

# 景気ウォッチャー調査

## Economy Watchers Survey

平成12年12月調査結果

平成13年1月18日

内閣府政策統括官  
(経済財政・景気判断・政策分析担当)

# 目 次

調査の概要  
利用上の注意  
D Iの算出方法

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	32
(1) 全国の動向	32
(2) 各地域の動向	32
(3) 景気の先行きに対する判断理由	34
(参考)現在の景気水準に対する判断	59
(別紙)景気ウォッチャー(調査客体)の地域別・分野別構成	60

## 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	茨城、栃木、群馬、山梨、長野
北関東	
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

内閣府が主管し、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	119人	95.2%	近畿	200人	188人	94.0%
東北	200人	180人	90.0%	中国	100人	100人	100.0%
北関東	80人	75人	93.8%	四国	100人	92人	92.0%
南関東	170人	155人	91.2%	九州	200人	177人	88.5%
東海	200人	179人	89.5%	沖縄	25人	21人	84.0%
北陸	100人	98人	98.0%	全国	1,500人	1,384人	92.3%

### 利用上の注意

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

### DIの算出方法

景気の現状、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、DIを算出した。

評価	良くなっている (良い)	やや良くなっている (やや良い)	変わらない (どちらともいえない)	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			先行き判断D I		
	平成12年			平成12年		
	10月	11月	12月	10月	11月	12月
合計	46.5(45.6)	45.3(45.1)	44.4(45.9)	48.9(49.1)	47.2(47.3)	44.3(43.3)
家計動向関連	42.9(42.4)	42.6(42.0)	43.7(45.1)	47.2(47.3)	46.4(46.0)	44.1(42.2)
企業動向関連	51.3(51.7)	49.0(51.1)	44.6(47.5)	50.9(51.1)	47.3(48.7)	43.8(45.3)
雇用関連	60.5(57.6)	56.4(57.2)	48.6(49.4)	56.7(59.2)	53.0(55.0)	47.4(47.7)

（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			先行き判断D I		
	平成12年			平成12年		
	10月	11月	12月	10月	11月	12月
全国	46.5(45.6)	45.3(45.1)	44.4(45.9)	48.9(49.1)	47.2(47.3)	44.3(43.3)
北海道	46.1(44.4)	48.3(46.1)	48.5(47.9)	44.1(44.7)	46.5(46.4)	42.9(42.9)
東北	47.8(44.7)	43.3(42.0)	41.8(44.2)	51.4(52.8)	46.6(46.6)	42.4(42.4)
関東	47.9(46.9)	44.5(48.3)	44.7(49.4)	50.3(51.1)	47.8(48.0)	44.0(46.3)
北関東	47.6	47.0	43.3	48.6	47.0	43.0
南関東	48.1	43.3	45.3	51.1	48.2	44.5
東海	49.7(50.8)	47.7(46.2)	43.9(45.2)	52.5(51.6)	49.9(49.5)	43.7(42.4)
北陸	43.0	44.2	45.9	47.3	44.4	45.4
近畿	46.0(41.8)	46.1(44.1)	45.6(42.1)	49.2(46.5)	47.6(46.3)	45.5(44.3)
中国	46.0	46.3	42.5	48.0	46.5	45.5
四国	39.9	43.4	40.8	44.1	45.8	44.3
九州	46.4(44.8)	43.7(44.0)	45.2(46.7)	47.2(48.2)	47.3(47.1)	44.9(41.6)
沖縄	45.8	50.0	44.0	57.3	47.6	53.6

（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					
	7月	8月	9月	10月	11月	12月
合計	50.4	48.8	47.8	46.5(45.6)	45.3(45.1)	44.4(45.9)
家計動向関連	48.8	46.2	44.7	42.9(42.4)	42.6(42.0)	43.7(45.1)
小売関連	45.5	43.5	43.6	41.8(39.9)	41.1(41.5)	40.9(40.9)
飲食関連	48.6	43.9	39.2	36.5(36.8)	40.8(37.5)	48.6(51.0)
サービス関連	53.1	51.9	47.9	47.9(48.6)	46.9(45.2)	48.4(48.4)
住宅関連				42.0	42.4	45.1
企業動向関連	52.3	52.6	53.5	51.3(51.7)	49.0(51.1)	44.6(47.5)
製造業				51.9	48.6	44.8
非製造業				51.0	48.8	44.3
雇用関連	60.0	62.5	59.4	60.5(57.6)	56.4(57.2)	48.6(49.4)

(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					
	7月	8月	9月	10月	11月	12月
全国	50.4	48.8	47.8	46.5(45.6)	45.3(45.1)	44.4(45.9)
北海道	49.7	45.5	46.2	46.1(44.4)	48.3(46.1)	48.5(47.9)
東北	46.0	48.1	48.2	47.8(44.7)	43.3(42.0)	41.8(44.2)
関東	50.3	47.1	47.3	47.9(46.9)	44.5(48.3)	44.7(49.4)
北関東				47.6	47.0	43.3
南関東				48.1	43.3	45.3
東海	53.3	55.7	53.1	49.7(50.8)	47.7(46.2)	43.9(45.2)
北陸				43.0	44.2	45.9
近畿	48.6	47.5	48.9	46.0(41.8)	46.1(44.1)	45.6(42.1)
中国				46.0	46.3	42.5
四国				39.9	43.4	40.8
九州	54.5	49.2	43.1	46.4(44.8)	43.7(44.0)	45.2(46.7)
沖縄				45.8	50.0	44.0

(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					
	7月	8月	9月	10月	11月	12月
全国	48.8	46.2	44.7	42.9(42.4)	42.6(42.0)	43.7(45.1)
北海道	47.5	43.3	42.5	42.6(41.2)	45.5(42.4)	48.5(47.8)
東北	42.6	44.9	45.1	44.9(41.3)	40.6(39.8)	41.0(43.5)
関東	49.2	45.2	42.7	43.6(41.9)	41.5(46.0)	43.8(47.3)
北関東				44.2	43.6	42.5
南関東				43.2	40.3	44.4
東海	50.7	52.2	48.9	47.1(47.8)	45.3(43.3)	43.8(44.6)
北陸				37.7	41.7	46.3
近畿	48.8	43.0	45.9	41.4(37.9)	42.1(40.0)	43.6(40.2)
中国				41.4	44.6	42.1
四国				37.3	43.2	40.5
九州	54.0	48.5	43.2	43.9(43.5)	40.3(40.2)	44.3(46.6)
沖縄				43.8	50.0	41.7

(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	一般小売店 [ 土産 ] ( 店員 )	・ ツアー客の動きが 12 月に入って好調であり、来客数、売上ともかなり増加している。
		一般レストラン ( スタッフ )	・ 3 か月前と比べて来客数、売上ともに大幅に増加しており、前年比でも 110% 以上である。
		旅行代理店 ( 従業員 )	・ 3 か月前と比べて売上が増加しており、Y2K の反動もあると考えられるが、受注が前年に比べて倍増している。
	やや良くなっている	商店街 ( 代表者 )	・ 防寒用品の需要があり、目的を持って買物に来る客が増加しており、夕方の繁忙時間帯に客が入るようになっている。
		百貨店 ( 売場主任 )	・ 売上内容は金額的にやや低下しているが、数量的には増加しており、客の購買意欲は落ちていない。
		コンビニ ( エリア担当 )	・ 来客数、買上点数が回復している。
		家電量販店 ( 店員 )	・ 例年に比べて特に良いわけではないが、売上が増加しており、特にハイビジョンテレビが良く売れている。
		家電量販店 ( 店長 )	・ 来客数は例年に比べて増加している。
		その他専門店 [ 医薬品 ] ( 経営者 )	・ 必要な物は高くても買う傾向がみられ、客の購入意欲が高まっている。
		高級レストラン ( スタッフ )	・ 12 月はクリスマスのイベント等が盛り上がり、これに合わせたツアーも増加している。
		旅行代理店 ( 従業員 )	・ 今月は、各セクションともに平均して受注成績が良い。
		タクシー運転手	・ 今年は特に寒さが厳しく、その影響でタクシーの利用機会が増加している。
		観光名所 ( 役員 )	・ 客単価はあまり伸びていないものの、客の動きは活発である。
		美容室 ( 経営者 )	・ ここ数年間の 12 月の売上は不振であったが、今年はかなり増加している。
		変わらない	商店街 ( 代表者 )
百貨店 ( 売場主任 )	・ お歳暮やギフトは好調であったが、客単価の低下が続いている。来客数も全店的に落ち込んだままで、婦人服、服飾雑貨、紳士服等各部門で大苦戦の状態が続いている。		
百貨店 ( 売場主任 )	・ 消費意欲を高めるための戦略として、単価を下げることに取り組んできた結果、来客数はやや伸びたが、販売個数の増加にはつながらず、売上は依然として低迷している。		
スーパー ( 企画担当 )	・ 食料品関連で、こだわり物や高級品の高い物がいっさい動いていない。しかも単価が低下しており、回復すると思われた 12 月商戦も回復していない。		
スーパー ( 店長 )	・ 郊外に出店した大型店と、隣の町に出店した大型店の競争が激化し客の取り合いが続いている。客単価が低下し、売上の確保がしづらくなっている。		
スーパー ( 店長 )	・ 今月に入り、ますます競合各店の販売競争が激しくなり、それに左右される消費者が増加しているため、週別の来客数の増減が激しくなっているが、全体的にみると変わらない。		
スーパー ( 店長 )	・ 高額品の動きが 3 か月前よりやや良いが、バーゲンねらいの安物買いの客が多い。		

分野	景気の現状判断	業種・職種	景気の現状に対する判断理由
		コンビニ（エリア担当）	・客の買上個数も、単価も3か月前と変わらない。
		コンビニ（エリア担当）	・ケーキやオードブル等の予約商品の販売数量は増加しているが、単価が低下しており、売上の増加につがっていない。
		衣料品専門店（店員）	・12月はボーナス時期で、クリスマス等の売上が期待したが、ボーナスの支給が芳しくなかったらしく、3か月前と比べて売上は横ばいである。
		家電量販店（店長）	・来客数は増加しているが、複数商品の購買が少ない。
		乗用車販売店（従業員）	・新型車の効果は出ているが、他の車種の売上が落ち込んでおり、全体的にみると変わらない。
		自動車備品販売店（店長）	・来客数、売上ともに減少傾向であり、特に高額商品のオーディオ、ナビゲーションの売上が低迷している。
		住関連専門店（営業担当）	・気温が比較的高いため暖房用品の購入意欲がみられず、チラシの目玉商品のみが売れる状態である。
		高級レストラン（スタッフ）	・団体客の来客数は回復したが、ディナー客は減少し、客単価も低下しており、全体的にみると変わらない。
		旅行代理店（従業員）	・法人関係の団体需要が依然鈍いが、個人需要が少し良く、全体としては変わらない。
		タクシー運転手	・週末の忙しい日の売上は若干減少しているものの、平日の利用客数に変化はみられず、全体的にみて変わらない。
		タクシー運転手	・忘年会のシーズンに入って若干の人出は感じるが、単価の高い客は例年と比べると若干減少している。
		美容室（経営者）	・売出しセールにより売上が伸びるはずだったが、客はかなり買い控えをしている。
		住宅販売会社（営業担当）	・3か月前と比較して受注が減少しているが、これは積雪寒冷地の北海道の特徴として仕方ないとみられる範囲である。
	やや悪くなっている	商店街（代表者）	・12月は本来的に忙しい月だが、今年は商店街の人出が例年よりも少なく、売出しの状況もあまり良くない。
		スーパー（企画担当）	・お歳暮やギフト商戦は前年実績を上回ったが、競合各店との乱売合戦は続いており、単価の低下や買上点数の伸び悩みで苦しい状態にある。
		スーパー（企画担当）	・来客数は維持されているが、衣料品、家庭用品を中心に単価の低下傾向が止まらず、必要最小限の買物しかしない客も依然として多い。
		住関連専門店（統括）	・昨年はY2K関連の特需が家電関係であったが、今年の12月にはそれがない。
		スナック（経営者）	・例年は役所関係の宴会が多かったが、公務員倫理法のため今年は少ない。フリー客では若者が多いが、売上に貢献するに至っておらず、全体的にみて売上が減少している。
		観光型ホテル（スタッフ）	・道外からのツアー客が大幅に減少している。
		設計事務所（所長）	・例年であれば来年の仕事に結び付く話があるが、今年は雪が多かったこともあり、そのような話がいっさいない。
悪くなっている	商店街（代表者）	・大雪に見舞われ、客足が減少している。	
	百貨店（売場主任）	・ボーナスが相当ダウンしているようで、防寒用の婦人服、紳士物も動きが悪く、ヤング物は単価が低下しており、買い控えや単品買いも続いている。	
	百貨店（売場主任）	・高額商品の買い渋りや低価格商品の買上が目立つ。	
	衣料品専門店（店長）	・商店街の催事や自店の売上の状況が芳しくない。	
	スナック（経営者）	・忘年会も2次会止まりで、団体客も少なく、中には忘年会をやらなくなった企業もある。	

分野	景気の現状判断	業種・職種	景気の現状に対する判断理由
企業 動向 関連	良くなっている	通信業（営業担当）	・最近では非常に大型かつ長期的なプランの商談が増加しており、以前成立しなかった案件が最近復活してくることもある。
		その他サービス業 [建設機械レンタル](総務担当)	・電話や飛び込みの客が多くなり、3か月前に比べて比較にならないほど受注が活発になっている。
	やや良くなっている	食料品製造業（団体役員）	・消費者の志向は低価格商品に集中しているが、原料の豊漁と原料の安め安定により、企業の利益率が上昇したため関連企業の状態は良好である。
		家具製造業（経営者）	・百貨店を中心に高級家具の売上が増加している。
	変わらない	金融業（企画担当）	・設備投資の資金需要が低水準のまま変わらず、全体的にみても融資の状態も横ばいである。
		司法書士	・今月は先月より若干上向き傾向にあるものの、不動産関連の企業の動きは依然として足踏み状態である。
		その他サービス業 [建設機械リース]（支店長）	・年末の追い込み時期であり、忙しい感じはするが建設業は数字が大きく伸びる状態ではない。
	やや悪くなっている	輸送業（支店長）	・通常の12月は物流量が増加するが、今年は逆に前月比で減少しており、特に物流センターが集積している札幌の大谷地地区での荷扱いが12月とは思われないくらいの寂しさが感じられる。
		広告代理店（従業員）	・お歳暮発注の減少やカレンダー、年賀状の中止等恒例行事に伴う経費削減の傾向がみられる。
		司法書士	・例年冬期は、取扱件数が少ないが、今月は、ここ10年でみても最低である。
悪くなっている	-	-	
雇用 関連	良くなっている	-	-
	やや良くなっている	求人情報誌製作会社（編集者）	・相変わらず高い求人件数の伸びであり、良好な雇用状態が依然として続いている。
	変わらない	求人情報誌製作会社（編集者）	・12月の求人広告量は増加しているが、正社員の求人は伸びておらず、また、アルバイトやパートは採用までに時間がかかり、繰り返し求人している場合もある。
		新聞社[求人広告]（担当者）	・前年を上回っているものの、求人件数は減少気味である。依然として正社員からパートにシフトする傾向にあり、雇用状態は依然厳しい。
		職業安定所（職員）	・新規求人数は、高い伸びを示しているが、内容は欠員補充目的がほとんどで賃金も横ばい傾向が強い。また、パート求人の伸びが目立ち、企業の賃金抑制がみられる。
	やや悪くなっている	職業安定所（職員）	・管内の主産業である材木業や木材関連産業での大型事業の縮小や撤退等に加えて、地元百貨店の業務縮小により、パートの有効求人数が過去10年間で最悪となっている。
		職業安定所（職員）	・新規求人数は前年同月比では増加しているが、3か月前との比較では減少している。
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	スナック（経営者）	・12月の忘年会で来客数、売上が予想外に伸びている。
	やや良くなっている	一般小売店[スポーツ用品](総務担当)	・防寒衣料やスキー、スノーボードなどが売れている。
		百貨店（売場主任）	・買上単価は依然前年割れを続けているが、来客数は増えており、土日の来客数も増加している。
		コンビニ（エリア担当）	・客単価が上昇している。
		旅行代理店（従業員）	・年末年始の海外旅行を中心に申込が増えている。

分野	景気の現状判断	業種・職種	景気の現状に対する判断理由
		都市型ホテル（経営者）	・忘年会の申込が増え、客単価も上昇している。
		タクシー運転手	・深夜まで空車が無い。
		設計事務所（職員）	・土地区画整備事業に伴う設備投資の計画があり、仕事が増えている。
	変わらない	一般小売店〔お茶〕（経営者）	・高額商品の売行きが悪く、日用品をまとめ買いする客が増えている。
		一般小売店〔カメラ〕（店長）	・ボーナス時期にも関わらず、カメラの売行きが悪い。
		百貨店（広報担当）	・12月前半は苦戦したが、歳暮戦は堅調に推移した。 ・クリスマス戦は対前年比2桁の伸びがあったものの、後半苦戦し凸凹感があった。
		百貨店（総務担当）	・低価格商品を求める客が増え、客単価が低下しており、12月の各種商戦での客数が低下している。また、ボーナス払いの来客数が減少している。
		百貨店（総務担当）	・客単価が依然低下傾向にあるが、来客数、売上は変わらない。
		スーパー（経営者）	・売上が上昇したが、12月の寒波で、農産物、水産物の仕入原価が上昇したため、上昇幅は小さい。
		スーパー（店長）	・買上点数は増えているが、単価は更に低下している。 ・客の買い回り傾向が一段と強くなっている。
		スーパー（店長）	・一品単価、客単価の減少が続いている。 ・正月用品でやや買上単価は上昇したが、日用品の売上は厳しい状況が続いている。
		スーパー（従業員）	・来客数が依然減少している。 ・施策の効果で売上の減少幅が小さくなった。
		衣料品専門店（経営者）	・雪と寒さで、12月10日以降は冬物の売上が少しずつ増加しているが、全体では変わらない。
		家電量販店（店長）	・客数は変わらないものの、特価品や低価格商品が売れ、高額商品は売れない。
		家電量販店（店長）	・デジタルハイビジョン関係などの高額品は売れているが、低額商品の売行きが悪い。
		乗用車販売店（経営者）	・売上は対前年比で伸びているが、メーカーによって勝ち組、負け組が明確になっている。
		乗用車販売店（従業員）	・展示会への来場者数は横ばいであり、買い換え購入が期待できず、売上高は横ばいである。
		乗用車販売店（営業担当）	・新型車が出て、各種施策を実施し、来場者数は増加したが寒波により客足が途絶え、売上に結びついておらず、依然として客の慎重な購買行動は変わらない。
		乗用車販売店（営業担当）	・新型車を投入により、来客数が増加している一方、客の慎重な購買行動は続いている。
		乗用車販売店（企画担当）	・新潟は今年雪が少なく、降雪時の自動車用品の売上が伸びない。
		住関連専門店（経営者）	・客単価が依然低下している。
		その他専門店〔酒〕（経営者）	・客単価は依然低いですが、年末に向け売上が増加している。 ・高額シャンパンなどの売行きは良い。
		一般レストラン（経営者）	・2回実施したイベントでは売上が増加したが、通常の日では売上が減少している。
		その他飲食〔和食〕（経営者）	・周辺の空き事務所に入所する企業が出てきたが、来客数には反映しない。
		観光型ホテル（経営者）	・宿泊件数は伸びているが、料金が低いため売上は変わらない。
		観光型ホテル（経営者）	・宿泊料金など1人当たりの消費単価が変わらない。
		旅行代理店（従業員）	・年末年始にかけての旅行予約が少ない。

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
		通信会社（社員）	・通信料金の割引メニューを提案しても客の反応が悪く、新規顧客の獲得が難しい。
		通信会社（社員）	・客は安さだけを求めている。
		遊園地（経営者）	・入場者数は順調に推移しているが、単価は低下している。
		住宅販売会社（経営者）	・展示場来場者数は減少しており、受注は横ばいからやや減少傾向である。
		住宅販売会社（従業員）	・展示場来場者数が減少している。 ・法人設備投資も依然低調である。
	やや悪くなっている	一般小売店〔書籍〕（経営者）	・高校生以上の若者の書籍購入が低下しており、メディアの多様化で、書籍や雑誌が情報ツールとしての魅力を喪失している。
		百貨店（売場担当）	・歳暮商戦のため日用品の買い控えがみられた。
		スーパー（経理担当）	・依然として買上単価が低下している。
		スーパー（店長）	・ギフト商品が売れず、安物から売れており、一品単価の下落が続いている。
		スーパー（店長）	・正月用品の一部やクリスマスの時期はよかったが、その他は売上が減少している。
		スーパー（総務担当）	・贈答品の売上が落ちており、客単価、一品単価ともに減少している。
		衣料品専門店（店長）	・来客数がボーナス時期にも関わらず伸びていない。
		衣料品専門店（総務担当）	・歳暮商戦では法人の受注が大幅に減少し、一品単価の下落も著しい。
		家電量販店（総務担当）	・売上高は増加しているが、利益は減少している。
		住関連専門店（経営者）	・来客数が減少しているなかで、客の態度が慎重であり、一度の来店では購入を決めない。
		その他専門店〔ガソリンスタンド〕（営業担当）	・原油の高騰で、冬物商品の買い控え状態が続いている。 ・セルフＳＳの新規参入や、ホームセンターなどの異業種との競争激化による低マージンが続いている。
		その他専門店〔ガソリンスタンド〕（経理担当）	・客は低価格を求め、灯油はホームセンターへ、タイヤはカーショップへと買い回る傾向がより強くなっている。
		高級レストラン（スタッフ）	・週末は客の動きがあるが、月曜日から木曜日までの客の動きが鈍い。
		都市型ホテル（スタッフ）	・忘年会の単価が低下し、規模も縮小している。
		通信会社（営業担当）	・客の割引要求が強まり、厳しい状況である。
	通信会社（営業担当）	・通話料金の割引競争が激化しており、3か月前よりも通話料金が減少している。	
競馬場（職員）	・売上は3か月前との比較で下回っている。		
競艇場（職員）	・来場者数は減少し、客単価も低下している。		
住宅販売会社（従業員）	・チラシなどの広告を行っても、来場者数が落ち込んでいる。		
悪くなっている			
企業動向関連	良くなっている	-	-
	やや良くなっている	食料品製造業（経営者）	・低価格帯の商品中心に販売が伸びている。 ・地方スーパーからの注文は安定しているが、大手スーパーからは特売品に注文が集中している。
		食料品製造業（従業員）	・飲食店関係の需要は伸びないが、一般消費者の歳暮需要が予想外に伸びている。
		電気機械器具製造業（企画担当）	・ＩＴ関連の人材が集まらず、忙しい。
	変わらない	広告代理店（従業員）	・新聞折込チラシが増加している。
		農林水産業（従業者）	・リンゴの単価が依然として低迷している。
		食料品製造業（経営者）	・全体的に販売は順調で、高額商品が売れている。

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
		出版・印刷・同関連産業（経理担当）	・値引き要求が強い。
		電気機械器具製造業（経営者）	・引き合いはあるが、コストの関係で成約する案件が減少している。
		輸送業（経営者）	・物流の状況が一進一退である。
	やや悪くなっている	新聞販売店〔広告〕（店主）	・年末年始の売出しチラシが減少している。
		木材木製品製造業（総務担当）	・円安による原料高で収支が悪化している。
	悪くなっている	輸送業（従業員）	・航空貨物の数量が対前年比2桁のマイナスである。
繊維工業（総務担当）		・春夏生産への移行時期で、生産は4分の1まで落ちている。	
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）	・業務多忙による補充のための派遣要請が多く、郊外では大型集積店が閉店し、受注が増えている。
		職業安定所（職員）	・新規求人が増加傾向にあり、新規求職者が減少傾向で推移しており、有効求人倍率も緩やかに回復している。
		職業安定所（職員）	・電気機械製造業の求人が大幅に増加している。
		職業安定所（職員）	・常用雇用で新規求人、有効求人ともに大きく上昇しており、月間有効求人倍率も少しずつ改善している。
	変わらない	人材派遣会社（社員）	・欠員補充のオーダーで忙しいが、前向きな受注がなく、状況は変わっていない。
		新聞社〔求人広告〕（担当者）	・求人募集が横ばい状態となっている。
		職業安定所（職員）	・3か月前は大型店進出関係の求人があり、その影響を差し引いてもこの時期としては突出した求人状況であるものの、先月末で無効となった求人の更新が多い。
	やや悪くなっている	アウトソーシング企業（社員）	・年末で何かと忙しいが、忙しさの割に利益が上がらない。
		人材派遣会社（社員）	・人材派遣の先行き受注が減少傾向にあり、求職者も増加している。
		求人情報誌製作会社（編集者）	・求人数の伸びが、急速に落ちている。
		職業安定所（職員）	・ITを中心とした求人に一服感があり、建設業では冬期間休業が増えている。 ・在職求職者や雇用者都合離職者が増加傾向にある。
	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	コンビニ（店長）	・11月に出遅れていた年末用の予約注文、値引きセールの効果による来客数、売上の増加で、前年割れの状態を脱してきている。
		自動車備品販売店（経営者）	・商品をギリギリに購入する傾向は変わらないが、消費意欲がやや高まっている。
		一般レストラン（店長）	・クリスマスを前後して、来客数、客単価、売上、全ての面でやや良くなっている。
		スナック（経営者）	・忘年会の予約がかなり入った。
		住宅販売会社（経営者）	・客からの問い合わせ、受注状況が若干上向きになっている。
	変わらない	百貨店（販売促進担当）	・クリスマスプレゼントの単価、売上数量が減少している。 ・ギフトの売上は前年並で推移している。
スーパー（統括）		・クリスマス等のモチベーションは切迫してこない低い。ギフトも間際にならないと売れない。	

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
企業 動向 関連	やや悪く なっている	スーパー（店長）	・客の買い方が、年末を控えても変わらない。
		衣料品専門店（経営者）	・ボーナスが思っていたより少なかったようで、客はあまり消費に向かっていない。
		乗用車販売店（従業員）	・ボーナスを狙ったイベントを開催しても、来店客が増えない。成約率、売上単価ともに上向いていない。
		スナック（経営者）	・売上、来客数が全然変わらない。
		競輪場（職員）	・ボーナスが支給されたが、客の購買力が低く、必要な物しか購入しない。
		住宅販売会社（経営者）	・土地の値段が不安定で、特別安い土地も出るが、売れ残りの物件も多い。借入審査も非常に厳しくなっているため、客の買い控えが広がっている。
		商店街（代表者）	・歳末商戦というムードが全く感じられない。 ・クリスマスプレゼントの売上は安い物が多く、品数も少ない。
		コンビニ（店長）	・近所に大型店が3軒でき、開店した2軒がチラシを配り、大売出しをしているため、影響を受けている。
		コンビニ（店長）	・食品についてはイベント性が薄れ、クリスマスにクリスマスケーキを買う客がほとんどいない。また、正月用の食材も特に売れるということがない。
	衣料品専門店（店長）	・売上の悪い日と良い日の差が極端である。前年比で来客数、売上高がともに悪く、歳末の盛り上がりがない。	
	旅行代理店（従業員）	・年末年始の旅行予約があまり多くない。また、客単価も伸び悩んでいる。	
	タクシー運転手	・忘年会のシーズンだが、客数が少ない。 ・ゼネコン関係者が飲み屋街に出てくるのが少ない。	
	ゴルフ場（支配人）	・土日の来場者は多いが、平日は非常に少ない。客は、会社が平日ゴルフをする雰囲気ではないと言っている。	
	設計事務所（所長）	・仕事の受注が減少している。	
	悪くなっている	衣料品専門店（統括）	・商店街の中に歳末、クリスマスの雰囲気がなく、人通りもまばらで、近年になく悪い。
		都市型ホテル（スタッフ）	・近くのデパートの倒産や、宿泊での宴会、会議等の利用がここ数年減り続けている。忘年会、会議の件数は大幅に減少している。
	良くなっている	-	-
	やや良くなっている	輸送業（統括）	・食品輸送の年末需要でやや忙しく、トラック不足を感じる日もある。
		その他サービス業 [情報サービス] （経営者）	・仕事量が増加し、周りでも忙しい会社が徐々に増えている。
変わらない	プラスチック製品製造業（経営者）	・年末になるので少し良くなると思っていたが、中だるみの状態で、良くなったとはいえない。	
	電気機械器具製造業（経営者）	・メーカーが在庫調整で生産を控えている。	
	輸送用機械器具製造業（総務担当）	・売上が横ばいの中で、コストダウンの要請がきつく、収益が回復しない状況が続いている。 ・賞与も抑制気味である。	
	新聞販売店 [広告] （総務担当）	・チラシ広告は前年比で7、8%増えている。 ・そごう閉鎖で、長野市内のデパートは1店となり、歳暮商戦が集中している。そのため売上はかなり伸びているが、企業の発注数は大手になるほど前年の半分程度に減少しているという話を聞く。デパート以外の量販店の売上は落ちている。	
やや悪くなっている	建設業（経営者）	・官民間問わず、工事等の仕事が少ないので、競争が激化している。	
	金融業（融資担当）	・借入金の一部返済や、返済が苦しいという相談が多い。	

分野	景気の現状判断	業種・職種	景気の現状に対する判断理由
	悪くなっている	建設業(総務担当)	・賞与は前年より減額となっている。
		経営コンサルタント	・地元老舗百貨店や地場中堅企業の倒産、大手メーカー系列優良企業の撤退などが相次ぎ、経営環境が悪化している。
雇用 関連	良くなっている	-	-
	やや良くなっている	人材派遣会社(経営者)	・プラスチック断熱材関係、住宅、ビル関係、土木関係の求人が総合的に増え、残業も増加している。電機関係の部品生産も好調で、増員要請が出ている。
		職業安定所(職員)	・新規求人数は増加傾向にあり、特に、製造業全体での伸びが目立つ。ただし、業種によってばらつきがある。 ・求職者数及び雇用保険受給者数は減少しており、有効求人倍率も改善しつつある。
	変わらない	求人情報誌製作会社(経営者)	・業務の中で変化が感じられない。
		学校[短期大学](就職担当)	・求人の内容が、企業の業績改善によるものではなく、社員の出産退社による補充にとどまっている。
		学校[専修学校](就職担当)	・求人数が増加しており、前年比で若干良い状況である。ただし、特定の求人、営業サービス職の求人のみに限られている。 ・採用内定基準が例年に比べて高くなっている。
やや悪くなっている	職業安定所(職員)	・新規求職者数が対前年比で増加している一方で、求人数が少なくなっている。	
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	衣料品専門店(販売担当)	・暖冬とはいえ、多少なりとも単価の高い重衣料が動き出し、来客数、1人当たりの単価ともに上昇している。
	やや良くなっている	百貨店(売場主任)	・引き出物を中心に進物需要が増加している。
		百貨店(営業担当)	・食品や家庭用品は、この3か月安定した状況にある。 ・紳士服、子供服関連は、依然厳しい状況にあるものの、婦人服、婦人雑貨、服飾雑貨等の婦人関連が好調に推移している。
		百貨店(販売促進担当)	・ギフト需要は、法人需要の冷え込みが続いているものの、来客数は前年を上回っている。ただし、暖冬による衣料品関係の低迷も目立つ。
		乗用車販売店(販売担当)	・新型車の発表など明るい材料があるため、売上が増加傾向にある。
		都市型ホテル(スタッフ)	・客室の稼働率が若干上向いている。
		旅行代理店(従業員)	・添乗回数や見積依頼は増加している。 ・客の紹介で営業先が増加している。
		旅行代理店(従業員)	・国内旅行は前年実績を超え、海外旅行も対前年比160%となっており、合計で同124%である。これはこの1年間なかった数字である。
	タクシー運転手	・ボーナスシーズンのため、多少は財布のひもが緩み、やや良くなっている。	
	変わらない	商店街(代表者)	・めじろ押しにセールを実施しているので、商店街の来客数が対前年比約2%増加している程度で、それほど変わらない。
一般小売店[米穀](経営者)		・歳末で人は相応に出ているが、販売量が多くない。両手に一杯の荷物を持った人は、それほど見かけない。	

分野	景気の現状判断	業種・職種	景気の現状に対する判断理由
		一般小売店 [ 衣料・雑貨 ] ( 経営者 )	・依然として来客数は少ないが、値ごろ感の商品が活発に売れ始めている。
		百貨店 ( 売場主任 )	・歳暮、ギフトは比較的順調に推移しているが、商品券の伸びが著しく高いため、店頭売上への寄与は少ない。 ・おせち料理は昨年同様、堅調に伸びている。 ・気温が十分下がらないこともあり、重衣料の動きは鈍い。
		百貨店 ( 買付担当 )	・商圏内や近郊に大型の外資総合スーパーやディスカウントショップのモールが開店し、またそごうの閉店セールもあり、稼ぎ時の12月の土日とは思えないほど来客数が少ない。
		百貨店 ( 売場主任 )	・お歳暮の売上は毎年徐々に減少してきたが、底を打った状態で、例年と比べてそれほど悪くない。
		百貨店 ( 副店長 )	・来客数に変化はないが、相変わらず、買い渋りと低価格志向が続いている。
		百貨店 ( 企画担当 )	・客の買い方は依然厳しく、目立ったヒット商品もない。 ・全体で来客数が減少し、購買平均単価も5%低下している。歳暮のギフト単価は、隣接店の特殊事情により5%上昇しているが、一般店頭商品はやや苦戦している。
		スーパー ( 店長 )	・商品、ブランドによって売上の好不調の明暗がはっきりしており、売れない商品の売上減少が非常に目立つ。
		スーパー ( 店長 )	・衣料品や大型雑貨商品の売上は、前年と比較して大幅に減少しているが、生鮮食品の動きは昨年並みである。
		コンビニ ( 店長 )	・来客数、売上ともに伸びがない。トイレだけ利用して帰る人も見かける。 ・他の商品の割引券を付けて販売するが、余計な物は買わない人が多い。
		家電量販店 ( 店員 )	・消費者は不景気に慣れてきて、消費を増やす状況にはない。
		住関連専門店 ( 副店長 )	・買い控えが続いている。
		その他専門店 [ 眼鏡 ] ( 店員 )	・来客数の落ち込みが続いており、買い換え周期の長期化がみられる。
		一般レストラン ( 経営者 )	・忘年会の売上は良かったが、忘年会終了とともに来客数が減少している。
		一般レストラン ( 支配人 )	・12月におけるミレニアム結婚式の獲得が伸び、対前年比で全体の売上は微増である。 ・一般宴会及び一般予約の客単価、グループ当たりの人数は、昨年実績とほぼ同水準である。
		都市型ホテル ( スタッフ )	・ホテルの法人利用に関しては、単価、件数に変化はない。 ・レストランの個人利用では、安い料理に飛びつく傾向は変わっていない。
		遊園地 ( 職員 )	・いろいろなイベントを企画すれば人は集まるが、そうでない時は集まらないので、全体では変わらない。
		ゴルフ場 ( 支配人 )	・例年と比較し、入場者数、売上は、ほとんど変わらない。
		その他レジャー施設 [ アミューズメント ] ( 職員 )	・施設の利用料金に対して、客の認識が非常にシビアである。例えば、質問メールなどに寄せられる内容を見ても、施設割引優待券の問い合わせが非常に増加している。客は余暇時間を過ごす上で常に低コストを求め、いかに楽しむかを意識している。
		住宅販売会社 ( 経営者 )	・住宅の契約件数はほとんど変わらない。安い物件は売れているが、高い物件は売れない。
	やや悪くなっている	一般小売店 [ 雑貨 ] ( 経営者 )	・12月だというのに全然良い話がない。新規オープン、閉店セール、催事には人が集まるようだが、周りでは良い話を聞かない。
		一般小売店 [ 靴・袋物 ] ( 従業員 )	・今年はボーナス需要がなく、商品の単価も対前年比で80%に低下しており、相対的な売上は低下している。

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	
		百貨店(広報担当)	・今年の人気商品は動いているが、単品買いの傾向が続いている。稼ぎ頭の重衣料の動きが弱く、全体の動きが鈍い。子供服、紳士服、リビング関連の不振も続いている。	
		スーパー(店長)	・昨年と同様、今年も衣料、食料関連売上が対前年比で10%程度下回っている。 ・クリスマスや歳暮商戦も非常に厳しい。歳暮ギフトの単価は低下している。	
		スーパー(統括)	・周辺では11月、12月に大店法適応の駆け込み出店が多く、競合が激しい。来客数の減少、単価の低下で売上も減少している。特に年末には、海外旅行などで出かける人が多く、来客数の減少が目立つ。	
		コンビニ(店長)	・安い時に安い店で買うという明確な店の使い分けが、主婦層から若い年齢層に大きく広がっている。	
		コンビニ(経営者)	・来客数、売上ともに1割以上減少している。	
		衣料品専門店(店員)	・比較的単価の高い商品が売れなくなっているため、売上が低下している。	
		家電量販店(店長)	・基本性能があれば良いということで、高付加価値商品が非常に売れにくくなっており、単価が低下している。	
		その他小売[卸売](経営者)	・取引先の購買単価が低下し、在庫を抱えない傾向にある。	
		一般レストラン(経営者)	・家族連れの来店が少なくなっている。	
		通信会社(社員)	・住宅用の需要が少し鈍化しているため、ISDNの販売がやや右肩下がりの傾向にある。通信コストの削減で、事務用の販売はやや増加傾向にある。	
		その他サービス[学習塾](経営者)	・冬季講習の売上が低下している。生徒の父母からは、ボーナスが下がっているためであると聞いている。	
		その他サービス[語学学校](総務担当)	・イベント等の参加率が低い。客は消費を控えている。	
		悪くなっている	商店街(代表者)	・客の入りが悪く、街の人波もまばらである。
	スーパー(統括)		・必要なものを必要な量しか買わない傾向が、更に強くなっている。各スーパーのチラシを見比べて、少しでも安い店を買い回りの人がますます増加している。	
	衣料品専門店(経営者)		・忘年会とかダンスパーティー開催の話は多いが、客は衣料の新規購入を控え、既存の洋服に小物でアレンジするという話を良く聞く。	
	スナック(経営者)		・昨年よりも一段と来客がなく、客がゼロの日が多い。	
	美容室(経営者)		・12月で売上がかなり増加すると考えていたが、自分の仕事も地域の商店街も最悪の状態である。	
	住宅販売会社(従業員)		・住宅展示場や分譲地への来場者数、契約数ともに減少している。	
	企業動向関連	良くなっている	-	-
		やや良くなっている	出版・印刷・同関連産業(営業担当)	・例年と比べて売上は低下しているが、単価の高い商品が少し出るようになり、やや上向いている。
精密機械器具製造業(経営者)			・在庫調整がようやく終わり、仕事はある程度出てきている。	
輸送業(営業所長)			・年末にかけて、荷動きがかなりある。	
通信業(営業担当)			・国の補正予算が成立して、客の受注が入ってきている。	
その他サービス業[情報サービス](従業員)			・補正予算の関係から、年度末に予算が余ったのでIT関係の工事を依頼したいとの話が、各大学から比較的多く出ている。	
変わらない		プラスチック製品製造業(経営者)	・受注量、問い合わせともに横ばいである。	
	一般機械器具製造業(経営者)	・数年来の単価の据置きに加えて、仕事量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
		電気機械器具製造業（経営者）	・9月と比較して売上は30%低下しており、昨年、一昨年と同じ状況である。
		通信業（所長）	・冬のキャンペーンで何とか実績は上がったが、3か月前と比べて、客の対応が今一つ盛り上がり欠ける。
		その他サービス業 [廃棄物処理] (経営者)	・先行きの不透明感を心配する声が多いが、例年の年末年始の活気は維持できている。
	やや悪くなっている	一般機械器具製造業（経営者）	・客から預かっている材料が、先々月あたりから減少している。在庫の圧縮もあるが、全体的に景気が悪くなっているためである。
		輸送業（営業担当）	・運賃の値下げ競争による顧客の奪い合いが厳しくなっており、一部で仕事量の減少に直面している。
		金融業（審査担当）	・取引先の倒産が増加し、目立った売上の回復もないため、資金繰りに多忙なところが多い。
		金融業（渉外担当）	・客は株価の低迷について不安がっている。 ・企業の新しい見通しに関する話もなくなってきている。
不動産業（経営者）		・昨年に比べ、来客数が非常に少ない。	
悪くなっている			
雇用関連	良くなっている	民間職業紹介機関（経営者）	・専門性の高いスペシャリストの求人ニーズはますます強くなってきている。
	やや良くなっている	人材派遣会社（社員）	・依然受注が好調なこと、募集広告で面接の予約をしてもすぐに仕事が決まり、応募者が登録するまでに至らないこと等が目立つ。
		職業安定所（職員）	・一般常用及びパートの求人数が増加している。
	変わらない	職業安定所（所長）	・3か月前と比較して、新規求職者は17%、新規求人数も19%減少している。特に、建設業の求人が前年比で25.4%減少している。
		職業安定所（職員）	・求人は若干増加する傾向にあるが、家電業界はリストラの最中で、相当の解雇、希望退職が発生する。
		職業安定所（職員）	・求人の申込状況は対前年比で依然増加傾向を示しているが、求人数の伸びに一服感が出てきている。この傾向は一般常用求人により顕著である。産業別求人状況は、情報技術関連製造業、情報サービス業からの人的需要が高いが、他の産業においては大きな変化はない。
	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引き続きあるが、他の業種からの求人は少なく、あってもほとんど内定に結び付いていない。
		人材派遣会社（社員）	・これまで求人数が多かったIT関連で、求人が徐々に減少し、元気がなくなってきている。
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	景気の現状判断	業種・職種	景気の現状に対する判断理由
家計動向関連	良くなっている		
	やや良くなっている	一般小売店 [土産]（経営者）	・忘年会の予約が増え、レストランの売上も増加している。歳暮の需要もそれなりに入ってきている。
		一般小売店 [高級精肉] (企画担当)	・賞与の支給額が前年の102%に上昇している。
		百貨店 (売場主任)	・歳暮は下降傾向だが、クリスマスプレゼントを買いに来る客で、特に土日は大変忙しく、売上が伸びている。
		コンビニ (エリア担当)	・3か月前は半分以下の店の売上が前年割れであったが、今月は70%の店が前年を上回っている。 ・クリスマスケーキも商品が良くなったこともあって、わずかではあるが予約件数が増えている。
		衣料品専門店 (店員)	・コートやジャケット等単価の高い物が売れている。

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	
		一般レストラン（スタッフ）	・ボーナス支給後の客の来店回数が増加し、客単価も上昇している。	
		都市型ホテル（スタッフ）	・レストランの利用が確実に回復している。	
		都市型ホテル（スタッフ）	・忘年会の件数が昨年より増え、料理を追加注文する客が多い。	
		タクシー運転手	・12月は一番忙しい月だが、昨年は忙しいと実感する日は1日程度だったのに比べ、今年はずっと人が出ている。 ・繁華街で空車が1台もなくなる状況を見ると、景気は回復に向かっている。	
		通信会社（営業担当）	・インターネットやメールサーバ設備設置に関する問い合わせが増えている。	
		テーマパーク（職員）	・12月は対前年比170%の来客数となり、天候問題を除いても大変多くの来園がある。	
		変わらない	商店街（代表者）	・会社関係、個人客の進物商品数は増加しているが、個人消費の商品数が増加してこない。
	一般小売店〔生花〕（経営者）		・来客数は昨年並みだが、客単価はやや低下している。	
	百貨店（販売促進担当）		・客は流行を追うが予算は一定で、何か売行きが良い商品があると別の商品の売行きが悪くなる。	
	百貨店（企画担当）		・2000年記念商品は好調だが、通常はボーナス支給後にすぐ売れる衣料品やファッション雑貨がバーゲン待ち状態であり売れていない。	
	スーパー（店長）		・客は必要な物のみ購入し、不要な物や余裕のある物については、今度買えばいいという傾向にある。	
	スーパー（店長）		・ペットフードやし好品の売行きが好調であるが、出店過剰気味による客の奪い合いにより、売上が減少している。	
	スーパー（店員）		・他店と比較し安い方で買う、行ったり来たりの買物が目立つ。	
	スーパー（店員）		・前年客数の9割を維持したまま、なかなか来客数が増加してこない。	
	家電量販店（店長）		・ボーナスが出て市場が活気づく時期ではあるが、低価格商品、普及価格層が中心に売れていて、いくら接客しても高額商品までに話が進むことが少ない。	
	乗用車販売店（従業員）		・全体的にみて悪くはない状況にある。	
	乗用車販売店（営業担当）		・若者を中心に一部の人気商品に若干の伸びが感じられる程度である。	
	住関連専門店（営業担当）		・新築マンション業界は活況だが、低価格の受注競争は一層激化しており、売上、利益ともに伸び悩んでいる。	
	その他専門店〔化粧品〕（店員）		・クリスマスプレゼントの単価は下がっているが、全体的に大きな変動はない。	
	一般レストラン（スタッフ）		・売上は多少良いが、仕事納めの行事やパーティー等を控える会社が多く宴会等がかなり少ない。	
	通信会社（社員）		・インターネットアクセスが増えて通信量は少し増加しているが、従来の電話等を含む全体にはあまり変化はない。	
	テーマパーク（職員）		・無料イベントには集客するが、有料イベントへの客の反応は厳しい。	
	パチンコ店（店長）		・稼働時間は若干伸びているが、それに見合っただけの利益率は上がっていない。	
	設計事務所（経営者）		・住宅事務所、マンション等の設計件数にあまり変化はない。	
	やや悪くなっている		一般小売店〔酒〕（経営者）	・歳末売出しでは昨年比15%程度売上が減少している。
			百貨店（企画担当）	・歳暮はまずまずだが、来客数は大幅に減少している。

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
		衣料品専門店(店員)	・セールやイベント等をやっても客は乗ってこず、消費意欲に欠けている。
		家電量販店(店員)	・最近数か月で様々な競合店が増え、客もシビアに買い回りをしている。
		乗用車販売店(経営者)	・来客数は対前年比約70%程度で単価も約20%下落し、販売台数にも陰りが出始め前年を下回っている。
		乗用車販売店(従業員)	・ボーナス時期にもかかわらず来客数が減少し、単価も低下している。
		住関連専門店(店員)	・客単価が低下している。消耗品は売れているが耐久品は売れず、古い物で済ませている。
		その他専門店[雑貨](店員)	・来客数は増加したが、客単価が低下している。
		高級レストラン(経営者)	・予想以上に来客数は増加しているが、客単価が20%低下している。
		スナック(経営者)	・街の人通りは少なく、忘年会の件数も少ない。また忘年会の予算が少なく普段よりも客単価が低下している。
		スナック(経営者)	・忘年会の予約もなく、来客数は減少している。
		旅行代理店(従業員)	・客単価が低迷している一方で、団体売上にも改善がみられず、底ばいが続いている。
		ゴルフ場(経営者)	・来客数の減少が続いている。客の声を聞いてもゴルフどころではない人が非常に増加している。
		住宅販売会社(企画担当)	・自己資金の額がかなり減ってきている。
		悪くなっている	一般小売店[惣菜](営業担当)
スーパー(店員)	・高額商品が売れる時期にもかかわらず、売上ベースが変わっていない。		
住宅販売会社(従業員)	・住宅の契約に足踏みをする人が非常に多くなっている。		
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)	・自動車生産量の増加により、社内全般の売上加工高が増加している。
		電気機械器具製造業(営業担当)	・インターネットの普及で、施設リニューアル関連工事が増えている。
		司法書士	・社会福祉や老人介護関係の元気に引っ張られて、多少の明るさがみえる。
	変わらない	建設業(総務担当)	・営業しても全然受注が取れない。落札価格も低下している状況が続いている。
		輸送業(エリア担当)	・100円ショップやディスカウントショップに流れる、日用雑貨等の一般消費財が多くなっている。
		金融業(企画担当)	・大企業は良いが、下請会社の単価は非常に厳しい。
		経営コンサルタント	・法務局への人の出入りをみても、土地取引はそれほど活発ではない。
	やや悪くなっている	食料品製造業(企画担当)	・取引先の食品小売業では前年より売上が減少している状況が続いている。
		輸送用機械器具製造業(総務担当)	・協力工場からの照会件数が予想に反して通常よりも少ない。
		建設業(経営者)	・採算を度外視した価格競争が続いており、受注機会も減っている。
		輸送業(エリア担当)	・このところは運賃値引きの要請はなかったが、今月に入って値引き交渉をする客が出てきている。
		不動産業(営業担当)	・マンションの売れ残りが増えてきており、物件見学者の積極的な購入態度がやや鈍ってきている。
	悪くなっている		
	雇用関連	良くなっている	-

分野	景気の現状判断	業種・職種	景気の現状に対する判断理由
	やや良くなっている	人材派遣会社（社員）	・人材の供給不足が心配されるほど、派遣社員の注文が増加傾向にある。
		人材派遣会社（社員）	・派遣社員の需要が多く、深刻なスタッフ不足が続いている。 ・派遣料金のアップも徐々に認められるようになっている。
		求人情報誌製作会社（編集者）	・中途採用は最近まではIT関係や技術職が中心だったが、メーカーや営業職に関しての案件も増えてきている。
		職業安定所（職員）	・3か月前と比べて有効求人は8.4%増加し、有効求職者も7.5%減少している。
	変わらない	アウトソーシング企業（エリア担当）	・自動車とIT関連を除く業種が徐々に下降気味で、下降した雇用を自動車とIT関連が補っている。
		新聞社〔求人広告〕（担当者）	・大型量販店の新規出店等に伴いパート、アルバイト市場は人材不足が続いているが、正社員、特に一般職は業務請負業や派遣社員に置き換わりあまり増えていない。
		職業安定所（職員）	・有効求人倍率は前年より改善しているが、事業所を訪問すると雇用面は厳しい話が多い。
		民間職業紹介機関（職員）	・メーカーを中心とした採用意欲は活発であるが、実際の採用決定数は横ばいである。
	やや悪くなっている	人材派遣会社（社員）	・派遣料金が据え置かれて低迷しており、派遣社員のニーズがやや落ち込んでいる。
		求人情報誌製作会社（編集者）	・正社員の求人が減少しており、ここ1年間で最も悪い状況にある。
		職業安定所（職員）	・非自発的辞職者が下げ止まっていたが、事業主都合によるリストラが再び増加傾向にある。
	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	一般小売店〔鮮魚〕（店長）	・特売商品が主であるが、客の買上単価がわずかながら上昇している。
		スーパー（店長）	・客は無駄な物は買わないが、年末ということもあって必要な物はきちんと今までどおり買っている。
		乗用車販売店（総務担当）	・新型車などの販売が好調である。 ・売上単価も上昇している。
		その他専門店〔酒〕（経営者）	・高級酒が良く売れており、やや上向いている。
		タクシー運転手	・タクシーの需要がわずかながら増加している。客の会社の業績もわずかに伸びたと聞く。
		通信会社（社員）	・新商品が続々登場し、売上が増加している。新しいサービスも顧客に好調に受け入れられている。
		住宅販売会社（従業員）	・小口工事や小規模なリフォームがかなり増加している。また、住宅購入者の要望が非常に高くなっており、1件当たり単価が上昇している。
		変わらない	商店街（代表者）
	一般小売店〔果物〕（経営者）		・相変わらず低価格志向であるが、高い商品も少しずつ売れている。
	スーパー（店長）		・年末にもかかわらず、客に買い控えの動きがみられる。
	スーパー（営業担当）		・客の買い控え、単価の低下などがみられるが、お年玉袋や大きなサイズの鏡餅は前年より売れている。
	コンビニ（経営者）		・来客数はほぼ前年並みであるが、客単価が前年を下回っている状態が続いている。

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
		コンビニ（エリア担当）	・クリスマスケーキは安い物しか売れず、売上は前年に比べて2割ほど減少している。
		家電量販店（店長）	・先月まで停滞気味だったパソコン関連の売上が復調してきている。しかし、BSデジタル放送のスタートという追い風がありながら、大型テレビの売行きがあまり良くない。また、暖冬気味で季節商品の動きも良くない。
		乗用車販売店（経理担当）	・当社の割賦購入割合は依然として低い。消費者の購買意欲は依然低調で、なかなかお金を使わない。
		一般レストラン（店長）	・回転ずしの値段は100円に集中しているが、枚数が増えているため、客単価は変わっていない。
		スナック（経営者）	・個人の動きが鈍く、他で飲んできたからお茶だけという客も目立っている。 ・例年この時期だけは来店する客の顔もみえない。やや多忙な製造業関係の来店客で救われている。
		都市型ホテル（経営者）	・企業努力により、ほぼ前年並みの売上が続いている。
		通信会社（営業担当）	・金額は少し高いが、携帯電話の新機種に買い換える人が多い。
		テーマパーク（職員）	・一般の大口団体客の動きが相変わらず鈍いが、企画募集物や特定の大口団体客が少し動いており、個人客で堅調な予約もみられるため、全体としてはそれほど変わらない。
		美容室（経営者）	・ヘアスタイルに対する関心は高いが、来店回数が増加しない。
		住宅販売会社（経営者）	・新設住宅の受注の低迷が続いている。
やや悪くなっている		商店街（代表者）	・歳暮、ギフトの購買件数及び購買単価が低下している。 ・郊外型の大型ショッピングセンターがオープンしたため、天候が悪くならないにもかかわらず、来客数が少ない。
		商店街（代表者）	・ディスカウント系の店が台頭している。
		百貨店（売場主任）	・単品買いが多く、まとめ買いが少ない。
		百貨店（営業担当）	・来客数は相変わらず減少傾向である。コーディネート販売等の販売努力で買上単価を上げる努力はしているものの、全体的にはやはり厳しい。
		百貨店（営業担当）	・歳末売出しや会員だけの特卖会などの催物を昨年以上の回数で行ったにもかかわらず、歳暮は必要最低限しか贈らず、一品単価も低下している。
		スーパー（店長）	・冬物衣料が暖冬もあって、盛り上がり欠けている。生活必需品の価格に敏感になっているため、必要な物しか買わない傾向が強く、セールで一時的に売上が増加しても長続きしない。
		スーパー（店長）	・衣料、住居関連、食品などの冬物商品の動きが、暖冬の影響もあり非常に悪い。歳暮、クリスマスのギフト需要は買上点数、単価ともに低下している。
		スーパー（店長）	・一定金額以上を買い上げた先着何名様にプレゼントをするセール企画を実施しても、必要以上の物は買わないため、欲しい物や魅力のある商品がなければ、一定金額以上買わない。
		乗用車販売店（営業担当）	・自動車の買い替え時期調査の回答率が昨年の70%弱と反応が鈍い。
		自動車備品販売店（従業員）	・年末商戦、ボーナス商戦で、積極的に販促活動を実施するが、買上客数は昨年を下回り、売上も前年並みで伸び悩んでいる。
設計事務所（職員）	・計画や検討する案件はあるものの、初期段階で保留になるか、あるいは見通しの不安から結論が出ないものもあるため、設計の受注案件が徐々に減少している。		
悪くなっている			

分野	景気の現状判断	業種・職種	景気の現状に対する判断理由
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（経理担当）	・受注が増加している。また、新製品の立ち上げも増えている。
		新聞販売店〔広告〕（従業員）	・取引先からの支払延期の申入れは若干あるが、食品、家電、IT関連の流通業の動きはおおむね非常に活発である。
	変わらない	食料品製造業（企画担当）	・売上が伸び悩んでいる。特に練り製品が良くない。年末もお節料理の売上が前年と比べ減少している。
		化学工業（営業担当）	・従来のマーケット、商品、得意先はやや減少しているものの、新製品と新規の得意先で増加しているため、今年の後半の売上は前年同期比7%の増加となった。
		通信業（営業担当）	・携帯電話市場全体の契約数は法人の新規契約が少ないことから、過去2年と比較して伸びが鈍くなっている。ただし、携帯電話を使ったメールやインターネットの利用は増加している。
		金融業（融資担当）	・年末にかけての運転資金需要は前年比横ばいである。
	やや悪くなっている	金属製品製造業（経理担当）	・株価低迷、円安、親企業の業績悪化から、受注量が減少し、また価格の引下げ要請も強い。
		建設業（経営者）	・建設業界においては土木工事の発注が少なく、当社が最近受注した工事の下請けを要望する会社が多くなってきている。
		輸送業（配車担当）	・化学業界並びに鉄鋼業界、電力関係、造船及び機械の需給関係が全体的に減少傾向で、農産物の出荷状況も少ない。
	悪くなっている	輸送業（配車担当）	・昨年と比較すると、年末の駆け込み輸送が半分以下である。
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）	・業務多忙時の派遣依頼が多い。
	変わらない	人材派遣会社（社員）	・相変わらず受注はあるが、携帯電話の販売受付、インターネットの取扱事務などIT関連の派遣スタッフが確保できないという現象が続いている。
		求人情報誌製作会社（編集者）	・製造業関係は生産量などが順調であるが、雇用の増加需要に供給が対応できず、ミスマッチとなっている。
		民営職業紹介機関（経営者）	・雇用が活発なのは、IT関連のみで、雇用全体では変化はみられない。
		学校〔大学〕（就職担当）	・各企業へ求人依頼のため訪問を続けているが、新卒採用へ踏み切れない企業が目立つ。
	やや悪くなっている	新聞社〔求人広告〕（担当者）	・求人広告は現在横ばいであるが、求人の中心が常雇用よりはむしろ契約社員、嘱託社員になってきている。
		職業安定所（職員）	・求人数が減少している。
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）	・ボーナスの支給時期に気温が下がり始め、防寒物を中心に商品が良く動いている。 ・クリスマスから新年に向けて、来客数が増加し買上も伸びている。
		百貨店（売場主任）	・プライダルの予算が3か月前に比べ増加している。
	やや良くなっている	一般小売店〔精肉〕（経営者）	・来客数、客単価ともにやや上向きの傾向がみられる。
		百貨店（売場主任）	・ギフト等の追加注文が非常に増加している。

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
		その他専門店[携帯電話](店長)	・来客数が大幅に増加している。 ・今月発売の新機種が高価にもかかわらず良く売れている。
		一般レストラン(経営者)	・売上が堅調である。
		観光型旅館(経営者)	・買物や食事の単価が上昇している。
		都市型ホテル(支配人)	・レストランや宿泊の売上が順調に伸びている。
		旅行代理店(広報担当)	・旅行が終わった後また次の旅行に申し込むという意欲が、3か月前よりおう盛になっている。
		ゴルフ場(経営者)	・コンペが好調に推移しており、来客数、収入が増加している。
		その他住宅[展示場](従業員)	・来場者数が増加している。
	変わらない	商店街(代表者)	・客は値段に対して非常に厳しく、高額商品の購買に慎重である。
		百貨店(売場主任)	・まとめ買いする客もいるが、全く買物をしない客もいる。
		百貨店(売場主任)	・衣料品に加え、ギフトでも単価下落の傾向にある。 ・冬物の重衣料の売上が悪い。
		百貨店(企画担当)	・美術、呉服など高額品の動きが相変わらず悪い。
		百貨店(経理担当)	・衣料品は単価が下落しているものの、数量的にまずまずで変わらない。
		スーパー(経営者)	・来客数、客単価とも変わらない。
		スーパー(経営者)	・12月という特別な月にもかかわらず、客の買物は堅実で厳しく商品選別を行っている。
		スーパー(店長)	・食品は少しでも容量の多い物を、用途によっては割り切って安い物を選んでている。 ・衣料品は割引等の際に多く購入する傾向が続いている。
		スーパー(経理担当)	・買上個数に変化がなく、単価も変わらない。
		コンビニ(店長)	・売上、来客数ともあまり変化がない。
		家電量販店(営業担当)	・来客数が少なく、売上が増加しない状況が続いている。
		家電量販店(企画担当)	・BSデジタル放送の開始でテレビの需要は伸びたものの、パソコン本体の売上伸び率が鈍化している。
		住関連専門店(経営者)	・必要な物だけ安い物を選んで買う客が多い。
		その他専門店[医薬品](経営者)	・買上点数は若干増加しているが、1品当たりの売価が下落しているため、売上が増加しない。
		一般レストラン(スタッフ)	・来客数の減少と客単価の低下傾向は依然として変わらない。
		観光型旅館(団体役員)	・販売価格の低下を人数で何とか補っている。
		都市型ホテル(スタッフ)	・客単価が低いため、各レストラン及び宴会の売上はあまり良くないが、来客数は増加している。
		都市型ホテル(スタッフ)	・忘年会等の利用は増加しているが、レストラン等の利用は減少している。
		旅行代理店(営業担当)	・年末年始間際の申込は最後まであったが、海外旅行取扱高はY2K問題のない98年並みである。春の卒業旅行の先行予約も遅く、決して良い状況とは言えない。
		観光名所(経理担当)	・売上高伸び率があまり変わらず、客単価も相変わらず伸び悩みの状態である。
		住宅販売会社(営業担当)	・展示場の来場者数及び申込客数が横ばいである。
その他住宅[情報誌](編集者)	・新築マンションの販売率、全体の流通量が比較的順調に推移している。		
やや悪くなっている	商店街(代表者)	・低価格の衣料品専門店やすし屋を利用する客がいるなど低価格志向が強い。	

分野	景気の現状判断	業種・職種	景気の現状に対する判断理由	
		一般小売店〔衣服〕 (経営者)	・商店街の通行量は昨年と変わらないにもかかわらず、単価が低く、安い物しか売れない。	
		百貨店(売場主任)	・紳士服、子供服だけでなく、順調だった婦人服も厳しい状況となり、クリスマスギフトや歳暮も大苦戦の状況である。	
		スーパー(店長)	・コートなど冬物の重衣料があまり売れない。 ・商品単価の下落幅が非常に拡大している。	
		スーパー(経理担当)	・歳末商戦のこの月でさえ、来客数が少なく、特に客単価が落ち込んでいる。	
		コンビニ(店長)	・携帯電話使用料などを払い込む客が多いが、そのような出費がこたえるようで、少額の商品でも買い控えが多い。	
		乗用車販売店(営業担当)	・新型車効果は約1か月半で終わり、集客セールを行っても以前に比べ来客数が大幅に減少している。 ・低額車も非常に商談が成約しにくくなっている。	
		乗用車販売店(営業担当)	・店頭来場者が急に減少した。 ・客は買い換えよりも、車検を行うようになっており、また、修理して乗り続けるようになっている。	
		自動車備品販売店(従業員)	・客の買い控えが一段と強まっており、売上は11月に引き続き前年を大きく割り込んでいる。	
		タクシー運転手	・乗車金額が3ヶ台の客が多く、中長距離の利用が減少している。	
		ゴルフ場(経営者)	・売上や客単価が3か月前に比べ更に悪化している。	
		住宅販売会社(従業員)	・マンションのモデルルームへの来場者数が減少している。 ・成約率が低下しており、マンションの完成在庫が増加している。	
		悪くなっている	商店街(代表者)	・大型アウトレットの開店の影響が大きく、年末の大売出しにもかかわらず、売上が伸びない。
			一般小売店〔家具〕 (経営者)	・客は安い物、必要な物しか購入しない。
			スーパー(店長)	・特に衣料関連が悪く、コートやジャケットなど単価の高い重衣料は今までになかったほど悪い状況であり、クリスマス商戦も低調に終わっている。
家電量販店(経理担当)	・既存店ベースでの売上の落ち込みが拡大している。			
乗用車販売店(経営者)	・中古車展示場の来場者数が少なかった。			
		遊園地(経営者)	・年末の人の出が例年になく鈍い。 ・非常に消費単価の落ち込んだ状態が続いている。	
		競輪場(職員)	・依然として客1人当たりの車券購入額及び入場者数の減少により売上が落ち込んでいる。	
企業動向 関連	良くなっている	-	-	
	やや良くなっている	食料品製造業(経営者)	・徐々にではあるが、売上が増加している。	
		金属製品製造業(経営者)	・受注面では、価格はまだ上昇しないが、量的には増加している。 ・生産はフル稼働の状態が続いている。	
		電気機械器具製造業(経営者)	・電子部品、半導体の製造設備に対する投資は非常に前向きである。 ・自動車の部品関連の分野でも前向きな企業が多い。	
		輸送用機械器具製造業(経営者)	・稼働率が上がり、残業時間も大幅に増加している。	
		金融業(支店長)	・ヒアリングする企業の売上が若干ではあるが前年比増加に転じている。	
経営コンサルタント	・コンサルティング、教育、研修事業の受注が増加傾向にある。			

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	
	変わらない	窯業・土石製品製造業（経営者）	・12月ということで期待していたが、まったく期待はずれに終わっている。	
		一般機械器具製造業（経営者）	・受注残があり、新規受注は横ばいの状況である。	
		電気機械器具製造業（経営者）	・同じような売上と受注状況が続いている。	
		輸送業（総務担当）	・扱っている個数がほとんど変わらない。	
		広告代理店（従業員）	・ショッピングセンターの売上が依然低迷したままであるため、広告費も前年を割り続けている。	
		司法書士	・例年年末に多いはずの事件が昨年に続き今年も少なく全体として低調だが、3か月前と比べ大きな変化はない。	
		その他サービス業 [イベント企画]（経営者）	・世紀越えイベントが各地で行われるが、予算が厳しいようで、全体では変化がない。	
	やや悪くなっている	繊維工業（経営者）	・加工先でなかなか仕事がないために店を整理する人が増加している。	
		繊維工業（団体職員）	・年末の需要期に期待していたが、まったく需要の増加がないまま年末になっている。	
		輸送業（営業所長）	・例年と変わらない荷物の動きだが、9、10月は好調で荷物がよく動いていたため、3か月前と比べるとやや悪化している。	
		広告代理店（営業担当）	・年末年始の新聞やテレビの出稿が去年ほど良くない。	
		その他非製造業 [機械器具卸]（経営者）	・価格競争が激しく、利益が伴わない。	
	悪くなっている	一般機械器具製造業（経営者）	・公共事業関連の新規受注は11月から12月にかけて急激にブレーキがかかり、完全に止まっている。	
	雇用関連	良くなっている	民間職業紹介機関（支社長）	・過去3年間で最高の業績の月になる予定である。
		やや良くなっている	人材派遣会社（経営者）	・受注がかなり増加している。 ・人材不足が適度にみられるようになっている。
			新聞社 [求人広告]（担当者）	・12月1日の人材派遣業の改正による紹介予定派遣サービスなどの動きで人材派遣会社の広告がやや活性化している。
			民間職業紹介機関（職員）	・晴れた日1日当たりの日雇いの求人数が、3,500~3,700人と98年の水準に回復した状況が続いている。 ・野宿の人でも仕事に就ける人が、いくらか目につくようになっている。
		変わらない	人材派遣会社（社員）	・受注が頭打ちになっている。長期の派遣依頼が減少している一方、短期の派遣依頼は増加している。
			新聞社 [求人広告]（担当者）	・アウトソーシング業界の求人広告が相当増加している。求人広告の申込量が前年同月を上回り続けており、状況は3か月前とほぼ変わらない。
			職業安定所（職員）	・新規求人はサービス業を中心に増加しているが、求人、求職の年齢、職種等によるミスマッチにより中高年求職者が滞留している。
			職業安定所（職員）	・新規求人数が大幅に増加している一方、民事再生法の申請や人員整理の動きも顕著にみられる。
職業安定所（職員）			・3か月前と同様に前年同期で比べれば新規求人数は増加しているが、依然パートや臨時求人のウエイトが高い。	
学校 [大学]（就職担当）			・求人件数が前年の11%増となっており、依然として前年の1割強で推移している。	
やや悪くなっている	職業安定所（職員）	・小規模な解雇がかなり行われている。		
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	-	-	
	やや良くなっている	その他専門店 [書籍] (店員)	・ボーナスの時期を迎え、消費が伸びている。	
		その他専門店 [贈答品] (店員)	・大手百貨店不振の影響から、歳暮商戦では例年になく売上がある。	
		一般レストラン (店長)	・観光客が増加している。	
		通信会社 (社員)	・来客数、携帯電話の販売台数が増加している。	
		パチンコ店 (企画担当)	・土日の来客数、売上ともに増加している。	
		美容室 (経営者)	・ボーナスの影響か、客が金を使っている。	
		住宅販売会社 (営業担当)	・住宅ローン減税の延長により、客の動きがやや良くなってきている。	
	変わらない	商店街 (代表者)	・若者の消費の対象が変化しており、歳末商戦も活気がない。	
		一般小売店 [酒] (経営者)	・単価が下がり、贈答品の送り先が減少している。	
		百貨店 (販売促進担当)	・歳末商戦では外商の受注も減り、平均単価も下がりつつある。	
		百貨店 (営業担当)	・男性客はなかなか購入しないが、女性客は化粧品を中心に伸びている。	
		百貨店 (売場担当)	・衣料品は持ち直しているものの、歳暮は横ばいで、クリスマスは苦戦となり、全体としては横ばいである。	
		スーパー (店長)	・客の買上件数が減少し、販売単価も約30円低くなっている。	
		スーパー (店長)	・来客数、販売単価とも変化がない。気温の影響もあるが、冬物の衣料品が売れない。	
		スーパー (店長)	・3か月前と比べて販売単価の低下に変化がない。	
		スーパー (店長)	・販売点数はやや増えたが、販売単価が著しく低下している。	
		衣料品専門店 (地域ブロック長)	・販売単価が低く、売上件数も少ない。衝動買いがなく、低価格を要望する客が多い。	
		衣料品専門店 (店長)	・販売単価、来客数が増加していない。	
		家電量販店 (店長)	・客の減収により、支払方法として現金払いが増加し、即支払える範囲での買物になっている。	
		家電量販店 (副店長)	・土日は忙しいが、1週間通しては忙しくない。	
		自動車備品販売店 (店長)	・高額商品は売れないが、客は必要なものは購入している。	
		タクシー運転手	・天候が良く客が少ない。12月に入ると休業する店が多く、例年になく傾向である。	
		通信会社 (社員)	・プロバイダーの加入状況に変化がない。	
		美容室 (経営者)	・単価が上がらず、売上は変化がない。	
		やや悪くなっている	商店街 (代表者)	・商店街の中での転廃業が続いている。
			一般小売店 [靴] (経営者)	・売上は変化がないが、パーゲン価格になっている商品を求める客が極端に増加している。
			百貨店 (売場担当)	・来客数が減少し、販売単価が低下している。
	スーパー (店長)		・客の買上点数、単価が伸びていない。	
	スーパー (店員)		・平日の売上が明らかに減少している。	
	コンビニ (エリア担当)		・クリスマス、年賀状関係の売上が不調である。	

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
		衣料品専門店（地域ブロック長）	・ボーナス減少により、スーツ等の予算を1～2万円少なくしている客が多い。
		乗用車販売店（経営者）	・自動車販売の商談が長期化している。客の支払回数が増加している。
		乗用車販売店（店長）	・ボーナスが出ても、車等の高額商品については手が出せないという状況である。
		乗用車販売店（統括）	・3か月前より販売計画の達成率が厳しくなり、台数もかなり落ち込んでいる。
		スナック（経営者）	・客の消費金額が減少している。
		観光型ホテル（スタッフ）	・予約件数が落ち込んでいる。
		都市型ホテル（スタッフ）	・ホテル内のレストランへの家族客が減少し、正月のおせち料理の購入が一般家庭では少ない。
		タクシー運転手	・繁忙期の12月だが前年同月比で客が減少している。忘年会シーズンだが早く帰宅する人が多い。
		競艇場（職員）	・大口購入者が少ない。
		住宅販売会社（経理担当）	・モデルルームへの来場者数が減少し、物件の種類によって契約率の差が大きくなっている。
	悪くなっている	高級レストラン（スタッフ）	・個人客がなく、法人の高額の接待がほとんどない。
企業動向関連	良くなっている	-	-
	やや良くなっている		
	変わらない	窯業・土石製品製造業（営業担当）	・最大顧客の高炉メーカーと新規顧客の電子部品メーカーが増産体制であるものの、一方で同業他社との競争で価格が下がる可能性があり、全体としては変化がない。
		輸送業（営業担当）	・企業間の物流は活発だが、歳暮の荷動きが減少している。
		不動産業（経営者）	・賃貸から分譲に入居する客が多く、主力の賃貸の空室率が高い。
	やや悪くなっている	農林水産業（従業者）	・浜田漁港では水揚げ数量、金額ともに減少している。
		鉄鋼業（総務担当）	・IT関連の企業活動に一服感が出ており、受注が減少している。
		非鉄金属製造業（経理担当）	・ユーザーの不調により、3か月前に比べて更に悪くなっている。
	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		人材派遣会社（経営者）	・派遣人数は増加しているが、正社員の状況は依然厳しい。
		求人情報誌製作会社（編集者）	・企業の積極的採用がみられない。
		職業安定所（職員）	・求人数は高水準だが、内訳は非正規雇用が多く採用企業の慎重な姿勢が顕著となっている。
		職業安定所（職員）	・中高年者の採用倍率は下がっていて、全体としては変化がない。
		学校〔大学〕（就職担当）	・新卒学生の応募がない。
やや悪くなっている		民間職業紹介機関（職員）	・企業の採用人数が下方修正になっている。
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	コンビニ(店長)	・客単価及び来客数ともに、3か月前と比べて少し伸びており、今月は対前年比で100%を超えそうである。
		コンビニ(エリア担当)	・来客数、買上単価が、月を追うごとに数%ずつ伸びてきている。
		旅行代理店(経営者)	・航空券の売上が、前年比で30%程度増加しており、個人の移動が活発になっている。売上全体も、前年比では3%程度プラスになる見通しである。
		タクシー運転手	・年末だけに動きも少しは良いし、ホテルなどでの客待ち時間が短く、動きは良くなっている。
	変わらない	百貨店(営業担当)	・歳暮については、単価は若干増加したが、依頼主当たりのお届け件数が0.5件減少している。 ・クリスマス商戦は、比較的低額の商品でも、客の迷いがみられ、大部分は目的買いにとどまっている。
		百貨店(営業担当)	・歳暮についても、送料がかからないものを選んでいることがあちこちで見受けられ、財布のひもが堅い。
		スーパー(店長)	・買物の動向、売上に変化はなく、商品単価は下がってきている。
		衣料品専門店(経営者)	・ボーナス支給額が総じて前年よりも増加していないため、消費は低迷している。
		家電量販店(店長)	・季節的な商品は低迷しているが、BSデジタル関連商品は好調であり、トータルでは横ばいである。
		乗用車販売店(従業員)	・従来は正月を前に新車需要が増加傾向にあったが、今年の場合、そのような兆候がみられず、ショールームへの来客数も少ない。
		乗用車販売店(従業員)	・現在、古い年式の車に乗っている人は、スクラップまで乗ってから買い換えをしたいと考えている人が多い。
		高級レストラン(スタッフ)	・年末に期待をしていたが、客の出足が悪い状態が続いている。
		都市型ホテル(経営者)	・毎年12月は商品がよく売れる月であるが、今年は売行きが良くない。目玉商品の不足もあるが、客の買い控えが目立つ。
		設計事務所(職員)	・官民ともに建設関連事業の受注量が依然増えていない。
	やや悪くなっている	商店街(代表者)	・地域一番店として君臨し続けてきたそごうでさえも、イメージダウンの影響は非常に大きく、最近、そごうの買物袋を下げる消費者は激減している。
		一般小売店[生花](経営者)	・歳暮用は、単価を下げて、件数は同じという客が多い。また、クリスマス用も、今年は土日に重なったせいで、デートに使うお金の方が大切な感じで、花にあまり使ってくれない。
		百貨店(売場主任)	・例年だと正月を前にした需要やクリスマス需要があるが、客が少ない上に購買意欲が感じられない。
		衣料品専門店(経営者)	・相変わらず来客数が伸びない。得意先も不景気だとはっきり口に出している。買い渋りは続いている。
		衣料品専門店(店長)	・成人式を迎えるような客までも、安く上げようという意識があり、今持っているものをできるだけ使って、余分に買うことをあまりしなくなっている。
通信会社(総務担当)		・移動体通信の事業者間の選択においても、コストが最大のポイントとなるなど、消費のマインドがまだまだ冷え切っている。	
住宅販売会社(従業員)		・受注棟数がやや落ちており、公庫の申込についても次回以降に延びた物件が目立っている。	

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	
	悪くなっている	その他住宅〔不動産〕 (経営者)	・物件売却の新聞広告を出しても、相変わらず購入希望者や他の業者からの問い合わせが非常に少ない。	
		一般小売店〔書籍〕 (営業担当)	・今月予定していた売掛金の一部の回収が、通常月より難しくなっている。ものによっては、1月末まで持ち越しのものも出ている。	
		スーパー(店長)	・まもなく年末を迎えようとしているが、それらしく買物をする客がまだ今のところ見当たらない。年に一回の年末、正月にも、それほど金をかけなくなってきている。	
		スナック(経営者)	・忘年会シーズンにもかかわらず、出足が悪く、中旬ごろから少し動きが出てきたが、客単価が低く、人数の割には売上は増加していない。	
企業 動向 関連	良くなっている	-	-	
	やや良くなっている	金融業(融資担当)	・大きいイベントがあったことから、ホテル、旅館業がやや回復し、木材関連もやや売上が増加している。自動車ディーラーも好調であり、石油販売でも、かなり回復傾向にある。	
	変わらない	化学工業(経営者)	・固定客が大半を占めており、製品が包装資材ということもあって、自社製品の出荷量が市場の荷動きや景気とほぼ比例しているが、このところの出荷量は低い水準で安定している。	
		建設業(経営者)	・受注難が続いており、同業者と話をしても景気の良い話は聞けない。	
		通信業(支店長)	・新しい通信システムを導入する動きがあるが、経費を削減する傾向もある。	
		広告代理店(経営者)	・歳末商戦に関しても、量販店、商店街とも、広告出稿に変化がみられず、押さえ気味である。	
	やや悪くなっている	家具製造業(営業担当)	・引き合い件数が減少するとともに、数量的にも減少気味である。	
		パルプ・紙・紙加工 品製造業(経営者)	・受注状態やその他をみると、少し悪くなっている。	
		一般機械器具製造業 (経理担当)	・クレーンの稼働率が一部の地域では上がってきているが、新規の機械購入までには至っていない。	
		広告代理店(経営者)	・年末になって、景気の悪さを嘆くクライアントが特に目立ってきている。	
	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(支店長)	・派遣終了件数が3か月前に比べて少なくなっている。
		変わらない	新聞社〔求人広告〕 (担当者)	・正月のテレビ、新聞の広告依頼については、12月に一度に売るが、今年は本当に苦戦している。長年の取引先が今年は広告をやめるなど、予算に対するリストラが厳しくなっている。
学校〔大学〕(就職担当)			・大学及び短大に来る求人件数、求人数をみても、あまり変化がない。	
職業安定所(職員)			・全体の求人数自体は増加しているが、業種によってばらつきがみられる。	
やや悪くなっている		求人情報誌製作会社 (編集者)	・新卒採用が非常に冷え込んでいる状況が顕著に見受けられる。中途採用に関しても、安い賃金で良い人材がいれば採用するという感じが強い。	
		職業安定所(職員)	・好調であった情報技術関連の求人や、増加傾向にあった製造関連の求人が減少している。	
		職業安定所(職員)	・事業閉鎖や倒産などによる離職者が増加しており、3か月前に比べて、やや悪くなっている。	
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	一般小売店〔精肉〕 (経営者)	・当店の場合は自家製の開発商品の「みそかつ」がお歳暮として好評で、受注が伸びている。
		都市型ホテル(スタッフ)	・宿泊の稼働率が順調であり、また一般企業の忘年会等の受注も順調である。
	やや良くなっている	商店街(代表者)	・12月ということもあるが、購買力が増し、そごうの閉店セールで各方面からの来店が増え、商店街やデパートの回遊性がみられている。
		百貨店(総務担当)	・世紀末、ミレニアム、催事の影響が中心地に人が賑やかに集まってくるようになってきている。
		スーパー(店員)	・年末商戦では過去にない数字を達成でき、来客数も非常に多い。
		家電量販店(企画担当)	・今年は暖冬だが、BSデジタルテレビやパソコン、携帯電話等の話題商品でカバーしている。
		家電量販店(店員)	・情報家電は年末商戦を通して売上を伸ばしている。
		その他専門店〔ガソリンスタンド〕(店員)	・洗車チケットが売れてきており、財布のひもも少し緩んできている。
		高級レストラン(スタッフ)	・忘年会等で客が多く、昨年に比べても良い。
		旅行代理店(従業員)	・正月に海外に行く客が、カレンダーの関係で長期間休みを取れたため、予想以上の伸びを示している。
		旅行代理店(従業員)	・日頃節約していたが、この時期に財布のひもを緩めており、このまま購買意欲が増加すればもっと景気はよくなる。
		タクシー運転手	・ボーナスなどが出たので、幾分景気は上向いている。
	通信会社(社員)	・個人の客では、もう少しお金を出しても、高速なより良い機械を使いたいといった需要が出てきている。	
	変わらない	商店街(代表者)	・多少人の動きが良くなって売上も上がったが、これは年末という要因が加わっているのを除くと、3か月前と比べて変わらない。
		商店街(組合職員)	・12月の歳末セールで来街者は増加したが売上には比例しておらず、非常に厳しい状態にある。
		一般小売店〔茶〕(店員)	・給料関係はあまり変わらないが、ボーナスが減少傾向にあることや、リストラも引き続き行われているため、来客数も少ない。
		百貨店(販売促進担当)	・引き続きの暖冬傾向で防寒衣料など高単価商品群が不調である。 ・他業態の低価格戦略がマーケットに浸透したこともあり、顧客の低価格志向はあらゆる商品で顕著である。そのためクリスマスギフト、お歳暮ギフトの単価低下もあって、コストが増えても金額が上がらない傾向が依然続いている。
		百貨店(売場担当)	・暖冬の影響で衣料品を中心として動きが悪い。 ・大型店簿出店の影響がまだ続いており、土日祝日の来客数が減少している。
		百貨店(総務担当)	・アパレル業界では消費をけん引するヒット商品が見当たらず、暖冬の影響で、重衣料の動きが鈍く、特に紳士衣料は最悪である。 ・食品については、ギフトはまずまず健闘したが、自家需要は単価低下により前年維持が精一杯の状況である。
		スーパー(店長)	・近隣に競争店がたくさん出店し、売上の非常に厳しい状況で、来客数も減っている。3か月前とも変わらない状況である。

分野	景気の現状判断	業種・職種	景気の現状に対する判断理由
		スーパー（企画担当）	・12月前半に幾分回復してきたが、年末は、小売業の正月営業店舗が増えたこともあって、買上単価は上昇していない。
		コンビニ（エリア担当）	・年末は前年の12月にY 2 K問題の対策の特需があったために前年割れは免れず、結果的に3か月前と変わらない。
		衣料品専門店（店員）	・客単価が伸び悩んでいるが、一人一人の買い控えだけでなく、全体的な来客数の減少、お金の使い道の分散などが影響している。
		家電量販店（店員）	・客単価が上昇し、売上も増加しているが、BSデジタル等の高額商品がプラスになっているだけで、消費自体が上向きになっているという状況ではない。
		乗用車販売店（経理担当）	・新車の販売台数は前年とほとんど変わらない。
		住関連専門店（店長）	・12月に入ってもまとめ買いの動きはみられない上、必要な物以外購入しなくなっている。
		その他専門店〔書籍〕（店長）	・婦人誌の新年号の売上が去年よりも2割ほど減少しており、クリスマスの子供の本の売上も伸び悩んでいる。
		通信会社（企画担当）	・12月と3月は例年新しい携帯電話に加入する人が多い月だが、今年の12月の状況は昨年並であり、特に変化はみられない。
		テーマパーク（職員）	・年末年始で宿泊の客が増えたが、アミューズメントやゴルフの利用が悪かったのでトータルで見ると変わらない。
		ゴルフ場（支配人）	・年末のコンペなど期待したほどには多くなく、相変わらず入場者数が伸びてこない状態が続いている。
		住宅販売会社（従業員）	・第3回の公庫融資が締め切られたが、期待したほど伸びがない。
	やや悪くなっている	商店街（代表者）	・客の消費行動が非常に悪くなっており、良い兆しが少しもみられない。
		一般小売店〔鮮魚〕（店員）	・天候が悪いと魚の入荷量が減少し、その分値段が上がってしまう。売れるから値段が上がるのではなく、品物がないから値段が上がるのであって、一向に楽にはならない。
		百貨店（営業担当）	・客の話を聞くと、株価の低迷が個人消費にダイレクトに影響している。
		百貨店（営業担当）	・冬の大型セールの前で買い渋りが目立ち、イベントや企画を打っても売上に繋がらない。
		スーパー（店長）	・店内での買物時間、駐車時間が短くなり、正月用食品等の買物の単価下落、買上点数の減少が目立っている。
		スーパー（店長）	・寒くなり、衣料品の動きが出てきたが、客は相変わらず必要な物以外は買わないというスタンスである。
		コンビニ（エリア担当）	・3か月前と比較すると、年の瀬の需要も考えられるのに、景気は悪くなっている。
		コンビニ（店長）	・近くのスーパー等の年中無休や深夜営業、値下げ競争等に巻き込まれ、来客数の減少、客単価の低下など、売上増加が見込めない。
		衣料品専門店（店員）	・衣料品関係は、暖冬の影響で、12月には更に悪くなってきている。
		乗用車販売店（総務担当）	・相変わらず新型の車の売行きは良いが、黒崎地区のデパート閉店の影響で社員の家族のパートが終了し、扶養家族に入れ直す社員が増えている。
		乗用車販売店（従業員）	・車の買い換えは仕事の様子をみて、もう1年我慢をする人が多い。

分野	景気の現状判断	業種・職種	景気の現状に対する判断理由
		スナック（経営者）	・ボーナス月ではあるが、忘年会の2次会での10名以上の予約は2組で、後は予約なしで数人ずつ来店があったくらいである。気になったのは建設関係の会社の利用がなかったことである。
		都市型ホテル（スタッフ）	・クリスマス、年末の予約が相次いでキャンセルになるケースが増えている。 ・安い商品にしか客が来ないので、結果的に来客数が増えても客単価が非常に低く、トータルでは厳しい状況になっている。
		パチンコ店（店員）	・ボーナス月にも関わらず、思った以上の売上の成果が上がらず、消費の低迷が続いている。
		設計事務所（所長）	・大分県の県南では大型倒産が相次ぎ、心理的にも悪影響が及んでいる。
	悪くなっている	商店街（代表者）	・商店街にほとんど人がおらず、消費が冷え込んでいる。
		一般小売店〔輸入雑貨〕（店員）	・数量は多少伸びているが、価格を下げているのでなかなか売上が伸びず、ウインドウショッピングだけをしている客が多い。
		高級レストラン（経営者）	・忘年会シーズンから新年会シーズンに入るが、予約状況芳しくない。 ・県外からの客も少ない。
企業 動向 関連	良くなっている	輸送業（従業員）	・今までに経験したこともないくらい大量のコンテナが入り、商品の荷動きも良い。
		不動産業（従業員）	・商業施設において全部が良いとは言えないが、淘汰は進んできており、好調な施設も多い。新規出店、増床が増えてきている。
	やや良くなっている	農林水産業（経営者）	・12月に入って少しは例年のような動きになりはじめている。しかし価格は依然として厳しく、特にスーパーなどの小売店については個食などの低価格商品の要望が強い。
		広告代理店（従業員）	・3か月前に比べると折込チラシの取扱枚数が1割ほど多くなっている。
	変わらない	窯業・土石製品製造業（経営者）	・出荷はあまり変わらないが、年末は23日頃から休むところが多く、来年の注文予約が少ない。
		建設業（営業担当）	・マンション物件の増加がみられるが、逆に毎月好調だったIC関連業種からの物件がなくなってきている。
		広告代理店（従業員）	・折込売上は商業施設ができたために増えてはいるが、客の話では売上が伸びていないとのことである。
	やや悪くなっている	電気機械器具製造業（経営者）	・客から仕事が減っているという話を良く聞くようになっている。
		精密機械器具製造業（経営者）	・在庫調整もあるかもしれないが、注文量が一部減少している。
		金融業（調査担当）	・年末にかけて、企業倒産が増加している。
		その他サービス業〔リース〕（従業員）	・ユーザーの中で支払を延滞するところが、幾つか出てきている。
		出版・印刷・同関連産業（総務担当）	・既存の得意先からの注文は継続で入ってきているが、新しい物件等は入ってきていないので、状況は変わらない。
		電気機械器具製造業（経営者）	・半導体メーカーの大手はここに来て景気の踊り場を迎え、全体的に下降気味である。
	悪くなっている		
雇用 関連	良くなっている	-	-
	やや良くなっている	職業安定所（職員）	・雇用保険の資格取得件数の増加や、非自発的理由による離職者の減少、製造業を中心とした新規求人数の増加、管内の有効求人倍率の上昇などから判断して、景気の回復の兆しがみえてきている。
		職業安定所（職員）	・求人が増加している。
		民間職業紹介機関（支店長）	・情報や通信の業界で引き続き需要が好調である。

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
	変わらない	人材派遣会社(社員)	・年末商戦の雇用が思ったより少なく、新規雇用より従来の社員で賄うケースが多い。
		職業安定所(職員)	・ＩＣ関係の求人数は前月同様であるが、1件あたりの求人数が30人、50人と大量だったのが、5人や10人に減少しているのが特徴である。
		学校[専門学校](就職担当)	・ＩＴ化の進行で省力化等も進行し、雇用主が新規雇用を先送りするところも増えている。
	やや悪くなっている	求人情報誌製作会社(編集者)	・10月は地元球団の優勝セールや便乗のイベント等で一時的に盛り上がり、それに伴うスタッフの増員がみられたが、忘年会、お歳暮シーズンに当たる12月は、通常であれば一時的に増員する小売や飲食においても、消費低迷で人件費コストを抑える傾向が目立っている。
		新聞社[求人広告](担当者)	・求人広告は完全に動きが止まっている。
	悪くなっている	新聞社[求人広告](担当者)	・求人広告にかなり陰りがみられ、今後更に悪くなる。

(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		
	変わらない	百貨店(総務担当)	ギフトの単価ダウンが全体に影響を与えている。
			スーパー(店長)
		家電量販店(店員)	・前半は話題のBSデジタル関連の動きがあったが、放送が今一歩で市場全体の牽引を果たすことが出来ていない。また暖冬傾向が続き、やや盛り上がりかける年末商戦である。一方、デジタルカメラやDVDビデオは順調である。
		その他専門店[書籍](店長)	・クリスマスや年末などのイベントが重なったにも関わらず、売上が伸びていない。
		観光型ホテル(スタッフ)	・イベントシーズンで忙しかったが、来客数は増加していない。
		都市型ホテル(スタッフ)	・12月は忘年会のシーズンであるが、思ったより受注が少なく、宿泊の客単価も上がっていない。
		観光名所(職員)	・来客数及び、売上が伸びていない。
		やや悪くなっている	商店街(代表者)
	スーパー(企画担当)		・既存店では対前年比5～10%減少し、主力のお歳暮商戦も反応が鈍く、ギフト関連商品も不振である。
	住宅販売会社(従業員)		・家賃の滞納が増えている。
	悪くなっている	観光型ホテル(スタッフ)	・社員旅行等の団体の入りが悪くなっている。
企業 動向 関連	良くなっている	-	-
	やや良くなっている	輸送業(総務担当)	・物量が増加している。
	変わらない	通信業(従業員)	・世の中ＩＴ革命と言われているが、まだ具体的なビジネスとしての姿はみえない。
		不動産業(従業員)	・来客数は多いが、物件の価格が低下している。
やや悪くなっている			

分野	景気の現状判断	業種・職種	景気の現状に対する判断理由
	悪くなっている	-	-
雇用 関連	良くなっている	-	-
	やや良くなっている	-	-
	変わらない	職業安定所（職員）	・完全失業率は回復しつつあるが、これは年末に向けての特需である。
		学校〔専門学校〕（就職担当）	・民間の建設工事、設備工事に対しての受注がかなり落ちているが、防衛庁発注の工事がかなりあり雇用も増えている。
	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					
	7月	8月	9月	10月	11月	12月
合計	51.3	51.2	52.6	48.9(49.1)	47.2(47.3)	44.3(43.3)
家計動向関連	49.3	47.9	50.0	47.2(47.3)	46.4(46.0)	44.1(42.2)
小売関連	46.3	45.4	46.8	45.6(44.5)	45.5(45.2)	43.3(40.9)
飲食関連	47.6	48.2	49.1	49.4(49.5)	48.1(47.6)	39.2(38.0)
サービス関連	53.3	52.4	55.5	50.5(50.8)	48.7(48.2)	46.2(44.8)
住宅関連				46.2	44.2	48.5
企業動向関連	54.4	57.7	56.7	50.9(51.1)	47.3(48.7)	43.8(45.3)
製造業				50.2	44.4	42.8
非製造業				51.4	49.7	44.8
雇用関連	61.1	63.6	64.1	56.7(59.2)	53.0(55.0)	47.4(47.7)

(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					
	7月	8月	9月	10月	11月	12月
全国	51.3	51.2	52.6	48.9(49.1)	47.2(47.3)	44.3(43.3)
北海道	50.5	47.2	49.0	44.1(44.7)	46.5(46.4)	42.9(42.9)
東北	49.5	49.7	52.9	51.4(52.8)	46.6(46.6)	42.4(42.4)
関東	52.2	53.7	54.6	50.3(51.1)	47.8(48.0)	44.0(46.3)
北関東				48.6	47.0	43.0
南関東				51.1	48.2	44.5
東海	53.0	55.7	56.3	52.5(51.6)	49.9(49.5)	43.7(42.4)
北陸				47.3	44.4	45.4
近畿	50.8	51.7	53.3	49.2(46.5)	47.6(46.3)	45.5(44.3)
中国				48.0	46.5	45.5
四国				44.1	45.8	44.3
九州	51.6	49.5	49.7	47.2(48.2)	47.3(47.1)	44.9(41.6)
沖縄				57.3	47.6	53.6

(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					
	7月	8月	9月	10月	11月	12月
全国	49.3	47.9	50.0	47.2(47.3)	46.4(46.0)	44.1(42.2)
北海道	48.9	44.4	45.4	41.8(42.3)	46.7(45.7)	43.6(43.4)
東北	46.3	47.4	49.6	51.0(51.6)	45.6(44.5)	43.4(41.9)
関東	50.4	50.0	50.8	49.1(49.2)	46.9(46.4)	42.7(41.9)
北関東				48.6	46.8	43.4
南関東				49.3	46.9	42.4
東海	50.0	51.4	52.1	51.0(50.0)	48.6(46.6)	43.1(40.8)
北陸				44.2	43.1	44.9
近畿	48.4	48.8	52.0	46.7(44.6)	47.4(46.7)	45.8(44.7)
中国				45.7	46.4	46.4
四国				42.2	45.1	45.2
九州	51.5	45.8	50.4	45.4(46.4)	45.8(46.3)	42.9(40.9)
沖縄				56.3	43.3	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	一般小売店 [ 土産 ] ( 店員 )	・ 正月は航空運賃が上昇するので客足が若干落ちるが、それ以後は、雪も順調に降っているのでスキーツアー客等の増加が期待できる。
	やや良くなっている	商店街 ( 代表者 )	・ 冬物商戦が前倒しになっているので、これが終了するとともに、春物商戦が早めに動き出す。
		家電量販店 ( 店長 )	・ 4 月以降に施行されるリサイクル法の影響で、前倒して購入する客が増加する。
		一般レストラン ( スタッフ )	・ 個人客が増加しているので今後も期待できる。
	変わらない	商店街 ( 代表者 )	・ 先行き不安で消費者の買い控え傾向が続いており、売上の増加が期待できない。
		百貨店 ( 販売促進担当 )	・ 来客数の増加傾向は今後沈静化するとみられ、客のシビアな買い方が続き、買上単価も前年割れが続く。
		スーパー ( 店長 )	・ 衣料品を中心に、必要な物しか買わない傾向が続いている。
		スーパー ( 店長 )	・ 衣料品を中心に売上の不振が続いており、従来は 2 割引で売れたが、現在は 5 割値引きをしても売れない。
		コンビニ ( エリア担当 )	・ 客の生活行動が今のまま定着するとみられ、景気が上昇する要因が見当たらない。
		衣料品専門店 ( 店長 )	・ 目的外の購入が若干多くなっているが、全体的にみると大きな変化ではない。
		家電量販店 ( 店員 )	・ 家電関連の売上は、冷蔵庫、テレビのリサイクル法の施行等により少しは良くなるが、全体としてみると大きな変化にならない。
		乗用車販売店 ( 従業員 )	・ 商談の件数が増加していない。
		住関連専門店 ( 統括 )	・ 大型店の出店ラッシュの影響がまだ残っている。
		その他専門店 [ 医薬品 ] ( 経営者 )	・ こちらのアプローチによって売上確保が何とかなるといふ目は立ったが、全体的にみて、お金を大切に使うという傾向が続いており今後も厳しい状況は続く。
		高級レストラン ( スタッフ )	・ 来客数は少しずつ増加しているが、客単価が低下している。
		高級レストラン ( スタッフ )	・ 予約客が増加し、単価もやや上昇傾向にあるが、全体的にみると大きな変化ではない。
		旅行代理店 ( 従業員 )	・ 現状の売上はやや良い状態になっているが、これから更に、右肩上がりでも推移するかはわからない。
	タクシー運転手	・ 年末の一番忙しい時の利用状況が芳しくない状況から判断して、日中、夜間の利用客の増加は見込めない。	
	設計事務所 ( 所長 )	・ クライアントの動きが非常に慎重で、企画段階の案件の具体化が進まない。	
	やや悪くなっている	スーパー ( 企画担当 )	・ 大型店舗の駆け込み出店は来年 1 月まで続き、優勝劣敗の結果はこれから判明する。業界全体にわたり淘汰が進むが、それまでは各店の乱売合戦が続く。
衣料品専門店 ( 店員 )		・ 洋服に関しては、客は今持っている物でつなぐという状態であり、売上は増加しない。	
観光名所 ( 役員 )		・ 来客数に左右されて単価自体も変わるため、今後、人の動きが落ちてくると、単価も上昇せず状況は悪くなる。	
住宅販売会社 ( 従業員 )		・ 来客数が少ない状態が続く。	

分野	景気の先行き判断	業種・職種	景気の先行きに対する判断理由
	悪くなっている	コンビニ（エリア担当） その他飲食〔酒卸〕（店長）	・供給過剰の状態が続き、今後、スーパー・コンビニ業界では淘汰が進み、2、3か月先は厳しい状況になる。 ・12月は人出があり、それなりに忙しかったが、全体的には盛り上がりには欠け、新年会も期待できず、閉店する店も出てきている。
企業 動向 関連	良くなっている	-	-
	やや良くなっている	-	-
	変わらない	家具製造業（経営者）	・一部の高級品の売行きは良いが、全体としては売上が伸び悩んでおり、現状のまま続く。
		金融業（企画担当）	・融資に大きなウエイトを占めている建設業界は、公共事業の減少や、入札制度の改正によって厳しい状態が続いている。
		広告代理店（従業員）	・年末年始の活気が例年ほど盛り上がりおらず、年明けもこの状態のまま推移する。
		その他サービス業〔建設機械リース〕（支店長）	・冬枯れで工事関係も正月前に終わり、2月には手直しや足りない部分の受注が発生する程度とみられ、建設業界は変わらない。
		その他企業〔コンベンション担当〕（従業員）	・2、3か月先の宴会の予約状況を見ると、大型の会合は少なく、人数では前年を下回っているが、件数は前年と同じくらいである。
	やや悪くなっている	食料品製造業（経営者）	・12月の売上状況からみると悪化が懸念される。
		輸送業（支店長）	・住宅産業、建設業に係る物流が減少するとみられ、道内経済の牽引役は製紙関連くらいである。
		司法書士	・不動産譲渡案件が少なく、また、冬期は取引が落ち込むため企業倒産が危惧される状態である。
悪くなっている	-	-	
雇用 関連	良くなっている	-	-
	やや良くなっている	人材派遣会社（社員）	・キャンペーンやデータ入力などの仕事はかなり増加しており、単発的ではあるが企業からの派遣社員依頼が増加している。
		求人情報誌製作会社（編集者）	・建設関係に不安要素はあるが、小売業、サービス業関係の求人が安定して伸びており、来年の春頃まではこの2つの業種が中心となり順調に求人件数が増加する。
	変わらない	人材派遣会社（社員）	・客先で、業績を回復させるための現状打破に向けた戦略が取られている企業が少なく、雇用の増加は見込めない。
		求人情報誌製作会社（編集者）	・建設、土木関係の求人件数が多少減少しているが、製造、卸業、小売業では大きな変化はない。
		職業安定所（職員）	・春先の期待感から、消費マインドがほころびがちになるが、企業倒産や事業縮小による解雇者の影響が心配である。
		職業安定所（職員）	・求人数は増加傾向にあるが、産業間にばらつきが目立つ。
	やや悪くなっている	求人情報誌製作会社（編集者）	・公共事業費も削減され、建設、土木関連の動きが滞るため、求人状況は良くなっていない。
		職業安定所（職員）	・新規求人数の増加傾向が続いているが、その伸び率は鈍化している。また、臨時雇用者数は前年並みだが、整理される人員は増加傾向にある。更に、そごう閉店による離職者発生で地域経済の雇用に与える影響は大きい。
	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	衣料品専門店(店長)	・客が価格に敏感で、初売りやその後のバーゲンに期待しており、電話問い合わせが増えている。
		乗用車販売店(従業員)	・来年度に車を買換えるという客が多い。 ・需要期に入る。
		乗用車販売店(従業員)	・年末商戦でやや動きが出てきている。 ・3月頃には新型車が投入され、需要を喚起できる。
		乗用車販売店(営業担当)	・年明け後は新車販売、サービスの申込が増加する。
		乗用車販売店(企画担当)	・新型車が出てくる。
		乗用車販売店(経営者)	・輸入車販売は、例年冬場の売上は低下するが、売れ筋商品があり販売計画を維持している。 ・春先の買い換え予定者が増えている。
		乗用車販売店(営業担当)	・中古部門では、去年は売上を伸ばしたが、今年は新車を見る客が増え、新車の方が売れそうである。
		通信会社(社員)	・今後、マイラインの申込が本格化し、同業他社からもいろいろな工夫が出てくる。
		美容室(経営者)	・最近美容院でパーマをかける客より毛染めをする客が男性にも増えており売上が伸びている。
	変わらない	一般小売店[カメラ](店長)	・駅前が開発が途中であり、当面既存客相手の商売が続く。
		百貨店(企画担当)	・ヒット商品が無く、売れている商品も起爆力の少ないものである。
		百貨店(売場主任)	・客が慎重で、無駄なものを買わなくなっている。
		百貨店(売場主任)	・買物時の店の使い分けが明確になっている。
		百貨店(広報担当)	・イベントに対して客は反応するので、春先にかけてのイベント次第である。
		スーパー(企画担当)	・客というパイは限定されており、競合激化の中では伸びる要素が乏しい。 ・来客数を伸ばそうとすれば客単価が下がり、客単価を上げようにも競合を考慮すると困難である。
		スーパー(店長)	・競合店の出店で価格は下がっているが、特売商品の安さだけでは集客できなくなっている。
		スーパー(店長)	・客の買い回り傾向が著しくなっている。
		スーパー(経営者)	・客の動向が急速に変化することは考えられず、一品単価、買上点数が変化する要素がない。
		スーパー(経営者)	・全部門まだら模様で、良くなる傾向が見えない。 ・酒類では安い発泡酒が売れているが、ビールと清酒が減少している。特に清酒は夏以降前年割れが続く、その分をワインでカバーしている。
		衣料品専門店(店長)	・衣食住の中で服の需要は最後であり、この状況は続く。
		家電量販店(総務担当)	・12月のデジタル衛星放送開始に期待したものの、チューナーが品不足であったが、今後は供給が安定する。
		その他専門店[ガソリンスタンド](営業担当)	・特に運送業者など不景気な中にあるユーザーを中心に、原油価格高騰分の消費者への価格転嫁が不十分である。
		観光型旅館(経営者)	・山形自動車道の開通、日本海沿岸自動車道の着工などの明るい要素がある。 ・旅館業界でイベントを計画している。
		観光型ホテル(スタッフ)	・予約状況が変わらない。
		観光名所(職員)	・予約状況が良くない。

分野	景気の先行き判断	業種・職種	景気の先行きに対する判断理由
	やや悪くなっている	テーマパーク（職員）	・海外からの客は増えているが、国内の客が減少している。
		商店街（代表者）	・依然財布のひもは固く、寒さや雪もなく冬物が売れない。 ・松飾りなどの正月用品も安いものにシフトするか、買わないという客が増えている。
		スーパー（総務担当）	・銀行の貸し渋りが依然厳しく資金繰りが困難である。
		スーパー（店長）	・チラシやイベントを打ち出しているが効果が出ない。 ・今後ますます価格競争が進み、商品単価が下落し売上回復は望めない。
		スーパー（従業員）	・11月は販売促進対策でそれなりの売上があったが、一時的であり、今後その反動が出てくる。
		スーパー（総務担当）	・駆け込み出店が増え、競争が激化する。
		スーパー（店長）	・ギフトなどの宅配無料サービスに人気が集まっている。
		家電量販店（店長）	・購買意欲を掻き立てる商品が出ていない。
		住関連専門店（経営者）	・外装部門、内装部門における長期の受注がみえない。
		その他専門店〔ガソリンスタンド〕（経理担当）	・暖冬予想で、灯油や重油などの冬期商品の売上が期待できない。
		高級レストラン（経営者）	・4月から12月までは前年並みで推移したが、常連客の予約がなくなったり、規模が縮小したりしており、1月から3月までは苦戦しそうである。
		高級レストラン（スタッフ）	・低単価レストランはやや売上が増加しており、高単価レストランは売上が減少している。 ・常連客が低単価のレストランにシフトしている。
		観光型ホテル（経営者）	・平日の予約状況が悪い。
		競艇場（職員）	・冬場で、来場者数や客単価は一段と低下する。
		住宅販売会社（従業員）	・来場者の減少は10月頃から続いている傾向であり、来年3月まで続く。
	悪くなっている	一般小売店〔雑貨〕（企画担当）	・夏が終わる頃から個人消費に下降の動きがみえ出し、12月にはその傾向が鮮明となっている。
		一般小売店〔書籍〕（経営者）	・老舗の地方有力書店の破綻が続いている。不況に強い書店という評価は過去のものとなっている。
		乗用車販売店（経営者）	・選挙の年は車の売れ行きが落ちる。
		都市型ホテル（スタッフ）	・客単価が上がらず、値段を区切った予約が多く、「おまかせ」が少なくなっている。
企業動向関連	良くなっている		
	やや良くなっている	食料品製造業（経営者）	・毎年2回春と秋に新商品を販売しているが、高価格帯の商品はスーパー、バイヤーから敬遠されているので、低価格商品の開発に取り組んでいる。
		繊維工業（総務担当）	・春夏ものの生産最盛期に当たり、生産、収益共好調になる。
		電気機械器具製造業（従業員）	・IT関連の新商品が発表される。
	変わらない	食料品製造業（従業員）	・飲食店関係の動きが悪い。 ・一般消費者の需要次第では良くなる。
		広告代理店（従業員）	・影響を与えそうな要素が見当たらない。
	やや悪くなっている	農林水産業（従業者）	・リンゴの売上が12月の収入であったが、単価低迷のため設備投資に回す資金が無い。
		木材木製品製造業（総務担当）	・為替レートが円安基調であり、収支圧迫が継続する。
		電気機械器具製造業（従業員）	・パソコンの売れ行きが今後伸び悩み懸念があり、今は忙しいが、先行き不安である。
電気機械器具製造業（経営者）		・半導体関係を中心に、年明け以降受注が不透明である。 ・年度末の駆け込み受注が期待できない。	

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
		新聞販売店〔広告〕 (店主)	・小売店が売出し企画に消極的で、客も買い控えで、金が回らなくなっている。
		建設業(企画担当)	・民間投資は、非住居系は若干上向きつつあるが、住居系は下降基調である。 ・商業施設は減少し、政府系投資も落ち込む。
		輸送業(従業員)	・航空貨物における生鮮貨物の動きが特に悪い。
	悪くなっている	電気機械器具製造業 (企画担当)	・部品の生産、特に半導体の生産が低下しており、景気は極端に悪化する。
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)	・通信関係(マイラインサービス)などの関連で受注が増えている。
	変わらない	人材派遣会社(社員)	・中、長期的な前向きな商談がない。
		新聞社〔求人広告〕 (担当者)	・初売りの広告を抑え気味で、期待できない。 ・チラシは増えているが、部数は減少している。 ・各店はターゲットを限定し効率化を図っている。
		求人情報誌製作会社 (編集者)	・年末年始の調整的人事があり、景気の前測はできない。
		職業安定所(職員)	・電気機械製造業は伸びているが、建設業は仕事が無く、全体としては変わらない。
		職業安定所(職員)	・求人の増加傾向は続きそうだが、春には大量のリストラによる離職者の増加が見込まれるので現状と変わらない。
		職業安定所(職員)	・大規模雇用開発関連の求人が見込まれるが、県内の不況型倒産が4割を占めており、先行きは変わらない。
	やや悪くなっている	人材派遣会社(社員)	・メーカーを中心に技術者採用が減少している。
		職業安定所(職員)	・未充足の求人が更新するため求人は伸びるが、新年に入り数社が雇用調整を予定しており、この影響が今後出てくる。
		職業安定所(職員)	・雇用保険受給資格決定者数が増加傾向にあり、時期的にも雇用失業情勢が悪化する懸念がある。 ・サービス業、卸小売業を中心に求人増加が予想されるが、大きく雇用失業情勢が緩和する状況にない。
		職業安定所(職員)	・求人の増加傾向が頭打ちになっている。 ・人員整理による解雇者が増加している。
	悪くなっている	新聞社〔求人広告〕 (担当者)	・県内の新卒者の就職率が前年に比べ悪くなっている。

(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	衣料品専門店(店長)	・12月は周りで開店、閉店セールがあり、売上が少なくなっているが、今後はやや良くなる。
		乗用車販売店(営業担当)	・代替の問い合わせ件数が増加している。
		一般レストラン(店長)	・客単価は低下しているが、来客数は増加しているため、徐々に良くなっていく。
		設計事務所(所長)	・注文の話が多少ある。
	変わらない	百貨店(販売促進担当)	・低価格志向、高品質志向の二極化がしばらく続く。
スーパー(統括)		・1~3月はイベントが目白押しでモチベーションが大きい。 ・来客数は増加し、客単価は下げどまりを迎えている。客単価は依然として低いが、1人当たり買上点数も徐々に増えているので、今後のモチベーションに対して明るい話題である。	

分野	景気の先行き判断	業種・職種	景気の先行きに対する判断理由
		コンビニ（店長）	・キャンペーンを行うと、値引商品だけが売れ、他の物が売れなくなり、全体の売上に寄与していない。キャンペーンが終わるとそれ以前の状態に戻るため、客の購買意欲の低迷を感じる。
		乗用車販売店（従業員）	・新卒者による需要を見込んでいるが、売上単価、数量ともあまり伸びが期待できない。
		通信会社（社員）	・インターネット等の普及により、今後更に通信費の支出割合が高くなり、他の支出を控える傾向が強くなる。
		住宅販売会社（経営者）	・一度下がった土地の値段は、なかなか回復しない。 ・客の収入が安定しないと、買い控えムードが消えない。
	やや悪くなっている	商店街（代表者）	・ボーナス景気もなかったため、今後も期待できない。
		衣料品専門店（統括）	・周辺に大型ショッピングセンターがたくさんできて、商店街に人が来なくなった。
		旅行代理店（従業員）	・受注、売上ともに大きな変化がなく、単価は低下している。
	悪くなっている	その他サービス業 [自動車整備業] （事務長）	・大手電気関係会社でも仕事が少ないため、他のメーカーから仕事を受注し、下請に回していた仕事も自社で引受けるようになってきている。 ・整備士を13名から8名に削減した。
		コンビニ（店長）	・12月の売上が年々悪くなっている。
	美容室（店長）	・周りでは、暇でどうしたら良いかわからないという悲観的な声が増えている。	
企業動向 関連	良くなっている	-	-
	やや良くなっている	一般機械器具製造業（経営者）	・新規部品も加わっているため、やや良い。従来品に陰りが見え始めているが、まだ現場に影響は出ていない。
		輸送用機械器具製造業（経営者）	・設備投資がやや良くなり、特に工作機械（NC旋盤、マシニングセンタ等）が売れており、納品に3か月程度かかる。
		その他サービス業 [情報サービス] （経営者）	・現在の引き合い及び受注状況からみると、仕事量はかなり増加する。ただし、受注単価は改善されていない。
	変わらない	金融業（融資担当）	・既存の借入金や住宅ローン返済の相談が多いため、変わらない。
		経営コンサルタント	・経済の先行きの不透明感が拭われておらず、業績改善のための暗中模索が続いている。経営打開のための新事業への取組も、証券や市場の反応が思わしくなく、まだ様子見の状態となっている。
	やや悪くなっている	電気機械器具製造業（経営者）	・今年度分の設備投資が終わってしまった雰囲気、注文が減ってきている。
		新聞販売店 [広告] （総務担当）	・取引先の大手建設会社では、ボーナスが前年の3分の1に減少し、観光会社ではボーナスが出せなかった等により、予定していた物が買えない、受験先の数を減らすように子供に説得するなど、将来の消費に消極的な話が多い。
	悪くなっている	輸送用機械器具製造業（総務担当）	・収益面では、コスト割れの仕事が出てくる。 ・大企業中心で動いているので、中小企業はコストダウンの要請にこたえるのが辛い。
	雇用	良くなっている	-
関連	やや良くなっている	求人情報誌制作会社（経営者）	・来年度の仕事の予定が、前年比で若干多い。

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
	変わらない	職業安定所(職員)	・求人数が増加している反面、雇用ミスマッチが増大している。 ・しばらく落ち着いていた事業主の都合による離職者数が今月増加し、求職者全体に占める割合が、4月以降で最も高くなった。
	やや悪くなっている	職業安定所(職員)	・求人倍率は上昇傾向にあるが、学卒者の求人状況は依然として厳しい。 ・12月に入り、倒産や企業整理を行う事業者が多くなっている。 ・製造業の求人は業種により増減が激しく、運輸関係の求人は減少傾向にある。
学校[短期大学](就職担当)		・今までは12月にボーナスをもらって、転職するために退社するケースがあったが、景気の先行きが不透明で転職も難しいために、定着率が高くなっている。そのため、新たな求人にはつながらない。	
学校[専修学校](就職担当)		・県内企業の大型倒産が気になる。県内の企業は、現状維持が非常に厳しいという所が多く、全体的に求人意欲が乏しい。東京の企業は多少求人意欲が高まっている。	
	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	住宅販売会社(従業員)	・不動産住宅業界では、年度末の契約は増加する傾向にある。また、住宅減税を受けるために、駆け込みの需要が見込まれる。
	やや良くなっている	家電量販店(店員)	・低迷しているコンピュータ関係の販売は、新世紀で盛り返す。
		乗用車販売店(営業担当)	・1月下旬に新型モデルが出るため、現在より良くなる。
		通信会社(営業担当)	・ケーブルインターネット普及の裾野が広がっており、今後更に広がる。
		設計事務所(所長)	・具体的な相談があるので、2、3か月後には成約になる。
	変わらない	商店街(代表者)	・各店舗の店長などに意見を聞くと、単価は低下し、販売点数も若干減少しており、状況は変わらない。
		一般小売店[CD](営業担当)	・客の節約傾向が強く、商品を買う幅があまり広がっていない。
		一般小売店[衣料・雑貨](経営者)	・必要な商品は必ず買うようになっている。明るくきれいな商品が好まれ、工夫次第で売れるが、客の志向は安価な輸入品と高価な国産品で明確に二極化している。
		一般小売店[文房具](経営者)	・客の激安志向により売上が低下している。高額な買物もなくなっており、厳しい状況は変わらない。
		百貨店(売場主任)	・現状の進物需要の増加は、競合店の影響等による一時的なものである。
		百貨店(買付担当)	・新しい春物商品に期待したいが、単価低下の傾向は変わらない。
		百貨店(企画担当)	・近隣に大型商業施設がかなり進出したので、限られた売上を奪い合うことになる。
		百貨店(副店長)	・競争店も多く、安売り合戦が続いており、単価の上昇が望めない。
百貨店(販売促進担当)	・セール初日の売上は良いが、その後が続かないため、全体では変わらない。		
百貨店(広報担当)	・1、2月における冬物処分のバーゲンに期待しているが、今シーズンの売上減少分を補てんするのは難しい。		

分野	景気の先行き判断	業種・職種	景気の先行きに対する判断理由
	やや悪くなっている	スーパー(統括)	・来客数、単価の低下傾向は変わらない。
		スーパー(店長)	・衣料品、雑貨品の不振は今後も続き、買上傾向の回復は望めない。
		コンビニ(店長)	・スーパー、ドラッグストア、ホームセンター等の安売りちらしが毎日のように新聞に折り込まれており、売上の伸びる余地はない。
		衣料品専門店(販売担当)	・客の購買力が冷めており、とても慎重な買い方をしている。給料日、ボーナス支給日でも極端な売上の伸びはみられない。
		衣料品専門店(経営者)	・婦人服メーカーは相当生産調整しているが、海外商品に押されて在庫過剰気味である。市場では海外商品もだぶついている。 ・ファッションのカジュアル化、低価格化により、売上が増加しない。
		家電量販店(店長)	・パソコン関係は、価格低下と競争激化で厳しい状態が続く。
		その他専門店[眼鏡](店員)	・メガネがファッションアイテムとして雑誌に掲載され、カジュアルなファッションが主流となっているので、フレームの単価の低下傾向がしばらく続く。
		一般レストラン(支配人)	・旅行代理店による集客は増加傾向にあるが、一般予約、宴会は客単価、予約数ともに伸びがない。
		一般レストラン(店長)	・客の仕事が先行き不透明で、財布のひもが固い。
		都市型ホテル(スタッフ)	・個人客の需要が増加しないので、しばらく変わらない。
		旅行代理店(従業員)	・1、2月における先行の受注状況は前年を上回っているが、2、3月に受注が少し減少している商品もある。
		通信会社(社員)	・通信通話の新割引サービスが多様化しすぎて、選択する判断ができない客が増加している。こうした状況ではそれほど変わらない。
		競馬場(職員)	・入場者数の大幅な減少が続いている。
		その他レジャー施設[アミューズメント](職員)	・客の動向に特段の変化は見受けられない。相変わらず財布のひもは非常に固い。
		住宅販売会社(経営者)	・住宅の需要期に向かって相応の来客数はあるが、買える人は限定されている。
		一般小売店[鞆・袋物](従業員)	・どの店でも単価を下げているので、下げざるを得ない状況にあり、売上は前年水準を望めない。
		百貨店(企画担当)	・ファミリー層の稼働客数が減少しており、主力のファッション、衣料品の売上が低下している。
		スーパー(店長)	・セールは早くスタートしており、2、3月になっても目玉はなく、販売促進活動をしない限り、数字は厳しくなる。 ・客も価格に敏感になっており、安い物を求める傾向にある以上、売上は増加しない。
		スーパー(店長)	・単価の下落傾向が、衣料品のみならず、食料品にも波及する可能性が高い。
		コンビニ(店長)	・客の選択する目が洗練されており、本当に欲しいものを欲しい時に買うなど、世の中の動きや衝動に影響されない人々が増加している。
住関連専門店(営業統括)	・暖冬の影響が表れる。冬物の在庫過多の中、処分が始まるので、少し悪くなる。		
その他専門店[輸入カメラ](店長)	・小売店では、年末の販売増加後の反動が大きい。		

分野	景気の先行き判断	業種・職種	景気の先行きに対する判断理由
		タクシー運転手	・最低目標を達成するのがせいぜいである。 ・駅前では公共工事をはじめ、大型商業ビルやマンションの建設ラッシュが続いている市内でも、今一つ盛り上がりが出ていない。
		ゴルフ場（支配人）	・客が激減する冬場の予約も、例年に比べると若干悪く、出だしが非常に遅い。
		その他サービス〔学習塾〕（経営者）	・年々入塾時期が遅くなっており、12月から2月にかけては入塾者がほとんど出ない時期である。
	悪くなっている	コンビニ（経営者）	・売上はここ数か月下降気味で、先の見通しが立たない。
		その他小売〔卸売〕（経営者）	・全般的に売行きが悪いため、取引先は極力在庫を少なくし、購入しなくなる。
		スナック（経営者）	・客の年齢層が高く、定年の人などが多くなり、客のない日が多くなった。
企業	良くなっている		
動向 関連	やや良くなっている	出版・印刷・同関連産業（営業担当）	・必要に応じて印鑑を注文する客が多かったが、ついでに作る客が増え始めている。
		輸送業（営業所長）	・客の計画の中に、銀行の合併に伴う機械の入替えやデジタル化に伴う機械の交換がある。
	変わらない	繊維工業（経営者）	・アパレルや問屋の受注による見本の作成、サンプルの提供に対する反応が来ていない。
		金属製品製造業（総務担当）	・受注状況が依然として厳しく、受注残が少なくなっている。
		電気機械器具製造業（経営者）	・景気が良くなるときは電話の本数や見積依頼等が増加するが、現在はその気配が感じられない。
		精密機械器具製造業（経営者）	・ある程度在庫調整が終わり、状況は良くなっているが、これから急激に受注が伸びることは考えられない。
		金融業（審査担当）	・設備資金の需要は依然低水準である。特に、製造業では現状の設備で対応している状況である。
	やや悪くなっている	その他サービス業〔情報サービス〕（従業員）	・年度末に向けて余った予算でIT関係の基盤整備を行うことは、長期的には続かない。
		一般機械器具製造業（経営者）	・現在の仕事は特定少数の客の仕事なので、あまりよい状態ではない。
		輸送業（営業担当）	・荷主側はコスト意識を強め、絶えず効率的で安い輸送方法を模索している。いつ他社に切りかえられるか、どんな要求が出されるか、不安が強まっている。
		通信業（所長）	・12月開始のデジタル放送に対して、客の関心の盛り上がりは今一つである。
		広告代理店（従業員）	・取扱の少ない時期に入ることに加え、株安などで広告、印刷等を控える心理が生まれることを懸念している。
	悪くなっている	その他サービス業〔廃棄物処理〕（経営者）	・客先などで、春先以降の注文が減少すると聞くことが多い。
一般機械器具製造業（経営者）		・仕事の見通しが全然みえてこない。	
雇用 関連	良くなっている		
	やや良くなっている	人材派遣会社（社員）	・派遣利用を中止する企業があるものの、それを上回る受注、そして先付けの受注が多い。
		人材派遣会社（社員）	・派遣業界の最大の悩みは、各派遣元企業に派遣スタッフが全然集まらないことであり、非常に人手不足である。
職業安定所（所長）	・企業における雇用改善が見え始めているので、求職者が減少している。求職者に一時期の悲壮感は薄くなっている。		

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
	変わらない	職業安定所（職員）	・ 求人数は増加しているが、職種、年齢で偏りがあり、中高年以上の求人は増加していない。離職予定者の求職登録が増加している。
		職業安定所（職員）	・ 成長著しい情報関連産業以外の従来型産業では、求人需要は依然低迷している。今後しばらく、人員削減、業務のアウトソーシング化、業態転換などの事業再構築への取組が進められよう。
		学校〔専門学校〕（教務担当）	・ 求人に関して、業種間で格差があり過ぎる。元気のない業種は、今後も相変わらず期待できない。
	やや悪くなっている	職業安定所（職員）	・ 重厚長大型の産業のリストラは一段落したが、家電関係のリストラが予定されている。
	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）	・ 予約状況が比較的好調である。
		一般小売店〔高級精肉〕（企画担当）	・ 歳暮ギフトの商戦が前年比100%以上の売上で、先行きに期待が持てる。
		百貨店（売場主任）	・ 歳暮の忙しさは去年の倍以上で、贈る件数を増やした客もあり、先行きに期待が持てる。
		コンビニ（エリア担当）	・ 欲しい商品があれば、財布のひもが緩む傾向にある。必要な物以外は買わないという傾向から、欲しい商品は多少高くても購入する客が増えてきた。
		家電量販店（経営者）	・ 家電リサイクル法施行の関係で、家電製品の駆け込み需要が期待できる。
		旅行代理店（従業員）	・ 団体ツアーは良くなる見通しが無いが、個人旅行を中心に旅行者数が増えている。
		通信会社（社員）	・ インターネット利用はまだまだ増加していく。
	住宅販売会社（営業担当）	・ 来客数に変化はないが、住宅購入等の具体的な検討を始める人が増えている。	
	変わらない	百貨店（売場主任）	・ 売上が順調な店とそうでない店の差が出てきている。
		百貨店（企画担当）	・ 商品単価の低下傾向は続く。
		百貨店（企画担当）	・ 高級海外ブランド品が好調な反面、ブランドにこだわらない日用品は安い店で購入するなど店を選別する傾向にある。
		スーパー（店長）	・ 客はチラシ片手に買物をしており、客単価の低迷は続く。
		スーパー（店員）	・ 客に購買を促す外部的な要因がでて来ないと、現状の改善は難しい。
		コンビニ（店長）	・ 来客数の減少より客単価の低下や1人当たり買上個数減少が大きく、買い控えはまだまだ続く。
		コンビニ（店長）	・ 歳暮もディスカウントショップに流れており、売上等の厳しい状況は続く。
		乗用車販売店（営業担当）	・ 購買行動が非常に慎重で、安価で実質的な商品を検討する傾向がみられる。
		乗用車販売店（従業員）	・ 成約率は悪くなっているが、来客数は増加し商談件数もある。
		その他専門店〔貴金属〕（店員）	・ 宝石等のぜいたく品への購買意欲は低迷のまま変わらない。
		高級レストラン（スタッフ）	・ 個人客は底堅いが、法人の接待需要や多数の宴席は減少傾向が続いている。
一般レストラン（スタッフ）		・ ボーナスが支給された12月でも思うような客単価が得られず、低価格傾向は続く。	

分野	景気の先行き判断	業種・職種	景気の先行きに対する判断理由
		タクシー運転手	・長距離客や2次会3次会帰りの深夜客が減っており、全体的に好転の兆しはみられない。
		通信会社(営業担当)	・IT関連は好調だが、それのみで全体の景気を押し上げるのは難しい。
		テーマパーク(職員)	・最近グループでの来園が少ないため土産物の購買率が低下している。
		ゴルフ場(企画担当)	・積極的にゴルフをするような雰囲気がない状況が続いている。
		パチンコ店(経営者)	・全体的に景気マインドが冷え込んでいる。
	やや悪くなっている	一般小売店[精肉](店員)	・毎年新年のカレンダーを配っているが、他の多くの店が不景気を理由にカレンダーの作成を控えているため、例年は残っていたカレンダーがあっという間になくなった。
		スーパー(経営者)	・リストラにより客の仕事が不安定なため、商品購入が非常に少ない。
		コンビニ(経営者)	・取引先の問屋が売掛金の集金で貸し倒れにならないか心配している。
		衣料品専門店(店員)	・先行き不安を理由に、客が服を買わないで貯金しようとしている。
		高級レストラン(経営者)	・先行きの客単価は予約の段階で10%以上低下している。新年会を中止するところも数多くある。
		旅行代理店(従業員)	・国内外の航空各社の手数料低下傾向もあり、旅行業界は全体的にまだ底ばいで推移する見込みである。
		旅行代理店(従業員)	・円安傾向が続くと、海外旅行からの収入にかなり影響が出てくる。
		パチンコ店(店長)	・遊戯時間は伸びているが、客単価は低下している。
	設計事務所(経営者)	・新規の設計の相談や依頼はほとんどない。	
悪くなっている	住宅販売会社(総務担当)	・株価が急落したことから、業務上接する金融業の社員のほとんどは当面の景気に対して弱気である。	
	一般小売店[酒](経営者)	・年明けから全体的に資金繰りが悪化し、買う側は買い控え、売る側も取引先の信用不安から極端に売り込めない状態になる。	
企業動向関連	良くなっている	電気機械器具製造業(営業担当)	・インターネット利用者が急激に増え、そのための施設の整備工事関連が大変忙しくなっている。
	やや良くなっている	化学工業(企画担当)	・取引の引き合いは上向いてきており、この傾向は当分の間継続する。
		輸送用機械器具製造業(総務担当)	・企業業績の上方修正の余地は少ない。
	変わらない	輸送用機械器具製造業(企画担当)	・営業マンの提案が積極提案でなく、客の取り組み状況のヒアリングが多く、大きな変化はみられない。
		輸送業(エリア担当)	・一般消費財の単価が下がっているのに伴い、そうした荷物を運ぶ物流費も安くなっている。
		金融業(企画担当)	・建設関連を中心に受注が増加しているが、価格は依然として厳しい。
	やや悪くなっている	化学工業(総務担当)	・建築資材関係においては受注の先行見通しが低下しており、特に来年度からは5割近いダウンといった状況になりかなり厳しい。
		非鉄金属製造業(総務担当)	・仕事量そのものは減っていないが、同業者からの話を聞いてもまだ単価が低下するのではないかと心配している。
		輸送用機械器具製造業(総務担当)	・受注部品のコストダウンが生産量の減少のために吸収できず大変厳しい。
		建設業(企画担当)	・建設工事が減少し、各社のコストダウン競争は一層激化する。
輸送業(エリア担当)		・自動車関係の客からもコストダウンの要請がきている。	
悪くなっている	建設業(経営者)	・公共事業が大幅に落ち込み、業績を支えていた住宅部門も先行き不透明で慎重にならざるを得ず、大変厳しい。	

分野	景気の先行き判断	業種・職種	景気の先行きに対する判断理由
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）	・最近の企業は正社員に固執せず派遣社員や契約社員に活路を見いだしており、これによって雇用のミスマッチも解消され消費の拡大につながる。
		学校[大学](就職担当)	・企業からの求人は継続している。
	変わらない	人材派遣会社（社員）	・短期の注文が増加する一方で長期の注文がないので、見通しが立ちにくい。
		アウトソーシング企業（エリア担当）	・受注は旺盛であるが、受注を補うための労働者不足の傾向に変化がない。
		求人情報誌製作会社（編集者）	・ここ数か月、アルバイトやパートの求人増加に反比例するように正社員の採用は伸び悩んだままである。
		新聞社[求人広告]（担当者）	・IT関連企業以外での正社員の採用は少なく、パートやアルバイトに依存する傾向は依然として変わっていない。
		職業安定所（所長）	・求人倍率は改善傾向にあるが、求職者数の減少にあまり期待がもてない。
		職業安定所（職員）	・新規求人は増加傾向にあるが、中小企業のリストラが続いており、求職者は例年より多いため、雇用情勢は大幅には変わらない。
		職業安定所（職員）	・有効求人倍率は徐々に回復しているが、年齢や経験等の求人条件は厳しく、雇用関係の改善はない。
民間職業紹介機関（エリア担当）	・求人数は伸びているものの伸び方はやや横ばいに変化し、また求職者数も伸びが止まっており、雇用の活性化がやや鈍る。		
やや悪くなっている	新聞社[求人広告]（担当者）	・不安感、不透明感を取り払う明るい材料や環境の変化は望めず、更に一段と深刻化する。	
悪くなっている	職業安定所（職員）	・大手ゼネコンでも中高齢者を対象としたリストラをしている一方で、企業の倒産件数も増えている。	

(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	-	-
	やや良くなっている	家電量販店（経営者）	・この時期の主力であるファンヒーター等の季節商品の動きが暖冬の影響で低調である。一方、年間商品になっている情報家電商品、特にパソコン、携帯電話等は好調な売行きが続いており、今後とも大きく期待できる。
		家電量販店（店長）	・パソコンを購入する年代層が徐々に広がりつつある。また、家電リサイクル法施行前の前倒し購入もある。
		乗用車販売店（総務担当）	・ショールームの来客数が冬場にもかかわらず以前より増え、営業マンへの相談件数も増加している。今後、年明けにかけて更に増えるものと期待している。
		都市型ホテル（スタッフ）	・3月の婚礼、宴会の売上が前年同月を大きく上回る見込みである。
		旅行代理店（従業員）	・昨年のコンピュータ2000年問題の反動で、海外旅行が非常に多い。 ・「生きているうちが花」とか、「21世紀に入って記念旅行をしたい」という意向から、個人、特に熟年の海外旅行が多くなっている。
		通信会社（社員）	・現在市場に出ている携帯電話の新商品が好調に伸びていく。新しいサービスも今後登場してくる。
	変わらない	商店街（代表者）	・暖冬予想で衣料品を中心に買い控えをしている。
		一般小売店[精肉]（経営者）	・節約志向が強くなり、不景気慣れしている。
		百貨店（営業担当）	・必要な物しか買わないため、催事でいくら割引しても、相変わらず単品買いに終わってしまう。

分野	景気の先行き判断	業種・職種	景気の先行きに対する判断理由
		スーパー（店長）	・客の財布のひもは更に固くなっており、選択購買傾向は一層強くなる。
		スーパー（店長）	・先行きの不安による客の買い控え状況は変わらない。
		スーパー（店長）	・厳しい状況が続くが、客の要望にこたえられる売場の展開や商品の品ぞろえをすれば、必ず買ってもらえる状況下にある。
		乗用車販売店（経理担当）	・新型車効果も今ひとつで、受注も思うほど伸びず、むしろ停滞気味である。
		自動車備品販売店（従業員）	・前月は需要のずれ込み、年末年始の必需品の購入、新車の売行き好調などのプラス影響を期待していたが、依然として購買意欲が低く、客数の増加や大型商品の購買が鈍化している。
		乗用車販売店（営業担当）	・ユーザー調査の中身をみると、2、3月に代替するという、従来と変わらない回答が最も多い。
		高級レストラン（スタッフ）	・予約を多く取らないと前年実績が確保できない状況であるが、これからの予約の状況も決して明るいものでない。
		観光型旅館（経営者）	・芦原温泉の観光客の30%近くが関西方面であるが、関西の景気の回復が遅れているため、現状は変わらない。
		住宅販売会社（従業員）	・北陸地方は住宅に対する思いが非常に強いいため、新築そのものは多少減るにしても、家の工事については今後いろんな形で掘り起こしが可能である。
		住宅販売会社（従業員）	・住宅展示場への来場者数が増加していない。
	住宅販売会社（従業員）	・社員の紹介キャンペーンを今年も行ったが、例年に比べて情報量が半減し、成果が上がらない。	
	やや悪くなっている	百貨店（売場主任）	・必要な物しか買わず、安いから買っておこうという購買意欲がみられないため、冬物処分も期待できない。
	百貨店（営業担当）	・販売員と個人的につながりのある客は定期的な来店が期待できるが、いわゆる何か楽しみを求めて来店するフリーの客がかなり減少している。	
	百貨店（営業担当）	・フレッシュャーズ、リクルート、卒業・入学関連の売上が前年を下回っている。	
	百貨店（営業担当）	・客は価格に非常に厳しく、バーゲン商品でも時間をかけて接客しないと、売れない。	
	衣料品専門店（経理担当）	・客数の減少、単価の低下が続いている。	
	住関連専門店（店長）	・チラシの特売品の売行きが悪くなっている。また、買物が慎重になっているため、日替わり品を買った客が余分な物を買わずに帰ってしまう。	
	一般レストラン（店長）	・ほとんどの客が、料金を気にしながら食事している状態が続いている。	
	スナック（経営者）	・製造関係などで数か月先まで仕事量を確保しているという話も一部聞くが、商売を年内でやめるとか、会社が倒産寸前という話が多い。	
	都市型ホテル（経営者）	・宿泊予約、一般宴会予約等で大型のものが少なく、非常に力強さに欠けている。	
テーマパーク（職員）	・競合する他地域に客が流れており、3か月先の予約は鈍い。また、ツアー客や特定団体も少しかげりがみえてきており、全体の来客数は減少していく。		
美容室（経営者）	・最近美容サロンの出店が多く、客が流れる傾向がある。		
設計事務所（職員）	・北陸地方の場合、冬場に設計を取りまとめ、気候のよくなる春に工事に着手するパターンが多いが、このような依頼が例年より少ない。		
悪くなっている			

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
企業 動向 関連	良くなっている	-	-
	やや良くなっている	プラスチック製品製造業（企画担当）	・徐々に新しい物件の受注がある。
		電気機械器具製造業（経理担当）	・新規製品の引き合いが増えている。
	変わらない	食料品製造業（企画担当）	・得意先の量販店から仕入価格引下げの要望がある。利益を重視する考え方が今後続く。
		一般機械器具製造業（経営者）	・ITがらみの受注が若干頭打ちになっているが、大型機械が増加に転じており、全体としては変わらない。
		電気機械器具製造業（経営者）	・受注高は増加せず、取引価格は下落している。
		通信業（営業担当）	・携帯電話が行き渡って新規契約数は減少していくものの、メールなどの非音声部分の利用が今後とも増加していく。
		金融業（融資担当）	・企業間格差、業種間格差がますます広がってくる。
		司法書士	・会社の設立の話がいくつかある一方で、中堅建設会社倒産の影響が心配される。
	やや悪くなっている	化学工業（営業担当）	・同業者の約7割の企業で売上は減少している。大変な物余りというマーケットの中で、大きなヒット商品がほとんどないという状況が続いている。
		金属製品製造業（経営者）	・長期受注の残高が増加しない。
		建設業（総務担当）	・優良な取引先は工事の発注を慎重に考えているため、当社の現業部門の人員余剰が心配される。反面、リスクの大きい取引先からは工事の引き合いが多いが、実際はリスクを考えて手控えざるをえない。
	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）	・次世代製品を増産しているメーカーに対して、アウトソーシング業者の人材供給が追いつかない状況である。
変わらない		人材派遣会社（社員）	・長期で安定している仕事の見込みがまだ少ない。
		職業安定所（職員）	・仕事を探す人もあまり減らないし、求人の出方も少し鈍くなった。
		学校[大学](就職担当)	・12月に入り、中堅企業から6件の求人依頼を受理したが、いずれの企業も採用枠は1名であり、雇用拡大の兆しは一向にみえない。
やや悪くなっている		職業安定所（職員）	・求人数におけるパート求人の割合が増えている。
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）	・客単価の低下に歯止めがかかってきている。
		百貨店（売場主任）	・プライダルニーズが非常に伸びているほか、新しいシーズンの商品が早くも動いている。
		コンビニ（エリア担当）	・平均客単価がじわじわと上昇してきており、前年比でも上昇傾向にある。
		乗用車販売店（営業担当）	・1月から新型車も多く発表され、2、3月になればグリーン税制の影響で古い車からの乗換えが増加する。
		その他専門店[携帯電話](店長)	・少しずつ来客数が増加している。
一般レストラン（経営者）		・来客数が毎月増加している。	

分野	景気の先行き判断	業種・職種	景気の先行きに対する判断理由
		都市型ホテル（スタッフ）	・3月に入ると大型テーマパークに関連した宿泊の問い合わせが殺到する。
		旅行代理店（店長）	・3月の卒業旅行やハネムーンの問い合わせや来客、受注が増加している。
		住宅販売会社（営業担当）	・受注量は横ばいで依然少ないなか、高額な物件が若干増加してきた。
	変わらない	商店街（代表者）	・1、2月で転廃業を考えている事業者が多く、依然としてムードが非常に悪い。
		一般小売店〔精肉〕（経営者）	・客はまだまだ様子眺めの状態にあり、大きく上下にぶれることはない。
		百貨店（売場主任）	・少しでも安く買おうとする傾向にあるが、お金を使わないというわけでもない。
		百貨店（売場主任）	・売上は各月ばらつきがあるものの、全般的に厳しい状況が続いている。 ・客の購買行動は常に慎重で、選択肢をしっかりと定め商品を選んでいる。
		百貨店（売場主任）	・ヒット商品が出ないので右肩上がりの傾向にはない。
		百貨店（売場主任）	・株価の低迷などから高額品の売上は依然として期待できない。 ・そごうの閉店セールの影響で1月から始まるパーゲンにも失速感がある。
		百貨店（売場主任）	・今後も消費者は買う店の選択枠が広がり、買い方がますます賢くなっていくことから、支出は横ばいである。
		百貨店（売場主任）	・ショッピングを楽しむといった客は少なく、硬い表情で品定めを行っている。「ぜいたくは敵だ」という意識がまん延している。
		スーパー（経営者）	・買物客同士の会話を聞いていると、夫の収入が厳しいとの話を時々耳にする。
		スーパー（店長）	・1月末に外資系大型スーパーがオープンする影響や、近隣店舗の販促強化対応が予想され、来客数についても好転するとは思えない。
		スーパー（店長）	・日々の買物が縮小し、買上点数が減少しており、高額商品でも必要なもの以外は買い換えが進んでいない。
		スーパー（経理担当）	・消費者の購買意欲が大きく向上せず、株価が下落し、全体的に収入が伸びていない状況で、景気は上向きの傾向にはない。
		コンビニ（店長）	・売上の伸びる要因が見つからない。 ・コンビニの利便性を追求するために本部から設備投資等を強いられ、オーナーはより苦しくなる一方である。
		衣料品専門店（店長）	・必要なものを必要なだけ買うという客の傾向は今後も続く。
		家電量販店（企画担当）	・パソコン関連商品は伸びているが、パソコン本体は鈍化しており、それを補う商品が見当たらない。
		乗用車販売店（経営者）	・取引先の客が、修理をしてまだまだ使用したいと、車の買い換えをしてくれない。
		一般レストラン（スタッフ）	・昨年12月のボーナス時期以降の勢いが今年は見られない。
		観光型ホテル（経営者）	・2、3か月先の予約状況が良くなっていない。昨年と比べても同じか悪くなっている。

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	
		都市型ホテル（支配人）	・現在の予約動向、販売価格動向からみて現状維持と思われる。 ・欲しい商品は購入するが、他の消費支出で調整している傾向にある。	
		都市型ホテル（スタッフ）	・一般宴会、宿泊の予約状況は、ともに現在とあまり大きな変化がない。	
		旅行代理店（営業担当）	・3月までの先行受注状況をみると前年同時期を下回っており、決して良いとはいえない。	
		旅行代理店（広報担当）	・旅行意欲はおう盛で旅行需要は底固いが、使う金額の減少に歯止めがかからない。1回の旅行をできるだけ安く行こうという姿勢が見える。	
		タクシー運転手	・客の会話で、職場の3分の1がリストラ、もう3分の1が配置転換になるという寂しい話を聞いた。	
		観光名所（経理担当）	・客数はそれほど減少していないが、見るだけの客が多い。商品構成も変えているが状況は好転していない。	
		その他レジャー施設 [ イベントホール ]（職員）	・予約状況と、前払になっている基本料金の支払状況からみて、売上の上昇は期待できず横ばいである。	
		住宅販売会社（従業員）	・銀行が融資資金の回収を急いでいるようで、客の手元に現金が少なくなっている。	
	やや悪くなっている	スーパー（店長）	・1月後半に外資系大規模小売店がオープンすることを受け、価格競争がより一層高まる気配がある。	
		コンビニ（店長）	・周辺はコンビニだらけで客の取り合いになっている。	
		乗用車販売店（営業担当）	・現在の客の動きからみて厳しいと予想される。関西は来年春ごろまで活気づく要因が見当たらない。	
		自動車備品販売店（従業員）	・依然として客の買い控えが続き、客単価も低迷しており、先行きが厳しい。	
		その他専門店 [ 宝石 ]（経営者）	・12月の商戦期においてこの状態なので、3か月後は現在より状況が悪くなっている。	
		その他専門店 [ ゴルフ用品 ]（経営者）	・クラブは高額品が単品で少し売れているが、ボールや手袋などの消耗品は、特に安いものしか売れない。 ・客は簡単に購入せず、他店を2、3軒回ってまた来店するなど、非常に慎重である。	
		一般レストラン（スタッフ）	・例年この時期には3、4月の予約が入っていたが、今年はほとんどない。	
		タクシー運転手	・客との会話から、レストランの問題が身近に迫り、先行きがわからないため使えるお金が少なくなっている傾向が見て取れる。	
		ゴルフ場（経営者）	・3か月後の予約があまり入っていない。	
		美容室（経営者）	・今年は出店数よりも閉店数が上回っていると聞き、来年はそれが更に増加すると思われる。	
		悪くなっている	商店街（代表者）	・一番の稼ぎ時である12月がこれだけ悪いと、今後良くなるとは思えない。 ・12月後半に入ってから老舗の卸売、専門店が倒産し、今後続くのではないかと戦々恐々としている。
			スーパー（店長）	・11月までは単価が減少しているものの客数は増加していたが、12月からは客数も減少しており、期待の持てる新しいヒット商品も見当たらない。
コンビニ（経営者）	・今年は近隣に競合店が4軒できたが、更に近くに出店が予定されている。			
家電量販店（経理担当）	・出店ラッシュで競争が激化していることもあるが、既存店ベースでの昨年比が月を追うごとに悪くなっている。			
住宅販売会社（従業員）	・マンションにおいては需要を先食いした感があり、今後それをどこまで伸ばしていけるのか注意信号がともってきた。			

分野	景気の先行き判断	業種・職種	景気の先行きに対する判断理由
企業 動向 関連	良くなっている	-	-
	やや良くなっている	食料品製造業（経営者）	・新しい店舗が増加している分、売上が伸びてきている。
		金属製品製造業（経営者）	・建材関係や材料関係の価格が下げ止まった。
		電気機械器具製造業（経営者）	・情報機器の普及は新世紀というムードも手伝って、更に広がるとみられる。ソフトによっては更に普及していく。
		金融業（支店長）	・一部ではあるが、製造業での超過運転資金の需要が出てきている。
	変わらない	繊維工業（経営者）	・地元では信用不安がかなりあり、次はどこがつぶれる、どこと取引していると危ないなどの情報が飛び交っている。
		金属製品製造業（団体役員）	・対前年比でやや増加に向かっているが、あまり変化はない。
		電気機械器具製造業（経営者）	・3か月ぐらいは今の状況が続くとみられる。 ・外注先がどこも手一杯の状況にある。
		輸送業（営業所長）	・トラック1台で運ぶ荷物が減少しており、小口化されている荷物が多。大量に荷物が動かないことから変わらないとみられる。
		輸送業（総務担当）	・売上がほとんど変わらない。
		金融業（支店長）	・企業マインドは先行き不透明で設備資金の需要は少ない。 ・製造業においては、メーカーからの要請による仕入コストの上昇を販売価格により吸収することも難しく、利益率が下がる。
		広告代理店（従業員）	・外資系の大規模小売店が近々オープンするためセールスプロモーション関連の業務が増えているが、全体の売上を押し上げるまでには至らない。
		経営コンサルタント	・年度末に向けて官公庁のコンサルティング向けの発注が多少出てくるが、基本的には現在と変わらない。
	やや悪くなっている	繊維工業（経営者）	・繊維商品の消費は12月から1月にかけて活況を呈するはずだが、現在でも伸びはほとんど感じられず、ピークを過ぎた3月ごろは更に悪くなる。
		一般機械器具製造業（経営者）	・受注先や客からの話が例年になく悪く、先行きが極めて不安である。
		輸送業（経営者）	・2、3か月後は決算時期と重なり、再度リストラ等が加速するとみられる。
		広告代理店（営業担当）	・例年では決算を迎え広告は増加するが、3、4月にかけて広告の出稿が減少している。
		経営コンサルタント	・得意先の受注状況や生産動向をみていると、来年の売上は減少するとみられる。
	悪くなっている	繊維工業（団体職員）	・年明けの需要増加も望めず、輸入品も更に急増し、景気の回復は望めない。
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)	・ここ半年くらいの動きをみると、極端に悪くなっているとは感じられず、底を打った状態で、来年にかけて多少良くなる。
	変わらない	人材派遣会社（社員）	・新入社員の採用を手控えている企業が多いなかで、派遣需要が伸びている。
		求人情報誌製作会社（編集者）	・アルバイト、パートなど臨時雇用の件数は相変わらず伸びがみられるが、正社員の雇用については伸びが鈍っている。
		職業安定所（職員）	・中高年求職者の滞留が今後も続く。
		職業安定所（職員）	・雇用保険の受給者数に、はっきりとした減少がみられない。

分野	景気の先行き判断	業種・職種	景気の先行きに対する判断理由
	やや悪くなっている	人材派遣会社（社員）	・人材派遣のニーズが減少している。 ・ゼネコンを含む倒産が年明けに出てくると思われる。
		職業安定所（職員）	・そごうの倒産後も百貨店業界の人員整理はますます活発になり、更に2信金の事業譲渡に伴って企業の再編が進む。
	悪くなっている	職業安定所（職員）	・12月に奈良そごうが閉店し、今後は地域企業に影響していくため、雇用状況は悪化する。

(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	通信会社（社員）	・携帯電話の機種変更が増えている。
	やや良くなっている	家電量販店（企画担当）	・客がBSデジタル放送に対する興味があるようなので、春先には上向く。
		その他専門店〔書籍〕（店員）	・だんだんと消費が伸びてきているので、2、3か月先も伸びる。
		高級レストラン（スタッフ）	・前年同月比で正月の個人客の予約が大幅に増加したことから、今後個人客の増加が見込める。
		一般レストラン（店長）	・高速道路が開通するので来客数が増加する。
		タクシー運転手	・美術館、レジャー施設の開業により上向く。
		通信会社（社員）	・仕事量の増加がある。
		パチンコ店（企画担当）	・来年は21世紀ということもあり、楽観的見通しを持った客が多い。
		住宅販売会社（営業担当）	・完成入居が6月までならば、住宅ローン減税延長の関係で駆け込み需要が見込める。
	変わらない	百貨店（販売促進担当）	・企業のボーナスも大半が前年比でマイナスとなり、価格に対して客の目が厳しくなっている。
		百貨店（売場担当）	・客が必要な物のみを購入する傾向に変化がない。
		百貨店（売場担当）	・春の商品にトレンドとなるものがない。
		スーパー（店長）	・販売単価の下落傾向が1年以上続いており、変化する要因がない。
		スーパー（店長）	・客の低価格志向に変化がない。
		衣料品専門店（地域ブロック長）	・所得が上向きでない限り、衣類は必要最低限で良いとの客の声がある。
		衣料品専門店（地域ブロック長）	・以前購入した服で済ませ、高い物は買わない。
		家電量販店（店長）	・2001年4月1日からの家電リサイクル法の施行による駆け込み需要に期待するしかない。
		乗用車販売店（店長）	・客が必要に迫られないと購入しない。
		観光型ホテル（スタッフ）	・3か月先の予約状況が良くない。
		観光型ホテル（スタッフ）	・旅行客の動向に変化がない。
		やや悪くなっている	商店街（代表者）
	商店街（代表者）		・大型百貨店の再建計画は地域経済に悪影響を及ぼすと考えている。
	スーパー（店長）		・近隣の大型スーパー閉店が決まって共存共栄から淘汰に入り、先行きが暗い。
	衣料品専門店（経営者）		・商店街近くの大型スーパーの閉店が決まり、先行きが暗い。
	乗用車販売店（統括）		・受注が悪くなっている。
	スナック（経営者）		・客の来店回数が減っている。
	都市型ホテル（スタッフ）		・今後2、3か月個人客の予約がなく、ボーナスが良くないとの話を聞く。

分野	景気の先行き判断	業種・職種	景気の先行きに対する判断理由	
		タクシー運転手	・景気に対して良い話をする客が1人もいない。	
		競艇場(職員)	・公務員は3月の期末手当が減額され、競艇では小口買いが増えると予想している。	
	悪くなっている	一般小売店[土産](経営者)	・客が不必要な物は買わない。	
		旅行代理店(経営者)	・予約状況が悪く、高い商品が売れない。	
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(経理担当)	・売上が増えることが見込まれる。	
		輸送業(営業担当)	・個人間取引が活発化する傾向が見受けられる。	
		広告代理店(営業担当)	・電話業界の広告が期待できる。	
	変わらない	食料品製造業(総務担当)	・12月の盛況の反動があり、例年と比べて変化がない。	
		化学工業(総務担当)	・取引先の話では新規の仕事がなく、2、3か月先には変化がない。	
		電気機械器具製造業(広報担当)	・主要商品の価格低下が続く見込みである。	
		建設業(経営者)	・周辺はやや悪い状況にあり、このまま推移する。	
		建設業(営業担当)	・元請けの安値受注の影響が下請け企業に出てきている。	
	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の生産の落ち込みや販売価格の低下が予想される。	
		非鉄金属製造業(経理担当)	・ユーザーの調子が悪くなることが予想されていたが、予想より更に悪化することが懸念されている。	
		金属製品製造業(総務担当)	・売上が多少減少する見込みである。	
		一般機械器具製造業(総務担当)	・受注状況に変化がない。	
	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	職業安定所(職員)	・雇用指数が改善されていることと、停滞気味の建設業は公共事業による活気が見込まれる。
変わらない		求人情報誌製作会社(編集者)	・企業が積極採用して業務拡大に備える状況ではなく、厳選採用している。	
		職業安定所(職員)	・パートを中心に新規求人は増加するが、製造業には一服感があり、ホテル関係では前年並みの予約率には到達しないと考えている。	
		学校[大学](就職担当)	・企業の採用担当者のお話でも、景気回復の話がなく採用者を増やすこともない。	
やや悪くなっている		職業安定所(職員)	・地元小売業界の核店舗である大型スーパーの閉鎖発表により、離職者の増加が見込まれ、堅調だった各企業の採用状況にマイナスの影響が出る。	
		民間職業紹介機関(職員)	・来年早々にリストラを実施する企業が多い。	
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	コンビニ(店長)	・昨年はY2K問題で年末及び年始の客の出足が良くなかったため、今年はもう少し期待が持てる。

分野	景気の先行き判断	業種・職種	景気の先行きに対する判断理由
		コンビニ（エリア担当）	・ 9、10 月あたりを底に、少しずつ景気は良くなってきている。客の動向をみても、消費の動向は決して悪いという印象は受けない。
		家電量販店（店長）	・ B S デジタル商品の動きは良いので、今後、コンテンツの内容次第ではもっと伸びが期待できる。 ・ 家電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。
		乗用車販売店（従業員）	・ 世紀が変わったので新たな景気が予想される。また、11、12 月からの買い控えユーザーが動き始めると感じている。
		その他専門店 [ 酒 ]（経営者）	・ 客の高級志向が少しあるのではないかと見受けられる。 ・ 若い人がお金を使っている。
		通信会社（営業担当）	・ 新商品の発売時期に当たり、買い控えの客が動き出す。
	変わらない	一般小売店 [ 生花 ]（経営者）	・ 携帯電話、日常生活の備品に使うお金が、1、2 年前と比べたら徐々に増えてきており、商品にはあまり費やしていないような状況である。
		百貨店（営業担当）	・ 依然、高所得者の購入意欲は拡大傾向にあるように思われる。しかし、顧客の店頭での買い渋り傾向は依然強く、目的買いに徹している。
		百貨店（販売促進担当）	・ 新入学の需要など、必要な需要については、購買に繋がってくると思うが、新しいトレンドなど期待ができない。
		百貨店（営業担当）	・ 消費をくすぐるものは全くないという感じであり、21 世紀に入っても状況は変わらない。
		スーパー（企画担当）	・ 特売商品だけが売れる。
		スーパー（営業担当）	・ 新商品、人気商品が出ておらず、前年割れが続いている。
		家電量販店（店長）	・ 伸びている商品と伸びていない商品がはっきりしている。 ・ 店の格差が大きく出ており、低価格型の店の出店が多くなっている。
		乗用車販売店（営業担当）	・ 車検の案内をしても、金額についての質問が多く、安い所ですという回答が多い。
		都市型ホテル（経営者）	・ 料理と飲食部門の伸び悩みが若干続いており、景気はあまり変わらない。
		旅行代理店（経営者）	・ 雪祭りツアーの反応が今年は悪い。個人旅行はこの傾向が続くものと思われるが、団体の海外旅行が増加傾向にある。
		観光名所（職員）	・ 客の年齢層を見ると、30、40 代の働き手や家族連れが少なく、60 歳を越えた年輩の人が多いため、今後も景気が良くなるとはあまり思えない。
		その他住宅 [ 不動産 ]（経営者）	・ 不動産の物件価格がこれだけ下がっているのに、買い需要が出ておらず、今後も当分良くなるとは思えない。
		やや悪くなっている	商店街（代表者）
	百貨店（企画担当）		・ ボーナス需要もあまり盛り上がりせず、高額商品の販売不振が続いている。
	衣料品専門店（経営者）		・ 大型スーパーがオープンし、商店街の通行量は大変少なくなっている。
衣料品専門店（経営者）	・ ボーナス需要も終わり、全体的に非常にムードも悪く、これ以上大きな進捗はない。		
ゴルフ場（従業員）	・ これから閑散期にも入り、予約状況をみても良くない状況である。		
住宅販売会社（従業員）	・ 客がより慎重になってきており、成約率も悪くなっている。		
悪くなっている	一般小売店 [ 乾物 ]（店員）	・ 歳暮の実績が非常に悪い。新年はこれといったイベントもない。	

分野	景気の先行き判断	業種・職種	景気の先行きに対する判断理由
		スーパー（経営者）	・流通業界の競争はますます激化し、商品の販売価格の下落傾向に歯止めがかからず、採算面からも更に悪化が予想される。
		スナック（経営者）	・年内で店を閉める話とか、倒産の話が多く、景気は厳しくなっている。
企業 動向 関連	良くなっている	-	-
	やや良くなっている	建設業（総務担当）	・医療関係からの受注が多くなっている。病院の増改築、新設や歯科医院の新設の動きが出てきており、一部は成約に結びついている。
	変わらない	輸送業（配車担当）	・年度末、期末を迎えて経費を控える動きがますます厳しくなっていく。
		金融業（融資担当）	・一部業種で明るさがみられるが、引き続き厳しいリストラをする企業が増加している。
		不動産業（従業員）	・案内時に感触が良いにも関わらず、即決する客が少ない。それだけ慎重になっており、こしばらくはこういう状態が続く。
	やや悪くなっている	広告代理店（経営者）	・IT関連以外の地元スポンサーに広告出稿の増加が見込めない。
		家具製造業（営業担当）	・来年の住宅着工の減少に、どう対処しようかと考えている販売業者の声が多々聞かれている。
		電気機械器具製造業（経営者）	・一番頼みにしていたIT関係にかげりが出始めている。
		通信業（支店長）	・携帯電話などの消費はピークを過ぎたという感がある。
		広告代理店（経営者）	・秋口には広告出稿を増やすクライアントが目立っていたが、1、2月には出稿を控える業種が増えている。特に、不動産関係は動きが感じられない。
悪くなっている	公認会計士	・手形の支払期間が平均して1か月程度延びてきている。	
雇用 関連	良くなっている	-	-
	やや良くなっている	-	-
	変わらない	新聞社〔求人広告〕（担当者）	・各クライアントともに予算を減らしたいという声はかなり出てきており、前向きな客はあまりいない。
		職業安定所（職員）	・求職者の希望と合わず、ミスマッチが今後も続く。
		職業安定所（職員）	・今後、急激な求人の増加は期待できず、一進一退の状況が続くとみられる。
	やや悪くなっている	求人情報誌製作会社（編集者）	・景気はますます悪くなるという意見が、7、8割程度と多く、求人広告の予約なども昨年と比べて、1、2割程度落ち込んでいる。
		職業安定所（職員）	・価格競争から生産量が減少しているため、関連下受け企業において、雇用調整を1～3月にかけて実施しようとしている事業所が一部みられる。
民間職業紹介機関（所長）		・企業の信用不安の風説を時々耳にするようになった。	
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	コンビニ（店長）	・12月に成果が残せたので今後期待が持てる。
		コンビニ（店長）	・近隣の街に大きなショッピングモールができて、週末の交通量が全体に増えたので、売上増を期待している。
乗用車販売店（従業員）		・今期は2、3種の新型車発表があり、決算時期とも重なるので、客の動きは好転する。	

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
		乗用車販売店（経理担当）	・銀行の金利低下の話を耳にしたので、新型車発売には少し期待をしている。
		通信会社（社員）	・様々な設備を積極的に購入する客が多い。
		テーマパーク（職員）	・3月には宮崎は暖かく、行楽の客が増えてくるので期待している。
	変わらない	商店街（代表者）	・全体的に悪くなっており、ボーナス等も小さい店は出ていないところも多く、売上もあまり良くない。
		商店街（組合職員）	・先行きが不透明なため、節約志向、低価格ムードはそのまま、消費が上向くとは考えられない。
		百貨店（販売促進担当）	・年明け後シーズン商品のクリアランスがスタートしたが、マーケットのトレンドとしては福袋、ジャストプライス商品に顧客の購買意欲が集中し、引き続きマーケットの低価格志向と安定した高級品の動きとの二極化が続く。百貨店の中心をなす中間価格帯ではまだ回復の兆しはみられず、特に紳士服衣料については依然不振が続くと思われるので、景気の回復は個人消費の現場ではみられない。
		百貨店（営業担当）	・失業率の悪化など悪い要因もあるが、国の施策で若干良くなっていく部分もあり、状況はさほど変わらない。
		スーパー（店長）	・長期低落というか底をはう状態が続いており、今後このまま大きく変化することはなく、景気の動向は変わらない。
		スーパー（店長）	・競争関係は非常に厳しくなっており、単価の下落が止まらず、客の買物の仕方も非常にシビアになっている。
		スーパー（経理担当）	・倒産する地元スーパーも増えてきて微妙なバランスを取っていくと思われるが、客単価の減少は今後も続く。
		コンビニ（エリア担当）	・来客数の減少傾向に歯止めがかかったとも思えないので、結果的に変わらない。
		衣料品専門店（経営者）	・バーゲン終了後定価販売になると客の動きがとたんに鈍くなる等、価格が下がると動くが定価では買わないという傾向が顕著である。
		家電量販店（企画担当）	・年末は色々な物が売れるし、我々も買おうという気持ちになるが、3か月後は一段落しているのであまり消費が伸びるということはない。
		家電量販店（店員）	・情報家電等、国からの補助的なものもあり、企業にも個人にも結構出ている反面、オーディオや一般機器類が売れていないので全体としては変わらない。
		乗用車販売店（総務担当）	・プレミアムを付けたダイレクトメールを出しても客の入りは少ないが、これ以上悪くなるという感じはしない。
		乗用車販売店（総務担当）	・黒崎地区の消費自体はかなりマイナスの方向で動いているのではないかと思う。1、2月で新型車が更に出るのでそれがプラスになり、トータルで今と変わらないか、やや上向くと予想する。
		その他専門店 [ ガソリンスタンド ] (店員)	・来客数は増えているが、客単価は下がっている。
		その他専門店 [ 書籍 ] (店長)	・会社関係の購入が増えていないので、景気は相変わらず悪いままである。
		都市型ホテル（スタッフ）	・相変わらず予約の発生が遅いので判断しにくいですが、秋から暮れにかけての状況と比べると今後は若干下がる見込みである。婚礼に関しても、受注はあるが、目標達成は難しい。
		旅行代理店（従業員）	・予約の発生が非常に遅く単価の低迷が依然として続いており、先がみえないが、若い層が活発な動きを示しているのでそうした動きに期待したい。
		タクシー運転手	・客と話すボーナスのカットや、買い控えや乗り控えが話題にのぼり、状況は変わらない。

分野	景気の先行き判断	業種・職種	景気の先行きに対する判断理由
		観光名所（職員）	・観光施設は営業努力により団体客が若干あるが、個人客が少ない。ゴルフ場についても客の取り合いで、ゴルフの回数を増やそうと考える客はそれほど多くない。
		住宅販売会社（従業員）	・購買意欲も上向かず、当社の売りに出している物件も動きがない。
		住宅販売会社（従業員）	・ローン減税も延期になり、急ぐ材料がないということで状況は変わらない。
	やや悪くなっている	商店街（代表者）	・建築関係、デパート関係等、悪くなっており、それが消費に波及することもある。
		商店街（代表者）	・消費のムードは相変わらず低調で、冬物衣料の動きやその他からみて、今後春先に向かっては更に悪くなる。
		スーパー（店長）	・大型店出店でますます客の奪い合いになっており、客数減、客単価減が予想される。
		百貨店（総務担当）	・北九州市の商業全体が右肩下がりの状況が続いており、大型店の倒産など、消費意欲を活発化させる要因に乏しい。福岡地区では新しい商業施設がオープンしているが、北九州市においてはそれに対抗する具体的な手段が今のところ見当たらない。
		コンビニ（エリア担当）	・県内での中小企業を中心に倒産が目立ち、増加する傾向にある。それに伴って、コンビニの利用頻度も減少し売上も下がる。
		衣料品専門店（店員）	・12月の売上が前年比85%で、定価販売が苦戦しているのにバーゲンで売れるはずがなく、1月からのウインターバーゲンも伸び悩むことが予想される。
		タクシー運転手	・忘年会を取りやめた会社があったり、年末になっても商店街からの客の乗車が少なかつたりの状態である。
		都市型ホテル（スタッフ）	・2、3か月後の食堂、一般宴会、婚礼等の予約状況が12月に入ってから伸び悩んでいることから景気はやや悪くなる。
		パチンコ店（店員）	・地場の銀行の統合検討といった暗い話が今後とも多いように思う。今まで遊技場関係が入れなかったテナントに関して誘いがきている。テナントのオーナーにしてみれば背に腹は変えられない状況である。
		住宅販売会社（従業員）	・住宅減税の延長による効果がない。
		悪くなっている	一般小売店〔輸入雑貨〕（店員）
高級レストラン（経営者）	・県外の団体ツアー、個人ツアーの減少が著しい。		
一般レストラン（スタッフ）	・12月という消費が活発な月にこれほど悪いと、これから先の見通しは非常に暗い。		
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）	・例年以上に公共工事の発注が遅れており、3か月後は近年にない忙しさであろう。
		不動産業（従業員）	・賃貸物件において減少要因である企業の統合集約による縮小撤退は終息に向かってきており増加要因である成長企業の新規出店、増床、移転は増加の傾向にある。
	やや良くなっている	建設業（総務担当）	・年明け早々、2、3月に着工となる物件が出てきた。
		輸送業（従業員）	・新規荷主が獲得できたことや、新商品の開発により、客の購買意欲が高まるので景気は良くなっていく。
	変わらない	家具製造業（従業員）	・12月は若干活気付いているが、倒産も確実に増えており、あまり良い状況ではない。
		輸送用機械器具製造業（営業担当）	・輸送用機械器具製造業は全般的にアメリカの好景気に支えられて景気が良いが、メーカーによって違いがあり、当社は良くない。

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（従業員）	・受注ができてても利益幅は小さく、コスト削減等の企業努力が要求される。
		輸送業（総務担当）	・季節商品は多少の変動はあるが、出荷量については稼働率に比例しており、大きな変化はない。
		金融業（従業員）	・今後地方にもリストラの波が本格的に訪れてくる。
	やや悪くなっている	窯業・土石製品製造業（経営者）	・全く先の見通しが立たず、地元の商社の話も結構縮小ぎみで、これからの生産の見通しが立たない。
		一般機械器具製造業（経営者）	・半導体関連の客からの引き合い件数が減ってきている。
		電気機械器具製造業（経営者）	・全般的に半導体関連は在庫調整に入っているため、我々半導体用のリードフレームも下降線をたどっている。
		広告代理店（従業員）	・北九州に勤務しているが、黒崎や小倉のそごう等が店じまいをしているので、徐々に景気が悪くなっていく。
悪くなっている	-	-	
良くなっている	-	-	
雇用 関連	やや良くなっている	求人情報誌製作会社（編集者）	・新世紀を迎えるイベント等の突発的な求人に期待をしているが、地元の中小企業の採用は一段と厳しくなりそうな気配である。
		民間職業紹介機関（職員）	・ハイテク、IT関連以外からも多くの求人が入っており、更に裾野が広がっている。
	変わらない	職業安定所（職員）	・製造業を中心に新規求人は若干増えるかもしれないが、パートタイム求人が伸びていて、フルタイムの求人にはあまり伸びが見込めない。
		職業安定所（職員）	・個人消費マインドが非常に冷え切っていて、小売業の求人が全く回復していない。
		職業安定所（職員）	・求人数の増加傾向は続いているものの、雇用保険の被保険者数は減少傾向が続いていて、斑模様である。
	やや悪くなっている	新聞社[求人広告]（担当者）	・東京からの広告が激減しており、あまり良い要因は見当たらない。
	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	スーパー（企画担当）	・新店のオープンにより既存店への相乗効果がある。
		家電量販店（店員）	・4月施行の家電リサイクル法については、業界関係者が動き回っている段階で、一般消費者はまだ十分に認知しておらず、施行前の需要買取りを目的とした売出し企画を各企業が打ち出してくる時点で、買い換え需要が促進していく。
		高級レストラン（副支配人）	・サミットの開催跡地や、今回世界遺産に指定された地域を訪れる観光客もあり、状況は良くなっている。
	変わらない	観光型ホテル（スタッフ）	・3月の予約が前年より上昇している。
		商店街（代表者）	・周辺の大型店舗に客が向いていて、既存の商店街の客数が減少している。
		百貨店（総務担当）	・卒業や新学期準備に期待する。
スーパー（店長）		・衣料品の一品単価の下落は進み、1人当たりの買上点数も伸びないが、イベントに対する客の反応も良くなってきているので2月のバレンタインやホワイトデー等に非常に期待している。	
	都市型ホテル（スタッフ）	・宿泊の予約状況がさほど芳しくない。宴会、レストラン関係も新年会を含めて予約状況が悪く、この2～3年低下傾向にある。	

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
		観光名所（職員）	・世界遺産登録でマスコミ等による取材行動が活発に行われているが来客数及び売上は伸びていない。
	やや悪くなっている	商店街（代表者）	・新聞等ではIT産業がやや良いというが、大型店進出の影響を受け、小売店は大変苦戦していて景況は悪い。
		住宅販売会社（従業員）	・テナントの空き店舗数が少しずつ増えている。
	悪くなっている	-	-
企業 動向 関連	良くなっている	-	-
	やや良くなっている	輸送業（総務担当）	・家電リサイクル法施行前の駆け込み需要で、家電の物量が増加する。
		不動産業（従業員）	・客数が増加する。
	変わらない	建設業（経営者）	・ここしばらくは今の状態が続く。
	やや悪くなっている	-	-
	悪くなっている	-	-
雇用 関連	良くなっている	-	-
	やや良くなっている	-	-
	変わらない	職業安定所（職員）	・求人数と就労者数は増加傾向にあるものの、雇用の動向は政府の財政投融资や企業マインドに大きく作用されるので、景気は上向かない。
		学校〔専門学校〕（就職担当）	・求人の数が依然として低調で、今後ともこの状態で推移する。
	やや悪くなっている	-	-
	悪くなっている	-	-

## (参考) 現在の景気水準に対する判断

現在の景気的水準自体に対する判断は、以下のとおりであった(注)

図表 - 参考 - 1 各分野における景気の現状水準判断D Iの推移表

(D I)	平成12年					
	7月	8月	9月	10月	11月	12月
合計	44.6	42.4	41.9	38.0(41.4)	37.8(40.9)	39.3(42.4)
家計動向関連	41.5	38.6	37.7	34.0(37.2)	34.5(36.8)	37.1(40.1)
小売関連	39.0	34.6	36.6	32.1(35.2)	32.2(35.2)	33.3(35.6)
飲食関連	41.5	34.6	31.1	30.1(30.2)	34.5(33.2)	45.3(49.0)
サービス関連	44.5	46.1	41.5	39.8(42.4)	40.2(41.1)	43.4(43.6)
住宅関連				34.4	33.0	37.3
企業動向関連	49.6	47.6	49.8	44.0(48.3)	42.3(47.5)	42.0(47.1)
製造業				46.4	44.2	44.4
非製造業				42.2	40.8	40.0
雇用関連	58.9	62.0	57.8	52.6(60.9)	51.2(58.3)	48.1(51.1)

(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					
	7月	8月	9月	10月	11月	12月
全国	44.6	42.4	41.9	38.0(41.4)	37.8(40.9)	39.3(42.4)
北海道	41.3	36.1	38.8	39.6(40.9)	40.3(41.1)	41.6(42.4)
東北	41.0	39.8	38.5	39.3(39.6)	36.0(36.8)	39.6(41.9)
関東	45.9	42.8	44.3	39.8(43.8)	37.8(44.9)	39.8(46.3)
北関東				37.5	38.5	37.7
南関東				40.9	37.4	40.8
東海	47.2	51.0	47.1	41.8(45.5)	40.4(42.5)	39.7(42.1)
北陸				33.5	35.9	40.3
近畿	43.1	41.7	41.5	38.0(38.6)	37.9(38.2)	41.2(39.7)
中国				35.8	38.8	38.5
四国				27.1	28.4	28.5
九州	48.9	43.0	41.0	38.5(40.2)	39.2(41.4)	39.1(42.4)
沖縄				40.6	48.8	42.9

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

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

(別紙)

## 景気ウォッチャー(調査客体)の地域別 分野別構成

	北海道		東北		関東		北関東		南関東		東海		北陸		近畿		中国		四国		九州		沖縄		全国合計	
	125	100.0%	200	100.0%	250	100.0%	80	100.0%	170	100.0%	200	100.0%	100	100.0%	200	100.0%	100	100.0%	100	100.0%	200	100.0%	25	100.0%	1500	100.0%
合計	125	100.0%	200	100.0%	250	100.0%	80	100.0%	170	100.0%	200	100.0%	100	100.0%	200	100.0%	100	100.0%	100	100.0%	200	100.0%	25	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%
仕関連専門店経営者・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%

	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%	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%	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%		
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%	1	0.5%	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%	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%		
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%	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%	0	0.0%	1	0.5%	0	0.0%	3	0.2%		
非鉄金属製造業	0	0.0%	0	0.0%	0	0.0%	0	0.0%	0	0.0%	1	0.5%	0	0.0%	0	0.0%	1	1.0%	0	0.0%	0	0.0%	0	0.0%	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%	1	1.0%	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%	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%	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%	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%	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%	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%		