪くなっている	一般小売店〔酒〕（経営者）	・商店街の各業種で売上が減少し続けており、この傾向はしばらく続く。
		スーパー（経営者）	・中央市場、青果市場に仕入れに行ってもあまり活気がない。
		スーパー（店員）	・賃金やボーナスのカットがある一方で、良くなる要素が何もない。
		コンビニ（エリア担当）	・長期予報で暖冬と予想されているため、冬物商品やスキー券の売上が減少する。
		コンビニ（店長）	・消費者の買い控えが続き、ディスカウントストアにも客が流れている。
		乗用車販売店（従業員）	・車の維持費や燃費を気にする客が非常に増加している。車通勤だった客が自転車を使用するなど、車の維持費を減少させようとする動きがみられる。
		住関連専門店（店員）	・大型倒産が相次ぎ、客も必要な物しかなかった。
		その他専門店〔ガソリンスタンド〕（店長）	・原油高の影響がこれから出てくる。
		スナック（経営者）	・昨年よりも忘年会予約が減少している。
		ゴルフ場（経営者）	・2、3か月先の予約状況は依然として対前年比で大幅に減少しており、他のゴルフ場も同様の傾向がみられる。
		設計事務所（経営者）	・大店立地法が施行され、駆け込みの大型店舗の受注が終了している。
悪くなっている	住宅販売会社（従業員）	・客の購入意欲がかなり減退している。	

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	良くなっている	輸送用機械器具製造業（工務担当）	・車の受注が更に増加する。
	やや良くなっている	電気機械器具製造業（経営者）	・客との会合などで、非常に前向きな発言が増加している。 ・文教関係の設備投資に動きが出てきている。
		輸送業（エリア担当）	・アジアを中心に集荷件数が増加している。
		公認会計士	・設備投資をする会社、業績回復の兆しが見え始めている会社が、少しずつ増加している。
		経営コンサルタント	・名古屋市中心部のテナント需要が高まってきている。
	変わらない	プラスチック製品製造業（従業員）	・現状の好調さが続く。
		金属製品製造業（経理担当）	・仕事量に格差がある状態が同業間で続いている。
		電気機械器具製造業（営業担当）	・IT関連のけん引により、業界の好調が維持される。
		建設業（企画担当）	・建設工事が若干増加したとしても、現在の仕事量では各社のコストダウン競争により状況は変わらない。
		輸送業（従業員）	・原油価格の値上がり全体が全体の景気上昇にブレーキをかける。
		輸送業（エリア担当）	・年末に向け物量は増加するものの、企業倒産が増加しているので、全体では変わらない。
		金融業（融資担当）	・大企業が上昇傾向にあるとはいえ、地方の中小企業にも波及するのはまだまだ先になる。
		不動産業（企画担当）	・悪くなる材料がないため、変わらない。
		税理士	・大企業を始め各企業がコスト削減を続けている。
やや悪くなっている	金属製品製造業（経営企画担当）	・リストラで社員数を減らし、他の経費節減を進める方向である。	
	公認会計士	・積極的な投資をする人は見当たらない。	
悪くなっている			
雇用 関連	良くなっている	-	-
	やや良くなっている	人材派遣会社（社員）	・派遣社員の需要が増え、内容的にも業務量の増加によるものが少しずつ増えている。
		求人情報誌製作会社（編集者）	・新規プロジェクトの計画を聞いている。
		職業安定所（職員）	・例年より求人が増加しており、求職者は横ばいもしくは減少する。
		民間職業紹介機関（エリア担当）	・自動車メーカー、自動車部品メーカーからの求人が非常に増加している。
		学校[大学](就職担当)	・秋から冬にかけて、新卒採用意欲が高まりつつある。
	変わらない	人材派遣会社（社員）	・派遣契約が短期化しており、雇用に対する各企業の慎重な姿勢がうかがえる。
		新聞社[求人広告](担当者)	・正社員の直接採用は少なく業務請負会社やパート、アルバイトに依存する傾向で、雇用や景気の回復が本格化しているとは言い難い。
		職業安定所（職員）	・指数としては新規求人の増加がみられるが、実態としてはまだまだ厳しい状況が見込まれる。
		民間職業紹介機関（職員）	・人材採用の動き、投資開発意欲は変わらない。 ・欲しい人材に対して人がいない、雇用のミスマッチが解消されないと良くなれない。
やや悪くなっている	-	-	
悪くなっている	-	-	

北陸

(- : 回答が存在しない、 : 主だった回答等が存在しない)

分野	景気の先行き判断	業種・職種	景気の先行きに対する判断理由
家計 動向 関連	良くなっている	-	-
	やや良くなっている	家電量販店(店長)	・来年4月から家電リサイクル法が施行されると、廃棄物の引取料がかなり高くなるので、前倒しで買い換え需要が増加する。
		乗用車販売店(総務担当)	・各メーカーが更に新型を投入してくるという状況なので、この秋に更に市場が活性化する。
		観光型旅館(スタッフ)	・予約受注が増え、単価も前年を若干上回る状況である。
		住宅販売会社(従業員)	・営業担当者の管理客数がやや増加している。
	変わらない	一般小売店[果物](経営者)	・相変わらず客単価は低く、来客数も増加していない。
		百貨店(営業担当)	・高額品の買い控えが、相変わらずみられる。
		コンビニ(経営者)	・客単価は低下し続けており、同業間の競争が激化し、来客数も増加していない。
		住関連専門店(店長)	・長期的な先行き不安から慎重な買物が続く。
		高級レストラン(スタッフ)	・良くなっていく気配が全く感じられない。特に高級店では昼の客数減が止まらない状況が続いている。
		観光型旅館(経営者)	・観光客の動きが非常に鈍いなど、福井県の観光事業は良くない状態が続く。
		都市型ホテル(経営者)	・宴会の予約状況が前年と変わりない。
		都市型ホテル(スタッフ)	・宿泊や来年2月の婚礼、宴会の予約状況などが厳しい見通しとなっている
		住宅販売会社(従業員)	・営業の接触数に伸びがみられず、かつ時間がかかっているため、受注が少なくなっている。
	やや悪くなっている	商店街(代表者)	・大型店の進出が続いており、これが悪い意味での安売り合戦になっている。
		百貨店(売場主任)	・高額品の動きがこれまで順調であったが、株価の動き等の影響があり、最近悪くなってきている。
		テーマパーク(職員)	・予約客の動向が昨年より厳しくなっている。
		美容室(経営者)	・客単価が上昇する気配がない。
		設計事務所(職員)	・建物完成までの種まき部分に当たる、予算、規模などの事前協議の件数が減少している。
		住宅販売会社(従業員)	・今までは低金利、税制の効果がかなりあったが、金利上昇の局面になってあきらめが出てきている。
スーパー(店長)		・年末の賞与も期待できないので、客の財布のひもは固い。	
企業 動向 関連	良くなっている	-	-
	やや良くなっている	プラスチック製品製造業(企画担当)	・2、3か月先の受注が既に見込まれている。
		金属製品製造業(経営者)	・2、3か月後の受注がかなりの量に達している。
		輸送業(配車担当)	・年末に向けたギフト商戦などで、かなりの荷物を輸送する予定が入っている。これから2、3か月はトラックを探すのにかなり苦労する。
		金融業(融資担当)	・年末にかけ、資金需要もおう盛になってくると思われる。 ・前向きな設備投資の話も聞いている。
		司法書士	・得意先で整理すべき会社は一段落し、内容の良い会社の割合が多くなっている。
	変わらない	繊維工業(経営者)	・先行きの受注が相変わらず厳しい。
		電気機械器具製造業(経理担当)	・ユーザーの在庫量はやや多めようである。

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
		建設業（経理担当）	・地価の下落、株価の低迷、生命保険会社の破たん、業績不振企業の人員整理など、マイナス要因が多いため、景気は良くて現状維持である。
		通信業（営業担当）	・建設会社にパソコンは相当導入されているが、インターネット入札があるので仕方なく導入しているという感じで、積極的にパソコンなどを使って業務を効率化しようとする動きはまだみられない。
	やや悪くなっている	精密機械器具製造業（経営者）	・年末に向けて、各社は在庫調整も含めて生産量を更に落としている。 ・自社の売上予定も12月まで更に減少していく予定である。
		建設業（経営者）	・国民体育大会が終了する影響が大きい。道路関係を含め公共事業が大幅に減る。 ・下請からの資金繰りの相談もある。
	悪くなっている	-	-
雇用 関連	良くなっている	-	-
	やや良くなっている	求人情報誌製作会社（編集者）	・各メーカーでの人材募集がまだまだ増えてくる傾向にある。
		新聞社〔求人広告〕（担当者）	・来春の新卒者の求人数については、比較的增加傾向である。2002年度の採用数も更に増やすという声も最近多く聞く。
		職業安定所（職員）	・求人者側の話として、今後3か月間の仕事量等は十分にある。
	変わらない	職業安定所（職員）	・求人の条件が厳しくなっている。
		学校〔大学〕（就職担当）	・景気の不透明感が強く、新卒者の採用に活気がみられない。
	やや悪くなっている	人材派遣会社（社員）	・人材派遣会社の業務の縮小、子会社への移管が更に進んでいく。
	悪くなっている	-	-

近畿

（ - : 回答が存在しない、 : 主だった回答等が存在しない）

分野	景気の先行き判断	業種・職種	景気の先行きに対する判断理由
家計 動向 関連	良くなっている	百貨店（売場主任）	・これからクリスマスや正月に向かい、また21世紀の到来ということもあり、景気が盛り上がる。
	やや良くなっている	百貨店（売場主任）	・冬物衣料の売上は前年をやや下回る傾向にあるが、プライダルに関する需要が非常に強くなっている。
		スーパー（経理担当）	・プロ野球の優勝セールの影響があり、若干上向いている。 ・これから12月にかけて冬物など衣料品に明るさがみえてきており若干良くなる。
		乗用車販売店（営業担当）	・そろそろ消費者も我慢の限界がきており、年末から来年2、3月ごろにかけて買い換えが進み、景気が良くなる。
		一般レストラン（経営者）	・客単価が低下しているものの、来客数は増加している。
		一般レストラン（店長）	・客単価が少しずつではあるが上昇している。
		都市型ホテル（スタッフ）	・忘年会、新年会、受勲関係のパーティーの予約が良好である。
		旅行代理店（店長）	・現在の受注分について、出発月で前年と比較してみると、伸び率が前年を上回ってきている。
	旅行代理店（広報担当）	・昨年度はY2K問題の影響で年末年始の旅行需要が悪かったが、今年度の年末年始はその反動から昨年の3、4割増となっている。	
	変わらない	商店街（代表者）	・客が他の商圏へ分散する傾向にあり、現状維持がやっとである。
一般小売店〔衣服〕（経営者）		・高額商品の売行きが伸び悩んでいる。	

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		
		百貨店(売場主任)	・秋物衣料の動きが鈍く、季節が変わっても紳士、子供服は依然として厳しく、婦人服も横ばい状況が続いている。		
		百貨店(売場主任)	・そごうの再建策の発表があったが、企業倒産などの暗い雰囲気は消費者心理を冷え込ませている。		
		百貨店(売場主任)	・これから12月にかけてクリスマスと歳暮という大きな商戦を迎えるが、単価が下落しており、特に宝飾品や時計といった高額品の動きは依然として悪い。		
		百貨店(企画担当)	・秋物衣料の動きが非常に悪い。婦人服が少し上向きつつあるが、紳士・子供服といった景気判断のパロメータとなる商材は厳しい状態が続いている。		
		スーパー(店長)	・雇用不安やリストラにより、消費者の財布のひもは簡単には緩まない。		
		衣料品専門店(店長)	・単価が低下傾向にある。 ・客の衝動買いが増加しない。		
		家電量販店(営業担当)	・季節予報では暖冬といわれており、暖房器具の販売が良くない。 ・ボーナス支給の状況によっては、高額商品が売れにくい状態が続く。		
		乗用車販売店(営業担当)	・ショールームへの来客数は増加しているが、客の購入決定が非常に鈍っている。		
		その他専門店[医薬品](店員)	・現状の売上、来客数、客単価、購入状況等からみて、あと3か月や半年で景気が上向くとはとても考えられない。		
		その他専門店[携帯電話](店長)	・3、4か月前と店内の状況、来客数がほとんど変わっていない。		
		高級レストラン(支配人)	・イベント等の意図的な戦略や季節変動での伸びはうかがえるが、実質的な変化は見込めない。		
		観光型ホテル(経営者)	・この先2、3か月の宿泊予約状況が昨年よりも悪い。予約の申込が遅い最近の傾向を差し引いても、今の悪い状態に変わりはない。		
		旅行代理店(営業担当)	・近場を中心に海外旅行が伸びている一方で、関西国際空港発の便の座席数の削減により、旅行価格が上昇することも考えられる。		
		タクシー運転手	・夜の街の人出が少ない状況が変わらない。		
		ゴルフ場(経営者)	・予約状況から、今月と同様の悪い状態のままであるとみられる。		
		その他レジャー施設[イベントホール](職員)	・予約状況が変わらない。		
		その他サービス[学習塾](経営者)	・受講する科目数の増減がほとんどみられない。		
		住宅販売会社(営業担当)	・来客数は変わらないが、値引き要求が厳しくなっており、今後もこの状態が続く。		
		やや悪くなっている		百貨店(売場主任)	・今年は昨年のようにミレニアム関連などの商材がないことに加え、衣料品単価の低下、歳暮関連での数量の減少と単価の低下傾向が非常に強い。
				スーパー(店長)	・大店立地法への対応としての駆け込み出店により、店舗数が増加したため、客による店舗の選別が厳しくなる。 ・生命保険会社、そごうなどの破たんにより、客の購買態度が慎重化する。
				コンビニ(エリア担当)	・そごう、生命保険会社の破たんにより、客の買い控えがみられる。
				自動車備品販売店(従業員)	・売上の減少が依然として続いている。 ・単価が低下している。
				都市型ホテル(スタッフ)	・宿泊では、個人とともに出張が非常に悪い状況にあり、出張の手控え、自費による出張までも見受けられる。 ・昨年の12月はY2K問題により宿泊に特需がみられたが、これに対して、今年は盛り上がり欠ける。

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（経営者）	・2、3か月長持ちするような髪型を要望する客が増加している。	
		その他サービス[ビデオ・CDレンタル]（エリア担当）	・ビッグタイトルが出る予定がない。 ・価格競争が激化しており、苦戦が予想される。	
	悪くなっている	競輪場（職員）	・競輪事業はパブル崩壊後、連続して売上、入場者数の減少が続いている。	
	住宅販売会社（従業員）	・そごうや生命保険会社の破たんによって、客に雇用不安が浸透しており、マンション販売の契約率が悪化する。		
企業 動向 関連	良くなっている	-	-	
	やや良くなっている	食料品製造業（経営者）	・21世紀を迎え、イベントが増加することから売上増加が期待できる。	
		金属製品製造業（団体役員）	・対前年比において増加に向かっていると思われる。	
		一般機械器具製造業（経営者）	・年度末に近いことから、官需関係が上向いている。 ・民需も来年度以降、多少設備投資の予定が出てきている。	
		金融業（支店長）	・地元には金属金型の企業が多いが、来月、再来月ぐらいから徐々に仕事が増加する傾向にある。	
		経営コンサルタント	・経営者たちのものの考え方が、投資、人員の採用、教育などの点で前向きになってきている。	
		コピーサービス業（従業員）	・これまで当店をあまり利用していなかった客が、最近徐々に利用するようになってきている。	
		変わらない	窯業・土石製品製造業（経営者）	・2か月先の受注状況に明るさがみられない。 ・ガソリン価格の上昇が気がかりである。
	電気機械器具製造業（経営者）		・現状がやや良い状態で推移しているため、3か月先に今よりそれほど良くなるとは考えられない。	
	輸送業（営業所長）		・輸入貨物が好調である。 ・冬物生地の在庫が例年より多くなっており、今年は冬物はあまり売れないとみられる。	
	司法書士		・あまり良くないこの状態が、大きく変わるような要因がない。	
	経営コンサルタント		・新規出店や設備更新には金融機関からの借入が必要であるが、依然として貸渋りがみられる。	
	その他サービス業[イベント企画]（経営者）		・新世紀を迎えるに当たって、年末年始のイベントがほぼ出そろったが、件数、規模、内容からみて景気に弾みはつかない。	
	その他非製造業[機械器具卸]（経営者）		・月によってばらつきがあり、安定しない状況である。	
	やや悪くなっている			
	悪くなっている	繊維工業（経営者）	・大口の倒産により、その関連企業についてのうわさ話が飛び交い、商売にならない状態が続いている。	
		繊維工業（団体職員）	・輸入の増加により受注量が激減し、低価格傾向が予想される。	
	雇用 関連	良くなっている	-	-
		やや良くなっている	民間職業紹介機関（支社長）	・業界によってばらつきはあるものの充足感はまだなく、来年春までこの状態は続くと思込まれる。
学校[大学]（就職担当）			・秋以降、大学への求人件数が増加している。	
変わらない		人材派遣会社（経営者）	・かなりリストラが進んでおり、そごうを始めとして人余り現象がますます出てくる。	
		人材派遣会社（社員）	・この1か月間の人材派遣の動向をみると、かなり需要が鈍っている。	
	人材派遣会社（社員）	・IT関連企業の需要は拡大しているが、破たんした銀行、百貨店、中小企業などからの需要が極端に減少している。		
アウトソーシング企業（経理担当）	・需要は引き続き好調だが、低価格競争が続いており、徐々に人材確保も難しくなっている。			

分野	景気の先行き判断	業種・職種	景気の先行きに対する判断理由
		職業安定所（職員）	・企業の採用意欲の高まりがみられるが、大幅な人員削減を計画している企業もあり、当面は一進一退が続く。
		職業安定所（職員）	・ここ数か月は求人数、就職件数等の面で安定した動きがみられるが、依然として経営破たんも多く雇用不安が強く残っている。
		職業安定所（職員）	・サービス業を中心に中途採用の求人が順調に推移しているものの、大手百貨店の店舗閉鎖発表等の影響により、今後の景気の先行きを懸念する声がある。
		職業安定所（職員）	・携帯電話を始めとして小売店の新規出店がおう盛であるが、一方で雇用調整を実施する会社も多い。
		民間職業紹介機関（職員）	・現在はかなり仕事はあるが、日雇労働者の雇主はほとんど建設業ということもあり、将来に対する悲観論が相変わらず聞かれる。
	やや悪くなっている	-	-
悪くなっている	-	-	

中国

（ - : 回答が存在しない、 : 主だった回答等が存在しない）

分野	景気の先行き判断	業種・職種	景気の先行きに対する判断理由
家計動向 関連	良くなっている	-	-
	やや良くなっている	その他専門店 [贈答品] (店員)	・法人の伸びがあるので、これが歳暮の伸びにつながる見通しである。
		一般レストラン (店長)	・ボーナスにより子連れで食事をする人が増える。
	変わらない	百貨店 (売場担当)	・低価格で付加価値のある物を客が求めている。
		スーパー (店長)	・来客数が減少するとともに買物に対する考え方が厳しくなっている。
		コンビニ (エリア担当)	・ここ2、3年変化がなく、今後2、3か月で変化する見通しにはない。コンビニ業界でも前年同月比が頭打ちであり、良くなることはない模様である。
		衣料品専門店 (地域ブロック長)	・プロ野球の優勝セールが開かれても一時的なものであり、すぐに現状に戻る。
		衣料品専門店 (地域ブロック長)	・低価格商品を買う客が多く、余分な物は買わない傾向がある。
		乗用車販売店 (総務担当)	・鳥取県西部地震による家屋修繕等が必要になり、一般消費は、その分の負担増により変わらない。
		住宅販売会社 (営業担当)	・住宅減税についても時期的な不透明さがあり、景気対策によっても改善が現われず、客の不安が多く見受けられる。
	やや悪くなっている	商店街 (代表者)	・鳥取県西部地震により、精神的不安や家を建て直さなければならない家庭があり、まだ、購買に対する意欲がない。
		百貨店 (売場担当)	・大手百貨店のリストラが行われたこと、歳暮など付き合いに必要な商品購入のため12月には他の売上が伸び悩むこと、エレガント商品を客が既に購入したことなどのため売上が厳しくなる。
		コンビニ (経営者)	・消費者ニーズにかなう商品が出せないため、期待できない。
		スナック (経営者)	・リストラや保険会社の倒産で来客数が減少する。
		タクシー運転手	・客に明るい話題がない。
悪くなっている	一般小売店 [土産] (経営者)	・地震による風評被害が収まらず、観光でも来年の予約が少ない。また、地震の安全宣言も出ていないため今後同様の状況が続く。	
	旅行代理店 (経営者)	・今後3か月の予約状況が悪い。	

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
企業 動向 関連	良くなっている	-	-
	やや良くなっている	金属製品製造業（総務担当）	・受注引き合いの件数が増えてきている。
		電気機械器具製造業（広報担当）	・ITを中心に伸びる。
		輸送業（総務担当）	・路線トラック部門の収益が上がっている。
	変わらない	食料品製造業（総務担当）	・業界他社で異物混入事故が起こり、当社にも影響が及んでいる。
		窯業・土石製品製造業（営業担当）	・最大の顧客であるメーカーの再編問題はあるが、2、3か月先は変化がない。
		輸送用機械器具製造業（経理担当）	・商用車の落ち込みが大きく、景気回復の兆しがない。
		建設業（営業担当）	・現在の過当競争が続く限り、景気回復にはならない。
やや悪くなっている			
悪くなっている	-	-	
雇用 関連	良くなっている	-	-
	やや良くなっている	人材派遣会社（社員）	・地場の大手メーカーの増産が具体化しつつあるので、周辺への良い影響が見受けられる。
		職業安定所（職員）	・地域の基幹産業である電気機械製造業の中で、IT関連の求人増が見込まれている。
	変わらない	求人情報誌製作会社（編集者）	・出入りしている企業では採用が今後格段に良くなる見通しにない。
		職業安定所（職員）	・労働者賃金も抑制傾向にあり、企業もパート雇用を増やす傾向にある。 ・企業の人員整理も最近見受けられる。
	やや悪くなっている		
	悪くなっている	-	-

四国

（ - : 回答が存在しない、 : 主だった回答等が存在しない）

分野	景気の先行き判断	業種・職種	景気の先行きに対する判断理由
家計 動向 関連	良くなっている	-	-
	やや良くなっている	家電量販店（営業担当）	・買い換え需要が増加傾向にあり、大型商品の動きに多少変化がみられるようになっている。
		乗用車販売店（従業員）	・車の売行きが徐々に良くなっている。 ・クレジット等の利用件数が増えている。
		高級レストラン（スタッフ）	・21世紀を迎えるということで、一時的に期待が膨らみ、明るいムードが出てくる。
		通信会社（営業担当）	・ボーナス月で新商品の販売月でもあることから、今より良くなっている。ただし、商品不足から購入意欲はやや良くなる程度である。
	変わらない	スーパー（経営者）	・客単価の上昇の気配が今はみられず、売上増加の見込みもない。
		スーパー（店長）	・客数はほぼ昨年並みの数値は見込めるが、客単価の落ち込みの改善見込みはない。 ・単価の下落に対して、買上点数の上乗せが追いつかず、余分な物は買わないという状況である。
		スーパー（営業担当）	・セール実施期間中は良いが、販促がないときは動向に厳しいものがある。
		衣料品専門店（店長）	・客の買上点数があまり多くなく、こちらが勧めても必要ないものは買ってくれない。
		都市型ホテル（経営者）	・予約状況は、良い部門（宿泊部門）と悪い部門（宴会部門）がはっきりしているが、総合的にみると変わらない。

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
		観光名所（経営者）	・ホテルや観光地への予約状況が、来年1月以降も現在と同様に悪い。
		住宅販売会社（従業員）	・モデルハウスなどの来場者数が以前より少し減ってきている。
	やや悪くなっている	百貨店（販売促進担当）	・客に色々と紳士スーツやギフトなどを勧めるが、以前のように買ってくれなくなっている。
		コンビニ（エリア担当）	・売場で話しかけても、客が一向に振り向いてくれない。
		家電量販店（店長）	・パソコンが6月まで非常に好調に伸びていたが、7月以降、非常に鈍化してきた。OSの新製品も起爆剤になっておらず、今のところインパクトのある商品はない。 ・暖房機の動きが去年より遅れている。
		タクシー運転手	・ボーナス支給がない、削減されるという声が多く、去年より景気が全体的に悪いのではないか。
	悪くなっている	美容室（経営者）	・客の消費サイクルがますます伸びてきており、以前に比べると利用回数が大幅に減ってきている。
		一般小売店〔乾物〕（店員）	・競争が更に激しくなっていることから、個人事業主には厳しい。
		百貨店（売場主任）	・12月に大型のショッピングセンターの出店があり、客の流れがそちらに向かうので、非常に苦戦する。
		衣料品専門店（経営者）	・12月に大型のショッピングセンターが開店するので、商店街の通行量が減少し、売上に大きく影響する。
		一般レストラン（経営者）	・競合店の出店等、下期に向かって更に厳しくなる状況である。
企業動向関連	良くなっている	-	-
	やや良くなっている	○	○
	変わらない	家具製造業（営業担当）	・木材業界は、住宅着工戸数に左右されるが、10～12月は本年度の最高の売上月とみているところが多い。関東地区のマンション関係が忙しいため、木材加工業、建具業の一部がその恩恵を受ける状況が続く。
		広告代理店（経営者）	・東京、大阪では良くなっている話も聞き、タイムラグを考えれば、従来であれば地方でも良くなってくるはずだが、売上等を含め客の声を聞く限りでは、上昇傾向は認められない。
	やや悪くなっている	化学工業（経営者）	・好材料がないことに加えて、原油高の影響が徐々に広がってくる。原油高は、プラスチック原料や物流費の値上がりにつながる。
	悪くなっている	-	-
雇用関連	良くなっている	-	-
	やや良くなっている	-	-
	変わらない	求人情報誌製作会社（編集者）	・企業の雇用に対する取り組みは、現状のまましばらく続く。
		職業安定所（職員）	・当安定所への求人が一進一退であることから現状維持が精一杯である。
		民間職業紹介機関（所長）	・短期間での企業収益の増加はみられないので、雇用については変化はみられない。
	やや悪くなっている	-	-
	悪くなっている	-	-

九州

(- : 回答が存在しない、 : 主だった回答等が存在しない)

分野	景気の先行き判断	業種・職種	景気の先行きに対する判断理由
家計 動向 関連	良くなっている	一般レストラン（経営者）	・これからレストランにとってはベストシーズンになってくるが、前年比をみると少し不安はある。
	やや良くなっている	商店街（代表者）	・年末年始を控えて、歳暮等の贈答品の売上の向上と、おせち材料の売上に期待している。
		衣料品専門店（店員）	・価格は低下しているが、買上点数は増えており、3か月後は良くなっている。
		衣料品専門店（店員）	・良い物を安く提供するところで購入するなど、消費者に動きが出てきている。
		家電量販店（企画担当）	・家電関係は10月にBSデジタル放送が始まることで、カラーテレビが特に売れているほか、賞与も通常どおり出る予想なので、通常どおり売れる。
		都市型ホテル（スタッフ）	・2、3か月後の宿泊、婚礼の予約状況が増加傾向にあることから、景気は良くなっている。
		旅行代理店（従業員）	・昨年はY2K問題等で旅行を取りやめた客が多かったが、今年はその反動で旅行者が増えており、特に海外が良い。
		通信会社（営業担当）	・今年の2月からコンピュータシステムの見積が通りやすくなっており、平均単価も上がってきている。現在の見積をみても、今後上がってくるのではないかと予測される。
		競輪場（職員）	・年末に向けて消費が拡大するのではないかと思う。競輪や競艇の売上についてもそういう傾向がみられる。
	住宅販売会社（従業員）	・冬のボーナスの状況にもよるが、住宅ローン減税の適用が来年6月の入居までということなので、ここ数か月で客に動きが出る可能性がある。	
	変わらない	商店街（代表者）	・歳末の景気には期待を持っているが、一方では若者のクリスマス需要等についてはかなり落ち込み、例年に比べて厳しい状況が続く。
		百貨店（販売促進担当）	・優勝セールも景気回復の一つのきっかけになると期待しているが、底固い回復基調につながるとは思えない。
		百貨店（売場担当）	・婦人関連部門が若干好調であるが、紳士関連部門がその分悪いので、現状では回復は難しい。
		百貨店（営業担当）	・9月にオープンした郊外型大型店の影響も薄らぎ、やや好転すると思われるが、小売全体をみた場合は更に勝ち組と負け組がはっきりしてくる。
		スーパー（店員）	・仕入先の倒産など、厳しさは変わらず、消費者の所得の増加などの改善が見受けられない。
		衣料品専門店（店長）	・ボーナス、クリスマス、正月といったイベントが多くなるが、対前年比で20%程度の減少が見込まれる。
		家電量販店（店員）	・BSデジタル放送が本格的に始まって、関連商品は動き出すと思うが、その分パソコン等が減少し、全体を底上げするほどではない。
		乗用車販売店（従業員）	・生命保険会社の破たん、ガソリンの値上げ等による心理的不安がある。
		その他専門店 [医薬品] (従業員)	・業界の競争はますます激しくなっているため変わらない。
スナック（経営者）		・3年くらい前から忘年会の予約が全く入らなくなり、12月にはあまり期待していない。 ・客の話も暗い。	
都市型ホテル（スタッフ）		・予約の発生が遅く判断しにくい部分があるが、稼働率としてはあまり変わらない。	
旅行代理店（従業員）	・3か月後の受注状況をもっても過去と大差ないが、もしくは下回っている状況であり、急激に良くなるとは思えない。		
タクシー運転手	・朝の通勤時間帯の客数がまだまだ少ない。		
タクシー運転手	・身の回りでも、大きな会社が倒産し、地方にもその波が来ているようで、客足も伸びていない。		

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
		通信会社（企画担当）	・慎重さがみられるので、現状のまま変わらない。
		テーマパーク（職員）	・冬場はゴルフ客が増えてくるが、その他のアミューズメント等が減るので、全体的には変わらない。
		ゴルフ場（支配人）	・予約状況が悪く、土日ですえ予約があまり入っていない。
		パチンコ店（店員）	・特に景気の良い話もなく、商工会議所の会員の中にも自己破産する人がいて、商売人のつらさを感じる。
		住宅販売会社（従業員）	・公庫金利の先高感やローン減税効果により多少動きがあると思うが、これが継続する状況にはない。
	やや悪くなっている	商店街（代表者）	・商店街では、正社員より契約社員を雇う方向にあり、厳しくなっている。
		商店街（代表者）	・生命保険会社の倒産やそごう問題などの暗いニュースが多いので、消費者も買い控えをしているようである。
		百貨店（営業担当）	・気象予報では暖冬ということで、冬物衣料、暖房器具などの売上が落ち込むと思われる。寒くなれば、一気に増加していく可能性もある。
		スーパー（店長）	・ボーナス、給料が期待できない様子であり、今以上に買物にシビアになる。
		スーパー（経営者）	・農産物、海産物の価格の低迷のため、農業や水産業従事者の収入が少なく、買物動向が悪くなっている。
		スーパー（経理担当）	・生命保険会社の破たんを始めとする金融不安や、県内では特に雇用不安等で消費マインドが冷え込む。
		スーパー（店長）	・競合の激化により、まだまだ売上が伸びる要素がない。 ・気温もまだ暖かく、冬物衣料の動きが非常に悪い。
		コンビニ（エリア担当）	・先行きの不安感から客の財布のひもが固く、客数は減少しないものの、客単価は低下している。生命保険会社の破たん等が今後も続けば、その不安感はますます続く。
		衣料品専門店（経営者）	・客数の減少に歯止めがきかず、購入数量も減少しているので、毎月の売上が前年を下回っている。
		自動車備品販売店（従業員）	・県庁関係のボーナスカットと、各企業のボーナス見込みも少ないので、年末にかけて落ち込む。
		その他専門店〔書籍〕（店長）	・書店や出版社の倒産件数が増えている。
		パチンコ店（店員）	・最近の生命保険会社の破たん等もあり、消費者がお金を使うことを警戒しており、パチンコ業界は特に厳しい。
		美容室（経営者）	・結婚式や成人式の予約状況も良くない。成人式の着物も購入せずに、貸衣装店で着付けまで済ませる人が多い。
		設計事務所（所長）	・建築確認申請の受付が落ち込んでおり、民間住宅の設計受注についても落ち込んでいる。
		悪くなっている	商店街（代表者）
	百貨店（営業担当）		・今月の前年並みの売上確保は、地元球団の優勝セールという一過性のものによる。株価の低迷や大型倒産、雇用状況の悪さをみると、今後は厳しくなる。
	百貨店（営業担当）		・現在の雇用情勢の厳しさ、歳末ボーナスの不透明感から今後ますます厳しくなる。
	タクシー運転手		・大型店舗が閉鎖されるので、街全体に不景気な雰囲気が漂っている。
企業動向関連	良くなっている	窯業・土石製品製造業（経営者）	・土木資材の製造販売をしている関係上、10～3月にかけて工事の発注量がピークに達する。
		不動産業（従業員）	・今後も不動産取引が増加傾向にある。
	やや良くなっている	輸送業（従業員）	・今月から年末にかけて、各企業とも歳暮等により、商品を多めに発注する。
		輸送業（従業員）	・コンテナヤードの回転率を上げるという試みが、第一弾は11月に、第二弾は1月に予定されており、明るい材料がある。

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
	変わらない	通信業（経営者）	・学校関係で、4月から新授業で使用するソフトの注文などがあり、先行きに対して明るい兆しがみえる。
		一般機械器具製造業（経営者）	・現在の仕事を処理するので手一杯である。
		電気機械器具製造業（経営者）	・年末年始の売上は変わらない。
		精密機械器具製造業（経営者）	・現状の高稼働は、今年度一杯続く。
		輸送用機械器具製造業（営業担当）	・現在受注しているものの中で、東南アジアの現地生産を30%以下に切り替えるため稼働状況は変わらない。
		建設業（営業担当）	・先の情報物件で判断した結果、今後とも良くなると思えない。
		輸送業（総務担当）	・物流の合理化等で、取引がなくなるところもある。客の話でも商品の在庫を多く置かず、合理化が進んでいる様子である。
		金融業（調査担当）	・建設業、製造業、卸小売業の業況は先行き不透明感が強くなっている。
	やや悪くなっている	建設業（総務担当）	・2、3か月先で、現在の工事が終了するので、先がみえていない。受注の不透明感がある。
		輸送業（従業員）	・得意先の値下げが継続中であり、やや悪くなっている。
		通信業（従業員）	・北部九州においては、そごうの閉店等が客の大きな話題になっているようで、そこからくる景気の悪い印象が強い。
	悪くなっている	電気機械器具製造業（経営者）	・新しい仕事も減ってきている。仕事が忙しいのは良くて来年の3月まで、悪くて今年一杯だろう。
	雇用 関連	良くなっている	-
やや良くなっている		人材派遣会社（社員）	・今月くらいから次年度の教育計画等が検討されているが、企業内研修に取り組むところが多く、前向きな姿勢がみられる。
		人材派遣会社（社員）	・2、3か月先の仕事は金額は高くはないが、受注件数がかなりある。
		人材派遣会社（社員）	・年末商戦に向けてのアルバイトやパートの雇用が見込まれる。
		職業安定所（職員）	・昨年6月ごろに底を打った有効求人倍率は、その後横ばいで推移したものの、今年に入って右肩上がりとなり、今後も変わらない。
変わらない		職業安定所（職員）	・最近になって、ようやく求人状況が上向いているが、月によってばらつきがある。
		民間職業紹介機関（職員）	・これまでの求人動向はIT関連が非常に増加傾向にあったが、それ以外の製造業及び非製造業も含めて増加傾向となり、底固さが感じられる。
		学校[専門学校](就職担当)	・閉店する店の方が多いため変わらない。
やや悪くなっている		求人情報誌製作会社（総務担当）	・アルバイトやパートの募集は、時期による一過性のものであり、根本的な景気回復にはつながらない。
		新聞社[求人広告](担当者)	・地方の経済にとって、良い材料が何もない。新聞広告も一進一退である。
		職業安定所（職員）	・毎年、年越し資金で苦勞している企業があるが、年末年始に向けて、倒産などの増加が懸念される。
悪くなっている		-	-

沖縄

(- : 回答が存在しない、 : 主だった回答等が存在しない)

分野	景気の先行き判断	業種・職種	景気の先行きに対する判断理由
家計 動向 関連	良くなっている		
	やや良くなっている	家電量販店(店員)	・10、11月にかけて大型ショッピングセンターの開店が中南部地区で3、4店予定されており、これによって歳末商戦での消費拡大が期待できる。
		高級レストラン(副支配人)	・今後、グループ向け家族向けの商品を作っていこうという動きがある。
		観光型ホテル(スタッフ)	・昨年はY2K問題があったが、今年はそれもなく、旅行が多くなる。
	変わらない	スーパー(店長)	・衣料品、特に秋物の価格低下傾向が続いている。
		コンビニ(エリア担当)	・新世紀効果は期待できない。 ・年末商戦もマンネリ化しているので難しい。
		その他専門店[書籍](店長)	・書店業界はベストセラーがないと売上も伸びず、現在は伸び悩んでいる。
やや悪くなっている	-	-	
悪くなっている			
企業 動向 関連	良くなっている	-	-
	やや良くなっている	輸送業(総務担当)	・大型店舗がオープンしたので、景気はかなり良くなる。
		不動産業(従業員)	・年末には少し良くなるのではないかと思う。
	変わらない	建設業(経営者)	・現在のような推移で年末までいくと思う。
	やや悪くなっている	-	-
悪くなっている	-	-	
雇用 関連	良くなっている	-	-
	やや良くなっている	-	-
	変わらない	職業安定所(職員)	・政府の財政支出がどうなるかによって、今後、雇用など様々な分野に影響してくるので、どうなるかわからない。
	やや悪くなっている	-	-
	悪くなっている	-	-

(参考) 現在の景気水準に対する判断

現在の景気的水準自体に対する判断は、以下のとおりであった(注)。

図表 - 参考 - 1 各分野における景気の現状水準判断D Iの推移表

(D I)	平成12年					
	5月	6月	7月	8月	9月	10月
合計	43.0	43.5	44.6	42.4	41.9	38.0(41.4)
家計動向関連	39.1	39.7	41.5	38.6	37.7	34.0(37.2)
小売関連	36.7	38.9	39.0	34.6	36.6	32.1(35.2)
飲食関連	37.9	37.1	41.5	34.6	31.1	30.1(30.2)
サービス関連	42.0	40.9	44.5	46.1	41.5	39.8(42.4)
住宅関連						34.4
企業動向関連	51.5	49.4	49.6	47.6	49.8	44.0(48.3)
製造業						46.4
非製造業						42.2
雇用関連	56.4	62.0	58.9	62.0	57.8	52.6(60.9)

(備考) 10月以降は全国1,500人を対象とし、9月以前は6地域600人を対象とする。
カッコ内は9月以前と同様の600人を対象とする数値。

図表 - 参考 - 2 各地域における景気の現状水準判断D Iの推移表(各分野計)

(D I)	平成12年					
	5月	6月	7月	8月	9月	10月
全国	43.0	43.5	44.6	42.4	41.9	38.0(41.4)
北海道	38.0	40.5	41.3	36.1	38.8	39.6(40.9)
東北	40.1	41.4	41.0	39.8	38.5	39.3(39.6)
関東	44.4	45.7	45.9	42.8	44.3	39.8(43.8)
北関東						37.5
南関東						40.9
東海	49.5	48.2	47.2	51.0	47.1	41.8(45.5)
北陸						33.5
近畿	41.1	39.7	43.1	41.7	41.5	38.0(38.6)
中国						35.8
四国						27.1
九州	45.2	45.5	48.9	43.0	41.0	38.5(40.2)
沖縄						40.6

(備考) 10月以降は全国1,500人を対象とし、9月以前は6地域600人を対象とする。
カッコ内は9月以前と同様の600人を対象とする数値。

(注) 景気の現状をとらえるには、景気の方加性に加えて、景気的水準自体について把握することも必要と考えられることから、参考までに掲載するものである。

(別紙)

景気ウォッチャー(調査客体)の地域別・分野別構成

合計	北海道		東北		関東		北関東		南関東		東海		北陸		近畿		中国		四国		九州		沖縄		全国合計	
	125	100.0%	200	100.0%	250	100.0%	80	100.0%	170	100.0%	200	100.0%	100	100.0%	200	100.0%	100	100.0%	100	100.0%	200	100.0%	25	12.5%	1500	100.0%
家計動向関連	87	69.6%	139	69.5%	175	70.0%	57	71.3%	118	69.4%	140	70.0%	69	69.0%	136	68.0%	70	70.0%	70	70.0%	140	70.0%	17	8.5%	1043	69.5%
小売関連	46	36.8%	86	43.0%	100	40.0%	30	37.5%	70	41.2%	82	41.0%	41	41.0%	78	39.0%	43	43.0%	44	44.0%	87	43.5%	11	5.5%	618	41.2%
商店街・一般小売店	7	5.6%	15	7.5%	22	8.8%	5	6.3%	17	10.0%	17	8.5%	8	8.0%	18	9.0%	9	9.0%	9	9.0%	18	9.0%	2	1.0%	125	8.3%
商店街代表者	6	4.8%	5	2.5%	9	3.6%	3	3.8%	6	3.5%	7	3.5%	4	4.0%	8	4.0%	5	5.0%	4	4.0%	12	6.0%	2	1.0%	62	4.1%
一般小売店経営者・店員	1	0.8%	10	5.0%	13	5.2%	2	2.5%	11	6.5%	10	5.0%	4	4.0%	10	5.0%	4	4.0%	5	5.0%	6	3.0%	0	0.0%	63	4.2%
百貨店	6	4.8%	12	6.0%	16	6.4%	3	3.8%	13	7.6%	11	5.5%	5	5.0%	15	7.5%	7	7.0%	6	6.0%	15	7.5%	1	0.5%	94	6.3%
百貨店売場主任・担当者	6	4.8%	12	6.0%	16	6.4%	3	3.8%	13	7.6%	11	5.5%	5	5.0%	15	7.5%	7	7.0%	6	6.0%	15	7.5%	1	0.5%	94	6.3%
スーパー	7	5.6%	15	7.5%	11	4.4%	3	3.8%	8	4.7%	13	6.5%	8	8.0%	13	6.5%	8	8.0%	9	9.0%	14	7.0%	2	1.0%	100	6.7%
スーパー店長・店員	7	5.6%	15	7.5%	11	4.4%	3	3.8%	8	4.7%	13	6.5%	8	8.0%	13	6.5%	8	8.0%	9	9.0%	14	7.0%	2	1.0%	100	6.7%
コンビニエンスストア	6	4.8%	9	4.5%	13	5.2%	5	6.3%	8	4.7%	8	4.0%	4	4.0%	5	2.5%	3	3.0%	4	4.0%	9	4.5%	2	1.0%	63	4.2%
コンビニエリア担当・店長	6	4.8%	9	4.5%	13	5.2%	5	6.3%	8	4.7%	8	4.0%	4	4.0%	5	2.5%	3	3.0%	4	4.0%	9	4.5%	2	1.0%	63	4.2%
衣料品専門店	4	3.2%	8	4.0%	11	4.4%	5	6.3%	6	3.5%	5	2.5%	3	3.0%	3	1.5%	4	4.0%	5	5.0%	7	3.5%	1	0.5%	51	3.4%
衣料品専門店経営者・店員	4	3.2%	8	4.0%	11	4.4%	5	6.3%	6	3.5%	5	2.5%	3	3.0%	3	1.5%	4	4.0%	5	5.0%	7	3.5%	1	0.5%	51	3.4%
家電量販店	5	4.0%	5	2.5%	5	2.0%	1	1.3%	4	2.4%	4	2.0%	3	3.0%	4	2.0%	3	3.0%	3	3.0%	7	3.5%	1	0.5%	40	2.7%
家電量販店経営者・店員	5	4.0%	5	2.5%	5	2.0%	1	1.3%	4	2.4%	4	2.0%	3	3.0%	4	2.0%	3	3.0%	3	3.0%	7	3.5%	1	0.5%	40	2.7%
乗用車・自動車備品販売店	7	5.6%	12	6.0%	10	4.0%	5	6.3%	5	2.9%	13	6.5%	6	6.0%	8	4.0%	6	6.0%	5	5.0%	9	4.5%	1	0.5%	77	5.1%
乗用車・自動車備品販売店経営者・店員	7	5.6%	12	6.0%	10	4.0%	5	6.3%	5	2.9%	13	6.5%	6	6.0%	8	4.0%	6	6.0%	5	5.0%	9	4.5%	1	0.5%	77	5.1%
その他小売店	4	3.2%	10	5.0%	12	4.8%	3	3.8%	9	5.3%	11	5.5%	4	4.0%	12	6.0%	3	3.0%	3	3.0%	8	4.0%	1	0.5%	68	4.5%
住関連専門店経営者・店員	2	1.6%	5	2.5%	4	1.6%	2	2.5%	2	1.2%	3	1.5%	1	1.0%	2	1.0%	1	1.0%	1	1.0%	3	1.5%	0	0.0%	22	1.5%
その他専門店経営者・店員	2	1.6%	5	2.5%	6	2.4%	1	1.3%	5	2.9%	6	3.0%	3	3.0%	9	4.5%	2	2.0%	2	2.0%	4	2.0%	1	0.5%	40	2.7%
その他小売の動向を把握できる者	0	0.0%	0	0.0%	2	0.8%	0	0.0%	2	1.2%	2	1.0%	0	0.0%	1	0.5%	0	0.0%	0	0.0%	1	0.5%	0	0.0%	6	0.4%
飲食関連	12	9.6%	12	6.0%	16	6.4%	6	7.5%	10	5.9%	12	6.0%	5	5.0%	12	6.0%	4	4.0%	4	4.0%	9	4.5%	1	0.5%	87	5.8%
高級レストラン経営者・スタッフ	5	4.0%	3	1.5%	2	0.8%	1	1.3%	1	0.6%	3	1.5%	1	1.0%	3	1.5%	1	1.0%	1	1.0%	4	2.0%	1	0.5%	24	1.6%
一般レストラン経営者・スタッフ	2	1.6%	5	2.5%	8	3.2%	2	2.5%	6	3.5%	4	2.0%	3	3.0%	6	3.0%	2	2.0%	2	2.0%	3	1.5%	0	0.0%	35	2.3%
スナック経営者	4	3.2%	3	1.5%	6	2.4%	3	3.8%	3	1.8%	5	2.5%	1	1.0%	2	1.0%	1	1.0%	1	1.0%	2	1.0%	0	0.0%	25	1.7%
その他飲食の動向を把握できる者	1	0.8%	1	0.5%	0	0.0%	0	0.0%	0	0.0%	0	0.0%	0	0.0%	1	0.5%	0	0.0%	0	0.0%	0	0.0%	0	0.0%	3	0.2%
サービス関連	23	18.4%	33	16.5%	45	18.0%	16	20.0%	29	17.1%	34	17.0%	17	17.0%	38	19.0%	18	18.0%	17	17.0%	34	17.0%	4	2.0%	263	17.5%
旅行・交通関連	14	11.2%	16	8.0%	18	7.2%	6	7.5%	12	7.1%	15	7.5%	9	9.0%	17	8.5%	7	7.0%	6	6.0%	13	6.5%	3	1.5%	118	7.9%
観光型ホテル・旅館経営者・スタッフ	2	1.6%	6	3.0%	0	0.0%	0	0.0%	0	0.0%	1	0.5%	2	2.0%	4	2.0%	2	2.0%	1	1.0%	2	1.0%	2	1.0%	22	1.5%
都市型ホテル・旅館経営者・スタッフ	0	0.0%	5	2.5%	6	2.4%	3	3.8%	3	1.8%	3	1.5%	2	2.0%	5	2.5%	1	1.0%	1	1.0%	3	1.5%	1	0.5%	27	1.8%
旅行代理店経営者・従業員	5	4.0%	2	1.0%	5	2.0%	2	2.5%	3	1.8%	7	3.5%	2	2.0%	4	2.0%	1	1.0%	1	1.0%	3	1.5%	0	0.0%	30	2.0%
タクシー運転手	7	5.6%	3	1.5%	7	2.8%	1	1.3%	6	3.5%	4	2.0%	3	3.0%	4	2.0%	3	3.0%	3	3.0%	5	2.5%	0	0.0%	39	2.6%
通信会社	1	0.8%	6	3.0%	5	2.0%	2	2.5%	3	1.8%	4	2.0%	2	2.0%	1	0.5%	5	5.0%	5	5.0%	6	3.0%	0	0.0%	35	2.3%
通信会社社員	1	0.8%	6	3.0%	5	2.0%	2	2.5%	3	1.8%	4	2.0%	2	2.0%	1	0.5%	5	5.0%	5	5.0%	6	3.0%	0	0.0%	35	2.3%
レジャー施設関連	3	2.4%	9	4.5%	11	4.4%	5	6.3%	6	3.5%	10	5.0%	4	4.0%	13	6.5%	4	4.0%	4	4.0%	11	5.5%	1	0.5%	70	4.7%
観光名所、遊園地、テーマパーク職員	2	1.6%	5	2.5%	1	0.4%	0	0.0%	1	0.6%	6	3.0%	2	2.0%	4	2.0%	1	1.0%	2	2.0%	2	1.0%	1	0.5%	26	1.7%
ゴルフ場経営者・従業員	0	0.0%	1	0.5%	4	1.6%	3	3.8%	1	0.6%	2	1.0%	0	0.0%	2	1.0%	1	1.0%	1	1.0%	3	1.5%	0	0.0%	14	0.9%
パチンコ店経営者・従業員	1	0.8%	0	0.0%	1	0.4%	0	0.0%	1	0.6%	2	1.0%	1	1.0%	1	0.5%	1	1.0%	0	0.0%	4	2.0%	0	0.0%	11	0.7%
競輪・競馬・競艇場職員	0	0.0%	3	1.5%	3	1.2%	2	2.5%	1	0.6%	0	0.0%	1	1.0%	3	1.5%	1	1.0%	1	1.0%	2	1.0%	0	0.0%	14	0.9%
その他レジャー施設職員	0	0.0%	0	0.0%	2	0.8%	0	0.0%	2	1.2%	0	0.0%	0	0.0%	3	1.5%	0	0.0%	0	0.0%	0	0.0%	0	0.0%	5	0.3%
その他サービス	5	4.0%	2	1.0%	11	4.4%	3	3.8%	8	4.7%	5	2.5%	2	2.0%	7	3.5%	2	2.0%	2	2.0%	4	2.0%	0	0.0%	40	2.7%
美容室経営者・従業員	5	4.0%	2	1.0%	4	1.6%	2	2.5%	2	1.2%	4	2.0%	2	2.0%	5	2.5%	2	2.0%	2	2.0%	4	2.0%	0	0.0%	30	2.0%
その他サービスの動向を把握できる者	0	0.0%	0	0.0%	7	2.8%	1	1.3%	6	3.5%	1	0.5%	0	0.0%	2	1.0%	0	0.0%	0	0.0%	0	0.0%	0	0.0%	10	0.7%
住宅関連	6	4.8%	8	4.0%	14	5.6%	5	6.3%	9	5.3%	12	6.0%	6	6.0%	8	4.0%	5	5.0%	5	5.0%	10	5.0%	1	0.5%	75	5.0%
設計事務所所長・職員	2	1.6%	2	1.0%	7	2.8%	3	3.8%	4	2.4%	5	2.5%	1	1.0%	1	0.5%	2	2.0%	2	2.0%	4	2.0%	0	0.0%	26	1.7%
住宅販売会社経営者・従業員	4	3.2%	6	3.0%	7	2.8%	2	2.5%	5	2.9%	6	3.0%	5	5.0%	5	2.5%	3	3.0%	2	2.0%	6	3.0%	1	0.5%	45	3.0%
その他住宅投資の動向を把握できる者	0	0.0%	0	0.0%	0	0.0%	0	0.0%	0	0.0%	1	0.5%	0	0.0%	2	1.0%	0	0.0%	1	1.0%	0	0.0%	0	0.0%	4	0.3%
その他家計の動向を把握できる者	0	0.0%	0	0.0%	0	0.0%	0	0.0%	0	0.0%	0	0.0%	0	0.0%	0	0.0%	0	0.0%	0	0.0%	0	0.0%	0	0.0%	0	0.0%

	北海道		東北		関東		北関東		南関東		東海		北陸		近畿		中国		四国		九州		沖縄		全国合計					
企業動向関連	25	20.0%	41	20.5%	51	20.4%	16	20.0%	35	20.6%	40	20.0%	21	21.0%	46	23.0%	20	20.0%	20	20.0%	20	20.0%	40	20.0%	4	2.0%	308	20.5%		
農林水産業従業者	0	0.0%	2	1.0%	0	0.0%	0	0.0%	0	0.0%	0	0.0%	0	0.0%	0	0.0%	1	1.0%	1	1.0%	2	1.0%	2	1.0%	0	0.0%	6	0.4%		
鉱業経営者・従業員	0	0.0%	0	0.0%	0	0.0%	0	0.0%	0	0.0%	0	0.0%	0	0.0%	0	0.0%	0	0.0%	0	0.0%	0	0.0%	0	0.0%	0	0.0%	0	0.0%		
製造業経営者・従業員	8	6.4%	18	9.0%	21	8.4%	7	8.8%	14	8.2%	18	9.0%	11	11.0%	24	12.0%	10	10.0%	9	9.0%	17	8.5%	17	8.5%	0	0.0%	136	9.1%		
食料品製造業	3	2.4%	7	3.5%	2	0.8%	1	1.3%	1	0.6%	3	1.5%	1	1.0%	2	1.0%	1	1.0%	1	1.0%	3	1.5%	0	0.0%	0	0.0%	23	1.5%		
繊維工業	0	0.0%	2	1.0%	1	0.4%	0	0.0%	1	0.6%	0	0.0%	2	2.0%	3	1.5%	0	0.0%	1	1.0%	0	0.0%	0	0.0%	0	0.0%	9	0.6%		
家具及び木材木製品製造業	1	0.8%	2	1.0%	0	0.0%	0	0.0%	0	0.0%	0	0.0%	0	0.0%	1	0.5%	1	1.0%	1	1.0%	1	0.5%	0	0.0%	0	0.0%	7	0.5%		
パルプ・紙・紙加工品製造業	0	0.0%	0	0.0%	0	0.0%	0	0.0%	0	0.0%	1	0.5%	0	0.0%	1	0.5%	0	0.0%	1	1.0%	0	0.0%	0	0.0%	0	0.0%	3	0.2%		
出版・印刷・関連産業	2	1.6%	1	0.5%	2	0.8%	0	0.0%	2	1.2%	0	0.0%	0	0.0%	1	0.5%	0	0.0%	0	0.0%	0	0.0%	1	0.5%	0	0.0%	7	0.5%		
化学工業	0	0.0%	0	0.0%	2	0.8%	0	0.0%	2	1.2%	2	1.0%	1	1.0%	1	0.5%	1	1.0%	1	1.0%	1	1.0%	0	0.0%	0	0.0%	8	0.5%		
石油製品・石炭製品製造業	0	0.0%	0	0.0%	0	0.0%	0	0.0%	0	0.0%	0	0.0%	0	0.0%	0	0.0%	0	0.0%	0	0.0%	0	0.0%	0	0.0%	0	0.0%	0	0.0%		
プラスチック製品製造業	0	0.0%	0	0.0%	2	0.8%	1	1.3%	1	0.6%	1	0.5%	1	1.0%	1	0.5%	0	0.0%	0	0.0%	0	0.0%	0	0.0%	0	0.0%	5	0.3%		
窯業・土石製品製造業	0	0.0%	0	0.0%	0	0.0%	0	0.0%	0	0.0%	0	0.0%	0	0.0%	1	0.5%	1	1.0%	1	1.0%	2	1.0%	0	0.0%	0	0.0%	4	0.3%		
鉄鋼業	0	0.0%	0	0.0%	0	0.0%	0	0.0%	0	0.0%	0	0.0%	0	0.0%	1	0.5%	1	1.0%	1	1.0%	0	0.0%	1	0.5%	0	0.0%	3	0.2%		
非鉄金属製造業	0	0.0%	0	0.0%	0	0.0%	0	0.0%	0	0.0%	1	0.5%	0	0.0%	0	0.0%	1	1.0%	0	0.0%	0	0.0%	0	0.0%	0	0.0%	2	0.1%		
金属製品製造業	2	1.6%	0	0.0%	1	0.4%	0	0.0%	1	0.6%	2	1.0%	2	2.0%	3	1.5%	1	1.0%	0	0.0%	0	0.0%	0	0.0%	0	0.0%	11	0.7%		
一般機械器具製造業	0	0.0%	1	0.5%	3	1.2%	1	1.3%	2	1.2%	0	0.0%	1	1.0%	3	1.5%	1	1.0%	2	2.0%	2	1.0%	0	0.0%	0	0.0%	13	0.9%		
電気機械器具製造業（精密機械を含む）	0	0.0%	5	2.5%	5	2.0%	2	2.5%	3	1.8%	3	1.5%	3	3.0%	4	2.0%	1	1.0%	2	2.0%	4	2.0%	4	2.0%	0	0.0%	27	1.8%		
輸送用機械器具製造業	0	0.0%	0	0.0%	3	1.2%	2	2.5%	1	0.6%	5	2.5%	0	0.0%	1	0.5%	1	1.0%	0	0.0%	3	1.5%	0	0.0%	0	0.0%	13	0.9%		
その他製造業	0	0.0%	0	0.0%	0	0.0%	0	0.0%	0	0.0%	0	0.0%	0	0.0%	1	0.5%	0	0.0%	0	0.0%	0	0.0%	0	0.0%	0	0.0%	1	0.1%		
非製造業経営者・従業員	15	12.0%	19	9.5%	30	12.0%	9	11.3%	21	12.4%	22	11.0%	10	10.0%	22	11.0%	9	9.0%	10	10.0%	10	10.0%	21	10.5%	4	2.0%	162	10.8%		
建設業	0	0.0%	3	1.5%	5	2.0%	3	3.8%	2	1.2%	3	1.5%	2	2.0%	1	0.5%	2	2.0%	2	2.0%	4	2.0%	4	2.0%	1	0.5%	23	1.5%		
輸送業	3	2.4%	4	2.0%	4	1.6%	1	1.3%	3	1.8%	6	3.0%	2	2.0%	5	2.5%	2	2.0%	2	2.0%	4	2.0%	4	2.0%	1	0.5%	33	2.2%		
通信業	2	1.6%	2	1.0%	3	1.2%	0	0.0%	3	1.8%	0	0.0%	2	2.0%	1	0.5%	1	1.0%	1	1.0%	3	1.5%	1	0.5%	1	0.5%	16	1.1%		
金融業	1	0.8%	2	1.0%	3	1.2%	1	1.3%	2	1.2%	2	1.0%	1	1.0%	2	1.0%	1	1.0%	1	1.0%	2	1.0%	2	1.0%	0	0.0%	15	1.0%		
不動産業	0	0.0%	0	0.0%	2	0.8%	0	0.0%	2	1.2%	1	0.5%	1	1.0%	1	0.5%	1	1.0%	1	1.0%	2	1.0%	1	0.5%	1	0.5%	10	0.7%		
サービス業	9	7.2%	8	4.0%	13	5.2%	4	5.0%	9	5.3%	10	5.0%	2	2.0%	9	4.5%	2	2.0%	3	3.0%	3	3.0%	6	3.0%	0	0.0%	62	4.1%		
広告代理店・新聞販売店〔広告〕	1	0.8%	5	2.5%	4	1.6%	2	2.5%	2	1.2%	4	2.0%	1	1.0%	3	1.5%	1	1.0%	2	2.0%	3	1.5%	0	0.0%	0	0.0%	24	1.6%		
司法書士・経営コンサルタント・会計事務所職員等	3	2.4%	2	1.0%	3	1.2%	1	1.3%	2	1.2%	6	3.0%	1	1.0%	4	2.0%	0	0.0%	1	1.0%	2	1.0%	2	1.0%	0	0.0%	22	1.5%		
コピーサービス業	0	0.0%	1	0.5%	0	0.0%	0	0.0%	0	0.0%	0	0.0%	0	0.0%	1	0.5%	1	1.0%	0	0.0%	0	0.0%	0	0.0%	0	0.0%	3	0.2%		
その他サービス業	5	4.0%	0	0.0%	6	2.4%	1	1.3%	5	2.9%	0	0.0%	0	0.0%	1	0.5%	0	0.0%	0	0.0%	1	0.5%	0	0.0%	0	0.0%	13	0.9%		
その他非製造業	0	0.0%	0	0.0%	0	0.0%	0	0.0%	0	0.0%	0	0.0%	0	0.0%	3	1.5%	0	0.0%	0	0.0%	0	0.0%	0	0.0%	0	0.0%	3	0.2%		
その他企業の動向を把握できる者	2	1.6%	2	1.0%	0	0.0%	0	0.0%	0	0.0%	0	0.0%	0	0.0%	0	0.0%	0	0.0%	0	0.0%	0	0.0%	0	0.0%	0	0.0%	0	0.0%	4	0.3%
雇用関連	13	10.4%	20	10.0%	24	9.6%	7	8.8%	17	10.0%	20	10.0%	10	10.0%	18	9.0%	10	10.0%	10	10.0%	10	10.0%	20	10.0%	4	2.0%	149	9.9%		
人材派遣会社社員・アウトソーシング企業社員	2	1.6%	7	3.5%	6	2.4%	2	2.5%	4	2.4%	6	3.0%	2	2.0%	5	2.5%	2	2.0%	2	2.0%	5	2.5%	1	0.5%	1	0.5%	38	2.5%		
求人情報誌製作会社編集者	4	3.2%	2	1.0%	3	1.2%	1	1.3%	2	1.2%	3	1.5%	1	1.0%	2	1.0%	1	1.0%	2	2.0%	3	1.5%	1	0.5%	1	0.5%	22	1.5%		
新聞社〔求人広告〕担当者	3	2.4%	4	2.0%	2	0.8%	0	0.0%	2	1.2%	3	1.5%	2	2.0%	3	1.5%	2	2.0%	1	1.0%	3	1.5%	0	0.0%	0	0.0%	23	1.5%		
職業安定所職員	3	2.4%	7	3.5%	8	3.2%	2	2.5%	6	3.5%	5	2.5%	3	3.0%	5	2.5%	3	3.0%	3	3.0%	5	2.5%	1	0.5%	1	0.5%	43	2.9%		
民間職業紹介機関職員	0	0.0%	0	0.0%	1	0.4%	0	0.0%	1	0.6%	2	1.0%	1	1.0%	2	1.0%	1	1.0%	1	1.0%	2	1.0%	0	0.0%	0	0.0%	10	0.7%		
学校就業担当者	1	0.8%	0	0.0%	4	1.6%	2	2.5%	2	1.2%	1	0.5%	1	1.0%	1	0.5%	1	1.0%	1	1.0%	2	1.0%	1	0.5%	1	0.5%	13	0.9%		
その他雇用の動向を把握できる者	0	0.0%	0	0.0%	0	0.0%	0	0.0%	0	0.0%	0	0.0%	0	0.0%	0	0.0%	0	0.0%	0	0.0%	0	0.0%	0	0.0%	0	0.0%	0	0.0%	0	0.0%