

景気ウォッチャー調査

Economy Watchers Survey

平成 12 年 11 月調査結果

平成 12 年 12 月 14 日

経済企画庁調査局

Research Bureau
Economic Planning Agency

目 次

調査の概要	i
利用上の注意	ii
D Iの算出方法	ii
概要	1
1．景気の現状に対する判断	2
(1) 全国の動向	2
(2) 各地域の動向	2
(3) 景気の現状に対する判断理由	4
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	57
(別紙) 景気ウォッチャー(調査客体)の地域別・分野別構成	58

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	121人	96.8%	近畿	200人	186人	93.0%
東北	200人	182人	91.0%	中国	100人	100人	100.0%
北関東	80人	76人	95.0%	四国	100人	95人	95.0%
南関東	170人	153人	90.0%	九州	200人	178人	89.0%
東海	200人	185人	92.5%	沖縄	25人	21人	84.0%
北陸	100人	99人	99.0%	全国	1,500人	1,396人	93.1%

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D I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。

D Iの算出方法

景気の現状、または、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、D I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 いえない)	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		
	9月	10月	11月	9月	10月	11月
合計	47.8	46.5(45.6)	45.3(45.1)	52.6	48.9(49.1)	47.2(47.3)
家計動向関連	44.7	42.9(42.4)	42.6(42.0)	50.0	47.2(47.3)	46.4(46.0)
企業動向関連	53.5	51.3(51.7)	49.0(51.1)	56.7	50.9(51.1)	47.3(48.7)
雇用関連	59.4	60.5(57.6)	56.4(57.2)	64.1	56.7(59.2)	53.0(55.0)

（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		
	9月	10月	11月	9月	10月	11月
全国	47.8	46.5(45.6)	45.3(45.1)	52.6	48.9(49.1)	47.2(47.3)
北海道	46.2	46.1(44.4)	48.3(46.1)	49.0	44.1(44.7)	46.5(46.4)
東北	48.2	47.8(44.7)	43.3(42.0)	52.9	51.4(52.8)	46.6(46.6)
関東	47.3	47.9(46.9)	44.5(48.3)	54.6	50.3(51.1)	47.8(48.0)
北関東		47.6	47.0		48.6	47.0
南関東		48.1	43.3		51.1	48.2
東海	53.1	49.7(50.8)	47.7(46.2)	56.3	52.5(51.6)	49.9(49.5)
北陸		43.0	44.2		47.3	44.4
近畿	48.9	46.0(41.8)	46.1(44.1)	53.3	49.2(46.5)	47.6(46.3)
中国		46.0	46.3		48.0	46.5
四国		39.9	43.4		44.1	45.8
九州	43.1	46.4(44.8)	43.7(44.0)	49.7	47.2(48.2)	47.3(47.1)
沖縄		45.8	50.0		57.3	47.6

（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。

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					
	6月	7月	8月	9月	10月	11月
合計	50.1	50.4	48.8	47.8	46.5(45.6)	45.3(45.1)
家計動向関連	48.2	48.8	46.2	44.7	42.9(42.4)	42.6(42.0)
小売関連	47.8	45.5	43.5	43.6	41.8(39.9)	41.1(41.5)
飲食関連	42.9	48.6	43.9	39.2	36.5(36.8)	40.8(37.5)
サービス関連	50.4	53.1	51.9	47.9	47.9(48.6)	46.9(45.2)
住宅関連					42.0	42.4
企業動向関連	51.7	52.3	52.6	53.5	51.3(51.7)	49.0(51.1)
製造業					51.9	48.6
非製造業					51.0	48.8
雇用関連	62.5	60.0	62.5	59.4	60.5(57.6)	56.4(57.2)

(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

(a) 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					
	6月	7月	8月	9月	10月	11月
全国	50.1	50.4	48.8	47.8	46.5(45.6)	45.3(45.1)
北海道	49.5	49.7	45.5	46.2	46.1(44.4)	48.3(46.1)
東北	48.2	46.0	48.1	48.2	47.8(44.7)	43.3(42.0)
関東	50.0	50.3	47.1	47.3	47.9(46.9)	44.5(48.3)
北関東					47.6	47.0
南関東					48.1	43.3
東海	54.1	53.3	55.7	53.1	49.7(50.8)	47.7(46.2)
北陸					43.0	44.2
近畿	48.6	48.6	47.5	48.9	46.0(41.8)	46.1(44.1)
中国					46.0	46.3
四国					39.9	43.4
九州	50.0	54.5	49.2	43.1	46.4(44.8)	43.7(44.0)
沖縄					45.8	50.0

(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。

(b) 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					
	6月	7月	8月	9月	10月	11月
全国	48.2	48.8	46.2	44.7	42.9(42.4)	42.6(42.0)
北海道	49.0	47.5	43.3	42.5	42.6(41.2)	45.5(42.4)
東北	45.7	42.6	44.9	45.1	44.9(41.3)	40.6(39.8)
関東	48.9	49.2	45.2	42.7	43.6(41.9)	41.5(46.0)
北関東					44.2	43.6
南関東					43.2	40.3
東海	52.8	50.7	52.2	48.9	47.1(47.8)	45.3(43.3)
北陸					37.7	41.7
近畿	45.5	48.8	43.0	45.9	41.4(37.9)	42.1(40.0)
中国					41.4	44.6
四国					37.3	43.2
九州	46.7	54.0	48.5	43.2	43.9(43.5)	40.3(40.2)
沖縄					43.8	50.0

(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。

(a) 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）	・タイヤセット等の高額商品の売行きが良く、来客数、売上ともに増加している。
		その他専門店〔造花〕（店長）	・クリスマス用や正月用の商品の販売が好調である。
	やや良くなっている	商店街（代表者）	・バーゲン時期ではないが、顧客の購買意欲が上昇してきており、繁忙時間帯の来客数が増加している。
		百貨店（売場主任）	・そごうの閉店セールによる買い控えがやや気がかりであるが、ミセスの大衆ブランドを中心に防寒衣料の動きは比較的良好である。
		スーパー（企画担当）	・来客数、売上ともにやや増加しており、客単価も回復傾向にある。
		衣料品専門店（店長）	・単価の高い商品の売上が増加している。
		家電量販店（店長）	・3か月前と比べて、分割やカードでなく、現金で購入する客が増加している。
		乗用車販売店（従業員）	・新型モデルの効果もあり、買い換えの商談が増加し、売上台数が増加している。
		住関連専門店（統括）	・来客数が増加し、客単価も上昇している。
		一般レストラン（スタッフ）	・来客数は若干減少したが、客単価の低下が止まり、売上が回復している。
		観光型ホテル（経営者）	・有珠山の影響が一段落し、観光入込客数が回復している。
		旅行代理店（従業員）	・11月は例年、受注が減少する時期だが、来客数、電話での申込ともにあまり減少していない。
		タクシー運転手	・売上が若干増加しており、その中身をみると、チケットによる売上もやや増加している。
		観光名所（役員）	・客のニーズに合った企画商品は売上が好調である。
	美容室（経営者）	・3か月前と比較して客単価が上昇し、売上も増加している。	
	変わらない	商店街（代表者）	・来客数に変化がなく、客単価も低下したままである。
		百貨店（販売促進担当）	・婦人雑貨は継続的に好調で、ヤングのブランド物も回復がみられるが、紳士のカジュアル物は厳しい状況が続いている。
		スーパー（店長）	・9月にオープンした大型店の影響で街は活気づいているが、そのかわり中小の小売店の状況は芳しくない。
		スーパー（店長）	・買われる商品が特売品に限られている状態が続いている。
		コンビニ（エリア担当）	・客の買い控えが続き、客単価も上昇しておらず、売上等の数値は、この3か月でほとんど変化していない。
コンビニ（エリア担当）		・郊外地区の店舗の来客数、売上、買上個数は回復しているが、都心部の店舗はあまり回復していない。	
コンビニ（店長）		・来客数、売上ともに変化がみられない。	
乗用車販売店（従業員）		・来客数が増加していない。	
高級レストラン（スタッフ）		・ディナー客の予約はやや回復し、一般客に比べて客単価も上昇しているが、全体的には売上が好転してない。	
旅行代理店（従業員）		・好調だった国内旅行の伸びが鈍化しており、海外旅行の伸びもあまりみられない。	
タクシー運転手	・天候の悪い日は利用客が増加するが、夜間の利用客が減少したままである。		

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	
		タクシー運転手	・大型店の出店や新装開店によって人出は増加したが、既存店の客が減少しているようであり、全体で見ると変わらない。	
		タクシー運転手	・深夜の利用客は若い人が多く、官庁関係やサラリーマンの客が増加していない。	
		設計事務所（所長）	・3か月前と比べて、仕事の話を持ちかけられる状況に変化がない。	
	やや悪くなっている	商店街（代表者）	・飲食店関連の店舗の売上が減少している。	
		スーパー（企画担当）	・大型店の駆け込み出店がピークを迎えて、各店の乱売競争が一段と激しくなっており、生鮮食料品、衣料品等を中心に客単価が低下している。	
		スーパー（店長）	・来客数は増加しているが、衣料品を中心に売上が不振である。	
		コンビニ（エリア担当）	・本来この時期にあるべき予約商品は、例年であれば確保できるが、今年は客の反応が弱い。	
		乗用車販売店（従業員）	・イベント時の来客数が減少している。	
		住関連専門店（営業担当）	・来客数に変化はないが、雪が少なかったため防寒商品が不振であり、客単価がやや低下している。	
		高級レストラン（スタッフ）	・観光客等の来客数が減少している。	
		観光型ホテル（スタッフ）	・有珠山噴火の影響から7割程度まで回復しているが、観楓会シーズンも終わり、このところやや売上が減少している。	
	悪くなっている	パチンコ店（店員）	・来客数が減少し、客単価も低下している。	
		商店街（代表者）	・大型店出店や例年になく雪の降る日が多いため、街を出歩く人が急に減少したようである。	
		百貨店（売場主任）	・冬物コートの動きが悪く、客単価が低下し、まとめ買いをする客もいない。	
		高級レストラン（経営者）	・例年、毎年11月は売上が減少するが、今年は特に悪く、客単価も低下している。	
		スナック（経営者）	・今月はお歳暮を持って何十軒も回ったが、今年は忘年会をやめようという会社幹部が多くみられる。また、何人かの職員同士で個人的に飲みに行くこともできないと言っている。	
		その他飲食〔酒卸〕（店長）	・11月末は、ワインの解禁や忘年会の前哨戦等、平月より売上が増加する要素はあるが、現状はその気配がなく商品の提案に対しても反応がなく、例年のような傾向がみられない。	
	企業動向関連	良くなっている	食料品製造業（団体役員）	・年末需要の時期に、加工原料の豊漁が続き、原料の価格低下と安定供給により、企業の利益率が好転している。
			その他サービス業〔建設機械レンタル〕（総務担当）	・3か月前と比べると、早朝から電話による機械レンタルの問い合わせや、新規の客が増加しており、非常に動きが活発である。
やや良くなっている		輸送業（支店長）	・農産物は道外産地との競合により物流量の増加にブレーキがかけられているが、製紙関係の物流は好調に推移している。	
		通信業（営業担当）	・システム構築の意欲が上向きになってきているようであり、客の問い合わせと新規案件の提案が増加している。	
		司法書士	・不動産の登記件数が増加している。	
		その他企業〔コンベンション担当〕（従業員）	・売上が増加している。	
変わらない		食料品製造業（経営者）	・デパート、スーパー筋での売上は増加していないが、ダイレクト販売やコンビニ関連は堅調である。	
		家具製造業（経営者）	・オフィス家具の売上は増加しており、企業業績が向上しているようであるが、個人需要が伸び悩んでいる。	

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
		その他サービス業 [建設機械リース] (従業員)	・引き合いが依然として低調である。
	やや悪くなっている	食料品製造業(経営者)	・注文指示書のFAX件数等からみて、物流量が減少している。
		金融業(企画担当)	・一時期より下げ幅は小さくなったが、依然として設備投資の資金需要が伸びていない。
		広告代理店(従業員)	・住宅や流通関連のスポンサーから売れないものをどう売るかという創意工夫を求められる傾向が強くなっている。
		その他サービス業 [建設機械リース] (支店長)	・物流関連の荷動きが非常に悪く、手形の書換え要請が運送会社からでている。
	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 (編集者)	・求人広告では建設業は横ばいだが、食品製造業、卸売業や、サービス業は相変わらず補充採用が多い。
		求人情報誌製作会社 (編集者)	・製造業、卸売業、運輸業、サービス業の求人広告件数が大幅に増加しており、飲食業、建設業についてもやや増加している。
		職業安定所(職員)	・依然として求職者数は増加傾向であるが、求人数も3か月前より増加している。
	変わらない	人材派遣会社(社員)	・依然として正社員退職後の補充として派遣社員の起用が目立っており、派遣社員の求人増加が必ずしも景気回復につながっているといえない。
		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あるが、相変わらず正社員の求人が低調である。
		職業安定所(職員)	・新規求人数は食品、電気機械の製造業や卸小売業、飲食業、情報産業を中心とするサービス業において好調ではあるが、その一方、求人の内容が欠員募集で賃金の抑制傾向があり、パート求人が目立っている。
	やや悪くなっている	職業安定所(職員)	・企業倒産や事業縮小による解雇者が増加している一方で、求人ではパートの割合が非常に高く、雇用ミスマッチが目立ち、求人、求職ともに利用者に相当に苛立ちがみられる。
	悪くなっている	-	-

(b) 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	-	-
	やや良くなっている	スーパー(店長)	・2か月連続して、1人当たりの平均買上点数が前年並みに回復している。
		スーパー(総務担当)	・来客数が前年同期を超えている。
		家電量販店(店長)	・映像機器を中心とした高額商品が売れ始めた。
		乗用車販売店(経営者)	・新車受注状況が昨年に比べ良くなっている。
		都市型ホテル(経営者)	・秋のブライダルシーズンに入り、結婚式その他の宴会で活気がみられた。
		タクシー運転手	・以前と比べて、客のとぎれがない。 ・タクシーチケットの利用が多い。
		住宅販売会社(経営者)	・展示場入場者数、客の動き、契約成立の状況はあまり変わっていないが、全体的にはやや良くなっている。
	変わらない	商店街(代表者)	・客の慎重な購買行動がみられる。 ・客単価が低下している。
百貨店(企画担当)		・対前年比3~5%の範囲でマイナス基調が続いている。	

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（広報担当）	・気温の低下に伴い、単価の高いレザーやツイード系の婦人衣料が動き出しているが、出足は鈍い。 ・パシュミナストールなどの洋品雑貨やブーツを中心とした婦人靴は比較的動きが良い。 ・紳士衣料は依然苦戦状態である。
		百貨店（企画担当）	・11月の商況は衣料、食品などの売上が落ちている。特にコートは前年よりも動きが悪い。
		百貨店（売場担当）	・比較購入が増えており、あまり変わらない。
		百貨店（総務担当）	・高額品が動かず、安い生活必需品だけが売れるため、売上は伸び悩んでいる。
		スーパー（店員）	・高額商品は売れず、値段の安いものしか売れない。
		スーパー（店長）	・客単価や一品単価の低下が依然続いている。 ・バンドル販売も人気が出ず、必要なものしか買わない傾向が強まっている。
		スーパー（経営者）	・生鮮食料品は横ばい状況である。 ・競合店より販売価格を低下させれば売上が増加し、販売価格を上昇させれば売上が減少するというシーソー状態である。
		コンビニ（エリア担当）	・依然売上が前年を下回る状況が続いている。
		衣料品専門店（店長）	・今月に入り、全体に占める低価格スーツの売上構成比が5～10%増えている。 ・客は価格に対してより一層シビアになっている。
		衣料品専門店（経営者）	・秋物の動きも悪く冬物の出足も悪い。夏以降悪い状況が続いている。
		乗用車販売店（従業員）	・景気が良くないので車の購入を控えるという声をよく聞く。
		乗用車販売店（従業員）	・売掛金が増えており、それだけ支払いが悪くなっているといえるが、その一方で物の動きが良くなっている。
		乗用車販売店（営業担当）	・来場者数は増加しているが、新型車効果と冬場に向けての点検サービスによるもので、売上は増えていない。
		乗用車販売店（企画担当）	・車の買い換え需要は少しずつ上向いているが、単価が低下しているため、売上高は変わらない。
		乗用車販売店（営業担当）	・新型車の投入で、来客数は増加しているが、買い換えサイクルの客が慎重になっている。
		住関連専門店（統括）	・客単価は低迷し、必要最小限のものしか買わない。
		その他専門店〔酒〕（総務担当）	・依然として低価格志向が続いている。
		高級レストラン（スタッフ）	・客数が伸びているが客単価が依然上昇しない。
		スナック（経営者）	・売上に上下の変動がない。
		観光型ホテル（経営者）	・宿泊単価が一向に上昇しない。
		都市型ホテル（スタッフ）	・主力の一般宴会が、対前年比で件数、売上、消費単価のいずれも下回っている。 ・忘年会、新年会の予約状況も悪い。
		旅行代理店（従業員）	・年末年始の旅行の予約があまり多くない。
		通信会社（社員）	・契約回線の販売状況が今までと変わらない。
		通信会社（営業担当）	・来年5月から始まるマイラインサービスに向けて顧客獲得策を展開しているが、客の反応が悪い。
		通信会社（社員）	・依然として、客は質よりも安さに走る傾向がある。
		テーマパーク（職員）	・休日の前日の予約は増えているが、低価格志向である。
		遊園地（経営者）	・11月の連休やその後の週末の天候が今一つであった。
		住宅販売会社（従業員）	・個人住宅では展示場来場者が依然少なく、法人受注も低調である。
		住宅販売会社（従業員）	・不動産の売却価格は底値状態であるが、客は現状よりも価格が低下すると思い取得に消極的である。

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
	やや悪くなっている	商店街（代表者）	・暖冬で気温が下がらず、えびす講などのイベントをやっても盛り上がらない。
		百貨店（売場主任）	・客数の減少と客単価の低下が顕著である。
		百貨店（売場主任）	・客の低価格志向がより厳しくなっており、定価ベースでは売る側からアプローチをかけても売れなくなっている。
		百貨店（売場主任）	・催事の効果がなく、売上が対前年比で6%減少している。 ・ギフトの単価が低下し、売上が悪い。
		スーパー（企画担当）	・一品単価、客単価の低下が続き、客の買い回り傾向が強まっている。
		スーパー（従業員）	・9～11月にかけて、客数は横ばい状態であるが、売上は大きく前年割れの状態である。
		スーパー（総務担当）	・客単価、買上点数ともに低下している。
		スーパー（経理担当）	・10月以降、来客数、客単価ともに低い状況である。
		スーパー（店長）	・特売回数が増え価格が低下しているにもかかわらず、もう一段の値下げをしないと客が反応しない。
		衣料品専門店（経営者）	・郊外型大型集積店の出店で競争が激化し、各店のバーゲンラッシュに埋もれている状況である。
		衣料品専門店（店長）	・単価の下落が続き、客数も減少している。
		家電量販店（総務担当）	・携帯電話が普及したことで、売上が鈍化している。
		その他専門店[酒類]（経営者）	・客単価がますます低下している。
		その他専門店[ガソリンスタンド]（営業担当）	・原油価格の上昇で仕入コストが上昇し、マージンが圧迫されている。 ・気温が高く、冬タイヤなどの冬物商品の動きが悪い。
		その他専門店[ガソリンスタンド]（経理担当）	・原油高によるガソリン価格の上昇で、客がガソリン以外の商品の購入を控えている。
		一般レストラン（経営者）	・2日間、回転寿司の100円均一セールを行い、1日目は1.8倍、2日目は2倍の売上があった。 ・高額の皿も100円にした結果、多くの客が高額の皿ばかり食べていた。
		一般レストラン（スタッフ）	・客数が減少している。 ・同業他社では、対前年比65%ということである。
		観光型ホテル（経営者）	・11月は例年、低料金の大口団体が動く月であるが、キャンセルにより団体客数が減少しており、家族連れ等の個人客も館内における活気が感じられない。
	観光型旅館（経営者）	・募集を中心としたツアーの集客が減少している。	
	通信会社（営業担当）	・市外電話のトータル通話料が3か月前と比べてかなり減少している。	
	競馬場（職員）	・客単価の低下傾向が続き、入場者数も対前年比マイナスを続けている。	
	住宅販売会社（従業員）	・9～11月にかけて展示場への来場者数が減少し、それに伴い成約も減少している。	
悪くなっている	一般小売店[雑貨]（企画担当）	・地域を限定せず、至るところの店舗の売上が減少している。	
	一般レストラン（経営者）	・来客数が極端に減少している。	
企業動向関連	良くなっている	-	-
	やや良くなっている	食料品製造業（経営者）	・消費者の低価格志向を意識した商品作りの結果、10月の売上高が当社史上最大を記録し、11月も同水準を維持している。
		電気機械器具製造業（経営者）	・具体的な引き合いが出てきている。 ・組立加工の協力工場も年内は余裕がない状態である。
		電気機械器具製造業（企画担当）	・人材派遣会社に派遣要請をしても、人材を確保できない。 ・官公庁からは、IT関連の引き合いが多くきている。
		通信業（企画担当）	・3か月前と比較して仕事のボリュームが出てきている。

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	広告代理店（従業員）	・年末商戦を控え、折込チラシ等が増加傾向であり、やや良くなっている。	
		食料品製造業（従業員）	・地元での売上は上昇しているが、首都圏での売上が悪い。	
		電気機械器具製造業（従業員）	・設備投資の計画はあるが、発注が停滞している。	
		建設業（企画担当）	・情報関連産業や医療、福祉産業、一部の輸出産業に明るさはあるが、全体的な民間投資は弱い。	
		建設業（従業員）	・周辺に計画はあるが、前進しない。	
		建設業（従業員）	・県内の公共投資受注状況が、件数、契約金額ともに前年比マイナスとなった。	
		輸送業（経営者）	・物量が若干増えているが、運賃は下がっている。	
		金融業（営業担当）	・設備投資意欲が依然弱い状況である。	
		経営コンサルタント	・経営者からのリストラの相談やリストラされた方からの相談が多い。	
	やや悪くなっている	食料品製造業（経営者）	・飲食店では客単価が低下し、客数は減少している。 ・地酒を飲むのをやめて、焼酎へと変わっている。	
		輸送業（従業員）	・輸送物量が前年同月よりも大幅に減少している。	
		輸送業（従業員）	・荷動きが悪く、昨年との比較でも悪い。	
		新聞販売店〔広告〕（店主）	・大きな水産業者が倒産したので、周辺の関連会社に影響が出ている様子がみられる。	
		コピーサービス業（総務担当）	・小口、大口に関係せず倒産が多く、全体で悪くなっている。	
	悪くなっている	繊維工業（総務担当）	・得意先の販売状況からみて、消費低迷が続き、秋、冬物の売上の伸びは望めない状況である。	
	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）	・各業種とも首都圏からの参入が多く、市場は活性化しており、それに伴い雇用状況も堅調に推移している。 ・良い会社と良くない会社との差がますます拡大している。
新聞社〔求人広告〕（担当者）			・募集の急激な伸びはないものの前年を上回っており、業種や内容の偏りはあるが総体的に上向き傾向である。	
新聞社〔求人広告〕（担当者）			・広告申込が増えている。	
職業安定所（職員）			・新規求人が増加傾向にある。 ・有効求人倍率が上昇傾向にある。	
職業安定所（職員）			・新規求人の受理状況が増加傾向にある。 ・新規求職者、雇用保険受給者が減少している。	
職業安定所（職員）			・新規求人は全産業、全業種で発生している。 ・求職者も、新規求職、有効求職で増加しており、中心は自発的離職者である。	
変わらない		人材派遣会社（社員）	・業況悪化による取引中断がある一方で、新規取引も発生しており、総体的に変わらない。	
		職業安定所（職員）	・事業主都合による離職者が依然多い。 ・雇用保険受給者数が高水準で推移している。	
		職業安定所（職員）	・製造業、サービス業、小売業からの求人は増えている。 ・一方で人員整理を行う会社も増えている。	
		職業安定所（職員）	・求人は対前年同月比で大幅な増加になっているが、3か月前の水準と比べ同程度かやや減となっている。	
		職業安定所（職員）	・電気機械、卸小売業などの求人は依然好調である。 ・事業主都合による離職者数が高い水準にあり、求職者の増加傾向が続いている。	
やや悪くなっている		アウトソーシング企業（社員）	・昨年と比較して、明らかに受注が減少している。	
		新聞社〔求人広告〕（担当者）	・新聞広告の申込が前年に比べやや落ちてきている。	
悪くなっている				

(c) 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	スナック（経営者）	・忘年会シーズンで予約が入るようになった。
		設計事務所（所長）	・小さい仕事だが、確認申請の案件が増加している。
		設計事務所（所長）	・今年はほとんど新規の仕事がなかったが、10月以降は2件の新規受注があった。
	変わらない	百貨店（販売促進担当）	・消費トレンドが低価格志向にあり、無駄な物は買わないという傾向が続いている。
			・成人式用のスーツの動きも悪く、ボーナス待ちの様相を呈している。
		スーパー（統括）	・客数増加でも客単価減少、総点数増加でも商品単価減少、1人当たりの買上点数増加の状況は変わっていない。
			・客数の増加は1人当たりの来店頻度上昇が原因だと考えられる。客は、その都度必要な物を購入し、何度も来店しているようである。
		コンビニ（店長）	・新製品が出ないと売上が伸びない状況が続いている。客は、金があっても刺激がない商品は購入しない。
		衣料品専門店（経営者）	・暖冬の影響で、例年なら売れているコート等の売上が伸びない。
		乗用車販売店（営業担当）	・来場者数は増加しているが、商品購入には至っていない。
		タクシー運転手	・紅葉の時期にもかかわらず、客が少ない。マイカー利用が多く、タクシー利用は少ない。
		通信会社（社員）	・携帯電話販売数は引き続き好調だが、一方で料金滞納者も多いので変わらない。
	ゴルフ場（支配人）	・平日客の減少が目立つが、土日は満員状態が続いている。	
	やや悪くなっている	コンビニ（店長）	・クリスマス、年末商品の予約数が前年と比べて少ない。
旅行代理店（従業員）		・購買意欲が感じられず、相変わらず低価格志向が強いため、客単価が上がらない。	
悪くなっている	商店街（代表者）	・客数、客単価が減少している。	
	コンビニ（店長）	・周辺にショッピングセンター、ホームセンター等の大型店の開店が相次いでいるため、非常に悪くなっている。	
企業 動向 関連	良くなっている	-	-
	やや良くなっている	電気機械器具製造業（経営者）	・新規の顧客が増え、仕事量が増加した。
		輸送用機械器具製造業（総務担当）	・生産量が増加しており、残業時間も増加している。人員の採用も検討中である。
		金融業（融資担当）	・個人の消費資金等の申込が最近増加しており、徐々に個人消費が活発化している。
		その他サービス業 [情報サービス]（経営者）	・情報化投資の引き合いが依然として多く、相対的に受注残が増加しているという話を聞く。
	変わらない	電気機械器具製造業（経営者）	・同業者で状況が良いところも悪いところもあるため、現状横ばいである。
		経営コンサルタント	・IT関連は一般の話題ほどに企業の業績動向に反映されていない。
			・小売店や飲食店の一部に設備投資の動きがみられる。
	やや悪くなっている	プラスチック製品製造業（経営者）	・11月に入り仕事量が減少している。
		建設業（経営者）	・民需、官公需とも少なく、競争が激化している。
建設業（経営者）		・発注金額が低下している。	
		・繁華街に人の出入りが少ない。	
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（経営者）	・IT関連を中心に派遣需要が引き続き堅調に推移している。

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
		職業安定所（職員）	・製造業の一部で求人が増加している。
		学校〔専修学校〕（就職担当）	・今月は特にサービス業の求人が増えている。 ・採用人数も、1社で複数の採用ないし内定が出ている。 ・求人票を持参する企業があり、採用に対する積極性を感じる。
	変わらない	職業安定所（職員）	・新規、有効求人数とも増加し、有効求職者数や雇用保険受給者数は減少しているため、有効求人倍率は改善しているが、余剰人員を抱えている事業所も多く、残業規制、配置転換、出向等で雇用調整を実施しているため変わらない。 ・新規求人数は職種、業種によってばらつきがあり、特に情報関連、業務請負、派遣業の求人が増加している。
		学校〔短期大学〕（就職担当）	・製造業やサービス業の求人が若干増加しているが、全体としては変化していない。
	やや悪くなっている	-	-
悪くなっている	-	-	

(d) 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	-	-
	やや良くなっている	百貨店（売場主任）	・引出物を中心に、慶事需要が軒並み増加している。
		百貨店（買付担当）	・異常な暖冬であった昨年の反動もあり、気温が低下した11月中旬以降は、主力商品であるコート、特にウールコートの売上が予想以上に伸びている。
		百貨店（販売促進担当）	・冬物単品の動きがようやく活発化し、売上も増加傾向にある。ただし、客数の増加ほど売上は伸びていない。
		スーパー（店長）	・品質、価格、ファッション性のうち、2つ以上の特徴を持つ商品は良く売れている。
		衣料品専門店（販売担当）	・少し気温が低下し、重衣料のコートの売上が伸びている。
		一般レストラン（経営者）	・売上、客数が増加している。
		旅行代理店（従業員）	・個人の宿泊申込が若干増加している。
		その他サービス〔語学学校〕（総務担当）	・問い合わせや実際の入校が増加している。
	変わらない	商店街（代表者）	・売上の状況をみても、ほとんど変わらない状況が続いている。
		一般小売店〔パン〕（従業員）	・仕事量は増加しても、売上は変わらない。
		百貨店（売場主任）	・11月初旬まではプロ野球優勝セール、Jリーグ関連セールなどで比較的売上が増加したが、消費後押し要因がなくなり、客の財布のひもは固くなっている。
		百貨店（広報担当）	・単品買いの傾向が続いている。 ・コート等の重衣料の動きが良くない。
		百貨店（企画担当）	・歳暮の新規客は増加しているが、得意客や法人の届先件数、売上が減少している。
		百貨店（営業担当）	・婦人服、婦人関連雑貨、食品は好調に推移しているが、紳士服、子供服関連は、依然前年割れの厳しい状況が続いている。
百貨店（販売促進担当）		・来客数は増加しているが、単価が依然として上昇しない。	

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
		スーパー（店長）	<ul style="list-style-type: none"> ・売上全体は対前年比で10%以上減少しており、衣料品関連、特に重衣料の紳士、婦人服の売上が悪い。ただし、割引セール等への客の反応は良い。 ・家電、大型テレビ、パソコンの売上は好調である。 ・食品では、安価な物以外は売れない。また、冷凍食品は4割引セールのスタート当初には売上増につながったが、今では4割引の時にしか購入せず、売上が減少傾向にある。
		コンビニ（店長）	<ul style="list-style-type: none"> ・近隣のマンション建設の影響で商品に多少動きはあるが、割引商品の増加により売上全体に変化はない。
		衣料品専門店（経営者）	<ul style="list-style-type: none"> ・気温の低下とともに来客数は増加しているが、必要な物しか購入しないという客の消費行動は変わらない。
		衣料品専門店（店員）	<ul style="list-style-type: none"> ・景気にあまり左右されないジーンズの売上が増加する兆しが見受けられない。
		乗用車販売店（営業担当）	<ul style="list-style-type: none"> ・新車の販売で、新型車を発表したにもかかわらず、来客数や契約数が非常に少ない。
		乗用車販売店（総務担当）	<ul style="list-style-type: none"> ・11月は前年並みの売上をкаろうじて達成している。中古車では、土日のイベント来場者数は対前年比10%増加したが、販売額は3.5%の微増にとどまっている。
		高級レストラン（支配人）	<ul style="list-style-type: none"> ・新規顧客の受注が少ない。 ・既存の顧客では、客単価の動向がばらついており、平均すると変わらない。
		一般レストラン（支配人）	<ul style="list-style-type: none"> ・客単価の低下により、売上金額は2、3か月前とほぼ同水準である。
		都市型ホテル（スタッフ）	<ul style="list-style-type: none"> ・1～3月の予約状況は依然として悪い。景気が良くなる要素がなく、兆候もみられない。
		都市型ホテル（スタッフ）	<ul style="list-style-type: none"> ・会社の経費削減が相変わらず目立ち、客単価が低下している。
		通信会社（営業担当）	<ul style="list-style-type: none"> ・ケーブルインターネットの需要はおう盛だが、ISDNとの競争激化により、全体の売上は変わらない。
		通信会社（社員）	<ul style="list-style-type: none"> ・アナログ回線の売上が若干上向いているが、CATVの切り替えによるインターネット利用が増加しているためである。ただし、全体の売上は3か月前と変わらない。
		遊園地（職員）	<ul style="list-style-type: none"> ・来場者は増加しているが、割引券利用の増加により商品単価が低下しているため、売上は変わらない。
		その他サービス[学習塾]（経営者）	<ul style="list-style-type: none"> ・コマースを出しても、問い合わせ件数に変化がない。
		住宅販売会社（従業員）	<ul style="list-style-type: none"> ・客の動きに変化がない。
やや悪くなっている		商店街（代表者）	<ul style="list-style-type: none"> ・商品の販売数量にそれほど変化はないが、単価の低下により売上が減少している。
		一般小売店[茶]（経営者）	<ul style="list-style-type: none"> ・毎月3日間の定例特売日には、商品が通常の3倍売れるが、その前後の販売は良くない。
		百貨店（副店長）	<ul style="list-style-type: none"> ・特売志向が強く、以前より買上単価が相当低下している。
		スーパー（経営者）	<ul style="list-style-type: none"> ・来客数、買上点数は変わらない。 ・高額品が動かなくなっている。特に、ビールと発泡酒の売行き差が大きい。
		スーパー（統括）	<ul style="list-style-type: none"> ・特売のチラシを入れたときと入れないときの売上の落差が、従来より大きくなっている。客が買物を絞り込んでいる。
		スーパー（店長）	<ul style="list-style-type: none"> ・ギフト商品の動向、クリスマスケーキ、おせち等の予約状況も、対前年比で10%以上低下している。
		コンビニ（店長）	<ul style="list-style-type: none"> ・商品の低価格化が進み、客数、買物点数が減少している。 ・個人の食料に費やす金額が減少してきている。
		家電量販店（店長）	<ul style="list-style-type: none"> ・家電商品、パソコンの単価が低下し、売上台数が伸び悩んでいる。安い商品は売れているが、売上は伸びない。
		乗用車販売店（販売担当）	<ul style="list-style-type: none"> ・サラリーマンなどは、ボーナスがどの程度出るのか懸念しているため、買い控えている。

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（営業統括）	・消耗品等は良く売れているが、高額商品、特に耐久消費財の売行きが悪い。	
		その他小売〔雑貨卸〕（経営者）	・デジタルカメラは好調だが、主力のフィルム、カメラが売れない。	
		一般レストラン（経営者）	・いかに経済的、効果的に金を使って食事をするか、値段をみながら相談している客がいる。	
		タクシー運転手	・長距離の客が減少している。	
		その他サービス〔学習塾〕（経営者）	・中学1年から塾に通う生徒が減少し、中学3年になってから入塾する生徒が多い。 ・英語教室には幼少時から通わせる傾向になっている。	
		住宅販売会社（従業員）	・展示場の来客数が減少しており、契約数も若干減少している。	
	悪くなっている	商店街（代表者）	・売上は減少し、街を歩く人も少なくなっている。	
		一般小売店〔雑貨〕（経営者）	・売れている商品のライフサイクルが短くなっている。	
		コンビニ（経営者）	・3か月前と比べて、客数、客単価ともに極端に悪くなっている。	
		衣料品専門店（経営者）	・客数は変わらないが客単価が相当低下しているため、売上が減少している。	
		スナック（経営者）	・客数が少ない。	
		住宅販売会社（経営者）	・3か月前に完成した住宅がなかなか売れない。値段を下げてでも早急に売れる状況ではない。	
企業動向関連	良くなっている	-	-	
	やや良くなっている	通信業（所長）	・キャンペーンでの客の反応は悪いが、CATVの解約数が減少しているので、やや良くなっている。	
		不動産業（総務担当）	・当社が所有しているビルの中で、1フロア当たりの面積が広い大型ビルについては問い合わせが多い。	
		その他サービス業〔情報サービス〕（従業員）	・次年度の予算検討資料として、大学等からの見積依頼が対前年比で1.5倍となっている。	
	変わらない	プラスチック製品製造業（経営者）	・受注、売上ともに大きな変化がない。	
		電気機械器具製造業（経営者）	・対前年同月比で出荷台数が約10%増加し、残業をして増産している。ただし、安い商品のみが売れるため、売上金額は伸び悩んでいる。	
		精密機械器具製造業（経営者）	・景気の良い会社は忙しいが、単価が低いために売上が悪い。景気の悪い会社には大きい仕事がない。	
		金融業（渉外担当）	・企業の中で勝ち組と負け組がはっきりしてきている。	
		広告代理店（従業員）	・広告業界の中小企業については、ITとは全く関係なく、業況はほとんど変わらない。	
	やや悪くなっている	繊維工業（経営者）	・3か月前と比べて受注量が減少している。	
		化学工業（経営者）	・薬業界でも、小売店の店舗過剰、ドラッグストアの台頭により一般小売店は厳しい。 ・11月は天候が穏やかで、売上が相当減少している。	
		一般機械器具製造業（経営者）	・仕事量の減少に加えて、時間単価の切り下げが続いている。	
		社会保険労務士	・給与計算を請け負っているが、残業が減少している。	
		その他サービス業〔情報サービス〕（従業員）	・インターネット関連の業務は依然好調だが、伸び悩んでいる。	
	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）	・依然として求人数が非常に多い。
			民間職業紹介機関（経営者）	・客の求人ニーズが高まり、幅広く募集するようになってきている。
		やや良くなっている	人材派遣会社（社員）	・派遣の受注が増え続けており、企業数の増加及び1社当たりの依頼人数の増加がみられる。 ・求職者の減少が続いている。

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
		人材派遣会社（社員）	・求人が質量ともに改善している。年収も100万円以上増加し、休日も増えている求人先がある。
		職業安定所（職員）	・非自発的離職者数が半年間で半減し、減少傾向が続いている。
	変わらない	職業安定所（所長）	・求人数は多少増加しているが、特定の進出企業及び関連企業によるもので、求職者は横ばいである。 ・雇用保険受給者は増加している。
		職業安定所（職員）	・求職者は減少、求人数は増加傾向にある。ただし、各社のリストラ等の発表により、印象が暗くなっている。
		職業安定所（職員）	・秋口以降、企業からの求人数の伸びに一服感が出てきている。また、求人は情報関連の製造業、情報サービス産業に偏っている。
	やや悪くなっている	学校〔専門学校〕（教務担当）	・コンピュータ関連企業からの求人はあるが、今年度の採用はないという印刷、デザイン系企業が足元で目立つ。
		新聞社〔求人広告〕（担当者）	・工場の閉鎖、営業所の統合、飲食店等の閉店の影響で、キャリアのある40、50代の課長、部長クラスが時給800円のバイト、パートに応募してくる状況である。
悪くなっている	-	-	

(e) 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	百貨店（販売促進担当）	・気温が高いのでコート類には動きがないが、その他の婦人服は良く動いており、食品も堅調な動きをしている。
		コンビニ（エリア担当）	・売上が前年割れしている店舗が減少している。
		コンビニ（エリア担当）	・客単価、来客数、売上ともに微増している。 ・インクジェット年賀葉書など昨年の2～3倍売れている商品もある。
		乗用車販売店（従業員）	・残業がやや減少しているという客も多少いるが、商談の最後にはワンランク上のグレードを購入するなど客に切迫感はなく、100万円前後の車は即答のケースも多くなっている。来客数も増加している。
		その他専門店〔雑貨〕（店員）	・人と人とのつながりを大切にしたい場面が年末に向けて増えるため、パーティーグッズ、景品、来客用のスリッパ、皿などの売上が増加している。
		住関連専門店（店員）	・相次ぐ競合店出店の影響を受けて低迷していたが、競合店との客層の住み分けが始まり売上が回復しつつある。
		都市型ホテル（スタッフ）	・宴会場の直近の予約が回復している。
		都市型ホテル（スタッフ）	・11月始めから忘年会が行われているが、昨年よりも件数、人数ともに増加している。
		タクシー運転手	・深夜の乗車がかなり増加してきており、庶民の財布のひもが緩んできている。
		テーマパーク（職員）	・客単価はまだ低い状況にあるが、来客数は10月に引き続き好調である。
	住宅販売会社（従業員）	・成約率がやや上昇している。	
	変わらない	商店街（代表者）	・40～50歳代の購買意欲がなかなか向上してこない。
		百貨店（売場主任）	・土日に客は入るが買う人は少なく、売上に結びついていない。 ・靴のサイズだけを見て、「また後にします」と言った人のほとんどは、再び買いに来ない。
百貨店（企画担当）		・来客数は依然減少傾向であるが、客単価は前年並みに近づいている。	
百貨店（企画担当）		・中高年層の購買額が依然として低迷している。ギフトでも個数を減らすなど単価を下げる人が増加している。	

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	
		スーパー（店長）	・客単価、一品単価の低下は依然として続いている。特売に客が集中することが多く、通常は非常に少ない。	
		スーパー（店員）	・客当たりの商品点数が少なく、売出しのときも衝動買いをしない傾向が続いている。	
		スーパー（店員）	・特売品など値引き目当ての客が相変わらず多い。	
		コンビニ（エリア担当）	・客単価、来客数ともに低下したままであり、低単価商品、生活必需品、食品以外の売上が上向きにならない。	
		衣料品専門店（企画担当）	・来客数や買上点数の増加はあるものの、客単価の低下は続いている。	
		家電量販店（店長）	・高額商品ではなく、基本性能のしっかりしている普及価格の商品が売れ続けている。	
		家電量販店（店員）	・店舗改装をしたが、オープンセールで高額な商品を買おうという客が少ない。	
		乗用車販売店（従業員）	・買い換えに際し、維持費を下げるため小さい車を購入する客が依然として多い。	
		乗用車販売店（営業担当）	・新商品を投入すると一時的に盛り上がりはあるが、継続的な上昇感はない。 ・ボーナスシーズンに入っているが、中小企業のサラリーマンは支給日まで不安感を持っている。	
		住関連専門店（営業担当）	・マンションや公共物件を中心に価格競争が激しく、販売価格の低下とともに工賃まで下がってきている。	
		その他専門店〔貴金属〕店員	・来客数は増加しているがなかなか購入まで結びつかず、高額品では即購入も少なくなり、かなりの接客時間と日数を費やし、やっと買ってもらえるといった状況にある。	
		その他専門店〔化粧品〕（店員）	・客単価は上昇しているが来客数は減少している。 ・歳暮やギフトなどの法人受注は伸び悩んでいるが、トータルでみるとあまり変わらない。	
		高級レストラン（経営者）	・観光客の需要は増加しているが、接待等の法人需要は悪い状態が続いている。	
		一般レストラン（スタッフ）	・生ビール100円など安さをアピールした催物を企画しないと客足が伸びない傾向が続いている。	
		旅行代理店（従業員）	・航空機はビジネスクラスを利用せず、ホテルも2人で1部屋など、費用を抑える傾向が続いている。	
		通信会社（社員）	・県内市外通話料金の大幅値下げが実施されたが、通話量の増加はみられない。	
		パチンコ店（店長）	・水害前の客単価、稼働時間に戻りつつある。	
		その他サービス〔パチンコ機器製造販売〕（エリア担当）	・主力商品のコンピュータの出荷台数は増加しているが、客単価が減少しているため、売上は横ばいである。	
		住宅販売会社（企画担当）	・分譲のチラシを入れても客数に変化がなく、成約件数にも変化がない。	
		やや悪くなっている	商店街（代表者）	・家族の人数に合わせた買物しかしらないなど個人客の財布のひもは一層固くなっており、法人も手土産などの単価を更に低く抑えてきている。
			一般小売店〔酒〕（経営者）	・来客数も電話注文も少なく売上は減少している。 ・缶ビールなど6本単位で安くしている商品より、必要本数しか購入しない状況にある。
			百貨店（売場主任）	・必要最低限の商品しか購入せず、し好品が売れない。
			スーパー（経営者）	・近隣に大型店が3店舗開店するなど競合も激しく、来客数は以前と変わらないが客単価が減少し売上に影響している。
スーパー（店長）	・客はこれまで鮮度、品揃え、価格、接客の善し悪しで店を選別していたが、それら以外のささいな要素での選別が始まっている。			
衣料品専門店（店員）	・バーゲン待ちのためか、買い控えを感じる。			
乗用車販売店（経営者）	・平日の来客数が少なく週末の売上に依存する傾向にあり、問い合わせ件数も減少気味である。			
住関連専門店（店員）	・季節品が暖かくて売れず客単価が低下している。			

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	
		高級レストラン（スタッフ）	・客数が減少し、直近の予約も減少している。	
		一般レストラン（スタッフ）	・忘年会や新年会のシーズンを前にして、客の出費控えが目立つ。	
		ゴルフ場（経営者）	・来客数の減少が続いている。	
		設計事務所（経営者）	・引き合いはあるが、成約件数は減少している。	
	悪くなっている	百貨店（売場主任）	・高額品の売上が相当減少している。株価も上昇しないなど、将来に不安を残す要素が多く、消費へのガードが非常に固くなっている。	
		乗用車販売店（従業員）	・購入時に値段に厳しくなっている。	
企業 動向 関連	良くなっている	-	-	
	やや良くなっている	プラスチック製品製造業（従業員）	・自動車関連の仕事が増加している。	
		輸送用機械器具製造業（統括）	・残業時間がやや増加している。	
	変わらない	食料品製造業（企画担当）	・単価の低下により売上が対前年比マイナスの状況が続いている。	
		輸送用機械器具製造業（工務担当）	・全体的には良いが、高級車関連の受注があまり良くない。	
		建設業（企画担当）	・公共事業も民間投資も抑えられており、状況は変わっていない。	
		建設業（総務担当）	・採算を度外視した価格で落札する業者が多く、価格競争の厳しさは依然として続いている。	
		公認会計士 税理士	・客の月次決算書には、大きな変化はみられない。 ・対個人サービス業の売上が横ばい状態である。	
	やや悪くなっている	非鉄金属製造業（総務担当）	・客が提示する価格が相変わらず低い。	
		金属製品製造業（経理担当）	・受注が下降気味である。	
		公認会計士	・客の中で業績が悪くなり、倒産する会社が目立つ。	
	悪くなっている	食料品製造業（企画担当）	・当社と関わりのある運送業者などを含め廃業、倒産が相次いでいる。	
	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）	・スタッフ集めに苦労するほど、派遣需要がかなり増加している。
			新聞社〔求人広告〕（担当者）	・新聞の求人案内広告が対前年比115%と回復している。
職業安定所（職員）			・有効求人が増加する一方で有効求職者が減少しており、有効求人倍率は0.13ポイント上昇している。	
民間職業紹介機関（エリア担当）			・求人数が増加しており雇用が拡大している。	
民間職業紹介機関（職員）			・求人意欲が活発であり攻めの姿勢が感じられる企業が多い。	
学校〔大学〕（就職担当）			・求人を希望する企業の来訪が続いている。	
変わらない		アウトソーシング企業（エリア担当）	・これまで自動車とIT関連が雇用を拡大してきたが、ここに来て、IT関連に一服感がみられる。	
		人材派遣会社（社員）	・IT関連等の求人がおう盛な一方で、中高年層の雇用情勢には厳しさが増している。	
		新聞社〔求人広告〕（担当者）	・求人広告は対前年同月比ではプラスだが、3か月前と比較すると減少している。	
		職業安定所（職員）	・有効求職者が前年比で減少傾向にあり、季節要因はあるものの、新規求人数も4か月連続で増加している一方で、倒産や事業廃止などによる離職者もある。	
		職業安定所（職員）	・求人数は増加しているものの、求職者数は高止まりであり、就職者数も増加していない。	

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		
	悪くなっている	-	-

(f) 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	商店街(代表者)	・最近、商品によって差はあるが、売れる物が出てきている。
		スーパー(店長)	・1人当たり購入単価が少し上昇している。
		家電量販店(店長)	・12月から始まるBSデジタル放送受信チューナーや関連商品が、高額でも良く売れている。
		スナック(経営者)	・業種により差はあるものの、製造関係の仕事が増加している、土木関係も非常に忙しいなどの話を聞くため、全体ではやや良くなっている。
		都市型ホテル(経営者)	・当ホテルの中にある4、5店の全レストランにおいて、1人当たりの消費単価が前年並み、もしくは前年を上回っている。
		旅行代理店(従業員)	・前月開催された国民体育大会の影響で旅行時期をずらした人が多く、宿泊予約がとれないくらい忙しい。
		住宅販売会社(従業員)	・来年6月に住宅ローン控除の期限が来るが、非常に慎重に考えた末に購入に踏み切ったという客が増加している。
	変わらない	商店街(代表者)	・相変わらず、安売りのチラシ合戦が続いており、衝動買いが大変少ない。 ・週末は郊外店へ買物に行く傾向がある。
		一般小売店[果物](経営者)	・相変わらず低価格志向で、買上品数も少ない。
		乗用車販売店(経理担当)	・人気の新型車は売れているが、他の車種が減少し、総数では増加していない。秋の増販期にもかかわらず、新車の市場は盛り上がり欠けている。
		都市型ホテル(スタッフ)	・レストランの通常営業、婚礼宴会、一般宴会の売上が伸び悩んでいる。
		タクシー運転手	・利用者の減少が続いており、客単価も上昇しないことから、営業収入が増加しない。
		通信会社(営業担当)	・通話料の費用負担が重いということで、携帯電話を解約する客がやや増加している。
		美容室(経営者)	・客単価の高い部門の伸びが非常に悪く、客数もあまり増加していない。
		設計事務所(職員)	・建築設計依頼件数からみて、新規物件は減少しているが、増築・改築物件は増加している。
		やや悪くなっている	商店街(代表者)
	百貨店(営業担当)		・時間をかけて接客しても、客はなかなか購入しない。まだまだ慎重さが続いている。
	百貨店(営業担当)		・特別招待会などで通常値引きしないプロパー品を割引くと多少売れるものの、その分平日の売上の減少が激しく、結局、月トータルでは前年実績を確保できない。
	スーパー(店長)		・住居の耐久消費財やシーズン物など単価の上がる物の動きが非常に鈍い。 ・衣料品では同素材でも低価格品は売れず、質の良い物が売れるようになっている。
	スーパー(店長)		・当店でも、新しくオープンした競合ショッピングセンターでも、客数は増加しても、客はただ時間つぶしに店を回っているという雰囲気が見受けられる。かごは持っているが、その中には商品は入っていない。

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
		スーパー（営業担当）	・客の購買単価も低下し、以前に比べて必要な物以外は買わなくなっている。 ・商業施設等を見ると、実際に人はいるものの、物を買っている人は少ない。
		コンビニ（経営者）	・客単価は若干上昇したが、相変わらず来客数の減少が続いている。
		乗用車販売店（経営者）	・先月に比べて来客数は更に減少し、成約率も低下傾向にある。 ・所有する高価格車を低価格車へ買い換える、あるいは換金のための売却を希望する客も増加傾向にある。
		自動車備品販売店（従業員）	・季節要因により、先月より売上は増加しているが、前年と比較すると、客数は10%減少し、客単価は500円ほど低く、売上は減少している。 ・売上拡大のために種々の販促物で集客アップを図るが、思うような効果が出ない。
		乗用車販売店（営業担当）	・商談の量が微減になっている。内訳は高価格商品が減少し、低価格商品はあまり変わっていない。
		その他専門店〔医薬品〕（営業担当）	・激しい競争により価格はますます低下していくが、財布のひもは依然として固い。特に給料前の購買が少なく、給料後1週間位に購買が集中するという傾向が出ている。
		高級レストラン（スタッフ）	・今月はフリー客、宴会の需要とも大きく落ち込み、急激な売上の減少である。予約が急激に減少し、来客の注文点数並びに単価が伸びない。
		一般レストラン（スタッフ）	・ランチ客の固定化、ディナータイムの客数減少、客単価の低下などがみられる。
		競輪場（職員）	・入場者数が依然減少し、車券の売上減少が続いている。特に、平日の減少が目立つ。
		住宅販売会社（従業員）	・受注は月を追って悪化し、値引き販売でも効果が上がらない。
	悪くなっている	スーパー（店長）	・消費者に今後の不況に対する警戒感があり、暖冬による冬物衣料や、ギフト関係の売行きが全く良くない。
		衣料品専門店（経営者）	・客の通行量も来客数も少ない。 ・どんな商品が欲しいのか明確ではなく、ウィンドウショッピング的要素が強い。1点の商品を選ぶ際も、以前に比べてなかなか決断しない。
		住宅販売会社（従業員）	・住宅の受注棟数が3割落ち込んでいる。
企業動向関連	良くなっている	-	-
	やや良くなっている	繊維工業（経営者）	・納期直前の依頼ではあるが、注文が若干増加している。
		電気機械器具製造業（経理担当）	・ユーザーからの新製品の引き合いが増えている。
	変わらない	プラスチック製品製造業（企画担当）	・受注状況、社員の繁忙度からみて、同様の状態が半年ほど続いている。
		金属製品製造業（経営者）	・各工場ともフル稼働の状況が続いている。
		輸送業（配車担当）	・輸送量の増加がほとんどない。また、輸送単価の上昇もみられない。
		金融業（融資担当）	・中間決算をみると、各企業とも利益を捻出するために大幅なリストラ、経費削減を続けている。利益の源泉が増収によらず、リストラによるものが多い。
		不動産業（営業担当）	・中古住宅は動いているが、中型以上の仲介物件の成約件数は増加していない。
		新聞販売店〔広告〕（従業員）	・クライアントの新聞チラシの折込頻度はほとんど変わらない。
		司法書士	・新会社の設立や新規事業への融資が少ない。
やや悪くなっている	金属製品製造業（経理担当）	・ゼネコンの不況、住宅着工件数の減少から、受注の減少と価格引き下げ要請が更に強くなっている。	

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
		建設業（総務担当）	・下請先の倒産が出てきている。 ・これまで比較的順調であった建築工事の受注の引き合いが極端に少なくなっている。
		輸送業（配車担当）	・3か月前はかなり上向きであったが、今月は荷動きも少なく、どこでもトラックが空いている。
	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	新聞社 [求人広告] (担当者)	・求人広告の件数は増加しつつある。
		職業安定所 (職員)	・求人数はIT関連、自動車関連、携帯、製紙、住宅メーカー、情報関連など、すべてに多い。しかし、内容は臨時、派遣、構内下請などである。
		職業安定所 (職員)	・仕事を探している人たちの表情が少し明るくなってきている。
	変わらない	人材派遣会社 (社員)	・現在、受注は相当あるが、派遣スタッフが足りない。当業界のスタッフ不足の傾向に変化がない。
		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。
		学校 [大学] (就職担当)	・新卒者の雇用環境は依然として厳しい。例年、当大学は卸・小売業、サービス業に就職者が多いが、今年はこれらの業種に全く活気がなく、求人数は減少している。
	やや悪くなっている	職業安定所 (職員)	・雇用保険の受給資格決定件数が増加している。
	悪くなっている	-	-

(g) 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)	・ミセスゾーンの婦人服の売上が非常に伸びている。
	やや良くなっている	スーパー (経理担当)	・11月の売上が月初より対前年比100～103%で推移している。
		コンビニ (店長)	・客単価が少し上昇している。
		家電量販店 (企画担当)	・季節の移り変わりが遅くやや暖冬になっていたが、月末に暖房機の需要が増加した。
		乗用車販売店 (営業担当)	・車がよく売れるようになってきており、前年より伸びてきている。
		高級レストラン (支配人)	・売上、客数ともに約120%の伸びを示しており、季節要因を除いても上向きになっている。
		その他飲食 [コーヒーショップ] (店長)	・心齋橋の人の動きが若干良くなっている。 ・購買意欲は上向いているが、低価格品しか購入しない。
		都市型ホテル (支配人)	・宿泊の予約が順調である。 ・リニューアルしたレストラン街の集客状況が非常に好調に推移している。
		旅行代理店 (営業担当)	・引き続き週末、連休における動きが良い。 ・単なる低価格商品ではなく、価格と内容のバランスのとれた商品が売れている。
		旅行代理店 (広報担当)	・同窓会、忘年会、新年会の案内が増えており、以前は景気が悪いため不参加という人が多かったが、今年は景気が上向いてきたので参加するという人が増えている。
		通信会社 (社員)	・新商品、新サービスの投入により、契約数が増加している。
		ゴルフ場 (経営者)	・来場者数が増加傾向にあり、特にコンペの増加が目立っている。
		その他サービス [ビデオ・CDレンタル] (エリア担当)	・CDはビッグタイトルの売上が好調な伸びを示している。
変わらない	商店街 (代表者)	・相変わらず、余分な物は買わず、高い物は敬遠される。	

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
		一般小売店〔野菜〕 (店長)	・相変わらず、客の買上金額が増えていない。全体的に安い物しか売れない状況である。
		一般小売店〔衣服〕 (経営者)	・当商店街の通行量調査では来街者数は昨年並みだが、多くの店で売上が昨年を下回っている。
		百貨店(売場主任)	・客は送料込みギフトや、全国一律送料200円など送料等も非常に厳しい目でみている。
		百貨店(売場主任)	・依然として高額之宝飾などの売上が悪い。 ・季節変動にもよるが気温が高いこともあり、コートなどの重衣料の動きが非常に悪くなっている。
		百貨店(売場主任)	・高級素材の低価格品のみ売行きが良い。 ・季節商品は、他店を回り品定めした上で購入している。
		百貨店(売場主任)	・プレタポルテに代表される良質の品、レザーに代表される流行の品は売行きが良いが、購入量全体は少ない。
		百貨店(経理担当)	・売上高は前年割れであるが、下げ止まり感が出てきた。
		スーパー(店長)	・客数は伸びているが、単価が依然低下している。特に、カジュアルウェアでは、低価格衣料品店と競合する価格帯の商品は動きが非常に鈍い。
		スーパー(経理担当)	・客単価が低く、購入量も少ない。 ・安い商品を探し、チラシその他をみて購入する状況が続いている。
		衣料品専門店(店長)	・例年はボーナス一括払いのカードでの買物が多い時期だが、今年はあまりみられない。
		乗用車販売店(営業担当)	・新型車が発売になりますます売れているが、それ以外はあまり売れていない。
		住関連専門店(経営者)	・安い商品を中心に動きがみられる。
		その他専門店〔医薬品〕(店員)	・依然として消費者の購買意欲は弱く、購入額が非常に少ない。
		その他専門店〔携帯電話〕(店長)	・来客数が増加しない。
		都市型ホテル(スタッフ)	・大阪国際会議場のオープンにより、各種学会、大会関係の団体客が、個人客の低迷を補っている。
		都市型ホテル(スタッフ)	・宴会の受注はかなり好調であるが、宿泊部門とレストランの来客数が減少気味であり、全体としては変わらない。
		タクシー運転手	・深夜心斎橋では、客を乗せるまでに2時間半も待つ。
		競輪場(職員)	・単価については相変わらず悪く、より一層悪くなっている感もあるが、給料日以降短期間だが少し持ち直すこともあり、基本的には変わっていない。
		その他レジャー施設〔イベントホール〕(職員)	・稼働率が若干落ち込んだままである。
		住宅販売会社(従業員)	・客の返事も歯切れが悪く、契約をなかなか決定しない。 ・ローンについては、担保評価が低いいため、スムーズに融資が行われない。
		その他住宅〔情報誌〕(編集者)	・分譲マンションへの来場者数などは減少しているものの成約数自体の下げはなく、あまり変化はない。
	やや悪くなっている	商店街(代表者)	・商店街の中でにぎわっているのは、100円ショップと回転寿司ぐらいである。 ・これまで好調だった地元スーパーも、新規開店のスーパーに客を取られている。
		商店街(代表者)	・夕方以降の客の出が非常に悪くなっている。 ・客単価の下落が一層顕著になってきている。
		スーパー(店長)	・一部マフラー、ストールなど流行の物は売れているが、気温が高いこともあり、特にコートやジャケットなどの冬物重衣料が全く売れていない。
		スーパー(店長)	・客が売出し、特売に敏感になっており、通常価格の2割引き以上でないと売れない。

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
		スーパー（店長）	・来客数は減少しており、客単価は低下基調にある。 ・競合セールが頻繁になっており、客もこれに合わせて購入を行っている。
		コンビニ（店長）	・売上が伸び悩んでいる。 ・夜中に客が来ない。
		衣料品専門店（店員）	・高額品を買い求める客が確実に減少しており、昨年と比べ客単価がやや低下している。
		家電量販店（店員）	・客数が非常に減少している。
		自動車備品販売店（従業員）	・客数が減少し、客単価が低下している。
		その他専門店[医薬品]（経営者）	・必需品である日用生活品でも最低数の購入で済ませるため、買上点数が減少している。
		一般レストラン（スタッフ）	・客数が減少している。 ・客単価が下落している。
		観光型旅館（団体役員）	・売上単価が低下しており、予約状況をみても非常に不透明である。
		タクシー運転手	・支出に対する態度がかなり慎重になっている。 ・客単価が低下しており、乗車回数も減少している。
		遊園地（経営者）	・遊びに来る客数は変わらないが、一家族で使う金額が減少している。 ・有料駐車場に駐車せずに不法に駐車する車が目立って増加している。
		ゴルフ場（経営者）	・売上、客単価が5%以上の落ち込みとなっている。
		その他サービス[学習塾]（経営者）	・例年に比べ入塾者数が特に少ない。
		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やや減少している。 ・成約に結びつかないケースが増加している。 ・一時取得者の取得がかなり一巡してきている。
		悪くなっている	商店街（代表者）
	百貨店（売場主任）		・客単価が低下している。 ・客数が更に減少している。
	百貨店（売場主任）		・気温が例年よりも高いため、秋冬物に動きがない。 ・化粧品も苦戦している。
	家電量販店（営業担当）		・前年に比べ客数、伝票枚数が減少し続けている。単価が上昇せず、売上が前年を達成できない状況が続いている。
	美容室（店長）		・売上が落ちている。
	経営コンサルタント		・コンサルタントとしての仕事が増加傾向であり、一部は断る状況になっている。
	企業動向関連	やや良くなっている	金属製品製造業（経営者）
金属製品製造業（経営者）			・価格面で厳しい状況が続いているものの、受注は若干増加しており、生産はかなりフル操業が続いている。
一般機械器具製造業（経営者）			・特に大きな物件の引き合いがいくつも出ている状況ではないが、日々の出荷量は少し増加している。
電気機械器具製造業（経営者）			・IT関連の機器製造が活発化している。 ・新規の設備投資を計画しているところが増加している。
輸送業（営業所長）			・前月ほどではないが、輸入貨物の配達等が好調で3か月前よりは売上が増加している。
金融業（支店長）			・IT関係の設備投資が少しずつ増加しており、融資案件が徐々に出てきている。
広告代理店（営業担当）			・これまでテレビも新聞も12月後半は、広告の出稿が不調であったが、今年はかなり好調である。
その他非製造業[衣服卸]（経営者）			・安い物が中心であるが、全体としては先月に引き続き数量的にかなり出荷している。
変わらない		繊維工業（団体職員）	・年末の需要期であるが、輸入品の急増は変わらず、需要が低迷している。

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
		窯業・土石製品製造業（経営者）	・受注状況に変化がない。
		一般機械器具製造業（経営者）	・新規受注量と受注残高があまり変わらない。
		輸送業（経営者）	・仕事量はある程度あるが、トラック関係の運賃値下げ競争が変わっておらず、苦しい状況が続いている。
		不動産業（経営者）	・住宅購入意欲は依然堅調であるが、新築価格の低下により中古市場が停滞気味である。
		司法書士	・事件数自体も少ないが、解散や減資など消極的な内容のものも少ない。
	やや悪くなっている	その他サービス業 [イベント企画]（経営者）	・新規の案件がほとんど出ていない。
		経営コンサルタント	・クライアントの小売店では、歳末を控えた11月に買い控えがみられ、売上高が悪化している。
		その他非製造業 [自転車製造卸]（団体職員）	・販売実績が全く上向いておらず、前年割れが連続8か月続いている。
	悪くなっている		
	雇用関連	良くなっている	学校 [大学]（就職担当）
やや良くなっている		職業安定所（職員）	・新規求人数が増加傾向にある。
		人材派遣会社（経営者）	・注文は、今までサービス業からだけであったが、現在は製造業からもある。
		民間職業紹介機関（支社長）	・IT、半導体の設計、開発技術者、及び医療機器、分析機器の関連サービスエンジニアに対する求人意欲が強く、全体を引っ張っている。
		民間職業紹介機関（職員）	・求人数がここ3、4年で最高になっている。 ・炊き出しに並ぶホームレスの数も半減している。
変わらない		人材派遣会社（社員）	・企業が来年の正社員の採用を手控えているために新規の発注が多い一方、スタッフの契約を終了する企業も多く、全体的には変わらない。
		新聞社 [求人広告]（担当者）	・昨年8月ごろから求人広告の申込が回復し始めたが、伸びが落ちてきており、状況としてはあまり変わらない。
		職業安定所（職員）	・新規求人数、就職件数の増加傾向は依然続いており、助成金の積極的な活用もあり数字的には回復しているが、一方で繊維関係で連鎖的な倒産が続いている。
やや悪くなっている		新聞社 [求人広告]（担当者）	・秋口までかなり堅調だった求人広告が、やや悪い傾向になっている。
		職業安定所（職員）	・奈良そごうの閉店発表により、関連企業、更には地域経済への悪影響を警戒して雇用を手控えているのか、新規求人数が減少に転じている。
悪くなっている	-	-	

(h) 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）	・会社単位での利用が増加している。 ・今までになかったところからの予約が出てきている。
		観光型ホテル（スタッフ）	・宿泊客、観光客が増加している。 ・宿泊代も上昇しており、土産品などの売行きも良い。
	やや良くなっている	百貨店（売場担当）	・衣料品は苦戦しているが、婦人靴はブーツ、バックベルト等が順調である。
		百貨店（売場担当）	・客が高額商品を多少購入するようになっている。
		家電量販店（副店長）	・来客数は大差ないが、高額商品を購入したり、まとめ買いをする客が増加している。

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		家電量販店（企画担当）	・パソコン、ＢＳテレビ等のデジタル商品が堅調に推移している。
		自動車備品販売店（店長）	・来客数が増加し、客単価が1000円ほど上昇している。
		その他専門店〔書籍〕（店員）	・3か月前と比べて購買単価が上昇している。
		一般レストラン（店長）	・鳥取県西部地震の影響により客が減少していたが、自治体トップのＰＲ施策により、このところ増加している。
		観光型ホテル（スタッフ）	・予約が増え、満室の日が続いている。
		パチンコ店（企画担当）	・来客数が増加している。
		商店街（代表者）	・例年は観光・結婚シーズンで衣料品・贈答品が上向くが、今年はそうでもない。
		一般小売店〔菓子〕（経営者）	・来客数は増加しているが、単価は上昇していない。
		百貨店（売場担当）	・ボーナス前であることや、気温が下がらないことにより、客は購買意欲をそそられていない。
		スーパー（店長）	・必要な商品のみを購入する傾向にあり、来客数も変化なく、単価も低いままである。
		コンビニ（エリア担当）	・主婦層はディスカウントストアや複合店にシフトしているが、若者層は若干増加しているので、来客数全体では横ばいになっている。
		衣料品専門店（地域ブロック長）	・買い換え需要期なのに客が少ない。ボーナスのクレジット払いが少ない。
		乗用車販売店（従業員）	・取扱車種に高級車が多いため、今回新型車が発売になったにもかかわらず著しい伸びがみられない。
		旅行代理店（経営者）	・来客数は増加しているが、単価が低下しているので売上は伸びていない。
		タクシー運転手	・鳥取県西部地震による風評被害により、県外からの客が少ない。
		通信会社（社員）	・インターネットプロバイダー入会数に大きな変化がみられない。
		通信会社（社員）	・携帯電話契約数に変化がない。
		テーマパーク（職員）	・1人当たりの売上は厳しいが、来場者数は予想よりも伸びている。
		競艇場（職員）	・9月以降売上が横ばい状態になっている。
住宅販売会社（営業担当）	・住宅税制適用のための駆け込み購入が期待したほどない。		
やや悪くなっている	商店街（代表者）	・今月も商店街内で2店舗の閉店があり、全体として暗くなっている。	
	百貨店（販売促進担当）	・紳士、婦人とも冬のメインアイテムのコートは低調である。特に、紳士はスーツも売れず、単品、低価格志向は例年以上に顕著に感じられる。	
	百貨店（売場担当）	・地元大手自動車会社の工場閉鎖の報道により、外商の法人ギフトが下落し、美術、宝石の催事売上が前年を大きく下回っている。	
	スーパー（店員）	・ポイント3倍の日にまとめ買いをする傾向があり、また売出し初日は客が多いが、その他の日は客がほとんどなく、全体として売上が落ち込んでいる。	
	乗用車販売店（店長）	・来客数が減少するとともに、決断に時間がかかり、結局は商談成立に至らない。	
	乗用車販売店（統括）	・今年8～9月は対前年同月比92%だが、10～11月は90%であり、段々厳しくなっている。	
	タクシー運転手	・深夜、客が自宅まで乗らず、最寄りのＪＲ駅で降りることから、財布のひもが固い。	
	ゴルフ場（従業員）	・来場者数が上向いていない。	

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
	悪くなっている	住宅販売会社（経理担当）	・契約件数が若干減少している。3か月前と比べてモデルルームの来場者が減少している。
		商店街（代表者）	・来客数が減少し、売上が減少している。
		一般小売店〔土産〕（経営者）	・団体客は横ばいだが、個人客が減少している。
		一般小売店〔酒〕（経営者）	・ビールから安い発泡酒に代わり、増税後の焼酎も減少している。
企業動向 関連	良くなっている	-	-
	やや良くなっている	輸送業（総務担当）	・数量増加により従業員の時間外就業が2時間増加している。
		通信業（営業担当）	・インターネット企業が堅調で、地方自治体の情報通信の需要が高くなっている。
		不動産業（経営者）	・賃貸契約率がやや伸びているので、空室率がやや低下の傾向にある。
	変わらない	窯業・土石製品製造業（営業担当）	・最大の顧客の高炉メーカー及び新規顧客の電子部品メーカーが増産体制を維持しているが、同業他社との競争がより一層激化している。
		電気機械器具製造業（広報担当）	・主要商品の販売価格の低下が続いている。
		建設業（営業担当）	・工事の引き合いが少なく、公共工事の発注も前年同月比で減少している。
		輸送業（営業担当）	・宅配の荷物はやや増加しているが、客のニーズにより小口化が進んでいる。
		コピーサービス業（経営者）	・地元大手自動車会社の工場閉鎖の発表を、納入業者が深刻にとらえている。
	やや悪くなっている	非鉄金属製造業（経理担当）	・主力ユーザーの不調により振るわない分野がある。
		輸送用機械器具製造業（経理担当）	・客の新製品発売が一段落し、現時点での生産量が落ちている。
	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）	・半導体関係が増産、増員である。
		職業安定所（職員）	・新規求人数、紹介件数、就職者数の増加が続いている。 ・パートの新規求人数が多くなっている。
	変わらない	人材派遣会社（経営者）	・人材派遣業界は活況だが、正規雇用は少ない。
		求人情報誌製作会社（編集者）	・企業の採用枠が増えていない。
		職業安定所（職員）	・求人、求職とも高水準だが、求人倍率が横ばいとなっている。
		職業安定所（職員）	・求人は増加傾向にあるが、パート求人が3分の1を占めているため、本格的回復とはみられない。
		学校〔大学〕（就職担当）	・新卒学生への求人がほとんどなく、厳しい状況が続いている。
	やや悪くなっている	民間職業紹介機関（職員）	・希望退職制度を実施する企業が増えている。
	悪くなっている	-	-

(i) 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	衣料品専門店（経営者）	・若者に人気のあるブランドは、気候や季節に関係なくよく売れている。

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
		乗用車販売店（従業員）	・来店する客が多くなり、新車の成約も増えている。
		その他専門店〔C D〕（店員）	・ボーナスを見込んだまとめ買いが増えてきている。
		観光型旅館（経営者）	・3か月前と比べると、11月はシーズン中ということもあるが、やや良くなっている。
		通信会社（企画担当）	・携帯電話業界は、非常に良くなっており、景気全体の底上げ要因になっている。
		美容室（経営者）	・来客数がかなり多くなっている。
	変わらない	百貨店（営業担当）	・歳暮商戦の出足は良いが件数が減っており、売上にはあまり変化がない。
		衣料品専門店（経営者）	・客の購買態度は、相当慎重である。 ・高額商品が前年より売れているが、全体的には低価格良品志向で価格は低下している。
		家電量販店（店長）	・来客数は伸びているが、客単価が低く、総じて上昇していない。 ・気温が高く、暖房機の動きが鈍い。
		家電量販店（店長）	・IT関連商品は売れるが、生活用品の数量は減少している。 ・平均単価は高いので、良いものは高くても購入される傾向にある。
		乗用車販売店（従業員）	・新車への買い換え需要は一服している。
		乗用車販売店（従業員）	・10月末に2,000ccクラスの乗用車のモデルチェンジがあったが、過去のモデルチェンジのときに比べて、成約までにかかりの時間がかかるケースが多い。
		旅行代理店（経営者）	・個人旅行は、日帰り旅行が中心で、対前年比20%程度減少している。その反面、企業の慰安旅行が少し回復傾向にあり、全体の売上としては変わらない。
	やや悪くなっている	百貨店（販売促進担当）	・歳暮の1人当たり配送件数が昨年より少なくなっている。
		百貨店（企画担当）	・購買単価が低下している。 ・一部の低価格商品は好調であるが、逆に高額品の販売が非常に不振である。
		スーパー（企画担当）	・気温が高く、季節商品である冬物衣料、鍋物商材が昨年に比べて動きが悪い。
		衣料品専門店（店長）	・必要な商品しか求めず、衝動買いは非常に少なくなっている。
		タクシー運転手	・夜に飲みに出る人の数が減り続けており、待ち時間が長くなっている。 ・長距離客が少なくなっている。
		その他住宅〔不動産〕（経営者）	・新聞広告を出しても、問い合わせが非常に少なくなっている。 ・中古物件の売行きが徐々に悪くなっており、ユーザーの購入意欲が非常に低下している。
	悪くなっている	百貨店（売場主任）	・気温が例年よりかなり高く、アウター関係、特にコートなどの売行きが悪い。
		スーパー（店長）	・こちらが思う値段では売れないという傾向が、日々強くなっている。
美容室（経営者）		・以前は悪い月の翌月は良かったが、最近サイクルが変わってきており、来客数が一方向に上向かない。	
企業動向関連	良くなっている	-	-
	やや良くなっている	パルプ・紙・紙加工品製造業（経営者）	・ギフト関係の大手からの引き合いが少し増えてきている。
	変わらない	家具製造業（営業担当）	・一戸建て関連の受注が少なく、かろうじてマンション関連の需要に支えられている。
		化学工業（経営者）	・食品包装用のポリ袋やスーパーの買物袋などの販売量が、低いまま変わっていない。

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
		一般機械器具製造業（経理担当）	・入札価格が予想外に低いレベルに落ち着く傾向にあり、景気はあまり変わらない。
		輸送業（配車担当）	・東京、大阪方面の物流の動きが悪く、特に金曜、土曜日は会社を休みにするところがあり、実車率が落ちている状態が続いている。
		広告代理店（経営者）	・IT関連企業以外の地元スポンサーは厳しく、広告出稿に変化はみられない。
	やや悪くなっている	繊維工業（経営者）	・取引先の百貨店のギフトが相変わらず伸びない。 ・量販店も特別に値段の安いもの以外は、あまり売れない。
		一般機械器具製造業（経理担当）	・ゼネコン各社の経営難によって、ゼネコンから発注されるクレーンのチャーター料金はいまだに下落が続いている。
		建設業（総務担当）	・工事受注は比較的順調であるが、工事単価の競争が厳しいため、採算割れするケースが出ている。
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（編集者）	・大型量販店のオープンにより、営業社員、販売員などが一時的に求人増になっている。
		職業安定所（職員）	・産業によってばらつきがあるが、全体的に新規求人数は増加している。
	変わらない	人材派遣会社（支店長）	・通信関連からの派遣需要は増えているが、メーカー関連からの需要が減ってきているので、相殺されている。
		人材派遣会社（支店長）	・昨年度に比べて若干派遣需要が増えているが、景気が上向いているとはいえない。企業が採用を抑制し、派遣社員を使うことによって経費を削減している。
	やや悪くなっている	求人情報誌製作会社（編集者）	・中途採用のウェイトが高くなっており、非常に厳しい。
		職業安定所（職員）	・年末に向けての臨時求人など、季節的な増加要因はあるが、9月をピークに求人は減少傾向にある。
		職業安定所（職員）	・求職者が依然として高い水準で推移している上、求人者の来所が目みえて少なくなった。 ・事業所の閉鎖、倒産などによる離職者が相変わらず多い。
	悪くなっている	-	-

(j) 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	一般レストラン（経営者）	・予約の状況がかなり良くなっている。真っ白だった予約台帳が、週末に限っては徐々に埋まってきている。
		観光型ホテル（スタッフ）	・入込客数に関しては、以前より20～30%ほど増加している。
	やや良くなっている	百貨店（総務担当）	・3か月前と比べて店舗調整した売上が対前年比で2～3%増となっている。
		乗用車販売店（従業員）	・11月のイベントにより、新車販売台数及び整備工場への在庫台数が増加した。
		乗用車販売店（総務担当）	・先月の新型車の発売から引き続き新型車の売行きは良い。メーカーの生産が間に合わないため登録には結びつかず、操業的には今一つであるものの、展示会等の来場者数は以前より増えている。
		その他専門店〔ガソリンスタンド〕（店員）	・中間決算がどこも上向きになっており、取引先や客のフットワークが軽くなっている。
		その他専門店〔書籍〕（店長）	・客数は増えていないが、購入単価が2ケタ上昇している。
		高級レストラン（経営者）	・3か月前に比べれば来客数も客単価も上がっている。
		都市型ホテル（スタッフ）	・今月は団体予約が非常に多く、稼働率も年間を通して最高の数値を記録した。

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
	変わらない	旅行代理店（従業員）	・個人需要が順調に推移しており、国内、海外ともに伸びている。特に航空券の個人利用が伸びている。
		商店街（代表者）	・今年は9～11月の間、気候があまり変わらず、例えば湯豆腐にするか冷奴にするかなど、食材の買物に迷いがあり、中途半端な売行きである。
		百貨店（総務担当）	・月初から暖冬傾向にあり、アパレルを中心に冬物重衣料の動きが鈍いことに加えて、歳暮ギフトについても、個人、法人ともに動きが鈍い。
		コンビニ（店長）	・客単価は依然として低下傾向にあり、来客数は前年より上回っているが買い控えが多いため、以前と変わらない。
		衣料品専門店（店長）	・クリアランスを待っていたり、郊外店、アウトレット店に流れる客が多い。
		家電量販店（店員）	・客単価は前年に比べて上昇しているが、BSデジタル放送関連の単価の高い商品が動いているだけで、全体的に上がってきているわけではない。
		家電量販店（店員）	・年末のボーナス商戦ということで、売上はやや上向いているが、店頭での対策等がなければ変わらない。
		住関連専門店（店長）	・家具などの大型耐久消費財の動きに伸びがみられず、暖冬の影響で暖房器具の売上も良くない。
		その他小売[雑貨卸]（総務担当）	・家具、インテリアなど耐久消費財が売れていない。
		都市型ホテル（スタッフ）	・物販、飲食ともに来客数が減少しているが、客単価が若干上昇しており、トータルでは変わっていない。
		旅行代理店（企画担当）	・11月に入っても、年末年始の旅行の申込が3か月前に比べて増えている印象はない。
		タクシー運転手	・例年であれば、11月の中旬から徐々に忘年会が行われるが、今年はまだ2、3件しか話を聞いていない。
		通信会社（企画担当）	・客が料金プランを重視しており、単位時間当たりの通話料金は高くても、固定費として発生する基本料金の安いプランを選ぶ傾向が続いている。
	競輪場（職員）	・競輪、競艇事業ともに来客数は増加していない。 ・購買単価もそれほど変わっていない。	
	やや悪くなっている	商店街（代表者）	・婦人服の販売をしているが、ミセスの消費は本当に悪い。客単価の下落どころか、購買意欲が弱く来店客もほとんどない。商店街のどの業種も前年割れで、ひどいところは前年の60%というところもある。
		百貨店（販売促進担当）	・プロ野球優勝セールとの反動と、暖冬傾向が続いていることもあり、主力の防寒衣料の動きが悪い。 ・客の購買単価、一品単価も継続して下落傾向にある。 ・店頭では高額品に顕著な動きもあるが、総じて低価格志向になっている。 ・客の購買意欲に力強さ、回復感がみられない。
		百貨店（売場担当）	・売上高、来客数、婦人衣料を除く商品単価の下げ幅が若干拡大している。 ・部門別では婦人衣料、寝具関連が気温の低下により動いた程度であり、特に紳士服、子供服は低調である。 ・大型店の出店も来街者が減少している一つの原因である。
		百貨店（営業担当）	・気温が高いこともあって、季節衣料品の動きが鈍く、購買単価も昨年に比べて低下している。
		スーパー（店長）	・近くに大型商業施設がオープンし、来客数が減少し、客単価が低下している。 ・そごうの閉店によってムードが最悪である。
		スーパー（企画担当）	・客単価が以前より低下している。暖冬によって、生鮮関係の単価が低下している。 ・今月は同業他社の倒産があった。

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	
		コンビニ（エリア担当）	・全社でイベントを実施したが、来客数には変化がなく、効果がほとんどなかった。客単価が低下し、買上点数が減少している。 ・年末に向けて、安いものが売れており、高額な化粧品等は売れていない状況である。	
		衣料品専門店（総務担当）	・11月は宣伝費を対前年比で30%増使ったが、売上は前年並みであり、客単価は20%以上下がっている。	
		家電量販店（店長）	・パソコンの対前年比の伸びが3か月前に比べて鈍化してきている。	
		高級レストラン（経営者）	・来客数はあまり変わらないが、客単価が低下している。	
		タクシー運転手	・3か月前は残暑も厳しく、若干の乗客数の増加もあったが、今月はそういう気候でもなく、ボーナスもまだ支給されていないので売上は悪い。	
		美容室（経営者）	・客の来店周期が長くなってきた上に、来客数も減少している。	
		設計事務所（所長）	・建築士会で役員をやっている人達も倒産し始めている。	
		住宅販売会社（従業員）	・キャンペーン、イベントの集客状況が良くない上に、公庫申込期間中でありながら、動きが鈍い。	
		住宅販売会社（従業員）	・受注棟数が毎月減少している。	
	悪くなっている	一般小売店〔鮮魚〕（店員）	・大型店舗開店の影響かもしれないが、非常に売上が落ち込んでいる。今がどん底状態である。	
		百貨店（営業担当）	・冬物の、防寒物商材の売上が非常に悪い。	
		スーパー（店長）	・従来より単価下落の大きかった衣料品等に加えて、今月は食品関係に来客数の減少や単価の低下がみられ、更に悪くなっている。	
		スーパー（店員）	・売上、来客数が伸び悩んでいる。 ・取引先や近くの小型スーパーが倒産している。	
		住宅販売会社（従業員）	・金融公庫の申込受付中であるのに、住宅展示場への来場者は少ない。 ・土地を売り出しても来場者は少ない。	
企業 動向 関連	良くなっている	輸送業（従業員）	・今まで経験したなかで、これほどの貨物があったことはなく、運んでも運んでも、次から次に貨物が出てくる。	
		不動産業（従業員）	・新規開業の商業施設が予想以上に好調である。	
	やや良くなっている	家具製造業（従業員）	・3か月前と比べると物件の情報が随分増えてきており、問い合わせも多くなっている。	
		窯業・土石製品製造業（経営者）	・客は主に土建業者であるが、官公需の発注増により受注量が徐々に増加している。	
		建設業（従業員）	・受注につながるかは別として、見積件数が従来より増加している。	
	変わらない	広告代理店（従業員）	・折込チラシの枚数が、今月は確実に増えている。	
		輸送用機械器具製造業（営業担当）	・受注量が11月30%減、12月35%減と、かなり減少している。	
		建設業（総務担当）	・年内に完成する工事が追い込みに入り、仕事は確かに忙しくなってきたが、一時的な仕事量の増加で本格的な回復はまだまだ先である。	
	やや悪くなっている	輸送業（総務担当）	・冬物衣料品の動きが活発になる一方で、飲料水等の動きが悪くなっている。季節商品に動きがあったものの、景気が良くなったとはいえない。	
		出版・印刷・同関連産業（総務担当）	・周りを見渡してもメーカーの設備投資がなかなか進んでいないようである。当社も受注が伸び悩んでいる。	
		窯業・土石製品製造業（経営者）	・陶磁器業界は、燃料であるガスの単価が急激に上がってきている上に、外国商品との競争が激しく、製品単価が下がる一方である。	
			電気機械器具製造業（経営者）	・当社では仕事量は非常に多くて忙しいが、客の様子では仕事量が減っている。

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
		電気機械器具製造業（経営者）	・リードフレームの金型関係、装置関係、ロボット等は非常に変動が激しく、11、12月は悪くなっている。
		金融業（調査担当）	・引き続き前向きな資金需要が乏しい。 ・上場企業の一部は改善しているが、地場中小零細企業は廃業、破産などが高水準であり、一段と厳しくなっている。
雇用 関連	悪くなっている	-	-
	良くなっている	-	-
	やや良くなっている	人材派遣会社（社員）	・最近では事務関係だけでなく営業関係の話も増えてきており、より人を増やして業績を上げるための策を採ろうとする企業が出てきている。
		人材派遣会社（社員）	・長期の求人数がやや増加気味となっている。
		職業安定所（職員）	・新規求人数はフルタイム、パートタイムともに増える傾向にある。 ・新規求職の申込件数も落ち着いてきている。 ・解雇による離職者が少なくなっている。
	変わらない	人材派遣会社（社員）	・派遣オーダーの数がやや落ち着いてきている。 ・派遣の理由が増員ではなく、正社員の代替であり、人件費を削減するためのオーダーという傾向にある。
		求人情報誌製作会社（総務担当）	・中途採用を中心に対前年比が伸びているが、新卒の求人に関してはあまり良い話を聞かない。
		職業安定所（職員）	・新規求人は大幅に増加してはいるが、この好調さは、IC製造関連の一部業種に限られており、産業全体には波及していない。特に個人消費の不振を受け、卸・小売業に関しては回復に至っていない。
職業安定所（職員）		・新規求人数の増加はあるものの、新規求職者は横ばいであり、また新規求職者のうち事業主都合による離職者が減少しない。	
やや悪くなっている	求人情報誌製作会社（編集者）	・前月に引き続き、小売業、飲食業の求人が伸び悩んでいる。個人消費の冷え込みに加えて、同業者間の競争が激化し、過当競争気味になっている。	
悪くなっている			

(k) 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	衣料品専門店（店員）	・大型店舗の出店が目立っており、それに伴う単価低下により衝動買いがみられる。
		乗用車販売店（経営者）	・ボーナス時期を迎えて客も多くなり、車の契約も以前よりかなり回復してきている。
		都市型ホテル（スタッフ）	・年末に向かってレストラン関係や宴会場関係の客が増えているほか、イベントでの売行きも良い。
	変わらない	百貨店（総務担当）	・プロ野球優勝セールは大盛況だったにもかかわらず、その他の時期は衣料品、秋冬物の売行きが悪く、微増にとどまった。
		スーパー（店長）	・衣料品の単価が前月に比べて2%ほど下落しているが、バック、シューズ、肌着等を中心に好転しているほか、来客数の伸びも前年比10%以上となっている。しかし、購買動向をみると、予定以外のものを購入しないという状態は続いている。
		スーパー（企画担当）	・来客数はほぼ前年並みだが、単価の落ち込みによって売上が増加しない状態が続いている。
		コンビニ（エリア担当）	・チラシ等でセールをしても、安いものしか売れず、買上点数も少ない。
		家電量販店（店員）	・BSデジタル放送が12月から始まることに伴い、カラーテレビ関連商品の買い控えがやや出てきている。
		高級レストラン（副支配人）	・特に観光客の増加もみられず、逆に旅行が少人数のグループになっている。

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
		観光型ホテル(スタッフ)	・冬場に入って客も減り、夏とは比べにくいですが、売上があまり変わっていない。
		観光名所(職員)	・入園者数、入館者数、及び売上がそれほど変わらない。
	やや悪くなっている	商店街(代表者)	・来客数が減り、店舗の売上が減った。大店舗法の改定に伴い、大型店に客が流れている。
	悪くなっている	観光型ホテル(スタッフ)	・会社の団体旅行等に関しては動いているが、個人客に動きがなくなっている。
商店街(代表者)		・一部情報産業が良い傾向と言われているが、街の雰囲気等、小売は大変厳しくなっている。	
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)	・中南部で大型店舗がオープンして物量がかかなり増加している。
	変わらない	通信業(従業員)	・サミット関連の仕事が一段落して景気が元に戻っている。
	やや悪くなっている	不動産業(従業員)	・売行きや客の出足が悪い。
	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	-	-
	変わらない	求人情報誌製作会社(総務担当)	・8月と比べて求人件数に変動がないため、変わらない。
		職業安定所(職員)	・雇用面の企業マインドがまだ十分に高まっていない。 ・パート、アルバイトの増加による求人増のため、求職者とのミスマッチがみられ不安定な状況が続いている。
		学校[専門学校](就職担当)	・例年10、11月は求人が増加するが、一向に増える様子がない。
	やや悪くなっている	-	-
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					
	6月	7月	8月	9月	10月	11月
合計	54.8	51.3	51.2	52.6	48.9(49.1)	47.2(47.3)
家計動向関連	53.5	49.3	47.9	50.0	47.2(47.3)	46.4(46.0)
小売関連	51.8	46.3	45.4	46.8	45.6(44.5)	45.5(45.2)
飲食関連	54.5	47.6	48.2	49.1	49.4(49.5)	48.1(47.6)
サービス関連	55.0	53.3	52.4	55.5	50.5(50.8)	48.7(48.2)
住宅関連					46.2	44.2
企業動向関連	57.1	54.4	57.7	56.7	50.9(51.1)	47.3(48.7)
製造業					50.2	44.4
非製造業					51.4	49.7
雇用関連	60.4	61.1	63.6	64.1	56.7(59.2)	53.0(55.0)

(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

(a) 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					
	6月	7月	8月	9月	10月	11月
全国	54.8	51.3	51.2	52.6	48.9(49.1)	47.2(47.3)
北海道	55.5	50.5	47.2	49.0	44.1(44.7)	46.5(46.4)
東北	52.1	49.5	49.7	52.9	51.4(52.8)	46.6(46.6)
関東	53.2	52.2	53.7	54.6	50.3(51.1)	47.8(48.0)
北関東					48.6	47.0
南関東					51.1	48.2
東海	57.9	53.0	55.7	56.3	52.5(51.6)	49.9(49.5)
北陸					47.3	44.4
近畿	57.1	50.8	51.7	53.3	49.2(46.5)	47.6(46.3)
中国					48.0	46.5
四国					44.1	45.8
九州	52.9	51.6	49.5	49.7	47.2(48.2)	47.3(47.1)
沖縄					57.3	47.6

(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。

(b) 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					
	6月	7月	8月	9月	10月	11月
全国	53.5	49.3	47.9	50.0	47.2(47.3)	46.4(46.0)
北海道	54.9	48.9	44.4	45.4	41.8(42.3)	46.7(45.7)
東北	49.6	46.3	47.4	49.6	51.0(51.6)	45.6(44.5)
関東	51.9	50.4	50.0	50.8	49.1(49.2)	46.9(46.4)
北関東					48.6	46.8
南関東					49.3	46.9
東海	57.3	50.0	51.4	52.1	51.0(50.0)	48.6(46.6)
北陸					44.2	43.1
近畿	54.1	48.4	48.8	52.0	46.7(44.6)	47.4(46.7)
中国					45.7	46.4
四国					42.2	45.1
九州	52.9	51.5	45.8	50.4	45.4(46.4)	45.8(46.3)
沖縄					56.3	43.3

(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。

(a) 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	一般小売店〔土産〕 (店員)	・夏期に観光を控えていた客が、夏は行かなかったため冬の雪のイベントは行きたいとの意向が出てきており、来客数が増加することが期待されている。
		スーパー(企画担当)	・高額商品でも、客の趣味やライフスタイルに合致した商品であれば売上は好調であり、単価低下に歯止めがみられる。
		一般レストラン(スタッフ)	・団体客、企業グループの利用は減少しているが、個人客の利用は増加しており、この先も需要増加が期待できる。
		スナック(経営者)	・忘年会の予約が入っており、新年会にも期待したい。
		タクシー運転手	・それほど多くはないが、業績が良い方向にあるという話が、タクシーの中の客との話題で出るようになってきている。
		観光名所(役員)	・財布のひもは固いものの、人の動きが上向いてきている。
		美容室(経営者)	・売上が増加しており、近所の商店街における店の売上も増加していると聞いている。
	変わらない	商店街(代表者)	・中核店舗であるデパートの集客に変化がみられない。
		商店街(代表者)	・本来なら、ボーナスシーズンや商店街の年末年始の大売出しに期待がかかる時期だが、ボーナスの上昇もあまり期待できず、郊外の大店オープンや、札幌そごうの閉店セールなどのマイナス要因も多く、全体的には変わらない。
		百貨店(販売促進担当)	・婦人衣料品はトレンドを押さえた商品かどうかで、ブランドの優劣が明確になり、この傾向が春物商戦まで続く。 ・紳士服についてもトレンド商品の開発が厳しいと考えられ、今後もこの傾向が続く。
		スーパー(店長)	・管内にある大型店が増床することから、価格競争が続き、景気自体の底上げとはならない。
		スーパー(店長)	・販促チラシの価格に左右される客が多くなってきている。また、特にチラシを配布した初日にはふだん来たことのない顔が目立つようになっている。
		コンビニ(エリア担当)	・客の買い方や販売促進に対する反応からみて変わらない。
		コンビニ(エリア担当)	・クリスマスや年末年始の予約商品状況をみると、例年と大きな変化はない。
		衣料品専門店(店長)	・客の買い方からみて、変化はない。
		衣料品専門店(店長)	・集客力が低下したままである。
		家電量販店(店長)	・市場が拡大しておらず、厳しい競争が続く。
		家電量販店(店員)	・1つの商品を買うのに、各店の価格を調べて最も安い店で買う傾向がみられる。
		乗用車販売店(従業員)	・高額車の商談が少ない。
	乗用車販売店(従業員)	・今まで買い控えていたユーザーがやっと動き出した感があるが、大きな変化にはならない。	
	自動車備品販売店(店長)	・3か月後には夏タイヤ商戦の時期に入るが、ここ数年の傾向からみて上向きになるとは期待できない。	
	住関連専門店(統括)	・ヒット商品が出ておらず売上の増加は見込めない。	
	高級レストラン(スタッフ)	・湿原観光列車運行の効果が現れ、観光客の増加がみられるが、景気が上向くほどではない。	
	高級レストラン(スタッフ)	・旅行代理店からの予約状況が良くない。	
	スナック(経営者)	・忘年会や新年会もあり12、1月は今月よりはましであるが、例年と比べて大きな変化はない。	

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(従業員)	・先行受注についてみると、セクション別に特に良い部分も悪い部分もなく、総じて変化がない。
		旅行代理店(従業員)	・法人関係の旅行需要があまり期待できないなかで、個人旅行の好調が売上を支えており、全体的には横ばいである。
		通信会社(企画担当)	・オンライン書籍販売などのコールセンターが北海道の地理的メリットを利用して進出しているが、全体的な景気の底上げとはならない。
		美容室(経営者)	・店内で客に対し口頭でセールスをしているが、乗ってこない。
	やや悪くなっている	商店街(代表者)	・年内からのバーゲンが間延びし、客の購買意欲が低下する上に、単価も低下する。
		百貨店(売場主任)	・そごうデパート閉店セールの影響で、その反動が出るのが懸念される。
		百貨店(売場主任)	・単品傾向、低価格志向が強く、高額商品の売上が芳しくない。 ・ヒット商品がなく、歳暮商戦の出足があまり良くない。
		スーパー(企画担当)	・大型店の駆け込み出店が終了する来年1月までは乱売合戦が続き、来客数、客単価が低下し、来年の2、3月ごろに売上は底になる。
		その他専門店[医薬品](経営者)	・必要ない物は買わない傾向が強く、どうしても必要な風邪薬についても最小限必要な分だけを買う。
		スナック(経営者)	・1月は新年会の流れによる利用があるが、団体客の期待は望めなく更に厳しくなる。
		その他飲食[酒卸](店長)	・客の利用動向が合理的になっており、ススキノの飲食店向けの荷動きが悪くなっている。
		パチンコ店(店員)	・稼ぎ時の年末の状態が悪く、年明け以降も期待できない。
	悪くなっている	住宅販売会社(従業員)	・客の動きが鈍くなってきており、受注がやや伸び悩んでいる。
		商店街(代表者)	・大型店が出店し今月末から営業するため、長年続けた大売出しが中止となり、今後は大型店同士の戦いを傍観するしかない。
企業動向関連	良くなっている	-	-
		設計事務所(所長)	・例年は秋口から冬口にかけて受注があり、来春に客に引き渡すのだが、現状では全く話がない。
	やや良くなっている	通信業(営業担当)	・資金的に余裕がなければ成り立たない事業だと考えていた情報システム関連の投資が活発であり、回線の申込が増加している。
		その他企業[コンベンション担当](従業員)	・忘新年会の予約状況は、例年と比べて大口は少ないものの、小人数の利用増加でカバーしている。
	変わらない	通信業(営業担当)	・設備投資に踏み切る客は確実に増加しているが、まだわずかであり、全体的にみると変わらない。
		その他サービス業[建設機械レンタル](総務担当)	・補正予算が成立し、上半期の談合問題も落ち着き、公共工事の未完了部分も出てくるが、全体的には変わらない。
		その他サービス業[建設機械リース](従業員)	・客からの設備投資に関する情報が少なく、3か月後は変わらない。
		その他サービス業[建設機械リース](営業担当)	・設備投資は、新年度になってから実行されるようである。
	やや悪くなっている	出版・印刷・同関連産業(経営者)	・12月の商戦に向けての動きが盛り上がり欠けているところからみて、3か月後も期待できない。

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
		輸送業（支店長）	・住宅関連が不振であり、輸入木材、建設資材で物量の落ち込みが大きく、輸入商社や建材メーカーが心配している。 ・農産物も物流面で例年以上に減少している。 ・原油高騰によりトラック、フェリーの運賃が上がりコスト高が収益を悪化させている。
	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（編集者）	・一般求人だけでなく、労働者派遣業の派遣社員の求人数も伸びており、求人市場全体が拡大している。
	変わらない	求人情報誌製作会社（編集者）	・求人広告件数は増加しているが、雇用のミスマッチがかなりあり、繰り返しの求人が目立っている。
		新聞社〔求人広告〕（担当者）	・雇用状態は大変厳しい状態であり現状のまま推移する。
		職業安定所（職員）	・求人数は増加傾向にあるが産業別にみるとばらつきが目立ち、求職者数が横ばい状態なので、厳しい状態が続く。
	やや悪くなっている	職業安定所（職員）	・冬場は建設関連事業の活動が縮小され、本道全体の生産意欲が落ち込むため、季節労働者の求人は減少傾向となる。さらに、札幌そごうの閉店などの雇用に与える影響が心配である。
	悪くなっている	-	-

(b) 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	-	-
	やや良くなっている	百貨店（営業担当）	・主たるターゲットであるミセス層商品の売上が、郊外大型店の出店以降増加し、前年実績をクリアしている。
		百貨店（売場担当）	・ボーナス支給によりOLや公務員など百貨店での購入者が増えている。
		乗用車販売店（営業担当）	・低価格車や中古車が売れている。
		乗用車販売店（企画担当）	・自動車業界は新車発表が続き、特に春は需要期に当たる。 ・今年の春は3年振りに需要が回復し、来年はそれを上回ると期待される。
		乗用車販売店（経営者）	・冬場は販売でも整備でもあらゆる面で売上が落ち込むが、春は新車の需要が増え、整備その他の販売が冬場の倍近くになる。
		乗用車販売店（経営者）	・年末にかけ新機種が投入されることから、期待が大きい。
		住関連専門店（経営者）	・年度末に向けての受注が追い込みに入り、やや良くなる。
		スナック（経営者）	・忘新年会シーズンに入るため良くなる。
		都市型ホテル（スタッフ）	・結婚式や宴会の予約状況が一昨年と同じレベルになっており、昨年よりも若干良くなっている。
		旅行代理店（従業員）	・海外旅行を中心に先行受注状況が前年に比べて良い。 ・特に年末年始は前年に比べて良くなっている。
	変わらない	一般小売店〔カメラ〕（店長）	・商品の動きが良くない。 ・来店客も減少している。
		百貨店（企画担当）	・新世紀とクリスマス商戦次第である。
		百貨店（広報担当）	・例年1月は初売りや冬のクリアランスセールなどのパーゲンセールで一時的な活況は生まれるが、その前後は確実に売上が落ち込む。
		百貨店（総務担当）	・暖かい日が続けば冬物商品の売上は期待できない。
		百貨店（企画担当）	・最大の商戦である12月も、衣料関係、ギフトなどに活力が感じられない。特にギフトは個人、法人ともに厳しい状況である。

分野	景気の先行き判断	業種・職種	景気の先行きに対する判断理由		
		百貨店(売場主任)	・年末年始を控え、客の購買行動が慎重になっている。		
		スーパー(店長)	・来客数は増えているが、競合店の出店予定があり、競争の激化が予想される。		
		スーパー(店長)	・客は1店舗で全ての必要品を買うのではなく、安い店を買い回っており、その傾向がさらに顕著になっている。		
		スーパー(経営者)	・競争激化は依然続いており、客の態度は従来通りであることから変化はない。		
		スーパー(経営者)	・スーパーが一定の消費者を取り合っている。		
		衣料品専門店(店長)	・客は今後も、よりシビアな買い回りをする。		
		家電量販店(総務担当)	・ボーナス商戦の立ち上がりで初売りに期待している。		
		家電量販店(店長)	・購入時の支払い方法を検討する客が多い。		
		住関連専門店(経営者)	・客の予算が少額になっており、慎重な買物をしている。		
		その他専門店[ガソリンスタンド](営業担当)	・ホームセンターなど他業種との競争激化により経営環境の改善の見通しが当面立たない。		
		高級レストラン(スタッフ)	・予約状況からみて、今後の売上の上昇は見込めない。		
		一般レストラン(経営者)	・賞与が支給されない客が多く、生活のためにしか消費できないようになっている。		
		観光型ホテル(経営者)	・1～3月の予約状況は昨年と同様である。 ・主流である官公庁の会議の減少が目立つ。		
		通信会社(営業担当)	・顧客獲得の競争が激しくなっており、新しく始まるサービス次第である。		
		テーマパーク(職員)	・2001年の大型イベントが少なく、客の獲得に結びつかない。		
		競馬場(職員)	・客単価の低下や入場者数の低下傾向が鈍化していることから、そろそろ景気も底をつくと思う。		
		美容室(経営者)	・二八の法則の通り、特段のイベントもないため良くない。		
		やや悪くなっている		一般小売店[書籍](経営者)	・新刊でも安く買える新古書店の利用が増えている。
				一般小売店[カメラ](店員)	・大型店の出店により、厳しい状態である。
				スーパー(従業員)	・来客数、客単価、買上点数の減少という状況は変わらない。 ・クリスマス、歳暮の商戦も先行きが不安であり、年を越したら景気は一層悪くなる。
スーパー(店長)	・必要な物を必要な量しか買わない傾向に加え、冬の賞与が前年割れすることが影響する。				
コンビニ(エリア担当)	・依然大企業の倒産が頻発しており、リストラによる余剰人員の顕在化、それに伴う関連企業の倒産も続き、消費は悪化する。				
コンビニ(エリア担当)	・今月の頭から末にかけて、既存店の売上が下がっている。				
衣料品専門店(経営者)	・バーゲンラッシュでますます客単価が低下していく。				
衣料品専門店(店長)	・客がボーナスに対する不安を持っており、買い控え傾向が強くなっている。				
乗用車販売店(経営者)	・リストラで失業した客が増えている。				
その他専門店[呉服](経営者)	・日々の必要品のみを買っている。				
一般レストラン(経営者)	・若いファミリー層などでは、100円セールでなければ子供に寿司を食べさせられない。				
観光型旅館(経営者)	・首都圏に客の動きが出てきているが、どれだけそれを呼び込むことができるか不安である。				

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
		都市型ホテル（スタッフ）	・金融不安の継続、地元商店街の老舗の倒産、株価の低迷、原油高で燃料の需要期に入ることから、消費は低迷する。
		住宅販売会社（従業員）	・来場者の中には、自己資金や年収などが十分でも、契約にまで前向きに進むような気力が薄れている。
	悪くなっている	一般小売店〔雑貨〕（企画担当）	・理由が分からないまま、各店舗の売上が低下している。
		百貨店（売場主任）	・政局の不安定、株価の低迷、円安、米国の政治状況などいずれを取っても個人消費を冷え込ませるので、今後ますます厳しくなる。
企業 動向 関連	良くなっている	繊維工業（総務担当）	・前年同月比並の受注残高が予想されるが、今月との比較であれば、春、夏物の生産が始まっているので、忙しくなる。
	やや良くなっている	食料品製造業（経営者）	・品質、品目、価格設定など消費者ニーズに合った商品政策を取れば売上増は可能であるが、収益性の低下は避けられない。
	変わらない	食料品製造業（従業員）	・歳暮用品の動きが良い。 ・消費者がシビアに金を使っており、使うときは使うが、その後は引き締める。
		電気機械器具製造業（経営者）	・依然として受注は、短納期、小ロットであり、小回りの効く企業体制の確立が急がれている。
		電気機械器具製造業（企画担当）	・仕事は多く忙しいが、単価が低下している。
		建設業（従業員）	・計画はあるが、前に進まない状況である。
	やや悪くなっている	輸送業（従業員）	・正月明けの反動で、荷動きは著しく落ち込む。
		輸送業（従業員）	・12月末までは順調に貨物が動くと思っていたが、11月の伸びが悪かったため、先行き不安が出てきている。
		農林水産業（従業員）	・りんごは低単価商品であり、収入も少なく設備投資ができない。
	悪くなっている	農林水産業（従業員）	・米作農家は、10月でほぼ収支決算が終わるが、収支が悪く年末に向けての購買が難しい状況である。
		建設業（企画担当）	・公共工事の量の縮小と工事費の引き下げが本格化しており、民間の設備投資にはその分を穴埋め、支える力はない。
		-	-
	雇用 関連	良くなっている	職業安定所（職員）
やや良くなっている		人材派遣会社（社員）	・今月は大手建設業から引き合いがあった。建設業からの引き合いは初めてであり、今後期待できる。
変わらない		職業安定所（職員）	・求人数は多くなっているが、増えているのはパート求人であり、一般求人が増えなければ景気は良くならない。
		職業安定所（職員）	・求人は今後も増加するが、一方でリストラも進ちよくする。
		職業安定所（職員）	・これから3か月は在職求職者および雇用調整による求職者が増える。 ・11月に新店した大型郊外店の影響が多少なりとも出てくる。
		職業安定所（職員）	・同じ業種でも、積極的に増員を進める企業と人員整理を行っている企業があり、好調、不調の格差が大きくなっている。
やや悪くなっている		職業安定所（職員）	・コンピュータ関連やホテル産業は景気が良いが、公共事業に依存していた事業所は民間ベースへの転換を迫られ、食品関係は厳しい経営を強いられるなど、求人動向にも影響を与えている。
悪くなっている		-	-

(c) 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	乗用車販売店（営業担当）	・商品購入を控えている客が、現在積極的に検討しているため、3か月後はやや良くなる。
		住宅販売会社（経営者）	・モデルハウスへの来場や電話での問い合わせが増加している。 ・契約を検討していた客が、決断の方向に向かっている。
	変わらない	商店街（代表者）	・中心街の空き店舗の開店予定がいくつかあるが、新規店が集客に力を発揮するまでは時間がかかる。
		百貨店（販売促進担当）	・歳暮ギフトの立ち上がりが非常に悪い。年々後ろにずれ込む傾向があるが、このままの状態では前年並みの売上確保が難しい。
		衣料品専門店（経営者）	・ボーナスが昨年より少なくなっている。カードで購入する客のボーナス払いが減っている。どの程度ボーナスが出るか分からないので買物を控える、という客もいる。
		乗用車販売店（従業員）	・先行きの不透明感が依然強く、年末賞与に期待できないため、個人消費が伸びない。
		乗用車販売店（経営者）	・新型車の売行きは長続きしない。仮に販売台数が伸びても、利益が非常に少ない。
		住関連専門店（店長）	・1人当たりの買上点数の減少や客単価の低下が続いている。
		タクシー運転手	・年金が減った影響で、より一層客の財布のひもが固くなっている。
	通信会社（営業主任）	・デジタル放送の開始によって、通信、放送業界は上向くが、開始直後の1、2月は厳しい。	
	やや悪くなっている	スーパー（統括）	・幕張の外資スーパーの進出に伴い、大手スーパー各社が価格的な対抗策をとるため、商品単価がダウンし、価格競争が激化する。その影響で、売上、収益が圧迫される。
		衣料品専門店（統括）	・大型のスーパーやショッピングセンターの郊外進出によって、街に客が流れてこない。
		衣料品専門店（販売担当）	・客から、パート先で勤務時間が短縮されたという話を聞く。収入が減ると、今後の消費動向に悪影響が出る。
		都市型ホテル（スタッフ）	・予約状況が悪く、団体客やリピーターが少ない。
旅行代理店（従業員）		・受注状況が悪く、単価も低いので先行きが不透明である。	
ゴルフ場（支配人）		・今後適用される冬期割引料金が先行し、年末の予約状況が悪い。 ・会員券市場も値下がりが続いている。	
悪くなっている	コンビニ（店長）	・大型店の開店予定があるため、周辺の商店街も含めて非常に悪くなる。	
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）	・受注した新規部品の生産が急速に本格化している。
		輸送用機械器具製造業（総務担当）	・受注が増加しており、来年度の設備投資も計画している。
		輸送用機械器具製造業（経営者）	・親会社からの見積依頼や発注が、最近かなり増加してきている。
		経営コンサルタント	・新世紀への期待を込め、新規プロジェクトの立ち上げや人材確保を行っている企業がいくつかある。 ・先見性の高い企業は従業員のスキルアップ教育導入の検討を行っている。
	変わらない	輸送業（統括）	・クリスマスや年末年始の季節商品輸送量の受注見積が昨年と変わらない。
		新聞販売店〔広告〕（総務担当）	・印刷業界の年末受注状況は、例年になく良いと聞くが、悪い業界もあるので、平均すると変わらない。
やや悪くなっている	プラスチック製品製造業（経営者）	・国内の政治問題や世界経済の下降等の不安材料があるため、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
		電気機械器具製造業（経営者）	・ I T 関連の設備投資についての 1 ～ 3 月の大手メーカー見積が 9 ～ 12 月の半分となっている。仕事は増えているが、一般的に I T 関連の受注が落ちてきている。
	悪くなっている	建設業（総務担当）	・ 知事選で公共事業の見直しを唱えている候補が当選し、公共工事中心の建設会社では、先行きに不安を感じている。
雇用 関連	良くなっている	-	-
	やや良くなっている	学校 [短期大学] (就職担当)	・ 中堅の卸売業や小売業、サービス業等から求人の追加に関する問い合わせがある。
	変わらない	人材派遣会社（経営者）	・ 派遣需要は増加しているが、I T 関連企業からの需要に偏っているため、全体としては変わらない。
	やや悪くなっている	職業安定所（職員）	・ 雇用保険資格取得者よりも、資格喪失者が多く、受給資格決定者数や受給者数も増加傾向にある。 ・ 建設業、不動産業の求人が昨年より少ない。
	悪くなっている	-	-

(d) 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	一般小売店 [C D] (営業担当)	・ 年末向けの商品が発売されて、まとめ買いをする客も増加している。
		百貨店 (売場主任)	・ そごうの倒産により客が流れてきているため、引出物が好調であり、今後もしばらくこの状況が続く。
		スーパー (統括)	・ 冬のボーナス支給が前年より増加し、若干購買意欲にもつながってきている。12、1月の商戦に期待している。
		乗用車販売店 (販売担当)	・ バブル時代に購入した商品が買い換え時期にきている。 ・ 節約してきた公務員の購買意欲が上向いてきている。
		旅行代理店 (従業員)	・ 海外旅行の客を中心に、3か月先の先行受注が良くなっている。
	変わらない	その他サービス [語学学校] (総務担当)	・ 入校状況、クライアントとの話から、景気は少し上向いている。
		商店街 (代表者)	・ 依然として消費者の購買意欲が減退している。
		一般小売店 [茶] (経営者)	・ 商店街連合会、商工会議所が第 3 回プレミアム商品券を発売したが、2、3時間で売り切れた。特に、主婦は 2 回並んで購入した。主婦が厳しい経済状況に非常に敏感になっている。
		百貨店 (買付担当)	・ 新世紀を迎え、新しいトレンドの春物商品に売上増加を期待する。しかし、無駄な物は買わない、安価な商品を選ぶという客の消費に対するシビアな行動はより強まっている。
		百貨店 (企画担当)	・ 必要な物だけを買う客が多く、まとめ買い、衝動買いが少ない。
		百貨店 (営業担当)	・ 来客数は増加傾向にあるものの、平均客単価は依然低く、低価格志向は続いている。
		百貨店 (販売促進担当)	・ 歳暮シーズンであるが、法人需要は依然冷え込んでおり、苦戦が予想される。本格的な回復はまだまだ先になる。
		百貨店 (企画担当)	・ 婦人用品の中で、特にカシミアストールが比較的売れている。 ・ 歳暮ギフトのスタートは良くなく、2、3か月後も同じような状況で推移する。
		スーパー (経営者)	・ 食品では、12月が終わり収入等が確定したら、その範囲内で支出する考え方が強い。 ・ 現在売れているのは、納豆など低価格でも食事ができ、健康にも良いものであり、この点は今後も変わらない。
スーパー (店長)		・ 客は冬物処分を待っている状況である。客は本当に必要な物しか購入しない。	
スーパー (店長)	・ 客単価は前月同様に低下しており、この傾向は継続する。		

分野	景気の先行き判断	業種・職種	景気の先行きに対する判断理由
		コンビニ(店長)	・年賀はがき、贈答品の動きがあまり良くないので変わらない。
		衣料品専門店(店長)	・商品の単価は下がっており、買上点数も増加していない。客の買い控え傾向が今後も続く。
		衣料品専門店(経営者)	・メーカーからの仕入れで、非常に安価な婦人服が増加している。デパートからの返品が増えているということで、先行きが不安である。
		家電量販店(店長)	・12月1日からデジタル放送が始まり、販売側として期待している。問い合わせも多いが、まだ値段が高く、消費者も様子をみている。
		その他専門店[眼鏡](店員)	・金枠、ジュエリー関係の高額品のフレームで、非常に動きが悪い。通常のフレームでも、単価は300円程度低下している。レンズだけ交換して欲しいという客も目立つ。
		その他専門店[ガソリンスタンド](団体役員)	・暖冬傾向が続いているため灯油の消費が落ち込み、悪い状態で変わらない。
		その他小売[雑貨卸](経営者)	・デジタルカメラが好調であるが、ピークに差しかかっている。フィルム、カメラは、長い低迷から脱していない。
		高級レストラン(支配人)	・新規顧客が少なく、医薬業界のパーティー程度しかない。既存顧客の客単価も上昇しないので、平均すると変わらない。
		一般レストラン(支配人)	・忘年会、新年会の予約が入り始めているが、前年と比べ宴会の小人数化、コース料理の低価格化現象がみられる。
		都市型ホテル(スタッフ)	・景気の良い業種は、目立つことを避けてホテル利用を控えている。
		通信会社(営業担当)	・CATVやインターネットの需要は堅調だが、競争激化と客の低価格志向が強い。
		通信会社(社員)	・個人客は安い物を求めており、通信会社を選ぶマイルインが今後選択されそうである。 ・企業から経費節減の見積を要求されることが多い。
		その他サービス[学習塾](経営者)	・毎月の入塾テスト受験者数が横ばいである。
		住宅販売会社(従業員)	・住宅ローン減税の行方がまだみえない。
やや悪くなっている		スーパー(経営者)	・客の購買意欲が減少している。
		コンビニ(店長)	・多くの商品を買う客は少なく、ほとんどの客が3点以下の買物である。
		衣料品専門店(経営者)	・取引先メーカーでも最近は商品が少なく、売れないことを前提としている。
		住関連専門店(営業統括)	・ボーナス等の大幅なアップも見込めないなか、現金を持っている方が当面良いという雰囲気があり、消費の拡大が見込めない。
		一般レストラン(経営者)	・マスコミが消費不況を騒ぎ立てており、消費者心理に影響を及ぼしている。
		タクシー運転手	・客の帰宅が依然として早く、他の交通機関で帰っている。 ・会社の交際費が少ない。
		住宅販売会社(従業員)	・新築を計画する新規顧客が落ち込んでいる。
悪くなっている		コンビニ(経営者)	・確実に売上が落ちている。今のところ良くなってくる要因が周辺にない。
		スナック(経営者)	・来客が少なく、ひまで遊ぶ日が多くなった。
企業動向関連	良くなっている	-	-
	やや良くなっている	輸送用機械器具製造業(経営者)	・アジアの景気も回復し、今後良くなる兆しがある。
		通信業(営業担当)	・国の補正予算が成立すると、客からの受注が見込めるため、やや良くなる。
		金融業(渉外担当)	・半導体関連の企業の中には新規設備投資の話も出てきている。業界によって差はあるが、今後は良くなってくる。

分野	景気の先行き判断	業種・職種	景気の先行きに対する判断理由
	変わらない	その他サービス業 [情報サービス] (従業員)	・高速データ通信回線の要望など、企業の情報関連投資拡大の動きが多い。
		出版・印刷・同関連 産業 (営業担当)	・年賀状の印刷、ゴム印の需要はないが、インターネット経由での通信販売部門の注文が増加している。
		一般機械器具製造業 (経営者)	・新規の受注も増加していないため、現在の状態が続く。
		電気機械器具製造業 (経営者)	・進行中の商談にはまとまった物件がなく、不安が常につきまとう。
		不動産業 (総務担当)	・業種によってオフィス需要にばらつきはあるが、特に金融系のテナントで、リストラ、統廃合によって賃貸スペース縮小への動きが若干みられる。
		その他サービス業 [情報サービス] (従業員)	・eコマースやウェブ関連の仕事は増加しているが、他の部分が伸び悩んでおり、やや元気をなくし始めている。
	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いる。
	悪くなっている	一般機械器具製造業 (経営者)	・大手企業の受注額の減少が、リストラや外注費削減の原因になっている。
通信業 (経営者)		・新しい受注の目途が立たない。	
雇用 関連	良くなっている	人材派遣会社 (社員)	・派遣スタッフに対する求人需要が非常に多く、正社員でも採用したいという話が増加している。しかし、派遣スタッフを探してもなかなか人がいない。
		民間職業紹介機関 (経営者)	・客は人事政策上の課題解決のために、多様な採用を考えている傾向がみられる。
	やや良くなっている	職業安定所 (職員)	・景気の見通しが立たない時期は期間雇用、臨時雇用という常用でない求人が増加するが、その割合が前年度比で10%以上低下し、常用の割合が上昇している。
	変わらない	人材派遣会社 (社員)	・稼働日数の減少や時間の短縮、催事の減少に伴う依頼数の減少で求人の条件が良くない。そのため、広告費をかけても適格な人材が見つからないことがある。
		職業安定所 (所長)	・求人者数はこの3か月増減を繰り返しているが、求職者数、雇用保険受給者数は微増を続けている。
		職業安定所 (職員)	・求人は上昇傾向にあるが、生活費補充のためにパートを希望する求職者もいるため、全体では変わらない。
		職業安定所 (職員)	・情報関連産業を中心とした成長業種以外の従来型産業で、事業再構築への取組に依然活発な動きがみられず、これらの産業の人材需要は低迷している。従来型産業は、人材削減、製造拠点集約、業態の転換への取組を続けている。
		学校 [専修学校] (就職担当)	・どちらかといえば合理化をするための採用が多く、また採用形態を正社員からアルバイト、契約社員という話も非常に多い。
やや悪くなっている	-	-	
悪くなっている	-	-	

(e) 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 [土産] (経営者)	・無駄使いせず上手に金を使う客が増加している。
		百貨店 (売場主任)	・ランドセルの問い合わせが例年以上に多く、欲しい物はより早く確実に買おうとする傾向にある。
		百貨店 (販売促進担当)	・来客数が徐々に回復しつつある。
	百貨店 (販売促進担当)	・売上の対前年比増減率が前年を下回っているものの、横ばいになっている。	

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
		家電量販店（店長）	・パソコンの価格帯が10万円前後から14～15万円へと徐々に上昇している。
		乗用車販売店（従業員）	・無駄使いはしないが、自分の欲しい物は積極的に購入する。
		乗用車販売店（営業担当）	・来客数が増加している。
		住関連専門店（店員）	・客単価は低下しているが来客数に回復がみられ、売上が増加傾向にある。
		一般レストラン（スタッフ）	・新世紀を迎えることにより、年明け以降の支出が見込める。
		旅行代理店（従業員）	・個人客を中心に活発な動きが出てきている。
		通信会社（営業担当）	・パソコンを利用したインクジェット年賀葉書が売り切れたことから、IT関連の動向が今後の景気に影響を与える。
		通信会社（社員）	・通話料の値下げ、割引サービス拡大によりインターネット利用者が増加していく。
		設計事務所（経営者）	・設計の相談件数は減少しているが、内容は確実なものが増加している。
		住宅販売会社（従業員）	・マンションの竣工、引渡しラッシュを迎え、実物をみて購入する慎重派の需要もプラスされる。
	変わらない	商店街（代表者）	・必要以上の品物は買わず、来客数の増加も期待できない状況が続く。
		商店街（代表者）	・郊外の大型スーパーの出店が終了したため、現状維持が続く。
		百貨店（売場主任）	・慎重に品定めする客が多く、売上の低迷傾向は続く。
		百貨店（企画担当）	・雇用問題など具体的な不安材料を持つ客が多く、消費マインドは向上しない。
		スーパー（店長）	・消費者が景気の悪さに慣れてしまっており、財布のひもはなかなか緩まない。
		スーパー（店長）	・低単価へのニーズが非常に強く、今後もこの状況は続く。
		スーパー（店員）	・食料品にすら買い控えをする傾向が続いている。
		コンビニ（エリア担当）	・客単価の伸び悩みは続く。
		コンビニ（エリア担当）	・平均気温が高く、暖冬の予想のため、例年売れるカイロ、入浴剤、マスクなどが売れない状態が続く。
		コンビニ（店長）	・来客数に変化がない一方で売上単価は低下し、競争の激化も続く。
		衣料品専門店（企画担当）	・客単価の低下が続く。
		家電量販店（経営者）	・大店立地法に伴い出店が過剰過ぎみであるが、家電リサイクル法の施行による駆け込み需要が予想される。
		乗用車販売店（経営者）	・ローン避ける傾向に変化はなく、単価低迷は続く。
		乗用車販売店（営業担当）	・チラシを出しても来客数が増加してこない。
		住関連専門店（営業担当）	・全体的には安くて良い商品の追求が進んでおり、数量は増加しても売上や利益が伸びない状況が続く。
		その他小売〔総合衣料〕（店員）	・低価格傾向に変化がみられない。
		高級レストラン（スタッフ）	・法人客は忘年会を中止するところもみられ、個人客は忘年会を昼に開催するケースが増加している。
		スナック（経営者）	・忘年会や新年会の予約が例年に比べて少ない。
		観光型ホテル（スタッフ）	・予約状況は良いものの、宿泊は遠距離からの予約が少なく食堂も低単価志向で、全体としてあまり変わらない。
		都市型ホテル（スタッフ）	・宴会の直前予約は増加しているが、将来の予約が減少している。
		タクシー運転手	・チケット利用の法人客はまだ厳しいものの、無線の注文や高齢客が増えているという明るい材料はある。

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
		通信会社（社員）	・インターネット利用は増加しているが、全体的にはあまり変化がない
		テーマパーク（職員）	・来客数は多いが、売上は前年を下回っている。
		パチンコ店（店長）	・以前の稼働時間、客単価に戻ってきており、今後数か月間はこのレベルで推移が続く。
		住宅販売会社（営業担当）	・ゆっくり考えてから、住宅を建築する慎重な客が多い。
		住宅販売会社（企画担当）	・購入希望予定者にも長期ローンには不安があり、なかなか成約には至らない。
	やや悪くなっている	百貨店（売場主任）	・暖冬で衣料品を買う意欲が感じられない。
		スーパー（店長）	・暖冬傾向が続くと冬物のバーゲン時期が早まり、小売業にとっては利益が確保しづらくなる。
		コンビニ（経営者）	・必要な物を安く必要なときにしか買わない傾向が一層強まる。
		乗用車販売店（従業員）	・来客数は変わらないものの、今まで商談のときに口を出すことが少なかった奥さんが、金額に対して非常にシビアになっているので、値引き要求が厳しくなっている。 ・ボーナス時期の割に来客数が少ない。
		都市型ホテル（スタッフ）	・正月の宿泊予約は順調に入っているが、それ以外の宿泊、宴会はともに予約が少ない。
	悪くなっている	旅行代理店（従業員）	・個人の低価格志向が相変わらず続いており、企業の団体旅行は宿泊が減少し日帰りが多くなってきている。
		百貨店（売場主任）	・一部の業種は好調が伝えられているが、企業倒産も増えており、消費へのガードがますます固くなっている。
		住宅販売会社（従業員）	・金利動向よりも先行きの雇用不安の方が客に購入の決断を鈍らせる状況になっている。
企業動向関連	良くなっている	-	-
	やや良くなっている	化学工業（企画担当）	・取引先企業では新規の引き合いが増え始めている。
		電気機械器具製造業（経営者）	・取引先から悪くなる話は聞かない。
		輸送業（エリア担当）	・来春に向けて、大型貨物の輸送計画が数件入ってきている。
		経営コンサルタント	・事務所への入居が増加しており、今のうちに活動拠点を押さえておくといった動きがみられる。
	変わらない	食料品製造業（企画担当）	・消費者の根強い低価格志向に影響を受け続ける。
		プラスチック製品製造業（従業員）	・仕事の良好傾向が予想される。
		建設業（企画担当）	・マンション、医療・福祉分野に仕事が偏っているのが現状であり、各社のコストダウン競争が激しくなるだけで状況は変わらない。
		建設業（総務担当）	・製造業の客から建設工事を受注する機会が多くなった等、他の業種は良くなっているが、建設業における工事量は少ない。
		輸送業（エリア担当）	・引越しの問い合わせ件数が増加し取扱物量も前年より上回っている状況だが、収入が増加しているわけではない。
		輸送業（従業員）	・原油価格の高騰により、燃料コストが高くなっているが、新世紀に向けイベントが増加するため、全体では変わらない。
		税理士	・法人は予算の支出管理を徹底しており、個人事業主も経費支出は極力抑える傾向が続く。
	やや悪くなっている	化学工業（総務担当）	・建設業界の落ち込みが受注量に影響してくる懸念がある。
		電気機械器具製造業（経営者）	・取引先で建設業関連の仕事がかなり減少しており、先行きを警戒している。
		建設業（経営者）	・住宅部門の受注状況に先行き不透明感が出ており、厳しい状況になっている。

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
	悪くなっている	食料品製造業（企画担当）	・需要の落ち込みのため、大手企業がなりふり構わず攻勢に出ており、今後その動きが加速する。
雇用関連	良くなっている	-	-
		人材派遣会社（社員）	・今後も高い人材派遣需要が続く。
		民間職業紹介機関（エリア担当）	・自動車部品メーカーの求人が今後も増加する。
	やや良くなっている	学校〔大学〕（就職担当）	・新規学卒者の定期採用や既卒者の求人のみならず、現3年生に対する求人が早くも出ている。
		アウトソーシング企業（エリア担当）	・受注はおう盛だが、人手不足が深刻である。労働力が確保できないために受注が売上に結びつかない。
		求人情報誌製作会社（編集者）	・大手企業の求人はまだ増加しているが、中小企業の採用は止まってきている。
		職業安定所（所長）	・有効求職者や雇用保険受給者数が横ばい状態にある。
		職業安定所（職員）	・有効求人倍率は改善傾向にあるが、子会社の解散、工場閉鎖などが見込まれている。
	変わらない	職業安定所（職員）	・新規求人が増加傾向にある一方で、人員整理も続いている。
		新聞社〔求人広告〕（担当者）	・雇用情勢はIT技術者などの高度な求人とパート、アルバイトなどの求人に二極化する傾向にあり、求人は活発であるが求職者がいない状況にある。逆に専門分野以外の求職者は多いが、求人は採用手控えにあり、雇用のミスマッチが拡大している。
職業安定所（職員）		・求人倍率は徐々に回復していくと思われるが求人条件は依然として厳しく、雇用状況の改善は認められない。	
やや悪くなっている	職業安定所（職員）	・倒産や人員整備の企業情報がある。	
	職業安定所（職員）	-	
	悪くなっている	-	-

(f) 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	家電量販店（経営者）	・情報商品の中でパソコンあるいは携帯電話の売行きが1、2か月前に比べて大変良くなっている。12月から始まるBSデジタル放送などを含めて情報関係の商品が将来的に大変期待が持てる。
		家電量販店（店長）	・BSデジタル放送が徐々に周知されてくるので、関連の需要が出てくる。 ・4月から始まる家電リサイクル法施行前の需要の前倒しがある。
	やや良くなっている	自動車備品販売店（従業員）	・10、11月の需要のずれ込みに加えて、年末年始の必需品の取扱も多く、自動車の売行き的好調によるプラス影響も大いに期待できる。 ・来客数、買上客数、客単価もアップし、高額商品の売行きも順調になる。
		一般レストラン（店長）	・2001年は良くなるという客の会話が多くなっている。
		通信会社（社員）	・年末年始にかけて、インターネット関連の新サービスが受けられる携帯の新機種が発売されるので、需要が徐々に立ち上がる期待感がある。
		住宅販売会社（従業員）	・戸建て需要は少し増加しており、その建て替え需要は非常に安定している。 ・正月に向けて中型または小型のリフォーム工事が、例年以上に若干活発に出ている。
	変わらない	商店街（代表者）	・大型ショッピングセンターに隣接した量販店が今月後半にオープンしたが、その影響を考えると良くはならない。
		一般小売店〔果物〕（経営者）	・客に購買意欲がないため、買いたいのか、要らないのか、態度があいまいである。
		百貨店（営業担当）	・必要な物しか買わない傾向があり、また高額品の売行きが悪い。

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
		スーパー（店長）	・消費傾向は非常に落ち込んでおり、儉約するところは徹底して儉約していくという様子が見える。
		コンビニ（経営者）	・同業者との競争も激しいが、最近スーパーとの時間競争も激しくなっている店がかなりある。 ・来客数、来客頻度、客単価も現状維持もしくは若干下がっている。
		乗用車販売店（経営者）	・新型車、人気車、低価格車が相変わらず売れている。
		乗用車販売店（営業担当）	・毎年この時期に行う当社の客向けの調査によれば、「来年春に買い換えたい」、「購買意欲がある」という回答が例年に比較して減少気味である。
		住関連専門店（店長）	・チラシによる販促期間中でもそれほど売れなくなっている。
		観光型旅館（経営者）	・消費者の将来に対する不安感は相変わらず厳しく、それだけに旅行などの増加はあまり期待できない。
		都市型ホテル（経営者）	・宴会は、予約件数、来客数ともに昨年と変わらない。
		タクシー運転手	・客の話の中で、会社の飲み会でも2次会へは行かず、電車のあるうちに帰宅すると聞く。
		テーマパーク（経営者）	・個人の来場客数が若干減少している状態が続く。
		住宅販売会社（従業員）	・株価下落とその回復が容易でないことへの懸念から、先行き不安感が根強い。
		やや悪くなっている	商店街（代表者）
	百貨店（売場主任）		・暖冬予想で、重衣料が継続的に不振である。
	百貨店（営業担当）		・1着当たり単価、来客数ともに右肩下がりの傾向にある。
	百貨店（営業担当）		・メーカー、問屋からの商品供給が徐々にタイトになってきている。小売業として物の確保がしにくい状況であり、今後売上の増加は厳しい。
	その他専門店〔医薬品〕（営業担当）		・地元には機械製造や繊維関係の工場が多いが、残業の減少や人員整理により先行き不安感があり、財布のひもが固い。
	高級レストラン（スタッフ）		・客は必要最小限の来店にとどめ、できるだけ外食をしないという態度が見受けられる。12月の予約状況も厳しい。
	一般レストラン（スタッフ）		・客単価の低迷、来客数の減少など今後も景気は上向くとは思えない。 ・店でも、時給を抑えるなど経費削減で、支出を抑える傾向がみられる。
	テーマパーク（職員）		・予約数量が前年同期に比べてわずかに減少しており、販売先である旅行エージェントからは価格の引き下げ圧力が強まっている。特に予約数量の減少は大きくなりつつあり、危惧している。
	住宅販売会社（従業員）		・客からの見積り依頼が、やや減少傾向にある。
	悪くなっている	スーパー（店長）	・不要不急商品の「ついで買い」がなくなり、欲しいときに非常に厳選して買っている。 ・雇用、賃金の先行き不安のために節約する生活防衛型の傾向が強くなる。
企業動向関連		良くなっている	-
企業動向関連	やや良くなっている	電気機械器具製造業（経理担当）	・新製品の立ち上がり期間が短くなっている。
	変わらない	繊維工業（経営者）	・当業種は非常にコストの安い海外からの輸入品が増加しており、良くはならない。
		プラスチック製品製造業（企画担当）	・3か月後の受注状況は、今と変わらない。

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
		一般機械器具製造業（経営者）	・受注状況が相変わらず堅調である。過去3か月の受注状況を見ると、若干であるが増加傾向にある。
		電気機械器具製造業（経営者）	・企業の受注が伸び悩んでいる。
		不動産業（営業担当）	・不動産購入希望者の価格面での条件は、引き続き相当厳しいので、成約件数は増加しない。
		司法書士	・相変わらず、相談内容に負債の整理などの分野が多い。
	やや悪くなっている	食料品製造業（企画担当）	・年末向けの受注予想が前年より大きく減少してきている。通常商材についても価格は変えずにボリューム感を出すよう店側から要求されている。
		化学工業（営業担当）	・売上不振の得意先が多くある。先行きが分からないという不安から、大きな取引は極力回避しようとする動きがある。
		金属製品製造業（経営者）	・工場はフル稼働の状態であるが、注文残高はそれを上回る形では増加せず、徐々に消化されつつある。
		建設業（経営者）	・採石業者の話では、2000年とやま国民体育大会や橋の橋脚、橋台などの土木工事が終了したことなどから、砂利が出ず、先行きは悪くなるとのことである。
	悪くなっている	建設業（総務担当）	・積極的に設備投資を計画している取引先も一部見受けられるが、先送りや慎重な構えをみせる取引先が増加しており、来春は大幅な受注の減少が懸念される。
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）	・現在の求人は、ややバブル的な状況と感じられるものの、件数の増加が続いている。今月はその調整時期に入っていると思うが、今後、年明けに向けて再度メーカーを中心とした求人件数の増加が予想される。
		新聞社〔求人広告〕（担当者）	・企業の人事担当者から、来春の新卒採用者を増やすという話をよく耳にする。
	変わらない	人材派遣会社（社員）	・客からのオーダーの状況に変化がみられない。
		民間職業紹介機関（経営者）	・企業との交流を通じて、新規の雇用拡大の予兆が感じられない。
		学校〔大学〕（就職担当）	・本学の就職内定率は前年同月比で11.4%減である。現在、県内の中小企業の活力から判断して、厳しい雇用環境が続く。
	やや悪くなっている	職業安定所（職員）	・企業整備が増加している。
悪くなっている	-	-	

(g) 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		
	やや良くなっている	百貨店（売場主任）	・値ごろ感のある商品に人気が集集中し、平均単価は前年を下回っているが、個数に関しては前年を上回る物が出てきている。
		家電量販店（企画担当）	・12月1日よりデジタル放送が開始され、ソフトとともに需要が今後拡大する。
		高級レストラン（支配人）	・クリスマスの予約を昨年と比べ約1か月ほど早くから受注している。
		一般レストラン（経営者）	・来客数が増加しており、客単価も若干上昇している。
		旅行代理店（店長）	・スキーのパンフレットのはけ具合や、来客数、販売単価をみるとやや良くなる。
		旅行代理店（営業担当）	・12、1月の予約が活発で、来月はボーナス時期を迎え今以上に需要が伸びることが期待される。

分野	景気の先行き判断	業種・職種	景気の先行きに対する判断理由
		通信会社（社員）	・新商品のラインアップの充実により、契約の増加が見込まれる。
		観光名所（経理担当）	・団体客は依然減少しているが、個人客は少しずつ回復してきている。
		美容室（経営者）	・客層が変わり、少しずつ右肩上がりの傾向にある。
		その他サービス [ビデオ・CDレンタル]（エリア担当）	・クリスマスと年末年始を挟んでピックアップの発売が予定されている。
	変わらない	商店街（代表者）	・客は余分な物を買わない。 ・低価格志向が続く。
		一般小売店 [時計]（経営者）	・ボーナスに対する期待感はあるが、少し良くなる程度であまり変わらない。
		一般小売店 [野菜]（店長）	・客の雰囲気にも明るさがなく、購買意欲が弱い。
		一般小売店 [衣服]（経営者）	・消費者の財布のひもは依然として固く、売上の増加は期待できない。
		一般小売店 [衣服]（経営者）	・暖冬のため、冬物衣料の売上が厳しい。
		百貨店（売場主任）	・秋から冬商戦にかけて全般的に苦戦しており、特に紳士、子供服関係が厳しく、今後も同じ状況が続く。
		百貨店（売場主任）	・11月は暖かい日が続き、コート類を始め冬物衣料の売上が不振である。今後本格的な冬の寒さが来るまで影響するとみられる。
		百貨店（売場主任）	・百貨店のバロメータの一つである商品券が非常に悪い。
		百貨店（売場主任）	・客の購買に対する慎重な姿勢が崩れていない。
		百貨店（企画担当）	・一部明るい兆しもみられるが、紳士スーツなど極めて動きの悪い商品もかなり多く、不透明感が根強い。
		百貨店（経理担当）	・高額品が売れないため客単価が低下している。しかし、カシミアのコートは売れないがパシュミナのストールやティペットが売れる、普通のパンストは売れないが柄物のタイツが売れるなど、代替品が売れている。
		スーパー（経営者）	・客の夫は建設、運輸関係のブルーカラーが多いが、リストラや下請のカットにより収入が低迷している。
		スーパー（店長）	・客は価格の下落傾向を意識しており、小売業は更に単価を下げざるを得ない。
		スーパー（店長）	・近隣に競合店ができ、客の取り合いになるのでなかなか単価が上昇せず、販促などの集客要素がないと売上が増加しない状況が今後も続く。
		スーパー（店長）	・同一業態だけでなくアウトレットモール、ホームセンターなどの出店攻勢により、地域内での競争が激しく、来客数、客単価、買上点数が低迷している。
		スーパー（経理担当）	・ボーナスなどの収入の状況にもよるが、消費者の購買意欲に強さがみられない。
		スーパー（経理担当）	・購買意欲はあるが、低価格志向が強いため単価は上昇せず、買上額は増加しない。
		衣料品専門店（店長）	・客の衝動買いが少なく、必要な物のみ買う傾向が続く。
		その他専門店 [医薬品]（店員）	・景気の先行き不安感から消費者は消費よりもむしろ貯蓄を考えており、購買意欲は一向に盛り上がらない。
その他飲食 [コーヒーショップ]（エリア担当）	・そごうの年末閉店後、いつどのような店舗が入るのか未定であることから、心齋橋に活気が戻るか不透明である。		
観光型ホテル（経営者）	・2、3か月先の予約状況が相変わらず前年を下回っている。		
観光型旅館（経営者）	・来客数、客層にもよるが、平均客単価に変化がない。		
都市型ホテル（支配人）	・飲食、宿泊部門の来客数は増加傾向にあるが、価格選考が厳しく、売上には若干改善がみられる程度である。宴会部門は規模、単価面で厳しく、全体的には変化がない。		

分野	景気の先行き判断	業種・職種	景気の先行きに対する判断理由			
		旅行代理店（営業担当）	・正月の海外旅行は、Y2K問題の影響を考慮し98年と比較すると、同年並みの水準であり、良いとはいえない。			
		旅行代理店（広報担当）	・昨年はY2K問題の反動で2月ごろに需要があったが、今年はその反動がなく、その分年末年始に需要があり、2、3か月後は変わらない。			
		タクシー運転手	・タクシーはぜいたくという感覚があるため、景気の見通しが立たないと客は利用しない。			
		観光名所（経理担当）	・来客数は増加しているが、館内を眺めるだけの客が多く、買物をする客は少ない。買ったとしても単価は低い。			
		住宅販売会社（営業担当）	・住宅ローン控除の適用は来年6月入居までであり、今からの契約では引渡できない場合があるため、客の動きが鈍い。			
		住宅販売会社（従業員）	・以前よりも多く物件をみて、様々な状況を判断しないと決めかねるといった客が多い。			
	やや悪くなっている		商店街（代表者）	・ボーナスの支給金額が非常に厳しいという客の話が多く、売上は良くならない。 ・客単価も一層下落する。		
			百貨店（売場主任）	・異業種によるインターネットを利用したダイレクト・ショッピングや外資系大型アウトレット店の進出により、競争が激しくなっている。 ・高品質低価格の見極めが一層厳しくなり、客はTPOに合わせた商品の購買により不要な支出を抑えている。		
			スーパー（店長）	・大店立地法の影響による駆け込み出店が続き、一層競争が激しくなる。 ・年末にかけて各社とも値引きを行うため、一層単価が下落する。 ・暖冬のため衣料品の動きが悪い。		
			乗用車販売店（経営者）	・商談が長引き、なかなか受注できないことが多くなっている。		
			乗用車販売店（営業担当）	・11月の月初からみると、ショールームへの来客数が1週間ごとに減少している。		
			自動車備品販売店（従業員）	・来客数が一段と減少している。 ・購買単価も低下傾向を示している。		
			その他専門店〔ゴルフ用品〕（経営者）	・セット物が売れず、ドライバー等の単品のみが売れる。		
			一般レストラン（スタッフ）	・身近に倒産等があり、雇用不安とともに消費が落ち込み、ますます悪くなる傾向にある。		
			都市型ホテル（支配人）	・ユニバーサル・スタジオ・ジャパンのオープン前に、一時的に大阪への旅行が手控えられる。		
			住宅販売会社（従業員）	・マンションの完成在庫が徐々に増加してきている。発売月に売れる戸数が減少している。		
			悪くなっている		一般小売店〔酒〕（経営者）	・買い控えをしてきた消費者が、景気が悪くなったという言葉はまだ口にしており、今後良くなる見込みがない。
					競輪場（職員）	・売上が毎月減少しており、今後これが上向くとは考えられず、依然として厳しい状況が続く。
			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）	・建材関係の中小企業は年内の生産枠が一杯であり、職人を集めるにもかなり苦労している。				
	電気機械器具製造業（企画担当）	・店舗、施設等の受注増が期待できる。				
	金融業（支店長）	・一部の製造業で運転資金の需要が増加している。				
変わらない	広告代理店（営業担当）	・業種にもよるが、平均的には1、2月の広告の出稿が前年越えとなっている。				
	食料品製造業（経営者）	・新製品を出しても一通り行き渡ると再購入されない。				
		金属製品製造業（経営者）	・年末需要等が控えており、動きは変わらず順調に推移するものと思われる一方、原油高により運送業者から値上げを要求されているため、あまり変わらない。			

分野	景気の先行き判断	業種・職種	景気の先行きに対する判断理由
		建設業（経営者）	・これから急速に購買意欲が高まるとは考えられず、成約率は上昇しない。
		司法書士	・新規の仕事の相談が少しはあることから、このまま悪くなっていくことはない。
		経営コンサルタント	・現在好調な受注状況であり、これが来年12月ぐらゐまで継続している。
		不動産業（経営者）	・住宅供給業者の素地取得意欲は堅調だが、いまだに地価下落の不安があり、価格面で慎重になっている。
		その他非製造業[自転車製造卸](団体職員)	・景気の良くなる材料が全く見当たらず、依然として低位横ばいが続く。
	やや悪くなっている	プラスチック製品製造業（経営者）	・取引先のO A、家電メーカーの多くは海外展開を進めており、国内発注量は減少する。
		一般機械器具製造業（経営者）	・民需関連はやや改善の兆しもみられるが、官公需関連は息切れがみられ、2、3か月の先行きに不安感が残る。
		輸送用機械器具製造業（経営者）	・引き合いが増え受注の商談はあるが、単価が折り合わないケースが増えている。
		その他製造業[ゴム製プラスチック製履物](団体役員)	・輸入が拡大していること、消費が上向かないことから、靴の出荷が伸びない。
		輸送業（経営者）	・入札交渉においては、経費削減をしないと入札そのものが取れず苦しい。 ・そごうの倒産により、地域経済が意気消沈している。
	悪くなっている	繊維工業（団体職員）	・原材料が高騰している中で、需要が更に低迷する。
雇用関連	良くなっている	-	-
	やや良くなっている	新聞社[求人広告](担当者)	・中小企業の決算がある程度順調なことから、来年の採用数を増やすとの話も聞かれる。
		職業安定所（職員）	・有効求人倍率が改善傾向で推移している。
	変わらない	人材派遣会社（社員）	・I T関連や金融関連の需要ばかりに偏り、一般事務その他の受注が減少傾向にある。
		職業安定所（職員）	・求人はやや上向いているが、大手企業の大量離職者が見込まれる。
		職業安定所（職員）	・企業業績の回復傾向から求人数は今後も順調に推移するとみられるが、倒産件数が高止まっており、助成金の大幅な縮減などの不安要素もある。
		職業安定所（職員）	・新規求人数は前年比で増加しているものの、伸びは鈍化している。
	やや悪くなっている	アウトソーシング企業（経理担当）	・客の価格に対する要求が厳しい一方、これ以上人件費を削ると人が集まらないというジレンマに陥っている。
悪くなっている	職業安定所（職員）	・奈良そごうの12月閉店以後、更に地域企業の雇用調整が進み、雇用情勢は悪化する。	

(h) 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	一般レストラン(店長)	・主婦の来店が増加し、使う金額が増加している。
	やや良くなっている	衣料品専門店(地域ブロック長)	・防寒商品の買い控えは深刻だが、カシミア商品に勢いがある。
		その他専門店[書籍](店員)	・ボーナスが購買意欲、単価を伸ばす。
		一般レストラン(店長)	・交通アクセスの整備などにより来客数が増加する。
		通信会社(社員)	・電話会社間の競争が始まることにより、サービス向上や市場拡大など活性化が進む。
		テーマパーク(職員)	・年始のカウントダウンイベントの実施、シーズンイベントの延長により、来場者数が増加する。

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	
	変わらない	パチンコ店（企画担当）	・来客数が増加しており、得意客の来店回数も増えている。	
		百貨店（販売促進担当）	・歳暮、セール等の営業政策については大きな期待はできない。歳暮は企業の受注が減少し、セールも安くするだけでは購買促進には結びつかない。	
		百貨店（売場担当）	・近郊に無料駐車場完備のディスカウントストアや複合店ができ、低価格で便利な立地へと客足は向いていく。	
		スーパー（店長）	・日替わり商品等に客が厳しい目に対応している。	
		コンビニ（エリア担当）	・購買単価が減少し、慢性的買い控えが発生している。	
		衣料品専門店（地域ブロック長）	・年末の催事出席に合わせて新規衣料を購入する客がいらない。	
		家電量販店（店長）	・12月から始まるBSデジタル放送開始による必要な器材が間に合わず、また客の反応も鈍い。	
		家電量販店（副店長）	・衝動買いをする客が見受けられない。	
		乗用車販売店（従業員）	・新車の購入は、事故や故障などのため、必要に迫られてという状況に限られる。	
		乗用車販売店（店長）	・業界の状況からして自分が今後どのような方向に行くのかという不安がかなりある。	
		通信会社（社員）	・現状のプロバイダー加入者数の推移から判断すると、景気は変わらない。	
		ゴルフ場（従業員）	・予約状況に変化がない。	
		競艇場（職員）	・入場者、売上とも横ばい状態である。	
	美容室（経営者）	・客に景気が良いという話がない。		
	やや悪くなっている	商店街（代表者）	・今後も閉店が続く見込みで、客の声も暗くなってきている。	
		一般小売店〔土産〕（経営者）	・個人客が減少している。	
		一般小売店〔生花〕（経営者）	・歳暮の注文がかなり減少している。	
		百貨店（売場担当）	・客が価格に厳しくなっており、単価が低下している。年末以降、更なる価格競争になる。	
		スーパー（店長）	・年末を迎え同業他社との競争が激化し、商品単価と客単価の低下状態が続く。 ・年末年始の諸出費により買物に対する客の動向がより厳しくなる。	
		衣料品専門店（経営者）	・得意客の来店頻度が減り、客が価格に敏感になっている。	
		乗用車販売店（経営者）	・大手自動車メーカーの工場閉鎖発表、技術の海外流失等で悪くなる。	
		高級レストラン（スタッフ）	・年末年始のホテルの宿泊客が少なく、レストランとしても客の増加は見込めない。	
		観光型ホテル（スタッフ）	・予約、宿泊件数が減少している。	
		旅行代理店（経営者）	・スキー客が減少し、日帰りで参拝をする客が増加し売上が減少する。	
		タクシー運転手	・ボーナスが出ても預金に回すとの話題が客に多い。	
		タクシー運転手	・客の話題に地元大手自動車企業の工場閉鎖問題が多い。	
		住宅販売会社（営業担当）	・住宅の平均建築費用が低下している。	
		悪くなっている	一般小売店〔酒〕（経営者）	・商店街でも30～50%も売上が減少している。 ・忘年会の話もあまり聞こえない。
			-	-
企業動向関連		良くなっている	-	-
	やや良くなっている	不動産業（経営者）	・不動産取引が多くなっている。	
	変わらない	化学工業（総務担当）	・売上が伸びていない。	
金属製品製造業（総務担当）		・最近の受注量が伸びていない。		

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
		電気機械器具製造業（広報担当）	・市場に価格回復の動きがみられず、販売価格の低下はしばらく続く。
		建設業（営業担当）	・工事量の減少による過当競争で、業界の景気回復が望めない。
		通信業（営業担当）	・需要にほとんど変化がない。
		金融業（広報担当）	・県内の主要製造業に先行き不透明な点がある。
	やや悪くなっている	窯業・土石製品製造業（営業担当）	・最大顧客の高炉メーカーにおいて粗鋼生産の減少が予想される。 ・新規顧客の電子部品メーカーは同業他社との価格競争が一層激化し、販売価格が下落することが予想される。
		輸送用機械器具製造業（経理担当）	・得意先に新製品の発売がなく、生産量の増加が見込めない。
	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	-	-
	変わらない	人材派遣会社（社員）	・機械製造関係は悪くなっているが、電子・半導体関係は持ち直してきているので、全体としては変化がない。
		職業安定所（職員）	・IT関連産業の受注増加に伴い電気機械産業で求人的大幅な増加が見込まれる一方、衣料品製造業の大幅な落ち込みが続く。
		職業安定所（職員）	・従業員をパートに切り替えたいという声が多い。 ・製造業の求人の増加が一服しており、建設業の求人が1月以降減少するので、全体としては変化がない。
		学校[大学](就職担当)	・企業の人事担当者から新卒学生の採用に積極的でない話ばかりを聞く。
	やや悪くなっている	民間職業紹介機関（職員）	・希望退職制度を実施する企業が増えた影響で雇用状況が一時的に悪くなる。
	悪くなっている		

(i) 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	百貨店（営業担当）	・高所得層の購入意欲は、拡大傾向にある。ここ数か月買い控え傾向はあるが、消費機会及び購入理由さえあれば、消費拡大につながっている。 ・ギフトセンターなどの出足は好調である。
		スーパー（店長）	・客単価の落ち込みは改善されないが、来客数は増加傾向にある。
		家電量販店（営業担当）	・映像機器関係の販売や問い合わせが増えていることから、うまく販売していけば期待できる。
		都市型ホテル（経営者）	・宿泊客から景気は若干上向いてきているという話をよく聞く。消費者マインドは明るくなっている。
	変わらない	一般小売店[生花]（経営者）	・必要なもの以外は買わないという生活に徐々に慣れてきている。
		百貨店（営業担当）	・来客数は増加しているが、単価が低下している状況はまだまだ変わらない。
		スーパー（経営者）	・特売商品だけが売れて、通常価格の商品の販売数が減少している。 ・客単価の上昇は今のところ見込めない。
		コンビニ（経営者）	・客単価は若干下がり気味であるが、来客数は増えており、売上そのものは横ばいの状態である。
		衣料品専門店（経営者）	・客の購買態度は相当慎重で、一般的な商品を志向している。
		衣料品専門店（店長）	・分割払いが多くなっている。
		家電量販店（店長）	・年明けには、冷蔵庫などのリサイクル法対象の4品目の駆け込み需要により、幾分か伸びが期待できる。

分野	景気の先行き判断	業種・職種	景気の先行きに対する判断理由
		家電量販店（店長）	・高い物でも良い商品なら買う傾向にあるが、全体的には安い物が中心に売れる傾向にある。
		通信会社（営業担当）	・以前はキャンペーンをやれば必ず商品が売れていたが、その傾向が薄れている。
		通信会社（総務担当）	・使用量の減少、客単価の低下が続いている。
	やや悪くなっている	百貨店（販売促進担当）	・近隣に大型店舗の出店が予定されており、買い控えの状況がみられる。 ・テナントの退店の申出もあった。
		百貨店（企画担当）	・ボーナス需要が現在のところ感じられない。 ・歳暮ギフトも引き続き減少傾向にある。
		スーパー（店長）	・複数の競合店が進出するため、売上、来客数ともに大幅な減少が予想される。
		乗用車販売店（営業担当）	・展示会の来客数が減少している。 ・商談に入っても締結までに時間がかかるため、販売台数も減少している。
		観光型旅館（経営者）	・忘年会、新年会、春先の予約状況は、例年と比べるとかなり少ない状況にある。
		美容室（経営者）	・新店舗の出店で、供給過剰気味になっている。 ・ヘアカラーなど簡単な作業は節約のために自宅でやっているということを知っている。
		悪くなっている	一般小売店〔書籍〕（営業担当）
	百貨店（売場主任）		・大型ショッピングセンターの出店で、来客数が非常に厳しくなる。
	スーパー（店長）		・競合他社に比べて割安感のある物しか売れず、この傾向が日々強まっている。
	スナック（経営者）		・客の話題も暗い話題で、冷え込んだ話が多い。予測ができない時期に入っている。
	企業動向関連	良くなっている	-
やや良くなっている		電気機械器具製造業（経営者）	・取引業者から、見積の案件が多くなったと聞く。
変わらない		輸送業（配車担当）	・公共工事の関係では、高知県の14年国民体育大会による建築・土木の輸送がほとんど発注を終え、以後の工事発注を待っている。
		不動産業（従業員）	・買いたいという客以上に、売却をしたいという客が徐々に増えている。
		広告代理店（経営者）	・一部の得意先の支払い状況が悪い。 ・取引先からの広告出稿に変化が見込まれない。
やや悪くなっている		化学工業（経営者）	・扱っている製品の原価は上がってきているが、売価に転嫁できない。
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	求人情報誌製作会社（編集者）	・県外、県内とも求人の依頼が増えており、アルバイト募集なども入っている。
	変わらない	人材派遣会社（支店長）	・派遣の注文は、欠員補充によるものが多く、増員によるものがほとんどない。
		新聞社〔求人広告〕（担当者）	・広告主の収益が上がらないため、広告の方に資金を回しづらいという状況が続いている。
		職業安定所（職員）	・情報関連を中心として、求人が増加してきているところもあるが、仏壇製造業の相次ぐ廃業や、大手百貨店のリストラ計画が具体的になってきており、今後も厳しい状況が予想される。
		職業安定所（職員）	・電気機械器具製造業で、生産の海外シフトなどによりリストラされた求職者の数がなかなか減少しない。
	職業安定所（職員）	・新規の求人数は増えてきているが、その一方で企業の人員整理をしている企業も依然としてある。	
	やや悪くなっている	求人情報誌製作会社（編集者）	・取引先に話を聞くと、雇用の改善はまだまだ見込めないという感じが良く伝わってくる。

分野	景気の先行き判断	業種・職種	景気の先行きに対する判断理由
	悪くなっている	-	-

(j) 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	-	-
	やや良くなっている	スーパー(店長)	・12、1月で、冬物衣料が売れる。
		スーパー(店長)	・やっと寒気が入ってきて、冬物衣料が動き出した。住関連商品も若干上向いてきている。
		家電量販店(店員)	・BSデジタル放送開始と情報家電関係の機器の売行き状況からみて、今後伸びていく。
		乗用車販売店(総務担当)	・来年1月末に2車種のフルモデルチェンジが予定されており、売れる要素が多い。
		旅行代理店(従業員)	・海外旅行の問い合わせが例年よりも早く増加しており、また出発間際の申込が非常に多い。
		通信会社(社員)	・高速化という意味で国が政策を打ち出しており、新しいサービスを提供しやすくなっている。
	変わらない	商店街(組合職員)	・消費者のボーナスや給料に期待が持てず、先がみえない。消費者は自分も含めて買い控えている。
		一般小売店[鮮魚](店員)	・今はどん底状態なので、これ以上悪くなったら廃業しかない。
		百貨店(販売促進担当)	・衣料品を中心とした単価の低下、また暖冬傾向が続くそうである。
		百貨店(営業担当)	・気温が高いため冬物のコート等の重衣料が動かず、今後もマフラーやストール等の小物中心の動きになる。
		百貨店(営業担当)	・客の購買態度が非常にシビアであり、実用衣料品、紳士肌着、婦人肌着は前年並みの売上を確保できない。
		百貨店(総務担当)	・新しい商業施設がオープンしているが、入れ替わりに大型小売店の倒産があり、消費全体を盛り上げる力がない。
		スーパー(総務担当)	・出店しているテナントも売上不振や経営上の問題から退店する店があり、今後も何件か出そうである。
		コンビニ(店長)	・歳暮商品の注文や問い合わせ、商談が前年より減少しているほか、給与のカット、ボーナスのカット、減給等の話を良く聞く。
		家電量販店(店員)	・BSデジタル放送関連の高付加価値商品を購入する客と、低価格を重視する客に二極分化しているため、トータルでは変わらない。
		家電量販店(店長)	・パソコン需要が今後も伸びていくとは予想できない。
		乗用車販売店(従業員)	・新型車が発売されても、それほどの伸びがみられない。
		乗用車販売店(総務担当)	・販売台数が減少している。成約に至るまでの訪問回数も増加している。しかし、これ以上悪くなるような気もしていない。
		住関連専門店(店長)	・ボーナスシーズンを目前にして、ボーナスもあまり良くないという声を聞いている。消費も変わらないか、悪くなるのではないかと予想している。
		その他小売[雑貨卸](総務担当)	・日用品などは売れているが、耐久消費財のような値段の高いものが売れていない。
		高級レストラン(スタッフ)	・忘年会シーズンで上向きになるところであるが、例年に比べても上向き加減が弱い。
		都市型ホテル(スタッフ)	・2、3月は受験シーズンに突入して、宿泊稼働率は11月度と同様に高稼働率になる。
	タクシー運転手	・この調査の開始以来、初めて前年並みの売上を記録した。これから忘年会シーズンに向けて期待できる兆しがある。	
	タクシー運転手	・今年は忘年会がない、一度だけという客が多い。 ・郊外のショッピングセンターに客が向いていて、市内では客がタクシーに乗車しない。	
	テーマパーク(職員)	・1、2月は現在の予約状況からみると横ばいである。	

分野	景気の先行き判断	業種・職種	景気の先行きに対する判断理由	
	やや悪くなっている	パチンコ店（店員）	・12月のボーナス支給の増加があれば良くなるだろうが、消費者がパチンコに向かうかは疑問である。	
		住宅販売会社（従業員）	・客の家を建てるという動きが相変わらず悪い。先々ローン減税の動向によって若干客の動きが変わってくる。	
		商店街（代表者）	・そごう閉店の一方で、いくつかの大型店舗が開店し、客を取られる恐れがある。 ・商店街でも閉店が目立ち、その後の入店もない。	
		百貨店（営業担当）	・来店数はやや増えているものの、買上単価は落ちている。	
		スーパー（店長）	・価格に対する敏感さが増しており、値ごろという価格に下げても、特に安くなければ反応がない。	
		スーパー（経営者）	・依然として、農海産物の価格低迷のため、農海産関係者の買上が減少している。	
		スーパー（経理担当）	・来客数はいまだに増加傾向にあるが、売上が減少し、客単価が下がってきている。	
		衣料品専門店（経営者）	・当社は来月から2か月ほど長期のバーゲンに入るが、バーゲンをしても最初の2、3日だけ客が増加し、その後極端に減少していくという傾向がみられる。	
		衣料品専門店（店員）	・郊外に大型店が出店したことの影響がまだ続く。	
		高級レストラン（経営者）	・忘年会、新年会のシーズンになったが、予約状況は芳しくない。	
		一般レストラン（スタッフ）	・県外ナンバーの車が少ない。夜間の女性客の減少が続いている。 ・会議所のイベントなども一貫性がない。	
		都市型ホテル（スタッフ）	・来月以降の予約状況を見ると、例年以上に悪い。 ・客単価も上向きになっていない。	
		設計事務所（所長）	・受注した設計業務の中に、先行き不安との理由で見合わせたいという申出が出始めた。	
		悪くなっている	一般小売店〔輸入雑貨〕（店員）	・あまりにも多くの大型商業施設が郊外にできており競争が激化している。客は増えないのに店ばかり増えて、客を奪い合っている。
			スーパー（店員）	・競合店ができたため、客数が増えず、売上の伸びがない。
衣料品専門店（総務担当）	・客の中には郊外のアウトレットショップに行くなど、低価格志向が強まっている。			
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）	・今年は仕事の発注時期がかなり遅れており、年明けからの3か月に遅れた分が一気に発注されるので、例年に比べると忙しくなる。	
		不動産業（従業員）	・商業施設の開業が相次いでおり、今後も新業態などの施設の開業が進む。	
	やや良くなっている	家具製造業（従業員）	・物件がかなり上がってきている。	
		建設業（営業担当）	・今まで上がってこなかった事務所ビル、テナントビル等が情報として上がってきており、各部門が設備投資を前向きに考えている。	
		広告代理店（従業員）	・今月の売上状況からみて、まだまだ増えそうな気配がある。	
	変わらない	一般機械器具製造業（経営者）	・取引先の仕事量に格差はあるが、客先の感触、見積状況からみると、1、2か月先までは現状維持が見込まれる。	
		輸送業（総務担当）	・季節商品については変化があったものの、その他の商品については変化がなく、しばらくはこのままで推移していく。	
		金融業（調査担当）	・増収を見込む企業は少なく、建設業、製造業、卸小売業は先行き不透明感が強い。	
	やや悪くなっている	電気機械器具製造業（経営者）	・半導体関連装置などでは、各大手企業での動きが悪くなっており、先行き不透明である。	
		輸送用機械器具製造業（営業担当）	・売行きが悪いため、在庫が増加し、納品数量に制限が出てきている。	
		建設業（総務担当）	・小規模な増改築の見積工事の依頼は多いが、大型案件の新規見積を依頼してくる自治体がめっきり少なくなっている。	

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
		輸送業（従業員）	・今月の売上が今までにない成績なので、今月と比較するとやや下回る。
	悪くなっている	電気機械器具製造業（経営者）	・客の仕事が減っているとのことであり、今後は設備関係の仕事が非常に絞られ、悪くなっていく。
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）	・紹介型派遣が12月から解禁され、新卒の派遣も企業から注目され始めている。社員を採らないという企業が多く、新卒の職がない状態だったが、これにより雇用が促進される。
		人材派遣会社（社員）	・正社員の代替としての派遣社員の需要が多くなってきている。
		人材派遣会社（社員）	・春先から2001年の目玉イベント等の仕事が入ってきている。
		民間職業紹介機関（職員）	・IT業界、ハイテク関連の求人案件に加えて、オールドエコノミーに属する企業からの求人動向が徐々に良くなっている。
	変わらない	求人情報誌製作会社（総務担当）	・新卒や高卒の採用が伸びてこなければ厳しい。販売促進系の求人では、二極化がまだまだ続く。
		職業安定所（職員）	・企業の倒産が発生している。 ・新規求人は増えているものの、フルタイムの求人の伸びが小さい。
	やや悪くなっている	職業安定所（職員）	・毎年、年を越せない企業の倒産が12月を中心に発生しており、今年は例年よりその割合が高くなるのではないかと懸念される。
悪くなっている	-	-	

(k) 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）	・まとめ買い、あるいは下見客が多少みられ、2、3か月前先に住宅完工率が高くなる前兆とみている。 ・大型ショッピングセンターの相次ぐ出店により、チラシ、テレビ等の媒体を使った価格競争、サービス競争が激化しているが、それが、消費者の購買意欲をそそり、活気が出てくる。
		高級レストラン（副支配人）	・暖かい沖縄で正月を迎えるという家族連れ等が増えてきている。
	変わらない	百貨店（総務担当）	・ボーナスの減少が目立つなか、年末年始の反動でその後財布のひもが固くならないか、やや不安がある。
		スーパー（企画担当）	・単価の落ち込みが続く。
		衣料品専門店（店員）	・最近安くて良いものを買うという行動がみられる。100円ショップ等も増えてきており、客単価がかなり低下する。
		観光型ホテル（スタッフ）	・今のところ、予約の問い合わせがあまりない。
	観光名所（職員）	・11月末に世界遺産に登録される予定だが、本県は遠く離れているので、入園者数、入館者数、売上が伸びる要因にはなりにくい。	
	やや悪くなっている	商店街（代表者）	・空き店舗が増え、売上がかなり落ち込んでいる。
		スーパー（店長）	・年末年始に向けても、暖冬傾向にあり、冬物に期待が持てない。単価下落は続く。暖冬という気候条件が非常に気になる。
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	通信業（従業員）	・会社の来年度の計画を策定して、クライアントに話してみたところ、反応は上々であった。結果はやってみないと分からないが、悪くないと期待している。

分野	景気の先行き判断	業種・職種	景気の先行きに対する判断理由
		輸送業（総務担当）	・大型店舗オープンラッシュは落ち着くが、本来の売上が見込まれるので、物量等も増える。
	変わらない	不動産業（従業員）	・客が慎重になっており、来客があっても、契約に結びつかない。
	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	-	-
	変わらない	求人情報誌製作会社（総務担当）	・差し当たって特に良くなる要因も、悪くなる要因も見当たらない。
	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

現在の景気の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					
	6月	7月	8月	9月	10月	11月
合計	43.5	44.6	42.4	41.9	38.0(41.4)	37.8(40.9)
家計動向関連	39.7	41.5	38.6	37.7	34.0(37.2)	34.5(36.8)
小売関連	38.9	39.0	34.6	36.6	32.1(35.2)	32.2(35.2)
飲食関連	37.1	41.5	34.6	31.1	30.1(30.2)	34.5(33.2)
サービス関連	40.9	44.5	46.1	41.5	39.8(42.4)	40.2(41.1)
住宅関連					34.4	33.0
企業動向関連	49.4	49.6	47.6	49.8	44.0(48.3)	42.3(47.5)
製造業					46.4	44.2
非製造業					42.2	40.8
雇用関連	62.0	58.9	62.0	57.8	52.6(60.9)	51.2(58.3)

(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。

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					
	6月	7月	8月	9月	10月	11月
全国	43.5	44.6	42.4	41.9	38.0(41.4)	37.8(40.9)
北海道	40.5	41.3	36.1	38.8	39.6(40.9)	40.3(41.1)
東北	41.4	41.0	39.8	38.5	39.3(39.6)	36.0(36.8)
関東	45.7	45.9	42.8	44.3	39.8(43.8)	37.8(44.9)
北関東					37.5	38.5
南関東					40.9	37.4
東海	48.2	47.2	51.0	47.1	41.8(45.5)	40.4(42.5)
北陸					33.5	35.9
近畿	39.7	43.1	41.7	41.5	38.0(38.6)	37.9(38.2)
中国					35.8	38.8
四国					27.1	28.4
九州	45.5	48.9	43.0	41.0	38.5(40.2)	39.2(41.4)
沖縄					40.6	48.8

(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。

(注) 景気の現状をとらえるには、景気の方加性に加えて、景気の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

		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			
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%	100	100.0%	200	100.0%	25	100.0%	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	68.0%	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	44.0%	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	8.0%	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	8.0%	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	4.0%	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	4.0%	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	8.0%	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	8.0%	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	8.0%	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	8.0%	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	4.0%	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	4.0%	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	4.0%	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	4.0%	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	4.0%	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	4.0%	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	4.0%	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	4.0%	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	4.0%	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	4.0%	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	16.0%	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	12.0%	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	8.0%	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	4.0%	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	4.0%	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	4.0%	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	4.0%	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	4.0%	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%	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	16.0%	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%	1	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%	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%	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%	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%	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%	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%	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%	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%	0	0.0%	2	1.0%	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%	0	0.0%	1	0.5%	0	0.0%	0	0.0%	1	1.0%	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%	2	1.0%	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%	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%	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	16.0%	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%	1	4.0%	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%	1	4.0%	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	4.0%	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%	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	4.0%	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%	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%	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%	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%	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%	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%	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%	20	10.0%	4	16.0%	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	4.0%	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	4.0%	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%	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	4.0%	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%	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	4.0%	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%		