

・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）	・様々な新店、百貨店などの新しいビルができるため、確実に人が買物に出てくるので、その相乗効果に期待したい。
		衣料品専門店（店員）	・札幌駅に新しい百貨店がオープンするので、小売業自体が少し盛り返すのではないかと思う。
		一般レストラン（スタッフ）	・3か月前から来客数が前年を上回っており、回復傾向にある。
		観光型ホテル（スタッフ）	・1、2月とも予約状況は前年比プラスとなっている。
	変わらない	商店街（代表者）	・金融不安、リストラ、そして生活を直撃する医療費の負担増、年金の減額など、消費者を取り巻く環境は厳しく、消費者心理として財布のひもが緩むひまがない。節約志向が定着しており、消費に回復実感がない。
		商店街（代表者）	・客は商品を本当に必要になってから購入する傾向にあり、また低価格商品志向が強い。
		一般小売店〔土産〕（店員）	・景気の回復というのが具体的に見込めない状況である。税制改正によって、逆に増税感というもの消費に対して与えるマイナスの影響の方が強いのではないかと思う。
		百貨店（売場主任）	・今の状況が、当たり前になってきている。
		百貨店（売場主任）	・民間と公務員のボーナスがカットされているため、2、3か月で景気が回復するとは思えない。夏のボーナス以降でないと景気が回復しないと思われる。
		スーパー（店長）	・12月商戦の客の購入状況をみていると、節約型の購入をしている様子が数多く見受けられる。この様子を見ても、この先への期待感はなかなか持てない。
		スーパー（企画担当）	・毎年わずかながら伸びてきたお歳暮ギフトが今年は苦戦している状況である。また、年末商戦もやや盛り上がり欠けるなど全体の消費の退潮ムードが続いているように感じる。
		家電量販店（店員）	・今月も家電製品のなかではTVが台数、金額ともに、前年よりも良い結果が出ている。しかし、パソコン、調理家電、その他の商品の伸びがなく、3か月後への期待は持てない。
		家電量販店（地区統括部）	・大幅な需要回復がみられないことに加えて、引き続きOA関連商品に復調の兆しがみられない。これから初売り、決算セールとイベントがあるものの、消費者のマインドは冷えているため、今後も変わらない。
		住関連専門店（経営者）	・物販店については、大きな売り方の変革をしなければ売上が増加する要素がない。
		住関連専門店（営業担当）	・競合店との間の価格競争が激しく、依然として一品当たりの単価の下落傾向が続いている。販促媒体を強化しているが、売上が前年を下回って推移しているため、今後も変わらない。
		高級レストラン（スタッフ）	・利用客の低価格志向は収まらず、販売量が増加しても、売上が伴わない状況が続く。
		高級レストラン（スタッフ）	・雪まつり期間を含めた2月以降の予約が芳しくない状況である。
		観光型ホテル（経営者）	・旅行客数はそこそこ動きがあるが、宿泊単価は低下傾向に歯止めがかからない。地元客も食いつきが悪く、また付帯収入も経費の手控えがあつて厳しい。
		タクシー運転手	・タクシー業は需要繁忙期になっているが、ここ数年の前年実績割れが止まった感がある。
		観光名所（職員）	・タクシーの空車状況をみても以前とほとんど変わらず、今後も改善する方向にあるとは到底思えない。
		美容室（経営者）	・この半年間、多少の浮き沈みはあったものの、客数、単価ともに前年と比べて大きな変化はない。今後も時季的な変動はあつても、全体的な変化はあまりないと思われる。
		住宅販売会社（従業員）	・住宅産業の場合、土地の値下がり止まっていないため、先行きに対しては悪いままで変わらない。政策も特にどうなるかわからないので、あまり変わらないと思う。

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
	やや悪くなる	商店街（代表者）	・年金の減額や色々な商品の値上げ、レストラン等も進んでいるように良くなるものが全くみえてこない。
		コンビニ（エリア担当）	・買回り品の単価の減少が目立っている。
		コンビニ（店長）	・1年半の間に競合店が5店舗も出店した。とてもこの状態を維持できるとは思えず、先行きはやや悪くなると思う。
		家電量販店（店長）	・春商戦は、就職、進学がメインとなるが、就職難に拍車がかかっているため、少ない需要をめぐって家電量販店同士の厳しい戦いとなる。
		乗用車販売店（従業員）	・一般家庭の収入が減っているため、車検時でも新車購入に結びつかない。
		観光型ホテル（経営者）	・宿泊客の動きは昨年と同じように推移すると思われるが、宴会客は、地元の景気が上向かないため、昨年同期よりも下がるだろうと思われる。トータルとして宿泊客数は変わらないが宴会客が減少するため、やや悪くなると思われる。
		旅行代理店（従業員）	・先行受注状況を見ると、高額の商品が低迷している。
		旅行代理店（従業員）	・客足が前年並みか少し上向きでも、低単価である以上収益は伸び悩む。
		旅行代理店（従業員）	・アメリカの対イラク攻撃が1月以降に開始されるようなことになると、海外旅行を取りやめる客が増加することが懸念材料である。
		観光名所（役員）	・売店などの付帯事業の売上が弱含みに推移している。
悪くなる		百貨店（売場主任）	・冬のボーナスが厳しい状況からも察しできるように、来客数、客単価とも下がっており、高額商品が売れていない状況が続いている。
		コンビニ（エリア担当）	・年末は大きな売上があるときだが、好調だという話は聞かれてこない。その反動が今年あたりから現れ、流通業者の様々な問題が起きてくるとみられる。
		コンビニ（エリア担当）	・公共事業を始め工事もどんどん縮小傾向にある。客のボーナス等の支給額も減少している。こういった金銭がなかなか動かない状況になっているので、今後も厳しい状況が続くと思う。
		スナック（経営者）	・これから景気が良くなる可能性は非常に厳しいと思う。20数年商売してきたが、来年の3月で今のクラブは廃業することを決心した。
		タクシー運転手	・ススキノの繁華街では、年末の忘年会シーズンの人出が例年より少なくなっているように思える。以前のように、年末にススキノで夜間、タクシーを拾えなくなる日がほとんどなくなった。客の話聞いても、給料、ボーナスが減ったなど景気が今よりもっと悪くなる話ばかりであり、景気はもっと悪くなっていくように思う。
		美容室（経営者）	・客の来店率、平均単価ともかなり落ち込んできている。
		住宅販売会社（従業員）	・業種時期的に冬場であることが、まず業務縮小になると考えている。それと同時に、単価がかなり落ちている状況があるので状況は悪くなる。
企業 動向 関連	良くなる	-	-
	やや良くなる	建設業（経営者）	・補正予算による公共工事の発注が3月には行われる予定なので、実需はまだ発生していないが、マインドはやや好転すると思う。
		通信業（営業担当）	・社会全般のブロードバンドの急浸透(特にADSL)からIT系ビジネスの再拡大期がそろそろくるのではないかと感じる。
	変わらない	その他企業[コンベンション担当]（従業員）	・受注量については来月はそこそこあるものの、それ以降の受注量についての先行きは、まだあまり見えてこないのが現状である。
	やや悪くなる	その他非製造業[機械卸売]（従業員）	・冬季という季節要因に加えて、見積案件が極端に少なくなっており、春先まではこの調子で推移する見込みである。
	悪くなる	輸送業（支店長）	・公共事業の抑制は道内企業により大きな形で影響を与えると想定され、道外企業は、このような状況をすでに想定して事業の縮小化を強く押し進めている。当然、製紙業界などの一部を除いて物流量が大幅にダウンするといった形で影響が現れると考えられる。
		司法書士	・来春に向けた不動産売却、建物新築等の計画的な話がない。
その他サービス業[システムハウス]（経営者）		・現在は受注単価の下落に悩まされているが、今後はそれに加えて受注量の減少が加速しそうな気配である。	

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
雇用 関連	良くなる	-	-
	やや良くなる	-	-
	変わらない	求人情報誌製作会社 (編集者)	・求人情数の推移は先月、先々月で対前年を上回ってきたが、業種全体が伸びているというよりは、一部の業種、市部地域の大型流通系の求人が伸びていることによる。この傾向は3か月先まで続くというよりは、2、3月で一旦落ち着くとみられる。
		求人情報誌製作会社 (編集者)	・農業生産が良かった分、第一次産業、二次加工の求人は期待できるものの、あくまでも季節的要因が強く、正社員の求人数は相変わらず低く推移すると思われる。
	やや悪くなる	求人情報誌製作会社 (編集者)	・全体的には、前年に比べて求人情数がやや増えているが、これは駅周辺部の開発の求人増に伴うものであり、これが不確実になると同時に、全体的には求人の件数は減少すると思われる。
職業安定所(職員)		・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。	
悪くなる	職業安定所(職員)	・建設業、サービス業を中心に事業主都合の解雇が継続し、求人倍率も低下傾向にある。	

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)	・成人式需要の立ち上がりが例年より早く、冬物セールとあいまって、春物商品の売上が見込める。
		競輪場(職員)	・年末から新しい車券の発売が始まるため、売上、入場者共に増加が見込まれる。
	変わらない	商店街(代表者)	・現状では良い方向に転換するのは難しい。季節要因を考えれば、必要な消費を抑えるわけにはいかないため、急激な悪化はせず、これ以上悪くなりようがないという意味で変わらない。
		一般小売店[書籍] (経営者)	・依然として厳しい状況が続いているが、時代劇やファンタジー関係の本が堅調で、底上げに貢献する。
		一般小売店[カメラ] (店長)	・ボーナス月であり、需要が見込まれていたにもかかわらず、何も変わっていないことから、今後良くなるということは当面有り得ない。
		百貨店(企画担当)	・来客数に比べ、買上率が低下し、消費単価も下落しており、いい事が無い。インパクトのある何かが起きなければこのままの状態を推移する。
		百貨店(広報担当)	・入店客数は依然として微減傾向であるが、購買率が上昇している。目的意識の明確な購買が増えており、慎重で堅実な消費行動は今後も続く。
		スーパー(店長)	・年末商戦は好調に推移しているが、年末に金を使い切った後の反動が出てくる。これまでの好調さを維持するのは厳しい。
		スーパー(店長)	・買上点数の減少と一点単価の低下により客単価が低下し、回復できていない。 ・必要最小限の買物や目玉のみの買い上げが多く、クリスマス商戦もその傾向が強い。 ・新幹線効果により帰省客が増え、年末は若干単価が上昇しているものの、あれもこれもではなく、何か1つだけのご馳走という買い方である。
		スーパー(店長)	・来月は競合出店が無いので、当面はこのままであるが、来年度に入ってからスーパーセンターの出店が予定されており、客の流出が懸念される。
		スーパー(店長)	・ますます競合店との価格競争が避けられず、客単価の低下が続いている。この状況が今後も続く。
		衣料品専門店(経営者)	・必要なものは買うという現状の動きの中で、これから寒くなるため防寒衣料などの需要期に入るが、客単価が前年比95%程度であり、来客数はやや増えていることで、前年並に推移する。
乗用車販売店(経営者)	・客の様子から、車輦など的高額商品の購買マインドの高まりは感じられず、当面の間の販売状況は底這いが続く。		

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（経営者）	・12月の早い降雪により止まってしまった需要が、暖冬によって多少戻る。 ・小型車指向は今後も続き、販売量に比して売上が増えない状況が続く。
		乗用車販売店（経営者）	・買換えサイクルが伸びているため、需要期を迎えても台数の伸びは期待できない。 ・最近の傾向では、現金一括払いの客が増え、7割方が現金になっている。
		乗用車販売店（経営者）	・個人の転売や買取店への流出が増加している。小型車の下取りでは、軽自動車や中古車へのシフトが増えている。
		乗用車販売店（従業員）	・新型車の発売に伴い、景気が回復すると見ていたが、思ったほど売行きが良くなく、客の話も給料や賞与が減少しているということで、景気は悪いままである。
		その他専門店〔ガソリンスタンド〕（営業担当）	・低燃費車の販売増により、需要の低下を見込んでいたが、全体に占める割合がまだ少なく、需要減の要因にはなっておらず、当面このままの状態が続く。
		高級レストラン（支配人）	・宿泊予約件数、一般宴会の予約、婚礼予約、レストランの一般予約も法人予約も前年並みに推移しているため、変わらない。
		都市型ホテル（スタッフ）	・これから新年を迎えても、年度末を迎えても今の状況は変わらず推移する。新年度は増税などもあるため、厳しいものとなる。
		通信会社（営業担当）	・競合他社との価格競争も先行き不透明な状況で、これまでも何度か料金引下げを行い、売上が右肩下がり状態が続いており、悪い意味で変わらない。
		観光名所（職員）	・当エリアは、年末年始を含め本格的なスキーシーズンを迎えるが、周辺の宿泊施設の予約状況は例年より2～3割少なく、また低価格指向が強まっており、非常に厳しい状況である。
		設計事務所（経営者）	・今来ている仕事をこなした後は、その次どうなるかは、来てみないと分からない状況である。無くもないかな、という程度はあるが、あるとも言えないような無いような量である。
		住宅販売会社（経営者）	・展示場来場者数は減少傾向にあるが、当社の展示場はある程度の数字を確保している。しかし客の決断が遅くなりがちであり、状況としては変わらない。
	やや悪くなる	百貨店（売場主任）	・春物など新商品を早目に展開し、返礼ギフト需要を目的とする客に期待しているが、衝動買いは期待できない。特に単価の一段の低下は免れない。
		百貨店（企画担当）	・次年度の決算期を迎えるに当たり、当社も含め、ローコストを始めとするいろいろな施策を取るため、悪くなる。
		スーパー（経営者）	・これから冬場に入り、豪雪地帯の影響で建設関係が厳しくなり、電機関係も生産を縮小しており、その影響が出る。
		スーパー（経営者）	・健康関連の特殊な商品や、趣味を含めた価値のある商品については変化は無いが、日常部分では、増税、株価の推移、失業率、賃金の推移など明るい材料は何も無いため、客は一段と慎重な購買行動になり、現状よりやや厳しい方向に向かう。
		スーパー（店長）	・一点単価の低下状態が当分続く。競合店のチラシもそういった流れになっている。
		スーパー（総務担当）	・県内の賞与の支給状況が悪く、企業の約3割が賞与不配であり、生活防衛のために日常品の支出までが減少している。この状況はさらに続くだけでなく、ますます厳しくなる。
		スーパー（企画担当）	・販売量の拡大が期待できない中、大型の競合出店が予想される。これに伴う競合価格の引下げの流れが強く、客単価、来客数共に伸びが期待できない。
		衣料品専門店（店長）	・フレッシュマンのマーケットが、親のシビアな姿勢で縮小する。
		家電量販店（店長）	・高額品は、夏のボーナス一括払金利無しで、何とか購買を促進しているが、生活不安を持っている客が多く、ボーナス一括払いを控える客が増えている。
		住関連専門店（経営者）	・例年であれば、12月になれば春物商品の入荷時期に関する問合せが出てくるが、今年は皆無である。
		その他専門店〔酒〕（経営者）	・思ったより伸び悩んでおり、企業努力で何とか維持している年末の状況から判断し、その反動が2、3月に来る。その落差は例年よりも大きく、厳しい状況になると予想される。

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
		高級レストラン（経営者）	・可処分所得が減少するため、消費が増えるはずがなく、良い要素も無い。改革が先送りされており、将来的な展望も無いため、今以上に悪くなる。
		観光型ホテル（経営者）	・来年1月以降の予約状況は、寒さの厳しい当地方においては何もイベントが無いため、現在はあまり良くない。 ・2月の組合などの会議、3月の歓送迎会など恒例になっている団体客の予約が例年より少ない。
		観光型旅館（経営者）	・1、2月の週末の予約は入っているが、平日に宿泊する近郷近在の農家の女性団体客の動きが皆無であり、家族やカップルの動きも無い状態である。
		都市型ホテル（経営者）	・来年度の予約状況は、昨年同日比で悪いのが現状である。企業の不況はもとより、顧客の意識が変化している。また同業者の新規参入、業界の競争激化なども加わり、ますます厳しくなる。
		都市型ホテル（スタッフ）	・生徒数の減少、会社規模の縮小などで、従来型の謝恩会や歓送迎会などを取り止めるという情報が入っている。 ・一般企業が少ない当地方では、官公庁の歓送迎会が主流となるが、それも自粛するという情報が入っており、厳しくなる。
		タクシー運転手	・客数が減少しているにもかかわらず、規制緩和によりタクシーが市内で約300台増車されており、この影響は大きい。
		美容室（経営者）	・ボーナスが出ているにもかかわらず、客の財布のひもはかたまり固い。今後景気が良くなる見通しが立たない中、ますます財布のひもは固くなる。
		住宅販売会社（従業員）	・例年この時期は契約件数が減少しているため、今年の販売量も減少するが、回復時期は夏にずれ込む。
悪くなる		一般小売店〔茶〕（経営者）	・いつまでもどこまでも低迷を続けているのが、当地の現状である。正月を過ぎたあたりが恐いというのが、当店も含めた近隣商店の思いである。
		一般小売店〔雑貨〕（企画担当）	・デフレは最終局面にあると考えているが、価格低下に加え、来客数が急速に減少しており、個人消費は低迷している。個人の消費環境、所得環境、健康保険料の引上げなどにより個人消費は完全に冷え込む。
		百貨店（売場主任）	・12月商戦では、ボーナス額減少による一般消費者の生活防衛意識が相当強まっており、買物に対する考え方が以前と完全に変わり、今後所得環境が改善する見込みが無いため、ますます悪くなる。
		スーパー（経営者）	・今月の買上状況が極端に減少し、一人当たり買上点数は前年に比べ5ポイント低下しており、この状況は当面続く。 ・大幅な、円安誘導と規制緩和しか抜本的な景気改善対策は無い。
		コンビニ（店長）	・この1年間、デフレスパイラルには結局歯止めがかからず、最近ではむしろ加速しているような気がする。先行きの見通しは暗い。
		自動車備品販売店（経営者）	・今月に商品の動きが無かった分、関連する企業の倒産が増える。
		住関連専門店（経営者）	・住宅と関連する商品を扱っており、新築が激減している状況であるため、売上は伸びない。
		その他専門店〔ガソリンスタンド〕（営業担当）	・暖冬のため燃料油の販売が伸び悩み、イラク問題で仕入価格が大幅に上昇しているが販売価格に転嫁できず、景気は悪くなる。
		通信会社（営業担当）	・IP電話の普及が急速に進んでいるのをひしひしと感じる。
		住宅販売会社（従業員）	・年度末を迎え、住宅各社の決算対策による競争が激化し、住宅受注と既存在庫の販売過程で利益の減少が予想される。 ・政府の不動産税制や相続税などの改正に期待していいのかわからない状況である。
企業動向関連	良くなる やや良くなる	-	-
		通信業（企画担当） 経営コンサルタント	・病院システム導入に関連する動きが活発になる。 ・ここ1、2か月で中小企業の経営革新、第二創業、新分野進出などの相談を受けており、中小企業の意欲が感じられる。
	変わらない	農林水産業（従業者）	・りんごの販売単価は低迷しているものの、桃が良かったため、今後生産資材などに回すことができ、現状を維持できる。
食料品製造業（経営者）		・景気の底に来ているような感じがずっと続いており、長い間底をはいずりまわっている状況である。	

分野	景気の先行き判断	業種・職種	景気の先行きに対する判断理由
		電気機械器具製造業（総務担当） 輸送業（従業員）	・セットメーカー各社の増産の可能性はあるものの、まだ顕著な動きは出ていない。 ・航空運賃の単価は上がったたり下がったり変動しており、その様子を見ながら船便などを使い分けようになるため、微妙なところである。
	やや悪くなる	コピーサービス業（経営者）	・やや悪くなると回答したが、官公庁、民間共に動きが見えない状況である。例年であれば年度末の動きが見える時期であるが、今年は見えない。
	悪くなる	繊維工業（総務担当）	・業界では、春夏物の生産ピークが4月まで続くが、秋冬の受注量の激減が予想される。 ・売掛の回収時期までの当面の資金調達にかなり苦労する。 ・得意先の減少は今後も続き、どこで下げ止まるのか見当も付かない。
		電気機械器具製造業（経営者）	・毎年年度末は、一部で回復の兆しがあるものの、不透明感が強い状況である。今年は不透明感しかない。
		電気機械器具製造業（総務担当）	・例年1～3月は受注が減少するのが通例であるが、クリスマスや正月商戦の結果によっては、より大きな受注減が懸念される。
		建設業（経営者）	・建設業の許可業者数および就業者数は減少傾向にあるが、依然として過剰状態であり、これが過当競争やダンピングにつながっており、今以上の悪化が予想される。
		その他非製造業〔食料品卸売業〕（経営者）	・100円ショップなどの借金商財が増え、これにより市場が制限され、売上の上昇は見込めない。
雇用関連	良くなる	-	-
	やや良くなる	人材派遣会社（社員） 新聞社〔求人広告〕（担当者）	・派遣期間に関する規制緩和の流れがあり、利用する企業の裾野が広がる。 ・高校生の内定率がまだ40%台と厳しいままであるが、全体としてアルバイトが多いとはいえ回復傾向に入っており、このままで行けば回復するのでは、と期待している。
	変わらない	人材派遣会社（社員） 求人情報誌製作会社（編集者） 職業安定所（職員）	・年度末に向けての相談や、新規案件などは、例年に比べ良くも悪くも無い。 ・市北部の大型案件では、中央大手の派遣会社が受注し、募集が始まっている。 ・求人状況においては、正社員の採用が伸長せず、アルバイトや派遣、業務請負が下支えする状況が続く。 ・年末を迎え、受注や売上の減少などにより、人員整理や事業所閉鎖が相次いで発生している。 ・地元では、大手サービス業の企業を誘致するという朗報はあるものの、いずれにせよ全体では雇用情勢を改善するものは無い。
	やや悪くなる	人材派遣会社（社員） 職業安定所（職員） 職業安定所（職員）	・雇用動向の面では、底ばいが続くが、正社員を増やすというのではなく、派遣やパートなど転換しやすい雇用形態に移行し、労働者側には厳しい状況になる。 ・事業所訪問の結果、先行き不透明で不安であるという企業が大半であり、雇用、失業情勢の悪化が懸念される。 ・ここ数か月間落ちていた新規求職者数が、今月に入ってから人員整理などにより増加している。
	悪くなる	人材派遣会社（経営者）	・12月に入ってから求職者数が増加を続けている。この状況は失業者が増加しているということであり、この先不安である。

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	その他専門店〔携帯電話〕（従業員）	・進学、就職者の携帯電話需要が一番多い時期で、チラシを投入する効果も期待できることから、良くなる。
	やや良くなる	商店街（代表者） コンビニ（店長） 乗用車販売店（営業担当） タクシー（経営者）	・新学期の入学時期で、2月ごろから体育衣料等が少しずつ動き出すので、やや良くなる。 ・正月、節分、バレンタイン、桃の節句、ホワイトデーに加え、日々の商品にもいろいろな売込みの仕掛けができれば、好結果が期待できる。 ・決算期となり、来客数の増加が見込める。 ・10～12月と前年同月比で少しずつ良くなってきているので、1月以降もやや良くなる。

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
変わらない		百貨店（営業担当）	・客は買物に慎重になっており、余計な物を買う傾向にないため、消費は低調に推移する。
		スーパー（統括）	・2月の知事選や市長選、4月の統一地方選挙に向けて、多少上向き可能性はあるが、県の基幹産業であるIT関連の完全な復調がみえないので、当面は横ばいである。
		スーパー（販売担当）	・1～3月は、入園、入学、新社会人入社などの催事時期であるが、高額な机、ランドセル、フレッシュアズスーツ等が、前年を大きく上回るとは考えられないので、現状のまま変わらない。
		コンビニ（店長）	・客は、特別困っている様子もなく、必要のない商品は購入しない。この傾向は、今後も変わらない。
		衣料品専門店（統括）	・来客数の伸びはほとんど期待できない。郊外店の競争にも太刀打ちできない。
		乗用車販売店（従業員）	・決算月を迎えるので、期待はしているが、良くなる要素が何もないので変わらない。
		乗用車販売店（営業担当）	・年度の切替に伴い、自動車購入の商談が少し出てきているため、現状維持が可能である。
		高級レストラン（店長）	・不況の影響で、一部の常連客の来店頻度が低下しているが、営業努力により新規顧客、リピーターを獲得しており、何とか現状を維持していく。
		タクシー運転手	・飲んでも1次会までで、電車のあるうちに帰宅する人が多い。客が一番動く12月が変わっていないので、今後も変わらない。
		通信会社（社員）	・携帯電話の「一人一台」が広く浸透し、11月までの人口普及率は61.4%に達している。加えて、同業他社との競争は激化の一途で、新規加入数の伸びは期待できない。
		観光名所（職員）	・旅館、ホテルでは、土日祭日は例年並みの入り込み水準となるが、平日は例年を下回る。レストラン関係については、客が安い所を求めて利用する傾向は、今後も強まっていく。
		競輪場（職員）	・競馬、競艇、オートなど、他の公営競技が軒並みダウンしており、競輪だけ上向きことは考えにくい。
		住宅販売会社（経営者）	・大幅な資産税法の改正が行われないと、土地が動かないので、変わらない。
		住宅販売会社（経営者）	・先行き不安から、客が契約時期を先延ばしする傾向は、今後も続く。
住宅販売会社（経営者）	・このまま受注が途絶えていると、リストラをせざるを得なくなってくる。悪い状況は変わらない。		
やや悪くなる		商店街（代表者）	・若い人は、ブランド品を購入しても、一般品にはなかなか手を出さない。今後はやや悪くなる。
		商店街（代表者）	・近隣にアウトレット、ショッピングセンターが来春オープンする予定があり、春からGW、夏にかけて、かなり客をとられる。危機感を感じている。
		百貨店（売場主任）	・デフレが当分続き、かなり安い服があるので、高級品、高級品がなかなか売れない。良い客には良質な商品を案内したいが、来店客が少ないので、やや悪くなる。
		百貨店（販売促進担当）	・一番寒い時期を迎えるにもかかわらず、婦人服では、2、3月に着る梅春物が例年より早く動き始めている。早く購入して着回しをする傾向から、冬物クリアランスの販売量は減少する。
		百貨店（販売促進担当）	・エリアのボーナス支給の悪化で、客単価が低下し、消費動向はより一層冷え込む。
		スーパー（経営企画担当）	・近隣の同業から企業買収の話を持ち掛けられたり、同業で支払いが遅れたりするという話があり、業界の先行きは非常に厳しい。
		コンビニ（店長）	・24時間営業のスーパーが開店する。更に、一度閉店したスーパーの店舗を他のスーパーが買取り、営業開始するなど、スーパー同士の競争がし烈になり、営業時間が夜中まで延長される。
		衣料品専門店（販売担当）	・12月初めは、客の動きがやや良く、売上に繋がっていたが、中旬以降には客の動きが鈍くなり、買物をする雰囲気がない。年明け以降も、悪い状況は変わらない。
		一般レストラン（業務担当）	・新年会予約が、対前年比で15%下回っているため、やや悪くなる。
		スナック（経営者）	・ここまでひどいのは一時的なものだと思うが、良くなる気配もない。不況下でも飲みに行ける貴重な客である公務員の給料カットは、売上にかなり影響する。

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
		観光型ホテル（経営者）	・ 今後は保険料の値上げや増税などもあり、一般家庭の支出は更に落ち込み、その影響を受けてやや悪くなる。
		観光型ホテル（スタッフ）	・ 新年会、同級会の予約が減少している。
		旅行代理店（従業員）	・ こちらからのアプローチにもかかわらず、個人、団体ともに、例年より受注が低迷している。申込が遅くなり、受注量も減少してくる。
		その他サービス〔自動車整備業〕（事務長）	・ 自動車業界では、顧客維持のために整備料金の値下げを余儀なくされている。今後も、顧客維持のための値下げが予定されており、売上が減少する。
		住宅販売会社（経営者）	・ デフレが進んでいるが、良い物は相場の金額でも取引されている。昔のような取引はなく、堅実な客だけなので、やや悪くなる。
	悪くなる	衣料品専門店（経営者）	・ 大型店の周辺に更に大型店が出店し、そちらに客が流れている。地元には客が回ってこない悪循環になっている。
		一般レストラン（経営者）	・ サラリーマンの収入が減り、更に飲酒運転の罰則強化、郊外への大型店進出などがあり、取り巻く環境は厳しい。
		都市型ホテル（スタッフ）	・ 以前は2、3か月先の宿泊予約を1500～2000名確保していたが、現在はその半分にも到達していないので、悪くなる。
		旅行代理店（経営者）	・ 観光業、建設、建築業、近隣の製造業、物品販売等いずれも、取り巻く経済状況は大変厳しい。銀行等も中小企業には貸し渋り、貸しはがしなどで冷たい。
		設計事務所（所長）	・ 以前から同業全体で仕事量が減少していたが、このところは大型物件もなく、質、量ともに減少傾向にある。公共物件も、年度末から年度始めにかけては期待できず、当分の間は厳しい。
企業動向関連	良くなる やや良くなる	-	-
		窯業・土石製品製造業（経営者）	・ 例年の受注状態からすれば、年で一番忙しい時期となる。粘土など、クレイ関係の材料販売が伸びてきている。
		一般機械器具製造業（経営者）	・ 受注量が10～12月と増加しており、1～4月までも増加傾向となる。
	変わらない	その他サービス業〔情報サービス〕（経営者）	・ 年度末の3月が近づき、現在の情報化投資に関する受注残、見込み案件から判断すると、3か月後はやや回復する。
		食料品製造業（製造担当）	・ 消費者の財布のひもは依然として堅いので、変わらない。
		プラスチック製品製造業（経営者）	・ 家電関係は悪くなっているが、車関係が横ばいで、全体では変わらない。
	やや悪くなる	金属製品製造業（経営者）	・ トラック排ガス規制による受注量の増加は、3月一杯まで続く。
		食料品製造業（営業統括）	・ ワイン、発泡酒の増税が5月から実施予定となり、消費の落ち込みは更に深刻となる。
		化学工業（総務担当）	・ 取引先に生産増加や設備増設等の話は全くなく、逆に、現状の設備稼働が充分ではないとの話が目立っている。
		電気機械器具製造業（経営者）	・ 今のところ受注が増加しているのは自動車関係のみで、医療、公共事業、その他民需関係は、軒並み前年を下回る状況となっている。設備投資関係の仕事は、駆け込み需要もなく、今後は落ち込むので、やや悪くなる。
電気機械器具製造業（経営者）		・ 大手電機メーカーの人員整理により、再就職先が決まらないとの話が依然としてある。一部の電機メーカーで、年末年始休暇の短縮や設備投資実施の話もあるものの、全体としては厳しい。	
	その他製造業〔宝石・貴金属〕（経営者）	・ 「資産価値」、「ギフト」としてより、「自分へのプレゼント」としてジュエリーを求める層が増加し、販売単価が上昇する動きが一部にあるものの、全体の販売量の伸びは期待できない。銀行の金利の上乗せ要求が強くなっていることもあり、やや悪くなる。	
	広告代理店（営業担当）	・ 取引先、同業者ともに、借入金返済や仕入金支払いに苦労しているのが露骨に分かる。いつ倒産してもおかしくない会社が多すぎて、取引する際も、相当慎重にならざるを得ない。	

分野	景気の先行き判断	業種・職種	景気の先行きに対する判断理由
	悪くなる	新聞販売店〔広告〕 (総務担当)	・百貨店等の話では、今まで比較的順調に推移していた婦人服関係が、秋以降、消費力のある年配の女性がい控えていることから売上が減少し、危機感を持っているとのことである。 ・大手建設会社の客は、賞与が5年前の3分の1にすぎない1.01か月分で、ローン、学費のことを考えると、夜も眠れないと話している。
		その他サービス業〔放送〕 (営業担当)	・大手製造業の海外移転および工場の統廃合が現実的なものとなり、4月からの年間契約の落ち込みが懸念される。
		電気機械器具製造業 (経営者)	・同業他社、取引先ともに、仕事量が減少している。
		建設業(総務担当)	・売上の大幅な減少が確実なため、支出削減を実施する。人件費関係で給与を5%減らさざるを得ない。
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)	・地方都市からの支店撤退や企業合併などの影響で、年末の契約解除は増加傾向にある。一方で、IT関連の新製品に関する動きや、確定申告等の作業対応人員として、年明け後の新規派遣依頼が例年よりも多く、総じて変わらない。
		人材派遣会社(経営者)	・製造関係の加工部門では、生産の発注量が年明けに高まるものの、対前年比では2割程度の減少となっている。住宅関連等で動きがあるかもしれないが、製造部門は現状維持である。販売関係の先行きは不透明である。
		求人情報誌製作会社 (経営者)	・高速の佐野インターの下に、アウトレットモールが3月にオープンすれば、客はアウトレットに集中し、一時的に周辺の商店街は相当ダメージを受けるため、悪い状況は変わらない。
		求人情報誌製作会社 (経営者)	・今後の事業計画や、周辺企業からの発注に変化がない。
		職業安定所(職員)	・大手電線メーカー及びグループ企業からリストラされた新規求職者が増加している中、新たに倒産による事業所閉鎖や事業縮小の情報が入ってきており、厳しい状況は変わらない。
	やや悪くなる	人材派遣会社(社員)	・新規の受注単価はこれまでのような水準ではなく、既存の客でも、仕事内容は変わらずに金額を下げるということが増え、利益の確保が困難になってきている。この傾向は今後もしばらく続く。
		民間職業紹介機関(経営者)	・相変わらず底から脱し切れていない。経営が思わしくなく、リストラを実施した企業は、安易な更なる解雇を模索している。
		学校〔短期大学〕(就職担当)	・大手電機メーカー2工場の海外生産移転による人員削減で生ずる約1700名の退職者について、職安が各企業に積極雇用するよう求めており、今後の新卒雇用情勢の懸念材料となっている。
悪くなる	職業安定所(職員)	・12月に入ってから、生産部門の海外シフトや建設業の冷え込みの影響で、企業整備による離職者が目立っている。今後は、求職申込件数の増加、求職者の停滞が予想される。一部の優良企業や技術者等の特定の職種の求人は見込まれるが、求職者とのミスマッチから、失業者の減少については期待できない。	

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	住宅販売会社(経営者)	・親からの生前贈与により、若い世代が住宅を求めるようになる。 ・登録税の税率引き下げにより、住宅購入が有利な方向に動くと考えられるため、今後は良くなる。
	やや良くなる	家電量販店(営業統括)	・来客数、客の受注範囲が拡大している。インターネットへの注文では、新規の客が毎日25%を記録しているため、今後はやや良くなる。
		一般レストラン(経営者)	・安いメニューの店が多い中で、単価が多少高いメニューを選ぶ人が増加している。
		美容室(経理担当)	・正月の予約が従来よりも多く、成人式の予約も30人となっており、売上が増加する。
		設計事務所(所長)	・今までの計画物件が、多少実現する。

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	商店街（代表者）	・クレジットカードの売上が、増減を繰り返しており、今後 もこの状態が続く。
		一般小売店〔パン〕 （従業員）	・1、2月には成人式やバレンタインのイベントがあるが、 客単価が極端に改善する要因は見当たらない。
		百貨店（売場主任）	・クリスマス商戦も非常に厳しく、核となるアクセサリーの 販売量が非常に減少している。クリアランスにおいても、 11、12月と悪かったアイテムには、期待できない。
		百貨店（販売促進担 当）	・1月のクリアランスの状況次第であるが、今のところ、良 くなる材料がない。
		百貨店（副店長）	・年が明けても、売上を回復できる要素や新製品が見当たら ない。気温の寒暖に関係なく、値引きをしても来客数が若干 増えるだけで、売上全体は増加しない。
		スーパー（店長）	・新年の福袋やクリアランスは好調に推移するが、衣料品が 対前年度比96～98%で推移しているため、この状況は今後 1～3月も継続する。
		スーパー（店長）	・12月の賞与も、昨年より減少しているため、客の財布のひ もは堅い。バーゲン待ちの状況である。
		スーパー（統括）	・税金や年金給付額の減少等を考えると、多くの人が将来に 不安があり、支出をシビアに見直す生活防衛型の考え方を 持っている。
		コンビニ（経営者）	・客単価は上昇し、来客数は増加していない。全体的にそれ ほど良くなっていないので、現状維持が精一杯である。
		コンビニ（店長）	・12月の予約販売で目標を達成できたのは、店頭販売という より、スタッフが身の回りの人々へ勧めた結果であり、今後 にそれほど期待できない。
		衣料品専門店（経営 者）	・衣料品のヒット商品が特になく、頑張っても昨年並みとい う状態が続いている。
		衣料品専門店（販売担 当）	・例年通り、新年早々のバーゲンセールが早まっているの で、他店との競争である。小さな店では、正月三が日には、 デパートの福袋に客を取られてしまう。
		家電量販店（営業部 長）	・先行き不安が根強く、耐久消費財にお金が回らない。起爆 剤となる新製品の期待は薄く、昨年のサッカーワールドカッ プのような、世の中が沸くイベントが見当たらない。
		乗用車販売店（経営 者）	・年度末に向けて、景気が良くなる案件がないので、悪い状 況は変わらない。
		その他専門店〔眼鏡〕 （店員）	・この2、3か月、来客数、販売量とも前年水準を上回って いるが、買上単価が上昇する状況にはない。
		高級レストラン（宴会 予約担当）	・販売量増加のための戦略が、どの程度当たるか予想がつか ない。全体的な市況は落ち込んでおり、ハウスウェディング 等に流れている傾向もあるので、先行きが不透明である。
		高級レストラン（支配 人）	・周辺の新しいビルに客が流れており、売上が落ち込んでい る。ただし、宴会部門の受注が前年と同じように推移してい るので、今後もそれほど変わらない。
		都市型ホテル（スタッ フ）	・予約の見通しがまだ立たない。対前年比で、婚礼は良い が、一般宴会が落ち込んでいる。
		旅行代理店（従業員）	・年度末の受注が多々あるため、今よりは悪くならない。
		旅行代理店（従業員）	・繁忙期の販売量に動きがなく、今の状況が続く。客にお金 の余裕がないことには、先がみえない。年収の低下等、信じ られないことが励行化している状況が続くこと自体に、危機 感を感じている。
		タクシー運転手	・12月は忙しいが、クリスマスを過ぎると元に戻ってしまう ので、この先も変わらない。
		通信会社（営業担当）	・需要を盛り上げる材料が見当たらない。
		遊園地（職員）	・全体的には落ち込むが、新事業があるため変わらない。
ゴルフ場（支配人）	・例年に比べて、2、3か月後の予約状況が、引き続き思わ しくない。		
その他レジャー施設 〔アミューズメント〕 （職員）	・正月や春休みを迎えるが、傾向は変わらない。ゲーム機な ど、ハードが売れている。		
設計事務所（所長）	・例年は年末から春ごろに建築計画があるが、昨年に続い て、そのような話はなく、厳しい状況が続く。		
やや悪くなる		商店街（代表者）	・客の様子がかかなり変化している。最も特徴的なのは、客が 買わなくなっている、欲しいけれども我慢している点であ り、景況は思わしくない。
		一般小売店〔CD〕 （営業担当）	・し好品に対する消費は、一層抑制される可能性が高い。

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
		一般小売店〔茶〕（営業担当）	・元旦営業で、出店する百貨店への正月手当の負担が増え、経費が増加する。初年度の売上は良いが、来年以降は他の百貨店も元旦営業をするので、いたちごっこである。客は買いためするので、三が日は休んだ方が、逆に売上が伸びる。お互いの首を絞め合っている状況である。
		百貨店（売場主任）	・出生率の低下で、ベビー関連商品の売上が非常に落ち込んでいる。その影響で、次の世代であるトドラーサイズ、ジュニアサイズにまで影響が及ぶと懸念している。 ・他方、特に可処分所得の少ない30代の客に、買い控えがある。
		百貨店（企画担当）	・経済の先行き不安だけでなく、実際の所得の減少から、客の購買姿勢は慎重で、消費環境は厳しくなっている。優待値引き販売などによる対策も、各社がやむなく増やしているが、魅力が薄れ、今までのような効果が出なくなっている。今後もこの傾向は続く。
		百貨店（営業担当）	・12月は前年に比べ気温が低く、コート、ジャケット等の冬物重衣料が売れる条件がそろっていたが、金融不安、株価の下落等に加え、雪、雨等が例年になく多く、個人消費が冷えたため、売上に結び付いていない。特に、今まで堅調に推移していた婦人関連で、単品買いが目立ち、前年に比べて客単価が低下傾向にある。クリスマス商戦も厳しい状況にあり、1月のクリアランスセールにも期待が持てない。
		百貨店（営業企画担当）	・年間最大の商戦であるクリスマスの不調から、今後の需要のけん引役はデイリーユース商材中心へと更に加速する感があり、来客数が同じでも、単価の向上は期待できない。
		スーパー（店長）	・マスコミ等で増税のイメージが強く、消費者は年明け後しばらくは、お金を使わなくなる。
		スーパー（統括）	・客は、必要な時にしか物を購入しなくなっており、この傾向は今後も更に進む。
		コンビニ（経営者）	・酒類の販売に関して、15年9月に人口基準がなくなるため、異業種からの参入が増加する。そのため、先行きの見通しは良くない。
		コンビニ（店長）	・例年になく雪が多いにもかかわらず、スキー・スノーボード共通券の販売が不振である。あらゆる物の買い控えが続くそうである。
		衣料品専門店（次長）	・冬物処分品がほとんど動かず、広告チラシを入れてセールを昨年以上にアピールしても、客の関心を引けない。
		家電量販店（店員）	・プラズマテレビ、乾燥機付き洗濯機は売れているが、それ以外の商品の売上は苦戦している。2、3か月先、ヒット商品も特にないので、期待できない。
		乗用車販売店（店長）	・11月下旬から12月に入って、販売量が全体的に落ち込んでいる。その状況は、1～3月も変わらない。
		一般レストラン（経営者）	・繁忙期である12月の売上が予想以上に冷え込み、年末年始の長期休業後の売上回復は難しい。
		都市型ホテル（スタッフ）	・毎年実施していた3～5月にかけての企業、官庁の外郭団体による歓送迎会が、人事異動先が決まらなかったり、新入社員等の歓迎会を行なわなかったりなどで、計画が白紙のケースが多い。歓送迎会の計画があっても、人数削減、予算縮小の傾向にあるため、今後はやや悪くなる。
		旅行代理店（従業員）	・対前年度比で、販売量の動きが良くない。テロ以降、販売量増加の兆しが見えない。
		通信会社（営業担当）	・営業担当から、客は節約のため、最初から断る構えであるとの報告が多く入っており、結果として加入者が減少し、解約が多くなっている。
		住宅販売会社（従業員）	・住宅展示場やイベント関係の来場者数が減少している。
	悪くなる	百貨店（営業担当）	・年金給付の減額などによる可処分所得の減少に備え、買い控え傾向が予想される。
		衣料品専門店（経営者）	・先行きの不安感が大きく、商店街にも空き店舗が増加しつつある。過去に例のないほど厳しい12月商戦を考えると、今後、明るい材料はない。
		一般レストラン（経営者）	・年明けからイベントもなく、来客数が減少する。
		旅行代理店（従業員）	・客からの問い合わせがないため、2か月先の旅行も全く計画されていない。
		タクシー運転手	・規制緩和の波で、新規参入が多くなっており、競争が激化する。

分野	景気の先行き判断	業種・職種	景気の先行きに対する判断理由	
		その他レジャー施設（経営者）	・良い材料がどこにも見当たらない。	
		美容室（経営者）	・周囲にディスカウント店ができすぎて、価格破壊が起きており、非常に厳しくなる。	
		設計事務所（所長）	・予算の動向、各建設業者に引き合いがないこと等から、仕事が相当落ち込むと予想される。	
企業 動向 関連	良くなる	-	-	
	やや良くなる	出版・印刷・同関連産業（営業担当）	普段ほとんどなかった会計事務所から、設立に関して2件の注文がきている。新しい状況が生まれている。	
		一般機械器具製造業（経営者）	・新規顧客から何点が受注があり、2、3月に立ち上がるので、良くなる。	
		その他サービス業〔情報サービス〕（従業員）	・IT関連設備に対して、必要最低限の投資はしていく顧客が多いため、年度末に向けて予算を追加するところが出てきている。	
	変わらない		化学工業（従業員）	・2～3か月先の生産予定計画では、11、12月と比較しても数量は同じで、販売量も増加していない。
			プラスチック製品製造業（経営者）	・価格の値下げ交渉はきているが、注文が結構増加しているため、変わらない。
			電気機械器具製造業（経営者）	・現在と同様、冬物のオリジナル商品がよく売れるものと期待して、増産を計画している。
			建設業（経理担当）	・案件が入ってくるようになったが、すべて競争受注で、商談が成立するか分からない状態である。
			金融業（審査担当）	・物流、飲食では値下げ競争、下請け製造業ではコストダウン要請、建設業では不採算受注が多く、利益確保が難しくなっている。
			広告代理店（従業員）	・受注量、販売量、売上が、底に貼りついた状態である。
		その他サービス〔建設機械リース〕（経営者）	・工事の発注が非常に遅れているので、良くならない。	
	やや悪くなる		繊維工業（経営者）	・身近な同業者が4社倒産している。更に、金融機関の貸し渋りが年度末融資にも表れるので、より悪くなっていく。
			金属製品製造業（経営者）	・受注量の減少、たびたびの値下げ要求、長期にわたる閉塞感で、下請けを主としている当社にとっては、今後も非常に厳しい状況となる。
			金融業（得意先担当）	・取引先で、融資の元金据え置きを希望する企業が多くなっており、売上は減少して、利幅も少なくなっている。
		不動産業（総務担当）	・新築ビルの供給ラッシュで、テナントの引き抜き合戦が始まる気配を感じる。	
		広告代理店（従業員）	・例年、年度末に向けて受注が増加するが、今年は動きがみられない。	
		その他サービス業〔廃棄物処理〕（経営者）	・年明けより、更なるコストダウンの要請がきている。	
悪くなる		非鉄金属製造業（経理担当）	・受注量が非常に減少している。	
		一般機械器具製造業（経営者）	・仕事の絶対量が大幅少なくなってきている。種類は多いが、量が少なくなっている。	
		輸送業（総務担当）	・得意先の特需により忙しいが、単価が非常に安く、ぎりぎりの状態である。この特需が終わると、出荷の予定はかなり落ち込んでいるので、更なる値引きと受注の激減が予想される。	
雇用 関連	良くなる			
	やや良くなる	職業安定所（所長）	・前年同月比で、新規求職者が14か月ぶりに減少に転じ、雇用保険の受給資格決定件数も減少しており、今後もこの傾向で推移する。	
	変わらない	人材派遣会社（社員）	・どの企業でも、経費削減、特に人件費削減を考える傾向があり、派遣料金の値下げ、地域を考慮した業務の移管の動きがある。	
		求人情報誌製作会社（企画担当）	・中途採用広告を出す企業が更に減少している。先行きもみえず、採用意欲も低下している。	
		職業安定所（職員）	・希望退職、早期退職した管理職者、技術職者等が、数人まとまってよく相談に来る。今後の企業のリストラの情報も多い一方で、正社員の求人は前年並みで、パート求人が増加しており、条件的に厳しい内容である。今後良くなるとは思えない。	
	民間職業紹介機関（経営者）	・企業の動きが上向いてはいない。売上が伸び悩み、人の入れ替えや増員に消極的である。		

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
		学校〔短期大学〕（総務担当）	・今年度まで採用実績のある会社から、来年度は採用中止を決定したとの連絡が数件きている。特に、金融関係の低迷の影響が大きい。
	やや悪くなる	人材派遣会社（社員）	・消費者の買い控えが目立ち、求人社でも、販売員の削減や百貨店からの売場撤去をする所が多くなっている。
		求人情報誌製作会社（編集担当）	・年度末に向かい、企業、商店等の引き締めがますます強くなる。業務拡張の動きはほとんど見られず、それに伴う求人も見込めない。
		職業安定所（職員）	・受注増、収益増を維持している企業でも、正社員雇用に踏み出さず、臨時有期雇用で対応する傾向が強まっている。 ・非自発的離職者の求職申込が、前年同期と比較して、大幅な増加傾向で推移している。
		学校〔専修学校〕（就職担当）	・情報技術系企業の来年度採用人数が、今年度と比べて、軒並み減少する計画となっている。
	悪くなる	学校〔専門学校〕（教務担当）	・今まで元気のあったソフト開発業界を中心とするIT業界でも、業況はもっと厳しくなると聞く。高度な先端技術を持たない企業にとっては、ますます厳しくなりそうである。

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	一般小売店〔高級精肉〕（企画担当）	・売上が以前と同水準に戻っている。	
		スーパー（総務担当）	・客単価が上昇しており、歳暮も対前年比で20%程伸びている。	
		都市型ホテル（スタッフ）	・予約が宴会、宿泊ともに早く入っている。	
		旅行代理店（従業員）	・個人旅行に動きが出てきており、前年と比較して良い状況である。	
		その他サービス〔語学学校〕（経営者）	・ここ数か月売上は増加している。	
	変わらない		百貨店（売場主任）	・クリアランスセール待ちの客が多く、話題性があるものは購入に結びつくが、それ以外の購買意欲が感じられない。
			百貨店（企画担当）	・春物を先取りする客は少なく、定価商品が売れない。
			百貨店（企画担当）	・購買単価の低下はしばらく続く。
			百貨店（経理担当）	・全体的に客数、販売数量とも減少しているが、紳士服売場は特にその傾向が顕著である。
			百貨店（販売促進担当）	・消費者の買い控えの傾向は続く。
			百貨店（販売促進担当）	・引き続き客単価の低下傾向が見られる。
			スーパー（店長）	・季節物は安くなってから購入するという意識がますます強くなっている。また不必要な物は値段が下がっても購入しない傾向もしばらく継続する。
			スーパー（店員）	・食品は出費が削られやすく、客単価が低下する。
			スーパー（店員）	・かつてない悪い状態が続いている。
			スーパー（仕入担当）	・ボーナスがカットされるなど客の所得が伸び悩んでいる。
			コンビニ（エリア担当）	・客の財布のひもは固く、客単価がなかなか上昇しない状況が続いている。競合店の出店もある。
			コンビニ（エリア担当）	・売上の前年割れ状態は今後も続く。
			コンビニ（店長）	・客の購買意欲の減退、客単価の低下傾向も続く。
		乗用車販売店（従業員）	・車の費用を抑えるという客が多いが、販売量は前年並みで推移する。	
	住宅販売会社（企画担当）	・展示場への来客数は少なく、商談数も減少傾向にある。また、他社との値引き競争も激しくなってくる。		
やや悪くなる		百貨店（企画担当）	・客に購買意欲が感じられず、店頭で盛り上がりがない。	
		スーパー（経営者）	・競合店の開店があり、チラシ合戦になっている。	
		スーパー（経営者）	・歳末商戦の売上が増加せず、客単価、売上ともに減少している。	
		コンビニ（経営者）	・周辺で同業や飲食店などの閉店が増加している。	
		コンビニ（エリア担当）	・客単価の低下が止まらないなか、客数も減少し始めており、悪いサイクルに入っている。	

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		
		コンビニ（エリア担当）	・地域内のコンビニ店舗数が飽和状態にあるにも関わらず、新規の出店予定がいくつかある。		
		コンビニ（店長）	・年末需要も年々減少してきている。		
		衣料品専門店（企画担当）	・購買意欲を改善させるようなヒット商品が見あたらない。冬物の動きも悪い。		
		家電量販店（経営者）	・ボーナスが減少しており、消費は伸びない。		
		家電量販店（従業員）	・買上げ点数の減少と平均単価の低下が続いている。		
		自動車備品販売店（経営者）	・消費者は商品の値段と価値に対してますますシビアになっている。衝動買いやついで買いをしないため、販売量、単価は横ばいか低下する。		
		住関連専門店（営業担当）	・需要と供給のバランスが崩れており、受注競争はさらに激しくなる。		
		その他専門店〔雑貨〕（店員）	・秋口まではまずまずであったが、年末商戦に入り昨年末との違いを感じる。客の様子から閉そく感が感じ取れる。春の商戦にも影響する。		
		高級レストラン（経営者）	・会社の新年会が減少している。		
		スナック（経営者）	・忘年会は昨年と比べて予想以上に減少している。		
		観光型ホテル（スタッフ）	・花見時期の予約が不調である。		
		都市型ホテル（従業員）	・予約が不調である。		
		都市型ホテル（スタッフ）	・宴会の団体当たりの人数は対前年比で20%ほど減少しており、来客数が減少している。		
		都市型ホテル（スタッフ）	・特に宿泊の予約状況が良くない。		
		旅行代理店（経営者）	・かつてないほど予約状況が悪くなっている。		
		旅行代理店（従業員）	・会社などの団体旅行が無くなるという客が多い。		
		通信会社（企画担当）	・繁忙期の年末でも盛り上がり欠けている。		
		ゴルフ場（経営者）	・予約状況は芳しくなく、近隣のゴルフ場でも前年を割り込む見込みである。		
		悪くなる		美容室（経営者）	・客の来店間隔が長くなっている。
				商店街（代表者）	・クリスマス、正月商戦が最低の状態で、今後の見通しは真っ暗である。
商店街（代表者）	・同業者は減少していくが、競合するスーパーが増加している。				
一般小売店〔酒〕（経営者）	・客の所得は横ばいでこの先増加する見通しが無いため、売上の減少はまぬがれない。				
百貨店（外商担当）	・客の所得が低下しており、販売額、販売数とも増加しない。				
家電量販店（店員）	・生活防衛のための買い控えとデフレ慣れとが複合してきている。				
高級レストラン（スタッフ）	・個人客を中心に週末、休日の客数は回復しつつあるが、法人客や平日の客数は一段と減少している。				
一般レストラン（経営者）	・繁忙期にも関わらずこれほど悪い状況である。				
タクシー運転手	・繁忙期の12月でさえ売上が低迷している。				
美容室（経営者）	・繁忙期の12月で来客数が良くない状態なので、この先も来客数は減少し売上は半減する。				
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（従業員）	・中国生産と国内生産のすみ分けがはっきりしてきており、国内で生産する製品関連にはそれなりに動きが出てきている。		
	変わらない	輸送用機械器具製造業（総務担当）	・受注数量はやや上向きに修正されつつある。		
		金属製品製造業（社員）	・仕事量は当面落ち込む。売上の減少により資金的にもやりくりが厳しい状態が続く。		
		一般機械器具製造業（販売担当）	・引き合い件数と受注件数に大きな変化はみられない。		
		電気機械器具製造業（従業員）	・客の関心は、新機種よりも現在使用中の機械のほうが高い。		
	やや悪くなる	輸送業（エリア担当）	・中小企業では個人の私的な資金を投入している状況である。		
		食料品製造業（企画担当）	・原材料の値上がり予想されるが、それを商品に転嫁できるほど個人消費は回復せず、企業収益を圧迫する。		
		パルプ・紙・紙加工品製造業（総務担当）	・現在の受注量は増加しているが、数か月先までの現状維持は難しい。		

分野	景気の先行き判断	業種・職種	景気の先行きに対する判断理由	
		輸送用機械器具製造業（経営者）	・国内の製造業は中国にどんどん食われており、現状を維持するので精一杯である。	
		輸送用機械器具製造業（工務担当）	・ライン負荷は、対前年度では増加しているが、前月と比較すると減少している。	
		輸送用機械器具製造業（経理担当）	・米国景気について悲観的にならざるをえない。	
		建設業（経営者）	・土地の動きが全くなく、銀行も貸し渋っている。	
		金融業（企画担当）	・建築、土木、設備、設計等の建設関連企業は案件が少なくなってきた。	
		広告代理店（制作担当）	・広告予算を現状より縮小させる客も出てきており、現状維持も厳しい状況である。	
		悪くなる	窯業・土石製品製造業（経営者）	・米国のイラク攻撃に関連して石油価格が上昇するなど、輸入原料のコスト高が予想される。
			非鉄金属製品製造業〔鋳物〕（経営企画）	・引き合いが減少してきており、価格の低下も進む。
			輸送業（エリア担当）	・1年で最も荷物量が増える12月でも、物量は減少している。
			経営コンサルタント	・土地の新規取得はまだ低調である。人口が少ないエリアでも地価下落が加速されている。
雇用 関連	良くなる やや良くなる	-	-	
		求人情報誌製作会社（企画担当）	・正社員求人数に変化はないが、アルバイト求人数は対前年比で増加がみられ始めている。派遣やアウトソーシング企業等への間接需要である。	
		新聞社〔求人広告〕（担当者）	・自動車や建設関連を中心に、パート、アルバイトの求人広告が徐々に増加しつつある。	
	変わらない	職業安定所（職員）	・地元の準大手ゼネコンの経営破たんによる失業増加が心配されたが、今のところ地域経済に大きな動揺もない。	
		求人情報誌製作会社（編集者）	・雑誌の求人件数はここ数か月ほぼ横ばいが続いている。企業の人事担当者を取材しても、採用のペース、スタンスに大きな変化はみられない。	
		新聞社〔求人広告〕（担当者）	・パート、アルバイトの求人は依然として低迷している。正社員の求人は自動車関連を中心に順調だが、専門職以外の求人は少ない。	
		職業安定所（所長）	・新規求人数は増加傾向にあるが、求職者数の減少は見込めない。	
	やや悪くなる	職業安定所（職員）	・産業を問わず人員整理が実施されている。45才以上の正社員を対象とした早期退職優遇制度に加え、30～45才のパートのリストログが目立っている。	
		職業安定所（管理部門担当）	・求人は卸売、小売、飲食店、サービス業、運輸、通信業の変動が激しく、雇用環境は安定せず横ばい状況が続く。	
		人材派遣会社（社員）	・小規模ではあるが人員整理、事業清算などがみられる。	
		アウトソーシング企業（エリア担当）	・専門職以外は買い手市場になっている。派遣料金の値上げはまったく認められず、派遣労働者の昇給ができない。	
	悪くなる	求人情報誌製作会社（編集者）	・ゲーム機の一部で減産を始めている。自動車も国内の需要が伸びない限り減産していく。	
		学校〔大学〕（就職担当）	・これまでは大企業の求人が減少しても元気な中小企業でカバーしてきたが、ここへきて中小企業の求人が減少してきている。	
		職業安定所（職員）	・自動車、自動車部品、造船などの製造業と、小売、レジャーなどの非製造業では来年の採用意欲もみられるが、それ以外の業界の採用者数は前年比で横ばいか減少の傾向である。	
			人材派遣会社（社員）	・先行き不透明から、派遣の契約期間を短くする動きがある。
職業安定所（職員）			・国の不良債権処理に伴い事業所倒産が増加し、雇用に伴う助成金も活用意欲のある企業は少ない。	

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	コンビニ（経営者）	・客単価、来客数ともにやや上向き状態にある。
	変わらない	商店街（代表者）	・個人消費にかかわる可処分所得の減少が税制面などで生じするため、今後とも消費の拡大は難しい。

分野	景気の先行き判断	業種・職種	景気の先行きに対する判断理由
		一般小売店〔鮮魚〕 (店長)	・来客数、売上ともになりにかなり上向きになっているが、客の奪い合いで客単価が上がらない。引き続きこのままの状態を推移する。
		百貨店(営業担当)	・全体的にファッション性の高いブランド品が多少動き始めた時期もあったが、民間ボーナスが支給された12月中旬以降、この動きがびたりと止まった。客は吟味に吟味を重ねて物色しても、結局は商品を買わないという厳しい状況が続く。
		百貨店(営業担当)	・これから冬物セールの時期に入るが、客の慎重な買物態度は変わらない。また、セールの時期が昨年より早くなり、同時に春物のプロパー商品の立ち上がりも早まるが、今必要とする物以外は買わないという客の態度に変化はない。
		スーパー(店長)	・来客数は増えつつあるが、買上点数は伸びないという状況が続いている。客は必要な物を必要な時だけ購入するため、来店頻度は高まるものの、客単価が伸びない状態が更に続く。
		コンビニ(エリア担当)	・来客数、買上点数の減少がまだまだ続く。
		家電量販店(店長)	・食器洗い機やIH(電磁誘導加熱)クッキングヒーターなど、新しい商品も登場しているが、それにも増して既存商品の落ち込みがひどい。
		乗用車販売店(経営者)	・ニューモデル車の発表の反応も期待したほど盛り上がっていない。
		乗用車販売店(経理担当)	・秋口に新型のRV車を販売したが、当社の中心車種である大型の高額車が最近の景気の影響を大きく受けて不振なため、前年実績のクリアに四苦八苦している。
		住関連専門店(店長)	・今月は来客数、売上ともに非常に悪いが、客は必要な商品については直前のぎりぎりの段階で購入しており、購買意欲はそれほど低下していない。
		一般レストラン(店長)	・年末から来店客の流れが明らかに変わり、外食の機会が減少している。客の非常に厳しい態度がこのまま続き、見通しは立たない。
		都市型ホテル(スタッフ)	・一般宴会と婚礼宴会は前年並みを見込んでいるが、観光客の減少と前年の2～3月にあった大型の団体利用が今年は見込めないことなどにより、宿泊部門とレストランの通常営業は前年を下回り、全体では減収となる見通しである。
住宅販売会社(従業員)	・非常に元気をなくしていた地域の産業でリストラの効果が上がり、また開発した新商品が好調であるなど、少し明るい兆しが出始めている。		
やや悪くなる		百貨店(営業担当)	・これからのバーゲンセールが終わった後、新春の商品についての目新しい商材やトレンドが全くみえないため、更に厳しい予測となる。
		スーパー(店長)	・生活防衛の意識は更に強くなり、買上点数も増えず、客単価は前年の水準にまで戻らない状態が続く。販売促進の費用と効果が連動しない状況が続く。
		スーパー(営業担当)	・客は適量のパックで必要最小限の量しか買わないため、一品単価は低下する。また、客はチラシを見ながら周囲の競合店などに買い回りをしたうえ、1円でも5円でも安く買おうとしている。
		家電量販店(経営者)	・パソコンの動きが一向に良くならない。それに伴いプリンターなどの周辺機器やソフトなどの関連商品も全く不振であり、先行きの見通しも厳しい。
		自動車備品販売店(従業員)	・消費者は本当に必要な物しか買わないという傾向が続く。
		その他専門店〔ガソリンスタンド〕(経営者)	・石油業界の過当競争と元売りの仕切り価格の格差が解消する兆しがみえない。
		高級レストラン(スタッフ)	・現在の予約状況から判断して厳しい。
		観光型旅館(スタッフ)	・前年に比べて予約の発生が遅くなっている。また、12月中旬の予約件数は前年に比べて悪化している。
		都市型ホテル(スタッフ)	・宴会部門の新年会予約状況は順調であるが、単価の低下や来客数の減少傾向に加え、レストランの予約状況は今一歩のため、売上の減少が予想される。
		タクシー運転手	・県庁が市の郊外に新築移転し、1月から業務を開始する。県庁職員及び関係者約4,500人が中心部から遠ざかるため、繁華街は戦々恐々としている。

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
	悪くなる	通信会社（営業担当）	・法人契約先から、経費削減のためにプランの見直し要求や解約依頼が目立っており、この動きは今後も続く。
		コンビニ（経営者）	・新しい県庁舎のお披露目オープンの際に周辺では大変な賑わいをみせたが、反対に中心部は一段と冷え込みが厳しい。
		コンビニ（経営者）	・客との話から、また当店や競合店の売上状況からみても、良くなる材料が全くない。
		スナック（経営者）	・来店客の勤務する製造業では「今後更に2、3割のコストダウンを図らなければならない」という話も聞かれ、先行き楽観できる見方はできない。
		テーマパーク（職員）	・旅行会社の先行きのツアー設定本数が前年に比べて少なく、達成率も悪い。企画担当者では前年同月比で2ケタ以上の落ち込みが予想されるなど募集状況も悪く、また個人客の予約も前年の6割程度にとどまっているという。
		設計事務所（職員）	・今までは提案案件や保留案件など将来受注につながる物件をそれなりに保有していたが、これらの予備軍がいよいよ途絶えてきたため、先の見通しが立たない。
		住宅販売会社（従業員）	・公務員関係者を除き、民間会社関係の住宅需要はほとんどなくなっている。
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）	・3、4か月先の受注が以前に比べて少し出始めた。
		電気機械器具製造業（経理担当）	・従来品の増産は一時的なものと思われるが、新製品の動きが徐々に活発になっている。
		不動産業（経営者）	・1、2月の受注契約が入り、また新たな仕事の情報依頼も出てきている。
	変わらない	繊維工業（経営者）	・相変わらず受注状況が読めず、非常に厳しい状態が続く。
		建設業（経営者）	・2、3月は年度末のため公共事業を中心としてそれなりに仕事は忙しくなるが、新年度の4月以降は公共事業が更に減少し、非常に厳しい状況がこのまま続く。
		輸送業（配車担当）	・荷物量及び料金ともに下げ止まりがなく、周囲に良い材料がみられない。
		通信業（営業担当）	・毎月の携帯電話の使用料は減少するが、カメラ付き携帯電話は好調な売行きを持続する。
		新聞販売店〔広告〕（従業員）	・スポーツ用品、衣料品、食料品など日常の身の回り品を扱っている大型店から小売店に至るまで、生き残り合戦が激化している。
		司法書士	・商業登記分野で新しい営業目的の追加などの相談を受けることが多くなったが、積極的な事業展開を新たに行うためというよりも本業が振るわないからという態度にみえる。
	やや悪くなる	食料品製造業（企画担当）	・当業界の中では上向きになる材料が見当たらない。販売価格も下げ止まり感がなく、この傾向は新年も続く。
		一般機械器具製造業（経営者）	・国内市場では10、11月に比べて引き合い件数が15%前後増加しているが、年末に正式受注が決まらず越年している最大の理由は金融の問題である。恐らくこれが今後大きく足を引っ張ることになる。
	悪くなる	電気機械器具製造業（経営者）	・販売価格の引下げ時期が前倒しにされ、また引下げ幅も更に拡大する。
建設業（総務担当）		・依然として低価格の見積りや入札がエスカレートしており、同業者間で体力の消耗が更に進む。	
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（社員）	・30～40歳の女性の一般派遣は好転しないが、60歳以上の高齢者の派遣に動きが出始めている。
		民間職業紹介機関（経営者）	・企業には新年度まで採用を手控える姿勢がみられ、発言も抑制気味である。
		学校〔大学〕（就職担当）	・各企業の求人は即戦力の中途採用にシフトしており、新卒者にとって厳しい雇用環境は当面変わらない。内定率は全体で前年比2ポイント低下しているが、特に女子学生は7ポイントの低下となり、非常に厳しい。
	やや悪くなる	職業安定所（職員）	・来年2、3月に大手企業を中心に雇用調整が行われるため、中高年者を中心に新規求職者の増加と滞留が懸念される。
職業安定所（職員）		・今月の求人数は伸びているが、条件のミスマッチから求職者が滞留傾向にあり、更にリストラによる離職者が増加しているため、雇用情勢は改善の気配すらみえない。	

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
	悪くなる	求人情報誌製作会社 (編集者)	・求人ニーズの高かった業種に陰りが出てきており、それに代わる業種もみられない。

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	乗用車販売店 (経営者)	・12月は景気の動向やボーナス等を総合判断し、客が慎重になっている。2、3月には買い気を押さえきれずに慎重さが緩和されて、少し景気が回復する。
		通信会社 (社員)	・県内のサービスエリア展開の加速やIP電話の導入など、来年はニュースが多く期待できる。 ・他事業者との差別化を図ることで、ユーザの選択に有利な状況を持ちやすい。
		観光名所 (経理担当)	・今月は、土日の天候不順の影響と、メディアで盛んに報じられたように多くの企業で賞与がカットされたためか、来客数が極端に落ちたものの、前月までは来客数だけは微増ではあるが伸びていたので、この減少分は持ち直す。今後、天候がよほど悪くなければ今月よりは良くなると思われる。
	変わらない	百貨店 (売場主任)	・1月のバーゲンセールで活気を取り戻すことは予想できるものの、その後は特に良くなる要素が見当たらない。
		百貨店 (売場主任)	・来客層に変化は感じられないが、買い控えはかなりみられる。この傾向は来夏のボーナスの増加など、生活に活気が出るきっかけがない限り続く。
		百貨店 (営業担当)	・現状は、宣伝よりもバーゲン企画を前倒しして売上を確保することにより、前年の数字は確保している。今後も、バーゲン企画強化で数字を確保するしか手段がない。
		百貨店 (売場担当)	・春物でなにか新アイテムが流行してヒット商品が出ればいいが、今のところその兆しがない。
		スーパー (経営者)	・やや悪い状態で、客は競合店やチラシなどを見て、少しでも良い物で安い物を求めて買い歩くという傾向は続く。
		コンビニ (エリア担当)	・既存店平均日販の前年比が少しは回復傾向にあるが、依然として前年を上回る状況にはなく、今後もあまり変わらない。
		家電量販店 (営業担当)	・例年、気候の変化に伴い商品の動きがあるが、今年は気候も安定せず売行き不安定な状態が続いている。今後、更に寒くなっても変わらない。
		家電量販店 (経理担当)	・商品別にみても良いのはテレビくらいで、パソコンの落ち込みをカバー出来る程でもない。しばらく悪い状況がこのまま続く。
		自動車備品販売店 (従業員)	・客の台所事情は相当厳しくなっているようで、購買意欲が高まる12月がこのような状況では、1月以降も売上は相当厳しい状況が続く。
		高級レストラン (支配人)	・他店舗においては目標値をクリアしているが、高級レストランは今後も敬遠される傾向が続く。
		一般レストラン (経営者)	・元々単価が高くない業態であるため、これ以上価格が下がりに続けることはない。
		都市型ホテル (スタッフ)	・単価を下げた宿泊、宴会プランを掲出しているが、予約数が伸びていない。特に高級ホテルは単価下落が大きく、ビジネスホテルの客層を取り込んでいる。前年の大型テーマパーク開業景気の反動も大きく、市内全般で開業前の年度よりも単価が下落している。
		旅行代理店 (店長)	・例年であれば、卒業旅行の問い合わせやパンフレットの持ち帰りが極端に増えてくるが、その動きが見えていない。
		タクシー運転手	・ホテル待機での乗車客、流し営業での客のいずれからも景気好転が感じられるような話がない。
		タクシー会社 (経営者)	・先行き不透明な部分があり、タクシーは真っ先に節約されることから、まだまだこのまま悪い状況が横ばいで続く。
		通信会社 (経営者)	・現在、携帯電話市場は新規加入者の増加を期待できず、買い換えの需要に向けての営業活動が主となりつつある。それとて、新たな商品価値をアピールできる商材次第であり、先が読みにくい状態である。
	美容室 (店長)	・現状は新規客の来店がなく非常に厳しい。新商品の予定はないが、2月、3月にキャンペーンを行い、何とか集客を図る。	

分野	景気の先行き判断	業種・職種	景気の先行きに対する判断理由
		その他サービス〔クリーニング〕（経営者）	・3月末頃から春シーズンの立ち上りとなるが、この時期の動向も気候に左右される要素が大きい読みにくい。それ以外では、前月と同様にセーター等定番品における繰り返し需要が中心の展開となるため、何か好材料がない限り厳しい状況は変わらない。
		住宅販売会社（従業員）	・来客数からはやや悪くなることも考えられるが、住宅取得資金贈与等の税制改正による効果があり、大幅な変化はない。
	やや悪くなる	商店街（代表者）	・1月のバーゲンセール開始が早いから、その後は息切れで厳しい結果が予想される。
		百貨店（売場主任）	・クリアランスが終わると来客数も減少し、2～3月にかけての春物の動きも予想以上に低迷が心配される。
		百貨店（売場主任）	・店頭では、昨年度同時多発テロの影響で海外旅行を差し控えた富裕層が、年初からGWにかけて海外旅行に出かけるという声をよく聞くため、その分の売上の減少が予想され、特に高級ブランド品にはマイナス要因となる。
		百貨店（企画担当）	・クリアランスセールを控えているものの、ファッションを中心にこれといった好調商材は見当たらない。今後ますます必要な商品しか買わないという傾向が加速する。
		スーパー（経営者）	・個人の日常生活面においては、今後も節約ムードが改善するとは思えない。同業他社も容量を落として1品単価を下げ、少しでも買いやすくするなど、1回当たりの買物金額を追求せず、来店頻度を高めることに重点を置いている。
		衣料品専門店（経営者）	・今年のバーゲンは平常時の売れ筋商品、ヒット商材が見当たらないため、どう売れるか分からないなど、今後も不安な状態が続く。
		衣料品専門店（店員）	・景気低迷の出口が見えないため、一番の客であるサラリーマン層の購買意欲は減退していく一方である。
		住関連専門店（経営者）	・飲食業界では価格下落が進行していることから、各飲食店の設備投資意欲は冷え切っており、今後も回復は見込めない。
		一般レストラン（スタッフ）	・来客数の動きは横ばいで推移してきたが、周辺でボーナスを支払った中小業者が少ないことから、これから3か月先は消費環境が厳しく、横ばいが維持できなくなる。
		観光型ホテル（経営者）	・1～3月の予約状況をみると、かつて見たこともない程の厳しい数字になっている。結果がどうなるか、背筋がゾッとするような先行予約状況である。
		都市型ホテル（スタッフ）	・ホテル業、特に大阪のホテル業にとって景気が良くなる要因が見当たらず、かえって悪くなる要因は増えている。具体的には先の予約の数字が前年と比較しても悪い状況が続いている。
		旅行代理店（営業担当）	・1月6日以降の予約状況が悪く、2月に少し持ち直すものの落ち込み分までカバーできていない。春需要の先行予約に期待するが、現在の客足からは望みは薄い。
		通信会社（経営者）	・具体的な大規模開発の要請案件がなく、通常時の開発単価も下げ圧力が大きくなっている。
		テーマパーク（職員）	・ホテルでの「クリスマスケーキ」や「おせち料理」の販売は好調に終わっている。一点主義的な面では景気は悪くないように感じられるが、総体的なレベルではまだまだ冷え込んでくる。
		ゴルフ場（経営者）	・今までは料金を下げたゴルフ場にはある程度来客数が増えていたが、現在では値下げ先でも現状維持の状態、全体では4%ほどの減少が続いているため、今後の見通しも暗い。
		美容室（経営者）	・現状は来客数の減少で非常に厳しいが、来年も景気が悪くなると多くの客が思っており、中には年金生活なので料金は安い方がいいという声もある。
	悪くなる	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。
		コンビニ（経営者）	・倒産が非常に多くなっている。店の近隣で被害を受ける会社も多く、緊縮ムードになっていく。
		乗用車販売店（営業担当）	・客のところに訪問し、乗換えを勧めるがあまりよい返事が得られないという状況が今後も続く。
		一般レストラン（経営者）	・季節的な要因もあるが、売上高は期待できない。1月から始まる周年記念のキャンペーンメニューに大いに期待している。
		都市型ホテル（副総支配人）	・宿泊、宴会とも予約状況は前年より厳しい状況が続いており、今後も期待できない。

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	・年明けに料金設定を一段と安く申請する会社が数社あり、今後一層厳しくなってくる。
		競輪場（職員）	・1月は1～3日の開催で売上が期待できるが、2～3月は来客数の減少が予想され、売上も減少する。
		その他住宅〔展示場〕（従業員）	・根強かった持家意識が微妙に変化してきている。リフォームの平均単価が750万という数字からも分かるように、大規模リフォームをする傾向が強くなってきている。今後、家を買うという動きは期待できない。
企業 動向 関連	良くなる		
	やや良くなる	電気機械器具製造業（経営者）	・自社の水処理分野は安定しており、半導体液晶分野は日本の元気がないだけで東アジアでは活気が出てきている。その影響が日本の中小企業に良い影響を与え、少しは今より良くなる。
		電気機械器具製造業（企画担当）	・2～3月完工のマンションが多く、住宅関連の当社としては、受注、納品の増加が見込まれる。ただし、価格は依然厳しい。
	変わらない	一般機械器具製造業（経営者）	・少し荷動きが出てきたように思われるが、先行きの不透明さは変わらない。
		一般機械器具製造業（経営者）	・客も生き残りのための設備投資は必ず行わなければならない状況にあるため、需要はこれまでと同様に推移する。
		電気機械器具製造業（経営者）	・従来の工業製品は価格が更に下落する。特に中国で作られる装置に関しては、コスト的に厳しい。付加価値のある製品を出し続けなければ何とか乗り切っていける。
		建設業（経営者）	・住宅の売行きがかなり悪く、チラシ等での集客が悪すぎる。今後2～3か月先も、今の状況は変わらない。
		金融業（支店長）	・新規受注等はあるが、まだ方向が判明していない。来期の動きの中では見込みとして期待している。
		その他非製造業〔民間放送〕（従業員）	・営業部では、スポット市況は来年も相変わらず冷え込み感があると読んでいる。
		やや悪くなる	食料品製造業（従業員）
		繊維工業（経営者）	・現在の小売会社同士の値下げ競争の状況は、なかなか変わらない。
		一般機械器具製造業（経営者）	・今後得意先の在庫調整が行われる模様である。
		輸送用機械器具製造業（経営者）	・引き合いの質、量ともに低調である。補修、点検程度の引き合いしかない。今後も期待ができない。
		建設業（経営者）	・公共工事は先細りの状況にあり、民間関係工事も今後急激な景気回復は予想しにくい。さらに景気が回復してから設備投資の計画が企画されるため、建設業は景気回復がワンテンポ遅れる傾向にあり、早期回復は期待できない。
		建設業（社員）	・不動産売買において建物の新築を伴う更地取引が少なく、建物付土地を購入し、建物を利用する企業が増えているなど、今後も建築需要は引き続き低調である。
		不動産業（経営者）	・2、3月はテナントの入れ替わり時期であるが、問い合わせ状況から判断して、空室率はさらに増加する。
		経営コンサルタント	・2、3か月先までの受注は完了しているが、その数量は良くない。
	悪くなる	不動産業（営業担当）	・来年も倒産件数の増加にともない、不動産の任意売却、競売による売却物件が増加し、なお一層不動産の価格は下落する。
雇用 関連	良くなる	-	-
	やや良くなる	-	-
	変わらない	人材派遣会社（経営者）	・現状での求人依頼はすべて短期で、年度末の仕事が主流を占めている。4月からの仕事については全く不透明である。しかも、価格については前年度を下回っている。さらに一般派遣については、数社から相見積もりを取る状況で競争は厳しくなっており、金額的にも厳しくなっている。この状況は来年度以降も続くと予想される。
	人材派遣会社（社員）	・派遣先で客から来年度の需要見込みは大変厳しいという声をよく聞く。社員のリストラに加え、現在の発注内容からも、専門性の高い人材、即戦力となる人材以外は需要が低迷するという傾向が顕著である。	

分野	景気の先行き判断	業種・職種	景気の先行きに対する判断理由
		求人情報誌製作会社（編集者）	・有能な人材の少人数採用はこれからも続くが、現場作業やサービス業などはアルバイト、パート採用で乗り切れるため、社員採用は今後も減少する。新卒は定期採用が消えて通年採用となり、既卒者や中途採用も紹介、派遣、請負も含め、必要な時に必要な人数を採用する企業が増える。
		新聞社〔求人広告〕（担当者）	・求人広告はインターネットやチラシなど新たな媒体が出現しており、少ない求人広告を取り合うなど、今後も激しい競争が続く。
		職業安定所（職員）	・雇用環境面での有効求人倍率は、横ばいからやや改善傾向にはあるものの、労働条件等を比較した場合、内容的にはやや悪化しており、雇用環境面の改善には至らない。
		職業安定所（職員）	・就職件数が若干減少しており、求人倍率の上昇は反映されていない。12月に大手企業より管内で約80名の離職があり、求職者数も増加見込みで、就職率の回復は依然として見込めない。
		学校〔大学〕（就職担当）	・現3年生を対象にした企業セミナーを、2003年の2～3月にかけて開催する企業が多くなっているが、セミナー開催にかかる予算の削減のため、開催地域と回数を限定している企業が増加している。
	やや悪くなる	新聞社〔求人広告〕（担当者）	・現状では改善される材料が見当たらない。新聞広告の内容も、その職種、表現などについて工夫しているが、効果が出るのはしばらく先となる。
		職業安定所（職員）	・同じ労働市場圏の複数の大手企業がリストラを実行し、新規求職者が増加するため、新規求人倍率の下落が見込まれる。
		職業安定所（職員）	・製造業を中心に、事業所においては、まだまだ人材過剰感が強い。
	悪くなる	新聞社〔求人広告〕（担当者）	・これまで広告件数の多かったビルメンテナンスや清掃、警備、飲食関係の会社が、広告コスト削減のため職安などにシフトし始めた。見通しは厳しい。

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	住関連専門店（営業担当）	・春に向けて売出し企画のガイドラインが出されており、集客力が上向きに転じ、売上の増大にもつながる。
		通信会社（総務担当）	・販売態勢の強化と付加サービスの充実により、加入増が見込まれる。
		テーマパーク（広報担当）	・近県からの大型団体の動きがあり、多少の来客が見込める。
	変わらない	一般小売店〔印章〕（営業担当）	・駅前周辺は非常に活気がなく、このような状況は今後も続く。
		百貨店（総務担当）	・来客数は伸びているが、婦人衣料、服飾が良くなり、全体としてほぼ前年並みである。
		百貨店（営業担当）	・最低限の生活必需品の買い換えは予想されるが、おしゃれ雑貨は買い置きで間に合わせる傾向が定着している。
		百貨店（営業担当）	・他の百貨店の動きもなく、客の購買意欲が喚起されていない。
		百貨店（売場担当）	・春物の実売期になる月であるが、ファッション業界の中で目を引くトレンドが出ていない。 ・客は買いたい物だけしか買わない傾向にあり、目も肥えて安くて良い物を見極めている。
		百貨店（営業企画担当）	・平日の来客数が極端に少なく、客は必要としていない物は買わない。
		スーパー（店長）	・急な寒さのためミセス物のコート類のみ動きが良い。 ・客の安価な商品の買い回り傾向が依然として続く。 ・競合店との価格競争が続く。
		スーパー（総務担当）	・売上が上向きの店舗と、例年割れの店舗との間にばらつきがあり、しばらくこの状態が続く。
	コンビニ（エリア担当）	・客にとって価値ある商品は値段が高くても購入するが、その他には無関心である。客主導で商品が動いているため、誘いかけでも無視され、こちらの思うように商品が売れず、売上も伸びない。	
	衣料品専門店（店長）	・10月、11月に購入の前倒し傾向があり、3か月後に客の購買意欲や来客数が好転する見込みがない。	

分野	景気の先行き判断	業種・職種	景気の先行きに対する判断理由		
		衣料品専門店（地域ブロック長）	・客の低価格志向が変わらず、単価は下がっており回復の兆しがみえない。		
		家電量販店（店長）	・良くなっている状況が変わらないため、全体的には変わらない。傾向としてはパソコンが少しずつ良くなりつつあり、テレビ関係は大型を中心に単価が上がっている。全体的に売上がやや右肩上がりです。少しずつ改善している。		
		乗用車販売店（総務担当）	・例年に比べて冬のボーナスが少なくなっており、今後も買い控えが続き、小型車だけの商売となる。		
		乗用車販売店（所長）	・客が新車に買い換えるサイクルが伸びる傾向がずっと続いており、このような状況は改善されない。		
		乗用車販売店（総務担当）	・車などの単価の高い買物は今後も控ええられる。		
		その他専門店〔書籍〕（店員）	・書籍の販売は落ち込んでおり、例年に比べて有力な新刊等もなく、息切れの状態が続いているため、この状態が当分続く。		
		高級レストラン（スタッフ）	・正月以降の予約がそれほど伸びず、例年と変わらない状況が続いている。		
		一般レストラン（営業担当）	・客単価や、来客数の下げ幅が落ち着き、底を打った状態になりつつある。		
		通信会社（広報担当）	・新規契約も鈍化傾向にあり、大きな変化は見込めない。		
		住宅販売会社（従業員）	・客の来場数の低迷により受注が伸び悩んでおり、受注金額も低くなっている。		
		住宅販売会社（経理担当）	・新規発売物件の予定がなく、既存物件の販売だけでは契約数の増加は期待できず、一方で値引き要請も強まるので、売上が伸び悩む。		
		やや悪くなる		百貨店（営業担当）	・来客数が非常に減っており、販売量も落ちている。ビジネス関連商品で厳しい状況が続いており、今後も更に悪くなる。
				スーパー（店長）	・競合各社のディスカウントが激しくなり、営業時間の延長等もみられるため、売上が低迷する。
スーパー（店員）	・売上を維持するために、粗利益を落としている状態である。客は良い物と悪い物とを選別しながら買っている。				
家電量販店（副店長）	・絶対に必要と感じる物しか購入しないという傾向がますます強くなっており、衝動買いなどはほとんどない。				
家電量販店（予算担当）	・パソコンの落ち込みが厳しく、回復の見込みがない。				
一般レストラン（店長）	・例年度に比べて来客数、予約数が減っている。				
都市型ホテル（経営者）	・客室収入は比較的安定しているが、料理、飲み物の収入が減っている。ランチ、夕食タイムの来客数が月を追って減少し、レストラン収入も低下している。 ・婚礼件数は確保しているものの、小規模化している。				
旅行代理店（経営者）	・予約状況が悪く例年の2～3割の低下である。これから新たな予約が入るかどうかも不透明である。				
タクシー運転手	・タクシーを利用するのにも必要最小限となり、客は確実に減っていく。また、タクシードライバーへの転職が非常に多くなり、互いに客の引っ張り合いで厳しい状況となる。				
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、客の反応もより厳しいままである。				
ゴルフ場（従業員）	・安いところに行き、しかも回数もなるべく減らそうとする傾向がある。				
悪くなる		商店街（代表者）	・歳暮シーズンを過ぎると、来客数が非常に少なくなり、家庭用品や自家消費の物しか出なくなり、売上も減少していく。		
		乗用車販売店（営業担当）	・この秋から新車を何台か発表し、既存客の買い換えはそこそこ出ているものの、新規客の新車に対する興味はあまり湧いていないため、このままいくと来客数はどんどん減っていく。		
		タクシー運転手	・新年会もほとんどない会社が増えており、この傾向が続いて段々状況が悪くなっていく。		
企業動向関連	良くなる	-	-		
	やや良くなる	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。また他の製品についても全体的に回復基調となっている。本格的な回復であると断言できない状況ではあるものの、底の状態は脱した模様である。		

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
		一般機械器具製造業（経営企画担当）	・ユーザーの購入意欲は、依然厳しい状況ではあるが、各卸、販売店の企業体質の強化が進んだようであり、各社とも一時期に比べれば少し周りを見る余裕が出てきており、回復基調にある。
		輸送用機械器具製造業（経理担当）	・新たな大型新製品群の2プロジェクトが進行中であり、量産前の準備で関係部門の動きが激しくなる。
	変わらない	窯業・土石製品製造業（総務経理担当）	・第4四半期に大口需要先でかなりの高水準の生産が見込まれる。
		金属製品製造業（総務担当）	・現在の受注状況から判断すると、2、3か月先も今月と同じくらいの売上が見込まれる。
		金融業（営業担当）	・底の状況は年度替わりまで変わらない。 ・大企業の取引先見直しが進んだことにより、生き残った企業から今後の受注の見通しについて明るい話も出てきているものの、受注価格は厳しく、利益確保に窮々の状態である。実際に受注するのは3月前後になるとの話が出てきている。
	やや悪くなる	食料品製造業（総務担当）	・今はピークの時期であるが、例年に比べて売上が減少し生産量が低下していることから、先行き不安がある。
		食料品製造業（総務担当）	・12月はかまぼこ業界でも最盛期であるため、本来なら売上が大きく伸びるはずであるが、今年はお歳暮の注文も若干落ち込んでいるため、今後も需要の落ち込みが更に続く。
		鉄鋼業（総務担当）	・堅調に推移してきた工具鋼など全産業向けの特種鋼の動きが横ばいを続けている一方で、油が値上がりしてコスト高になってきているため景気は悪くなっていく。
		鉄鋼業（広報担当）	・国内は自動車のみが好調であり、その他はおおむね横ばい、もしくは低迷継続の状況にある。 ・輸出は米国での自動車販売に減速感がみえ始め、アジアでも在庫感の懸念が出てきており、先行き不透明感が強まっている。
		悪くなる	コピーサービス業（管理担当）
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）	・人材派遣需要は事務職がやや低下傾向にあるものの、全体としては年末の需要は堅調に推移している。 ・良いサービスを提供する会社は十分に生き残って行けるが、そうでなければ淘汰され、プラスマイナスが相殺されるため、全体ではあまり変化がない。
		職業安定所（職員）	・今後も製造業を中心に小規模ながら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）	・月間有効求職者数は、24か月連続で対前年同月比増加が続いているが、増加率に鈍化傾向がみられ、求人倍率も安定してきている。
やや悪くなる	職業安定所（職員）	・建設業では小売業の減少から、事業の縮小、廃止等の動きがみられている。 ・新規求人は派遣、請負の求人が多くみられ、従来の一般常用の求人はほぼ横ばい、または減少傾向にある。	
	職業安定所（職員）	・事業所閉鎖に伴う求職者の増加が予想される。	
	民間職業紹介機関（職員）	・採用企業の求人像がより狭小になる一方で、求職者自身も「やりたいこと」へのこだわりが顕著になってきており、今後もなかなかその溝を埋めづらく、ミスマッチの原因となつて、需給バランスが芳しくない状態が続く。	
	民間職業紹介機関（職員） 学校[大学]（就職担当）	・正社員の求人条件が高すぎて、求人はかなりあっても正社員として採用される人数が少ない。 ・雇用の減少に伴い、求人数も減少傾向にあり、今後急速な回復を見込むことができない。	
	悪くなる		

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	百貨店（売場主任）	・12月25日にライバル店である大手百貨店が閉店し、当地の百貨店は、当百貨店だけになった。その点で客の百貨店に対するニーズは、当百貨店に集中すると考えている。

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	商店街（代表者）	・中心街にあった大手百貨店が閉店し、今後その影響がホデーブローのように出てくると感じている。例年12月の来街者数は、平日でも賑わいがあるが、今年は土日の来街者数を見ても少なく、この傾向は今後もまだしばらくは続くと思う。
		スーパー（企画担当）	・商品の値打ちに納得すると購入するが、衝動買いは少なくなっており、慎重な購買姿勢は変わっていない。
		スーパー（営業担当）	・売上は、対前年比で増加しているが、これは営業時間が3時間延びたことによるものであり、今後営業時間が延びた状況が続くとすれば次の3か月以降、更に売上が増加するとは考えにくい。
		コンビニ（店長）	・月々で多少の増減はあるが、今年1年間の売上は、前年並みで推移して来た。今後も、しばらくはいい状態にならず、この流れが続くと感じている。
		家電量販店（店長）	・客が下見に非常に時間をかけている。単価も下落しており、先行きは非常に不透明である。
		乗用車販売店（従業員）	・3か月先は、一般企業の決算期であり、決算需要の増加分で、景気の落ち込み分を埋める程度。景気が上昇する要素がない。
		乗用車販売店（営業担当）	・10月、12月は新商品の発売により、当初、売上は増加すると見込んでいたが、前年を下回る実績であった。そのため、今後、良くなる見込みは少ないと感じている。
		タクシー運転手	・例年12月は、平日でも客が出ていたが、今年は週末しか客がいない。この客の動向からみて、3か月先も変化がないと感じる。
		設計事務所（所長）	・分譲宅地の販売が不振である。
		住宅販売会社（従業員）	・中長期の受注量が増加していないため、3か月先の状況も変化はないと思う。
	やや悪くなる	一般小売店〔菓子〕（販売担当）	・来客数は対前年比で大きく減少しており、回復の兆しが見えてこない。
		百貨店（営業担当）	・歳暮商戦は2%程度の減少に留まり、当初予想を上回った。しかしクリスマス商戦は単価の低下が見られ、12月の売上単価の低下要因となった。大口売上は対前年比を維持したが、時計、宝飾、ブランド品の購入単価が低下している。客の動向も歳暮の買い物が終わると、他の売り場に立ち寄らずに帰るなど、目的買いの状態が続いている。
		スーパー（店長）	・単価は前年を上回っているため、下げ止まりの感が見られるが、売上、来客数は前年を1～2ポイント下回っている。また、客の動向にポイント制の与える影響が高くなっている。
		都市型ホテル（経営者）	・単価の下落が予想以上であり、2、3か月で回復するのは困難で、更に悪くなることが予想される。
		タクシー運転手	・12月は忘年会シーズンで、中旬から人は出ていたが、例年に比べて人の出が少ない。2、3か月先もプラス材料がなく、一段と厳しさが増すと感じている。
		その他住宅〔不動産〕（経営者）	・思い切って安くしないと売れない状況が、しばらく続くと考えられ、景気の先行きはやや悪くなると感じる。
	悪くなる	一般小売店〔生花〕（経営者）	・例年1月、2月、3月は年間でも一番売上の少ない時期であるのに加え、この景気を考えれば売上は落ち込むと心配している。売れないので在庫が持てず、必要なときには品物がないという悪循環が続いている。
		スーパー（店長）	・過去最大の前年割れであった11月を抜いて12月が過去最低となった。この状況は、時系列的に、徐々に進行している。
企業動向関連	良くなる	-	-
	やや良くなる	家具製造業（経営者）	・新規の大型受注により売上が増加する。
	変わらない	繊維工業（経営者）	・デフレの中で、物が売れないために価格は更に低下している。新しい取り組みを行っており、これにより新しい動きも出てきているが、一挙に市況が回復するまでにはならない。
		パルプ・紙・紙加工品製造業（経営者）	・東南アジアからの輸入の増加等で価格が下落し、思うように回復しない。しかし、回復しなければ、売上也増加しないし、利益もでない状況である。
		化学工業（営業担当）	・需要の減少傾向が続いている。また、価格の下落に歯止めがかからず、明るい兆しが見えてこない。
建設業（経営者）	・来年の受注量の見通しが立てられない。		

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
		通信業（支店長）	・12月は年末商戦により1年で最も商品が売れる時期であるが、客の購買意欲はあまりない。景気は既に底を打っているという感じがあり、今後もこの状況が続く。
		金融業（融資担当）	・県下の主要産業ある建設、土木の受注量が引き続き、厳しい状況にある。
	やや悪くなる	一般機械器具製造業（経理担当）	・現在、クレーンの稼働率は、例年並みであるが、金融機関の動向を注視しているユーザーもあり、設備投資は減退していくものと思われる。
		電気機械器具製造業（経営者）	・3月の年度末の先が見えない。例年、この時期は見積り等の依頼があるが、新しい仕事の依頼がない状況が続いている。大規模物件の見積り依頼もなく、今後もやや悪化すると感じている。
		輸送業（支店長）	・荷主企業の販売不振と経費削減がもう一段進み、受注量が少なくなる見込みである。
		不動産業（経営者）	・アパートやマンションの賃貸契約が非常に悪化しており、更に家賃を下げてても客が入らない状況が続いている。
		公認会計士	・製造、建設、サービス、小売業とも減収・減益が続いており、資金繰りも思うように調達できない状況である。先行きも金融機関の不良債権処理の加速に非常に不安感を抱えており、現在より景気が後退すると感じている。
悪くなる	-	-	
雇用 関連	良くなる	-	-
	やや良くなる	-	-
	変わらない	職業安定所（職員）	・製造業において回復の見通しが見られず、求職者の増加傾向が収まらない。
	やや悪くなる	人材派遣会社（支店長）	・人材派遣の依頼数が減ってきている。
		職業安定所（職員）	・パートを含む有効求人倍率は0.56倍と対前月比で0.03ポイント改善した。これは、新規求職者と有効求職者の若干の減少が要因である。しかし、求人数の減少に歯止めがかからない状況であり、雇用環境の一層の悪化が懸念される。
		学校〔大学〕（就職担当）	・内定の動向が極めて低調である上に、賃金の抑制、離職率の増大等、不安材料が極めて多く、需要は低下している。
		人材派遣会社（支店長）	・長期派遣の依頼があった案件も、まずは、1か月、あるいは3か月の短期派遣の依頼に変更している。また、以前の契約更改は6か月更新であったのが3か月更新、あるいは1か月更新に変わってきており、企業側が経済環境に柔軟な対応をしようとの表れである。また、値下げ要求が依然多く、特にOAを含む事務関係では価格の低下傾向が見られる。

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）	・売上は横ばいであるが、来客数の動きもあり活気がある。
	やや良くなる	百貨店（営業担当）	・競合店の開業効果も一巡し、客が戻る。
		乗用車販売店（管理担当）	・1～3月は一番の需要期で客の動きも活発になる。特に2、3月には潜在的な需要があるとみている。
		一般レストラン（経営者）	・歓送迎会などで多少動きが出てくるので、ゴールデンウィークまでは順調に行く。
		通信会社（企画担当）	・新入生、新入社員を対象とした新たなサービスを開始する予定なので良くなる。
	変わらない	商店街（代表者）	・高齢者は、衣料品や生活品の購入に負担がかかっているようで節約ムードがあるが、旅行には積極的に出ている。
		商店街（代表者）	・ボーナスが下がったといいながら一応蓄えをもっているが、買い物に対して非常に慎重で、これ以上の伸びは期待できない。
		商店街（組合職員）	・ボーナスカットの話をよく聞く。生活にますますゆとりがなくなり、販売意欲もなくなってくる。
		スーパー（店長）	・来客数は増えているが、客単価が30～40円落ちている状態が続いている。
		スーパー（総務担当）	・ここ数か月衣料品の伸び悩みが目立つ。単価も下がっているため、来客数は前年並みでも売上は回復できそうにない。

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
		コンビニ（エリア担当）	・商品単価の高いコンビニの利用頻度は減少している。これからはスーパー同様、安価な目玉商品を出してキャンペーンを行い、魅力ある店舗展開を行う必要がある。また、手づくり感のある商品、手間のかかる弁当の開発が必要である。
		コンビニ（店長）	・現時点が底と思うくらい客の動きが悪いが、来客数は多くなっている。ただ単価の動きが読めない。
		家電量販店（店員）	・パソコンは1月中旬に各社新製品が出るが、買い替えなどの需要が伸びる要素が見当たらない。また、以前と比べて新商品の魅力がなくなってきた。
		乗用車販売店（販売担当）	・新車効果は長続きしなくなっており、伸びが期待できない。
		その他専門店〔医薬品〕（従業員）	・出店競争、価格競争はますます激しくなっており、今の状態は変わらない。
		その他専門店〔ガソリンスタンド〕（統括）	・ボーナス支給は過去最悪の状況で、客は特売品しか購入しなくなっている。
		旅行代理店（従業員）	・出発間際の予約が多く、2、3か月先の予約だけをみると先が読めないが、春休みの客に若干期待できる。
		旅行代理店（従業員）	・今が商品の底値だと思うからこれ以上悪くなることもないが、上がることもない。
		タクシー運転手	・年度末といっても今の状態でいくと、よほど人を引き付ける何かがないと人の動きはそう変わらない。
		通信会社（業務担当）	・2～3月にかけて卒業シーズンで新規需要も増えるが、買い替え需要やカメラ付き携帯電話の売行きも今の勢いからは徐々に落ち着いてくる。
		観光名所（職員）	・観光は好調を維持していると言われるが、何をもってそう言われるのかわからない。数字が落ちていて、今後も良い材料が見当たらない。ゴルフ場も、ゴルフ人口が少なくなっているうえに、回数を減らしている客が多い。
		競輪場（職員）	・売上自体は変化がないが、新しいルールなどを導入した効果で客は確実に増えている。しかし、単価が下がっている。
		美容室（経営者）	・年末が良くなかったのであまり変わらない。あまり上昇するような気配がないので、新しい需要喚起策を考えたい。
		美容室（店長）	・結婚式や卒業、入学のシーズンではあるが、大きな変化は見込めない。
		設計事務所（所長）	・景気が良くなる目新しい材料もなく、このままの状態が来年も続く。
		住宅販売会社（従業員）	・公務員の客は問題ないが、一般の会社員、自営業の客は予算的にも厳しく、契約まで合意するのが難しくなっている。
	やや悪くなる	商店街（代表者）	・成人式とか初釜、結婚式等の出来事があれば、やむなく買い物をするが、極力お金を使わない風潮が強くなっている。
		百貨店（営業担当）	・これまで売上を伸ばしていたクレジットが94%、外商も同様で購買意欲の減少が顕著に見られる。
		百貨店（営業担当）	・客単価の減、来客数の減、高額品が売れないといった大変厳しい状態で、2、3月の決算を迎える時期になると、その傾向にさらに拍車がかかる。
		百貨店（営業担当）	・周辺企業の賃金カットや市内の複合商業ビルが2月で閉店するというので、来街者がますます少なくなる。
		百貨店（営業担当）	・1月前半のクリアランス商戦に集中するぶん、1月後半以降はかなり冷え込んでくる。
		百貨店（売場担当）	・これまで堅調だった衣料品売場は、他のデパートにしても人が入っておらず、これまでになかった厳しい状態が続く。
		スーパー（総務担当）	・不況感が増して、客の購買意欲が減少し、貯蓄性向が強まる。
		スーパー（経理担当）	・デフレ基調での単価減に加えて、競合店対策等で客単価減に拍車がかかる。
		コンビニ（経営者）	・自分の身の回りにもリストラに合い、賃金カットされた人がいる。また、若い人の就職がない状況ではこれから先も悪くなる。
		コンビニ（エリア担当）	・バレンタインデー、ホワイトデーと続くが、期待できない。
		コンビニ（販売促進担当）	・ボーナスが出なかったり、カットされたところでも、せめてクリスマスや年末年始くらいはぜいたくしようという人が多かった。その分、今後は財布のひもを締めるようになる。
		家電量販店（企画担当）	・家電業界は買い替えが主流であるが、買い替え需要が弱い。また、単価が低くなっており、客数が前年を上回っても売上高は下回っている。この状態がしばらく続く。

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
		その他専門店〔書籍〕(店長)	・周辺の支社、支店、出張所、営業所等出先の機関が規模縮小あるいは撤退している。
		その他専門店〔ガソリンスタンド〕(統括)	・燃費の向上や新エネルギーの登場によって需要が減っている。1リッター10キロしか走らなかつた車が今は20キロ走るようになっている。また、車検等の付加価値商品の販売に関しても今後はガソリンスタンドでの需要は減っていく。
		高級レストラン(スタッフ)	・底打ちかと思っていたが、だんだん悪くなっている。
		一般レストラン(スタッフ)	・近所の店の閉店等も続いており、良くなる感じはない。
		タクシー運転手	・年が変わると昼も夜も人の動きが少なく、売上が伸びない。
		テーマパーク(職員)	・1月から3月半ばまで集客に対する明るい材料がない。
		ゴルフ場(支配人)	・経済界では来春の給料ダウンを検討しているようで、そうなると売上がさらに悪くなる。
		ゴルフ場(従業員)	・来年も現段階の予約を見る限り、前年割れが予想がされる数字となっていて、入場者数が伸びない。客単価を下げるなどいろいろな手を打っているが伸びていない。
		美容室(経営者)	・卒業式シーズンには、年末ほどの期待はできない。
		設計事務所(所長)	・年度内は手持ちの工事をつなげるが、4月以降の目途が立っていない。まわりの他の業者も同様である。
		設計事務所(職員)	・新築計画が契約までなかなかたどり着けない。
		住宅販売会社(従業員)	・住宅建設に関して客が動くような政策、金利の動き等が今のところ見えていないのでまだまだ厳しくなる。
		悪くなる	商店街(代表者)
	百貨店(売場主任)	・ボーナス不支給やカットの問題に加え、春の賃金アップの見込みは非常に薄そうで、消費マインドはさらに冷え込む。	
	百貨店(販売促進担当)	・経済が先行き不透明であることに加え、消費税アップという話が出ている中では消費がどんどん低迷するという話が出ている中では消費がどんどん低迷する。	
	スーパー(店長)	・非常に低い価格を示しても客の反応がパッとしない。従来だったら充分集客できるという価格でも反応が鈍い。	
	衣料品専門店(経理担当)	・12月は少しは活気づくかと思ったが11月に比べても悪くなっており、年が明けたらさらに悪くなる。	
	高級レストラン(経営者)	・統一地方選が4月に控えており、その時期は選挙運動のため、議員やまわりの人たちも含めて料亭に客が来なくなる。特に自分の店は社用族が多いので、その傾向が顕著になる。	
	高級レストラン(経営者)	・12月の売上を見ると忘年会の客以外、会社の交際費での需要がまったくなく、今後も回復しそうにない。	
高級レストラン(専務)	・年末の客の様子を見ていると、景気が悪いと我慢していたのを年末になってやけくそで一気に使っているようだった。年が明けたら財布のひもを引き締めることになり、また不景気になる。		
スナック(経営者)	・以前は客と仕事の話で盛り上がったが、今は自分が解雇されるのではないかと、異動になるのではないかとといった将来の不安の話になっていて、顔が暗い。そんな状況ではスナックに飲みに行く余裕はない。		
理容室(経営者)	・12月で前年比約20%落ちるようでは、2、3か月先に良くなるとは思えない。		
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)	・一部の取引先でここ2、3か月受注が回復していたので少しは良くなる。
	変わらない	広告代理店(従業員)	・新規出店の影響で、広告の伸びはしばらく続く。
		金属製品製造業(企画担当)	・大型の案件が少ないので小さな案件でも追わなければならない状況がずっと続くという、非効率な状態が続く。
		電気機械器具製造業(経営者)	・コストダウンなどの発注元の無茶な要求に対応しなければいけないので、どんなに良くても現状維持が限界である。
		輸送業(従業員)	・年末の反動で客も冷静になり、通常の商品ではなく付加価値のあるもの、本当に良い物、安い物だけを買うことになり、物を作れば売れるといった状況ではなくなる。
		輸送業(総務担当)	・季節商品を除けば非常に安定した感じで荷動きしており、この状態がしばらく続く。
	広告代理店(従業員)	・最近、折り込みチラシの受注量が悪いまま続いている。この先増える見込みもない。	
やや悪くなる	農林水産業(経営者)	・国産志向の高まりがいつまで続くかがポイントだが、12月に比べると落ち込む。	

分野	景気の先行き判断	業種・職種	景気の先行きに対する判断理由	
		農林水産業（従業者）	・安全性が騒がれているものの、不況の中で低価格品へシフトしている。牛肉、豚肉の安い方へ売れ筋が移っている。	
		一般機械器具製造業（経営者）	・受注量は増えているが、基幹となる取引先の見通しが立たない。	
		輸送用機械器具製造業（営業担当）	・外国での生産が増加しているため、国内での生産量が減少する。	
		建設業（総務担当）	・2、3か月先には手持ち工事が完成する。新規案件はあるが、着工未定である。また、資金繰りの悪化が心配である。受注産業型の建設業は今後ますます厳しくなる。	
悪くなる		金融業（調査担当）	・決算期を控え、資金繰りの悪化が顕著である。	
		経営コンサルタント	・正月景気がしばらく続くが、2～3か月後にはそれも終わり、また沈滞する。	
		食料品製造業（専務）	・取引先のデパートやスーパー等、どこで聞いても景気が悪いという。物が動かないし、買い控えて景気は回復しない。	
		不動産業（従業員）	・業績回復のめどがたたない取引先が多い。	
		経営コンサルタント	・酒類業界の大手が2件倒産した。今後は、もっと売行きが悪くなってさらに倒産が予想される。消費者自身の買い控えもあって景気はさらに冷え込む。	
		その他サービス業〔物産リース〕（従業員）	・金融機関の人と話していると、年明けに都市銀行に対する特別検査で厳しい査定が出て、いよいよ不良債権の整理が本格化し、景気の足を引っ張るであろうと意見が一致しており、確実に悪化する。	
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）	・例年2、3月は求人件数が持ち直す。年間を通じて一番活発な時期に入るが、消費の伸び悩みがどのように各企業に影響を与えるかが気になる。	
	変わらない		求人情報誌製作会社（総務担当）	・良くなる企業と悪くなる企業の勝ち負けがはっきりする。そのため良くなる企業がある一方で、倒産件数も増える。
			職業安定所（職員）	・大手造船所において2隻の客船の建造が進められることとなったため、多数の雇用増が見込める。また、誘致企業が管内に設置され、求人が見込める。
			職業安定所（職員）	・サービス業の求人は増加傾向にあるが、製造業、特に縫製業、電子機器、機械機器の求人が減少の一途である。
	やや悪くなる		職業安定所（職員）	・リストラと非自発的離職者の数が2、3か月前と比べて4割程度減少しているものの、予断を許さない状況が続く。
			学校〔専門学校〕（就職担当）	・現在と変わらず、雇用状況は悪い状態で進む。
悪くなる		職業安定所（職員）	・新規求人数は減少傾向だが、新規求職者数は上昇傾向にある。	
		学校〔専門学校〕（就職担当）	・卒業シーズンで人があふれてくるが、就職先がないため、ますます悪化すると思われる。	

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）	・観光立県沖縄にとって、観光客の増加が大きくプラス要因になっている。 ・アウトレットモールのオープン、水族館のリニューアルオープン、モノレールの運行スタートなど、新しいモノが徐々に2003年にいい効果をもたらす。
		スーパー（経営者）	・催事月という事もあり、前年に比べると多少改善しているが、競合店の閉店や現在のデフレ状況や安売りなどによる単価の動き等、相変わらず厳しい状況にあることから、今後もこの状況は続く。
	変わらない	スーパー（企画担当）	・競合各社の新店舗オープンなどにより今後もますます競争が厳しくなり、単価についても現状として上がることは期待できないことから、単価の低い状態はしばらく続き、今後もこの厳しい状況は変わらない。
		コンビニ（エリア担当）	・競争の激化もあるが、弁当類の単価の下落が続いている。安く済ませようという意識が根強く感じられる。
		コンビニ（エリア担当）	・現状の推移を維持するのが精一杯。経済環境も景気を善くする程の要因が見当たらない。
		衣料品専門店（経営者）	・周辺企業の状況を見ると、以前と比べて客数がかなり減少している。全体的に、売上も例年に比べて少ない。春先に期待をしている。

分野	景気の先行き判断	業種・職種	景気の先行きに対する判断理由	
		家電量販店（副店長）	・消費者動向は全体的に見て必要な物だけの買い物になり、高価商品の動きが悪く、客単価はこれからも低下する。	
		都市型ホテル（スタッフ）	・依然として景気の不透明感が漂っており、簡単には景気は回復しない。販売上、客の動きも現在とさほど変わらない。	
		旅行代理店（経営者）	・入域観光客数は全体的に好調だが、沖縄からの旅行者数は台湾旅行を中心に不況やテロ不安などで減少しており、今後も業界的な厳しさは続く。	
		観光名所（職員）	・現状の来客者数は、九州沖縄サミットが開催され、また琉球の城及び関連遺産郡が世界に登録された平成12年を上回る水準まで増加しているが、現状以上の増加は厳しい。イラク情勢によっては悪くなることも危惧される。	
		住宅販売会社（経営者）	・新規マンションの成約状況に勢いが無くなってきている。	
			住宅販売会社（従業員）	・販売件数、金額共に横ばいを見込んでいる。 ・銀行等の不良債権処理問題は出尽くした感があり、購買心理は春口から動いてくるのではないかとの期待はあるが、完全に底を這って金利の状況などから今後も変わらない。
	やや悪くなる		百貨店（担当者）	・ポ・ナス期、クリスマス期ともに回復要素は見当たらず、今後も景気はやや悪化する。
			百貨店（総務担当）	・オーバーストアの状況に拍車がかかり、消費の回復はまだ先となる。
			その他専門店〔書籍〕（店長）	・もうかり方などについて書かれた商品がかなり好回転で売れていることから、事業者の方は個人消費をどのように伸ばすかについて考えていることが受けて取れる。消費者の財布のひもがそれだけ固くなっている。
			その他飲食〔居酒屋〕（経営者）	・ニーズがより細分化し、中心ターゲットの必要としているものをしっかりとつかまないと安だけでは自分の首を閉めかねない。一極集中の傾向が強まり、当たるとその店舗系列だけに来客者は集中している感がある。 ・トレンド、価格、味、サービスなど、客がこの不況下で楽しく、そして、少しでも安いものを求め妥協しなくなっている。
都市型ホテル（マーケティング担当）			・イラクや北朝鮮の問題など、世界情勢が懸念される。	
悪くなる		商店街（代表者）	・大型店は必死にいろんな手を尽くし集客を行っているが、中小商店街では個々の店舗の集合地であるためなかなか集客に対しての対応ができず、日々真綿で首を締められてる状態である。力の弱い順番に淘汰されるのではないかとということが危惧される。その傾向が実際にうかがえることから、危機的な状況に陥ってる。	
企業 動向 関連	良くなる	-	-	
	やや良くなる	通信業（従業員）	・新規市場への参入に関してこれまで付き合いの少なかった同業者とのコラボレーションで進出を検討するなどの話があり、今後に期待がもてる。	
	変わらない	輸送業（営業担当）	・人の移動の活発な時期だが、企業の経費削減の様子から、さほど変わらない。	
		通信業（営業担当）	・大型受注の見込みが少ない。	
		不動産業（支店長）	・景気が良くなる、良い材料が見当たらない。	
	やや悪くなる	建設業（経営者）	・問い合わせ及び引き合い件数が減少していることから、2、3か月後の契約に結び付く見込みが減少している。	
		輸送業（総務担当）	・例年通り物量は減少する。大型店の閉鎖に伴う影響も大きい。	
悪くなる	-	-		
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（経営者）	・一生懸命頑張ろうという意識はあるが、それ以上に社会環境が不安定で保険等非常に不安要素が多い。気持ちと同様に環境の悪さから今後も状況は変わらない。良くなりそうな気配は今のところ見受けられない。	
		求人情報誌製作会社（経営者）	・雇用面では3月、4月までは改善もみられるだろうが、周辺の企業状況から全体的には変わらない。	
職業安定所（職員）		・年齢別の求人・求職の状況をみると、全職種で求職超過の状況にある。特に30歳未満の若年層での求職超過は著しい。このため、通常は比較的求人の多い「20～39歳」の層においても、有効求人倍率は0.27倍～0.36倍と低くなっている。		

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
		職業安定所（職員）	<ul style="list-style-type: none"> ・ 11月の廃止事業所数は106件で、前年同月比で32.0%増加している。 ・ 新規求職者無業者は191人で前年同月比36.4%増加しており、増加傾向にある。 ・ 今後もこの状況が続く。
	やや悪くなる	-	-
	悪くなる	-	-