

・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）	・冷夏による米作、農産物の不作が今後マイナス要因に働くと予想されるが、消費者心理は不景気に対する抵抗感が薄れてきている。さらに、地域としては、地元百貨店の改装効果と大手百貨店の閉店に伴う顧客流動の変化により、当商店街への安定した来訪者の増加が見込まれる。
		百貨店（売場主任）	・いわゆる株価の上昇が客との一つの話題になり、今回株価が1万1千円を越えたところで、景気が良いのでということで客の財布のひもが緩まることが分かった。
		百貨店（販売促進担当）	・顧客のニーズにおいて、より個人としてのこだわりが深くなっている。オーダーの手袋・ブーツなど、価格とこだわりへの満足が得られれば、まだ新たな需要の目を見いだすことは可能である。
		家電量販店（店長）	・パソコンのリサイクル制度のスタートにより若干パソコンの買い控えはあるかもしれないが、薄型テレビが好調に伸びており、歳末商戦では確実に家電は景気回復する。
		乗用車販売店（従業員）	・新型車も投入されているので、来客数が多くなる。
		旅行代理店（従業員）	・ハワイへのチャーター便の運行も決定し、海外旅行の回復傾向がより鮮明になりつつある。
		通信会社（企画担当）	・通信費は以前から低減傾向にあり、今後も各社が競争しながらこの傾向は続いていく。携帯電話はビジネスには必需品であり、一層の競争激化は免れないものの、こうしたコスト低下によって当面の販売増は続く。
変わらない		観光名所（職員）	・昨年と比較して来客数が増える傾向にあり、この傾向がこのまま続く。
		スーパー（店長）	・冷夏や台風被害、稲作不良、十勝沖地震と明るい話が出てこない状況であり、期待感が持てない。
		コンビニ（エリア担当）	・買上点数が減り、かつ単価も減少しているため、この先の予約商品などの売上に効果の大きい商品の販売が見込めない可能性が高い。
		住関連専門店（経営者）	・商店街全体の状況が非常に悪く、最近では閉店廃業する店舗が相次いでいることから、客の商店街離れが起きそうである。
		住関連専門店（営業担当）	・客は特売チラシの目玉商品には飛びつくが、年収減などの世相を反映して単価の高い商品やセットでのまとめ買いがみられない。
		高級レストラン（スタッフ）	・十勝沖地震の余震が続くなか、風評による利用低下が予想され、苦戦を強いられる。
		一般レストラン（スタッフ）	・ここ2、3年、アルコール飲料の売上が減少しており、追加オーダーによる単価アップが見込めない状況が続く。
		スナック（経営者）	・十勝沖地震の影響で、住宅や道路などに被害が出ているため、関連業者は復旧作業に追われ忙しくなる。このため、飲食業も少なからず、人の出入りが増えそうである。
		観光型ホテル（スタッフ）	・宿泊人数、単価とも前年を下回っているなか、観楓会に期待をしたいが、予約が間近になってから入ってくる傾向が強くなってきており、予約状況も天候にかなり左右される。
		旅行代理店（従業員）	・国内旅行は現在の基調を維持するものと期待している。しかしながら、海外旅行は現段階で回復する要因が考えられない。
		タクシー運転手	・株価は上がってきているが、北海道では冷夏の影響が農作物に出ていることから、景気がますます悪くなり、消費がなかなか回復しないように思う。タクシーの利用も天候に左右される面が大きいですが、消費が回復しないと夜間の利用が増えてこないと思われる。
		美容室（経営者）	・台風や農作物の凶作、十勝沖地震等の災害のため、今後も状況は良くならないと考える。

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	一般小売店〔土産〕(店員)	・団体客の動きを見ても不景気のマインドが強く、今後、かなり客が減るといった情報も入っている。また、SARSの再発という噂もあるので、そのあたりの動きにも注意したい。
		百貨店(売場主任)	・高額品や重衣料の動きが非常に鈍く、単価も低下しているため、今後についても厳しい。
		スーパー(企画担当)	・同業各社の中間決算の状況は極めて悪く、企業体力を超えた販促合戦など、今年の年末商戦も相当厳しくなることが予想される。今年から来年にかけて企業破綻や倒産が続出する可能性もある。
		衣料品専門店(店長)	・今年は11月に選挙があるということであるが、選挙のある時期はあまり良くないので、今までよりも客は落ち着かなくなり、景気もやや悪くなる。
		家電量販店(地区統括部)	・冷夏による農作物の不作、十勝沖地震による被災状況がひどいため、北海道経済全般に影響を及ぼしてくる。
		高級レストラン(スタッフ)	・例年、客足が遠のく9～11月は食材フェアを開催して好評を得ていたが、今月の様子では、多少の催事で売上が好転するとは見込めない。
		一般レストラン(スタッフ)	・外食については客のニーズが多様化しているが、変化のスピードが速いため、店のコンセプトを客に合わせられず、そのスピードについていけない状況が続く。
		観光型ホテル(経営者)	・選挙のある年は、この業界の業績は芳しくないと言われる。SARS問題後のアジアからの客がどのくらい期待できるかで変わってくる。地元客は、冷夏と十勝沖地震の影響で動きが悪くなる予想もある。この業種は、季節がはっきりしていることが、景気を左右するため、今年は降雪・結氷が早そうなので期待している。
		観光型ホテル(経営者)	・8月時点での9、10月の予約状況は前年に比べてそれなりの水準で良かったが、9月はふたを開けてみると、前半は良かったものの、後半は伸び悩み、トータルして悪くなっている。この流れが今後も続くとなると、当日予約あるいは当日直前の予約数がそれほど伸びないのではないかと恐れ、悪くなるだろうと判断している。
	悪くなる	スーパー(店長)	・今後、気温の低下に伴い商品動向も活発化するものと予測できるが、買上点数の減少と単価の下落が影響し、厳しい環境が継続すると予測される。
		コンビニ(エリア担当)	・今月の上旬から急に売上が低下している。冷夏の影響等もあるかもしれないが、それ以外に要因が分からないので、これから先、更に状況が悪化する。
		コンビニ(エリア担当)	・公共投資の減少が、幹線沿いの店舗の来客数と単価の減少につながっている。この影響は今後も継続し、年末にかけて、更に大きく影響してくる。
		コンビニ(店長)	・昨年の同時期は競合店1件だけで営業していたが、今年の5月に競合店が1店増え、更に11月にも1店増えるため、4店舗が競合することになり、来客数が更に減少することが間違いなく予測される。
		高級レストラン(経営者)	・年間を通して、10、11月は非常に良くない月なので消費もかなり落ち込むが、依然としてデフレ経済が続いているため、更に悪くなる。
		スナック(経営者)	・これから選挙運動が少しずつ目立ってくると思われるので、景気が回復するというよりも、逆に低迷する。
企業動向関連	良くなる	-	-
		食料品製造業(経営者)	・食品の最大需要期であるお歳暮時期を迎える。法人の年末ギフト需要は惨たんたる状況であるが、個人の需要はほとんど変わっておらず、そのなかでも産直品の需要は一層高くなっている。
		家具製造業(経営者)	・個人の消費動向に一番敏感な百貨店での売上が改善傾向にある。
		通信業(営業担当)	・全体としては変わりはないと思っているが、運送業など、特定の業界で前向きな設備投資を行っているところが多くみられ、業績もある程度上向いている模様である。
	やや良くなる	その他サービス業〔システムハウス〕(経営者)	・条件は厳しくなっているものの、受注量は増えてきている。ただし、受注量については一時的なものなのか、本当に回復に向かっていくのかが見極められない面がある。
変わらない	金属製品製造業(統括)	・住宅の着工棟数が落ち込んでおり、大型物件についても建築設備業界全体で価格競争が激しく、良い状況がみえないため、今後も変わらない。	

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
		輸送業（支店長）	・現在、生まれつつある新たな商材の納期時期については来年度以降になると思われ、今年度中は現在の景況が続く。ただし、農作物の不作については、実体は新聞発表以上と想定され、物流へのマイナス効果が懸念される。
		金融業（企画担当）	・雇用、賃金とも抑制している企業が多く、年末商戦などの消費が期待できない。
	やや悪くなる	輸送業（営業担当）	・十勝沖地震の被災により、物流機能の回復に時間がかかる。
		その他非製造業〔機械卸売〕（従業員）	・鉄骨や建築金物については、11月分の仕事は確保できているが、12月分以降は状況が見えていない。また、加工単価は相変わらず安値のままで、経営圧迫要因になっている。
		建設業（経営者）	・公共工事については発注がほぼ終わり、新規の受注が見込めない。既に受注している分についても完了する物件が出てくるため、稼働量が落ち込む。民間工事についても受注の減少と競争による単価の下落で、売上、収益面ともに非常に厳しい。
雇用 関連	良くなる	-	-
	やや良くなる	-	-
	変わらない	求人情報誌製作会社（編集者）	・求人件数が増えているのは、全ての業種に渡っているわけではなく、限られた業種だけなので、このまま景気が上向くとは考えにくい。
		求人情報誌製作会社（編集者）	・広告件数の増加はみられるものの、正社員の求人が少なく、雇用形態に不安を抱えたままであり、まだ上滑りの状況だと考えられる。ほんの些細な要因ですぐ冷え込む可能性もあると考えられる。
		求人情報誌製作会社（編集者）	・景気による求人数の変動というよりは、サービス業の増加、建設業の衰退といった構造的変化の要素が大きく、何とも言えない状態である。
		新聞社〔求人広告〕（担当者）	・十勝の基幹産業である農業は小麦や馬鈴薯はまずまずの収穫であったが、豆類は不作になりそうである。また、WTOの交渉次第で来年以降の営農に大きな影響をもたらすのではないかと考えられることに加えて、土建業界も吸収合併による統合・倒産が多くなると予測され、求人数の増加が見込めない。
		職業安定所（職員）	・大手企業の函館工場、営業所が合理化等により撤退する一方で、新規開業の企業もみられるため、全体としては変わらない。
やや悪くなる	-	-	
悪くなる	-	-	

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	一般小売店〔カメラ〕（店長）	・今後もデジタルカメラ関係の新製品の発売があるため、販売が更に伸びる。 ・9月は天候が悪く、写真の需要が少なかったが、今後は行楽シーズンになるため、写真の需要が伸びる。
		百貨店（企画担当）	・巨大ショッピングセンターのオープンと、それに対抗した中心商店街の大型店の大型リニューアル、報道機関の報道などで、客の消費活動が活発化している。今後の秋冬商戦や歳末商戦に大きな期待を持てる。
		百貨店（広報担当）	・総選挙後の状況と株価のレベルにより、予断を許さないものの、様々な仕掛けが競合する歳末商戦とその時期から地域で行われる大きなイベントでの活性化に多少期待できる。
		百貨店（経営者）	・一時的なセールで10月の売上は期待できるが、それ以降は積極的な新規イベントで集客体制を組むため、昨年よりやや良くなる。
		衣料品専門店（店長）	・消費者の価値に見合った価格、又はタンス在庫に無い商品であれば、購入したいとする傾向があり、この傾向に沿える商品の提供を続けていけば必ず売上が上向くと確信している。
乗用車販売店（経営者）	・今年新型車も無く、前年実績と横ばいで需要が推移しているが、年度末に近づき、平成9年4月の消費税アップ時の駆け込み購入したユーザーが一斉に3回目の車検を迎えるため、車輛の平均保有年数が7年であり、時機である。		

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
変わらない		乗用車販売店（経営者）	・10月に新型車投入の予定があり、受注増が見込まれる。
		スナック（経営者）	・同業店の人も言っているが、夜の繁華街への人出が少しずつ戻ってきている。
		商店街（代表者）	・政府統計などでは、景気が回復していると盛んに言われているが、サラリーマンの実質所得が増えておらず、消費に反映するわけがなく、また選挙の年は売上が悪いというジンクスもあり、良くはならない。
		百貨店（売場主任）	・10月も、駅ビルのリニューアルが予定されており、商環境はますます厳しくなる。
		百貨店（企画担当）	・競合店も、当社と同じような催事を組んできており、市内における集客や売上は激戦化し、ここ数か月は売上が伸びず結局は変わらない状態になる。
		百貨店（企画担当）	・世間一般では、株価の上昇はあったにせよ、地域的には地価の下落や駅前の空洞化など、この先厳しいと感じている。
		百貨店（売場担当）	・全体的に、少なくなった給料の中でのやりくりによる買物であり、賞与を当てにした購入はせず、イベントでは集客にはつながっても売上には結び付かない。
		百貨店（販促担当）	・今年の秋冬商材は、これといったヒットアイテムが見当たらず、プロパーの打ち出しのフェアやコレクション関連も、良いところと悪いところの差が広がっている。
		スーパー（経営者）	・株価が上昇するなど若干明るい気配はあるが、日常性の高い小売業では、雇用や賃金など分かりやすい部分での明るさが出て来なければ、回復には向かわない。
		スーパー（経営者）	・マクロの景気が多少上向きつつあっても、食を中心とした日々の消費動向は、それらと直接的な関連をせず、好転はしない。単価の下落傾向はやや鈍化しているが、その流れは依然根強く、今後客が景気動向に左右されるということは考えられず、現在の状況は堅調に継続する。
		スーパー（店長）	・競合各社で、売上確保並びに集客目的での価格ディスカウントが強まっており、今後も一品単価の下落が続く。
		コンビニ（エリア担当）	・基本的に完全失業率などの数字は、見掛け上改善されているような感じはするが、末端の小売ではそうではないと見ている。厳しい状態は当面続く。
		コンビニ（エリア担当）	・秋になり、気温の低下とともに来客数は確実に減少する。しかし昨年から経営体質の強化を図っているため、昨年並みの利益は確保できる。
		乗用車販売店（経営者）	・12月になれば雪が降るため販売は厳しくなるが、10～11月はこの順調な流れに乗り、走り続けたい。メーカーでは低金利対策を12月まで続ける予定であり、これらを有効に使って、この好調な波を続けていきたい。
		その他専門店〔家電〕（経営者）	・販売量はあっても単価の低下が著しく、売れる商品と売れない商品との差が拡大している。例えばプラズマテレビは売れるがパソコンが低迷しているなど、全体的には伸びが無く、近い将来の先行きが不透明であるし、今後良くなるような兆候も無い。
		高級レストラン（支配人）	・宿泊の予約状況は、前年同月比でほぼ変わらずか、やや上回る程度であり、宿泊では変わらない。 ・宴会では、一般宴会の予約は増加しているが、婚礼の予約件数が減少しており、一件当たり単価の関係で多少下回る。 ・レストランでは、カジュアルレストランの好調が持続する。また、苦戦している中華系も販促対策でそこそこ戻ると見ており、全体ではあまり変わらない。
観光型旅館（経営者）	・10月は欠方振りに、前年実績、目標ともを超える見込みみである。ただし11月や12月の忘年会などはまだまだ追い込み不足である。 ・東京では景気回復の兆しが出ているようだが、東京は外国と同じである。地方はふたを開けるまでどころか、ふたを開けるまで分からないというのが実情である。		
都市型ホテル（経営者）	・来月も今月同様に、1,000人規模の全国大会の大口があり、婚礼も昨年並みを維持しそうである。その他の小口が期待できないため、総体ではあまり変わらない数字に落ち着く。		
都市型ホテル（スタッフ）	・総選挙や県議会選挙などがあり、過去の例からも宴会が頻繁に起こり得る環境ではなく、一般宴会は控え目となるが、披露宴はあまり変わらない。当社では倒産ホテルの影響で、問い合わせは多いが、それと景気とは関係がない。		

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
		タクシー運転手	・ 2～3か月前と比較しても、乗客数が減少しており、前年と比較しても1割近く乗客数が減少している。 ・ 同業の1社が9月から値下げを行い、この影響が出ており、近く新規に3社がタクシーに参入する。客が減少しているのに、台数ばかりが増え、どんどん厳しくなる。
		通信会社（営業担当）	・ 顧客単価の低下が依然続いているが、このところ受注が伸びており、全体では横ばいになる。
		テーマパーク（職員）	・ 安い企画商品からどんどん売れていく。なるべく金を使わない安・近・短の傾向が出ている。
		住宅販売会社（従業員）	・ 住宅ローン減税の期限延長がほぼ決まったことと、住宅公庫金利が更に上昇するという不安から、駆け込みで展示場来場者数が増加している。しかし、冬場を迎えオフシーズンになるため、相殺されてあまり変わらなくなる。
	やや悪くなる	コンビニ（エリア担当）	・ 過去の経験から、農業県では米の不作や農作物の不作が発生した年は、必ず財布のひもが固くなり、買物を控える。
		衣料品専門店（店長）	・ 30～40歳代のビジネス客層の来客数減少が続いている。こうした客層がボリュームとして動く年末に向けては、大幅な来客数増は難しいと考えられるため、厳しくなる。
		家電量販店（店長）	・ 冷夏の影響がかなりあり、先行き不安を持っている農家が増えており、見通しはかなり暗い。
		乗用車販売店（経営者）	・ 6～8月の長雨、冷夏の影響による農作物の不作が決定的となり、例年に比べ、購買意欲の低下が顕著に感じられる。
		高級レストラン（支配人）	・ 忘年会と年末商品の予約状況が厳しく、前年実績を上回るのには難しい。
		観光型ホテル（経営者）	・ 宮城県北部地震の影響を忘れかけた時期に、このたびの北海道の地震である。これでは関東や関西の客は北を向かない。 ・ 売上の少ないが、地元の女性の日帰り客と家族中心の団体が多少健闘している。
		住宅販売会社（経営者）	・ 住宅ローン減税の反動落ちが心配である。それに加え、住宅ローン金利も上昇しており、これが建築意欲に水を差すことが懸念される。現在の住宅ローン減税のような対策の実施を希望している。
	悪くなる	商店街（代表者）	・ 冷夏により、米作が指数77の著しい不作で、今後東北ではじわじわと影響が出てくる。 ・ 当商店街でも、冷夏による夏商戦の不振に加え、周辺農家の農作物の不作が、更に輪をかけて大きく影響してくる。
		一般小売店〔書籍〕（経営者）	・ 今年は去年の秋のような超ベストセラーによる売上の底上げは見込めず、8%程度の自然減が予想される。
		一般小売店〔医薬品〕（経営者）	・ 9月末の仮決算では、厳しい状況の同業者もあり、倒産するところも出てくる。 ・ 11月9日の総選挙に向け、繁華街は厳しい状況になると予想している。
		スーパー（経営者）	・ 競争の激化は今後も続くが、今夏の冷害による農産物の不作が深刻化するため、可処分所得は減少する一方であり、景気が上向くということはない。 ・ 消費の減少は、設備投資が増えているという統計が出ているが、東北ではその兆候が出ておらず、悪化の一途である。
		スーパー（店長）	・ 米が不作で、値上がりが必要である。現在、米が売れ続け、消費者の買い置きが見られる。また農家の買い控えを予想している。
		スーパー（店長）	・ いよいよ来月、競合店が出店する。ディスカウントストアが2店舗、同業のスーパーが1店舗出店するため、価格競争に突入する。
		観光型旅館（経営者）	・ 今までの経験から、米の出来が悪い年は、忘年会や新年会の予約が少ない。そろそろ忘年会の予約が入る時期であるが、全く予約がない。 ・ 地震の風評被害も尾を引いており、このままで推移すると、景気の悪い状況が年末年始以降も続く。
		タクシー運転手	・ とにかく利用者がいない。また運転手が続々入社してくるが、売上が出せず次々辞めていっている。またその一方で台数は増えており、厳しいばかりである。

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
企業 動向 関連	良くなる やや良くなる	新聞販売店〔広告〕 (店主)	・ここ5～6か月間は、チラシ収入が安定しており、商業活動に変化はないが、金は天下の回り物であり、少しずつ成果が出てくる。
	変わらない	出版・印刷・同関連産業 (経営者)	・例年、この時期から売上が減少するが、民間の動きは伸びる兆候もなく、どうしても記念誌などの単発ものの仕事がポイントになってくる。
		電気機械器具製造業 (経営者)	・毎月受注変動があり、先が見えなくなっている。何を信じて部材手配をすれば良いのかまったく分からない。キャンセルと飛び込みが毎日発生しているのが現状である。
		建設業(経営者)	・客先は丸投げで下請にリスク分を押し付けているというのが最近顕著である。
		建設業(経営者)	・見積り依頼の件数は増加しているが、価格が低下し、トータルの受注額は増えておらず、2～3か月後も変わらない。
		広告代理店(従業員)	・宮城県北部地震の関係で、復旧工事や耐震関連で一部の業界では忙しくなっているが、全般的には変わらない。
	やや悪くなる	繊維工業(総務担当)	・現在、他社の物件の見積り引き合いが出ているが、逆に当社の物件も他社に見積り引き合いが出ているということであり、総体では変わらない。
		広告代理店(営業担当)	・一時的かどうか、急速な円高のため海外製品の輸入が一段と増加する懸念がある。デフレ経済に歯止めがかかったというが、到底そうは思えない。
		農林水産業(従業員)	・多くの得意先で、下半期の予算調整に時間を要しているため、10月以降の発注にブレーキがかかっている。
	悪くなる	一般機械器具製造業 (経理担当)	・後半の桃に期待したものの、価格低迷で生産資材を購入するのも大変な状況で、来年の生産維持に悪影響を及ぼさないことを願っている。
		・売上全体の20数%が輸出向けであり、現状の社内レート115円を上回る円高水準になっており、この状態が続けば収益が急激に悪化する。	
雇用 関連	良くなる やや良くなる	-	-
	変わらない	人材派遣会社(社員)	・大手の半導体メーカーや、大手の電機メーカーや外資系企業などで増員の相談が増えている。
		人材派遣会社(社員)	・年末にかけて人の需要が活発化し、そうした計画を立てている企業も増えている。
	やや悪くなる	求人情報誌製作会社 (編集者)	・提案次第で、派遣利用を前向きに検討する企業が多く、実際に派遣依頼も増えている。
		職業安定所(職員)	・冷夏による農作物の不作や総選挙などで、景気の悪化を懸念する声が多く、企業の採用マインドも上がらず、景気としてはあまり変わらない。
		職業安定所(職員)	・求職者数は減少が続いているが、求職活動期間が長期化しており、特に中高年求職者には厳しい状況が続いている。
		職業安定所(職員)	・新規求人数が低迷状態であり、雇用保険の被保険者数も減少傾向に歯止めがかからず、総量としての雇用労働力が拡大できずにいる。
	やや悪くなる	職業安定所(職員)	・求職者は正社員を希望する者が圧倒的に多いが、求人は正社員の募集割合が確実に減っている。
		職業安定所(職員)	・求人の条件や内容が悪化しており、事業者側の採用基準が高くなっている。
		人材派遣会社(社員)	・派遣募集は3か月サイクルが比較的多く、9月頃に大量に募集をかけ、冬には現状維持の企業が多い。特に年末年始後は毎年動きが悪いことから、景気は良くなる見込みはない。
	職業安定所(職員)	・企業整理による解雇者数が多く発生し、雇用保険受給者が増加し、求人倍率も低下する恐れがある。	

分野	景気の先行き判断	業種・職種	景気の先行きに対する判断理由
	悪くなる	アウトソーシング企業 (社員)	・全国的に市町村の大型合併が次々行われる期限が迫り、全国的にマーケットが縮小してきており、他業者からも多方面に進出しており当社も多方面への進出を始めているが、経費がかかる割には利益が上がらないという状況になっていく。

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)	・ボーナス商戦で、携帯電話の新商品発売や旧機種の下値下げを行う予定である。	
	やや良くなる	百貨店(売場主任)	・10月はトラベルフェア、11月はコートフェアと、ターゲットを絞った企画で、客にアピールする。ビジュアルな演出を行い、顧客に来店してもらえよう、マーチャンダイジングを行う。	
		家電量販店(店長)	・単価が多少伸びてきている。今後も薄型ディスプレイ、地上デジタル等、新商品の発売が目白押しであり、単価が上がり、販売量も増加すれば、やや良くなる。	
		その他専門店[ガソリンスタンド] (営業担当)	・これから冬場に向かって燃料等の増販が見込まれる。	
		スナック(経営者)	・宴会の動きが割合良く、先々の予約も埋まっている。街中に人が出てくると良くなるが、もう少し様子見である。	
		ゴルフ場(支配人)	・秋のゴルフシーズンになるので、天候が安定し、一部の激安コースが出なければ、来場数を確保でき、客単価も上がる。コンペの予約は比較的早い、プライベートは遅いので不安である。隣接コースとのキャディ共有化や、セルフ対応等の情報交換が盛んである。	
	変わらない	百貨店(販売促進担当)	美容室(経営者)	・美容院の設備投資の状況が少し良くなってきている。
			コンビニ(店長)	・消費を取り巻く状況は依然として良くない。この秋、店内改装を行ったので、その効果を期待している。
		コンビニ(店長)	・生活パターンはほぼ変わらない時代となっており、よほど興味があることが出てこない限りは、このまま変わらない。客はお金がないわけではなく、使うところを良く考えており、今後もこの状況がずっと続く。	
		乗用車販売店(従業員)	・9月に入り、台風や長雨の影響で急激に寒くなり、客が来る日と来ない日をはっきりしている。予想が外れ、弁当やデイリー品の廃棄が多く出た日もあったが、結局、前年並みで落ち着いたので、今後も変わらない。	
		乗用車販売店(営業担当)	・地方の経済は低調なままで、年末賞与すら期待できない。客は一層慎重になり、買換えよりも車検を選ぶ。	
		乗用車販売店(営業担当)	・決算期の9月でさえ販売量が減少している。これ以上のことは期待できない。	
		乗用車販売店(販売担当)	・修理をして乗っていた車の走行距離が増え、買換えの時期が来ても、客は新車を購入できず、その分、中古車の商談が増加している。現状維持が精一杯である。	
		その他専門店[携帯電話] (営業担当)	・今後年末にかけても、宣伝費をかけないと車が売れないという状態は続く。何もせずに待っていても客は来ないので、とにかく広告を出して来店してもらおうという繰り返しである。販売台数は変わらない。	
		高級レストラン(店長)	・年末商戦もあることから、売上は伸びるが、商品不足ということもあり、景気に影響するほどではない。	
都市型ホテル(スタッフ)		・長引く景気低迷と人口流出による空洞化のため、消費者人口の減少に歯止めがかからず、現状維持はしているものの、回復する見込みはない。		
都市型ホテル(スタッフ)	・エージェント関係、旅行会社、各種団体など、大きな団体での学会、企業の催物等が本当に少なくなっている。宿泊、会議、宴会が激減しており、10~12月が今までとほとんど変わらない状況なのが心配である。			
旅行代理店(従業員)	・予約状況が低調なまま推移している。期待の婚礼も1組当たりの人数が大きく減少している。			
タクシー運転手	・秋の旅行シーズンであるが、前年同期と比べ、国内旅行の団体予約が少ない。アジア方面の海外旅行は少しずつ回復している。SARS騒ぎが再燃しないことを祈っている。			
			・乗車料金が320円から650円になったことが響いている。高齢者の利用者数が少なくなり、流していても、手を上げて停める客が少ない。	

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
		通信会社（営業主任）	・消費者が安く良い物を求める傾向は変わらない。企業は、良いサービス、商品を廉価で提供しようと競争しており、このデフレ状態はしばらく続く。現状ある物を長く使うためのメンテナンス的な需要が強く、画期的な技術革新が起こらない限りは、新規や買換え需要は少ない。今後も同じような状態が続く。
		観光名所（職員）	・紅葉シーズンに入るが、今年は冷夏等で天候の見通しが立たず、旅館、ホテル、レストラン関係の先行き不透明感は強い。
		ゴルフ場（副支配人）	・秋口にかけて、前年を上回る予約があるものの、最近では実際に予約をキャンセルする客が目立ってきている。価格競争により、予約の伸びも鈍化しており、実際の結果はあまり変わらない。
		その他サービス〔自動車整備業〕（事務長）	・相変わらず、車検整備の料金を電話で問い合わせる客はいる。また、在庫量が若干増加してきている。
		設計事務所（所長）	・8月同様に全体ではやや良くなるという感じもあるが、建設関係の雰囲気はあまりに悪く、まだ変わらない。
		住宅販売会社（経営者）	・地価の下落が止まらないことには景気は良くなるならない。
	やや悪くなる	商店街（代表者）	・年末のボーナスには期待できそうにもないので、景気はやや悪くなる。客は値段にシビアで、同じ商品ならなるべく安く購入しようとしている。今後消費税の表示方法が変わるので、消費者の税に対する意識が出てくる。
		百貨店（販売促進担当）	・天候不順が続いたために、衣料品の販売数量に大きな波がでている。暖冬が予想されることから、冬物の動きが心配である。
		スーパー（統括）	・天候不順による農産物の不作、遅れが、市場相場の上昇、品不足を招き、農業収入の減少から、関係消費者の財布のひもは一層固くなる。消費税総額表示方式や牛肉トレーサビリティ、個人情報保護法への対応を中心としたシステム投資が重なり、企業収益を圧迫することや、社会保険料増額などのフィスカルドラッグが消費マインドを低下させる。
		スーパー（経営企画担当）	・競争の激化が止まらず、来客数、販売量、単価とも回復の見込みが立っていない。
		衣料品専門店（統括）	・今年中に中心街の大型スーパーが2店撤退する。活性化のため、いろいろな手を打つが、中心街の景気の悪さはまだ続く。
		衣料品専門店（販売担当）	・駅前のデパートが9月一杯で撤退し、来街者が確実に減少する。天候不順が今後も続くと、各方面に影響が出て悪循環となる。総選挙が目前に迫っていることも含め、景気はやや悪くなる。
		一般レストラン（経営者）	・家族連れでの食事客は例年並みであるが、企業内グループによる飲食客が少ない分、単価が下がっている。
		一般レストラン（業務担当）	・例年、運動会の打ち上げパーティが入る時期であるが、今年は出前の弁当程度で済ます客が多く、客数、単価、飲料の売上が減少している。
		観光型ホテル（経営者）	・10～11月の予約状況は前年を下回っている。当温泉地全体でみても、ずっと微減の状態が続いている。この数か月で客数が上向くとは思えない。
		観光型ホテル（スタッフ）	・一般宴会、団体昼食等の予約が少ない。
		美容室（経営者）	・地域柄、日曜日に子供の運動会や産業祭等の行事が沢山入る時期である。行事のある日曜日は来客数が激減するが、今年は例年以上に悪くなる見込みである。
		設計事務所（所長）	・まず建物を建てるという情報が入り、2～3か月後に初めて仕事になる商売なので、現在情報が少ないということは、確実に落ち込むということである。
	悪くなる	一般小売店〔衣料〕（経営者）	・新聞や、総裁選等では、日経平均や海外企業の収益が上向き、景気は良くなっていると判断されているが、こちらではそのようなことはない。淘汰の時代とは分かっているが、地域の工務店や不動産屋も倒産し、今後は一層厳しくなる。
		コンビニ（店長）	・今年は7～9月の気温が非常に低く、日照時間も過去最低の記録である。そのしわ寄せで今後は更に悪くなる。
		一般レストラン（経営者）	・昼夜とも来客数が減少し、客単価も低下している。景気はなかなか良くならず、悪くなる一方である。

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
企業 動向 関連	良くなる やや良くなる	-	-
		食料品製造業（営業統括）	・秋の行楽シーズンに入り、工場見学者も増加している。各メーカーとも、売上を徐々に戻しつつある。
		一般機械器具製造業（経営者）	・自動車関連部品は高水準で推移しているが、建設機械関連部品は11月ごろより徐々に増加する予定となっている。
		輸送業（営業担当）	・多くの納品先で決算も終わり、受注量も増加するため、輸送量が見込まれる。
		金融業（経営企画担当）	・観光地では、冷夏、長雨の影響を8月下旬以降の暑さである程度挽回した形となり、景気回復期待もあることから、秋の観光シーズンに向けて期待が持てる。
		広告代理店（営業担当）	・年末商戦は広告、求人ともに力が入る時期である。この時期が鈍化したら大変である。一般的に、通常時期の商いが鈍い年は、せめて年末ぐらいはという考えからか、年末の消費行動が活発化するので、やや良くなる。
	変わらない	窯業・土石製品製造業（経営者）	・年末にかけて季節商品の受注が多く、多少忙しくなるものの、例年冬場は仕事の谷間となることから、苦戦が予想される。
		一般機械器具製造業（生産管理担当）	・取引先からの見通しでは、年内は好調のまま推移する。
		電気機械器具製造業（経営者）	・公共投資を前年度比削減という方向は変わらず、民間の設備投資もそれほど盛り上がるとは考えられないので、変わらない。
		電気機械器具製造業（経営者）	・10月以降の下期の受注量も、新機種等、あまり計画がない状況である。
		その他製造業〔宝石・貴金属〕（経営者）	・ジュエリーの本格的販売時期であるので、催事での販売回復に期待している。
		建設業（経営者）	・受注は増えず、競争は激化する。
	新聞販売店〔広告〕（総務担当）	・老舗の事務機、文房具会社が破産申請をし、同じく老舗書店の閉店が噂されている。市内イベントのための寄付集めで十数社を訪問した中で、全ての総務担当者が、経費を前年より削減する方針を採っているとっており、厳しい状況は変わらない。	
	やや悪くなる	輸送用機械器具製造業（総務担当）	・10月の売上は前年比5%程度落ち込み、11月は10%程度の受注減となる見込みである。一方で、下期のコスト低減の要請も強まっており、収益面も厳しくなる。
		金融業（融資担当）	・家電量販店に勤める客の話では、パソコンの改正リサイクル法施行に伴う駆け込み需要の反動が出てくる。また、住宅ローンの金利上昇により、住宅会社も厳しいと聞いている。景気は下降気味になっていく。
		その他サービス業〔放送〕（営業担当）	・10～12月は、商業、サービス業からのスポットコマース、イベントの受注等に落ち込みが予想され、売上は前年同期比で5%ほど減少する見込みである。
	悪くなる	電気機械器具製造業（経営者）	・利益率の良い仕事がなくなり、安くてどうにもならない仕事が増えている。以前より忙しさはあるが、売上が3～4割減少してしまう。
		経営コンサルタント	・業績の二極化の中で、いわゆる勝ち組のパワーも全体を引っ張るほどではない。好調企業の経済取引面への波及効果は小さい。
雇用 関連	良くなる やや良くなる	-	-
		人材派遣会社（経営者）	・下期に向けた派遣需要は、一部の特殊業務が急激に増加している。デフレからの脱却にはもう一歩で、企業の生産活動もIT、ソフト、自動車関連など、一部を除いて活発とは言えない。全体的には業種、規模による格差が大きく、好調な企業がけん引的な役割を果たすかが課題である。
		求人情報誌製作会社（経営者）	・この2～3か月、広告を掲載するクライアント数が上向き傾向にあるので、今後もやや良くなる。
		職業安定所（職員）	・食料品を中心に製造業の求人が増加している。今後この動きが続けば、他の産業にも影響が出てくる。
	変わらない	人材派遣会社（経営者）	・求職者はある程度雇用されている。賃金については、高いのはスポットとして受けている仕事のみで、全体では2～5%カットという状況である。
		人材派遣会社（社員）	・客は経費削減の方向に動いており、受注金額を下げざるを得ない。一方、新規契約に到達しそうな取引先も何件か出てきている。

分野	景気の先行き判断	業種・職種	景気の先行きに対する判断理由
		求人情報誌製作会社（経営者）	・大型のショッピングセンター、アウトレット店のオープンに続き、11月に別の大型店が開店予定である。地域の大手スーパー等は、かなり打撃を受けるが、全体としては人の動きもあり、外食等を含めると、現状並みとなる。
		職業安定所（職員）	・求人、求職の動向から判断すると、景気は上昇傾向にある。一方、企業整備の話はなくなり、11月までは継続的に発生する見込みであり、総じて変わらない。
		職業安定所（職員）	・求職者の請負、パート、アルバイト求人への反応は鈍く、求職期間が長期化している。
	やや悪くなる	職業安定所（職員）	・早期退職の実施計画に伴い、離職者の発生が見込まれる。
	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	百貨店（売場主任）	・毛皮やアクセサリ、化粧品のような高額商品に動きが出ている。客に価値を感じ取ってもらえる秋冬物商品は、販売が見込める。
		コンビニ（経営者）	・9月は来客数が増えているので、このまま良くなっていく。
		家電量販店（店長）	・2、3か月後の年末商戦では、薄型テレビの新製品やパソコンの秋冬モデルが揃うことから、悪くなる材料は今のところ見当たらない。
		家電量販店（営業統括）	・新製品を中心に、多くの客から注文を受ける商品が増えており、今後もこの傾向が続く。
		乗用車販売店（総務担当）	・車整備や用品販売の売上が前年比103.8%と伸びており、明るい兆しがみえている。
		乗用車販売店（営業担当）	・販売台数が増え、今後の納車を控えている。
		都市型ホテル（スタッフ）	・婚礼関係は前年比で上向き傾向にある。ただし、一般宴会は取り込みが遅れており、今後の単価上昇は見込めない。
		通信会社（経営者）	・SARS、冷夏、景気の不透明感から手控えていた消費が、年末に向かって動き出す。
		通信会社（営業担当）	・放送サービスでは地上デジタル放送が、ケーブル・インターネットではIP電話サービスの詳細が固まりつつあり、年末に向けて需要刺激の材料が出てきている。また、電波障害対策工事の受注により、今年度内の設備投資や対策工事が活発化しつつある。
	観光名所（職員）	・9月は天候が良く、10、11月にかけても客の動きが出てきている。	
	ゴルフ場（支配人）	・向こう2、3か月の予約状況が、悪くない水準となっている。	
	設計事務所（所長）	・施設の計画依頼が多少出たため、実際の設計につながる可能性が高くなっている。	
変わらない		一般小売店〔家具〕（経営者）	・現状の販売量の不振は、今後も変わらない。様々な媒体の中で、店舗販売の厳しさは継続する。リフォームに関しては、来客数が増加している。
		百貨店（企画担当）	・年代の高い顧客向けの売場が不振である。この顧客層の売上が上昇しないと、全体の上昇は見込めない。
		百貨店（企画担当）	・改装投資で地区内生き残りやシェアアップを目指したが、効果は限定的で一時的なものとなっている。投資に見合う売上増達成は難しく、前年実績確保がやっとである。景気の先行きは依然として厳しい。
		百貨店（営業担当）	・売上の中核である衣料品の動きに力強さが感じられない。顧客の価格に対する意識は依然として厳しく、冬のボーナス商戦においても販売点数、単価の伸びが見込めない。
		百貨店（営業企画担当）	・今秋に一部改装を予定しているが、全体をカバーできる売上を確保できるかは微妙な状況である。
		百貨店（営業企画担当）	・プロ野球優勝セールなど、マスメディアが取り上げるような大規模の催物がないと、新規客を取り込めず、前年売上を確保することは難しい。
		百貨店（営業企画担当）	・数か月、数週間単位で来客数、客単価の上下動があり、一定して高止まる傾向にない。消費傾向に底堅さが感じられない。

分野	景気の先行き判断	業種・職種	景気の先行きに対する判断理由
		百貨店（業務担当）	・品質に見合った価格、低価格を志向する客の様子や、欲しい物だけを買う購買行動は、今後も大きく変わらない。
		スーパー（店長）	・店舗全体の来客数が増加しておらず、主力の婦人服や食料品の売上が厳しい。婦人服の中でも、今まで好調であったヤングゾーンが不振で、この先トレンドも見当たらず、売上は変わらない。
		スーパー（店長）	・米の不作や農作物相場の影響により、素材型商品の伸びが見込めない。加工食品についても、競合他社による集客目的の価格攻勢により、売上効果が見込めない。
		スーパー（統括）	・客は、良いものは買うが必要以上には買わないというシビアな考えを持っており、財布のひもは引き続き固い。
		スーパー（管理担当）	・今後2～3か月先も、来客数、点数、客単価ともに減少傾向にある状況は変わらない。
		コンビニ（経営者）	・現在、売上、来客数とも前年同月比100%を辛うじて超えているが、今後は競合店の出店も予想され、先行きの不透明感に変わりはない。
		コンビニ（経営者）	・来客数、客単価がずっと変わっていない。販売量では各分野で増減があるが、売上は全体で変わらない。この傾向は今後も続く。
		コンビニ（店長）	・据え置きしていた発泡酒の増税分を10月から値上げするので、客単価は多少上がるが、販売数は減少すると予想される。
		衣料品専門店（経営者）	・消費者は、必要なものに対しても時間をかけて吟味をし、店頭で商品を確認し、更に広告やインターネット等で価格を確認して、納得してから購入している。今後も、買物を楽しむという雰囲気にはならない。
		衣料品専門店（経営者）	・相変わらず海外製の衣料品が多く、単価の低下が続いている。日本製を売らないと売上が維持できないが、客は安い商品に流れるので、見通しは厳しい。
		家電量販店（店長）	・地上デジタル、薄型テレビ、食器洗い乾燥機など、ヒット商品になりそうな製品が多く出現している。しかし、3か月先のボーナス商戦では、ボーナスを当てにして買物をする客が減少するので、相殺されて変わらない。
		家電量販店（営業部長）	・年末に向けて、薄型テレビやDVDレコーダー、デジタル一眼レフ等の販売に期待できるが、全体をけん引するには物足りない。秋冬モデルのパソコンに期待したい。
		乗用車販売店（店長）	・車の販売台数の伸びは期待できない。車両の販売価格も低下している。現状と同じように、やや厳しい状況が続く。
		乗用車販売店（販売担当）	・トラック業界では受注残があり、仮装するボディーメーカーにもバックオーダーが相当あるため、2～3か月先まで納車が出来ない。排ガス規制による一時的な需要だと思いが、年内は現状のまま、前年同月比3～5割増の需要が見込まれる。
		その他専門店〔眼鏡〕（店員）	・フレームとレンズなどの一式セットセールでは、集客効果が現れ、店内もにぎわう。販売の主力となるのは低価格セットとなるため、売上全体は厳しい状況が続く。
		高級レストラン（支配人）	・12、1月の宴会受注状況が、前年とほとんど変わっていない。近隣の企業が移転してしまうので、レストランの売上は横ばいか減少傾向と予想している。
		一般レストラン（店長）	・2、3か月先もリニューアル効果が継続し、来客数は確保できると予想している。
		都市型ホテル（スタッフ）	・下期の賞与に期待できないことから、客は消費を控えると予想される。
		旅行代理店（従業員）	・現状は、海外を含めた販売量、来客数が一時的に上向いているが、必要があって旅行や宿泊をしている客が多い。余暇として旅行を楽しむ客が増加しないと、本格的に景気が上向いたとは言えない。
		旅行代理店（従業員）	・8月に比べ、販売動向や旅行の申込件数に特段の改善がみられない。この傾向は今後も変わりそうにない。
		通信会社（営業担当）	・当社の営業や入居している大型ショッピングセンターの顧客動向から、今後も期待薄の見通しである。
		競馬場（職員）	・一人当たりの単価が、10%減で変わっていないので、3か月では状況は変わらない。
		その他レジャー施設〔アミューズメント〕（職員）	・アミューズメントスペース向けの新製品展示会では、目新しい商品の出展はなく、従来の機軸に則った景品取得の機器が多数出品されている。家庭用ゲーム機についても、傾向は変わらないと予想される。

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
		美容室（経理担当）	・この2か月間に、近隣で5軒の美容業者が開店したため、売上が減少している。従来の固定客の確保に努めるとともに、11月の七五三、年末に期待している。
		その他サービス〔学習塾〕（経営者）	・2学期からの入塾者数が、昨年比でほとんど同じであり、2、3か月後も変わらない。
		設計事務所（所長）	・民間の仕事の動きが鈍く、公共の仕事に期待しているが、耐震補強設計もほぼ終了してきている。税収の落ち込みから、公共の仕事量が急激に増加することはなく、仕事の受注には時間がかかる。
		住宅販売会社（経営者）	・悪かろう、安かろうの住宅販売業者が増加している。今の客は、良い物件を値下げしても、反応が鈍い。金利が低くても、販売には結び付いていないため、今後も変化はない。
	やや悪くなる	一般小売店〔鞆・袋物〕（従業員）	・単価については、現状2割下落しているものが、更に1割下落すると予想される。取引先メーカーが定番以外の商品を生産しないため、季節品の打ち出しが困難である。小売業を取り巻く環境は今後も厳しい。
		百貨店（営業担当）	・冷夏に9月の異常気温が重なり、ジャストシーズン商品が正規価格品、セール品とも大苦戦しており、冬物商品の生産に大きな影響が出る。百貨店にとっては商品の確保が難しく、販売量、売上に響くことが予想される。
		スーパー（経営者）	・食料品の中で好品の売行きが悪くなっている。食品は一人一人の好みの特徴が売上と利益の増大につながるが、現状では定番商品が売れており、今後も売上の増加は期待できない。
		衣料品専門店（経営者）	・秋物商戦の低迷で、一挙に冬物商戦になると予想されるが、暖冬発表など、天候不順により仕入計画に不安定感があるため、セールを前倒して実施する等の行動がみられるだろう。秋冬物を正規価格で販売できる時期は10、11月の2か月間になってしまうため、利益が低下する。
		一般レストラン（経営者）	・例年9月は宴会予約が少ないが、今年は、問い合わせの件数も著しく減少している。現状から判断すると、今後にも期待できない。
		都市型ホテル（スタッフ）	・来客数が減少している。街のレストランとの競争が激しくなり、客の取り合いで単価も低下し、状況は悪くなる一方である。
		旅行代理店（従業員）	・2、3か月先の団体旅行の予約があまり入ってきていない。
		ゴルフ練習場（従業員）	・9月になり、来客数が増加すると見込んでいたが、実際はやや減少している。この傾向は今後も続く。
		その他サービス〔学習塾〕（経営者）	・各塾の単価は、これ以上上げられない状況になっている。生徒数も減少しているため、悪くなる。
設計事務所（所長）		・依然として先行きが不透明で、仕事量が増加する要素もない。	
住宅販売会社（従業員）	・住宅ローンの金利急上昇により、住宅購入、建築を見合わせるケースが増えると予想される。		
悪くなる	美容室（経営者）	・周りにディスカウント店が多すぎて、客の来店頻度が低下している。この傾向は今後も変わらない。	
企業動向関連	良くなる	-	-
	やや良くなる	出版・印刷・同関連産業（営業担当）	・新会社設立に関係する仕事が出てきている。
		電気機械器具製造業（経営者）	・冬場に向かって、インフルエンザやSARSを予防する空調商品の出荷が増加することを期待している。
		不動産業（総務担当）	・貸しビルの空室率が、底を売った感を呈している。
		広告代理店（営業担当）	・取引先の業況が良く、順調に推移すれば今後も良くなる。
その他サービス業〔情報サービス〕（従業員）	・10、11月は、通信キャリア各社がIP電話事業に本格的に乗り出すので、通信料金的大幅な見直しが行われ、業界全体の活性化が図られる。		
変わらない	繊維工業（経営者）	・受注量や販売量が減少している。繊維業界では中国への発注が増加しており、国内業者の不況は今後も続く。	
	化学工業（従業員）	・9月の生産量は増加しているが、現状以上に生産を増やす計画はない。	
	プラスチック製品製造業（経営者）	・受注量が減少していることに加え、客が在庫を持たない状況は変わらない。	
	金属製品製造業（経営者）	・9月は良くなっているが、得意先の先行きが不透明なため、まだ不安が残る。	

分野	景気の先行き判断	業種・職種	景気の先行きに対する判断理由
		一般機械器具製造業（経営者）	・現在の受注増がそのまま進むため、変わらない。
		建設業（経理担当）	・依然として大型案件がなく、営繕の仕事でも競争で受注する状況が続く。この地域の製造業者は、設備投資を行うまでの余裕をまだ持っていない。
		通信業（営業企画担当）	・低価格での商品提供が大前提となっていることから、供給側は体力勝負になっており、当面景気が回復するとは考えられない。
		不動産業（従業員）	・工業関係、倉庫関係の設備投資の受注が微増している。
		広告代理店（従業員）	・仕事量、売上量ともにこれ以上悪くなる要素はないが、新しい仕事の予定がないので、今後も変わらない。
	やや悪くなる	建設業（営業担当）	・日ごとに工事量が減少しているため、価格競争が激しくなっている。先行きの見通しは厳しい。
		輸送業（総務担当）	・現在は、得意先の輸出の特需により、船積み等で売上を確保しているが、その特需も来年早々で終了し、その先の出荷計画や予定がみえない。国内出荷が少しずつ増加し、ある程度の数量は確保できているが、会社を運営していくには不十分な水準である。
	悪くなる	食料品製造業（経営者）	・原料の米の値段が上がり、品薄状態が起きる。
		繊維工業（経営者）	・これから中国製の安い秋冬商品が入ってくるので、単価の高い日本の縫製業界には仕事が回ってこない。当面、見通しは暗い。
	雇用 関連	良くなる	-
やや良くなる		人材派遣会社（社員）	・中小企業の経営者と話をしたところ、最近受注が活発化しており、人材を採用したいという意見がかなり聞かれる。
		新聞社〔求人広告〕（担当者）	・年末にかけて募集が活発化する取引先がある。
		職業安定所（職員）	・製造業の求人数の伸びは、好調な輸出と半導体関連に支えられているため、最近の円高傾向等に不安材料があるものの、新規求人の動向から、生産活動は拡大基調にあるとの感触を得ている。
		職業安定所（職員）	・求人数や就職数の増加が4か月続いているので、このまま少しずつ良くなるのではないかと。10月には管内に大型スーパーが新規開店するので、悪くなることはない。
変わらない		人材派遣会社（支店長）	・例年、年末や年度末に向けて派遣の需要が高まるが、今年はまだ動きがみえない。ただし、10月開始の受注数は増加する可能性が高い。
		人材派遣会社（社員）	・景気が回復基調にある時には、遅くとも2～3か月前から増員や受注の見込みが出てくるが、その気配が全くない。
		求人情報誌製作会社（営業担当）	・積極採用を行う企業が依然として少なく、欠員補助のための求人活動が多い。各企業の話を聞いても、新規展開する話は中小企業では少ない。どの企業も現状維持が精一杯である。
		民間職業紹介機関（経営者）	・中途採用を実施する企業は増加しているが、賃金の低迷は続いている。生活を圧迫する賃金水準での転職を望まず、ミスマッチによる失業が多い状態は当分続く。
		学校〔専門学校〕（教務担当）	・新卒を教育して、育て上げる余裕が無い企業が目立つ。
やや悪くなる	-	-	
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）	・客が購買意欲を見せ始めており、若干は上向く。
		一般小売店〔土産〕（経営者）	・4か月ほど継続して良好なので、本格的な上向き傾向と感じている。
		百貨店（売場主任）	・涼しくなり季節商品が動けば売上は増加していく。
		百貨店（企画担当）	・定価商品の動きが良い。この流れがコートなど重衣料商品の動く時期まで継続する。
		百貨店（企画担当）	・来客数、購買客数は前年を維持できる水準となり、歳暮ギフト、ボーナス商戦に若干の期待を持っている。
		スーパー（経営者）	・団体客の増えるシーズンとなるので、天候さえ良ければ売上は増加する。

分野	景気の先行き判断	業種・職種	景気の先行きに対する判断理由
		スーパー（店長）	・寒さが比較的早く来るという予報があり、冬物商材に期待をしている。一方、米の不作と野菜の高値からは目が離せない状況になる。
		スーパー（総務担当）	・季節食品の売上が好調である。
		コンビニ（エリア担当）	・競合店の出店は厳しいが、愛知万博の前売り券販売や各種イベント、キャンペーンなどによる集客が見込まれる。
		乗用車販売店（経営者）	・ボーナス時期であり、さらに、今年はモーターショーが予定されていることから、購買意欲が高まる。
		乗用車販売店（従業員）	・人の動きが活発になっており、徐々に好転していく。
		乗用車販売店（営業担当）	・来客数に伴って販売量も増加傾向にある。
		乗用車販売店（総務担当）	・今年はモーターショーが開催されるため、自動車販売業界で年度後半にかけて販売の伸びが期待できる。
		都市型ホテル（スタッフ）	・宿泊予約が前年と比較して好調である。
		都市型ホテル（スタッフ）	・研修の予約が多く取れており、全体的に予約状況は良い。
		タクシー運転手	・愛知万博の前売り券が販売され、また、デパートの新館が開店したりと、明るいムードになっている。
		その他サービス〔介護サービス〕（職員）	・各メーカーから介護保険レンタル対象品目の新製品が出てきている。主力品目を中心に、慎重に取扱商品を選定し、顧客へ積極的に提案すれば売上増につながる。
		住宅販売会社（従業員）	・若い人の賃貸住宅への入居志向は継続している。単身用、ファミリー用と用途に適した設備が整った物件に人気がある。また、東海地区の契約者は耐震構造の物件に関心が高い。
		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）	・見積など引き合い物件は増加している。
変わらない		商店街（代表者）	・底は打っているが、そこからの上昇が見えない状況である。
		商店街（代表者）	・客に購買意欲がなく、好転する要因は見当たらない。
		商店街（代表者）	・スーパーなどで安い自転車を取り扱っており、専門店が厳しい状況になっている。
		一般小売店〔薬局〕（経営者）	・天候不順であり、通常なら売れるはずの商品が動かず、期待を裏切る結果が継続していく。
		百貨店（売場主任）	・当店のリニューアルオープンがマスコミで大きく取り上げられているため、来客数は増加している。しかし、買上については従来どおりで、必要最低限な商品に絞られている。
		百貨店（売場主任）	・新商品やリニューアル商品の動きは良いが、その他に関しては鈍い。焼酎のシェアは急激に上昇しており、月15万円ほど売上が伸びているが、ワインに関しては減少している。
		百貨店（経理担当）	・販売量の伸び率から判断して、変化がない見通しである。
		百貨店（販売促進担当）	・プレタポルテ衣料は堅調に推移しているが、スーツの動きに回復の兆しが見えない。この売場が動かないと景気が回復しているとは言えない。
		スーパー（経営者）	・スーパー、コンビニの新規出店が多い。来客数より店舗の数の方が多いと言ってもいい状況であり、小売業界の景気が良くなることはない。
		スーパー（店長）	・一部の商品に対しては購買意欲が見られるが、景気全体に影響を及ぼすまでには至らない。
		スーパー（店長）	・客単価の低迷は依然として続いており、上昇する気配は見られない。客の購買行動も、余分な量の物は買わず、適量の商品を求める動きがより一層見られる。
		スーパー（店員）	・商品の動きに季節の変わり目がなく、メリハリがないことが客の財布のひもを固くしている。
		スーパー（仕入担当）	・米の不作で値上げが必至となるため、パンや麺類などの代替品の消費を見込んでいる。 ・競合店対策としては店舗改装を予定している。来客数が回復し、現状維持かそれ以上を見込む。
コンビニ（経営者）	・個人消費はまだ悪くなると予測している。一方で零細小売業の倒産が増え、淘汰が進んで新規の顧客が取り込めるというプラス要因も出てくる。		
コンビニ（エリア担当）	・売上の前年割れは今後も続き、同業他社や量販店との競合状況も更に厳しくなっていく。これらの影響を考慮すると、売上の低迷は今後も継続する。		

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
		コンビニ（エリア担当）	・競合は更に激化すると考えられるため、先行きに明るさはない。しかし、このような状況がしばらく続いて慣れてきているので、以前ほど悲観もしていない。
		衣料品専門店（企画担当）	・仕掛けをして売れた商品があっても、その分、他の商品が売れなくなる状況であり、閉そく感は続いている。
		家電量販店（店員）	・購買意欲に力強さはなく、努力しないと客の確保は難しい。
		乗用車販売店（経営者）	・主力車のモデルチェンジがあり、動きがあると予測するが、販売量は大きく変わらない。
		乗用車販売店（従業員）	・市場全体の動きは重いが、販売台数に期待の持てる新型車が発売されれば、年末に向けて店頭で活気が戻る。
		住関連専門店（営業担当）	・中部国際空港、愛知万博関連の物件が出てくる。住宅については、住宅ローン減税の前倒しにより若干活気を取り戻してくる。
		その他専門店〔雑貨〕（店員）	・例年年末の動向は8、9月の動向に比例しており、現在の購買意欲では年末にかけてあまり期待できない。
		その他小売〔総合衣料〕（店員）	・秋物衣料のマイナス分が解消されそうになく、良くて前年並みとなる。
		高級レストラン（スタッフ）	・7月の突発的な落ち込みからは回復しているものの、8月以降の来客数は横ばいで、前年割れが続いている。当分は底ばい状態が続く。
		スナック（経営者）	・街は人通りが少なく静かである。土曜日も営業を始めているが、客が分散しただけで来客数増加には至っていない。
		観光型ホテル（スタッフ）	・年末年始の予約状況は前年並みであり、景気の上昇傾向は見られない。
		旅行代理店（経営者）	・宿泊は増加しているが、客単価は低下しており、会食は相変わらず伸び悩む。
		旅行代理店（経営者）	・団体客がない状況である。
		旅行代理店（従業員）	・10月の予約状況は良くないが、11月にはかなり好転する。しかし、12月についてはまだ読めない。
		旅行代理店（従業員）	・冬の旅行の問い合わせ、忘年会や新年会の予約状況は前年並みである。
		タクシー運転手	・格安タクシーが出現するなど価格競争が激化しているが、当分は横ばいである。
		通信会社（営業担当）	・通信料値下げなどのサービス競争が激化してくる。
		ゴルフ場（企画担当）	・来客数は前年並みの数字を確保している。山間部のゴルフ場を除けば予算、来客数ともに12月の前半までは確保できる。
		理美容室（経営者）	・少しずつではあるが来客数が回復してきている。
		美容室（経営者）	・子供の来店が全くない状況である。
		美容室（経営者）	・競合店が増えているが、常連客を中心に現状を維持している。
		その他サービス〔パチンコ機器製造販売〕（エリア担当）	・売上は横ばいであり、目立った新製品の発表もない。
	やや悪くなる	商店街（代表者）	・前年比で見ると販売量の動きが一向に上昇せず、失望している。
		一般小売店〔酒〕（経営者）	・米の不作による値上がりがかつて心理的に影響し、消費に影を落とすのではないかと懸念している。 ・業界では酒類免許制度が緩和され、酒の取扱店が増加して先行きは厳しくなっていく。
		百貨店（企画担当）	・当店の主要商材である若い女性向け婦人服にこの秋冬はヒットアイテムがなく、どのブランドも売上不振に陥っている。業界自体がトレンドをつかみきれていないため厳しい商戦となる。
		コンビニ（店長）	・天候不順の影響で値上がりする米、野菜、果物などが伸び悩む。
		コンビニ（エリア担当）	・単価の下落が止まらず、売上は回復していない。競合店の出店もあり、来客数、売上ともに減少していく。
		自動車備品販売店（経営者）	・客は、必要な品であっても底値になる時期を待っており、このままでは年末商戦に大きな影響が出てくる。
		一般レストラン（経営者）	・冷夏の影響で米や野菜の値上がりが予想され、今まで以上に厳しい状況になる。
		旅行代理店（従業員）	・今後の観光の目玉となる北海道で大地震が起きたため、影響を受ける。
		パチンコ店（経営者）	・景気自体の低迷に加え、競合店が増加する。

分野	景気の先行き判断	業種・職種	景気の先行きに対する判断理由
		設計事務所（経営者）	・実施設計につながる案件が極端に減少している上に、案件自体にも不確定要素が多い。
		設計事務所（職員） 住宅販売会社（従業員）	・単発の仕事で、コンペの結果待ちの状況である。 ・客は株価の回復、金利の動向に対して不安を感じており、住宅需要の見通しは暗い。
	悪くなる	コンビニ（店長）	・残暑の影響でアイスクリームやソフトドリンクの売上は増加しているが、その他については下降傾向が継続する。
		一般レストラン（経営者）	・毎月売上が減少していく状況である。
企業動向関連	良くなる	窯業・土石製品製造業（経営者）	・当業界の景気の先行指標である新規住宅着工件数が、ここ3か月はそれ以前の3か月と比較して15%増加している。
		輸送用機械器具製造業（工務担当）	・大手製鉄会社の工場火災による生産低下分を取り戻すため、高水準の生産負荷が続いていく。
	やや良くなる	金融業（企画担当）	・総合的にメリットのある提案でも、目先のコスト削減意向が強いため導入しない企業が多い。まだまだ企業には余裕がないが、多少高くても良い内容の保険に入る企業も徐々に増えてきている。
		税理士	・黒字決算はまだまだ少ないが、赤字決算の企業でも前年と比較すると、数字は上向いている。
変わらない	金属製品製造業（従業員）	金属製品製造業（従業員）	・現在の生産量の水準を維持できるかどうか不透明であり、また設備投資の引き合いの動きも鈍い。
		金属製品製造業（従業員）	・大型プロジェクトに関連した仕事は多忙であるが、その反動が懸念され、先行きの受注量には不安がある。
		一般機械器具製造業（経理担当）	・スーパーやホテルなどの増改築関係は発注の打診はあるものの競争が厳しく、採算割れの状況が続いている。そのため業績が計画を大きく下回り、これを回復するにはまだ時間がかかる。
	電気機械器具製造業（従業員）	電気機械器具製造業（従業員）	・受注量は現在の水準が2、3か月は継続する予定である。原材料の仕入先から受ける印象はもっと明るい状況である。
		輸送業（エリア担当）	・単価の下落が継続しているため、急激に景気が良くなることは考えられない。景気はまだまだ低迷していく。
	輸送業（エリア担当）	輸送業（エリア担当）	・国際情勢が不安定であるため、海外物流の動きは不透明である。国内に関しては好転していく。
		輸送業（エリア担当）	・10月施行の排ガス規制により車の買い替えを余儀なくされ、影響を受けている。
	広告代理店（制作担当）	・企業の広告予算は現状維持の状態であり、広告担当者だけでは出稿が決められないというケースも増えてきている。	
	新聞販売店〔広告〕（店主）	・新聞の販売部数に大きな変化はないが、チラシの動きは読みにくい。	
	公認会計士	・中小企業の淘汰が終了しておらず、廃業や倒産が増加する。	
	やや悪くなる	電気機械器具製造業（経営者）	・為替変動で海外製品の輸入増加が懸念される。その動向に大きく影響される。
		輸送業（従業員）	・冷夏による米の不作の影響で、東北や北海道など農村部での収入が減少し、消費はやや落ち込む。
経営コンサルタント		・郊外団地は値下げしても売れないため、地価の弱含みは継続する。	
悪くなる			
雇用関連	良くなる	求人情報誌製作会社（編集者）	・アルバイト、パートを中心に求人は増えている。当地域では引き続き企業業績は上向きで、業務が増えている。
		求人情報誌製作会社（企画担当）	・求人数にはまだ現れてはいないものの、周辺では好材料が増えており、求人の受注現場でも明るさが戻りつつある。
	やや良くなる	人材派遣会社（社員）	・企業の増加する業務に対応させる派遣社員の追加受注が増えている。
		職業安定所（職員）	・製造業で不足する労働力をパート、派遣で対応しているなど雇用形態に変化は生じているものの、全体としては雇用環境はやや改善傾向にある。 ・建設業では地元工事が減少しており、中小企業では厳しい状況が継続している。
民間職業紹介機関（経営者）	・依然としてエンジニアの求人は多い。ミスマッチによる人材不足も続いている。 ・関東圏の大手自動車メーカーの採用が積極的になるにつれ、東海地区にUターンする人材の流れに影響が出始めている。		

分野	景気の先行き判断	業種・職種	景気の先行きに対する判断理由
		学校〔大学〕（就職担当）	・2003年3月卒への求人倍率は1.30倍だったのに対し、2004年3月卒への求人倍率は1.35倍と上昇している。金融、サービス業では減少しているが、製造、流通業で増加している。
	変わらない	人材派遣会社（社員） アウトソーシング企業（エリア担当） 求人情報誌製作会社（編集者）	・派遣契約は継続更新は順調だが、新規の受注は少ない。 ・規制緩和の法改正を前に新規参入業者が相次ぎ、競争が激化しつつある。価格が下落し収益確保が難しくなっている。 ・営業職は中途採用でも未経験者でも歓迎というように、積極採用する企業が増えてきている。例年と比較しても求人数は確実に回復している。7月から増加傾向にあり、この状態はしばらく続く。
	やや悪くなる	新聞社〔求人広告〕（営業担当）	・静岡県西部の輸出関連を中心とした製造業の正社員求人が春以降回復していない。派遣や業務請負に振られている部分もあるが、これが回復してこないと上昇は見込めない。
		職業安定所（職員）	・大手企業では、不良債権処理の関係から早期退職を勧める動きが依然として続いている。
		職業安定所（職員）	・大企業、中堅企業は上向きだが、中小零細が持ちこたえられずに廃業に向かっている。さらに、求職者の中には再就職が容易でない無業者、45歳以上が増加している。このような状況から、減少傾向にあった新規求職者が増加に転じる恐れもある。
	悪くなる	-	-

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	通信会社（社員）	・新しいサービスを近く本格的に開始する予定である。
	やや良くなる	スーパー（店長）	・単価は引き続き低いが、来客数は徐々に増加しており、底をかなり脱したように見える。
		コンビニ（経営者）	・当店では2か月後に酒の取扱を開始する。また、近くで漫画喫茶や衣料店がオープンしたこともプラス材料である。
		コンビニ（経営者）	・8月に開催されたイベントの動向から判断して、運動会などイベントの多い10月以降は若干良くなる。
		家電量販店（経営者）	・パソコンのリサイクル制度の実施による9月の駆け込み購入は、予想に反して前年同月の約120%にとどまった。このため、今後の反動による落ち込みはそれほどないと予想され、引き続き売上ボリュームの多いパソコンは好調に推移する。
		乗用車販売店（総務担当）	・2種のハイブリッド車が大変好調で、来客数も増加しており、この状態は今後も続く。
		その他専門店〔医薬品〕（営業担当）	・給料前でもクレジットカードを使った買物の頻度が若干増加しており、高額商品の動きも医薬品を中心に戻ってきている。
		スナック（経営者）	・客に国内や海外の出張が多くみられ、また、社員の労働時間が増加しているという話も聞かれる。特定の仕事を除いて動きが感じられる。
		観光型旅館（経営者）	・11月以降の予約数は、例年をやや上回っている。
	変わらない	一般小売店〔鮮魚〕（店長）	・客は安い物を求めている。競合店のチラシ価格も以前より低下し、これ以上は下げられないという限界まで来ている。客はまともな値段の商品を買う気はなく、常に特売品で済ませるといった感覚である。
百貨店（売場主任）		・9月下旬から急激に寒くなったため、本来売れるべき秋のジャケットやブルゾンなどの紳士物の動きが鈍くなり、冬季のような厚手の商品へ急速に移行する。	
百貨店（営業担当）		・日常の消耗品などは現状のままで、これ以上悪くならないが、ファッションを中心として余暇をエンジョイするための商品群は厳しい状態が続く。	
百貨店（営業担当）		・このまま冬物商戦に向けて気温が順調に下がれば、ジャケットやコートなど高価な物が動く。「今年はムートンやはっ水加工を施した物など非ウール系の商品が流行する」という予想が当たれば、昨年流行したウール系コートとは別に購入してもらえる展開が期待できる。しかし、まだ兆しがみえない。	
スーパー（総務担当）		・客は unnecessaryな物は買わず、必要な物のみ購入している。単価の高い商品は売れず、やはり安い商品が中心である。	

分野	景気の先行き判断	業種・職種	景気の先行きに対する判断理由
		スーパー（営業担当）	・年末、年始の商戦では鏡もちやおせち料理などの商品単価の低下が予想される。
		家電量販店（店長）	・先行きへの不透明感から、客の慎重な買い方になかなか変化がみられない。
		乗用車販売店（経理担当）	・自動車業界は秋商戦に入り、各社の新車効果も加わって活発になる。しかし、単価や利益の面で若干懸念される。
		乗用車販売店（営業担当）	・9月末の土、日曜日に開催したイベントの来場者数が昨年と比べてやや減少しており、今後の懸念される。
		住関連専門店（店員）	・家具、ホームファッションともに客単価の上昇傾向がみられるが、購入点数は減少している。
		高級レストラン（スタッフ）	・秋の行楽シーズンや年末の忘年会シーズンなど、1年で最もボリュームのある季節を迎えるが、現在の予約状況は例年より厳しい。
		一般レストラン（店長）	・来客数が若干増えても、安い物を求める客が多いため、客単価は伸びず、売上は変わらない。
		観光型旅館（スタッフ）	・10、11月の予約状況は今月に比べてほぼ横ばいである。前年との比較では来客数がピークとなる10月は大きなマイナスとなっており、回復に至らない。また、11月は前年並み、12、1月は若干マイナスである。
		都市型ホテル（スタッフ）	・10～12月の婚礼受注状況は前年を上回っているが、11～12月の一般宴会の伸び悩みと、宿泊部門の客室販売単価の伸び悩みなどにより、売上高は前年並みを見込んでいる。
		タクシー運転手	・規制緩和されてから1年半が経過し、新規参入業者が増え、さらに、タクシー台数も増加している。しかし、利用客は依然として増えず、客の奪い合いが続いている。
		テーマパーク（職員）	・2～3か月先の予約状況は前年同月を若干上回っているが、総選挙が予想されることから、最近の予約は鈍っており、現状のまま推移する。
		住宅販売会社（従業員）	・住宅ローン金利の上昇に加え、土地価格が上昇すれば、住宅需要はかなり勢いづくが、逆に、完全に住宅建築をあきらめる人も多く出てくるため、先行きの判断は難しい。
		住宅販売会社（従業員）	・客の慎重な姿勢はほとんど変わらない。
やや悪くなる		百貨店（営業担当）	・年末やクリスマスに向けてのヒット商品がまだみえていない。また、メーカーや取引先も現段階で商品の作り込みをあまり行っていないため、たとえヒット商品が生まれても大きな売上の伸びにはならない。
		スーパー（店長）	・地元の大手企業が撤退するというニュースが流れたため、客に緊迫感が走り、財布の引き締めがみられた。その結果、従来以上に客単価が落ち込んでおり、当分の状態が続く。
		都市型ホテル（スタッフ）	・宿泊、宴会の予約状況は悪くないが、フリー客が減少しており、宿泊稼働率の低下、レストランの来客数の減少が予想される。加えて婚礼の予約状況が悪いため、全体の売上は減少する。
		競輪場（職員）	・来場者数、1人当たり売上単価ともに期待できない。
悪くなる		コンビニ（経営者）	・市中心部の事業所の撤退や転出が続いており、当店も移転のうえ再オープンを考えなければならない状況である。
		コンビニ（経営者）	・消費者の収入は実際増えておらず、また将来への不安もめぐいきれないため、客の財布のひもは固い。
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）
	変わらない	電気機械器具製造業（経理担当）	・3か月前と比較して価格が低下しているのは従来から流れている製品である。しかし、新しい製品には引き合いがかなり増えてきており、受注の底上げが期待できる。
		食料品製造業（企画担当）	・当業界では春夏と秋冬の商品構成が変わる。この先の秋冬商品は新規導入商品の価格帯が春夏と変わらず、またデフレ下で低価格帯の商品が客に受けているため、現状のまま推移する。
		繊維工業（経営者）	・為替動向の懸念を別にすれば、先行きは横ばいで推移する。
化学工業（営業担当）	・販売量は増加基調にあるが、受注価格は今後も下落する。売上高の増加は大きく期待できない。		
	プラスチック製品製造業（企画担当）	・大型物件の話がほとんどない。	
	電気機械器具製造業（経営者）	・受注量は若干増加しているが、受注価格が低下しているため損益的には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
		輸送業（配車担当）	・9月は残暑のため例年になく動いた飲料関係も、8月の冷夏が響き、倉庫に在庫がかなり残っている。今後の荷動きもあまり期待できない。
		通信業（営業担当）	・第三世代携帯電話への移行がわずかながら増加しつつある。
		通信業（営業担当）	・企業にとってイントラネットやインターネットの環境整備は不可欠であり、この需要はかなり多い。しかし、競争相手が多いことや客のコスト意識が強いことから、商売はなかなかしにくい。
		不動産業（経営者） 司法書士	・客からの問い合わせや取引の話が依然少ない。 ・一部には積極的な企業も見受けられるが、中堅企業では経営状態が苦しいという相談がかなり増えている。
	やや悪くなる	精密機械器具製造業（経営者）	・眼鏡業界では最終ユーザーの需要が前年割れを続けているが、この傾向は今後も変わらない。また、期末の12月に向けて在庫調整のため発注が減少する。さらに、最近の円高に対する懸念もある。
	悪くなる	建設業（総務担当）	・大都市で受注価格が若干上昇したが、ここに来て価格競争が更に激化し、加えて鋼材価格が上昇傾向にあるため、今後はますます厳しくなる。
雇用 関連	良くなる	-	-
	やや良くなる	新聞社〔求人広告〕（担当者）	・ここ数か月は地元の求人広告件数が増加し、前年を超えている。
		職業安定所（職員）	・製造業の求人が回復基調にあり、内容的には請負や派遣の求人が大幅に増加している。
		民間職業紹介機関（経営者）	・自動車や工作機械関係が引き続き好調なため、人員の補充が見込める。
	変わらない	人材派遣会社（社員）	・現在の求人数の動向からみて、今後大幅な変動はない。
		職業安定所（職員）	・最近の求人数は前年比でかなりの増加傾向にあるが、一方で、在職者や仕事を辞めてから相当経過している人の求職がかなり多い。
やや悪くなる	-	-	
悪くなる	-	-	

7. 近畿（地域別調査機関：りそな総合研究所（株））

（-：回答が存在しない、：主だった回答等が存在しない）

分野	景気の先行き判断	業種・職種	景気の先行きに対する判断理由
家計 動向 関連	良くなる	一般小売店〔時計〕（経営者）	・現在のショッピングセンターを建て直すという計画が来年にあり、年末に向けて全店売り尽くしのセールに入る予定があるので、かなりの集客が見込めると期待される。
		家電量販店（店長）	・地上デジタル放送の話題などが活発になり、チューナーを搭載したテレビの売行きも好調に推移している。全般的に客の購買意欲が高まっているように感じられ、特にAV関係では爆発的な伸びが期待できる。
		旅行代理店（店長）	・国内旅行は悲観的材料がなく今後も順調に推移すると考えられることと、海外旅行はSARSに対する客の意識が薄れて安定期に入ったと考えられることから、先行きには非常に期待が持てる。
		競輪場（職員） 美容室（店員）	・開設54周年記念競輪の開催により、増収が見込まれる。 ・新メニューを開発しているため、先行きに期待できる。
	やや良くなる	商店街（代表者）	・客の間に買いたい物を買うという姿勢が始めてきたことから、先行きに明るさが感じられる。
		一般小売店〔酒〕（経営者）	・新メニューの案内に関するDMの郵送や、12月初めにワイン教室を実施するなど、来店を高める予定であることから、状況は上向くことが期待される。
		百貨店（売場主任）	・高額品、旅行、こだわりの逸品などの需要は根強いことから、先行きに期待が持てる。
		百貨店（売場主任）	・秋物が落ち込んだ分、初冬にかけての消費は見込めると考えられることから、先行きに期待できる。
		百貨店（担当者）	・10月に改装オープンするため、集客状況が好転し売上も伸びると期待される。
		百貨店（営業担当）	・歳暮は今年も減少すると思われるが、自分のための消費は更に拡大し、高額品も引き合いが増えると期待される。
		衣料品専門店（営業・販売）	・低価格商品を購入したり、購入を辛抱することが客の間で少なくなっていると感じられるため、先行きに期待できる。
		乗用車販売店（経営者）	・直近、車がよく売れているらしく、それに伴い車検も増えてくることから、先行きに期待できる。

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
		乗用車販売店（営業担当）	・客の保有車両も低年式車が多く、購買のきっかけを待っているように感じる。きっかけ作りをすれば、ある程度の買換えは望めることから、先行きに期待が持てる。
		乗用車販売店（営業担当）	・今年はモーターショーが行われる年であり、消費税率引上げ時の駆け込み購入の買換えが出てくる時期でもあるので、少しは良くなると期待される。
		住関連専門店（経営者）	・これまで商品購入に関して慎重すぎるほど慎重だったユーザーも、小さい物に関しては気軽に購入するように変化してきていることから、先行きに期待できる。
		都市型ホテル（スタッフ）	・夏頃は低迷していた先行予約が順調に入ってきており、予約の電話など問い合わせ件数も多くなっていることから、先行きに期待できる。
		都市型ホテル（副総支配人）	・宿泊、婚礼宴会、一般宴会ともに予約状況が前年を上回る勢いである。また、レストランも依然として好調を持続すると予想されるので、先行きに期待できる。
		タクシー運転手	・近々、新料金が認可され、年末に向けて繁忙期に入るので、今よりは忙しくなると期待している。
		通信会社（社員）	・秋には新商品が出るので販売は回復すると考えていることから、先行きには期待できる。
		遊園地（経営者）	・秋の行楽シーズンになり、客の問い合わせが近年に比べて多くなっている。
		ゴルフ場（経営者）	・ゴルファーの減少傾向にも一定の歯止めがかかっており、価格に見合ったグレードを保持して目先の変わったイベントを着実に実行していけば、それなりの効果が出てくると期待されることから、先行きの見通しは明るい。
		住宅販売会社（従業員）	・新規客は増えてきており、土地情報の動きが活発化していることから、先行きに期待が持てる。
その他住宅 [情報誌]（編集者）	・急激な金利上昇には警戒が必要なものの、不動産相場の安定が消費者マインドに好影響を与える可能性が高い。また、上半期の市況低迷で新築住宅供給が手控えられており、需給バランス上も安定しつつあると考えられることから、先行きに期待できる。		
変わらない		一般小売店 [精肉]（管理担当）	・食肉業界においては、BSEの余波がこの冬には解消し、和牛の出荷が順調に行けば、少しは明るい光がみえてくると期待されるが、来年3月までのセーフガード発動の影響が心配されることから、厳しい状況が続く。
		百貨店（売場主任）	・歳暮については、在阪球団の優勝で一部の百貨店では好調が予想されるが、全体的なギフトについては、法人、一般においても縮小傾向になると予想されることから、厳しい状況が続く。
		百貨店（売場主任）	・過去の傾向からみると、優勝セールでは瞬間的に売上が上昇するが、その後は極端に売上が下がり、全体ではプラスマイナスゼロという場合が多いことから、急激な景気の上昇は考えにくい。
		百貨店（売場主任）	・低価格の商材の販売数量を伸ばすことで、前年の売上をキープするのが精一杯であると思われるため、現状維持にとどまる。
		百貨店（企画担当）	・涼しくなるにつれ秋物の動きが活発化してきており、大きな改善は期待できないものの、一進一退の状況が続く。
		百貨店（経理担当）	・在阪球団の優勝セールではよく売れたが、定価商品を大きく押し上げる力はないので、今の厳しい状態が続く。
		スーパー（店長）	・来客数を確保しようとすると、安く販売するか、付加価値が必要になるが、どちらにしても収益を圧迫することになることから、厳しい状況が続くと考えられる。
		スーパー（経理担当）	・7、8月の落ち込みの一因として、賞与の手取額の減少があったと思われるが、冬の賞与も同様に減少すると思われることから、年末商戦への悪影響が懸念される。
		スーパー（広報担当）	・在阪球団の優勝セールの効果も日本シリーズまでの限定的なものであり、それ以降は消費を大きく押し上げる要因が今のところ見当たらないことから、厳しい状況が続く。
		コンビニ（経営者）	・目新しい新商品の開発予定も今のところなく、来客数、単価とも上昇する要素が見当たらない。
衣料品専門店（経営者）	・特別なヒット商品が出てきたり、例年より気温の低下が早まって冬物衣料が必要にならない限り、今月よりも悪くなる。		

分野	景気の先行き判断	業種・職種	景気の先行きに対する判断理由
		家電量販店（経営者）	・地上デジタル放送開始に伴うAV機器の需要増加が期待されるが、当地区では3年後の開始予定なので、大きな景気刺激にはならないと考えられる。
		乗用車販売店（営業担当）	・年末に向けて販売量の増加を期待するが、上期の売上水準や年内に新型車発表がないことを考えると不安である。
		観光型旅館（経営者）	・年末になると各企業のボーナス時期となるが、現状では歳暮等の購買意欲も半減するのではないかと懸念される。
		観光型旅館（経営者）	・カニのシーズンになるが、漁獲高の減少や米の価格の上昇を考えると、先行きに期待はできない。
		都市型ホテル（支配人）	・相変わらず予約の動きが鈍く、特に法人筋では先の予想がつきにくいことから、厳しい状況が続く。
		タクシー運転手	・旅行シーズンということもあり、昼間の客の動きは増えてきたが、深夜の長距離客は減ってきている。夜の街の活気が出ない限り、景気の回復にはつながらない。
		通信会社（経営者）	・特に悪くなる傾向はないが、一時のようなニュービジネスの話も特にないので、現状のまま推移する。
		ゴルフ場（経営者）	・40、50代のゴルファーが少なく、年配者や女性に支えられている現状では、先行きの伸びは考えにくい。
		その他レジャー施設 [球場]（企画担当）	・プロ野球シーズンが終了し、アマチュア野球やコンサート、企業イベント主体の時期となるが、今年度は例年に比べてあまり予定が入っていないことから、先行きには期待できない。
		やや悪くなる	
一般小売店 [食料品] （経営者）	・低価格商品と高付加価値商品が二極化するなかで、比較的順調だった高付加価値商品にも価格破壊の様子がみられることから、先行きが懸念される。		
百貨店（売場主任）	・価格と品質のバランスのとれた商品しか購入しないという傾向が以前より強くなっている。今後大型商業施設が出店予定であり、冬物防寒商品にもヒットアイテムが乏しいことから、先行きは厳しいと予想される。		
スーパー（店長）	・近隣に競合店ができたことから、若干の落込みが懸念される。		
一般レストラン（スタッフ）	・所得の減少、特に配偶者特別控除の廃止や社会保険料の負担増、消費税総額表示方式に向けた価格調整などが消費の冷え込みを加速させるのではないかと考える。		
旅行代理店（広報担当）	・選挙があると旅行などの消費関係が減少する傾向があるので、旅行需要が弱まるのではと心配している。11月は年末年始の国内旅行の申込のピークなので、選挙と重なると非常に辛い。		
美容室（経営者）	・店の周辺の手続き企業撤退し住宅街となってしまったことで、土日は車で他市に出かけ、平日は仕事で他市に出るなど、市内でのお金の動きがなくなってきていることから、先行きの見通しは暗い。		
その他住宅 [展示場] （従業員）	・客のマインドが冷え込んでいる。住宅を今建てないといけないという要素がないことから、状況が改善するとは思えない。		
企業 動向 関連	悪くなる		
	良くなる	広告代理店（営業担当）	・10月以降の広告発注状況も比較的好調に推移していることから、先行きに期待できる。
	やや良くなる	木材木製品製造業（経営者）	・国内における紙、パルプ関係の受注量、受注価格については過去最低であるし、今後も期待が持てないが、建築関係の受注は今後期待が持てる。
		化学工業（経営者）	・公共事業関連の注文が、前期より多少増加すると思われることから、先行きに期待できる。
		窯業・土石製品製造業（経営者）	・中小企業に対して取引金融機関が前向きに取引をするようになってきたことから、今後中小企業の業績がいい方向に動けば、景気も良くなるのではと期待される。
		一般機械器具製造業（経営者）	・取引先の投資検討が活発になっているので、いずれ受注に結びつくのではないかと期待している。
		電気機械器具製造業（経営者）	・パソコンなどがよく売れていることで、その部材の価格が上昇気味であることから、このあたりが景気回復のエンジンになってくれるのではと期待している。
		輸送用機械器具製造業（経営者）	・設備更新の引き合いは増加しており、先行きに期待できる。

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
	変わらない	一般機械器具製造業（経営者）	・自社開発製品や半導体製造装置関連の受注が少し増える見込みであり、好調が維持できる。
		電気機械器具製造業（経営者）	・急激な円高が、一過性なのか否かによってかなり状況が変わってくる。
		建設業（経営者）	・仕事量はわずかではあるが増えるかもしれない。ただ工事価格については厳しい競争が続くと予想されることから、厳しい状況は変わらない。
		コピーサービス業（従業員）	・法人需要は相変わらず冷え込むことが予想されるが、個人需要は年賀状印刷等のサービスなどで今年も拡大傾向にあると期待されることから、一進一退の状況が続く。
		その他非製造業〔民間放送〕（従業員）	・地上デジタル放送の開局を控えて予想以上に消費がかさんでいるようだが、投資に見合うだけのリターンが地上デジタル放送に見込めるかどうか全く読めないため、先行きは不透明である。
	やや悪くなる	繊維工業（経営者）	・一般商品に受注価格の低下傾向が続くなか、今まで若い女性に人気のあったデザイン物ですら、販売減少傾向がみられるため、先行きの見通しは厳しい。
	悪くなる		
雇用 関連	良くなる やや良くなる	-	-
		人材派遣会社（社員）	・在阪球団の優勝による直接的な経済効果はないが、顧客のなかには関連商品で大幅な売上増を達成した企業もあることから、緩やかではあるが上昇しそうな感がある。
		求人情報誌製作会社（編集者）	・各社から会社案内、入社案内等に関するホームページの制作、編集依頼が増えてきた。来年度に向けて新卒者の採用増や優秀な人材確保のための準備を始めていることから、先行きに期待できる。
		新聞社〔求人広告〕（担当者）	・求人数は週ごとの推移をみるのだが、週によっては前年比150%という驚異的な数字となる場合もあるなど、先行きに期待が持てる。
		学校〔大学〕（就職担当）	・就職情報誌等が開催する合同企業セミナー等への参加企業が増えており、企業の採用意欲が上向いているように感じられることから、先行きに期待できる。
	変わらない	職業安定所（職員）	・求人数は増加傾向が続いているが、雇用条件等が悪化していることから、求職者の就職意欲の喚起がより一層困難になる。その結果、一部の職種を除いて求人、求職のミスマッチが拡大し、就職数の減少が予想されるなど、依然として厳しい状況が続く。
		職業安定所（職員）	・民事再生法の適用申請事業所の発生等、依然として厳しい状況が続いている。しかし、スーパーの新規店舗オープンに伴う大量求人が提出される予定であるなど、明るい兆しも見受けられる。
		職業安定所（職員）	・大量に人員整理をするケースは減ってきたが、業務量の減少に伴って中小企業を中心に会社都合による離職が目立っている。今後もこのような状態が依然として続くと考えられる。
		学校〔大学〕（就職担当）	・現在の内定率は前年同様約70%である。また、企業からの追加求人も少なく、通年採用で即戦力の人材を求めていることから、今年の就職戦線も長期化が予想され、学生にとっては厳しい雇用環境が続く。
			やや悪くなる
	悪くなる	-	-

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		
		コンビニ（エリア担当）	・客は相変わらず財布のひもが固いものの、スーパーの長時間化や競合店の出店が一段落しているため、年末にかけて景気はやや回復してくる。
		家電量販店（店長）	・夏物は売行きが悪かったが、単価の高いパソコンや大型テレビ等が伸びてくるため、売上も期待できる。
		住関連専門店（営業担当）	・秋から冬にかけて計画しているイベントで顧客の掘り起こしが図れるため、売上も向上する。
		一般レストラン（店長）	・家族単位での予約が引き続き増加している。 ・年末に向けて企業単位での予約の問い合わせが非常に多く入っている。

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
		都市型ホテル（スタッフ）	・景気が悪くても会社では忘年会をすることがまだまだあり、忘年会の受注は例年並みです。
		旅行代理店（営業担当）	・SARS、米国テロの影響もなくなり、高級指向が続く。
		タクシー運転手	・ようやく前年の売上を上回るようになり、このままの状態が維持できそうのため、ここ2、3年にない、良い雰囲気になってきている。
		通信会社（営業担当）	・ブロードバンド・インターネットの低価格化により、インターネットの需要が拡大する。
		テーマパーク（広報担当）	・団体客は多少増加傾向にあるので、天候が回復すれば客足は戻ってくる。
		競艇場（職員）	・12月の年末レース、12月4日のG1レース、18日からの場外発売の賞金王競争など、売上金額が見込まれるレースが多々ある。
	変わらない	商店街（代表者）	・人通りが前年比で70%も減少したため、今まで以上に街に活気がなく、良い方に切り替わる変化がみえない。
		一般小売店〔印章〕（営業担当）	・年賀状印刷の受付時期に入ってくるが、パソコンの普及によって自分で印刷する人が増加しており、印刷委託の需要が低下している。
		百貨店（営業担当）	・競合する大手百貨店のリニューアルの影響を受け、上向くかと考えられていた衣料は、全体のパイが小さくなっており、客が選べる新しいアイテムもなく、昨年からの売れ筋が変わっていない。また、そうしたアイテムがあったとしても、客は格安量販店で買っている。
		百貨店（購買担当）	・気温で大きく左右される衣料品業界では、このまま気温が低下しないと冬の重点アイテムであるコートが売れないので、売上も低迷が続く。 ・固定客を中心に招待状で来店を促しているが、コートやレザーを動いてもなかなか購入には結びついておらず、11、12月も気温が低下しない限り厳しい状況が続く。
		百貨店（売場担当）	・消費の2極化には更に拍車がかかり、中間的な価格帯の商品は苦戦が予想されるが、高額品にはある程度期待ができ、総じて変化はない。
		百貨店（売場担当）	・ヤングキャリア層の売行きはブーツの推移からみても、この冬はまずまず勝負できるが、ミセス層の動きが夏と同様に非常に鈍く、苦戦する。
		スーパー（総務担当）	・冷夏の影響で野菜、米などの価格が上昇するものの、他の食材が買い控えられ、安価な特売商品に比重がかかるため、売上は例年と比べて2～3%低下する状態が続きそうである。
		コンビニ（エリア担当）	・天候の状況から来客数の増加がみられるが、客単価等、客の購買力を判断する指標では好転しておらず、今以上に回復する感はない。
		衣料品専門店（地域ブロック長）	・寒くなれば防寒物が動くが、特に売れる要素がなく、変わらない。
		衣料品専門店（地域ブロック長）	・全体的には景気が悪いので単価が上昇しにくいですが、中でも品質が良い物は買われるし、2極化した動きがはっきりとしてきている。
		衣料品専門店（販売促進担当）	・冬のボーナスが少なくなったり、カットされたりするという話を聞くので、非常に厳しくなる。
		家電量販店（副店長）	・パソコンの新製品が出そう来月は多小期待が持てるが、一気に上向く要因とまではならない。
		家電量販店（予算担当）	・食器洗い機やマッサージチェアが例年を上回るとみられるが、パソコンの改正リサイクル法施行前の駆け込み需要に対する反動が予測できない。
		乗用車販売店（営業担当）	・10～11月にかけて新商品の発表を行うため、入場者数、販売量は増加するが、基本的な落ち込みがあるためプラスアルファとはならない。
		乗用車販売店（店長）	・昨年より来客数が増加し販売台数も増加したが、先行きの不安を理由に買い控えする客も根強い。
		住関連専門店（広告企画担当）	・今月みられた客単価上昇の動きは、告知の内容などを工夫した結果なので長続きはしない。 ・客の注文内容が大きく二分化してきており、客単価は単価も上昇する客もあれば、低下する客も多い。
		その他専門店〔時計〕（経営者）	・クリスマスプレゼントの時期に入るが、年々プレゼントの動きが悪くなっている。

分野	景気の先行き判断	業種・職種	景気の先行きに対する判断理由
		高級レストラン（スタッフ）	・この先の予約状況を見ても、休日には個人の利用があるが、平日は法人を中心に予約が少ない状況が続いている。
		都市型ホテル（総務担当）	・企業の利用水準は決して高くない。 ・個人需要については、特に単価の面で引き続き厳しい交渉が多くなる。
		旅行代理店（経営者）	・9～11月の予約状況を見ると、9月が前年比84%、10月が79%、11月が99.6%で、平均すると87%であるが、秋のシーズンにおいてこの数字は非常に厳しい。
		通信会社（社員）	・売上等から変化がないと見込んでいる。 ・インターネット関連でIP電話等新しい技術が広まることが予想され、今後の変動要素となってくる。
		通信会社（広報担当）	・新商品投入の予定はあるものの、悪化を回避する程度で上向きへの原動力とはならない。
		テーマパーク（業務担当）	・利用予定者の問い合わせや来客数に、好転する要因がみられない。
		ゴルフ場（営業担当）	・単価は低下する一方だが、低下すると客数は増加するので、そこをゼロと考えると、今後売上は上昇する可能性がある。
		その他レジャー施設（営業企画担当）	・毎年秋に実施する会員向け創業企画の内容を見直し、従来の入館料や宿泊料金の値下げを行わない内容にしたため、利用実績は厳しくなるものと覚悟しているが、今回PRに努めて集客に力を入れるのでカバーできる。
		美容室（経営者）	・9月中旬から後半にかけて売上がさほど伸びていないため、このままだと2、3か月先もあまり良くならない。
		設計事務所（経営者）	・住宅設計の売上が減少したまま今後も受注見込みがない。
やや悪くなる		住宅販売会社（経理担当）	・新規物件への来場者数は高水準を維持しているため、住宅金融公庫や銀行の貸出金利が急上昇しなければ、契約戸数も目標数値が達成できる。
		百貨店（統括）	・単価が低下しているとともに、今まで下支えとなっていたグレードの高いブランド物子供服の売行きが厳しくなっており、だんだん悪くなっていく。
		百貨店（販売促進担当）	・この秋冬に向けて東京で新たなトレンドを目指した商品が数多く発売されているが、これといったヒット商品がないため、地方までその影響が及ぶに至らない現状であり、今後もこういう状況が続く。
		コンビニ（エリア担当）	・酒の免許の自由化で、コンビニでも今後ますます酒の競争が激しくなり、売上の低下が予測される。
		乗用車販売店（統括）	・新車効果が薄れてきて、新しく発売される車もこれまでの新車より単価が低く、激戦の予想されるジャンルの車になるので、1台当たりの収益は伸びない。
		乗用車販売店（サービス工場担当）	・車検、点検の入庫台数が減少し、安いユーザー車検に移っている。
		一般レストラン（店長）	・クーポン券の利用が10月末までであるが、年末にかけての忘年会シーズンで、宴会メニューをリニューアルして低単価コースを導入しており、宴会が確保できても売上が伸びない心配がある。
悪くなる		タクシー運転手	・客がタクシー利用を控えており、流し営業をしても客がいない状態が続き、これが売上低下として現れている。
		観光型ホテル（経理総務担当）	・ここ数か月、例年よりかなり下回った数字が続いており、特に今月も90%を切った数字で推移しているため、今後も厳しい状況が続き、出口がみえない。
企業 動向 関連	良くなる	-	-
	やや良くなる	化学工業（総務担当）	・短期間で売上や販売単価が以前の水準に回復するのは難しいものの、経費節減や業務の合理化、効率化等の社内体制の整備により、少し利益が出るようになってきている。
		鉄鋼業（総務担当）	・9月受注で自動車関連材料が引き続き堅調な水準を維持していることや、エレクトロニクス材料の動向も若干上向きの傾向が出てきている。 ・特に半導体関連の材料では10月以降の増加が見込まれ、全体をけん引する動きをみせており、今後もこの傾向は継続する。
		輸送用機械器具製造業（経理担当）	・例年、中間決算後の数が月は受注量が若干減少するが、今年の受注予想は高止まりのまま、好調を維持する。
	輸送業（統括）	・取引先の店舗統廃合による臨時業務が、10月以降多少入ってきている。	

分野	景気の先行き判断	業種・職種	景気の先行きに対する判断理由
	変わらない	食料品製造業（総務担当）	・9月前半は物が動かなかったものの、後半からは気候の影響で煮物具材がわずかながら動きつつあるため、今後このままでいけば例年と同様の生産量で推移する。
		鉄鋼業（総務担当）	・中国、韓国を中心に引き続き輸出は堅調に推移する。 ・国内においてもアジアへの進出が進む企業向けに、産業機械などで緩やかに設備投資が進んでいるが、急激な円高が不安要素である。
		非鉄金属製造業（経理担当）	・需要は徐々に回復してきており、今後もその傾向は続くが、逆に販売価格の下落傾向も続き、回復の見込みは全くなく、コスト体質の抜本的改革と新規製品の早期立ち上げが急務である。 ・新規製品に関しては明るい見通しもあり需要拡大が見込まれるが、それ以上に従来品の低迷が大きい。
		一般機械器具製造業（経営企画担当）	・農機具の秋商戦を迎えた国内ではあまり出足が良くないものの、海外市場向け製品の受注は増加傾向にある。
		通信業（社員）	・受注に向けて提案営業を展開しているが、価格競争が激しく、提案が即受注には結び付かない。
		通信業（営業企画担当）	・通信業界は、DSLやインターネットVPNなどの安価なベストエフォート方式の需要急伸に伴って、高品質で付加価値の高い専用線方式の需要低下に苦しんでいる。 ・今後はベストエフォートと言いながら、低価格路線を維持したままでの品質向上要求も高まると想定され、当面体力消耗の傾向が収まるとは思えない。
		金融業（業界情報担当）	・新型車の量産本格化により、当面の操業は高水準を維持するとみられるが、急速な円高により輸出にブレーキがかかる懸念もあり、景況感は横ばいとなる。
		会計事務所（職員）	・製造業は受注がやや上向きになりつつあるが、単価を抑えられているため、まだ好転とまではいかない状態である。 ・ほかの業種も現在の状況を打開するだけの要素が見つからない。
	やや悪くなる	農林水産業（従業者）	・先月に引き続き今月も一本釣り漁、沖合イカ釣り漁、定置網といずれも白イカ漁が大漁である。 ・一方、沖合底引き網で獲れる白イカは、他よりも漁の期間が長いことから、鮮度が落ち、価格も安く水揚げ金額が上昇しないため、豊漁貧乏と嘆いている。
		電気機械器具製造業（広報担当）	・液晶の値段は下げ止まり、もしくは一部値上げの傾向がみられるが、現在の急激な円高によって、これが全く意味をなさなくなる。
		建設業（経営企画担当）	・現在までの受注状況は、良くなかった前期より若干少ない状況で推移していることから、今期の受注量には期待できそうにない。
	悪くなる	-	-
雇用 関連	良くなる やや良くなる	人材派遣会社（経営者）	・即戦力を求める人材派遣の需要は堅調である。現在派遣を活用している企業が、ほかの部署や別の職種でも活用をすることで、受注量が増加する傾向にある。
		求人情報誌製作会社（統括）	・求人事業において人を求める声が多くなってきている。 ・景気が上向きというマスコミ論調の影響で、経営者にも前向きな発想が出てきている。
		新聞社〔求人広告〕（担当者）	・来年発行する就職情報誌に新規の会社から申込が来ている。 ・来年の採用が少し増加している。
		職業安定所（雇用開発担当）	・今年度に入って求人数の増加、求職者数の減少が続いており、多少良い方向へ向かっている。
		職業安定所（職員）	・新規求人数はわずかに増加しているものの、建設、設備業の中で、小規模ではあるが人員削減の動きがある。 ・就業能力のレベルが低い人材の失業期間が、段々と長引きつつある。
	変わらない	職業安定所（職員）	・新規求人数はわずかに増加しているものの、建設、設備業の中で、小規模ではあるが人員削減の動きがある。
		民間職業紹介機関（職員）	・就業能力のレベルが低い人材の失業期間が、段々と長引きつつある。
		職業安定所（職員）	・大手電機メーカーの大幅リストラ計画が発表され、新規求職が引き続き高水準で推移することが確実となっている。
	やや悪くなる	人材派遣会社（支店長）	・楽観視できる材料はなく、人材に関する費用をコストとみる限り、積極的に投資に向ける動きはほとんどみられず、まだまだダイエット中であるため、決して筋肉質への体質改造には至っていない。
		職業安定所（職員）	・大手電機メーカーの大幅リストラ計画が発表され、新規求職が引き続き高水準で推移することが確実となっている。
		学校〔大学〕（就職担当）	・就職希望者の就職意欲が思ったほど高まりそうにないため、このままだと求人に対しての就職数はあまり伸びそうにない。

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
	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）	・1、2年前から、客は季節の先取りをしなくなり、その時期に合った商品を求める傾向がある。そうしたことから判断すると、3か月後は冬物の売上が一番多い時期でもあり、販売量は増加する。
		家電量販店（店長）	・薄型テレビ、デジタル映像機器、マッサージチェアなどの動きが堅調なことに加え、今後、新製品の投入も多いことから、売上はやや良くなる。
		乗用車販売店（営業担当）	・他社に先駆け、新型車が発売されることから、客の購買意欲が増す。
		スナック（経営者）	・最近、客から「仕事が少し増えた」、「残業があった」という話を聞くようになった。
		観光型旅館（経営者）	・昨年と比較して、宿泊客の予約状況が良い。忘年会予約も早くから入っている。
		観光名所（経営者）	・1人当たりの客単価は微減であるが、観光客は徐々に増加しており、売上増加が見込める。
		ゴルフ場（従業員）	・週末・平日ともに早い時期から予約が入っている。
		住宅販売会社（従業員）	・現場見学会への来客数が増加しており、客との接触状況からみても、やや良くなる。
	変わらない	商店街（代表者）	・景気が良くなる気配もあったが、最近後戻りの感があり、底を脱しきれていない。3か月後は冬物商戦に入るが、良かったり悪かったりの繰り返しで上向き状況にはない。特に学生が郊外店に流れている感じがある。
		一般小売店〔生花〕（経営者）	・例年10月、11月は、年間でも暇な時期を迎える中で、客が低価格帯の商品を嗜好しているのが気になる。また最近、生産者の直売が増加しており、価格の下落がみられる。
		一般小売店〔菓子〕（販売担当）	・今月は来客数、売上ともに激減した。この傾向は、当分続きそうな気配である。
		百貨店（総務担当）	・天候不順に加え選挙も控えており、百貨店にとって良い要因がない。購買に対して慎重な客の動向に変化はない。
		百貨店（営業担当）	・個人消費の回復は全く見えない。今後、医療費や年金の負担増加により、個人消費はまだ回復しない。
		百貨店（営業担当）	・昨年のセールスの反動と、同業店のセールや郊外ショッピングセンター増床の影響から、売上、来客数とも前年割れの状況にあるが、客単価は7月から3か月連続して増加し、前々年と比較してもプラスの月が続いている。
		スーパー（企画担当）	・客の財布のひもは固く、セールをしても良い日と悪い日があるため、全体的な底上げになっていない。
		スーパー（財務担当）	・営業時間を延長した店舗では、売上、来客数とも順調に推移しているが、定着するかどうかもう少し様子を見たい。
		コンビニ（店長）	・酒類販売の自由化により、競合店が増加し売上も伸びにくくなっている。
		衣料品専門店（経営者）	・残暑の影響、慎重な購入態度から、秋冬物商品の立ち上がりが遅い。購入の際は1点1点吟味して決めており、単品買いの傾向も続いている。
		家電量販店（営業担当）	・テレビ、パソコンの動きは早いですが、その他の季節商品に今年は期待できる要素が少ない。
		乗用車販売店（従業員）	・秋の新型車が出始めたにもかかわらず、来場者の動きは今ひとつ感触が悪い。新型車の投入によって、やっと例年並みの販売を保っているにすぎない。
		乗用車販売店（管理担当）	・買換えを勧めても、「まだ乗れる」、「走行距離が伸びていない」など、新車需要につながらない意見が多い。
		一般レストラン（経営者）	・単価の高い品物は敬遠され、廉価な品物が求められている。また、来客数は大幅に減少しており、この傾向は当分変わらない。
		タクシー運転手	・歓送迎会など会社関係の飲み会は少なくなったと聞いている。四国八十八か所参りもこの秋は少なく、今の状況が続く。
	やや悪くなる	その他専門店〔CD〕（店員）	・客単価が低くなっており、現状では上向きになる様子はない。

分野	景気の先行き判断	業種・職種	景気の先行きに対する判断理由
		住宅販売会社（従業員）	・住宅金融公庫の金利引上げの情報による駆け込み需要の反動で、商談が少なくなる。
	悪くなる	衣料品専門店（経営者）	・来客数、販売量とも減少している。
企業 動向 関連	良くなる	-	-
	やや良くなる	パルプ・紙・紙加工品 製造業（経営者） 通信業（営業担当）	・新商品、OEM商品の受注が増加してきている。 ・「DVD、液晶テレビなど、新製品の販売量が増えた」、「背広、ワイシャツ、靴など、男性用商品の需要が出てきた」といった大手スーパー、量販店の責任者の声をよく聞く。
		不動産業（経営者）	・昨年に比べ事務所の移転が非常に多くなった。また、家賃もやや高くなってきている。
	変わらない	化学工業（販売担当）	・株価の上昇など良い話もあるが、全体的には将来への不安があり、個人消費は冷え込んだ状態が続いている。また、中小企業においても意欲的な設備投資がみられない。
		一般機械器具製造業 （経理担当）	・排ガス規制対策による特需は、現在も底堅く推移しており、年内はこの状態が続く。しかし、第4四半期の需要動向は不透明であり、極めて読みがたい。
		輸送業（支店長）	・台風による釜山港の復旧には、1か月程度かかりそうであり、変更されている輸入ルートの復元は早急には難しく、しばらくは現行の状態を推移する。
		広告代理店（経営者）	・広告出稿は比較的多いが、通信関係など地域に密着した販売促進広告が減少傾向にあり、依然として厳しい状況にある。
		公認会計士	・取引先から、「株価の値上がりで少し安心感がでてきたものの、円高の進行より将来に不安を持っている」との話がよく出る。売上は、前年比で平均7%下落しており、消費回復には至っていない。
	やや悪くなる	木材木製品製造業（経営者） 電気機械器具製造業 （経営者）	・現在の住宅建設の駆け込み需要に伴い、相当景気が良いように感じているが、その反動で年明けは減少する。 ・我が社は輸出中心であるため、為替相場がこのまま円高で推移すると、一段と経営が厳しくなる。
	悪くなる	-	-
雇用 関連	良くなる	-	-
	やや良くなる	人材派遣会社（支店長）	・求人数、求職者数とも増加傾向にあり、少し動きが活発になってきた。
	変わらない	求人情報誌製作会社 （従業員） 職業安定所（職員）	・例年の年末のような求人数、求職者数に戻りつつあり、若干ではあるが、明るい兆しがみえる。 ・パートを含む有効求人倍率は、0.52倍と2か月連続で改善した。しかし、7月に前年同月比が減少した新規求職者が再び増加しているほか、求人の内容も警備業、タクシー業、美容師、看護師、派遣請負業などが中心であるため、改善傾向は感じられない。
		学校〔大学〕（就職担当）	・企業の厳しいリストラ、再編等の動きが継続する中、新規採用も極めて慎重な姿勢のため、新しい人材の就職が厳しくなっている。
	やや悪くなる 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	百貨店（営業担当）	・売上は前年割れとやや苦戦したが、今後は冬にかけてイベント等のカレンダー要因があることに加え、現在の街場への動員の様子からも、春からの回復基調がそのまま続く。
		通信会社（企画担当）	・年末という季節要因に加え、新機種、新サービスが導入されるため、今月以上の来店、販売が十分期待される。
	やや良くなる	百貨店（営業担当）	・現在のところ、マーケット全体が消費マインドの上昇を先読みしている状況である。消費マインドの上昇が個々に浸透するには多少時間がかかるが、2、3か月後には上向く。
		コンビニ（エリア担当）	・冬物商品の肉まん、おでんの売上が前年よりかなり良い。この状況が続けば前年を上回る。客の財布のひもも緩んできたようであり、景気が一部で良くなってきた。

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（店長）	・ 周り状況は厳しいが、夏場から好調なのでこのまま続いて欲しい。近くで新幹線工事等があるため人の往来が激しく、去年より良くなると期待している。
		衣料品専門店（経営者）	・ 企画によっては個店の売上は確保できる。客の様子からは、日常生活にある程度の余裕を感じるようになった。
		衣料品専門店（総務担当）	・ 宝石・時計・呉服等の高級品が伸びており、ヤング婦人服も客数が増加して売上増が見込める。
		家電量販店（店員）	・ パソコンの改正リサイクル法が10月1日から施行されるため、買換え需要が見込める。少し良くなる。
		乗用車販売店（管理担当）	・ イベント等を実施したときに、買い回りの客がやや増加している。買換え需要が少し増えたようなので、これからもそう悪化することはない。
		スナック（経営者）	・ 年末に向けての営業活動や、異動などが活発になる。それに加えて地元球団の優勝により、気分的に消費傾向が上昇する。
		観光型ホテル（スタッフ）	・ 一般宴席・婚礼とも前年に比べ秋の予約が伸びているが、宿泊予約は相変わらず厳しい。トータルでは良くなっている。
		旅行代理店（従業員）	・ 人員ベースでは何とか前年を超えているが、低価格商品のみが良く売れている。また、人の動きが活発化している。この傾向は今後も続く。
		旅行代理店（業務担当）	・ 国内、海外ともに、2～3か月先の受注が前年の水準に戻りつつある。
		テーマパーク（職員）	・ ホテルは、女性向けのスパラウンジが10月1日にオープンし、問い合わせ等もある。今後の予約とオペレーションに期待したい。ゴルフは、秋口から伸び始めている。コンベンションについても予約が伸びている。
		設計事務所（所長）	・ 客の引き合いや計画、官公庁の発注状況等から判断すると、少しずつ良くなる。
	変わらない	商店街（代表者）	・ 来客数等からは良くなる傾向がみえないが、一部で客の買上に動きがみられる。業種間の波及的現象を別にすると、横ばいで推移する。
		百貨店（営業担当）	・ 例年利用が増える友の会お買物券の引換えの出足が鈍い。慎重な品定めで不用の買物を控えており、買物点数が減少している。
		百貨店（営業担当）	・ 今月は特に残暑が厳しく、秋物の衣料品の動きも非常に悪い。10月以降若干持ち直すとみえるが、まだまだ末端の消費の回復には至らない。
		百貨店（営業担当）	・ 月々の売上の動向を見ると、前年比の減少率がほぼ同じ状態で推移しており、先々好転する要素は見えない。
		百貨店（売場担当）	・ 売上は小康状態である。主力の衣料品も前年度比95～96%くらいの推移でさほど力はない。入店客数はほぼ元に戻っている。先行きは横ばいである。
		スーパー（店長）	・ 食品部門は大きな変動はない。一般の雑貨、服飾系はいささか厳しいが、極端な落ち込みではなく現状維持である。
		スーパー（店長）	・ 季節商品、売れ筋商品の伸びが悪い。ボーナスの手取り額も少なくなりつつあるため、見通しは良くない。
		スーパー（総務担当）	・ 衣料品は、9月前半に一時的に寒くなったため少し売上が伸びたが、継続的な伸びはなかった。今後も気温の変化に敏感に反応するとみえるが、売上が持続することは困難である。
		コンビニ（販売促進担当）	・ 日が短くなったせいか、客の引きが早まってきた。前年も同じような感じであったが、夜間の売上が若干落ちることが懸念される。また、12月のクリスマスケーキ、餅等の際物に関しては、前年比110%程度の予想を立てているが、全体の販売量は依然として横ばいとなる。
		乗用車販売店（販売担当）	・ 株価の上昇等、景気回復に対する期待感はあるが、購買行動は慎重である。今後もこの姿勢は変わらない。
		住宅販売会社（従業員）	・ 住宅ローン減税による動きがなくなった。金利の上向き傾向も影響し、今後は横ばいとなる。
		住宅販売会社（従業員）	・ 金利上昇という、住宅建設を後押しする要素はあるが、一方で住宅ローン減税の延長により着工、契約の時期がずれ込む可能性がある。現状とあまり変わらない。
	やや悪くなる	百貨店（営業担当）	・ 個人消費は更に悪化している。夏物後半から続くファッション商品の不振は、秋冬物に変わった現在も引き続き好転していない。

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
		スーパー（店長）	・9月下旬に同業の大型商業施設が売り場を約2倍に増床し、その影響が心配される。
		スーパー（経理担当）	・福岡都市圏でスーパー・大型ショッピングセンターの新規出店が相次ぎ、顧客獲得のための販促・価格競争が一層激化しそうである。
		通信会社（業務担当）	・10月から携帯電話買換え優遇価格適用のサイクルが6か月から12か月に伸びるため、買換え販売台数はさらに減少する。新規契約は既に飽和状態で伸び悩んでおり、やや悪くなる。
	悪くなる	百貨店（売場主任）	・入店客数、買上単価ともに下がる傾向にある。競合各店も非常に厳しい。
			衣料品専門店（店長）
企業 動向 関連	良くなる		
	やや良くなる	農林水産業（従業者）	・水稲の作況はやや不良であったが、北海道・東北地方の作況が極めて不良であったため、宮崎県産の米の価格は高騰している。また、韓国の台風14号の被害が大きいことから、韓国産ピーマン等の輸出が減少し、国内産の価格が安定するという見方が強まっている。
		家具製造業（従業員）	・東京の受注量の動きは今年も安定しており、地方都市の大阪、福岡なども段々増えつつあるため、今後2～3か月は上向く。各地方への波及はその後である。
	変わらない	農林水産業（経営者）	・秋の行楽シーズンの特殊需要に期待したいが、夏は冷夏、冬は暖冬の傾向にあり、伸びる要因が見当たらない。
		電気機械器具製造業（経営者）	・半導体のリードフレームは、8月は悪かったが9月は良かった。10月以降は全く状況が読み取れない。特に円高がどう影響するかが懸念されている。
		建設業（従業員）	・依然として競合が厳しい。仮に受注しても利益が期待できない。
		不動産業（従業員）	・賃貸オフィスや商業施設の入居率はやや改善したが、下落した賃料単価が回復するまでには至らない。先行きは楽観できる状況にはない。
		広告代理店（従業員）	・ここ3か月、折り込みチラシが、わずかではあるが確実に増えている。チラシの枚数は景気に左右されるため、わずかに景気の回復がみられる。
		広告代理店（従業員）	・相変わらずレギュラー広告の売上は厳しいが、良い企画ものを出せばクライアントも興味を示し、それなりの売上が確保できている。
		経営コンサルタント	・酒類販売の自由化に伴う新しい動きがあまりみられないことや、緊急調整地域の適用で新規の免許取得が制限されていることなどから、酒類業界に大きな変化はない。
	やや悪くなる	食料品製造業（経営者）	・出荷数量の減少を、少しでも単価の高い商品で補うことで売上を維持してきたが、今月は、前年に比べ数量の減少に歯止めがかからず、売上減は避けられなかった。今後もこの傾向が続く。
		通信業（職員）	・総務省補助事業による自治体のネットワーク構築がほとんど行き渡り、官庁関連の案件が急激に減少している。
	悪くなる	繊維工業（営業）	・相変わらず安価な中国製品が強く、国内は潤っていない。
雇用 関連	良くなる		
	やや良くなる	人材派遣会社（社員）	・9月後半から人材派遣の問い合わせとオーダーが急激に増えた。職種はムラがあるものの、このまま年末に向けて増え続ける傾向にある。
		求人情報誌製作会社（総務担当）	・企業、経営トップの求人マインドが改善している。ただ、求める雇用形態は多様化しており、正社員は即戦力、その他はパート・アルバイトで賄うという動きは変わらない。
		職業安定所（職員）	・有効求人数が前年同月比で8か月連続上昇中である。
		職業安定所（職員）	・製造業においてデジタルカメラ、半導体等の生産が好調であることに加え、今後、郊外型の大型小売店の新規オープンが計画されているため、雇用状況は良くなる。
		民間職業紹介機関（職員）	・全体的に技術者が多く求人があったがそれに加えて営業職、営業管理、マーケティング等、幅広い分野で求人が多くなっている。
	民間職業紹介機関（支店長）	・営業・販売職系の需要が2けたの伸びを示している。地元、球団、在阪球団の優勝効果からか、顧客企業の販売強化、すなわちモノが以前よりも売れ出したようである。	

分野	景気の先行き判断	業種・職種	景気の先行きに対する判断理由
	変わらない	求人情報誌製作会社（編集者）	・地元球団のリーグ優勝と日本シリーズ出場により、かなりの経済効果が見込めるため、この勢いを年末商戦まで持ち込んでもらいたいところである。既に日本シリーズに向けて、地元球場内での短期的な求人の発注もあった。
		職業安定所（職員）	・有効求職者数の増加幅は小さくなっているが、8か月連続で前年比増をキープしている。また、地場大手スーパーの合併に伴う経営改善のため、離職者の発生が懸念されている。
		職業安定所（職員）	・製造業において事業縮小等による人員整理が相次いでおり、厳しい状況は依然として続く。
	やや悪くなる		
	悪くなる	-	-

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	-	-	
		一般小売店〔菓子〕（企画担当）	・修学旅行者や中高年層の増加など観光客数の増加が期待されることから、土産用の商品売上の上昇が期待され、さらに、一般客の購買力も増加傾向にあることから景気はやや好転する。	
		その他専門店〔楽器〕（経営者）	・来月も那覇市内で大型イベントが予定されており、沖縄音楽の好調な動きなど沖縄ブームが続き、観光客が順調に推移すれば、沖縄全体も明るい方向に向かう。	
		その他飲食〔居酒屋〕（経営者）	・例年であれば9月は徐々に来客数が減少するのだが、今年はさほど減少しておらず、来客者の滞留時間も長くなっている。	
	変わらない	ゴルフ場（経営者）	・旅行者の沖縄へのシフトが非常に大きく、ゴルフへの来客数もその数に比例するものとみられることから、景気は今後も良くなる。	
		コンビニ（エリア担当）	・大型ショッピングセンターができたことで競争が一段と激しくなっており、今後も店舗のスクラップ・アンド・ビルドが加速する。それ自体は景気の減退ではないのだが、閉店等に伴う人員整理等が心理的に家計に影響を及ぼす可能性はある。	
		コンビニ（エリア担当）	・今月のような好調な要因及び状況が変わらなければ、2、3か月は景気の良い状況が続く。	
		衣料品専門店（店員）	・先行きが見えず、特に大きな変化は期待できない。	
		家電量販店（副店長）	・新規競合店の出店に伴い、価格競争がなお一層激しくなり、今後も低価格化が続く。	
		乗用車販売店（総務担当）	・今月以降に新商品の発表及び発売開始が予定されているが、現状は変わらない。	
		旅行代理店（経営者）	・今後はSARS等の不安要素はあるものの、このままの状況が続けばある程度の売上上昇が期待できる。	
		住宅販売会社（従業員）	・長期的視点でみると景気回復は期待できる。今後は住宅ローン減税の延長シナリオを見越し、春先に向けて期待したい。	
		やや悪くなる	百貨店（総務担当）	・モノレールの開通により人の流れが活発化することを期待していたが、結果は変化なく、来客数は依然として前年同月比で2けたのマイナスとなっている。今後も好転は望めない。
			スーパー（経営者）	・今年は競合店の出店によりその近隣店舗等の売上がかなり厳しい状況にあるのだが、来月もさらに競合他社の大型店出店が予定されていることから、今後は今まで以上に厳しい状況になる。
			スーパー（企画担当）	・競合各社の大型店の出店予定が間近に迫っており、その影響で価格競争を含めた競争が更に激化することが危惧される。
		悪くなる	商店街（代表者）	・観光客は足を運んではいらぬものの購買にはつながらず、周辺住民の一般客は外周部の大型店に流れていることから厳しい状況が続く。対策を打っていないことも要因としてあるが、経営者の高齢化によるモチベーションの減退なども要因となっている。
		企業動向 関連	良くなる	-
やや良くなる	輸送業（営業担当）		・団体旅行の荷物が増える見込みがあり、好転が期待される。	

分野	景気の先行き判断	業種・職種	景気の先行きに対する判断理由
		輸送業（総務担当）	・大型店舗のオープンが予定されているため、物量の増加が期待される。
		不動産業（支店長）	・売手が前日発表の基準地価調査結果に敏感になり、認識をするようになってきていることから価格設定がしやすくなっている。
	変わらない	建設業（経営者）	・下請業者、協力業者の受注量が減少しているとの話が聞かれる。
	やや悪くなる	通信業（営業担当）	・大型案件が受注に漕ぎ着ければやや良くなるが、現段階では未確定要素がある。
		通信業（従業員）	・継続案件となる話が進んではいるものの、今後更に良くなる感じも受けない。
悪くなる	-	-	
雇用 関連	良くなる	-	-
	やや良くなる	人材派遣会社（営業担当）	・企業からの求人依頼件数が、単発的なものから長期的なものまで一様に増加傾向にある。
		学校〔専門学校〕（就職担当）	・企業の定期採用求人依頼が落ち着き、今後は欠員補充など中途の求人が増加するものと予想される。
		学校〔大学〕（就職担当）	・観光産業関連の回復等により学生の求人数が昨年度より増加傾向にあり、10月以降も大幅な求人が期待される。
	変わらない	求人情報誌製作会社（営業担当）	・厳しい状況の中でも企業努力で業務拡大、従業員増等を行っている企業も多数あるが、募集内容としては専門職が多く、一般職の求人が少ないため、マッチングケースが少なくなっている。 ・また、企業の面接担当者のお話では、最近の傾向として責任ある仕事をしながら、責任ある仕事を与えるとすぐにやめてしまうことが多く、定着率が悪いようである。このような状態では今後も厳しい状況が続く。
		職業安定所（職員）	・月間有効求職者数が新規求職者数の4.6倍、特に雇用保険受給者数は新規求職者数の9.1倍と多く、全体の46.6%を占めていることから、求職者が滞留し、長期化しているといえる。 ・新規常用求職者の年齢構成を前年同月比で見ると、45歳未満は減少したものの、45歳以上は増加している。
やや悪くなる	-	-	
悪くなる	-	-	