

## 景気判断理由集

- I．景気の現状に対する判断理由等
- II．景気の先行きに対する判断理由

## 1. 景気の現状に対する判断理由等

景気の現状に対する判断の理由及びそれに対する追加説明等について、その主だったもの及び特徴的と考えられるものを取りまとめると以下のとおりであった。

### 1. 北海道

( - : 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	判断の理由	追加説明及び具体的状況の説明
家計 動向 関連	良く なっている	-	-	-
	やや良く なっている	商店街（代表者）	単価の動き	・防寒着を中心に、3か月前と比べると単価の高い物が売れている。
		一般小売店〔土産〕（店員）	お客様の様子	・米国テロの影響で国内旅行が増加し、それほど多くはないものの、北海道にも観光客が流れてきている。
		スーパー（店長）	来客数の動き	・10月は来客数が2、3年ぶりに前年を上回っている。
		家電量販店（店員）	販売量の動き	・客単価、来客数に目立った動きはないが、販売量は増加している。また、客はいろいろな店を回ってから買いに来ている。
	変わらない	百貨店（売場主任）	来客数の動き	・10月は前年同月比で94%であったが、これは昨年のプロ野球球団優勝セールで大幅に売上が増加したためである。消費に関しては好転の兆しがみえる。
		百貨店（売場主任）	単価の動き	・ジャンパーやアウターなどが依然として売れず、単価が上昇しない。
		衣料品専門店（店員）	来客数の動き	・来客数の減少が続いている。特に平日に少なく、売上の確保が厳しい。秋物についても買い渋りがみられる。
		高級レストラン（スタッフ）	来客数の動き	・狂牛病問題の影響で、一部の店舗の来客数が減少しているが、全体で見ると変わらない。また、宿泊部門では、米国テロの影響もあり、海外を避けたハネムーン客の増加が目立っている。
		美容室（経営者）	来客数の動き	・来客数が変わらない。
		設計事務所（所長）	お客様の様子	・いろいろな相談案件や建築分野以外の仕事の相談などがあり、なかには受注に結びつく案件もある。
	やや悪く なっている	商店街（代表者）	単価の動き	・売れ筋が低単価の商品であるため、売上の増加に貢献しない。
		商店街（代表者）	お客様の様子	・秋、冬物の季節商品に対する反応が慎重であり、衝動買いをしなくなっている。特に中年層において、この傾向が顕著である。
		百貨店（売場主任）	来客数の動き	・コートなどの防寒着の動きが良くなってきているものの、来客数が減少しており、高額商品も売れない。
		スーパー（企画担当）	単価の動き	・食品部門の来客数は、前年同月比を10%程度上回って推移しているが、一品単価は前年の94%と低い。
		スーパー（企画担当）	お客様の様子	・狂牛病問題の影響で、牛肉の売上が前年の半分以下に減少している。セール、イベントも期待したほどの効果がない。
		コンビニ（店長）	単価の動き	・来客数の減少はようやく止まったが、単価が10円から20円程度低下している。
		衣料品専門店（店長）	単価の動き	・以前は冬物の販売時期に高額商品が売れていたが、今月は低価格商品しか売れなくなっている。
		乗用車販売店（従業員）	販売量の動き	・商品的には良い物がそろっているが、なかなか契約に結び付かない。

分野	景気の現状判断	業種・職種	判断の理由	追加説明及び具体的状況の説明		
		住関連専門店 (営業担当)	単価の動き	・来客数は前年を上回っているが、単価が前年の95%と下回っているため、売上は減少している。		
		高級レストラン(スタッフ)	お客様の様子	・今月の前半は狂牛病問題で来客数が激減し、牛肉料理が売れていない。後半は多少回復したが、個室、飲物の利用が特に悪く、前年の6割となっている。		
		スナック(経営者)	来客数の動き	・今月、釧路では市議会選挙があったため客が街に出てきていない。祝勝会に期待していたがその流れも悪い。		
		タクシー運転手	来客数の動き	・電話による注文は昨年と比べて減少していないが、すすきのからタクシーで帰る客など、夜間の利用が減少している。また、すすきのの飲食店経営者の話を聞いても来客数が大幅に減少しているところが多い。		
		タクシー運転手	来客数の動き	・観光客は貸切りのツアーバスを、市内一般の客は自家用車やバスを利用しており、電話予約の件数も減少している。		
		通信会社(企画担当)	販売量の動き	・以前は3万円前後の携帯電話も売れていたが、今は1万5千円前後でないと売れない。		
		住宅販売会社(従業員)	販売量の動き	・客の動きがかなり緩慢であり、販売量も減少している。		
	悪くなっている	コンビニ(エリア担当)	販売量の動き	・周辺スーパーとの競争が激化し、単価が低下している。		
		衣料品専門店(店長)	単価の動き	・高額商品が売れず、単価が低下している。		
		乗用車販売店(従業員)	販売量の動き	・来客数が極端に減少し、これが販売量に大きく影響している。		
		高級レストラン(スタッフ)	販売量の動き	・狂牛病問題の影響で、来店が敬遠される傾向にある。また、来店しても牛肉関連のメニューが売れない。		
		スナック(経営者)	来客数の動き	・来客数が前年と比べて非常に少ない。これほど少ない年は今までにない。		
		旅行代理店(従業員)	来客数の動き	・来客数が対前年比80%まで落ち込んでいる。海外旅行は問い合わせ自体も非常に少ない。国内旅行についても沖縄方面が不調であり、旅行需要が冷え込んでいる。		
		旅行代理店(従業員)	販売量の動き	・米国テロ以降、海外旅行者が激減する等、客が旅行を手控える傾向がある。		
		旅行代理店(従業員)	販売量の動き	・米国テロに加えて炭そ菌騒動で、海外旅行需要がすっかり冷え込んでいる。		
		住宅販売会社(従業員)	販売量の動き	・地価が下げ止まらないこともあり、客の購買意欲がわかず、販売量が減少している。		
		企業動向関連	良くなっている	-	-	-
			やや良くなっている	その他サービス業[システムハウス](経営者)	取引先の様子	・要員を補充するために外注先で要員を確保しようとしたが、仕事が空いている技術者がいない。
			変わらない	食料品製造業(経営者)	受注量や販売量の動き	・受注が伸び悩み、販売量が増加していない。
通信業(営業担当)	受注量や販売量の動き			・この時期の商談は来年度の導入という案件が多く、受注量、価格に変化はない。		
司法書士	取引先の様子			・依然として不動産取引、建築着工が低迷している。		
やや悪くなっている	輸送業(営業担当)	受注量や販売量の動き	・需要の減退により、貨物量が減少している。			

分野	景気の現状判断	業種・職種	判断の理由	追加説明及び具体的状況の説明
		金融業（企画担当）	それ以外	・売上を確保するために、建設業では受注競争が激化し、赤字を覚悟している。小売業等では価格競争が激化している。
		その他サービス業〔建設機械リース〕（支店長）	取引先の様子	・砂利業者では、昨年よりも受注が3割減少している。
		その他サービス業〔建設機械リース〕（支店長）	取引先の様子	・狂牛病問題の影響で、家畜運搬の運送業者等、関連業者の仕事が激減している。
	悪くなっている	輸送業（支店長）	受注価格や販売価格の動き	・物流量が大幅に減少している。この傾向は、建築素材にかかわらず、日常雑貨に至るまで広がっている。これまで好調だった製紙関連にも陰りがみえ始めている。
		広告代理店（従業員）	受注価格や販売価格の動き	・レギュラーベースの広告費で、既に一度決まった案件に対しても値下げを要求する企業が増加している。
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）	雇用形態の様子	・求職者は3か月振りに減少し、求人数も増加したものの、パートが中心であり、常用の求人数の増加は微々たるものである。
	やや悪くなっている	求人情報誌製作会社（編集者）	求人数の動き	・この数か月、横ばいであった求人数の伸びが、前年度割れとなっている。
		求人情報誌製作会社（編集者）	求人数の動き	・建築業はやや持ち直しているが、食品品製造業、小売業で求人数が昨年よりも減少している。
		新聞社〔求人広告〕（担当者）	求職者数の動き	・街の発展を支えてきた基幹産業の衰退などで、雇用の厳しさが更に増している。求人広告もパート、アルバイトなどの求人は増加しているが、正社員の募集は低調である。
		職業安定所（職員）	求人数の動き	・常用の求人倍率が2か月連続して前年を下回っている。
	悪くなっている	人材派遣会社（社員）	周辺企業の様子	・営業先の様子をみると、売上が減少傾向にあり、利益確保が更に難しくなっている。
		求人情報誌製作会社（編集者）	求職者数の動き	・求人掲載件数が減少しており、昨年実績を下回っている。また、数か月前までは新規出店計画や事業拡大計画などの案件もあったが、今月は明るい材料がみられない。

## 2. 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	判断の理由	追加説明及び具体的状況の説明
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（広報担当）	単価の動き	・買上単価が前年を上回っており、購買率も前年より高くなっている。
その他専門店〔呉服〕（経営者）		販売量の動き	・今月実施したセールは、春のセールよりも売上が良い。	

分野	景気の現状判断	業種・職種	判断の理由	追加説明及び具体的状況の説明
		観光型旅館 (経営者)	来客数の動き	・今年は例年になく紅葉がきれいであり、当旅館がテレビ番組で紹介されたため来客数が増えている。
		旅行代理店 (従業員)	お客様の様子	・海外旅行は例年の10%程度でしかないが、国内旅行は、秋の紅葉、宮城国体、身障者スポーツ大会などで忙しい。
	変わらない	一般小売店 [スポーツ用品] (総務担当)	競争相手の様子	・同業者間の割引競争が激しくなっており、ポイントカードの割増しサービスが増えている。 ・売上が減少し、経費の圧迫が厳しくなっている。
		百貨店(売場主任)	販売量の動き	・全体に秋物衣料の動きが鈍く、前年割れの状態が続いている。
		百貨店(売場担当)	単価の動き	・秋物衣料などの売れ筋商品で販売促進を図っているが、セット販売よりも単品販売が主であり、単価が低いいため、売上は期待できない。
		百貨店(企画担当)	お客様の様子	・客は目先の変わったものに興味を示し、催事は順調だが通常の売場、特に秋物関係の動きが鈍い。
		スーパー(経営者)	単価の動き	・安い輸入品の急増や天候の安定による生鮮食品の値下がり、売価競争の激化で商品単価の低下が続いている。
		スーパー(店員)	来客数の動き	・来客数、売上ともに前年並みになっている。
		乗用車販売店 (企画担当)	販売量の動き	・毎月定期的に行っている集客促進イベントで来客数は維持しているが、販売に結び付かない。
		スナック(経営者)	来客数の動き	・常連客の来店頻度が減少し、会社都合の配置転換や異動で、常連客が2人転勤している。
		観光型ホテル (経営者)	来客数の動き	・予約の問い合わせが極端に多くなっている。 ・国体と身障者スポーツ大会があり、客に途切れが無い状態であるが、総体的な売上は昨年よりも多少減少している。
		都市型ホテル (スタッフ)	来客数の動き	・ホテルの来客数は、レストランと宿泊を中心に減少しており、特に宿泊関係の減少が大きい。 ・単価下落に歯止めがかからず、館外店舗の来客数が減少しており、売上も低迷している。
		通信会社(社員)	お客様の様子	・価格の安いサービスへの変更が多く、新規需要や解約などに変化はない。
		通信会社(営業担当)	単価の動き	・単価の下落が止まらず、1人当たりの通話料金も減少し、売上は対前年比で減少し続けている。
	住宅販売会社 (経営者)	販売量の動き	・受注量は前年を上回っているが、3か月前との比較では横ばいである。	
	やや悪くなっている	商店街(代表者)	来客数の動き	・例年10月は良くなる季節であるが、売上不振の状況である。
		百貨店(売場主任)	お客様の様子	・単価の安い商品をラッピングするなど付加価値のあるこだわりギフトは増加しているが、従来のギフト商品は大幅に売上が減少しており、買い方がシビアになっている。
		百貨店(企画担当)	販売量の動き	・狂牛病問題で、牛食肉関連に影響があり、食品全体で売上が減少している。
		スーパー(経営者)	競争相手の様子	・県内の同業大手の民事再生法申請など、地元の流通業界全体に与える影響は大きい。 ・競合店では、仕入原価を大幅に下回る売価を乱発し、厳しい状況である。
		スーパー(店長)	単価の動き	・特売商品の構成比が上昇し、客単価が低下している。 ・狂牛病の影響で牛肉の売上が対前年比40%まで減少している。

分野	景気の現状判断	業種・職種	判断の理由	追加説明及び具体的状況の説明
		スーパー（店長）	競争相手の様子	・競合各社でチラシを出しているが、特別に混雑している様子もなく、効果がみられない状況が続いている。
		スーパー（企画担当）	来客数の動き	・狂牛病の影響が本格的に表れ、生鮮食料品全体の落ち込みが大きくなり、来客数も減少している。
		コンビニ（店長）	お客様の様子	・客は商品を選ぶ時、価格を見て悩んで買っている。 ・単品目的買いが多い。
		衣料品専門店（経営者）	お客様の様子	・青森市では、先月は大手スーパー、当月は地元スーパーと2か月連続して大型店が倒産している。これが地域の消費マインドに大きな影響を与え、じわじわと買物客の動向が鈍くなっている。
		衣料品専門店（店長）	来客数の動き	・40歳代の来客数が減少している。 ・スーパーの安売スーツの影響が、来客数、売上ともに出ている。
		衣料品専門店（店長）	単価の動き	・量販店を中心に、上半期よりも一段と価格競争が激化している。
		家電量販店（店長）	販売量の動き	・冷蔵庫、カラーテレビ、パソコンなど、高額商品の販売数量が減少している。
		乗用車販売店（経営者）	お客様の様子	・自店、他店ともに展示会が多いため集客効果が分散され、来客数が減少している。 ・整備や修理の代金を内金や分割で支払う客が増えている。
		乗用車販売店（営業担当）	販売量の動き	・サービス利用客は増加しているが、新車購入客が減少し、受注量、販売量ともに減少している。
		住関連専門店（経営者）	来客数の動き	・平日のOLの来店状況が悪く、土日の来客数も減少している。
		その他専門店 [酒]（経営者）	単価の動き	・高価なブランド商品が売れなくなり、これまで高品質、低単価でも売れなかったPB商品が売れている。利ざやが縮小し、一方で在庫コストが増大しており全体では厳しい。
		その他専門店 [ガソリンスタンド]（営業担当）	単価の動き	・ガソリン給油で、千円や二千円などの低額の金額指定給油が多く、満タン給油の客が少なくなり、客単価が低下している。
		その他専門店 [ガソリンスタンド]（経理担当）	単価の動き	・原油輸入価格の低下で、元売りからの仕切り価格は低下したが、セルフSSなどの影響で販売価格はそれ以上に値崩れし、ガソリン、軽油、灯油のマージンは縮小する一方である。
		高級レストラン（支配人）	お客様の様子	・客単価の下落と来客数の減少に歯止めがかからず、狂牛病の影響で洋食系レストランが苦戦しており、今後も回復の見込みが立たず売上への影響は図り知れない。 ・百貨店に出店している惣菜店では牛肉系料理の売上が3分の1以下まで減少しており、魚や鶏、豚などで補っているが、以前の水準まで届かない。
		一般レストラン（経営者）	来客数の動き	・平日のディナータイムの来客数が激減し、土日の来客数も減少している。
		一般レストラン（スタッフ）	単価の動き	・来客数は前年並みであるが、客単価が1人当たり50円も低下し、回復の方策が見出せない。
		観光型旅館（経営者）	来客数の動き	・入込客数の前年割れが続いており、厳しい状況である。
		都市型ホテル（経営者）	販売量の動き	・国体の影響で、宿泊関係は忙しいものの一般会合の受注が低調で、売上は対前年比でマイナスである。
		タクシー運転手	単価の動き	・今月前半はひどかったが、国体の影響で、後半はやや持ち直している。

分野	景気の現状判断	業種・職種	判断の理由	追加説明及び具体的状況の説明
		通信会社（営業担当）	お客様の様子	・受注量は上向きであるが、単価が低下しており、全体としての売上が伸びない。
		テーマパーク（職員）	来客数の動き	・米国テロの影響が、海外からの予約が前年実績より落ち込んでいる。
		遊園地（経営者）	来客数の動き	・今月の連休が低調で、国体の波及効果もほとんどなく、来客数は前年より約1割減少している。
		住宅販売会社（従業員）	来客数の動き	・住宅設計プランの作成件数が減少している。 ・来客数、受注額ともに減少している。
	悪くなっている	商店街（代表者）	お客様の様子	・お客様の様子だけでなく、すべての要素が悪く絡み合っただけでなく、厳しい状況となっている。
		一般小売店 [医薬品]（経営者）	来客数の動き	・夜の来客数が特に減少しており、繁華街にもかかわらず地下鉄の終電が過ぎると閑散としている。
		百貨店（売場主任）	競争相手の様子	・大型百貨店や地元の大型スーパーでも民事再生法申請があり、景気は極端に悪い。
		スーパー（経営者）	来客数の動き	・商品の平均単価が2%下落し、悪化している。
		スーパー（経営者）	単価の動き	・豊作の影響で生鮮食品の単価が下落し、狂牛病の関係で牛肉の売上減少や精肉単価の下落、米国テロの影響も加わり、全体で消費ムードが沈滞し、回復の目途が立たない。
		スーパー（店長）	お客様の様子	・創業月間で毎週激安価格で売出しをしているが、既存店では前年割れの状態である。 ・必要な物しか買わないため、激安価格を出しても集客には結び付かず、一段とシビアになっている。
		スーパー（総務担当）	販売量の動き	・競合他社の折込チラシの投入回数が増えており、今月に入り来客数が7%強の減少、買上点数も約7%の減少となっている。
		コンビニ（エリア担当）	それ以外	・消費が増えない中、販売チャンネルだけが増えており、そのため既存店の売上が減少している。
		家電量販店（店長）	来客数の動き	・来客数が月を追うごとに減少しており、また単価も低下しているため厳しい状況である。
		乗用車販売店（経営者）	販売量の動き	・輸入車販売において、低価格の新型車を投入したものの、来客数や試乗者はあるが契約に結び付かず苦戦している。
		高級レストラン（経営者）	来客数の動き	・高級料理店の場合、多少の自助努力もあるが、景気の影響を大きく受ける。仙台ではデパートの倒産や関連企業の窮状などがあり、景気が悪い以上に心理的に冷え込んでいる。
		一般レストラン（経営者）	販売量の動き	・最近の傾向で、料理の料金が酒代より下回る客が増えている。
		その他飲食 [そば]（経営者）	単価の動き	・狂牛病の影響で焼き魚の売上が1.5倍になり、来客数も増えたが客単価が低下してしまい、全体としての状況は苦しい。
		旅行代理店（従業員）	販売量の動き	・海外旅行の手控えにより、日々売上が減少している。
		タクシー運転手	お客様の様子	・売上減少が大きく、退職する運転手が増えている。
		住宅販売会社（従業員）	お客様の様子	・三千万円以上の建売住宅を売り出したが見向きもされず、客は低額物件へ向かっている。 ・値引き圧力が強く、成約まで時間がかかる。 ・転職などにより、銀行からの借入が厳しい客が増えている。

分野	景気の現状判断	業種・職種	判断の理由	追加説明及び具体的状況の説明
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	食料品製造業 (経営者)	受注量や販売 量の動き	・小売、飲食ともに全体としては芳しくないが、当 社商品は首都圏、県内ともに順調に受注が増加して いる。
		金融業(融資 担当)	取引先の様子	・自己破産や企業倒産件数が多い状況が変わらない。
	やや悪く なっている	農林水産業 (従業者)	受注価格や販 売価格の動き	・桃の販売単価は前年並みであったものの、全体の 販売高は対前年比80%である。
		食料品製造業 (経営者)	受注価格や販 売価格の動き	・販売店側から更に厳しい価格面での条件提示が求 められている。
		木材木製品製 造業(総務担 当)	受注価格や販 売価格の動き	・既に採算割れの状況であるにもかかわらず、商品 価格の下落が始まりつつある。
		建設業(従業 員)	取引先の様子	・企業の設備投資計画の見送りが多く、建設受注が 減少している。
		経営コンサル タント	取引先の様子	・特に電子部品製造業の状況が悪くなっている。
		その他非製造 業[飲食料品 卸売業](経 営者)	受注価格や販 売価格の動き	・以前は納入価格、売価も一定していたが、今は商 品によっては結果的に納入価格を割り込む物も出 るなど、納入価格や売価が商品ごとに日々変化する 状況となっている。
悪く なっている	一般機械器具 製造業(経理 担当)	受注量や販売 量の動き	・OA機器などの民生分野で急激に生産量が減少し ており、生産余剰が発生している。 ・主に欧米用携帯電話向け部品の需要が回復せず、 生産調整したままの状態が続いている。	
	電気機械器具 製造業(経営 者)	受注量や販売 量の動き	・月を追うごとに受注量が減少している。 ・この工業団地内でも中規模の企業が受注量激減に より倒産し、当社も10月からメインの取引先の受注 が無くなり、厳しい状況である。	
	輸送業(従業 員)	受注量や販売 量の動き	・米国テロの影響で、航空貨物の輸出入の量が今年 度で最も悪化しており、国内航空貨物量も制約が増 えたため、大幅に減少している。	
雇用 関連	良く なっている	-	-	-
	やや良く なっている	-	-	-
	変わらない	人材派遣会社 (社員)	採用者数の動 き	・正社員から派遣へのシフトということもあるが、 オーダー数は横ばいからむしろ増加しており、必ず しも景気が悪いとはいえない。
	やや悪く なっている	人材派遣会社 (社員)	求人数の動き	・製造業の取引先では、長期の取引先でも、契約打 切りの話が出てきている。
	悪く なっている	人材派遣会社 (経営者)	雇用形態の様 子	・派遣社員がしていた業務を正社員が兼務し、派遣 社員の契約を中止する企業が出てきている。
		人材派遣会社 (社員)	求人数の動き	・昨年まではエンジニアの採用に支えられてきたが、 その採用もなくなり、これに代わるものがない。
		求人情報誌製 作会社(編集 者)	雇用形態の様 子	・正社員の募集数が減少し、アルバイトや派遣の募 集が増えている。
	求人情報誌製 作会社(編集 者)	雇用形態の様 子	・社員としての雇用が減少し、社員からアルバイト やパートへのシフトが増えている。	



分野	景気の現状判断	業種・職種	判断の理由	追加説明及び具体的状況の説明
		新聞社職員 [求人広告] (担当者)	求人数の動き	・求人の申込件数が、対前年比70%まで低下している。
		職業安定所 (職員)	求職者数の動き	・月間で、かつてないほどの企業整理があり、電気機械器具製造業を中心に事業主都合離職による求職者が急増している。
		職業安定所 (職員)	求人数の動き	・新規求人数が対前年比で大幅に減少し、特に電気機械器具製造業の求人が62%の減少になっている。

### 3. 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	判断の理由	追加説明及び具体的状況の説明
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(担当者)	来客数の動き	・1週間の大型催事によって、客の動きが非常に活発になっている。ファッション小物を中心に動きが出てきている。
		衣料品専門店(経営者)	単価の動き	・来客数は減少しているが、婦人服、化粧品の1品当たり単価が上昇し、販売数も増加しており、売上金額全体を押し上げている。
	変わらない	百貨店(店長)	お客様の様子	・高額品、婦人用品、婦人服の売上は伸びているが、服飾雑貨、小物類、セール商品の売行きが芳しくなく、全体では変わらない。
			販売量の動き	・狂牛病の影響により肉の売上は対前年比50%となっているが、その他の商品の売上は全体的に前年並みで変わらない。
		スーパー(統括)	来客数の動き	・来客数は5~10%程度増加しているが、客単価が低下している。特に、食品の売行きが悪くなっている。
		衣料品専門店(経営者)	単価の動き	・夏物が低価格であったので、秋物、冬物も低価格となっている。
		乗用車販売店(従業員)	単価の動き	・新型の軽自動車が発売になり、契約台数は増加しているが、売上単価が上昇しない。
		遊園地(職員)	来客数の動き	・主要客層であるヤング層が、遊びに出かける回数を減らしている状況に変わりはない。
		ゴルフ場(営業企画担当)	単価の動き	・客単価の低下が続いている。
		競輪場(職員)	来客数の動き	・土日を中心に来客数が減少傾向にあり、売上も減少が続いている。
		その他サービス[自動車整備業](事務長)	お客様の様子	・昨年より台数が多少増加している。ただし、高額の部品交換に関しては、客は中古品、再生品を選択している。
		設計事務所(所長)	単価の動き	・単価の高い仕事が出てきているが、受注量は3か月前と変わらない。
	住宅販売会社(経営者)	お客様の様子	・客の成約までの時間が従来より延びており、価格等条件面での提示も厳しい状況が続いている。	
	やや悪 く なっている	商店街(代表者)	単価の動き	・農協祭等での売出しの際には食品は動いている一方で、身の回り品では低単価の商品しか動かず、高額商品を購入する客はいない。
		商店街(代表者)	単価の動き	・単価の低い商品は売れるが、高級品は値引きをしても売上がなかなか伸びない。
一般小売店[金物](経営者)		販売量の動き	・3か月前と比べて、来客数が2割減少している。	

分野	景気の現状判断	業種・職種	判断の理由	追加説明及び具体的状況の説明
		百貨店（販売促進担当）	販売量の動き	・ 全体的に食品の売上がやや悪くなっている。特に、狂牛病の影響で、肉の売上は半分以下に落ち込んでいる。
		スーパー（経営者）	来客数の動き	・ 競合店の影響により、来客数が前年より0.5%、売上も同0.6%下回っている。
		スーパー（経営企画担当）	競争相手の様子	・ 競争相手がチラシを出す回数が増え、中身も厳しくなっている。
		乗用車販売店（経営者）	お客様の様子	・ 客は、好みの車があっても買い控えて現在使用している車で妥協している。
		自動車備品販売店（経営者）	お客様の様子	・ 今まで景気の良かった銀行や工場に勤めていた客が、リストラにあって仕事を失っている。
		住関連専門店（経営企画責任者）	販売量の動き	・ 客は必要な物以外購入しない。
		高級レストラン（店長）	来客数の動き	・ 9月まではランチタイムはほぼ満席であったが、10月には満席にならない日が目立っている。
		一般レストラン（経営者）	競争相手の様子	・ ある程度人数のまとまった宴会予約が少ないので、売上増加につながらない。
		観光型ホテル（スタッフ）	来客数の動き	・ 昨年と同時期と比べて、忘年会の問い合わせが少ない。
		旅行代理店（経営者）	単価の動き	・ 客の需要が減少している中で、競争が一層激しくなり、単価が低下している。
		旅行代理店（営業・管理担当）	それ以外	・ 米国テロの影響で、航空券、海外旅行の販売が減少している。
		通信会社（事業担当）	販売量の動き	・ ADSL、CATV、インターネット等の事業において、格安のADSL業者に押され、申込者数が減少してきている。
		観光名所（職員）	お客様の様子	・ 土産品、飲食関連の売上が、かなり落ち込んでいる。
		ゴルフ場（支配人）	来客数の動き	・ 秋のトップシーズンであるが、土日祝日の予約を除くと、平日のコンペが少ない。
		設計事務所（所長）	お客様の様子	・ 計画が先送りになっている物件が、いくつか出てきている。
	悪くなっている	商店街（代表者）	来客数の動き	・ 今まで客の途切れることがなかった商店街であるが、平日の昼間でも、客が全くいない通りになってしまっている。
		一般小売店〔精肉〕（従業員）	それ以外	・ 狂牛病の風評被害により牛肉が全く売れなくなり、それに伴い来客数も減少している。客が牛肉を食べないようにになっている。
		衣料品専門店（販売担当）	来客数の動き	・ 地域の銀行破たん、米国テロを受けた武力行使、狂牛病は、客にかなりの打撃を与え、店の客足が止まっている。
		家電量販店（店長）	お客様の様子	・ 客の商品購入態度が鈍っている。即決せずに時間をかけて購入しており、財布のひもは固い。
		乗用車販売店（営業担当）	お客様の様子	・ 必要に迫られて自動車を購入する予定の客が、他店と比べて交渉するため販売条件が乱れ、利益が残らない商談が増えている。
その他専門店〔携帯電話〕（店長）		来客数の動き	・ キャンペーンを行っても、客が集まらない。	
スナック（経営者）		単価の動き	・ 来客数、客単価ともに落ち込んでいる。どの店も客寄せのために値下げに走り、悪循環となっている。	
都市型ホテル（経営者）		それ以外	・ 地域の信用金庫が倒産し、その影響で店を閉めるところが近所にもある。	

分野	景気の現状判断	業種・職種	判断の理由	追加説明及び具体的状況の説明
		旅行代理店 (従業員)	お客様の様子	・米国テロを受けた武力行使の影響で、海外の動向を気にする客のキャンセルが相次いでいる。
		タクシー運転手	お客様の様子	・夜遅くなると、通行人や酒を飲む客も少なく、仕事がない。
		タクシー運転手	販売量の動き	・毎年10月には9月と比べ、利用客が2、3割増加するが、今年は1割以上減少している。特に、飲み客等の夜の利用が減少している。
		ゴルフ練習場 (経営者)	単価の動き	・来客数は減少し続けており、客単価も低下している。
		住宅販売会社 (経営者)	それ以外	・不動産の価格下落が依然として続いており、銀行の融資が厳しく、痛手を負っている。街中でも、空き店舗やマンションの空室が目立っている。
企業 動向 関連	良く なっている	-	-	-
	やや良く なっている	一般機械器具 製造業(経営者)	受注量や販売 量の動き	・新規受注品が本格的に立ち上がってきている。
		一般機械器具 製造業(生産 管理担当)	取引先の動き	・受注量等にはつながっていないが、新規取引先や新規の品物がかなり動き始めている。
	変わらない	食料品製造業 (製造担当)	受注量や販売 量の動き	・受注、販売数量に大きな変化はない。
		化学工業(総 務担当)	受注量や販売 量の動き	・夏に販売量が急に減少し、そのままの状況が続いている。
	やや悪く なっている	プラスチック 製品製造業 (経営者)	受注量や販売 量の動き	・米国テロ以降客が発注を手控えることが多く、受注量が非常に減少している。
		輸送業(営業 担当)	取引先の動き	・取扱商品の価格競争が激しく売り込みの力がだいぶ鈍り、取扱数量は落ち込んでいる。
		金融業(経営 企画担当)	取引先の動き	・米国テロ、狂牛病等の影響が取引先に出ている。旅館、ホテル等で外国人のキャンセルが多くなっており、精肉店では2～3割、焼肉店では5割の売上減少となっている。
		新聞販売店 [広告](総 務担当)	受注量や販売 量の動き	・チラシの出稿量は、7か月連続で前年を下回り、減少幅も1ケタから2ケタになってきている。 ・取引先のディーラーが、チラシを2色から1色に切り替えている。
		その他サービ ス業[放送] (営業担当)	受注量や販売 量の動き	・スポット物のコマーシャルの受注件数及び価格は、軟調に推移している。
	悪く なっている	食料品製造業 (営業統括)	受注量や販売 量の動き	・例年、秋には工場見学者が多く売上金額も相当あるが、今年はいずれも目立って減少しており、3か月前より悪くなっている。
		電気機械器具 製造業(経営 者)	受注量や販売 量の動き	・月を追うごとに受注量が減少している。製造業は日本で成り立たないのではないかとこのほど回復の見込みがなく、先がみえない。
		精密機械器具 製造業(経営 者)	取引先の動き	・値下げ競争が激化している。
		輸送用機械器 具製造業(総 務担当)	受注量や販売 量の動き	・3か月前に比べ受注量は5%減少している。工業団地内の同業者も休業日が増加している。
その他製造業 [宝石・貴金 属](経営者)		受注量や販売 量の動き	・店頭での販売が大幅に落ち込んでいる。米国テロを理由に、宝飾品の買い控えが出ている。	
建設業(総務 担当)		取引先の動き	・ゴルフ場工事の残金の入金が遅れている。	

分野	景気の現状判断	業種・職種	判断の理由	追加説明及び具体的状況の説明
雇用 関連	良く なっている	-	-	-
	やや良く なっている			
	変わらない	求人情報誌製 作会社（経営 者）	周辺企業の様 子	・周りの企業からの受注量に変化がない。
	やや悪く なっている	求人情報誌製 作会社（経営 者）	求人数の動き	・焼肉チェーンなどの広告アルバイト、パートの募集は、狂牛病の関係で極端に減少している。一般の大手ファミリーレストランについては、求人広告が相応にある。 ・他方、製造業での求人は止まっており、広い意味のサービス業での求人を中心となっている。
		職業安定所 （職員）	周辺企業の様 子	・電気機械器具製造業を中心とした大幅な受注減少に伴い、余剰人員を抱えている事業者においては、人員整理、配置転換等のリストラや休業等の雇用調整の実施が本格化しつつある。
		学校〔短期大 学〕（就職担 当）	求人数の動き	・合同就職面接会では、コンピュータや研究開発の技術者、高度な知識を有する営業職の求人が目立っている。学生が希望する事務職については、企業は欠員が生じても配置転換等でやりくりをしている。
	悪く なっている	人材派遣会社 （経営者）	採用者数の動 き	・業種を問わず、人材派遣のオーダーが減少している。特に、販売促進キャンペーン等の営業イベントが影を潜め、関連の要員派遣が皆無に近い状態である。
		人材派遣会社 （経営者）	雇用形態の様 子	・大手企業の人件費の単価が、20年前の水準に戻っている。
		職業安定所 （職員）	求職者数の動 き	・倒産やリストラなどによる非自発的の離職者が若年層にも広がり、新規求職者数が過去最高になるなど、求職者数が増加する一方である。
		民間職業紹介 機関（経営者）	採用者数の動 き	・大手企業の県内子会社で、大胆なリストラ、廃業が予定されている。特に半導体関係は厳しく、開発志向型の子会社でも、規模によっては事実上の廃業を選択している企業が目立ち始めている。

#### 4. 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	判断の理由	追加説明及び具体的状況の説明
家計 動向 関連	良く なっている	タクシー運 転手	お客様の様子	・原宿や代官山をはじめ東京の街に人があふれている。先日のテロの影響も10日程度で収まっている。
	やや良く なっている	一般小売店 〔家具〕（経 営者）	販売量の動き	・3か月前と比べ、確実に販売量が伸びており、客の反応も良くなっている。
		百貨店（営業 企画担当）	お客様の様子	・パターンメードの靴やバッグがベストセラーになるなど、ファッション性等の付加価値がある商品を求め、百貨店に客が戻っている。
		家電量販店 （営業部長）	販売量の動き	・家電リサイクル法の施行後落ち込んでいた冷蔵庫、洗濯機、エアコンが持ち直している。また、プラズマディスプレイ、液晶テレビなど、薄型の新機能テレビが売れ始めてきている。
		一般レストラ ン（経営者）	来客数の動き	・宴会と家族層の予約が好調である。

分野	景気の現状判断	業種・職種	判断の理由	追加説明及び具体的状況の説明	
		旅行代理店 (従業員)	販売量の動き	<ul style="list-style-type: none"> <li>・会社全体の販売量は減少しているものの、今月担当している仕事は多忙であり、やや良くなっている。</li> <li>・客に旅行の意欲があり、海外旅行から国内旅行へのシフトがみられる。</li> </ul>	
		その他レジャー施設 [アミューズメント] (職員)	来客数の動き	<ul style="list-style-type: none"> <li>・ファミリー層が増加し、来客数が増えている。</li> </ul>	
	変わらない	百貨店 (売場主任)	単価の動き	<ul style="list-style-type: none"> <li>・セール品はある程度動いているが、高額品の動きが悪い。来客数は減少していないものの、売上全体としては伸び悩んでいる。</li> </ul>	
		百貨店 (売場主任)	販売量の動き	<ul style="list-style-type: none"> <li>・全体としては厳しいが、ニットやプレタポルテの動きが好調で、ほぼ変わらない状況である。</li> </ul>	
		百貨店 (企画担当)	販売量の動き	<ul style="list-style-type: none"> <li>・婦人服ヤングキャリア部門では、単価の稼げるコート、ジャケットの動きが良く、紳士服では、昨年不振であったスーツが好調である。しかし、ブーツの不振が続く婦人靴の売上は、大幅に減少している。</li> <li>・狂牛病の影響が続く牛肉売場では、先月以上に売上が厳しい。</li> </ul>	
		百貨店 (販売促進担当)	お客様の様子	<ul style="list-style-type: none"> <li>・単に価格が安いだけでは売れなくなってきている。客は、本当に価値のある商品を選択する目をもって、買物をしている。</li> </ul>	
		スーパー (店長)	販売量の動き	<ul style="list-style-type: none"> <li>・食品の売行きは依然として好調であるが、衣料品や住居関連、特に重衣料やパソコン関連の販売量が相変わらず減少している。</li> </ul>	
		スーパー (店長)	販売量の動き	<ul style="list-style-type: none"> <li>・客の購買が大きなセールや目玉商品に集中し、通常品の動きはみられない状況が続いている。</li> </ul>	
		スーパー (店長)	販売量の動き	<ul style="list-style-type: none"> <li>・販売量は増加しているが、単価が上昇しない。</li> </ul>	
		衣料品専門店 (店員)	来客数の動き	<ul style="list-style-type: none"> <li>・客の店での滞在時間が短く、それだけ商品を手にする時間が短くなっている。</li> <li>・来客数も減少している。</li> </ul>	
		乗用車販売店 (販売担当)	お客様の様子	<ul style="list-style-type: none"> <li>・客の様子からは景気に明るさが感じられず、トラックの販売台数も増加していない。</li> </ul>	
		その他専門店 [眼鏡] (店員)	来客数の動き	<ul style="list-style-type: none"> <li>・単価の落ち込みはそれほどないものの、10月の来客数は対前年比8%程度の減少と、伸び悩んでいる。</li> </ul>	
		スナック (経営者)	来客数の動き	<ul style="list-style-type: none"> <li>・歌舞伎町での火災事故の影響で、客足が遠のいている状況が続いている。</li> </ul>	
		タクシー運転手	来客数の動き	<ul style="list-style-type: none"> <li>・常連の通院客、役所関係は変わらないが、中距離、長距離の客がかなり減少している。</li> </ul>	
		通信会社 (企画担当)	競争相手の様子	<ul style="list-style-type: none"> <li>・インターネット接続の要望は多いが、競争相手の価格を大幅に下げているので、利益にならない。</li> </ul>	
		その他レジャー施設 [アミューズメント] (職員)	来客数の動き	<ul style="list-style-type: none"> <li>・週末はそれなりの来客数があるが、平日と週末の集客の差が広がっている。客は有給休暇を取得するなどして、空いている平日に来場する環境にない。</li> </ul>	
		設計事務所 (所長)	お客様の様子	<ul style="list-style-type: none"> <li>・一般建築の動きは悪いが、投資目的のマンション等の需要はまだ続いている。</li> </ul>	
		住宅販売会社 (従業員)	来客数の動き	<ul style="list-style-type: none"> <li>・展示場や分譲地への来場数、契約数が3か月前から横ばいである。</li> </ul>	
		やや悪くなっている	商店街 (代表者)	販売量の動き	<ul style="list-style-type: none"> <li>・最近、商店街に複数の人気店舗が開店した影響で、人通りは増加しているが、買物袋を持った客は少ない。当店でも販売点数が若干減少している。</li> </ul>

分野	景気の現状判断	業種・職種	判断の理由	追加説明及び具体的状況の説明	
		一般小売店 [茶](営業 担当)	単価の動き	・お茶は自家需要が中心で、進物の動きが鈍く、客単価が低下している。	
		百貨店(企画 担当)	販売量の動き	・紳士、婦人のカジュアルを中心とした衣料品が、大変厳しい状況にある。昨年好調であったカシミアストールなどの婦人用品も、不調である。	
		スーパー(総 務担当)	販売量の動き	・来客数は変わらないが、狂牛病問題で肉の売上が対前年比80%に減少し、食品の売上が全体的に落ちている。	
		コンビニ(経 営者)	単価の動き	・弁当だけを購入し、飲料を購入しないなど、客の購入単価が低下している。	
		コンビニ(経 営者)	単価の動き	・おにぎりよりも単価の安い中華まんが売れる傾向が、例年以上に強い。	
		衣料品専門店 (経営者)	お客様の様子	・商品購入までの時間が長くなり、客が買物に慎重になっている。 ・来客数は依然として減少傾向にある。	
		家電量販店 (店長)	競争相手の様子	・この3か月で近隣に競合店が2店開店したが、1店は先週閉店となり、もう1店でも来客数が減少している。	
		乗用車販売店 (販売担当)	来客数の動き	・10月に入り、来客数が減少しており、購入を検討している客も即購入には至らず、慎重に検討している。	
		乗用車販売店 (営業担当)	お客様の様子	・客の仕事先が米国テロの影響を受け、車の検討をかなり先まで見送る状況になっている。	
		住関連専門店 (販売責任 者)	単価の動き	・こたつ布団や暖房家電などの冬物商品では、良いものや価格の高いものより、ノンブランドの商品が売れている。	
		高級レストラン(支配人)	来客数の動き	・食堂部門、宴会部門の来客数がともに落ち込んでおり、3か月前、前年と比べてもかなり悪い。	
		都市型ホテル (スタッフ)	お客様の様子	・米国テロの影響により宿泊客が減少し、狂牛病の影響で、レストランが不振である。	
		旅行代理店 (従業員)	販売量の動き	・米国テロの影響で海外旅行のウェイトが非常に低くなっており、海外部門の落ち込みが全体の販売量の減少につながっている。	
		旅行代理店 (経営者)	お客様の様子	・宿泊単価が非常に低くなっている。昼食場所、見学場所も、できれば安いところ、無料のところを選択する傾向がみられる。	
		タクシー運転 手	来客数の動き	・季節が変わり、動きはあるものの、日中、特に日曜祭日には自家用車での買物客が多く、安定した営業収入を上げることができない。	
		パチンコ店 (経営者)	競争相手の様子	・当店を含め、近所のライバル店でも、来客数が減少している。	
		住宅販売会社 (経営者)	販売量の動き	・契約単価が低下しているが、販売量は増加しない。依然としてリストラの不安等があり、客はなかなか購入の決定を下せない。家を買うということに前向きになれない人が多く、契約数も全く伸びない。	
		悪く なっている	一般小売店 [雑貨](経 営者)	競争相手の様子	・安いから買ってみる程度で、購買意欲のある人が少ない。
			一般小売店 [鞆・袋物] (従業員)	販売量の動き	・日用鞆については、販売量が増加しているものの、単価が低下している。 ・旅行関係用品の需要が半減している。

分野	景気の現状判断	業種・職種	判断の理由	追加説明及び具体的状況の説明
		百貨店（営業担当）	競争相手の様子	<ul style="list-style-type: none"> <li>・狂牛病の影響で、精肉の売上が落ち込んでいる。代わりに、塩乾、鮮魚等の売上は増加しているが、精肉の落ち込みをカバーできるほどの売上増はない。</li> <li>・お歳暮に関しても、来客数の大幅増加は望めない。客単価は前年並みか、若干の前年割れと予測している。</li> </ul>
		百貨店（販売促進担当）	お客様の様子	<ul style="list-style-type: none"> <li>・高額品、食料品、イベント性のある商品については好調であるが、紳士、婦人服が苦戦を強いられている。</li> </ul>
		スーパー（経営者）	販売量の動き	<ul style="list-style-type: none"> <li>・狂牛病の影響で、牛肉の売上が前年比で半分以下になっており、全体の売上にも大きな影響を及ぼしている。</li> </ul>
		衣料品専門店（経営者）	お客様の様子	<ul style="list-style-type: none"> <li>・客が価格に非常に敏感になっており、来店してもなかなか購買に結び付かない。従来からの客も、高額品ではなく、安めの物を買っている。</li> </ul>
		家電量販店（店長）	単価の動き	<ul style="list-style-type: none"> <li>・客が必要な商品を、必要な時に、必要な量しか買わない。先買いをせず、単価が低下し、来客数が減少するという要素がそろっており、全体的に減速傾向に入っている。</li> </ul>
		乗用車販売店（総務担当）	販売量の動き	<ul style="list-style-type: none"> <li>・新型車イベントの来客数は微増したが、全社での受注は前年より8%落ち込んでいる。</li> <li>・中古車部門は、来客数の落ち込みが大きく、また受注台数も14%の減少となっている。</li> </ul>
		スナック（経営者）	来客数の動き	<ul style="list-style-type: none"> <li>・サラリーマンの来客数が減少している。</li> </ul>
		都市型ホテル（スタッフ）	それ以外	<ul style="list-style-type: none"> <li>・海外からの来客数が減少しており、更に、レストラン部門では、狂牛病の影響で売上が減少している。</li> </ul>
		都市型ホテル（スタッフ）	それ以外	<ul style="list-style-type: none"> <li>・忘新年会の予約キャンセルが数件出ている。</li> </ul>
		旅行代理店（従業員）	販売量の動き	<ul style="list-style-type: none"> <li>・米国テロの影響で、海外旅行者が前年の約半数に激減しており、非常に厳しい。</li> </ul>
		タクシー（団体役員）	お客様の様子	<ul style="list-style-type: none"> <li>・客の会話の中でも良い話は出ず、相変わらず不景気の話ばかりである。</li> <li>・同業種の法人タクシー仲間でも、稼げないという話が多くなっている。</li> </ul>
		通信会社（営業担当）	お客様の様子	<ul style="list-style-type: none"> <li>・契約者が決断せず、交渉の長引くケースが多い。他方、滞納者が増えつつあり、3,500円の高額も、預金通帳に入っていない状況が見受けられる。</li> </ul>
		美容室（経営者）	来客数の動き	<ul style="list-style-type: none"> <li>・来客サイクルが鈍っている。</li> </ul>
		設計事務所（所長）	お客様の様子	<ul style="list-style-type: none"> <li>・客が増設、新築を先延ばしにしている。既に業界では、現金取引でなければ材料を納入しない話まで出ている。</li> </ul>
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（経営者）	取引先の動き	<ul style="list-style-type: none"> <li>・先月に比べ、多少受注量は増加している。</li> </ul>
	変わらない	金属製品製造業（経営者）	取引先の動き	<ul style="list-style-type: none"> <li>・見積件数は多くなっているが、受注は以前と変わらない。</li> </ul>
		一般機械器具製造業（経営者）	取引先の動き	<ul style="list-style-type: none"> <li>・取引先の社長から、銀行の貸し渋りにより、金がうまく回らないと聞いている。</li> </ul>
		広告代理店（従業員）	それ以外	<ul style="list-style-type: none"> <li>・仮決算があったが、予定の売上高に達していない。</li> </ul>

分野	景気の現状判断	業種・職種	判断の理由	追加説明及び具体的状況の説明
	やや悪くなっている	食料品製造業（経営者）	受注量や販売量の動き	・個人向けの注文は多いが、法人向けは非常に少ない。
		出版・印刷・同関連産業（営業担当）	受注量や販売量の動き	・予算がないとの理由で、顧客は定期的な印刷物の部数を減らし、次いでページ数を削減している。
		化学工業（経営者）	受注量や販売量の動き	・狂牛病の関係で、化粧品に入れてはいけない成分が突然指示され、回収を始めている。代替品の発売も先延ばしで、良くない要因が重なっている。
		電気機械器具製造業（経営者）	受注量や販売量の動き	・7月に比べて売上が30%低下し、景気が急激に冷え込んでいる。
		建設業（営業担当）	それ以外	・客が建設業者に頼まず、自分で仕事をこなすパターンが多くなっている。
		輸送業（総務担当）	取引先の動き	・予定が変更されることが多く、貨物量が計画的に把握できない。
		社会保険労務士	取引先の動き	・資金繰りの厳しい会社が増え、助成金の入金をあてにしている会社も増加している。
	悪くなっている	出版・印刷・同関連産業（経営者）	取引先の動き	・すべての客の見積りや問い合わせが極端に減少している。
		一般機械器具製造業（経営者）	受注価格や販売価格の動き	・会社の得意先から、20～30%の値引き要請が来ている。2、3か月前の値引き要請は10%であり、値引き率が上昇している。
		輸送用機械器具製造業（経営者）	取引先の動き	・トラックメーカーのリストラの影響で、親会社の仕事量が60%程度に減少しており、その親会社の外注を受けている当社では、仕事量が一層減少している。
		金融業（渉外・預金担当）	取引先の動き	・優良取引先でも、売上等の業績が悪化している。
		税理士	受注価格や販売価格の動き	・メーカー等が海外に工場を移転し、安価なものを輸入している影響が、クライアントの中小企業に出ている。
		その他サービス業〔情報サービス〕（従業員）	受注量や販売量の動き	・客に計画があっても、予算が取れないなどの理由で、発注が繰延べになるケースが増加している。
雇用関連	良くなっている	-	-	-
	やや良くなっている			
	変わらない	人材派遣会社（社員）	求職者数の動き	・新規派遣登録者の増加や、未就労者からの仕事に対する問い合わせが、依然として多い。
		学校〔専門学校〕（教務担当）	それ以外	・IT業界のソフト開発部門の求人が相変わらず良いが、他の業種については、学生の就職が難航している。
	やや悪くなっている	人材派遣会社（社員）	雇用形態の様子	・短期の仕事は増加しているが、長期の仕事が減少している。
		人材派遣会社（社員）	求人数の動き	・求人数が減少している。3か月前も良くはなかったが、それより更に30%減っている。
		求人情報誌製作会社（営業担当）	求人数の動き	・営業不振で採用計画が立てられない企業が増加している。



分野	景気の現状判断	業種・職種	判断の理由	追加説明及び具体的状況の説明
		民間職業紹介機関(経営者)	求人数の動き	・外資、IT企業中心に求人数が減少し、求人側の要求も高く、なかなか採用の判断を出さない。
	悪くなっている	新聞社[求人広告](担当者)	求人数の動き	・求人募集の数が非常に減少している。必要でも募集できず、少ない人数で必至に対応したり、生産業務縮小で人員削減を行っている企業が増加している。 ・求人の応募状況については、時給が下がっており、失業率の高さにもかかわらず、集まり具合が悪くなっている。
		職業安定所(職員)	周辺企業の様子	・雇用調整助成金に対する問い合わせが激増している。

## 5. 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	判断の理由	追加説明及び具体的状況の説明
家計動向 関連	良くなっている	-	-	-
	やや良くなっている	スーパー(店長)	お客様の様子	・低価格志向は相変わらずで、客単価は依然として前年を割っている。しかし来客数が増加し、売上はこの1年で初めて前年を上回っている。節約疲れのためか、少し余裕のある買物行動が見受けられる。
		住関連専門店(店員)	販売量の動き	・売上が増加し、前年を上回っている。客の目は厳しいが、価値のある良い商品は売れている。
		都市型ホテル(スタッフ)	来客数の動き	・婚礼利用は減少しているが、同窓会や法事での利用が見込みより増加している。
		テーマパーク(職員)	来客数の動き	・来客数は例年並みであり、客の来客時間も早い。大会やイベントの参加者も多い。
		その他サービス[語学学校](経営者)	来客数の動き	・半年程前に更新したホームページの宣伝効果が少しずつ出てきて、入校者が微増している。
	変わらない	一般小売店[生花](経営者)	単価の動き	・高額ギフト商品がほとんど売れなくなっており、単価が低下している。
		一般小売店[高級精肉](企画担当)	販売量の動き	・狂牛病の影響により、売上の減少傾向が続いている。
		百貨店(販売促進担当)	単価の動き	・安い商品の売行きは良いが、中間価格帯の売行きが良くない。
		百貨店(企画担当)	お客様の様子	・高級ブランド品は相変わらず好調であるが、衣料品の動きが鈍い。 ・狂牛病の影響から、食料品の消費が全体的に悪化している。
		スーパー(経営者)	単価の動き	・来客数は増加しているが、目玉商品だけを購入していく客が目立つ。
		スーパー(店員)	販売量の動き	・狂牛病関係で、牛肉の売上が対前年比80%と、かなり厳しい。
		コンビニ(エリア担当)	それ以外	・売上の前年割れ状況が続いているが、前年割れ店舗の比率は横ばいである。
		コンビニ(エリア担当)	単価の動き	・客単価の低下が続いている。
衣料品専門店(経営者)		来客数の動き	・来客するのは固定客ばかりで、客単価の低下も続いている。	

分野	景気の現状判断	業種・職種	判断の理由	追加説明及び具体的状況の説明
		乗用車販売店 (従業員)	販売量の動き	<ul style="list-style-type: none"> <li>・新型車が発売され、過去最高に近い来客数を記録しているが、成約率の向上には必ずしも結び付いていない。</li> <li>・新型車の成約が増えても、他車種の成約率が低下しているため、全体的な販売量は変わってない。</li> </ul>
		タクシー運転手	来客数の動き	<ul style="list-style-type: none"> <li>・ここ数か月動きは小さいが、微妙に悪くなっている。売上目標を達成する労働時間が長くなっている。</li> </ul>
		通信会社(営業担当)	販売量の動き	<ul style="list-style-type: none"> <li>・コストダウンにつながる提案にしか、客は耳を傾けない。</li> </ul>
		ゴルフ場(経営者)	競争相手の様子	<ul style="list-style-type: none"> <li>・どのゴルフ場も苦戦している。</li> </ul>
		設計事務所(経営者)	それ以外	<ul style="list-style-type: none"> <li>・案件数の減少と設計料の低単価傾向が、依然として続いている。</li> </ul>
	やや悪くなっている	商店街(代表者)	お客様の様子	<ul style="list-style-type: none"> <li>・固定客の来店頻度が減少するとともに、客単価が若干低下している。</li> </ul>
		一般小売店 [土産](経営者)	競争相手の様子	<ul style="list-style-type: none"> <li>・廃業や売上の大幅な落ち込みが続いている。</li> </ul>
		百貨店(企画担当)	お客様の様子	<ul style="list-style-type: none"> <li>・パーゲン商品でも、衝動買いはみられない。</li> </ul>
		スーパー(店長)	お客様の様子	<ul style="list-style-type: none"> <li>・特売品の価格にも敏感になっている。</li> </ul>
		スーパー(店員)	販売量の動き	<ul style="list-style-type: none"> <li>・狂牛病の影響で精肉の売行きが悪く、牛肉はほとんど売れてない。代わりに魚が売れているわけでもないため、販売量が落ちている。</li> </ul>
		コンビニ(エリア担当)	販売量の動き	<ul style="list-style-type: none"> <li>・対前年比100%を達成している店の数は変わっていないが、対前年比90%を割っている店の割合が、非常に高くなっている。</li> </ul>
		家電量販店(店員)	販売量の動き	<ul style="list-style-type: none"> <li>・新製品の買い控えによりパソコンは販売量が減少している。携帯電話の販売量もやや減少している。</li> </ul>
		乗用車販売店(経営者)	販売量の動き	<ul style="list-style-type: none"> <li>・車検時期がきても客の新車購入割合が非常に低くなっており、買い換えるとしても中古車が多い。来客数も非常に厳しくなっており、販売量が増加しない。</li> </ul>
		その他専門店 [雑貨](店員)	単価の動き	<ul style="list-style-type: none"> <li>・客の買上点数が減少し、客単価も低下している。衝動買いが少なくなっており、シビアな買い方をする客が増加している。</li> </ul>
		観光型ホテル(スタッフ)	単価の動き	<ul style="list-style-type: none"> <li>・レストランメニューでも、一番安いメニューの選択率が非常に高まっている。</li> </ul>
		旅行代理店(従業員)	単価の動き	<ul style="list-style-type: none"> <li>・海外旅行の需要が極端に減少しているため、客単価も低下している。</li> </ul>
		タクシー運転手	来客数の動き	<ul style="list-style-type: none"> <li>・深夜23時ごろから客足が減少し、客待ちの時間が非常に長い。遠距離客はほとんどいない。</li> </ul>
		通信会社(営業担当)	来客数の動き	<ul style="list-style-type: none"> <li>・来客数が各販売店とも半減している。</li> <li>・携帯電話の新規加入は前月比70~80%で、買い換えは50%程度である。</li> </ul>
		パチンコ店(店長)	来客数の動き	<ul style="list-style-type: none"> <li>・前月から来客数がかかり減少し、客単価も若干低下している。</li> </ul>
		美容室(経営者)	来客数の動き	<ul style="list-style-type: none"> <li>・客のパーマ、ヘアカラー、カットの周期が長くなっている。</li> </ul>
住宅販売会社(従業員)	お客様の様子	<ul style="list-style-type: none"> <li>・雇用の先行きが不透明なため、建築資金の返済に対する不安が増しており、契約締結までスムーズに至らないケースが増えている。</li> </ul>		
悪くなっている	家電量販店(店員)	単価の動き	<ul style="list-style-type: none"> <li>・売上等の前年割れが続いている。</li> </ul>	

分野	景気の現状判断	業種・職種	判断の理由	追加説明及び具体的状況の説明
		乗用車販売店 (従業員)	販売量の動き	・受注件数が、対前年比70%にまで減少している。
		高級レストラン (経営者)	来客数の動き	・近場の旅行客が増加したため、昼食の来客数は昨年の4割増となっているが、接待の多い夕食の来客数は激減し、全体では悪くなっている。
		旅行代理店 (従業員)	それ以外	・米国テロの影響により、飛行機を利用する海外旅行や沖縄等の国内旅行に影響が出ている。
		旅行代理店 (従業員)	販売量の動き	・米国テロの影響で、アメリカだけでなく多方面の販売量の落ち込みが激しく、手の打ちようがない。
		その他サービス [珠算塾] (経営者)	それ以外	・兄弟の上の子供は通わせても、下の子供は通わせないなど、養育費を切り詰めている。
		住宅販売会社 (企画担当)	販売量の動き	・毎月成約件数が7、8件あるが、ここ2～3か月は5件程度に減少している。今月はまだ2件である。
企業 動向 関連	良くなっている	-	-	-
	やや良くなっている	化学工業(企画担当)	受注量や販売量の動き	・受注の引き合いや出荷が増加している。特に海外の新規取引先や新規商談は増加し、順調である。
	変わらない	建設業(企画担当)	受注量や販売量の動き	・大型工事物件がなく、一つ一つの工事規模が小さくなり、受注量も少なくなっている。
		金融業(従業員)	取引先の様子	・鋳物、印刷業等悪くなってきている業種もあれば、コンビニや100円ショップ等、入金が良くなってきている業種もあるため、全体的にみれば悪くない。
		税理士	取引先の様子	・客の売上がここ数か月間あまり増加していない。
	やや悪くなっている	食料品製造業(企画担当)	受注量や販売量の動き	・従来の販売数量の低迷に加え、狂牛病による影響が一部の商品に出ている。
		化学工業(営業担当)	受注量や販売量の動き	・工作機械関係の生産受注量が、極端に減少している。
		非鉄金属製造業(社員)	受注価格や販売価格の動き	・仕事の引き合いは極端には減少していないが、価格の低下傾向には下げ止まる気配がない。
		一般機械器具製造業(販売担当)	受注量や販売量の動き	・設備導入に関する引き合いが減少している。
		電気機械器具製造業	受注量や販売量の動き	・工業用ミシンの展示会入場者数は10%減少、商談件数は当社前年比で60%減少している。
		輸送用機械器具製造業(総務担当)	受注量や販売量の動き	・受注量が3か月前の内示より更に減少している。
		輸送業(エリア担当)	受注量や販売量の動き	・受注量が7.5～8%減少しており、大手荷主の会社からは2～5%の運賃値引き要請を強硬に受けている。
		金融業(従業員)	受注量や販売量の動き	・米国テロの影響により、ドル建て保険や年金商品の契約件数がかなり減少している。
	悪くなっている	公認会計士	取引先の様子	・顧問先であるIT関連企業の業績悪化が長期化しており、回復の兆しがみえない。 ・金融機関の融資体制が従来以上に厳しくなり、業績の回復が遅れている会社の新規資金の調達が困難になっている。
鉄鋼業(経営者)		取引先の様子	・取引先の受注量が極端に減少している。本来ならば年末に向けて受注増加が見込める時期であるのに、今年は全く逆行している。 ・日本と他のアジア諸国との国際競争力の差は小さくなってきており、日本素材の優位性が消えつつある。	

分野	景気の現状判断	業種・職種	判断の理由	追加説明及び具体的状況の説明
		金属製品製造業(従業員)	受注量や販売量の動き	・設備投資と輸出関連製品の減少により、生産量が減少している。
		一般機械器具製造業(経理担当)	受注価格や販売価格の動き	・競合他社の値引き競争が一段と激しく、受注先からも何度も見積書の提出を要求され、なかなか成約に至らない。
		輸送用機械器具製造業(経営者)	受注量や販売量の動き	・すべての業種で受注は減少しているが、特にIT関連は90%以上の減少である。 ・輸送機械関係はIT関連よりはまだ良いが、中国製輸送機械のシェアが大きく伸びているため、日本メーカーも押されているようである。
		建設業(経営者)	受注量や販売量の動き	・受注見込みが前期比で30%程度減少している。
		通信業(企画担当)	取引先の様子	・取引先の生産工場の大部分が閉鎖となり、工場内で作業を請け負っていた仕事がなくなり、退職する社員が出てきている。
		新聞販売店[広告](店主)	それ以外	・流通業を中心に、折込広告が15%程度減少している。
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			
	やや悪くなっている	アウトソーシング企業(エリア担当)	周辺企業の様子	・これまで安定していた自動車関連の企業まで、求人数の減少傾向が出てきている。
		人材派遣会社(社員)	求人数の動き	・派遣の新規受注が激減している。業務縮小で派遣契約を終了するケースも目立つ。
		職業安定所(職員)	求人数の動き	・製造業の生産工程や労務の求人の減少が目立つ。
		民間職業紹介機関(エリア担当)	求人数の動き	・求人を出す企業数や1社あたりの求人数が減少しており、下げ止まる様子がみられない。
	悪くなっている	人材派遣会社(社員)	周辺企業の様子	・取引先の倒産により、仕事量の減少が目立つ。
		新聞社[求人広告](担当者)	求人数の動き	・求人広告件数の対前年比は業務請負やパート、アルバイトを中心に月を追うごとに悪化している。 ・静岡県では、製造業の求人が激減している一方でIT技術者、ソフト系の情報関連企業を中心に人材不足が続いている一面もある。
		職業安定所(職員)	求職者数の動き	・事業主都合による離職者は、7~9月は前期比で34.7%増加している。

## 6. 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	判断の理由	追加説明及び具体的状況の説明
家計 動向 関連	良くなっている	-	-	-
	やや良くなっている	自動車備品販売店(従業員)	お客様の様子	・冬季商品、一部高額商品の販売拡大、競合2店の出店による市場喚起などにより、来客数が前年より若干増加し、また単価も上昇している。
		住関連専門店(店長)	来客数の動き	・リニューアル効果により、来客数がかなり増加している。売上も来客数に比例した状況にはなっていないが、増加している。
		観光型旅館(経営者)	来客数の動き	・米国テロにより海外旅行の一部が国内旅行にシフトしたため、来客数がやや増加している。

分野	景気の現状判断	業種・職種	判断の理由	追加説明及び具体的状況の説明
	変わらない	タクシー運転手	来客数の動き	・夜の街のタクシー利用は伸び悩んでいるが、冠婚葬祭のタクシー利用が若干増加している。
		商店街（代表者）	単価の動き	・相変わらず単価の安い物は売れるが、高級品は伸び悩んでいる。
		一般小売店〔鮮魚〕（店長）	単価の動き	・特売比率が高くなっている。
		スーパー（店長）	お客様の様子	・牛肉以外の豚、鶏肉は好調に売れているが、肉を除く売上は前年並みの水準である。
		衣料品専門店（経営者）	販売量の動き	・メンズ店舗の客の動きは鈍いが、レディース店舗の売上は増加しており、平均すると変わらない。
		家電量販店（経営者）	単価の動き	・客単価、商品単価ともに相変わらず低いままである。来客数はかなり伸びているが、売上は厳しい状況が続いている。
		乗用車販売店（経理担当）	販売量の動き	・来客数は減っているが、受注ベースでは変わっていない。
		一般レストラン（店長）	販売量の動き	・売上、来客数、客単価ともにほとんど変わっていない。客の様子も変わっていない。
		通信会社（社員）	販売量の動き	・新しい商品やサービスが登場していないため、携帯電話の売上台数、金額ともに伸び悩んでいる。
		テーマパーク（経営者）	来客数の動き	・海外旅行のキャンセルで、客が国内に向いているといわれるが、まだ兆候がみられない。
	やや悪くなっている	百貨店（営業担当）	来客数の動き	・ブランド品のように個別に客を持ち、コンサルティングが可能な売場の来客数はあまり落ちていないが、一般客に商品を提供している売場の来客数は前年の90%である。
		百貨店（営業担当）	お客様の様子	・例年活発に動く旅行関連商品のかばんや洋服などが低調である。また、従来はトータルで買っていた客が単品志向に変わり、相変わらず必要な物以外は一切買わない。
		スーパー（店長）	単価の動き	・買上客数、客単価ともに2ケタ減となっており、特にブランド高額商品、輸入商品の買上単価が落ちている。 ・住生活関連商品では買上点数が減少しており、食品については牛肉の売上ダウンが他でカバーできない状況である。
		家電量販店（店長）	単価の動き	・大型テレビやパソコンなどの高額商品の売行きが非常に悪い。
		乗用車販売店（営業担当）	来客数の動き	・来客数は前年同月比で3割減少、3か月前との比較でも2割減少となっている。
		その他専門店〔ガソリンスタンド〕（経営者）	販売量の動き	・石油製品の販売数量が工場向け、自動車用ともに8月から減少している。これは従来みられなかった動きである。
		高級レストラン（スタッフ）	来客数の動き	・昼の来客数は増加しているが、夜の来客数は大幅に減少している。支払額を更に抑える動きが客にみられる。
		スナック（経営者）	来客数の動き	・今月は客の会社のイベントや接待、創立記念海外旅行の取りやめによる店の貸し切りなど、予想外の来客数があったが、これらを除くと来客数、売上ともに低調である。
		タクシー運転手	単価の動き	・会社の経費削減のため、タクシー利用額が少ない。
		競輪場（職員）	単価の動き	・入場者数は変わらないが、1人当たり車券購入額は10%減少している。

分野	景気の現状判断	業種・職種	判断の理由	追加説明及び具体的状況の説明
		美容室（経営者）	単価の動き	・順調に伸びていた客単価が9、10月と2か月連続して、前年を下回っている。
		住宅販売会社（従業員）	単価の動き	・相変わらず来場者は少なく、常設展示場から撤退するメーカーが出ている。また、多くの住宅メーカーが価格競争を始め、従来の60%程度で競合している。
	悪く なっている	商店街（代表者）	それ以外	・10月から11月にかけて、マイカーやタクシーの乗り入れを禁止し、歩行者を優先するイベントが種々開催されているが、購買にはつながらない。一部の個店では来客数、売上ともに前年同月比で35%程度落ち込んでいる。
		一般小売店〔精肉〕（経営者）	お客様の様子	・狂牛病の発生で、牛肉の消費が減少している。
		スーパー（営業担当）	競争相手の様子	・業界では単価を一層下げて集客しようとする動きがあるが、来客数は増えず、販売量も伸びていない。客は値段を下げて買わない。
		乗用車販売店（経営者）	お客様の様子	・成約までの時間がますます長くなる傾向がある。客に無理な対応をすると、簡単に商談が中止または延期となる。
		一般レストラン（スタッフ）	来客数の動き	・狂牛病事件以来、客は外食を控えている。
		旅行代理店（従業員）	単価の動き	・団体旅行の単価が2,000～3,000円低下している。また、ハネムーンの海外旅行が6割キャンセルされている。
		テーマパーク（職員）	来客数の動き	・団体客の中でも特に法人の旅行需要が鈍いため、来場者数は前年同月比で2ケタに近い減少が続いている。また、近隣の温泉地を含めた観光客数も対前年比で減少傾向が続いている。
住宅販売会社（従業員）	競争相手の様子	・採算に疑問のある低価格で客と折衝しているメーカーがある。		
企業 動向 関連	良く なっている	-	-	-
	やや良 くなっている	-	-	-
	変わらない	電気機械器具製造業（経営者）	受注量や販売量の動き	・受注高が低水準のまま横ばいで推移している。
		通信業（営業担当）	受注量や販売量の動き	・個人ビジネスはADSLを中心にまずまずである。また、法人系のシステムは一時停滞していたが、少し動き始めたものの、全体では変わらない。
		金融業（融資担当）	受注価格や販売価格の動き	・手形支払を現金に切替え、多少のマーゲンを取得する企業の動きがみられる。それに伴い、資金需要が少しずつ出ている。
		司法書士	取引先の様子	・会社については、解散登記が多く、設立登記はほとんどない。また、増資については新しい事業のためというよりは、負債整理を目的としたものが目立っている。
	やや悪 くなっている	食料品製造業（企画担当）	取引先の様子	・今まで納入していた弁当部材を使った弁当の値下げにより、従来のメニューを変更したため、受注部材が更に安くなっている。
繊維工業（経営者）		受注価格や販売価格の動き	・新しく開発した商品にもかかわらず、非常に安い価格でないと売れにくい。	

分野	景気の現状判断	業種・職種	判断の理由	追加説明及び具体的状況の説明
		化学工業（営業担当）	取引先の様子	・ドラッグストアの収益が非常に悪くなっている。一部で自己破産も発生しているため、営業部門が大変消極的になっている。
		不動産業（営業担当）	取引先の様子	・企業倒産やリストラによる売り物件が増加している。反面、数か月前から交渉し、決まりかけていた不動産の購入の結論が先送りされるケースが増えている。
	悪くなっている	一般機械器具製造業（経営者）	受注量や販売量の動き	・9月から10月にかけて北米、特に米国のマーケットが冷え切っており、実需そのものも相当落ち込んでいる。
		精密機械器具製造業（経営者）	受注量や販売量の動き	・米国テロで今月の米国の販売量が3割以上減少している。それにつれてヨーロッパの受注もかなり落ち込んでいる。
		建設業（経営者）	競争相手の様子	・同業者の中で、7億円の倒産、老舗企業の廃業、希望退職者60名を募る大幅リストラなどが相次いで発生している。
		建設業（総務担当）	受注量や販売量の動き	・公共土木工事の受注が大幅に減少し、人員が余剰になっている。
新聞販売店〔広告〕（従業員）	取引先の様子	・新聞折込チラシの申込件数、枚数とも前年割れが続いている。また、前月比でも5%の落ち込みとなっている。		
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	新聞社〔求人広告〕担当者	求人数の動き	・求人状況は3か月前から低水準のまま横ばいである。内容的には正社員よりも、季節雇用従業員や派遣従業員等が多い。
	やや悪くなっている	求人情報誌製作会社（編集者）	求人数の動き	・全般的に求人件数の減少傾向が続いているが、飲食関係では一連の狂牛病問題による売上激減のため、アルバイト、パートの求人減少が顕著である。
		新聞社〔求人広告〕（担当者）	採用者数の動き	・求人広告の掲載件数は3か月前に比べて3～4割減少している。また、採用数も減少傾向にある。
	悪くなっている	学校〔大学〕（就職担当）	求人数の動き	・依然として女子学生の求人依頼が停滞し、男子学生も前年と比べて半減している。
		職業安定所（職員）	雇用形態の様子	・今月も求人数は大幅な減少となっている。事業廃止や整理、統合などが続いていた電子部品製造業では、海外生産への切替えが顕著になり、国内工場が管内からなくなる不安がある。
民間職業紹介機関（経営者）	それ以外	・特に若い人たちが営業職を選択しないため、ミスマッチとなっている。		

## 7. 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	判断の理由	追加説明及び具体的状況の説明
家計動向関連	良くなっている	百貨店（営業担当）	販売量の動き	・婦人服、高級時計、宝石、絵画のすべてが過去最高の売行きである。
		百貨店（売場主任）	来客数の動き	・秋物の動きがますます順調に推移している。防寒関係の動きも若干早い。
	やや良くなっている	スーパー（店長）	競争相手の様子	・大手スーパーの破たんにより、来客数、売上等が昨年を上回っている。
		一般レストラン（経営者）	販売量の動き	・売上の前年比プラスが続いている。

分野	景気の現状判断	業種・職種	判断の理由	追加説明及び具体的状況の説明
		観光型旅館（経営者）	来客数の動き	・米国テロの影響で、客が海外旅行から国内旅行へ動いている。宣伝の反響が良い。
		タクシー運転手	来客数の動き	・10月中旬から修学旅行者、観光客が増加している。朝晩の冷え込みにより、通勤客の利用も多少増加している。
	変わらない	商店街（代表者）	お客様の様子	・人出の多い時間が短く、客は買物に慎重である。
		百貨店（売場主任）	お客様の様子	・依然として中高年層の購買力は落ちておらず、ヤング関係の購買は落ちているものの25～35歳の年齢層では堅調である。
		百貨店（経理担当）	お客様の様子	・店頭での売上は前年並みを確保し、バーゲンより通常の売上の方が良い状況が続いている。
		スーパー（店長）	来客数の動き	・来客数は前年比97、98%で推移している。 ・食品においては牛肉が狂牛病の影響で前年比35%と激減、豚は40%、鶏は35%、鮮魚は5%の増加で推移している。またこの影響から外食が減少し、食品全体の売上が上向き傾向にある。 ・米国テロの影響で海外旅行が自粛されたことでスーツケースの売上は半分以下となる反面、国内旅行用のミニキャリアの動きが顕著である。
		スーパー（経理担当）	単価の動き	・買上個数が増加しているものの、平均単価の下落傾向が顕著である。
		コンビニ（店長）	販売量の動き	・早朝の建設業の職人の来店が減少したが、学生や若年客の夜間の来客数が増加している。 ・引き続き必要品の購入が主であるが、狂牛病関連の加工食品の減少が目立つ一方、カップラーメン等が堅調である。
		衣料品専門店（店長）	お客様の様子	・人気商品は回転が良いが、不良在庫の滞留も目立つ。
		自動車備品販売店（従業員）	お客様の様子	・依然として購買意欲は弱く、必要な物以外は購入しない傾向が続いている。若年層の消費支出がIT関連支出に回っており、カー用品の購買意欲に影響を与えている。
		一般レストラン（店長）	単価の動き	・販売数は増加しているが低価格志向により、売上は横ばいである。
		観光型ホテル（経営者）	販売量の動き	・米国テロ以降、海外旅行から国内旅行にシフトし国内旅行が好調と言われているが、日ごろの仕事の中では、今まで通り厳しいままである。
		通信会社（経営者）	お客様の様子	・決算に向かい若干の受注は動き出したが、以前のように投資に力を入れる企業は少ない。
		通信会社（社員）	お客様の様子	・新しい契約はそこそこ取れるが、止める客も多い。
		観光名所（経理担当）	来客数の動き	・来客数の伸びが止まってきている。
		競輪場（職員）	販売量の動き	・売上が変わらない。
		その他サービス[クリーニング](経営者)	販売量の動き	・多少動きはあるものの、キャンペーン対象品目に集中する傾向が続いている。
		住宅販売会社（営業担当）	単価の動き	・客の動きはそこそこあるが客の態度が慎重である。
	やや悪くなっている	商店街（代表者）	単価の動き	・夏ごろから単価上昇の傾向があったが、このところ単価が下落している。
		一般小売店[菓子](経営企画担当)	販売量の動き	・売上が前年比で減少している。



分野	景気の現状判断	業種・職種	判断の理由	追加説明及び具体的状況の説明
		百貨店（売場主任）	販売量の動き	・中旬以降急速に高額品等の買い控えが感じられる。来客数も減少している。
		百貨店（売場主任）	単価の動き	・冬物の売上数量は前年比20%以上増加しているが、単価が約3分の1に下落している。
		百貨店（営業担当）	来客数の動き	・狂牛病の影響が根強く、食品に対する客の慎重な買い回り、買い控えが継続している。
		スーパー（経営者）	単価の動き	・客の買物がチラシ広告の特売品に偏っている。近隣で各店の安い物だけを選んで買っている状況が顕著にみられる。
		スーパー（経営者）	販売量の動き	・必要な物以外を買わない傾向が強くなっている。 ・チラシ等広告の効果があまり出ない。 ・精肉の販売がかなり減少している。
		スーパー（店長）	単価の動き	・衣料品が低迷し家電も前年に達していない。全体的に依然として単価が下落している。
		スーパー（経理担当）	お客様の様子	・狂牛病により、牛肉の売上が通常の7割減となっている。代わって、鶏、豚が伸びており、魚も好調だが、落ち込み分をカバーできていないため、全体の売上が若干減少している。
		コンビニ（店長）	お客様の様子	・必要のない物は買わない傾向にある。サンドイッチから安い惣菜パンへ移行し、100円以下のパンの売上が増加している。
		家電量販店（経営者）	お客様の様子	・身の回りの企業倒産等により不安感が非常に強く、客が財布のひもを固くしている。
		乗用車販売店（経営者）	来客数の動き	・来客数が減少している。
		乗用車販売店（営業担当）	来客数の動き	・新車購入、特に高額車の動きが非常に鈍い。
		その他専門店 [ ゴルフ用品 ] (経営者)	単価の動き	・来客数は若干増加しているが、客単価は低下しており、全体としては厳しい。
		その他専門店 [ 医薬品 ] (店員)	来客数の動き	・近隣スーパーの倒産もあり、来客数が減少している。
		一般レストラン (スタッフ)	お客様の様子	・米国テロで旅行者が減少しており、国内の狂牛病問題が客に影響を与えている。
		都市型ホテル (経営者)	お客様の様子	・直前まで予定がわからなかったり、予約が減少したりしている。海外拠点の予約状況も悪い。
		旅行代理店 (営業担当)	販売量の動き	・米国テロの影響で海外旅行は前年比約半分で推移している。報道で言われるほど国内旅行へ振り替わっておらず、国内旅行は前年比110%程度で推移している。
		タクシー運転手	来客数の動き	・売上、来客数の減少が顕著に表れている。
		ゴルフ場 (経営者)	来客数の動き	・来客数が大幅に減少している。
		競輪場 (職員)	販売量の動き	・来客数、売上、購入単価ともに月を重ねるごとに悪化している。この状況は近畿圏の他の競輪場も同様である。
		その他レジャー施設 [ イベントホール ] (職員)	お客様の様子	・支払の遅れが顕著であり、イベント業界の資金繰りの大変さがうかがわれる。
		美容室 (経営者)	お客様の様子	・パーマの来客数が減少し、ヘアダイを家庭でするようになっている。

分野	景気の現状判断	業種・職種	判断の理由	追加説明及び具体的状況の説明
		その他サービス[学習塾](経営者)	単価の動き	・通塾回数、受講教科を減少させる人が出てきている。
		設計事務所(経営者)	競争相手の様子	・建築着工件数が大幅に減少している。
		住宅販売会社(従業員)	販売量の動き	・完成在庫で月数がたったマンションを10~15%値引きしても販売数が伸びない傾向が顕著である。
	悪くなっている	商店街(代表者)	お客様の様子	・月ごとに購買力が低下している。
		一般小売店[衣服](経営者)	お客様の様子	・米国テロ以降、特に客に購買意欲がない。来客数は前年比30%程度減少している。単品での購入が多く、販売量が少ないため、売上は22%程度減少している。
		一般小売店[精肉](経営者)	来客数の動き	・狂牛病の影響で、売上が減少している。10月12日の狂牛病の2事例目騒動が、結局は白だったものの、やや底を打った動きに完全に水を差した。
		コンビニ(経営者)	来客数の動き	・朝のOLの来客数が減少している。男性は変わらないが、女性が財布のひもを締めている。
		衣料品専門店(店員)	来客数の動き	・来客数、売上が減少する一方である。
		衣料品専門店(経営者)	販売量の動き	・婦人物の季節商品は例年と比べかなり悪い。来客数が減少している上に見ただけの客が多く、財布のひもがかなり固い。
		家電量販店(店長)	競争相手の様子	・競合店の出店攻勢により、商品単価、客単価が下落している。
		乗用車販売店(経営者)	販売量の動き	・契約をもらっても、リース等の与信が受けられない例が多発している。
		その他専門店[宝石](経営者)	来客数の動き	・来客数、客単価などすべてにおいて極端に悪化している。
		一般レストラン(スタッフ)	それ以外	・米国テロを受けた武力行使の長期化による影響に加え、狂牛病の発生により肉類の販売ができない。ステーキやハンバーグを中心としたレストランや焼肉レストラン等は大変苦戦を強いられている。
		観光型旅館(団体役員)	来客数の動き	・1人当たりの消費金額も減少している。
		都市型ホテル(副総支配人)	販売量の動き	・宴会は企業業績の悪化に伴い、受注件数が2割ほど減少している。婚礼関係は他社との競争が厳しく2割強の減少、レストランは狂牛病の影響で3割程度の減少、単価についても厳しい状況が続いている。
		旅行代理店(店長)	販売量の動き	・国内旅行が思ったほど増加しない。一部温泉とテーマパークは好調に推移しているが、全体としては前年を大きく下回っている。
		タクシー会社(経営者)	来客数の動き	・法人のタクシーチケット数が激減している。
		タクシー運転手	来客数の動き	・以前は30分も走っていれば一回は乗車があったが、最近では1時間以上、悪いときは2時間走っていても空車のときがある。 ・ホテル等での待機は待ち時間が長くなり、乗車回数が減少している。
		通信会社(経営者)	競争相手の様子	・価格競争が激しくなり、10円単位での値引きを繰り返している。
		遊園地(経営者)	来客数の動き	・若年層の来客数の落ち込みがいまだ回復していない。

分野	景気の現状判断	業種・職種	判断の理由	追加説明及び具体的状況の説明
		競輪場（職員）	それ以外	・近畿ブロック圏内で競輪開催が競合している。 ・給料日前の売上が減少している。
企業 動向 関連	良く なっている	-	-	-
	やや良く なっている	-	-	-
	変わらない	出版・印刷・ 同 関 連 産 業 （ 経 営 者 ）	競争相手の様子	・大きな商談は決まらないが、そこそこの商談は決まる。
		金属製品製造業（団体役員）	受注価格や販売価格の動き	・受注に大きな変化がない。
		一般機械器具製造業（経営者）	受注量や販売量の動き	・航空機部品が主力だが米国テロの影響はまだ出ていない。
		不動産業（経営者）	取引先の様子	・マンション業者の用地取得意欲が依然旺盛である。
	やや悪く なっている	化学工業（経営者）	受注量や販売量の動き	・狂牛病の関係で受注量が減少している。
		鉄鋼業（経営者）	受注量や販売量の動き	・減産体制をとり、売値の下落を止めようとしているが一向に効果が表れない。受注量が減少している。
		金属製品製造業（経営者）	受注量や販売量の動き	・受注が減少している。
		一般機械器具製造業（経営者）	取引先の様子	・すでに受注済みの案件も納期延長の依頼が出てきている。
		電気機械器具製造業（経営者）	受注量や販売量の動き	・自社の受注だけでなく、取引先、競合各社とも減少している。
		建設業（経営者）	取引先の様子	・入札価格が大幅に下落している。
		輸送業（経営者）	受注価格や販売価格の動き	・低価格が常態化しており、経営が苦しい。
		不動産業（経営者）	受注価格や販売価格の動き	・大阪における家賃水準は今も低下している。倒産、廃業が多く、新規開業する企業、店舗が少ないため、空室が目立っている。
		広告代理店（営業担当）	取引先の様子	・狂牛病問題で、牛肉はもちろん外食産業や直接牛肉に関係しないような食品メーカーまで広告を手控える傾向があり、かなり厳しい状況である。
		経営コンサルタント	取引先の様子	・食品関連会社は、軒並み狂牛病の影響を受けている。
	悪く なっている	食料品製造業（従業員）	受注量や販売量の動き	・狂牛病の影響を受け、牛由来商品がほとんど売れていない。
		繊維工業（経営者）	受注量や販売量の動き	・受注量、出荷量が減少している。
		電気機械器具製造業（企画担当）	受注量や販売量の動き	・売上が急激に落ち込んでいる。
		建設業（経営者）	受注量や販売量の動き	・販売価格がかなり低いにもかかわらず、来客数が少なく、契約率も低い。
通信業（営業担当）		受注量や販売量の動き	・受注量の落ち込みが激しい。	
不動産業（営業担当）		取引先の様子	・物件に関する同業者からの問い合わせが減少している。	

分野	景気の現状判断	業種・職種	判断の理由	追加説明及び具体的状況の説明
雇用 関連	良く なっている	-	-	-
	やや良く なっている	-	-	-
	変わらない	求人情報誌製 作会社（営業 担当）	求人数の動き	・派遣を除く求人数が変わらない。
	やや悪く なっている	人材派遣会社 （社員）	雇用形態の様 子	・大手企業の大型リストラが中小企業に影響しており、求人はあってもコストの低いパートタイマーの採用に代わっている。
		人材派遣会社 （社員）	求人数の動き	・短期的な需要が多く、年末あるいは来年度採用に向けての長期受注が減少している。
		職業安定所 （職員）	求人数の動き	・新規求人数が減少傾向にある上に新規求職者数は増加傾向にある。
	悪く なっている	新聞社〔求人 広告〕（担当 者）	求人数の動き	・求人広告の扱い件数が前年の半分である。
		新聞社〔求人 広告〕（担当 者）	求人数の動き	・求人数が減少している。募集を行っている企業でも、正社員を募集するのではなく、パートや人材派遣で調達しようとする動きがある。
		職業安定所 （職員）	採用者数の動 き	・今年度に入り、求人数は大幅に減少する一方、就職件数は前年並みの水準を保っていたが、今月は就職件数も大幅に落ち込んでいる。
		民間職業紹介 機関（支社長）	周辺企業の様 子	・大手企業の求人が減少している。
学校〔大学〕 （就職担当）		求人数の動き	・例年この時期に追加求人が増加するが、今年は極端に減少している。	

## 8. 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	判断の理由	追加説明及び具体的状況の説明
家計 動向 関連	良く なっている	百貨店（営業 担当）	来客数の動き	・新しくできた店舗ビルやその周辺の商店街で来客数が増加している。
	やや良く なっている	スーパー（店 長）	単価の動き	・来客数が1.2%増加し、買上単価も35円上昇している。
		スーパー（店 長）	来客数の動き	・店内改装のため2日間休業したものの、来客数が前年より2%増加している。
		スナック（経 営者）	それ以外	・開店40周年にあたり、景品を付け低価格でサービスを提供したので、来客数が増加している。
	変わらない	商店街（代表 者）	来客数の動き	・商店街への来街者数は変化していない。
		百貨店（売場 担当）	お客様の様子	・婦人服の売上は順調だが、子供服や紳士服が伸びていない。
		スーパー（店 員）	販売量の動き	・販売量の動きに大変ムラがある。
		コンビニ（エ リア担当）	単価の動き	・米飯類を買っていた客が菓子パンで済ませようという傾向があり、客単価が依然低下している。
		衣料品専門店 （地域ブロッ ク長）	単価の動き	・来客数は変わらないが、各アイテムの単価が低下している。
		乗用車販売店 （総務担当）	来客数の動き	・フルモデルチェンジやマイナーチェンジをしたが、来客数は伸びていない。
タクシー運転 手		お客様の様子	・米国テロの影響で海外旅行者が減少し、国内観光旅行者が増加している。	

分野	景気の現状判断	業種・職種	判断の理由	追加説明及び具体的状況の説明
		テーマパーク (広報担当)	来客数の動き	・秋になって来客数は増加し、団体客が多くなっているものの、売上の増加には結び付いていない。
		レジャー施設 (営業企画担当)	来客数の動き	・例年に比べて来客数の減少が激しいが、土日に限っては増加しており、全体では変わらない。 ・温泉ホテル部門は、日曜祭日の客室がすべて満室になり、来客数は増加している。
	やや悪くなっている	商店街(代表者)	お客様の様子	・来街者数は増加しているが、買う意志がない。
	一般小売店 [茶](経営者)	お客様の様子	・客から出る話題が暗く、生活防衛に走り買い控えがある。	
	百貨店(営業担当)	販売量の動き	・婦人の防寒商品の動きが悪く、単価の高い商品も販売量が減少している。	
	百貨店(営業担当)	単価の動き	・来客数が例年に比べて増加しているものの、1人当たりの購買金額が減少しているため、売上も減少している。	
	百貨店(売場担当)	販売量の動き	・衣料品の単価が低下している。 ・催物会場やバーゲンにはぎわっているが、それ以外は不振である。	
	スーパー(店長)	単価の動き	・販売単価が低下しており、牛肉の売上が減少している。	
	スーパー(店長)	販売量の動き	・狂牛病の影響により牛肉の販売量が減少している。	
	コンビニ(エリア担当)	お客様の様子	・客が必要な物以外は買わない状況が続いている。	
	コンビニ(エリア担当)	来客数の動き	・価格に関係なく必要な物以外の買い控えが続き、リピート客が減少している。	
	衣料品専門店 (地域ブロック長)	お客様の様子	・低価格商品に購入が集中している。客の財布のひもは固く、これ以上安くならないかと聞かれる。	
	衣料品専門店 (店長)	お客様の様子	・米国テロなどの影響で、特に男性の客が消費を抑えている。	
	家電量販店 (副店長)	単価の動き	・来客数は増加しているが、売上は減少し、客単価も低下している。パソコンを中心にOA商品の不振が更に大きく影響している。	
	家電量販店 (店員)	単価の動き	・販売単価が低下している。客も買いたい商品の予算を下げなければならない状況にある。	
	乗用車販売店 (統括)	販売量の動き	・新型車種が2種類出たにもかかわらず、来客数は減少している。	
	自動車備品販売店(経営者)	単価の動き	・高額商品の動きが鈍化している。 ・来客数はあまり減少していないものの、客単価が低下しており、その結果売上が減少している。	
	その他専門店 [贈答品] (店員)	来客数の動き	・全体的に販売が低迷しているが、特にお祝い返しの売上が減少している。	
	その他飲食 [ハンバーガー] (エリア担当)	来客数の動き	・ファーストフード業界は、主力商品に牛肉を使用しているため、狂牛病の影響を受けている。そのため厚生労働省の安全宣言が出て、心理的に来店を控える傾向がある。	
	都市型ホテル (従業員)	来客数の動き	・山口きらら博終了後、地元の客の動きが鈍くなっている。	
旅行代理店 (団体営業担当)	来客数の動き	・米国テロ以降、来客数が減少している。		
タクシー運転手	それ以外	・日中の乗車状況は変化していないが、23時以降は最寄り駅から電車や深夜バスに乗り換える客が増加している。		

分野	景気の現状判断	業種・職種	判断の理由	追加説明及び具体的状況の説明
		通信会社（営業担当）	販売量の動き	・携帯電話やPHSの販売において、個人新規契約件数の減少が顕著である。
		通信会社（通信事業担当）	販売量の動き	・通信部門の新サービスにより、従来のサービスの販売も順調に推移してきたが、現在は減少傾向にある。
		パチンコ店（企画担当）	来客数の動き	・例年並みの動きをしているが、同業他社の来客数の状況をみると、例年よりやや減少している。
		競艇場（職員）	来客数の動き	・入場者数がやや減少している。
		美容室（経営者）	来客数の動き	・例年8月は暇だが、9、10月までもが暇である。キャンペーン等の企画をしても客が入らない。
		設計事務所（職員）	販売量の動き	・新築工事や公共事業が減少し、建設業者の一部では給料が部分払いになっている。
		住宅販売会社（経理担当）	来客数の動き	・新築分譲マンションのモデルルームへの来場者数は、新規発売物件を除き全体的に低調であり、物件によっては週末の来場者がゼロの場合もある。 ・既存の物件においては、価格改定等を行うことで集客を図り、目標の契約数を達成しているが、売上、利益とも低迷している。
	悪くなっている	商店街（代表者）	販売量の動き	・1人当たりの購入件数が減少している。
		一般小売店〔印章〕（営業担当）	来客数の動き	・JR駅構内店前の人の流れも減り、土日の来客数も減少している。
		スーパー（店長）	それ以外	・販売量の減少、単価の低下、狂牛病による牛肉の売上減少など、悪くなる要素が多い。
		スーパー（総務担当）	販売量の動き	・狂牛病が発生したため、牛肉が4割減となり、例年好調になってくるはずの野菜も販売量が減少している。 ・鶏、豚等、牛以外の食材が値上がりし、単価の割高感があるため、客の1回当たりの購買量が減少している。
		コンビニ（エリア担当）	販売量の動き	・10月に入って以降、惣菜の販売などに狂牛病の影響が出ており、売上も単価も低迷している。
		家電量販店（店長）	販売量の動き	・来客数も減少し、不況を肌で感じている。
		乗用車販売店（所長）	販売量の動き	・9月は10日までの販売台数が25台ほどあったが、10月は20日が過ぎてもその台数に追いついておらず、販売量が減少している。
	乗用車販売店（店長）	来客数の動き	・新型車の投入がないため、展示会の呼び込みやチラシなどの仕掛けに対して、客の反応が悪くなっている。特に法人においては、米国テロ以来顕著に現れている。	
	住関連専門店（広告企画担当）	販売量の動き	・来客数の変化はないが、契約までは結び付かない。	
	その他専門店〔書籍〕（店員）	販売量の動き	・来客数が減少し、下げ止まる傾向がみえない。	
	一般レストラン（店長）	来客数の動き	・狂牛病の影響で来客数が22%減少している。	
	都市型ホテル（営業企画担当）	来客数の動き	・狂牛病に対する安全性の確認が進まず、客が報道で敏感になっているため、鉄板焼きやレストランの予約が20%、多いときは30%も減少し、来店頻度も減っている。	

分野	景気の現状判断	業種・職種	判断の理由	追加説明及び具体的状況の説明
		旅行代理店 (経営者)	来客数の動き	・米国テロ以来キャンセルが相次いでおり、国内旅行を勧めても断られる。
		タクシー運転手	販売量の動き	・山口きらら博が終了したこともあり、売上が10%低下している。 ・山口市内に100円で利用できるコミュニティバスが走ることになり、売上に影響している。
企業 動向 関連	良くなっている	-	-	-
	やや良くなっている	金属製品製造業(総務担当)	受注量や販売量の動き	・仕事量が10%増加している。
	変わらない	化学工業(総務担当)	受注量や販売量の動き	・各製品の動きが非常に悪く、販売量が回復していない。
		窯業・土石製品製造業(営業担当)	受注量や販売量の動き	・最大顧客である高炉メーカー、新規顧客である電子部品メーカーの市況が著しく低迷しているため、受注量や販売量が大幅に落ち込んだままである。
		非鉄金属製造業(経理担当)	受注量や販売量の動き	・主力製品である電池材料の製品が低迷したままである。
		電気機械器具製造業(総務担当)	受注量や販売量の動き	・受注量に回復の兆しがみえてこない。3か月前と比べても受注量が低下したままになっている。
		輸送業(営業担当)	受注量や販売量の動き	・全体の荷物取扱量は微増だが、食肉、松茸の取扱いが悪い。
		繊維工業(統括担当)	受注価格や販売価格の動き	・競争の激化による価格の下落が一段と進んでいる。
	やや悪くなっている	鉄鋼業(広報担当)	取引先の様子	・アメリカのIT不況に伴う国内家電メーカーの大幅な減収減益による影響が出てきている。
		建設業(経営者)	受注量や販売量の動き	・手持ち工事量の減少、単価の低下が地域全体にある。
		通信業(営業担当)	受注量や販売量の動き	・品質よりコスト重視の顧客が増え、エコノミー型専用線への切替えが多い。 ・長距離キャリア(地域をまたぐ回線を保有する会社)からの値下げ要求も厳しく、足回り回線(最終的に顧客に接続される部分の回線)の収支悪化が継続している。 ・ADSLへの関心が高く、インターネット専用線の販売が低迷している。
		金融業(広報担当)	取引先の様子	・主要受注先からの受注量が減少している取引先が多い。
		広告代理店(営業担当)	受注価格や販売価格の動き	・ディーラー関係で適正料金による新聞出稿をしていたところが、値段交渉をしてくるようになっている。
		悪くなっている	鉄鋼業(総務担当)	受注量や販売量の動き
	輸送用機械器具製造業(総務担当)		受注量や販売量の動き	・受注量が非常に減少しており、受注価格も低下している。
	建設業(営業担当)		競争相手の様子	・民間工事において、大手、準大手業者の多くが1億円程度の小規模工事に参加するようになっている。
輸送業(総務担当)	それ以外		・取引量や受注量が落ちている。	
雇用 関連	良くなっている	-	-	-
	やや良くなっている	-	-	-
	変わらない	職業安定所(職員)	求職者数の動き	・職業相談窓口での求職相談者数が減少していない。

分野	景気の現状判断	業種・職種	判断の理由	追加説明及び具体的状況の説明
		学校 [ 大学 ] ( 就職担当 )	採用者数の動き	・就職内定の進ちょく状況に変化がない。
	やや悪くなっている	人材派遣会社 ( 社員 )	周辺企業の様子	・人手はサービスでは不足感があるものの、建設、IT関連で余剰気味である。
		民間職業紹介 機関 ( 職員 )	採用者数の動き	・最初は複数名の募集であったものが、最終的に1名のみ採用になってしまうケースが出ている。
	悪くなっている	人材派遣会社 ( 経営者 )	求人数の動き	・人材派遣の売上は堅調に推移しているが、派遣社員要請件数が減少している。 ・派遣社員の登録状況は高水準で、求職者が多くなっている。 ・正社員の雇用情勢は依然厳しさが続いている。
		求人情報誌製 作会社 ( 編集 者 )	求職者数の動き	・企業が正社員の求人を行わず、パート、アルバイトに代えている。
		新聞社 [ 求人 広告 ] ( 担当 者 )	求人数の動き	・パート、アルバイトを含め、求人広告はほとんどゼロに近い状態にまで落ち込んでいる。
		職業安定所 ( 職員 )	求人数の動き	・有効求人数が最低となっているなか、基幹産業の電気部品製造業や衣服縫製業を中心に、製造業や建設業での停滞感が強まっている。
		学校 [ 大学 ] ( 就職担当 )	周辺企業の様子	・広島県内の企業に採用意欲が感じられない。最小限の採用しか考えておらず、しかも必要な人材だから採用するのではなく、人員の年齢構成を保つための採用となっている。 ・この時期採用はほとんど終了しているが、追加及び再募集をする企業がほとんどない。

## 9. 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	判断の理由	追加説明及び具体的状況の説明	
家計 動向 関連	良く なっている	-	-	-	
	やや良くなっている	スーパー ( 店 長 )	販売量の動き	・9月より営業時間を2時間延長したため、売上、来客数とも7%ほど増加している。	
		変わらない	百貨店 ( 営業 担当 )	それ以外	・ロングブーツ、化粧品は好調に推移しているが、紳士用品、食品は減少している。食品に関しては、狂牛病の影響とみられる。
			乗用車販売店 ( 管理担当 )	来客数の動き	・新型車を発表したにもかかわらず、ショールームへの来客数が少ない。
			ゴルフ場 ( 従 業員 )	単価の動き	・来客数は増加しているものの、単価が低下している。
		住宅販売会社 ( 従業員 )	販売量の動き	・受注量は横ばいで推移している。	
		やや悪くなっている	一般小売店 [ 生花 ] ( 経 営者 )	単価の動き	・例年と比べて極端に値下がりがしている。
	百貨店 ( 営業 担当 )		来客数の動き	・対前年同月比で来客数が徐々に減少している。	
	スーパー ( 店 長 )		単価の動き	・来客数の減少も含め、買い控えを感じる。	
	スーパー ( 店 長 )		販売量の動き	・狂牛病の影響で、肉の販売量が非常に減少している。	
	コンビニ ( 経 営者 )		来客数の動き	・単価の低下に加えて、最近では来客数も伸び悩んでいる。	



分野	景気の現状判断	業種・職種	判断の理由	追加説明及び具体的状況の説明
		家電量販店 (店長)	単価の動き	・IT不況で各メーカーの出荷ペースが落ちており、単価も低下している。
		家電量販店 (営業担当)	販売量の動き	・冷蔵庫、洗濯機、パソコンなどの動きが悪い。
		乗用車販売店 (営業担当)	来客数の動き	・フェアの来場者数、成約見込み客とも動きが悪い。
		乗用車販売店 (従業員)	来客数の動き	・新型車の発売が最近立て続けにあったが、来場者数、販売台数とも伸びない。
		タクシー運転手	お客様の様子	・中距離、長距離の客があまりおらず、売上が悪い。
		タクシー運転手	お客様の様子	・自転車通勤が増加している。
		通信会社(総務担当)	お客様の様子	・有料のオプションサービスに対する見方が非常にシビアになっている。
		設計事務所(所長)	お客様の様子	・事業の中止や中断をする物件が出てきている。
		住宅販売会社(従業員)	単価の動き	・競争が激しく、受注単価が低下している。
		その他住宅[不動産](経営者)	お客様の様子	・商談が長期化する傾向が強くなっている。社会不安、先行き不透明を理由に商談を途中で断られたケースもある。
	悪く なっている	スーパー(店長)	単価の動き	・狂牛病の影響で精肉部門の売上が大幅に低下している。焼肉屋、喫茶店、レストラン等の注文も極端に少なくなっている。
		都市型ホテル(経営者)	来客数の動き	・狂牛病の影響で、特にステーキハウスなどについては、対前年比50%割れとなっている。
		旅行代理店(経営者)	販売量の動き	・国内旅行はまずまずの業績で推移しているが、米国テロの影響で海外旅行が激減している。
		通信会社(営業担当)	来客数の動き	・必要最小限の購入、目的のみの購入という客が多くなっている。
企業 動向 関連	良くなっている	-	-	-
	やや良くなっている	-	-	-
	変わらない	輸送業(経営者)	受注量や販売量の動き	・受注価格や販売価格は変わらない、もしくは多少低下している。
	やや悪くなっている	パルプ・紙・紙加工品製造業(経営者)	受注量や販売量の動き	・日々の売上、受注量が落ち込んでいるだけでなく、電話による注文も落ち込んでいる。
		一般機械器具製造業(経理担当)	取引先の様子	・産業処理関係の機械を製造しているが、ユーザーが産業廃棄物の減量など、コストダウンに努めている。
	悪く なっている	食料品製造業(従業員)	受注量や販売量の動き	・狂牛病の影響で発注量が減り、売上が減少している。
		家具製造業(営業担当)	受注量や販売量の動き	・発注単価の下落に加え、受注量の落ち込みも大きい。
		建設業(経営者)	受注量や販売量の動き	・特に民間の建築は、今後の発注の見通しが立たない。
		建設業(総務担当)	競争相手の様子	・他のエリアまで競争相手が進出してきている。
		通信業(支店長)	受注量や販売量の動き	・携帯電話の販売量が、競争相手分を含めて、かなり減少している。
		広告代理店(経営者)	受注量や販売量の動き	・新聞出稿段数やテレビ、ラジオスポットの本数が少なくなっている。

分野	景気の現状判断	業種・職種	判断の理由	追加説明及び具体的状況の説明
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)	求職者数の動き	・事業所閉鎖やリストラで退職した求職者は減少していない。
	やや悪く なっている	人材派遣会社 (支店長)	求人数の動き	・企業からの求人数の動きはかなり鈍くなっている。
		求人情報誌製 作会社(従業員)	求人数の動き	・求職者数は増加し、求人数は減少している。
		職業安定所 (職員)	求人数の動き	・3か月連続で新規求人数が減少している。
悪く なっている	民間職業紹介 機関(所長)	周辺企業の様 子	・企業の求人意欲の減退が顕著であり、会社都合の 解雇が多く見受けられる。	

## 10.九州

( - : 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	判断の理由	追加説明及び具体的状況の説明
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)	単価の動き	・現金で購入する客が多くなっている。
		家電量販店 (店員)	販売量の動き	・今月の中旬からパソコン業界では新しいOSが搭載されたパソコンが発売されたが、それに伴い物流量が増え、販売量が上がり、単価も若干上がっている。
		観光型ホテル (スタッフ)	来客数の動き	・宿泊客や日帰り、立ち寄り客が増えている。
	変わらない	衣料品専門店 (総務担当)	お客様の様子	・バーゲンセールに来客数が前年並みである。
		観光型ホテル (スタッフ)	お客様の様子	・宿泊が若干上向きの傾向にあるが、レストラン、特に肉関係のメニューの売上が減少している。
	やや悪く なっている	商店街(代表 者)	お客様の様子	・米国テロや狂牛病の影響で消費者不安が増大しており、生鮮食品や野菜、豆腐、コンニャク等の売上が低迷している。
		商店街(組合 職員)	お客様の様子	・ウィンドーショッピングの客が多く、元気の良いのはりサイクルショップと100円ショップのみである。
		一般小売店 [青果](店 長)	競争相手の様 子	・スーパーの安売り競争が週に2、3回も行われている。
		百貨店(営業 担当)	お客様の様子	・狂牛病の影響で牛肉の売上が落ちているが、反動として豚肉、鶏肉、魚が増えるわけでもなく、消費者は食料品全体への出費を控えている傾向にある。
		百貨店(営業 担当)	お客様の様子	・婦人服、洋品はブティック関係を中心に好調であるが、紳士服、洋品は極端に悪くなっている。この傾向は米国テロ以降、顕著に現れている。
		百貨店(売場 担当)	単価の動き	・米国テロの影響で海外旅行に行く客が減少し、スーツケース等が売れていない。
		百貨店(総務 担当)	競争相手の様 子	・そごうの閉店効果はあるものの、同業他社の一番店がリニューアルして以来、食品を中心に厳しい状況にある。
	スーパー(店 長)	競争相手の様 子	・業界では、低単価品チラシの配布回数が増えているようだ。	

分野	景気の現状判断	業種・職種	判断の理由	追加説明及び具体的状況の説明
		スーパー（総務担当）	来客数の動き	・家族1人分のみ購入するなど、シビアな買物の仕方になっている。
		スーパー（経理担当）	販売量の動き	・狂牛病問題で、牛肉販売額が前年比6割減となっており、他の部分でもカバーできない状態である。
		衣料品専門店（店員）	お客様の様子	・購入するかどうかが迷う時間が長く、迷ったあげく買わずに帰るといったパターンが多い。
		その他専門店【書籍】（店長）	販売量の動き	・米国テロ発生以降、ガイドブック、地図など旅行関係の書籍の売上が低下している。
		旅行代理店（従業員）	単価の動き	・米国テロの影響で、アメリカやヨーロッパ等の高額商品が売れずに低単価商品ばかりが出ている。
		パチンコ店（店員）	お客様の様子	・炭鉱閉鎖やテーマパーク閉園などにより、客の財布のひもが更に固くなっている。
	悪くなっている	百貨店（販売促進担当）	それ以外	・昨年の地元プロ野球球団の優勝セールの上昇が、今年は全く確保できない。 ・セールでの買上単価は低下し、点数は減少している。
		スーパー（店長）	来客数の動き	・米国テロの影響で、客は旅行用品を買わなくなっている。
		スーパー（店員）	販売量の動き	・衣料品が非常に悪く、食品関係も狂牛病の影響で悪くなっている。売れ筋商品が売れない。 ・大手スーパーの破たんなどで、取引先が連鎖倒産している。
		コンビニ（店長）	来客数の動き	・長崎は10月に「おくんち」という大きな祭りがあるが、観光客が毎年目減りしている。
		コンビニ（店長）	販売量の動き	・買物メモを持参するなど、客の買い控えが目立つ。
		乗用車販売店（経営者）	単価の動き	・客は品質よりも価格やデザインを重視している。
		乗用車販売店（管理担当）	来客数の動き	・米国テロ以降、土日のイベントの来場者数が減ってきている。
		乗用車販売店（従業員）	お客様の様子	・古い車でも、調子が良ければ買い換えを我慢してとことん乗るといった傾向にある。
		高級レストラン（経営者）	来客数の動き	・観光客、特に団体客が減少している。
		スナック（経営者）	来客数の動き	・常連客が来なくなり、土曜日の来客数もほとんどない状態である。
		旅行代理店（業務担当）	お客様の様子	・米国テロ以降、海外旅行の申込が極端に減少している。
		タクシー運転手	来客数の動き	・10月は9月に比べて客の乗り込みが極端に少なく、朝から晩まで乗車待ちで長蛇の列ができています。
		通信会社（担当課長）	お客様の様子	・IT関連の新商品への反応が鈍く、一握りの客が一時的に問い合わせや注文をしてくる程度である。
		設計事務所（所長）	競争相手の様子	・同業者間で設計料のダンピングに近いことが行われ、取引企業の倒産も目立ってきた。
住宅販売会社（従業員）	競争相手の様子	・家を建てる客自体が少なくなっているため、価格の値引き合戦が続いている。		
住宅販売会社（経営者）	来客数の動き	・8月以降、来客数や契約数が減少しており、契約までの時間が長くなっている。		
企業動向関連	良くなっている			
	やや良くなっている	農林水産業（経営者）	受注量や販売量の動き	・狂牛病の影響で、需要が牛から鶏にシフトしており、引き合いが強い。

分野	景気の現状判断	業種・職種	判断の理由	追加説明及び具体的状況の説明
		通信業（経営者）	受注量や販売量の動き	・今、コンピュータグラフィックス業界では、ローコストで既存のものに代わる何かを作り出そうという動きがあり、ここ数か月受注量が増えている。
	変わらない	輸送用機械器具製造業（営業担当）	受注量や販売量の動き	・受注量が相変わらず低い状態で推移しており、新しい受注が増える見込みがない。
	やや悪くなっている	電気機械器具製造業（経営者）	取引先の様子	・得意先の発注が中国にシフトしており、仕事がなくなってきている。半導体関係で新規に契約をしたものの、IT不況のために全く発注がない。
		建設業（経営者）	受注量や販売量の動き	・法人からの受注が極端に少なくなっている。
		建設業（従業員）	受注価格や販売価格の動き	・公共工事、民間工事ともに全般的に落ち込んでいる。物件が出て競争が激しく、低価格で受注する悪循環が続いている。
		輸送業（従業員）	取引先の様子	・取引先から度重なる値引き要求が出されている。
	悪くなっている	輸送業（総務担当）	受注量や販売量の動き	・狂牛病問題により、半導体に続き食品の動きも悪くなっている。
		農林水産業（従業者）	受注量や販売量の動き	・狂牛病の影響で焼肉店の売上が落ちており、その影響で野菜の売上也落ちている。
		電気機械器具製造業（経営者）	受注量や販売量の動き	・半導体業界の動きや電子部品等の動きが不透明で、状況判断が全くつかめない。
			経営コンサルタント	取引先の様子
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			
	やや悪くなっている	人材派遣会社（社員）	周辺企業の様子	・派遣終了の理由として「派遣スタッフの都合」だけでなく、「企業の都合」が目立ってきている。 ・再就職支援業をしているが、失業者の年齢が高く、受皿企業も少ないのでかなり苦労している。
		人材派遣会社（社員）	求職者数の動き	・20代から30代の若年層の求職申込や問い合わせが増えている。また50代の求人数、特に管理職、営業職の求人数が少ない。
		民間職業紹介機関（職員）	求人数の動き	・ハイテク関連の求人数が急激に減少している。
	悪くなっている	人材派遣会社（社員）	周辺企業の様子	・多くの会社から、契約継続に関して値引き交渉がある。
		新聞社[求人広告](担当者)	雇用形態の様子	・求人数は製造業で減少しており、衣料、サービス業でのパートしか見当たらない。
		職業安定所（職員）	求人数の動き	・半導体不況により、電気機械器具製造業のIT関連業者で雇用調整の動きが出てきている。
		学校[専門学校](就職担当)	求職者数の動き	・40歳代以上の中高年の求職者数が増えているが、求人数は減っている。

11. 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	判断の理由	追加説明及び具体的状況の説明
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	スーパー（経営者）	来客数の動き	・売上は増加している。
		ゴルフ場（従業員）	来客数の動き	・涼しくなったことで来客数は増加している。
	やや悪くなっている	百貨店（副店長）	お客様の様子	・直接的な影響としては、台風により来客数が減少している。間接的な影響としては、購買意欲のそがれる米国テロや狂牛病に関する連日のニュースにより、自粛ムードになっている。
		コンビニ（エリア担当）	お客様の様子	・狂牛病の影響でハンバーガーや弁当の牛肉関係の商品が落ち込んでいる。
		衣料品専門店（経営者）	販売量の動き	・来客数は若干減少しており、販売量も減少している。
		観光名所（職員）	来客数の動き	・10月の来客数は米国テロの影響等による県内の入域観光客の減少に伴い、対前年比で20%以上減少している。
		住宅販売会社（経営者）	お客様の様子	・チラシを折り込んでも、来客数は減少している。客自身が情報を持っており、値下げしなければ成約に至らないケースが増加している。現在の景気状況で客は非常に慎重になっている。
	悪くなっている	商店街（代表者）	来客数の動き	・米国テロの影響で観光客が減少しており、全体的な売上の落ち込みがみられる。
		家電量販店（副店長）	単価の動き	・来客数は増加しているが売上は減少している。高額商品の売上は伸びず、目玉商品のみ動きがある。競合店の安売りにも影響されている。
		その他専門店 [楽器]（経営者）	来客数の動き	・沖縄の観光客減少のニュースが大きく取り上げられてから、かなり観光客が減少しており、当店への来客数も減少している。以前は常に渋滞していた通りも今は閑散としている。
		高級レストラン（副支配人）	来客数の動き	・米国テロの影響で来客数が減少し、11、12月にかけてキャンセルが相次いでいることから、非常に厳しい状況となっている。
その他飲食店 [居酒屋]（経営者）		競争相手の様子	・当社の9月における4店舗合計は、対前年比で売上88%、経常利益116%と減収増益と内部努力の成果が出たものの、狂牛病の影響で、牛肉関連のメニューは出品率が去年の20%減少している。周りのステーキハウス、焼肉店は、国際通りで店員を総動員でチラシ配りをするなど、集客に苦しんでいる。常に厳しい状況となっている。	
都市型ホテル（スタッフ）		来客数の動き	・特に修学旅行や団体客の予約キャンセルが増加している。	
企業 動向 関連	良くなっている	-	-	-
	やや良くなっている	通信業（従業員）	それ以外	・同業他社と、開発、営業の両面において協業する動きが出ており、これまで弊社だけでは対応できなかった規模の提案活動や開発が可能になりつつある。
	変わらない	-	-	-
	やや悪くなっている	不動産業（支店長）	受注量や販売量の動き	・来客数や申込、成約が減少しており、客の決断も遅くなっている。

分野	景気の現状判断	業種・職種	判断の理由	追加説明及び具体的状況の説明
	悪くなっている	輸送業（総務担当）	受注量や販売量の動き	・米国テロの影響による修学旅行のキャンセルに伴う修学旅行関連荷物の減少や狂牛病の影響等により物量が減少している。
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			
	やや悪くなっている	職業安定所（職員）	求人数の動き	・県内の就職者数は一定水準で推移しているものの、求人数及び県外就職者数は減少傾向にある。
	悪くなっている	人材派遣会社（経営者）	周辺企業の様子	・米国テロによる観光や観光関連業種へのダメージは大きく、ホテルの売上は減少し、雇用状況に影響がでている。

## II. 景気の先行きに対する判断理由

景気の先行きに対する判断の理由について、その主だったもの及び特徴的と考えられるものを取りまとめると以下のとおりであった。

### 1. 北海道

( - : 回答が存在しない、 : 主だった回答等が存在しない)

分野	景気の先行き判断	業種・職種	景気の先行きに対する判断理由
家計 動向 関連	良くなる	-	-
	やや良くなる	一般小売店〔土産〕 (店員)	・米国テロの影響で増加した国内旅行客が、東京ディズニーシーやユニバーサル・スタジオ・ジャパンに流れる傾向にはあるが、北海道への観光客も増加する。
		百貨店(販売促進担当)	・来客数が増加している。
		旅行代理店(従業員)	・個人旅行の需要は根強く、長期的には拡大傾向である。現在の米国テロの問題が解決すれば必ず回復する。
	変わらない	商店街(代表者)	・セール時期だからといっても、売上は増加しない。
		百貨店(売場主任)	・先行きが不安であり、来客数の増加が見込めない。
		スーパー(店長)	・来客数は増加しており、客単価さえ上昇すれば明るくなると期待している。
		家電量販店(店長)	・これから年末にかけて、ボトムゾーンの商品の売上は増加するが、高単価の商品は期待できない。
		家電量販店(店員)	・年末年始であり、そこそこ売れるだろうが、前年より多くなるとは考えられない。
		住関連専門店(営業担当)	・新規出店が続き、低価格傾向に拍車がかかる。
		その他専門店〔医薬品〕(経営者)	・風邪関連の薬品のように必要な物は買うが、余裕を持った購買には至っていない。
		高級レストラン(スタッフ)	・狂牛病問題の影響による客足の鈍りはないとみられる。米国テロの影響による道外観光客の増加は見込めるが、客単価の低下が予想されるため、全体としては変化しない。
		タクシー運転手	・冬季の需要期になっても、大きな期待はできない。
		美容室(経営者)	・来店頻度、単価に変化がない。単価を上げるために付加価値を付けても浸透しない。
	やや悪くなる	百貨店(売場主任)	・ミドルからシニアにかけての商品は好転するが、ヤングやカジュアルは苦戦する。
		コンビニ(エリア担当)	・新規競合店の出店に伴い、年末商戦では一層の低価格化が懸念される。
		衣料品専門店(店長)	・中高年の人は本当に目新しい物でなければ買わない。また彼らは将来に向け貯蓄しているように見受けられる。
		住関連専門店(統括)	・他店との競争が激しく、年末にかけて乱売合戦になる恐れがある。
		高級レストラン(スタッフ)	・11、12月の予約のスタートが悪く、前年の6割程度である。
		観光型ホテル(スタッフ)	・米国テロの影響で、修学旅行客や、新婚旅行客は若干増加しているが、全体的にみて宿泊動向は鈍い。
旅行代理店(従業員)		・米国テロ以降、海外旅行の申込件数が前年を大きく割り込んでおり、代替となる国内旅行についても前年を維持するのが精一杯である。	

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	
		タクシー運転手	<ul style="list-style-type: none"> <li>・米国テロ等の影響で観光客が減少する。また、先行き不安等から消費がますます冷え込むと予想され、タクシーの利用も減少する。</li> <li>・道外観光客の訪問先が、海外や沖縄から北海道にシフトすることも考えられるが、その効果は来年の春以降になる。</li> </ul>	
		観光名所（役員）	<ul style="list-style-type: none"> <li>・冬の北海道観光の目玉商品である「さっぽろ雪まつり」規模を来年は縮小する等、観光業界にとって悲観的な内容が報じられている。</li> <li>・食をテーマとした全道的なキャンペーンをする等、何らかの対応策を実施しなければ、道外客の減少に加えて、地元客の手控えが浸透する懸念がある。</li> </ul>	
		設計事務所（所長）	<ul style="list-style-type: none"> <li>・先行き不安感が続くなかで、個人住宅の需要が活発になる気配はない。</li> </ul>	
	悪くなる	スーパー（企画担当）	<ul style="list-style-type: none"> <li>・消費者心理の冷え込みは一段と強くなり、年末商戦は過酷になる。</li> </ul>	
		コンビニ（エリア担当）	<ul style="list-style-type: none"> <li>・競争激化により客単価が低下する。また、狂牛病問題の影響で、基幹産業である農業やその関連産業に従事する人達の収入が減少する。</li> </ul>	
		旅行代理店（従業員）	<ul style="list-style-type: none"> <li>・米国テロ以降、海外旅行客が激減し、3か月先も壊滅的な状態である。</li> </ul>	
		設計事務所（所長）	<ul style="list-style-type: none"> <li>・仕事の依頼が皆無であり、冬に向けて更に需要が減少するとみられる。周囲の人々の間でも明るい話題は出てこない。</li> </ul>	
	企業 動向 関連	良くなる	-	-
		やや良くなる	食料品製造業（経営者）	<ul style="list-style-type: none"> <li>・狂牛病問題の影響で、水産物の需要が拡大しており、鍋物商品や年末商品の拡販が期待できる。</li> </ul>
			通信業（営業担当）	<ul style="list-style-type: none"> <li>・年末、年度末に向けて、現在商談中の案件が発注されるため、情報関連の投資が増加する。ただし、必要最低限の投資という案件が多い。</li> </ul>
変わらない		その他サービス業 [建設機械リース] （支店長）	<ul style="list-style-type: none"> <li>・建設業では公共工事削減政策に対する不安、酪農関連では狂牛病問題の余波など、マイナス要因が多い。</li> </ul>	
		その他サービス業 [建設機械リース] （支店長）	<ul style="list-style-type: none"> <li>・大型工事の発注がない。多くのユーザーはレンタル志向になっており、建設機械の購入も少ない。</li> </ul>	
やや悪くなる		輸送業（営業担当）	<ul style="list-style-type: none"> <li>・貨物量の減少傾向に加え、物流費の削減要請がある。</li> </ul>	
		金融業（企画担当）	<ul style="list-style-type: none"> <li>・年末にかけて、企業倒産件数の増加が懸念される。</li> </ul>	
悪くなる		輸送業（支店長）	<ul style="list-style-type: none"> <li>・建築資材の生産調整が更に大きくなる。輸入物資にも今までのような勢いがなくなり、消費物資についても更に鈍化することが見込まれる。</li> </ul>	
		広告代理店（従業員）	<ul style="list-style-type: none"> <li>・消費の落ち込みや、企業倒産等、受注が落ち込む要因は多くあるが、好転する要因が見当たらない。</li> </ul>	
雇用 関連		良くなる	-	-
	やや良くなる	-	-	
	変わらない	求人情報誌製作会社 （編集者）	<ul style="list-style-type: none"> <li>・正社員の求人数は相変わらず低調だが、パート、アルバイトは増加している。</li> <li>・求人の条件は高いスキルに偏っているため、求職者のスキルとのミスマッチが拡大し、有効求人倍率の低下につながっている。</li> </ul>	
		新聞社 [求人広告] （担当者）	<ul style="list-style-type: none"> <li>・十勝地域は酪農が盛んであるが、狂牛病問題で売上が大幅に減少している。その他の農業も7月の悪天候と9月の早霜で豆類が凶作であり、今後の雇用にも影響を与える。</li> </ul>	
	やや悪くなる	人材派遣会社（社員）	<ul style="list-style-type: none"> <li>・雇用条件が良い企業、採用枠が広がっている企業が見受けられない。</li> </ul>	



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
		求人情報誌製作会社 (編集者)	・この2、3か月は求人数の伸び率が低下している。
	悪くなる	職業安定所(職員)	・常用の新規求人数が2か月連続して前年を下回っている。
		職業安定所(職員)	・IT関連企業での合理化による離職者、在職求職者が増加している。更に事業所廃止件数も増加している。

## 2. 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	良くなる	-	-
	やや良くなる	一般小売店[書籍] (経営者)	・商店街の改修工事が終了し、リニューアルで年末年始を迎えることができるため売上増を見込んでいる。
		一般小売店[スポーツ用品] (経営者)	・来年6月に開催されるワールドカップ関連用品の販売が始まるため、需要が見込める。
		百貨店(広報担当)	・競合大型店の民事再生法申請により顧客が流れてくるので多少は良くなる。
		家電量販店(店長)	・今は買わないけど、もう少し様子を見てという大型商品の下見客が増えているので、やや良くなる。 ・現在の反動が多少はある。
	変わらない	百貨店(売場主任)	・年末需要期に入り、歳暮商戦に期待しているが、客は必要以外の物は買わず、衝動買いはほとんどしない傾向はますます強くなる。
		スーパー(店長)	・来客数は辛うじて維持できているが、単価や買上点数の伸びがない状況が続いており、正月用品を除くと、伸びる要素が全くない。
		乗用車販売店(総務担当)	・売上台数、売上金額すべてが減少しており、これは年内続くとみている。
		自動車備品販売店 (経営者)	・冬物の季節商品に期待したいところだが、節約ムードが広がっているため売上増は見込めない。
		高級レストラン(支配人)	・狂牛病関連で、牛肉の安全性に疑問を持っている客からの問い合わせが多く、フルコースでの牛肉料理の変更や和食や中華への予約変更が今後も続く。
		スナック(経営者)	・新しい客が増えない限り、常連客が減少したり来店頻度が減少しており厳しい。 ・ランチタイムのタクシー運転手は、昼が稼ぎ時なのに、11時30分ごろから来店している。
		観光型ホテル(経営者)	・今月のにぎわいは、忘年会、新年会まで続くが、宿泊から日帰りに転ずる客が増え、宿泊しての忘年会から居酒屋での忘年会が増えており、全体では変わらない。
		都市型ホテル(経営者)	・狂牛病の影響がぬぐえず、飲食店の低迷が続いている。 ・IT不況で例年のパーティーが中止となっている。
		都市型ホテル(スタッフ)	・クリスマスや年末の企画を早めに立ち上げ、DMやチラシを発行しているが反応は鈍い。 ・忘年会のセールスにおいても客の反応は昨年よりも悪い ため、単価を下げて売り込むほかない。
		観光名所(職員)	・予約状況を見ると、単価、数量ともに上向く兆しが無い。
	やや悪くなる	商店街(代表者)	・単価が低下しているため、商品を選ぶにも各店を買い回っており、年末年始に向け、買い回り傾向が強まる。
		スーパー(企画担当)	・厳しい商環境を反映し、価格低下が続いている。今後は企業の体力勝負となるが、回復の見込みはなく、状況は悪化する。
		衣料品専門店(店長)	・今後、集客戦略での中心となる30~40歳代はシビアであり、来客数、単価ともに前年並みを維持するのは困難と予測している。

分野	景気の先行き判断	業種・職種	景気の先行きに対する判断理由	
		衣料品専門店（店長）	・衣料品販売においては価格の低下が今後も続くが、1人当たりの買上点数の増加は望めない。	
		乗用車販売店（経営者）	・東京モーターショーが景気回復のカンフル剤になればよいが、現状では景気が良くなる要素が全く見当たらない。	
		乗用車販売店（企画担当）	・賞与の減少が避けられない中、季節的要因と重なり厳しい状況となる。	
		その他専門店 [ ガソリンスタンド ]（経理担当）	・主要商品の燃料油がもうからないため、利益の大きい洗車、車検、オイル、ケミカル商品などの関連商品の販売に努力しているが、客の節約指向が強いため前年割れを続けており、冬場の需要期を前に不安感がある。	
		観光型旅館（経営者）	・米国テロの影響で、海外旅行の国内旅行へのシフトが、引き合いはあるものの具体的にはみえてこないため、厳しい状況が続く。	
		都市型ホテル（経営者）	・狂牛病の関係で牛肉使用を拒否する客が増えており、飲食関係は厳しい。	
		遊園地（経営者）	・全国的に、遊園地の閉園のニュースが相次ぎ、旅行代理店の決済の遅延が増えている。	
		住宅販売会社（経営者）	・競争が激化し、値引き合戦に巻き込まれている。売価が低下し、利益も減少している。	
		住宅販売会社（従業員）	・株安、不動産価値の低下により、融資が付きにくくなっている状況が今後も続き、契約の減少が見込まれる。 ・客は購入を先送りする傾向である。	
	悪くなる	一般小売店 [ 雑貨 ]（企画担当）	・現在の状況では冬の賞与も伸びず、冬の消費は盛り上がりせず後退する。	
		スーパー（経営者）	・大手百貨店をはじめ青森でもスーパーが倒産しており、流通業は大変厳しい局面である。 ・売上の減少や商品単価の下落が継続しており、体力勝負の持久戦というのが実態である。	
		スーパー（経営者）	・狂牛病発生以来、政府の対応が悪く、安全宣言が出されても客の不安は払拭されておらず、牛肉を食べないという客が多い。 ・生鮮食品や加工食品の買物も慎重で、買上率が低下しているのが現状であり、年末商戦に向けて不安がある。	
		乗用車販売店（従業員）	・自動車業界では新型車を発売しても売れないという状態が続く。	
		乗用車販売店（営業担当）	・多数の新型車が発売されているが、来客数が減少を続け、成約にいたるまでに要する時間も伸びる。	
		住関連専門店（経営者）	・今月は県内で過去最大のスーパーの倒産があり、この影響が実質的にも精神的にも大きい。	
		その他専門店 [ ガソリンスタンド ]（営業担当）	・客がタイヤなどの高額商品を購入するに際し、クレジットを組むことに慎重になっている。	
		その他飲食 [ そば ]（経営者）	・大手デパートの倒産の影響で取引のあった業者が倒産している。	
		企業動向関連	良くなる	-
	やや良くなる			
変わらない	食料品製造業（経営者）		・物が売れないため、同業者間の価格競争が激しさを増している。	
	その他企業 [ 管理業 ]（従業員）		・中国や台湾などから安い商品が輸入されており、国内生産は人件費などが高く、親会社では生産すれば赤字が増える状況である。	
やや悪くなる	電気機械器具製造業（企画担当）		・電子部品の需要がまだ出ないため、製品の立ち上がりも当分ない。	
	金融業（営業担当）		・企業の借入圧縮の傾向が顕著である。	

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
	悪くなる	食料品製造業（経営者）	・県内にある事業所の廃業、特に支店の閉鎖が増加しており、飲食あるいは贈答の不振に拍車がかかる。
		電気機械器具製造業（経営者）	・受注量が少ない中で仕入が一段と厳しくなっている。 ・11、12月の見通しは、例年の40%程度とみている。 ・一部休業による生産調整をせざるをえない状況である。
		経営コンサルタント	・中小零細企業の消耗戦が最終局面に入り、今後は倒産が増加する。
雇用 関連	良くなる	-	-
	やや良くなる	-	-
	変わらない	人材派遣会社（社員）	・年末にかけて受注オーダー数は増える見込みであるが、期間が短くなっている。
	やや悪くなる	人材派遣会社（社員）	・創業以来初めて、派遣契約金額が前年を下回る見込みである。
		職業安定所（職員）	・電気機械器具製造業で、500人を超える規模の希望退職者募集を行うなど、雇用調整が多数予定されており、年末にかけて求職者の大幅な増加が見込まれる。
	悪くなる	人材派遣会社（経営者）	・今後リストラされた人々がちまたにあふれてくる。再就職の厳しい時代になり、雇用状況はますます厳しくなる。
職業安定所（職員）		・新規求人が5か月連続して前月を下回り、有効求人倍率が0.29倍と平成11年1月以来の低い水準になっている。 ・製造業関係企業のリストラが増えている。	

### 3. 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	良くなる			
		やや良くなる	一般小売店〔精肉〕（従業員）	・狂牛病に関して、勘違いや誤解をしている消費者が多いため、少し不安であるが、政府等による安全宣言は出たのでやや良くなる。
			コンビニ（経営者）	・現在取り扱っていない商品の販売予定があり、来客数の増加につながる。
			コンビニ（店長）	・歳暮、クリスマス、正月と売り込むチャンスを見逃さなければ、売上の実績が上がる。クリスマスケーキの予約会も好調である。
			乗用車販売店（従業員）	・新型の軽自動車の販売が予想通り好調であり、しばらくはこの状況が続く。
			乗用車販売店（営業担当）	・冬のボーナスの時期と重なり、来客数の増加が見込まれる。
			一般レストラン（経営者）	・11月中旬に商店街のアーケード工事が終了する予定であり、忘新年会シーズンに向けて宴会予約も入るので、期待している。
	変わらない	一般小売店〔精肉〕（経営者）	・年末を迎えるが、世界情勢がこのような状態なので、皆引き締めの状態が続く。	
		百貨店（販売促進担当）	・米国テロや狂牛病の騒ぎで影響を受けており、今後良くなる材料が特に見当たらない。	
		スーパー（店長）	・仕入価格の見直しにより、売上に対する利益高は上がっているが、牛肉の売上が減少しており、年末にかけては現状維持である。	
		スーパー（副店長）	・狂牛病の風評被害により、牛肉、牛乳、ヨーグルトの販売量の落ち込みが続く。 ・競合店とのチラシ合戦により、来客数は大きく左右され、客は目玉商品を買って回っている。	
		衣料品専門店（経営者）	・11、12月と展示会、サービス企画を充実させる計画があり、来客数及び売上の増加を期待している。	

分野	景気の先行き判断	業種・職種	景気の先行きに対する判断理由
		家電量販店（店長）	・客の動きが鈍く、商品をすぐ購入する状況にはなっておらず、この傾向は変わらない。
		タクシー運転手	・最低の線まできており、変わらない。年寄りなどの決まった客しか乗らない。
		通信会社（事業担当）	・営業努力で申込者数の減少を食い止められても、大きな右肩上がりになることは考えられない。
		遊園地（職員）	・入園客の中で、フリーパスを購入する割合が減少しており、財布のひもは固い。
		設計事務所（所長）	・受注につながるような具体的な話や問い合わせが少ない。
		住宅販売会社（経営者）	・家を建てるお金を持っている人はある程度いるが、景気の変動により、家を建てられない人の数も、特に変わらない。
		住宅販売会社（経営者）	・株価が少しも上がらず、不動産価格も同様のため、このままの経済状態が続く。地銀、信金の危機、合併や危ない状況が続いているので、良くなる要素はない。
やや悪くなる		商店街（代表者）	・リピーターの来店間隔が非常に長くなっている。
		商店街（代表者）	・10月に町内で店じまいをした店が1軒、倒産した会社が2社あり、地域住民は心理的に出費を控える傾向にある。
		一般小売店〔金物〕（経営者）	・狂牛病の影響で、弁当の具材、種類が減少し、客が少なくなる。
		百貨店（店長）	・冬物衣料の売上は伸びているが、来客数が減少している。セール品の動向から、客は買い控えをしている様子であり、消費の低迷につながっている。
		スーパー（経営者）	・先行き不安による消費者の節約傾向がなお一層強まり、客単価の低下が続いている。競合店の影響により、客数が減少しつつある。
		家電量販店（店長）	・新しいOSが発売になったが、それほど販売量が増加していない。客の購買状況は、かなり慎重である。
		乗用車販売店（営業担当）	・少ない商談件数に、同業者が入り乱れ、乱売状態が続いている。
		高級レストラン（店長）	・客はお金に困っているわけではないが、米国テロや狂牛病などの悪いニュースにより、先行き不安を感じ、購買意欲がわかないと言っている。
		旅行代理店（経営者）	・米国テロの影響を受け、既に予約されている旅行のキャンセルがあり、客の消費動向が萎縮している。
		タクシー運転手	・リストラのために、自分の生命保険を解約し、生活している消費者も多い。
		タクシー運転手	・仕事上だけでなく、遊びや飲酒でのタクシー利用が減少しており、利用が増える要因は見当たらない。
		通信会社（社員）	・1契約者当たりの通話料収入は減少傾向にあり、最近では料金滞納者も増加している。
		ゴルフ場（従業員）	・10～12月の予約状況が、9月よりも悪くなっている。
		設計事務所（所長）	・例年であれば、来年の見通しがかなり立つ時期であるが、今年は全く見通しが立たない。周囲の状況もますます悪くなっており、設備投資をする人は激減している。
		設計事務所（経営者）	・地元の大手電機メーカーの工場では、どの工場も業況が良くない。同じ場所に立地する相手産業が非常に悪いため、今後も期待できない。
悪くなる		商店街（代表者）	・小売店の閉店が目につき、空き店舗も埋まらない。商業をする人が少なくなっている。
		スーパー（経営企画担当）	・競争が激化する一方で、周辺の大手メーカーの不振により、リストラや下請企業の倒産が起こっている。年末のボーナス商戦も期待できない。
		コンビニ（店長）	・店舗前の道路が、11月より数か月に渡って全面工事を予定しており、通行にかなりの支障がある。

分野	景気の先行き判断	業種・職種	景気の先行きに対する判断理由
		コンビニ（経営者）	・公共事業による外での現場作業がないため、弁当や朝晩のタバコ、飲料水を購入する客が減少し、売上も見込めない。
		一般レストラン（店長）	・狂牛病で、レストラン業界、飲食店などが悲鳴を上げている。
		一般レストラン（経営者）	・飲食関係では、狂牛病の問題で牛肉料理の売行きが非常に落ち込んでいる。
		観光型ホテル（スタッフ）	・宴会売上が全く望めない。
		都市型ホテル（スタッフ）	・12月まで客数、予約数も非常に少ない状況で、ボーナスへの影響も心配される。
		旅行代理店（従業員）	・米国テロの影響で、客は国内の沖縄や基地のある地域の旅行を見合わせ、延期している。狂牛病の影響で、食事のキャンセルも相次いでいる。
		タクシー（経営者）	・スナック等の夜の店舗が減少しており、深夜のタクシー利用は少ない。
		その他サービス[自動車整備業](経営者)	・会社関係の営業車の動きが悪く、売掛金の回収も、なかなかできなくなっている。
企業動向関連	良くなる	-	-
	やや良くなる	一般機械器具製造業（生産管理担当）	・新規立ち上がり品の受注量が取れば、売上にかなりつなげる。
	変わらない	輸送業（営業担当）	・各取引先の合理化が進み、体制が整うまで、しばらく時間が掛かる状況が続く。
		その他サービス業[情報サービス](経営者)	・引き合いは活発に推移している。受注量についても、落ち込みはあまり見受けられない。
	やや悪くなる	金属製品製造業（経営者）	・期末が終わったため、建設機械、産業機械、工作機械、特殊車両の設備投資、輸出の見通しが見えない。現行実績の40%低下ということもあり得る。
		輸送用機械器具製造業（経営者）	・米国テロ以降、一段と業況が悪くなっており、良くなる要素は全くない。
		司法書士	・2、3か月後に決済される準備段階の仕事が減少している。
	悪くなる	食料品製造業（営業統括）	・テロによる米国内の景気減速や狂牛病の影響で、高価格ワインの買い控えが目立ち、安い物ばかりが売れている。
		電気機械器具製造業（経営者）	・取引先を増やしてはいるが、コストや納期、品質で負けたわけではなく、物が売れないために、大減産をしている。IT関連の数は、全く物が動いていない状況である。
		輸送用機械器具製造業（総務担当）	・受注売上は約5%の減少が予想されている。更に、コスト低減の要請を受け入れると、12月の賞与をカットせざるを得ない状況である。
		その他製造業[宝石・貴金属](経営者)	・良くなる要因は見当たらないが、皇太子妃雅子様のご出産で、真珠製品等が売れると期待している。
		建設業（総務担当）	・利益確保のため、人員の見直し、経費支出の削減等、具体的にできるものから実施している。
		その他サービス業[放送](営業担当)	・スポット物の新規受注は見込めず、値下げ要求も厳しい。
雇用関連	良くなる	-	-
	やや良くなる	-	-
	変わらない	人材派遣会社（経営者）	・雇用は依然として非常に厳しく、賃金の格差や請負単価の引き下げ要求などがある。増員要請がないので、求職者は希望を絶たれている状況が続く。

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
		求人情報誌製作会社（経営者）	・製造業の求人は望めないが、コンビニ、焼肉屋、外食、病院等、アルバイトを使うサービス業で、広告に変化が出ているため、全体では変わらない。
	やや悪くなる	職業安定所（職員）	・情報関連企業の大量の離職届が出されている。小売業にも倒産がある。
		職業安定所（職員）	・製造業の冷え込みが長く、依然として先行きの見通しがつかず、雇用調整が目立ってきている。
		職業安定所（職員）	・リストラや雇用調整の実施により、求職者の増加が予想される。これらを吸収する職種が少ないことから、再就職は厳しい。
		学校〔短期大学〕（就職担当）	・世界的な情報技術関連産業の不況と米国テロの余波などで、製造業は大手を中心に転籍、出向、希望退職等の人員削減をしている。スタッフ部門は、必要に応じ、パートや派遣社員等に対応するとのことである。
	悪くなる	人材派遣会社（経営者）	・以前のIT関連産業のように、派遣需要をけん引する役割を果たす業種がない。
		職業安定所（職員）	・地元信用金庫の破たんによる雇用不安、大手企業のリストラの加速などにより、求職者は今後更に増加する。
		民間職業紹介機関（経営者）	・県内製造業では、生産縮小は当たり前になっている。製造関係の派遣社員は直接に影響を受けており、自宅待機、あるいは県内の比較的好調な自動車関連へ移動している。

#### 4. 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	良くなる	乗用車販売店（営業担当）	・新モデルの導入や東京モーターショーの影響もあり、3か月後は良くなる。
		タクシー運転手	・街に人が出ている。客の話から、企業においても、利益は出ていないが、仕事量はあるようである。
	やや良くなる	百貨店（売場主任）	・全般的な改装の効果が出てくる。 ・客は付加価値のある商品を探しており、それに合わせた品ぞろえをすれば良くなっていく。
		スーパー（店長）	・質の良い物を提供することで、販売量が伸びている。
		乗用車販売店（営業担当）	・年末に向けて、納車を早めてくれという声が非常に多い。 ・テロの影響のない職業の人からは、かなりの注文が出る。
		一般レストラン（経営者）	・メニューの材料選び等の工夫が奏功し、昼間の来客数が増加している。
		都市型ホテル（スタッフ）	・忘年会、新年会の予約が早めに入ってきている。
		タクシー運転手	・今月から無料迎車を導入し、新聞等でもPRしている。11、12月は忘年会のシーズンでもあり、この効果が間違いなく出ると期待している。
	変わらない	商店街（代表者）	・歳末商戦に入るが、ギフト品、贈答品の動きはそれほど良くならない。
		一般小売店〔茶〕（経営者）	・3連休が多くなっているが、人々が商店街で買物をしなくなっており、売上の増加に期待できない。
		一般小売店〔茶〕（営業担当）	・百貨店など大型店舗では、お歳暮ギフトの早期承りに力を入れており、商店街の店は厳しい状況になる。昨年並みの売上を確保するために、値引きを強調する方法を取り入れている。
		百貨店（企画担当）	・セール期の衣料品には昨年以上の売上が期待できるが、年末年始の需要期までに狂牛病の問題が解決しなければ、食品の売上への影響は大きい。
		百貨店（企画担当）	・歳末商戦に向け、需要がどの程度盛り上がるかが鍵であるが、消費者の節約志向は依然として根強い。

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（総務担当）	・狂牛病問題は落ち着いて、肉の売上は少しずつ回復するが、買上単価が相変わらず低く、全体的には変わらない。
		コンビニ（経営者）	・客単価は低下しているが、来客数はある程度伸びているので、変わらない。
		衣料品専門店（販売担当）	・冬物の重衣料に対する客の反応が鈍く、価格の安い物を求める傾向にある。
		家電量販店（店長）	・年末に向けて、デジタル関係の商品に新製品が出て、景気を後押しするが、消費動向を根本的に変えるには至らない。
		その他専門店〔眼鏡〕（店員）	・低価格の3プライスショップが全国的に出ており、しばらくは低価格の眼鏡が話題となる。特に、若い層は低価格ショップへ流れそうである。
		一般レストラン（経営者）	・週末にパーティーの予約がかなり入っており、この状況は変わらない。
		都市型ホテル（スタッフ）	・11、12月はホテルにとって稼ぎ時であるが、テロと狂牛病の影響がまだ続く。 ・競争が激しくなる中、値下げを要求する客が多く、今後の利用状況が気になる。
		旅行代理店（従業員）	・海外旅行需要の減少傾向が続く。
		通信会社（企画担当）	・インターネットの接続を希望する人が一定の割合で増加しており、この傾向は数か月間変わっていない。
		競馬場（職員）	・1人当たりの購買額が、4月からほぼ同水準で推移している。
		その他サービス〔フィットネスクラブ〕（支配人）	・この2か月間、来館数と売上が比例して落ち込んでいる状況が続いており、持ち直しは不可能である。
		その他サービス〔学習塾〕（経営者）	・12か所の教室のうち、昨年度の生徒数を維持している教室、生徒数が約10%減少している教室が約半分ずつとなっている。
		住宅販売会社（従業員）	・住宅需要は底堅い。住宅金融公庫の廃止論も出ているが、業者にも客にも危機意識は感じられず、新たな受皿となる金融機関や商品も出そうであるため、状況としては変化がない。
	やや悪くなる	商店街（代表者）	・店内に入る客が減少している上に、他店の価格と比較をしており、来てもなかなか購買に結び付かない。
		一般小売店〔CD〕（営業担当）	・12、1月の予約状況が悪く、昨年と比較しても状況は厳しい。
		一般小売店〔パン〕（従業員）	・例年に比べ、忘年会、クリスマス宴会等の予約の出足が悪い。
		百貨店（売場主任）	・客は、よほど付加価値のあるものでないと購入せず、2、3か月後のバーゲンのみで売上を増加させることは困難である。
		スーパー（経営者）	・1人当たりの買上点数は横ばいを維持しているが、1品単価は低下している。
		コンビニ（経営者）	・競合店との価格競争から、当店の利幅も、客単価も低下しており、この傾向はまだ続く。
		コンビニ（店長）	・お金を持っている人と持っていない人の格差が著しい。持っていない人については、1か月先の給料を待ちながら生活している様子がうかがえる。
衣料品専門店（経営者）	・単価が下落しているため、安くなければ客を呼べない。昨年と同じ量を販売していたのでは、確実に売上が減少する。		
乗用車販売店（販売担当）	・東京モーターショーの開催により、多少購買意欲が高まることは考えられるが、全体的に景気が上向くとは思えない。		

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		
		乗用車販売店（営業担当）	・車のミニ保険や点検など、車にかかる経費を抑えようという動きが出ている。		
		住関連専門店（販売責任者）	・グリーンや園芸などの趣味し好品、インテリアなど素材以外の商品の売上が減少している。		
		高級レストラン（支配人）	・宴会部門の受注がかなり減少しており、定例の客の中にも、忘年会や新年会を行わないところが出てきている。		
		旅行代理店（経営者）	・新年早々の仕事が、今年はまだ1件も入ってきていない。こちらからの呼びかけにも、「考えておく」という回答しかない。		
		その他レジャー施設 [ アミューズメント ] (職員)	・各地のスキー場を紹介するイベントで、「安い、近い、短い」という要素が備わっているスキー場のブースが人気であり、遠くて高いところは不人気である。		
		美容室（経営者）	・客の来店間隔が長くなっており、購買力の伸びは期待できない。		
		その他サービス [ 語学学校 ] (総務担当)	・販売量が減少し、会社全体としてダウンサイジングを考えざるを得ない。		
		設計事務所（所長代理）	・これから家を建てようとする客がほとんどいない。		
		悪くなる		一般小売店 [ 鞆・袋物 ] (従業員)	・テロが収束しない限り、海外旅行の需要が減少し、鞆の購買が縮小される。国内旅行についても、一泊程度の近場旅行が増加しており、単価の高い鞆の需要は見込めない。
				百貨店（営業担当）	・婦人服は比較的堅調に推移しているが、紳士服、特に重衣料については、価格の低下、販売数量の減少で、前年の売上を大きく割り込んでいる。 ・食料品に関しては、前年の売上を上回することは難しい。
コンビニ（店長）	・スーパーとの競合が激化している。客単価の低下、来客数の減少に加え、スーパーの営業時間の延長、年末商戦に向けての活発な販売活動により、売上が減少する。				
家電量販店（店長）	・ボーナス額の減少は必至であり、物品の購入に対して客が慎重になる。				
自動車備品販売店（経理担当）	・従来であれば、客が簡単に交換していた備品を、今は我慢する傾向がある。				
その他専門店 [ 燃料 ] (統括)	・掛け売り客の未入金及び支払いサイトの遅れがある。				
都市型ホテル（スタッフ）	・周囲の業者の業績不振に配慮し、周年行事や忘新年会を取り止めるケースが多くみられる。				
旅行代理店（従業員）	・12、1月について、目立った団体旅行や個人客からの問い合わせもない。				
通信会社（営業担当）	・契約者が徐々に減少し、解約者が増加している傾向は今後も続く。戦争が起こると、通常はケーブルテレビの加入は増えるが、今回は一向に増えない。				
遊園地（職員）	・衣食住と異なり、レジャー産業の景気回復は遅く、良くなる見通しはまだない。				
企業動向関連	良くなる	-	-		
	やや良くなる	電気機械器具製造業（経営者）	・冬場に向かい、暖房機器の駆け込み需要が増加するので、夏場からPRを続けてきた新製品の売行きに期待している。		
	変わらない	出版・印刷・同関連産業（営業担当）	・年賀状印刷やゴム印関係の販売が増加するが、例年になく外商、店頭販売が落ち込んでおり、相殺して変わらない。		
		化学工業（従業員）	・高層ビルの建築に使用する商品を製造しているが、高層ビルの新規建築が増加する予定がなく、販売数量の増加が見込めない。		
		金属製品製造業（経営者）	・見積件数は増加したが、採算割れの仕事をやらざるを得ない。		



分野	景気の先行き判断	業種・職種	景気の先行きに対する判断理由	
		一般機械器具製造業（経営者）	・銀行に融資を申し込んだが、今までの融資残高が残っているために貸してもらえない。	
		その他サービス業 [情報サービス] (従業員)	・IT業界では各種機器の販売価格が下落しており、新しい大型案件もないことから、この状況は変わらない。	
	やや悪くなる	食料品製造業（経営者）	・法人向けのお歳暮等が減少している。	
		出版・印刷・同関連産業（営業担当）	・同業他社、下請業者から、仕事の減少により社員を減らしたとの話を聞く。	
		金融業（営業担当）	・売上減少により利益が減り、返済が追いつかず、借入のための借入が増加している取引先がある。	
		不動産業（総務担当）	・取引先も人員削減を行っているせいか、対応が遅く、納品までの時間が長くなっている。	
		その他サービス業 [廃棄物処理] (経営者)	・取引先工場の生産調整に伴う一時休業の知らせなどを受けており、新規開拓を強力に進めなければならないと危惧している。	
	悪くなる	食料品製造業（関連会社担当）	・加工食品業界、特に食肉加工品では、狂牛病の影響が非常に大きく、これがしばらく続く。	
		建設業（経理担当）	・現在商談中の案件が少なく、また、商談中の案件も金額が小さくなっている。	
		広告代理店（従業員）	・定期的な広告以外に全く仕事が入っておらず、新たに入る様子もない。	
		税理士	・若手経営者12名を対象とした講演で、ピーク時と比べ80%の売上減少で、下げ止まらないと話す業者がいるなど、各経営者が景気の悪化を指摘している。	
	雇用関連	良くなる	-	-
		やや良くなる		
		変わらない	人材派遣会社（社員）	・質の高い販売員、売上の多い販売員しか残ることができない状況が続く。
人材派遣会社（社員）			・受注金額の値引き交渉が行われている。	
やや悪くなる		人材派遣会社（社員）	・新規の受注がほとんどなく、現派遣者の交代要員の依頼で終わることが多い。	
		求人情報誌製作会社（経営者）	・例年11、12月は求人数が減少するが、物流、製造業、飲食業の動きが活発にならないので、年が明けても上向くことは考えられない。	
		民間職業紹介機関（経営者）	・求職者の登録が増加し、年齢層が広がってきている。	
悪くなる		職業安定所（職員）	・安定志向の強い求職者の希望する常用求人、増加要因が見当たらない。 ・企業の労働力需要は、パート、派遣社員への雇用シフトや、業務請負企業へのアウトソーシングに比重が移される傾向が、より顕著となっている。 ・今後、大企業における大型雇用調整、金融機関の不良債権処理が実施された場合、非自発的離職者の大幅な増加が見込まれる。	
		職業安定所（職員）	・狂牛病の影響もあり、年末年始に向けて、乳製品の消費が伸びなければ、年明けには従業員の解雇を検討しなければならないこととなる事業所が増加する。 ・新規求人の採用内定取り消しがある。	

## 5. 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	良くなる		
	やや良くなる	一般小売店 [土産] (経営者)	・競争相手が減り、残存者利益が見込めそうである。

分野	景気の先行き判断	業種・職種	景気の先行きに対する判断理由
		スーパー（店員）	・米国テロの影響で海外旅行客が減少し在宅率が上がるため、売上も増加する。
		乗用車販売店（経営者）	・来客数は若干増加傾向にあるが、購入につながる問い合わせ件数は増加していない。
		住関連専門店（店員）	・客は買い控えから良い物件選びに転じ始めており、良い物件を提供する努力次第で売れる。
		都市型ホテル（スタッフ）	・年末年始の予約が順調に入っている。忘年会の利用促進に力を入れているため、予約が増える可能性もある。
		ゴルフ場（経営者）	・米国テロの影響により国内の近場で休日を過ごす人が増えており、これから若干持ち直す。
		その他サービス [ パチンコ機器製造販売 ] (エリア担当)	・来年5月のサッカーの世界カップ開催中には設備投資の自粛を行うため、5月前には設備投資の駆け込み需要が予想される。
	変わらない	一般小売店 [ 医薬品 ] (経営者)	・同業他社の広告をみても値段の安い商品ばかりが目立ち、物の良さで評価されていない。
		百貨店（売場主任）	・以前はトータルコーディネートで購入する客が多かったが、今年はトップスのみや、ボトムスを買っても2枚のところを1枚のみ購入するというように、まとめ買いの客が減少している。
		百貨店（企画担当）	・バーゲンやキャンペーン、カードサービス等の企画は一時的には客の購入のきっかけを作り購買意欲を高めるが、慎重な買い方はこれからも続く。
		スーパー（店長）	・年末にかけて販売量の増加が期待されるが、低価格に流れがちなので全体的には変化はない。
		スーパー（店長）	・昨年の大店法関係の駆け込み出店が一巡し、年末にかけて落ち着いた数字で推移するが、今の商環境は急には良くならない。
		コンビニ（エリア担当）	・年賀状、年賀状印刷やウインターギフトの予約が始まったが、出だしの数字は去年と変わらない。
		乗用車販売店（従業員）	・新型車が発売され、しばらくは販売増が見込まれるが、全体的には変わらない。 ・小型車への買い換えが多いので、1台あたりの粗利が減ってくる。
		一般レストラン（スタッフ）	・狂牛病の影響次第で、売行きも変わってくる。
		スナック（経営者）	・週末の客が少なく、忘年会の季節を迎えても忙しくならない。
		通信会社（社員）	・受注はかなり増加しているが、低額料金なので大幅な増収にはならない。
		テーマパーク（職員）	・来客数は昨年と同じかやや上回っており、客の動きは良い方である。
		美容室（経営者）	・カットの回数が減ってきている。
	やや悪くなる	商店街（代表者）	・デジタルテレビ等のデジタル関連商品の動きが悪い。
		百貨店（売場主任）	・対前年比で売上が半減している。売上が良いと修理率も良いのだが、修理の客も少なく売上に響いている。
		百貨店（企画担当）	・一部の輸入特選ブランド商品のみは引き続き好調であるが、他商品への波及は今後も期待できない。 ・米国テロによる社会不安や狂牛病等、購買心理を冷えさせる環境により、今後数か月は徐々に影響を受ける。
		スーパー（店長）	・必要な物以外は買わない、金額が合わなければ買わないといった状況が更に進む。
		スーパー（仕入担当）	・狂牛病に対する政府対応のまずさと消費者マインドの冷え込みにより、購買意欲が良くなることは有りえない。
		コンビニ（店長）	・パンや弁当等をみると、量は少ないが値段の安い物がよく売れており、低単価傾向はまだ続く。

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	
		衣料品専門店（企画担当）	・売れ筋商品や高額商品が開発される見通しが非常に暗い。また、そのような商品を開発しても今の客には買って貰えない。	
		乗用車販売店（従業員）	・新車購入見込み客が購入決定に至るまでの時間が更に延びており、今後この割合が増えてくる。	
		スナック（経営者）	・来客数が極端に減少する日があり、夜の繁華街も静まりかえっている。	
		観光型ホテル（スタッフ）	・年末年始の宿泊予約は、これまでは1泊2食付きの予約が多かったが、今年は素泊まりの予約が多くなっている。	
		旅行代理店（経営者）	・弱含みの予約状況で推移している。	
		ゴルフ場（企画担当）	・料金の値下げ競争が一層激しくなり、来客数や売上が昨年よりも厳しくなる。	
		住宅販売会社（従業員）	・地価が下がり続けており、資産の目減りによる消費後退が見受けられる。 ・新たに事業提案をしても、消費マインドが冷めており契約が難しくなってきた。	
		悪くなる	家電量販店（店員）	・ここ半年で価格や販売量が低下、減少してきており、前年割れが続いている。
			乗用車販売店（総務担当）	・米国テロの発生以降、受注状況に大きくブレーキがかかっている。米国での自動車販売の好調さに支えられ比較的安定していた中部経済にも不透明感が出てきており、消費者が急に危機感を強めている。
			住関連専門店（営業担当）	・持家住宅や民間工事が減少し、販売価格、受注量が低下、減少している。
高級レストラン（スタッフ）	・販売促進策を実施しているが、顧客の反応が次第に弱くなってきている。			
高級レストラン（経営者）	・忘年会の予約状況は、今年は単価を約2割下げているがそれでも良くない。			
旅行代理店（従業員）	・米国テロの影響で、年末年始の予約もほとんど入ってこない。			
旅行代理店（従業員）	・海外旅行が低迷している反面、国内旅行の需要は伸びているが、客単価が低い。			
企業動向関連	良くなる		-	-
	やや良くなる	化学工業（営業担当）	・アミューズメント関係の製品や部品の生産が増加する。	
	変わらない	食料品製造業（企画担当）	・受注量や販売量が依然として増加せず、単価も低下している。	
		一般機械器具製造業（販売担当）	・引き合い件数さえも減少しているため、受注件数が増加するとは考えられない。 ・米国テロの影響で、米国の顧客や代理店から消極的な声が聞こえてくる。	
		電気機械器具製造業（従業員）	・同業者の間でも、これ以上のコストダウンは国内では無理という話ばかりである。	
		建設業（企画担当）	・工事が若干増えたとしても、厳しいコストダウン競争が続く。	
		金融業（企画担当）	・建設関連を中心に、仕事量の確保のためには価格を下げないと受注できないといった状況が続く。	
		広告代理店（従業員）	・顧客からの広告の出稿予定は前年度を下回っている。	
		やや悪くなる	パルプ・紙・紙加工品製造業（総務担当）	・繊維、陶磁器、IT関連などの受注が特に減少する。
	化学工業（総務担当）		・IT関連や家電といったユーザー企業の業績悪化と事業縮小の動きが一段と出てきており、化学業界全体に波及する。	
	一般機械器具製造業（経理担当）		・大手メーカーが代理店を通さずに直接取引する傾向が強くなってきている。	
	輸送用機械器具製造業（統括）		・受注量や受注価格が月を追うごとに厳しくなっている。	

分野	景気の先行き判断	業種・職種	景気の先行きに対する判断理由
	悪くなる	鉄鋼業（経営者）	・米国でダンピングによる経済制裁が検討されているというニュースが発表され、国内素材の供給過剰が更に進む。
		電気機械器具製造業（営業担当）	・米国を始めとしたアパレル製品需要の減少、設備投資の減少、また途上国への生産シフトにより、高付加価値機器の需要が減少している。
		建設業（経営者）	・今まで受注を下支えしていたマンションや一戸建て分譲、注文住宅が軒並み悪化している。
		経営コンサルタント	・多くの中小企業で、資金体力のあるうちに倒産させる動きが強まってきている。
雇用 関連	良くなる	-	-
	やや良くなる	-	-
	変わらない	求人情報誌製作会社（編集者）	・求人数は平均すればほぼ変わらないが、決して良い数字ではない。 ・営業職募集をする企業は増加しているが、相変わらずミスマッチが起きている。
		職業安定所（職員）	・求職者数は相変わらず高止まりとなっている。10月から求人募集の年齢制限が原則撤廃になったものの、事業者の選別は厳しく、雇用情勢が好転する状況にはない。
	やや悪くなる	人材派遣会社（社員）	・企業の経費節減の動きは急速に進んでいる。社員で仕事をこなすため派遣社員は不要という企業は今後ますます増える。
		民間職業紹介機関（エリア担当）	・企業は即戦力の人材以外は採用せず、書類や面接の選考が厳しくなっている。求人数も少なくなっている。
	悪くなる	人材派遣会社（社員）	・派遣料金の値下げや就労日数、時間短縮の要請が目立つ。派遣利用客の経費削減の動きが顕著になってきている。
		求人情報誌製作会社（編集者）	・堅調であったアルバイト、パートの求人数も減少し始めている。正社員からアルバイト、パートへの切替えが終わり、更にアルバイト、パートの募集さえも減っている。
		新聞社〔求人広告〕（担当者）	・業務請負だけでなくありゆる業種で求人が減少し、月を追うごとに対前年の求人数は落ちていく。
		職業安定所（職員）	・9月の有効求人倍率は0.70倍と前月比0.01ポイント上昇したものの、新規求人数は前年比17.3%の減少となっている。特に製造業の減少幅が大きく、主要産業の金属、一般機械、電気機械、輸送用機械が減少している。
職業安定所（職員）		・新規求人数は5か月連続して前年同月を下回っており、反対に新規求職者数は対前年同月比で4.9%増加している。 ・主要産業である製造業の求人数は、対前年同月比で44.5%と大幅に減少している。特に、電気機械器具製造業では61.2%、輸送用機械器具製造業では48.9%、一般機械器具製造業では47%と大幅に減少している。また建設業や情報サービス業でも減少するなど、当地域の基幹産業の求人活動が鈍化傾向を示している。	

## 6. 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	良くなる	-	-
	やや良くなる	一般小売店〔精肉〕（経営者）	・国産牛肉について狂牛病の全頭検査が開始されたため、徐々に消費が回復していく。
		家電量販店（経営者）	・パソコンで新しいOSを搭載したモデルが発売となり、明るい兆しが見える。客の反応もまずまずである。新しいOS単体のソフトも近々発売されるため、大変期待が持てる。

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
	変わらない	一般レストラン(店長)	・前年に比べて客単価は低いものの、団体、個人の予約が早い段階で入っている。
		百貨店(売場主任)	・重衣料、特に高級既製服の動きに一時の勢いがいないため、全体的な単価上昇が望めない。
		スーパー(店長)	・客も現状に慣れてきたせいか、買物点数はいつもと変わっていない。
		住関連専門店(店長)	・買上点数の落ち込みがなかなか回復しない。客が買物に対してかなり慎重になっている。
		その他専門店[医薬品](営業担当)	・生活必需品、消耗品の売上は横ばいである。
		一般レストラン(店長)	・回転ずしは肉を使っていないため、狂牛病の影響を受けない。
		観光型旅館(スタッフ)	・宿泊予約人数の減少傾向に若干歯止めがかかっている。
		タクシー運転手	・依然として週末の繁華街への客の出入りが少ない。また、朝晩の通勤時間帯のタクシー利用も少なく、営業回数が減っている。
		通信会社(社員)	・画期的な新商品やサービスの投入が期待できない。
	やや悪くなる	一般小売店[果物](経営者)	・客の買物時間が長く、慎重な買い方が目立つ。
		百貨店(営業担当)	・冬に向けての婦人雑貨ではカシミヤの売上が前年同月の40%以下、ブーツが同70%台である。また、毛皮用品も期待はずれの状況で、ヒットアイテム不足が影響している。
		スーパー(店長)	・米国テロにを受けた武力行使、狂牛病関連など、生活防衛意識がますます強く残る。
		スーパー(営業担当)	・客は年末年始も必要な物以外は全く購入しない。
		家電量販店(店長)	・販売促進費の削減により、来客数の増加を図る材料が乏しい。
		乗用車販売店(経理担当)	・イベントへの来場者数は相変わらず例年より少ない。 ・セダン系の高級車は新型車にもかかわらず受注が伸びていない。 ・代替車の商談が長引き、結論の先送りが多い。
		乗用車販売店(営業担当)	・車両販売の単価が低下している。また、車検在庫車の単価も落ちている。
		高級レストラン(スタッフ)	・昼の来客数増加、夜の来客数大幅減少の傾向が続いている。年末の予約も例年より遅い。
		スナック(経営者)	・常連客、特にプライベートで来る客や小企業の経営者などの来店回数が極端に減っている。「来春には役員を辞めるつもり」、「会社をもっとリストラしたい」など、客の発言もますます厳しい。
		観光型旅館(経営者)	・海外旅行から国内旅行へのシフトは米国テロによる一時的な現象であり、今後海外旅行へ戻る傾向が強まるため、国内旅行は相変わらず厳しい。
都市型ホテル(スタッフ)	・宴会など予約状況は良くなってきているが、1件当たり単価、1件当たり人数が減少している。		
タクシー運転手	・会社からの帰宅時間が早いため、夜のタクシーが動かない。		
競輪場(職員)	・景気の先行きが不透明なため、車券発売額が小口化傾向にある。		
住宅販売会社(従業員)	・展示場への来場者数が3か月前に比べて10%程度減少している。前年同月比でも10%程度減少している。		
住宅販売会社(従業員)	・戸建て、持家の来場者数が特に減少している。また、今まで良かった集合住宅の来場者数も減ってきており、今後の受注量が減少する。		

分野	景気の先行き判断	業種・職種	景気の先行きに対する判断理由
	悪くなる	スーパー（店長）	・先行きの不透明感が更に強くなり、消費に対する考え方はもっと厳しくなる。生活関連商品はデフレによる単価の低下、買上点数の伸び悩みにより、絶対額が伸びない。
		旅行代理店（従業員）	・米国テロの後遺症が大きいとため、特に海外旅行は半分程度に激減する。
		通信会社（営業担当）	・新機種の携帯電話を投入しても、買い控え傾向が強く、家計における通信費削減を理由とした解約も目立っている。
		テーマパーク（職員）	・レストランや入場に関する予約数は前年同月比で減少している。また、直接的な要因ではないが、狂牛病の問題や米国テロなど、旅行自体に与える心理的なマイナス面が大きい。 ・地元経済が非常に厳しく、忘新年会を含めたムードが大変冷え込んでいる。
		設計事務所（職員）	・客の予算も厳しさを増すなど、受注が減少し、過当競争が強まる。
		住宅販売会社（従業員）	・競争メーカーの中では、売上が上がらず、社員旅行を中止する会社もある。また、取引先で民事再生法を申請した会社もある。
企業 動向 関連	良くなる	-	-
	やや良くなる	電気機械器具製造業（経理担当）	・単価は厳しいが、新しい製品の引き合いがかなり入っている。
	変わらない	プラスチック製品製造業（企画担当）	・3か月後の受注予測は変わらない。
		金融業（融資担当）	・依然として資金需要は少ない。
		司法書士	・これまで辛うじて完売できたマンションも、売れ残りが目立っている。
	やや悪くなる	食料品製造業（企画担当）	・年末向けに販売する商品の設定単価が低下している。
		一般機械器具製造業（経営者）	・米国市場が全く見えず、実需そのものもほとんどない。
		輸送業（配車担当）	・いつもの月末はかなりの荷物が動くが、今月末は車が余っている。また、例年活発に動くギフト商品も低調である。
		不動産業（営業担当）	・米国テロにより、経営者の設備投資の意欲は更に冷え込む。
	悪くなる	建設業（総務担当）	・工事物件が更に減少し、入札価格や落札価格が競争激化のため一段と厳しくなっている。採算確保も困難となり、業容の縮小も視野に入れている。
新聞販売店〔広告〕（従業員）		・会社、商店、個人の経費節約の一環として、新聞購読の中止が続いている。	
雇用 関連	良くなる	-	-
	やや良くなる	-	-
	変わらない	新聞社〔求人広告〕（担当者）	・求人広告件数は横ばいで推移する。
	やや悪くなる	求人情報誌製作会社（編集者）	・年末年始に向けて、パート、アルバイトの求人ニーズは若干期待できるが、社員の求人は更に減少傾向が続く。 ・企業の求人広告予算の削減が顕著になっている。
		職業安定所（職員）	・雇用調整に係る相談や雇用調整助成金の活用が前月以上に増加している。 ・各業種の解雇数が増加している。
	悪くなる	職業安定所（職員）	・新規求人数は増加していない。各企業からの情報では、年末に向けても仕事の受注が少ないため、求人の申込は期待できない。
		民間職業紹介機関（経営者）	・製造業の人員整理が特に多いため、求人数が減少している。
		学校〔大学〕（就職担当）	・昨年は欠員補充、調整補充による採用のため、企業の来訪が8社あったが、今月は2社のみである。今後、新卒者の採用は全く不透明である。

7. 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	良くなる	-	-
	やや良くなる	百貨店(売場主任)	・ 8、9月の投資効果により集客力が向上する。
		家電量販店(店員)	・ 新しいOSの発売時期に合わせ、パソコンの新製品が販売されるので売上は増加する。
		一般レストラン(経営者)	・ 10数店の改装を実施した結果、引き続き売上増加基調で進む。
		観光型旅館(経営者)	・ 年末に向け、海外から国内旅行への振替の傾向は強くなる。週末、年末の予約の入り具合は昨年より早い。
		都市型ホテル(スタッフ)	・ テロ事件以降、海外旅行が国内旅行にシフトしている。冬場はオフシーズンだがユニバーサル・スタジオ・ジャパンの影響により、前年比でかなり大きな伸びを示している。
		通信会社(社員)	・ これまでにない新機能を備えた商品や新サービスが登場する。
		ゴルフ場(経営者)	・ 予約状況から、来客数が増加する。
		その他住宅[情報誌](編集者)	・ 住宅金融公庫の融資条件悪化に伴い、需要前倒しが起こる。
	変わらない	商店街(代表者)	・ 買い控え、低単価の状態が続く。
		一般小売店[野菜](店長)	・ 消費者の購買意欲が弱く、飲食関係からの注文も全くとなくなっていない。
		百貨店(売場主任)	・ 株価の低下、年金負担の増加による収入の減少は当店の顧客層に影響しやすいが、まだ余力が感じられるため、急激な落ち込みは起こらない。 ・ 新しい商業施設や同業各店のリニューアルが控えており商圏としての活気は衰えない。
		百貨店(売場主任)	・ 9月以降来客数が増加しており、このまま順調に推移する。
		百貨店(売場主任)	・ 依然として客の買物をする目は厳しく、安くても不必要なものには興味を示さないという状況が今後も続く。
		百貨店(営業担当)	・ 売上が前年比増で推移しており、競合店の閉鎖、地元プロ野球球団の優勝セール等の影響がまだ続く。
		スーパー(店長)	・ ここ数か月間、来客数はやや上向きであるが、単価の下落傾向が強くなっており、このまま推移する。
		スーパー(企画担当)	・ 衣料品は10月末より低迷しており、必要な商品しか買わない状況が続く。
		スーパー(経理担当)	・ 牛肉に対する客の不信感はしばらく解消されない。なべ物のシーズンが本格化するが、当分の間牛肉の売上の落ち込みを鶏、豚、魚でカバーしきれない状況が続く。
		スーパー(店員)	・ 2、3日寒い日が続くとジャケットなどの売上が増加するが、暖かくなると動かないような状況が続く。
		コンビニ(店長)	・ 来客数、売上は増加しているが、客単価が下落している。来客数減少のリスクもある。
		衣料品専門店(店長)	・ 客の買物が人気商品に集中する傾向が続いている。どれだけ在庫を持っているかで年末戦線が決まる。
		家電量販店(経営者)	・ 今後も企業倒産や業務の縮小による雇用不安等で、現在の消費者心理が続く。
		乗用車販売店(営業担当)	・ モーターショー開催後、車の売行きは少し良くなる。
自動車備品販売店(従業員)		・ 若年層では実質可処分所得が増加しないなか、携帯電話等IT関連の出費が増加しており、カー用品の購入に回らない状況が今後も続く。	
その他専門店[医薬品](店員)	・ 来客数は増加していない。店内に滞留する客の数がかなり減少している。		

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
		一般レストラン(店長)	・客寄せのイベント等を行っても良い成果が得られていない。
		観光型旅館(経営者)	・利用料金の割安感からか、人気が高く、来客数は横ばいを見込んでいる。
		観光型ホテル(経営者)	・予約状況が悪い。限られた団体客を旅行業者同士が奪い合う状況がますます激しくなっている。
		タクシー運転手	・客から悪い話しか聞かれない。
		通信会社(経営者)	・安定的に仕事はあるが、新しい企画をクライアントに提案しなければ更なる発展はない。
		観光名所(経理担当)	・米国テロの影響で、海外旅行から国内旅行へ変更する旅行者が増加しているが、一時的なものである。現状維持が精一杯である。
		その他レジャー施設[球場](企画担当)	・イベントの予定が引き続き順調に入っている。
	やや悪くなる	商店街(代表者)	・平日の人出が減少している。今後もこの傾向は続く。
		一般小売店[衣服](経営者)	・価格競争が激化し売上の確保が困難になる。
		百貨店(売場主任)	・米国テロの影響で海外旅行を取り止めたり、見合わせたりするケースを耳にする。その分が消費に回れば高額品や輸入品の売上拡大につながるが、結果的には買い控えが多くなると予想する。これまで高額品のけん引役であった団塊ジュニア世代の消費意欲にも停滞感が感じられる。
		百貨店(売場主任)	・客が慎重な購買に慣れると景気が悪くなる。
		百貨店(企画担当)	・来月から始まる歳暮は早期割引により競争が激化し、1月のクリアランスは苦戦する。
		スーパー(経営者)	・年明けには一段と買い控えや、商品選択の目が厳しくなり、今より悪化する。
		スーパー(店長)	・依然として価格競争により単価の下落が避けられない。開店記念セールや改装セールなどイベント的な要素がある店は売上が増加するが、そうでない店は売上が減少する。概して消費の低迷は続く。
		コンビニ(エリア担当)	・業界全体が低価格志向であり、客もそれにならって安い物を選んでいる。
		乗用車販売店(経営者)	・客から先行きの暗い話を毎日聞く。
		住関連専門店(経営者)	・どうしても必要な商品は価格に敏感に売れているが、それ以上の需要は期待できない状態が続く。
		一般レストラン(スタッフ)	・狂牛病の安全宣言は出ても、消費者の意欲は向上しておらず、この状態は今後も持続する。
		一般レストラン(スタッフ)	・米国テロ、炭そ菌騒動による消費の冷え込み、狂牛病の食肉需要への影響が大きく、政府の動きもはっきりしないため、より一層景気は悪化する。
		観光型旅館(経営者)	・予約状況が悪化している。
		都市型ホテル(支配人)	・個人部門については現状維持もしくは若干のプラスが考えられるが、企業需要の底入れ時期はわからない。
		旅行代理店(営業担当)	・景気の低迷と相まって旅行を控える人が増加している状況はしばらく続く。 ・旅行資金がショートした旅行会社も増加している。
		通信会社(経営者)	・受注見込みがない。特に建設業は仕事の奪い合いになる。
		通信会社(社員)	・値下げ競争がますます激しくなっている。
		競輪場(職員)	・出入りの業者の周りでもリストロをされている人がかなりいる。
		その他サービス[学習塾](経営者)	・単科受講者が増加する。



分野	景気の先行き判断	業種・職種	景気の先行きに対する判断理由
		その他サービス [ビデオ・CDレンタル] (エリア担当)	・競合店との競争が激化する。
		住宅販売会社 (従業員)	・結婚を機会に住宅を購入していた若年層が慎重になっている。 ・申込者のキャンセルも増加している。
	悪くなる	商店街 (代表者)	・商店街の通行人、来客数からみても、ジリ貧状態が続く。
		一般小売店 [精肉] (経営者)	・狂牛病の影響が深刻化している。
		百貨店 (売場主任)	・商品単価の下落が止まらない。
		衣料品専門店 (経営者)	・商店街の人通りが少なく、足早に通り過ぎている。客に対応しても購買意欲が感じられない。何年も前の古い服を着ている客もいる。買物の回数や量も少なく、財布のひもは固くなっていく。
		家電量販店 (店長)	・パソコンの新製品が出るが、それよりも高収益である冷蔵庫、洗濯機の動きが非常に悪化している。買い控えの動きが顕著になっている。
		乗用車販売店 (経営者)	・金融機関以外の融資、ローン、リースなどの与信機関が窓口を厳しくしており、与信が受けられない場合が大変増加している。
		乗用車販売店 (営業担当)	・客の動きが鈍く、購入意欲は更に悪化する。客の話に給料カットやボーナス減少の話が多く、自由業の客の買い渋りも顕著である。
		その他専門店 [ゴルフ用品] (経営者)	・客からゴルフどころではないとの声が多く聞こえる。
		観光型旅館 (経営者)	・年末年始の旅客の予約状況が例年に比べ少ない。 ・顧客の店舗休業がはっきりしているだけで2、3軒あり、連鎖的に続く気配である。
		タクシー運転手	・来年2月の規制緩和に向け、見通しは暗く単価も低下する。
		遊園地 (経営者)	・利用料金等の割引を実施し、来客数の増加をねらっているが、来客数の伸びは低下傾向にある。
		テーマパーク (職員)	・来客数、客単価とも様々な対策の効果もなく、加速度的に悪化する。
ゴルフ場 (経営者)	・予約状況が悪い。		
企業動向関連	良くなる		
	やや良くなる	出版・印刷・同関連産業 (経営者)	・現在商談を進めている新分野が実を結びそうな段階に来ている。
	変わらない	食料品製造業 (経営者)	・狂牛病、大手スーパーの倒産、米国テロ等の問題が落ち着くまで良くならない。
		化学工業 (経営者)	・ユーザーとの話からも、景気回復の話がどんどん先送りになり、かなり悪い状況が続く。
		金属製品製造業 (経営者)	・公共関連の需要が若干増加し、民間需要の減少と相殺される。
		一般機械器具製造業 (経営者)	・既に3か月超の受注残があるが、特に注文変更の情報はない。
		電気機械器具製造業 (営業担当)	・設備投資の受注が横ばいである。
		輸送業 (営業所長)	・年末に向けて多少の荷動きは予想されるが、現時点で情報は少ない。
		化学工業 (経営者)	・狂牛病の影響で年末の商戦まで影響が出る。
	やや悪くなる	化学工業 (経営者)	・得意先の倒産等で売上が減少している。現在、要注意な得意先も数件ある。
		金属製品製造業 (経営者)	・受注、販売ともに厳しくなる。

分野	景気の先行き判断	業種・職種	景気の先行きに対する判断理由	
		建設業（経営者）	・公共工事が減少し、民間企業投資が停滞するなど良くなる要素が見当たらない。	
		金融業（支店長）	・先々の受注量や販売の動きが読みにくくなっているという話をよく聞く。 ・企業の前向きな資金需要が途絶えている。	
		広告代理店（従業員）	・既存クライアントの広告費増加が見込めない上、新規クライアントも皆無に等しい。	
		司法書士	・新規事業や事業拡大につながる内容の仕事が少なく、現状維持または縮小につながる仕事が目立つ。	
		経営コンサルタント	・顧問先では、改善の材料がない、打つ手がないなどの悲壮感がまん延している。	
	悪くなる	食料品製造業（従業員）	・狂牛病により、食材関係の得意先も含め、牛関係の物が市場で受け入れられなくなっている。	
		繊維工業（経営者）	・価格面でも圧迫を受けている。消費者の購買意欲が減退しており、良くなる要素はない。	
		建設業（経営者）	・元受業者や取引先が悪くなると話しており、良くなる見込みが薄い。	
		通信業（営業担当）	・客の買い控えが目立つ。大手企業から大口受注したが、赤字転落によって契約破棄されたケースもある。今後ますますこのような企業が増加するのではないかと心配している。	
		不動産業（経営者）	・飲食業で年内をめどに廃業するところが多いが、新しく開業を希望する人は昨年に比べて少ない。来年3月までは飲食業とそれに関連する不動産業は不景気が続く。	
		不動産業（営業担当）	・分譲マンションの契約率は好調を維持しているが、ディベロッパーの話によると悪化する。	
	雇用 関連	良くなる	学校[大学](就職担当)	・来年の4年生向けの求人数が増加する。
		やや良くなる	-	-
変わらない		人材派遣会社（社員）	・契約状況にあまり変化がない。雇用者にも変化がない。	
		求人情報誌製作会社（営業担当）	・予想に反し、米国テロは求人状況に影響を与えていない。	
		学校[大学](就職担当)	・景気の悪化が予測されているが、今のところ求人は安定している。	
やや悪くなる		人材派遣会社（経営者）	・求職者が増加しつつある。 ・リストラ計画のある企業が多く、求人をする会社が減少している。 ・派遣需要もこの時期見込まれていたものがなくなっている。予算削減のため正社員以外の派遣社員を減少していく動きが顕著である。	
		新聞社[求人広告](担当者)	・全業種にわたり、1、2か月先の求人計画が縮小してきている。	
		職業安定所（職員）	・今後人員整理及び休業を予定する企業が増加し、更に事業廃止の動きが進む。	
悪くなる		新聞社[求人広告](担当者)	・客がほとんど広告費を使わなくなってきた。企業側が友人関係、縁故、ハローワーク等、費用のかからない手段で採用を行う傾向にある。	
		新聞社[求人広告](担当者)	・米国テロの影響を受け、旅行業界が大きなダメージを受けている。そのため旅行業界の求人は皆無である。	
	職業安定所（職員）	・管内企業の景況感は非常に厳しく、卸売、小売業、飲食業の数社から、新たに民事再生法の適用や余剰人員の整理、希望退職の募集についての情報を得ている。		
	民間職業紹介機関（支社長）	・関西の企業の業績が回復する気配がない。来春まで当分の間、求人数が減少する。		

8 . 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	良くなる		
	やや良くなる	商店街（代表者）	・若者向けの店や、商工会議所主体の開店希望者向けの店ができているので、集客力が上がる。
		スーパー（店長）	・食品中心に店内改装を実施し、着実に来客数が増加している。客単価も前年並みに回復しており、店内改装の効果が現れてくる。
		住関連専門店（営業担当）	・年末商戦に向けて客の購買意欲が増す。
		一般レストラン（店長）	・国内旅行が伸びているので、来客数が増加している。
		一般レストラン（店長）	・狂牛病の安全宣言が出たので、今後回復する。
		観光型ホテル（スタッフ）	・行楽シーズンで来客数が増加し、忘年会パーティー等も増加する。
		通信会社（社員）	・新機種が発売もあり、年末に向けて良くなる。
	変わらない	一般小売店〔菓子〕（経営者）	・客単価が低下している。
		百貨店（営業企画担当）	・食品の売上が減少しており、特に従来は売上高の4割強を占めていた畜産品や牛肉が、現在では1割強に減少している。
		百貨店（営業企画担当）	・客は目的買いをしており、食品に関しては夕方パーゲンになるまで待っている。 ・客の来店頻度が減少し、滞在時間も短くなっている。
		百貨店（営業担当）	・ヤング、特に若い女性OLの流行アイテムの買上があるのであまり変わらない。
		スーパー（店長）	・ボーナスが見込めず、買い控えがある。
		スーパー（総務担当）	・狂牛病による食材への不信感はずくには消えそうにない。
		自動車備品販売店（店長）	・客のボーナスが良くなるかどうか分からないため、現状が続く。
		その他専門店〔贈答品〕（店員）	・結婚の引出物は個数が少なくなっている。 ・高額な物をもらっても、品物でお返しをすることが少なくなっている。
		その他飲食〔ハンバーガー〕（エリア担当）	・狂牛病の影響が払拭されていない状況で、各社ともイメージの回復に努めているが、牛肉を避ける傾向が早急に改善される見込みはない。
		通信会社（総務担当）	・インターネットの需要はあるが、他社との競合や値下げが続く。
		通信会社（営業担当）	・個人顧客は低価格志向にあり、便利が良くても高い物は売れない傾向にある。
		美容室（経営者）	・客があまり美容にお金を使わなくなっている。
		住宅販売会社（経理担当）	・60戸を越える新規分譲物件で販売開始後、半月のうちに半数が契約に至るなど、立地によっては販売が期待できる。
	やや悪くなる	商店街（代表者）	・過去に経験したことがないほど客が価格に敏感で、高い物は売れなくなっている。
		一般小売店〔靴〕（経営者）	・10月は季節物が定価で売れているが、価格競争で年明けまでは安い商品が動くため、売上が悪化する。
		百貨店（販売促進担当）	・商圏内のIT企業が解雇や一時工場閉鎖をしている状況で、消費も悪い方向に向かうと懸念される。
		百貨店（売場担当）	・例年良かった婦人服関係が売れていないため、防寒商品を扱うこれからが大変である。
		スーパー（店長）	・狂牛病の影響で牛肉の売上が半減している。
		コンビニ（エリア担当）	・同業者の競合が非常に激化して、客の奪い合いが始まっている。

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
		衣料品専門店（地域ブロック長）	・来客数が増加しないなか、競合他社スーパーをはじめ一段と低価格競争が激しくなる。
		家電量販店（店員）	・客の収入が減少する傾向にあり、買いたくても買えない状況にある。客は欲しい商品の単価が下がると買うため、販売店の売上も前年割れが続き、利益も減少している。
		乗用車販売店（所長）	・販売量が例年の80%程度と悪化している。 ・車検は多いが新車の販売は相当難しく、年内は今の状況が続く。
		乗用車販売店（総務担当）	・客のボーナス減少のうわさがあり、売上回復の見込みがない。
		住関連専門店（広告企画担当）	・客の購入するタイミングが遅くなっており、欲しいときになって、やっと購入するケースが目立っている。
		高級レストラン（スタッフ）	・客単価が低下している。 ・夜の来客数が減少しており、特に狂牛病問題で鉄板焼きや中華料理店の来客数が減少している。
		一般レストラン（店長）	・宴会予約が前年に比べ遅く少ない。
		観光型ホテル（スタッフ）	・旅行者が国内でも減少している。
		都市型ホテル（従業員）	・レストランの来客数が、今後もう少し減少する。
		旅行代理店（経営者）	・米国テロ以来、単価が低下し、売上も低調に推移している。
		通信会社（通信事業担当）	・特に通信部門は他社との競争が激しく、次々に新しいサービスを打ち出さないと、ユーザーが飽きるという不安がつきまとう状況である。
		通信会社（広報担当）	・契約数が減少している。
		テーマパーク（職員）	・新世紀に向けた昨年とは異なり、今年の年末に客足は伸びない。
	住宅販売会社（従業員）	・低価格や値引きを要求する客が増加している。	
	悪くなる	スーパー（店長）	・牛肉の需要期に買い控えが続き、関連商品にも影響が出る。
		スーパー（店員）	・狂牛病の影響は一向に収まる気配がない。客単価も低下するなど、売上が増加する要素は一つもない。
		家電量販店（店長）	・身近な客が退職したりリストラされたりしており、消費マインドは悪化していく。
		乗用車販売店（営業担当）	・購入決定までの時間が伸びている。 ・高額商品に対して、客が慎重になっている。
		乗用車販売店（従業員）	・販売活動量は増やしているものの、売行きが思うように伸びない。
		スナック（経営者）	・客の話だと仕事量が減少しており、状況が良くなる見通しが無い。
都市型ホテル（営業企画担当）		・高額イベントのチケットが売れなくなっていることに加え、安い物でも売れにくくなっている。 ・宿泊の予約は米国テロの影響で、外国人客のキャンセルがあり、この状況が今後も続くと予想される。	
タクシー運転手		・12月の忘年会も客の出足が良くないと予想される。	
企業関連動向	良くなる	-	-
	やや良くなる	農林水産業（従業者）	・大型、中型の巻き網漁が好調なので、それに期待が持てる。
	変わらない	化学工業（総務担当）	・価格が下落し、販売量も減少している。

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	
		窯業・土石製品製造業（営業担当）	・高炉メーカーの粗鋼生産量の減少はしばらく続き、耐火物需要量が減少する。 ・電子部品メーカーでは在庫調整が続き、IT関連市況の回復は見込めないため、販売量は増加しない。	
		電気機械器具製造業（総務担当）	・新製品立ち上げの延期が続いている。 ・アメリカとの商談が米国テロの影響で2回も延期になっている。	
	やや悪くなる	鉄鋼業（総務担当）	・エレクトロニクス材料、工具材料の動きが悪くなっている。更に航空機材料の動きが米国テロの影響で悪くなっている。	
		鉄鋼業（広報担当）	・国内の大手家電メーカーの大幅な減収減益の決算の発表があり、それに伴う投資の引締めが今後出てくる。	
		一般機械器具製造（企画経理担当）	・販売見通しがこれまで以上に下方修正されており、かなり厳しい状況にある。これによって工場の生産量や操業率も落ち、販売と生産の両方が悪化していく。	
		建設業（経営者）	・受注工事が落ち込んでいる。	
		不動産業（経営者）	・関係先の中に倒産や倒産寸前のところが増加している。	
		広告代理店（営業担当）	・大手スーパー倒産により、納入業者の連鎖倒産の恐れが出てきている。	
	悪くなる	輸送用機械器具製造業（総務担当）	・取引先との話では、受注量や価格を改善できる状況にない。	
		建設業（営業担当）	・現在計画している物件の施工を、来年4月以降に再検討するという回答が多くなっている。	
		会計事務所（職員）	・中小零細企業に対する銀行の貸し渋りの傾向が強くなっている。	
	雇用関連	良くなる	-	-
		やや良くなる		
変わらない		人材派遣会社（経営者）	・人材派遣は堅調に推移する。	
		学校[大学](就職担当)	・採用活動時期の遅い地元企業の合同説明会が最終回を迎えるが、今後雇用情勢の好転は期待できない。	
やや悪くなる		人材派遣会社（支社長）	・長期契約の契約更新が少なくなっている。	
		職業安定所（職員）	・雇用調整助成金への問い合わせが増加している。	
		職業安定所（職員）	・管内の企業で人員整理を予定している。	
		民間職業紹介機関（職員）	・欠員補充の比重が高く、業務内容の拡大に結び付くような求人案件が少ない。	
悪くなる		人材派遣会社（支店長）	・派遣需要のけん引役であった通信業界に、明らかに陰りがみられるため、新規求人依頼は大幅に減少する。	
		職業安定所（職員）	・製造業を中心に大量解雇や一時休業の情報が寄せられており、新規求職の一層の増加が見込まれる。	
		職業安定所（職員）	・各企業に聞き取り調査をしている業績見通しによれば、半年先までの状況について悪化が予想されている。その対応として正社員求人の削減やパート求人の増加、人員削減や休業などを行うところが出てきている。	

## 9. 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	良くなる	一般小売店[中古書籍・CD](従業員)	・本とゲームを扱っている店舗に関しては、正月の需要を期待している。衣料を扱っている店舗に関しては、客単価上昇を見込んでいる。
	やや良くなる	通信会社(店長)	・年末を迎えるということと、新商品の発表に期待している。
	変わらない	スーパー(店長)	・営業時間延長による売上増加の効果が薄れてくる。

分野	景気の先行き判断	業種・職種	景気の先行きに対する判断理由	
		スーパー（店長）	・競合店との価格競争も激しくなっており、1品当たりの単価が低下している。	
		スーパー（企画担当）	・鍋物の季節を迎えるが、狂牛病の影響により牛肉から豚肉や鶏肉に売上がシフトしており、客単価が低下している。	
		スーパー（営業担当）	・セール時のみ売上の前年比を確保できている状況であり、それ以外のときは難しい。	
		コンビニ（店長）	・狂牛病問題の影響もあまり出でおらず、思ったよりは変わらない。	
		家電量販店（店長）	・家電事業は横ばいである。ただし、IT商品等の落ち込みは激しく、かなり厳しい状況が続く。	
		家電量販店（営業担当）	・商品の問い合わせの電話が、少しずつ減少してきている。店頭で見て必要な機能さえ付いていれば、価格の安い方がよいという傾向になっている。	
		観光型旅館（経営者）	・海外旅行から国内旅行に多少シフトしているが、全体としては変わらない。	
		旅行代理店（経営者）	・国内旅行は前年並みに推移しているが、海外旅行は米国テロの影響が当分続く。	
		ゴルフ場（従業員）	・予約状況は前年並みである。	
	やや悪くなる	商店街（代表者）	・特に夕方の来客数が減少しており、歳末商戦が不安である。	
		百貨店（営業担当）	・紳士関連商品の減少が顕著に現れている。また、ブランド品の一部にも陰りがみえてきている。	
		スーパー（財務担当）	・狂牛病、大手スーパー等の倒産など、マイナス要因ばかりである。	
		衣料品専門店（店長）	・必要最小限の購入しかなく、衝動買いも非常に少なくなっている。	
		乗用車販売店（従業員）	・買い控えという声をよく聞くため、今年度末までは少し厳しい。	
		美容室（経営者）	・客との会話で明るい話題が全くない。	
	悪くなる	一般小売店〔菓子〕（販売担当）	・菓子は消費を減らしやすい食べ物であるため、今の消費の流れからすると、減少傾向が続く。	
		一般小売店〔乾物〕（店員）	・大型ライバル店の開業によるダメージはかなり大きい。	
		コンビニ（経営者）	・競争激化により、来客数は減少し、客単価は低下している。	
	企業動向関連	良くなる	-	-
やや良くなる		-	-	
変わらない		一般機械器具製造業（経理担当）	・官公庁の入札を除けば、低価格競争は一段落してきている。	
	やや悪くなる	電気機械器具製造業（経営者）	・個別案件としてプラス要因はあるが、IT関連の受注がなくなったため、全体としては変わらない。	
		食料品製造業（従業員）	・狂牛病問題とデフレの影響で非常に厳しくなる。	
		パルプ・紙・紙加工品製造業（経営者）	・得意先や小売店の状況、日々の受注、どれをみても落ち込みがかなり厳しい。	
		一般機械器具製造業（経理担当）	・国内需要の低迷が続いている中で、海外輸出が先行き不透明な状況になっている。	
		輸送業（支店長）	・米国テロの影響で、輸出入関連、観光関連、及び製造全般で物流が落ち込む。	
		不動産業（経営者）	・家賃を下げてても借り手がいない状況である。	
		広告代理店（経営者）	・就職案内ガイドの参加企業が大幅に減少している。	
		広告代理店（経営者）	・売上不振により、多店舗展開している得意先の多くが規模を縮小している結果、広告費が減少している。	
		悪くなる	繊維工業（経営者）	・輸入品もかなりだぶついており、一層の値下げ要請も強く、国内の産地にとってはますます厳しい状況になる。

分野	景気の先行き判断	業種・職種	景気の先行きに対する判断理由
		家具製造業（営業担当）	・大手得意先の一部では、海外での生産委託の話が持ち上がっている。
		建設業（総務担当）	・受注件数、受注金額ともに減少しており、競争は非常に激化している。
		公認会計士	・多くの企業が、今後、売上が10%以上減少すると回答している。
雇用 関連	良くなる	-	-
	やや良くなる	-	-
	変わらない	職業安定所（職員）	・人材派遣業、建設業、サービス業、警備業の求人は堅調であるが、製造業、土建業の求人が低調である。
	やや悪くなる	人材派遣会社（支店長）	・12月末で契約を終了する動きが出ている。派遣会社も多くなっており、価格競争が非常に厳しくなっている。
		職業安定所（職員）	・電気部品組立業からのリストラによる離職者が継続して発生している。
		職業安定所（職員）	・狂牛病の関連などにより、精肉店や焼肉店の雇用調整の相談が増加している。
悪くなる			

## 10. 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	良くなる	百貨店（営業担当）	・10月末になって肌寒くなってきており、年末年始にかけてのイベントや催しも多くなってきている。
	やや良くなる	家電量販店（店員）	・新しいOSの関連商品の動きが増えて、パソコンの買い換え需要も喚起される。多少希望的観測も入っているが、年末の需要もあり、少なくとも今よりは良くなっている。
		乗用車販売店（従業員）	・来年早々に100万円ほどの新型車が出るので、客の動きが良くなる。
	変わらない	スーパー（店長）	・客の買物の仕方をみると、ますます必需品以外の消費を控えており、必要な物を競争店と比較し、価格の安い店で買い回りしている。買上点数が減少し、客単価は下落傾向であり回復の兆しが無い。
		スーパー（店員）	・米国テロや狂牛病などで消費者の不安が増大しており、食品や関連商品にマイナスの影響を与えている。
		スーパー（総務担当）	・狂牛病の影響で落ち込んでいる生鮮食品が少し上向きになるが、今順調に来ている衣料品や住居用品に関してはデフレ傾向がこのまま続く。売上には影響がなくても差益高には影響が出て、なかなかもうけが出ない。
		コンビニ（店長）	・クリスマス商戦になるが、過去の累積赤字の補てんにはいたらない。夜の来客数が減少している。
		家電量販店（店員）	・来客数は増えているが、高額商品がほとんど動かないので客単価が上がらない。必要な物しか購入しない傾向は今後も続く。
	やや悪くなる	商店街（代表者）	・例年ならば冬のボーナスがかなり話題になる時期であるがそれも聞こえてこない。 ・米国テロや狂牛病問題で、客の消費行動が非常に冷え込んでいる。 ・消費者は特売セールの時だけ集中する傾向にある。
		一般小売店〔生花〕（店長）	・例年ならば、同業者が暮れの商戦に向けてがんばる時期だが、その動きが鈍い。
		百貨店（営業担当）	・メンズの市場が悪くなっている。
		百貨店（総務担当）	・翌年になるとそごうの閉店効果がなくなるが、それに代わり商圏内の景気をけん引していく材料が少ない。
		スーパー（店長）	・競合店の改装オープンや大手家電量販店の新規出店など競争が激化しているため、低価格化に走っても来客数が前年並みにとどまる。

分野	景気の先行き判断	業種・職種	景気の先行きに対する判断理由	
		スーパー（総務担当）	・冬のボーナスの相場が前年よりも悪くなるため、客の購買行動はよりシビアになっていく。	
		一般レストラン（スタッフ）	・夜の来客数がめっきり減少している。昼も短時間に集中しており、2時ごろからは客がいないという状況である。	
		都市型ホテル（スタッフ）	・食堂は低単価のバイキング料理等が好調に推移しているものの、宿泊の予約状況や婚礼の受注件数が依然として良くない。	
		旅行代理店（従業員）	・米国テロの関係で、旅行そのものが自粛されており動きが鈍い。	
		通信会社（業務担当）	・パソコンは今月、新しいOSが出ているが、実際購入するのは上級者クラスばかりであり、広い販売は望めない。	
		美容室（経営者）	・すでに2、3か月先の年末年始の受注時期に入っているが、少しも活性化されていない。マスコミから暗いニュースばかり入ってくるので客の購買意欲が上がらない。	
		住宅販売会社（従業員）	・小泉内閣の構造改革が本格化して、公共事業の仕事が減っていく。	
		住宅販売会社（従業員）	・住宅金融公庫民営化が言われているので、しばらく様子見の状態が続く。	
	悪くなる	家電量販店（店長）	・今まで健闘していた必需品の売上も厳しくなっている。	
		スナック（店長）	・米国テロなど世間が気分的に落ち込んでいる。水商売は気分によって業績が浮き沈みするので望みがない。	
		住宅販売会社（経営者）	・サラリーマンは雇用問題、収入問題等によって、住宅ローンの返済を危ぐし、購買はより慎重になっていく。	
	企業動向関連	良くなる	輸送業（従業員）	・狂牛病問題で牛肉の代わりに豚や鶏が売れるので、世間の相場としては変わらない。これからは年末年始に向けて買物が多くなるので、景気は良くなる。
			農林水産業（経営者）	・食品加工メーカーは年末の需要の生産が11月ごろからピークになる。
		やや良くなる	建設業（総務担当）	・公共工事の発注が集中して、土木、建築分野とも仕事を多く抱えており、型枠や鉄筋工が不足している。設計関係と現場管理を1人ずつ採用した。
電気機械器具製造業（経営者）			・既存の状況は悪くなる一方であるが、新規分野を立ち上げているので、悪くなる分をカバーできる。自社設計自社販売の努力をしている最中である。	
変わらない		建設業（営業担当）	・受注額の下落がこれからも続いていく。	
		やや悪くなる	家具製造業（従業員）	・民間の工事物件そのものが増えない。
化学工業（社員）			・今後の生産計画をみると、戻すばみの計画になっている。	
建設業（経営者）			・法人からの受注が大幅に減少している。	
輸送業（従業員）			・住宅関係の仕事をしているが、荷動きも悪く、値引き要求が次々に出される。周囲の他の業種でも良い見通しは聞かれない。	
輸送業（総務担当）			・半導体については依然として5割の減少が続いている。冬物衣料品も今一つ出足が悪い。食品についても3割減少となっている。 ・今月は、取引先の倒産の影響で支払を早めたところもある。	
悪くなる	農林水産業（従業者）	・牛の販売量、販売価格がともに大きく下落しており、3か月間の価格補てんが決定するなど、更に状況は悪化する。		
	電気機械器具製造業（経営者）	・半導体業界はクリスマス商戦を迎えても、全く動かないので、これから先の状況はまだ不透明である。		
	不動産業（従業員）	・不動産の需給環境の悪化はまだまだ続いており、供給過剰の状態が更に続く。		
	その他サービス業 [物品リース]（従業員）	・パソコンは、リースの満了を待たずにレベルアップをするものだが、最近ではレベルアップを見送るという動きがある。また、車においても、リース期間が終了しても再リースする動きがみられる。		



分野	景気の先行き判断	業種・職種	景気の先行きに対する判断理由
雇用 関連	良くなる	-	-
	やや良くなる	-	-
	変わらない	人材派遣会社(社員)	・人員削減という理由から、派遣を利用する企業が目立っている。
		人材派遣会社(社員)	・退職者補充としての人材派遣の要請、または新卒までのつなぎとしての要請というはあるが、景況感を変えるほどのボリュームではない。
	やや悪くなる		
	悪くなる	人材派遣会社(社員)	・マイラインの特需も10月31日で終わり、今後は派遣の長期オーダーが少ないので、今後の求人数が心配である。
職業安定所(職員)		・倒産や人員整理等が相次いでおり、当分求職者数は高止まりのまま推移し、就職もままならない状況にある。	

## 11. 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	良くなる	ゴルフ場(従業員)	・年末年始にかけて、来客数が増加する。
	やや良くなる	スーパー(財務担当)	・年末需要に期待している。
	変わらない	一般小売店[衣料・雑貨](店長)	・来客数の減少が予想されるが、商品単価の上昇により景気は現状と変わらない。
			コンビニ(エリア担当)
		都市型ホテル(スタッフ)	・宿泊、レストラン、宴会関係等では回復の兆しがみられず、厳しい状況はしばらく続く。
		旅行代理店(経営者)	・米国テロの不安感は解消されず、この状況はしばらく続く。
	やや悪くなる	百貨店(副店長)	・明るい好転材料がなければ、自己防衛意識が強くなり不安感が増す。
		コンビニ(経営者)	・求人誌に広告を出していなくても、求職者からの問い合わせがある。
		衣料品専門店(経営者)	・これまで中心となっていた購買層の動きが鈍い。先買いする客が減少しており、先が読めない。
		家電量販店(副店長)	・家電部門でパソコンを中心とする情報関連機器の売上が不振である。
		住宅販売会社(経営者)	・現在の経済の状況から、客はますます慎重になる。
	悪くなる	高級レストラン(副支配人)	・米国テロの影響がどこまで続くのか先がみえない状況である。県等の安全についてのアピールはされているが、浸透しておらず、今後の状況は悪化する。
		その他飲食店[居酒屋](経営者)	・現状は、不況の問題以前に、狂牛病問題等により生命の危険にさらされている感があり、早急に政治的な事態の收拾を行わなければ飲食店の存続にかかわる。観光客の減少や、基地封鎖による警察の警備強化による深夜客の減少、単価の取れる牛肉商品の不振等により厳しい状況にある。
	企業 動向 関連	良くなる	輸送業(総務担当)
やや良くなる		通信業(営業担当)	・来月より新規サービスを展開するため、新たな需要が見込める。
変わらない		-	-
やや悪くなる		輸送業(営業担当)	・観光客の荷の回復が急には見込めない。
悪くなる		-	-

分野	景気の先行き判断	業種・職種	景気の先行きに対する判断理由
雇用 関連	良くなる	-	-
	やや良くなる	-	-
	変わらない	人材派遣会社（経営者）	・観光への影響の大きさは変わらないが、国を挙げての政策を実施しつつあり、キャンペーンへの投資等を含めると長期的には徐々に回復するだろうが、しばらくは現状維持が続く。
		求人情報誌製作会社（経営者）	・飲食業の新規出店が増加しており、景気にもよるが現状維持する。
		職業安定所（職員）	・米国テロ以降、県内サービス業の求人が減少している。
	やや悪くなる	人材派遣会社（営業担当）	・行政及び民間の協力により実施している「沖縄は安全である」旨の通達が全国に浸透し、沖縄観光が通常に戻るにはかなり時間がかかるとみられることから、2、3か月先の状況は依然として厳しい状況にある。
		求人情報誌製作会社（総務担当）	・観光関連の業種で求人数が減少する。
		職業安定所（職員）	・企業内の余剰労働力の雇用調整やリストラ圧力が強くなり、就業者数が減少する。
		学校〔専門学校〕（就職担当）	・企業の求人数が減少しており、依然として回復の見通しはない。
	悪くなる	-	-