

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	住関連専門店 (統括)	販売量の動き	・大雪の影響で、除雪器具の売上が大幅に増加している。この他、ストーブや自動車のスノーブラシの売上も増加している。	
	やや良く なっている	コンビニ(店 長)	販売量の動き	・弁当の動向をみると、売上がピークだった4年前と同程度に販売量が戻りつつある。	
		旅行代理店 (従業員)	販売量の動き	・海外旅行は依然として低迷しているが、国内旅行、特に東京ディズニーリゾートを中心に販売量が増加している。	
		旅行代理店 (従業員)	販売量の動き	・米国テロが発生した時期と比較して、海外旅行に回復の兆しが見え始めている。	
	変わらない		商店街(代表 者)	お客様の様子	・依然として客の購買は慎重である。特に、中高年層でその傾向が顕著である。
			商店街(代表 者)	お客様の様子	・防寒商品の販売が本格化する月だったが、客の財布のひもは堅く、バーゲンまで購買を待っている。
			一般小売店 [土産](店 員)	単価の動き	・スキーツアーのシーズンとなったが、若年層が中心であるため、販売量が増加したものの、客単価、商品単価が低い。
			百貨店(売場 主任)	販売量の動き	・商品の単価が低下しており苦戦している。客は、冬物売り尽くしセールの前倒しを期待している。
			スーパー(店 長)	お客様の様子	・炭鉱の閉山が決定したこともあり、客に雇用面等の先行き不安などから、買い控え傾向がみられる。
			スーパー(店 長)	競争相手の様子	・競合店のチラシ打ち出し回数、以前に比べて増加しており、競争が一層激しくなっている。
			衣料品専門店 (店員)	単価の動き	・1年の中で、一番忙しい時期ではあるが、マフラー等の低価格の商品を買う傾向が強く、例年に比べて客単価が低い。
			その他専門店 [医薬品] (経営者)	お客様の様子	・本当に体の具合が悪くなった段階で来店して薬を求める傾向が強く、余裕を持って健康に気配りして、体に良い物を購入する客が少ない。
			高級レストラン (スタッフ)	来客数の動き	・狂牛病による風評被害も幾分薄れ、徐々に来客数が増加している。
高級レストラン (スタッフ)			お客様の様子	・公務員の団体利用が少し増加したが、民間会社の団体予約が減少し、全体では売上に変化はない。ただし、単価が上昇しているものの、来客数が減少しているため、危ない傾向ではある。	
住宅販売会社 (従業員)	販売量の動き	・高額商品の売行きが悪く、低単価の商品も現状維持という状況である。			
やや悪く なっている		商店街(代表 者)	単価の動き	・クリスマスプレゼントの単価が非常に低下している。	
		スーパー(店 長)	販売量の動き	・チラシの特売商品が、低価格でも、以前より販売量を確保できなくなっている。	
		スーパー(店 長)	単価の動き	・来客数は増加したが、一品当たりの単価については回復めどが立たない。	
		スーパー(店 長)	お客様の様子	・メモをみながら購買する客が目につく。また、チラシを持って来店する客は他社のチラシと比較しながら購買している。	

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）	競争相手の様子	・歳末商戦に向け、競合各社の折込チラシの頻度は激しさを増している。相場が高騰している豚・鶏肉等、一部の商品を除き、商品単価は低下の度合いを強めている。
		乗用車販売店（従業員）	販売量の動き	・新型車は売れているが、それ以外の車種は動きが悪い。
		住関連専門店（営業担当）	単価の動き	・歳末商戦に入ることから、競争に一段と拍車がかかり、低価格志向が強まっている。
		住関連専門店（従業員）	販売量の動き	・来客数も減少している。
		高級レストラン（経営者）	来客数の動き	・来客数、店内消費ともに減少している。
		スナック（経営者）	来客数の動き	・12月は忘年会シーズンなので、来客数が多い時期であるが、例年と比べると街へ出る客が減少している。また、若年層向けの店は好調だが、のれんの古い店は、来客数が激減して苦戦している。
		観光型ホテル（経営者）	来客数の動き	・来客数の落ち込みが特に大きく、約1割近い減少となっている。
		旅行代理店（従業員）	お客様の様子	・年末年始の海外旅行の申込が依然として低調である。
		タクシー運転手	来客数の動き	・夜間の人出が例年よりも少なく、売上の減少が続いている。
		タクシー運転手	お客様の様子	・この時期は忘年会シーズンですすきのがにぎわうが、昨年よりもタクシーの乗客数が減少している。昨年の週末は夜間3時頃までタクシーが拾えない状況であったが、今年は1時頃でも少し拾える。
	悪くなっている	商店街（代表者）	来客数の動き	・炭鉱閉山、教育大学の移転、地元大手スーパー倒産等で消費者の不安は増すばかりであり、客足がほとんどない状態である。
		百貨店（売場主任）	来客数の動き	・来客数の減少に加えて、高額商品の動きが鈍く単価も低下している。
		コンビニ（エリア担当）	単価の動き	・例年の12月は、酒、ビール等、単価の高い商品が動くが、今年はそれらの商品がかなり悪い状況である。
		衣料品専門店（店長）	販売量の動き	・当店の展示会や商品街の売出し状況を見ると、販売量が減少している。
		高級レストラン（スタッフ）	単価の動き	・観光客入込数は増加しているが、客単価が更に低下している。
		旅行代理店（従業員）	来客数の動き	・海外旅行は依然として低調であり、特に熟年層の旅行需要が低迷している。
		旅行代理店（従業員）	それ以外	・取引先等からの電話が全く鳴らない時間帯がかなりある。電話が鳴っているのは朝と夕方だけというのが実感である。
		観光名所（役員）	来客数の動き	・オフシーズンは地元客が中心となるが安近短の傾向が高まっているためか動きが極めて鈍い。新聞、雑誌等で広告を頻繁に出しているが、引き合いがめっきり減少している。 ・消費単価の下げ止まりの感はあるが、来客数が増加しないと生き残っていくのが大変である。
		企業動向関連	良くなっている	-
やや良くなっている	食料品製造業（経営者）		受注量や販売量の動き	・例年よりも水産物の年末需要が多く、荷動きが回復している。

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
		食料品製造業 (団体役員)	受注量や販売 量の動き	・ 当地域の珍味業界は、乾燥珍味、生鮮珍味ともに受注、製造販売動向が好調な状況である。このため、休日稼働や時間外業務をする企業もあり、工場の稼働率も上向きである。特に、ギフト商品の販売が好調であり、単価が高くて、品質の良い物、こだわりのある美味しい物の受注が増加している。
		通信業(営業 担当)	取引先の様子	・ 新規案件やプロジェクト的なシステム構築の話及びコンテンツビジネスなど、新たな事業へ踏み出すという話を聞くことが多くなっている。
	変わらない	家具製造業 (経営者)	受注量や販売 量の動き	・ 業界全体は低迷しているが、高級品の動きは比較的堅調である。
		その他サービ ス業[システム ハウス] (経営者)	受注量や販売 量の動き	・ 受注期間を短くし、状況をみながら延長を繰り返す状況が取引先にみられる。仕事量は、新規案件はないが、現在不足しているわけでもない状況である。
		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	・ 件数はある程度確保しているが、大きな宴会が少ない。
	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。
		金融業(企画 担当)	取引先の様子	・ 多くの業種で過当競争に伴い販売価格や受注価格が低下している。
		その他非製造 業[機械卸売 業](従業員)	受注価格や販 売価格の動き	・ 消耗資材品の売上は、前年と比べて販売量で95%、販売額で92%であり、仕事量の減少と単価低下のダブルパンチで体力の消耗戦になっている。
	悪く なっている	金属製品製造 業(統括)	取引先の様子	・ 住宅関係の取引先の売上が減少している。
		輸送業(支店 長)	受注量や販売 量の動き	・ 受注単価の低下が恒常的に発生しているが、ここに来て、物流量の減少が、建築資材等に限らず、消費財にまで及んできている。
雇用 関連	良く なっている	-	-	-
	やや良く なっている	-	-	-
	変わらない	求人情報誌製 作会社(編集 者)	求人数の動き	・ 食品製造業、運輸業の求人数は前年に比べ大きく下回っているが、それ以外の業種については前年並みか、やや上回っている。この2、3か月は下降傾向であったが、今月に入り下げ止まり感がある。
	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	・ 求人数の伸びが横ばいから前年度割れへと低下している。
		新聞社[求人 広告](担当 者)	求人数の動き	・ 地元大手スーパーの破産、中堅ホテルの撤退等で職場が失われており、求職数に対する求人数の割合が昨年の半分にも満たない状況である。また、業種を問わず、採用を控える感が大変強くなってきている。
		職業安定所 (職員)	雇用形態の様 子	・ パートタイムの求人は増加したが、フルタイムは減少に転じている。また、求人全体に占めるパート求人の割合が3割以上になっている。
	悪く なっている	新聞社[求人 広告](担当 者)	周辺企業の様 子	・ 広告出稿、折込チラシが減少している。
		新聞社[求人 広告](担当 者)	周辺企業の様 子	・ 支店を閉鎖した広告会社がある。

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 [スポーツ用品](総務担当)	販売量の動き	・例年になく雪が多く、寒さも厳しいため、スキー、スノーボード、防寒衣料の動きが良く活気があり、2、3か月前より客の買上単価が上がっている。
		スーパー(経営者)	販売量の動き	・今月は祭日及び土、日曜日がクリスマス商戦や年末商戦とうまく重なり、一番比重の大きい繁忙日に販売量を稼ぐことができています。
		その他専門店 [靴](経営者)	販売量の動き	・12月に入ってから、雪が一定の間隔で降っているため、冬物が好調である。
		住宅販売会社(経営者)	販売量の動き	・受注量は前年より45%増、3か月前より10%増である。
	変わらない	百貨店(売場主任)	販売量の動き	・歳暮商戦は、法人需要が厳しかったものの個人消費でカバーし、年末商戦は単価が低下したものの来客数が増加し、いずれも前年並みとなっている。
		百貨店(企画担当)	お客様の様子	・歳暮は順調であるが、防寒衣料は寒いにもかかわらず、動きが鈍い。
		スーパー(店長)	それ以外	・ボーナス支給後の中旬ごろから、ようやく売上が前年を上回るようになってきているが、際物商品の売上は減少しており、普段の商品が伸びてきているという傾向は今年も変わらない。
		コンビニ(エリア担当)	来客数の動き	・相変わらず来客数が回復しておらず、客単価も依然低迷している。
		衣料品専門店(総務担当)	単価の動き	・歳暮商品では、個人客の売上はやや増加したが単価が下がり、法人関係は受注量が減少し、取りやめの企業が多くなるなど、厳しい状況は変わらない。
		その他専門店 [ガソリンスタンド](経営者)	販売量の動き	・例年より早く降雪があり、寒い日が続いたことから、タイヤや灯油の売上が好調であったが、ガソリン市況は下がる一方で、全体としては変わらない。
		一般レストラン(経営者)	来客数の動き	・クリスマスは若いカップルが多かったが、これまで利用していた中高年のサラリーマンなどの来店が減少し全体では変わらない。
		観光型ホテル(経営者)	来客数の動き	・来客数は5%程度増加しているが、相変わらず販促企画の低価格商品に集中しており売上は伸びない。
		観光型旅館(経営者)	来客数の動き	・早めの忘年会セールスが効果を奏し、入込数では前年実績をクリアしているが、単価の低下傾向には変わりはない。
		都市型ホテル(経営者)	販売量の動き	・忘年会の受注は業種により差があり、建設、不動産などの忘年会は減少したものの、ほかでカバーしている。
		通信会社(営業担当)	単価の動き	・ここ数か月間は客単価の低下は止まっているが、全体的に悪い状況は変わっていない。
		やや悪くなっている	百貨店(売場主任)	お客様の様子
	スーパー(経営者)		販売量の動き	・特に青果物の価格の下落が激しく、同じ数量を販売しても15%位の売上減少となっている。
	スーパー(店長)		単価の動き	・既存店の来客数が対前年比で106%、客単価が97%、商品単価が97%と単価下落が続いている。特に農産物、野菜類は対前年比80%台の相場安となり、また牛肉売上が対前年比60%台と回復せず、豚肉や鶏肉ではカバーできない状況である。

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
		スーパー（総務担当）	単価の動き	・ 今月の青果物の一品単価は前月より約7%、前年より2.5%低下し、食肉の一品単価は、前月から0.8%低下している。ただし、非食品関係の単価下落は前月よりは持ち直している。
		衣料品専門店（経営者）	お客様の様子	・ 冬物衣料の実売時期であるが、客の買い方が慎重で、必要な物以外は買ってくれない。
		衣料品専門店（経営者）	来客数の動き	・ 当地では雪の量が昨年より多い。今月前半は吹雪がないため好調であったが、10日過ぎから吹雪の影響により来客数が減少している。
		衣料品専門店（店長）	来客数の動き	・ ビジネスマンの需要が減少している。
		衣料品専門店（総務担当）	単価の動き	・ 来客数が増加せず、低価格帯中心の販売の動きが続いている。
		家電量販店（店長）	単価の動き	・ 大型商品、特にカラーテレビ、冷蔵庫など的高額商品の動きが悪く、商品単価がかなり低下している。パソコンは、元々高いものが相当安い販売価格になり、原価販売のような形に近づいている。
		乗用車販売店（経営者）	来客数の動き	・ 今年は雪の降る時期が例年より早く、来客数、販売量ともに減少している。
		住関連専門店（経営者）	お客様の様子	・ ボーナスサンデーの盛り上がりほとんどなく、クリスマスギフト商品の単価がかなり低下している。
		都市型ホテル（スタッフ）	販売量の動き	・ 対前年比で、ホテルの来客数が減少し、主力の宴会部門については売上が過去最低になるなど大変厳しい状況である。そのほか、館外店舗についても利用人員の減少により売上が低迷している。
		テーマパーク（職員）	単価の動き	・ 来客数はそれほど減少していないが、客単価が大幅に低下している。なるべく金を使わない節約志向の客が増えている。
		美容室（経営者）	来客数の動き	・ ボーナスシーズン、クリスマスにもかかわらず客単価が低下し、来客数は減少している。
		悪くなっている	商店街（代表者）	お客様の様子
	一般小売店 [カメラ]（店長）		販売量の動き	・ 12月に入って、販売量が極端に減少している。特にボーナス時期を過ぎてから、更に落ち込んでいる。
	百貨店（売場主任）		販売量の動き	・ コート関係を中心として、冬物衣料の動きが例年になく悪い。
	スーパー（経営者）		販売量の動き	・ 既存店の売上が前年より大幅に減少し、月を追うごとに減少幅が拡大している。
	スーパー（店員）		単価の動き	・ 来客数の減少はほぼ止まったが、客単価が急激に低下し、来客数の回復が売上に繋がらず厳しい。
	スーパー（企画担当）		お客様の様子	・ 週末を中心に来客数が減少し、客単価も低下が続いている。 ・ ヒット商品の売れる期間が極端に短くなっている。
	衣料品専門店（店長）		来客数の動き	・ 来客数が減少している。特に、子ども連れの30から40代の客層が前年に比べて非常に減少しており、厳しい状況である。
	家電量販店（店長）	単価の動き	・ 品定めに相当時間をかけたり、競合店を調べたりし、少しでも安く購入しようとする客が以前より増えている。チラシなどで購入する商品を決めて来店するため、単価アップがなかなかできない。	

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 (経営者)	販売量の動き	<ul style="list-style-type: none"> 冬のボーナス需要を見込んでいたが、2、3か月前より受注量や販売量が減少し、2ケタの落ち込みとなっている。 新車購入を見送る客が増加しており、また堅調であった中古車販売も商品単価が低下すると同時に販売量においても陰りが出てきている。
		乗用車販売店 (経営者)	販売量の動き	<ul style="list-style-type: none"> 今月は即決優先の精一杯の条件で受注促進を図ってきたが、車の販売はどん底である。客の話では、ボーナスカットは良い方で、ボーナス支給ゼロや倒産やリストラにより、取り巻く環境は最悪となっている。
		住関連専門店 (経営者)	来客数の動き	<ul style="list-style-type: none"> 来客数がなかなか増加しない状況が半年位続いている。それに加え、売上は対前年比約2割の減少である。
		住関連専門店 (経営者)	販売量の動き	<ul style="list-style-type: none"> 通常の年末であれば、当社で取り扱っている耐久消費財なども普通の月よりは多少動くが、今年はさっぱり動かない。このままでは廃業も余儀なくされるくらい深刻である。
		その他専門店 [ガソリンスタンド](営業担当)	単価の動き	<ul style="list-style-type: none"> 灯油の販売ではホームセンターなどとの競争が激しく、価格が月に数回下がり、マージンが圧縮されている。
		その他専門店 [酒](営業担当)	販売量の動き	<ul style="list-style-type: none"> 業務店、飲み屋の売上の落ち込みと贈答関係の落ち込みが昨年と比べかなり大きくなっている。
		一般レストラン (経営者)	来客数の動き	<ul style="list-style-type: none"> 来客数は、テイクアウトでは既存店ベースで2ケタ増加しているが、イートインでは逆に2ケタの減少が続いており、テイクアウトの伸びでイートインの減少を補うことができない状況となっている。
		その他飲食 [そば](経営者)	来客数の動き	<ul style="list-style-type: none"> 通りに全く活気がなく、人通りがいつもの半分くらいである。それに伴い、来客数も減少し客単価も少しずつ下降線をたどっている。ここ数年で今年の12月の売上は過去最低である。
		旅行代理店 (従業員)	お客様の様子	<ul style="list-style-type: none"> 年末年始にかけての海外旅行が米国テロの関係で非常に少なくなっている。また、客が旅行の予算をかなり絞っている。
		タクシー運転手	単価の動き	<ul style="list-style-type: none"> 例年の12月はかなり忙しいが、今年は客が少なく、帰宅時間がかなり早くなっている。
		観光名所(職員)	来客数の動き	<ul style="list-style-type: none"> 年末は例年であれば来客数がいつもより多いが、今年は随分少なく、年末という感じがしない。
		競輪場(職員)	販売量の動き	<ul style="list-style-type: none"> 競輪の車券売上額が、この3か月で12%減少している。
		住宅販売会社 (従業員)	来客数の動き	<ul style="list-style-type: none"> 来場者数が対前年比で約半分になっている。 新規物件の広告チラシを2回出したが、客の反応は悪く、住宅に関する動きが非常に鈍い。
企業 動向 関連	良くなっている	-	-	-
	やや良くなっている	-	-	-
	変わらない	木材木製品製造業(経営者)	受注価格や販売価格の動き	<ul style="list-style-type: none"> 商品の採算割れの状態が、12月に入っても改善せずが続いている。
		金融業(営業担当)	取引先の様子	<ul style="list-style-type: none"> 取引先企業の受注競争が激しさを増しており、受注価格が非常に厳しくなっている。
経営コンサルタント		取引先の様子	<ul style="list-style-type: none"> 下請企業の受注ロットが小さくなると同時に、単価が安くなるという状況が続いている。 	

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	農林水産業（従業者）	受注量や販売量の動き	・注文数は例年と同じであるが、価格が半分程度の商品の注文が倍に増えている。
		食料品製造業（経営者）	受注価格や販売価格の動き	・最近の量販店は、より低価格帯の商品を選択する傾向が強く、類似品が出回れば納入価格の安いものを優先し簡単に商品が切り換えられ、定番化が進められない。
		食料品製造業（経営者）	受注量や販売量の動き	・景気はもう底になっているととらえていたが、依然として下降線をたどっている。年末にかけて消費が伸びると思ったが、逆に冷え込んでいる。
		建設業（経営者）	競争相手の様子	・競争激化によるたたき合いで、低入札価格制度に該当した件数が増加している。
		新聞販売店（店主）[広告]	取引先の様子	・チラシ折込の依頼が極端に減少し、読者数も減少している。
	悪くなっている	食料品製造業（経営者）	取引先の様子	・宮城県内向けの出荷が非常に厳しく、特に飲食店での消費が非常に悪い。
		食料品製造業（経営者）	受注量や販売量の動き	・受注量が減少しているほかに、販売元からの商品の値下げも頭が痛い。
		出版・印刷・同関連産業（経理担当）	受注量や販売量の動き	・客が年末恒例にしていたいくつかの印刷物が、今年から取りやめになっている。
		電気機械器具製造業（経営者）	受注量や販売量の動き	・受注が全くみえない状態で、例年の年末商戦も過去のものとなり、事業経営以前の状況である。
		輸送業（経営者）	受注量や販売量の動き	・物流量が極端に減少している。
		輸送業（従業員）	受注量や販売量の動き	・例年のような年末繁忙期という貨物状況ではなく、下降の一途をたどるばかりである。
		コピーサービス業（経営者）	受注価格や販売価格の動き	・単価の低下などにより、受注高は対前年比80%位である。
		その他非製造業[食料品卸売業](経営者)	受注量や販売量の動き	・スーパーと商談しても価格だけが先行して、その時の発注量と実際の発注量が異なり、ほとんど少なめに発注されているという状況にある。
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	人材派遣会社（社員）	周辺企業の様子	・年末の繁忙期シーズはあったものの、以前と変わらず派遣契約の短期化が進んでいる。また、派遣を使わずパート化する傾向も根強く残っており、今後長期で派遣利用を考えている業界はほとんどない。
	やや悪くなっている	人材派遣会社（社員）	それ以外	・業績が悪く仕事量が減少したため、契約打ち切りや途中終了という話が、今月だけで9件ほどあり、ここ数か月の間に3倍近くに増加している。
		職業安定所（職員）	求職者数の動き	・新規求職数が対前年比では3か月連続で大幅に増加している。特に事業主都合による離職者が増加している。加えて失業期間が長期化しているため、無業者も大幅に増加している。
		職業安定所（職員）	周辺企業の様子	・製造業、特に電気機械や合板等の業種で人員整理などを行う企業が増加している。
		職業安定所（職員）	周辺企業の様子	・雇用調整の動きが一段と目立ってきており、特に30名以下の小規模製造業の人員過剰感が強くなっている。
悪くなっている	人材派遣会社（社員）	周辺企業の様子	・これまで事務系などの間接部門の人員削減は合理化を目的としており、派遣契約につながってきたが、このところコスト削減のために契約の中途終了が増えている。	

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
		求人情報誌製作会社（編集者）	雇用形態の様子	・新規社員採用の激減、パートや派遣社員の活用、請負委託事業の削減という傾向が強い。
		新聞社〔求人広告〕（担当者）	求人数の動き	・12月の求人広告申込が対前年比で70%に落ち込んでいる。
		新聞社〔求人広告〕（担当者）	求人数の動き	・求人広告は現在、最低状態にある。3か月と比べ53.74%減となっている。
		職業安定所（職員）	求人数の動き	・新規求人数が対前年比で6か月連続して減少している。特に製造業の求人数が対前年比56.4%の大幅な減少となっている。
		職業安定所（職員）	求職者数の動き	・事業主都合により離職した新規求職者が大幅に増加している。

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	スーパー（店長）	来客数の動き	・12月の来客数は対前年比120%、売上は同117%であり、周辺店舗の業況も好調である。
		スナック（経営者）	来客数の動き	・月末に実施した座敷の増築により、状況は非常に良い。この時期でも、頑張っているいるやれば、良くすることもできる。
	やや良くなっている	一般小売店〔衣料〕（経営者）	販売量の動き	・大口需要の冬物、防寒衣類の売上が安定している。
		スーパー（経営企画担当）	来客数の動き	・1年前から始めた業務改革の効果が出て、3か月連続で前年の売上を上回る状況である。
		旅行代理店（従業員）	それ以外	・海外旅行の受注が定期的に入ってきている。
	変わらない	百貨店（販売促進担当）	単価の動き	・早期割引会の実施により、11月に前倒して好調であった歳暮ギフトであるが、12月の売上は、その反動で減少している。
			販売量の動き	・来客数は微増であるが、客は必要な物以外買わないので、売上が伸びていない。
		スーパー（店長）	お客様の様子	・買上点数、来客数ともに、対前年比95%で推移している。客は本当に必要な物しか買ってない。
		乗用車販売店（経営者）	単価の動き	・販売台数は相応の水準にあるが、客の注文内容があまりに厳しく、利益が確保できない。
		乗用車販売店（従業員）	単価の動き	・新発売の軽自動車の販売台数は増加しているが、高額車の販売が落ちており、全体の売上高は伸びていない。
		乗用車販売店（販売担当）	販売量の動き	・11月に行った宣伝の効果で、3か月前と比べて販売台数が伸びているが、中古車に限っての話である。
		その他専門店〔ガソリンスタンド〕（従業員）	販売量の動き	・販売量は依然として前年割れの状態で、減少率は3か月前と変わらない。
		高級レストラン（店長）	来客数の動き	・売上は普段より良いが、会社関係の忘年会が減少し、友人や家族での忘年会やパーティが増加している。
タクシー運転手		お客様の様子	・忘年会シーズンに入っているが、金、土曜日だけ通常より動いた程度で、それ以外は普段と変わらない。水揚げも変わらない。	
遊園地（職員）	来客数の動き	・海外からの来場者の減少が続いている。		

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
		競輪場（職員）	それ以外	・新賭式の導入により、入場者数、売上金額ともに伸びているが、購入単価は低下している。
		美容室（経営者）	販売量の動き	・おしゃれに気を遣う客が増え、販売量が増加している。
		設計事務所（所長）	それ以外	・仕事の依頼はあるものの、一時的なもので、このまま仕事が増加することは期待できない。
	やや悪くなっている	一般小売店 [精肉] (経営者)	お客様の様子	・客は、何でも家庭にあるもので間に合わせ、買い控えをしている。
		一般小売店 [青果] (店長)	販売量の動き	・例年、干し芋の注文発注が多い時期であるが、今年は来客数が例年並みでも、贈る量が半分に減少している。
		一般小売店 [金物] (経営者)	販売量の動き	・建設資材の販売では、仕事量、販売量ともに減少している。
		百貨店（担当者）	お客様の様子	・客は必要な物以外は購入せず、必要な物は高額であっても買う。安いだけの商品では売れない。
		百貨店（販売促進担当）	お客様の様子	・11月には需要の先取りで好調に推移したものの、12月に入り、その影響で販売が苦戦している。
		スーパー（経営者）	お客様の様子	・イベントにより来客数が増加しても、イベントが終わると、反動で激減する。合計すると来客数は変わらず、昨年以上に費用がかかっている。
		コンビニ（経営者）	単価の動き	・年末特需はあるが、単価が低下している。単価を上げると、客に支持されない。
		コンビニ（経営者）	単価の動き	・買上単価が、前年同月比で6%落ち込み、生活回りの商品に対する購買意欲の低下を感じる。
		コンビニ（店長）	競争相手の様子	・近所に2店のコンビニが開店したため、来客数、売上が8%ほど低下している。
		衣料品専門店（統括）	販売量の動き	・年始用品の販売時期であるが、企業向け挨拶タオル等の商品の販売量は、例年の半分程度であり、単価の値下げ要求も多い。
		一般レストラン（業務担当）	販売量の動き	・倒産まではいかなくても、廃業や負債の増加がないうちに、商売をたたんでしまう同業者、客が増加している。
		都市型ホテル（スタッフ）	単価の動き	・宿泊単価並びに宴会関係で、5千円を割る価格帯の商品が売れている。来客数を確保しないと、売上が増加しない状況である。
		都市型ホテル（スタッフ）	単価の動き	・客が宴会、婚礼の予算にシビアになっている。
		旅行代理店（従業員）	お客様の様子	・年末年始の海外旅行についても、思った以上の需要の回復が見込めない。
		通信会社（社員）	販売量の動き	・新規契約数が減少しており、買換えも頭打ちとなっている。
		観光名所（職員）	お客様の様子	・観光客の入込、旅館、ホテルの宿泊客が減少している。
		ゴルフ場（従業員）	来客数の動き	・冬場の来客数減少に伴い、各業者が料金競争を行い、自分の首を絞めている。
		その他サービス [自動車整備業] (事務長)	来客数の動き	・整備料金の値下げにより、車検は若干増加しているものの、売上は依然として伸びない。客は、多少傷んでいても使えるものは使用したいと言い、格安料金を望む声が大半である。
設計事務所（所長）	競争相手の様子	・設計業界全体で仕事量が減少しており、事務所間の格差は激しい。仕事があるところは少なく、ないところが多い。		
設計事務所（所長）	お客様の様子	・今まで計画していた仕事で、最後の詰めの段階で中止になっている。		

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
		住宅販売会社（経営者）	お客様の様子	・現地案内会等の広告を出しているが、客の出足が大変少なく、成約率も低くなっている。
		住宅販売会社（経営者）	競争相手の様子	・ダンピング、値引きが更に激しくなっている。通常住宅では、10%値引きが限界であるが、20、25%引きも出てきている。
	悪くなっている	商店街（代表者）	販売量の動き	・パーゲンを実施しても、売上の前年実績をクリアできない。
		商店街（代表者）	販売量の動き	・恐ろしいほどに注文が減少し、困っている。仕方なく、知人、友人、親戚等に商品購入を依頼している。
		商店街（代表者）	来客数の動き	・寒くなっても冬物の動きが全くない。昨年は冷やかしついでに買っていた客も、今年はいない。
		一般小売店〔金物〕（経営者）	販売量の動き	・年末の季節商品の動きが悪い。例年と違い、売上は通常月と変わらず、歳末商戦は不振である。
		スーパー（管理担当）	お客様の様子	・歳末に期待していた衣料品の売上が悪い。食料品も、狂牛病の影響で悪い。ギフトにも昨年ほどの動きがみられない。
		スーパー（副店長）	販売量の動き	・年末商戦の中で、お節料理、お節材料の動きが悪くなっている。
		衣料品専門店（経営者）	来客数の動き	・県内の中心的金融機関の経営不安説、相次ぐ信用組合の破たん、サービス企画、パーゲンセール期間中ともに、来客数、販売量が減少している。
		自動車備品販売店（経営者）	お客様の様子	・必需品以外は、売上が対前年比で約半分になっている。客は必要な物以外は買わない。
		その他専門店〔ガソリンスタンド〕（営業担当）	単価の動き	・元売の仕切価格が下がる一方、売価も低下しており、販売価格が低迷している。
		スナック（経営者）	来客数の動き	・客単価も非常に低下している。
		観光型ホテル（スタッフ）	来客数の動き	・宿泊予約が減少している。
		タクシー（経営者）	お客様の様子	・3か月前と比べて、夜から深夜にかけてのタクシー利用が減少している。特に、深夜の利用客減少が響いている。
タクシー運転手	お客様の様子	・今年は早くから雪が降り続き、足元の悪い日が多かったが、期待に反して乗客数は増加していない。歩きづらい程度では、タクシーに乗ってもらえない時代になっている。		
企業動向関連	良くなっている	-	-	-
	やや良くなっている	輸送業（営業担当）	取引先の動き	・年末年始を迎え、取引先でもスーパー等の受注が増加している。
	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	・デフレに加え、狂牛病の影響を大きく受けている。
		金融業（融資担当）	取引先の動き	・客は、ボーナスが予想より少なく、消費の方にはなかなか回せない、年末年始の旅行等の出費を切り詰めると話している。
	やや悪くなっている	食料品製造業（製造担当）	取引先の動き	・昨年店をオープンした取引先が、閉店してしまっている。
		電気機械器具製造業（経営者）	競争相手の様子	・取引先及び同業の競争相手もリストラを実施している。
		金融業（経営企画担当）	取引先の動き	・製造業の状況が厳しく、工場閉鎖、下請業者の整理、パート、契約社員の解雇などリストラで対応をしている。ボーナスのカット等、資金繰りにも苦慮している取引先がある。

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
		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9か月連続で前年を下回り、大手広告主にも出稿回数、枚数の減少がみられる。
		経営コンサルタント	取引先の動き	・取引先の業績が依然として横ばいである。各社とも、新規事業のシーズ、技術やノウハウの獲得が課題となっている。
		その他サービス業 [情報サービス] (経営者)	取引先の動き	・取引先から、設備計画の見直し、リストラ等の話が多く出るようになってきている。
		その他サービス業 [放送] (営業担当)	取引先の動き	・大手企業の倒産、製造業を中心とした工場の統廃合等の影響で、地域企業が不安感を持ち、コマシヤルの受注が厳しくなっている。
	悪くなっている	金属製品製造業 (経営者)	受注量や販売量の動き	・大手、中小を問わず、業界全体の仕事量が減少している。
		電気機械器具製造業 (経営者)	受注量や販売量の動き	・月を追うごとに受注量が減少している。
		電気機械器具製造業 (経営者)	取引先の動き	・取引先で倒産する企業がある。 ・仕事量の減少により価格競争が激化している。
		精密機械器具製造業 (経営者)	取引先の動き	・主取引先の販売が不調である。
		その他製造業 [宝石・貴金属] (経営者)	受注量や販売量の動き	・クリスマスセールもあまり盛り上がりず、ブランドのみが活発に動き、宝飾品は今一歩動きがない。
		建設業 (総務担当)	受注量や販売量の動き	・公共事業の減少の影響が大きい。特に、市町村発注工事が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 (経営者)	採用者数の動き	・生産の加工関係では、人員等の要請はない。雇用面では安定しているが、賃金は低下している。他方面への人材要請もあるが、賃金形態が合わず、一進一退である。
	やや悪くなっている	求人情報誌製作会社 (経営者)	周辺企業の様子	・周辺でもリストラをする企業が多く、雇用は一段と困難になっている。
		職業安定所 (職員)	求人数の動き	・新規求人数は3か月連続で減少、有効求人倍数も5か月連続で低下している。産業別では、製造業、建設業、運輸通信業の落ち込みが激しい。倒産、業務縮小による解雇が増加している。
		職業安定所 (職員)	周辺企業の様子	・IT関連を中心とした、製造業の雇用調整の増加が目立つ。
		学校 [短期大学] (就職担当)	求人数の動き	・米国テロや狂牛病の影響で、製造業を始め、運輸、通信、卸小売、飲食店等、幅広い業種で人員削減の動きが出ており、求人数は激減している。
	悪くなっている	人材派遣会社 (経営者)	周辺企業の様子	・地域では名の知られた企業の部課長クラスで、退職する人が増えている。50歳前後の働き盛りでも、定年まで会社に踏みとどまっていられない雰囲気が増している。
		職業安定所 (職員)	求職者数の動き	・求人が減少し、求職者が増加している。

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
		職業安定所（職員）	求人数の動き	・製造業、建設業を中心に、求人の減少が続いており、機械器具製造業からの求人は皆無に近い。 ・メーカーは相変わらず低調である。比較的安定していたコンピュータのソフト会社も、県内の仕事量が減少し、求人数が非常に弱含みとなっている。
		民間職業紹介機関（経営者）	求人数の動き	

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	スーパー（統括）	販売量の動き	・付帯施設である映画館の入場者が大幅に増加している結果、館内の食事、買物客が増え、売上が伸びている。
	やや良く なっている	百貨店（総務担当）	単価の動き	・平均40万円以上の時計が、相当数売れている。
			スーパー（店長）	販売量の動き
		衣料品専門店（販売担当）	単価の動き	・冬物衣料が動き出し、1人当たりの買上単価が高くなっている。
		家電量販店（営業統括）	販売量の動き	・ボーナス支給日以降、インターネットでの注文は増加している。消費者の目は厳しくなっているが、必要な物は必要であるということで、相応の需要はある。
		一般レストラン（経営者）	来客数の動き	・夜は今一つだが、昼の来客数が多少増加している。
		一般レストラン（経営者）	来客数の動き	・忘年会の予約が予想外に多い。
		旅行代理店（経営者）	来客数の動き	・正月に向けて家族旅行が多くなり、旅館の予約等が増加している。単価も上昇している。
		旅行代理店（従業員）	お客様の様子	・旅行申込の客足が伸びている。
		タクシー運転手	来客数の動き	・忘年会等の増加で、利用客が例年より3割増となっている。
		通信会社（企画担当）	販売量の動き	・12月の売上は通常月の5割増となっており、受注が多い。
	観光名所（職員）	来客数の動き	・来客数が前年水準を上回っている。年配層の占めるウエイトが高く、若者は減少している。	
	住宅販売会社（従業員）	販売量の動き	・定価では決して売れないが、全体的な販売量は増加している。	
	変わらない	一般小売店[茶]（経営者）	お客様の様子	・売出しを実施すると客が来るが、それ以外は良くない。
		一般小売店[衣料・雑貨]（経営者）	お客様の様子	・寒波の到来や、商店街と温泉組合が合同で実施したイベントにより、客の出足は良く、値ごろの厚物商品が良く売れているが、価格の低下で売上は横ばいである。
		百貨店（売場主任）	販売量の動き	・最盛期で期待していたボリュームのコートの動きが悪いが、カシミアのニット、毛皮やプレタポルテを中心とした高額品のコートが好調であり、全体を押し上げている。
		百貨店（営業企画担当）	販売量の動き	・服飾雑貨や食料品、お節料理などは、前年より増加しているが、婦人服、紳士服などのアパレル関連はマイナスで、相殺して変わらない。
スーパー（店長）		販売量の動き	・12月前半の売上は90.4%で、特に紳士、子供衣料は80%と大不振である。クリスマス商戦で102%と上向いたが、全体的には苦戦を強いられている。	

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	
		スーパー（総務担当）	来客数の動き	・来客数、食品全体の売上が3か月前と変わっていない。年末商戦も、ほぼ前年並みの売上となりそうである。	
		コンビニ（経営者）	販売量の動き	・商品単価は低下しているが、客単価は現状を維持している。	
		家電量販店（営業部長）	販売量の動き	・カメラ、テレビ、ゲーム機がやや回復しているが、オーディオ製品、季節商品を含む家電は、依然として苦戦している。	
		乗用車販売店（経営者）	販売量の動き	・整備の仕事は順調に入っているが、販売が2、3割減となっている。	
		一般レストラン（店長）	お客様の様子	・サービス品や割引セールに関する問い合わせが、相変わらず多い。	
		スナック（経営者）	来客数の動き	・1年の終わりの稼ぎ時にもかかわらず、変化がない。	
		都市型ホテル（スタッフ）	販売量の動き	・前年比では10%伸びているが、3か月前と比べるとあまり変わらない。	
		旅行代理店（従業員）	販売量の動き	・年明けの団体旅行の見積がなかなか出でず、客の動きが悪い。	
		タクシー（団体役員）	お客様の様子	・駅や繁華街に人が少ない。特に、夜間12時以降は一層少ない。	
		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	・来客数が増えている割には、売上が伸びない。	
		やや悪くなっている	商店街（代表者）	お客様の様子	・商店街の来客数が減少している。特に、暮れでありながら、食品関係や衣料が非常に悪い。
			一般小売店[文房具]（経営者）	販売量の動き	・年賀印刷の同業者が閉店したため、仕事がやや増えているが、全般的な売上は減少している。
			一般小売店[茶]（営業担当）	お客様の様子	・歳暮は、以前からの固定客に頼っている。付き合いも減少しているため、買上点数が減り、単価も低下している。大型店が無料や全国一律300円で配送している影響もあり、売上は前年割れとなっている。
百貨店（企画担当）	販売量の動き		・12月前半には、婦人服の主力であるウールコートの動きが悪く、売上が落ち込んだ。後半に少し挽回したものの、客の買い控えやセール待ちから、クリスマス商戦も空振りに終わっている。		
百貨店（企画担当）	販売量の動き		・衣料品の売上に占めるバーゲンの比率が高まり、正規価格商品の比率が低下している。		
百貨店（販売促進担当）	単価の動き		・歳暮ギフトの店頭での売上は昨年を上回っているが、外商や法人需要が依然として低調である。		
スーパー（経営者）	お客様の様子		・自由に袋詰をしてもらおうと、客は目一杯に詰めており、少しでも安く、良い物を買うという消費者の意識が顕著に現れている。		
スーパー（店長）	お客様の様子		・正月用品の買上点数が減少し、単価も低下しており、客が購入を相当手控えている。		
衣料品専門店（経営者）	お客様の様子		・客の商品購入までの時間が長い。 ・客は価格に敏感で、他店の価格を調査した上で、購入している。		
衣料品専門店（経営者）	単価の動き		・12月には安売りやバーゲンの広告を毎週入れた結果、来客数は増加したが、売上は微増であり、目玉商品のみを買う客が多い。		
家電量販店（店長）	単価の動き	・大型商品の単価が落ち込み、付加機能よりも低価格重視型の商品選択が目立つ。			

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	・値下げ要求が更に強くなっている。 ・前年と同じ料金、条件で、サービスは1ランク上を要求する声がかなりある。
		タクシー運転手	お客様の様子	・12月だというのに、客足が金曜の夜だけに集中し、普段の月と変わらない。
		通信会社(営業担当)	単価の動き	・販売量は昨年並みであるが、単価が相当低下している。
		住宅販売会社(経営者)	お客様の様子	・契約までの訪問回数が増加しており、なかなか客の決断を得られない。
	悪くなっている	一般小売店 [鞆・袋物] (従業員)	お客様の様子	・年末のボーナス商戦では、冬物のバッグが全く動かず、客の買い控えがみられる。
		スーパー(経営者)	販売量の動き	・狂牛病の影響による販売量の落ち込みが著しい。牛肉以外の豚、鳥等は、単価が低いため、売上も増加しない。
		コンビニ(経営者)	単価の動き	・この1年以上、単価は毎月2、3%ずつ低下している。 ・来客数も減少している。
		衣料品専門店(経営者)	競争相手の様子	・当店を含め、同業他店でも、売れ筋がない、客単価が低下するなど、売上が低迷している。
		衣料品専門店(経営者)	販売量の動き	・1年で最も盛り上がる月であるのに、売上は普段の月と変わらない。
		乗用車販売店(総務担当)	販売量の動き	・新車イベントにおける受注が、対前年比84.9%と大きく落ち込んでいる。 ・中古車販売フェアでは、来場者数、受注ともに回復がみられない。
		その他専門店 [燃料](統括)	単価の動き	・市況価格の低下に連動して、月極の客まで値引き要請をしてきており、口銭が減少している。
		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者が倍増している。
		美容室(経営者)	来客数の動き	・来店数が増加する時期であるにもかかわらず、減少している。
		その他サービス [語学学校] (営業担当)	来客数の動き	・訪問者数が減少している。
		住宅販売会社(従業員)	販売量の動き	・着工件数、受注件数が減少している。
住宅販売会社(従業員)	販売量の動き	・毎年12月には来客数、単価とも落ち込むが、今年は販売量の減少も著しい。		
企業動向関連	良くなっている	-	-	-
	やや良くなっている	出版・印刷・同関連産業(営業担当)	受注量や販売量の動き	・年賀状の印刷が減少する一方で、印鑑、ゴム印関係の需要が、例年になく多い。
		金属製品製造業(経営者)	取引先の動き	・見積件数が増加し、決定率も高くなっている。
	変わらない	出版・印刷・同関連産業(経営者)	競争相手の様子	・見積金額が非常に安い。
		輸送業(経営者)	受注価格や販売価格の動き	・荷物量が非常に落ち込んでおり、12月の歳末商戦にも、さほど荷動きがない。
		通信業(営業企画担当)	受注量や販売量の動き	・ビジネスホン等の販売において、リースの更新が目立っており、新規の販売は苦戦している。
		その他サービス業 [廃棄物処理](経営者)	取引先の動き	・客先の工場の稼働率が、30~40%低下している。例年の12月の活気がみられない。

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
	やや悪くなっている	出版・印刷・同関連産業（営業担当）	受注量や販売量の動き	・経費削減のため、広報に使われる印刷までカラーから単色になり、更に印刷部数も減少している。
		化学工業（経営者）	受注価格や販売価格の動き	・ドラッグストア同士の競争が激化し、前例のない低価格競争になっている影響で、当社の受取価格も低下している。
		金属製品製造業（経営者）	受注量や販売量の動き	・休日出勤、残業時間が、3か月前に比べて3分の1程度に減少している。飛び込みの急ぎ仕事が少なくなっている。
		輸送業（経営者）	取引先の動き	・予約は入っているが、それ以上にキャンセル数が多く、絶対量が不足している。
		不動産業（総務担当）	取引先の動き	・航空あるいは旅行業関係のテナントから、暫定期間ではあるが、賃料の引下げ要求が増加している。
		税理士	取引先の動き	・新規客として来た居酒屋の売上が、7年前の約半分になっており、家賃も滞納している。
		その他サービス業[情報サービス](従業員)	取引先の動き	・発注の計画があっても予算が取れず、発注が延期になっている客がいる。
	悪くなっている	繊維工業（経営者）	受注価格や販売価格の動き	・輸入物が出回っている婦人ブランド衣料は、単価が低く売上が悪いため、受注がかなり減少している。 ・春物については、例年受注が入っている時期であるが、今年は全く入らない。
		一般機械器具製造業（経営者）	受注量や販売量の動き	・大手に押され、冷凍機部品の量産受注がほとんど止まっている。特殊部品の受注があるだけで、親会社も赤字であるなか、当社の受注量は大幅に減少している。
		電気機械器具製造業（経営者）	受注量や販売量の動き	・スーパー等、流通業界向け冷凍機器関連の受注が止まり、12月の売上としては、過去7、8年間なかったほどの低い数値となっている。
		その他製造業[靴](経営者)	受注量や販売量の動き	・販売が落ち込み、生産の計画が立たない。新しい型を出しても1回で終わってしまい、大変苦戦している。
		金融業（得意先担当）	それ以外	・売上減少で、廃業する企業が多くなっている。
		税理士	取引先の動き	・顧問先の10企業のボーナスが、3社で20%減、3社で半減、4社では支給を取りやめており、ボーナスの資金調達でも苦労したとの話を聞いている。
		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	・情報通信関係のインフラ整備にかかる設備投資の案件が、非常に少なくなっている。
雇用関連	良くなっている	-	-	-
	やや良くなっている	-	-	-
	変わらない	求人情報誌製作会社（営業担当）	求人数の動き	・欠員補助による人材採用はあっても、人材採用による新規事業拡大を狙う動きは鈍くなっている。
		学校[専門学校](教務担当)	それ以外	・学校全体の就職内定率が、1～2割低下している。スキルを求められる時代であると痛感している。
	やや悪くなっている	人材派遣会社（社員）	雇用形態の様子	・残業代無支給、労働日数や賃金の減少がみられる。
職業安定所（所長）		雇用形態の様子	・雇用保険受給者、並びに事業主都合の退職者が増加している。	

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
		民間職業紹介機関（経営者）	求人数の動き	・日系企業に加え、外資系企業でも求人数が減少し、動きが鈍くなっている。
	悪くなっている	人材派遣会社（社員）	それ以外	・スタッフの仕事を探し、採用要請をするために、派遣会社の営業による派遣利用会社への訪社が増加している。
		職業安定所（職員）	周辺企業の様子	・管轄内の大企業が、希望退職者を数百名募集する。

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	一般レストラン（スタッフ）	来客数の動き	・来客数がかなり増加している。
		その他住宅投資の動向を把握できる者 [室内装飾業]（経営者）	販売量の動き	・新築は減少しているが、リフォームなどの小規模工事が年末にかけて増加している。
	やや良くなっている	一般小売店 [土産]（経営者）	販売量の動き	・米国テロの影響で国内旅客が増加し、伊勢志摩地方は久しぶりに活況を呈している。
		百貨店（売場主任）	来客数の動き	・土日の来客数が少しずつ増加している。平日は靴を買い求める客が増加しており、売上が増加している。
		住関連専門店（店員）	販売量の動き	・比較的高価な商品が売れている。例年より気温が低いため暖房用品も好調で、客単価が上昇している。売上も対前年比で増加している。
		都市型ホテル（スタッフ）	販売量の動き	・客は収入とのバランスで支出を考えているようであり、やや動きがみられる。
		旅行代理店（経営者）	来客数の動き	・年始の旅行計画に動きがみられる。
		設計事務所（経営者）	それ以外	・計画途中で止まっていた案件が、実施設計に移るようになってきている。
	変わらない	一般小売店 [土産]（経営者）	お客様の様子	・海外旅行が控えられている恩恵で、旅行客や来客数は若干増加している。しかし、一人当たりの購買単価は依然として厳しい。
		百貨店（企画担当）	お客様の様子	・今月に入り来客数は多いが、買物よりも時間つぶしの客が多く、購買にはなかなかつながらない。
		百貨店（販売促進担当）	来客数の動き	・売上は部門ごとにばらつきが大きいですが、全体では前年をわずかに上回っている。来客数も前年を上回っている。
		スーパー（店長）	お客様の様子	・青果物の相場安や狂牛病などの売上への影響を心配したが、天候にも恵まれ、まずまずの結果となっている。ただし業界全体としては、立地条件や店の努力によって二極化の傾向が続いている。
		スーパー（店長）	単価の動き	・来客数は前年と同程度で推移しているが、依然として低価格志向が強い。歳暮も 5000 円クラスの動きが極端に鈍り、2800～3500 円クラスに移っている。
		コンビニ（エリア担当）	単価の動き	・来客数は前年と同程度であるが、客単価は依然として前年を大きく割り込んでいる。
		乗用車販売店（経営者）	販売量の動き	・来客数は増加しているが、成約に結び付いていない。ただし、よく売れている車もある。

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	
		タクシー運転手	販売量の動き	・12月の忘年会シーズンでも終電に間に合うように帰る客が多い。	
		通信会社(企画担当)	販売量の動き	・基本サービスはキャンペーンの効果もあり上向いている一方で、有料の追加サービスの利用が軒並み減少している。	
		テーマパーク(職員)	来客数の動き	・12月上旬の来客数は例年並みであったが、中旬以降は伸び悩んでいる。無料のイベントやスケートはまずまずにぎわっている。	
		ゴルフ場(企画担当)	来客数の動き	・前月に引き続き入場者数は良好で、ここ2、3か月は順調に推移している。	
	やや悪くなっている	商店街(代表者)	競争相手の様子	・低価格で品ぞろえの豊富な近隣スーパーに客が流れている。	
		商店街(代表者)	お客様の様子	・まとめ買いをする客が減っており、値段を下げて必要分しか購入せず、売上が増加しない。	
		一般小売店[高級精肉](企画担当)	販売量の動き	・狂牛病の影響を大きく受けている。	
		百貨店(販売促進担当)	単価の動き	・ギフト関連は相変わらず客単価が低い。	
		スーパー(総務担当)	単価の動き	・1人当たりの買上点数は増加しているが、来客数や客単価が低下している。	
		コンビニ(経営者)	販売量の動き	・大手スーパーが元旦から営業することもあり、年末25日過ぎの販売量が通常の月末とあまり変化がなく、年末としては不調である。	
		家電量販店(店員)	来客数の動き	・全体的に低下傾向である。財布のひもは固く、来客数も前年比で減少している。販売量も特に季節商品が壊滅状態である。	
		乗用車販売店(従業員)	販売量の動き	・対前年比でかなり来客数が減少し、新車の成約率は大幅に低下している。一方で、車検の入庫率が上昇しており、対前年比100%を越えている。買い控えの傾向が非常に強く出ている。	
		その他専門店[雑貨](店員)	来客数の動き	・客単価は横ばいであるものの、11月、12月に入ってから毎日のように、来客数、購入客数ともに前年を割るようになってきている。	
		スナック(経営者)	単価の動き	・12月は例年では普段の月の3～5割ほど売上が増加するが、今年は人出が非常に少なく、売上が減少している。	
		旅行代理店(経営者)	来客数の動き	・来客数の予約状況が前年より減少傾向にある。受注単価も横ばいか、低下傾向である。	
		タクシー運転手	単価の動き	・繁華街の人出は前年と比べて非常に少ない。午前2時過ぎまでフル回転していたのは、21日と28日の金曜日の2日だけである。	
		美容室(経営者)	来客数の動き	・パーマ、カラー、カットの周期が延びてきている。	
		住宅販売会社(従業員)	お客様の様子	・アパートの入居者がクレジットカードの審査で引かかる件数が増えており、入居率が悪くなっている。	
		悪くなっている	商店街(代表者)	単価の動き	・低価格志向が強く、高級品が売れない。
			スーパー(店員)	来客数の動き	・来客数、売上が前年の80%となり、かつてない落ち込みである。
コンビニ(店長)	お客様の様子		・歳暮の単価、件数ともに大きく減少している。得意先の廃業等が大きな要因となっている。		
住関連専門店(営業担当)	販売量の動き		・新築住宅、民間設備投資、公共投資の落ち込みが大きくっており、売上、販売量が減少している。		

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
		観光型ホテル（スタッフ）	来客数の動き	・年未年始の法人の宴会利用が極端に減少している。
		旅行代理店（従業員）	販売量の動き	・米国テロ後、海外旅行や国内の航空商品の需要が戻ってこない。
		美容室（経営者）	お客様の様子	・来客数が激減しており、今年ほど暇な12月は開業以来45年になるが、初めてである。
		その他サービス[珠算塾]（経営者）	それ以外	・冬休みは月謝の月単位金額が高くなるためか、1か月休む生徒が増えるが、今年は半数以上という例年にない人数である。
		住宅販売会社（業務担当）	お客様の様子	・客からの売上代金回収が難しくなっている。
企業動向 関連	良くなっている	-	-	-
	やや良くなっている	一般機械器具製造業（販売担当）	取引先の様子	・受注量が増加しているわけではないが、取引先からの問い合わせなどの商談件数が増加している。
		電気機械器具製造業（従業員）	受注量や販売量の動き	・前月は新規見積りが全く具体化しなかったが、今月は少量ながらも注文が入るようになってきている。
	変わらない	建設業（企画担当）	受注量や販売量の動き	・依然として、大型工事物件がほとんどなく、工事規模は小型化しており、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	・建設関連を中心に、相変わらず元請けがかなり厳しい値段での受注を繰り返している。その影響で下請けの工事業者、資材業者の受注価格、販売価格が厳しくなっている。
		金融業（従業員）	取引先の様子	・企業関係の来客数は減少しているが、個人客の新規取引は増加している。ただし、多くは他行からの資金移動のためと思われる。
		その他サービス業[社会労務士]（経営者）	取引先の様子	・取引先のなかには売上が全く伸びない企業もあり、厳しい状況が続いている。
	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	・取引先の卸売業者、小売業者の業績が、売上減、単価の下落により悪化している。
		電気機械器具製造業（従業員）	受注量や販売量の動き	・在庫を抱えているため、新製品の発売ができない。新製品を発売しても客に旧製品を要求され、価格を厳しく値切られる状況にある。
		輸送用機械器具製造業（総務担当）	受注量や販売量の動き	・欧米向け輸出の内示数量が減少し、生産数が大きく影響を受けている。
		その他非製造業[ソフト開発]（経営者）	取引先の様子	・海外向けの設備投資は多少あるが、国内向けが非常に少なく、単価も厳しい。引き合いは特定の取引先に限定されている。
	悪くなっている	窯業・土石製品製造業（経営者）	受注量や販売量の動き	・新設住宅着工件数、特にマンションの着工件数が落ち込み、モザイクタイル、食器、衛生陶器などの受注が悪化している。
		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	・注文はあるものの、低い単価を要請され、利益幅が縮小している。
		電気機械器具製造業（経営者）	受注量や販売量の動き	・売上は前年同期比80%前後で非常に厳しい。セキュリティ関連商品や福祉機器は好調であるが、その他の主力製品が不調である。
		輸送用機械器具製造業（統括）	受注価格や販売価格の動き	・月を追うごとに受注量が減少している。低単価の要請も強くなり、採算確保に頭を悩ませている。

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
		輸送用機械器具製造業(経営者)	受注量や販売量の動き	・受注量は過去最悪で、決算までに増加する見込みはなく、決算後も非常に不透明である。メーカーは社員の仕事を確保するために、下請業者の仕事を引き上げて自社加工している。下請業者は一段と厳しい状況に追い込まれている。
		輸送業(エリア担当)	受注価格や販売価格の動き	・前月の運賃値引き件数は1件であったが、今月は16件になっている。値引き幅は3~10%であり、金額としても多額にのぼる。
		公認会計士	取引先の様子	・取引先の倒産が増加している。顧問をしている信用金庫の貸出先の体力は、日に日に弱まっている。
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	アウトソーシング企業(エリア担当)	周辺企業の様子	・単価の下落が止まらない。しかし、受注面は自動車関連の一部が回復傾向にあり、全体的に安定しつつある。
		求人情報誌製作会社(編集者)	求人数の動き	・求人数が前年同期比で2割ほど減少する状況が2か月続いている。
	やや悪くなっている	人材派遣会社(社員)	求人数の動き	・リストラにより東海地区の支店の業務を本社に集約する企業が増えている。そのため、派遣社員の採用を減らしたり、契約更新時に派遣社員の採用を打ち切ったりする企業が増えている。
		職業安定所(職員)	求人数の動き	・求人数は新規、有効とも対前年同月比で3か月連続マイナス、求職者数は新規、有効とも2か月連続プラスである。
		職業安定所(職員)	求職者数の動き	・3か月前と比べて、有効求職者は2.9%増加しているが、有効求人数も4.0%増加し有効求職者の増加率を上回っている。しかし例年と比べると伸びは小幅であり、雇用情勢は厳しさを増している。
		民間職業紹介機関(エリア担当)	求人数の動き	・求人数は依然として下げ止まらず、月に5%の落ち込みで推移している。
	悪くなっている	人材派遣会社(社員)	雇用形態の様子	・各企業とも短期の派遣社員の契約更新を増やしており、正社員割合を低下させている。
		新聞社[求人広告](担当者)	求人数の動き	・求人広告件数は一段と減少している。特に、業務請負やパート、アルバイトの求人広告の落ち込みが著しい。
職業安定所(職員)		求職者数の動き	・中高年齢者層の非自発的離職者が増えている。	

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	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一部が海外旅行から国内旅行に代わり、また忘年会も加わったため、来客数は前年同月より1割近く増加している。
		タクシー運転手	来客数の動き	・駅前に新しいイルミネーションができたため、街に歳末ムードが広がり、タクシーの利用客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	一般小売店 [鮮魚](店長)	競争相手の様子	・12月初めに増床した近隣の大型店へ最初の2週間は客がかなり流れたものの、その後は戻っている。
		百貨店(営業担当)	お客様の様子	・客はカシミアなどの本当に質の良い商品は購入するが、特に今必要としない物は一切買わない。
		スーパー(店長)	来客数の動き	・来客数はかなり増加しているが、映画のヒット作品の鑑賞など娯楽目的が多く、買物に結び付いていない。 ・必要なときに必要なだけ購入し、買いだめはしないという傾向が定着している。
		スーパー(総務担当)	単価の動き	・客は単価の安い物を求めて、あちこちの店で買い回り、相変わらず無駄遣いはしない。
		家電量販店(店長)	お客様の様子	・来客数は非常に多いが、買上単価が低いため、売上増加につながっていない。
		その他専門店 [医薬品](営業担当)	お客様の様子	・買いだめ需要はなくなったが、必要とする物は売れており、商品と客の動きは変わらない。
		高級レストラン(スタッフ)	来客数の動き	・12月前半は低調であったが、中盤以降は回復し、なかには前年を超える店舗も出ている。
		都市型ホテル(スタッフ)	来客数の動き	・一般宴会では忘年会の縮小などにより、またレストラン部門では狂牛病報道によるステーキコーナーへの影響で、それぞれ減収が続いている。
		通信会社(営業担当)	お客様の様子	・電話料金の節約を希望する客が多く、料金プラン見直しの相談件数が増加している。
		テーマパーク(経営者)	単価の動き	・来客数は若干上向きであるが、1人当たり消費単価は前年より減少しており、財布のひもは一層固くなっている。
	やや悪くなっている	商店街(代表者)	お客様の様子	・抽選券付クリスマスセールの売上は前年より20%近くも減少している。
		商店街(代表者)	来客数の動き	・歳末商戦にもかかわらず街の人通りは少なく、歳暮の常連客の姿も減少している。 ・缶詰、菓子、調味料などを扱う問屋では、商品の賞味期限切れや売れ残りを恐れて在庫を圧縮している。このため欠品が多く、注文してもなかなか入荷しない。
		百貨店(売場主任)	お客様の様子	・クリスマスのおもちゃやお節料理など動きの良い商品もあるが、客は衣料品等の選択には慎重で、商品決定までに時間がかかる。特に紳士コートは買換えを控えている。
		百貨店(営業担当)	来客数の動き	・来店粗品付きの売出しを行ったが、来客数は増えるものの粗品だけを持ち帰るケースが非常に多い。
		スーパー(店長)	競争相手の様子	・当社も競合店も、ディスカウントやポイントセールを多く打ち出している。しかし、以前のように集客力がなく、客単価が上昇しない。
		スーパー(総務担当)	単価の動き	・来客数は減少していないが、買上点数が増えず客単価も上昇しないため、売上が減少している。
		自動車備品販売店(従業員)	お客様の様子	・今まで使用していた物が使える間は、安価な必需品でも新たに購入せず、また購入する場合でも同等商品の中で単価の低い商品を選択するケースが目立つ。 ・大型高額商品や趣味的商品がより優れた機能を持っていても、現行の商品で間に合えば、買い控えの傾向がうかがえる。
		一般レストラン(店長)	販売量の動き	・例年12月は持ち帰りの寿司が中心であるが、今年は前年比1~2割減少しているため、総体的な売上も減少している。

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
		都市型ホテル (スタッフ)	単価の動き	・各部門とも単価の低下による影響が大きい。レストラン部門では一部下げ止まりがみられるが、宿泊、婚礼部門は特にひどい。
		住宅販売会社 (従業員)	お客様の様子	・建築計画の中断が非常に多く、また一部限定やりフォームなど、計画の縮小や期間延長が増加している。更に、客からは厳しい値引き要求がある。
		住宅販売会社 (従業員)	販売量の動き	・受注量は3か月前と比較して、従来の平均では約30%減少しているが、今年は40%も減少している。
	悪く なっている	商店街(代表 者)	来客数の動き	・郊外の大型店の一人勝ちで、商店街の人通りは激減している。
		コンビニ(経 営者)	単価の動き	・今までコンビニで買っていた客もスーパーを選ぶなど、価格に敏感な客が非常に増加している。
		コンビニ(エ リア担当)	来客数の動き	・例年は売上、来客数ともに伸びる時期であるが、今年はいずれも減少している。特に一品単価の低下と買上件数の減少により、客単価が大幅に低下している。
		乗用車販売店 (経営者)	単価の動き	・車両本体のグレードが低下しており、また不要と思われるオプションは絶対には買わない傾向にある。
		乗用車販売店 (総務担当)	販売量の動き	・来客数が大幅に減少し、また営業マンの商談件数が非常に少ないため、販売台数が激減している。
		スナック(経 営者)	来客数の動き	・ボーナスシーズンにもかかわらず、来客数は通常月にややプラスという感じで、忙しい日がほとんどない。やはり、ボーナスの減収が響いている。
		テーマパーク (職員)	来客数の動き	・団体客の減少に加えて、地元の忘年会の動きが鈍くなっているため、来客数は前年同月比で2ケタ近い減少となっている。また、地域全体の旅行者数も減少傾向にある。
住宅販売会社 (従業員)		来客数の動き	・例年12月は展示場の来場者数が減少するが、今年は前年比でほぼ半減している。特に当社単独で展示する場合、来場者はほとんどみられない。	
住宅販売会社 (従業員)	販売量の動き	・激しい価格競争が続いているが、客は値引きしても決心せず、契約を控える傾向が非常に強い。		
企業 動向 関連	良く なっている	-	-	-
	やや良く なっている	通信業(営業 担当)	受注量や販売 量の動き	・流通業界を中心にIT需要がやや伸びてきている。今まではほとんど停滞していたが、それが動き出したように感じられる。
	変わらない	繊維工業(経 営者)	受注量や販売 量の動き	・新商品が出て、受注ロットが非常に小さい。
		電気機械器具 製造業(経理 担当)	取引先の様子	・取引先は新製品の市場投入を迷っている。
		司法書士	取引先の様子	・得意先の破産、解散、営業廃止が続いている。
	やや悪く なっている	輸送業(配車 担当)	取引先の様子	・例年12月は月初めから物流が増えるが、今年はこれが12月かと疑うような状況で、最後の1週間だけが勝負の期間であった。
		不動産業(営 業担当)	取引先の様子	・テナント先から家賃の引下げ交渉の申出が多く、また家賃の延滞も発生している。
		新聞販売店 [広告](従 業員)	受注量や販売 量の動き	・年末セールスの折込チラシの申込は前年同月の90%となっている。
	悪く なっている	繊維工業(経 営者)	受注量や販売 量の動き	・受注量も悪いが、価格も厳しい。
		金属製品製造 業(経営者)	競争相手の様 子	・自社の受注水準は低い、他社では更に悪く、しかも悪化している。
輸送業(配車 担当)		受注量や販売 量の動き	・受注量の減少に加え価格も低下しており、また値引きの要請もある。	

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
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	・新聞の求人広告はあまり変化がない。ただ2003年 に採用する新卒者の動きがやや弱く、採用の凍結や 減少などが懸念される。
	やや悪く なっている	人材派遣会社 (社員)	求人数の動き	・得意先からの注文がぱったり止まっている。例年 はかなり忙しい時期であるが、今年は求人数が極め て低調に推移している。
		新聞社 [求人 広告] (担当 者)	求人数の動き	・求人広告の出稿量は前年同月の約7割となってい る。
		職業安定所 (職員)	求職者数の動 き	・求職者数は前年比で大幅に増加している。特に企 業整備に伴う離職者の割合が高くなっており、求職 者の滞留が続いている。
	悪く なっている	職業安定所 (職員)	求人数の動き	・新規の求人数が6か月連続で前年より減少してい る。電気機械、一般機械を中心に製造業の求人が大 幅に減少し、建設業でも減少している。また、従来 増加していたパートタイマーの求人も景気悪化の ため減少傾向にある。
民間職業紹介 機関 (経営者)		周辺企業の様 子	・地元の銀行、地元の手アルミメーカー、食品工 場の人員整理が具体化している。	

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	一般レストラ ン (経営者)	販売量の動き	・売上が前年比増加で推移している。
		一般小売店 [衣服] (経 営者)	販売量の動き	・販売量、来客数とも増加し、単価も上昇している。
	変わらない	百貨店 (売場 主任)	販売量の動き	・1点当たりの単価は低下しているが、売上は約20% 増加している。
		コンビニ (店 長)	販売量の動き	・単価も上昇している。
		衣料品専門店 (営業・販売)	お客様の様子	・最近売上のなかった贈答品 (仕立券付き服地) が 売れ始めている。
		都市型ホテル (スタッフ)	来客数の動き	・宿泊客の利用状況が好調で、忘年会も好調である。
		通信会社 (社 員)	販売量の動き	・新商品の登場もあり、中旬から販売が増加してい る。
		競輪場 (職員)	それ以外	・来客数が増加している。
		一般小売店 [衣服] (経 営者)	単価の動き	・依然として手ごろな価格の物が売れている。
	悪く なっている	百貨店 (売場 主任)	お客様の様子	・高額品を購入する客は、現金でもカードでもあま り迷う様子もなく買物しているが、反面セール待ち の下見や返品も多く、差が激しい。
		百貨店 (売場 主任)	販売量の動き	・米国テロや狂牛病等の問題により一部動かない商 品が出てきてはいるが、全体としてはファッション を中心に堅調に推移している。
		百貨店 (営業 担当)	お客様の様子	・歳暮関連商品の消費は前向きになっているが、依 然として衣料品、雑貨等の必需品も買い控えが目立 ち、購買時も価格、品質を吟味する慎重な購買姿勢 がみられる。

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（経営者）	単価の動き	・買物に慎重で価格に敏感な上、必要な物しか買わない傾向にある。	
		スーパー（経理担当）	販売量の動き	・12月の上旬は気温も比較的高く、売上高は低迷したが、中旬以降寒波とともに売上は回復し予定売上は達成している。狂牛病や青果物の相場安という環境からみれば、比較的堅調な年末商戦となっている。	
		家電量販店（経理担当）	販売量の動き	・既存店売上の前年比が変わらない。	
		家電量販店（企画担当）	単価の動き	・ワンランク上の商品を勤めてもなかなか売れない。値切られることが多く価格に厳しい状況が続いている。	
		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い。	
		乗用車販売店（経営者）	お客様の様子	・客との会話の中で、悪いというのが口癖になっている。	
		住関連専門店（経営者）	販売量の動き	・安い商品は確実に売れている。 ・来客数は増加するが売上は増加しないという状況が続いている。	
		その他専門店[スポーツ用品]（経理担当）	販売量の動き	・客単価、来客数とも大きな変化はない。	
		その他専門店[医薬品]（経営者）	販売量の動き	・買上点数が一向に増加しない。チラシを入れても安いからといって客が飛びついて購入することがない。	
		観光型旅館（経営者）	単価の動き	・来客数は減少しているものの、客単価はあまり変わらない。	
		旅行代理店（営業担当）	販売量の動き	・海外旅行は復調傾向にあるが弱含みで、国内旅行は蟹を目当てとした日本海側が売れている程度で、厳しい状況が続いている。	
		タクシー会社（経営者）	来客数の動き	・街中に活気がない。	
		通信会社（社員）	来客数の動き	・申込数が好調に推移している。	
		遊園地（経営者）	来客数の動き	・来客数は伸びず、消費単価も低い。	
		競輪場（職員）	来客数の動き	・平日、土日のいずれにおいても、3か月前とほぼ同程度の来客数である。	
		美容室（経営者）	単価の動き	・来客数は多いが、カットだけという客が増加している。	
		その他サービス[クリーニング]（経営者）	販売量の動き	・需要に変化はなく、停滞している。	
		住宅販売会社（従業員）	来客数の動き	・展示場の来場者数及び各イベントの集客が変わらない。	
		やや悪くなっている	商店街（代表者）	単価の動き	・低価格志向のため、有名ブランド品の買い渋りが目立っている。
			一般小売店[菓子]（経営企画担当）	販売量の動き	・売上の前年比が減少している。
百貨店（売場主任）	単価の動き		・クリスマス、歳暮商戦は昨年を下回っている。一部、スーパーブランド、高額品は順調に数量を増加しているものの、単価は下落している。		
百貨店（企画担当）	お客様の様子		・来店するものの下見だけで終わる慎重さが強くみられる。		

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）	単価の動き	・来客数は増加しているが、客単価が低下している。
		スーパー（店長）	単価の動き	・客単価の下落が続いている。
		スーパー（企画担当）	お客様の様子	・客は高額商品を買わなくなり、商品を値打ち感で選ぶ傾向が強い。
		スーパー（経理担当）	単価の動き	・例年商品単価がかなり高くなる月であるが、牛肉の販売不振や青果物の安値安定で、商品単価が3%ダウンの状況は変わらず、その分売上減少となっている。
		コンビニ（エリア担当）	販売量の動き	・既存店の売上の伸びが低下している。
		衣料品専門店（店長）	お客様の様子	・客単価が低下し、来客数も減少している。
		家電量販店（店員）	来客数の動き	・土曜、日曜の来客数が平日と大差ない。
		乗用車販売店（経営者）	来客数の動き	・中古車センターの来客数が激減している。
		乗用車販売店（営業担当）	来客数の動き	・中旬から車を買う動きが極端に減少し、購入が簡単に決まらなくなっている。
		乗用車販売店（営業担当）	お客様の様子	・買替えまでの平均年数が更に長くなっている。7、8年乗った車でも買い換えない傾向にある。
		その他専門店 [ゴルフ用品] (経営者)	お客様の様子	・1本のクラブを買うにあたって多くの店を回って値段の比較をしている。値切って買う客が増加している。
		一般レストラン（スタッフ）	単価の動き	・客単価が低下し、来客数も減少している。
		観光型旅館（経営者）	来客数の動き	・来客数、売上が減少傾向にある。一つの仕事につき手間は倍かかる反面、利益が半減している。
		都市型ホテル（副総支配人）	販売量の動き	・レストラン関係は狂牛病の影響が依然として尾を引いているが、先月と比べるとやや緩和されている。 ・宴会は今後回復が見込まれているものの、一般宴会、婚礼宴会ともに悪い状況である。
		タクシー運転手	お客様の様子	・客単価と来客数の伸びの低下が顕著である。
		通信会社（経営者）	競争相手の様子	・単価が低下し、売上が減少し、利益の幅も縮小している。
		ゴルフ場（経営者）	単価の動き	・来客数は3%増加しているが、単価は5%下落している。表彰式等もゴルフ場内で行わず地元の公民館等で安く済ませる例が増加している。
		その他サービス [学習塾] (経営者)	単価の動き	・受講教科数を減少させる生徒がますます増加している。また、通年受講の生徒は増加していない。
		設計事務所（経営者）	お客様の様子	・依然として買い控えは進んでいる。
	悪くなっている	商店街（代表者）	来客数の動き	・客の大多数は食料関連で、物品販売専門店の売上は軒並み減少している。
一般小売店 [家具] (経営者)		単価の動き	・来客数に変化はないが、買上単価は低下しており、売上は減少している。	
一般小売店 [食料品] (経営者)		単価の動き	・客の財布のひもは非常に固く、年末商戦でも浮かれることなく、本当に必要で価値のある物しか買わないという選択眼がますます厳しくなっている。	
百貨店（店長）		単価の動き	・歳暮ギフトの売行きは、狂牛病の影響などから牛肉、ハム等が不調で単価下落を起こしている。	

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（経営者）	販売量の動き	・依然として販売量の増加がみられず、単価も回復していない。	
		衣料品専門店（経営者）	お客様の様子	・高額品について良さは十分に理解してもらえが、実際に購入するのは予算を少し上回った程度の商品である。	
		一般レストラン（スタッフ）	来客数の動き	・月を追うごとに来客数が減少し、客単価が低下している。	
		旅行代理店（広報担当）	来客数の動き	・米国テロの影響は依然として続き、来客数が少なく、先行きの受注状態も悪い。	
		観光名所（経理担当）	来客数の動き	・来客数は変わらないが、客単価の下落が大きく、売上が減少している。	
		テーマパーク（職員）	来客数の動き	・来客数が伸び悩んでおり、客単価も低下している。特に家族連れ客における単価の低下が目立っている。	
		設計事務所（経営者）	お客様の様子	・大手スーパーの破たんに伴い、影響が出ている客が多い。	
		住宅販売会社（従業員）	販売量の動き	・マンションの売上がこれまでにない悪い状況である。40戸中2戸しか売れなかった物件もある。	
		その他住宅[展示場]（従業員）	来客数の動き	・無料のプレゼントに対する反応が凄まじい。また、家を建てる動機のない客の来場が多くなっている。	
		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	出版・印刷・同関連産業（経営者）		受注価格や販売価格の動き	・見積依頼が若干増加しているが、クライアントが競合見積社数を増加し少しでも安く発注しようとしているため、依然として受注価格は低い。	
	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来ない。	
	一般機械器具製造業（経営者）		受注量や販売量の動き	・取引先で予算の縮小が常態化している。	
	一般機械器具製造業（経営者）		受注量や販売量の動き	・スポット外注品の受注が好調に推移している。	
	電気機械器具製造業（経営者）		受注量や販売量の動き	・新製品開発は多いが、手詰まり感がある。	
	輸送業（総務担当）		取引先の様子	・物流の動きが鈍い。	
	不動産業（経営者）		取引先の様子	・大阪市内の一部の地域に限られるが、飲食関係の出店意欲がおう盛で、店舗の需要が多く好調に推移している。	
	広告代理店（営業担当）		取引先の様子	・人材派遣業界からの発注は少し増加したが、メーカー系からの発注は依然低調である。	
	やや悪くなっている		化学工業（経営者）	取引先の様子	・例年に比べ、荷動きが活発にならない。
			金属製品製造業（経営者）	受注価格や販売価格の動き	・海外品に格安感があり、ユーザーの買い控え等で荷動きが減少し、価格が低下している。
電気機械器具製造業（経営者）			受注量や販売量の動き	・売上が減少している。	
建設業（経営者）			競争相手の様子	・同業者の倒産により、その下請け業者にも影響が出る。その他倒産の噂が絶えない。	

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
		金融業（支店長）	取引先の様子	・生産調整、納期の延期が目立っている。
		経営コンサルタント	取引先の様子	・取引先では受注量の減少、受注単価の低下その他、大幅な悪化がみられる。
		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	・在庫を仕入れなくなっている。
	悪くなっている	繊維工業（団体職員）	受注量や販売量の動き	・売上が減少している上に、販売価格が低下し採算割れの取引を余儀なくされている。
		化学工業（経営者）	受注量や販売量の動き	・大幅な経費削減策と同時に様々な拡販策を取っているが、従来商品の落ち込みが激しく売上が減少している。
		電気機械器具製造業（企画担当）	受注量や販売量の動き	・総利益が減少している。
		建設業（経営者）	受注量や販売量の動き	・販売量は鈍く、客の動きは思わしくない。
		通信業（経営者）	取引先の様子	・同業の店舗が倒産している。
金融業（支店長）	取引先の様子	・取引先において、資金繰りの悪化または倒産が目立つようになっている。		
雇用 関連	良くなっている	-	-	-
	やや良くなっている	学校 [大学] (就職担当)	求人数の動き	・3年生に対する求人意欲が強くなっている。
	変わらない	人材派遣会社 (社員)	求人数の動き	・これまで派遣採用を手控えていた企業からの受注が増加傾向にある一方、求職側と求人側のミスマッチが顕著になってきている。
		アウトソーシング企業 (経理担当)	周辺企業の様子	・今まで確実だった受注先からでさえ入金が遅れることが激増している。
		新聞社 [求人広告] (担当者)	求人数の動き	・受注額が下落しているものの、求人広告取扱件数は変わらない。
	やや悪くなっている	人材派遣会社 (社員)	求職者数の動き	・求人は一般職が減少しており、需要はあってもパートタイマーである。
		人材派遣会社 (社員)	周辺企業の様子	・派遣会社同士の派遣料ダンピングが激化している。
		学校 [大学] (就職担当)	求人数の動き	・求人数が急激に減少している。
	悪くなっている	求人情報製作会社 (営業担当)	求職者数の動き	・求人数が減少している上、採用側と採用される側とのギャップの大きさにより採用につながらないことが多い。
		新聞社 [求人広告] (担当者)	周辺企業の様子	・広告会社の求人広告の投稿数が停滞している。
		職業安定所 (職員)	周辺企業の様子	・倒産や希望退職募集が大幅に増加し、それに伴って離職者数も増加している。

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	都市型ホテル (スタッフ)	来客数の動き	・忘年会シーズンで利用が多いうえ、客単価も上昇している。
	やや良くなっている	一般小売店 [100円商品] (店員)	来客数の動き	・客の購入点数が増加している。

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
		百貨店（売場担当）	お客様の様子	・クリアランスセール待ちで売上が伸び悩んでいるものの、菓子、ホームパーティ用の小物の売行きは良くなっている。
		百貨店（営業企画担当）	お客様の様子	・歳暮の単価が去年よりもやや上昇している。
		スーパー（店長）	来客数の動き	・3か月前と比べると来客数が10%の伸びとなっている。
		衣料品専門店（地域ブロック長）	来客数の動き	・単価が低下しているものの、来客数は伸びている。
		住関連専門店（営業担当）	お客様の様子	・売上に結び付いてはいないものの、来客数が増加している。
		旅行代理店（団体営業担当）	来客数の動き	・米国テロの影響が緩み、海外旅行の受注が増加しつつある。
		テーマパーク（広報担当）	来客数の動き	・クリスマスの夜のイベントに多くの来園者が訪れている。
	変わらない	商店街（代表者）	来客数の動き	・年末に用意しているカレンダーやサンプル品の出方が悪く、来客数が例年に比べて減少している状況に変わりはない。
		一般小売店〔靴〕（経営者）	販売量の動き	・全体的な売上は3か月前と変わっていない。ただし、中身は変わっており、3か月前は女性物の動きが著しかったが、12月は男性物の動きが著しい。
		百貨店（営業担当）	お客様の様子	・外資系メーカーの化粧品やブランド物の動きが良い反面、客は安価でも不要な物は購入しない。
		スーパー（店長）	来客数の動き	・来客数が狂牛病発生以前まで回復しつつある。
		コンビニ（エリア担当）	お客様の様子	・客の低価格志向と買い控えが続いている。
		コンビニ（エリア担当）	単価の動き	・各店舗で重点を置いて活動しているクリスマスケーキの予約が、価格の安価な物、サイズの小さな物に集中している。
		衣料品専門店（地域ブロック長）	来客数の動き	・来客数に伸びがない。 ・高額品の売行きが低調で、買上点数も少ない。
		衣料品専門店（店長）	お客様の様子	・勤めても客は必要以外の物は買わない。
		乗用車販売店（総務担当）	単価の動き	・安い物でも受注まで時間が長くなる。
		その他専門店〔カメラ〕（地域ブロック長）	単価の動き	・低価格、特価の商品は売れるが、高価格商品は売れない。
		タクシー運転手	お客様の様子	・21日までは忘年会客でにぎわったものの、それ以後は暇である。 ・夜の繁華街でも早めに帰宅する人が多くなっている。
		タクシー運転手	お客様の様子	・忘年会の利用客が思ったほど良くない。 ・タクシー利用があっても金曜日、土曜日しかなく、平日は変化がない。
		競艇場（職員）	来客数の動き	・来客数が減少したまま横ばい状態である。
レジャー施設（営業企画担当）	お客様の様子	・日帰り温泉部門は、入館料値下げ企画の終了で入館者数の伸びに勢いがなくなり、その後のリバウンドがかなり大きい。12月後半に入り、客単価は例年より3%減少している。 ・温泉部門は年末年始の予約状況は12月30日から1月5日までほぼ満室であるが、客室稼働率はほぼ横ばい状態である。		

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	住宅販売会社（経理担当）	お客様の様子	・モデルルームへの来客数は例年と大きな差がない。
		商店街（代表者）	お客様の様子	・個人客は単価を抑え気味である。
		一般小売店〔印章〕（営業担当）	来客数の動き	・年賀状印刷等のために来客数は増加しているが、例年に比べると少ない状況にある。
		百貨店（販売促進担当）	お客様の様子	・婦人服を中心にセール待ちの声が聞こえてきている。
		百貨店（売場担当）	販売量の動き	・11月の早期歳暮セールの先買いにより12月は不振である。
		百貨店（売場担当）	単価の動き	・セール品など低単価の物の動きは良くなっているものの、高額商品が動かない。 ・客の低価格志向は更に強まっている。
		スーパー（店長）	販売量の動き	・客単価がますます低下している。
		スーパー（店長）	単価の動き	・来客数は4.4%増加しているが、客単価が2.1%低下している。
		スーパー（店長）	単価の動き	・ファッション系の衣料品の動きが悪い。
		コンビニ（エリア担当）	単価の動き	・100円のパンを88円にしても売れず、80円なら売れる。以前に比べるとそういう動きが大きくなってきている。
		コンビニ（エリア担当）	来客数の動き	・来客数が伸びず、財布のひもの固い状態は続いており、例年売れる物でも売れない。
		衣料品専門店（地域ブロック長）	お客様の様子	・客は今ある物で済ませることが多く、成人客が少なくなっている。
		乗用車販売店（営業担当）	販売量の動き	・販売台数が落ち込んでいる。 ・スモールカーの販売は好調だが、高額車の販売は伸びない。
		住関連専門店（広告企画担当）	単価の動き	・年末の売出しでも客は多いが、単価が上昇せず厳しい。
		高級レストラン（スタッフ）	単価の動き	・例年10,000円から12,000円のコース料理が出ていたが、8,000円、9,000円の料理に変わってきている。
		都市型ホテル（従業員）	単価の動き	・クリスマスケーキの売行きが鈍くなっている。 ・歓送迎会を兼ねた宴会が増加している。1件当たりの人数は減少しており、単価も低下傾向にある。
		旅行代理店（経営者）	販売量の動き	・米国テロ以来、単価が低下し、受注量や来客数も減少している。
		タクシー運転手	それ以外	・夜の人出がなく公共交通機関への乗換えが多い。
	通信会社（営業担当）	販売量の動き	・携帯、PHSの機種変更の需要はあるが、新規契約台数は伸びない。	
	パチンコ店（企画担当）	競争相手の様子	・他店状況を見ると必ずしも現状維持をしている状況ではなく、むしろ来客数は減少傾向にある。	
	住宅販売会社（従業員）	単価の動き	・単価が低下しており、客は追加工事を控えるようになっている。	
	悪くなっている	商店街（代表者）	販売量の動き	・客は来店しても見るだけで終わってしまう。
		商店街（代表者）	販売量の動き	・12月はプレゼント用品の需要があるが、今年は例年になく売上が減少している。
		家電量販店（店長）	販売量の動き	・電気製品は壊れたから仕方なく買う程度の購入状況である。
乗用車販売店（統括）		販売量の動き	・12月の受注は例年の80%と大変厳しく、11月中旬からこの状況が続いている。 ・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
		乗用車販売店（従業員）	単価の動き	・年末商戦にもかかわらず、値引きなどに左右されて、利益も売上台数も落ち込んでいる。
		一般レストラン（店長）	来客数の動き	・来客数が10%減少している。 ・狂牛病の影響はまだある。
		スナック（経営者）	お客様の様子	・客の話ではどの業界も良くなり、ボーナスが出ないところもある。
		都市型ホテル（経営者）	来客数の動き	・忘年会の受注が非常に厳しい。
企業動向関連	良くなっている			
	やや良くなっている	-	-	-
	変わらない	化学工業（総務担当）	受注量や販売量の動き	・アジア、国内ともに需要が落ち込み、価格維持も難しい。
		窯業・土石製品製造業（統括）	受注量や販売量の動き	・鉄鋼業界、IT業界は低迷しており、両業界とも耐火物需要量が大幅に落ち込んでいる状況に変わりはない。
		非鉄金属製造業（経理担当）	受注量や販売量の動き	・主力のIT商品に販売量回復の見込みがなく、販売単価は低下し続けている。
		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、価格とも低い水準で推移しており、回復の兆しがない。
		建設業（営業担当）	競争相手の様子	・受注量確保のため、原価割れの金額で受注している。
		通信業（営業担当）	受注価格や販売価格の動き	・長距離通信事業者（キャリア）から地域通信会社（足回り回線提供）に対するアクセスチャージの値下げ要求が相変わらず続いており、通信サービスは高速、低価格の動きが止まらない。
		通信業（社員）	受注価格や販売価格の動き	・受注額は原価ぎりぎりまでの交渉をしなければならぬ状況にある。 ・取引相手の経営状況も非常に苦しく、状況は数か月前も今も変わっていない。
	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	・依然として無機化学品、電子材料、セメント等の販売量は回復しておらず、景気の低迷の底がみえない。
		金属製品製造業（総務担当）	受注量や販売量の動き	・生産部門の稼働率がここ4週は100%を下回っている。
		建設業（経営者）	受注量や販売量の動き	・最盛期でも仕事が少ない。 ・余剰人員が例年この時期なら5%だが、今は20%である。
		建設業（経営企画担当）	それ以外	・顧客、同業者の倒産が相次ぎ、その影響を受けている。
		輸送業（営業担当）	受注量や販売量の動き	・歳暮の配送は近場が多く、遠距離が少ない。また、量販店から出る歳暮は月の前半は多かったものの、後半は少なくなっている。
		金融業（営業担当）	取引先の様子	・外資系大手の玩具店が郊外で営業を開始した影響で、下関駅前ショッピングセンターのメインの場所で営業していた取引先の玩具店が倒産している。
		広告代理店（営業担当）	取引先の様子	・大型量販店、大型スーパーが倒産して取引先が冷え込んでいる。
悪くなっている	会計事務所（職員）	それ以外	・顧問契約している所から顧問料の値下げ要求や、月ごとの契約である顧問を年間契約にしたいとの申出がある。	

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
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 (支社長)	求人数の動き	・波はあるが、全体では受注数は変わっていない。
	やや悪く なっている	人材派遣会社 (社員)	それ以外	・大型店の倒産と電機工場の中国移転で、雇用環境が悪化している。
		求人情報誌製 作会社(支店 長)	雇用形態の様 子	・正社員雇用から、アルバイト、パート、派遣など に雇用を切り替えるところが増加している。
		新聞社[求人 広告](担当 者)	雇用形態の様 子	・県内企業で賃金の見直しが行われている。また、 正社員が辞めた場合、アルバイトで補充している。
		職業安定所 (職員)	求職者数の動 き	・求職者が増加し、雇用調整の相談が増加している。
		民間職業紹介 機関(職員)	採用者数の動 き	・採用基準を上げて採用人数を絞る企業が増加して いる。
	学校[大学] (就職担当)	周辺企業の様 子	・県内に7店舗ある大手スーパーの倒産により、周 辺の関連業者にも影響が及ぶとともに、雇用不安が 拡大している。	
	悪く なっている	人材派遣会社 (支店長)	求人数の動き	・求人依頼数が減少している。 ・求人内容は積極的に人員を追加していく形態はな く、退職者の欠員補充が主流である。 ・スキルや希望条件などでの求人と求職のギャップ は一向に埋まらない。
求人情報誌製 作会社(編集 者)		雇用形態の様 子	・求人数が減少している。正社員の割合が低下し、 アルバイト、パート、派遣になっている。	
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、新聞への求人広告は 業種を問わず過去最低レベルに落ち込んでいる。チ ラシについても同様で、企業の求人意欲が冷え込ん でいる。	
職業安定所 (職員)		周辺企業の様 子	・人員整理を予定している事業所が引き続き増加傾 向にある。	

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	その他専門店 [酒](経営 者)	販売量の動き	・客単価も高く、ギフト等の販売が好調である。
	やや良く なっている	スーパー(店 長)	来客数の動き	・来客数、客単価とも昨年を上回っており、お節料 理の受注も好調である。
		衣料品専門店 (経営者)	来客数の動き	・例年より早く寒くなったため、上着をはじめ比較 的高額商品の動きが良く、対前年比110%位で推移 している。
		ゴルフ場(従 業員)	来客数の動き	・来客数がやや増加している。
		住宅販売会社 (従業員)	販売量の動き	・下期では、今月の受注量が一番多い。
	変わらない	一般小売店 [書籍](営 業担当)	来客数の動き	・来客数は増加しているが、立ち読みだけの客が多 く、売上につながらない。
		スーパー(店 長)	単価の動き	・来客数が増加しても、客単価の低下により、売上 は変わらない。
家電量販店 (営業担当)		販売量の動き	・販売数量は、主力商品が4~12%減少している。 来客数が増加しても、販売額、粗利益が増加しない。	

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	
		乗用車販売店 (従業員)	販売量の動き	・9月以降、販売量が落ち込んだままである。	
		旅行代理店 (経営者)	販売量の動き	・国内旅行はパッケージツアーを中心に人気があるが、低価格商品が中心のため、売上が伸びない。海外旅行は依然として手控えられており、売上の減少が続いている。	
		タクシー運転手	お客様の様子	・夜は特に飲みに出る回数が、昼は客が持っている買い物袋が少なくなっている。	
		通信会社(営業担当)	お客様の様子	・購買意欲が少し出てきているが、衝動買いはほとんどなく、まだ財布のひもが固い。	
		設計事務所 (職員)	競争相手の様子	・同業者との話でも、受注量は横ばいか若干減少、単価は低下が続いている。	
		その他住宅 [不動産] (経営者)	お客様の様子	・商談の長期化や、破談になるケースが続いている。	
		やや悪くなっている	商店街(代表者)	競争相手の様子	・明石海峡大橋の開通により、阪神に買い物に行くというマイナス効果が、年末は非常に大きい。
	一般小売店 [生花](経営者)		単価の動き	・販売量は増加しているが、単価が低下しており、仕入れだけがかさんでいる。	
	一般小売店 [乾物](店員)		単価の動き	・歳暮商戦は、販売数、販売単価とも落ち込んでいる。	
	百貨店(会計担当)		単価の動き	・来客数、購入点数は変わらないが、低価格のものを選んでいく。	
	スーパー(企画担当)		単価の動き	・衣料品は、単価が10%程度低下している。歳暮の法人需要が落ちている。	
	コンビニ(経営者)		販売量の動き	・客単価の低下だけでなく、来客数も減少しているため、販売量が減少している。	
	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、1品しか購入しない傾向が続いている。	
	衣料品専門店 (店長)		販売量の動き	・必要最小限のものしか買わず、商品選びも慎重になっている。	
	通信会社(総務担当)		競争相手の様子	・同業他社も、来客数が減少しており、また、解約も増加している。	
	美容室(経営者)		競争相手の様子	・30%引きや50%引きをしている同業者がある。また、新聞の求人欄には、美容師の求人がほとんど掲載されなくなっている。	
	悪くなっている		商店街(代表者)	来客数の動き	・30代、40代のファミリー層を中心に来客数が減少しており、売上に影響している。
			一般小売店 [中古書籍・CD](従業員)	それ以外	・銀行の融資姿勢が厳しくなっている。
		百貨店(売場主任)	来客数の動き	・高額品を購入する人が少なく、また、年末のにぎわいが非常に薄れている。	
通信会社(企画担当)		来客数の動き	・来客数が非常に少なく、販売量も減少している。		
美容室(経営者)		販売量の動き	・例年、12月の売上は平常月の1.5~2倍あるが、今年は平常月と同程度である。		
企業動向関連		良くなっている	-	-	-
	やや良くなっている	家具製造業 (営業担当)	受注量や販売量の動き	・10月、11月は鍋底状態が続いていたが、12月になり荷動きが少しは良い。ただし、単価は低下傾向にある。	

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
	変わらない	不動産業（経営者）	受注量や販売量の動き	・投資型の分譲マンション販売が予想以上に好調である。
		輸送業（配車担当）	取引先の様子	・取引先に閉店や倒産が非常に多い。
		金融業（融資担当）	取引先の様子	・売上不振による運転資金の申込が多い。
	やや悪くなっている	一般機械器具製造業（経理担当）	取引先の様子	・受注量の減少や資金繰り悪化等により、支払いの繰り延べ要請等の動きがみられる。
		電気機械器具製造業（経営者）	受注量や販売量の動き	・年末休みを利用した工場の機械の修理が、今年は極端に少ない。
		輸送業〔貸切観光バス〕（経営者）	取引先の様子	・受注が激減しており、また、支払いも遅くなっている。
		通信業（支店長）	受注量や販売量の動き	・年末商戦のため、例月よりは販売が好調であるが、来客数は減少している。
	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	・新規顧客の獲得や新製品の投入をしても、売上が前年に届かない。
		電機機械器具製造業（経営者）	それ以外	・中国からの安価な製品が多くなり、取引先の中にも中国へ進出する企業がある。
		広告代理店（経営者）	受注量や販売量の動き	・比較的順調であったIT関連の広告出稿数が、10月以降は2～3割減少している。 ・不動産は、温泉付き分譲など、付加価値があるもの以外はほとんど動きがなく、最悪の状況である。
雇用関連	良くなっている	-	-	-
	やや良くなっている	-	-	-
	変わらない	職業安定所（職員）	求職者数の動き	・事業閉鎖による大量離職が依然続いており、求職動向は厳しい状況が続いている。
	やや悪くなっている	職業安定所（職員）	求人数の動き	・新規求人数は5か月連続、有効求人数は3か月連続で減少している。
	悪くなっている	人材派遣会社（支店長）	求人数の動き	・スタッフの都合で派遣を終了する際に、交代の要請が少ない。低賃金のパートや既存労働者で対応して、人件費を抑制する傾向がみられる。
		職業安定所（職員）	求職者数の動き	・非自発的離職者が減少しない。求人では、卸業と小売業が減少傾向にある。

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	衣料品専門店（経理）	お客様の様子	・金額の高い商品が売れている。
		一般レストラン（経営者）	来客数の動き	・クリスマス等の年末商戦が順調である。
	やや良くなっている	一般小売店〔青果〕（店長）	単価の動き	・歳暮が好調であり売上はやや上向いている。
		スーパー（総務担当）	販売量の動き	・クリスマスギフトや正月用品、歳暮等が良く売れ、昨年より大幅にアップしている。
		コンビニ（店長）	販売量の動き	・クリスマス家庭過ごそうという動きからか、クリスマスケーキの販売が前年より好調である。

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	
変わらない		衣料品専門店 (店員)	それ以外	・ブランド商品の動きが良くなっており、また、寒くなってきたので冬物がいつまでも売れている。	
		スナック(経 営者)	来客数の動き	・12月は15名程の団体客が2組入り、なんとか数字を上げている。	
		旅行代理店 (従業員)	販売量の動き	・米国テロの影響も少しずつ薄まってきており、海外旅行は米国テロ直後に来客数が前年比30%台にまで落ちていたが、現在は同70%台にまで回復している。また、国内旅行者は前年比30%増となっている。	
			一般小売店 [生花](店 長)	単価の動き	・今年は正月用の花の値段が上がっていない。
			百貨店(売場 担当)	単価の動き	・来客数はかなり増えているが、単価が低下しているため変わっていない。
			百貨店(業務 担当)	お客様の様子	・衝動買いやまとめ買いが少なく、店内の回遊率も低下しているようである。必要なものを吟味して購入するという慎重な買物になっている。
			スーパー(店 長)	単価の動き	・依然として、価格によって購買が左右され、必要な物以外は買わない傾向にある。 ・狂牛病の影響に関しては、安ければ売れるという傾向がある。
			スーパー(店 長)	単価の動き	・衣料品や生活用品については単価の上昇傾向がみられるが、食品の単価は相変わらず低下傾向にある。
			スーパー(総 務担当)	お客様の様子	・衣料品の売上が好調に推移したが、これは景気というよりも、むしろ12月中旬以降の冷え込みによるものと思われる。クリスマスギフトは、買上点数は伸びているが、低単価になっているため売上増につながっていない。
			衣料品専門店 (店長)	お客様の様子	・客は衝動買をしなくなっており、必要な商品以外は購入していない。
			家電量販店 (企画担当)	お客様の様子	・BSデジタル内蔵のハイビジョンテレビやプラズマテレビ、液晶テレビ、携帯電話、また、新たな三種の神器と言われる生ごみ処理機や食器洗い乾燥機、IHクッキング等は売れているが、パソコンや冷蔵庫など白物家電は売れていない。
			乗用車販売店 (従業員)	来客数の動き	・土日の週末に展示会を開いて客を呼び込もうとしているが、なかなか客が増えない。
			観光名所(職 員)	来客数の動き	・観光施設の来客数は団体客が何組か増えたおかげで例年より良くなっているが、ゴルフ場が10%程度減少している。
設計事務所 (職員)	販売量の動き	・3か月前と同様、新規物件が全く入ってこない。			
住宅販売会社 (従業員)	販売量の動き	・激しい値下げ要求をする客が依然として多い。			
やや悪く なっている		商店街(代表 者)	単価の動き	・歳末商戦は低価格の商品のみ良く売れていて、売上が来客数に比例していない。また、年末の大売出しの商品の質がかなり落ちている。	
		商店街(代表 者)	販売量の動き	・若い人が買わなくなり、年配者しか買わないという状況である。年配者の来店も例年より少なくなっている。	
		百貨店(売場 主任)	販売量の動き	・歳暮商戦では、来客数は増えたが、1人当たりの買上数量が減った。この傾向は歳暮以外でもみられる。	
		百貨店(営業 担当)	単価の動き	・ギフト商品の売上が減少傾向にある。	
		百貨店(営業 担当)	来客数の動き	・ボーナス時期が前年に比べ1週間ずれたことによって、土日の来客数がかかり減少した。	

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）	単価の動き	・狂牛病の影響で牛肉の売上が前年の39%に落ち込み、肉全体で68～80%となるなど大変苦戦している。トータル売上も93～94%で推移している。	
		スーパー（経理担当）	単価の動き	・狂牛病の影響で、牛肉が依然4割マイナスと落ちている。	
		スーパー（企画担当）	販売量の動き	・野菜の商品単価が約2割ダウンし、狂牛病の影響で牛肉関連商品も約4割ダウンした。また、ギフト用、正月用商品も伸び悩んでいる。	
		コンビニ（店長）	単価の動き	・業界全体が低価格志向であり、客もそれに倣って安い物を選んで購入しており、単価の低下が続いている。	
		コンビニ（店長）	競争相手の様子	・最近、周囲1km以内に3軒のコンビニが出店し、競争が非常に激しくなり、価格も下がり気味である。	
		衣料品専門店（店員）	お客様の様子	・ボーナス一回払いで購入する客が極端に減ってきている。	
		衣料品専門店（総務担当）	お客様の様子	・売れる商品と売れない商品に明確な差が出てきている。また、当社では、好調な店は前年実績を上回っているが、不調な店は極端に悪くなっている。	
		一般レストラン（スタッフ）	販売量の動き	・例年12月は前月に比べてかなり売上が伸びる月であるが、今年は大差がなく、前年比ではマイナスになっている。狂牛病の影響をかなり受けている。	
		タクシー運転手	お客様の様子	・昔は忘年会ではほとんどの人が2次会に行っていたが、今は1次会で帰るパターンがほとんどである。従って、客の動きが非常に悪い。	
		住宅販売会社（従業員）	お客様の様子	・当初の売出し価格よりも下げないと、客の要求している値段と質に合わないで、販売額が去年よりも非常に落ちている。	
	悪くなっている	百貨店（売場担当）	単価の動き	・来客数と買上率は前年並であるが、買上単価が3か月連続で前年実績を下回っている。	
		百貨店（営業担当）	単価の動き	・衣料品等をコーディネートして、まとめ買いする動きが少なくなっている。	
		スーパー（店長）	販売量の動き	・正月用品が売れず、客単価が非常に下がってきている。	
		乗用車販売店（社長）	お客様の様子	・将来の先行き不安からか、購入までに時間がかかっている。	
		その他専門店 [ガソリンスタンド]（統括）	お客様の様子	・大手スーパーの倒産を始めとして、大型倒産が続く、出入り業者の景気が非常に悪くなっている。今月末が期限の当社への入金も1月初めまでずれ込むなど、資金繰りに苦しんでいる業者がかなりいる。	
		ゴルフ場（支配人）	来客数の動き	・例年にない積雪等により来客数が大幅に減少している。	
	企業動向関連	良くなっている	輸送業（従業員）	受注量や販売量の動き	・今月は、担当しているペットボトル以外にも、雑貨関係や酒、食品関係で在庫がなくなるほど出荷が多くなっている。
		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	・牛肉に対する不安からか、いまだに鶏肉の引き合いが強いため、当社の売上が伸びている。
		変わらない	窯業・土石製品製造業（経営者）	取引先の様子	・取引先である問屋や小売専門店の倒産により、受注が極端に落ち込んでいる。売り先を変えて何とか持っている状態である。
建設業（従業員）			受注価格や販売価格の動き	・受注量及び設備投資の減少、低価格での落札、同業他社との競合など、取り巻く環境が依然として厳しくなっている。	

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
	やや悪くなっている	一般機械器具製造業（経営者）	取引先の様子	・新規案件の見積が極端に少なくなっている。また、取引先依頼の中国シフトもかなり進んでいる。
		輸送用機械器具製造業（営業担当）	受注量や販売量の動き	・メーカーからの受注量は、良くても現状維持であり、そういう体質づくりをして欲しいという話をされる。
		建設業（総務担当）	受注量や販売量の動き	・手持ち工事は年内分が全て完成しているのに、新規案件の受注はゼロである。
		建設業（営業担当）	受注量や販売量の動き	・受注予定の物件に、発注時期の繰り止めが多発している。
		輸送業（従業員）	取引先の様子	・青果物や建設資材関係の輸送をしているが、価格低迷で苦労している。
		輸送業（総務担当）	受注量や販売量の動き	・前半から荷動きが悪かった上に、大手スーパーが倒産して更に動きが悪くなっている。
	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	・9月に発生したBSEによる消費の落込みが回復していない。
		家具製造業（従業員）	取引先の様子	・大手スーパーの倒産により、私どもの得意先に大口の不良債権が発生している。そのため、来年も内装工事が大幅に縮小され、当社への受注量が激減している。
		鉄鋼業（総務担当）	競争相手の様子	・年末の賞与が減額になり、競合相手の建設会社が倒産している。
		電気機械器具製造業（経営者）	取引先の様子	・取引先の手続きが滞り、私どもの得意先に大口の不良債権が発生している。そのため、来年も内装工事が大幅に縮小され、当社への受注量が激減している。
		電気機械器具製造業（経営者）	取引先の様子	・取引先が合併、統合しており、それに伴い仕事が減少している。また、生産の海外シフトが進んでいる。
		広告代理店（従業員）	受注量や販売量の動き	・スーパー等の大型倒産が続き、広告の売上減少が続いている。
		経営コンサルタント	受注量や販売量の動き	・酒関係のコンサルタントだが、サービスをしてもらってもまったくはけず、消費者の買い控えが売上に響いている。また、新しい店がオープンしても客の寄り付きが悪い。こうした状況は去年にみられなかった。
		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）		周辺企業の様子	・手当を中心とする給与規定等の見直しが始まっている。
	求人情報誌製作会社（総務担当）		求人数の動き	・派遣の方は採用の動きがあるものの、中途、新卒で動きがみられない。求人数は低いまま横ばいという感じである。
	新聞社[求人広告]（担当者）		雇用形態の様子	・雇用は新卒がやはり少なく、中途やアルバイト、パートが多い。社員としては採用しない傾向にある。
	民間職業紹介機関（職員）		求人数の動き	・求人数は対前年比で横ばいの状態である。着目はヘッドハンティング、エグゼクティブサーチの案件が徐々に増えているところである。
やや悪くなっている	人材派遣会社（社員）		採用者数の動き	・IT関連企業の大幅リストラによる離職希望者が相次いで出てきている。求人状況では、中高年齢者の募集件数が減少傾向にあり、再就職決定数は少なくなっている。
悪くなっている	人材派遣会社（社員）	採用者数の動き	・業務上かなり厳しい企業が増えており、採用に関しては後ろ向きである。	

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
		職業安定所 (職員)	求職者数の動き	・3か月前と比べて新規求職者の増加が目立っている。特に、リストラによる求職者が増えている。
		民間職業紹介 機関(支店長)	雇用形態の様子	・人材派遣の需要が、昨年と比べて半分以下に落ち込んでいる。

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	家電量販店 (副店長)	来客数の動き	・対前年比で来客数が増加し、1人当たりの売上単価が上昇している。
		その他飲食店 〔居酒屋〕(経営者)	来客数の動き	・歳末商戦前半は前年の売上の60%台とこれまで経験したことのない推移をしたが、低価格戦略が徐々に効き始め後半は85%台に盛り返している。
	変わらない	スーパー(企画担当)	単価の動き	・来客数はほぼ前年並みだが、依然として買上単価が低く、売上が伸びない状況が続いている。
		コンビニ(エリア担当)	それ以外	・取引先の営業マンからは良い話が聞こえてこない。例年よりもカレンダーや手帳等の粗品が少ない。
		その他専門店 〔書籍〕(店長)	お客様の様子	・事前に関心商品を決めてくるなど、衝動買い的な購買形態がかなり減少している。
		観光名所(職員)	来客数の動き	・来客者数は対前年比で約50%減少しており、減少傾向が続いている。
	やや悪く なっている	ゴルフ場(従業員)	来客数の動き	・思ったより、来客数は増加せず、売上は変化していない。
		一般小売店 〔鞆・袋物〕(経営者)	競争相手の様子	・大型ショッピングセンター同士の販売競争により、商店街は大きな打撃を受けている。
		住宅販売会社 (経営者)	お客様の様子	・成約率は上昇しているが、物件の値下げにより販売物件すべてが採算割れである。
	悪く なっている	住宅販売会社 (従業員)	単価の動き	・3,000万円規模の住宅を建てられる余裕があっても2,000万円規模に抑えるという傾向がある。
		商店街(代表者)	来客数の動き	・市場近辺は外部の大型郊外店に客が集中し、期待していたわりには来客数は少なく、売上も少ない。
		百貨店(副店長)	販売量の動き	・公務員のボーナス支給後は人の動きが活発化しているものの、レジ通過数は増えておらず、単価はほぼ横ばいであることから、来客数の増加に比べ買上率が上昇していない。財布のひもは依然として固い。
	企業 動向 関連	良く なっている	乗用車販売店 (経営者)	お客様の様子
輸送業(総務担当)			受注量や販売量の動き	・物量が増加している。
通信業(従業員)			それ以外	・新規企業からのシステム開発依頼があるものの、3月までは手一杯で受注を断っている状態である。しかし、利益的には厳しく、また4月以降の案件確保が必要という現状に変わりはないことから、決して安心はできない状況である。
変わらない		通信業(営業担当)	受注量や販売量の動き	・新サービスへの引き合いや保留案件に動きがある。
		建設業(経営者)	受注量や販売量の動き	・当社及び同業者ともに受注量は変わらない。
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	・ギフトの受注が低迷している。	

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
		不動産業（支店長）	受注量や販売量の動き	・来客数、問い合わせ、成約件数が減少している。
	悪くなっている	-	-	-
雇用関連	良くなっている	-	-	-
	やや良くなっている	-	-	-
	変わらない	人材派遣会社（経営者）	求人数の動き	・米国テロによる観光の落ち込みが大きく、失業率が9%以上になっており、ここ2、3か月は悪いままの状況が続いている。
	やや悪くなっている	人材派遣会社（営業担当）	周辺企業の様子	・IT関連企業から派遣料金について引下げ依頼があり、当社提示料金より数%を引き下げている。また、観光関連業種では、期間更新を見込んでいたホテルとの派遣契約が終了となる。
		職業安定所（職員）	求職者数の動き	・リストラが進行中で、今後も雇用調整が進み、景気も下げ止まらない。
		学校〔専門学校〕（就職担当）	雇用形態の様子	・正社員の募集が減少し、パート、契約社員の求人が増加している。
悪くなっている				

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	乗用車販売店（従業員）	・販売量に大きな変化はないが、新規客の成約率が向上している。
		旅行代理店（従業員）	・海外旅行は先行きに不透明感があるが、国内の先行受注状況は前年並み以上で推移している。
		旅行代理店（従業員）	・海外旅行は依然として低調であるが、若い世代を中心に徐々に回復の兆しがある。
	変わらない	百貨店（販売促進担当）	・販売量、来客数の伸びがこの3か月間は安定しており、今後も大きな変化があるとは考えられない。
		コンビニ（店長）	・弁当の動向をみると、販売量が増加しても単価が低下しているので売上にあまり貢献していない。
		コンビニ（エリア担当）	・客は価格が低い商品にしか反応せず、販売促進期間しか買わない傾向がみられる。
		コンビニ（エリア担当）	・競争の激化は避けられない一方で、観光需要にも大きな期待は出来ない。
		衣料品専門店（店長）	・チラシなどで安い商品を提供したときは来客数が増加するが、通常時の来客数が伸び悩んでいる。
		衣料品専門店（店員）	・単価が低いTシャツ等が動くと思われるが、全体的には衣類の動きが良くなる要素が見当たらない。
		住関連専門店（統括）	・周辺に大型スーパー等が出店し競争が激しくなるが、一方で、地域としては、集客効果を得られる。
		旅行代理店（従業員）	・熟年層の客の動きが鈍い。
	やや悪くなる	スーパー（店長）	・炭鉱閉山、地元大型店の撤退等で、雇用不安がますます高まり、客の財布のひもが更に固くなる。
		スーパー（企画担当）	・オーバーストアのなかでの低価格競争が当面続く。
		コンビニ（エリア担当）	・炭鉱閉山に伴う従業員の削減、給与20%カットの継続により、消費意欲が減退している。
		高級レストラン（スタッフ）	・炭鉱閉山決定で多くの失業者が発生し、暗いムードが流れ、消費が減退する。
		観光型ホテル（スタッフ）	・本格的な雪のシーズンを迎えて、台湾、香港からの客が増加するが、単価が低く、売上の伸びは期待できない。
		観光名所（役員）	・香港、台湾からの観光客の増加や、雪祭りの時期の入込増加にかすかな期待を抱いているが多くは望めない。
		美容室（経営者）	・来店頻度が低下しており、店販品の売上も減少している。
		悪くなる	コンビニ（エリア担当）
	タクシー運転手		・来年2月からタクシーの規制緩和が始まり、新規参入による都市部でのタクシー台数が増加することで、業界内での競争が今まで以上に激しくなる。競争の激化によって料金が多少低下してもタクシーの利用が大幅に増加するとは考えにくいことから、客の奪い合いとなり、タクシー1台当たりの生産性が低下する。
	タクシー運転手		・基幹産業の炭鉱閉山、大手スーパーの撤退、大学の移転計画で、街の雰囲気不況一色で塗りつぶされている。
	企業 動向 関連	良くなる	-
やや良くなる		通信業（営業担当）	・必要に迫られての投資が多いが、新年度に向けて設備投資を行う企業が多く、受注量が増加する。

分野	景気の先行き判断	業種・職種	景気の先行きに対する判断理由	
	変わらない	家具製造業（経営者）	・一般家庭用家具は、売行きは悪いが、大口需要家向けは比較的活況である。	
		その他サービス業 [システムハウス]（経営者）	・今年度については現状のペースで受注できそうであるが、来年度以降の話が一向にみえてこない。	
		その他サービス業 [建設機械リース]（支店長）	・取引先が、設備投資にかなり慎重になっている。	
		その他企業 [コンペション担当]（従業員）	・受注量、単価ともに悪い状態が続いている。	
	やや悪くなる	金融業（企画担当）	・ペイオフ解禁が間近になり、消費者心理、経営者マインドがとても慎重になる。	
		その他サービス業 [建設機械リース]（支店長）	・11、12月の受注量が落ち込んでおり、手形の資金繰りが2、3月に厳しくなる。仕事量が少なくても人件費は払わなくてはならないので、手形の不渡りや書換えが出てくる。	
	悪くなる	輸送業（支店長）	・金融機関が貸出資金を引き締めており、一部には融資ストップ等が発生している。	
		その他非製造業 [機械卸売業]（従業員）	・例年と比べても見積件数が減少しており、成約が見込まれる案件を考慮すると、最悪の状態になる可能性がある。	
	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）	・社員から、パート、アルバイトへの雇用形態の変化が基本的な流れにあり、求人件数だけみると、変わらない。	
		求人情報誌製作会社（編集者）	・求人数が前年を下回ってきており、この2、3か月の動きからみて更に低下する。	
やや悪くなる		求人情報誌製作会社（編集者）	・地元の中堅の木材会社で、100人規模のリストラが行われる見込みである。雇用の受け皿が小さい地域なので、これが与える影響は大きい。	
		求人情報誌製作会社（編集者）	・正社員の採用を控えている企業が多いなど、雇用の拡大の兆しが一向にみえない。	
		新聞社 [求人広告]（担当者）	・新規求人の増加見込みが厳しく、一方、新規求職者については増加が予想されている。	
		職業安定所（職員）	・取引先等の来年度の事業計画では売上等の伸び率が低下するとみており、人件費や商品開発経費を削減したいという意見が多い。	
悪くなる		人材派遣会社（社員）	・男子のフルタイムの需要減少、離職者の増加により、パートの雇用が増加している。	
		職業安定所（職員）	・男子のフルタイムの需要減少、離職者の増加により、パートの雇用が増加している。	

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	商店街（代表者）	・皇太子妃のご出産、そしてクリスマスなどのきっかけがあれば客は金を使う気持ちになっている。
		一般小売店 [スポーツ用品]（経営者）	・来年のワールドカップ向けに通販を行っており、日本代表やその他地元関連の商品などが売れ始めると予想され、今月よりは景気がやや良くなる。
		乗用車販売店（経営者）	・12月末に比較的単価の安い新型車が発表され、2、3月に小型の新型車が発表される予定である。 ・年末の資金繰りを済ませた一般ユーザーや法人に対しての販売量が増加すると見込まれる。
		その他専門店 [酒]（営業担当）	・悪化する要素がある程度落ち着いてきて、業界でも新しい展開をする動きもある。これからも淘汰はあるが、新しい動きも出てきているので、景気はやや良くなる。
		旅行代理店（従業員）	・海外旅行の予約が徐々に入り始めている。

分野	景気の先行き判断	業種・職種	景気の先行きに対する判断理由
	変わらない	百貨店（売場主任）	・宝箱、福袋、そしてクリアランスと衝動買いを期待できるものが続くが、客はシビアな買い方をするようになっており、単価の下落はこのまま続く。
		百貨店（売場担当）	・必要な物は買うし、ファッション性のある物は買いたいという傾向は変わらない。
		百貨店（企画担当）	・来客数は非常に多いが、例年の購買の熱気は全く感じられず、ウィンドウショッピングのみが増えている。
		百貨店（企画担当）	・先月に引き続き狂牛病の影響を受けて、生鮮食肉関連などの売上が非常に不振であり、その辺の解決の目処が立てられてない以上、景気は今のままで変わらない。
		スーパー（店長）	・クリスマス、歳末商戦は、対前年比で伸びているが、海外旅行の手控えや競合店の閉店などが要因であり、一時的なものである。
		衣料品専門店（経営者）	・2、3か月先は、冬物衣料の売り尽くしの時期にあたるが、現在の状況から、安くしても客は必要な物しか買わないので、景気は今と変わらず悪い。
		衣料品専門店（店長）	・今後ますます競争が激しくなっていく様相は変わらず、単価の下げ止まり感もまだ出ていない。
		競艇場（職員）	・不況に強いと言われる公営ギャンブルであるが、来客数が減少し客単価は低下したまま一向に回復の目処が立っていない。
	やや悪くなる	商店街（代表者）	・客の買物に対する真剣な態度と表情などから、これからの消費志向は一段と厳しさが増し、客の買い渋りが進む。
		スーパー（経営者）	・相変わらず客単価の低下は止まらない。 ・地元企業の倒産の影響がこれから更に拡大する。
		スーパー（店長）	・狂牛病の影響は長期化し、農産物の相場安もまだまだ続く。年末ギフトや年末の際物商品も、間際になっても動きが鈍い状況であり、今後消費者の財布のひもは更に締まってくる。
		スーパー（店長）	・競合店の閉鎖があり、大型店がそれにとって変わるという状況が続いており、競争がますます激化する。
		スーパー（店長）	・今月後半は売上が伸びているが、10、11、12月の中旬までは伸びがどんどん鈍くなってきており、1月以降にはまたその状況に戻る。
		衣料品専門店（店長）	・客の話では就職が非常に厳しいということであり、春の新社会人のスーツ需要が厳しいものと予測している。
		衣料品専門店（店長）	・低単価商品の数量の伸びが昨年より低下している。組合せでの割引販売も反応が悪い。
		家電量販店（店長）	・まだまだ価格の下げ止まりに至っておらず、価格の低下傾向が更に強まってくる。
乗用車販売店（経営者）	・年明け早々の新型車による効果を期待しているものの、春先の新卒需要や異動需要は例年よりも下回っていく。 ・県内における大型倒産、進出企業の撤退、冬のボーナスの減少、就職内定率の悪化などがあるため、例年この時期であれば、年明けの受注見込みが立つが、今年は全く見通しが立たない。		
住関連専門店（経営者）	・1月にかけて冬物衣料のクリアランスセールを実施する予定であるが、すでに競合店では12月から値崩れをおこしているために、1月に値段を下げてその分が報われるとは思えない。		
その他専門店〔ガソリンスタンド〕（経営者）	・掛売法人客はまだ良いが、現金個人客は節約志向が一層強くなってきており、ガソリンは買っても収益商品であるオイル、ケミカル製品などは買い控えている。		
観光型ホテル（経営者）	・還暦、喜寿、米寿などの祝い事と、1泊5万円の高級ホテルの入達は好調で、米国テロによる国内への振替客が何組か来店している。しかし、予約数は対前年比で10%減少しており、2、3月の歓送会の予約は全くなく、例年に比べより一層厳しい。		

分野	景気の先行き判断	業種・職種	景気の先行きに対する判断理由
		観光型旅館（経営者）	<ul style="list-style-type: none"> ・米国テロの影響は最終的にはあまりみられず、むしろ日本人が海外だけでなく、国内にも出不精になってしまっている。 ・今夏開通した山形自動車道や11月からのジョイフルトレイン「キラキラうえつ」を来年度も積極的に売り込んでいく。
		都市型ホテル（経営者）	<ul style="list-style-type: none"> ・狂牛病に対する政府の対応が悪く、牛肉関連の業界はまだまだ回復に時間がかかる。当社でも6割以上の客から牛肉はメニューからははずすよう要望されている。 ・金融機関をはじめとした倒産がまだまだ続くと予想され厳しい環境が続く。個人消費の伸びが期待できず、ここ数か月は厳しい。
		通信会社（営業担当）	<ul style="list-style-type: none"> ・12月には通信業界への新規参入があり、数か月先は更に競争が拡大されるため、結果的に料金の値下げを迫られることになり、業界内の景気はまた悪くなる。
	悪くなる	スーパー（店員）	<ul style="list-style-type: none"> ・先月から客単価の低下が著しい。販促対策で来客数を維持してはいるが、客単価が低いいため、売上全体が減少しており、この傾向は今後ますます強くなる。
		その他専門店 [ガソリンスタンド] (営業担当)	<ul style="list-style-type: none"> ・期待していたスタッドレスタイヤなどの冬期季節商品に買い控えや低価格志向が顕著に出てきている。
		一般レストラン（経営者）	<ul style="list-style-type: none"> ・賞与が出ないという友人がたくさんおり、新年度に向けていろいろ出費もかさむので、飲食店などへの来店も減るとい話である。ますます財布のひもを締めなければという声を多く聞く。客単価も相変わらず低い。
		その他飲食 [そば] (経営者)	<ul style="list-style-type: none"> ・12月に入ってから客や出入りの業者から、行きつけの店や納入先の店が閉店したという話を大変多く聞くようになっていいる。年配の方々もこれまでも経験したことのない経済状況だと口をそろえて言っている。先がみえなくて大変不安である。
		観光型旅館（経営者）	<ul style="list-style-type: none"> ・年末にかけて国内旅行の需要が伸びたような感じはしたが、この先は全く先行き不透明という雰囲気が広がっており、春にかけては、かなり落ち込む。
		旅行代理店（従業員）	<ul style="list-style-type: none"> ・客の様子から、12月のボーナスが支給されていれば良い方で、支給されていないところもあり、家族旅行も見込めそうにない。また、イベント的なものも2、3か月先に特にない状況である。
		テーマパーク（職員）	<ul style="list-style-type: none"> ・来月の予約が1件しかなく今までの最低である。このままでは、大変なことになると不安である。
住宅販売会社（従業員）		<ul style="list-style-type: none"> ・契約者数が減少しており、在庫が多くなってきていることから、新規の供給物件を差し控えあるいは中止している。新しい商品が出なくなれば、魅力もなくなり、来場者数が更に減少するという悪い循環に入ってきている。 	
企業動向関連	良くなる	-	-
	やや良くなる		
	変わらない	農林水産業（従業者）	<ul style="list-style-type: none"> ・今年はリンゴが豊作であったが、販売価格が低迷し、リンゴ全体としての所得が昨年同様となっている。
		木材木製品製造業（経営者）	<ul style="list-style-type: none"> ・供給過剰状態が同業のとう汰によって解消されなければ、現在の採算割れの状況がしばらく続く。
		電気機械器具製造業（企画担当）	<ul style="list-style-type: none"> ・受注量の落ち込みが少なくなり価格も横ばい状態であることや、製造業のリストラ策もほぼ終了したため変わらない。
	やや悪くなる	建設業（経営者）	<ul style="list-style-type: none"> ・年末の挨拶で設計事務所を訪問したが、どこも受注件数や受注価格が低下しており、来年の公共事業や民間の設備投資は減少する。
		建設業（経営者）	<ul style="list-style-type: none"> ・建設計画のあった物件がどんどん後送りになっている。
通信業（企画担当）		<ul style="list-style-type: none"> ・医療における診療報酬の2.7%引下げにより、病院収入の動向を見据えた上での情報化投資という形になるために、しばらく病院の投資意欲は薄れる。 	

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
	悪くなる	広告代理店（従業員）	・過去の受注実績があてにならず、受注予測が立たない。
		食料品製造業（経営者）	・消費者の新しい商品に対する関心の強さは失われていないが、リストラが更に進行し、全体としては非常に厳しいものになる。
		一般機械器具製造業（経理担当）	・現在、アメリカの自動車市場は金利ゼロキャンペーンを実施中であり、前倒しで製品が購入されており、そのために受注が増加している。しかし、それが一巡すれば来年のアメリカ市場の好調さは期待できない。また民生品の生産関係が中国に移管し、国内生産の空洞化問題が現実として出てきており、既に関係会社ではリストラを始めている。
		電気機械器具製造業（経営者）	・経営の目安となる新規製品が、現在全く見当たらない。 ・全業種が先々の動きに悲観的な上、金融機関の締め付けが一段と厳しくなり、国内の製造業はすべて淘汰されるのではないかと危機感を持っている。
		輸送業（従業員）	・荷主や貨物販売代理店の話をも総合しても、既存の荷主の落ち込み量がひどく、また、新規の荷主の獲得もゼロに近いということで、この状況は3月末まで続く。
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）	・既存契約を更新しない顧客が多いのと、派遣業界の競合がかなり激化しており、派遣単価も下落し、良い材料がない。
		求人情報誌製作会社（編集者）	・雇用の下支えをしていたサービス業においても、採用数の差し控えが出ている。12、1、2月と季節的にプラス要因もあるが、全体的にはプラスとはならない。
		職業安定所（職員）	・一般求人が減少し、パート求人が増加する傾向が続いていたが、パート求人も減少に転じたため、求人数減少が更に進む。
		職業安定所（職員）	・来年の1月から3月にかけて、電気機械器具製造業の3社で、約700名から800名の離職者が発生する見込みであり、求職者の大幅増加が懸念される状況にある。
	悪くなる	人材派遣会社（経営者）	・企業の縮小やリストラが続く限り、当地での採用については当分の間見通しは暗い。
		人材派遣会社（社員）	・ここにきて受注件数が前年実績を割り込んでおり、年明け後は更に悪化する。
		職業安定所（職員）	・新規求人数の大幅な減少と新規求職者数の増加があり、有効求人倍率が6か月連続で低下している。12月の有効求人倍率は0.27倍と極めて低い水準になっている。
職業安定所（職員）		・管内の大手企業が会社更正法の適用申請をしたため、この更正計画により人員整理が予想され、また、この会社の関係企業でも一部人員整理が行われている。	

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）	・競合店の客を引き入れることに成功し、近隣の大手スーパーが閉店したため、当店が周辺が一番店になりつつある。近隣に大規模スーパーの開店が予定されているが、それまでは現状並みの利益の増加が期待できる。
		スナック（経営者）	・いろいろな工夫をすれば、客の反応がある。
		遊園地（職員）	・新機種の導入により、来客数の増加が見込まれる。
	変わらない	一般小売店〔精肉〕（経営者）	・企業のボーナス支給状況が良くないため、消費者は少しでも貯金に回しており、買い控えが続いている。財布のひもは堅い。

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（売場主任）	・化粧品を始め、カウンセリング等、1人1人の客を大切に販売している。化粧品は伸びているが、洋品、雑貨を含めれば、厳しい状況は変わらない。
		百貨店（販売促進担当）	・狂牛病問題が尾を引き、歳暮ギフトの肉、ハム、ソーセージが大変不調で、鍋物のネギ等、食材にまで波及している。
		コンビニ（店長）	・購買意欲を刺激する品物が出てこない限り、売上は増加しない。消費者は最低限の消費で済ませ、無駄な物は買わない状態が続く。
		コンビニ（店長）	・近隣に2店のコンビニがオープンし、一時的に売上、来客数が低下しているが、客は物珍しさが一段落したら、必ず戻ってくる。お節、年越しそば、クリスマス、歳暮等の予約が、全て前年を大きくクリアしたので、自信を深めている。
		衣料品専門店（統括）	・例年と違い、年末の商店街のムードは盛り上がり欠けている。消費者に暮れとか、年始という意識感覚が薄く、季節感に訴えた販売も、今後期待できない。
		自動車備品販売店（経営者）	・新製品も特別なく、3か月後は決算期ということもあり、良くなることは期待できない。
		高級レストラン（店長）	・郊外型の大型店の出店や長引く不況の影響で、空き店舗なども増え、客足も遠のくという悪循環が続いている。努力しても現状維持が精一杯である。
		都市型ホテル（経営者）	・県内で、金融、信用金庫、信用組合が随分破産している。金融不安が景気を不安定にしており、明るさはない。
		旅行代理店（従業員）	・3か月先の受注に関しても、同じ状況と考えられる。例年であれば、期待できる2、3月の卒業旅行も良くはならない。
		タクシー運転手	・日中の状況は変わらないが、夜の飲み客の動きが悪く、この状況が続く。
		通信会社（社員）	・携帯電話の人口普及率は56.4%に達し、これまでのような市場の活性化は期待できない。
		競輪場（職員）	・入場者数、売上金額とも伸びているが、客単価は低下している。新しい賭式の導入により、潜在的なファンが来場し、入場者の増加は見込まれるが、1人当たりの購入単価は上昇しない。
		住宅販売会社（経営者）	・家を建てようとしている人はそれほど増減していない。決断が先延ばしになっているだけなので、何かきっかけがあれば皆建築する。
	やや悪くなる	スーパー（統括）	・商品単価の下落はますます顕著であり、特に、加工食品のダウンが非常に大きい。買上点数、来客数は横ばい、ないしは増加しており、売上も現状維持であるが、今後、更に価格下落の傾向は顕著になる。
		スーパー（経営企画担当）	・地方の金融機関の信用不安が、今後マイナスに作用するとの不安が強い。
		コンビニ（店長）	・今までは近隣のマンション建設により、工事関係者が多く来店していたが、工事も終わり、来客数が減少している。マンションの前にスーパーがオープンし、3か月後の売上はやや悪くなる。
		コンビニ（店長）	・年末年始の予約商品が比較的好調に推移したため、その反動が大きい。
		コンビニ（経営者）	・ワールドカップ等のプラス要因は考えられるが、リストラがますます加速する。
		衣料品専門店（経営者）	・紳士衣料では低価格化が進み、客が流れている。
		乗用車販売店（従業員）	・冬のボーナス支給額は減少しており、客がますます慎重になると予想される。
		一般レストラン（経営者）	・1年間で一番期待できる忘年会シーズンの予約状況を見ると、30、40名が全くなき、ほとんどが20名以下の予約である。料理単価を抑えられている現状では、3か月先の売上も期待できない。

分野	景気の先行き判断	業種・職種	景気の先行きに対する判断理由
		タクシー運転手	・忘年会シーズンで週末は多忙であるが、平日は例年のような活気がない。消費者の慎重な姿勢がうかがえる。
		通信会社（経営者）	・建設業を始め、中小企業の仕事が少なく、各企業の設備投資の話あまり聞かなくなっている。
		観光名所（職員）	・雇用不安等が増加してきているので、生活防衛意識が強く、先行きは暗い。
		ゴルフ練習場（経営者）	・来客数の減少とともに、売上も減少しており、リストラが加速する。
		その他サービス〔自動車整備業〕（事務長）	・市内に住関連大型店が進出し、個人小売業者の数が減少している。 ・消耗品購入が減少し、安く品物豊富できれいな店に移りつつある。
		設計事務所（経営者）	・現在お金を持っている人も、将来不安で建築を見合わせている状況である。公共事業も、市、県その他の予算がつかず、発注量が激減しているため、先は望めない。
	悪くなる	商店街（代表者）	・商売をやめたい、店をしまいたいとの話はたくさん聞かすが、新店舗が出てくる話は全く聞かない。
		百貨店（販売促進担当）	・地域企業の倒産、失業率の増加、ボーナスカットの影響で、今後も低迷が続く。
		コンビニ（経営者）	・客の様子からみて、良くなる材料がない。公共事業の仕事がなく、建設、土木関係者に動きがないので、悪くなる。
		衣料品専門店（経営者）	・地域企業の倒産やリストラが同時進行しており、年明け以降、消費低迷はより一層深刻化する。
		その他専門店〔ガソリンスタンド〕（営業担当）	・他の業者が価格引き下げを行っているため、今後も、客を食われる状況が続く。
		都市型ホテル（スタッフ）	・例年であれば、2、3か月先に1千～1千5百名の予約が入っている時期であるが、今はほんの数百名程度である。全盛期の3分の1程度の数字になっている。
		その他サービス〔自動車整備業〕（経営者）	・売掛金の回収率が悪くなっている。客の財布のひもが堅い。
		住宅販売会社（経営者）	・金融機関の破たん等の可能性がある。実際に破たんすれば、客の心理に影響し、景気が更に悪くなる。
	企業動向関連	良くなる	-
やや良くなる		輸送業（営業担当）	・取引先で石油関連商品の販売増が見込まれるため、部分的に忙しくなる。
変わらない		食料品製造業（製造担当）	・現状維持で精一杯である。
		プラスチック製品製造業（経営者）	・3か月後まではこのまま推移する。3月以降については、中国等に仕事が移されていくことも予想される。
		一般機械器具製造業（経営者）	・作業量は微増で推移するが、加工賃の値引き攻勢が強まりつつあり、生産性の向上を図っても、同時に値引きが実施されるので、変わらない。
		建設業（経営者）	・受注量増加の見通しが全くない。同業者の倒産も、更に増加する。
		その他サービス業〔情報サービス〕（経営者）	・仕事の引き合い、見積依頼等は多少多くなりつつあるが、受注量に関しては、あまり変化がみられない。
やや悪くなる		化学工業（総務担当）	・取引先の値引き要求が依然として出ていることに加え、売上は減少傾向にある。
		電気機械器具製造業（経営者）	・取引先も同業者も、仕事量がますます少なくなっているとの話ばかりしている。
		新聞販売店〔広告〕（総務担当）	・新聞購読料の集金で、各担当者当たり3～5軒と、年内に払ってもらえない家が前年より多くなっている。
		司法書士	・2、3か月後に成果となって表れる準備段階の仕事が減少している。
悪くなる		一般機械器具製造業（生産管理担当）	・取引先にも動きがなく、品物の内製化を計っているため、当社に仕事が出てくる見込みが低くなっている。

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
		電気機械器具製造業（経営者）	・年末の客回りで、来年の計画は、今年の3分の2、半分等、極端に低い数字を聞いている。これといった特徴のない弊社は、来年かなり苦戦し、大規模なリストラを行う必要が出てくるかもしれない。
		電気機械器具製造業（経営者）	・先行きの設備投資の少なさ、業界、各方面に広がっているリストラの波で、良くなるとは思えない。
		輸送用機械器具製造業（総務担当）	・先行きのインフォメーション受注量をみると、対前年比で10～15%ダウンしている。同業他社も相当厳しい状況にあるため、3か月後は悪くなる。
		その他製造業〔宝石・貴金属〕（経営者）	・円安の影響による材料品の高騰が、宝飾品の売上の更なる減少につながっていく。
		建設業（総務担当）	・国の公共事業予算が減少すると、地方レベルまで考えると、国の3倍程度の減少になる。
		その他サービス業〔放送〕（営業担当）	・電機産業を中心として、製造業が引き続き厳しい状況にあり、地元中小企業を中心に受注が減少している。コマースシャルの受注価格、受注量ともに低調に推移している。
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（経営者）	・加工注文の調整により、平均して残業はなくなっている。人員要請の追加はなく、コスト、受注も変わらないので、3か月先までは変わらず、推移する。
	やや悪くなる	人材派遣会社（社員）	・高校生の面接をしたが、周辺も60%ぐらいしか内定をもらえず、厳しい状況である。
		職業安定所（職員）	・大手電機メーカーの家電部門が、分社化によって、生産量の40%を海外拠点へ移す動きがある。メーカーを始め、関連下請企業で受注が減少し、人員整理が行われる可能性がある。
		職業安定所（職員）	・年明け後、大手企業のリストラや大型スーパーの閉店等で、大量離職者が発生するため、求職者が大幅に増加する。
		職業安定所（職員）	・休業等の雇用調整を実施する企業が増加する傾向にある。
	悪くなっている	学校〔短期大学〕（就職担当）	・米国テロや狂牛病などの影響で、製造、卸小売、飲食関係の人員削減が懸念される。雇用形態も、必要に応じてタイムリーに対応できる派遣社員やパートが多い。
		人材派遣会社（経営者）	・大手企業、特に、製造業からの受注が、30%程マイナスになっている。
		求人情報誌製作会社（経営者）	・例年、12～1月は転職の時期で、広告が出るが、狂牛病の影響で、外食関係の広告が夏を境に減少している。その他の求人も冷え込んでいるため、期待できない。
		民間職業紹介機関（経営者）	・メーカーの海外展開は依然として続いており、中国等、海外赴任ができないため、退職する人が目立ってきている。国内でも、遠方の勤務先、工場や営業所への出向、転籍が増加し、やむを得ず退職する人が増加している。

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	タクシー運転手	・売上が回復している。特に12月13、14日は平均で8万円以上、21日も約7万9千円の売上があった。例年の12月は、26日で売上が落ちるが、27日以降も人出は多い。
		その他レジャー施設〔アミューズメント〕（職員）	・お年玉で購入する新ソフトの需要が見込まれ、新しいハードも立ち上がっている。
	やや良くなる	百貨店（売場主任）	・雅子様のご出産の影響により、ベビー服の売上が好調で、子供服、ベビー衣料全体の売上を押し上げている。
		スーパー（店長）	・価格を下げれば売上が伸びる紳士、子供、肌着関連とは異なり、欲しい物があれば、価格が高くても購入する層が、若者、特に女性を中心に増加している。

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
		旅行代理店（従業員）	・2月、3月の個人海外旅行の申込が若干伸びている。
		観光名所（職員）	・毎年、輸送人員が減少していたが、今年から毎月の輸送人員が増加している。
		その他サービス[フィットネスクラブ]（従業員）	・オリンピックの効果が期待できる。
		設計事務所（所長）	・2、3年前に計画した建物を検討したいという依頼が、客から来ている。
	変わらない	一般小売店[雑貨]（経営者）	・低価格に慣れ、安くなるのを待つ客が、非常に増加している。
		百貨店（売場主任）	・全体としては厳しいが、毛皮や高級素材のコートを中心とする高額品の動きが堅調であり、今後もこのような状態が続く。
		百貨店（営業企画担当）	・服飾雑貨や食料品はこのまま好調を維持するが、紳士、婦人のアパレルに回復の兆しがみられない。
		百貨店（営業企画担当）	・12月下旬に梅春物商材が動き出し、価格だけでなく、ファッション性等の付加価値を求める消費者が増加しており、百貨店を選択する傾向は今後も続く。
		百貨店（営業担当）	・狂牛病の影響で、精肉の売上がかなり落ち込んでいるが、婦人服を始めとする子供衣料及び服飾雑貨が、引き続き好調に推移している。
		スーパー（経営者）	・客の消費意欲は、必要なときには盛り上がるが、それ以外は盛り上がらない状態が続いている。
		スーパー（店長）	・不景気感、先行き不安にも慣れて、少しずつ消費が戻りつつある。特に、来客数、買上点数は毎月伸びている。
		スーパー（店長）	・商品単価、客単価は、すぐには上昇しない。買上点数と来客数の増加を図り、売上のマイナスをいかに小さくするか、対策を練っている。
		スーパー（総務担当）	・牛肉の売上は厳しいが、豚肉と鶏肉が売れており、食品全体の来客数、売上は現状のままで推移する。
		コンビニ（経営者）	・個々の客の買上金額は現状維持、若しくは若干伸びており、このままの状況で変わらない。
		衣料品専門店（経営者）	・学校関係の新年度の予約注文を取ったが、生徒数が10%減少している上、制服のリサイクルが多くなり、12月の売上は対前年比で20～30%落ち込んでいる。この状況は、2、3月の販売の減少にもつながる
		家電量販店（店長）	・家電関係では、液晶、プラズマテレビなどの新規需要開拓商品が出ているが、一般的な耐久消費財は壊れるまで使う傾向にあり、総じて変わらない。
		家電量販店（店長）	・冬季オリンピックも始まり、ビジュアル関係に期待しているが、それ以外の商品が期待できない。
		スナック（経営者）	・12月の状況が良くないので、1、2月は期待ができないと思う。
		都市型ホテル（スタッフ）	・3か月先の予約状況が、前年同月と比べて良くない。
		旅行代理店（従業員）	・年末年始の宿泊数、海外パッケージ旅行参加客数の増加は一次的なものであり、通常期の需要増加は疑問である。
		旅行代理店（従業員）	・2、3か月先の受注、見積依頼などがあり、先の売上が見込まれる。
ゴルフ場（支配人）	・1、2月の客の予約状況が思わしくない。		
競馬場（職員）	・過去3か月の売上、来客数、1人当たりの購入金額のいずれも、対前年比の減少幅が同じであり、今後もこの状況が続く。		
住宅販売会社（経営者）	・将来的な不安が解消されない限り、住宅が多く売れることはない。		
やや悪くなる	商店街（代表者）	・老舗店舗が数軒閉店している。	

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
		一般小売店[茶](経営者)	・客の購買態度は非常にシビアで、余分な買物をしない。
		一般小売店[文具](販売企画担当)	・12月時点で、既に予算がないという話を聞いており、今後は更に厳しい。
		百貨店(企画担当)	・客は、価格に対して相当シビアになっており、春物の初速は良いが、その後の販売は、かなりの苦戦が予想される。
		スーパー(店長)	・競合他社とのチラシ価格の引き下げ競争が続き、買上点数の増加も見込めないなか、粗利の減少が続く。
		コンビニ(店長)	・衝動買いが減り、弁当等と一緒に買うと飲物を割引にする条件を付けても、客が反応しない。
		衣料品専門店(次長)	・例年、年末年始には販売数量が急激に伸びるが、今年はその傾向が全くみられない。
		家電量販店(営業部長)	・オリンピック、ワールドカップ、CS110度衛星放送等により、ビジュアル関連商品が活性化すると期待するものの、社会不安による消費の低迷は、しばらく続く。
		乗用車販売店(総務担当)	・フィッシング、マウンテンバイクといったアウトドア用品は好調に推移しているが、自動車関連、カスタマイズ関連商品の動きが鈍い。 ・1月以降の新型車登場に期待したいが、先行きが読めない。
		その他専門店[眼鏡](店員)	・客は、紹介する商品に興味は示すものの、現在使用している物で十分として、本当に必要な物以外は購入しない。
		一般レストラン(経営者)	・狂牛病問題が解決しない限り、状況は良くならない。
		一般レストラン(経営者)	・12月と比較した場合の売上は、2月は4割、3月は3割減少する見込みである。
		旅行代理店(経営者)	・2、3月の旅館やバスの予約が、全く入っていない。
		タクシー運転手	・7月から、売上は継続して右肩下がりであり、特に12月は、対前年比約10%のマイナスとなっている。客が増えず、長距離の客も減少する状況がどこまで続くのか、依然として読めない。
		通信会社(営業担当)	・インターネットサービスの競争激化により、販売価格が下落し続けている。
		通信会社(企画担当)	・ライバル会社の進出が目立っており、当社のユーザーが取られる。
		その他レジャー施設(経営者)	・客の勤務する支店が閉店するなど、良くなる要素が何もない。
		その他サービス[学習塾](経営者)	・リストラ等で、生徒の授業料が払えないという話が出ており、その生徒も近くやめる予定である。
		住宅販売会社(経営者)	・客は低価格路線と本物志向のどちらも要求しているため、今後ますます価格の競争が厳しくなり、クオリティも求められる。
	悪くなる	一般小売店[鞆・袋物](従業員)	・11月までは、悪い中でも低単価の商品が動き、来客数もあったが、ボーナス需要のある12月に、動きが全くみられない。客の買い控え傾向が非常に強くなっており、今後も本当に必要な商品しか買わない。
		コンビニ(経営者)	・近隣の個人商店が軒並み閉店し、その後に大手のチェーン店が続々出店している。アルバイトの争奪戦が始まっており、時給が上がリ、当店の財務内容は一層悪化する。
		衣料品専門店(経営者)	・過去30年間で、地元の商店会の福引券が余ったのは初めてであり、客の動きが悪い。
		その他専門店[燃料](統括)	・計画口銭が取れない。
		高級レストラン(支配人)	・予約のキャンセルが増加しており、売上も減少している。
		タクシー運転手	・来年2月の改正道路運送法の施行により、新規参加が進み、タクシーの車両が増加する。
		設計事務所(所長)	・今後の計画に関する話がほとんどない。

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	良くなる	-	-
	やや良くなる	金属製品製造業（経営者）	・設備計画を中止していた得意先で、復活の話が出てきている。
		電気機械器具製造業（経営者）	・2、3月に向けた商談があり、期待できそうな状況である。
	変わらない	出版・印刷・同関連産業（営業担当）	・入学式、就職シーズンなどを控えているが、季節商品以外は伸びが期待できないことが、客の様子から読み取れる。
		一般機械器具製造業（経営者）	・既存の得意先の仕事は減少しているが、新規の仕事が少しずつ来るようになってきている。
		輸送業（総務担当）	・得意先の増産で、出荷量が増加するという話が何か月も前からあるが、進展の兆しが一向にない。
		通信業（営業企画担当）	・ネットワーク商品や通信機器の販売も苦戦しており、伸びる傾向がみられない。
		金融業（渉外担当）	・取引先でも、現状が底で、これより悪化することは考えられない。
		広告代理店（従業員）	・新規の仕事が少ない。
		やや悪くなる	出版・印刷・同関連産業（営業担当）
	化学工業（従業員）		・仕入先の製缶業者の廃業や生産量の減少などにより、出荷量がなかなか増加しない。
	金属製品製造業（経営者）		・発注元から、3月までの予算をほとんど消化したと聞いている。以前は、予算前倒しで仕事発注があったが、予算規模が分からないため、客は慎重になっている。
	金融業（審査担当）		・建設業を中心に、受注競争の激化が予想され、利益率が低下する。
	不動産業（経営者）		・最近では、10万円以上の賃料を払う客が減少している。
	その他サービス業[情報サービス]（従業員）		・客先から、良くなる話が全く聞かれない。
	悪くなる		一般機械器具製造業（経営者）
		電気機械器具製造業（経営者）	・取引先の設備投資の手控えが大きく影響して、景気の落ち込みが続く。
		その他製造業[鞆]（経営者）	・東南アジアや中国から安いコストで入ってくる商品がだぶついており、我々の生産する商品が対抗できない。
		建設業（経理担当）	・大型案件の見積依頼が入ってこない。
		不動産業（従業員）	・土地、建物の価格の下落に歯止めがかからない。
雇用 関連	良くなる	-	-
	やや良くなる	求人情報誌製作会社（営業担当）	・パート、アルバイトの求人が増加している。
	変わらない	人材派遣会社（社員）	・就労先の労働条件が厳しくなり、若い求職者が長続きせず、雇用に結び付かない。
		求人情報誌製作会社（企画担当）	・求人計画している企業の数、30%程度減少している。
	やや悪くなる	人材派遣会社（社員）	・2、3月に人を雇用するつもりが全くない企業が非常に多い。
		人材派遣会社（社員）	・契約の解除が増加している。
		職業安定所（職員）	・今後も、パートタイマーの契約が更新されない予定である。
		学校[専門学校]（教務担当）	・客が新規ソフト開発を手控えて、ソフト開発の受注が減少してしまうのではないかと、コンピュータソフト会社の採用担当者が不安を募らせている。
	悪くなる	求人情報誌製作会社（経営者）	・1度求人を出すと、求職者が従来の2倍殺到している。

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）	・品ぞろえ、価格、接客といった店作りの努力の成果が現れつつあり、来客数、販売点数、客単価が安定もしくは上向きにある。
		住関連専門店（店員）	・客の目は相変わらず厳しいが、良い商品を提供すれば好成績に結び付くようになってきている。
		都市型ホテル（スタッフ）	・新年の予約が好調で、対前年同期比でやや増加している。今年は連休もあり、宿泊数も増加している。
		その他サービス〔語学学校〕（経営者）	・ホームページへのアクセス数が順調に伸びている。
	変わらない	スーパー（店員）	・客は破格値に慣れるとともにその価格を記憶しており、破格値を求めて買い回っている。
		スーパー（仕入担当）	・狂牛病の影響は、少し悪い影響を受けた状態が続く。肉の代わりにエビやカニ、鍋メニューが多少売れているが、全体の売上を挽回できるほどではない。
		コンビニ（エリア担当）	・売上、客単価、来客数の前年割れ状況は、今後も継続する。
		乗用車販売店（従業員）	・来客数は減少しているが、客は模様眺めの感がある。買い控えをしているものの、自分にあった新車が出てきたら購入する気持ちはある様子である。
		通信会社（営業担当）	・客からの商品の問い合わせは少なく、買控えを続けている。
		ゴルフ場（企画担当）	・各ゴルフ場は、2～3か月先も雪が少なければ、前年並みにはなる。
	やや悪くなる	商店街（代表者）	・贈答品も自家使用品も減少傾向にある。
		一般小売店〔高級精肉〕（企画担当）	・狂牛病の影響を更に強く受ける。
		一般小売店〔酒〕（経営者）	・商店街の中で創業100年以上という店が、廃業や転業を余儀なくされるような状況にある。
		百貨店（企画担当）	・クリスマスや正月といったイベントに対する需要は堅調だが、それ以外の普段使い商品の購買意欲が強い。
		コンビニ（経営者）	・例年なら、吟醸酒やシャンパン、ワインなど三千元以上の高級品が売れる時期だが、今年は普段と変わらない。
		衣料品専門店（企画担当）	・新たな購買意欲をかき立てるような商品がなかなかみつからない。
		乗用車販売店（総務担当）	・現在は7～9月の受注残で好調を保っているが、新規受注は急速に落ち込んでいる。
		乗用車販売店（営業担当）	・販売量が減少しており、利益幅も縮小している。赤字販売がやや増えている。
		スナック（経営者）	・多くの客から、ボーナスの大幅カットや給与カットの話聞いており、年明けから客の財布のひもは一層固くなる。
観光型ホテル（スタッフ）		・宿泊は前年並みであるが、宴会予約は法人を中心に30%ほど落ち込んでいる。	
タクシー運転手		・年末年始のタクシー利用客数をみても、一層減少傾向にある。	
設計事務所（営業担当）		・新年度の公共事業予算をみると、今後さらに仕事は減少する。	
住宅販売会社（企画担当）		・雇用不安により、30年や35年の長期ローンを避ける客が増えており、契約件数は増加しない。	
悪くなる	商店街（代表者）	・売上は対前年比で毎月減少しており、上昇する材料は何もない。	
	コンビニ（エリア担当）	・客の購買意欲は横ばいか低下しているにもかかわらず、競合店は増加しており、少ないパイの奪い合いになっている。	

分野	景気の先行き判断	業種・職種	景気の先行きに対する判断理由
		住関連専門店（営業担当）	・新設住宅着工戸数、着工面積ともに、厳しい状況にある。
		高級レストラン（スタッフ）	・販売促進策を非常に強く展開しているが、これまでと比べても客の反応は弱い。
		スナック（経営者）	・忘年会の2次会利用が全くない状況で、今後の見通しが立たない。
		旅行代理店（従業員）	・米国テロ後の海外旅行や国内の航空商品の需要が低迷するなか、各業界各社の業績悪化が需要低下に拍車をかける。
		タクシー運転手	・12月の売上は前月より多少良い程度であり、年明けは極端に落ち込む。
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（従業員）	・受注が急激に落ちこんでから1年が経過するが、客先の在庫がやっと減少した感がある。
		輸送用機械器具製造業（工務担当）	・日々の生産台数はかなり高い水準にある。
	変わらない	食料品製造業（企画担当）	・小売業で売上の減少に歯止めがかからないため、上流の製造業でも販売単価の低下が今後も続く。
		鉄鋼業（経営者）	・メーカー側の販売価格の調整が進み、単価の低下は止まる一方で、客からの受注量は減少傾向にある。
		建設業（企画担当）	・工事が若干増加しても、コストダウン競争がより激しくなる。
	やや悪くなる	金融業（従業員）	・狂牛病の影響を受けている焼き肉店や飲食店からの入金が、相変わらず悪い。
		輸送業（エリア担当）	・ピーク時期にもかかわらず、荷物の動きは鈍い。
	悪くなる	化学工業（総務担当）	・売上数量の減少、製品価格の低下傾向にあるなか、原材料、資材の仕入れ価格や賃借料の値引きを要請しているが、今後もこのような状況は続く。
		窯業・土石製品製造業（経営者）	・住宅の着工件数が低調なため、建築資材の動きも弱含みである。
		金属製品製造業（従業員）	・設備投資の引き合いや受注に、厳しい状況が続いている。米国向け輸出も減少している。
		一般機械器具製造業（経理担当）	・製品材料は輸入に頼っており、円安傾向が収益を悪化させる。 ・銀行の融資担当者の対応が、以前にも増して厳しくなっている。
		建設業（経営者）	・民間の建築投資のなかには計画延期されるものもあり、半年間は最悪の見通しである。
		輸送業（エリア担当）	・同業他社との会議でも、日本全体の荷動きが停滞しており、パイはこれ以上大きくならないといった意見で一致している。
新聞販売店〔広告〕（店主）		・夏以降、折込広告の減少に歯止めがかからず、エリア内の商店の閉店も目立ってきている。	
雇用 関連	良くなる	-	-
	やや良くなる	アウトソーシング企業（エリア担当）	・自動車関連の一部には、やや明るさが戻ってきている。東海地域では自動車が好調だと全体が押し上げられる。
	変わらない	人材派遣会社（社員）	・各社ともぎりぎりの人数で仕事を消化する姿勢が続いている。
		人材派遣会社（社員）	・派遣社員の新規注文件数が、目に見えて減少している。契約満了後の更新打ち切りや、契約期間を長期から短期に切り替えるなどの動きがある。
	やや悪くなる	求人情報誌製作会社（編集者）	・業種や規模に関係なく、経営者の採用意欲は減退している。
		民間職業紹介機関（エリア担当）	・工場の統合、閉鎖などのリストラが相次いでいる。
	悪くなる	新聞社〔求人広告〕（担当者）	・求人広告は月を追うごとに減少している。IT関連の低迷や製造業の海外移転、地元の老舗デパートの倒産もあり、景気は一気に冷え込んでいる。

分野	景気の先行き判断	業種・職種	景気の先行きに対する判断理由
		職業安定所（職員）	・新規求人は32.2%と大幅な減少であり、新規求職者も前年同月比で増加傾向にある。
		職業安定所（職員）	・企業のリストラは急速に進んでいる。
		学校〔大学〕（就職担当）	・流通、情報サービス、医薬品メーカーの一部の採用は活発であるが、金融、繊維が横ばいか減少しているのが大きい。

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	観光型旅館（スタッフ） タクシー運転手	・1月の予約状況は前年並みであるが、2、3月は大口の団体客を確保しているため前年を大幅に上回っている。 ・一般的なタクシー利用は変わらないが、介護タクシーの需要が伸びてくる。		
変わらない		家電量販店（経営者）	・客は欲しい物は買うが、今欲しくない物や必要でない物はいくら勧めても買わない。		
		乗用車販売店（経営者）	・代替需要に頼る販売戦線の中では、既存顧客の安定確保しか道がなく、急激な状況変化は見込めない。		
		乗用車販売店（経理担当）	・新年早々に新型車が登場するが、需要の少ないセダンのため大きな期待は持てない。		
		乗用車販売店（営業担当）	・12月の来客数、販売単価、販売量はすべて前年比でダウンしており、この傾向は続く。		
		住関連専門店（店長）	・競合他店の影響で来客数は若干減少しているが、客単価、買上点数はほぼ横ばいである。		
		高級レストラン（スタッフ）	・12月は得意月のため来客数は多いが、通常の月は相変わらず厳しい状況が続く。		
		一般レストラン（店長）	・団体客の少人数化と客単価の低下により、会社の歓送迎会などもあまり期待できない。		
		都市型ホテル（スタッフ）	・新年会などの取りやめや縮小により、一般宴会、レストランの受注件数が相変わらず減少している。		
		通信会社（社員）	・新商品が登場しても、売上の増加は期待できない。		
		テーマパーク（職員）	・大河ドラマの影響や各種周年イベントの開催により、団体客の増加は期待できるが、一方で募集を含めて旅行の動きが鈍いため、全体的には変わらない。		
		やや悪くなる		商店街（代表者）	・隣の商店街で2つの量販店が1、2月に撤退するため、当商店街も影響を受ける。ますます中心商店街の空洞化が進む。
				百貨店（売場主任）	・今まで比較的順調であった貴金属、美術品の動きが最近悪くなっている。リクルート、フレッシューズの動きも非常に鈍い。
				百貨店（営業担当）	・今後のヒット商品や目新しい商材がまだ見つからない。 ・来客数の前年割れが止まっていない。
スーパー（店長）	・当てにしていた12月商戦はヒット商品が出なかったことが大きく響き、買上単価も軒並み低下している。 ・客の来店回数も1週間に3回が2回に、2回が1回になり、買物意欲がなくなっている。				
スーパー（店長）	・販促面、品ぞろえ面で種々の対応をしても、客が予想どおり来店してくれるとは限らず、依然厳しい状況が続く。				
スーパー（店長）	・良い商品の価格を下げても、バーゲン時期にならないと買わない傾向がますます顕著になっている。				
都市型ホテル（スタッフ）	・宴会等の予約状況は良くなっているが、収益性のある婚礼やレストランのディナーが悪く、単価も引き続き低下している。				
タクシー運転手	・規制緩和の影響でタクシー台数が増加する一方で、乗客数が減少しているため、更に競争が激化する。				
通信会社（営業担当）	・ボーナスを含めた収入の減少により、消費意欲の低下が顕著になり、また新機種発売に対する影響が懸念される。				

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
		競輪場（職員）	・入場者数の減少と車券購入額の小口化が予想される。
		住宅販売会社（従業員）	・中小の工務店の倒産や廃業が周辺で起きている。 ・不動産で採算がとれない値引き販売がみられるが、客は更に下がるという思惑から決断を延ばしている。
		住宅販売会社（従業員）	・来場者数は引き続き減少している。また、価格競争も更に激化し、他社では最後のあがきととれるような無謀な値引きによる受注がみられる。
	悪くなる	スーパー（店長）	・「リストラ、ボーナスカット、賃上げゼロ」が身近で起きている。財布のひもは一層固くなり、消費に回るお金は更に減りそうな気配である。買い回り品はもとより、生活必需品も節約傾向が更に強くなる。
		コンビニ（経営者）	・スーパーや、ドラッグストアを含めたディスカウントショップとの競合が始まっており、価格も徐々に低下しているため、来客数は変わらなくても売上は減少する。
		衣料品専門店（経営者）	・最近では客単価が低下し、来客数も減少している。また通りをみても買物袋を持つ人が少ない。12月であっても、客に買物しようとする雰囲気が見られない。
		家電量販店（店長）	・前年のような家電リサイクル法施行前の駆け込み需要がないため、売上は非常に落ちる。
		乗用車販売店（経理担当）	・低年式車の代替対象者でも、なかなか商談が進まない。特に40歳以上の客の動きが非常に悪い。 ・倒産、リストラ、賃金カットなどの話を身近で聞く。
		自動車備品販売店（従業員）	・客はより安価な商品しか購入せず、また必需品以外は買い控えをしている。また、販売店では売上を拡大するための安売りをを行うため、買上客数の大幅減少や客単価の大幅低下が一挙に表面化する。また、大型高級商品の動きが悪いいため、更に追い打ちがかかる。
スナック（経営者）		・現状が悪いにもかかわらず、多くの客から「来年春がヤマ」「覚悟している」などの声を聞く。	
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）	・ヒットするか否かは別にして、新製品に関してはかなりの受注が入っている。
	変わらない	一般機械器具製造業（経営者）	・海外ではまだ受注の動きはないが、国内では半導体関係が若干動き始めている。
		精密機械器具製造業（経営者）	・業界全体の需要量が落ちてきているという基本的な構図が全く変わっていない。日本製の眼鏡が中国製品に一層押されている状況のなかで、良くなる芽がみえてこない。
		通信業（営業担当）	・携帯電話のデータ通信利用は今後も増えるが、市場が飽和状態のため新規の契約は見込めない。
		金融業（融資担当）	・ほとんどの企業がリストラを行っているが、その後の業況回復が思わしくない。
		不動産業（営業担当）	・新年は不動産価格、公示価格の下落が確実で、買い控えが続く。
	やや悪くなる	化学工業（営業担当）	・医療費の抑制策の推進により、中小の医薬品メーカーを中心に再編成が急激に進み、国内医薬品市場はかなり低迷する。
		輸送業（配車担当）	・年末の物流は前年の3分の1程度に減少しているため、今後しばらくは期待できない。
	悪くなる	食料品製造業（企画担当）	・春夏夏材において100円均一、88円、60円台の店頭価格の商材を探しているスーパーが多く、価格はますます低下している。
		電気機械器具製造業（経営者）	・周辺では身近な金融機関が破たんし、また当社では人員削減の第1段階に続き、3月末に第2段階を実施する。
		建設業（経営者）	・今年4月以降、県内の建設業協会から脱会した企業9社のうち6社は廃業による。来年は仕事量の少ないなかで、建設業界の淘汰が進み、また銀行の融資も中小企業に対して厳しくなる。

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（総務担当）	・取引先の設備投資意欲は一段と冷え込んでおり、計画の先送りや中止等がみられる。
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）	・求人広告の掲載件数は低水準のまま推移する。
	やや悪くなる	人材派遣会社（社員）	・複数の得意先企業から「正社員の減少に知恵を絞っており、派遣社員を入れる余裕はない」と言われたが、年末の時期としては初めての厳しい経験である。
		職業安定所（職員）	・管内の有力企業及び中堅企業で大規模なリストラ計画があるため、今後更に解雇者数が増加する。
	悪くなる	求人情報誌製作会社 （編集者）	・企業のリストラの動きは更に進む。当然、広告の出稿件数はますます減少し、復活の動きもみられない。また、アウトソーシングの減少も続いており、アルバイトも欠員の補充が見送られている。
		職業安定所（職員）	・IT関連がまだ不況から脱していないため、相変わらずリストラで辞める人が多い。人員整理も40歳以下の若年層にまで及んでいる。また、不況が長引くため労働条件も低下し、若年者を中心に自己都合で辞める人が依然多い。
学校〔大学〕（就職担当）		・12月の求人件数は前年同月の3分の1で、新卒者の雇用環境は今後ますます厳しくなる。	

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）	・京都市内の四条通りの4百貨店がリニューアル効果で成長している。
		衣料品専門店（営業・販売）	・贈答品の売上が増加し、個人消費の売上単価が上昇している。購買商品、購買店等、客の購買ポイントがはっきりしてきている。
		家電量販店（店員）	・パソコンのリサイクル法が適用され、駆け込み需要が期待される。
		乗用車販売店（営業担当）	・新型車の売上が増加している。 ・今後ファミリーを中心とした買物が増加する。
		一般レストラン（スタッフ）	・婚礼受注の増加が見込まれる。
		都市型ホテル（副総支配人）	・宿泊の予約が増加している。
		旅行代理店（店長）	・卒業旅行は、国内、海外とも予約が増加している。
		通信会社（社員）	・2002年はブロードバンドニーズが更に高くなる。2001年の3倍程度に目標を設定して対応する。
		その他住宅〔情報誌〕 （編集者）	・来年度の住宅公庫の融資制度が固まってきたことで、今年度末に向けての駆け込み需要が発生する。
	変わらない	一般小売店〔時計〕 （経営者）	・イベントがある時期であり、プレゼントの商品が動くが、仕方なくプレゼントを買っているため単価は低下し、販売数が増加しても売上は変わらない。
		一般小売店〔野菜〕 （店長）	・客の購買意欲に変化がない。
		一般小売店〔精肉〕 （経営者）	・狂牛病の更なる発生や、その他マイナス要因の発表がなければ現状で下げ止まり、消極的な意味での現状維持が続く。
		百貨店（売場主任）	・春物は動き始めているものの、現在購買の中心となる層に売れる商材が不明確であり、売上の増加が期待できない。
百貨店（売場主任）		・急激なトレンドの変化による買い替え需要、ヒット商品出現など、客の購買心理をそそるようなアイテムが出ない限り売上が急激に上向くことはない。	

分野	景気の先行き判断	業種・職種	景気の先行きに対する判断理由
		百貨店（営業担当）	・高級時計や絵画工芸品の売上は3か月後も今と同じペースを維持できる。 ・婦人服の春物秋物も現状のような上向き加減の売上を、確保できる。
		スーパー（経営者）	・来客数は増加しているが、依然として買上点数が減少しており、客単価が低下している。
		スーパー（店長）	・来客数は増加しているが、単価の下落が進んでいる。
		スーパー（店長）	・来客数は増加しているが、これ以上の増加は見込まれない。
		スーパー（店員）	・紳士衣料品優先で買物をしており、婦人衣料品は買い控えが感じられる。
		家電量販店（企画担当）	・冬季オリンピックなど期待感はあるが、大型商品の単価下落が大きいいため変わらない。
		乗用車販売店（経営者）	・来客数が非常に少なく、客がメリットのある商品に集中する傾向にあり、全体としては横ばいである。
		自動車備品販売店（従業員）	・客の購買意欲の弱い状況が続く。
		乗用車販売店（経営者）	・今後も安い車検が増加する。
		高級レストラン（支配人）	・日々の売上の変動が激しく、安定していない。
		一般レストラン（店長）	・大阪駅構内は活気があり、当分の間は現状を維持できる。
		都市型ホテル（スタッフ）	・宿泊はユニバーサル・スタジオ・ジャパンの効果で好調であるが、宴会の予約状況が新年会を除き思わしくないため、全体としてはあまり変化がない。
		旅行代理店（営業担当）	・2002年度上期の海外旅行パックスツアーが発売されるが、円高基調にもかかわらず価格据置の傾向にあり、需要は堅調が続くと期待される。
		観光名所（経理担当）	・レジの回転数は若干増加しているが、客単価は低いままで販売高が前年を上回らない状況が続く。
		観光名所（経理担当）	・客に、安くて当たり前、安くても質が良い物をとという意識が強い。来客数はある程度回復しても、単価は3か月先も下落傾向が続く。
		ゴルフ場（経営者）	・予約状況は3%程度前年を上回っているが、単価は回復の見込みが立っていない。
		その他サービス [ビデオ・CDレンタル]（エリア担当）	・好材料は見受けられないが、ビッグタイトルも出てきており、そこそこの実績は上がる。
		住宅販売会社（経営者）	・来客状況の好調は継続する。
		住宅販売会社（従業員）	・展示場の来客及び各イベントの集客状況にあまり増減がない。
		やや悪くなる	商店街（代表者）
商店街（代表者）	・商店主の意気込みが感じられない。どこへ行っても悪い話ばかりで、明るさがない。		
百貨店（売場主任）	・法人関係の受注売上の減少やリストラによる専業主婦の減少などで今後は売上が減少する。		
百貨店（売場主任）	・無駄な物を極力買わないように客が自らを戒め、控えている。		
百貨店（経理担当）	・消費の二極化が進んでいるが、いつまでも良い物を買いつけることについていけない消費者が増加し、中間の商品の客単価が今より低下し、減収となる。		
スーパー（経営者）	・客の中に来年から失業する人がいる。パート社員も時間を短縮されるなど収入が減少するという話を聞いている。		
スーパー（店長）	・食品の売上傾向は堅調であるが、衣料品と住関連は来客数、売上の減少傾向が続く。		

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
		スーパー（経理担当）	・商品の供給は過剰気味であり、質的な競争は浸透しがたく、価格競争がより厳しくなる。企業間の競争により、勝ち組、負け組が鮮明になってくる。
		コンビニ（店長）	・売上が減少する。
		コンビニ（エリア担当）	・客単価が低下している。
		乗用車販売店（営業担当）	・車にお金をかける傾向がなくなっており、来年8車種ほど新しくなるが需要は喚起されない。
		住関連専門店（経営者）	・購買数が減少する。
		その他専門店〔ゴルフ用品〕（経営者）	・今年は賞与が出なかったとか、少なかったとの声が多い。会員権は売り一色である。
		一般レストラン（経営者）	・売上高の前年比増加のペースが鈍ってきている。
		一般レストラン（スタッフ）	・来客数の減少や客単価の低下に歯止めがかかっていない。
		タクシー運転手	・客足の遠のきによる乗車率の低下、大阪での料金値下げの動きもあり、厳しくなる。
		タクシー運転手	・タクシー業界の規制緩和が来年2月から実施され、タクシー料金が低価格に移行し、これがきっかけとなって更に一般社会にデフレの風を巻き起こす。
		タクシー会社（経営者）	・夜間の来客数が減少し、社用での利用も減少している。
		ゴルフ場（経営者）	・客はゼネコンや不動産業などのウエイトが高いため、倒産が増加すると入場者数に影響する。
		競輪場（職員）	・購入単価が下落傾向にある。
		美容室（経営者）	・客は年末にお金を使うため、3月までは来客数が伸び悩む。
		その他サービス〔学習塾〕（経営者）	・1年を通して受講する生徒が減少傾向にある。
	悪くなる	商店街（代表者）	・売上、来客数ともに減少しジリ貧状態である。
		商店街（代表者）	・客は買物に相当慎重で、少々の売出しを行っても買わなくなっている。
		コンビニ（経営者）	・来客数が減少する。
		衣料品専門店（経営者）	・ヒット商品がなく、ヒットしそうであってもメーカーからの商品の供給が続かない。
		乗用車販売店（経営者）	・トラック関係の商談のチャンスが極端に減少している。
		乗用車販売店（経営者）	・客が先行き不安から購入を控えている。
		高級レストラン（支配人）	・予約は増加しているが、客単価が低い。
		観光型ホテル（経営者）	・中小企業が厳しい状況にあり、会合や宴会の需要がかなり減少する。
		通信会社（経理担当）	・受注件数が減少している。
		競輪場（職員）	・来客数が減少する。
		住宅販売会社（従業員）	・客はマンションのような長期の負債を抱えることに慎重になる。現金買いの高齢者客以外、買い替えを伴う客はますます減少してくる。
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）	・見積件数が増加している。
	変わらない	化学工業（経営者）	・受注量の増加もなく、ユーザーの悲観的な話が増加している。
		金属製品製造業（団体役員）	・受注量が横ばいである。
		金属製品製造業（経営者）	・量、価格とも回復の目処が立っていない。

分野	景気の先行き判断	業種・職種	景気の先行きに対する判断理由	
		電気機械器具製造業（経営者）	・景気は更に悪化するが、前向きに新産業を考えている人が増加している。	
		輸送業（営業所長）	・大きな予定はなく、荷動きは鈍い状態が続く。	
		不動産業（経営者）	・分譲マンション業者、建売業者の土地取得意欲は依然として堅調であるが、価格について慎重なところもある。	
		広告代理店（従業員）	・受注量、受注価格、競争の激化などあらゆる面で底をついている状態である。	
	やや悪くなる	食料品製造業（経営者）	・元請け会社の大幅なリストラがある。	
		食料品製造業（従業員）	・得意先である量販店、小売店の倒産が相次いでおり、販売量、受注量が減少する。	
		繊維工業（経営者）	・得意先の信用不安が再燃しつつあり、買い控え、売り控えがますますささやかれている。	
		出版・印刷・同関連産業（経営者）	・仕入先や同業者と話をしても、年末にかけて回収不能の取引先が多く出そうだという話が多く、不安感が強まっている。	
		建設業（経営者）	・同業者の倒産により、その下請け業者にも影響が出そうである。その他にも倒産の噂が絶えない。	
		輸送業（経営者）	・仕事量は減少し、全体のパイが小さくなって仕事の取り合いが激化している。受注価格の低迷傾向が強くなる。	
		金融業（支店長）	・取引先企業において業績の回復傾向が見受けられず、一層悪化する。	
		司法書士	・商業登記については業務拡大につながる仕事が少なく、全体的に縮小、終結といった内容が多い。	
	悪くなる	繊維工業（経営者）	・取引先等の様子は物が売れない状況で、在庫が増加している。	
		化学工業（経営者）	・長引く不況で体力をなくしている取引先のなかで、最近の受注量の減少により破たんをきたすところが出てくる。	
		一般機械器具製造業（経営者）	・客先の設備投資関連の予算は低調であり、受注が減少する。	
		電気機械器具製造業（企画担当）	・売上の低迷が今後も続き、回復の兆しがみえない。	
		金融業（支店長）	・資金需要の低迷、特に製造業での調整が続いている。	
		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	人材派遣会社（社員）	・来年度正社員の採用を予定しない企業からの受注が大口も含めて増加傾向にある。
変わらない		新聞社[求人広告]（担当者）	・一部の自動車メーカーの求人が活発に出ている反面、派遣会社のスタッフ募集や一般企業の募集は長期的に減少傾向である。	
やや悪くなる		人材派遣会社（経営者）	・従来、6か月、1年契約が出る時期であるが、すべて短期の契約となっている。求人登録者数が増加し、仕事にあぶれている状態で暗い見通しである。	
		職業安定所（職員）	・企業の破たんがあり、今後の受け皿を模索している。 ・事業の縮小、廃止が進む。	
悪くなる		求人情報誌製作会社（編集者）	・大企業からの求人数が増加しない。	
		新聞社[求人広告]（担当者）	・リストラが進行し、得意先企業の活力もなくなってきている。	
		職業安定所（職員）	・管内の株式上場企業数社から早期退職者募集の情報を得ており、今後更に多くの離職者が発生する。 ・新規求人数も前年比2ケタ台の減少が続いている。	
		民間職業紹介機関（職員）	・ゼネコンの倒産による影響が心配されている。	

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	乗用車販売店(所長)	・新型車が2車種出るので、買い替えがある。
		旅行代理店(団体営業担当)	・更に米国テロの影響が薄くなり、受注が伸びる。
	変わらない	百貨店(売場担当)	・通常価格での販売が不振のときはバーゲンを行っても低調という傾向があり、どちらを行っても良くなる要素が見当たらない。
		スーパー(店員)	・狂牛病の影響は相変わらずで、野菜果物の相場もかなり安くなっており売上は厳しい状況が続く。
		コンビニ(エリア担当)	・全体の売上のパイは減少傾向にあるが、その中での他社との競合は今後も変わらない。
		衣料品専門店(地域ブロック長)	・低価格で高品質の商品が求められており、必要以外の物は購入しない傾向に変わりはない。
		衣料品専門店(地域ブロック長)	・来客数は増加するが、単価は低下する。
		その他専門店[書籍](店員)	・600~800円前後の文庫、新書類が軒並み発刊され、1,800円前後のハードカバー書籍から動きが移っている。
		観光型ホテル(スタッフ)	・宿泊の予約数に変化がない。
		旅行代理店(経営者)	・米国テロへの異常反応がなくなるのに時間がかかる。
		通信会社(総務担当)	・低価格が浸透し、現状維持の客が多い。
		テーマパーク(職員)	・新しい企画により来場者は増加するが、低価格志向が続く。
	やや悪くなる	一般小売店[茶](経営者)	・進物シーズンが終わると購買力がなくなり、売上が減少する。
		百貨店(販売促進担当)	・紳士服の売上はマイナス幅が拡大しており、美術品、宝石品も前年を下回っている。
		百貨店(営業企画担当)	・ボーナスの額が減少しているため、食料品などの必要な物以外は売上が上昇しない。
		百貨店(売場担当)	・春先に向けて客が飛びつく商品がないため、購買意欲が高まらない。
		スーパー(店長)	・年末多少無理をして客が買物をした反動で、今後財布のひもが閉まってくる。
		コンビニ(エリア担当)	・鳥取県から姫路市内に向かう高速道路の着工が保留になったことや、公共事業の縮小によりこの先工事客の増加も見込めないことから、来客数も減少する。
		衣料品専門店(店長)	・春物、夏物の展開により一番盛り上がる12月の状況が思わしくなく、今後さらに悪くなる。
		乗用車販売店(統括)	・リストラ、医療費負担増等の影響により客の購買意欲にかげりが出ており、購入の決断も遅くなっている。
		乗用車販売店(総務担当)	・客に購買意欲がない。
		乗用車販売店(営業担当)	・来客数が減少傾向にある。 ・高額車種の引き合いがほとんどなく、スモールカーに集中している。
		観光型ホテル(スタッフ)	・個人客はまばらで、団体客は予約状況がつかめずめどが立たない。
		都市型ホテル(従業員)	・宿泊客の予約が例年より悪くなっている。
		タクシー運転手	・夜飲みに出る人が少なく、仕事量が減少している。
		ゴルフ場(従業員)	・予約が少なく、その回復は期待できない。
美容室(経営者)	・新規の客が減少傾向にあり、来店サイクルが伸びている。		
悪くなる	百貨店(売場担当)	・10年間比較的良かった婦人のブランド物のシューズが過去最悪で、ヤング層のトレンド商品にもかげりが出ている。	

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)	・客単価が30円低下している。 ・家族連れが減少している。
		都市型ホテル(経営者)	・一般宴会の受注が非常に厳しい状況にある。
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(総務担当)	・在庫の底打ち感が出てきている。
		輸送用機械器具製造業(経理担当)	・新しい商品の生産が始まり、新しい顧客からの注文がある。
		建設業(経営企画担当)	・補正予算による年度末発注があり、一時的に上向く。
	変わらない	窯業・土石製品製造業(統括)	・鉄鋼業界、IT業界の市況回復は期待できず、受注量や販売量は伸び悩んだ状態にある。
		非鉄金属製造業(経理担当)	・主力であるIT商品の販売量回復の見込みがない。
		一般機械器具製造(企画経理担当)	・販売部門もこのまま苦戦が続き、明るい兆しがみえてこない。
		通信業(営業担当)	・従来を系列を超えたメーカーの業務提携や共同生産など、収支確保に向けた生き残り策が当分続くと考えられ、顧客側のコスト削減志向も収まる気配が感じられない。
	やや悪くなる	化学工業(総務担当)	・社内で生産している製品の販売量が減少している。
		金属製品製造業(総務担当)	・受注金額が減少している。
		金融業(営業担当)	・金融機関の不良債権処理の問題や、都市銀行の合併に対する不安が蔓延している。
		コピーサービス業(管理担当)	・大手ゼネコンの倒産があり、その影響が懸念される。
	悪くなる	食料品製造業(総務担当)	・大手スーパーの倒産や問屋の倒産が相次ぐ中で、同業者の掛金回収不能の情報が入ってくる。 ・練り製品の売上が減少している。
		鉄鋼業(総務担当)	・在庫を圧縮する動きがあり、更に受注が下向く。
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)	・企業の雇用調整の手段として人材派遣需要は堅調に推移するが、正社員の雇用は依然として厳しい。
		職業安定所(職員)	・窓口を訪れる求職者の数が変わらない。
		民間職業紹介機関(職員)	・求人数は多いものの、選考基準がより高くなっており、スペシャリストへのこだわりが強くなっている。
		学校[大学](就職担当)	・年度の切替えに伴う時期的な求人活動は開始されるものの、求人企業数や採用人員には期待できず、内定を獲得する難しさは継続する。
	やや悪くなる	人材派遣会社(支社長)	・受注減が見込まれる。
		職業安定所(職員)	・建設業、製造業では今後も雇用調整が見込まれる。
		民間職業紹介機関(職員)	・前年に利益を上げた企業でも人件費の増加を避けようとしている。
	悪くなる	求人情報誌製作会社(支店長)	・採用条件で厳しい選考が行われ、企業は人件費を抑えてくる。
		求人情報誌製作会社(編集者)	・求人数が増加することもなく、契約社員、パート、アルバイト、派遣にシフトしている。 ・各企業とも生産性を上げるため、人件費に対する圧縮が続く。
		職業安定所(職員)	・人員整理を予定する事業所が大量にある。

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	-	-
	やや良くなる	スーパー（店長）	・大手の進出で売上が落ち込んだ部分を、十分にカバーして上回っている。
		スーパー（店長）	・売上が減少している牛肉部門も回復基調に入るとみられる。
		旅行代理店（経営者）	・国内旅行はスキーツアー、テーマパークなどを中心に予約が堅調である。
	変わらない	百貨店（売場主任）	・固定客は来店頻度が高く高額品も買っているが、一般の買い回り客は来店頻度が少なく、購買意欲は低い。
		百貨店（営業担当）	・若年層の購入意欲、ブランド商品に対する支持は強いが、30代後半は消費意欲が後退している。
		百貨店（会計担当）	・下げ止まりの状況が続く。
		スーパー（企画担当）	・単価下落の動きがまだ底を打っていない。
		スーパー（財務担当）	・必要な物だけを、どちらの店が安い見比べて買う状況は変わらない。
		乗用車販売店（従業員）	・3月決算に向け、例年は法人需要の増加がみられるが、今年はその動きが縮小傾向にある。
		観光型旅館（経営者）	・海外旅行が減った分、当地への旅行者が多少増えているが、先がみえない状況である。
		観光名所（経営者）	・年配者、低料金のツアー旅行は、ある程度集客できている。
		観光名所（職員）	・築城400年の記念イベントで、多少の客足が期待されるが、大幅な増加は難しい。
	やや悪くなる	商店街（代表者）	・既存の郊外大型店、新規の大型店と商店街の競合がますます激しくなる。
		一般小売店〔生花〕（経営者）	・例年の年末と比べて単価の高い物が売れず、安い物だけが売れている。
		コンビニ（経営者）	・来店客数も対前年比90%を割り、客単価は85%という状況が今後も続く。
		コンビニ（経営者）	・同業の競争相手の出店が今後ますます増えてくる。
		衣料品専門店（店長）	・高額商品を買う客が少なくなっており、単価は低下していく。
		乗用車販売店（従業員）	・ボーナス需要も、公務員と一部の企業に勤めている人に限られている。
		タクシー運転手	・客からボーナスカット、残業カットの話が多い。
設計事務所（職員）		・補正予算からみて、2、3か月先の受注量はそれほど見込めない。	
住宅販売会社（従業員）		・先行き不安から、住宅に対しても非常に慎重になっている。	
住宅販売会社（従業員）		・1月以降、商談が見込める件数が非常に少なくなっている。	
悪くなる	スナック（経営者）	・客の話の中で、合併、縮小といったことばかり聞く。	
	タクシー運転手	・2月から自主規制撤廃により、タクシー業界も値下げ競争になる。	
企業 動向 関連	良くなる	-	-
	やや良くなる	金融業（融資担当）	・国体が開催されるため、経済効果が期待できる。
	変わらない	建設業（経営者）	・民間工事、公共事業の減少という状況が続く。
		広告代理店（経営者）	・売上不振により、例年より歳末商戦の広告費が削減されており、今後も広告費削減の話が多い。
	やや悪くなる	一般機械器具製造業（経理担当）	・ゼネコン不況に対する心理不安や来年度の公共工事予算削減によって、ユーザーの買い控えが更に続く。
		輸送業（支店長）	・グループ会社や下請会社に対して値下げ要請を行っており、デフレ傾向が強くなる
輸送業〔貸切観光バス〕（経営者）		・受注量が大幅に減少しており、入金状況も悪くなっている。	

分野	景気の先行き判断	業種・職種	景気の先行きに対する判断理由
		通信業（支店長）	・関係する企業をみても、経費やコストを切り詰める会社が多くなっている。
	悪くなる	電気機械器具製造業（経営者）	・知り合いの土建業、建築業から、年明けから仕事がないとの話をよく聞く。
雇用 関連	良くなる	-	-
	やや良くなる	-	-
	変わらない	学校[大学](就職担当)	・求人数、求人数とも今後良くなるとも悪くなるともはっきりした兆しを感じられない。
	やや悪くなる	人材派遣会社（支店長）	・派遣の依頼件数が減少している上に、料金も非常に低下している。
		職業安定所（職員）	・事業所閉鎖や人員整理は依然続いており、新規求職者数は引き続き増加している。
	悪くなる	職業安定所（職員）	・求職者の増加と求人の減少の回復が見込めない。
職業安定所（職員）		・通信会社の希望退職や大手製造業の請負会社の大量人員整理などで、求職者の大幅な増加が見込まれる。	

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）	・移転のために閉店セールをするのでやや良くなる。
		百貨店（営業担当）	・春に改装オープンがあることと、他百貨店の新館がオープンするので熊本市場が潤う。
		乗用車販売店（従業員）	・2月に新型車が2車種登場するので、客の動きも活発になる。
		都市型ホテル（副支配人）	・1月から3月まで、団体客の動きが大変良い。
	変わらない	商店街（代表者）	・商店街としては客の回遊性を求めているが、百貨店ばかり伸びて、商店街にはなかなか回遊してこない。
		百貨店（総務担当）	・買上単価の下落傾向が続いており、また、消費者の購買意欲がわくような材料が見当たらない。
		百貨店（営業担当）	・来客数の動きは良くなってきているが、買上単価の動きが回復していない。
		スーパー（店長）	・来客数、買上単価、商品の質、いずれもある程度の底打ち感があり、低めに安定している感がある。
		スーパー（店長）	・周囲に競合店が多く、オーバーストア的な状況にあり、現状維持にとどまる。
		住関連専門店（店長）	・来客数は伸びているが、商品単価や買上単価が下がっているため、来客数と客単価のバランスから考えると変わらない。
		都市型ホテル（スタッフ）	・依然として宿泊の予約状況、客室単価が伸びていない。婚礼も、2月は伸びているものの3月は低調である。
		観光名所（職員）	・ゴルフ場はパイが限られているので、安売り合戦で客の奪い合いに終始する。客は値段を下げると来るが、また他の所に行ってしまう。
		設計事務所（職員）	・事業に結び付くような案件がなく、営業が行き詰まって新しい物件が獲得できる状況にない。
	住宅販売会社（従業員）	・政府が進めている構造改革の様子見もそろそろ終わり、客の要求するものを作っていけば売れると思うが、値段を下げないと購入されない。	
やや悪くなる	百貨店（売場担当）	・商品単価、客単価の下落が続くとすると、来客数、購買客数が上がったとしても売上自体は上がらない。また、今までなかった動きとして、婦人衣料品の売上が減少傾向にあることが挙げられる。	
	百貨店（営業担当）	・現金購入の動きが鈍く、クレジット購入が多くなっている。個人の動かせるお金が減少している。	

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
		百貨店（営業担当）	・大型ショッピングセンターの影響で来客数が減ってきている。
		スーパー（店長）	・客数は前年並みの状況が続いているが、食料品や生活雑貨、消耗雑貨の単価下落の傾向がなお続いている。
		スーパー（経理担当）	・同業者の大型倒産が相次ぎ、先行き不透明感が一段と増していく。
		コンビニ（エリア担当）	・冬の一時金の減少など、所得増加の気配がなく、客の財布のひもはかなり固くなっている。来店しても必要最小限のものしか購入せず、プラスアルファの買物をしない。この状況はしばらく続く。
		コンビニ（店長）	・客や周囲の人から、今月のボーナスの支給額は3、4割という声や、出なかったという声をよく聞く。そのため、1月以降は財布のひもがさらに固くなり、無駄遣いをせず節約に走っていく。
		衣料品専門店（総務担当）	・大手スーパーの倒産ショックが尾を引きそうである。当社にテナントで入っている子会社も民事再生法で2月に撤退する予定であり、じわじわと足元に不況感が出てきたという感がある。
		タクシー運転手	・2月から他業種企業のタクシー業界への参入が自由化されるので、売上が減少する。
		通信会社（業務担当）	・年末年始は初売も昨年ほどの伸びはなく、今後2～3月の需要期を迎えながら不安な状況である。メーカーからの支援状況も厳しくなる様子である。
		美容室（経営者）	・3か月後は卒業式や入学式があるが、以前に比べて人前に入る時に髪や服装に気を遣う人が減っている。
		住宅販売会社（常務取締役）	・雇用不安、収入の減少などから受注バランスが崩れており、完成在庫は供給過剰であるため、近々完成在庫の早期処分競争がある。
	悪くなる	商店街（代表者）	・中心商店街のアーケード街が12月でも人通りが非常に少なく、今後が思いやられる。
		家電量販店（店長）	・購入時に景気の不安感を口にする客が多い。また、買換えサイクルが長くなっている。
		家電量販店（企画担当）	・売れる商品が見当たらない。
		高級レストラン経営者	・例年、団体旅行の3、4月までの予約は年内にあるものだが、今年はほとんどない。
スナック（経営者）		・来年からの給料が3割カットとなる客が、当店にはあまり来られなくなると言っている。	
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）	・従来の電気関係の製造部門は悪くなっているが、新規に立ち上げた事業が良くなっている。
	変わらない	農林水産業（経営者）	・鶏の好調が続くと思われる。しかし不安要素は、輸入物がうまく入らないことや、国内の原料不足が出ていることである。
		食料品製造業（経営者）	・米国テロの影響で南九州の観光客が増加したために売上が伸びているが、この現象が2～3か月程度は続く。
		窯業・土石製品製造業（経営者）	・今のところ販売先をいくらか変えて、従来の取引先の分くらいの受注量を維持している。
		電気機械器具製造業（経営者）	・半導体関連の3か月先が全く不透明であり、現状と変わらない厳しさが続く。
		精密機械器具製造業（経営者）	・同業者や他の経営者との話し合いの中で、良くなるという話は全く無く、悪くなるという話ばかりである。
		金融業（調査担当）	・消費はおおむね不調であるものの、年末の百貨店ではブランド品を中心に売行きが好調であり、好不調が入り交じた状況にある。
やや悪くなる	金属製品製造業（企画担当）	・取引先の物流業者が、国内大手メーカー2社の九州から中国への生産ラインの転換による影響を受けている。	

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
		一般機械器具製造業（経営者）	・従来であれば、12～1月にかけて年度末の仕事量が増加するが、今年は取引先の仕事量自体が減少しており、発注量が非常に少なくなっている。
		輸送用機械器具製造業（営業担当）	・12月末に、来年より単価切下げを行う旨の通達があり、その上仕事量は少なくなっている。2002年は大変厳しい年になる。
		建設業（営業担当）	・受注件数が減少しており、これから受注をしなければならぬ新規の情報が営業情報として上がってこない。
	悪くなる	農林水産業（従業者）	・取引先の焼き肉店では、狂牛病の影響を受けて販売価格が低下しており、それが回復する要素が全くみられない。
		建設業（総務担当）	・近々、受注している公共工事がすべて完成するため、2～3月に新たに案件を獲得しないと先行き真っ暗である。
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）	・大手企業の不況感が広がり、それに全企業が引っ張られている感じがする。一度離職すると次の就職が難しいことか、労働移動が非常に滞っている。
		民間職業紹介機関（職員）	・半導体などハイテク関連企業からの求人件数次第で今後の状況が変わる。特筆できる点は、半導体が悪い中で徐々に求人ニーズが出てきたことである。ただ、先行きは依然として不透明である。
	やや悪くなる	人材派遣会社（社員）	・今後も倒産企業が増える。どの企業もいかに現状を維持していくかという動きに捕らわれるので求人への動きはここ3か月では良くなる見込みはない。
		職業安定所（職員）	・IT産業の低迷と製造業の空洞化により、年明けには企業倒産が相次いで出てくる。
		職業安定所（職員）	・有効求職者数が前年比増となり、新規求職者の中では事業主都合の離職者が増加している。紹介件数は増加しているが、就職件数は4か月連続で減少している。
		民間職業紹介機関（支店長）	・IT不況に伴い、製造業やサービス業などの受入れ企業の需要がかなり落ち込んでいる。
	悪くなる	求人情報誌製作会社（編集者）	・不良債権処理がいよいよ本格化してくるので、裾野が広い建設業界や大手流通業の倒産が増えてくる。
		職業安定所（職員）	・熊本では地場大手スーパーが民事再生法の申請を行っており、今後相当の影響が出てくる。

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	-	-
	やや良くなる	その他専門店[楽器]（経営者）	・全体的に不景気感が漂っているが、米国テロが終息に向かえば沖縄への観光客数は増加する。人が増えれば島に活気が出てくる。
		高級レストラン（副支配人）	・米国テロによる影響への対策として取り組んでいるキャンペーンの効果が出て、修学旅行及び一般の客が少しずつ沖縄へ安心して来られるようになる。
		都市型ホテル（支配人）	・米国テロの影響の宿泊キャンセルも落ち着いてきており、2、3月の沖縄観光シーズンに例年並みの来客数に期待する。
		都市型ホテル（スタッフ）	・米国テロ後の沖縄県の安全宣言や観光キャンペーンの効果により、少しずつ観光客数の増加が見込まれる。
		旅行代理店（経営者）	・個人旅行の受注の下げ止まり感が出ており、今後、回復傾向に転化していく。
	変わらない	スーパー（経営者）	・客単価は対前年度比で3%下落しているものの、来客数は増加傾向にあり、販売額も若干の増加がみられることから相対的には大きな変化はない。
スーパー（企画担当）		・消費者の価格感度が高く、良い物をより安く購入するという意識が強く、競合他店の兼ね合いもあるが単価安の状態はしばらく続く。	

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（経営者）	・2、3か月後も好転への良い材料が見当たらないため、現状は変わらない。	
		家電量販店（副店長）	・高額商品を購入する際、客はより慎重になり、競合店との売価差額チェックを行い、同等商品ならその店の商談等により、より安い方へと流れ購入する傾向にある。	
		乗用車販売店（経営者）	・建設機械のリース会社等も売掛金が悪化し、手持ちの銀行枠も越えており、非常に厳しい状況にある。しばらくはこの状況が続く。	
	やや悪くなる	商店街（代表者）	・大型店も一部苦戦をし、必死な取り組みによりなんとか維持しているようだが、商店街は瀕死の状態であり先行きが見えない状況にある。	
		百貨店（総務担当）	・卒業、入学シーズンに期待するものの、先行き不透明感が強い。	
		コンビニ（経営者）	・正月の出費による買い控え傾向から、安い商品に対する人気が集まり、1人当たりの単価が下落する。	
		住宅販売会社（経営者）	・観光関連の落ち込みによる不況感は引き続き継続するため、景気は低迷する。	
		住宅販売会社（従業員）	・住宅業界だけではなく全体的に低価格傾向にあり、社会的には雇用問題なども深刻なことから、今後も現状は変わらない。	
	悪くなる	百貨店（副店長）	・流通関係の大型倒産の影響でマーケットがさらに不安定になり、買い控えがますます強くなる。	
		その他飲食店〔居酒屋〕（経営者）	・狂牛病騒動も落ち着き始め、ステーキや焼き肉にも客が戻りつつあるが、低価格レストランの出店が相次ぎ、居酒屋、ファミレス等は低価格を余儀なくされている。入客の取れない店と行列のできる店の二極化が進んでいる。ポイントは低価格ではあるが、店の構造改革（固定費の低下、適正原価率の確保）ができ、なおかつ、質の確保ができてないと、墓穴を掘る結果となる。	
	企業 動向 関連	良くなる	-	-
		やや良くなる	不動産業（支店長）	・新年度に向けて、入学、就職等賃借需要が活発になる。
変わらない		輸送業（営業担当）	・農産物や水産物の出荷が増えない限り現状は変わらない。	
		通信業（営業担当）	・受注量は昨年を上回る見込みだが受注額は減少傾向にあり、結果としては変わらない。	
やや悪くなる				
悪くなる		-	-	
雇用 関連	良くなる	-	-	
	やや良くなる	人材派遣会社（営業担当）	・観光を中心産業とする沖縄は、現在厳しい状況にあるものの、底を打っており、これに対しとってきたあらゆる施策の効果が今後、出始める。また、一度中止になった公共工事が住民の運動により、再び持ち上がっており、今後は心理的にもプラスの方向へ向かい、2、3か月後は現状より良くなる。	
	変わらない	職業安定所（職員）	・今後も米国テロの影響により観光関係の事業所においては解雇、勤務時間短縮等がなされる。	
		学校〔専門学校〕（就職担当）	・IT産業の不況や観光産業の低迷等、景気が上向きにならないと、仕事は発生しない。今後の見通しが立たず、2、3か月後も現状と変わらない。	
	やや悪くなる	人材派遣会社（営業担当）	・IT関連業界と観光関連業界の業況が厳しくなっており、景気は今後しばらく低迷する。	
		求人情報誌製作会社（経営者）	・新しい材料が見えない。突破口が見えない中で、縮小傾向は今のままでは変わらない。例年の雇用は年末に減少し、年明け1、2月から増加する傾向があるが、1、2月の時点で増加しなければ非常に厳しい状況となる。	
	悪くなる	-	-	