

・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（地域別調査機関：（株）北海道二十一世紀総合研究所）

（-：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）	・3か月後には青森で冬季アジア大会が開催されるが、札幌の雪まつりとの相乗効果で人の流れを函館に呼び込む仕掛けが期待される。
		一般小売店〔土産〕 （店員）	・今後の若年層のスキーツアーには、堅調な前予約が入っているという情報なので、冬の商戦は、以前よりも若干期待できる。
		美容室（経営者）	・客の会話でおいしい食物や、ファッションの話題が出てきて、いくらかは以前よりお金を使うような雰囲気を感じられる。
	変わらない	商店街（代表者）	・通常2月は閑散期といわれ、売上が落ち込む月ではあるが、駅前の大型百貨店の新規出店に伴い、客数の増加が多少は見込まれるため、全体としては変わらない。
		百貨店（売場主任）	・通常であれば、すでに来春の梅春商品（ピンクやブルーの色合いの商品、主に成人式や2月の入進学を対象としたもの）などが出始めるが、今のところ、客はそういった商品にはまだ目を向けていない。また、冬物の売り尽くしにも目が向くはずだが、まだ、12月、1月の値下げを待っている状況であり、今後も傾向は変わらない。
		スーパー（店長）	・現在、展開しているお歳暮の動きをみても、発送件数のダウン、低単価傾向は依然として変わりがなく、先行きの景気はあまり期待できない。
		家電量販店（店長）	・失業率も高く、雇用状況も悪いため、今後もあまり期待はできない。また、価格競争も相変わらず激しいため、単価がダウンしている傾向にある。
		住関連専門店（営業担当）	・集客策として、前月に引き続きチラシ等の販促媒体を強化しているが、月間を通して相変わらず前年を下回って推移している。ただし、降雪、気温の低下などと売出し日が重なると売上が伸びるため、全体としては変わらない。
		高級レストラン（スタッフ）	・デフレ傾向はいっこうに収まらず、また、安価販売をしても収入に結びつかなく、今後も販売総量の落ち込みは押さえられない。
		観光型ホテル（経営者）	・道外客の消費単価の低迷の影響を受けて、地元客にも低単価志向が浸透している。また、冬のイベントも、マンネリ化打破が必要だが、業績不振から企業からの資金が集まらず、多くは期待できない。
		観光型ホテル（スタッフ）	・予約の入り方が遅くなってきており、年末年始の動きが低調である。
		旅行代理店（従業員）	・低金利や株価の低迷により、熟年層の動きが鈍い状況が続く。
		タクシー運転手	・タクシーの利用は冬期間は特に天候に左右されるが、長期予報でも例年と寒さ、降雪等は変わらないので、これから先、需要が増えるとは思えない。客の話を聞いても、景気が良くなる話はなく、むしろ悪い話ばかりである。
		タクシー運転手	・来月から新免のタクシー事業者が走るということだが、規定の料金で走るといふことでもあるので、全体的には変化はないと思われる。
		観光名所（職員）	・タクシーの空車率が以前と全く変わらず、しばらく続くのではないかと思われる。
		住宅販売会社（従業員）	・住宅産業の場合、政策が大きくものをいうので、長期的に不安を取り除くような政策を採用しなければ、現状維持のまま市場は推移する。
	やや悪くなる	商店街（代表者）	・今月の来客動向や冬物衣料の動きからみて、先行きも厳しいと思われる。
		スーパー（店長）	・年末一時金の平均が6年連続で低下するなど、消費者の購買意欲が向上する状況は見当たらない。

分野	景気の先行き判断	業種・職種	景気の先行きに対する判断理由
		スーパー（企画担当）	・雇用や所得に対する将来不安、株安や金融システムの動揺など、引き続き、客の購買行動が慎重にならざるをえないような状況が続いている。
		コンビニ（エリア担当）	・公共工事の減少に伴い、幹線沿いにある店舗で客数の減少が強まる。
		衣料品専門店（店長）	・高品質、高単価な商品に購買がシフトしてきているが、消費量は3か月前に比べて、落ち着いてきており、年末年始に影響があると感じる。
		家電量販店（経営者）	・炭鉱の離職者の就職先がなかなか決まらない現状をみると、やや悪くなっていくものと思われる。
		その他専門店〔医薬品〕（経営者）	・店内に入っても素通りする客が増えており、他店との価格比較で自衛する傾向がますます出てきている。
		旅行代理店（従業員）	・給与収入の減少傾向が加速する可能性があり、連動して旅行消費額も減少すると思われる。
	悪くなる	百貨店（販売促進担当）	・株価低迷、不良債権回収問題、失業者の増加など、不透明な経済状況により、消費者の先行き感はいずれも深まっている。この状況は年明けも深まり、購買離れの感は、更に強まりそうである。直近のボーナス商戦も期待できない。
		スーパー（店長）	・将来に対する生活不安が増大する傾向にあり、消費支出は減少傾向になると思われる。最近の株安、失業率の増加、大手銀行の経営悪化に伴う連鎖倒産の懸念など、消費マインドへのマイナス要因が増加する傾向にあり、政府の大胆な政策への取組がない限り、現状の景況感は改善にはならない。
		コンビニ（エリア担当）	・灯油手当が支給されない、ボーナスが減額になる、リストラ、など、お金を使いたくない風潮が強まっている。
		コンビニ（エリア担当）	・この先のボーナスの低下が予想され、そのため年明けからも相当悪化すると予測する。
		スナック（経営者）	・全く良い材料がなく、良い話もない。少しは宴会が多く入ると期待することがあるが、宴会の予約も全く入らない状況である。
		設計事務所（所長）	・現時点で仕事の取っ掛かりとなる話がないため、2、3か月後は最悪な状況になると思われる。
企業 動向 関連	良くなる やや良くなる	-	-
		通信業（営業担当）	・積極的な投資というよりは必要最低限の投資になると思われるが、来年度に向けての設備投資が増えることが予想され、価格はともかく受注量は増える。
	変わらない	通信業（営業担当）	・問い合わせや販売量の増加はみられるが、そのターゲットプライスは依然として低く、総合するとあまり変化がみられない程度で推移する。
		その他サービス業〔建設機械リース〕（支店長）	・金融機関の不良債権処理加速政策により、地方金融機関の貸渋りにつながることが心配される。
	やや悪くなる	食料品製造業（団体役員）	・市場のパイは減少傾向にあり、企業間の格差が拡大している。また、株価下落による金融機関への不安感増と企業への融資などに対し一段と厳しさが増しているため、状況はやや悪くなっている。
		家具製造業（経営者）	・住宅の着工率の減少に代表されるように、市場の縮小傾向が今後も続くと思われる。
		輸送業（営業担当）	・物量は前期並みに動いているが、料金の値下げ要請が著しく収支面で厳しい。
		金融業（企画担当）	・不良債権処理が本格化し、経営マインドの慎重感がある。
		その他サービス業〔建設機械レンタル〕（総務担当）	・各地方の責任者の報告から判断すると、この先、工事量の息切れが予想される。
		その他企業〔コンベンション担当〕（従業員）	・今の受注量、予約状況から判断すると、前年同月比でやや悪いいため、今後の受注の入り方にもよるがあまり良くないように思われる。
	悪くなる	輸送業（支店長）	・与信不安が2、3か月後には現実のものとなって現れると想定される。
		その他非製造業〔機械卸売〕（従業員）	・見積物件が少なく、また、ゼネコンの指値は厳しいなど、明るい材料はない。限られた物件に多くの業者が見積参入し、ダンピング競争になってしまう。

分野	景気の先行き判断	業種・職種	景気の先行きに対する判断理由
雇用 関連	良くなる やや良くなる	-	-
		求人情報誌製作会社 (編集者)	・求人数は、対前年比でプラスに転じてきている。ただし、その要因は、景気回復からきているものではなく、一部の分野、地域などの特化しているものであり、このまま景気好調に転じるとは思えないが、来年3月には札幌駅周辺でデパートや駅ビルが開業するため、その影響で求人が増えており、この動きがややしばらく続くと思われる。
	変わらない	求人情報誌製作会社 (編集者)	・人件費削減の矛先としてのパート・アルバイトの需要増の傾向が、この先変わるとは思えない。
		職業安定所(職員)	・雇用の改善につながるような進出企業もなく、相変わらず窓口相談が混雑している状況である。
	やや悪くなる	職業安定所(職員)	・有効求人倍率が横ばいで推移すると思われる。
		求人情報誌製作会社 (編集者)	・札幌駅南口を中心に小売業の求人が増えているが、他の業種では前年並みかそれ以下に落ち始めており、見通しは決して明るくない。
	悪くなる	新聞社[求人広告] (担当者)	・建設業および関連産業が工事完了により事業を縮小することから、雇用需要が見込まれない。
		人材派遣会社(社員)	・企業業績の悪化が雇用環境の悪化に直結している。飲食店、スーパーなどサービス業のパートの求人は増えると思われるが、求職側はホワイトカラー職を希望しており、ミスマッチが続く模様である。中小の土建会社を始めとして、リストラや倒産の不安も続き、また消費活動も停滞気味であり、年末年始の特需を除くと、明るい兆しがみえない。
職業安定所(職員)		・建設業、製造業、サービス業を中心に解雇が続いており、新規求職者数も増加傾向にある。	

2. 東北(地域別調査機関:(財)東北開発研究センター)

(- : 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	-	-
		衣料品専門店(店長)	・昨年は、量販店が低価格のスーツやコートで集客や販売量を増やし影響を受けたが、最近はその影響が小さくなっており、今年は昨年よりは良くなる。
		衣料品専門店(店長)	・客単価上昇傾向が続いている中、冬の到来前に普段着需要が増えてきており、単価を稼げるコートの動きが本格化してくる。
	変わらない	住宅販売会社(経営者)	・展示場来場者数は減少しつつあるが、アンケートの回収率が上昇し、内容的にも中味の濃いものが多い。 ・営業も迅速性に力を入れており、やや良くなっていく。
		商店街(代表者)	・中心部商店街では、11月末から年末の売出しに入っているが、事前に各店で購入してもらおうクジの枚数が前年より少なく、苦労しているため、良くても前年並みである。
		商店街(代表者)	・商店街のイベントを実施したところ、抽選件数が昨年より増え、宝くじ売場を見ても早い時期から並んで購入している。かなり景気が悪化しており、賞与も期待できないため、先行きが心配である。
		百貨店(売場主任)	・クリスマス、迎春用品、初売りなどの行事が目白押しであり、来客数については期待できるが、購買への結び付きは難しい。
		スーパー(経営者)	・ボーナス商戦、年末商戦など売上が大きい時期ではあるが、客単価の低下は避けられない。
		スーパー(店長)	・消費に回復の兆しが見えず、生活に本当に必要なものを最低限に抑えている。朝市やタイムサービスなどへのバーゲンハンターはいるものの、生活に密着した本当の意味での買物をしてくれる客が減少している。
		コンビニ(エリア担当)	・主力である米飯を中心としたフレッシュ商材の伸びが鈍化しているが、それをカバーする商品が見つからないため、今後は苦戦を強いられる。
		その他専門店[家電] (経営者)	・客の低価格指向が止まらない。年末にかけてイベントを実施するため、数量は確保できるが、目玉商品だけで売上にはつながらない。
		高級レストラン(支配人)	・宴会、宿泊、レストランでは昨年並みの予約を確保しているため、あまり変わらない。

分野	景気の先行き判断	業種・職種	景気の先行きに対する判断理由
		観光型ホテル（経営者）	・年内は地元客の忘年会などで予約状況は前年並みであるが、年明け後の入込はまったく読めない。 ・ホテル間の格差が大きく、地域全体の状況は前年並みである。 ・依然として、主たる客層は女性と老人である。
		都市型ホテル（スタッフ）	・クリスマス商戦、年末商戦、忘年会、新年会などの準備をしているが、前年の状況やここ数か月の様子からすると前年並みをどうやって確保するかが問題となっている。企業マインドも良くなる様子が無く、このままの状態が続く。
		テーマパーク（職員）	・ようやく年末年始の予約が動き出している。昨年に比べ遅れているため、企業努力で集客を図るのが課題である。
	やや悪くなる	百貨店（売場主任）	・市内は均衡状態にあるが、郊外に大型量販店がオープンするため、競争が激化し悪くなる。
		百貨店（企画担当）	・歳暮の動きも鈍く、良い感触が無い。年末年始の9連休がどう影響を与えるかで、2、3か月先の景気を占うことになる。
		スーパー（企画担当）	・年末は、売上のボリュームが大きい時期であるが、客の実質的な収入の減少や新たな競合出店などの条件から、売上や客数などの数値が改善するとは思えない。
		衣料品専門店（店長）	・タンスにある服と同じようなものを購入するという行動が激減しており、販売量は右肩下がりとなる。
		家電量販店（店長）	・例年よりボーナス一括払いの買い物客が少ない。賞与に期待しない購買行動であり、2、3か月先は厳しくなる。
		家電量販店（店長）	・市場全体をリードするような商品や商品群が見つからず、このままじり貧の状態になる。
		乗用車販売店（経営者）	・数車種の新型車を抱えていながら、低迷していた前年同時期の実績を超えるのに四苦八苦している。 ・新型車効果も途切れ、市場の情勢や客の収入の状況、他社の動向などから、上向く要素はなく、需要自体は悪化する。
		乗用車販売店（経営者）	・新型車効果も一段落し、県内の賞与水準も期待できない中、年末商戦は厳しさが予想される。 ・年明け後の売れ筋も、小型車へシフトしているため、十分な売上高を期待できない。
		住関連専門店（経営者）	・セールなどに客が集中し、その中でも必要なものを慎重に購入しており、コーディネートして購入する客が減少している。
		その他専門店〔靴〕（経営者）	・今月良かったのは、雪に助けられただけであり、来月以降の冬物商戦は厳しくなる。
		一般レストラン（経営者）	・これからクリスマスに向け、繁忙期に入るが、クリスマス予約が遅く、来年の予約は皆無の状態である。
		観光型旅館（経営者）	・11月は早々に来客数の目標を達成し、約1000人を上乗せしたものの、売上は前年並みが精一杯である。 ・忘年会の予約状況も人数的にはまずまずであり、目標達成のためには人数確保が第一として頑張っている。 ・冬から春にかけて企画を早目に仕掛け、そこそこの引合いがあり、人数確保を中心とした営業を推進する。
		観光型旅館（経営者）	・予約状況から、前年実績を下回ると予想している。
		都市型ホテル（スタッフ）	・1年で最大の盛り上がりを見せる忘年会と新年会は、入込速度が昨年を下回っており、8月以来の緩やかな下降線を保ったままである。
		旅行代理店（従業員）	・旅行に出るにしても、可能な限り費用を抑制しようとしており、できれば歩かず貯えようという動きが強い。
		通信会社（営業担当）	・業界全体で、客単価が低くなるような商品が続々とリリースされ、こういった傾向が今後も続くため、今後も景気は良くない。
		住宅販売会社（従業員）	・価格が低い住宅でなければ、客が反応しないため、景気はあまり良くない。住宅購入への意欲が積極的ではなく、この状況は当面続く。
	悪くなる	スーパー（店長）	・近隣に大型のディスカウントストアが出店予定であり、客は価格重視の傾向が強いため、そちらの店にシフトする。
		衣料品専門店（経営者）	・2、3か月先は冬物の処分時期であるが、今は処分値で安く出しても、必要なものしか買わないため、一段と悪くなる。
		住関連専門店（経営者）	・客は、買い控え傾向が強く、金が無いこともあるが、なるべく金を使わないようにして節約している。

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	
		その他飲食〔そば〕 (経営者)	・この地域で最初にコンビニを始めた店が、ある日突然閉店した。長い付き合いであったためショックである。近所のコーヒーショップは来年3月に閉店する予定であり、このままでは通りの客足が一段と減少する。	
		タクシー運転手	・客との会話でも良い話を聞かないし、リストラをしている同業他社では、残った運転手の負担が大きくなっている。	
企業 動向 関連	良くなる やや良くなる	-	-	
		一般機械器具製造業 (経理担当)	・携帯電話用部品のフル生産が続いており、今後も増加する見通しである。 ・自動車部品、特に北米向け輸出が好調のまま推移するが、為替相場が円高に動けば輸出環境は悪化するという懸念材料はある。	
		通信業(企画担当)	・病院では院内情報化を進める可能性が高く、業界としては活性化する。	
			広告代理店(従業員)	・年度末にかけての販売情報量では、景気は多少良くなるが、新年度に入れば、振り出しに戻るという見通しが立っている。
	変わらない	農林水産業(従業者)	・リンゴの販売価格が低迷し、贈答品も期待できないが、桃の価格が良かったので、その分生産資材への投資ができる。	
		食料品製造業(経営者)	・これから来年3月頃までは、今の商品構成で動く事になるが、受注状況は現在と変わりなく、むしろ価格面で厳しくなると予想している。	
		木材木製品製造業(経営者)	・1~2か月は、現在の販売量と単価を維持できる見通しである。	
		電気機械器具製造業 (総務担当)	・低電圧品が低調で、受注を獲得するのが難しく、更なるコストリダクションが必要になっている。	
		輸送業(従業員)	・貨物販売代理店各社では、件数、重量ともに一昨年並みに戻りつつあるが、荷主からの値引要請とキャリアからの運賃値上げの板挟みにあり、厳しい経営状況が続く。	
		コピーサービス業(経営者)	・現在の市場状況などから大きく好転することは考えられず、公共建築の着工も少なく、国の予算の動きも見えないため、仕事量が増えることは無い。	
	やや悪くなる	食料品製造業(経営者)	・売上金の回収が遅延する傾向になっている。	
		繊維工業(総務担当)	・経済のデフレ状況に加え、地元金融機関のシビアな状況、受注の減少などにより、3か月後の資金調達は今月より困難となり、経営が一段と厳しくなる。	
		電気機械器具製造業 (経営者)	・年度内の動きは、現在まったく読めない状況である。決算対応の特需も未確定であり、情報は先行しているものの具体化する物件は昨年に比べても見えにくい。殆どの物件が相見積りであるが、考えられないコストがまかり通っている。	
電気機械器具製造業 (営業担当)		・中、長期的な研究開発への投資を各社が控え始め、短期的なものに目を奪われているが、なかなか成果が出ない状況である。		
建設業(経営者)		・民間の医薬品、医療、福祉、自動車業界などの仕事は動きがあるが、業界全体に与える影響は小さく、逆に業界全体の仕事量は減少しており、過当競争になり、受注価格の低下を招いている。		
広告代理店(営業担当)		・12月末から来年にかけての、得意先からの受注がまったく見えてこない。		
雇用 関連	悪くなる	-	-	
	良くなる	-	-	
	やや良くなる	-	-	
	変わらない	人材派遣会社(社員)	・最近では、約定よりも支払いサイクルが長くなり、滞納とまではいかないが回収が長期化している。特に、地元企業から支払いサイクルを伸ばしたいなどの注文が出ており、地場企業を中心に資金繰りが悪化しているようである。	
		人材派遣会社(社員)	・設備投資などの情報も聞かないため、求人数は減少することはあっても、増えることはない。	
		求人情報誌製作会社 (編集者)	・景気については、周囲の声は大変悪いが、求人についてはパートや業務請負業を中心に、新たな雇用が生まれてきており、総体的には現状のままで推移する。	
新聞社〔求人広告〕 (担当者)		・有効求人倍率は全国最低を継続しており、求人広告は底を脱せない。		
職業安定所(職員)		・求人増や、求人倍率の上昇など、一部で改善の動きは見られるが、全体としては依然として厳しい状況が続いている。		

分野	景気の先行き判断	業種・職種	景気の先行きに対する判断理由
		職業安定所（職員）	・新規求人は増加傾向にあるが、事業主都合による離職者も増加しており、就職件数も減少している。 ・求人開拓で訪問している企業では、先行き不透明とする企業が多い。
	やや悪くなる	人材派遣会社（社員）	・来年3月末までの契約は多いが、それ以降にその契約が継続する見通しが立たず、先行きは暗い。
		職業安定所（職員）	・数か月間落ち着きを見せていた求職者数は、ここに来て企業の人員整理が増加し始めたため、増加が懸念される。 ・求人にも不安定さが出始めている。
		職業安定所（職員）	・海外シフトの影響で仕事が減少したため、100名規模のリストラをするかもしれない地元製造業があり、また、経営破綻の噂が出ている旅館などがあるため、やや悪くなる。
	悪くなる	人材派遣会社（経営者）	・男子の求職者が最近特に増加しており、年明け以降は一段と厳しくなる。
		アウトソーシング企業（社員）	・市町村の合併が一段と進行しそうであり、市町村の数が減れば当社の顧客が減少し、業者間の競争も厳しくなる。

3. 北関東（地域別調査機関：（財）日本経済研究所）

（-：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）	・11月末から、ギフト、歳暮商戦が本格化してくるため、来客数の増加が見込まれる。
		スーパー（統括）	・冬物商品が活発に動き始め、衣料品、食品の鍋商材はこのまま好調に推移する。ギフトの滑り出しも好調である。来客数の増加が続いており、客単価の落ち込みもほぼ底を打っていることから、今後は上向く。
		コンビニ（店長）	・クリスマスやお正月の初詣などのチャンスに売り込んでいく。スキー客にも期待している。
		その他専門店〔携帯電話〕（従業員）	・ボーナスの支給等で、販売量が大幅に伸びる時期でもあり、新機種の発売、新聞のチラシ効果にも期待が持てる。
		タクシー運転手	・今後1、2か月は、忘年会、新年会があり、飲み客が街に出るため、1年で一番稼げる時で、やや良くなる。
		住宅販売会社（経営者）	・今まで保留になっていた客のうち、プランや見積の打ち合わせなど、具体的に話が進んでいる客が増加してきている。
	変わらない	商店街（代表者）	・物販の系統が非常に悪く、特に、服飾雑貨の売行きが依然として良くない。この状況は変わらない。
		商店街（代表者）	・客は必要以上の物は買わず、お金を使わない傾向にあり、この状態が続く。
		一般小売店〔精肉〕（経営者）	・仕入れ単価の下落に合わせて、小売価格も下げているが、客が商品に飛び付くことはなく、良くなる見込みはない。
		百貨店（営業担当）	・単価は上昇しているが、来客数や販売量の動きが前年割れの状況で、この傾向は変わらない。
		百貨店（販売促進担当）	・ミセス関連で、やや買い控え傾向がみられる。歳暮ギフトの動向も今一つで、厳しい基調は変わらない。
		スーパー（経営者）	・例年通り、年末商戦は押し詰まった商戦となり、消費者の買い控えは避けられない。厳しい環境はこのまま続く。
		衣料品専門店（統括）	・中心街全体でイルミネーションの検討をしている。歳末の売出しと合わせて、来客数がどの程度増加するのか心配である。
		乗用車販売店（営業担当）	・法人の商談件数は激減しているが、個人客の商談が少し出てきている。単価は低いまま変わらない。
		高級レストラン（店長）	・年末に向けて、予約が徐々に入ってきているが、年々忘年会などの宴会規模が小さくなっており、販売促進イベントなどの営業努力で、現状を維持している状況が続いている。
		旅行代理店（従業員）	・インドネシアを始めとして、各地でテロが多くなり、防御策で客が旅行を控えている。そのため、現在の状況と変わらない。
		タクシー運転手	・忘年会や新年会を取りやめる企業が増加しており、これからの稼ぎ時にも、あまり期待は持てない。
		通信会社（社員）	・携帯電話の普及率が飽和点に達し、これまでのような量的拡大は見込めない。音声通話から携帯メールへのシフトが進み、加入者1人当たりの月額使用料金は低下し続けている。
		観光名所（職員）	・土日、祭日の入り込みは例年並みであるが、平日は依然として例年を下回っている。また、客が格安のレストラン、ホテルを求めて利用する傾向は、今後も更に強くなっていく。

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
		遊園地（職員）	・乗客数はある程度見込めるものの、売上単価の厳しい状態は続く。
		競輪場（職員）	・来場者数、購買単価ともに落ちている状況は、自場、他場とも同様である。好転するような情報は見当たらない。
		住宅販売会社（経営者）	・不動産購入意欲のある優良企業のサラリーマン、資金調達可能なサラリーマン、そうした人々の在籍する企業が少なくなっている。先々も期待薄である。
		住宅販売会社（経営者）	・客の問い合わせ、引き合い、来店数が、減少してきている。以前は多少でもあった客の引き合いが、現在は全くない。
	やや悪くなる	百貨店（販売促進担当）	・ギフト、クリスマス、冬物衣料等の動きで、目立った上向きの傾向がみられない。
		スーパー（副店長）	・曜日によって店を決めて、買物に行く客がいるので、特売日以外の日には、売上の落ち込みが激しい。価格競争の中で、どのように売上を確保していくか苦労している。
		コンビニ（経営者）	・例年であれば、年末に向けて明るいですが、今年はボーナスカットやリストラにより、お歳暮など良くなるはずの商品があまり動いていない。
		コンビニ（店長）	・近隣のスーパーが、競合する商品を3割ないし半値にしたチラシを配り、販売していくことになれば、コンビニは一層悪くなる。
		コンビニ（店長）	・クリスマス、年末年始用品の動きが、例年に比べて大変遅れている。この流れが、正月以降も続く。
		衣料品専門店（販売担当）	・ボーナス時期を控えても、客の動きが悪く、買物の下見という雰囲気も全くなき、乗客数も少ない。
		観光型ホテル（経営者）	・宿泊者数が前年比で減少しており、この傾向がしばらく続く。忘年会の動きが、特に悪い。
		ゴルフ場（支配人）	・会員権の名義書き換え件数が非常に少なくなっている。今後、会員権の売りが出てくること、返還請求の件数が増加することが見込まれる。
		美容室（経営者）	・美容の中では、お金がかかるパーマの客が、減少している。2、3か月先は、やや悪くなる。
		設計事務所（所長）	・良くなる雰囲気が全くなき、民間、公共ともに具体的な仕事の情報が無い。
	悪くなる	商店街（代表者）	・11月は販売、乗客とも非常に悪い。歳末、正月商戦でも、良くなる見込みはない。
		スーパー（経営企画担当）	・地元でトップの電機メーカーで、約3千人近くのリストラが実施されており、周辺の中小企業でも賞与が支給されず、消費はかなり厳しくなることが予測される。
		衣料品専門店（経営者）	・商店街にある食堂の売上が半減している、ビジネスホテルの利用客減少が止まらない、商業関連の各種団体退会者が確実に増加しているなど、当社の顧客、所属団体等のどこをみても厳しい。
		乗用車販売店（販売担当）	・車の販売量は、ますます減少している。このようなことは、自分が入社してから初めてである。月を追うごとに、販売量、乗客数ともに減少している。
		一般レストラン（経営者）	・前年から更に一層、忘年会、新年会を取り止める会社が多くなっている。予約がある場合も、対前年比で1割程度低い予算の会が目立っているため、悪くなる。
		都市型ホテル（スタッフ）	・週末にブライダルイベントを開催しても、新規カップルの来場が少なく、成約に結びつかない。春の婚入り込みも良くない。
		都市型ホテル（スタッフ）	・前年に1千5百名程度であった12月の予約数は、11月末で8百名前後であり、1、2月には3～4百人の予約しか入っていない。
		ゴルフ場（従業員）	・山岳コースのため、11～12月の料金を安く設定している。1～2月にはクローズになるため、売上が全くなくなる。3月も客の増加はあまり見込めないため、悪くなる。
企業 動向 関連	良くなる		
	やや良くなる		
	変わらない	一般機械器具製造業（経営者）	・9～11月と、若干ずつではあるが売上が増加しており、今後2～3か月は現状維持となる。
		金融業（経営企画担当）	・半導体関連を中心とした一部の製造業で、受注の増加がみられる。ただし、設備投資については、各業種とも慎重な姿勢を崩さず低調となっており、回復の兆しはみえない。

分野	景気の先行き判断	業種・職種	景気の先行きに対する判断理由
		新聞販売店〔広告〕 (総務担当)	・大手企業2社から、来年度の収支予算について、全部門一律に前年支出額の1割削減との指示が出たと聞いている。大手建設会社では、年始めから大幅なリストラ策が採られるとの話もある。
	やや悪くなる	食料品製造業(営業統括) 化学工業(総務担当)	・ワインの酒税増税の話も出ていることに加え、輸入ワインに押されて、国産ワインは厳しい状況に置かれている。 ・先行き不安から、各企業が経費を抑えている。我々もお歳暮、カレンダー、年始用のタオルに制限を加えている。
		窯業・土石製品製造業 (経営者)	・主力の伝統工芸製造品の受注量が、年々減少し続けている。期待をしつつ準備していた美術館の開館が、来年夏以降に延びてしまったこともあり、やや悪くなる。
		一般機械器具製造業 (生産管理担当)	・年明けの仕事量も不透明な状況であり、明るい兆しはみられない。
		輸送用機械器具製造業 (総務担当)	・3か月インフォメーションによると、受注量は対前年比で20%程度落ち込む。3月辺りまでは受注量が減少するので、やや悪くなる。
		経営コンサルタント その他サービス業〔放送〕 (営業担当)	・企業業績を改善させる材料が見当たらない。 ・大手の工場統廃合が現実的なものとなり、心理的な影響もあり、新規受注は期間も短く、小口化している。販売額、利益ともに減少傾向にある。
	悪くなる	輸送用機械器具製造業 (経営者)	・悪すぎて話にならない状況で、今後も更に悪化するような調子である。販売量は減少し、販売価格も低下を余儀なくされ、非常に厳しい。
		建設業(総務担当)	・年間受注高の大幅減少を覚悟しなければならないので、経費を見直し、削減を実施していく。
		広告代理店(営業担当)	・自社媒体の、飲食店等の求人とPR広告の2誌を見ても、広告予算を2割ほどカットしている。広告を出しても、「けち、保守的」な県民性であるので、本当にしっかりしたしかけを持つか、大幅なディスカウントをしなければ集客にはつながらない。客は、ディスカウントを実施する店だけを選択して移動しており、安い商品だけが売れる状況は更に強くなっている。
		その他サービス業〔情報サービス〕 (経営者)	・大企業と中小企業の格差が更に開き、情報化投資は全般的に冷え込んでくる。元気印の中小企業は、ごく一部である。投資の急激な落ち込みが、業績に悪影響を及ぼし、投資意欲は更に冷え込む。
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)	・11月に入って動きが出てきた求人も、生産活動の活性化によるものではなく、景気の先行きに明るい材料とはならない。派遣料の値下げ要求が依然として根強く、スタッフの賃金値下げが可能かどうかは今後の課題である。
		人材派遣会社(経営者)	・求人の動きはあるが、求職者を選定し、採用に至るまでの時間がかかっている。当社が請負っている資材の加工でも、時間外労働はなく、在庫調整の加工品作成だけで、状況は変わらない。
		求人情報誌製作会社 (経営者)	・春にアウトレットモールがオープンする予定である。12月に新店予定の約85店のうち、約60店の求人広告を15万棟に配布し、合同面接会を実施する。来年度に入ると、この900名の募集で動きが出る。
		職業安定所(職員)	・先行きを不透明とする事業所が増加しており、臨時以外にも、有期雇用の求人が増加してきている。
		職業安定所(職員)	・サービス業を中心に、求人は今後もしばらく安定するが、現在滞留している製造業離職者の受け皿にはなりにくく、管内失業者にとって明るい兆しは期待できない。
		民間職業紹介機関(経営者)	・生産の海外シフトにより、製造業では生産の落ち込みが続いている。下請については、特殊な技術があれば、何とか生産の減少を食い止められる程度で、厳しさに変わりはない。建設では、中堅企業の倒産など淘汰が続いている。
	やや悪くなる	人材派遣会社(社員)	・新規受注を獲得することが、なかなか難しくなっている。一顧客に対する派遣会社の数が増加し、業者間の値引き競争が起こっている。
		学校〔短期大学〕(就職担当)	・各職安は企業に対し、大手電機メーカー2工場の大量退職者1700名を積極的に雇用するよう求めており、新卒求人への影響が懸念される。

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
	悪くなる		

4. 南関東（地域別調査機関：（財）日本経済研究所）

（-：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）	・来客数は増加している。駅弁大会を実施するなど、新しい企画や商品を展開すると、必ず売上につながっている。肉等では、ブランド物が売れてきている。客は、徐々に良い物を食し、新しい物を買うようになってきている。
		一般レストラン（経営者）	・以前来店した客が、時々来店するようになっており、今後はやや良くなる。
	変わらない	一般小売店〔家電〕（経営者）	・客から設備投資などの相談を受けており、期待している。
		一般小売店〔衣料・雑貨〕（経営者）	・価格の安い商品、高い商品を選別しつつ商品構成を考えていけば、売れるので、心配していない。
		一般小売店〔パン〕（従業員）	・新年会、バレンタインを控えているものの、極端に消費が伸びるとは考えられない。
		百貨店（売場主任）	・来客数もさることながら、客単価の面でも高額品に動きがない状況が続いており、3か月では景気は動かない。
		百貨店（販売促進担当）	・販売量、販売金額に全く改善がみられず、主力商品、新企画商品にも顕著な盛り上がりがない。他店でも同じような状況が続いており、この傾向はしばらく変わらない。
		百貨店（営業企画担当）	・建て替え工事のために閉鎖していた駐車場をリニューアルし、セールを大々的に打つと、顧客が戻り売上也増加するが、長続きしない。環境が整っても、メーカー、小売側に新しい商材の提案を継続する力がない。
		スーパー（店長）	・暖冬傾向にあるので、婦人服、紳士服ともに、スーツ、コート等の重衣料の苦戦は免れない。
		スーパー（店長）	・BSEの影響で売上が落ち込んだ昨年と比較し、食品は精肉、青果品が非常に伸びている。反面、衣料品等では売れ筋が集中し、他の物が売れなくなっており、今後もこの傾向は変わらない。
		スーパー（統括）	・これといったヒット商品がなく、客の財布のひもは堅い。この傾向が、すぐには変わるとは考えられない。
		コンビニ（経営者）	・2、3か月前と比較し、現状が良くなっているので、これ以上良くなるとは思われない。現状維持が続く。
		衣料品専門店（店長）	・今後、バーゲン色が強くなると、客の価格感が非常に高くなるため、景気が上向くとは限らない。
		衣料品専門店（販売担当）	・隣の店が閉店したため、10月には来客数が非常に多かったが、11月になると、売上が伸びず、見込み違いをした。今後はこのままの状況で変わらない。
		家電量販店（営業部長）	・年末年始の商戦では、昨年好調であったゲーム関連商品が期待できない。一方、最大の販売シェアを有するAV関連も、薄型TVやDVD録画機などの高単価商品が非常に注目されているが、マーケットは限定されている。
		乗用車販売店（経営者）	・人気車種の新規発表等は予定されていないので、景気が上向くとは考えられない。
		乗用車販売店（販売担当）	・高級車や高額商品が不振で、特別仕様車などの低価格商品のみが売れており、この傾向が続く。
		その他専門店〔キャラクターグッズ〕（従業員）	・新商品の発売やイベントの開催等、販促策を強化しているにもかかわらず、期待以上の集客ができていない。財布のひもは相変わらず堅く、客は購買に慎重になっている。
		高級レストラン（宴会予約担当）	・昨年はアメリカ同時多発テロの影響で、国内需要が非常に高まり、販売数も増加したが、今年は販売数が増加する要素がない。
		高級レストラン（支配人）	・来年1～2月の宴会受注量は、昨年と変化がなく、しばらくはこのままの状況で推移していく。
一般レストラン（経営者）	・来客数が減少し、周囲にも客が全然入っていない店がある。2、3か月後も変わらない。		
都市型ホテル（スタッフ）	・汐留の商業ビル開業、クリスマス、正月等、華やかな側面があるものの、競争は厳しく、消費が上向く気がしない。		
旅行代理店（従業員）	・世界情勢に不安があるため、安全産業である旅行会社では、海外旅行が更に伸びるとは考えにくい。		
タクシー運転手	・寒いために相応の利用客があるが、現状維持が精一杯である。		

分野	景気の先行き判断	業種・職種	景気の先行きに対する判断理由
		タクシー運転手	・タクシー業界は、一般企業の景気に左右されるので、当分の間、回復の期待が薄い。
		通信会社（総務担当）	・CATVの加入キャンペーンを実施しているが、加入者が増加しない。
		その他レジャー施設 [アミューズメント] (職員)	・業務用では、来客数、客単価ともに変化がなく、家庭用ゲーム機も、現状のまま進む。
		その他サービス[語学 学校](総責任者)	・長期的には良くなっていくが、短期的に大きな変化はみられない。高額商品や安くても良い商品が極端に売れ、中間の商品は売れないので、全体では現状維持が続く。
		設計事務所(所長)	・マンション計画のみで、他に良くなる材料もない。先行きは一層不透明感が増しており、変わらない。
	やや悪くなる	住宅販売会社(経営者)	・住宅購入では、購入者の将来の返済能力、返済環境が影響するため、現在とそれほど変わらない。
		商店街(代表者)	・年末の賞与も出ないところが多く、客は、給与が下がることを心配している。先行きは非常に暗い。
		一般小売店[鞆・袋物](従業員)	・12月のクリスマス、1月のセール等、季節のイベントに合わせた企画を打ち出さない限り、売上の増加は望めない。この2、3か月、単価が2割程度低下していることも、今後に影響する。
		百貨店(企画担当)	・客は余計な物を買わず、儉約志向となっている。来客数の減少、単価の低下もあり、今後もこの厳しさが続く。年末商戦、1月のクリアランスも、かなり厳しいと予想している。
		百貨店(営業担当)	・既存の客だけでは、売上の確保が難しい。新規の顧客を増やす必要があるが、目新しいブランド、企画、イベントなど、心をくすぐるものがなく、魅力に欠けている。ジャストシーズンのコートなど、単価の取れる商品で価格低下が進み、来客数の減少に加えたダブルパンチの状況である。
		スーパー(総務担当)	・生鮮食品の売上が、5～6%ずつ低下しており、今後も悪化傾向にある。
		衣料品専門店(次長)	・客の購買意欲が急に高まるとは思えない。ヒット商品がなく、商品単価を下げる以外に売上を伸ばす方法もない。
		家電量販店(店員)	・ボーナスも減少し、まとめ買いも少なくなっており、客は本当に必要な物しか買わなくなってきている。単価も低下しているため、今後も厳しい状況が続く。
		乗用車販売店(店長)	・新車効果も長くは続かず、競争も激化しており、販売量は減少傾向にある。値引き幅も大きくなっている。
		その他専門店[ドラッグストア](経営者)	・販売価格が低下し、チラシを増やしているものの、来客数は伸びていないため、悪くならざるを得ない状況である。
		一般レストラン(経営者)	・周辺の建築ラッシュが、オフィスビルからマンションへと変わり、ランチの需要はこれ以上伸びない。
		都市型ホテル(スタッフ)	・地域には客がいるが、高級店を利用するような客が減少している。
		都市型ホテル(スタッフ)	・来年度上期の宴会場は、対前年度比8割程度の予約状況である。婚礼は、競合の出店によるパイの奪い合いで減少しており、一般の法人や個人の新年会、同窓会などの宴席では、単価の低下、参加人数の減少がみられる。
		旅行代理店(従業員)	・株価の低下や給料の減少などにより、お金は衣食住の基本に回り、余暇には流れなくなっており、販売量も微減している。今後とも、この傾向は変わらない。
		旅行代理店(従業員)	・客からの電話の本数が少ない状況で、先々の仕事がない。先行きの景気は悪くなる。
タクシー運転手	・忘年会等の宴会があるが、客は2次会後にタクシーを利用することがない。12月には、ある程度の需要が見込めるが、1、2月は間違いなく減少する。		
通信会社(営業担当)	・ケーブルテレビでは、加入者が減少する一方、解約者数が2倍となっている。インターネットの加入契約数は減少し、解約件数は横ばいであるが、滞納者が増加する傾向にあるため、今後も更に悪くなる。		
住宅販売会社(従業員)	・イベントやキャンペーンの集客件数が、非常に悪い。		
悪くなる	百貨店(企画担当)	・割引セールを行っても、前年ほど売れない。セール時期以外はかなり苦戦しており、今後も相当に厳しい。	
	百貨店(営業担当)	・ボーナス支給額の減少により、歳暮ギフト、クリアランスでの売上の低下が予測される。	

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
		コンビニ（経営者）	・近隣に同業者、惣菜店、弁当店が多く出店し、同時に酒類販売の免許取得店舗が増加し、売上の減少を免れない。非常に厳しい状況となっている。
		衣料品専門店（経営者）	・冬物セール商戦が前倒しになり、1～2月に無理をして春物を展開するようになるが、消費者はその時期の商品しか購入しないため、1月下旬～3月上旬までの数字の悪化が予想される。
		自動車備品販売店（経理担当）	・得意先でも、客が半数以下に減少し、ディーゼル車の規制も始まることもあり、見通しは非常に不透明である。
		スナック（経営者）	・12月末～1月にかけて、サラリーマンの休みが多く、客が減少する。1月は新年会の季節であるが、客の話では新年会をやらないところもあり、悪くなる。
		設計事務所（所長）	・1月以降の受注見込みが、非常に落ち込んでいる。
企業 動向 関連	良くなる	-	-
	やや良くなる	一般機械器具製造業（経営者）	・10、11月は最低の状態であったが、別の会社から受注が来ており、今よりは良くなる。
		電気機械器具製造業（経営者）	・新製品の売上が徐々に増加している。新商品の市場投入によるプラス効果にも期待している。
		輸送業（総務担当）	・当社の貨物は公共性が高く、通常の業務と年度末の業務で、繁忙を極めている。これまで以上に特需もあり、取扱数量の面では採算が取れそうである。
	変わらない	繊維工業（経営者）	・輸入量の動き、消費者の購買動向等から判断し、消耗品等の受注量は減少傾向にあり、しばらくの間、業況は変わらない。
		化学工業（従業員）	・営業より発注の追加がなく、1～3月に生産を増やす計画がない。
		金融業（渉外担当）	・今の経営者には、不良債権処理に伴う痛みを受け入れることは難しい。資金繰りも厳しくなっており、銀行が体力を回復し円滑に資金供給できるまで、どのくらいの時間を要するのか、不安は募るばかりである。
		広告代理店（従業員）	・新しい仕事は入ってきていないが、既存の仕事があるので、この数が月は現状と変わらない。
		広告代理店（営業担当）	・競合激化等により、クライアントである小売業の売上は、前年水準を下回っており、急に好転するとは考えられない。
		その他サービス業〔情報サービス〕（従業員）	・IT関連設備に対する投資額削減の方向性は変わらず、非常に厳しい状況が続く。
	やや悪くなる	金属製品製造業（経営者）	・親会社担当の話では、現在の忙しさは、販売量の増加によるものではなく、環境関連機器部品の量産試作への移行による一時的なものである。この業種以外の売上は、依然として低水準で推移しており、見積り数も減少しているため、この先期待できない。
		一般機械器具製造業（経営者）	・得意先が、40人の職人を20人に半減させている。確保できていた分野での売上が減少しており、今後やや悪くなる。
		電気機械器具製造業（経営者）	・1、2月向けの具体的な商談は、出てきていない。
	建設業（営業担当）	・社内努力もあり、受注量は少し増加しているが、依然として利益率が低く、時には原価を割ることがある。デフレ傾向が回復しないと、先の景気はまだまだ悪くなる。	
	金融業（得意先担当）	・融資できないケースが増加しており、今後景況はますます悪化する。	
	不動産業（総務担当）	・期末に向かい、業績不振のテナントからの賃料値下げ要求が、更に強まる気配を感じる。	
悪くなる	繊維工業（経営者）	・中国に仕事が流れている影響で、10～12月の受注はゼロとなっている。秋冬物の仕事がほとんどなく、この先の春夏物にも不安を感じている。	
	金属製品製造業（経営者）	・リストラにより、採算を向上させる努力をしなければ、経営は維持できない。	
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）	・採用を控えていた企業の業績が少しずつ回復しているため、今後はやや良くなる。
		職業安定所（職員）	・この数か月、求人数は増加傾向にあり、求職者の増加率も低下している。
変わらない	求人情報誌製作会社（経営者）	・11月は、求人数が一段と減少し、過去最低となっている。これから、求人数が上向き時期を迎えるが、現状は仕事のなさが目立ち、求人募集は少ない。	

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
		求人情報誌製作会社（営業担当） 職業安定所（職員）	・企業の雇用形態が複雑になり、人件費の変動費化を行いつつも、雇用を抑制する企業も多くなると予想される。 ・大量求人は飲食製造・販売、受託・派遣事業等に限られており、他産業では求人がほとんどない。大量離職の相談や人員削減計画も引き続き多く、大型倒産もある。パート求人は前年より増加しているが、正社員は前年並みで、今後の景況は変わらない。
		職業安定所（職員）	・有効求人数が前月比で6%伸びているが、有効求職者数も6.8%増加している。求人形態も、常用求人からパート求人への切り替えが目立ち、昨年同期比で22.9%、前月比でも5%増加している。有効求職者も、追加リストラにより20%増加しており、景気の良くない状況は変化しない。
	やや悪くなる	人材派遣会社（社員）	・半導体メーカーでは、徐々に人員削減の話が出始めており、求人数に一服感が出てきている。
		求人情報誌製作会社（企画担当）	・企業の採用意欲が減退しており、先の見通しが立たず、不透明感が強い。
		学校〔専修学校〕（就職担当）	・来年度の採用計画において、増員予定企業がほとんどない。
	悪くなる	新聞社〔求人広告〕（担当者）	・取引先から、工場閉鎖、アジア諸国への工場移転、業務縮小、群馬、茨城など都心から離れた地域への工場移転などの話が出ている。有力ユーザーの中でも、このような動きが目立ってきているため、今後は悪くなる。

5. 東海（地域別調査機関：（株）UFJ総合研究所）

（-：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）	・来客数や客の様子をみると、若干明るさが見えてきている。
		スーパー（総務担当）	・客単価が上昇しつつある。耐久消費財の売行きが良くなってきている。
		スーパー（仕入担当）	・年末は厳しいが、来客数増加の傾向は持続する。
		都市型ホテル（スタッフ）	・年末年始の宿泊予約はまだ少ないが、忘年会の予約は順調に入ってきている。
		その他サービス〔語学学校〕（経営者）	・ここ数か月間の業績は緩やかながら上昇している。
	変わらない	商店街（代表者）	・依然として客の財布のひもは固く、必要以外の物は購入しない。客単価も上昇してこない。
		一般小売店〔薬局〕（経営者）	・来客数や客単価に動きはみられない。 ・土曜や休日、雨の日などは客が急減するため、購買意欲がない。
		百貨店（売場主任）	・なかなか来店してもらえず、バーゲン待ちの雰囲気がある。
		百貨店（売場主任）	・新しい靴を購入する客など売上が良い状況が続く。
		百貨店（企画担当）	・ヒット商材がないため、客は買い控える。 ・季節を先取りする客が少ないため、春物も動かない。
		スーパー（店長）	・秋以降若干の変動はみられるが、景気が良くなっているという感じはなく、この傾向はまだまだ続く。
		スーパー（店員）	・年末商戦が始まるが、昨年ほどの売上は到底見込めないため、発注量をかなり絞り込んでいる。
		スーパー（店員）	・各店とも毎日のように売り出しをしており、客のほうも少しでも安い物を求めている。
		スーパー（店員）	・客に購買意欲が感じられず、買控えの状態に戻りつつある。悪い状態での現状維持になっている。
	コンビニ（エリア担当）	・売上の前年割れは今後も続き、回復スピードも鈍化している。 ・客の購買意欲の減退も続いており、客単価は低下し続けている。	
	衣料品専門店（店員）	・例年であればボーナス前の下見客がいるが、今年はみられない。	
	衣料品専門店（企画担当）	・ファッション商品を含めて消費を喚起できる商材がみあたらない。 ・販売数量は横ばいで、単価の低下傾向もまだまだ続く。	
	家電量販店（経営者）	・客の買物は慎重で値段に見合った物しか買わず、悪い状態が続く。	

分野	景気の先行き判断	業種・職種	景気の先行きに対する判断理由
		乗用車販売店（従業員）	・新型車の発売は一段落したが、売上は前年並を確保できていない。
		乗用車販売店（総務担当）	・客はリストラなどに不安を持っており、先行きの希望も薄いため、財布のひもを緩めない。
		一般レストラン（スタッフ）	・客からはボーナスカットの話ばかりを聞く。
		一般レストラン（スタッフ）	・客単価が低下している。
		スナック（経営者）	・安い物を注文する客が多い。
		スナック（経営者）	・客からボーナスカットの話をよく聞くため、価格を下げて忘年会の提案をしてみたが、予約は入ってこない。
		パチンコ店（経営者）	・消費マインドが冷え込んでおり、来客数の減少につながっている。
		美容室（経営者）	・客の顔ぶれに変化はないが、依然としてカットの周期が延びている。
		美容室（経営者）	・長くもつ髪型を注文する客が増えている。
		住宅販売会社（従業員）	・消費者は健康関連など付加価値の高い商品に対してお金を使うことには抵抗がないが、それ以外の商品は購入しない。
	やや悪くなる	一般小売店〔酒〕（経営者）	・街に活気が感じられず、歳暮商戦の見通しも暗い。 ・取引先の飲食店の支払いも遅れており、過去の例では暮れから2月頃までに倒産、閉店が増加する。
		百貨店（企画担当）	・11月中旬に12月以降の需要を先食いしているため、2月までは厳しい状態が続く。
		スーパー（経営者）	・客が必要以外の物を購入しない傾向は続く。
		スーパー（店長）	・ここ2か月ほど、飲食店やパチンコ店など周囲の店の閉店が目立っている。
		コンビニ（経営者）	・ライバル社のコンビニ店の進出による影響をかなり受ける。
		コンビニ（エリア担当）	・競合がさらに厳しくなるがこれといった打開策もない。
		コンビニ（エリア担当）	・来客数も客単価も改善する要素が見当たらない中で、競合店の出店が予定されている。
		コンビニ（店長）	・歳暮用品が動き始めたが、受注数は減少している。
		衣料品専門店（経営者）	・売上の減少が続いている。
		自動車備品販売店（経営者）	・客は本当に欲しい物は時間がかかっても購入しているが、商品を吟味してより安く信頼できる物を選択している。
		乗用車販売店（経営者）	・新車発売の影響も取り、販売量は減少する。
		乗用車販売店（従業員）	・商談中に賃金やボーナスカットの話題が多くなっており、購入に一層慎重にならざるを得ない状況である。
		住関連専門店（店員）	・財布のひもが堅くなっており、来客数、客単価とも低下する。
		その他専門店〔貴金属〕（店長）	・先行き不安で客の財布のひもは固い。店頭で購入するかどうかが迷っている姿が見受けられる。
		その他専門店〔雑貨〕（店員）	・客の先行き不安感はぬぐえず、消費マインドは冷え込んでいる。
		高級レストラン（経営者）	・予約状況が振るわず、40人前後の宴席は入っているが15人位の宴席の予約が少ない。
		高級レストラン（スタッフ）	・予約の獲得に注力しているが、前年に比べて伸びが低い。特に平日の来客数は大幅に減少している。
		一般レストラン（経営者）	・年末年始の来客数は年々減少傾向にあり、ここ2～3か月は客単価も低下している。
		スナック（経営者）	・忘年会の予約は昨年よりも予想以上に減少しており、来年は今年以上に厳しくなる。
		観光型ホテル（スタッフ）	・年始3日間の予約にも空きが出ており、それ以降の土曜日の宿泊予約は例年と比べて2割落ち込んでいる。
		都市型ホテル（従業員）	・客の予約状況が良くない。
		旅行代理店（従業員）	・パッケージツアーの個人旅行の注文が止まっている。
		タクシー運転手	・客の様子では賃金カットなどが本格化している。
		ゴルフ場（経営者）	・近隣ゴルフ場を含めて、来年2月頃までの来客数は前年をかなり下回る。特に平日の来客数は大幅に減少する。
		ゴルフ場（企画担当）	・単価を下げて昨年並みの来客数にしても、売上は昨年より減少する。
		設計事務所（営業担当）	・受注が読めない。

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
		住宅販売会社（企画担当） 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）	・雇用情勢が不透明なため、客は住宅ローンを借りるのに不安がある。 ・年が明けると販売量は減少する。
	悪くなる	商店街（代表者） 商店街（代表者） 一般小売店〔電気屋〕（経営者） 百貨店（外商担当） 百貨店（売場担当） 設計事務所（経営者）	・買控えの傾向が顕著に現れている。 ・商店街の組合が崩壊し、商売がますますやりにくくなる。 ・市内の倒産とリストラの増加で再就職先が決まらないうといった話が客から多く聞かれる。 ・ボーナスの減少が年明けに大きく響く。 ・物が売れないことが深刻な局面に入っている。 ・2、3か月後につながる新しい案件が全くでてこない。
	良くなる	-	-
	やや良くなる	電気機械器具製造業（従業員） 輸送用機械器具製造業（統括） 建設業（総務担当）	・新規見積依頼や受注につながる具体的な案件も増加している。 ・主力取引先の業況が回復してきている。 ・新規事業があるため、それにともない動きがでてくる。
	変わらない	食料品製造業（企画担当） 一般機械器具製造業（販売担当） 輸送用機械器具製造業（工務担当） 建設業（経営者） 建設業（企画担当） 輸送業（エリア担当） 金融業（企画担当） 広告代理店（制作担当）	・消費者への販売価格が依然として低下傾向であるため、製品価格も低下しており、売上の増加につながらない。 ・受注確率の高い引き合い件数は増加しているが、一時的なものに終わる。 ・日々の生産量は今月並に確保されている。 ・住宅用の土地の動きが非常に悪く、戸建てが伸びてこない。 ・中部国際空港と愛知万博関連の工事は若干見込まれるが、その他の新規大型工事はあまり見込めない。 ・取引先の状況も含めて一進一退である。 ・取引先企業は下請けほど厳しい価格引き下げ要請にあっており、利益を出すのは大手に偏っている。 ・企業側からの金額交渉は相変わらず厳しく、見積倒れになる事例も増えてきている。
	やや悪くなる	パルプ・紙・紙加工品製造業（総務担当） 窯業・土石製品製造業（経営者） 金属製品製造業（社員） 電気機械器具製造業（経営者） 輸送用機械器具製造業（経理担当） 建設業（経営者）	・現在の受注量を確保するのは難しい。 ・住宅着工件数の落ち込みにより生産は伸び悩む。 ・単価は低下傾向でも仕事は忙しい時期もあったが、これからはその忙しさすらなくなる。 ・国内販売の特需が期待できなくなり、販売量は数か月前のレベルに戻る。 ・輸出についても現状を打破できる要因がない。 ・米国需要の失速、国内需要の低迷が予測される。 ・年明け早々の受注がまったくみえてこない。年初が最も厳しくなる。
悪くなる	窯業・土石製品製造業（営業担当） 非鉄金属製品製造業〔鋳物〕（経営企画） 一般機械器具製造業（経理担当）	・例年と比較しても、受注状況は悪くなる。 ・引き合いは激減しており、価格低下も大きくなってきている。 ・見積を提出しても受注に結びつかない場合が多い。	
企業動向関連	良くなる	-	-
	やや良くなる	-	-
	変わらない	求人情報誌製作会社（編集者） 求人情報誌製作会社（編集者） 求人情報誌製作会社（企画担当） 新聞社〔求人広告〕（担当者） 新聞社〔求人広告〕（担当者） 職業安定所（所長）	・新規出店、支店開設など事業拡大を目指す企業は多いが、求人広告件数に大幅な増加はない。 ・求人数を増やすような力強い業種が見当たらない。 ・派遣もやや減少傾向に入ってきている。 ・求人数は現在の低レベルで推移する。 ・昨年の7月以降雇用情勢は悪い状態が継続している。 ・パート、アルバイトの求人広告は徐々に増えつつあるが、全体としては現状維持である。 ・求人数、求職者数はほとんど変化していない。

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
		職業安定所（職員）	・輸出関連の一部製造業は良いが、特に建設業界が厳しく、全体としては横ばいが続く。 ・中堅企業の人員削減計画は年末までに100名前後の規模となり、その影響が小規模企業にあらわれる。
		職業安定所（職員）	・企業の倒産やリストラは依然として続いており、新規求職者数も対前年同月比で増加傾向が続いている。
		職業安定所（職員）	・企業では仕事が増えても新規雇用しない傾向が強くなっている。初めて失業した中高年求職者が増えている。
		職業安定所（管理部門担当）	・事業縮小、人員整理が多い。
	やや悪くなる	人材派遣会社（社員）	・低採算であっても仕事量を維持する傾向があるため、ボーナス、給与が減少している。
		アウトソーシング企業（エリア担当）	・今は好調な輸出産業に支えられているが、年明けから徐々に厳しくなっていく。
		民間職業紹介機関（経営者）	・IT関連の求人も減少傾向にある。
		民間職業紹介機関（職員）	・派遣の採用人数が増加しても正社員が減少する。
		悪くなる	人材派遣会社（社員）
	人材派遣会社（社員）		・企業からの派遣料金の値下げ要求が一層厳しくなっている。値下げに応じないと他社に切り替えられるケースが増加しつつある。

6. 北陸（地域別調査機関：（財）北陸経済研究所）

（-：回答が存在しない、：主だった回答等が存在しない）

分野	景気の先行き判断	業種・職種	景気の先行きに対する判断理由
家計動向関連	良くなる	-	-
	やや良くなる	家電量販店（経営者）	・家電全体としては好調であるが、今後、パソコンが回復すれば、更に良くなる。
		住宅販売会社（従業員）	・従来銀行の住宅ローンの返済期間は35年であったが、11月から40年返済可能な銀行が登場したため、融資金額が拡大する。
	変わらない	一般小売店〔精肉〕（経営者）	・食肉は一昨年水準程度まで回復したが、今後更に盛り上がる要因はない。
		百貨店（売場主任）	・12月はボーナス商戦がたけなわとなるが、サラリーマンやOLから今冬ボーナスは非常に不安との声が聞かれ、10月、11月のボーナス一括払いのクレジットの売上が減少している。
		スーパー（店長）	・年明けの初売りや冬のバーゲンが終わると、客の選択眼は一層厳しくなり、更に消費が冷え込む。本来2月から3月にかけては社会催事が年間で最も多く、入園、入学、入社等で盛り上がる時期であるが、最近は客が出費を抑えているため、先行きは厳しい。
		スーパー（店長）	・年末商戦や正月準備用品等の予約受付は、前年に比べて相当出足が悪い。また、1月も元日から営業する店が増えており、年末一気の勝負から、年末・年始の分散型の商戦となり、厳しい状況がまだ続く。
		スーパー（店長）	・客はチラシを見比べたり、安い商品を求めて数か店を買い回っており、購買行動は厳しい。客単価は下げ止まったが、消費マインドは良くない。
		乗用車販売店（経理担当）	・高額セダンの販売は例年に比べて大きな変化はない。
		乗用車販売店（営業担当）	・客が慎重になり、商談の結論が出るのが相当遅い。
住関連専門店（店長）		・チラシを配っても客はなかなか来店しないが、必要な時期になればある程度商品が動くので、購買意欲は減退していない。	
高級レストラン（スタッフ）	・和食店、洋食店ともに、年末の予約は前年並みで推移しているが、年始の受注は決して甘くない。		
都市型ホテル（スタッフ）	・観光客の減少が予想されるため、宿泊部門とレストランの通常営業は前年並みを見込んでいる。一方、婚礼宴会も受注件数が前年並みとなっているが、人数の減少により、1件当たり売上高は前年を下回り、全体では前年並みの売上となる見通しである。		

分野	景気の先行き判断	業種・職種	景気の先行きに対する判断理由
	やや悪くなる	タクシー運転手	・最近、ビジネスホテルからのタクシーの依頼が少ない。日帰り出張のビジネスマンが多いためか、駅からのタクシー利用はよくある。
		百貨店（営業担当）	・歳暮やクリスマスについては単価で15%減、件数で10%減の予想であり、まだまだ厳しい。
		スーパー（総務担当）	・11月は途中で気温が下がり、衣料品はいったん伸びたものの、その後の売行きが続かない。
		スーパー（営業担当）	・客単価は前年比で減少している。また、客は週末や祭日には量販店やショッピングモールへ集中している。
		コンビニ（エリア担当）	・新しい試みを実施しても、客は購入の是非を商品によってあらかじめ決めているため、来客数は増加しない。
		家電量販店（店長）	・カード会員対象のDMなどの販促時には、客の出足は非常に好調であるが、その前後の営業日の来客数は激減しており、客の先行きに対する不安感がうかがえる。
		乗用車販売店（総務担当）	・本来、秋口は販売台数が多く、イベントの来場者も見込める時期であるが、最近は店頭への来場者数も次第に減少しており、先行きに不安がある。
		その他専門店〔ガソリンスタンド〕（経営者）	・売上、単価ともに上昇は期待できない。
		観光型旅館（経営者）	・大河ドラマや近隣の名刹のイベントが終わり、年明けからの予約件数がなかなか伸びない。
		観光型旅館（スタッフ）	・11月までは予約、実績ともに前年を上回っていたが、12月以降の予約は前年を下回っており、流れが変わっている。少なくとも前年並みを確保したいが、先行き不安である。
		都市型ホテル（スタッフ）	・宴会部門の年末年始の予約状況は順調である。しかし、レストラン部門の予約は弱く、そのうえ婚礼の件数が大きく落ち込んでいるため、全体の売上は減少する。
		タクシー運転手	・客との会話の中で「ボーナスは出ないかもしれない」「ボーナスは前年より減少する」「夜の繁華街へ足を運ぶ回数減らす」「無駄遣いを極力避ける」などの声をよく耳にする。
		設計事務所（職員）	・新年度に向けて、新規や修繕などの案件の相談が多くなる時期に入るが、どの程度実施に移されるか見通しは暗い。
		住宅販売会社（従業員）	・土地は相当下落しているが、更に下がると予想している客が多い。また、住宅については各社のセールスマンを集めて細部にわたり納得するまで値引き交渉をする客もいるため、効率が悪くなっている。
悪くなる	百貨店（営業担当）	・冬物のクリアランスセールの前倒しを従来よりも早くしているため、春物の売れる季候になるまでセールがだらだらと続く。	
	コンビニ（経営者）	・1月から県庁が移転するため、周りの商店街では廃業や倒産などの店が増加し、街の中心部の空洞化が進み、更なる地盤沈下が懸念される。	
	コンビニ（経営者）	・周りの状況は暗い話ばかりで、明るい材料が全くない。客の財布のひもは固く、コンビニから他の業態へ客が流れているきらいもあり、ライバル店との競争も激しい。	
	衣料品専門店（経営者）	・急に来客数が増えたり、客単価が上昇することは考えられない。商店街でも客への対応策がなく、客の財布のひもはますます固くなる。	
	テーマパーク（職員）	・旅行会社では、今年の北陸方面のツアーの設定はかなり良かったが、来年は大河ドラマ効果がなくなるため、厳しい状況になるとみている。団体客の予約状況も悪く、併せて近隣の先行指標となる旅館の予約状況も前年に比べて1、2割減少しており、先行きは厳しい。	
企業動向関連	良くなる	-	-
	やや良くなる	プラスチック製品製造業（企画担当）	・全般的に今期に入ってずっと悪い状態が続いていたが、最近は都心のマンション以外の物件もわずかながら出始めている。
		精密機械器具製造業（経営者）	・春の新型の生産が今動き始めているが、部品の最初の工程で仕事量が一杯になっているところが一部にみられる。季節指数もあるが、現在の仕事量からみて、少しは良くなるという期待感が持てる。
変わらない	化学工業（営業担当）	・依然として、医家向け、ドラッグストア向け医薬品の需要増加の要因が見込めないため、売上の伸びは期待できない。	
	輸送業（配車担当）	・11月末には今まで停滞していた荷物が動き始めたため、今後は若干年末集中型の動きになると期待している。	

分野	景気の先行き判断	業種・職種	景気の先行きに対する判断理由
		通信業（営業担当）	・携帯電話の新規加入数と毎月の使用料金はともに減少していく。
		通信業（営業担当）	・客があまり話に乗ってこないため、案件が停滞し、なかなか前に進まない。ADSL、光ファイバーともに低調で、当分はこのままの状況が続く。
		新聞販売店〔広告〕（従業員）	・新聞購読の中止が相変わらず続いている。また、折込関連業者の間では広告主への値引きが深刻な問題になりつつある。
		司法書士	・年末にかけて、個人住宅や分譲マンションの動きはあるが、それ以外の分野で良くなる動きはみられない。
やや悪くなる		食料品製造業（企画担当）	・量販店における一部食品の売上高は前年比85%程度と聞いているが、このような傾向は今後も続き、消費が上向くような材料が特に見当たらない。
		金属製品製造業（経営者）	・以前から経営が苦しかった取引客の中には、年末を乗り切るため資金繰りに走っているケースがみられ、今後は倒産や信用不安が増える。
		輸送業（配車担当）	・依然として、価格、荷物量ともに下げ止まりの様子がみえない。
悪くなる		電気機械器具製造業（経営者）	・取引価格を中国の水準以下に削減してほしいとの要求については、コストダウンタイプの開発で対応するしか方法がない。
		建設業（経営者）	・11、12月は年末工期の工事で多忙のため、土曜出勤も行っている。しかし、年内に工事が完成した後、1、2月の手持ち工事はほとんどゼロとなり、技術者、技能者が余り、例年以上に厳しい状態になる。他社も同様である。
		建設業（総務担当）	・今後受注が見込めそうな工事も、他社の激しい低価格攻勢が続いているため、採算面から工事の入手が難しくなると予想される。
雇用 関連	良くなる	-	-
	やや良くなる	新聞社〔求人広告〕（担当者）	・ここ数年低下が続いていた求人広告件数に底がみえ、前年を上回るようになってきている。
	変わらない	民間職業紹介機関（経営者）	・企業では通期決算対策のため、欠員が生じても採用を手控えて、やりくりをしている。
		学校〔大学〕（就職担当）	・例年秋口に求人の来る企業から、採用の余裕がないとの発言があり、現状からの脱出は難しい。
	やや悪くなる	職業安定所（職員）	・前月に引き続き、求人数は増加傾向にあるが、廃業予定や中高年者を対象とした早期退職者募集の情報もあり、今後退職者の増加が予想される。
職業安定所（職員）		・新規求人数は今月もサービス業を中心に顕著に伸びているが、新規求職者が増加傾向にあり、特に幅広い業種からリストラによる離職者が増加している。また、今月も数件のリストラ情報が入っている。	
	悪くなる	-	-

7. 近畿（地域別調査機関：（株）大和銀総合研究所）

（-：回答が存在しない、：主だった回答等が存在しない）

分野	景気の先行き判断	業種・職種	景気の先行きに対する判断理由
家計 動向 関連	良くなる	-	-
	やや良くなる	一般小売店〔酒〕（経営者）	・ランチタイムの女性客がリピーターとなって新たな客を誘導してくれている。また、ランチタイムの客がディナーに来る傾向もみられている。今後新年会や、入学、卒業シーズンやお別れ会等のお食事会の需要が見込まれるが、それへの好影響が期待できる。
		乗用車販売店（営業担当） 旅行代理店（店長）	・グリーン税制の関係により2、3月は駆け込み需要が多少あると予想される。 ・国内の電話予約の問い合わせ状況から、冬の味覚を求める動きが多くなっている。単価は安いものが主であるが、今よりも良い方向が感じ取れる。
変わらない	一般小売店〔野菜〕（店長） 百貨店（売場主任）	・来店客や取引先の購買力をみても回復するような気配はない。忘年会、新年会も例年よりさびしく、かなり悪くなる。 ・ヤング、キャリア層を中心に春物商材は前年より活発になると予想するが、景気の先行きの不透明感から、百貨店の主要客である主婦層の先行きは厳しい。	

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
		百貨店（売場主任）	・今後2、3か月、百貨店はバーゲン季節になるが、ここ数シーズンの傾向として、バーゲンで価格が下がっているからといってまとめ買いをするという客はかなり少なくなっており、価格だけで客を呼べる時代ではなくなっている。
		百貨店（売場主任）	・歳暮商戦も、早期受注により多少良い動きをしているが、最終的に締めると昨年を割ることが予想される。ギフトも縮小傾向であるのには目に見えている。
		百貨店（営業担当）	・高級時計以外で伸びる商材が見当たらない。美術品の引き合いは増えるが、買上につながるような希少価値のある作品が、客の納得する価格で提供できない。
		百貨店（営業担当）	・主婦層の買物の様子としては、今後高額品を求めることはなく、20～30万円クラスの物、高くても50万円クラスの物を求めてくるが多くなる。
		スーパー（経理担当）	・年末商戦が1年の商売で最大のポイントとなるが、昨年と比べ、9連休で海外旅行が回復する等のマイナス要素があり、厳しい状況が予想される。
		家電量販店（店長）	・パソコンの売行きは依然として鈍く、冬の新製品においても同様である。大型テレビ、DVD等、一部映像関連商品などが高単価ながら伸びており、特に年末は大型テレビ等が見込まれるが、パソコンの低調と相殺されるに過ぎない。
		家電量販店（経理担当）	・ここしばらくの販売量の動き、前年対比の動きをみると、2、3か月後も今のような一進一退の状況が続く。
		自動車備品販売店（従業員）	・新店オープンで来客数は非常に多いが、購買単価は低く、実態はかなり厳しい。ボーナス減も響き、12月以降も底で横ばいの状況が続く。
		高級レストラン（支配人）	・クリスマス、正月の予約件数が少なく、他に景気上昇の要因もないため、期待できない。
		観光型ホテル（経営者）	・先の予約状況を見ても、相変わらずずっと前年割れが続いている。今より好転する材料が地元周辺でも見受られない。
		都市型ホテル（支配人）	・年末年始の忘年会、新年会の予約の動向は、出足が遅いが、年度変わりにもともなう予約の増加による取戻しを期待している。
		タクシー運転手	・全体的に客が少なく、特に夜の営業が思うようにいかない。今後も同様の状況が続く。
		通信会社（経営者）	・2～3か月では市場環境の変化は予想できない。長期的には同業他社間での競争による淘汰により、相対的に好業績を上げられることは考えられる。
		観光名所（経理担当）	・10月には少し良くなるような傾向があったが、今月はその傾向が消えたようである。数的には少ないながらも高額品を買い上げる客もあるが、依然として客単価の低下傾向が続いている。
		競輪場（職員）	・経済状況に回復の兆しはなく、レジャー等の余暇経費が制約される。先行き不透明な状況下で、今後も厳しい環境に変化は見込めない。
		その他サービス〔クリーニング〕（経営者）	・冬のシーズンにおいては定番品需要の掘り起こしを行っていくが、クリーニング需要が年間を通じて最も低下する時期となるだけに、何か好材料がない限り厳しい状況は続く。
住宅販売会社（従業員）	・厳しい市況の中ではあるものの、立地・商品・価格のバランスが良いものについては来客者の動きは変わらず推移している。低金利が続いている中では大幅な変化はないと予想される。		
やや悪くなる		一般小売店〔時計〕（経営者）	・お金を品物に換えるのではなく、今は現金を持っているのが一番だという声が多い。物を買って気持ちを満足させるのではなく、物を買うこと自体がもったいないという感覚を持っている。このままでは消費の回復は見込めない。
		百貨店（売場主任）	・業種自体が端境期に入るうえに、気温も不順であるなど、不安材料が多い。地域的なくくりでも同様な状況となることが懸念される。
		百貨店（売場主任）	・歳暮、クリスマス、初売りと百貨店にとっては年間を通じて最も売上の大きな時期に入るが、ヤング層にみられた「1点豪華主義」的なブランド商品の買物の仕方にもやや陰りが見られるなど、消費者の買い控え感、低価格志向は変化しそうにない。
		百貨店（売場主任）	・雇用不安など環境はまだまだ厳しく、ミセスを中心に買い控えが続くと予想される。
		スーパー（店長）	・今後も競合店との価格競争が厳しくなってくる。

分野	景気の先行き判断	業種・職種	景気の先行きに対する判断理由
		スーパー（広報担当）	・客単価の昨年実績割れが続くのに加え、先行きの不透明感により、不必要な買物を控える客が増加する。
		コンビニ（経営者）	・99円ショップの台頭や路面での弁当販売店の影響で来客数微減に加えて、客単価もさらに下落が続く。
		コンビニ（エリア担当）	・8か月連続で、既存店の平均日販が前年を割っており、この傾向が今後も続く。
		衣料品専門店（経営者）	・気候の関係で何とか売上は上がっているが、既存客が減少し新規客が増加しているため、今後の売上に不安を覚えている。
		住関連専門店（経営者）	・将来の売上につながる、引き合い、見積件数が極端に少ない。
		一般レストラン（経営者）	・株価の低迷、道交法の改正などにより、個人の消費は冷え込んでおり、明るい材料がないため、売上高の増加は望めない。急いで送迎バスの設置等の対策を講じている。
		観光型旅館（経営者）	・特に明るい景気回復の要因もなく、目立った観光の目玉もない。全体的な気運が反映する業種だけに難しいと考えている。
		都市型ホテル（副総支配人）	・宿泊、宴会とも予約状況は依然として厳しい状況にある。レストランについても好転する材料が見当たらない状況である。
		旅行代理店（営業担当）	・1月から3月までの第4四半期は、各社、価格適及型商品を展開しているが、先行受注状況は国内海外ともに前年を割って推移している。
		タクシー運転手	・これからの時期は宴会シーズンでお酒を飲む機会が多いが、最近是人出が多くてもタクシーの利用者は増加しないという傾向が顕著であるため、期待できない。
		遊園地（経営者）	・来客数の落ち込み、ならびに客単価の減少が回復する兆しが見えてこない。
		ゴルフ場（経営者）	・一部のゴルフ場では考えられない低い料金で営業しているところもあり、当面は好転の見込みはない。
		美容室（経営者）	・正月に消費の増加が予想されるため、それ以後は客単価が期待できない。パーマをかけるなどの流行がない限り難しい。
悪くなる		一般小売店〔衣服〕（経営者）	・先月、80年続いた伝統のある中小企業の鉄鋼所が倒産したが、その従業員の家族が当地区に多く住んでいることから、年末以降には売上に影響が出てくる。
		百貨店（企画担当）	・この時期、実需商品のコートやジャケットがファッション全体を牽引するような力がなく、年明けのクリアランスについても期待は薄い。
		百貨店（営業担当）	・12月の年末商戦（歳暮、クリスマス、迎春）が低迷する可能性が大きい。
		コンビニ（経営者）	・近隣に競合他社の出店が増えている。そのために、今後売上が一層減少してくる。
		一般レストラン（スタッフ）	・業界内の競合激化だけでなく、デパート、スーパー、コンビニエンスストアの弁当、お惣菜も競合しており、背景にある低価格化の影響も大きいため、来客数、客単価の回復を見るのは困難である。
		通信会社（経営者）	・年末、新年にかけて実働時間も少なく、新規案件が決まる要素が少ない。
企業動向関連	良くなる	建設業（経営者）	・受注量、発注数量ともに増加しており、さらなる受注も期待される。
	やや良くなる		
	変わらない	食料品製造業（経営者）	・新製品を出すも、取引先の反応が鈍く、良くなる材料が見つからない。
		繊維工業（経営者）	・年末年始は、得意先での催事の予定が極端に減っている。催事を行う場合も、客足は例年の半分がやっとで、売上はそれ以上に減少している。
		パルプ・紙・紙加工品製造業（経営者）	・得意先や仕入先の会話に、良くなる話が全くない。9月以降値上げ交渉をしてきたが、ほとんど値上げできていない。
		金属製品製造業（営業担当）	・販売量は今年5月頃と比較すると良くなりそうだが、材料価格の値上げとユーザーからの相変わらずの値下げ要求の板ばさみで採算は悪化が予測される。
		精密機械器具製造業（営業担当）	・下期予算の運用は、11月、12月に決定するため、今案件がないということは、3か月後もないということである。
		通信業（営業担当）	・販売量が落ち込んでおり、営業側から需要の明確でない案件が顕在化してこない。この傾向が続く可能性が高い。

分野	景気の先行き判断	業種・職種	景気の先行きに対する判断理由	
雇用 関連		広告代理店（従業員）	・商業施設の売上がダウンしているため、来期の広告費削減は避けられない状況である。また、テナントの退店が多いため、リーシング業務や、施設のゾーニング、施設計画の見直しなど業務範囲が広がってきており、負担が増えている。	
		広告代理店（営業担当）	・来年の注文や問い合わせが、今のところ全く入っていない。	
		司法書士	・今、抱えている案件は少しはあるが、多くはない。現状維持的な状況が続く。	
	やや悪くなる	食料品製造業（従業員）	・良くなる要因は今のところは見出せない。新製品も出し、既存品についてもマネキン販売、CM等により販売努力を行っているが、年末賞与のカット等、購買力の低下から販売増加にはなかなかつながらない。	
		繊維工業（経営者）	・消費者の所得水準が下がり、衣類等の消費物資は買い控え対象になっている。雇用や収入の安定感が出てこなければ、今後も下降傾向に歯止めがかからない。	
		化学工業（経営者）	・得意先各社の来年度の新商品や新企画商品に特に目新しい物がなく、数も少ない。	
		建設業（社員）	・客の建設投資意欲が低く、来年度の建設工事計画量は少なくなっている。また、投資対象も新規物件でなく、既存の収益物件を求めている。	
		輸送業（営業担当）	・食品関係の荷主との会話の中で、まだ低落傾向が続くとの見込みを示されている。	
	悪くなる	不動産業（経営者）	・秋から冬にかけて伸びる予定であった、新規テナントの獲得が全く伸びていない。1、2月は例年落ち込む時期であり、春以降まで回復は見込めない。	
		不動産業（営業担当）	・これから年末にかけて、まだまだ倒産する業者、会社が増加する。それにより、売却物件が多く出されるが、購入希望者があっても銀行の融資条件が厳しく、購入できないケースが想定される。	
		新聞販売店〔広告〕（店主）	・絶えず読者の販促活動を行っているが、新規読者の獲得件数も伸び悩み、リストラや経費削減を理由に止める読者のほうが上回っている。折り込み収入も減少傾向にあり、先行きが思いやられる。このまま行くと、こちらで経費を見直し、人員の削減も考えなければならなくなる。	
		その他サービス業〔イベント企画〕（経営者）	・全体的に広告費が目立って縮小している。加えて、衛星放送、インターネット等の他の新しい媒体の広告費が徐々に明確化してきており、従来のイベント等への広告予算は今後縮小幅がますます大きくなる。	
	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）	・来年度の正社員の採用を手控え、派遣社員で代替する企業が増加する一方、これまで派遣社員を既に多数起用してきた企業では減員傾向がみられるなど、両極化によって景況感に変化はみられない。
求人情報誌製作会社（編集者）			・冬のボーナスの2桁減少、今まで唯一の勝ち企業であった大型テーマパークの集客落ち込みにより、ホテルや観光事業、飲食業の売上が減少するなど、明るい材料がない。	
新聞社〔求人広告〕（担当者）			・対前年比ではそろそろプラスに転じてよい水準にまで来ているが、まだ力強い手応えが感じられない。	
職業安定所（職員）	・年末年始に係る新規パート求人の増加が見受けられ、改善の兆しもあるものの、依然として雇用環境の厳しい状況は改善されていない。			
やや悪くなる	人材派遣会社（経営者）	・今年は例年の年末年始と異なり、正社員の解雇および派遣社員の解雇という状況のなかで単価が一向に伸びず、この状況が続けば厳しい年になる。		
	新聞社〔求人広告〕（担当者）	・特に求人数において、明るい兆しが全くみえない。また、就職に有利な資格をとるために専門学校などに通う生徒数も減少している。		
	職業安定所（職員）	・同一労働市場圏の複数の大手企業が、希望退職者の募集を予定している。その多くが中高年者を対象としたものであるが、早期に再就職が決まることはまれであり、失業者の増加が予想される。		
悪くなる	新聞社〔求人広告〕（担当者）	・採用の見込みについて、当分凍結、欠員補充のみ、または減らしていく、という企業が多い。銀行の経営状況や株価の動きからみても、企業の業績が上向きになるとは思われない。求人に関しては悪化の一途をたどっている。		

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
		新聞社〔求人広告〕 (担当者)	・広告料金下落に歯止めがかからず、売上高が落ちてきている。この傾向が今後も続く。

8. 中国（地域別調査機関：（社）中国地方総合研究センター）

（-：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	衣料品専門店（地域ブロック長） 観光型ホテル（スタッフ）	・単価がやや戻ってきて、来客数も増えている。 ・11月、12月は忘年会シーズンの予約を確保できている。来年1～3月期は、今年と変わらず、客も国内旅行で金を使うことが多い見込みである。
		通信会社（広報担当） 住宅販売会社（営業担当）	・新商品の投入により状況がやや良くなる。 ・景気が悪いことに客が慣れてきており、その中で自分に合った物を買っていくという傾向が徐々に出てきているため、これから2、3か月先は良くなっていく。
	変わらない	商店街（代表者）	・客は金を持っているものの、まわりの状況により購買意欲を自分で抑えている状況がありありとみえるため、消費低迷、消費凍結に向かう。
		百貨店（総務担当）	・特別招待会を例年より早く行ったため、今月は例年大幅割れを予想したものの、その後北海道物産展、横浜中華街展、ペルシャじゅうたん展などの催事がそれぞれ好調で、来客数は2桁以上伸びる一方で、売上はほぼ前年並みという状況が続いている。 ・催事などは一工夫すれば売上げが期待できるものの、今後まだ横ばい状態がまだ続くと思われる。
		百貨店（売場担当）	・セールへの期待が非常に高くなっており、各店舗ともカード特招会、セールの前倒しなどが予定しているため状況は厳しい。 ・昨年のこの時期は好調だったミセスブーツもセール待ちで動きが非常に悪い。
		百貨店（営業企画担当）	・客は必要な物、興味ある物のみのために来店し購入することはあるが、買い回りや、ショッピングを楽しむ雰囲気はない。
		スーパー（店長）	・来客数は伸びているが、客単価には変化がなく、しばらく売上に変化はない。 ・販売の中身では、精肉は狂牛病事件の反動で例年に比べて115%と伸びているが、逆に鮮魚は95%と不振である。
		スーパー（店長）	・生活防衛意識が高く、買上点数が増加せず、客単価も上昇しない状況が続いており、販売促進費用をかけて売上げを維持するのが精一杯である。
		スーパー（店員）	・売上はなかなか例年をクリアできず、特売の値段も厳しくなる一方で、粗利益を削ってやっと売上を維持している状態である。 ・客は本当に必要なものしか購入しない。
		コンビニ（エリア担当）	・客はできるだけ金のかからない購入の仕方をしており、欲しい商品をひとまとめに買う客はみられないため、今後も状況は変わらない。
		衣料品専門店（店長）	・来客数、各アイテムの販売点数、各アイテムの単価からして、売上が伸びる傾向にはない。
		衣料品専門店（地域ブロック長） 家電量販店（副店長）	・客の景気に対する不安が高く、低価格商品中心の販売傾向は変わらず続いていく。 ・よほどの目玉商品が発売されない限り、上昇傾向には向かいそうにない。客は金の出し渋りの状況から、実際に出せない状況に変わってきている。
		家電量販店（予算担当） その他専門店〔時計〕 (経営者)	・プラズマや液晶などテレビは順調に推移するが、パソコン及び音響機器が苦戦しており、今後も厳しくなる。 ・以前は商店街への来街者数が、土日は平日よりも何割も多い状態であったが、今はどちらもあまり変わらず、少ない状況がずっと続いている。
		一般レストラン（店長） 一般レストラン（営業担当） 観光型ホテル（スタッフ）	・予約数は例年と同じであるが、客単価が若干下がっている。 ・今年度最後の店舗オープンを12月10日に1店控えているものの、既存店の売上レベルからすると状況は変わらない。 ・部屋の稼働率は例年と同程度見込めるものの、来客数は減少している。

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
		通信会社（企画担当）	・これから来年に向けて、現在展開中の主力商品の売上増加を一番に見込めるため、悪くなる見通しにはないものの、販売量全体でみた場合には良くなるとまでは言えない。
		通信会社（通信事業担当）	・何度も見積を取ったり、説明を求めたりと、契約に慎重になっている客が増えている。
		テーマパーク（業務担当）	・消費単価は多少上昇しているが、入園者数が減っているのので、トータルするとあまり変動はない。
		レジャー施設（営業企画担当）	・温泉、ホテル部門は、リピーターの数が増加し、安定的な営業ができるようになってきているものの、日帰り部門はなかなか集客が伸びず苦戦を強いられている。宴会の数も、予約状況が団体客を中心に減ってきており、今後も見通しは厳しい。
		美容室（経営者）	・客単価の動きは変わっていないが、来客数は月によってムラがある。 ・今后来客数は増えると見込まれるが、客単価はあまり変わらない。割引すると客がかなり来るという動きのため、メニューの値段も高くは設定できず、客単価は上がらないので、来年は美容業界も不景気になる。
		住宅販売会社（従業員）	・展示場への来場者の反応には、まだ契約できないとの状況がありありとかがえる。 ・購入単価が例年に比べて約1割低下している。
	やや悪くなる	百貨店（営業担当）	・販売単価が落ちており、販売量の動きも非常に厳しい状況が続いている。 ・消費の低迷により紳士物の購入者数が厳しい状況にあり、この状況は続く。
		百貨店（営業企画担当）	・年末のボーナスカットの客が多く、現在取り扱っている商品の中でも、コート類の販売が減少しているほか、特にミセス物の動きが悪い。
		スーパー（店長）	・客の需要以上に小売店の販売店舗数が増えており、結局どこかの店がつぶれるか閉鎖しない限り、利益ベースに沿った店舗運営はできない状況に陥っており、まさに過当競争状況に陥っている。
		コンビニ（エリア担当）	・競合店が出店したり、スーパー等の時間延長などで来客数の減少が続く。
		乗用車販売店（統括）	・来客数が減ってきており、買い換えサイクルが次第に長くなっている。
		自動車備品販売店（経営者）	・寒さが早くやってきたため、今月の売上は好調に推移しているものの、客の冬のボーナス支給は前年割れが予想され、今後の販売は厳しい状況になる。
		自動車備品販売店（店長）	・ここ3か月、単価の張る商品が全く売れず、今後も売れる見通しにない。
		スナック（経営者）	・同業店全体で来客数が減っており、客単価も落ちている。安い店は客が入っているものの、売上げが赤字になっている。
		都市型ホテル（従業員）	・新規の来客が減少を続けており、今後もこの傾向が続く。
		旅行代理店（経営者）	・旅行のオフシーズンであるこれからの3か月間には、これまでは商店主や中小企業の社長などが小旅行をする時期であったが、予約状況からみてもこうした傾向はだんだんと減ってきている。 ・予約状況が非常に遅くなってきており、遅くとも予約するのか、そのまましないのか、非常に不透明な状況である。
		タクシー運転手	・タクシーの稼働状況が大変悪く、送迎も家族が来たりするので、これから状況があまり良くなる見通しにない。
		通信会社（経営者）	・新規加入実績が従来平均値を大きく下回っており、客の反応も厳しいままである。
		ゴルフ場（従業員）	・料金を下げれば下げるほど客は増えるが、下げ止まりの状況になると、これから客はどんどん減っていく。 ・客単価の低下が止まらない状態が続いており、この状態はまだ続くため、客単価はまだまだ下がる。
	悪くなる	乗用車販売店（所長）	・サラリーマンはボーナスが出るかどうか分からないので、車を買う気持ちになれないという客が多くなってきている。
		テーマパーク（業務担当）	・来客数の動きに好転の兆しがみられない。

分野	景気の先行き判断	業種・職種	景気の先行きに対する判断理由
企業 動向 関連	良くなる やや良くなる	-	-
		鉄鋼業（総務担当）	・エレクトロニクスの材料は動きが非常に鈍く停滞しているが、最近自動車関係の材料に動きが出てきて、受注量が少しずつ増加している。エレクトロニクスも来春には回復すると見込まれており、徐々に良くなってきている。
		非鉄金属製造業（経理担当）	・一部の製品でスポットではあるが大幅な受注増となっている。また他の製品も全体的に回復基調となっている。 ・ただ先の需要は依然不透明であり、本格的な回復であると断言できない状況である。
		輸送業（営業担当）	・12月の取引先からの出荷量、受注量をみると、徐々に良い方向に向かう傾向にある。
	変わらない	農林水産業（従業者）	・不漁と思われたイカ釣り漁が持ち直してきているものの、巻き網はこれから時化も多く期待できない。
		化学工業（総務担当）	・先月と同様に製品価格の上方修正の動きがあり、若干持ち直すと予想されるが、収益構造が悪く下期の見通しは依然として厳しい。
		一般機械器具製造業（経営企画担当）	・展示会を開催しても、客の出足や反応が今ひとつで、成果も上がらないことから、厳しい状態が続く。
		通信業（社員）	・商品メニューを多数用意しても、ITに関するものは上向きだが、他への引き合いがなかなか出ないことから、トータルのには変わらない。
		金融業（業界情報担当）	・操業は高水準が期待できるが、コストは厳しさを増す一方であり、収益改善は限定的なものにとどまる。
		コピーサービス業（管理担当）	・新商品に対する顧客の関心はあるが、なかなか実績に結びつかない。
	やや悪くなる	鉄鋼業（広報担当）	・旺盛なアジア需要で輸出が粗鋼生産を押し上げている一方で、国内需要は依然低迷を続けており、今後のアジアでの需要動向によっては、生産にも影響が出る恐れがある。
		電気機械器具製造業（広報担当）	・中心である液晶において、トータルな供給能力が需要を上回っているということが根幹にあるため、市場価格が今後も下がり続ける。
		輸送用機械器具製造業（経理担当）	・受注量は増加傾向であるが、主要顧客から非常に大きな値引き要請を受けている。
	悪くなる	その他製造業〔スポーツ用品〕（総務担当）	・現在は人員削減でもっているようなものであり、デフレが続く限り先行きの見通しは暗い。
雇用 関連	良くなる	-	-
	やや良くなる	-	-
	変わらない	人材派遣会社（経営者）	・人材派遣の需要は事務職が低下傾向にあり、派遣単価も下落しているものの、技術職、作業職、販売職などは需要が増加傾向にある。 ・派遣サービスに対する企業の要求は高まってきており、良いサービスを提供できる派遣会社は生き残って行けるが、そうでなければ淘汰されていく。互いに相殺され、全体としてはあまり変わらない。
		新聞社〔求人広告〕（担当者）	・来年1月元日付、3日付の広告の申込みが鈍く、全体のページ数を縮小せざるを得ない状況であり、回復の期待も持てない。
		職業安定所（職員）	・今後も製造業を中心に、人員整理の情報が複数寄せられており、新規求職は高水準で推移する。
		職業安定所（職員）	・新規求人は、一般常用求人の動きは鈍いが、請負、派遣などは活発な動きがみられる。 ・雇用調整には大きな動きはみられないが、早期優遇退職制度の活用によるリストラなどの相談がある。
		職業安定所（職員）	・企業整備による解雇者数も、例年に比べて減少しているものの、人件費削減により雇用契約から請負契約に契約の変更があるなど、依然として厳しい状況に変わりない。
		民間職業紹介機関（職員）	・自動車部品業界での求人が、このまましばらく続く見通しである。
		学校〔大学〕（就職担当）	・求人についての動きが少なくなっている。
		やや悪くなる	人材派遣会社（支店長）
		民間職業紹介機関（職員）	・平均レベルの職務能力を求める正社員の求人数がほとんどない。
		学校〔大学〕（就職担当）	・契約社員での条件の場合、学生が応募に対して敬遠する動きがある。 ・広域合併に向けて公務員の採用も伸びない状況にある。

分野	景気の先行き判断	業種・職種	景気の先行きに対する判断理由
	悪くなる	求人情報誌作成会社 (支店長)	・雇用が減って失業者が多くなる恐れがある。

9. 四国（地域別調査機関：四国経済連合会）

（-：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	通信会社（営業担当）	・ボーナス商戦、クリスマスイベントで景気が良くなるのに加え、新商品の発売により、先行きは、少し上向きになる。	
	変わらない	商店街（代表者）	・歳末商戦を迎えているが、消費者の購買意欲が湧いていないような感じを受ける。	
		百貨店（売場主任）	・良い動きは、一過性であると感じる。客の消費意識は冷え込んでおり、必要ないものは買わない傾向がある。先行きの客の動向に変化はないと感じる。	
		スーパー（営業担当）	・営業時間延長の効果は、月を追う毎に平均化されており、来客数、売上の拡大が見込めない。	
		コンビニ（エリア担当）	・来客数、単価、カテゴリー別売上に特徴的な動きはない。単価は若干上昇しているが単発的であると思っている。	
		コンビニ（店長）	・先行きも今月と変わらず、向上する兆候が見えない。	
		衣料品専門店（店長）	・客の消費意識に変化がなく、高額商品の販売につながらない。	
		家電量販店（店長）	・来客数は、横ばいで推移している。今後は、商品単価の変化により来客数が左右されると思われる。	
		乗用車販売店（営業担当）	・10月に新商品が発売されたが、期待したほど販売量は増加しなかった。12月にも新商品が発売されるが、販売量に変化はないと考えている。	
		観光型旅館（経営者）	・予約状況を見ると、あまり変化がない。現在の景気は、旅行にお金を使う状況ではない。	
		旅行代理店（従業員）	・団体旅行は減少しているが、個人旅行は調子が良く、今後、卒業旅行や春休みの旅行などの需要が見込める。	
		タクシー運転手	・年末から年明けに向けて多少の変化はあると思うが、客の動向から絶対数が伸びるとは思わない。	
		通信会社（総務担当）	・企業業績の悪化と雇用調整の継続から、個人消費の上昇や景気が回復する状況は、当面ないとみている。	
		観光名所（経営者）	・来客数は微増しているが、単価は下落している。今後もこの状態は続くものと思われる。	
		ゴルフ場（従業員）	・現在の状況と予約状況を見ると、先行きもあまり変化はない。	
		設計事務所（職員）	・数か月間の受注量に変化がない。	
		やや悪くなる	一般小売店〔菓子〕 （販売担当）	・地元および県外の来客数ともに前年を大きく下回っており、回復の兆しが無い。
			百貨店（営業担当）	・ここ数か月間の傾向として、大口売上の件数は、前年と比べ減少している。ヤングファッション関連の衣料・雑貨においてボーナス支給前の下見客が減少している。歳暮前商戦でも、1人当たり、一件当たりの依頼件数が減少している。中旬まで来客数、売上とも対前年比微増で推移していたが、それ以降は急激に低下している。
			スーパー（店長）	・今年は例年より早く寒くなり、通常11月に売れる商品の売れ行きが悪い。販売が低迷している上、生鮮食品やグロサリー商品の原価が値上がりし、利益がでない状況が続いている。
スーパー（企画担当）	・客の動向は、生活に対する厳しさから割安感、お買い得感がある商品を選んでいく。			
コンビニ（店長）	・来客数、売上ともに減少している。タバコは変化がないが、酒類など、お父さんの小遣いの商品が減少しており、先行きに期待ができない。			
衣料品専門店（経営者）	・高級品の購入に対する客の動向は慎重で、また一品以上の購入はしない。更にセール期間まで購入を控えていることから、今まで以上に悪化すると予想している。			
都市型ホテル（経営者）	・予約状況から見て、大きく好転することはない。単価は、宿泊費、飲食費ともに減少している。			
タクシー運転手	・通常、寒いとタクシーの利用は増加するが、バスの新しい路線が運行されており期待ができない。忘年会などで年末は増加するだろうが、ある程度夜の利用客が見込めないとタクシー業界は厳しく、それも期待できず悪化の方向であると感じている。			

分野	景気の先行き判断	業種・職種	景気の先行きに対する判断理由
	悪くなる	一般小売店〔乾物〕 (店員)	・歳暮商戦はスタートが鈍く、注文が例年になく少ない。景気の先行き不安に対する消費者の贈答品に対する考え方が変化している。
		衣料品専門店(経営者)	・大手百貨店撤退後、エリア競争で中心街の弱体化が進み、集客が減少する。
		通信会社(企画担当)	・景気の先行きが不透明で、客の財布のひもが固くなっており、電話機能、新機能への買い換えや機種変更は減少している。
企業 動向 関連	良くなる	-	-
	やや良くなる	電気機械器具製造業 (経営者)	・年度末に向かった設備工事の受注を確保している。
		広告代理店(経営者)	・取引先に同業者の進出を阻止するための新店オープンや新店舗の計画があり、明るい材料が見込める。
	変わらない	建設業(総務担当)	・明るい材料が無く、低水準のままの状態が当面続く。
		通信業(支店長)	・景気が良くなる兆しが見られず、元気がある企業が出てこない。
		不動産業(経営者)	・現在の取引状況が好転するようには思えない。先行きが見えてこない。
	やや悪くなる	繊維工業(経営者)	・市況は小売段階が厳しい状況で、特に、タオル業界の輸入は減少しておらず、価格はデフレ基調で一層厳しくなっている。
		一般機械器具製造業 (経理担当)	・首都圏のクレーン稼働率は、上昇傾向で、チャーター料金は低下傾向が続いている。一方、地方は、クレーン稼働率も悪く深刻な状況にある。
		輸送業(支店長)	・現状は前年を下回っており、年末にかけて、一時的な増加はあるが、荷主からの明るい話題もない。
		金融業(融資担当)	・主要産業である土木・建設業の工事受注量が減少しており、今後も公共工事の減少が見込まれるため、さらに減収が続くと思われる。
広告代理店(経営者)		・雇用形態の変化が表れており、臨時雇用の求人広告だけになっている。	
悪くなる	建設業(経営者)	・不良債権処理による中堅ゼネコンの淘汰があると予想している。	
雇用 関連	良くなる	-	-
	やや良くなる	求人情報誌製作会社 (編集者)	・ブレン採用のためのコストを費やす企業が増加している。
	変わらない	職業安定所(職員)	・新規求職者は3年間続けて対前年同月比で増加傾向が続いており、今後、改善される要素が見当たらない。
		職業安定所(職員)	・建設業からの求人は減少傾向にあり、製造業からの求人は回復の兆しが見えない。雇用保険終了後、再求職している一般求職者が大幅に増加する傾向が続いている。
	やや悪くなる	人材派遣会社(支店長)	・派遣社員を利用している企業は、単価の安いパートやアルバイトへの切り替え、数社から見積もりをとって派遣料金の安いところを利用するケースや、派遣社員を継続して雇用する場合も値下げの要求が増加するなど人件費を抑えようという企業が増加している。
		職業安定所(職員)	・パートを含む有効求人倍率は0.53倍と、対前月比で0.03ポイント減少した。パートを除く常用の有効求人倍率でも0.39倍と、対前月比で0.02ポイント減少しており、雇用環境の悪化が伺える。
悪くなる	-	-	

10. 九州(地域別調査機関:(財)九州経済調査協会)

(- : 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	衣料品専門店(経営者)	・来客数の動き、売上高において、去年より今年、先月より今月というふうに良くなっている。
	やや良くなる	コンビニ(エリア担当)	・売上も客の動きもあまり変わらないが、若干ではあるが週末は徐々に良くなって回復基調に向かっている。クリスマス、年末年始の商戦に期待しており、客数、客単価アップを図るためにあらゆる販売促進を行っていきたい。
		乗用車販売店(管理担当)	・車は1、2、3月が一番の需要期であり、良くなるだろうが、毎年の季節的な要因である。前年比で言えば去年よりは良くなっているものの、収益的には量がさばけない。経費の節約もしているが、収益がよくなるとは期待できない。

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
変わらない		通信会社（企画担当）	・3カ月後は新機種の登場と学割需要の増加で、今月よりは活況を呈する。
		設計事務所（所長）	・補正予算も組まれることだし、前倒しの公共工事の発注が期待される。
		設計事務所（職員）	・新築物件の契約が決まりそうである。
		商店街（代表者）	・冬のボーナスも期待できず、現在の状況がしばらく続くだろうが、ここまで落ちればこれ以上悪くならない。
		商店街（組合職員）	・消費者の収入減の話をよく聞く。新聞講読さえやめようという話も聞く。
		一般小売店〔鮮魚〕（店員）	・これから年末商戦を迎えるが、先行き不透明で正月用品の仕入れをどうしようかと考えている。正月を過ぎるといつも非常に悪くなるが、それが今年も続くと思っている。
		スーパー（店長）	・いつまでたっても単価ダウンの傾向が続いている。特に衣料品、住関連、最寄品関係の商品が単価ダウンの傾向である。現に100円ショップがまだまだ伸びている。また、ギフト、歳暮用品の買い減らしが進んでいる。これも単価ダウンに加え、個数も減っていることから動きがかなり悪くなっていく。
		スーパー（店長）	・店舗数が飽和状態で、今後売上増は望めない。
		スーパー（店長）	・冬のボーナスを見込んだ歳暮ギフトが芳しくない。必需品しか買わない様子が見受けられる。また、年末は31日だけが昨年も動いたが、今年も同じ状況が予想される。
		スーパー（総務担当）	・食品、住居用品は前年並みに推移するだろうが、衣料品は気候に影響されやすく、単価も低い物が売れる傾向にあるなかで、なかなか売上が確保できない。
		コンビニ（店長）	・客数の減少とともに単価も低下している。クリスマスケーキ、歳暮の予約がかなり減っているのが原因である。
		家電量販店（企画担当）	・最近では売上の上がり下がりが続いており、今後もその傾向が続く。
		その他専門店〔ガソリンスタンド〕（統括）	・冬のボーナスカットの不安が現実となり、厳しい状況である。雇用の不安を口にする客が多くなってきた。求人も正社員が少なく、契約社員やパートタイムが多い。
		その他小売〔雑貨卸〕（総務担当）	・年末商戦は、それなりに活発になると思うが、1、2月までは持続できない。
		高級レストラン（スタッフ）	・景気が悪くなって何年もたつので、さすがに年が明けたら下げ止まる。
		旅行代理店（業務担当）	・2、3カ月先の申込が去年の米国テロ後と同じくらい悪い。
		タクシー運転手	・今年は忘年会の声を聞かないし、忘年会をやめようという会社もある。今年のボーナスは去年よりも下がったり、会社によって出ないところもあるので厳しい。
		タクシー運転手	・忘年会が12月を過ぎると少なくなるので、人の動きは期待できない。
		通信会社（業務担当）	・年末年始の需要期を迎えて、新商品の投入と値下げにより、一時的には販売数が伸びる。しかし、平日の売上の落ち込みをカバーするにとどまり、売上アップには至らない。
		テーマパーク（職員）	・ゴルフアカデミー等新しい施設のオープンや、コースの改造、クラブハウスの改造など話題も豊富で、これからトップシーズンを控え、賑わうと見込まれる。アミューズメントは休業中のため、ファミリー客の取り込みができないので、差引ゼロである。
	観光名所（職員）	・依然、単価が据え置きで安値安定が続く。来客数も昨年がある程度良かったためそれ以上増える見込みがない。数字的には昨年よりは厳しく、一昨年度を維持できるかという水準である。	
	ゴルフ場（支配人）	・客がまだまだ低価格を求めている。	
	パチンコ店（店員）	・来月、再来月と競合店の進出が控えている。	
やや悪くなる	商店街（代表者）	・リストラや所得、ボーナスの減少によって、購買意欲が非常に低迷している。ダイレクトメールを出しても来客が従来の半数くらいに落ち込んでいる。	
	百貨店（売場主任）	・歳暮の内覧会ははじめ、ここ1、2カ月来客数に陰りが出ており、この傾向は今後も続く。	
	百貨店（売場主任）	・前年と比較してもイベントは増やしているが、売上高は前年実績を維持するのがやっとである。	
	百貨店（営業担当）	・11月は寒さの影響で衣料品が売れたが、不要品は買わないという傾向が一段と強まっている。食料品も黒豚は戻ったが、相対的にはいい傾向が見られず、買い控えが続く。	

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		
		百貨店（営業担当）	・10月に店舗の一部をリニューアルして来客数は増えたが、客単価が下がっている。いくら価格を下げてもらえないものはいらないという客の消費行動が強まっている。		
		百貨店（営業担当）	・12月は最も売上の上がる月だが、ボーナスカットと景気の先行き不透明感によって歳暮、クリスマス商戦に大きな影響を及ぼすことが懸念される。		
		百貨店（販売促進担当）	・ボーナスカットなどで冬の商戦があまり期待できない。特に歳暮は年々法人の利用が落ちており、今年も厳しい。		
		百貨店（売場担当）	・今年の上期と下期を比較すると、下期が落ちている。年末商戦を控えているがボーナスが減るといった話をかなり聞く状況では苦しい。		
		スーパー（店長）	・失業中の若者が非常に多い。また、ボーナスが出ない人もいるので、今後にあまり期待がもてない。		
		スーパー（店長）	・失業者の割合が高まっていることが、身の回りにも感じられる。社員募集に対し10倍以上の応募があり、それも40代以上で子どもが2、3人いる人が多い。現職を尋ねると、アルバイトという人が非常に増えている。		
		コンビニ（エリア担当）	・自社も含め、競合他社の移転や閉鎖が目立っており、この傾向は続く。		
		コンビニ（販売促進担当）	・冬場で一番売れなければいけない肉まんが去年と比べて80%しか売れない。年末年始のオードブル、クリスマスケーキの受注をしているが、客の注文が鈍い。前年注文をした客が、今年は数量を減らしたり、購買を控えている。オードブルは中間集計したところ、前年同時期に比べ80%であった。		
		衣料品専門店（総務担当）	・客は商品の質と価格を見定め、少量しか買っていない。11月に同業店がオープンし、オーバーストア気味になり、客数が減る。		
		家電量販店（店員）	・パソコンは毎週土日にセールをしているが、セール慣れしているのか来客数が以前より減っている。新製品もしばらく出ないので、先が読めず、明るい見通しができない。		
		高級レストラン（経営者）	・1～3月はこれといった宴会もなく、新年会は、最近では忘年会とセットでされるため、1、2月は毎年苦戦する。		
		都市型ホテル（スタッフ）	・婚礼件数が減少傾向にあり、予約数が前年割れをしている。		
		都市型ホテル（総支配人）	・競合ホテルのリフレッシュ改装オープンに伴い、宣伝として安売りをするが、その分単価が下がる。		
		旅行代理店（従業員）	・2、3カ月前の予約状況は、前年に比べて非常に悪い。また低価格商品しか売れていないため、売上は望めない。		
		旅行代理店（従業員）	・年末年始9連休の人もいるが、需要が伸びていない。		
		タクシー運転手	・公務員の給料が下がるということで、飲み代が節約され、かなり悪くなる。		
		悪くなる		商店街（代表者）	・これだけ消費が落ち込み、その上ボーナスカットと聞くと大変厳しい。
				商店街（代表者）	・消費の落ち込みが続いている中で、冬のボーナスで不支給や減額が予想されるため。
				スーパー（企画担当）	・競合店の出店と、年末年始以降の需要減による。
				コンビニ（経営者）	・売り出しの商品しか売れず、客の買い方が非常にシビアになってきている。
衣料品専門店（店長）	・来客数が少ないので、このままでは来月の頭から始まる売り出し、イベントに客が来るか非常に不安である。				
衣料品専門店（経理担当）	・接客の中で、ボーナスは出そうですかと尋ねると、出ないという方が多く、出ても去年より少ないという。この先、また一段と悪くなるし、いい材料も見当たらない。				
乗用車販売店（経営者）	・客自身は金を持っていると思う。新古車を買う人は現金で買う比率が非常に高く、ローンも少ない。しかし、将来不安のため金を持っていても使わない。				
高級レストラン（経営者）	・年明けからの予約はほとんどないし、パンフレットの請求や見積りの依頼もない。				
スナック（経営者）	・レストランに貸金カット、ボーナス削減で不景気がしばらく続くと思われるので、来春から値下げをする事にし、年賀状に値下げの案内を入れている。少しでも客が戻ってくればいいが、一か八かである。				
企業動向関連	良くなる			-	-
	やや良くなる	農林水産業（経営者）	・12月は年末需要が期待されるが、年明けは少し不安である。だが、BSE問題などがなければ例年並の需要が期待できる。		

分野	景気の先行き判断	業種・職種	景気の先行きに対する判断理由	
		農林水産業（従業者）	・暖冬が予想されるため生産量が増えると思うが、価格の変動が読みづらい。	
		食料品製造業（専務）	・年末に向かって少しは物が動くようになってきた。	
		建設業（総務担当）	・来年1月着工の工事を受注しており、計画中の案件も具体化する動きがある。ただし、受注増による資金繰りが心配である。	
	変わらない	農林水産業（従業者）	・偽装問題から本当にいいもの、安全なものをという志向が続いている。	
		金属製品製造業（企画担当）	・これから2、3カ月先は、年度末とあって官需に期待しているが、今年はまったくくない。	
		輸送業（総務担当）	・今年は上半期、半導体関係が少し良かったが、他の商品については季節性のある商品が多少変動する程度で、あとは一定量で動いている。今後もあまり変化なく推移する。	
	やや悪くなる	広告代理店（従業者）	・今月の各販売店のチラシの折り込み枚数を見ているとずっと悪くなっており、今のところ良くなる兆しが見られない。	
		窯業・土石製品製造業（経営者）	・10、11月は焼物、陶磁器関係が特に需要が伸びなければならないが、昨年と比較すると2割ほど悪くなっている。ますます悪くなるのではないかと心配している。	
	悪くなる	輸送用機械器具製造業（営業担当）	・現地生産への切り替えが12月の受注に出てきている。	
		不動産業（従業員）	・リストラにともなう解約や転出の動きに歯止めがかからなくなっており、オフィスビルの空室率が上昇している。	
	雇用 関連	良くなる	-	-
		やや良くなる	-	-
変わらない		民間職業紹介機関（支店長）	・昨年の後半、かなり下がってきた状況と似たような現象がある一方、先行きの需要もわずかに出ている。	
		求人情報誌製作会社（編集者）	・訪問販売会社の商品の売れ行きが厳しくなっているようで、採用も消極的になっている企業が増えている。同時に行き詰まる企業も出始めて、契約があってもキャンセルが多発する傾向がある。消費者が安易に高額商品を買わなくなる傾向が一段と続くので、これから先、訪問販売系の会社の求人かなり消極的になると見込まれる。	
やや悪くなる		新聞社〔求人広告〕（担当者）	・企業の方に聞くと、正社員を採用する動きがない。	
		職業安定所（職員）	・新規求人は若干増加傾向にあるものの、年末に電気機械器具製造業や繊維製品製造業の事業所閉鎖やリストラによる解雇が多数発生する予定で、雇用情勢は厳しくなる。	
		職業安定所（職員）	・事業所で整理解雇の動きが続いている。	
悪くなる		民間職業紹介機関（職員）	・3カ月前と比べると、求人が全体的に鈍くなっている。技術者、IT関連、半導体関連以外の分野は非常に厳しい。IT、半導体も頭打ちの状態が続いている。	
	学校〔専門学校〕（就職担当）	・これ以上悪くなって欲しくないと思うが、会社の求人数の動きを見ても、周辺の会社も、経営が苦しい状態である。		

11. 沖縄（地域別調査機関：（財）南西地域産業活性化センター）

（-：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）
	変わらない	住宅販売会社（経営者）	・展示会場などへの来場者は着実に増加している。今後、新規マンションの発売が予定されており、販売件数と共に売上の増加が見込める。
		一般小売店〔輸入ブランド品〕（経理担当）	・昨年の米国テロ以降不景気が続いており、今後もその状況は変わらない。
		百貨店（総務担当）	・新しい年に期待はするが、好要因は見つからない。
		スーパー（経営者）	・来客数は増えているが、客単価の低下が続いており、依然厳しい状況である。競合店の大型店出店や営業時間の延長などで、今後もますます競争が激化する。
		スーパー（企画担当）	・今後も競合各社の新規オープンの予定がいくつかあり、スーパーマーケットを含めた小売業界の競争はますます激しくなる。また、その他の良くなる要因も見当たらないため、今後も景気の悪化状況は変わらず続く。

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）	・以前よりも来客数は減少しているが、購買意欲のある客は来店している。今後はこの傾向がより強くなる。
		家電量販店（副店長）	・売上が上がらない原因として商品単価の低下があげられ、また、客は限られた収入の中での安い商品を求める傾向がみられることから、チラシ等による顧客ニーズの調整を行っている。
		その他飲食〔居酒屋〕（経営者）	・歳末商戦に入り客の動きは活発になっている。加えて新規店のオープンも相次いでおり、あまりの低価格設定に行列ができるなど賑わってはいるが、イベントが終われば客は次の安売り店へと流れていく。
		旅行代理店（経営者）	・相変わらず不況感が続き、乗り切れないままこの状況がしばらく続く。
		観光名所（職員）	・11月1日、県内北部に巨大な水族館がリニューアルオープンしたが当施設の来客数はその影響を受けていない。当施設のイベント等の認知度が上昇していることから、来客者数は当面増加傾向が続く。
やや悪くなる		コンビニ（経営者）	・アルバイトやパートの募集で来る学生の志望動機として、親からの送金はあるが生活費と学費は稼がないといけない等の切実な理由が多く、県内外出身を問わず増えている。
		コンビニ（エリア担当）	・来客数が減少している。
		コンビニ（エリア担当）	・空きテナント紹介の情報が多く入ってきており、街中をみても空き物件が急に増えている。
悪くなる		商店街（代表者）	・当商店街では観光客増により来客数は増加しているものの、客単価は伸び悩んでいる。商店街は個々の集団であるがゆえに客のニーズの対応に行き届かない面もあり、その他の一般商品については外周部の大型ショッピングセンターへ流れている。
		都市型ホテル（マーケティング担当）	・イラク情勢が危惧される。米国によるイラク攻撃が回避されれば現状に変化はないだろうが、実際に攻撃が行われれば客の動きが大きく左右される。
企業 動向 関連	良くなる	-	-
	やや良くなる	建設業（経営者）	・問い合わせ、引合いが増えている。
	変わらない	輸送業（総務担当）	・本土からの物量が増加する。
		通信業（従業員）	・以前に比べるとやや良い傾向にあるが、この水準を維持するのが現時点では精一杯である。
	通信業（営業担当）	・大きな新規の引合いが見込めない。	
	やや悪くなる	輸送業（営業担当）	・団体荷物の取扱量が減少する。農産物の出荷も天候に左右されるので全般的には悪化する。
悪くなる	-	-	
雇用 関連	良くなる	-	-
	やや良くなる	求人情報誌製作会社（経営者）	・年明けから3月、4月にかけては、例年ならば最も雇用需要がある時期なので、良くなる。現状は若干上向きになる。
	変わらない	人材派遣会社（経営者）	・周辺企業の様子からも派遣依頼を期待させる要素が見当たらないことからこの状況はしばらく続く。
		職業安定所（職員）	・求人数は増加するが求職者とのミスマッチが多く、現状は変わらない。
		職業安定所（職員）	・廃止事業所は4～10月の累計で355件と前年比で14.1%増加している。 ・被保険者資格喪失者は3,427人と前年同月比で16.5%増加している。 ・新規求職者は常用が3,281人でうち企業倒産・リストラなどの非自発的の失業者が986人と前年同月比で5.8%増加している。
やや悪くなる	-	-	
悪くなる	-	-	