

・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	-	-	
		家電量販店（地区統括部長）	・暖冬で冬物は厳しいものの、積極的な販促策で需要を喚起できる状況にある。	
		旅行代理店（従業員）	・このまま、海外旅行が回復していくとみている。しかしながら、SARSがどう出るのが問題である。	
		通信会社（企画担当）	・全体的に客の間で、景気の底という風潮があり、うっ積しているパワーがそろそろはじける気配を感じる。	
		観光名所（役員）	・観光入込動向等が上向きである。	
		その他レジャー施設（職員）	・来春から北海道に本拠地を移すプロ野球チームの本格的な活動が始まる。	
			設計事務所（所長）	・同業者の様子からも、業界の淘汰がある程度進んだ感がある。希望的観測ではあるが、生き残った企業の景気は良くなるのではないかと。
			住宅販売会社（従業員）	・住宅ローン減税が延長となったので、客の家を建ててみようかという気持ちも少し吹き返したのではないかと期待感を持っている。
	変わらない		商店街（代表者）	・消費者に直接景気が良くなったと実感するものはなく、このままのトレンドが続く。地域においても消費を刺激する要素がない。
			一般小売店〔土産〕（店員）	・例年は春先もスキーツアーがあるが、このまま暖冬で終われば、雪が早く溶けてスキーシーズンが終わってしまい、かなりの影響が出ることになる。
			百貨店（売場主任）	・ボーナスが厳しかったため、今後の客の消費動向が懸念される。
			スーパー（店長）	・12月商戦をみても非常に厳しい状況で終わっており、消費拡大の方向に向かうとは全く思えない。
			スーパー（店長）	・目玉商品だけが売れる傾向が依然として続いているうえ、客単価、来客数も右下がりの状態が続いているので、今後も状況は変わらない。
			衣料品専門店（店長）	・客との会話のなかで、いつリストラされるか分からない人が一杯だと聞いており、景気が良くなるとは思えない。
			衣料品専門店（店員）	・季節に関係なく、今後も低単価商品の中心の動きになる。1万円以上の衣類を購入する客の数は増加するとは思えない状況である。
		家電量販店（店員）	・1月の初売りは売れるが、それ以降は前年と変わらない状況になる。ただしパソコンの新製品が出るので多少は期待できる。	
		住関連専門店（経営者）	・良くなる要素が見当たらないが、ネットショッピングは依然として好調であり、全体としては変わらない。	
		住関連専門店（営業担当）	・客は必要以外の商品は安くても買わないうえ、必要な量しか買わない。一人当たりの買上点数も前年をやや下回って推移しており、消費者の心理は使うよりためる方向にある。	
	その他専門店〔医薬品〕（経営者）	・来客数の減少がやっと鈍化してきた。今が最底辺のように見えるが、それでも良くなるようには思えず、全体としては変わらない。		
	旅行代理店（従業員）	・昨年の11月以来、客の動向は低迷しており、回復する動的要因を見いだせない。		
	タクシー運転手	・客の話を聞いても、東京では景気回復の兆しがあるようだが、北海道ではどの業界でも景気が悪くなっている話ばかりであり、どの業界で売上も落ちているように聞いている。		
やや悪くなる		スーパー（企画担当）	・アメリカ産牛肉のBSE問題は年末商戦に徐々に影響が出てきており、恐らくは年末年始が落ち着いた年始明け頃から、客の本格的な牛肉離れが表面化するものと思われる。それは、一時的な現象であったとしても、消費意欲に与える影響は大きい。	
		コンビニ（エリア担当）	・公共工事の減少による失業者の増加が依然として続いていく。特に年末から年度末にかけてその影響が来客数に色濃く現れるのではないかと。	

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）	・年金に対する不安や競合店の増加により、営業環境がますます厳しくなる。
		高級レストラン（スタッフ）	・1月と2月の予約状況が悪く、3月は年度末を迎え、一段と外食控えが厳しくなる。
		一般レストラン（スタッフ）	・ここ数か月売上が少しずつ落ちており、この傾向がこの先も続く。
		観光型ホテル（スタッフ）	・札幌圏の需要が3分の2を占める定山溪地区が道内景気の不振を反映して落ち込んでおり、また、今後シーズンオフに入り急激な回復への足がかりもないため、かなりの苦戦が予想される。
	悪くなる	スーパー（店長）	・客は低単価商品へシフトするなど、シビアな商品選択をしているうえ、購入も必要最小限のものとなっている。こうした傾向は今後も継続する。
	コンビニ（エリア担当）	・客の給与等の実質的な収入が減っている。	
	コンビニ（エリア担当）	・酒の自由化に伴い酒販店が更に増え、その競争によって酒類の売上の減少が予想される。	
企業 動向 関連	良くなる	観光型ホテル（経営者）	・人的サービス・料理など、量より質の向上に努めているが限界である。集客は営業力強化で、ある程度努力できるが、館内消費の伸び悩みが頭痛のタネである。
		旅行代理店（従業員）	・12月に入ってから販売量は、海外旅行・国内旅行とも前年を大きく割っており、実際に旅行に出発する今後の動向は下降に向かう。
	やや良くなる	旅行代理店（従業員）	・旅行需要が例年並みに戻らず、3月の受注状況が不透明である。
		金属製品製造業（統括）	・手持ちの受注残が昨年より多く、新規受注も期待できる。
		家具製造業（経営者）	・高級品の動きがやや良くなっている。
	変わらない	輸送業（支店長）	・輸出资本の道内経済発展はそれに対応する企業が道内には少ないため、あまり多くは望めないものの、多少の改善は見込める。
		輸送業（営業担当）	・道産ビートやでん粉の出来高が好調で各保管倉庫は満庫の状態となる見込みである。また、紙の輸出や飼料原料の輸入量が増える見込みである。
		通信業（営業担当）	・今年度の目標達成、来期の予算増額など会社業績の上方修正的な話をする取引先が増えている。
		その他非製造業〔機械卸売〕（従業員）	・本州向け木材乾燥装置の受注が相次ぎ、ステンレス材料・ヒーター・送風機などの荷動きが目立ってきた。メーカーでは数か月分の受注残を抱えており、春先までこの状態が期待できる。
		食料品製造業（経営者）	・水産物最大の需要期である年末ギフトの時期が終わり、例年荷動きが悪くなる時期であるが、今後、年金などの公的負担増に対する自己防衛意識が働き出す。
やや悪くなる	金融業（企画担当）	・社会保障費の負担増が確定するなど、企業および個人とも明るい材料に乏しい。	
	司法書士	・一部住宅建築の着工が多少伸びているが、それ以外はあまり変わらない状況であり、全体的には大きな変化は期待できない。	
悪くなる	その他サービス業〔建設機械レンタル〕（総務担当）	・公共投資もそうだが、民間関係も息切れが心配されている。	
雇用 関連	良くなる	-	-
	やや良くなる	求人情報誌製作会社（編集者）	・業種によって、求人が増加しているところとそうでないところとに分かれているが、全体的に少し上向きな感じがある。
		求人情報誌製作会社（編集者）	・最近の企業の求人意欲が以前よりアップしているように感じている。ただし、正社員については高いスキルとキャリアを求められている傾向が若干強くなっている。
		求人情報誌製作会社（編集者）	・建設業の求人数がほぼ1年ぶりに前年を上回ったほか、病院介護系やアウトソーシング系の求人が好調であり、今後に期待が持てる。
		求人情報誌製作会社（編集者）	・新年度への移行に伴う人事募集や欠員補充などが少しずつ増加傾向にあり、若干ではあるが回復の兆しが見られる。
	変わらない	人材派遣会社（社員）	・通信業界への派遣は伸びているが、やはり業種によって求人数の偏りがある。

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
		職業安定所（職員）	・新規求人の理由は増員ではなく欠員補充であり、今後は増員や新設による求人の予定がない。
	やや悪くなる	職業安定所（職員）	・建設業及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	-	-

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	コンビニ（エリア担当）	・競争店の新規出店も一段落し、ここ数か月は逆に競争店の閉店も目立ってきている。それに加え、酒類販売の自由化に伴い、免許を取得した店もあり、景気は良くなる。
		コンビニ（エリア担当）	・コンビニエンスストアの主力商品であるおにぎりやパンの販売が伸びている。
		衣料品専門店（店長）	・夏の冷夏、今のところの暖冬と、天候による後押しは無い状況であるが、その他については順調であり、天候が追いつけば更に追い風になり、数字が良くなると見ている。
		衣料品専門店（総務担当）	・今冬は降雪量が少なく前年より売上が悪い。今後1～2か月は天候次第で回復も有り得る。
		住関連専門店（経営者）	・12月に受注した売上が1～2月と伝票が上がるため、売上につながるため、少しは良くなると思うが、理由が分からない。
		住宅販売会社（経営者）	・住宅ローン減税の1年間延長は良い材料であり、新しいモデルハウスへの入場者が良好であることから良い方向にあると思うが、客の決断が遅くなっている状況が続いており楽観はできない。
	変わらない	商店街（代表者）	・いつも同じで申し訳ないが、良くなる必然性がない。デフレや不況の問題は根が深く、ましてや中心部商店街の売上減は景況とは無関係で、郊外大型GMSに競争で負けてしまったという問題である。
		一般小売店〔書籍〕（経営者）	・一般書は堅調であるが、雑誌の売上が低迷しそうである。
		百貨店（売場主任）	・クリアランスセールなど価格対応商品がメインになるがシビアな買い方は続く。このような状況の中でも返礼用品などのギフト対応商品の持ち直しを期待する。
		百貨店（企画担当）	・クリアランス待ちの状況の中で、2～3か月間モチベーション需要がちゃんと動くのか、就職率も含め、先行き不透明な予測し難い状況である。 ・少子化の影響で、新入学、進学などの需要のパイが小さくなっており、これをカバーするものが見つかっていない。
		百貨店（販促担当）	・ここ最近、ヒット商品はニッチの部分でしか見当たらず、例年同様早めの春物商戦の前倒しになる。
		百貨店（広報担当）	・2～3か月後は本来であれば人や物が移動する時期で多少の期待感はあるが、社会保険料の増加など消費者の可処分所得の目減り感が払拭されない限り、個人消費は慎重なまま続き、景気はなかなか回復せず、今のままとなる。
		百貨店（売場担当）	・暖冬であり、コートなどの売行きが悪く、セール待ちの人が増えている。またセールだからといって何点もまとめ買いする人は少なく、選び抜いた品だけを購入する。春物で目先を変えるような工夫が必要である。
		スーパー（経営者）	・マクロ的には若干景気は上向いているが、それが直接消費、特に食品には反映しない。一部のブランド品や高級品などに恩恵は出るかもしれないが、当業界では、堅実で無駄な買物をしないという姿勢に変化はなく、影響は出ない。
		衣料品専門店（経営者）	・現状の動き、客の消費動向が急激に変わるという兆しは見えてない。しかし客数がある程度増えており、客単価の落ち込みは客数の増加、点数の増加でカバーしていきける。4月からの消費税込みの価格表示など厄介な問題が起きており、将来不安は抱き続けることになる。
		衣料品専門店（店長）	・暖冬による需要のずれ込みという仮説も、処分期に入ってからでは遅過ぎ、春物を始めとする次シーズン商品をどれだけ仕掛けられるかが現状打開のキーポイントとなる。
		乗用車販売店（経営者）	・自社の客、フリー客などの感触から、全般的に購買意欲が低下しており、車両の保有期間が伸びる傾向を感じる。

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（経営者）	・平成9年の消費税率アップによる駆け込み需要からちょうど7年になるため、かなりの入れ替えや車検に期待できるが、昨今の単価低下は避けられない。
		一般レストラン（経営者）	・各地域での飲食店の相次ぐ出店により、来客の分散化が目立ってきている。
		スナック（経営者）	・忘年会シーズンの今月でさえ、例年に比べ団体が動くケースが減少しており、暮れでこの状態であれば、年明け以後は降雪もあり、厳しくなる。
		都市型ホテル（スタッフ）	・消費が低迷している中、生産能力も低くせざるを得ず少数精鋭が要求され、今ほど個々の能力が組織全体として問われる時代はない。しかし経費削減などの守備的な部分は限界にきており、攻めの部分で独自性を出すかが課題となっている。
		通信会社（営業担当）	・売上高減少の原因はまだ不明であり、これが一時的なものなのか分からない。
やや悪くなる		住宅販売会社（従業員）	・顧客の動きが鈍く、今後2～3か月の間に竣工する請負注文住宅は減少しているが、春の新学期までの引渡しに向けた分譲住宅やマンションの動きに期待している。
		商店街（代表者）	・昨年に比べ、郊外大型店の出店により、売場面積が7～8万平方メートルほど増えていると言われており、徐々にその影響が出てくると心配している。
		百貨店（売場主任）	・婦人服は12月に一部クリアランスの前倒しをしているところが多く、1月のクリアランスそのものは苦戦が予想される。
		スーパー（経営者）	・春物については、従来のリードターゲットであるキャリア層の購買意欲が減退しているため、期待できない。
		スーパー（経営者）	・小売業では、これから先数か月間は、原価を下回るような販売競争が続く。
		スーパー（経営者）	・12月までは雪が少なく天候が良かったことから客の動きは良かったが、今後気温も下がり雪が降るなど例年どおりの天候になると客の動きも悪くなり、買い控えが進む。
		スーパー（企画担当）	・競合の影響は来年11月まで残るため、急激な回復は見込めない上に、年末年始も含め営業時間は拡大傾向にあるが、落ち込み分をカバーするのは困難である。
		自動車備品販売店（経営者）	・気候に依存するわけではないが、当地域は雪が降ることによってたくさんの恩恵を受けており、それが暖冬により見込まれないため悪くなる。
		住関連専門店（経営者）	・春に向けてのファッショントレンドに変化がなく、新しいニーズがなかなか生まれない。
		観光型ホテル（経営者）	・今月は特別な月であるが、以降3か月を見ると、地震や冷害というイレギュラーはあったものの、3月までの入込客数は前年並みまで挽回している。しかし、ホテル業界の傾向は依然として右肩下がり、良くても前年並みというところである。
		観光型旅館（経営者）	・1月の予約状況は非常に悪く、2～4月も先が見えない状況である。 ・3～4月は例年売上が減少する時期であるが、景気の先行き感やテロ、または地震などの気象状況で来客数が大きく変動する。良くなる要因が無い中で、悪化要因が発生すれば、更に落ち込むため、厳しい状況である。
		都市型ホテル（スタッフ）	・例年3月の披露宴が大きな売上となっているが、予約が入り出す10～11月頃から年末にかけての動きが悪い。
悪くなる		商店街（代表者）	・当商店街も、有史以来初めて元日から初売りを行うこととなった。増税や年金などの不安や雇用不安など世の中に不安が増しているため、慎重な消費行動が当面続く。
		スーパー（経営者）	・単価の下落が最大の原因だが、従来のデフレ感とは異なり、暖冬の影響による生鮮食品の相場安が続いている。この傾向は今後3か月も継続する。その他に今回のBSE問題があることから牛肉の買い控えが予想され、食料品については良い材料が無い。
		スーパー（店長）	・クリスマス商戦で、ご馳走メニューがこれほど売れなかったことは今まで無かった。支出を抑えていることは分かるし、アメリカのBSEは今後大きな問題になる。
		スーパー（店長）	・商圏は既に飽和状態であるにもかかわらず、更に競合店が乱立している状態で、商圏の取り合いで、結局は個店の売上の減少となっている。

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
		タクシー運転手	・景気が良くなるような具体的な要因はなく、当地区では今後もタクシーの増車が計画されており、タクシー業界は確実につづし合いの状態になる。
企業 動向 関連	良くなる やや良くなる	食料品製造業（経営者）	・1年前や半年前に比べると、はるかに明るさが出ている。特に株価が現在の水準を維持するのであれば、ますますこの傾向が強まる。また、倒産は相変わらずあるようであるが、ショッキングな倒産ニュースが少ない。
		広告代理店（営業担当）	・3月の期末に向け、携帯電話業界やADSL、電力会社などが、これまで絞りすぎてきたものを使うという動きが出てきて、上向き。
	変わらない	食料品製造業（経営者）	・今の秋冬商品構成が、基本的に変更なく維持されることから、大きな変化はない。しかし前年と比べれば受注量の減少は避けられないと考えている。
		電気機械器具製造業（経営者）	・3～6か月先の見通しが、最近見えなくなってきた。自動車業界では休日返上でフル稼働しており、半導体設備の会社でもフル稼働の状況である。しかし当社の業界は今後もあまり期待できない状況である。
やや悪くなる	織維工業（総務担当）	・得意先のリスク回避から、シーズンの終了際になってから注文を出す期近発注が増えているが、納期は変わらないため生産能力オーバーとなり、外注依存が高まるためコスト高になり、収益を圧迫し、採算割れを起こす状態が続く。	
		一般機械器具製造業（経理担当）	・為替水準がこのままで推移すると、輸出採算はかなり悪化し、経営全般に及ぼす影響が大きくなる。 ・季節用品となる二輪車用部品が、下期になっても計画を下回る状況である。
	輸送業（従業員）	・空港ターミナルビルに入居している輸送業の数社から、会社統合や業績不振のため、事務所スペースを減坪するという要望書が出ている。	
	その他非製造業〔食料品卸売業〕（経営者）	・焼酎の台頭で、日本酒は更に苦しい状況を強いられる。 ・得意先は中小が多く、経営が苦しい。 ・消費税改正による販売価格の表示変更は、販売価格に影響を及ぼす。	
悪くなる	農林水産業（従業者）	・今年、農協から購入した生産資材の代金の支払ができない人が多く、来年の3月末まで延期することになった。こうした措置は初めてであるが、とても厳しい。	
雇用 関連	良くなる やや良くなる	人材派遣会社（社員）	・金融機関から、合理化を進めるため行員数を削減し、派遣社員を受け入れる方向の提案を数件要請され、今後受注につながる。
		職業安定所（職員）	・製造業、特に電気機械を中心に求人活動が活発化し始めている。 ・一般機械でも採用数を増やし始めている。
	変わらない	アウトソーシング企業（社員）	・そうそう変わらないと思うが、将来的には予算的な面が厳しく、自治体への風当たりも強くなる。当社のような業態であれば随意契約が妥当だと思うが、入札方式などに向かえば悪くなる。
		新聞社〔求人広告〕（担当者）	・雪が少なく暖冬で、冬場商品の動きが鈍く、企業活動が停滞気味であり、求人が増える要因は見当たらない。
		職業安定所（職員）	・求人は少し増加しているが、就職が対前年比で2か月連続で減少している。有効求人倍率も横ばいで推移している。
		職業安定所（職員）	・一部業種では、景気回復の動きが見られるものの、残業や業務請負で対応しており、雇用増には慎重な姿勢が続いている。
		職業安定所（職員）	・建設、製造、小売、サービスといった雇用吸収力のある業種からの求人が軒並み減少しており、求人内容についても有期雇用、パート、非正規型が多くを占めている状況である。
		職業安定所（職員）	・求人に占める構内請負の割合が3割を超えており、構内請負については雇用管理に不安があり、就職に結び付いていない。
	職業安定所（職員）	・新規求職者数は今のところ減少傾向で推移しているが、景気回復感が確信が持てるような状況ではなく、地域格差や企業規模格差、産業間格差など景気に対する温度差が大きく、雇用環境の改善が遅れている。	
	やや悪くなる		

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
	悪くなる	-	-

3. 北関東（地域別調査機関：（財）日本経済研究所）

（-：回答が存在しない、：主だった回答等が存在しない）

分野	景気の先行き判断	業種・職種	景気の先行きに対する判断理由
家計 動向 関連	良くなる	その他専門店〔携帯電話〕（従業員）	・発売予定の新商品需要と、高校進学者の需要が一番多くなる。あわせて若者向けの割引や広告を行うので、良くなる。
	やや良くなる	百貨店（売場主任）	・大手メーカーの品ぞろえが充実し、新しく導入したブランドも定着してきたので、今後も新規客の需要が見込まれる。
		百貨店（販売促進担当）	・競合店が閉鎖するため、販売量及び来客数の増加が見込まれる。
		スーパー（統括）	・冷夏による農業所得の減少やボーナス低下、社会保険料の増額など消費マインドに負の影響を与える要素が多く、依然として財布のひもは固いが、携帯電話、DVD、液晶、プラズマ関連企業は好調であり、県内全体では回復基調となる。
		コンビニ（店長）	・前年の2倍仕入れたクリスマス商品は、99%とほぼ売切している。バレンタイン商品は前年の3倍発注している。売場作りなどの手ごたえもあるので、イベントの売上が、そのまま日々の売上にプラスになるようにつなげていきたい。
		家電量販店（店長）	・新商品の液晶、プラズマの薄型ディスプレイが伸びており、今のところ電機業界に悪い要素もないので、年明けからも伸びていく。地上デジタル放送も受信可能な地域が順次増えるので、良くなっていく。
		乗用車販売店（経営者）	・新社会人の準備期間となり、過去ほどではないにせよ、市場は活性化する。
		乗用車販売店（営業担当）	・決算期を迎え、来場者が増加する。
		旅行代理店（営業担当）	・春以来続いていた海外旅行へのSARS等の影響が収まり、今まで旅行を控えていた客の需要が期待される。もし、SARSが出たら一発で駄目になる。
	住宅販売会社（経営者）	・建築予定の客がこの半年で1番多くなっている。ただし、決断するまでに時間がかかっており、やや良くなるという程度である。	
	変わらない	商店街（代表者）	・前年並みの宣伝費をかけても売上は下がったままで、他の経費も増大する一方である。周辺企業は正社員が少なく、パート、アルバイトがほとんどである。先の見えない状況は変わらない。
		百貨店（店長）	・この数か月、前年の売上をクリアできずにいる。今後も良くなるとは思えない。
		コンビニ（経営者）	・工場で生産が追いつかず人を雇うということもなく、雇用情勢は良くない。景気の良いころと違い、客の財布のひもが固く、必要な物以外は買わない。明るい材料がなく、今後2～3か月先が良くなるとは考えられない。
		コンビニ（経営者）	・3か月先のホワイトデーは年々減少傾向にあるが、客の目を引くアピールをし、店舗全体の売場を活性化させる。
		コンビニ（店長）	・周辺に銀行破たんのショックの影響があり、これは当分の間続く。
		乗用車販売店（販売担当）	・地元銀行の破たんの影響が大きく、12月は最悪である。年が変わっても極端に良くなったり、買い控えが緩むという要素もなく、3月ごろまでは影響が残る。
		スナック（経営者）	・宴会の利用は好調であるが、フリーの客が少なく、売上が伸びない。
		通信会社（社員）	・携帯電話市場は、買換え需要が中心であり、新規加入数及び純増数は伸び悩んでいる。
		観光名所（職員）	・新年会等のシーズンとなるが、客数を確保しても客単価が低く、収益的に厳しい状況は依然として変わらない。
ゴルフ場（支配人）		・雪によるクローズがない限りは、暖冬でプレイしやすいので、来客数の増加を期待している。人件費圧縮のため、1、2月は定休日を増やし、キャディーを春のゴルフシーズンに備えたコース内の林帯整備作業等に從事させる予定である。	
ゴルフ場（副支配人）		・地域の企業が地元銀行の破たんにより、どの程度冷え込むか次第である。土日の引き合いはそれなりにあるが、平日は極めて少ないという状況は変わらないと見込んでいる。	
競輪場（職員）	・地元銀行破たんの影響が出てくることや、他場の販売額も低下傾向にあることから、厳しい状況は変わらない。		

分野	景気の先行き判断	業種・職種	景気の先行きに対する判断理由
	やや悪くなる	設計事務所（所長）	・建設関連業種は、まだまだ良くなるという状況ではない。市町合併に伴う変化もしばらく様子見となる。
		商店街（代表者）	・時期的に活気がない上に冬の寒さが厳しくなると、人が外に出なくなり大型店でのショッピングに向かうので、やや悪くなる。
		一般小売店〔青果〕（店長）	・12月は干し芋目当ての客が大勢来店している。昨年もそうであったが、客は欲しい物のためには来店するということである。肝心の干し芋は今年の天候不順で乾かず、売上が減少している。
		百貨店（販売促進担当）	・ボーナス支給額の減少から、冬物処分等でも単品買いが目立っている。消費動向は悪化傾向にある。
		スーパー（経営者）	・来客数は伸びているものの、客単価が依然として前年を割っているため、前年の売上をクリアするのは大変である。地元銀行が破たんした影響が出てくることを考えると、今後はやや悪くなる。
		スーパー（経営企画担当）	・3月に新たな競合店が出店する予定なので、その影響を受ける。
		衣料品専門店（販売担当）	・近隣に大型スーパーが開店した影響は半年程度続くと思込んでいる。また、3か月後には破たんした地元銀行の受皿となる銀行も決まり、県内大手だけでなく末端まで響いてくることとなるので、景気は下降気味である。
		一般レストラン（経営者）	・今後も大型店、飲食関係チェーン店の出店が続く予定で、競争が更に激化する。
		一般レストラン（業務担当）	・法人関係の新年会の予約状況は、前年と比べ人数が減少し、単価が下がっているため、やや悪くなる。
		都市型ホテル（スタッフ）	・新規オープンするホテルがあり、外部環境が厳しくなるので、やや悪くなる。
	旅行代理店（経営者）	・イラク、アフガニスタンのテロの問題、円高、SARS、国内の年金、税制問題があり、先行きが良くなるとは思えない。	
	美容室（経営者）	・これまでは地域になかったカット1,000円の店がオープンした。開店したばかりで売上への影響は不明であるが、今後は安売り店との競合が考えられるので、厳しくなる。	
	悪くなる	一般小売店〔衣料〕（経営者）	・地元銀行が11月に破たんしたが、12月時点ではまだ経済への影響は少ない。今後1～4月にかけて影響が出て、徐々に悪くなる。銀行が早く正常化することを望んでいる。
		観光型ホテル（経営者）	・地元銀行破たんにより、今後は県内に様々な影響が出てくる。
企業動向関連	良くなる	一般機械器具製造業（生産管理担当）	・建設機械、油圧機器業界の取引先から、3月までは確実に仕事量の増加が見込めると聞いている。取引先の社内でこなしきれない部分の生産を、スポット的に手伝って欲しいという要請も増えている。
		輸送用機械器具製造業（総務担当）	・3か月後はほぼフル操業の見込みである。前年同月比では横ばいとなるが、新車の売行きが予想以上に良くなっていることから、コストダウンのマイナス分を吸収し、業績も良くなると判断している。
	やや良くなる	一般機械器具製造業（経営者）	・自動車関連部品は高水準で横ばいであり、建設機械関連部品は2月ごろより10%程度増加する。
		精密機械器具製造業（経営者）	・海外を含め、受注が若干多くなってきている。
		輸送用機械器具製造業（経営者）	・工作機械、自動車部品関係が大変忙しいので、これからはやや良くなる。
		その他サービス業〔情報サービス〕（経営者）	・前年と比べても取引先の業況は格段に良くなっている。収益の改善も進み、今後はますます設備投資、情報化投資を行う先が増加する。一方、地元銀行の破たんの影響で、投資を抑えて多めに資金を確保し、様子を見る取引先も増加することが予想される。
	変わらない	化学工業（総務担当）	・受注量、販売量は低いところで安定している。何とか減らないでいるが、増量の雰囲気はまるでない。
		窯業・土石製品製造業（経営者）	・特注品の受注見込みが具体化してきているが、一方で従来の受注品の見送りが決定しているため、総じて変わらない。
		窯業・土石製品製造業（総務担当）	・破たんした銀行の影響が出て、今後は厳しくなる。
		金属製品製造業（経営者）	・破たんした銀行と取引のある企業が当地域にも非常に多く、対応を懸念する動きなどから、今後影響が出てくる。
電気機械器具製造業（経営者）		・企業格差が拡大している。体力、技術力のある企業は多忙で、二次以下の下請会社はコストも安く苦難が続く。	

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	
	やや悪くなる	不動産業（管理担当）	・近隣に建築中のビルが竣工するため、テナント入居の競争が激化する。	
		その他製造業〔宝石・貴金属〕（経営者）	・暮れになって老舗の宝石小売店から支払の延期、条件の変更の依頼が来ている。この一年は老舗の宝石問屋の倒産が続いた。一部に売上を向上させている企業もあるものの、多くは資金繰りが苦しく、来年も厳しい年となる。	
	悪くなる	その他サービス業〔放送〕（営業担当）	・1～3月までの3か月間の売上は、商業、サービス業、流通業からのスポットコマースの減少により、前年同期比で5%減少する見込みである。	
		建設業（総務担当）	・地元銀行の破たんに伴い、数千万円の損失が生じているので、今後は厳しい。	
雇用 関連	良くなる やや良くなる	広告代理店（営業担当）	・1月中旬～2月下旬までの販促広告受注数が激減している。決算前の利益確保のための縮小もあるが、消費が低迷する時期へのあきらめともとれる。	
		人材派遣会社（営業担当）	・ひとところより、派遣要請の件数は確実に増えている。しかし、以前と比べて要求されるスキル、業務内容のハードルが一段高く、企業がこれまで以上に即戦力を求めている様子がかがえる。自動車ディーラーの損害保険担当者、住宅メーカーの宅建主任資格保持者、建築設計の即戦力技術者など、人材に要求されるレベルは高い。いかに優れた人材をより多く確保していくかが課題である。	
	変わらない	職業安定所（職員）	・デジタル製造関連の金属工具、ネジなどの精密部品分野や、年度末にかけての工事を控えての土木作業の求人が多くなってきた。	
		人材派遣会社（経営者）	・住宅関連の生産量は落ち着いてきたので、伸びは期待していない。電子関連、家電等の部品関係の製造は、生産量が増えて、契約期間が伸びている。求人数が増加するとしても、販売、サービス業、製造業の一部であり、あまり期待はできない。	
		求人情報誌製作会社（経営者）	・一部に高収益の企業はあるものの、全般的には厳しいので、変わらない。	
		職業安定所（職員）	・新規求人数は増加傾向にあるが、大半が直接雇用ではなく請負、派遣求人である。	
		民間職業紹介機関（経営者）	・製造業、一部のサービス業（派遣、介護関係）は堅調であるが、その他の業種は低迷状態が続いており、地方はまだら模様の景気が続く。	
	やや悪くなる	職業安定所（職員）	学校〔短期大学〕（就職担当）	・景気先行きに慎重な見方が根強い。学生が希望する事務、販売職などへの新卒採用には慎重な姿勢である企業が多く、繁忙期でもパート、派遣などで対応している。
			職業安定所（職員）	・年末から年度末にかけて企業倒産や人員整理の話が数件ある上に、地元銀行の破たんによる銀行や取引先での雇用調整が予想される。地元への影響は大きく、先行きに明るい見通しは立てられない。
			人材派遣会社（社員）	・地元銀行が破たんし、県内ではホテル関係の経営が非常に難しくなるという見通しがある。取引する上でも、売掛債権の回収、取引企業の状況を見極める必要があると感じている。

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）	・気温が高いものの、12月は前年比でほぼ同水準となっている。今後も防寒衣料の苦戦は続くが、春に向かい、価格と質が釣り合えば、客が必要とする商品は必ず購入してもらえる。
		スーパー（統括）	・併設のシネマコンプレックスとイベントを共催し、集客に努める予定である。
	悪くなる	家電量販店（店長）	・パソコンについては、先行き不透明な部分もあるが、地上デジタル放送の開始やアテネオリンピック等で、映像関係を中心に、客の動きが良くなる。
		その他専門店〔眼鏡〕（店員）	・全体的に、買換えのサイクルが短くなってきており、数量も増加する。
		高級レストラン（支配人）	・10月の連休に近隣の大企業が外に移転してしまったが、来年はその跡に別の企業が入る。

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		都市型ホテル（スタッフ）	・手持ちの予約は良い状況で推移しているため、多少良くなる。
		旅行代理店（従業員）	・販売の先行指標が前年を上回ってきている。
		観光名所（職員）	・9月から来客数が前年を上回っており、10～30%の増加となっている。今後もこの勢いは続く。
		ゴルフ場（支配人）	・予想よりも3か月先の予約状況が良い。
		住宅販売会社（従業員）	・税制改正による住宅ローン控除の1年延長がほぼ決定し、家を新築、購入しようという人の需要が見込める。
		商店街（代表者）	・勤務者の給与や賞与が良くなかったためか、消費者に我慢や買い控えのムードが残っている。先行きへの不安感がぬぐい去られていない。
		商店街（代表者）	・11、12月の景気動向が良くない。中小企業にとっては最悪であり、この状況が急に良くなるとは到底思えない。
		百貨店（企画担当）	・昨年に比べ天候面で恵まれており、12月は堅調に推移している。この状況が続けば、景気回復も本物であると思うが、顧客の声を聞いている限り、楽観視はできない。
		百貨店（企画担当）	・暖冬やBSE等のマイナス要因があり、景気は一進一退を繰り返す。
		百貨店（営業担当）	・先行き不安感から、比較的安定している中高年層の消費が減退する。
		百貨店（営業企画担当）	・目新しく本当に欲しい物しか客が購入しない傾向は、今後も続く。
		百貨店（営業企画担当）	・ボーナス支給額の増加により、12月商戦では消費意欲が高まっている感があるが、個人課税の強化、年金保険料の引上げ等を控え、来年は家計を取り巻く環境が厳しさを増す。
		スーパー（経営者）	・食料品支出に関して、客は必要な物以外は購入しない傾向が定着しており、この状況が継続する。
		スーパー（店長）	・年末年始は好調に推移するが、家庭の収入は増えていないため、2、3か月先の消費動向は鈍化すると予測される。
		スーパー（店長）	・12月のクリスマスギフト等の売上が良くないので、今後景気が上向くとは感じられない。
		スーパー（管理担当）	・販売点数が上がらない中で、必要な物しか買わない客に対するサービスを一層強化する必要がある。2、3か月では状況は急に変わらない。
		コンビニ（経営者）	・12月には、通常単価が上昇するが、今年は上がっていない。来客数は増加しているため、悪い状況ではないが、今後も現状維持が続く。
		コンビニ（経営者）	・来客数が変わっていない。単価を引き上げたいと考えているが、今後も全体的な状況に変化はない。
		コンビニ（店長）	・競合店の長時間営業や価格競争が継続する限り、厳しい状況が続く。
		衣料品専門店（経営者）	・来年度の新入生の制服の受注が良い。生徒数も10%程度多くなり、リサイクルも一回りした感がある。
		家電量販店（店員）	・DVDレコーダーや薄型テレビは売れているが、これがいままで続くかわからない。パソコン関係もさほど動きが良くないので、2、3か月後は現状とあまり変わらない。
		家電量販店（営業部長）	・デジタルAV家電を中心に、今後期待している。1月中旬からスタートする春の新生活セールについては、デジタル家電のセット販売など、例年とは異なった提案力で客単価の向上をねらう。
		乗用車販売店（販売担当）	・新型車の提供により、今後はある程度の売上は見込めるが、高級車と低価格車の二極化が進み、中間車種が売れないので、全体的には伸び悩む。イベントを開催すれば来客は見込めるが、来客数の増加が契約に結び付かない。
		その他小売〔雑貨卸〕（経営者）	・イラク問題、SARS、自衛隊のイラク派遣等、不確定な要因が多い。
		一般レストラン（経営者）	・サービスメニューの開発等、企業努力の成果がみえてきているが、わずかな天候要因等に売上が影響される状況は変わらない。
		スナック（経営者）	・所得税の増税や年金負担増の話が客から絶え間なく聞かれ、需要が減少する。
都市型ホテル（スタッフ）	・先々の予約状況があまり良くない。		
都市型ホテル（スタッフ）	・ホテル利用者の減少傾向は、今後も変わらない。		
都市型ホテル（スタッフ）	・レジャーやホテル利用に景気の好影響が出るのは遅く、競合店も増えているため、2、3か月では変わらない。		

分野	景気の先行き判断	業種・職種	景気の先行きに対する判断理由
		旅行代理店（従業員）	・12月は旅行の問い合わせ等の電話がなかったため、2、3か月後も悪い状況で変わらない。
		旅行代理店（従業員）	・旅行業界にとって1～3月は動きが鈍い時期であり、良い材料はないが、SARSが発生しなければ、悪い材料もない。
		タクシー運転手	・雪が降れば12月並みの需要を期待できるが、関東地方では降雪も見込まれず、今後も変わらない。
		通信会社（営業担当）	・地上デジタル放送、IP電話ともに、ケーブル対応の商品化が来年度にずれ込んでいる。
		通信会社（営業担当）	・地上デジタル放送の開始で問い合わせ等も多く、関心のある世帯も相当数確認できるが、本格的なサービス提供が可能な時期との関連で、実需は4月以降と判断している。
		競馬場（職員）	・レジャー関連の売上が増加するのは、百貨店等の売上が良くなった後であり、当面は売上の減少傾向が続く。
		その他レジャー施設 [アミューズメント] （職員）	・家庭用ゲームについては、国内市場が縮小する中、海外に販路を求めて結果を出しているが、海外での販売が今後持続するか不明である。ハードの値下げや新商品の市場投入等、良い材料もあるが、全体としては変わらない。 ・アミューズメント施設については、景品取得機を中心とした好調が、2～3か月先も続く。
		美容室（経理担当）	・正月や成人式の予約が入らない。ダイレクトメールを出しており、その結果に多少の望みを持っているが、あまり期待できない。
		設計事務所（経営者）	・当社では行政の仕事が多く、指名がないと仕事にならない。先行きは不透明である。
		設計事務所（所長）	・予定が先送りされているため、仕事が減少し、入金も遅れる。厳しい状況に変わりはない。
やや悪くなる		一般小売店 [CD] （営業担当）	・先行きに対する消費者の不安感が強く、商品予約も減少している。
		一般小売店 [パン] （従業員）	・飲食店、物販については、米国で発生したBSEの影響が出る可能性がある。また、今後、客単価が急激に上がる様子もない。
		百貨店（業務担当）	・年金問題等、不透明な部分が多く、客は先行きに不安感を持っている。百貨店としてどのような商品をそろえて、いかに客のニーズをつかむかという面はあるが、全体としてはやや悪くなる。
		スーパー（店長）	・今後も暖冬傾向は続くので、防寒衣料関係が苦戦する。アメリカでのBSEの発生による牛肉への警戒感から、食品も厳しくなる。
		スーパー（店長）	・小売業では、4月からの総額表示による影響が予測される。 ・税制や厚生年金等、生活に直結する問題により、消費者は食品を中心とする日常の消費に対して、ますますシビアになる。
		コンビニ（経営者）	・来客数は増加しているが、客単価がすぐに回復するとは考えられない。
		衣料品専門店（次長）	・同業他社も含め、冬物の動きが極端に悪く、現状から考えると、春先まで影響が残る。
		一般レストラン（店長）	・12月はイベントの開催により来客数を確保しているが、2、3か月先は集客に期待できる要素はない。
		都市型ホテル（スタッフ）	・2～4月の結婚式の予約状況が、前年同時期に比べ20%近く減少している。その他の宴席は、前年とほぼ同じ来客数、予約数であり、婚礼のマイナス分の影響が出る。
		タクシー運転手	・タクシー業界では増車傾向が続いており、少ないパイを分け合っている。今後良くなる要因はない。
		タクシー運転手	・タクシー業界では規制緩和以後、大幅な減収を補うため、法人タクシーが増車を続けており、個人タクシーは生活に困窮している。
		遊園地（職員）	・せっかく景気が上向いても、増税や年金の負担増で、サラリーマンや企業が消費を控えるため、悪くなる。
		住宅販売会社（従業員）	・住宅ローン減税の駆け込みによる反動で、受注、売上ともに更に影響が出る。
		悪くなる	
旅行代理店（支店長）	・世界情勢が安定しないと、旅行業界は厳しい。		

分野	景気の先行き判断	業種・職種	景気の先行きに対する判断理由
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）	・ 2、3か月先の受注量が多くある。
		一般機械器具製造業（経営者）	・ 1、2月の受注量が、12、1月よりも増加するという内示をもらっている。
		電気機械器具製造業（経営者） 輸送業（総務担当）	・ 来年2～3月頃に、大規模な空調機入替え工事を抱えている。 ・ 年度末に向けて引き合いは好調である。
	変わらない	食料品製造業（関連会社担当）	・ 食品関係では、アメリカ産牛肉の輸入禁止が国内景気にどう影響するかという側面はあるが、基本的に大きな変化はないとみている。
		出版・印刷・同関連産業（経営者）	・ 客先の動きが全くなく、受注量に期待できない。
		金属製品製造業（経営者）	・ 受注量は増加しているが、受注価格の値引き要請が相変わらず強く、他社との競争が激しくなっている。中小企業の場合、この先景気は変わらない。
		電気機械器具製造業（経営者）	・ 成約率が3～4割になっており、受注量が3か月先まで確保できる。
		輸送用機械器具製造業（経営者）	・ 排ガス規制対応について、今までは大型車が先行してきたので、今度は小型車に取り組む予定となっている。少し良い状態で変わらない。
		建設業（営業担当）	・ ダンピングはやや収まりつつあるが、依然として価格は低水準にあり、景気は回復はしない。
		建設業（経理担当）	・ 年度末にかけて、例年は予算消化のための公共工事があるが、今年度は出そうにない。民間の工事目に見える案件数が少ない状況が続く。
		輸送業（営業統括）	・ 排ガス規制等でトラックの数が減少しているが、運賃の上昇には結び付かない。今後も変わらない。
		通信業（営業企画担当）	・ 通信機器は商品の差別化が難しくなっており、単純な価格競争に終始する状況はしばらく変わらない。
		金融業（得意先担当）	・ 売上が増加している企業は増えているが、減少している企業もいまだ多く、今後、景気が良くなるとはいえない。
その他サービス業〔情報サービス〕（従業員）	・ 通信設備の予算を削減する企業が多く、信頼性やセキュリティを犠牲にしても安価なネットワークを選択せざるを得ないなど、取引先の状況は厳しい。		
やや悪くなる	プラスチック製品製造業（経営者）	・ 受注量の減少により、廃業する協力会社は何軒もある。先行きの見通しは暗い。	
	一般機械器具製造業（経営者）	・ 11月よりも12月の残業時間が少なく、今のところ多くなる見込みはない。	
	不動産業（総務担当）	・ テナントの引き抜きが活発化する兆しがみられ、ビル業界はますます苦境に立たされる。	
	経営コンサルタント	・ 取引先に、大型店が撤退予定の商店街がある。顧客ターゲットが異なるので、大きな影響はないと思われるが、街自体が寂しくなることは否めず、集客に影響が出るかも知れない。	
悪くなる	輸送業（総務担当）	・ 得意先の今後の出荷計画が非常に少なく、来年は今年以上に厳しい。キャッシュフローにも影響が出るなど、資金繰り面での不安が多く、対応に苦慮している。不良資産の廃棄等、無駄なものをすべて処分しても、人員削減を具体的に実施せざるを得ないと予想される。	
雇用 関連	良くなる	職業安定所（職員）	・ これまでの求人数の増加は、主としてパート求人によるものであったが、フルタイム求人も増加しているため、現状が続けば良くなる。
	やや良くなる	人材派遣会社（社員）	・ 派遣料金が上昇する業務が一部にあるものの、全体的には低下したままの状況に変わりはない。派遣依頼は増加する傾向にある。
		人材派遣会社（社員）	・ 情報関連機器等で、今後良くなるとみている経営者が多く、採用数の増加を計画している企業が散見される。
		求人情報誌製作会社（経営者）	・ 製造業、サービス業等が良くなっており、物流も多少上向いているので、現状よりやや良くなる。
		職業安定所（職員）	・ 仕事が入り、人材のやりくりが難しいと話す求人社が増加している。
	変わらない	人材派遣会社（社員）	・ 現在、受注が増えておらず、求人、採用、マッチングを考えると2～3か月先に売上が増加しない。
求人情報誌製作会社（企画担当）		・ 円高でメーカーの中途採用が中止になる可能性が高く、収益も悪化する。	

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
		求人情報誌製作会社（編集担当）	・良くなる要素が見当たらない。アメリカでBSEが発生したが、長引けば以前のように外食関連に打撃があり、求人にも影響が出そうである。
		職業安定所（職員）	・当所の11月の有効求人倍率は1.21倍となっているが、求人の4割が派遣や請負で、1社で大量に求人を出したり、請負先が複数社で重複しているケースが目立つ。求人倍率は全国的にも改善されているが、失業率は変わっていない。
		民間職業紹介機関（経営者）	・業績が回復し、求人を増やす企業は一部で、現状維持のところが多いためである。
		学校〔専修学校〕（就職担当）	・求人実績企業の状況調査から、来年度の求人票獲得見込数について、大きな伸びが期待できない。
	やや悪くなる		
	悪くなる	-	-

5. 東海（地域別調査機関：（株）U F J 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〔結納品〕（経営者）	・前年と比較して来客数が若干増加している。	
		一般小売店〔土産〕（経営者）	・わずかながら高額商品が売れ始めている。	
		一般小売店〔土産〕（経営者）	・売上の減少傾向に歯止めがかかってから半年が経過しており、スピードは鈍化しているものの回復傾向は確実である。	
		一般小売店〔高級精肉〕（企画担当）	・悪い材料は特に見当たらない。	
		百貨店（外商担当）	・個人消費は少しずつ回復している。	
		百貨店（企画担当）	・新商品や催事に対する客の反応が良くなってきている。価値ある物なら高額品でも購入するようになってきている。	
		スーパー（総務担当）	・客数、客単価、買上点数とも昨年同期と比較して良くなっている。	
		観光型ホテル（スタッフ）	・海外旅行から国内旅行への振替や外国人の団体旅行が増加しており、宿泊予約は上向きである。	
		都市型ホテル（支配人）	・SARSの影響も今のところ出でならず、中国の需要が追い風となっている。	
		都市型ホテル（スタッフ）	・予約状況が順調である。	
	変わらない		商店街（代表者）	・来客数は減少していないが、販売量、客単価がともに伸びていない。
			商店街（代表者）	・販売量は増加しているが、単価が上昇していない。
			百貨店（売場主任）	・クリアランスの日程は年々前倒しになっており、売上の増加も一過性で持続性に欠けている。
		百貨店（販売促進担当）	・来客数は増加しているが、客単価が若干低下している。	
		百貨店（企画担当）	・主力の婦人服がこの秋冬シーズンを通じて不調であり、この影響は2月ごろまで継続する。	
		百貨店（経理担当）	・来客数は確保出来ているが売上に繋がっていない。外商も法人を中心に売上が伸びていない。	
		スーパー（店長）	・買い控えが定着しているうえに暖冬の影響で季節商品が動いていない。	
		スーパー（経営企画担当）	・来客数は増加しているが、客単価が低下傾向である。	
		コンビニ（エリア担当）	・競合チェーンの出店が加速しており、厳しい環境となる。	
		コンビニ（エリア担当）	・競合の激化により、売上の低迷状況は今後も継続する。	
		コンビニ（エリア担当）	・厳しい競合状況が続いているため、今後も大幅に景気が良くなることはない。	
		コンビニ（エリア担当）	・夏と比較すれば良くなってはいるが、相変わらず仕掛けた商品が売れず、定番商品しか動いていない。	
		コンビニ（売場担当）	・対前年のマイナス傾向は止まっている。このまま横ばいが継続する。	
		乗用車販売店（従業員）	・来客数や商談内容から販売量は増加すると見込んでいる。しかし値引き要求が厳しく、売上の大幅増加は難しい。	
	乗用車販売店（総務担当）	・今月は新車効果で一時的に良くなっているが、近ごろは新車効果が2～3か月で終わる例が多い。		

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
		高級レストラン（スタッフ）	・イベントやフェアなどの販売促進策、新メニューの投入などで、辛うじて来客数の落ち込みを防ぎ客単価を維持している。売上は月によって上下はあるものの、底ばいで推移している。
		都市型ホテル（従業員）	・予約状況は例年並みである。
		都市型ホテル（スタッフ）	・新年会等の予約が順調に入っている。
		旅行代理店（経営者）	・正月の予約状況は回復してきている。
		旅行代理店（従業員）	・来客数は減っていないが、テロやSARSの影響次第ではどうなるか分からない。
		テーマパーク（職員）	・ウィンターシーズンは単身客の動向が大きく影響するが、節約志向が顕著にみられる。
		パチンコ店（経営者）	・現在は踊り場にいる状況となっている。
		美容室（経営者）	・以前は年末などに消費の拡大が見られたが、現在はそのようなこともなくなっている。
		その他サービス〔介護サービス〕（職員）	・単価が低下しているため、受注量が飛躍的に増えなければ収益を維持できない。
	やや悪くなる	商店街（代表者）	・街に人は多いが買物をしているわけではなく、ただブラブラしている人がほとんどである。
		一般小売店〔電気屋〕（経営者）	・単価の落ち込みが売上の減少を招き、更に悪くなる。
		百貨店（売場主任）	・クリアランスが始まるが、早くもサイズのない商品がある。メーカーが在庫を持たなくなっているため、品薄により厳しい状況になる。
		スーパー（店員）	・年末だけは良くなるとの期待も外れ、今後も良くなるとは考えにくい。
		スーパー（仕入担当）	・競合店の出店があり、競争はますます激化する。また、アメリカのBSEも影響しており、5%ほど売上が減少している。
		一般レストラン（経営者）	・閑散期となるうえに、スキー客も年々減少している。
		一般レストラン（スタッフ）	・前年同期と比較して販売量は若干減少している。
		スナック（経営者）	・年末は対前年で売上は増加しているが、今後は例年どおり減少する。客からはボーナスや給料の減額の話ばかりを聞く。
		旅行代理店（従業員）	・テロの危険が増えるため、海外旅行客が減少していく。
		ゴルフ場（経営者）	・来客数は日を追うごとに減少している。レジャーにお金を出す余裕がなくなっており、今後も来客数は減少していく。
		ゴルフ場（企画担当）	・季節的要因を除いても売上は厳しくなる一方である。
		理美容室（経営者）	・今後も客は本当に必要な時にしか来店しない。
		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）	・例年年始は落ち込むが、今年は一層落ち込む心配がある。
		悪くなる	コンビニ（店長）
	一般レストラン（経営者）		・財布のひもが固くなったままの状態が継続する。
	一般レストラン（スタッフ）		・アメリカのBSEの関係で牛肉の輸入禁止や風聞被害があり、飲食関係は大打撃を受ける。
	住宅販売会社（業務担当）		・住宅着工数はローン減税の関係での駆け込み需要で伸びてきたが、今後は着工数の減少が懸念される。
	企業動向関連	良くなる	輸送用機械器具製造業（工務担当）
輸送業（エリア担当）			・例年になく忙しい仕事始めになりそうである。
やや良くなる		金属製品製造業（従業員）	・生産量の増加が見込める。
		一般機械器具製造業（販売担当）	・主要市場である米国では1月から年度が始まるため、今後新規予算の設備投資の受注が入ってくる。
		輸送用機械器具製造業（経営者）	・中部の製造業はどこも忙しく、工作機械の取り合いになっている。全体的に仕事が動き出している。
企業広告制作業（経営者）		・仕事の受注が増加している。愛知万博がある2005年まではこのまま改善していく。	
その他非製造業〔デザイン〕（経営者）		・新たな商品化の動きが出てきている。	
変わらない	金属製品製造業（従業員）	・取引先からは厳しい価格提示が続いており、業況が回復する兆しが見えない。	

分野	景気の先行き判断	業種・職種	景気の先行きに対する判断理由
		電気機械器具製造業（従業員）	・新規の引き合いは増加しているが、一方で既存製品の値下げ要求も増加している。
		電気機械器具製造業（営業担当）	・当業界は今後厳しくなっていく。
		輸送用機械器具製造業（統括）	・受注先の生産計画にはあまり変化がなく、当面は現在の水準で推移する。
		輸送用機械器具製造業（経理担当）	・業績の回復は派遣社員など低賃金労働者によるところも大きく、必ずしも企業業績の回復が消費回復につながらない。
		公認会計士	・中小企業の淘汰はまだ終わっていない。
		税理士	・顧客企業の中には赤字幅が縮小したり黒字に転換している企業もあるが、人件費を抑えたり外注を減らしたりといった経費削減努力の結果であり、受注増加が要因ではない。
		会計事務所（職員）	・中小企業には若干の回復感もある。
		一般機械器具製造業（経理担当）	・業界では、大量の受注残を持ち2～3か月先の操業も確定している企業と、設備投資もできず耐えている企業に分かれている。当社も当期の受注は確保したものの、来期以降の受注確保に四苦八苦している。
		電気機械器具製造業（従業員）	・このところ天候不順による悪影響を受け続けているため、夏物の生産についても懸念している。
		悪くなる	
非鉄金属製品製造業〔鋳物〕（経営企画担当）	・引き合い件数が以前と比べても減少している。		
雇用 関連	良くなる	求人情報誌製作会社（編集者）	・求人広告件数は対前年比でパブル期並みに伸びている。特にアルバイト、パートでは過去最高である。
	やや良くなる	人材派遣会社（社員）	・年度末に向けて派遣の受注が多数入っている。
		人材派遣会社（社員）	・景気の先行指標と考えている短期の受注が増加している。
		求人情報誌製作会社（編集者）	・求人件数は平均ペースに戻ってきている。
		求人情報誌製作会社（企画担当）	・企業の求人意欲は徐々に力強くなってきている。
		新聞社〔求人広告〕（担当者）	・求人件数は増加してきており、少なくとも求人企業数は増加していく。
		職業安定所（所長）	・求人数は今後も増加する。ただし一方で人件費の抑制も続いており、なかなか就職には至らない。
職業安定所（職員）	・企業倒産やそれに伴う離職者数は大幅に減少しており、落ち着いた状況になっている。小規模の雇用調整は依然として続いているが、全体としては上向き傾向である。 ・ただし、業績に応じた労働力確保のため、請負や派遣の求人が多い。また若年層では常用雇用を望んでいるが受皿が少なく、アルバイトで我慢している状況である。		
変わらない		アウトソーシング企業（エリア担当）	・これまで採用を増やしてきた自動車やIT関連企業が徐々に採用を減らしているが、これに代わる業種がまだ現れていない。
		新聞社〔求人広告〕（営業担当）	・2004年新卒者を対象とした就職説明会への参加者数は前年より多いものの、現時点での就職未内定者数は昨年より多いようである。企業が固定費を増やすことに慎重であることがうかがえる。
		職業安定所（職員）	・輸送用機械業の求人数の増加幅に縮小が見られ、公共工事発注減に伴い建設業の求人も減少していることが懸念される。
		職業安定所（管理部門担当）	・有効求職者の就職率は6.9%と低く、依然としてミスマッチが続いている。
		民間職業紹介機関（経営者）	・中途採用が既に充足しつつある企業と、事業拡大に向けて更に採用に積極的な企業の両方がある。
やや悪くなる		職業安定所（職員）	・収益の悪化で店じまいをしたり、取引先の方針で生産を海外シフトさせ工場を閉鎖するといった厳しい雇用環境が報告されている。

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	-	-

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	乗用車販売店（経理担当）	・12月末に高級車のニューモデルが登場するため、2、3月の最大需要期にかなり期待できる。
		通信会社（社員）	・新サービスが浸透すれば、携帯電話の販売台数の増加が見込める。
	やや良くなる	一般小売店〔鮮魚〕（従業員）	・BSEの影響で肉のメニューが多少でも魚にシフトする。
		コンビニ（経営者）	・今月から酒の販売を始めたため、売上は上昇する。
		コンビニ（経営者）	・駄菓子、500円のプラモデル、マスコット人形など、1年前には売れなかった商品が衝動買いの対象としてよく売れている。
		家電量販店（経営者）	・パソコンの売上が徐々に前年同月を下回ったが、春に新製品がそろえば、すぐに回復する。また、白物家電は引き続き好調であり、今後も期待できる。
		高級レストラン（スタッフ）	・今月に続き来月の予約状況もいつになく順調である。ずっと苦戦していた大型和食店が活気づいているが、これは近年にない傾向である。
	変わらない	一般小売店〔果物〕（経営者）	・客は商品の購入に当たって品質をより吟味し、そのうえ金額を抑えている。
			百貨店（売場主任）
		百貨店（営業担当）	・2、3か月先はちょうど春物衣料の立ち上がりであるが、今年の春物は色、形、アイテムともにヒット商品が絞り込めていないため、予測がつかない。それまでに的が絞り切れない場合は春物のスタートが芳しくない状態になる。
		スーパー（店長）	・客単価が更に低下してきている。一品単価の低下とともに、1人当たり買上点数も減少している。理由は、客は無駄な物は買わず、安い店をさがして買い回っているため、この傾向は今後も続く。
		スーパー（店長）	・クリスマスやお歳暮などのギフト商材の動きが前年を上回り、回復傾向にあると感じる。
		スーパー（店長）	・食品ではBSE問題で数日前から売上が前年を大きく割っている。衣料品は来月からバーゲンが始まるが、暖冬のため早くから値段が低下し、この先さらに単価が低下する。住生活関連では防寒商品が引き続き衣料品と同じ動きとなっている。
		スーパー（総務担当）	・来客数は前年を維持できるが、客単価は上がる要素がない。むしろ、より安い商品へ客が移っている。
		衣料品専門店（経営者）	・多分、消費税の総額表示の実施時期前後までは現状が続く。表示方法についてはまだ決めていない。
乗用車販売店（営業担当）		・来客との商談は以前と違って、結論が長引く傾向にある。	
住関連専門店（店員）		・12月の数字が良かったのは年末の最需要期のせいであり、客の買物の仕方は相変わらず厳しい。	
その他専門店〔ガソリンスタンド〕（経営者）		・製品市況の悪化が続き、また大口ユーザーの中国への輸出効果と思われる生産増による石油需要が増加している。	
その他専門店〔医薬品〕（営業担当）		・前年はインフルエンザによる風邪関連の売上が多かったが、今年は前年並みの状況は考えられない。	
スナック（経営者）		・客の収入は頭打ちであるにもかかわらず、税金等の支出が多くなるため、実質的に中身は減少する。客の消費控えが予想される。	
観光型旅館（経営者）	・1～3月の予約数は順調に伸びている。ただし、1件当たりの人数が少ないため、売上の上昇に不安がある。		
都市型ホテル（スタッフ）	・宿泊部門は前年を若干上回る見込みであるが、レストランウエディングの少人数化、婚礼宴会の受注件数の伸び悩みなどにより、収入は前年を下回る見通しである。		

分野	景気の先行き判断	業種・職種	景気の先行きに対する判断理由
		競輪場（職員）	・今年度の地元開催競輪の売上は前年比20～30%減少しているが、場外発売は記念レース、超ビッグレースのみの場合が多く、人気面でもコンスタントである。
		美容室（経営者）	・現場で肌で感じていることに加え、メーカーの営業マンの話も総合して推測すると、美容業界は今後1年間は現状が続く。
		住宅販売会社（従業員）	・ローン控除の延長や、春からの着工物件の予約もあるため、2、3か月後は変わらない。しかし、客は今後の景気動向に不安を持っているため、それ以降の住宅受注は若干落ちる。
	やや悪くなる	一般小売店〔鮮魚〕（店長）	・競合店のチラシを見ても、商品単価が更に下がっており、客は通常価格では買わない状態になっている。単価の下げ止まりがない限り景気は良くならない。
		百貨店（営業担当）	・各取引先の春物の商品展示会に参加しても、重点アイテムの絞り込みができていないため、春物商戦の立ち上がりに向けた商品がまだみえてこない。
		百貨店（営業担当）	・最も懸念されるのは、4月からの消費税法改正に伴う総額表示の開始である。これが物販業全般に最大のダメージとなる。消費税を加味した価格が視覚的に消費者に戸惑いを与える。
		自動車備品販売店（従業員）	・客は本当に必要な物しか買わない。消費者の目は厳しい。
		タクシー運転手	・春にタクシーの新規参入があるため、ますます厳しくなる。当業界の規制緩和は大打撃である。
		テーマパーク（職員）	・2、3か月先のグループ、団体の予約件数は前年に比べて極端に鈍い。特に大口の団体客は皆無の状況である。
		住宅販売会社（従業員）	・展示場の来客数は平日ではほとんどゼロに近く、土、日曜日でも10人を超えることは少ない。ローコスト住宅も若い客が一巡したため元気がない。 ・仕入れのコストダウンも限界に来ており、そのしわ寄せが中小の工務店に及ぶ。その結果、工務店の経営は不安定となり、廃業、倒産もみられる。
悪くなる	タクシー運転手	・新年会も終わり、1年で最も暇な時期になる。また、他社では生き残りをかけた料金値下げの動きや増車の予定もあり、厳しくなる。	
企業動向関連	良くなる	-	-
	やや良くなる	一般機械器具製造業（経営者）	・2か月前の見本市で発表した新製品が好評で、3月前後の出荷時期には相当良くなる。
		電気機械器具製造業（経営者）	・受注に至らないものも含め、新規商談の動きがかなり活発になっている。
		司法書士	・商業登記分野では会社の設立や営業目的の追加など、積極的な情報が多くなり、不動産登記では億単位の不動産取引が増えている。
	変わらない	繊維工業（経営者）	・相変わらず期近の受注が多く、なかなか先の読めない状況が続いている。
		繊維工業（経営者）	・先行きはまだ不透明であり、計画の見通しがなかなか立たないため、目先1か月単位の受注状況が続く。
		精密機械器具製造業（経営者）	・現在は業界全体に悪い状況である。本来3か月先は春物シーズンで新しい受注が増える時期であるが、円高が続いているため貿易関係の受注減が予想されるので、差引きでは変わらない。
		通信業（営業担当）	・次世代携帯電話への切替は進んでいるが、毎月の利用料金は若干減少傾向にあり、トータルでは変わらない。
		通信業（営業担当）	・IT関連では製造業を中心に需要動向は高まっているが、取引先に迷いがあるため、本格的な拡大は難しい。
	やや悪くなる	金属製品製造業（経営者）	・先行きの注文残高が徐々に減少している。
不動産業（経営者）		・2、3か月先の仕事の中身が同業者も含めて具体的にみえない。	
悪くなる	建設業（経営者）	・平成15年度の公共土木事業は当県でも例年の3割近く落ちこんでおり、各業者とも今後の繰越工事が極端に減少している。また、3月の補正予算も国、県の財政難から期待が薄く、工事が極端に少なくなる。	
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6か月の求人件数の動きは前年比2割増で、比較的好調である。都会部門の求人件数は今後も増加する。

分野	景気の先行き判断	業種・職種	景気の先行きに対する判断理由
		職業安定所（職員）	・製造業の求人が回復基調にあり、その中でも電子機械製造やプラスチック製品製造などの求人が増加している。全体の求人ではパート、請負求人、派遣求人が増加している。また、求職者の減少が顕著である。
	変わらない	人材派遣会社（社員） 職業安定所（職員）	・求人、求職状況ともに変化がみられない。 ・企業をみると、確かに景気が好転し、新規求人数も伸びているが、内容的には非正規型求人又はパートなど不安定な求人が多い。今後求人が増えても、実質的に安定した内容の雇用確保という点からはあまり変わらない。
	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	通信会社（経営者）	・東京に事務所を出したことによって案件数が増え、それを大阪で開発する体制が順調に伸びていることから、先行きの見通しは明るい。
	やや良くなる	一般小売店〔酒〕（経営者）	・10～12月は来客数が非常に多かったが、なかでも口コミで広まった新規の客が非常に多かった。今後もこの勢いに乗っていけそうだと考えている。
		百貨店（売場主任）	・気温の推移でやや不安定な要素があるものの、客の購買意欲は戻ってきている。特定の商品に人気が集まる傾向は続くと思われるが、いわゆる1点ものやレア商品などの付加価値の高い高額品の需要は高まる。
		コンビニ（店長）	・前年比でマイナスの傾向は改善の方向に向かっている。うるう年による営業日の増加もあり、最悪の状況は脱しつつある。
		衣料品専門店（営業・販売）	・気に入ったもの、欲しいものは、価格が高くても購入する客が特に若い人の中で増えてきていることから、先行きに期待が持てる。
		乗用車販売店（経営者）	・排ガス規制等による買い換えで、最近大型トラックがよく売れている。この傾向はあと2、3か月続くことが期待される。
		乗用車販売店（営業担当）	・家の購入を考えていたり、実際に引越しをしたという客が多くなってきた。車もコンパクトカーから高級車へシフトすることが多くなってきていることから、先行きには期待できる。
		都市型ホテル（スタッフ）	・全体的には予断を許さぬ状況であるが、単発的に企業や各種団体の周年パーティーが受注できており、春先までの見通しはやや良好である。
		都市型ホテル（副総支配人）	・宴会は1～3月にかけて前年をクリアできそうであるほか、レストランはシェフが国際的なコンテストに入賞した効果も手伝って売上は上昇傾向を維持していることから、先行きに期待が持たれる。
		旅行代理店（経営者）	・昨年はイラク戦争やSARSの影響をまともに受けたので、前年比は今月を大きく上回ることが予想される。また、海外旅行が少しずつ戻ってきている流れが今後も続く。
		通信会社（経営者）	・ここ数年は春商戦が年末商戦よりも市場が活性化するという業界特有の傾向があるので、次の春も同様の盛り上がりを見込んでいる。また業界大手による商品の刷新が予定されており、市場の活性化が期待される。
		ゴルフ場（経営者）	・会員企業との話のなかで、業態によっては受注が増えてきたとの明るい話題が増えてきたことから、先行きに期待が持たれる。
		その他レジャー施設〔球場〕（企画担当）	・野球シーズンが始まる前の厳しい時期であるが、コンサートや展示、販売関係のイベントが予定されており、比較的多くの来客が見込まれる。
		美容室（店員）	・市場調査の見直し、新商品の開発の目途が立ちそうなので、先行きに期待できる。
		設計事務所（所長） 住宅販売会社（従業員）	・年が明けて新しい仕事の話が出てきた。 ・高額物件の販売状況は株価の動向とリンクする傾向があるが、株価が上昇基調にあるため、年度末に向けて期待できる。
		変わらない	商店街（代表者）

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〔時計〕 (経営者)	・閉店バーゲンをすると来客数は増えるが、価格の様子見などをしている客が多い。通常の価格で物を買うように思えないので、まだまだ厳しい状況が続く。
		百貨店(売場主任)	・長く変化のなかった秋冬の着こなしに飽きた客が、春夏物の先買いに入ると思われる。また、トレンドアイテムの芽がいくつかみえているので、客が動きだすことが予想される。
		百貨店(売場主任)	・クリスマス商戦での特選売場の高額品の好調な売行きと、歳末の先行冬物衣料品のマークダウンの好調から、ますます消費の二極化が進んでいると感じる。今後も、価格に対する客の厳しい姿勢は続きそうである。
		百貨店(担当者)	・バーゲンが好調だが、1月半ばで春物の商材に入れ替えると動きが止まると考えられる。したがって今後も景気が上向くとは考えにくい。
		百貨店(企画担当)	・店舗周辺への新規出店等、街の活性化を図っているものの、来街者数の減少傾向が続くと思われる。
		百貨店(営業担当)	・薄型テレビの引き合いは今後もあると思われるが、宝飾品やブランド品、美術品など百貨店が得意とする高額品への興味が今以上に増すとは思えないことから、今後も厳しい状況が続く。
		スーパー(経理担当)	・売上に回復傾向がみえるが、アメリカでのBSE発生による牛肉の売上低下が懸念される。さらに野菜の相場安傾向もあるので、本格的な回復までには至らない。
		コンビニ(経営者)	・土木、建設などの工事関係者の来客が減少している。突然増えるとは思えないため、今後も伸びはあまり期待できない。
		コンビニ(経営者)	・新商品の発売予定もなく、爆発的なヒット商品でもない限り、売上が伸びる要素が全く見当たらない。
		家電量販店(営業担当)	・クレジットカード等を利用しての高額商品の買物を避ける、壊れないと買わないなどの客の姿勢は今後も続く。
		家電量販店(企画担当)	・デジタル関連商品だけは堅調であるが、もっと寒くならないと季節商品が伸びない。また、これといったヒット商品がないことから、今後も厳しい状況が続く。
		乗用車販売店(営業担当)	・買い換え周期が年々長期化しており、特別仕様車などのお買得車を発表しても、ユーザーの購買意欲が高まらない。フルモデルチェンジがあれば若干ユーザーの購買意欲も変わると思うが、今のところは先行きに期待が持てない。
		観光型旅館(経営者)	・客の入りが天候や道路状況等に左右されるので先行きが不透明であるほか、今年はインフルエンザ、SARS等の影響も懸念される。
		観光型旅館(団体役員)	・税制あるいは年金制度の改革、SARSやイラク戦争など不安定要素があり、好転するという確信が持てない。
		ゴルフ場(経営者)	・キャディをつけないセルフプレーを希望する客が多く、安い料金でないと集客できないことから、今後も厳しい状況が続く。
		競輪場(職員)	・売上低迷の打開策として、他の競輪場との相互発売による開催日数が増加したことで、1日当たりの売上が低下している。経費の削減も限界にあり、今後も収益確保は厳しい。
		その他レジャー施設(企画担当)	・特にヒット商品もなく、バーゲン期間が続く。春まで変化はなさそうである。
		美容室(店長)	・客への販促活動の結果、例年ならもう少し後の時期に売れていた商品を既に売り切ってしまったので、今後の売上には期待できない。
		その他住宅〔展示場〕 (従業員)	・住宅ローン減税の1年間延長がほぼ決まり、来年に向けて需要回復となる場所であるが、不安定な社会情勢もあり、マイホーム取得の意欲向上には結び付いていかない。
	やや悪くなる	一般小売店〔精肉〕 (管理担当)	・アメリカでのBSEの発生で、商品価格の高騰と商品調達に支障が出ることによる業績低下が懸念される。
		百貨店(売場主任)	・春物商品の動きは、今のところ集中型の人気商品の登場が見込めず、再び厳しい状況になると懸念される。
		スーパー(経営者)	・米国产牛のBSE問題に端を発し、畜産物全般の価格上昇が消費を抑制することが懸念される。また、総額表示問題では売上、利益に対し大きな影響を与える可能性が大きい。
		都市型ホテル(経営者)	・3か月後の予約状況は、前年を少し下回るペースで推移している。現状はやや持ち直し傾向だが、それが先まで続く力強さは感じられない。

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	
	悪くなる	一般小売店〔精肉〕 (管理担当)	・ただでさえ国内産牛肉が少ない時期に、アメリカからの輸入が止まることは、この先の状況が想像できない。オーストラリアのかんばつの影響で牛肉が消えるのではないかという不安すら感じる。	
		衣料品専門店(経営者)	・現時点でヒット商品が見当たらないため、今後もますます悪くなっていく。	
企業 動向 関連	良くなる	木材木製品製造業(経営者)	・新規の受注があり、売上、利益への貢献が期待される。	
		出版・印刷・同関連産業(経営者)	・企業からの問い合わせが多く入ってきていることから、今後新しい取組を行っている企業は盛り返してくるものと期待される。	
	やや良くなる	化学工業(経営者)	・年末商戦では思ったほど数字が伸びなかったが、一部業種を除いて市場の雰囲気は少しずつであるが良くなってきているように感じることから、先行きに期待できる。	
		金属製品製造業(経営者)	・全般に受注量が増加し始め、今まで低迷していた業界が動き出している感がある。	
		電気機械器具製造業(営業担当)	・鉄鋼関係の設備投資が増えると聞いていることから、先行きに期待できる。	
		金融業(支店長)	・IT関連企業の一部で、販売に回復の兆しがあることから良くなる。	
		不動産業(営業担当)	・住宅地や商業地の中で特にいい場所では地価が底を打ち、予想以上の価格で取引され始めていることから、先行きは良くなっていく。	
	変わらない	繊維工業(経営者)	・取引の内容が非常に悪く、値引きや支払率の悪さが目立つことから、今後も厳しい状況が続く。	
		金属製品製造業(経営者)	・小規模物件はかなりあるが、大口の案件が乏しいので現状維持が精一杯である。	
		輸送用機械器具製造業(経営者)	・補修、更新の引き合いはあるが、新設の引き合いがないことから、先行きには期待できない。	
その他製造業〔事務用品〕(営業担当)		・特に新商品の開発もなく、いま在庫となっている商品を販売していくことになるので、先行きに期待はできない。		
輸送業(営業所長)		・年が変わって一時的な落ち込みはあるかも知れないが、輸入貨物は電子部品、自動車部品等が堅調で、大きな落ち込みはないと予想される。		
コピーサービス業(従業員)		・企業も体力を回復し始めたのか、コピー印刷等を全面的にアウトソーシングする企業が増加傾向にあることから、先行きには引き続き期待が持てる。		
	やや悪くなる			
	悪くなる	繊維工業(団体職員)	・原材料の高騰が産地の企業に大きく影響すると思われるが、製品価格への転嫁ができない状況なので、万一注文があっても受けられない事態が懸念される。	
雇用 関連	良くなる			
		やや良くなる	新聞社〔求人広告〕(担当者)	・求人広告の特集を企画し、積極的にプロモートした結果、それなりの手ごたえと結果が得られるようになってきていることから、先行きに期待できる。
			職業安定所(職員)	このまま景気が維持されれば、今まで求人申込を控えていた中小零細企業の求人申込が増えることが期待される。
	変わらない	学校〔大学〕(就職担当)	・本学主催の合同企業セミナーへの参加が大幅に増加していることから、次年度の採用について、やや積極性がうかがわれる。	
		人材派遣会社(社員)	・来春に向けた受注回復が望めない。業者間では価格競争が激化し、求人内容を内容的に分析しても高度なレベルの受注が多く、ミスマッチも多発していることから、将来的な見通しが立たない。	
		求人情報誌製作会社(編集者)	・米国のBSEが国内の飲食業などには強烈な打撃となり、2月までに解決されなければ倒産する企業も出てくる。	
		新聞社〔求人広告〕(担当者)	・これまでパートの求人市場が活気をみせていたが、年金問題、パート収入の配偶者控除の問題などで、多少落ち込むことが懸念される。	
		職業安定所(職員)	・新規求人を産業別にみると、増加率に幅はあるものの、すべての産業において対前年比で増加しており、明るい兆しが見受けられる。	
		職業安定所(職員)	・求人側には、できるだけ正社員の募集を避けて雇用の確保を図ろうとする傾向が強いことから、今後も厳しい状況が続く。	

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
		職業安定所（職員）	・新規求職者は依然として減少し、新規求人数は増加傾向が続いている。雇用環境は好転しつつあるようにみえるが、SARS関連の悪影響が企業に現れ始めており、予断を許さない状況が続く。
		学校〔大学〕（就職担当）	・雇用環境は依然として厳しいが、大学新卒者の採用意欲は高い。創造性豊かで明確なビジョンのある少数厳選採用の傾向は一層進みそうである。
	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	百貨店（営業担当）	・百貨店各社のリニューアルなど、マーケットに近年まれに見る変動があり、客の購買意欲を喚起することが予想される。
		百貨店（販売促進担当）	・来年開店100年を迎えるため、大きな宣伝費をかけて1年間の企画を進めるが、今年にない大きな催しや商品の計画があるため、売上が上向いていく。
		コンビニ（エリア担当）	・客はまだ競合店やスーパーを使い分けているものの、店舗のオリジナリティを出せば、客が戻ってくる兆しがみえてきている。
		家電量販店（店長）	・パソコン、デジタル関連、液晶関連商品など、季節商材でない物の動きが安定的に推移している。地上デジタル放送開始に伴い、やや良くなっていく。
		その他飲食〔ハンバーガー〕（経営者）	・キャンペーンが成功して、売上も良くなる傾向にあるが、米国のBSE問題が浮上ってきており、先行きは不透明である。
		都市型ホテル（スタッフ）	・送別会などの予約がまだ少ない。 ・近所にアミューズメント施設ができたため、そちらからの客の流れに少し期待できる。
		旅行代理店（営業担当）	・SARS等の影響が薄れてきている。
		タクシー運転手	・タクシー業界としては、増車の影響もあり売上は平行線をたどる。 ・客の会話に仕事が増えてきているという声があり、景気は全体的に上昇傾向にある。
	通信会社（企画担当）	・IP電話の認知度が高まり利用者が増え、動画コンテンツの利用も徐々に始まるため、客単価が上昇する。	
	変わらない	商店街（代表者）	・少し消費が回復してきているとはいえ、それが定着したとは言えず、何らかの動きがあればまた購入を控える可能性がある。
		一般小売店〔靴〕（経営者）	・商店街の人通りが多くなってきて、にぎわいは出てきているにもかかわらず、各商店の売上が伸びないというアンバランスが生じていることに、今後の不安要因がある。
		一般小売店〔茶〕（経営者）	・客の財布のひもはまだ固いが、景気は回復傾向にある。
		百貨店（営業担当）	・歳暮、歳末商戦とも昨年の売上を下回っており、安くても不要な品は買わない傾向はまだまだ続く。
百貨店（販売促進担当）		・来月開催予定の冬物セールも大きな期待はできない。 ・単品購買も強まり、客単価減少の心配がある。	
百貨店（売場担当）		・量、質ともに1月商戦は非常に期待できるが、セールが終わってから春物が立ち上がるまでの2月は若干苦しい。 ・2月は春物の動きが年々遅くなってきており、動きが読みにくい。	
スーパー（店長）	・年末の客の買物状況から、購買意欲は良くならない。		
スーパー（店長）	・農業地域に立地しているため、米の不作の影響で、来客数、販売件数は増加するものの、客単価がますます低下する状況が続く。		
スーパー（店長）	・地域内でも酒を販売する店が増え、いずれ価格競争になっていくため、利益の確保が難しくなる。		
スーパー（店舗運営担当）	・低価格商品の必要最小限度の買い回りが多く、他の買物が減っていく。		
衣料品専門店（地域ブロック長）	・10月、11月の冬物商品の不調が12月でもカバーできないことから、全体的な景気回復は見込めない。		

分野	景気の先行き判断	業種・職種	景気の先行きに対する判断理由
		衣料品専門店（販売促進担当）	・今の時期に春物のインナーを買う客が増えているので、春物を仕掛けるときには苦戦する。
		一般レストラン（店長）	・既存店でも前年を上回る店舗も出始め、良い傾向になっているが、客単価の低下が続いているため、全体的にはまだまだ予断を許さない状況である。
		観光型ホテル（経理総務担当）	・正月シーズンを迎えて、客が3が日に集中し、後の日はなかなか集客が望めないため、今後も苦戦が予想される。
		通信会社（通信事業担当）	・加入キャンペーンである程度客の反応があったが、キャンペーン後の反動が予想されるので、全体的にはほとんど変わらない。
		通信会社（営業担当）	・将来不安から長期間契約の商品に対しては決断が慎重で、動きが鈍い状況が続くそうである。
		その他レジャー施設 [温泉センター]（営業企画担当）	・日帰り温泉部門で若干の好転がみられるものの、指標となる日帰り温泉パック利用客と一般入館客のバランスが偏っており、一時的な回復も、まだまだ安心できる材料にはならない。 ・温泉ホテル部門は、リピーター利用が大半を占めるようになってきているものの、直前になっての予約受注が多いため、先の見通しは楽観できない。
		設計事務所（職員）	・一戸建住宅団地が新たに建設販売されており、個人向け住宅では依然としてやや良い状態が続く。
		住宅販売会社（経理担当）	・1月半ばごろより来場者数も平常に戻り、新規の発売物件も予定されているため、契約数は上向きになる。
	住宅販売会社（従業員）	・来場者が減少している状況や、オプション装備を控えることで1件当たりの請負金額を低下させている状況の両面から、売上がやや悪くなる傾向が強い。	
	住宅販売会社（販売担当）	・展示場、イベント、土地の売出し、建売の売出し等への来客数は増えない。	
	やや悪くなる	商店街（代表者）	・今月は年末月のため、まとめ買いの需要があったが、そのしわ寄せが来年初めに來ることが予想される。 ・前年に比べると売上が悪くなっているため、全体的に景気は後退している。
		百貨店（売場担当）	・各メーカーとも梅春物の導入量が少なく、冬物の流通在庫をさばくのが中心であり、1月後半からの売上が厳しい。
		スーパー（店員）	・4月から始まる店頭での販売価格の総額表示義務付けによる影響や、酒類販売免許の自由化による競合店出店ラッシュの影響が予測できない。
		スーパー（総務担当）	・米国でのBSE発生で、年末年始の牛肉販売額が落ち込むことが確実になっている。
コンビニ（エリア担当）		・競合店が今後ますます酒類販売免許を取って出店してくる。	
衣料品専門店（経営者）		・展示会等において、メーカーサイドが新しい商品作りに慎重になっており、ますます目新しさに乏しくなる。	
乗用車販売店（店長）		・軽自動車の新車が出たにもかかわらず、客の動きが鈍くなっているため、やや悪くなる。	
住関連専門店（広告企画担当）		・客が家具選びに厳しくなっており、購入の基準がはっきりしないばかりか、値下げのみ要求する客がいる。	
一般レストラン（経営者）		・米国のBSE問題で、今以上に悪くなる。	
都市型ホテル（経営者）		・宿泊ではSARSの問題がこの冬に発生する可能性があるため、海外からの客は春先と同じように減る。 ・料飲については、米国のBSEが問題になっているため、今以上に悪くなる。	
悪くなる	タクシー運転手	・毎月緩やかではあるが、利用回数が減少し単価が徐々に低下してきており、今後も下降気味となる。	
	ゴルフ場（営業担当）	・来場者の来月以降の予約が昨年に比べて減っている。	
	百貨店（購買担当）	・現状では値引販売を行っても購買に結び付くとは思えない。 ・近郊に競合百貨店が進出するが、客は見学に行くだけで、購買意欲の低さそのものに変化はない。	
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（広報担当）	・液晶テレビ等のフラットディスプレイや携帯電話等の表示モジュールの需要が拡大し、液晶全体の受注量拡大につながる。

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	輸送用機械器具製造業（総務担当）	・年度末にかけて、受注が期待できる有望案件が数多くある。
		輸送業（統括）	・現在商談中の案件がまとまると、1月から4月以降、仕事が増える予定である。
		窯業・土石製品製造業（総務経理担当）	・需要家の好調は今後も継続見込であり、生産量も現在の水準が続く見込みである。
		鉄鋼業（総務担当）	・内需に大きな変化はなく、薄板関連で国内在庫調整による減産を実施する。 ・輸出は韓国造船向けや中国を中心に引き続き堅調な状態が続く。
		非鉄金属製造業（経理担当）	・同じ精錬所内でも、復調している製品群と不調なままの製品群とが混在している。
		金属製品製造業（総務担当）	・ここ2、3か月の受注量がほぼ横ばいで、同じような状況が続く。
		一般機械器具製造業（経営企画担当）	・海外向けの製品の受注は順調に入ってきているが、国内での仕入れ商品の受注が今後とも厳しい見通しである。
		通信業（社員）	・現在は次年度の売上高の確保に向けた受注営業の時期であるものの、各企業とも予算的に厳しいものがあり、即受注にはなかなか結び付かず、2～3か月後も好転は期待できないため、営業活動を繰り返さざるを得ない。
		通信業（営業企画担当）	・インターネット活用などいわゆるブロードバンド化の伸びに落ち着きが見られるまでは、通信業界の体力勝負が継続する状況であるし、再編の動きも止まらない。 ・相対交渉制を見越した露骨な顧客確保競争の展開など、し烈な生き残り策に取り組んでいる。
		金融業（業界情報担当）	・地元自動車会社の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、北米市場での販売が計画に比べ伸び悩んでおり、景況感は横ばいである。
コピーサービス業（管理担当）	・他社との価格競争に勝つためには、生産性向上及び設備投資によるコストダウンが必要であるが、特に設備投資は既存の設備の費用回収がまだ終わっていないのに、新しい設備への切換えをしなければならないため、コストダウンにならない。 ・今後はIT促進税制等の租税特別措置法を活用して、従来5年で費用回収をする計画を3年以下に短縮する必要がある。		
その他サービス業〔清掃具レンタル〕（情報管理担当）	・主力のレンタル商品売上に変化がなく、依然としてレンタル解約が止まらない。 ・全国では事業所市場は出張クリーニングが前年の103%、家庭市場では掃除代行は105.2%とプラス成長しているにもかかわらず、中国地域においては事業所市場は出張クリーニングが100.1%、家庭市場では掃除代行は97.9%と良くない状況が続いている。		
やや悪くなる		農林水産業（従業者）	・天然ブリ1,000本の水揚げがあり、年末であれば価格が跳ね上がるはずであったが、漁獲時期が少し早すぎたため、価格に変化がない状況が続くとともに、その後もシケが続いているため、今後も水揚げが期待できない。 ・好調のイカ釣り漁も止まったままである。
		化学工業（総務担当）	・原油、原料価格の高騰により、指値売り注文の最低価格と買い注文の最高価格の差額が大きくなることが懸念される。
	悪くなる	-	-
雇用関連	良くなる	-	-
	やや良くなる	人材派遣会社（経営者）	・人材派遣需要は堅調で、派遣職種の幅が広がっている。 ・来年3月予定の改正派遣法施行が派遣機会の拡大につながる。
		新聞社〔求人広告〕（担当者）	・有効求人倍率が1.06で先月を上回っており、サービス業、卸小売、飲食店ともに求人数が増えている。
		民間職業紹介機関（職員）	・引き続き自動車関連の雇用が伸びている。 ・既存客に加え他のメーカーからの受注も好調で、人手不足の様相である。
変わらない		求人情報誌製作会社（統括）	・経営者が景気が良くなると判断し、人的投資、採用を開始したところがある。

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
		職業安定所（職員）	・新規求人数は前年同月比で増加したものの、小口求人積み上げによるもので、大量求人等の目立った動きはみられず、その予定もない。 ・新規求職申込件数は前年同月比26か月ぶりの減少となり、在職者、無業者からの求職申込は増加しているが、事業主都合離職者、自己都合離職者からの求職申込は減少している。
		職業安定所（雇用開発担当）	・建設業の求人は順調に増加しているが、製造業の求人の伸びは足踏み状態になっている。
		学校〔短期大学〕（就職担当）	・年度末が近づくことにより、企業の採用活動はこれまでよりは活発化するが、福祉系の専門職など一部の職種を除いては依然として厳しい状況が予想される。 ・企業採用担当者に今後の採用予定を聞いてみても、明るい声は少なく、欠員補充を消極的に行うとする程度の回答が多い。
	やや悪くなる	人材派遣会社（支店長）	・全国を事業対象とする一部の大手人材派遣会社の勝ちが更に顕著になり、それ以外との差が今以上に開いていくため、業界全体としては悲観的なムードになる。
		職業安定所（職員）	・大手電機メーカーの大幅人員整理により、年明けから離職者の発生が多数見込まれ、有効求人倍率の低下が懸念される。
		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	家電量販店（店長）	・アテネオリンピック開催の影響から、液晶テレビやDVDレコーダーなど家電の商品の売上に期待が持てる。		
	やや良くなる	百貨店（営業担当）	・人の流れや単価に変化はないが、年末商戦や最近の売上状況を見ると回復状況にあり、今後はやや良くなる。		
		衣料品専門店（経営者）	・単価の上昇に見られるように、今までにない客の購買意欲を感じられるようになった。		
		家電量販店（店長）	・アテネオリンピックの影響で、映像関係の商品が大きく期待できる。		
		旅行代理店（従業員）	・景気は回復基調にあり、SARS等の影響がなければ、春先の旅行シーズンは良くなる。		
変わらない		設計事務所（所長）	・個人の戸建ての住宅販売に少し明るい兆しがみえてきた。		
		百貨店（総務担当）	・お歳暮商戦は、早期割引を行った11月は前年比で130%増と好調であったが、割引が終わった12月は前年の80%と急降下し、最終的には2%増であった。このように、割引特典など価格に非常にシビアな購買行動は、今後も変わらない。		
		スーパー（店長）	・暖冬により冬物の販売は芳しくないが、客の購買動向は徐々に回復に向かっている。		
		スーパー（企画担当）	・来客数は3ポイント、客単価は1.5ポイント減少しており、厳しい状況は変わらない。		
		コンビニ（店長）	・ここ数か月間の売上は前年比5%前後の減少が続いており、先行きの来客数増加につながる話題も一切ない。		
		乗用車販売店（従業員）	・3か月後は企業の決算期に合わせ、販売促進を強化する予定であるが、財布のひもの固さ、ボーナスの減額などによりさほど上向かない。		
		乗用車販売店（営業担当）	・新型車の発売により、販売台数は前年比をわずかに上回っているが、満足できる結果ではない。また、売上は増加しているが、利益が確保できない状況である。		
		ゴルフ場（従業員）	・3か月後は閑散期には入るが、予約状況、客の様子から判断して、現状とあまり変わらない。		
		設計事務所（職員）	・3か月先までの販売量、受注量はほとんど変わらないと予測できている。		
		住宅販売会社（従業員）	・住宅ローン減税が延長されたことにより、金利の動きを見ながら検討する客が増加する。		
		やや悪くなる		商店街（代表者）	・大型ショッピングセンターの出店の話があり、地域量販店同士の競争が激化し、自然淘汰される店舗も出てくる。
				一般小売店〔乾物〕（店員）	・近くに大型店がオープンして、かなり影響が出ている。また、SARSやBSE問題が再発しており、不安感がある。

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	スーパー（営業担当）	・例年であると不景気時には、お正月用の飾りには金をかける動きがみられるが、今年は、不景気感があるにもかかわらず、客の財布のひもは固く、低単価で推移している。明るい話題などもなく、新商品、話題商品の動きも悪いことから、2、3か月後も厳しい状況が続く。
		コンビニ（店長）	・日曜日、祭日、クリスマス、年末年始などの売上が、前年比で通常の平日より減少率が大きい。
		都市型ホテル（経営者）	・宿泊、パンケットの予約状況が前年同期比で落ち込んでいる。
		美容室（経営者）	・年金問題、税金問題などを考えると、消費者マインドは冷え込んでいく。
企業 動向 関連	良くなる	-	-
	やや良くなる	木材木製品製造業（経営者）	・2月、3月に向けて、年度末の売り込み成果と、マンション完成により受注量が若干増加する。
		化学工業（販売担当）	・農業資材関連は、やや低調に推移しているが、精綿、家庭紙関連は、年明けの需要も拡大傾向にある。
		建設業（総務担当）	・民間工事の引き合いの増加に伴い、契約件数も増加しており、2、3か月後にはかなりの確率で契約が増えると予想される。
		不動産業（経営者）	・業績の良い取引先と悪い取引先とが二極化している。また、客の中でも特に高齢者の購買意欲が、非常におう盛になっている。
		繊維工業（経営者）	・秋口から新規開拓を積極的に行った結果、新規販売は比較的順調に推移しており、春からこの売上が上積みされるため、昨年より多少良くなる。
	変わらない	一般機械器具製造業（経理担当）	・小型クレーンの排ガス規制による買換え需要は、東京地区で商談、受注に減少傾向がみられるものの、中部地区で需要が伸びるなど、首都圏から地方へ需要の流れが移ってきている傾向がみられる。
		一般機械器具製造業（経理担当）	・排ガス規制によって需要が先取りされていた特装車の買い換えが一段落したため、当面良い材料が見当たらない。
		電気機械器具製造業（経営者）	・設備投資は化学、製薬、電子材料関連などの一部大手企業で少し行われている程度に過ぎず、一般的には非常に少ない。
		広告代理店（経営者）	・百貨店、スーパーなど、流通関係の取引先の下期広告予算の削減話が依然として多く、厳しい状況が続く。
やや悪くなる	食料品製造業（従業員）	・2、3か月後は、売上が良かった年末の反動で、やや悪くなる。	
悪くなる	-	-	
雇用 関連	良くなる	求人情報誌製作会社（編集者）	・年度末に向けて、幹部候補者の採用のニーズがあり、良くなる。
	やや良くなる		
	変わらない	職業安定所（職員）	・新規求職者の増加は弱まったが、自己都合による離職者が3か月連続して増加している。
		職業安定所（職員）	・パートを含む有効求人倍率は0.59倍と、5か月連続で改善した。新規求職者は年末を控えて減少したものの、新規求人ではパート求人が増加し、条件面でも期限付き求人が増加していることから、雇用面での厳しさは継続する。
	やや悪くなる	人材派遣会社（支店長）	・例年、年末にかけて求人数が増加するが、今年はそれがみられないことから、やや悪くなる。
人材派遣会社（支店長）		・派遣スタッフの登録者数が少し減少傾向にあり、非常に危機感を感じている。	

分野	景気の先行き判断	業種・職種	景気の先行きに対する判断理由
	悪くなる		

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 やや良くなる	スーパー（店長）	・暖房器具等の季節商材が売れないことによる客単価の下落を、食料品が埋め合わせている。惣菜関係や生鮮品を中心にいいもの、美味しいもの、価値のあるもの、安全安心なものが売れている。食品だけでなく、ある程度付加価値のある物が売れているため、現在のような品ぞろえを継続すれば、単価が少しずつ上がる。
		衣料品専門店（経営者）	・客の様子からも、景気はそう悪くない。この状況はしばらく続く。
		衣料品専門店（総務担当）	・ヤング、ミセスとも主力の婦人服売上は前年並みであり、この状況はしばらく続く。
		高級レストラン（専務）	・3月からの九州新幹線部分開業をきっかけとして、いろいろな業界、団体で活発な取組や会合が頻繁に行われており、期待が持てる。
		旅行代理店（従業員）	・個人客対象の低価格旅行商品の予約が順調に入っている。今後SARSが発生しなければ、旅行需要は回復する。
		通信会社（業務担当）	・携帯電話の価格が高値安定で、低価格商品の品ぞろえも少ない状況である。次世代携帯電話の高機能商品の発売を控え、買い控えも考えられるが、通話エリアが広がるため、新規契約需要及び買い換え販売台数も増加する。
		観光名所（職員）	・ゴルフ場観光施設は天候次第の業種であるが、前年に比べて増加する割合が少しずつ増えている。以前は一進一退であったが、ここ3か月は1～2%は確実に増えている。この傾向が今後も続く。
		競輪場（職員）	・競輪場では来月、年に1度のビッグレースがあるため、それが2、3か月後の普通開催においても売上増につながる。
		設計事務所（所長）	・住宅の着工件数は依然として伸びないが、その他の建築の引き合い、相談は若干増えている。将来的には良くなる。
	変わらない	商店街（代表者）	・ミセス衣料部門については、今後の増税等による懐具合を心配し、財布のひもが固くなる。
		商店街（代表者）	・消費意欲が冷え込んできた。特に勤労者層、個人事業者等で極端に購買意欲が悪くなっている。年金受給者、高齢者は意欲を持って高額品等を購入する動きもみられるが、数量的には少ない。
		商店街（代表者）	・中心商店街に明るい材料がなく、このまま悪い状態が続く。
		百貨店（営業担当）	・友の会金券の回収率が低い。不要な買物を控えており、婦人服の売上が今ひとつである。また、中旬以降の友の会満会金券への交換、新規入会があるが、共に例年より悪くなる。
		百貨店（営業担当）	・客の節約意識は依然として高止まりしており、必要なものしか購入していない。
		百貨店（売場担当）	・非製造業では少しずつ景気が上向いているようであるが、小売業は依然厳しい状況である。近くに新しいショッピングセンターができる等競争が激しくなっており、営業時間の延長等、何らかの策を講じなければならなくなっており、厳しい状況が続く。
		スーパー（経営者）	・価格表示の改正による客の動向の変化が予想される。
		スーパー（店長）	・価格表示改正の影響がどう出るかが心配である。
		スーパー（総務担当）	・客の実感としての景気の動向はやはり好調とは思えず、消費マインドが冷えた状態が今後も続く。
		コンビニ（エリア担当）	・商品価値ではなく価格に敏感な客の様子から、処分品以外の買上点数の向上は困難である。
コンビニ（販売促進担当）	・今月は売上が伸びたものの、自社の製造販売業の売上が伸びず、ボーナスも基本給の1か月分と非常に厳しい状況が続いている。周りの状況を見ても、ボーナスが出なかつたり減額というところが多い。先行きはやはり不透明のまま変わらない状況が続く。		

分野	景気の先行き判断	業種・職種	景気の先行きに対する判断理由
		衣料品専門店（経営者）	・例年であれば単価の高い商品が売れていく時期であるが、客数に対して客単価が上がらず、メーカーも商品の在庫を処分するためかなり価格を下げている。このような状況からセールでも売上は例年の8割程度となりそうである。この状況が今後も続く。
		衣料品専門店（店員）	・特に良くなる材料が見当たらない。高額ブランド物の売上はまずまずいい成績を収めているが、そこそこの国産物が悪く、ここ1年は特に売上が伸び悩んでいる。低価格なアジア産の商品等に食われていると思われ、その対策が今後必要である。
		家電量販店（店員）	・今月は例年並みの実績であった。1月には各社パソコンの新製品も出るが、微々たる変更で過ぎず、新しいOSの発売も当分先であり、特に魅力を感じる商品がない。状況は今後も変わらない。
		都市型ホテル（スタッフ）	・予約の状況等にはあまり変化がないが、今後BSEやSARSの影響があれば悪くなる。
		通信会社（総務担当）	・若干は販売量が下がってくると思われるが、そう大幅な減少はない。
		美容室（経営者）	・売上が上がる気配がない。年末も売上が伸びない状態であるため、これからもあまり変わらない。
		住宅販売会社（従業員）	・住宅ローン減税が1年延長されることから、住宅需要に大きな落ち込みはない。
	やや悪くなる	百貨店（販売促進担当）	・消費者の自己防衛が非常に激しくなっており、消費意欲の減退を感じる。
		百貨店（業務担当）	・今後2、3か月でこの環境が好転する社会的要因がない。社会保険料の個人負担増への不安から、消費は冷え込む。
		百貨店（営業企画担当）	・ギフト実績は、前年比約5%減で推移している。法人関係の受注減少もあり、厳しい状況が続いている。この傾向は今後も続く。
		スーパー（企画担当）	・暖冬が予想され、買い控え傾向が強くなる。今月よりも景気はやや悪くなる。
		コンビニ（経営者）	・競合店の出店に加え、近くのスーパーが24時間営業になり一層競争が激化する。他の小売業がコンビニと同じような営業形態をとることで、一層競争が激化し、1店舗当たりの収益が悪化する。
		乗用車販売店（従業員）	・整備入場台数が減っている。景気はやや悪くなる。
住関連専門店（経営者）		・地域における景気の回復感はまだまだなく、耐久消費財に対して先行きの見通しは良くない。	
悪くなる	観光型ホテル（スタッフ）	・1～3月の婚礼受注がかなり落ち込んでいる。当ホテルだけではなく、他のホテルも苦戦している様子である。婚礼は予算に対するウェイトが高いため、向こう3か月は厳しい状態が続く。	
	旅行代理店（業務担当）	・旅行マーケットを支えている中高年齢層が、自衛隊のイラク派兵による戦争の不安やSARSの警戒感から旅行を控えている。さらに、サラリーマン層は社会保険料の負担増などで可処分所得が減っており、旅行需要全体が縮小している。	
	美容室（経営者）	・入学シーズンであるが、少子化に加え、親も自分にかかるお金が限られているため、厳しくなる。	
	商店街（代表者）	・中心商店街に人が来なくなっており、商売を辞める方がもっと増える。今のところ、商店街としては打つ手が無い。	
		百貨店（営業担当）	・プロパー時期の売上が不調であるため、バーゲンに期待したいところだが、競合の閉店セールもあり期待薄である。米国でのBSE発覚による食品消費への影響が最小限にとどまる事を期待する。
		スーパー（店員）	・最近、競合店を含め広告が最低週に2回は入る。ひと昔のように消費者は買いためにせず、特売品と必要最低限のものしか買わない。小売店は厳しくなる。
		衣料品専門店（店長）	・暖冬の影響で重衣料が売れない。年末から早々と冬物バーゲンをすることを余儀なくされ、利益が上がらず、先行きは暗い。
企業動向関連	良くなる	電気機械器具製造業（経営者）	・半導体部門は残業が続いている。この良い状況は今後も続く。
	やや良くなる	家具製造業（従業員）	・景気が底を打ち、上向きつつあることは受注額の上昇から感じられる。しかし状況は大変不安定であり、いつ逆戻りしてもおかしくない。

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（従業員）	・1日当たりの取扱量が前年並みに回復しつつある。この傾向は今後も続く。
		経営コンサルタント	・関東等ではかなり景気が上向いてきているという話を良く聞くが、熊本ではまだ実感が無い。しかし、景気が上向いているという話が方々で出てきたことにより、人々の気持ちも若干上向いている。
	変わらない	農林水産業（経営者）	・鶏肉業界は、アメリカのBSEの影響でここ2、3か月は価格引上げが強くなると思われる。加工原料としての価格に影響が懸念される。
		農林水産業（従業者）	・年明けより野菜全般に品薄感が強まると思われる。海外からの輸入増加が懸念され、需給改善、価格回復が期待できない。
		食料品製造業（経営者）	・納入先の営業活動状況からは、前年の同時期を上回る要素は見受けられない。やや売上が減少するのではないかと、悲観的な見方が強い。
		窯業・土石製品製造業（経営者）	・陶磁器業界は、以前は2～4月は売上が良かったが、今の情勢では12月と変わらない。低価格のものは中国製品になり、高価格の家庭用製品も売行きが悪い。この傾向は今後も続く。
		電気機械器具製造業（経営者）	・半導体関連では多ピン部品の動きが非常に活発になっている。また、液晶関連の装置、ロボット関連並びに精密機械加工金型部品の動きが非常に継続して受注が確保できており、全般的に良くなっている。良い状況が継続する。
		通信業（職員）	・小口案件は若干増加傾向にあるものの、大口案件は依然として伸び悩んでいる。この傾向は今後も続く。
		広告代理店（従業員）	・月ごとの受注量の変動が大きく、先の見通しが立ちにくい。
		広告代理店（従業員）	・テレビの正月番組の売行きは、その時々を反映する傾向があるが、今年は例年より契約の決定が遅い。やはり景気の厳しさを感じる。
やや悪くなる	輸送用機械器具製造業（経営者）	・取引先の生産が減少している。景気は悪くなる。	
	輸送用機械器具製造業（営業担当）	・新規の受注が全くない。また海外依存がますます増大している。	
	輸送業（従業員）	・年末に大量の押し込みをかけて、何とかやっている。年明けは買い控えが予想されるため、悪くなる。	
	輸送業（総務担当）	・今月は衣料品、食料品、半導体、樹脂、その他全商品の荷動きが非常に悪かった。今のまま低迷していく。	
悪くなる	経営コンサルタント	・酒量飯店の大型店舗を含めて再編が始まりつつある。ほとんどファンド会社に申込が殺到しており、かなり苦しんでいる。	
雇用関連	良くなる	-	-
	やや良くなる	人材派遣会社（社員）	・求人数は前月より若干増えている。労働力派遣法改正も後押しするため、業界の景気は良くなる。
		新聞社〔求人広告〕（担当者）	・半導体・液晶メーカーの勢いは、年明け以降も続く。
		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。また、大型商業複合施設のオープンするほか、大型の設備投資も実施されている。雇用情勢は良くなる。
		民間職業紹介機関（支店長）	・福岡以外の地域における需要の伸びが著しい。販売努力の成果に加え、事務業務のアウトソーシング、情報処理・IT技術者の派遣需要等、以前都市圏で見られた現象が2、3か月遅れで見られる。事業分野の拡大が地方拠点都市にも浸透しつつある。
変わらない	人材派遣会社（社員）	・12月の季節特性が全くなく、新しいオーダーが増える兆しがみえない。先行きは暗い。	
	求人情報誌製作会社（編集者）	・例年、業界の求人は年明けから年度末にかけて急増する傾向にある。しかし、クーポン情報のフリーペーパーが盛んになっていることからわかるとおり、物販や飲食業では人材採用より広告宣伝費への資金投入が優先されている。アウトソーシングも競争が激化しており、採用コストをいかに抑えるかが、各社とも課題になっている。人材派遣業界も、せまいマーケットをめぐってすみわけが求められる時代になっている。	
	新聞社〔求人広告〕（担当者）	・まだ地場企業の動きが鈍い。月々によって変動が大きい。	

分野	景気の先行き判断	業種・職種	景気の先行きに対する判断理由
		職業安定所（職員）	・派遣、請負で人材を確保するという傾向は、今後も変わらない。
	やや悪くなる	-	-
	悪くなる	職業安定所（職員）	・今月に入り、地場大手建設会社が民事再生法を申請し、従業員の75%を解雇する等、倒産、解雇等が増加しつつある。関連企業への影響が心配される。

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	一般小売店〔菓子〕 （企画担当）	・以前のようなまとめ買いは減り、客単価も下落しているが、客数が増加しているため、全体の売上は上昇している。目的によって買い分けている様子が見える。	
		その他専門店〔書籍〕 （店長）	・出版業界等々では、ベストセラー、ヒット作品が出るかどうかというのは予測がつかないため、この点に関しては先行き不明だが、若手の作家が増えていることから、今後が期待される。	
		ゴルフ場（経営者）	・来客数が入込予想で増加の見込みである。ただし、自然増のみでなく、多少の営業努力を要した結果としてである。	
	変わらない		百貨店（担当者）	・年明け以降も依然として気温は高いことが予想されることから、春商品の導入までは回復は期待できない。
			スーパー（経営者）	・売上、来客数については、前年と比較して横ばいという状況にあるが、低価格競争のありを受け、客単価が前年より、かなり落ちている状況にある。この低価格競争については、競合店との競争等が今後も益々激しくなると予想されるので、しばらくはこの傾向が続く。
			スーパー（企画担当）	・競合各社の新店舗の開店も一段落着き、それによる特に大きな影響も見られず、また、当面は競合他社の出店等の予定もないことから、今後2、3か月は今月同様で推移する。
			コンビニ（経営者）	・景気が良くなってきたように思われていたが、客の買物に慎重な様子が見える。
			コンビニ（エリア担当）	・新規の大型店開店がほぼ一段落したので、やや落ちつく傾向にある。しかし、アメリカのBSE問題は購買意欲を遠ざけるなど影響が出てくる。
			コンビニ（エリア担当）	・世界的なテロの発生等、大きな外的変化がなければ、しばらく好調な状態を維持する。
			衣料品専門店（経営者）	・12月のクリスマス商戦では大した効果はなかったが、これからの新しい春物の商品に期待している。
			家電量販店（副店長）	・景気の先行きの不透明等により、客の消費意欲は停滞気味になると思われ、客単価、売上とも改善が見られず、現状とさほど変わらない。
			その他専門店〔楽器〕 （経営者）	・少しずつ良い方向に向かっていくように感じるが、購買単価が低くなっており、高価な商品の動きも鈍化している。安易なサービスや価格競争等により、今後もますます厳しくなる。
			高級レストラン（副支配人）	・県では入域観光客数は増えるとの予測が立てられているようだが、それに向けてのイベント等、特に大きな取組などはないようなので、あまり変わらない。
			観光型ホテル（商品企画担当）	・稼働率、単価ともほとんど前年の動向と同じである。
			都市型ホテル（マーケティング担当）	・宿泊客の1月の予約状況が前年に比べ不調となっており、地元宴会の予約状況も活発ではない。婚礼等の入込については前年に比べ好調ではあるが、宿泊が2、3月はオンシーズンになるため、例年通りの動きが期待される。
			旅行代理店（経営者）	・しばらくは今の状況が続く。
			観光名所（職員）	・イラク戦争、海外でのテロ発生及びアメリカのテロ発生危険度の引上げを考えると、海外旅行者の国内旅行への移行傾向は続く。ただ国内でのテロ発生、及び県内でテロ、SARSが発生した場合には国内旅行も縮小し沖縄への入域旅行者も減少する。
			住宅販売会社（従業員）	・今月初めに住宅取得減税の現行法の1年延長が決定したため、年明けの客の反応に期待される。
			やや悪くなる	コンビニ（経営者）

分野	景気の先行き判断	業種・職種	景気の先行きに対する判断理由
		その他飲食〔居酒屋〕 (経営者)	・1、2月は落ち込む時期である上に、米国でのB S Eの発症、台湾でのS A R Sの発病、自衛隊のイラク派兵と明るい材料がなく、落ち込みが懸念される。
	悪くなる	商店街(代表者)	・来客数が減少傾向にある。外周部の大型店は客入りが良いようだが、当中心商店街では観光客は多少いるものの、一般客は外周部の大型店に流れている。
企業 動向 関連	良くなる	-	-
	やや良くなる	-	-
	変わらない	建設業(経営者)	・問い合わせ件数が減少している。
		通信業(従業員)	・更なる効率化戦略が必要になるものの、市場や取引先の状況に柔軟に対応する努力を継続することで、景気への大きな影響はないと考える。
		通信業(営業担当)	・現在同様、低価格志向は続く。
	やや悪くなる	輸送業(営業担当)	・大きなイベント等の影響がどうであるか予測はつかないが、全般的には現時点ではやや悪くなる事が予想される。
不動産業(支店長)		・景気が良くなる兆しがみられない。近隣でも取引成立の話をあまり聞かない。	
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)	・観光関係の仕事について、来年度の打合せ等が始まっている。また、派遣の更新も順調に進んでいる所がほとんどであることから、現状よりも少し良くなる。
		人材派遣会社(営業担当)	・求人数の増加が顕著にみられる。 ・短期的な案件の増加に加え、長期的な案件も増加傾向にある。
		求人情報誌製作会社(営業担当)	・依然として、正社員としての募集件数が少なく厳しい状況だが、サービス業関連の求人が少し増加してきており、今後はやや良くなるものと期待される。
	変わらない	職業安定所(職員)	・新規求職者数は前年同月比で2.7%減少している。常用求職者は7.0%、パートタイム求職者は15.1%とそれぞれ減少したが、県外希望の求職者は21.6%増加している。また、全体の23.5%が雇用保険受給者となっている。 ・新規常用求職者のうち、30歳以下の若年者が42.2%を占め、前年同期比で16.0%増加している。また、45歳以上の中高年齢者も前年同月比で16.1%増加しており、中高年がいったん離職すると再就職が厳しい状況となっている。今後も厳しい状況が続く。
			・公共工事の減少で建設業が低迷し、建設関連産業を中心に倒産が増加することが危惧される。
やや悪くなる	学校〔大学〕(就職担当)		
悪くなる	-	-	