

## 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	・コートを中心に単価の高い商品が売れている。
	変わらない	百貨店（売場主任）	お客様の様子	・必要な物にしか金を使わない傾向が続いている。婦人服、食品の売上は増加しているが、紳士服、リビング関連商品については減少している。
			単価の動き	・コートの買い替えやまとめ買いが少なく、単価が低下したままである。
			単価の動き	・来客数が減少し、消費単価は低下したままである。
		コンビニ（エリア担当）	販売量の動き	・来客数は前年並みだが、買上件数、売上が低迷したままである。
		コンビニ（エリア担当）	競争相手の様子	・競合店の出店により競争が激化し、低価格化が進んでいる。
		コンビニ（店長）	単価の動き	・単価が低下しており、売上は1割減少しているが、来客数は前年並みに回復している。
		家電量販店（店員）	お客様の様子	・客が購買に慎重になっている。来客数が減少し、単価は低下している。
		住関連専門店（統括）	単価の動き	・来客数は増加しているが、単価が上昇しておらず、売上に変化がない。
		高級レストラン（スタッフ）	来客数の動き	・2頭目の狂牛病発見の影響で、鉄板焼の店舗の来客数が減少したが、レストラン、宴会の来客数に変化はない。
		高級レストラン（スタッフ）	お客様の様子	・米国テロの影響による国内旅行へのシフトにより観光客が増加し、牛肉を使用したメニューの売上も回復している。レストラン、個室利用の売上は、前年の実績に届かないものの、最悪の状況からは脱しつつある。
		スナック（経営者）	来客数の動き	・街の人通りが少なく、来客数が減少している状況が続いている。
		旅行代理店（従業員）	来客数の動き	・海外旅行の受注が依然として低調である。
		タクシー運転手	お客様の様子	・冬期の需要期に入っているが、3か月前と比べて乗客数が若干増加している程度である。
	やや悪く なっている	商店街（代表者）	お客様の様子	・販売促進活動をして、なかなか財布のひもを緩めない客が目立つ。
		商店街（代表者）	販売量の動き	・11月の前半の気温が例年より暖かかったため、衣料品の動きが鈍い。
		商店街（代表者）	お客様の様子	・本来なら予約注文が多い月であるが、ボーナスの減少などにより、なかなか実売に結び付かない。
		百貨店（売場主任）	来客数の動き	・単価は上昇しつつあるが、来客数が減少している。
		スーパー（店長）	お客様の様子	・狂牛病の影響で食肉部門が不振である。また、地元炭鉱の閉山、スーパーの倒産などの暗い話題が多く、客の財布のひもが更に固くなっている。
スーパー（店長）		来客数の動き	・他店との競争激化と狂牛病の影響で、来客数が減少している。	

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	
		スーパー（企画担当）	お客様の様子	・消費行動の二極分化が激しくなっている。食品に関しては相変わらず客の財布のひもが固い。	
		スーパー（企画担当）	単価の動き	・売上に占める割合が高い食品や衣料品の単価が前年よりも1割低下している。	
		乗用車販売店（従業員）	販売量の動き	・年収が減少している客が多く、ボーナス前であるが買い替えが進まない。	
		旅行代理店（従業員）	販売量の動き	・来客数が前年を下回っていることに加え、海外旅行を中心に旅行代金が大幅に値下がりしている。また、海外旅行の取扱の減少を補うほどには国内旅行の取扱が増加しておらず、売上が減少している。	
		タクシー運転手	来客数の動き	・迎車が減少している。	
		タクシー運転手	来客数の動き	・日中の人通りが少なく、市内は人よりもタクシーの方が多くくらいで、利用者数が減少している。	
		パチンコ店（店員）	来客数の動き	・例年11月後半になると、来客数が増加し、客単価も上昇するものだが、今年は、昨年、一昨年と比べて落ち込んでいる。	
		その他レジャー施設（職員）	お客様の様子	・大規模イベントの減少に伴い、施設内の売店も来客数が落ち込んでいる。施設へのリピーターが増加しているためか、来店しても購入までに至らないケースが増加している。	
		美容室（経営者）	来客数の動き	・来客数が、前年と比べて1割減少している。	
		設計事務所（所長）	それ以外	・客からの依頼がほとんどない。	
	悪くなっている	家電量販店（経営者）	お客様の様子	・地元炭鉱閉山の影響で消費が冷え込み、単価が低下している。	
		高級レストラン（経営者）	来客数の動き	・狂牛病の影響で、来客数が大幅に減少している。	
		一般レストラン（スタッフ）	単価の動き	・来客数が減少し、単価も低下している。	
		旅行代理店（従業員）	それ以外	・営業時間中に電話が全く鳴らなくなっている。	
		旅行代理店（従業員）	販売量の動き	・米国テロの影響で個人旅行客も手控えムードが続いており、海外旅行の受注が前年比で7割程度である。	
		観光名所（役員）	来客数の動き	・米国テロの影響もあり、旅行の安近短の傾向が強まったため、航空機を利用する道外客の入込が減少している。沖縄方面から北海道に変更した客も期待したほど増加していない。	
	企業動向関連	良くなっている	-	-	-
		やや良くなっている	食料品製造業（経営者）	受注量や販売量の動き	・狂牛病の影響で、年末用品の受注において、水産物ギフトの注文が例年より増加している。
			通信業（営業担当）	取引先の様子	・システム設計及びIT系インフラの構築には時間がかかるため、既に来年度をにらんだ案件が出てきており、投資額が大きい案件も増加している。また、新たなビジネスモデル構築に絡む案件があるなど、前向きな商談が増加している。
変わらない		司法書士	取引先の様子	・不動産取引が停滞気味である。	
		その他企業 [コンベンション担当]（従業員）	受注量や販売量の動き	・受注量が少ない状況が続いている。	

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
	やや悪くなっている	食料品製造業（団体役員）	受注量や販売量の動き	・年末需要に向けて見込生産をしているが、消費が低迷しており、企業の経営環境は更に悪化している。
		輸送業（営業担当）	受注量や販売量の動き	・需要の減少により、貨物量が減少している。
		金融業（企画担当）	それ以外	・米国テロや狂牛病の影響を直接受けている企業は少ないが、経営者のマインドが慎重になっている。
		その他サービス業 [ 建設機械リース ]（支店長）	取引先の様子	・11月で既に工事関係が終わりかけており、取引先でも従業員の解雇が目立つ。
		その他非製造業 [ 機械卸売業 ]（従業員）	取引先の様子	・金属機械加工関連の取引先では、秋口以降の仕事量が減少しているため、各社が発注業者への売込を強化しており、加工単価が低下している。 ・短納期の受注が増加している。納期に対応するため残業するが、その仕事が終わると人員が余るので、経費が増加し採算が合わない。
	悪くなっている	輸送業（支店長）	受注量や販売量の動き	・一戸建て住宅の販売不振や、家庭用雑貨の消費低迷などにより、物流量が減少している。
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	求人情報誌製作会社（編集者）	周辺企業の様子	・地元大手スーパーの新規展開がある一方で、中心商店街における閉店や書籍販売店の倒産がみられる。
		職業安定所（職員）	求職者数の動き	・新規求職登録数が、高水準のまま推移している。
	やや悪くなっている	求人情報誌製作会社（編集者）	求人数の動き	・建設業以外では求人件数が減少している。特に運輸業での落ち込みが目立つ。
		求人情報誌製作会社（編集者）	求人数の動き	・年末年始商戦に向けての短期アルバイト募集が始めているが、全体的にみると求人掲載の件数は減少している。
		新聞社 [ 求人広告 ]（担当者）	求人数の動き	・人材募集広告の件数が大きく落ち込んでいる。
		職業安定所（職員）	求人数の動き	・新規求人件数が3か月連続で前年を下回り、新規求職件数は4か月連続して上回っている。
		職業安定所（職員）	雇用形態の様子	・求人の増加はパートが中心であり、求職者の希望に合致せず、就職に至らないケースが多い。
	悪くなっている	新聞社 [ 求人広告 ]（担当者）	求人数の動き	・求人広告件数が、前年よりも2割程度減少している。

## 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	一般小売店 [ 書籍 ]（経営者）	販売量の動き	・ヒット商品の登場で、売上が増加している。
		百貨店（売場責任者）	販売量の動き	・来客数は堅調に推移し、年間最大の売出しも前年実績をクリアしているが、暖冬の影響で重衣料の動きが今一步である。

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			
		百貨店（広報担当）	それ以外	・競合店との共同イベントや物産展の単独開催、地元サッカーチームのJ1昇格記念セールなどが全体に効果的に作用している。			
		住関連専門店（経営者）	お客様の様子	・いろいろな催事を企画すれば、客の買上率が多少上昇する。			
		観光型旅館（経営者）	お客様の様子	・紅葉の色づき状況が良く、今秋は前年並みまたは多少良い。			
	変わらない		一般小売店 [スポーツ用品]（経営者）	お客様の様子	・子供は親に金のない状況をよくわかっているため、来店しても買物を我慢している。		
			百貨店（企画担当）	お客様の様子	・今月は催事強化やイベント強化で比較的売上は良かったが、単価が低下しているため、企画力で集客して、数で売上をとらざるを得ない。		
			スーパー（経営者）	販売量の動き	・主力商品の値下げで販売量が急伸び多少の売上増となっているが、これでは利益にならない。		
			スーパー（店長）	来客数の動き	・客単価は依然として前年を下回っているが、下げ止まっており、来客数は横ばいか、やや上向きになっている。		
			スーパー（店長）	販売量の動き	・狂牛病問題発生以来、牛肉売上が対前年比60%に低迷し、割引セールを実施しても伸びない。野菜類も対前年比80%台と低迷しているため、牛肉と合わせて主力生鮮2部門の低迷で非常に大きな影響が出ており、厳しい状況が続いている。		
			高級レストラン（支配人）	単価の動き	・今月前半は高級レストランが売上を伸ばしたもののカジュアルレストランは苦戦し、後半はカジュアルレストランが回復し前年並みを確保したが、依然として客単価は低下し、厳しい状況が続いている。		
			観光型ホテル（経営者）	来客数の動き	・来客数は例年より10%ほど増加しているが、宿泊料金と館内消費の低迷で売上が全く変わらない。		
			都市型ホテル（スタッフ）	競争相手の様子	・景気は良くないが、経営状態が悪いといううわさの競合ホテルから客が流れてきており、それで相殺されている。		
			都市型ホテル（スタッフ）	来客数の動き	・来客数は、レストラン、宿泊部門を中心に対前年比で減少し続けている。特に宿泊部門の落ち込みが大きい。 ・消費単価の下落は歯止めがかからず、館外店舗においても同様である。		
			遊園地（経営者）	来客数の動き	・イベントに対する客の反応が良くない。 ・今月は気温が高く好天が続き、来客数は昨年を上回っているが、計画をクリアできない。		
			やや悪くなっている		一般小売店 [茶]（経営者）	お客様の様子	・仏事関係で売上に動きがあったものの一時的なものであり、来客数は前月と比較して大差のない状況である。 ・食品以外の茶器類などは、あるものを使うという客が多い。
					百貨店（売場主任）	単価の動き	・催事などで来客数は伸びており盛り上がりはあるものの、客単価が低く売上は今一つ増えない。
スーパー（経営者）	競争相手の様子	・地元のスーパーやドラッグストア、全国チェーンのスーパーなどのチラシ攻勢が月を追って激しくなっている。100円均一セールではもはや割安感はなく、88円、77円セールとどんどんエスカレートしている。年末商戦に向け、体力勝負の消耗戦に拍車がかかってきている。					
スーパー（経営者）	来客数の動き	・来客数はほぼ変わらなかったものの、売上が12%ほど減少している。					
コンビニ（店長）	単価の動き	・来客数に大きな変化はないが、客単価は曜日による変化はなく、横ばいか下降している。					

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
		衣料品専門店 (店長)	販売量の動き	・冷え込みが体感的に厳しくなく、冬物衣料が不振で点数も伸び悩んでいる。
		家電量販店 (店長)	お客様の様子	・商品の支払方法を、来年の夏のボーナス払いや長期クレジット払いにするなど、時間をかけたものにする客が増えている。
		乗用車販売店 (経営者)	販売量の動き	・販売量において、中古車は動きが良くこのところ前年実績を上回っているが、新車は対前年比85%前後である。新車ディーラーのため新車が売れないと社員の士気が上がらない。
		乗用車販売店 (営業担当)	来客数の動き	・時期的にタイヤ交換や点検などのサービス来場は多いが、商談ベースの来場は招待者以外ほとんどない。
		乗用車販売店 (総務担当)	販売量の動き	・来客数、販売量ともに減少し、特に売上単価に関しては、高額商品から低額商品に移行している。
		住関連専門店 (経営者)	お客様の様子	・慎重に購入する客が多く、金を持っている高齢者との商談だけが成立している。
		その他専門店 [事務用品] (経営者)	販売量の動き	・見積依頼は非常に多いものの、実際に購入する客がなかなかおらず、検討段階にとどまる場合が多くて苦戦している。
		その他専門店 [ガソリンスタンド] (経理担当)	販売量の動き	・スタッドレスタイヤの予約状況が例年より鈍く、通常なら3年ではきかえるタイヤを4年から5年使用する客が増加している。
		一般レストラン (スタッフ)	単価の動き	・来客数は対前年比で増加しているものの、売上単価は低下している。
		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者が国内に回帰しているといわれるが実感はなく厳しい。
	タクシー運転手	お客様の様子	・客のタクシーへの乗り控えが目立つ。	
	悪く なっている	一般小売店 [医薬品] (経営者)	競争相手の様子	・同じ町内の同業者が閉店したが、それに伴う取り込み需要がなく、売上が増加しない。
		一般小売店 [雑貨] (企画担当)	単価の動き	・商品単価の低下だけでなく、売上点数も前年に比べ減少している。
		スーパー (経営者)	それ以外	・依然として商品単価が下落している。 ・今月は、取引先の3件が資金不足で倒産している。
		スーパー (経営者)	来客数の動き	・米国テロ、狂牛病の影響が現在もなお続いており、客の買物動向は非常に厳しい。同時に買物回数を控えており、来客数が減少している。
		スーパー (店員)	販売量の動き	・販促により来客数は前年より増加したが、売上は減少し、買上単価、点数ともに落ち込み、販促対策の効果がなくなっている。
		スーパー (企画担当)	販売量の動き	・一品単価の下落が依然として続いているが、ここにきて比較的順調であった販売点数までもが前年を下回りつつあり、既存店を中心に売上の減少する店が増加している。
		スーパー (総務担当)	単価の動き	・食品の一品単価が1.1%ずつ低下しているが、それ以上に非食品の一品単価が7.8%低下している。
		衣料品専門店 (店長)	単価の動き	・価格を下げて集客しているが、競合他社以上に単価を下げた分だけ売れている。それが来客数の増加につながっておらず、全体の売上は減少している。
家電量販店 (店長)		来客数の動き	・品定めで来店する客が多く、ボーナスが支給されないとなかなか購入を決定できない。	

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
		乗用車販売店 (営業担当)	販売量の動き	・新車販売は、来客数の減少と購買意欲の低下で今月は2ケタの前年割れで大苦戦している。中古車販売は、前年並みをキープしてはいるが、単価は低下傾向にある。
		住関連専門店 (経営者)	販売量の動き	・家具などの耐久消費財の買い控えが顕著に表れている。
		その他専門店 [家電](経営者)	単価の動き	・毎年今ごろは年末商戦で売上が増加していたが、今年は相変わらず単価が低く、情報家電特にパソコンなどの売上が昨年より悪い。
		その他専門店 [ガソリンスタンド](営業担当)	単価の動き	・急激な原油価格の低下や販売見込み違いのため、在庫が増加しており、市場では灯油の投売りが発生し、価格競争が激化している。
		一般レストラン (経営者)	単価の動き	・来客数は同じでも、料理を抑え酒を多くという客が増え、客単価が低下している。
		スナック(経営者)	来客数の動き	・昼のランチと夜のスナックと1日2回営業しているが、今月は夜の来客数がゼロという日が3日もあり、いまだかつてない状況となっている。
		タクシー運転手	単価の動き	・タクシー乗客は、近くまでの利用が多く、遠くまでの利用は非常に少ない。
		観光名所(職員)	単価の動き	・団体客は最初から値引きの要求をしてくるが、個人客でもフロントに来てから値引き方法はないかという質問を多くするようになってきている。また、割引券などを事前に入手し持参する客も多い。
		テーマパーク (職員)	来客数の動き	・海外からの客が対前年比で4割減少している。
		競艇場(職員)	単価の動き	・1人当たり約2万円だった購買額が、現在では1万6千円位に低下している。
		住宅販売会社 (従業員)	単価の動き	・宅地販売では住宅金融公庫利用者層の契約率が落ちている。逆に特徴的なのは現金客が増加しているが、こういった客は値引きによる安い価格で契約しているため単価は低下している。
企業 動向 関連	良く なっている	-	-	-
	やや良く なっている	-	-	-
	変わらない	金融業(営業担当)	取引先の様子	・取引先では運転資金、設備資金ともに借入を最小限に抑えるスタンスが続いている。
		その他企業 [管理業] (従業員)	受注量や販売量の動き	・受注量が少ないため、従業員の一時帰休を始めており、新製品の製造を開始する来春まではこの状態が続く。
		その他企業 [企画業] (従業員)	取引先の様子	・取引先のデザイン企画会社の話では、ユーザーからの新しい案件が極めて少ないということである。
	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	・低価格傾向が強まっていることに加え、最近では受注量も減少してきている。
		電気機械器具 製造業(総務担当)	受注量や販売量の動き	・米国テロの影響で、北米からの受注量が減少している。
		通信業(企画担当)	取引先の様子	・従来より医療情報化処理の営業開発に従事してきたが、診療報酬引下げの動きが出たため、直接収入増に結び付かないシステム投資の動きは鈍くなっている。
新聞販売店 [広告](店主)		取引先の様子	・市内のデパートが1店閉鎖となり、そのチラシが入らなくなるため、当店も厳しい。また、周辺の商店街への集客力も低下するので、当店へのチラシの減少を含め、いろいろな方面に悪い影響が出る。	

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	・標準小売価格や卸価格はあがるが、デフレ価格に踊らされ底値がみえず、値段がいくら安くても商品が動かない状況となっている。メーカーも商品サイクルを短くするなど投売りの商品をつくっている。
	悪くなっている	繊維工業 ( 総務担当 )	受注量や販売量の動き	・秋冬物と春夏物の端境期であるが、発注時期が前年よりも1か月程度遅れている。
		出版・印刷・同関連産業 ( 経理担当 )	受注量や販売量の動き	・10月の受注量は最近にない落ち込みを示したが、11月に入っても回復せず、更に悪くなっている。
		一般機械器具製造業 ( 経理担当 )	受注量や販売量の動き	・下期予算の見直しを実施したが、そのスタート月である10月実績が売上計画に対して大幅な未達となり、既に計画と実績の乖離が生じている。
		輸送業 ( 従業員 )	受注量や販売量の動き	・依然として航空貨物の中心であるIT関連部品の伸びがない。
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 )	雇用形態の様子	・各企業ともに先行き不透明で雇用を抑制する傾向が強く、業務があっても社員採用はもちろん派遣利用でさえも単価が高いという理由で折り合わない。結局、社員の残業でカバーするかパート利用にシフトしている。
		求人情報誌製作会社 ( 編集者 )	採用者数の動き	・年末に向けてパートを雇用する企業が増えているが、前年同様の動きである。
	やや悪くなっている	職業安定所 ( 職員 )	周辺企業の様子	・年末から年明け後にかけて、地元で300名以上の規模の雇用調整の予定である。 ・現在、一時帰休の申込が相当数出ている。
	悪くなっている	人材派遣会社 ( 社員 )	周辺企業の様子	・景気が悪い会社が多いのはもちろんであるが、それほど左右されないところも周りに引きずられて雇用を抑制している。
		新聞社 [ 求人広告 ] ( 担当者 )	周辺企業の様子	・企業倒産や、特に県内企業のIT不況に伴う電子部品業界の大幅な人員削減で、雇用情勢が更に悪化している。
		新聞社 [ 求人広告 ] ( 担当者 )	求人数の動き	・求人広告の申込が前月に続き今月も対前年比70%の低水準で推移している。
		新聞社 [ 求人広告 ] ( 担当者 )	求人数の動き	・正社員の求人件数はほとんどなく、あるのはパート、アルバイト的なものである。
		職業安定所 ( 職員 )	求職者数の動き	・新規求職者数が対前年比で大幅に増加している。電気機械器具製造業や建設業の企業整理が続いているなか、更に水産食料品加工業で工場廃止があり、事業主都合による離職者が倍増している。
		職業安定所 ( 職員 )	求人数の動き	・新規求人数と有効求人倍率が、対前年比で5か月連続して減少あるいは低下している。
		職業安定所 ( 職員 )	求職者数の動き	・企業整理による新規求職者数が増加したために、有効求職者数や雇用保険受給者実人員が今までにない高水準となっている。
		職業安定所 ( 職員 )	それ以外	・企業の人員整理が非常に高い水準で推移しており、今後も多発する。



### 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)	販売量の動き	・洋品雑貨の婦人トレンド商品に、動きが出てきている。毛皮、帽子を中心に、レグウォーマーなどが、ファッション全体のリード役になっている。
		コンビニ(店長)	来客数の動き	・3か月前と比べ、来客数の対前年比マイナス分が改善され、予約関係も伸びている。
		一般レストラン(経営者)	販売量の動き	・年末に向けて、忘年会等が非常に増え、販売量が増加している。
		ゴルフ場(支配人)	来客数の動き	・客単価の低下により、売上が増加しているわけではないが、土日を中心に来場者が増加している。
		設計事務所(所長)	来客数の動き	・3か月前と比べ、仕事量が増加している。来客数も多く、非常に忙しい。
	変わらない	商店街(代表者)	単価の動き	・同じような品物の場合、客は単価の低い物を選んでいる。
		一般小売店[精肉](経営者)	お客様の様子	・客は、スーパーのチラシを見て、目玉商品だけを買って求めている。
		一般小売店[精肉](従業員)	お客様の様子	・依然として狂牛病の風評被害を受けており、牛肉の動きが低迷している。
		百貨店(店長)	お客様の様子	・客は、売り出しや催事関係のチラシを出す来客する。何も催事が無い時には、来客数は少ない。
		百貨店(販売促進担当)	販売量の動き	・紳士カジュアル関連の売上の低迷、パーソナルギフトの扱い件数の減少が目立っている。
		百貨店(販売促進担当)	来客数の動き	・各種イベント、セールを行っても、来客数が増加しない。
		スーパー(店長)	来客数の動き	・全体的には下降気味であるが、競合店との差別化によって、客は動いている。価格だけでは競争にならない時代になっている。
		スーパー(統括)	単価の動き	・来客数、買上点数が増加している中で、点単価、客単価がわずかに低下している。衣料は下げ止まったが、食品の売上は依然減少傾向にある。
		衣料品専門店(統括)	来客数の動き	・来客数は3か月前と変わらず、動きは芳しくない。郊外のショッピングセンターには、客がかなり入っているが、身の回りの景気は良くない。
		乗用車販売店(従業員)	お客様の様子	・新発売の軽自動車の受注状況は予想通り良いが、高額車の成約までにはかなりの日数を要しており、客の慎重な姿勢がうかがわれる。
		その他専門店[ガソリンスタンド](従業員)	販売量の動き	・ガソリン、軽油等の販売量は、前年比で横ばいか、ややプラスである。タイヤ等の高額商品の需要は、いまだに回復していない。
		高級レストラン(店長)	来客数の動き	・毎年11月から年末にかけて、夜の客足が伸びるが、今年は11月下旬になっても今一つである。
		スナック(経営者)	来客数の動き	・中心商店街の店の数が減少している。閉店しても次の店が入らず、シャッターが下りたままである。
		遊園地(職員)	来客数の動き	・依然として客足が伸びず、前年割れの状態が続いている。
	競輪場(職員)	競争相手の様子	・全ての競輪場で、売上、来場者数が減少している。	
	設計事務所(所長)	お客様の様子	・仕事の依頼は増加しているが、今まで計画していた仕事がだめになるケースもあり、相殺すると変わらない。	

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
	やや悪くなっている	商店街（代表者）	販売量の動き	・来客数が激減しており、販売量もかなり減少している。
		一般小売店〔金物〕（経営者）	販売量の動き	・年末商戦に突入する時期であるが、売上がなかなか伸びない。
		百貨店（営業担当）	来客数の動き	・土日の来客数がやや減少している。
		スーパー（経営者）	単価の動き	・客単価が80円低下している。 ・競合店のチラシを見ると、日替わり商品の単価が低下してきている。
		スーパー（経営企画担当）	お客様の様子	・青果物などの生鮮品の最終見切り処分コーナーに立ち寄る客が、以前より増加している。
		コンビニ（経営者）	単価の動き	・近くに24時間営業のレストランができ、影響を受けている。
		コンビニ（経営者）	お客様の様子	・朝昼に比べ、夜の来店客の減少率が高くなっている。客の時間外労働が減少し、帰宅時間が早くなっている。
		衣料品専門店（経営者）	来客数の動き	・3か月前と比べ、通行量、来客数とも減少しており、やや悪くなっている。
		家電量販店（店長）	販売量の動き	・シーズン商品等の動きが鈍く、売上が増加しない。
		その他専門店〔ガソリンスタンド〕（営業担当）	単価の動き	・依然として市況の価格が低下しており、売値も並行して下がるので、やや悪くなっている。
		一般レストラン（経営者）	競争相手の様子	・狂牛病の影響が大きく、地域の牛肉料理専門店では、一時閉店している店もある。
		都市型ホテル（スタッフ）	単価の動き	・宴会の2、3日前に、値引きを希望する客が増加している。 ・狂牛病の影響が、洋食を避け、和食、中華に変更する傾向にある。
		タクシー運転手	来客数の動き	・リストラ等で、タクシー運転手に職を変える人がおり、辞める人も少ないので、営業台数が目に見えて増加している。全体の仕事量は減少しているため、1人当たりの稼ぎは更に少なくなる。
	通信会社（社員）	お客様の様子	・新規契約数はそれなりに伸びているが、一方で料金滞納者の数も増加している。	
	観光名所（職員）	お客様の様子	・宿泊客、飲食関係の客が、ともに減少している。	
	住宅販売会社（経営者）	単価の動き	・高級志向の客はあまりおらず、ほとんどが低価格の客で占められている。	
	住宅販売会社（経営者）	お客様の様子	・今まで工業団地に住んでいたが、リストラの対象となったために、やむを得ず来店する客がいる。	
	悪くなっている	商店街（代表者）	来客数の動き	・イベント開催時には多少人も出るが、普通の土日の人出は平日より悪く、来街者は減少している。
		一般小売店〔青果〕（店長）	来客数の動き	・商店街に人通りが少なく、来客数も激減している。
		スーパー（管理担当）	お客様の様子	・客の購入単価が低く、必要な物以外は購入しない状況が続いている。
コンビニ（経営者）		単価の動き	・客は目的買いをしており、余分な物は買わない。	
家電量販店（店長）		単価の動き	・商品価格の二極化が進んでおり、比率としては安い物が伸びている。販売量は減少傾向にある。	
乗用車販売店（販売担当）		販売量の動き	・来場者数が極端に減少している。新車、中古車共に、販売台数が極端に落ち込んでいる。	
自動車備品販売店（経営者）		お客様の様子	・客は商品を簡単には決めず、予算がないために買わなかったり、安い物に変えたりしている。	

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
		一般レストラン(店長)	来客数の動き	・客は、単価の安いセットメニューのあるランチタイムに集中しており、それ以降の来客は半分以下である。
		観光型ホテル(スタッフ)	来客数の動き	・昨年と比べて、宴会が減少している。
		都市型ホテル(スタッフ)	単価の動き	・宿泊、宴会、会議の全てにおいて、料金設定が厳しくなっている。特に宿泊関係は、一番安いものから売れていく状態である。
		旅行代理店(従業員)	販売量の動き	・米国テロの影響で、正月の海外旅行のうち、8割がキャンセルされている。
		旅行代理店(従業員)	お客様の様子	・米国テロの影響が続いており、グループの申込がない。
		タクシー運転手	お客様の様子	・労働者も店員もボーナスが出ない状況なので、3連休でも稼働しない。
		タクシー(経営者)	お客様の様子	・3か月前と比べ、夜から深夜にかけての利用客が減少している。
		通信会社(経営者)	単価の動き	・競争相手が単価を値下げしている。
		美容室(経営者)	来客数の動き	・客の来店サイクルが非常に長くなっているため、売上が少ない。
		その他サービス[自動車整備業](経営者)	来客数の動き	・客は、よほど悪い状況にならないと修理しないため、修理の依頼数が減少している。売掛金の回収率も悪くなっている。
		設計事務所(経営者)	お客様の様子	・客はリストラや、雇用不安による状況の変化で、住宅の建設を先送りしている。
		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	食料品製造業(営業統括)		受注量や販売量の動き	・依然として、低価格製品が主流になっている。
やや悪くなっている	化学工業(総務担当)		受注価格や販売価格の動き	・ユーザーからの値引き要求が多くなってきている。
	一般機械器具製造業(生産管理担当)		受注量や販売量の動き	・受注量がますます減少している。
	建設業(経営者)		受注量や販売量の動き	・仕事量が更に減少しており、競争が激化している。
	金融業(経営企画担当)		取引先の動き	・売上の減少により、運転資金がひっ迫し、給料の減額で対応している取引先がある。
	新聞販売店[広告](総務担当)		受注量や販売量の動き	・チラシの回数や枚数の減少、サイズの小型化等がかなり進んできており、チラシの出稿量が前年割れしている。
	経営コンサルタント		取引先の動き	・取引先は、新規事業の開拓、新商品開発などにより、経営の新しい切り口を発見するのに躍起となっている。
	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スの受注件数が落ち込んでおり、受注価格も軟調に推移している。
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	・受注量が激減しており、今年度内は回復する雰囲気ではない。
	電気機械器具製造業(経営者)		それ以外	・受注量が減少しており、受注価格も低下している。 ・大手メーカーが県内3工場を閉鎖する。

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
		電気機械器具製造業（経営者）	取引先の動き	・取引先が200人、300人という大規模なリストラを実施している。
		精密機械器具製造業（経営者）	取引先の動き	・取引先の多くが海外に展開しており、受注が減少している。
		輸送用機械器具製造業（総務担当）	受注価格や販売価格の動き	・受注量は変わらないが、他社との競合で、価格を下げざるを得ず、20%のコスト低減をした部品がある。受注は、全体で20%の落ち込みとなっている。
		その他製造業 [ 宝石・貴金属 ] (経営者)	受注量や販売量の動き	・11月初めの業者向け展示会では、入場者、売上ともに約20%減少し、卸業者の仕入れ控えがうかがわれる。小売店の店頭販売も思わしくない。海外ブランド品のみ好調である。
雇用 関連	良くなっている	-	-	-
	やや良くなっている	-	-	-
	変わらない	求人情報誌製作会社（経営者）	周辺企業の様子	・周辺で倒産や会社を辞めるところが数社ある。
		求人情報誌製作会社（経営者）	周辺企業の様子	・求人をする会社が減少している。求人の際には、有料の広告ではなく、ハローワーク等が多く利用されている。
	やや悪くなっている	職業安定所（職員）	周辺企業の様子	・企業から、人員整理、配置転換、他社への出向など、雇用調整に関する相談が相次いでいる。
		職業安定所（職員）	求人数の動き	・求人数が減少し、特に、製造業、建築業では激減している。常用雇用からパートや臨時雇用に切り替えるケースが目立ち始めている。
		学校 [ 短期大学 ] (就職担当)	求人数の動き	・求人先、求人数ともに減少しており、特に、事務職、販売職の求人が少ない。就職面接会においても、情報、介護、理工系など、専門技術を要する求人が目立つ。
	悪くなっている	人材派遣会社（経営者）	それ以外	・長期派遣の求人が途絶えており、契約満了後に更新されないケースも増えている。販促キャンペーンの激減により、要員派遣もなくなっている。
		求人情報誌製作会社（経営者）	求人数の動き	・外食産業で焼肉、とんかつ店の雇用が伸びてくる時期であるが、狂牛病の影響で肉を中心としている店は伸び悩み、雇用に影響している。
		職業安定所（職員）	周辺企業の様子	・機器メーカーの雇用調整が相次いでいる。安定的にパート求人があった肉加工食品メーカーが、狂牛病の影響で、求人を打ち切っている。
		民間職業紹介機関（経営者）	求人数の動き	・海外、特に中国への転勤を前提とした国内採用の求人が、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			
	やや良くなっている	百貨店（企画担当）	来客数の動き	・催事やイベント等の開催による集客効果もあり、衣料品や雑貨を中心に動きが目立つ。
百貨店（営業担当）		単価の動き	・米国テロの影響で、海外旅行に行く人が少なくなっており、客の消費が百貨店に向いている。特にコート等、単価の高い物の動きが顕著であり、20%以上の伸びとなっている。	

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
		家電量販店 (店長)	来客数の動き	<ul style="list-style-type: none"> <li>・年末に向かい、暖房商品、プリンター関係の需要が伸びている。</li> <li>・パソコン関係は、昨年の販売状況に近づいている。</li> <li>・全体的に、来客数は上向き傾向にある。</li> </ul>
		一般レストラン (経営者)	来客数の動き	<ul style="list-style-type: none"> <li>・昼間の客が若干増加している。</li> </ul>
		都市型ホテル (スタッフ)	販売量の動き	<ul style="list-style-type: none"> <li>・11月の売上は前月比、前年比で20%ほど増加している。</li> </ul>
		タクシー運転手	お客様の様子	<ul style="list-style-type: none"> <li>・夜は最寄の駅から自宅までの近距離客が増加している。中遠距離客は減少しているものの、チケットに代わり、デビットカード、クレジットカードの客が増えている。</li> </ul>
		観光名所(職員)	来客数の動き	<ul style="list-style-type: none"> <li>・来客数が前年比で115%と上向きとなっている。</li> </ul>
	変わらない	一般小売店 [衣料・雑貨] (経営者)	お客様の様子	<ul style="list-style-type: none"> <li>・暖かい日が続き、冬物単品の薄物がよく売れているが、売値が下がっているため、売上状況はほとんど変わらない。</li> </ul>
		一般小売店 [生花](経営者)	競争相手の様子	<ul style="list-style-type: none"> <li>・客の購入意欲は高まっているが、他店との値下げ競争が激しく、共倒れしそうである。</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、毛皮やブレタ系の高額のコートや、英国トラッドの衣料品が好調であり、悪い中でも、全体を押し上げている。</li> </ul>
		百貨店(販売促進担当)	お客様の様子	<ul style="list-style-type: none"> <li>・来客数は安定しているが、客の購買姿勢はシビアで、客単価は低い。</li> </ul>
		百貨店(販売促進担当)	お客様の様子	<ul style="list-style-type: none"> <li>・食品はお歳暮なども好調であるが、他の商品については、よし悪しのばらつきがあり、全体としては変わらない。</li> </ul>
		スーパー(店長)	販売量の動き	<ul style="list-style-type: none"> <li>・売上が103.5%、来客数が103.9%と、ほぼ横ばいで推移している中で、婦人コート関連は2ケタの伸びを示している。</li> </ul>
		スーパー(店長)	販売量の動き	<ul style="list-style-type: none"> <li>・来客数の割に、販売点数が上がらない。</li> </ul>
		スーパー(総務担当)	販売量の動き	<ul style="list-style-type: none"> <li>・精肉の売上を鮮魚が多少カバーし、単価の低下を良品質、少量販売で補うなど、売上の確保ができています。</li> </ul>
		コンビニ(経営者)	来客数の動き	<ul style="list-style-type: none"> <li>・来客数、単価及び日販額の月平均が、2、3%上下するだけで、ほとんど変わっていない。</li> </ul>
		乗用車販売店 (営業担当)	お客様の様子	<ul style="list-style-type: none"> <li>・販売単価が低下している。</li> </ul>
		住関連専門店 (販売責任者)	単価の動き	<ul style="list-style-type: none"> <li>・単価が低下している割に、買上点数が上がっていない。</li> </ul>
		その他専門店 [眼鏡](店員)	販売量の動き	<ul style="list-style-type: none"> <li>・催事等のイベント開催時には、来客数、売上ともに若干伸びるものの、催事前後の売上が低迷し、月間としては効果が出ない。</li> </ul>
		一般レストラン (経営者)	来客数の動き	<ul style="list-style-type: none"> <li>・狂牛病の影響で、来客数が減少し、予約も少なくなっているが、ケータリングが伸びており、相殺して売上は変わらない。</li> </ul>
		旅行代理店 (従業員)	単価の動き	<ul style="list-style-type: none"> <li>・旅行業界での指標である宿泊単価が、上向き傾向にはない。</li> </ul>
		タクシー(団体役員)	来客数の動き	<ul style="list-style-type: none"> <li>・相変わらず駅構内でのタクシー待ちが多い。</li> </ul>
通信会社(企画担当)	販売量の動き	<ul style="list-style-type: none"> <li>・ケーブルテレビ、インターネットの加入は相応にあるが、解約が多少増加している。</li> </ul>		
競馬場(職員)	来客数の動き	<ul style="list-style-type: none"> <li>・来客数から、景気の回復がみられない。</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
		その他レジャー施設[アミューズメント](職員)	単価の動き	・年間を通じて最も繁忙期にあるが、3か月前と比べ、客単価等の動きに変化がない。
		住宅販売会社(従業員)	販売量の動き	・来場数が少ない代わりに、契約率が非常に良く、来客数の減少、単価の低下があっても、販売量は横ばいである。
	やや悪くなっている	一般小売店[米穀](経営者)	お客様の様子	・お金を持っているように見える人でも、ノーブランドの価格の安い商品を買う。
		一般小売店[印章](経営者)	お客様の様子	・客から客の会社が、銀行から融資を断られて倒産したと聞いている。
		百貨店(販売促進担当)	販売量の動き	・特別に売れている商品がなく、全体として販売量が減少している。 ・婦人物のコートの売行きは良いが、ニット等の単品の売行きは鈍い。
		スーパー(店長)	単価の動き	・客単価が96%前後に低下している。
		スーパー(店長)	単価の動き	・狂牛病の影響による牛肉販売の減少、家電やスポーツ、レジャー、貴金属等雑貨の単価の低下、買上点数の減少が大きく響いている。
		コンビニ(経営者)	販売量の動き	・客の買上点数が減少している。
		衣料品専門店(店長)	お客様の様子	・客の滞留時間が長く、購入に至るまでに時間がかかる。 ・客は一着を選ぶのに慎重で、価格を度々確認している。 ・まとめ買いが少なく、単品を目的とする客が多くなっている。
		家電量販店(店長)	お客様の様子	・毎週、台数限定品を販売しているが、開店前から並ぶ客が極端に増加している。
		乗用車販売店(経営者)	販売量の動き	・高額車種の売行きに、陰りがみえる。
		乗用車販売店(販売担当)	販売量の動き	・低価格車両の話が多いが、その中でも決定率が低下している。
		その他専門店[燃料](売場主任)	お客様の様子	・客で転業する人が増加し、仕事量が前年の半分程度という業種の客もいる。
		一般レストラン(経営者)	来客数の動き	・予約が減少し、当日飛び入りの宴会が多くなっている。
		一般レストラン(経営者)	来客数の動き	・ランチタイムのサラリーマン等の来客数が減少している。単価が500円程度の店に客が流れており、800円、900円を中心としている当店に影響が出ている。
		タクシー運転手	来客数の動き	・中距離、長距離の客が激減している。会社からの無線の本数も1~2割減少している。
		タクシー運転手	お客様の様子	・昼間はなんとか客がいるが、夜間は帰りが早いようで、客が全くいない。
		通信会社(営業担当)	販売量の動き	・CATVの放送サービス、インターネットサービスともに、販売量が減少している。
		パチンコ店(経営者)	お客様の様子	・以前に比べ、高額なラッキーカードが売れなくなっている。 ・感謝デーなどを行っているが、競合店も含め、来客数の増加傾向はみられない。
		住宅販売会社(経営者)	販売量の動き	・販売価格を低くしても、慎重な姿勢の客が多く、量的な販売に結びついていない。

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
	悪く なっている	一般小売店 [鞆・袋物] (従業員)	お客様の様子	・例年と異なり、ボーナスを前提とした下見の客が見られない。 ・米国テロ事件を受け、旅行用品が全く動かない。
		スーパー(経営者)	販売量の動き	・牛肉の売上は、前年比40%台であるが、鶏、豚は単価が安いので、売上が取り戻せない。
		コンビニ(経営者)	来客数の動き	・夜間の来客数が極端に減少しており、客単価も若干低下している。
		コンビニ(経営者)	競争相手の様子	・周辺と同業者の廃業や、経営者の交代が増加している。
		家電量販店 (店長)	来客数の動き	・催事で単価を大幅に下げた結果、購入客が殺到したが、その前後は通常価格で全く実績が出ていない。客は購入のタイミングを図っている。
		乗用車販売店 (総務担当)	販売量の動き	・11月は最需要期に当たるが、4回の新車イベントの来場者数は3.4%減で、受注も14.6%減と大きく落ち込み、月間受注台数も11%減となっている。
		その他専門店 [燃料](統括)	単価の動き	・市況価格が毎月低下している。
		旅行代理店 (従業員)	販売量の動き	・米国テロ以降、海外旅行が個人、団体とも落ち込んでおり、いまだ回復の見込みがない。国内旅行にも、思ったほどシフトしていない。
		タクシー運転手	お客様の様子	・以前は、週末に出かけるたびに無線で自宅まで車を呼んでいた客が、最近は自家用車で駆または目的地まで送るようになっている。
		通信会社(営業担当)	お客様の様子	・ケーブルテレビ、インターネットの解約が増えており、その上、解約時の撤去料支払いを拒む客が急増している。
		その他サービス [学習塾] (経営者)	販売量の動き	・去年の講習と比べて、金銭的に余裕がなく、受講できない客が増加している。
		設計事務所 (所長)	競争相手の様子	・競争相手や昔の取引先から、下請の話がある。 ・仕事量が減少している。
		企業 動向 関連	良く なっている	輸送業(経営者)
やや良 くなっている	-		-	-
変わらない	出版・印刷・ 同関連産業 (営業担当)		受注量や販売量の動き	・年賀状印刷の出足が例年になく悪いが、印鑑、実印の数はやや伸びてきているため、相殺すると変わらない。
	化学工業(経営者)		受注量や販売量の動き	・得意先であるドラッグストアの冬物商品の動きが鈍い。
	プラスチック 製品製造業 (経営者)		受注量や販売量の動き	・セキュリティ関係の商品に動きがあるが、それ以外の商品では、受注、販売とも最低量で変わらない。
	金属製品製造 業(経営者)		競争相手の様子	・見積件数は増加しているが、競争相手も多く、全体としては変わらない。
やや悪 くなっている	輸送用機械器 具製造業(経営者)		受注量や販売量の動き	・受注量が20%落ち込んでいる。価格競争が激化しており、採算がますます取れなくなっている。
	輸送業(支店 長)		受注価格や販売価格の動き	・以前と同じ仕事をして、基本料金に比べ、驚くほど安い値段しか払えないと客から言われる。
	不動産業(総 務担当)		取引先の動き	・事務所のテナント解約数が増加している。
	広告代理店 (営業担当)		取引先の動き	・顧客である消費者金融業界のテレビCMの出稿量が、減少する見込みとの情報が入っている。

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
		その他サービス業[廃棄物処理](経営者)	受注価格や販売価格の動き	・会社から会社へ、ドミノ倒しのように値下げ要求が来ている。
	悪くなっている	金属製品製造業(経営者)	受注価格や販売価格の動き	・仕事量が既に50%程度減少しているのに、更に今月になって、10%ぐらいの値引き予定が入っている。
		電気機械器具製造業(経営者)	受注量や販売量の動き	・例年11月は稼ぎ時であるが、今年はまとまった注文がほとんど入ってこない。
		精密機械器具製造業(経営者)	競争相手の様子	・信用組合や事業所の破たん等、町は冷え込んでいる。仲間内でも、仕事のあるところは数えるほどしかない。
		金融業(審査担当)	取引先の動き	・資金需要は依然として低迷している。 ・約定返済が非常に重くなっている企業が増加している。
		税理士	受注価格や販売価格の動き	・報酬価格を相当下げられている。紹介されてくる客は、他の事務所も回って、価格を調べてから来ている。
		社会保険労務士	取引先の動き	・労働保険料の未払いの会社や、リストラの一環で、売上に貢献しない部門の人員削減を予定する会社が増加している。
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	学校[専門学校](教務担当)	それ以外	・情報処理系、医療事務系の学生の内定率は順調であるが、一般事務系、デザイン系は相変わらず厳しい。
	やや悪くなっている	人材派遣会社(社員)	それ以外	・派遣料金の値下げ要請が多く、長期派遣の依頼は減少している。代わりに、単発のオーダーが多く、社員の退職の補充で派遣の採用を行う企業が増加している。
		人材派遣会社(社員)	採用者数の動き	・契約終了要請が増加している。
		民間職業紹介機関(経営者)	雇用形態の様子	・求人を出して採用が決定するまでに、非常に時間がかかる。求人を出しても、途中で凍結するなど、なかなか進展しない。
	悪くなっている	人材派遣会社(社員)	求人数の動き	・求人数が激減している。どの会社でも、これ以上不景気になれば人を解雇しなくてはならないので、採用どころではないという話が聞かれる。
求人情報誌製作会社(企画担当)		求人数の動き	・中途、新卒採用予定数が相変わらず減少傾向にある。 ・会社案内を改訂版で対応するなど、予算も縮小している。	
新聞社[求人広告](担当者)		求職者数の動き	・時給や給料の高い人材派遣や業務請負、深夜早朝の時間帯への応募が異常に増えている。 ・仕事のやりがいや生きがいから遠く離れた単なる労働の切り売りで、昼の労働では不足、夜も働かざるを得ないという状況がみられる。	
職業安定所(職員)		求人数の動き	・不動産業を除く全ての産業で、新規求人が減少しており、総崩れの状態である。 ・全産業に占める被保険者数の割合の高い製造業、サービス業からの求人数が、3か月連続で対前年比減となっている。	



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	百貨店(企画 担当)	単価の動き	<ul style="list-style-type: none"> <li>・比較的高額なコートやスーツ、特選輸入ブランドの売上が好調である。</li> <li>・おせち料理の予約が順調で、比較的高価な商品から売れている。</li> </ul>	
		スーパー(店 長)	お客様の様子	<ul style="list-style-type: none"> <li>・食料品の売上が2か月連続で前年を上回り、衣料品、日用雑貨、贈答品等も上向きである。</li> <li>・客の低価格志向に変わりはないが、今まで買い控えていたり買い換え時期にきている商品に対する消費マインドが、徐々に強くなっている。</li> </ul>	
		乗用車販売店 (経営者)	販売量の動き	<ul style="list-style-type: none"> <li>・新型車の発売が11月初めにあり、来客数、成約台数ともに増加している。他メーカーも新型車を続々と投入していることが、顧客の需要喚起につながっている。</li> </ul>	
		住関連専門店 (店員)	単価の動き	<ul style="list-style-type: none"> <li>・客が安売りに飛びつく傾向は影をひそめ、商品をよく吟味して買っている。自信のある商品をアピールすると、売上に結びつく。</li> <li>・買い控えも一段落しているのか、客が販促に乗ってきており、売上も対前年比で伸びている。</li> </ul>	
	変わらない	商店街(代表 者)	お客様の様子	<ul style="list-style-type: none"> <li>・来客数は変わらないが、客単価が依然低いままである。</li> </ul>	
		百貨店(売場 主任)	お客様の様子	<ul style="list-style-type: none"> <li>・防寒衣料を購入する客が減少している。</li> </ul>	
		スーパー(店 長)	単価の動き	<ul style="list-style-type: none"> <li>・対前年比で見ると来客数は100%、客単価は96%である。低単価志向は依然として続いており、酒類は発泡酒、焼酎の比率が更に高まっている。</li> <li>・メモを片手に買物する客が目につき、衝動買いをしていない。</li> </ul>	
		コンビニ(エ リア担当)	それ以外	<ul style="list-style-type: none"> <li>・競合店が近隣にない店舗の売上はおおむね前年並みである。</li> </ul>	
		家電量販店 (店員)	販売量の動き	<ul style="list-style-type: none"> <li>・パソコンの新製品の発売で単価が上昇しているが、販売量は変わらないかむしろ減少気味である。</li> </ul>	
		スナック(経 営者)	単価の動き	<ul style="list-style-type: none"> <li>・イベントを増やしているため来客数はやや増加しているものの、単価を落とされてしまうため、売上がなかなか増加しない。</li> </ul>	
		タクシー運 転手	来客数の動き	<ul style="list-style-type: none"> <li>・最近数か月は悪いなりに安定しているが、深夜帯で2~3千円の売上に終わる日も時々ある。</li> </ul>	
		通信会社(企 画担当)	お客様の様子	<ul style="list-style-type: none"> <li>・キャンペーンを行っていることもあり、問い合わせ、契約件数ともに増加し業績自体は改善しているが、客の感触に変化は見られない。</li> </ul>	
		テーマパーク (職員)	お客様の様子	<ul style="list-style-type: none"> <li>・少しでも割高感があると、消費につながらない。</li> </ul>	
		ゴルフ場(企 画担当)	来客数の動き	<ul style="list-style-type: none"> <li>・天候も良く、来客数は順調である。</li> </ul>	
		パチンコ店 (経営者)	単価の動き	<ul style="list-style-type: none"> <li>・客単価、販売量、客の回転のすべてが、やや低下気味である。</li> </ul>	
		住宅販売会社 (従業員)	お客様の様子	<ul style="list-style-type: none"> <li>・アパート等への建築意欲が出てきている。</li> </ul>	
		やや悪く なっている	一般小売店 [生花](経 営者)	来客数の動き	<ul style="list-style-type: none"> <li>・平日の来客数が特に減少している。花を贈ったり飾ったりする回数が減ってきている。</li> </ul>
			一般小売店 [酒](経 営者)	単価の動き	<ul style="list-style-type: none"> <li>・来客数はまずまずでビールや水物が比較的健闘しているが、単価が低下しているため、売上は対前年比4%減となっている。</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
		百貨店（企画担当）	来客数の動き	・コート等婦人向けの高単価商品が売れているが、全体としては、来客数が減少しているため売上は悪化している。
		百貨店（外商担当）	来客数の動き	・ウィンドウショッピング等で気軽に来店する客が減少しており、全体の売上が減少している。
		スーパー（経営者）	お客様の様子	・果物や野菜の豊作で生鮮食料品が安くなっており、単価が低下している。
		スーパー（店長）	販売量の動き	・狂牛病の影響が深刻で、牛肉の売上が対前年比50%にも満たない状態が続いている。食料品の買上点数も大幅に低下し、売上が減少している。
		コンビニ（店長）	来客数の動き	・来客数の減少は相変わらず続いており、今月に入り客単価も大きく低下し始めている。無駄な物を買わない傾向が一層強くなっている。
		衣料品専門店（店員）	販売量の動き	・まとめ買いをする客が減少し、必要な商品だけを買っていく。
		乗用車販売店（従業員）	お客様の様子	・昨年まではボーナス前には来客数が増加し、買い換えの話も出ていたが、今年はあまり出てこない。サラリーマンが買い控える一方で、公務員や自営業者は活発に検討している。
		自動車備品販売店（経営者）	競争相手の様子	・競合店がカーナビやオーディオ等の高額商品のバーゲンを頻繁に行っているため、影響を受けて客単価がかなり低下している。
		その他専門店 [ 貴金属 ]（店長）	単価の動き	・競争相手の値下げ幅が非常に大きく、単価の維持が難しい。
		タクシー運転手	来客数の動き	・本来なら売上が増加する時間帯に、1～2時間も客待ちする日が多くなっている。
		通信会社（社員）	販売量の動き	・受注数、通話料ともに伸び悩んでいる。
		住宅販売会社（企画担当）	販売量の動き	・契約件数が月を追う毎に減少している。
		住宅販売会社（従業員）	それ以外	・賃貸物件入居者の自己破産宣告が増加している。
		悪くなっている	商店街（代表者）	来客数の動き
	スーパー（店員）		お客様の様子	・客が必要な物しか買わないため、売上も減少している。
	コンビニ（経営者）		単価の動き	・学生など若い客まで、年輩者や主婦のように特売の菓子など値下げ商品ばかり購入するようになってきている。客単価も利益率も低下している。
	住関連専門店（営業担当）		販売量の動き	・新築現場が民間、公共ともに減少しており、受注競争が激化している。
	高級レストラン（スタッフ）		それ以外	・忘年会の予約が対前年同月比で減少している。予算的にも厳しい客が目立つ。
	バー（経営者）		来客数の動き	・夏から比べると、来客数が3分の1にまで減少している。
	旅行代理店（従業員）		販売量の動き	・米国テロの影響で、海外旅行の団体客の8割が予約キャンセルとなっている。国内旅行へのシフトもさほど成果が上がっていない。
タクシー運転手	お客様の様子		・タクシー乗り場で、3時間待ちといったことがしばしばある。	
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）	競争相手の様子	・輸出関連が好調なため、販売量、受注量、引き合いともに、好調に推移している。
		一般機械器具製造業（販売担当）	取引先の様子	・受注には至っていないが、取引先との商談件数が増加してきている。

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	食料品製造業（企画担当）	受注価格や販売価格の動き	・消費低迷の中で競争が続き、受注単価が低下している。
		鉄鋼業（経営者）	受注量や販売量の動き	・受注量に変化はないが、短納期、低コストの要望が更に厳しくなっている。そのため単価の低下が激しく、売上、利益は減少している。
		電気機械器具製造業（従業員）	受注量や販売量の動き	・受注量が一向に回復してこない。約7か月間底ばい状態である。
		建設業（企画担当）	受注量や販売量の動き	・大型工事物件がほとんどなく、工事規模が小さくなってきている。受注量も減少している。
		金融業（企画担当）	受注価格や販売価格の動き	・販売量は増加しても単価が低下しているため、前年比マイナスの売上となっている企業が多い。
		広告代理店（制作担当）	取引先の様子	・企業からの発注はかなり抑え気味で、見積だけというケースが増加している。
	やや悪くなっている	パルプ・紙・紙加工品製造業（総務担当）	受注量や販売量の動き	・全ての取引先で、受注量や販売量が減少している。
		窯業・土石製品製造業（経営者）	受注量や販売量の動き	・新規住宅着工件数の減少により、食器、タイル、衛生陶器等の需要が減退し、受注量や販売量が減少している。3か月前と比較して約5%の減収減益を余儀なくされている。
		その他非製造業〔ソフト開発〕（経営者）	取引先の様子	・取引先からの引き合いが細っており、設備投資に対して及び腰になっている。
	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	・問屋やスーパーでの商品の流れが変わらず、特に日常生活品や食料品が非常に弱い。
		非鉄金属製品製造業〔鋳物〕（経営企画）	受注量や販売量の動き	・例年は年末から年度末にかけて引き合いが増加してくる時期であるが、今年は増加してこない。
		輸送業（従業員）	受注量や販売量の動き	・例年の11月に比べて、輸送量は1日当たり約5～10%落ち込んでいる。
		広告代理店（従業員）	取引先の様子	・例年年末年始に向けて新聞、雑誌の広告企画をセールスするが、今年の広告主の反応は一段と悪い。
		公認会計士	取引先の様子	・IT産業の長引く生産調整や金融機関の統廃合もあり、金融機関が取引先へ注ぐエネルギーは激減している。それが取引先の業況に大きく影響しており、体力のない中小企業の倒産が増加し始めている。
		経営コンサルタント	取引先の様子	・宅地開発が手控えられている。
雇用関連	良くなっている	-	-	-
	やや良くなっている	-	-	-
	変わらない	職業安定所（職員）	求人数の動き	・3か月前と比べて、有効求人数が6.9%、有効求職者が2.6%増加して有効求人倍率は0.01ポイント上昇の0.84倍となっているが、対前年同月比でみると5か月連続でマイナスとなっており、特に8月以降は3か月連続して14～15%の減少である。
	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	・製造業のほとんどが生産を減少している。パイの縮小に伴い競争が激化し、請負単価の下落に歯止めがかからない。
		人材派遣会社（社員）	求人数の動き	・雇用調整のため派遣注文が増加しているが、人選期間中に仕事の減少のため派遣が不要になったとか、正社員で仕事をこなすためキャンセルするといった企業が増加している。
		職業安定所（職員）	周辺企業の様子	・対前年同月比でみると求人数は減少しており、一方で求職者は増加の傾向にある。事業主都合の離職者が特に増加している。

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
	悪く なっている	学校 [ 大学 ] ( 就職担当 )	採用者数の動き	・企業の求人件数は激減しており、中途採用は一部流通を除いて全くみられない。
		求人情報誌製 作会社 ( 編集 者 )	求人数の動き	・企業の求人は正社員、アルバイト、パートともに4か月前から減少し続け、対前年比マイナスになっている。
		新聞社 [ 求人 広告 ] ( 担当 者 )	求人数の動き	・業務請負業やパート、アルバイト中心の行数求人広告は、対前年比 62.0%であり、前月と比べてもやや悪化している。 ・中堅企業や大手企業が利用する大型求人広告は、対前年比 89.9%と依然として低水準である。製造業を中心に業務請負業が急激に悪化している。 ・オートバイ産業も海外に製造拠点を移すなどの動きが出てきており、雇用の空洞化が加速している。
		職業安定所 ( 職員 )	求人数の動き	・新規求人は対前年同月比で3か月連続して2ケタ減少となり、特に製造業では6か月連続の2ケタ減少となっている。
		職業安定所 ( 職員 )	求職者数の動き	・新規求職者が対前年同月比で20%以上増加している。なかでも非自発的離職者は47%、在職者は83%と著しく増加している。 ・非自発的離職の理由の多くは、勤めていた企業の倒産、廃業である。 ・在職しながらの求職者は、企業の労働条件の悪化を理由に転職を希望している。

## 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	百貨店 ( 営業 担当 )	来客数の動き	・3か月前の売上は前年の97~98%であったが、来客数が前年並みに戻ったため、今月の売上は前年を上回っている。
		百貨店 ( 営業 担当 )	それ以外	・ブラウスや単品のセーターなどの売上はあまり良くないが、コートやカジュアルジャケットなどは前年に比べて大きく伸びている。
		家電量販店 ( 経営者 )	販売量の動き	・新しいOSの登場により、パソコンや関連商品の売上が前年並みに戻っている。
		自動車備品販 売店 ( 従業員 )	お客様の様子	・季節商品や一部大型高額商品の売行きが好調なため、前年と比較して買上客数、客単価ともに上昇し、売上は前年を上回っている。 ・客は安い価格を求めて多くの店舗を回り、また購入決定までに時間をかけている点が昨年までと異なっている。
		観光型旅館 ( 経営者 )	来客数の動き	・米国テロの影響で、観光客の大半が海外から国内に変わったため、来客数は前年同期より2割増加している。
	変わらない	一般小売店 [ 鮮魚 ] ( 店 長 )	単価の動き	・相変わらず、客単価は前年より5%前後低下しているが、来客数がやや増加しているため、辛うじて前年の売上を維持している。
		百貨店 ( 営業 担当 )	お客様の様子	・客は超目玉商品に向かって走ってくるが、それでもゆっくり時間をかけて品定めしている。
		スーパー ( 店 長 )	販売量の動き	・来客数は3か月前に比べて前年比で上回っているが、それ以上に単価の低下が大きいため、厳しい売上になっている。
		住関連専門店 ( 店長 )	お客様の様子	・相変わらず、雑貨関係はそれなりに売れているが、高額家具の売行きは低迷している。
高級レストラン ( スタッフ )		来客数の動き	・相変わらず、夜の来客数は減少傾向にあり、前年より厳しい予約状況が続いている。	

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	
		スナック（経営者）	来客数の動き	・客単価は食事後の飲食という理由で低下傾向にあり、売上は最も悪かった3か月前と同様である。中小企業の客から「倒産寸前」という声も聞かれるなど、相変わらず暗い話が多い。	
		タクシー運転手	来客数の動き	・夜の飲食店街の利用客は少ないが、朝から夕方までの会社関係の出張や病院の利用客数は減っていない。	
		美容室（経営者）	単価の動き	・順調に伸びていた客単価が、8月以降前年を割り続けている。	
		設計事務所（職員）	お客様の様子	・依然として住宅は良くないが、環境、立地条件のよいマンションの案件が少しずつ具体化しており、厳しい中にも動きが感じられる。	
		住宅販売会社（従業員）	販売量の動き	・受注総金額は前年同月比で10%増加しているが、1棟当たりの受注単価は10%低下している。	
	やや悪くなっている	商店街（代表者）	来客数の動き	・週末の人出は変わらないが、平日の人出が減少している。	
		商店街（代表者）	来客数の動き	・土、日曜日にかかわらず、昼すぎまで商店街の人通りが非常に少ない。	
		スーパー（店長）	単価の動き	・来客数は増加しているが、1点単価は前年比で1ケタ、客単価は2ケタ低下し、1人当たり買上点数も増加しない。 ・将来必要な物は我慢し、今必要な物しか買わない傾向にある。 ・今月はアウター、ジャケット、マフラー等が動き始めているが、気温が上昇するとすぐに止まる。	
		スーパー（総務担当）	単価の動き	・来客数は前年並みであるが、客の買上単価が低下している。	
		スーパー（営業担当）	来客数の動き	・多少の販売促進策を実施しても、来客数は増加しない。特に安い商品を出しても、必要がなければ来店しない。	
		衣料品専門店（経営者）	お客様の様子	・全体的に客の買い方が安い商品に対しても非常に慎重になっている。	
		乗用車販売店（経営者）	お客様の様子	・新車の購入が減少しているばかりでなく、現在の所有車を売却して、ローンの軽減を図ろうとする客も増加している。	
		乗用車販売店（営業担当）	お客様の様子	・高級車の伸び悩み、大衆車の横ばい状況により、1台当たりの売上単価が3か月前より10万円弱低下している。	
		一般レストラン（店長）	来客数の動き	・昼のランチタイム、夜の6時以降も来客数が少なく、満席にならない。売上も減少している。	
		都市型ホテル（スタッフ）	来客数の動き	・狂牛病報道により、ステーキコーナーの利用客が減少している。また、一般宴会の件数は増加しているが、1件当たり利用客数の減少が目立っている。	
		テーマパーク（経営者）	単価の動き	・財布のひもが固い。少子家庭であっても、かつてのように子供に多くの土産を買わず、1人に1個だけという傾向にある。	
		競輪場（職員）	来客数の動き	・レース後半になると入場者数の約5割の客が帰るため、車券発売額が減少している。	
		住宅販売会社（従業員）	お客様の様子	・値引き合戦により、待てばもっと下がるという期待感が客にあるため、契約の意思決定が遅れている。	
		悪くなっている	商店街（代表者）	単価の動き	・今年は大豊作でないにもかかわらず、果物の超高級品が今までになく安い卸価格で入荷している。
			乗用車販売店（総務担当）	販売量の動き	・来客数、販売台数ともに悪化が目立っている。また、比較的堅調であった中古車の販売も新車並みに非常に悪くなっている。
旅行代理店（従業員）	単価の動き		・手軽な「安・近・短」の旅行を望む客もいるが、旅行の計画そのもの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
		通信会社（営業担当）	販売量の動き	・携帯電話の新機種の新機種及び予約数が極端に減少している。
		テーマパーク（職員）	単価の動き	・来客数の動きは従来どおり弱含みであるが、最近では販売単価の急激な落ち込みにより、総売上高の減少が大きい。また、売店では500円以上の商品の動きが鈍く、施設内の客も買物をする雰囲気がない。
		住宅販売会社（従業員）	お客様の様子	・客の判断が非常に遅く、極端に時間が延びている。また、展示場への来場者数も減少しているため、新規客の発掘については社員や取引先の人脈により辛うじて息をついている。
企業 動向 関連	良くなっている	-	-	-
	やや良くなっている	繊維工業（経営者）	受注量や販売量の動き	・新商品について受注量がやや増加している。
	変わらない	通信業（営業担当）	受注量や販売量の動き	・金融業界において、中間決算で増収の企業ではIT投資が多少進む可能性はあるが、全体的にはまだ停滞気味である。
		司法書士	取引先の様子	・客の相談内容は相変わらず債務の整理、会社の整理に関するものが多い。
	やや悪くなっている	食料品製造業（企画担当）	受注価格や販売価格の動き	・年末の商談で、販売単価が前年に比べて10～20%低下している。
		輸送業（配車担当）	取引先の様子	・例年、ギフトや歳暮商品が動く時期であるが、今年は受注量がかなり落ち込み、配達も少ない。
		不動産業（営業担当）	受注量や販売量の動き	・米国テロ以降、先行きの不安感から不動産の成約件数が減少している。
		新聞販売店〔広告〕（従業員）	受注量や販売量の動き	・新聞折込チラシの申込件数が更に悪化している。
	悪くなっている	繊維工業（経営者）	受注量や販売量の動き	・受注量が非常に減少している。価格も厳しい。
		精密機械器具製造業（経営者）	競争相手の様子	・業界の中で、具体的なリストラ策を発表し、人員を実際に減らしている大手企業が増加している。 ・年末ボーナスの検討状況をみても、ゼロか良くて1か月分など、例年に比べて悪い。
建設業（総務担当）		受注量や販売量の動き	・公共土木工事の発注量が大幅に減少しており、建築工事も少ない。 ・受注競争が一段と激化し、採算割れの入札が大半で、手が出ない状況にある。	
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	人材派遣会社（社員）	雇用形態の様子	・従来継続されていた派遣契約が、企業内のリストラによる配置転換で対応するという理由で、契約中止となるケースが生じている。
		新聞社〔求人広告〕（担当者）	求人数の動き	・求人数が少ないため、求人広告の掲載件数は前月に引き続き前年比約20%減少している。
		職業安定所（職員）	求人数の動き	・今月の求人は前月に比べて若干回復したものの、前年比較では大幅に減少している。ただし、パート求人は大幅に増加傾向にある。 ・企業整備は電子部品製造業にとどまらず、他の産業にも及んでおり、特に中小企業の廃業が目立っている。
		学校〔大学〕（就職担当）	周辺企業の様子	・例年みられる中堅企業からの新卒者の求人依頼が、今年は業績悪化を理由に全くない。

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
	悪く なっている	新聞社 [ 求人 広告 ] ( 担当 者 )	求人数の動き	・ 11 月の求人広告の状況は今年の最低である。
		民間職業紹介 機関 ( 経営者 )	周辺企業の様 子	・ 地元銀行のリストラ発表、スーパーの閉店、食品 工場の閉鎖などにより、人員過剰となっている。

## 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	都市型ホテル ( スタッフ )	来客数の動き	・ 例年以上の予約が殺到しており、週末は大阪市内 のホテルが予約できない状況である。	
		商店街 ( 代表 者 )	お客様の様子	・ 平日、週末とも人出が増加しており、街に活気が 出て来ている。	
	やや良く なっている	百貨店 ( 売場 主任 )	単価の動き	・ 例年に比べて気温が低く、防寒衣料、特にコート の動きが良く単価が上昇している。	
		スーパー ( 店 長 )	競争相手の様 子	・ 大手スーパーの破たんて来客数が増加している。 ・ 例年より気温が低いため冬物衣料の売上が増加し ている。	
		家電量販店 ( 経営者 )	単価の動き	・ 今持っておらず、かつ必要な物で、付加価値の高 い高額商品の売上が増加している。	
		住関連専門店 ( 経営者 )	来客数の動き	・ 価格を下げれば来客数が増加する傾向になってい る。	
		旅行代理店 ( 店長 )	販売量の動き	・ 国内旅行はスキー、テーマパーク、近郊プランは 順調である。 ・ 海外旅行は米国テロ後 20%ほど回復し、取消も落 ち着き 3 か月前と比べると良くなっている。	
		通信会社 ( 社 員 )	販売量の動き	・ 加入申込が前年比約 150%で推移している。新型 O S の販売も影響している。	
		変わらない	商店街 ( 代表 者 )	単価の動き	・ 相変わらず高い物が売れない。
			一般小売店 [ 衣服 ] ( 経 営者 )	お客様の様子	・ 客は、欲しいが変えないという状態が続いている。
			一般小売店 [ 野菜 ] ( 店 長 )	単価の動き	・ スーパーの安売りによって、正当な値段の物が売 れていない。
			百貨店 ( 売場 主任 )	単価の動き	・ 販売量は昨年に比べて回復の兆しがあるが、高額 ワインや高額日本酒の動きは依然厳しい。
	百貨店 ( 経理 担当 )		お客様の様子	・ 良い物で必要な物は購入するが、それ以外は安く ても購入しない。	
	百貨店 ( 営業 担当 )		単価の動き	・ 来客数が前年比 104.5%と増加し、売上高は 110% に達しているが、短期的な現象でありトレンドとし ては変化ない。梅田地区に大型電化機器販売店が開 業し、梅田の集客力が大幅に高まった。	
	スーパー ( 店 長 )		お客様の様子	・ デフレ傾向のなかで全体に商品単価は低下してい るが、クリスマスケーキは従来と比べ有名ホテル物 の動きが良く、早々に予約が締め切られている。ま たおせちも昨年より高単価の物が好調である。お歳 暮については 1 人当たりの件数が減少している。お 歳暮の不儀礼を年賀状で済ますのか年賀状の予約 状況は昨年より件数が増加している。狂牛病の余波 で外食が減っている反動か季節鍋、土鍋は好調であ る。昨年動いたクリスマスの装飾、インテリアは不 振である。衣料では足元のオシャレでパンストの動 きが良い。	
	スーパー ( 経 理担当 )	販売量の動き	・ 月の前半の売上高は順調に推移していたが、中旬 以降は比較的暖かかったこともあり、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 (店員)	販売量の動き	・買上客数は増加しているが、1人当たりの販売価格が低い。	
		自動車備品販売店(従業員)	お客様の様子	・購買意欲は引き続き弱く、目的買いの必需商品もセールの時期を狙って待機するなど、財布のひもは相変わらず固い。	
		一般レストラン(店長)	来客数の動き	・ユニバーサル・スタジオ・ジャパンの土産を手にした客が多く、売上が安定している。	
		観光型ホテル(経営者)	それ以外	・国内旅行への追い風は一部の地域の話であり、メディア、マスコミの伝えるほどではない。	
		観光型旅館(経営者)	来客数の動き	・客はレジャー等の消費には比較的惜しまずに金を使っている様子で、来客数は変わらず、客単価もさほど落ち込んでいない。	
		観光型旅館(経営者)	販売量の動き	・売上の低迷が続いているが、下げ止まりの気配はある。	
		旅行代理店(営業担当)	販売量の動き	・米国テロを受けた武力行使に関する報道が減少し、客が海外旅行に戻りつつあるが、年末年始でも空きがあり、依然厳しい状況に変わりはない。	
		通信会社(社員)	それ以外	・客は経費節約を重視している。	
		美容室(店長)	販売量の動き	・単品買いが増加しており、売上が変わらない。	
		その他サービス[ビデオ・CDレンタル](エリア担当)	販売量の動き	・ゲームの売上は前年比十数%減少しており、回復が見込まれない。	
		住宅販売会社(経営者)	販売量の動き	・来客数及び成約数に伸びがみられない。中古、新築ともに低価格物件は成約スピードが速いものの、それ以外は長期在庫となることが多い。	
		住宅販売会社(経営者)	競争相手の様子	・各社の物件広告の反響を聞いても、効果が上がっていない。	
		やや悪くなっている	商店街(代表者)	お客様の様子	・客はいろいろな店をみてから買う傾向にあり、すぐに購買しない。
			商店街(代表者)	単価の動き	・来客数は増加しているが、単価の高い物が売れにくく単価の低い物しか売れないため、売上が増加しない。
一般小売店[食料品](経営者)	単価の動き		・大手企業の業績悪化、ペイオフ、狂牛病などで客の財布のひもがより固くなっている。		
百貨店(売場主任)	販売量の動き		・売上のけん引役であったスーパーブランドや高額品の売上にややかげりがみえる。 ・主力のコートなど単価の高い商品の動きが鈍く、販売量の減少もあり売上減につながっている。 ・特に大阪難波地区の商業集積としての魅力が低下しており、購買客数の減少に結び付いている。		
百貨店(売場主任)	販売量の動き		・重衣料のウールロングコートが低調で、低価格、非ウールのショートコートがヒットしているため、平均単価が下落している。		
百貨店(売場主任)	お客様の様子		・定番商品の動きが悪くなっており、客は同様な物を所有していれば我慢している。 ・著しく気温の低く感じられる日のみ防寒商品の動きが良く、必要に応じて購入するという消極的な消費が定着してきている。		
スーパー(経営者)	お客様の様子		・客は、いくら安くても必要ない物や高額商品は全く購入せず、日替りの特売品で値打ちのある商品や便利で買得感のある商品に集中している。競合店との競争も激化している。		
スーパー(経理担当)	お客様の様子		・客の買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
		スーパー（経理担当）	販売量の動き	・豚、鶏肉はそれなりに消費されているものの、牛肉の消費が非常に少なく、単価が上昇しない。
		コンビニ（経営者）	単価の動き	・来客数は増加しているものの、単価は下落傾向である。
		コンビニ（エリア担当）	販売量の動き	・既存店の1日当たりの平均売上額が減少している。
		乗用車販売店（経営者）	お客様の様子	・客が車を買うときに、中古車と比較することが増加している。
		乗用車販売店（営業担当）	単価の動き	・高額車に対する需要が確実に減少しており、単価の低い車に関しても決定が遅くなっている。
		その他専門店[医薬品]（経営者）	来客数の動き	・風邪薬等の売行きで落ち込みは抑えられているものの、目標は未達成である。
		一般レストラン（スタッフ）	来客数の動き	・ステーキレストランは狂牛病により、大打撃を受けている。
		都市型ホテル（経営者）	販売量の動き	・販売金額が減少している。ユニバーサル・スタジオ・ジャパン関連は堅調が続いているが、その他の予約が低調である。
		都市型ホテル（支配人）	販売量の動き	・宿泊部門は好調だが、宴会、レストラン部門が低調である。忘年会、新年会予約が盛り上がり欠ける。
		タクシー運転手	競争相手の様子	・駐停車禁止区域等での客待ちに焦りがみられる。客数は減少しているのに、タクシー台数が変わらないため、競争が激化している。
		通信会社（社員）	販売量の動き	・販売量が減少している。
		ゴルフ場（経営者）	単価の動き	・来場者数は4%増加しているものの、客単価が4～5%低下している。
		その他レジャー施設[イベントホール]（職員）	競争相手の様子	・恒例行事の開催が、ダンプの営業によって他施設に奪われるなど、なりふり構わぬ営業攻勢があちこちでみられる。
		その他サービス[学習塾]（経営者）	販売量の動き	・入塾者数が減少している。
		住宅販売会社（従業員）	単価の動き	・高額物件の契約が減少し、坪単価の低い商品に契約が偏っている。 ・付帯設備のランクダウンが顕著である。
	悪くなっている	商店街（代表者）	お客様の様子	・緩みかけていた財布のひもが、最近また固くなってきている。
		一般小売店[精肉]（経営者）	来客数の動き	・9月に発覚した狂牛病の影響が続いており、来客数が回復しない。牛肉取扱い各社とも自社牛肉の安全性をアピールし、イメージ回復に努め、一時的に底を打った状況になったが、11月21日の2例目の発表がその流れにも水を差した。
		百貨店（売場主任）	お客様の様子	・客の衣服の購買平均単価が下落している。
		スーパー（経営者）	販売量の動き	・客単価の低下は止まったが、販売量、来客数の減少がみられる。
		コンビニ（店長）	販売量の動き	・11月は来客数、単価ともに悪化している。弁当、おにぎり、サンドイッチ等利益のとれる商品の単価が低下したことが売上の減少に影響している。
衣料品専門店（経営者）		お客様の様子	・客の商品に対する選択が厳しくなっている。良い物が安くならないと買わない。	
衣料品専門店（店員）		お客様の様子	・客がリストラ、会社倒産などで来店しなくなっている。自営業の客は半減している。	
家電量販店（店長）		単価の動き	・来客数は変わらないが、単価が低下している。大型、高額の商品が売れない。	

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
		その他専門店 [宝石] (経営者)	来客数の動き	・今まで売れていたブランド品の売上が減少している。来客数も減少している。
		高級レストラン (支配人)	お客様の様子	・売上、来客数、客単価は変わらないが、客から倒産が相次いでいるという話をよく聞く。
		観光型旅館 (団体役員)	来客数の動き	・来客数が減少し、1人当たりの消費金額も減少している。
		旅行代理店 (広報担当)	お客様の様子	・米国テロ後、一向に需要が回復しない。年未年始の予約状況も当初は100%超の状態であったが、キャンセル料発生直前にキャンセルが出て前年を割っている。このまま前年比70%程度で推移すると、国内旅行で海外分をカバーすることもできず、非常に厳しい状況である。
		タクシー運転手	来客数の動き	・営業待ち時間が長く、客単価もかなり下落している。
		通信会社 (経営者)	お客様の様子	・新規の案件、検討依頼、コンサルティング等の引き合いが減少している。やるべき業務はいろいろあるが、何をいつまでにという部分での展開が遅くなっている。
		遊園地 (経営者)	来客数の動き	・ユニバーサル・スタジオ・ジャパンの影響で団体客がほとんどなくなっている。
		競輪場 (職員)	単価の動き	・購買単価が著しく下落している。入場者数も減少傾向である。
		その他レジャー施設 [球場] (企画担当)	来客数の動き	・イベントが極端に減少し、来客数が激減している。
		住宅販売会社 (従業員)	単価の動き	・マンションの完成在庫の販売実勢価格が、定価比20%引という大幅な値引きによらねば販売できない事例がみられる。この割引率では粗利益が完全にマイナスである。
企業 動向 関連	良く なっている	-	-	-
	やや良くなっている	出版・印刷・同関連産業 (経営者)	取引先の様子	・取引先の業績が好調である。
	変わらない	食料品製造業 (経営者)	受注量や販売量の動き	・景品付きの特売を実施しているが、発注ロットが小さい。
		金属製品製造業 (団体役員)	受注量や販売量の動き	・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	・航空機部品が主力であるが、米国テロの影響はまだない。
		電気機械器具製造業 (経営者)	取引先の様子	・半導体メーカーの稼働率が低下しているが、開発関係は活発である。
		電機機械器具製造業 (営業担当)	受注量や販売量の動き	・継続的な物件の受注量に変化はない。
		建設業 (経営者)	取引先の様子	・取引先の様子をみると、仕事量の増減に変化がない。
	やや悪くなっている	食料品製造業 (従業員)	受注量や販売量の動き	・食品関係で狂牛病の影響が強く、自社でも焼肉用たれの在庫増加により、製造を中止する方向である。
		鉄鋼業 (経営者)	それ以外	・減産を重ねても価格の回復がみえてこない。 ・本社、関連会社の経営見直しの中で、赤字を減らすために一部事業の撤退、高齢者、嘱託の退職もやむを得ない状況である。
金属製品製造業 (経営者)		受注価格や販売価格の動き	・業界全体で販売量が減少傾向にあり、更に価格が低下している。	

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
		建設業（経営者）	競争相手の様子	・無理な価格での受注や競合相手の増加がみられる。
		輸送業（経営者）	受注価格や販売価格の動き	・依然として物流コスト削減の要請が強く、受注拡大の兆しがみえていない。
		金融業（支店長）	取引先の様子	・受注量が減少している企業が増加している。特にIT関連は生産調整が厳しい。金型業では納期の先送りが目立っている。
		広告代理店（営業担当）	受注量や販売量の動き	・前年比6割から7割で推移している。
		その他非製造業[機械器具卸](経営者)	受注価格や販売価格の動き	・デフレ傾向で価格が更に下落している。
	悪くなっている	繊維工業（経営者）	受注量や販売量の動き	・受注量等の減少に加え、価格も下落している。
		繊維工業（団体職員）	受注量や販売量の動き	・出荷量が大幅に減少し、販売価格も低下している。
		電気機械器具製造業（経営者）	受注量や販売量の動き	・自社受注量だけでなく業界全体で荷動きが最悪の状態である。
		電気機械器具製造業（企画担当）	受注量や販売量の動き	・売上の前年比が90%を割り込んでいる。
		建設業（経営者）	受注価格や販売価格の動き	・受注価格競争が激化している。 ・取引先の経済状況の悪化により、設備投資に手が回らない。
		雇用関連	良くなっている	-
	やや良くなっている	新聞社[求人広告](担当者)	求人数の動き	・中小企業の採用数が増加している。
		変わらない	人材派遣会社(社員)	求人数の動き
	やや悪くなっている	職業安定所(職員)	それ以外	・新規求職者数の減少、新規求人数の増加により新規求人倍率は改善しつつあるが、年末を控えた季節的、一時的な傾向である。
		人材派遣会社(経営者)	採用者数の動き	・本来なら当然今後追加や延長があると見込まれる企業に追加も延長もないという例が多くみられる。
	悪くなっている	職業安定所(職員)	求職者数の動き	・新規求職者が激増し、高止まりしている。 ・求職者数も増加している。
		求人情報製作会社(営業担当)	求人数の動き	・年末を控え物流、飲食、警備関連の募集は増加しているが、他業種が全く良くない。 ・雇用形態は、パート、アルバイト、契約社員が圧倒的に多く、企業側の経費節減傾向が強くなっている。
		新聞社[求人広告](担当者)	求人数の動き	・求人広告の減少傾向が進んでいる。
		民間職業紹介機関(職員)	求人数の動き	・求人数が98年の水準以下となり、過去15年間で最低の水準である。

## 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	一般レストラン(店長)	販売量の動き	・来客数が前年より58%増、売上が60%増とともに大きく伸びている。

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
		タクシー運転手	お客様の様子	・海外旅行から国内旅行に切り替わっていることで、全国から客が集まり、玉造温泉や松江温泉ではホテルも満室でにぎわっている。
	やや良くなっている	商店街（代表者）	来客数の動き	・地下街のショッピングモールや百貨店の新館効果で来客数が増加している。
		百貨店（売場担当）	お客様の様子	・コートやジャケットの高額品が良く売れている。 ・価格を抑えて品質を追求する商品が多く売れている。
		観光型ホテル（スタッフ）	来客数の動き	・山口きらら博後、来客数が減少するとの予想に反し、米国テロの影響で増加している。
		テーマパーク（広報担当）	来客数の動き	・団体客が増加しており、週末には県外からの個人客も増加しているため、周辺宿泊施設も年内は予約が一杯の様相である。
	変わらない	商店街（代表者）	お客様の様子	・先行き不安からの買い控えがいまだに続いている。
		百貨店（売場担当）	単価の動き	・月の半ばまでは好調であったが、気温の影響もあり後半は防寒商品が鈍く、全体では変わらない。
		百貨店（営業担当）	お客様の様子	・客は価値のある物であれば少々高価でも買うが、安くても不要な物は購入しない。
		スーパー（店長）	販売量の動き	・競合店ができて1年が経つ9月以降は、来客数、売上とも例年並みであり、変化がない。
		コンビニ（エリア担当）	競争相手の様子	・売上が低迷しているなか、販売促進費用をかけて競合店とパイを取り合い、これまでの水準を確保している。
		コンビニ（エリア担当）	販売量の動き	・消費者の財布のひもが更に固くなっている。
		衣料品専門店（地域ブロック長）	お客様の様子	・目的買いの客や高価な物が安くなれば買う客が目立っている。
		家電量販店（副店長）	販売量の動き	・前年を上回っている商品と、下回っている商品の差が大きくなっている。
		乗用車販売店（総務担当）	単価の動き	・安売りのときしか来客数の増加が望めない。
		自動車備品販売店（経営者）	来客数の動き	・11月はスタッドレスタイヤが少し売れ始めるので、例年と同様客単価は若干上昇しているものの、来客数はほとんど伸びがなく、大きな変化はみられない。
		その他飲食 [ハンバーガー]（エリア担当）	来客数の動き	・狂牛病の影響による来客数の減少は緩和しているものの、週末の家族客の来店が減少する傾向には変化がない。
		通信会社（経営者）	お客様の様子	・月間加入契約数が低迷しており、財布のひもが固い。他社は利用料を値下げしても、加入増に結び付いていない。
		通信会社（通信事業担当）	お客様の様子	・イベントなどで加入に特典を付けると少し反応が良くなるが、逆に通常の条件に戻ると客の反応は鈍くなる。
		テーマパーク（業務担当）	来客数の動き	・平日は年配者が来ており、週末もコンスタントに入込があるので、来客数に変動がない。
		テーマパーク（職員）	単価の動き	・低価格志向が根強く、土産の販売が特に落ち込んでいる。
		レジャー施設（営業企画担当）	単価の動き	・日帰り温泉部門は、初の試みである入館料値下げ企画と、飲食部門の高価値低価格の新商品に対する反応が良く、売上目標が達成できそうな勢いであるが、客単価の低下を来客数の増加で補っている状況である。 ・温泉ホテル部門も1周年記念の宿泊価格の売出しにより客室稼働率が向上しており、収益目標を達成できているが、値下げ効果によるものである。

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
	やや悪くなっている	商店街（代表者）	来客数の動き	・商店街の店が1店閉店し、今後も数店閉店予定である。最盛期の店舗数より半減し、ここ1年の間にガラッと様子が変わったことで、来街者も減少している。
		百貨店（売場担当）	販売量の動き	・販売促進を行っても月末には状況が悪くなり、売上が増加しないという繰り返しである。
		スーパー（店長）	販売量の動き	・歳暮の動きが悪い。競争も激化していることから、安い物でも販売数量が伸びない。
		スーパー（店長）	来客数の動き	・来客数が例年より2%落ち込んでいる。
		スーパー（経理担当）	単価の動き	・来客数は変わらないが、単価は低下している。
		スーパー（店員）	販売量の動き	・客が必要な物以外は買わない。広告の目玉商品を買う客が多く、なるべく食費を抑える傾向がみられる。
		コンビニ（エリア担当）	販売量の動き	・客が必要な物以外は買わなくなっており、1人当たりの買上個数が減少している。
		衣料品専門店（地域ブロック長）	単価の動き	・量販店を中心に、低価格商品への競争がますます激しくなっている。
		衣料品専門店（店長）	お客様の様子	・男性客の洋服に対する消費が低調である。
		住関連専門店（広告企画担当）	来客数の動き	・来場予約が減少してきている。土日の客の動きも不透明である。
		その他専門店 [贈答品]（店員）	来客数の動き	・来客数が減少し、客単価が低下している。お祝い返しが増えている。
		その他専門店 [カメラ]（地域ブロック長）	単価の動き	・低価格の物が出るものの、高額商品の動きが悪く、売上も減少気味である。
		都市型ホテル（経営者）	来客数の動き	・婚礼受注の減少幅が例年より大きくなっている。
		旅行代理店（団体営業担当）	単価の動き	・米国テロの影響で海外旅行が国内旅行へと切り替わったため、客単価が低下している。
		タクシー運転手	単価の動き	・長距離客が減少しているため、客単価が低下している。
		通信会社（営業担当）	来客数の動き	・直営店への来客数が更に減少している。
		美容室（経営者）	来客数の動き	・客がまとめてカラーとパーマに来たりするなど、来店サイクルが長くなっている。
		住宅販売会社（経理担当）	来客数の動き	・新規発売物件ではまとまった客があるが、全体としてはモデルルームへの来客数は依然として低調である。既発売物件においては、キャンペーンなどにより週末の来客数を確保している。 ・来客数を確保しても、契約に結び付く比率が低下している。
		住宅販売会社（営業担当）	販売量の動き	・販売量が減少し、建築単価が低下している。
	悪くなっている	スーパー（総務担当）	販売量の動き	・来客数、平均単価とも前年並みとなっているが、買上点数が減少している。特に、今まで特売を行うとある程度まとめ買いされていたラーメンなどの一般食品の販売点数が減少している。
家電量販店（店長）		販売量の動き	・客の財布のひもが固くなっている。2台あるビデオのうち1台が壊れても、すぐには買わず残りの1台で我慢している。	

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
		家電量販店（店員）	単価の動き	・来客数はほぼ例年並みであるが、客単価が例年の70%台で推移している。
		乗用車販売店（経営者）	お客様の様子	・催しを毎週行っているが、来客数が激減している。商談成立に時間がかかり、車種もコンパクトな車へシフトしている。
		乗用車販売店（所長）	販売量の動き	・車の販売台数が例年に比べて70%と大きく落ち込んでいる。
		乗用車販売店（従業員）	販売量の動き	・販売活動量は通常の倍以上だが、販売台数が減少している。
		その他専門店〔時計〕（経営者）	単価の動き	・中年客が4～5千円の腕時計は高いとして、1～2千円の更に安い商品を希望する。
		一般レストラン（店長）	来客数の動き	・狂牛病の2頭目が発見されて、客が遠のいており、来客数が18%減少している。
		スナック（経営者）	お客様の様子	・客が高い店から安い店に流れている。
		通信会社（社員）	来客数の動き	・来客数、販売量とも激減している。
		企業 動向 関連	良くなっている	-
やや良くなっている				
変わらない	化学工業（総務担当）		受注価格や販売価格の動き	・3か月前に比べると原料価格が下落しているが、同時に製品価格も低下傾向にある。
	非鉄金属製造業（経理担当）		受注量や販売量の動き	・IT不況により、主力の電池材料が落ち込んだままである。販売量、受注量ともに回復の兆しが無い。
	一般機械器具製造（企画経理担当）		受注量や販売量の動き	・今までと変わらず販売量も生産量も不振で、売上が伸びない。
やや悪くなっている	化学工業（総務担当）		受注量や販売量の動き	・依然として化学原材料の受注量が減少している。
	輸送用機械器具製造業（総務担当）		受注量や販売量の動き	・受注量が減少し、受注価格も低下している。
	建設業（経営者）		受注量や販売量の動き	・工事物件が減少している。
	建設業（経営企画担当）		受注量や販売量の動き	・街をみると、建設用タワークレーンが日増しに増加しているが、自社における受注高は例年と比べて確実に減少し続けている。
	輸送業（総務担当）		受注量や販売量の動き	・収入が落ち込んでおり、支出の抑制を行っても更に収入が落ち込むため厳しい。
	通信業（社員）		受注量や販売量の動き	・原価ギリギリまで値引きしないと受注できない。
	通信業（営業担当）		受注量や販売量の動き	・企業ネットワークの更改、高度化に関する折衝案件は増加しているが、回線容量当たりの単価は低下傾向のままである。 ・高品質ではないが大容量、低価格が特徴のネットワークサービスメニューの投入が続いており、既存顧客からのコストダウン要求は更に高まる方向にある。
	金融業（業界情報担当）		取引先の様子	・主要受注先の大幅減産の影響を受け、13年度下期の売上、利益を下方修正する取引先が多い。
	コピーサービス業（管理担当）		競争相手の様子	・同業他社が、受注量の不足が主な原因で倒産している。
悪くなっている	繊維工業（統括担当）		受注量や販売量の動き	・取引先からの価格の引下げ要求が多い。

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
		木材木製品製造業（経理担当）	受注量や販売量の動き	・ハウスメーカーからの受注量が激減している。
		一般機械器具製造業（総務担当）	受注量や販売量の動き	・例年より20%の減少である。
		電気機械器具製造業（広報担当）	受注量や販売量の動き	・受注量は減少傾向にあり、価格も低下傾向が続いていることから、回復の兆しが見られない。
		輸送用機械器具製造業（経理担当）	受注量や販売量の動き	・臨時休業を4日間実施するほど、実需が落ち込んでいる。
雇用 関連	良くなっている	-	-	-
	やや良くなっている	-	-	-
	変わらない	人材派遣会社（経営者）	求人数の動き	・人材派遣の求人状況は堅調に推移しているが、正社員の雇用は非常に厳しい。
		人材派遣会社（支社長）	求人数の動き	・求人数は減少傾向だが、販売業や官公庁からの依頼があり、全体では変わらない。
		学校〔大学〕（就職担当）	求人数の動き	・13年度卒業生に対する追加募集の求人がなく、上向きの変化は望めない。
	やや悪くなっている	新聞社〔求人広告〕（担当者）	周辺企業の様子	・中小零細企業を中心に厳しい状況が続いている。食品製造業では、中高年より20代前半の男性がリストラの対象になってきている。
		職業安定所（職員）	求職者数の動き	・10月の新規求職者は例年より20%増加しており、解雇者が増加している。
		職業安定所（職員）	周辺企業の様子	・小規模ではあるが事業所閉鎖、人員削減が続いている。
	悪くなっている	人材派遣会社（支店長）	求人数の動き	・通信業界の求人が、ここにきて止まった状況にある。
		求人情報誌製作会社（編集者）	求人数の動き	・企業の採用意欲がなく、新たな採用に対する人件費を抑えている。
		新聞社〔求人広告〕（担当者）	求人数の動き	・新規のパート、アルバイトを含め、求人広告は業種を問わずほとんどない。
		職業安定所（職員）	求人数の動き	・有効求人倍率が過去最低となっているなか、電気部品製造業や衣料品製造業、建設業で停滞感が強まっている。

## 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（売場主任）	単価の動き	・急に気温が下がり、冬物のコート、ジャケットなどの衣料の動きが非常に活発になっている。
	やや良くなっている	ゴルフ場（従業員）	来客数の動き	・季節的な要因を除いても来場者数が多い。
	変わらない	一般小売店〔生花〕（経営者）	お客様の様子	・年末商品の予約があまりない。
		百貨店（営業担当）	それ以外	・来客数は6%増加し、売上も1割増加しており、店舗の状況としては順調に推移している。狂牛病問題による肉製品の売上減少は魚製品で補っている。
		スーパー（店長）	販売量の動き	・時間延長をしたものの、売上は前年割れを起こしている。
		衣料品専門店（店長）	単価の動き	・特売商品は売れるが、高額商品の売行きが悪い。

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
		家電量販店 (営業担当)	単価の動き	・単価は9月以降、対前年比10%減が続いている。
		乗用車販売店 (管理担当)	販売量の動き	・新車を発表したにもかかわらず、販売量は依然として少ない。
		タクシー運転手	来客数の動き	・客が減っており、長距離が出ない。
		通信会社(営業担当)	販売量の動き	・店舗への客の出足の落ち込みが続いている。
		その他住宅 [不動産] (経営者)	競争相手の様子	・仲介件数が減った状態が続いている。
	やや悪くなっている	商店街(代表者)	競争相手の様子	・新たにオープンした大型ショッピングセンターに出店した専門店が苦戦を強いられている。
		一般小売店 [乾物](店員)	競争相手の様子	・市内に大型商業施設ができたため、来客数が目に見えて減少している。
		百貨店(営業担当)	来客数の動き	・百貨店の増床リニューアルがあり、多少活気が戻ったようにみえたが、短期間で人の動きが止まっている。
		スーパー(企画担当)	単価の動き	・商品単価の下落が止まっていない。
		スーパー(営業担当)	販売量の動き	・歳暮関係の単価の低下、数量の減少がみられる。
		コンビニ(経営者)	来客数の動き	・単価の低下とともに来客数も減少している。
		衣料品専門店 (経営者)	お客様の様子	・購入態度は非常に慎重であり、ジャケットとスカートのようなセット売りも難しくなっている。
		その他専門店 [CD](店員)	お客様の様子	・高額商品をボーナスで一括払いする客は少なく、分割払いが大半になっている。
		観光型旅館 (経営者)	競争相手の様子	・他社との値下げ競争が厳しい。
		都市型ホテル (経営者)	単価の動き	・米国テロ以降、来客数は伸びているが、単価が落ち込んでいる。
		通信会社(総務担当)	お客様の様子	・家族で携帯電話を複数所有している客が台数を減らしている。
		通信会社(営業担当)	お客様の様子	・安い目玉商品のみを買って、衝動買いがほとんどみられない。
		設計事務所 (所長)	販売量の動き	・小規模な改修物件が多く、新しい物件が非常に少ない。
		住宅販売会社 (従業員)	販売量の動き	・客が慎重になっており、受注棟数は落ちている。
		悪くなっている	一般小売店 [書籍](営業担当)	販売量の動き
スーパー(店長)	販売量の動き		・回復基調にあった精肉の売上は、2頭目の狂牛病の牛の発見により、売れなかった時の水準に落ち込んでいる。	
スーパー(店長)	競争相手の様子		・競争相手で倒産するところが出ているが、自店の売上は伸びていない。	
乗用車販売店 (営業担当)	来客数の動き		・新型車の売行きは予定通りであったが、その他の車種が落ち込み、前年を下回っている。	
旅行代理店 (経営者)	販売量の動き		・ディズニーシーなど国内旅行は堅調であるが、海外旅行は依然厳しく、全体的には売上は低迷している。	
タクシー運転手	お客様の様子		・会社の飲み会が少なくなり、来客数が減少している。	



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
		美容室（経営者）	競争相手の様子	・同業店では料金の20%、30%ディスカウントが当たり前になっている。
		住宅販売会社（従業員）	お客様の様子	・建築計画を取りやめた客が何件かある。
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	公認会計士	競争相手の様子	・売上高、利益ともに対前年比で減少しており、赤字法人が増えている。
	やや悪くなっている	食料品製造業（従業員）	受注量や販売量の動き	・デフレ状態となり、価格競争が利益を圧迫している。
		一般機械器具製造業（経理担当）	取引先の様子	・排ガス規制に伴い、モデルチェンジが先行して行われ、製品価格が上昇することから、ユーザーの購入意欲が低下している。
	悪くなっている	家具製造業（営業担当）	受注量や販売量の動き	・定常的に売れる在庫対応の商品は、価格の安い中国などに移行しつつあり、特注品や今日、明日必要とされる納期対応品のみを受注となっており、全体の受注が減少している。
		電気機械器具製造業（経営者）	受注量や販売量の動き	・中国との価格競争が厳しい。
		建設業（総務担当）	受注量や販売量の動き	・土木関連の受注が極端に減少している。
		輸送業（支店長）	受注量や販売量の動き	・物流の減少に伴い、車両を減らす業者が増えている。
		輸送業（配車担当）	受注量や販売量の動き	・2頭目の狂牛病問題で、食材の荷動きに影響が出ている。
	広告代理店（経営者）	受注量や販売量の動き	・歳末商戦の広告出稿が、どの媒体も全て大幅に落ち込んでいる。	
雇用 関連	良くなっている	-	-	-
	やや良くなっている	-	-	-
	変わらない	求人情報誌製作会社（編集者）	周辺企業の様子	・中小企業の下請が非常に厳しい。
	やや悪くなっている	人材派遣会社（経営者）	それ以外	・繁忙時の派遣期間が短くなっている。
		人材派遣会社（支店長）	求人数の動き	・対前年同期比で依頼件数が約30%減少している。
		職業安定所（職員）	求職者数の動き	・新規求職者数、有効求職者数ともに減少している。
	悪くなっている	新聞社〔求人広告〕（担当者）	周辺企業の様子	・年賀広告を取りやめたり、量を減らしたり、クライアントは弱音で予算を減らしている。

## 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	百貨店（営業担当）	販売量の動き	・11月に入り気温が低くなり、ヤングを中心にピーコートが多く出たほか、ストール等も好調であり、全体の売上を押し上げている。
	やや良くなっている	百貨店（売場担当）	来客数の動き	・中心地区の大型店出店の影響が一巡し、9～11月の売上が前年実績を上回っている。
		家電量販店（経営者）	販売量の動き	・プラズマテレビやパソコンの売行きが良くなっている。

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
		都市型ホテル（スタッフ）	お客様の様子	・米国テロの影響で国内で遊ぶ人が増えている。
		タクシー運転手	お客様の様子	・急激に寒くなってきたことや、ボーナス時期に入り買物に出る人が多くなったことから、タクシー利用者が多くなってきている。
	変わらない	商店街（代表者）	単価の動き	・人の動きは良くはないが、意外に高額商品の動きが良いため、前年並の売上を維持している。
		百貨店（営業担当）	販売量の動き	・来客数の増加により販売量は増えているが、単価がダウンしている。
		衣料品専門店（総務担当）	お客様の様子	・若い女性の来客数が徐々に増えており、カジュアルコートなどが売れ出しているが、全体では変わらない。
	やや悪くなっている	百貨店（営業担当）	お客様の様子	・物産市など特殊なイベント売場や、リニューアルして新しくなった売場では売上が上がるが、その他では厳しくなっている。
		スーパー（総務担当）	単価の動き	・高額商品や衣料品、アパレル商品で客単価が低下している。
		スーパー（企画担当）	お客様の様子	・久しぶりに市内に大型店ができて価格競争が激化しているのに加え、地元の半導体工場でのリストラや、狂牛病問題など不安材料が増えて一品単価が低下している。
		衣料品専門店（店員）	お客様の様子	・商品をまとめ買いする客が少なくなっている。また、購入を決めるまでの時間が前年に比べて異常に長くなっている。
		家電量販店（企画担当）	販売量の動き	・来客数は多いが、成約につながるものが少ない。客が非常に慎重になっている。
		乗用車販売店（経理担当）	販売量の動き	・毎月開催されている新車の展示会等では、来客数の動きはまずまずであるが、購入までに時間がかかる。
		高級レストラン（スタッフ）	来客数の動き	・例年のように九州場所の賑やかな感じがなく、忘年会の予約も前年に比べて少ない。
		スナック（店長）	来客数の動き	・11月も末なのに一つも予約がなく、休業のような状態である。
		タクシー運転手	お客様の様子	・若い利用客が少なく、年配者や体の不自由な人のみ利用している。
		設計事務所（所長）	お客様の様子	・計画中の物件が、見合わせや計画倒れになることが多くなっている。
		住宅販売会社（従業員）	販売量の動き	・1年以内に建築を検討している客の数が減ってきている。
		住宅販売会社（従業員）	販売量の動き	・キャンペーンやイベントを多く開催するが、集客が伸びていない。
		悪くなっている	スーパー（店員）	来客数の動き
	コンビニ（店長）		来客数の動き	・8時以降の来客数が月を追うごとに減少している。
	スナック（経営者）		来客数の動き	・11月の売上は今年の中で一番減少した。客の話でも、いきつけの店が何軒か閉店したと聞いており、多くの店が苦しい状態にある。
都市型ホテル（総支配人）	競争相手の様子		・近隣のホテルの中には、既に閉鎖したところや年内に閉鎖予定のところがある。	
通信会社（業務担当）	競争相手の様子		・携帯電話の新規契約台数の伸びが鈍化しており、機種変更も以前ほど伸びていない。競合他社の実績も同様で軒並み良くない状況である。	
パチンコ店（店員）	競争相手の様子		・周辺の同業店も来客数が2～3割減少しており、客単価も低下している。	
住宅販売会社（従業員）	お客様の様子		・客は大金を借り入れしてまで住宅を購入しようとしなくなっている。	

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	
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	・食鶏加工メーカーであるが、狂牛病問題で鶏肉需要が増大していることや、中国、アメリカで発生した家禽ペストの影響で輸入がストップしていることにより、生産が国内需要に対応出来ないほど好調である。	
		輸送業( 従業 員 )	受注量や販売 量の動き	・今月はお歳暮の商品等が大量に入ってきたので受注及び入荷出荷がかなり良い。	
	変わらない	-	-	-	
	やや悪く なっている	家 具 製 造 業 ( 従 業 員 )	取引先の様子	・最近、九州の家具業界では倒産が相次いでおり、大手問屋も福岡を中心に倒産が増えている。	
		輸送用機械器 具製造業( 営 業担当 )	受注量や販売 量の動き	・11、12月は忙しい時期であるにもかかわらず、受注量が下方修正されている。	
		建設業( 営業 担当 )	受注量や販売 量の動き	・予定されていたIT関連会社の発注が時期不明となり、受注見込額の変更を行っている。	
		建設業( 従業 員 )	受注価格や販 売価格の動き	・公共工事の発注量の減少や民間設備投資の減少、大手ゼネコンの参入、低価格での落札等、取り巻く環境が依然として厳しい状態である。	
		輸送業( 総務 担当 )	受注量や販売 量の動き	・今月も取引先の2社が倒産し、荷動きが悪くなっている。 ・狂牛病の影響で、関連食品の受注が3割減となっている。	
	悪く なっている	電気機械器具 製造業( 経 営 者 )	受注価格や販 売価格の動き	・大手からの発注単価の値引き交渉が激しいうえ、短納期での契約がますます多くなっている。	
		電気機械器具 製造業( 経 営 者 )	受注量や販売 量の動き	・製造業ではこの先見通しがないとあきらめ、現在、福祉事業関連への参入を検討するなど多角化を図っている。	
		輸送用機械器 具製造業( 経 営 者 )	取引先の様子	・国の減船が進んでいるほか、不良債権も発生している。	
		金融業( 調査 担当 )	取引先の様子	・値下げ効果が薄れ、不採算店舗が増加している。	
	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		-	-	-	
やや悪く なっている		人材派遣会社 ( 社 員 )	求職者数の動 き	・業種を問わず派遣登録希望者が多くなっているが、同時に給与面でのミスマッチが増えている。	
		人材派遣会社 ( 社 員 )	求職者数の動 き	・大手企業のリストラで、主に中高年者の離職者が目立ってきているが、それに反比例して中高年者の求人が減少している。	
		求人情報誌製 作会社( 総務 担当 )	求人数の動き	・情報誌で扱っている中途採用を募集する企業数、採用人数ともに、少なくなっている。	
		求人情報誌製 作会社( 編集 者 )	周辺企業の様 子	・アウトソーシング関連で過当競争が一段と厳しくなっており、時間給がかなり低くなっている。	
		職 業 安 定 所 ( 職 員 )	求職者数の動 き	・リストラによる求職者数が全ての年代層で増加している。	
悪く なっている		人材派遣会社 ( 社 員 )	周辺企業の様 子	・半導体関連企業で派遣期間が大幅に短縮されている。	
		職 業 安 定 所 ( 職 員 )	周辺企業の様 子	・今月だけで5人以上の企業整理(倒産を含む)を行った事業所が4事業所発生しており、そのうち3事業所は30人以上の大量整理となっている。	

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
		職業安定所 (職員)	求人数の動き	・製造業、運輸通信業、サービス業で求人数の減少が目立つ。
		民間職業紹介 機関(支店長)	周辺企業の様子	・依頼件数が激減しているうえ、契約単価のカットや契約期間の短縮が起きているため、同業他社とのパイの奪い合いが激化している。

## 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	スーパー(企 画担当)	来客数の動き	・新店オープンの相乗効果により、各店舗とも来客数が増加し、今月は好調に推移している。
		ゴルフ場(従 業員)	単価の動き	・来客数に変化はないが、1人当たりが使用する玉の数が増加している。
	変わらない	スーパー(経 営者)	来客数の動き	・2、3か月前は旧盆の時期で通常より好調であったが、今月は通常ベースの来客数に戻っており、対前年比では微増にとどまっている。
		家電量販店 (副店長)	単価の動き	・AV商品、パソコンなどの高額商品の単価下落が続いており、売上に響いている。
	やや悪く なっている	一般小売店 〔鞆・袋物〕 (経営者)	来客数の動き	・商店街では来客数が減少しており、また、来客者も購買に慎重でなかなか売上に結び付かない。
		コンビニ(経 営者)	単価の動き	・来客数は減少し、客単価も下落している。
		その他専門店 〔楽器〕(経 営者)	来客数の動き	・観光客の落ち込みに対する宣伝が、かえって主要通りの商店街のイメージダウンを招いている。
		住宅販売会社 (経営者)	お客様の動き	・来客数が減少している。大幅な値下げなどの要因で成約数は増加しているが、採算割れの物件が増加している。
	悪く なっている	高級レストラ ン(副支配人)	来客数の動き	・来客数が減少しており、先行きが見えない不安定な状況である。
		その他飲食店 〔居酒屋〕(経 営者)	競争相手の様子	・生ビール50円、泡盛無料、ワイン500円、料理1品100円、朝5時まで営業など、原価割れをしても無理な営業を行う店舗が増加しており、限られた客数の取り合いになっている。
		都市型ホテル (支配人)	来客数の動き	・米国テロの影響により来客数が減少している。
		旅行代理店 (経営者)	販売量の動き	・海外への販売量が個人、団体とも、3か月前に比べて約50%減少している。
		観光名所(職 員)	来客数の動き	・来客数が、対前年比で50%以上減少している。
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	通信業(従 業員)	取引先の様子	・継続的に取引のある顧客に関しては取引が続いているものの、追加的な要望など新しい動きはなく、市場が硬直化している。
	やや悪く なっている	通信業(営 業担当)	取引先の様子	・IT関連部門客の業務縮小、撤退などが増加している。
		不動産業(支 店長)	受注量や販売 量の動き	・来客数が減少している。
	悪く なっている	輸送業(営 業担当)	取引先の様子	・大手ホテルやゴルフ場からの配送貨物がかなり減少している。

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	-	-	-
	やや悪く なっている	人材派遣会社 (営業担当)	それ以外	・新規派遣依頼の際、企業から派遣料金の値引き依頼があり、派遣料金が低下傾向にある。
		職業安定所 (職員)	求職者数の動き	・求職者、失業給付受給者ともに増加しているものの、求人数は減少している。
		学校[専門学校] (就職担当)	求人数の動き	・毎年求人のある企業から求人を取り下げられている。
悪く なっている	人材派遣会社 (経営者)	周辺企業の様子	・リストラや経費の節減が目に見える形で表れはじめており、また、資金繰りで苦しい企業が周りに増加していることから、以前に比べてさらに景気は悪化している。	

## 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	家電量販店(店長)	・ワールドカップ、冬期オリンピックの開催により、関連商品の売上増加が期待できる。
		高級レストラン(経営者)	・狂牛病の影響等で減少した来客数が、正月ムードで回復することを期待している。
		旅行代理店(従業員)	・先行受注の状況を見ると、不透明感はあるが現在が底になっているとみられ、今後、春休みの国内旅行を中心に販売が回復する。
	変わらない	スーパー(店長)	・ボーナスが出ない企業が多くなるため、客の消費の引締めが懸念される。
		スーパー(店長)	・売れるのは生活に必要な物だけで、ぜい沢品が売れない。
		乗用車販売店(従業員)	・12月に新型車が発売されるが、客の反応が乏しい。
		住関連専門店(統括)	・今後は大手の進出が相次ぐ見込みであり、厳しい状況が続く。
		住関連専門店(営業担当)	・来客数が増加しても、単価が低下する状況が続く。
		その他専門店[医薬品](経営者)	・健康志向は高まっているが、客は安価な策や工夫で健康を維持する傾向にあり、購買には結び付きにくい。
		高級レストラン(スタッフ)	・12月の予約が順調であるが、1月の予約は低迷している。
		旅行代理店(従業員)	・海外旅行を中心とした買い控えムードは長期化する。
		住宅販売会社(従業員)	・単価引下げによる戦略が多く、全体的な市場拡大を望めない。
	やや悪くなる	スーパー(企画担当)	・単価の低下が続き、来客数が増加しても売上が伸びない状況が続く。
		コンビニ(エリア担当)	・狂牛病の影響などにより消費が低迷し、売上が減少する。
		コンビニ(エリア担当)	・業態をこえて競争が激化し、単価が一層低下する。来客数も減少する。
		コンビニ(エリア担当)	・地元炭鉱閉山の影響が出る。
		コンビニ(店長)	・競合店の出店により、売上が大幅に減少する。
		観光型ホテル(スタッフ)	・米国テロの影響による国内旅行へのシフトにより、北海道観光に若干の明るさがみえるが、全体的にみると依然として低調に推移する。
		設計事務所(所長)	・公共事業の削減、大企業のリストラなど不安材料が多く、建設投資を控える、あるいは、先送りする傾向がますます強くなる。
	悪くなる	商店街(代表者)	・地元炭鉱の閉山で買物どころではない客が多い。
		百貨店(売場主任)	・失業率の上昇や、企業のボーナスの減少により、購買意欲が低下する。
		旅行代理店(従業員)	・米国テロなどの影響に加え、地元炭鉱の閉山、大手スーパーの倒産、撤退などにより、消費は更に冷え込むことが予想され、必需品でない旅行商品に対する需要は、釧路地域は道内でも特に厳しい状況となる。

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
企業 動向 関連	良くなる	-	-
	やや良くなる	通信業（営業担当）	・来年度、もしくは今年度でも予算繰りが付けば新規の案件に取り組むという話が出ている。
		その他サービス業 [システムハウス] （経営者）	・得意先の経営状況が上向いてきている。リストラ等の効果が出始めている。
	変わらない	その他サービス業 [建設機械リース] （支店長）	・公共事業の減少や、狂牛病の影響の影響が長引く。取引先の食品製造業では、狂牛病の影響で牛肉を扱っていても、鳥肉や豚肉の高騰により、コスト高になっており収支が悪化する。
	やや悪くなる	金融業（企画担当）	・企業が経費削減、雇用抑制に拍車をかけている。
		その他非製造業 [機械卸売業]（従業員）	・金属機械加工業では大口部品加工を本州に発注する例が多くなっているため、春作業用農機具部品等の受注に大きな期待ができない。 ・一定量の受注はあるだろうが、単価安の是正は期待できず、相変わらず採算の合わない仕事を受けなければならない。
悪くなる	輸送業（営業担当）	・貨物量の減少に加え、物流費の値下げ要請が厳しくなる。	
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）	・この数か月、求人件数が増加していない。
	やや悪くなる	求人情報誌製作会社 （編集者）	・建設業を含めて明るい話題に乏しく、求人数も減少する。
		新聞社 [求人広告] （担当者）	・炭鉱閉山により千人以上の解雇者が見込まれ、求職者が増加する。
		職業安定所（職員）	・新規求人件数が全業界にわたり、前年を下回っている。
		職業安定所（職員）	・大手電機メーカーが人員削減を計画している。
悪くなる	職業安定所（職員）	・新卒を含め、欠員補充をしない企業が目立つ。事業所数は建設、製造、卸小売業を中心に減少が続いている。	

## 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	商店街（代表者）	・年末売出しはあまり期待できないと覚悟しているが、初売りは景況の芳しくない時ほど活況を呈するという傾向があるので、いづらか良いのではと期待している。
		一般小売店 [書籍] （経営者）	・雑誌、書籍ともに話題本が目白押しであり、店頭は必ずにぎわう。
		乗用車販売店（営業担当）	・2車種の新型車が発売予定であり、大きな買い換え需要が見込まれる。
		乗用車販売店（企画担当）	・低価格の新型車が来年1月以降に発売予定であり、買い控えをしている客の動きが活発化する。
		通信会社（営業担当）	・ブロードバンド化への移行がこの先も順調に推移し、それに伴い新規の顧客からの受注も増加する。
	変わらない	百貨店（売場担当）	・自分の売場では前年を超えて売上を伸ばしているが、店全体では変わらない。
百貨店（企画担当）		・以前のように何もしなくても客が来て売上が増加する状況ではなく、来店動機を高める工夫が不可欠であり、今月良くて来月がどうか不透明な状況で、毎日一時も息が抜けない非常に苦しい状況である。	

分野	景気の先行き判断	業種・職種	景気の先行きに対する判断理由
		スーパー（経営者）	・消費者は安い競合店を買い回りするだけで、消費は依然低迷したままである。
		スーパー（経営者）	・皇太子妃のご出産という皇室の慶事による景気の底上げ効果に期待しているものの、第3、第4の狂牛病発生への心配もあり、客の購買意欲に大きな影響を与えることが懸念される。 ・生鮮野菜、果物の相場が安値安定で推移するものと予想され、売上確保が厳しい現状である。
		スーパー（企画担当）	・狂牛病、競合店どうしのチラシ競争、更には消費意欲の減退などマイナス要件が多く、今後も厳しい状況が続く。
		家電量販店（店長）	・ワールドカップや皇太子妃のご出産など好材料が出てきて、もうこれ以上悪くなるという感じはない。パソコンとパソコン関連機器が今非常に悪いので、これさえ立ち直ればという期待がある。
		乗用車販売店（経営者）	・現在、輸入車販売で大変苦戦している。2、3か月先には若干期待できるものの、地元IT産業の工場人員削減の大きな影響があり、総じて状況は変わらない。
		乗用車販売店（営業担当）	・新型車が近々発売予定で、来客数の増加が予想されるが、商談まで話のできる客は同じようには増えない。
		都市型ホテル（経営者）	・そろそろ忘年会の受注時期になっているが、規模が縮小し、単価も下がっている。
		都市型ホテル（スタッフ）	・各種の企画を打っているものの、客の反応は鈍い。忘年会、新年会のセールスも昨年より厳しく、今年は中止という場合が増加し、単価的にもダウンせざるを得ない。
		やや悪くなる	百貨店（広報担当）
	スーパー（店長）		・ギフト商品、年賀はがきなどの動きが悪い。
	スーパー（店長）		・年末商戦前にボーナスの大幅な削減の動きがあるほか、リストラ、倒産による失業者も増加している。年間最大の売上が期待できる12月を前に不安を残している。
	スーパー（店長）		・相変わらず必要な物だけを慎重に買い回る客が多く、10円、20円の価格差で販売量に大差が出る訳ではないが、価格競争も確実に激化する一方である。客単価が上昇する様子も全くみられない。
	コンビニ（エリア担当）		・クリスマスケーキやおせち料理などの予約商品の立ち上がり、昨年より悪い。
	コンビニ（店長）		・周りの人や車の流れが、かなり少なくなってきているが、別の地域に集中しているわけでもなく、市内全体の人の動き、車の動きがかなり鈍くなってきている。
	衣料品専門店（店長）		・値段が安いことが普通になっており、単価が低下しても買上点数が増加せず、売上増につながらない。しかし、コストパフォーマンスの優れている商品の動きが多少良いので最悪までは至らない。
	衣料品専門店（店長）		・量販店の低単価スーツやコートがどれだけ客の支持を受けるか不透明であるものの、他社にある程度追いつく状態にない。 ・単価を下げるだけでは、自社に客を引き付けられるかどうかみえず、先々も非常に厳しい。
	衣料品専門店（店長）		・年末から年始にかけて、客の中心となる30歳代から40歳代が今後ますます買物に対してシビアになる。 ・来客数、単価ともに前年並みを維持するのは難しい。
	乗用車販売店（経営者）		・例年1月から3月は、新卒者の需要が見込めていたが、現在の雇用状況からは期待が薄い。



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（総務担当）	・まもなくボーナス支給時期となるが、支給率が悪くなっているため衝動買いは非常に少なくなり、来客数の減少が見込まれる。
		その他専門店〔家電〕（経営者）	・年末年始に向けて、少しでも景気が良くなってほしいと期待したいが、市場をみても、またはイベントを実施しても、来客数をみても期待できるほどのものは感じられない。
		その他専門店〔事務用品〕（経営者）	・見積や問い合わせが多いだけで、売上金額が伸びない。 ・取引先の倒産などがあり、今後連鎖倒産が懸念される。
		その他専門店〔ガソリンスタンド〕（経理担当）	・現金客は1円でも安いガソリンスタンドに流れる傾向が一層強まってきている。そのため、採算を無視した価格競争が続き、掛売客にも影響を与えている。
		高級レストラン（支配人）	・年末、年始関連商品の売行きが悪く、来年も非常に厳しい状況が続く。
		一般レストラン（スタッフ）	・忘年会などの宴会受注が昨年より遅れている。
		観光型ホテル（経営者）	・宿泊を伴う新年会が期待に反して伸びず、現時点での予約数は例年の15%減である。特に組合関係等の会議が減少している。還暦、古希、喜寿など人生の節目の祝い事が、多少好況で、高齢者の滞在型も増加しつつあるが改善には至らない。
		観光型旅館（経営者）	・新潟と庄内の間に観光専用列車が走り、山形自動車道が全面開通、日本海沿岸東北自動車道の鶴岡ICと温海IC間着工など将来が期待できる素材はあるが、短期的には良くならない。
		観光型旅館（経営者）	・米国テロの影響などで多少国内旅行が良くなった感じもするが、今後は更に良くなる理由は考えられず、逆にその影響で倒産や社会不安が大きくなると観光業にとっては、景気後退となる。
		都市型ホテル（スタッフ）	・米国テロの影響で海外への新婚旅行に行けないため、来年の2、3月の披露宴の数が昨年より減少している。
	通信会社（社員）	・電話料金を値下げしても、通話量が増えることなく、反対に減ってきている。	
	通信会社（営業担当）	・単価の下落が全く止まらない。2、3か月後にはおそらく商品の単価の割引が普及して全体的に安くなるため、売上が減少しやや悪くなる。	
	悪くなる	一般小売店〔医薬品〕（経営者）	・県や町でいろいろなイベントを実施して、人がたくさん参加しても、終了後繁華街に来て飲食をしたり街を楽しんだりむという風潮が全くなく、目的が終われば帰ってしまう。
		百貨店（売場主任）	・ボーナス支給が厳しくなるため、年末商戦も厳しくなる。更に歳暮については、点数を減らしたり、あるいは中止したりする方向の企業が多く厳しい。
		スーパー（経営者）	・商品単価が約2.5ポイント低下している。 ・取引先の支払遅延が増え、年末に向かい倒産件数が増える。 ・狂牛病問題も消費減退に影響している。
		スーパー（経営者）	・今月、2頭目の狂牛病の事件が報道され、それが更に客の動向を厳しくしている。
		スーパー（店員）	・客の必要な物以外は買わないという傾向がより明確になっており、この傾向は今後も続く。来客数の回復に望みをかけてきたが、それが回復しても売上は回復しないため、本当にショックである。
その他専門店〔ガソリンスタンド〕（営業担当）		・現在そのまま価格競争が続くと灯油などの季節商品の売上減とマージン圧縮により、収益が大幅にダウンする。	

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
		一般レストラン（経営者）	・昨年と同様に、忘年会や新年会の予約がほとんどなく、普段よりも逆に売上が増えないとい可能性がある。
		スナック（経営者）	・水商売は毎日の売上で一喜一憂するが、月計では上向き傾向が見当たらず、まだ、景気の底が全然みえていない。
		その他飲食〔そば〕（経営者）	・4、5人で来る客は冗談を言うような人が多く、とても明るい雰囲気であったが、最近は冗談も出ず暗い話ばかりが多い。
		旅行代理店（従業員）	・年度末近くは旅行関係の期待はできない。また海外旅行に関しては米国テロの影響により、行く方面が限られ申込も少ない状況である。
		観光名所（職員）	・団体客の予約がいつものシーズンよりも減少しており、キャンセルが多くなってきている。
		テーマパーク（職員）	・海外からの予約が相次いでキャンセルとなり、このままでは対前年比50%以下になるのではと不安である。
		設計事務所（経営者）	・地元経済に影響力のある大型企業が先日倒産したため、より一層、設備投資は慎重になる。
企業 動向 関連	良くなる		
	やや良くなる		
	変わらない	電気機械器具製造業（総務担当）	・クリスマス商戦での受注量があまり期待できず、依然として景気の低迷が続く。
		金融業（営業担当）	・取引先の運転資金、設備資金とも極めて慎重であり、停滞は当分続くと見込まれる。
		その他企業〔企画業〕（従業員）	・デザイン企画会社では、仕事量と人件費のバランスが悪く人員削減の話が多い。人員が多いことも考えられるが、長期間の仕事が減少している。
	やや悪くなる	農林水産業（従業者）	・今年のリンゴの生産がかなり豊作だったので、贈答期間が過ぎれば値崩れがおこる。
		繊維工業（総務担当）	・発注時期が1か月遅れ、しかも発注量が減少している。
		建設業（従業員）	・海外進出企業の同業者がまた1件倒産している。
		建設業（従業員）	・関連企業からの営業情報の提供が、対前年比20ないし30%程度減少している。
		広告代理店（従業員）	・事業計画がどんどん後倒しに変更されていることから、将来の見通しも暗い。
	悪くなる	一般機械器具製造業（経理担当）	・折込チラシを入れても販売につながらず、年末年始向け販売ツール作成を控えるという企業の声を耳にする。
		輸送業（従業員）	・来年の1、2月までの見通しでは、自動車部品、民生関係ともに計画を大幅に下回ることが予測され、かつてない厳しい状況となる。
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）	・求人数が減少しているなか、製造業を主体としてほとんどの業種で人員整理が相次いでおり、当分は求職者の増加が続く。
		人材派遣会社（社員）	・3月末で契約がいったん終了する取引先が多く、そのうちの大半の会社から以降の契約継続が難しいという声が出ており、今後その分を穴埋めするような受注見込もなく良い材料がない。

分野	景気の先行き判断	業種・職種	景気の先行きに対する判断理由
		人材派遣会社（社員）	・長い間取引していた企業から3か月の間に終了したい旨の申出が増加している。派遣数が減少傾向で、2、3人と言われていたのが1人になったり、1人と言われていたのがゼロになったりということが散見されるようになっていく。
	悪くなる	新聞社〔求人広告〕（担当者）	・製造業、流通業を中心にリストラが続いている状態で、求職者数は増加しているが求人広告は減少しており、その回復は望めない。
		職業安定所（職員）	・求人全体が減少しているが、特に今まで求人を読みしてきた製造業が大幅に減少している。 ・リストラが相次いで行われている。
		職業安定所（職員）	・景気の先行き不透明感から事業主は雇用に慎重であり、新規求人の増加率が対前年比で減少し、有効求人は減少している。
		職業安定所（職員）	・企業の求人に対する意欲がなく、人員整理が相当な規模で進行している。

### 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	スーパー（店長）	・価格だけではなく特徴を打ち出した成果が、約1年かけて客に評価されるようになってきており、やや良くなる。
		コンビニ（店長）	・クリスマス、正月、成人式などイベントが目白押しであることに加え、鍋物関連用品等の冬期商品に欠品がないよう発注を行えば、売上は伸びていく。
		乗用車販売店（従業員）	・決算期に向かい、最大需要期となり、新型の軽自動車の販売好調もあるため、やや良くなる。
		遊園地（職員）	・新商品の発表により、新たな需要が期待できる。
		住宅販売会社（経営者）	・新しく家を建てる予定の客の来場数は昨年並みであり、やや良くなる。
	変わらない	一般小売店〔精肉〕（従業員）	・狂牛病の検査を受け、安全宣言されて流通している商品のこと、消費者にきちんと伝わっていない。客は、不信感から牛肉を買わない。
		一般小売店〔精肉〕（経営者）	・客は安い商品しか買わない。ボーナスも貯金に回す。
		百貨店（販売促進担当）	・2頭目の狂牛病発覚による不安の反面、歳暮ギフトの早期受注割引会の人気で、前倒しの消費がみられる。売上は総じて一進一退で、基調に変化はない。
		スーパー（店長）	・客数、客単価の動きが安定してきているので、今後ある程度変わらずに推移する。
		スーパー（統括）	・来客数は増加しているが、リストラ等の影響による所得減少分だけ、点単価、客単価が低下している。来客数増、単価減、点数増で、売上は横ばいである。
		コンビニ（店長）	・来客数は変わらないが、購入金額が減少しており、今後も買上点数、単価ダウンの傾向は続く。
		衣料品専門店（経営者）	・周辺工場の閉鎖、リストラ等により、低価格品を希望する客が増加している。
		家電量販店（店長）	・雅子様のご出産など、明るい話題が出てくれば、若干動くかもしれないが、ほとんど変わらない。

分野	景気の先行き判断	業種・職種	景気の先行きに対する判断理由
		タクシー運転手	・忘年会や新年会で一番稼げる時期だが、近年の状況から、あまり期待できない。
		その他サービス [自動車整備業] (事務長)	・2代目がなかなか育たない3Kの代表的業種で、将来の展望が難しく、安売りの激化が心配である。
		設計事務所 (所長)	・それほど変化はみられないが、年末に向かって、細かい急ぎ仕事の獲得に期待している。
	やや悪くなる	商店街 (代表者)	・クリスマスなどのイベントがあるが、商戦も期待できない状況である。
		一般小売店 [青果] (店長)	・産業祭、月一度の朝市では、人出があっても単価の安い物しか動かない。安くて良い物でも、ある程度の価格になると全然動かない。
		百貨店 (販売促進担当)	・狂牛病問題など、しばらく明るい情報がなかったため、雅子様のご出産で多少回復することを見込んでいる。
		衣料品専門店 (経営者)	・公務員でもボーナスが減るので、皆ボーナスが出た時点で現実に戻り、財布を引き締める。
		衣料品専門店 (経営者)	・歳末、新春と晴れの時期となるが、2度目の狂牛病発表があり、新宮様誕生の祝賀ムードも盛り上がり欠ける。来客数は減少しており、景気は一気に良くならない。
		その他専門店 [ガソリンスタンド] (営業担当)	・石油業界においては、単価が安くなり、競争も激化するため、やや悪くなる。
		高級レストラン (店長)	・毎年、忘新年会に多数出席していたが、今年はボーナスカットで、必要最小限の会にしか出席しない客、忘新年会はやらない客がいる。
		一般レストラン (経営者)	・防犯パトロールで、飲食店、特にスナックを夜のピーク時に巡回した。客の全くない店が15店中13店、残りの店も客は1、2人であった。
		都市型ホテル (スタッフ)	・同業者のオープンがあり、新年会、婚礼の獲得状況がやや悪くなっている。
		旅行代理店 (従業員)	・年末年始を迎えるが、客の動きが悪く、申込が少ない。客は旅行以外にお金を使っている。
		タクシー運転手	・最近、長距離利用の客の中で、先に概算料金を尋ねて、価格交渉する人が増えている。
		通信会社 (社員)	・携帯電話の普及率は高く、市場全体の伸びが鈍っているため、今後あまり期待できない。
		観光名所 (職員)	・不景気ムードと雇用不安が増大してきていることから、今後、客足はより一層落ち込む。
		ゴルフ場 (支配人)	・冬期に向かって、料金設定が下がり、来場者があっても、客単価が低下する。
		設計事務所 (所長)	・受注増につながるような、具体的な要因がない。
		住宅販売会社 (経営者)	・金融機関が不良債権処理に動き始め、年内の倒産件数が増加するため、土地の販売については、より厳しくなる。
	悪くなる	商店街 (代表者)	・気に入った商品を取り置きする客はいるが、実際に引き取りに来る人は非常に少ない。
		一般小売店 [金物] (経営者)	・客は、雇用や将来の生活に不安を感じ、保険や貯金を解約している。
		コンビニ (経営者)	・周辺の大工場で、仕事がないために週3日制をとっている。このままでは、来客数、売上が見込めない。
		コンビニ (店長)	・今月から2つの銀行が両替の手数料を取り始め、我々中小企業にとっては厳しい状況である。知り合いの保険会社も倒産寸前であると聞いており、景気は悪くなる。
		衣料品専門店 (販売担当)	・金融機関の破たんが相次いでおり、経済環境への不安から、今後も消費は冷え込む。

分野	景気の先行き判断	業種・職種	景気の先行きに対する判断理由
		自動車備品販売店（経営者）	・売上は、対前年比で半分となっている。客は、必要な物は買うが、その単価も下がっており、今後も単価安、買い渋りの増加は続く。
		乗用車販売店（販売担当）	・地元の信用金庫が相次いで倒産し、中小企業の商店主の購買意欲が全くない。年末を越せるかという商店街をかかえて、明るい材料がない。
		その他専門店〔携帯電話〕（店長）	・年末商戦を迎えているが、客の動きが鈍い。
		一般レストラン（店長）	・ギリギリの単価で営業しているが、近隣のライバル店が単価を下げてきて、立ち向かうのは厳しい。
		観光型ホテル（スタッフ）	・企業需要が全く望めない。
		都市型ホテル（スタッフ）	・常連客からも、今後の利用は出来ないといわれている。会議、宴会も、廃止している企業がある。
		タクシー（経営者）	・深夜のタクシー利用が減少しているので、見通しは悪い。
		その他サービス〔自動車整備業〕（経営者）	・客はかなり我慢して、車を修理しないで乗っているようである。特に、板金塗装では、そうした動きが目立つ。
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（営業統括）	・米国テロの影響で、年末には国内旅行が多くなり、近隣の温泉は一杯である。その影響で、当社の工場見学者増加が見込まれるものの、それほど変わらない。
		金属製品製造業（経営者）	・道路公団問題で償還が50年になったので、凍結が緩やかになる。今後、建設機械等で、親会社のマインドが良くなっていく。
		一般機械器具製造業（経営者）	・新規受注品の生産が10月より立ち上がり、そのまま継続されるので、当分現状維持となる。
		金融業（経営企画担当）	・製造業では、技術力等による企業格差が出ており、好不況の差が大きくなっている。
		化学工業（総務担当）	・取引先から、強力な値引き要求が入っている。 ・近隣で設備投資の動きがないためか、銀行が金を貸したがっている。
	やや悪くなる	建設業（経営者）	・受注量が増加する見通しが全くない。倒産寸前の同業者は増加している。
		司法書士	・2、3か月後に成果が現れる準備段階の仕事が、横ばい、もしくは落ち込んでいる。
		その他サービス業〔情報サービス〕（経営者）	・先行き不安から、投資意欲が減退している。身の回りで、倒産や悪い噂が多く聞かれるようになってきている。
		悪くなる	金属製品製造業（経営者）
		電気機械器具製造業（経営者）	・年度末の駆け込み需要を期待していたが、今年はないようである。客も在庫が売れてから作るということである。
		精密機械器具製造業（経営者）	・大企業のリストラが進んでおり、その影響が大きい。
		建設業（総務担当）	・決算を締めた結果、9億の売上で1千万円近い赤字計上となっている。
	その他サービス業〔放送〕（営業担当）	・スポット物の新規受注が見込めない。商店街などのイベント受注もない。	
	その他サービス業〔情報サービス〕（経営者）	・ダンピングをする会社が激増し、受注単価が下落している。経営的に厳しい状況になりつつあり、違う方向性で考えていかないと、価格でつぶれてしまう。	

分野	景気の先行き判断	業種・職種	景気の先行きに対する判断理由
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）	・住宅関連のプラスチック材、断熱材関連では、現在、製造スタッフが16名とかなり減らされて、残業時間も少なくなっており、今後、上向くことは期待できない。
		求人情報誌製作会社（経営者）	・製造業は求人広告を全く出しておらず、期待していたサービス業でも、狂牛病問題が求人広告に影響している。広告件数が盛り上がり欠け、パート、アルバイトの求人数も減少している。雅子様などの明るい話題が欲しい。
	やや悪くなる	職業安定所（職員）	・製造業の落ち込みが大きく、改善に向かう兆しもない。非自発的離職者の更なる増加が予想される。
		職業安定所（職員）	・県内の大手精密機械器具メーカーで大規模な人員削減が発表され、関係企業に限らず、他の企業への影響が心配される。
		学校〔短期大学〕（就職担当）	・精密、電気機械器具製造業を中心に、今後も受注減少などで人員整理が行われ、しばらく厳しい雇用情勢が続く。
	悪くなっている	人材派遣会社（経営者）	・全業種を通じて派遣需要が冷え込んでおり、当面改善されるような要因が見当たらない。
		職業安定所（職員）	・一時帰休等の雇用調整に関する相談が急増している。受け皿となる求人の減少により、求職者が滞留し始めている。
		職業安定所（職員）	・多数の離職届が出されている。
		民間職業紹介機関（経営者）	・今後、リストラを予定しているメーカーが多数あり、少ない求人に殺到する傾向が、更に顕著になる。特に、高齢者に不利な状況が深刻化する。

#### 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）	・新モデルの登場に加え、決算期となることもあり、現状より良くなっている。
		やや良くなる	百貨店（売場主任）
	一般レストラン（経営者）		・忘年会、新年会等、宴会の予約が好調である。
	都市型ホテル（スタッフ）		・米国テロや狂牛病の影響で厳しいと予想していたが、11月には予想よりマイナス幅が小さかった。
	旅行代理店（従業員）		・海外旅行を中心に非常に悪い状況にあるが、客からの問い合わせが徐々に増えており、3か月先の商品発表に対する反応も良くなっている。
	通信会社（営業担当）		・11月よりも12月の方が、例年に比べて契約件数が増えている。
	変わらない	一般小売店〔家具〕（経営者）	・客が生活防衛的になっている。高級品の売上がかなり落ち込み、単価も低下する状況は、今後も続く。
		一般小売店〔文具〕（販売企画担当）	・販売方法、販売戦略に工夫を凝らし、何とか凌いでいるが、客のポケットマネーが少なく、5万円以上の高額な商品がなかなか売れない。
		百貨店（売場主任）	・クリスマス商品や正月商品の動きは非常に良いが、常備品の売行きはそれほど変わっていない。
		百貨店（売場主任）	・ギフトのスタートが好調であることに加え、海外旅行を手控えた人等、来客数の増加が見込まれるため、一部買い控えがあるとしても、売上を確保できる。
百貨店（企画担当）		・冬物商材に動きがみられるものの、歳暮ギフトは今一つ盛り上がり欠けるなど、消費動向に安定した力強さを感じられない。	

分野	景気の先行き判断	業種・職種	景気の先行きに対する判断理由
		百貨店（営業担当）	・婦人服、服飾雑貨、子ども用品のアパレル関係や、宝飾、時計、絵画などの高級雑貨も好調に推移しているが、相対的には、まだまだ厳しい。
		スーパー（店長）	・住居関連、食品関連の売上は、1割から1割5分伸びている。 ・衣料品については、肌着は前年比をクリアしているが、婦人、紳士等の重衣料関係が大幅にマイナスとなっており、必要な物以外は買わない客の姿勢が表れている。
		スーパー（店長）	・販売量が最も増加する時期を迎えるが、狂牛病等の問題もあり、状況が急に大きく変化するとは思えない。
		スーパー（総務担当）	・精肉の売上は依然として厳しいが、食品全体としては、ほとんど変わらない状況である。
		コンビニ（経営者）	・来客数は同じであっても、客は複数の店を回りながら安い商品を探しているため、売上が変わらない。
		衣料品専門店（店長）	・これまでの客単価が低い上に、これからバーゲン時期に入り、単価が一層低下するため、これ以上の売上増は見込めない。
		家電量販店（店員）	・客が購買意欲を示すような商品がない。 ・買い換えや新しい商品を買う必要性もなく、パソコンもすでに所有しており、高度な機能を必要としないという状況になっている。
		一般レストラン（経営者）	・企業に勤める客の話を見ると、コスト削減、ボーナス削減で、酒を飲む機会が減少している。
		都市型ホテル（スタッフ）	・今後の予約状況に特段の変化がない。
		旅行代理店（経営者）	・新年早々の宿泊客数や単価は、現状とほとんど変わらない。
		通信会社（社員）	・動きはあるが、相応の数字が上がってこない。
		住宅販売会社（従業員）	・不動産の動く時期ではあるが、住宅金融公庫の廃止などもあり、現状とそれほど変わらない。
		やや悪くなる	商店街（代表者）
	一般小売店〔鞆・袋物〕（従業員）		・米国テロや国際問題が解決するまで、一般小売業の商品は動かない。
	百貨店（広報担当）		・秋冬物の商品の動きが前倒しになっていることから、この反動が来る。
	百貨店（広報担当）		・来客数の減少に加え、単価が下落するようになり、客の購買意欲が一層落ちる。
	スーパー（店長）		・競合店の出店、冬のボーナス減額による需要の減少で、非常に厳しい状況が続く。 ・客は処分品を目当てにしており、通常の商品はますます売れなくなる。
	スーパー（店長）		・年末商戦では、競合店の値引き合戦が予想され、デフレがますます進む。
	コンビニ（経営者）		・同業者の増加により、客が分散するので、どうしても売上が落ちる。
	家電量販店（店長）	・客は購入のタイミングを計画的に決めており、ボーナス時期であっても、急に売れる要素がない。	
家電量販店（営業部長）	・オーディオ、ビジュアル、通信、PC関連の新機能商品に多少期待しているが、全体的に景気の沈滞ムードを押し上げるものがない。		
乗用車販売店（販売担当）	・会社が近々閉鎖し、会社とアルバイトを両立しないと食べていけない客がいる。		

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
		その他専門店 [燃料] (売場主任)	・仕切単価の値下げより、販売単価の値下げ競争のテンポが早く、収支は厳しくなる。
		一般レストラン (経営者)	・宴会の入りは例年より早い、会社単位より、家族単位の会が多い。
		タクシー運転手	・乗車率が低下している。 ・繁華街に人があまり出でならず、厳しい状況が続く。
		通信会社 (営業担当)	・放送サービス、インターネットサービスとも今一つ盛り上がりならず、需要拡大の兆しが無い。
		ゴルフ場 (支配人)	・2か月先まで、予約状況が非常に悪い。
		その他レジャー施設 [アミューズメント] (職員)	・贈答用の前売りチケットや懇親パーティの需要が減少している。
		美容室 (経理担当)	・9月末～11月末の2か月間の売上が、前年に比べて164万円ほど減少しており、このままでは、資金繰りが厳しくなる。
		住宅販売会社 (経営者)	・住宅購入に際し、頭金の1～2割を所持している客がいなくなっている。
	悪くなる	一般小売店 [靴・履物] (店長)	・12月末で近隣の大型家具店が撤退するので、商店街の来客数に影響が出る。
		一般小売店 [文房具] (経営者)	・印刷業者が1軒廃業したため、どうにか売上を維持できているが、当店も廃業を考えなくてはならない時期に来ている。
		百貨店 (営業担当)	・米国テロの影響で、旅行用品の売上が大幅に減少しているが、化粧品等、海外で購入していた商品に良い動きが出ている。全体としては、消費マインドは冷え込んでいる。
		コンビニ (経営者)	・来客数の減少、客単価の低下に加え、近隣スーパーの営業時間延長もあり、今後も売上の伸びが見込めない。
		衣料品専門店 (経営者)	・取引先のメーカーが倒産している。来月、再来月のセールでも厳しい状況は変わらない。
		自動車備品販売店 (経理担当)	・見積依頼が多いが、注文はあまりない。
		高級レストラン (支配人)	・年明けの新年会について、既に何件かキャンセルがある。1月としては、この数年で最低の売上となる見通しである。
		旅行代理店 (従業員)	・宿泊、海外のパッケージとともに、年末年始を除き、単価を下げてでも売れない悲惨な状況になっている。
		タクシー運転手	・来年2月の道路運送法の改正で、新規参入の車が増加することにより、更に厳しくなる。
		通信会社 (営業担当)	・加入者数が10～20%減少し、解約数も増加するとともに、入金しない家庭が増えている。
		その他サービス [学習塾] (経営者)	・親がリストラにあつて、塾を辞める生徒が出てきている。
		住宅販売会社 (従業員)	・住宅の受注及び着工件数が減少している。
企業動向関連	良くなる	-	-
	やや良くなる	電気機械器具製造業 (経営者)	・年内は発注を見合わせている得意先も、年明けに向けての話を出すようになっている。
		輸送用機械器具製造業 (経営者)	・自動車関係は良くないが、環境関係等、特徴のある仕事を手掛け始めており、今よりは良くなるかと期待している。
		輸送業 (経営者)	・3月までの仕事の予定が多く入っている。
変わらない	化学工業 (経営者)	・ドラッグストアの商品は、低価格化に歯止めがかからず、状況が好転するとは言いえない。	



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	
		電気機械器具製造業（経営者）	・11月初め、2部上場の設備会社が倒産し、当社を始め、多くの空調関連企業が不渡りの被害を被った。このような倒産が、今後本格化する。	
		建設業（経理担当）	・受注量は少なく、この先も同じような状況がしばらく続く。	
		通信業（営業企画担当）	・メンテナンスや保守よりも価格を重視して、家電量販店等で安い電話機を買う客が増加しており、販売状況が悪化している。今後3か月では、改善は期待できない。	
		その他サービス業[廃棄物処理]（経営者）	・客先の生産率、工場稼働率が上昇する見込みがない。	
	やや悪くなる	食料品製造業（関連会社担当）	・狂牛病の影響は数か月続き、半年ぐらい経過しないと、元には戻らない。	
		出版・印刷・同関連産業（営業担当）	・同業者が2店舗出店し、少ないパイを多数で奪い合う厳しい状況が予想される。	
		化学工業（従業員）	・生産予定数量に変化はないが、当社の販売先、更にその先の倒産や閉店が増加しており、その影響が徐々に始まる。	
		金属製品製造業（経営者）	・比較的安定していた業種の取引先から、今後仕事量が減少するとの情報を得ている。	
		建設業（営業担当）	・行政の発注が減少し、民間での競争が激化するため、利益確保が厳しくなる。	
		金融業（審査担当）	・資金繰りの改善が期待できる企業は少なく、今後も悪化する傾向にある。	
	悪くなる	一般機械器具製造業（経営者）	・新規の仕事の受注単価が、これまでより相当低くなっているため、忙しさは変わらないが、全体的な売上は減少する。	
		一般機械器具製造業（経営者）	・受注の減少、単価の値引き等、状況は極端に悪化している。	
		輸送用機械器具製造業（経営者）	・工場の閉鎖や廃業が相次いでいる。一方、力のある企業は中国へ移転しつつあり、国内の空洞化が速いスピードで進展している。	
		輸送業（経営者）	・受注量の大幅な減少が予想されることに加え、トラックメーカーが部品の値下げをしているので、その影響が当社に跳ね返ってくる。	
		金融業（渉外・預金担当）	・取引先の売上の減少、資金需要の低下、預金の取り崩しが生じている。	
		税理士	・大手上場会社から注文を受けている機械部品製造業の優良取引先で、12月の受注が、対前月比で約3分の1まで急激に落ち込んでいる。 ・来年1月以降も、期待が持てないと窮状を訴える企業も出てきている。	
	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）	・企業は雇用を現状維持、もしくは縮小する傾向にある。派遣期間を短くし、状況をみて判断している。
			求人情報誌製作会社（営業担当）	・求人媒体の選別が激しくなる一方で、求人需要は変わらない。
		やや悪くなる	人材派遣会社（社員）	・値下げ要請や契約打ち切りが増加している。
新聞社[求人広告]（担当者）			・給料削減、リストラ、生産縮小、営業所や支店閉鎖の話が、あちこちで出ている。 ・年末にかけての求人募集の落ち込みが激しく、年明けの募集も、例年になく減少する予定である。	
職業安定所（職員）			・今後のリストラに関して、再就職支援の相談が引き続き増加する。	

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
		職業安定所（職員）	・秋口から来春にかけてのリストラ計画が次々に出ている。
	悪くなる	職業安定所（職員）	・雇用吸収力の高い製造業の海外シフトが顕著となっており、求人数の増加要因が見当たらない。 ・雇用の受け皿として期待されたサービス業、特に介護関連企業からの求人、力強さが感じられない。 ・これまで堅調に推移してきたパート求人の動向に陰りが出ている。 ・10月からの要件緩和を受けて、雇用調整助成金の相談件数、申請件数が大幅に増加している。

## 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	スーパー（店長）	・消費者の生活に対する不安感や狂牛病による牛肉の落ち込みはあるものの、来客数や客単価、売上から判断すると、景気は底を打っている。
		一般レストラン（スタッフ）	・来客数をみると波はあっても明らかに増加しており、忘年会や新年会の来客数が減少することはない。
		その他サービス [ パチンコ機器製造販売 ] (エリア担当)	・新製品を投入したため、業界全体が上向く。
	変わらない	商店街（代表者）	・商品価格の値下げには限界があるため、実演等の販促を始めたところ、客の目を引き多少は上向き始めている。ただ、悪い店舗もあるので、全体としては変わらない。
		一般小売店 [ 土産 ] (経営者)	・客の金の使い方は依然としてシビアである。客単価も低いまま推移している。
		百貨店（売場主任）	・例年は11月頃にコートやブルゾン類を購入する客が増加するが、今年は減少している。客に買い控えがみられ、来店間隔が長くなっている。
		百貨店（企画担当）	・高価格品が売れる一方で、低価格志向は依然として強く、大きな単価上昇、売上増加は見込みにくい。
		スーパー（店員）	・安売り競争の中で、客は3割引の安い物を購入することにも慣れてしまっている。
		家電量販店（店長）	・来客数に変化はないが、高額商品が売れず平均客単価が圧倒的に低下している。客は底値の商品を買い回る傾向があり、新商品に対してもあまり反応がない。
		乗用車販売店（従業員）	・来客数、販売数ともに前年並みであるが、他の販売店や自動車用品店との競争が激化し、粗利が減少してきている。
		スナック（経営者）	・金曜日にも空席が目立ち、満席になることがない。
		都市型ホテル（スタッフ）	・1月中旬までの宴会関連予約は好調であるが、その後は宿泊、宴会ともに予約の入り方が遅い。
		通信会社（企画担当）	・サービスの低価格化が進んでおり、低価格化を補う新規需要の掘り起こしが必要となっている。
テーマパーク（職員）	・努力に対する客の反応は、目に見えて出てくるほどではない。		
ゴルフ場（経営者）	・予約数は前年同期と変わらないが、予約時期が遅くなっている。		
やや悪くなる	一般小売店 [ 高級精肉 ] (企画担当)	・狂牛病の影響を大きく受けている。	
	一般小売店 [ 酒 ] (経営者)	・歳暮注文の出足が悪い。 ・商店街の歳末売出しが始まるが、予算が絞られて盛り上がり欠ける。	

分野	景気の先行き判断	業種・職種	景気の先行きに対する判断理由		
		スーパー（仕入担当）	・ 2 頭目の狂牛病発生は、今後ますます消費が低下する要因となる。 ・ 客は単価の低い商品を望んでいる。昨年と比べても一層の単価の低下にならざるを得ない。		
		衣料品専門店（店員）	・ 客は必要な物だけを買ひ、客単価が上昇してこない。		
		乗用車販売店（従業員）	・ 新型車が投入されたにもかかわらず、受注がなかなか増加してこない。		
		乗用車販売店（営業担当）	・ 買い換え時期が遅くなっており、新車を購入する人がかなり減少している。		
		高級レストラン（スタッフ）	・ 年末年始の予約があまり入ってこず、昨年と比べて動きが非常に遅い。1～2月は不透明感が更に増している。		
		スナック（経営者）	・ 周囲で年明けに閉店する店の話を聞き、今は自分たちのことで精一杯であり、ゆとりが感じられない。		
		観光型ホテル（スタッフ）	・ 例年と比較して、法人を中心に年末年始の宿泊予約が約10%、宴会予約が約20%落ち込んでいる。		
		旅行代理店（従業員）	・ 年末年始を含めて、営業数量が増加する兆しが全くない。		
		通信会社（営業担当）	・ 携帯電話の普及は頭打ちになっている。携帯電話の販売価格を引き下げないと、売上台数がなかなか増加してこない。		
		パチンコ店（店長）	・ 改善策がなかなか見当たらない。		
		美容室（経営者）	・ 来店する客の顔ぶれに変化はないが、来店頻度が減少している。		
		その他サービス [珠算塾]（経営者）	・ 年末年始は休日が多いため、子供の習い事を1か月休ませて費用を浮かせたいという親もある。		
		住宅販売会社（企画担当）	・ 広告を出しても客の動きが非常に悪く、商談件数も減少している。		
		悪くなる		コンビニ（経営者）	・ 30 年来経験したことのない閉塞感があり、2～3年は我慢する必要がある。
				住関連専門店（営業担当）	・ 売上は前年に比べて減少傾向にあり、利益確保も更に難しくなっている。
高級レストラン（スタッフ）	・ 狂牛病による売上の落ち込みは10月下旬に底入れしたが、その後の回復は緩やかで、当分前年割れの状況が続く。				
旅行代理店（従業員）	・ 米国テロの影響で、個人客、団体客ともに、ますます悪い状況になっている。				
タクシー運転手	・ 良くなる兆しが全くない。				
企業動向 関連	良くなる	輸送用機械器具製造業（工務担当）	・ 販売予想量が大幅に増加している。		
	やや良くなる				
	変わらない	化学工業（企画担当）	・ 現在は好調に推移しているが、米国やヨーロッパ向けは景気の減速感が出てきており、これ以上の好調維持は難しい。		
		一般機械器具製造業（販売担当）	・ 商談は増加してきたが、具体的な受注に結びつく話が非常に少ない。		
		建設業（企画担当）	・ 工事が若干増えたとしても、コストダウン競争が激しい。		
		金融業（従業員）	・ 流動資金を手元に置きたがる客が多い。		
		広告代理店（従業員）	・ どの業界も一人勝ちの感が更に強くなっているが、それが景気回復の要因になっていない。		
	やや悪くなる	化学工業（総務担当）	・ 国内の不況と製造業の海外移転の影響で事業が縮小されてきており、生産は依然として減少傾向にある。		
		窯業・土石製品製造業（経営者）	・ 住宅着工数がマイナスで推移している影響が出てくる。		
		輸送用機械器具製造業（総務担当）	・ 受注量が減少傾向にある中で、コストダウンの要請も、金額的、値引率ともに徐々に大きくなってきている。		

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
		新聞販売店 [ 広告 ] (店主)	・不動産、サービス業の折込広告は良いが、流通業が10%減少しており、全体で4%の減少である。
		税理士	・取引先の建設業では、中部国際空港、愛知万博、第二東名高速道路の関係で仕事はたくさんあるが、単価が厳しく増益に結びついていない。
	悪くなる	窯業・土石製品製造業(経営者)	・マンションの着工数が減ってくると、タイル等に影響を受ける。
		金属製品製造業(従業員)	・設備投資が更に落ち込み、価格が下げ止まらない。
		輸送用機械器具製造業(経理担当)	・需要減少から、残業代のカットが既に見込まれている。
		輸送業(エリア担当)	・荷物量が対前年同月比で90%を割っている。
	経営コンサルタント	・リストラ、倒産の相談が増加している。	
雇用 関連	良くなる	-	-
	やや良くなる	-	-
	変わらない	アウトソーシング企業(エリア担当)	・単価の低下傾向を除いて悪い材料はほぼ出尽くしており、顧客からの注文数も徐々に安定しつつある。
	やや悪くなる	人材派遣会社(社員)	・就業中の派遣社員の契約を打ち切る企業が増加しており、また派遣社員を増員する企業は減少している。
		求人情報誌製作会社(編集者)	・求人数の減少傾向が続いている。特に11月末は年内で最低の数字である。
		職業安定所(職員)	・新規求人は一般機械器具製造業、電気機械器具製造業、輸送機械器具製造業で40~61%と大幅に減少する傾向にあり、製造業全体で54.3%減、卸売業、小売業でも37.1%減となっている。
		職業安定所(職員)	・製造業を中心に求人数の減少が続いているのに対して、求職者は増加の勢いが止まらない。 ・求人は即戦力を希望しているが、求職者の能力とのミスマッチも広がっている。
		学校[大学](就職担当)	・流通を除く企業の来春の採用計画は、ほとんど前年並みか減少となっている。
	悪くなる	人材派遣会社(社員)	・単純業務の受注が減少傾向で、仕事はかなり減っている。
		求人情報誌製作会社(編集者)	・ほぼ全業種で求人募集が減少しており、復活する兆しが少ない。サービス業は唯一善戦していたが、狂牛病等により打撃を受けている。
		新聞社[求人広告](担当者)	・求人広告は5か月連続で前年を下回っており、良くなる兆しが全くみられない。その上オートバイ製造の海外移転が追い打ちをかけている。
		職業安定所(職員)	・求職者のなかで事業主都合の離職者を対前年同月比で見ると、8月は25.6%、9月は23.7%、10月は47.3%と大幅な増加傾向で推移している。

## 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	百貨店(営業担当)	・郊外のショッピングセンターが開店して1年が経過し、来客数が前年の水準に戻っている。
		家電量販店(経営者)	・冬季オリンピックの開催、来春の日米のプロ野球開幕、5、6月のワールドカップサッカーの開催など、数々のビッグイベントを控えて、オーディオ、ビジュアル、コンピュータを中心に大きな需要が見込まれる。
変わらない	一般小売店[鮮魚](店長)	・一品単価が低下しているが、来客数がわずかに増加している。	

分野	景気の先行き判断	業種・職種	景気の先行きに対する判断理由
		百貨店（営業担当）	・冬物商品は全般的に前年より上向きになっている。ただ、客の選択はベーシックな物が中心で、まだ遊びの部分にまで回っていない。
		乗用車販売店（営業担当）	・来客数が前年同月比で 25%減少しており、この傾向はしばらく続く。
		住関連専門店（店長）	・客は購入商品の対象をすぐに決めず、多くの店を回ったうえ慎重に買っている。
		高級レストラン（スタッフ）	・固定客の確保だけでなく、客層の広がりやフリー客の回復が必要であるが、当面は現状のまま推移する。
		一般レストラン（店長）	・新店舗の売上は伸びているが、既存店舗は前年の 90～95%で推移しており、努力しても現状維持とみる。
		タクシー運転手	・忘年会を自粛する会社があるため、タクシーの利用はあまり期待できない。また、タクシーの大手業者が他県から入ってきたため、売上は伸びない。
		通信会社（社員）	・年末にかけて携帯電話の新商品を投入するが、市場は飽和状態のため、爆発的な売上増は見込めない。
		住宅販売会社（従業員）	・客が少ないため、価格競争、値引き交渉が横行し、これが客の判断を迷わせ、決定を先送りしている。
		住宅販売会社（従業員）	・年末年始にかけて、各メーカー間の激しい値引き受注競争が続く。
		やや悪くなる	百貨店（売場主任）
	百貨店（営業担当）		・ハーフコートやカジュアルジャケットの売行きは良いが、逆に本格的な冬の到来時に重衣料のカシミアやロングのコートなどの売行きが懸念される。
	スーパー（店長）		・客は超特価セールなどに大きく左右されるため、通常日の来客数が伸びず、一般商品も動かない。従って、収益的には非常に厳しくなる。
	スーパー（総務担当）		・給料等は貯蓄に回り、消費に来ていないようにみえる。客の買物を毎日みても、食品は一定しているが、衣料品や日用品は必要な物だけを買っている。
	家電量販店（店長）		・年末に向けて発売された新製品の効果が薄らぎ、また競合店の出店でオーバーストア状態になる。
	乗用車販売店（経理担当）		・新車を購入しないで、車検であと 2 年間は我慢しようとする客がますます増加する。
	乗用車販売店（総務担当）		・販売代金の回収や月払いの代金が滞るケースが目立っている。また、営業マンの販売見込先の発生が少ない。
	都市型ホテル（スタッフ）		・一般宴会、婚礼宴会の受注件数が減少している。
	都市型ホテル（スタッフ）		・予約状況は以前より良くなっているが、レストランでは来客数が少なく、単価も低下している。ディナーもあまり期待できない。
	テーマパーク（経営者）		・海外旅行の流れが国内旅行へ戻っているように見受けられ、来客数は若干取り戻せる。しかし、入場料金の値下げを求める声が多いため、売上は相当悪くなる。
	競輪場（職員）	・入場者数が減少し、車券発売額が低迷する。	
設計事務所（職員）	・例年冬期に春先へつなげる仕事を仕込んでいるが、なかなか受注に結びつかない。また、同業者も元気がない。		
住宅販売会社（従業員）	・増改築、エクステリア工事の受注も減少している。		
悪くなる	商店街（代表者）	・周囲の話や雰囲気から、節約ムードの広がりが伝わってくる。また、地元のデパートやショッピングセンターでは、来春から売上増加策として営業時間を延長するとのニュースが聞かれる。	

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
		スーパー（店長）	・消費できるお金は少なくなり、買いたくても買えない状況が続く。特にし好品は全般に買い控えの傾向が更に強くなる。
		コンビニ（エリア担当）	・客単価や一品単価の低下、買上点数の減少が続いている。更に最近では来客数も減少している。
		乗用車販売店（経営者）	・ターゲットにしているほとんどの顧客層で買い控えの傾向がある。
		スナック（経営者）	・会社関係の客からは、「これから減給になる」、「利益の出ない仕事で自転車操業している」などの話が多い。
		旅行代理店（従業員）	・海外旅行は10月が前年比70%減、11月が同48%減となり、当面回復は見込めない。
		テーマパーク（職員）	・12月以降のレストラン等の予約状況は厳しかった前年より更に悪い。12月以降は地元客が中心であるが、地元経済の動きが悪いため、周辺の旅館や観光施設の予約状況も鈍く、月によって前年比で2ケタ近く悪化している。
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）	・新製品の受注が若干上向いている。
	変わらない	食料品製造業（企画担当）	・現在の販売単価は既に限界にきており、メーカー側もこれ以上の条件は出せない状況である。量販店関係でも、利益率をとるため、なるべく高く売ろうという意識が芽生えている。
		輸送業（配車担当）	・荷動きは前年と変わらない。
		通信業（営業担当）	・携帯電話の新規契約数は減少しているが、依然としてメールなどのデータ通信利用は好調に推移する。
		司法書士	・不動産取引や新たな融資がほとんどない。
	やや悪くなる	化学工業（営業担当）	・医療費の抑制策が話題になっているが、患者の受診減少や薬価の改正等が予想されるため、医薬品業界を取り巻く市場規模の縮小は避けられない。
		輸送業（配車担当）	・全産業の物流量が減少している。運賃も次第に低下し、底がみえない。
		新聞販売店〔広告〕（従業員）	・取引業者からチラシ折込料の支払い延期の申入れが増加している。
	悪くなる	繊維工業（経営者）	・受注の先行きが厳しく、楽観できない。
		建設業（経営者）	・10月末の受注額は前年の40%減となっている。また、来年の繰越し工事も例年の半分以下で、1、2月の仕事もほとんどない。
金融業（融資担当）		・受注や売上等の見込みが立たない取引先が多い。	
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）	・依然、製造業を中心としたメーカーからの求人は増えないが、逆に一時的なアルバイトがそれを補う形で増加する。
		職業安定所（職員）	・高卒者の内定率は65%程度であるが、学卒求人の出方が悪いため、今後良くなる見込みはない。
やや悪くなる	人材派遣会社（社員）	・例年、新規の注文が来る季節であるが、今年は低調に推移している。また、企業内リストラの一環として、大胆な異動で対応するため、派遣社員の契約が取りやめになるケースもある。	

分野	景気の先行き判断	業種・職種	景気の先行きに対する判断理由
		職業安定所（職員）	・ 求人に改善の兆しはみられない。パート、臨時の求人では若干増加の兆しがあるものの、リストラ初期より求職者が増加している。賃金面での条件が合わず、今後更にミスマッチが拡大する。
		職業安定所（職員）	・ 雇用調整に係る事業主からの相談や雇用調整助成金の活用などが増加している。 ・ 大規模なリストラによる解雇者数が増加している。
	悪くなる	学校〔大学〕（就職担当）	・ 企業訪問により求人の打診を続けているが、新卒者の求人実施企業は皆無である。

## 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	その他レジャー施設〔球場〕（企画担当）	・ コンサート等の予定が多い。
	やや良くなる	百貨店（売場主任）	・ 米国テロによる影響で、支出が物の購買へ流れている。
		乗用車販売店（営業担当）	・ 東京、大阪のモーターショーが終わり、車に対する興味が高くなる。 ・ 新型車種の発売が控えている。
		一般レストラン（店長）	・ 駅前の大型専門店ビルの開業により駅構内に活気が出てきている。
		都市型ホテル（副総支配人）	・ 海外旅行から国内旅行へのシフトが進んでおり、宿泊は増加する。旅行の取りやめや、梅田地区の大型店の出店などにより、身近な消費が増加する。
		旅行代理店（店長）	・ 海外旅行はパンフレットや客の来店状況からみて、徐々に上向き傾向にあり、アジア方面からハワイ、ミクロネシア方面への伸びが期待できる。 ・ 国内は2月出発のスキーが好調に入っており、全体を押し上げる。
		通信会社（社員）	・ 中長期にわたっての申込が増加する。
		その他住宅〔情報誌〕（編集者）	・ 住宅金融公庫廃止に伴う駆け込み需要が発生する。
	変わらない	一般小売店〔衣服〕（経営者）	・ 客の財布のひもが固く、売上は横ばいである。
		一般小売店〔野菜〕（店長）	・ 客の購買意欲は弱いままで、来客数が少ない。
		百貨店（売場主任）	・ 現在は米国テロの影響により外国に落ちていた資金が国内に入り、京都のような観光地は潤っているが、収入が増加している訳ではなく消費は好転しない。
		百貨店（売場主任）	・ 秋物、防寒衣料が好調であり、クリアランスも順調に推移する。
		百貨店（売場主任）	・ 最近の客は、必要な物はそれなりのお金を払ってでも入手するという傾向があり、今後は客のニーズを取り入れた提案が鍵である。
		百貨店（売場主任）	・ 客の消費に対する意欲は減退しており、買い控え、買い渋り傾向が続く。
		百貨店（営業担当）	・ 他店との競争に勝ち残るための戦略の構築により、売上は増加するが、消費動向に変化はない。
		スーパー（経営者）	・ イベント的要素のある店の売上は増加傾向であるが、そうでない店は厳しい。
		スーパー（店長）	・ 競争環境はこれ以上悪化しないが、景気好転の兆しが無い。
		スーパー（企画担当）	・ 肉の消費が多くなる季節に狂牛病の影響が続く。 ・ 南紀地区が暖冬気味であり、このまま冷え込みが弱いと衣料品の不振が続く。

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		
		衣料品専門店（店長）	・高単価のコートに関しては前年を上回っているが、その他ニットなどの単品類が苦戦する状況が続く。		
		家電量販店（企画担当）	・年末需要、2月の冬季オリンピック等、イベントにより映像関連商品は伸長するが、パソコン、冷蔵庫などは新製品が出たものの急激な回復は見込まれない。		
		自動車備品販売店（従業員）	・所得の減少から、依然として消費者の節約傾向は続いており、来客数の大幅な減少はないものの、1人当たり購買単価が上昇しない傾向が続く。		
		住関連専門店（経営者）	・今後競争が収まり、常に安い価格帯で売る店が生き残る。		
		その他専門店[医薬品]（経営者）	・購買意欲が弱い。		
		高級レストラン（支配人）	・売上は減少しており、今後も増加要素はない。		
		一般レストラン（スタッフ）	・大きな仕事の予定が全くない。		
		一般レストラン（スタッフ）	・客は財布のひもを固くして自己防衛に走っている。		
		観光型旅館（経営者）	・割安感のある当施設では来客数はさほど落ち込まない。		
		都市型ホテル（スタッフ）	・米国テロ、狂牛病関連で来客数が減少しており、すぐには回復しない。		
		旅行代理店（広報担当）	・米国テロ関連の状況が今より悪くなることがなければ、これ以上悪くならないが、消費が促進される要因がない。		
		通信会社（社員）	・新商品が発売になるが、価格が高いため初期ロットが大きくなり、全体の落ち込みを押し上げるほどの貢献は期待できない。		
		観光名所（経理担当）	・相変わらず来客数は微増で推移しているが、客単価の低下が続いている。		
		その他レジャー施設（企画担当）	・集客に関して、特にプラス要素がない一方で、大きな下降要因も見当たらない。		
		その他サービス[学習塾]（経営者）	・教育に対する意識が低下しており、しばらくはこの状況が続く。		
		その他サービス[ビデオ・CDレンタル]（エリア担当）	・競争がますます激しくなっており、予断を許さない状況が続く。		
		やや悪くなる		商店街（代表者）	・客は買物に更に慎重になり、買い控えも出てくる。
				商店街（代表者）	・午後からの来客数が目立って減少している。歳末、土日祝日は楽しさを求めて新規大型店へ人が流れる。
				一般小売店[精肉]（経営者）	・行政及び牛肉の安全性に対する消費者の不信感は解消されず、例年年末年始の販売の中心になる高級商品に対して、価格面からの拒否感が強く、当面悪化傾向になる。
				百貨店（売場主任）	・大きなファッションの変化、季節の変化がなければ現在の堅実な消費傾向は続く。
スーパー（店長）	・客は依然として価格に敏感で必要な物しか買わない。カードのポイント倍増サービスや、歳暮の早期割引等に対しては来客数が増加するが、販売量が若干増加しても単価は低下しており昨年並みの売上は難しい。				
スーパー（店長）	・食品にみられるように、来客数の増加はあるものの、1人当たり買上点数と商品単価の低下は続いている。ボーナスの支給額の減少がこの傾向に拍車をかけて全体の売上は減少する。				
スーパー（経理担当）	・食品の安全性に対する不信感が非常に強く、消費に対する抑制の気持ち依然在として強い。				
コンビニ（エリア担当）	・売上の伸び率が徐々に低下している。				



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）	・大型テレビ、洗濯機、食器洗い機、パソコン周辺機器の売上は増加しているが、冷蔵庫、パソコン本体の売上は本来の調子を取り戻していない。
		観光型ホテル（経営者）	・予約状況から、単価、来客数ともに厳しくなる。
		都市型ホテル（スタッフ）	・レストラン、宴会の予約状況があまり良くなく、宿泊の予約状況もユニバーサル・スタジオ・ジャパン効果にあまり期待できない。
		タクシー運転手	・来年2月に規制緩和が実施されると、一時的にしる業界全体が混沌とした状態になり、客が利用回数を減少させることが危惧される。
		ゴルフ場（経営者）	・ゴルフ場間の客の奪い合いが激しくなり、特にコンペについて値引きは当然ものもとして価格交渉に入る傾向にあり、値引きせざるを得ない状況がしばらく続く。
		競輪場（職員）	・客単価が毎月下落しており、歯止めとなる要因がない。
		その他レジャー施設[イベントホール]（職員）	・例年に比べ一層予約状況が厳しい。
		住宅販売会社（従業員）	・マンションの売出し戸数と完成在庫の合計数は増加傾向にあり、その傾向が更に強まる。 ・購買意欲のあった若年層の一次取得者もローン審査に通りにくくなっている。
	悪くなる	商店街（代表者）	・売上の減少が続いている。
		百貨店（売場主任）	・客はボーナスの減額あるいはボーナスなしの状況が考えられる。
		スーパー（経理担当）	・客の様子から今よりも更に景気が悪くなる雰囲気を感じる。
		衣料品専門店（経営者）	・周りの店の倒産などが増加し、客の財布のひもはますます固くなる。
		乗用車販売店（経営者）	・ボーナスはどれも厳しく、出ればましという状況で、客の財布のひもが固くなる。
		乗用車販売店（経営者）	・接客時、相談が長引き、買う買わないの結論がなかなか出ない状況が多い。
		その他専門店[宝石]（経営者）	・客との個人対個人の信頼関係を今より大幅に密にしなければ来店しない、売れない、買わないという悪循環が繰り返される。
		一般レストラン（スタッフ）	・旅行業界の大不振が失業者の増加を招き、第3の狂牛病、金融機関のリストラの増加などにより、消費は完全に冷え込む。
		タクシー運転手	・来年2月に規制が緩和され、単価が下落する。
		遊園地（経営者）	・来客数の増加が期待できない。
		設計事務所（所長）	・肉料理のレストランの設計依頼を受けたが、狂牛病の影響で事業が中止に追い込まれそうである。
その他住宅[展示場]（従業員）	・現在のような袋小路状態から脱け出すには、政府の恒久的な住宅政策が必要であるが、それも期待できそうにない。		
企業動向関連	良くなる		
	やや良くなる	化学工業（経営者）	・得意先との新規企画商品を多数ラインナップしている。多くの得意先の新商品が1月から出ることもあり、早ければ2月ごろから売上の増加が見込まれる。
		一般機械器具製造業（経営者）	・海外絡みの取引に移行することにより、国内景気の閉そく状況から抜け出せる可能性がある。

分野	景気の先行き判断	業種・職種	景気の先行きに対する判断理由	
	変わらない	食料品製造業（経営者）	・大手スーパーの破たんや狂牛病の影響で、倒産予備軍の相手先が多い。	
		化学工業（経営者）	・3月期までは現状のまま推移する見込みである。一部在庫処理が済んだ物もあるなど、悪いなりに安定している感もある。	
		金属製品製造業（団体役員）	・現在、受注は横ばい、収益は減少気味であるが、全体的には変化がない。	
		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（経営者）	・中国へのシフトの加速、アメリカ景気の低迷が予想されるが、円安に傾けば輸出産業は若干良くなる。	
		電気機械器具製造業（企画担当）	・底打ち感はあるものの、回復の兆しがみえない。	
		輸送業（営業所長）	・受注量が増加するような見積りや情報が少ない。	
		広告代理店（営業担当）	・良くなる材料がない一方、これ以上悪くもならない。	
	やや悪くなる	食料品製造業（経営者）	・デフレ傾向が続き、売上単価が上昇しない。	
		出版・印刷・同関連産業（経営者）	・旅行業界の受注量が3割減少しており、需給バランスが更に悪化する。	
		金属製品製造業（営業担当）	・工場閉鎖や、中国への移転を検討している企業の話が多く聞かれ、空洞化がますます加速する。	
		電機機械器具製造業（営業担当）	・ダイオキシン問題の設備改善が完了し、リサイクル設備も減少に向かうため、販売量が減少する。	
		建設業（経営者）	・設備投資の計画が更に先送りされる。	
		輸送業（経営者）	・経費削減が至上命令となっており、収益は減少する。	
		広告代理店（従業員）	・例年であれば、コンペ形式でショッピングセンターの年間広告計画の提案依頼があるが、今年はそのような新規案件がほとんどない。	
		経営コンサルタント	・まとまった受注の見込みが少ない。	
	悪くなる	繊維工業（経営者）	・同業他社も急激に受注量が減少し、大幅なりストラがみられる。	
		建設業（経営者）	・リストラ等でますます雇用不安が高まり、マイホームの購買意欲が好転しない。	
		金融業（支店長）	・業績回復が当面厳しい状況の企業が多い。資金需要案件が乏しい。	
	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（社員）	・正社員数を極端に減少させている企業から派遣社員の受注が増加傾向にある一方、これまで派遣社員をフルに活用してきた企業からの受注が減少傾向にあるという二極化がみられる。
			新聞社[求人広告]（担当者）	・求人の問い合わせは絶えずあるが、相変わらず小口が多い。自動車メーカーの期間従業員の募集は回復しているが、全体としては変わらない。
			職業安定所（職員）	・依然として雇用の過剰感がある。
		やや悪くなる	人材派遣会社（経営者）	・登録者数が増加している。 ・例年この時期にある年末調整、決算対策に向けての派遣スタッフの需要がなく、延長、追加も全くない。
		悪くなる	人材派遣会社（社員）	・以前の派遣料で取引できなくなってきており、派遣料が低下する傾向にある。
			新聞社[求人広告]（担当者）	・ある企業から求人チラシ折込を依頼されたが費用が高いということで、印刷は自社のコピー、折込は営業マンが一軒一軒入れて回ることとなった。小額の受注も大変厳しくなっている。

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
		職業安定所（職員）	・新規求人数は、勢いのあったサービス業を含め全体に減少傾向になってきている。質と量の両面で求職者に答えられない状況である。
		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	スーパー（店長）	・酒の販売許可を得たため、全体で3%前後の売上の押し上げ効果が見込める。
		乗用車販売店（所長）	・近々新型車が発売されるので、その効果でやや良くなる。
		観光型ホテル（スタッフ）	・米国テロの影響で、国内旅行が伸びてきている。
		都市型ホテル（スタッフ）	・新年会の予約が入ってきており良くなる。
		通信会社（社員）	・新しい端末を発売するので良くなる。
		テーマパーク（業務担当）	・来月以降の来客数の増加傾向が期待できる。
	変わらない	商店街（代表者）	・商品を予約して、家族と相談し、経済状態を考慮して後からキャンセルする女性客が目につく。
		百貨店（売場担当）	・年々子供に金をかける傾向が高まっている。 ・ヤング、シニアなどはバーゲンが終わるため厳しい。
		百貨店（営業担当）	・9月にできた新しいビルの集客数効果がしばらく続き、そのまま維持できる。
		百貨店（営業担当）	・若い人向けの商品は若干伸びるが、中高年女性の買い控えが起こる。
		スーパー（店長）	・狂牛病に関する安全宣言で、落ち込んだ精肉の売上が回復しつつあったものの、2頭目の感染牛が出たため再び落ち込む。
		コンビニ（エリア担当）	・年末年始にかけての予約商品に回復の兆しがみえず、客の購買動向にも変化がない。
		衣料品専門店（地域ブロック長）	・低価格志向が続き、競争が激化するなか、客は必要な物しか購入しない傾向にある。
		衣料品専門店（地域ブロック長）	・来客数は増加するが、客単価が変わらない。
		住関連専門店（営業担当）	・住宅スペースが広くならない以上、家具の購入動機も起こらず、生活に最低必要な家具だけが動く。
		その他専門店〔贈答品〕（店員）	・初節句でのひな人形に期待できるが、客は自分のための購入を控えている。
		通信会社（経営者）	・初期費用の割引、キャンペーンチラシの配布、新聞折込広告などを行っているが、反応が鈍い。
		テーマパーク（広報担当）	・シーズンオフとなるので来客数は減少するが、国内旅行の盛況が続けば団体客を中心にある程度集客が確保できる。
		パチンコ店（企画担当）	・例年来客数が伸びるピークの時期になるが、遊技機の動向も大きく変わらず現状維持が続く。
レジャー施設（営業企画担当）	・年末年始の人の動きは前年並みと見込んでいるが、企画終了による反動がみられる可能性もある。		
やや悪くなる	一般小売店〔靴〕（経営者）	・春物の売行きが遅くなっている。	
	百貨店（売場担当）	・歳暮が前倒しになっており、売上が減少する。	

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
		スーパー（店長）	・牛肉の買い控えは回復してくるが、客単価は低下したままである。
		スーパー（店員）	・2頭目の狂牛病が出て牛肉は一段と売れなくなり、例年より1割から2割落ちる。
		コンビニ（エリア担当）	・購買意欲が上がらず、財布のひもが固くなる傾向が続く。
		コンビニ（エリア担当）	・夕方から夜にかけての客が減少している。
		コンビニ（エリア担当）	・来客数は変わっていないが、客単価が低下しているため、各店とも売上が減少している。
		乗用車販売店（統括）	・来客数が徐々に減少している。
		自動車備品販売店（経営者）	・必需品のスタッドレスタイヤやタイヤチェーン等は売れるものの、それ以外は今以上に消費者の財布のひもが固くなる。
		その他専門店〔書籍〕（店員）	・来客数の減少から、今後の売上も見込めない。
		高級レストラン（スタッフ）	・年末に向けて忘年会の予約が増加しているが、年明けの新年会の予約が例年よりも落ち込んでいる。
		観光型ホテル（スタッフ）	・予約人数が減少している。
		都市型ホテル（経営者）	・新年会等の宴会の入込が低調である。
		ゴルフ場（従業員）	・来客数が減少している。
		設計事務所（経営者）	・単価切下げの話がある。
		住宅販売会社（経理担当）	・住宅金融公庫の先行きが明確になるまでは、住宅取得時の資金借入及びローンの返済について客の不安感が強まり、購入意欲が更に低下する。
		悪くなる	
家電量販店（店長）	・来客数の減少、売上単価の低下が続いている。		
家電量販店（店員）	・ボーナス等の支給額が減少しているため、財布のひもが固くなり、客単価が低下している。		
乗用車販売店（営業担当）	・高額商品購入に対して、客が慎重になっている。		
一般レストラン（店長）	・狂牛病により肉離れが進んでいる。		
旅行代理店（経営者）	・予約状況が悪い。		
企業 関連 動向	良くなる	-	-
	やや良くなる	電気機械器具製造業（総務担当）	・在庫調整が進み、価格の底打ち感が出てきており、上向きになっている。
		輸送用機械器具製造業（経理担当）	・新しい商品の製造が始まるとともに、大口の注文が見込める。
	変わらない	化学工業（総務担当）	・需要は減少傾向にあり、今後3か月程度で好転する見込みはない。
		窯業・土石製品製造業（統括）	・高炉メーカーの粗鋼生産量の減少は今後も続くため、耐火物需要量の回復はほとんど期待できない。電子部品メーカーでは引き続き在庫調整が続くものとみられ、IT関係の伸びも期待できない。
		鉄鋼業（総務担当）	・エレクトロニクスは良くなっているが、他が悪いので一進一退の状況が続く。
		一般機械器具製造（企画経理担当）	・販売量が今年に入り前年割れしている状況が続いており、引き続き低調に推移する。
		電気機械器具製造業（広報担当）	・商品の値段交渉を行っているものの、値上がりは見込めない。
		輸送用機械器具製造業（総務担当）	・受注量や価格に改善がみられない。

分野	景気の先行き判断	業種・職種	景気の先行きに対する判断理由
	やや悪くなる	食料品製造業（総務担当）	・大手同業他社との価格競争に対抗することが難しく、少品種少量生産の体制を考えている。生産規模の縮小や、人員削減を考えなければならない状況にある。
		建設業（経営者）	・競争が激化しており、利益を確保するのが難しい。
		輸送業（総務担当）	・年末は繁忙期に入るが取引数量が例年より少ない。
	悪くなる	鉄鋼業（広報担当）	・IT不況による設備投資の減少、米国テロを契機とした世界経済の冷え込みなどの影響により、メーカーからの発注量が減少している。
雇用 関連	良くなる	-	-
	やや良くなる	学校[大学](就職担当)	・次年度に向けての採用活動が早期化しているため、採用基準の厳しさは継続するものの、次年度新卒者向けの求人は活発となる。
	変わらない	人材派遣会社（経営者）	・人材派遣の求人は今後もある程度堅調に推移するが、正社員の雇用はますます厳しくなる。
		求人情報誌作成会社（支店長）	・企業の雇用に対するマインドが低いままである。 ・求人広告件数が伸びない。
	やや悪くなる	人材派遣会社（支店長）	・年度末に向けて各企業が求人数の調整に入るため、若干悪くなる。
		職業安定所（職員）	・窓口の求職者数が減少していない。
	悪くなる	人材派遣会社（支店長）	・全般的に雇用のミスマッチがある。
		新聞社[求人広告](担当者)	・広告意欲が全く盛り上がっていない。

## 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	スーパー（店長）	・時間延長により、売上が増加していく。
		衣料品専門店（経営者）	・若者の衣料品はあまり景気に左右されず、期待できる。
		旅行代理店（経営者）	・年末年始の国内旅行は特にスキーツアーを中心に20%から30%増加している。 ・米国テロがある程度落ち着けば、海外旅行も徐々に回復してくる。
		通信会社（店長）	・新しい商品の登場でやや良くなる。
		観光名所（職員）	・来年の記念イベントの行事で客足の増加が期待できる。
	変わらない	一般小売店[生花](経営者)	・販売単価が低下しており、来客数が増えても売上は増えない。
		百貨店（営業担当）	・ブランド商品は顧客の根強い支持がある。 ・歳暮は、個人顧客の受注は堅調であるが、法人需要は例年通り低調に推移する。
		スーパー（店長）	・10月、11月で来客数も底をついた感があり、横ばいで変わらない。
		スーパー（財務担当）	・年末年始にかけて客の購買意欲に期待したいが、冬のボーナス相場をみていると、あまり期待もできない。
		家電量販店（営業担当）	・販売台数を増やしても、売上が伸びない状態が当分続く。
		乗用車販売店（管理担当）	・消費をできる限り抑えようとする感じが強い。
		タクシー運転手	・忘年会の予約等が入っていないことやボーナスカット等で、現状とあまり変わらない。
		設計事務所（職員）	・ほぼ前年並み、あるいはやや下回る程度の受注量である。

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
		住宅販売会社（従業員）	・競争も厳しく、受注金額の低下傾向が続く。
		住宅販売会社（従業員）	・住宅金融公庫の廃止等が話題となっており、客が行動を控えている。
	やや悪くなる	一般小売店〔菓子〕（販売担当）	・デパートの増床に伴って消費の活性化が期待されたものの、菓子類は動いておらず、この状況が続く。
		スーパー（店長）	・客の買い控え傾向は最近一段と強くなっており、年末商品も買い控えが増える。
		コンビニ（経営者）	・同一商圈内で、競合店のオープンが重なり、来客数の減少が懸念される。
		コンビニ（店長）	・平日の落ち込みはそれほどでもないが、日曜日、連休の動きが悪くなっており、あまり期待できない。
		衣料品専門店（経営者）	・高級品の購入に対して非常に慎重になっており、1枚しか買わない傾向が続く。
	観光型旅館（経営者）	・国内旅行の増加は大阪、東京が中心であり、地方の伸び悩みは続く。	
悪くなる	タクシー運転手	・100円バスの導入などから、ますます厳しくなる。	
企業動向関連	良くなる	-	-
	やや良くなる	-	-
	変わらない	輸送業（配車担当）	・荷動きの落ち込みや在庫圧縮などがあり、厳しい状況は変わらない。
	やや悪くなる	一般機械器具製造業（経理担当）	・売上は縮小し、リース単価も一時回復の兆しがみえたものの、再び下げに転じるとみられる。
輸送業（支店長）		・中規模取引の荷主からも、5%から10%前後の経費削減要請が常態化していく。	
輸送業〔貸切観光バス〕（経営者）		・企業の人員削減などから、余暇産業は厳しい状況になる。	
不動産業（経営者）		・業者から仕事を回して欲しいという希望が更に増えていく。	
広告代理店（経営者）		・広告出稿量が多かった携帯電話会社の広告も減少傾向にあり、地方では比較的多い自動車関係の広告も同じ傾向にある。	
悪くなる	家具製造業（営業担当）	・量産品の家具はますます海外生産となり、厳しい状態が続く。	
	建設業（総務担当）	・受注単価の切り下げがきつくと、生き残りをかけて、協力会社を含めた総合的な体力勝負になっていく。	
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（従業員）	・求人企業数が例年より極端に少ない。
		職業安定所（職員）	・人材派遣業、建物サービス業、警備業、美容業、事業サービス業などの求人は引き続き堅調であるが、製造業、土建業は少ない状態が続く。
	やや悪くなる	人材派遣会社（支店長）	・派遣料金の値引き要請や派遣より人件費の安いパート、アルバイトへ切り替える動きがみられる。
	悪くなる	職業安定所（職員）	・IT関連の請負会社で、雇用調整を実施する企業が増えている。

## 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	-	-
	やや良くなる	旅行代理店（業務担当）	・米国テロの状況がやや落ち着いてきて、客の気持ちが旅行に向くことが期待できる。

分野	景気の先行き判断	業種・職種	景気の先行きに対する判断理由
企業 動向 関連		通信会社（企画担当）	・移動体通信業界では来年2～3月から新機種が発売されるので、新規需要が見込める。
		ゴルフ場（従業員）	・米国テロの影響で国内旅行が増えたため、予約が増えている。正月の予約も満杯の状態である。
	変わらない	百貨店（売場担当）	・来客数と買上点数は確かにアップしているが、9月から一品単価の下げ幅が拡大している。
		百貨店（営業担当）	・クリスマスは米国テロの影響もあって、派手には出来ないという感じがある。ギフトも官公庁や法人において自粛が予想される。
		スーパー（店長）	・来客数は昨年並を維持しているが、客単価と一品単価の低下がこれからも続く。 ・客は特に食料品や消耗品について単価を意識した買物をしている。
		衣料品専門店（店員）	・年末は食品を中心に商品の動きが良くなるが、例年、年明けの1～2月は衣料品の買控えが一番おこる時期である。
		旅行代理店（従業員）	・冬休み、正月と旅行客獲得に一番良い時期にもかかわらず、ツアーの空席が目立ち、目標数に届いていない。
		住宅販売会社（従業員）	・客は長期ローンを抱えることに不安を持っている。
	やや悪くなる	商店街（代表者）	・客の買物行動が慎重になっており、衝動買いが極端に少なくなっている。
		商店街（代表者）	・冬のボーナスが期待薄のため、歳末商戦に向けた各商店の動きが鈍っている。
		百貨店（営業担当）	・狂牛病問題により牛肉の代わりに豚肉・鶏肉が売れているが、総売上の引上げにはなっていない。
		スーパー（総務担当）	・年末のボーナスの減少が懸念されることと、政府の構造改革の具体策が出てくることから、消費者の購買意欲が低下していく。
		衣料品専門店（総務担当）	・市内大手企業の賞与がカットされたこともあり、中年家庭の消費が減少していく。
		その他専門店〔書籍〕（店長）	・資格関係の本の売上が大きく伸びており、就職が厳しい状況にあることがわかる。
		高級レストラン（経営者）	・2～3か月後は忘年会シーズン後で、集客が厳しい時期であるので、客数、客単価等の動きは悪くなる。
		高級レストラン（スタッフ）	・忘年会の予約も少なく、月々の宴会予約も減ってきている。
		タクシー運転手	・客の話を聞いていると、忘年会は手出しであるとか、ボーナスがカットされたなど悪い話ばかり聞く。
		通信会社（業務担当）	・クリスマス、年末商戦を迎えて店頭も季節感を出したディスプレイをしているが、来客数の割に売上が伸びていない。
		設計事務所（職員）	・新規の受注物件もまったく伸びがない上に、会社全体でリストラの動きが進んでいる。
		住宅販売会社（従業員）	・依然として将来に対する不安感が先行していて、商談が長引いている。
	悪くなる	高級レストラン（経営者）	・12月の忘年会シーズンの予約が例年の半分で、年明けの予約も入っていない。
都市型ホテル（スタッフ）		・婚礼の予約状況が伸び悩んでいるうえ、客室単価も低下している。	
住宅販売会社（従業員）		・構造不況や国の緊縮財政、公共事業等の削減により、建設業の景気がますます悪くなり、住宅販売業界は影響を受ける。	
企業 動向 関連	良くなる	-	-
	やや良くなる	農林水産業（経営者）	・年末年始の需要期と重なることや、輸入物の制限が行われていることから、かなりの需要が期待される。

分野	景気の先行き判断	業種・職種	景気の先行きに対する判断理由
	変わらない		
	やや悪くなる	農林水産業（従業者）	・狂牛病の影響が長引いており、農産物の生産者価格が上向く兆しが無い。
		食料品製造業（経営者）	・売上の増加はその大部分が営業努力によるもので、将来需要は非常に流動的で予想できない。
		窯業・土石製品製造業（経営者）	・定番商品が動いておらず、長期的な受注もない。
		電気機械器具製造業（経営者）	・これからは安く提供出来るシステム構築を図っていく他は助かる道はない。 ・今年は賞与の支払いも見合わせようという状況である。
		輸送用機械器具製造業（営業担当）	・発注側から、受注量は増えることはなく下方修正する方向にあるという通知があった。
		建設業（営業担当）	・新規物件がなく、逆に計画中止や延期が多発しており、受注見込み総額が減少している。
		輸送業（総務担当）	・半導体関係は依然として悪い状態が続いており、回復の見込みがなく、食料品関係も狂牛病問題の発生で生産調整が続いている。冬物衣料品も今のところ良い材料がない。
		経営コンサルタント	・低価格化が進み、企業としてやっていけない状態が続いている。コスト削減もこれ以上出来ない状態である。
	悪くなる	電気機械器具製造業（経営者）	・半導体関連では、年末年始にかけて各大手電機メーカーが一時帰休を実施している。
不動産業（従業員）		・不動産価格の下落もまだ底が見えておらず、企業倒産が増加する。	
雇用関連	良くなる	-	-
	やや良くなる	-	-
	変わらない		
	やや悪くなる	人材派遣会社（社員）	・派遣先から、2月や3月で解約するという話が増えてきている。
		人材派遣会社（社員）	・年末、年度末を控えての区切りであるためか、事業所閉鎖等の情報がよく入ってきている。
		職業安定所（職員）	・事業主都合による離職者が前年同月比で2か月連続の増加となっている。
悪くなる	職業安定所（職員）	・常用就職者からパート就職者への切り替えを実施する企業が増加している。	
	民間職業紹介機関（支店長）	・発注側でリストラが進んでおり、派遣需要そのものが激減している。	

## 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〔衣料・雑貨〕(店長)	・商品単価は上昇し、来客数が増加する。
	やや良くなる	その他専門店〔楽器〕(経営者)	・年末年始のボーナス商戦やお年玉景気がプラスの商戦材料になる。
		都市型ホテル(支配人)	・官民一体となった「だいじょうぶさあ～沖縄」キャンペーンにより、今後風評が払拭されていけば今月より回復の動きに向かう。
	変わらない	スーパー(経営者)	・来客数は対前年比、2、3か月比ともに微増であり、今後も大きな落ち込みはなく、この状態が続く。
		スーパー(企画担当)	・今月は新店舗の出店の相乗効果により来客数は大幅に増加したが、先行きの不透明な状況は続き、現状は変わらない。



分野	景気の先行き判断	業種・職種	景気の先行きに対する判断理由	
企業 動向 関連		コンビニ（エリア担当）	・一時的な年末商戦で売上は例年より増加するものの、値下げ合戦、値引き合戦により利益が得にくく、企業単位の利益幅は薄くなる。	
		家電量販店（副店長）	・年末に向けて来客数は増加するが、ボーナス等の減少により高額商品の購入に対しては慎重になり、消費動向を変えるにはまだ厳しい状況が続く。	
		都市型ホテル（スタッフ）	・米国テロ後、沖縄観光の状況は短期的には回復材料がなく、現状のまま推移する。	
		旅行代理店（経営者）	・沖縄への入域観光客の減少が続くため、観光不況感が広がり、県外への県内旅行客も減少が続く。	
	やや悪くなる	商店街（代表者）	・米国テロの影響はまだ続いており、若干良くなっている部分も見受けられるが、全体的には下降線をたどっている。	
		百貨店（副店長）	・米国テロによる沈滞ムードが依然あり、狂牛病問題も再発し、消費に対する悪条件が今後一段と消費者の購買力減退に影響を与える。	
		衣料品専門店（経営者）	・この先のクリスマス、成人式に期待するものの、先が読めない状況である。	
		乗用車販売店（経営者）	・レンタカー、タクシー業界等も観光客の相次ぐキャンセルにより売上不振になっており、すぐには回復しない。	
		住宅販売会社（経営者）	・米国テロの影響による観光関連産業が落ち込んでいることからこれによる不況感が増し、景気は低迷し、住宅関連産業への影響が今後も広がる。	
		住宅販売会社（従業員）	・金利が低下もしくは横ばい傾向にあるが、低金利の中でも新規住宅の動きはない。今後この状態が続く。	
	悪くなる	コンビニ（経営者）	・客単価が対前年比で4ポイント低下している。	
		その他飲食店〔居酒屋〕（経営者）	・若年客は安売り店舗に移行し、中年層の外食割合は減少傾向にあることから、店舗全体の75%が赤字に転落している。商圏1km以内での外食活動や大手組織への宴会勧誘等、攻めの営業により取り戻しつつあるが、スタッフの負担が増大しており、今後は厳しくなる。	
		観光型ホテル（スタッフ）	・来客数の回復の動きがみられない。	
	企業 動向 関連	良くなる	-	-
		やや良くなる	輸送業（総務担当）	・米国テロによる影響も落ち着き、年末、年始で物量が増加する。
		変わらない	輸送業（営業担当）	・観光客が増えない限り変わる要素はない。
			通信業（営業担当）	・現状の受注率は順調な伸びを示しているが、サービス単価が低下傾向にあり、結果として売上は厳しくなる。
		やや悪くなる	不動産業（支店長）	・見込み客や、来客者、問い合わせ客の決断が遅くなっており、成約率が低い。
	雇用 関連	悪くなる	-	-
良くなる		-	-	
やや良くなる		-	-	
変わらない		人材派遣会社（営業担当）	・今後2～3か月は米国テロの影響で景気が低迷することが予想され、現在の厳しい状況が続く。	
		学校〔専門学校〕（就職担当）	・建設関連の公共工事の減少や米国テロ事件の影響により、建設業や旅行業関連の求人数が減少している。	
やや悪くなる		職業安定所（職員）	・米国テロ発生後、サービス業関連、リゾートホテル業等からの求人がなく、また、販売業、飲食業にも影響が出ている。	
悪くなる	人材派遣会社（経営者）	・米国テロ以降、景気のダメージが大変大きく、具体的に身近においてリストラや倒産がではじめている。また、製造業の空洞化が予想以上のスピードで進んでおり、その影響が他の業種に影響を与えている。		
	求人情報誌製作会社（経営者）	・求人情報誌制作会社（経営者） ・求人数が同業者合計でかなり減少している。廃業寸前で解決策が見つからない状況にあるとのサービス業者の話もよく聞かれることから、今後も悪化する。		