10.九州(地域別調査機関:公益財団法人九州経済調査協会)

(-:回答が存在しない、○:主だった回答等が存在しない)

京子	分野	景気の先行き判断	業種・職種	(一:回答が存在しない、○:主だった回答等が存在しない)景気の先行きに対する判断理由
動向 関連 (九州) ・ 1/1 / 2/13 (後業員) ・ 1/2 / 3/13 (後業員) ・ 1/2 / 3/13 (表達) ・ 1/2 / 3/13 (表達				
(人州)	動向	12 (' & 2		りも若干伸びがある。消費税増税前までは、ある程度買いだ
一般・売店 「精肉」 (根表者) - 歳未補職は少しは期待できる。 消費機増税前の駆け込み需要がありません。 (場合) (場合) (場合) (場合) (場合) (場合) (場合) (場合)	(九州)		ゴルフ場(従業員)	良い状態で予約が入ってきている。県外客や海外客からの問
要が3月まであるが、4月以降は落ち込む。		3 3 4 1 1 3		
・これから年末前殿に向けて、通常よりも高額な商品がよく (店員) 「百貨店(売場担当)		やや良くなる	商店街(代表者)	
(店員) 百質店 (売帰担当) ・ 売月は台風で全体的に悪かったが、これから2、3カ月、前年制れはおそらくないと判断している。3月まで消費機増和が取け込み需要がある。マナス要因はほとんど考えられないので間間に推修する。客単価は若干前年制料している。が、放射品が伸びたと同つている。入店客数は、前年比はほ100%で推移している。 ・ 連幅前の感来繁化期になり、購買増加減かが見受けられたが、ないまな事をである。マインを含めた購買額減かが見受けられたが、本年はその反動も期待できる。 ・ ・ ・ ・ ・ ・ ・ ・ ・ ・ ・ ・ ・ ・ ・ ・ ・ ・ ・			加力学は「魅力」	安か3月までめるか、4月以降は落り込む。 これなど左士帝戦に白はて、予党といる京姫が辛日ぶとく
日貨店 (売帰担当) 前年納れはおそりたないと判断している。3 月末 : 消費税 機能の駆け込み需要がある。マイナス要因はほとルど考えられないので調酬: 純粋する。客 準値は若干浄で担している。				
税前の駆け込み需要がある。マイナス要因はほとんど考えらいないので問題に維持する。容単には音子前年製加している。が、衣料品が停びると予想されるので懸念材料ではない、食料品の多単価に由作を上回っている。入店客数は、前年吐は100%で推移している。 百貨店(営業統括)				
れないので順調に推移する。客単価は若干前年割れしているが、水料品が伸びると予想とれるので熱金材料ではない。食料品の客車価は前年を上回っている。入居客数は、前年比ほぼ100%で推移している。 日貨店(営業被指)・環係前の歳未繁に期になり、購買頭面が別待できる。特に、昨年は栄満院選挙等でギントを含めた購買額減少が見受けられたが、本年はその反動も期待できる。特に、時年実満を上回れるかギリギリの状況である。商業施設ごとに差はあるが、全体として移々に良くなる程度の景況とたと、なる。 日貨店(店舗事業計画 年度末までは消費税増税前の駆け込み需要が期待できるため、普酸は目立たない商品まで売上が伸びる可能性がある。小意後は目立たない商品まで売上が伸びる可能性がある。から、普酸は目立たない商品まで売上が伸びる可能性がある。から、一個格競争による数とと用途からずだが、残分野市のひもが緩んでいる成がある。 スーパー(店長)・消費税増税前の駆け込み需要で、耐人消費財を中心に購買が増える。 スーパー(総務相当)・消費税増税前の駆け込み需要で、耐人消費財を中心に購買が増える。 スーパー(総務相当)・消費税増税前の駆け込み需要で、耐人消費財を中心に購買が増える。 スーパー(総務相当)・消費税増税を控え、もしかすると2、3月になると駆け込み需要が出て、一時的に多く成人を表の協したついてはそまで集大を変わまると取け込み需要に、海費税増税前の駆け込み需要が終まったようである。大型、前費税信をでは、かにし、テレビや冷極度は、エアコン等の核となる商品についてはそまで失く変わることがら、大型、商品を買おうという動きが出てきたので、今後も少しずつ良くなる。 家電量販店(総養担)・海費税増税前の駆け込み需要が終まったようである。大型、海費税増税前の駆け込み需要を期待している。で、消費税増税前の駆け込み需要を期待している。第20回 年間店 [二一 七一豆] (経営者) ・消費税増税前の駆け込み需要を期待している。この他専門店 [二 1 年末にかけてお歳暮時期になるので売上は若干増えつつある。特に12月は1年で一番コーヒーが出る季節になる。また、正月の年間が開かの駆け込み需要に必ずあり、少なからず思恵を受ける。 第2月間 中の事はたびので売上は若干増えつつある。特に12月は1年で一番コーヒーが出る季節になる。また、正月の年間税前の駆け込み需要は必ずあり、少なからず思恵を受ける。 第30年間が開発的の駆け込み需要に必ずあり、少なからず思恵 を受ける 第4日間がよります 第4日間前にかけては前時記などのまとめ買いなど駆 前離投票示か (近久) 第4日間がでは、1年間のの事に次からず思恵 でで後、4日間が、1 年間が、1 日間が、1 日間				前年割れはおそらくないと判断している。3月まで消費税増
が、衣料品が伸びると子根されるので懸念材料ではない。食料品の客単価は昨年と加つでいる。人居客数は、前年比に [5100%で推移している。				
料品の客単価は前年を上回っている。人店客数は、前年比注 (近の%で推移している。 ・ 情税前の歳末繁忙期になり、隣債別加が期待できる。 ・ 年年は衆継能選挙やでギアトを含めた贈賀観練少が見受 けられたが、本年はその区動も期待できる。 ・ 季節的な行事に対する顧客の関心や消費やインドは確実に 高まっている。ただし、当月も九州エリア百貨店の甲埠ので は、昨年実績を上回れるかギリギリの状況である。商業施設 ごとに強はあるが、全体として始々に良くなる程度の景況と かる。 百貨店(店舗事業計画 作更末までは消費税償税前の駆け込み需要が期待できるため、 ・ 強後は目立たない商品まで売上が他びる可能性がある。 スーパー (店長) ・ 消費税償税前の駆け込み需要で、耐欠消費財金のしも が緩んでいる感がある。 スーパー (総務担当) ・ 消費税償税前の駆け込み需要で、耐欠消費財金中心に購買 が増える。 スーパー (総務担当) ・ 消費税償税前の駆け込み需要で、耐入消費財金中心に購買 が増える。 スーパー (総務担当) ・ 消費税償税前の駆け込み需要で、耐欠消費財金中心に購買 が増える。 スーパー (総務担当) ・ 消費税償税前の駆け込み需要で、耐欠消費財金や中心に購買 が増える。 ・ 体価が上昇していることから、ムードは良くないを記り込み需要が出て、一時的に景気が対率計つと考える。 「排費税債を控え、もしかするとと、3月になると駆け込み需要が出てるとでいる。 本の場となる前品についてはそままで表く変わるという。取け込み需要 に期待できる。ただし、テレビや冷酸度、エアコン等の核となる なる高品についてはそままで表く変わるようである。大型 (結婚担) ・ 消費税債税を控えるの動きも活発になる。 東電量販店(総務担) ・ 消費税債税前の駆け込み需要が毎よったようである。大型 (を建しているので、消費 (地僧をかに、年末の駆け込み需要が毎少なりとも発生する。 と個税を前に、年末の駆け込み需要を期待している。 ・ 消費税債税前の駆け込み需要と争なりとも発生する。 健僧を前に、年末の駆け込み需要と事待している。 ・ 消費税債税前の駆け込み需要と争ななり、・ 1 消費税増税前の駆け込み需要がある。 ましり ・ 消費税増税前の駆け込み需要とまたを発生する。 ・ 消費税増税前の駆け込み需要とまたを発生する。 との他専門店 [二 年 年 1 年 1 日 1 日 1 日 1 日 1 日 1 日 1 日 1 日				
(正100%で推移している。) 贈習増加が期待できる。特に、昨年に栄養院選挙でデントを含めた贈賀観機少が見受けられたが、本年はその反動も期待できる。 一番語的な行事に対する顧答の関心や消費やインドは確実に高まっている。ただし、当月も九州エリア百貨店の平均では、昨年実績を担加えの沖ジナジの状況である。商業施設ととに差はあるが、全体として徐々に良くなる程度の景況となる。 百貨店 (店舗事業計画 ・年度末までは消費税増税前の駆け込み需要が期待できるため、 一個格験争による厳しさは相変わらずたが、幾分財布のひもが緩んでいる成がある。 ・ 「一個格験争による厳しさは相変わらずたが、幾分財布のひもが緩んでいる成がある。 スーパー (店長) ・ 「一個格験争による厳しさは相変わらずたが、幾分財布のひもが緩んでいる成がある。 スーパー (結香 ・ 消費税増税前の新要で、耐久消費財を中心に購買が増える。 スーパー (総香 ・ 消費税増税をでき、もしかすると2、3月になると駆け込多素要が出行できるためが担当) ・ 「消費税増税前の駆け込み需要で、耐久消費財を中心に購買が増える。 スーパー (総香 ・ 消費税増税を前に客の購入決定率に上がり、駆け込み需要が出り、実電量販店(店員) ・ 「消費税増税を前に客の購入決定率に上がり、駆け込み需要が対策を持ちる。」 ・ 「消費税増税を前に客の購入決定率でよりをある。大型商品を買おうという動きが出しまたので、入型商品を買おうという動きが出さたので、入型の場を関しているので、消費税増税を耐に、年末の駆け込み需要を助待している。 家電量販店(佐業 ・ 消費税増税を持える。 ・ 第費税増税を控え客の動きも活発になる。 ・ 「消費税増税を控え客の動きも活発になる。 ・ 「消費税増税を控え客の動きも活発になる。 ・ 「消費税増税の駆け込み需要と年末に発表される新型車の効果で新車販売は活気付く。 ・ 第費税増税を控え客の動きも活発になる。 ・ 本くなり販房器具が売れ出す。 ・ ・ ・ ・ ・ ・ ・ ・ ・ ・ ・ ・ ・ ・ ・ ・ ・ ・ ・				
日黄店(営業終悟) ・増税前の職法繁に現になり、購買増減少が見受けられたが、本年はその反動も期待できる。 育貨店(営業政策担 ・季節的な行事に対する顧客の関心や消費マインドは確実に高まっている。ただし、当月も九州エリの状況である。商業施設でとと業はあるが、全体として様々に良して徐々に良いなる程度の景況となる。 とて後によるあが、全体として様々に良して徐々に良いがある。 の著樂施設である。 ・年度末までは消費税増税前の駆け込み需要が期待できるため、普段は目立たない商品まで売上が伸びる可能性がある。 ・ ・ ・ ・ ・ ・ ・ ・ ・ ・ ・ ・ ・ ・ ・ ・ ・ ・ ・				
に、昨年は衆議院選挙等でギフトを含めた購買翻減少が見受けられたが、本年はその反動も期待できる。 百貨店(営業政策担 当)・季節的な行事に対する顧客の関心や消費ですしたの平均では、昨年実績を上回れるかギリギリの状況である。商業施設ごとに差はあるが、全体として徐々に良くなる程度の景況となる。 百貨店(店舗事業計画 総・年度末までは消費税増税前の駆け込み需要が特づきるため、等している。たび、場内は前のでいるが緩んでいる「ないのではとがある。)、価格競争による厳しさは相変わらずだが、幾分財布のひもが緩んでいる感がある。 スーパー(店長)・消費税増税前の駆け込み需要で、耐久消費財を中心に購買が増える。 スーパー(総括者)・入・消費税増税を控え、もしかすると2、3月になると駆け込み需要が始まる。 家電量販店(店員)・消費税増税を控え、もしかすると2、3月になると駆け込み需要が出て、一時的に景気が好生があり、取け込み需要に対して、一時的に景気が好生がもと考える。・消費税増税を削える。 本種が出て、一時的に景気が好生がもとなると駆け込み需要が出てきたただし、テレビや冷蔵庫、エアコン等の核となる商品についてはそこまで大きく変わることはない。家電量販店(総務担当・消費税増税前の駆け込み需要が始まったようである、大型商品を関すらというのようという動きが出てきたので、今後も少しずつ良くなる。家電量販店(総務担当・消費税増税前の駆け込み需要が始まったようである。大型増増税を削え、に乗れの駆け込み需要が動きも活発になる。1)乗用車販売店(従業自)・第1費税増税前の駆け込み需要が多少なりとも発生する。担当)乗用車販売店(従業自)・第2人間機関前の駆け込み需要がありまも活発になる。1)・消費税増税前の駆け込み需要がありまも発生する。と、第4人間の駆け込み需要がある。素自動車備品販売店(従業自動・消費税増税前の駆け込み需要がある。まり、消費税増税前の駆け込み需要がある。まり、消費税増税前の駆け込み需要がある。その他・所に「ショッピーングセンター」(広報担当)・海費税増税前の駆け込み需要があり、少なからず恩恵を受ける。・消費税増税前の駆け込み需要で、家電製品、家具、自転、消費税増税前の駆け込み需要で、家電製品、家具、自転、消費税増税前の駆け込み需要で、家電製品、家具、自転、消費税増税前の駆け込み需要で、家電製品、家具、自転、海費税増税前の駆け込み需要で、家電製品、家具、自転、海費税増税前の駆け込み需要で、家電製品、家具、自転、アドチのの単のが随分悪い。一方、東南部な財産の事が見るので売上増加になる。・消費税増税前の取け込み需要で、家電製品、家具、自転、アドチのの単のが随分悪い。一方、東南のが財行できる。・一部ののでが関力をあら、・一部ののでが見るので売上増加になる。・消費税増税前の取り込み需要で、家電製品、家具、自転、アドチのの単のが随分悪があり、少なから増税に対しないまり、はいは、アドチのの事が見るので売上増加になる。・消費税増税前の駆け込み需要があり、少なから増税前が対しないまり、・・・・・・・・・・・・・・・・・・・・・・・・・・・・・・・・・・・・			百貨店(堂業統括)	
一				
宇宙のな行事に対する顧客の関心や消費マインドは確実に高まっている。ただし、当月も九州エア百貨店のの場かでは、昨年実績を上回れるかギリギリの状況である。商業施設立とに差はあるが、全体として徐々に良くなる程度の景況となる。 百貨店(店舗事業計画がよる。 ・ 年度末までは消費税増税前の駆け込み需要が期待できるたが緩続でいる感がある。				, , , , , , , , , , , , , , , , , , ,
は、昨年実績を上回れるかギリギリの状況である。商業施設 ごとに差はあるが、全体として徐々に良くなる程度の景況と なる。				・季節的な行事に対する顧客の関心や消費マインドは確実に
正とに差はあるが、全体として徐々に良くなる程度の最況となる。 百貨店(店舗事業計画 ・ 年度末までは消費税増税前の駆け込み需要が期待できるため、普段は目立たない商品まで売上が伸びる可能性がある。 スーパー(店長) ・ 価格酸中による酸しさは相変からずだが、 幾分財布のひもが緩んでいる感がある。 スーパー (総務担当) ・ 消費税増税前の駆け込み需要で、耐久消費財及び実需商品が一時的に売れて上向きになると考える。 スーパー (総務担当) ・ 非機税増税を控え、もしかすると 3 月になると駆け込み需要が出て、一時的に景気が好転すると考える。 家電量販店 (店員) ・ 経機税を控え、もしかすると 3 月になると駆け込み需要が出て、一時的に景気が好転すると考える。			当)	
本る。				
面貨店(店舗事業計画 ・ 年度末までは消費税増税前の駆け込み需要が期待できるため、普段は目立たない商品まで売上が伸びる可能性がある。スーパー(店長) ・ 施税でいる感がある。スーパー(信長) ・ 消費税増税前の駆け込み需要で、耐久消費財及び実需商品が一時的に売れて上向きになると考える。スーパー(総務担当) ・ 消費税増税前の駆け込み需要で、耐久消費財を中心に購買が増える。スーパー(総務担当 ・ 消費税増税を控え、もしかすると2、3月になると駆け込み需要が出て、一時的に景気が好転すると考える。 ・ 消費税増税を控え、もしかすると2、3月になると駆け込み需要が出て、一時的に景気が好転すると考える。 ・ 消費税増税を控え、もしかすると2、3月になると駆け込み需要が出て、一時的に景気が好転すると考える。 ・ 消費税増税を控え、たし、アレビや成となる商品についてはそこまで大きく変わることはない。 ・ 消費税増税前の駆け込み需要が出てきたので、今後も少しずつ良くなる。 家電量販店(総務担当) 家電量販店(総務担当) ・ 第重しにはテレビ需要が少しずつ回復しているので、消費税増税前の駆け込み需要を期待している。 ・ 作費税増税前の駆け込み需要を期待している。 ・ 消費税増税前の駆け込み需要が多少なりとも発生する。 担当 ・ 集日 ・ 第重税増税前の駆け込み需要が多少なりとも発生する。 担当 ・ 第重税増税前の駆け込み需要がある。 ・ 消費税増税前の駆け込み需要と年末に発表される新型車の効果で新車販売店(従業負) ・ 消費税増税前の駆け込み需要と年末に発表される新型車の効果で新車販売は活気付く。 ・ 消費税増税前の駆け込み需要と年末に発表される新型車の効果で新車販売は活気付く。 ・ 消費税増税前の駆け込み需要で、家電製品、家 ・ 年末にかけてお蔵等時期になるので売上増加になる。また、正月の年費あたりの進物がよく出るので売上増加になる。 ・ 作業税増税前の駆け込み需要で、家電製品、家 具 ・ 軽 で は は は は は は は は は は は な が ま な が は は が は は な の を り が は な が ま な り が は な の を り が は な が ま り か な が ま り の な が ま す は は は な が ま な り か な が ま す は は な が ま な が な が				
部)			万华庄 (庄辅重类計画	
スーパー (店長) ・価格競争による厳しさは相変わらずだが、幾分財布のひもが緩んでいる感がある。 スーパー (総務担当) ・消費税増税前の需要で、耐久消費財及び実需商品が一時的に売れて上向きになると考える。 スーパー (総務担当) ・消費税増税前の駆け込み需要で、耐久消費財を中心に購買が増える。 ス本料品専門店 (総務担当) ・稼電量販店 (総務担当) ・稼電量販店 (店員) ・消費税増税を前になると解入決定率が上がり、駆け込み需要が規定できる。ただし、テレビや冷蔵庫、エアコン等の核となる商品についてはそこまで大きく変わることはない。・消費税増税を前になるので、ようである。大型商品を買おうという動きが出てきたので、今後も少しずつ良くなる。 家電量販店 (総務担当) ・企園的にはテレビ需要が少しずつ回復しているので、消費税増税を前に、年末の駆け込み需要を期待している。大型商品を買おうという動きが出てきたので、今後も少しずつ良くなる。 家電量販店 (従業員) ・発くなり暖房器具が売れ出す。・消費税増税前の駆け込み需要が多少なりとも発生する。 担当) ・薬性ので、・消費税増税前の駆け込み需要が多少なりとも発生する。 ・消費税増税前の駆け込み需要と要に定義とも発生する。 ・消費税増税前の駆け込み需要とを実に発表される新型車の効果で新車販売店(従業長員)・終くなり暖房器具が売れ出す。・消費税増税前の駆け込み需要とをまに発表される新型車の効果で新車順がは近く。 自動車備品販売店 (従業長員) ・本まにかけてお歳暮時期になるので売上は若干増えつつある。特に12月は1年で一番コーヒーが出る季節になる。また、正月の年費あたりの進物がよく出るので売上増加になる。特に12月は1年で一番コーヒーが出る季節になる。また、正月の年費あたりの進物がよく出るので売上増加になる。東に12月は1年で一番コーヒーが出る季節になる。また、正月の年費あたりの進物がよく出るので売上増加になる。東に12月は1年で一番コーヒーが出る季節になる。また、正月の年費が表別で取り、次額に対しなど配入消費財の販売が伸びる。その後、年担当)・消費税増税前の駆け込み需要で、家電製品、家具、自転車、高額な料品など耐久消費財の販売が伸びる。その後、年担当)・消費税増税前の駆け込み需要で、家電製品、家具、自転車、高額な料品など耐久消費財の販売が伸びるのまたので、東南部がより、水が、大力・減費の運動がより、東南部が、大力・減費の運動が、大力・減費の運動が、大力・減費の運動が、大力・減費の運動が、大力・減費ので、力力・減費ので、大力・減費ので、力力・減費ので、力力・減費ので、力力・減費ので、対力・力・減費ので、力力・対力・対力・対力・対力・対力・対力・対力・対力・対力・対力・対力・対力・対				1 24.1 2.1 11.2 0.0 0.0 0.0 0.0 0.0 0.0 0.0 0.0 0.0 0
が緩んでいる感がある。				・価格競争による厳しさは相変わらずだが、幾分財布のひも
に売れて上向きになると考える。 スーパー(総務担当) が増える。 スーパー(総務担当 が増える。 スーパー(総括者)				
スーパー (総務担当)			スーパー (店長)	
が増える。 スーパー(統括者)・株価が上昇していることから、ムードは良くなっている。 衣料品専門店(総務担 当) ・構備が進税を控え、もしかすると2、3月になると駆け込み需要が出て、一時的に景気が妊転すると考える。 家電量販店(店員) ・消費税増税を前に客の購入決定率が上がり、駆け込み需要に期待できる。ただし、テンや冷蔵は、エアコン等の核となる商品についてはそこまで大きく変わることはない。・消費税増税前の駆け込み需要が始まったようである。大型商品を買おうという動きが出てきたので、今後も少しずつ良くなる。 家電量販店(総務担 当) ・発育税増税前の駆け込み需要が多少なりとも発生する。 担当) ・薬で電量販店(従業員)・寒くなり暖房器具が売れ出す。 ・消費税増税前の駆け込み需要が多少なりとも発生する。 担当) ・消費税増税前の駆け込み需要と年末に発表される新型車の効果で新車販売店(従業員)・寒くなり暖房器具が売れ出す。 ・消費税増税前の駆け込み需要とをまた発表される新型車の効果で新車販売店(従業資)・消費税増税前の駆け込み需要とをまた発表される新型車の効果で新車販売は活気付く。 自動車備品販売店(従業資) ・消費税増税前の駆け込み需要がある。 を同してデーターの作者の事によるので売上は若干増えつつある。特に12月は1年で一番コーヒーが出る季節になる。また、正月の年費あたりの進物がよく出るので売上増加になる。・・消費税増税前の駆け込み需要は必ずあり、少なからず恩恵を受ける。 その他専門店 [書籍] (地区支配人) ・消費税増税前の駆け込み需要は必ずあり、少なからず恩恵を受ける。 その他小売 [ショッビ・消費税増税前の駆け込み需要で、家電製品、家具、自転車、高額な料品など耐久消費財の販売が伸びる。その後、毎期けから増税直前にかけては消耗品をでのまとめ買いなどの大きが観入消費がの販売が伸びる。その後、毎期けから増税直前にかけては消耗品をでのまとめ買いなどのより、毎期はから増税直前にかけては消耗品でのまとめ買いなどのより、毎期はから増税直前にかけては消耗の販売が伸びる。その後、毎期けから増税直前にかけては消耗の販売が伸びる。その後、毎期けから増税直前にかけては消耗ができる。			400-100-100	
未価が上昇していることから、ムードは良くなっている。 水料品専門店 (総務担当)			スーパー (総務担当)	
衣料品専門店 (総務担			フーパー (統括者)	
等) み需要が出て、一時的に景気が軽率すると考える。 家電量販店(店員) ・消費税増税を前に客の購入決定率が上がり、駆け込み需要に期待できる。ただし、テレビや冷蔵庫、エアコン等の核となる商品についてはそこまで大きく変わることはない。 家電量販店(店員) ・消費税増税前の駆け込み需要が始まったようである。大型商品を買おうという動きが出てきたので、今後も少しずつ良くなる。 家電量販店(総務担当) ・全国的にはテレビ需要が少しずつ回復しているので、消費税増税を前に、年末の駆け込み需要を期待している。 ※消費税増税前の駆け込み需要を期待している。 ※消費税増税前の駆け込み需要を期待している。 ※消費税増税前の駆け込み需要が多少なりとも発生する。 担当) ・消費税増税前の駆け込み需要と年末に発表される新型車の効果で新車販売店(従業員) ・乗用車販売店(総務担当) ・消費税増税前の駆け込み需要と年末に発表される新型車の効果で新車販売は活気付く。 自動車備品販売店(従業員) ・消費税増税前の駆け込み需要と年末に発表される新型車の効果で新車販売は活気付く。 ・消費税増税前の駆け込み需要がある。 ※消費税増税前の駆け込み需要がある。 ・ 年末にかけてお歳暮時期になるので売上は若干増えつつある。 特に12月は1年で一番コーヒーが出る季節になる。また、正月の年賀あたりの進物がよく出るので売上増加になる。 ・ 作業の事業の事業である。 ・ 1 ・ 1 ・ 1 ・ 1 ・ 1 ・ 1 ・ 1 ・ 1 ・ 1 ・				
に期待できる。ただし、テレビや冷蔵庫、エアコン等の核となる商品についてはそこまで大きく変わることはない。 家電量販店(店員) ・消費税増税前の駆け込み需要が始まったようである。大型商品を買おうという動きが出てきたので、今後も少しずつ良くなる。 家電量販店(総務担当) ・全国的にはテレビ需要が少しずつ回復しているので、消費税増税を前に、年末の駆け込み需要を期待している。家電量販店(佐業日)・ ・ 演費税増税前の駆け込み需要が多少なりとも発生する。担当) ・ 実くなり暖房器具が売れ出す。 ・ 消費税増税前の駆け込み需要と年末に発表される新型車の効果で新車販売店(従業員) ・ 非費税増税前の駆け込み需要と年末に発表される新型車の効果で新車販売店活気付く。 ・ 消費税増税前の駆け込み需要がある。 ・ 消費税増税前の駆け込み需要がある。 ・ 非費税増税前の駆け込み需要がある。 ・ 非費税増税前の駆け込み需要がある。 ・ 年末にかけてお歳暮時期になるので売上は若干増えつつある。特に12月は1年で一番コーヒーが出る季節になる。また、正月の年費あたりの進物がよく出るので売上増加になる。 ・ に 下で重要がある。 ・ ・ ・ に で で で で で で で で で で で で で で で で				み需要が出て、一時的に景気が好転すると考える。
家電量販店(店員) ・消費税増税前の駆け込み需要が始まったようである。大型商品を買おうという動きが出てきたので、今後も少しずつ良くなる。 ・全国的にはテレビ需要が少しずつ回復しているので、消費税増税を前に、年末の駆け込み需要を期待している。 ・消費税増税前の駆け込み需要を期待している。 ・消費税増税前の駆け込み需要が多少なりとも発生する。 ・消費税増税を控え客の動きも活発になる。 ・消費税増税を控え客の動きも活発になる。 ・消費税増税前の駆け込み需要と年末に発表される新型車の効果で新車販売は活気付く。 ・自動車備品販売店(従業員) ・海費税増税前の駆け込み需要がある。 ・消費税増税前の駆け込み需要がある。 ・消費税増税前の駆け込み需要がある。 ・消費税増税前の駆け込み需要がある。 ・消費税増税前の駆け込み需要がある。 ・消費税増税前の駆け込み需要がある。 ・消費税増税前の駆け込み需要がある。 ・消費税増税前の駆け込み需要がある。また、正月の年賀あたりの進物がよく出るので売上増加になる。・に正月の年賀あたりの進物がよく出るので売上増加になる。・に当日の中で、近る事になる。また、正月の年賀あたりの進物がよく出るので売上増加になる。・に当日の中で、大力を受ける。・・・・・・・・・・・・・・・・・・・・・・・・・・・・・・・・・・・・			家電量販店 (店員)	に期待できる。ただし、テレビや冷蔵庫、エアコン等の核と
商品を買おうという動きが出てきたので、今後も少しずつ良くなる。 家電量販店(総務担当) ・全国的にはテレビ需要が少しずつ回復しているので、消費税増税を前に、年末の駆け込み需要を期待している。 家電量販店(広報・IR 担当) 家電量販店(従業員)・寒くなり暖房器具が売れ出す。 ・消費税増税を控え客の動きも活発になる。 ・消費税増税を控え客の動きも活発になる。 ・消費税増税前の駆け込み需要と年末に発表される新型車の効果で新車販売は活気付く。 ・消費税増税前の駆け込み需要がある。 ・消費税増税前の駆け込み需要がある。 ・消費税増税前の駆け込み需要がある。 ・消費税増税前の駆け込み需要がある。 ・消費税増税前の駆け込み需要がある。 ・消費税増税前の駆け込み需要がある。 ・消費税増税前の駆け込み需要がある。 ・消費税増税前の駆け込み需要がある。また、正月の年費あたりの進物がよく出るので売上増加になる。・正月の年費あたりの進物がよく出るので売上増加になる。・正月の年費あたりの進物がよく出るので売上増加になる。・正月の年費あたりの進物がよく出るので売上増加になる。・正月の年費あたりの進物がよく出るので売上増加になる。・正月の年費あたりの進物がよく出るので売上増加になる。・消費税増税前の駆け込み需要で、家電製品、家具、自転車、高額衣料品など耐久消費財の販売が伸びる。その後、年期けから増税直前にかけては消耗品などのまとめ買いなど駆け込み購入期待できる。 ・国内のインターネット予約の伸びが随分悪い。一方、東南アジアからのインパウンド予約が増え、中国の客も戻ってき				
大なる。 家電量販店(総務担 ・全国的にはテレビ需要が少しずつ回復しているので、消費税増税を前に、年末の駆け込み需要を期待している。 水増税を前に、年末の駆け込み需要を期待している。 ・消費税増税前の駆け込み需要が多少なりとも発生する。 上担当 ・寒くなり暖房器具が売れ出す。 ・消費税増税を控え客の動きも活発になる。 ・消費税増税前の駆け込み需要と年末に発表される新型車の効果で新車販売店(総務担当) ・非費税増税前の駆け込み需要と年末に発表される新型車の効果で新車販売は活気付く。 ・自動車備品販売店(従業員) ・ 本末にかけてお歳暮時期になるので売上は若干増えつつある。特に12月は1年で一番コーヒーが出る季節になる。また、正月の年賀あたりの進物がよく出るので売上増加になる。 ・ ・ ・ ・ ・ ・ ・ ・ ・ ・ ・ ・ ・ ・ ・ ・ ・ ・			家電量販店 (店員)	
家電量販店(総務担当) ・全国的にはテレビ需要が少しずつ回復しているので、消費税増税を前に、年末の駆け込み需要を期待している。 ・消費税増税を前に、年末の駆け込み需要を期待している。 ・消費税増税前の駆け込み需要が多少なりとも発生する。 ・担当) ・寒くなり暖房器具が売れ出す。 ・消費税増税を控え客の動きも活発になる。 ・消費税増税前の駆け込み需要と年末に発表される新型車の効果で新車販売は活気付く。 ・自動車備品販売店(従業員) ・の他専門店[コートー・・・・・・・・・・・・・・・・・・・・・・・・・・・・・・・・・・・				
当) 税増税を前に、年末の駆け込み需要を期待している。 家電量販店(広報・IR ・消費税増税前の駆け込み需要が多少なりとも発生する。 担当) 家雇量販店(従業員)・寒くなり暖房器具が売れ出す。 乗用車販売店(従業員)・消費税増税を控え客の動きも活発になる。 員) 乗用車販売店(総務担当) ・消費税増税前の駆け込み需要と年末に発表される新型車の効果で新車販売は活気付く。 自動車備品販売店(従業員) ・消費税増税前の駆け込み需要がある。 業員) ・消費税増税前の駆け込み需要がある。 また、正月の年賀あたりの進物がよく出るので売上は若干増えつつある。特に12月は1年で一番コーヒーが出る季節になる。また、正月の年賀あたりの進物がよく出るので売上増加になる。 との他専門店[書籍] (地区支配人) を受ける。 ・消費税増税前の駆け込み需要は必ずあり、少なからず恩恵を受ける。 ・消費税増税前の駆け込み需要で、家電製品、家具、自転車、高額衣料品など耐久消費財の販売が伸びる。その後、年期けから増税直前にかけては消耗品などのまとめ買いなど駆け込み購入が期待できる。 都市型ホテル (副支配 取内のインターネット予約の伸びが随分悪い。一方、東南アジアからのインパウンド予約が増え、中国の客も戻ってき			家電量販店 (総務相	- 全国的にはテレビ需要が少しずつ回復しているので、消費
担当) 家電量販店(従業員) ・寒くなり暖房器具が売れ出す。 乗用車販売店(従業員) ・消費税増税を控え客の動きも活発になる。 資力			当)	税増税を前に、年末の駆け込み需要を期待している。
家電量販店(従業員)				・消費税増税前の駆け込み需要が多少なりとも発生する。
乗用車販売店(従業 員) 乗用車販売店(総務担 当) ・消費税増税がの駆け込み需要と年末に発表される新型車の 効果で新車販売は活気付く。 自動車備品販売店(従 業員) その他専門店[コー ヒー豆] (経営者) ・年末にかけてお歳暮時期になるので売上は若干増えつつあ る。特に12月は1年で一番コーヒーが出る季節になる。また、正月の年賀あたりの進物がよく出るので売上増加にな る。特に12月は1年で一番コーヒーが出る季節になる。また、正月の年賀あたりの進物がよく出るので売上増加にな る。特に12月は1年で一番コーヒーが出る季節になる。また、正月の年賀あたりの進物がよく出るので売上増加にな る。特に12月は1年で一番コーヒーが出る季節になる。また、正月の年賀あたりの進物がよく出るので売上増加にな る。特に12月は1年で一番コーヒーが出る季節になる。また、正月の年賀あたりの進物がよく出るので売上増加にな る。特に12月は1年で一番コーヒーが出る季節になる。また、正月の年賀あたりの進物がよく出るので売上増加にな る。特に12月は1年で一番コーヒーが出る季節になる。また、正月の年賀あたりの進物がよく出るので売上は若干増えつつあ る。特に12月は1年で一番コーヒーが出る季節になる。また、正月の年賀あたりの進物がよく出るので売上は若干増えつつあ を受ける。 ・消費税増税前の駆け込み需要で、家電製品、家具、自転車、 車、高額衣料品など耐久消費財の販売が伸びる。その後、年 明けから増税直前にかけては消耗品などのまとめ買いなど駆け込み購入が期待できる。 都市型ホテル(副支配 ・国内のインターネット予約の伸びが随分悪い。一方、東南 アジアからのインバウンド予約が増え、中国の客も戻ってき				東ノ れ M 呼言 明日 彩 書 ね 川 よ
乗用車販売店(総務担 ・消費税増税前の駆け込み需要と年末に発表される新型車の 効果で新車販売は活気付く。 自動車備品販売店(従 ・消費税増税前の駆け込み需要がある。 ・消費税増税前の駆け込み需要がある。 ・消費税増税前の駆け込み需要がある。 ・ 作年末にかけてお歳暮時期になるので売上は若干増えつつある。特に12月は1年で一番コーヒーが出る季節になる。また、正月の年賀あたりの進物がよく出るので売上増加になる。 ・ 消費税増税前の駆け込み需要は必ずあり、少なからず恩恵を受ける。 ・ 消費税増税前の駆け込み需要で、家電製品、家具、自転車、高額衣料品など耐久消費財の販売が伸びる。その後、年期けから増税直前にかけては消耗品などのまとめ買いなど駆け込み購入が期待できる。				
乗用車販売店(総務担 当)				情質処理例とは人者が到CO日元になる。
自動車備品販売店(従業員) その他専門店[コーヒー豆] (経営者) その他専門店[書籍] (地区支配人) その他小売[ショッピングセンター] (広報担当) 本では、高額衣料品など耐久消費財の販売が伸びる。その後、年期けから増税直前にかけては消耗品などのまとめ買いなど駆け込み購入が期待できる。 本市型ホテル(副支配人) 本のインターネット予約の伸びが随分悪い。一方、東南アジアからのインバウンド予約が増え、中国の客も戻ってき			- 0	・消費税増税前の駆け込み需要と年末に発表される新型車の
業員) その他専門店 [コーヒー豆] (経営者) ・年末にかけてお歳暮時期になるので売上は若干増えつつある。特に12月は1年で一番コーヒーが出る季節になる。また、正月の年賀あたりの進物がよく出るので売上増加になる。 その他専門店 [書籍] (地区支配人) ・消費税増税前の駆け込み需要は必ずあり、少なからず恩恵を受ける。 その他小売 [ショッピングセンター] (広報担当) ・消費税増税前の駆け込み需要で、家電製品、家具、自転車、高額衣料品など耐久消費財の販売が伸びる。その後、年期けから増税直前にかけては消耗品などのまとめ買いなど駆け込み購入が期待できる。 都市型ホテル(副支配人) ・国内のインターネット予約の伸びが随分悪い。一方、東南アジアからのインバウンド予約が増え、中国の客も戻ってき				
 その他専門店[コーヒー豆] (経営者) ・年末にかけてお歳暮時期になるので売上は若干増えつつある。特に12月は1年で一番コーヒーが出る季節になる。また、正月の年賀あたりの進物がよく出るので売上増加になる。 その他専門店[書籍] (地区支配人) その他小売[ショッピングセンター] (広報担当) ・消費税増税前の駆け込み需要で、家電製品、家具、自転車、高額衣料品など耐久消費財の販売が伸びる。その後、年期けから増税直前にかけては消耗品などのまとめ買いなど駆け込み購入が期待できる。 都市型ホテル(副支配人) ・国内のインターネット予約の伸びが随分悪い。一方、東南アジアからのインバウンド予約が増え、中国の客も戻ってき 				・消費税増税前の駆け込み需要がある。
と一豆] (経営者) る。特に12月は1年で一番コーヒーが出る季節になる。また、正月の年賀あたりの進物がよく出るので売上増加になる。 その他専門店[書籍] (地区支配人) ・消費税増税前の駆け込み需要は必ずあり、少なからず恩恵を受ける。 その他小売[ショッピングセンター] (広報担当) ・消費税増税前の駆け込み需要で、家電製品、家具、自転車、高額衣料品など耐久消費財の販売が伸びる。その後、年期けから増税直前にかけては消耗品などのまとめ買いなど駆け込み購入が期待できる。				・年末にかけてお歳暮時期になるので売上は若干増えつつあ
る。 その他専門店 [書籍] ・消費税増税前の駆け込み需要は必ずあり、少なからず恩恵を受ける。 その他小売 [ショッピングセンター] (広報担当) ・消費税増税前の駆け込み需要で、家電製品、家具、自転車、高額衣料品など耐久消費財の販売が伸びる。その後、年期けから増税直前にかけては消耗品などのまとめ買いなど駆け込み購入が期待できる。 都市型ホテル(副支配人) ・国内のインターネット予約の伸びが随分悪い。一方、東南アジアからのインバウンド予約が増え、中国の客も戻ってき				
その他専門店 [書籍] ・消費税増税前の駆け込み需要は必ずあり、少なからず恩恵を受ける。 その他小売 [ショッピングセンター] (広報 車、高額衣料品など耐久消費財の販売が伸びる。その後、年 担当)				
(地区支配人) その他小売 [ショッピ ・消費税増税前の駆け込み需要で、家電製品、家具、自転 ・消費税増税前の駆け込み需要で、家電製品、家具、自転 車、高額衣料品など耐久消費財の販売が伸びる。その後、年 担当) 申けから増税直前にかけては消耗品などのまとめ買いなど駆 け込み購入が期待できる。 都市型ホテル(副支配 ・国内のインターネット予約の伸びが随分悪い。一方、東南 アジアからのインバウンド予約が増え、中国の客も戻ってき			その仲重田庁「圭篠」	②。 ・消毒珀ဓ田・・・・・・・・・・・・・・・・・・・・・・・・・・・・・・・・・・・・
その他小売 [ショッピ ・消費税増税前の駆け込み需要で、家電製品、家具、自転 レグセンター] (広報 車、高額衣料品など耐久消費財の販売が伸びる。その後、年 担当) 申けから増税直前にかけては消耗品などのまとめ買いなど駆 け込み購入が期待できる。 都市型ホテル(副支配 ・国内のインターネット予約の伸びが随分悪い。一方、東南 アジアからのインバウンド予約が増え、中国の客も戻ってき				
ングセンター] (広報 車、高額衣料品など耐久消費財の販売が伸びる。その後、年 担当) 申けから増税直前にかけては消耗品などのまとめ買いなど駆け込み購入が期待できる。 お市型ホテル(副支配 ・国内のインターネット予約の伸びが随分悪い。一方、東南 アジアからのインバウンド予約が増え、中国の客も戻ってき				
け込み購入が期待できる。 都市型ホテル(副支配・国内のインターネット予約の伸びが随分悪い。一方、東南 人) アジアからのインバウンド予約が増え、中国の客も戻ってき				車、高額衣料品など耐久消費財の販売が伸びる。その後、年
人) アジアからのインバウンド予約が増え、中国の客も戻ってき			, ,,	け込み購入が期待できる。
/C ₀			人)	
	I	I		/C ₀

	旅行代理店(従業員)	・年末年始の旅行が好調なせいか、前後の12、1月の出発が 不調である。年始の休みが長いこともあり、海外は例年にな く1月出発が多い。
	タクシー運転手	・消費税増税前までは好調を維持できそうな雰囲気である。
	タクシー運転手	・冬のボーナスが良くなるようなので、それが消費に回って くるとタクシー業界もいくらか良くなる。
	通信会社 (販売部)	・例年の状況から、年末年始の帰省に合わせて携帯電話購入 の需要が高まると考えられる。
	通信会社 (総務局)	・3月の入退去時期は需要増加が見込まれる。また冬のボーナス支給額アップがポイントになる。
	美容室(経営者)	・消費税増税前の駆け込み需要は増えそうだ。顧客からは、 地方の景気は悪くなるとの声をよく聞く。チラシを配布しているが効果はあまりない。
	美容室(経営者)	・年末年始は景気が回復する要素はたくさんある。しかし、 政治は政治家だけの社会になっており、国民不在のような景 気対策になっている。もう少し最終消費者を動かすような努 力をしてほしい。
	住宅販売会社(代表)	・消費税増税の影響もあるが、9月末までの契約でまだストックがあり2、3か月先は読めている状況である。それ以降、先が見えない会社もある中で、弊社は半年先まで仕事が
変わらない	商店街(代表者)	詰まっている状況である。 ・季節商材を扱うため、販売量は今の時期に比べれば減る。 余裕のある客とそうでない客との差がはっきりしてきたよう だ。
	商店街(代表者)	・収入の増加なしに税負担の増加では、景気が上向きになる 要因は見当たらない。
	一般小売店[青果]	・通常は連休前に相場が上がるが、県内だけでなく県外需要もかなり厳しく上がらない。
	一般小売店 [鮮魚]	・例年のごとく正月明けは売れない。年明けに同業者がまた 廃業する。
	百貨店(営業担当)	・店外ホテル催事や物産催事、クレジット無金利催事等の消費税増税前の駆け込み需要を狙った商材や、お得感のある催事での集客、購買は増加する。反面、主力の紳士・婦人衣料は寒波が到来しても苦戦している。クレジットで購入し現金のためのたる。
	百貨店(業務担当)	や友の会お買物券保持の傾向が続いている。 ・年末にかけて買い控えの回復は期待できない。機を逸した 商機をばん回することは難しい。
	百貨店(企画)スーパー(経営者)	・ファッション関連商品は上向きにならず不振が続く。 ・消費税増税など税金が上がり実質手取りが減るため、客の 買い控えがあるようだ。
	スーパー(店長)	・食品中心のスーパー業界では、消費税増税前の駆け込み需要はあまり期待できない。増税後の景気が悪化することが心配される。
	スーパー(店長)	・年末に向けて買上量の増加はない。客単価も上がらず、商 品単価も年々下がっている。
	スーパー(店長)	・だんだん寒くなってきたので、衣料品の売上が伸びてくる。しかし、食品表示問題が相次いだ影響で、年末におせち商品が売れるか心配だ。全体的には前年並みと予測しているが、今年は少し景気が良くなっているのでボーナスサンデーにギフトが売れる。
	スーパー(業務担当)	・客単価、客数ともに大きな変化がなく、月が替わっても売 上増減にかかわるような商品動向の与件も見当たらない。客 の消費トレンドは季節商材でのみ若干の上昇がみられるが、 年間定番品は全体的に横ばいである。
	コンビニ (経営者)	・客の購買行動からは、景気の回復は実感できない。売上高 全体についてもそのような傾向はみられない。
	衣料品専門店(店長)	・客の財布のひもは固く、消費税増税前の駆け込み需要のかけらもない。
	衣料品専門店(店員)	・ボーナス増額で購入客が増えるのを期待しているが、現在 のところ、客との会話で給料に関して期待できそうな話題は 出てきていない。
	衣料品専門店(取締 役)	・1月は消費税増税前の冬物セールになるので、売上増加に 期待しているが、必要なもの以外への出費はしない傾向にあ るので、例年に比べ特別に大きな売上となるとは思わない。
	乗用車販売店(代表)	・私たちの業界では、景気が良くなる様な要因が見当たらない。
	住関連専門店(経営者)	・ボーナスの話題があがるが、地方では増加する話は聞かない。円安の影響で輸入関係資材の価格が高騰して厳しい状況である。消費税増税前の駆け込み需要に期待はしているが、増税後は心配である。

本の他専門店 [書籍] (代表) その他専門店 [書籍] (代表) その他小売の動向を把程できる者 [ショッピ 人での他小売の動向を把程できる者 [ショッピ 人での他小売の動向を把程できる者 [ショッピ 人での他小売の動向を把発できる場合 [ショッピ 人での他小売の動向を把発できる者 [ショッピ 人での他小売の動向を把発できる者 [上産卸 差] (従業員) その他小売の動向を把作でする。 (本業) (本業) (大きな) (
速体では、燃料油及び高額洗車等の消費に期待したい。 ・ 審解販売において、消費税増税前の駆け込み需要の影響に	その他専門店 [ガソリ	・顧客の様子では、冬の賞与支給の見込みは昨年並みか昨年
	ンスタンド](統括)	
本まりない。 - 消費税増税に対する意識が一段と高まる。 - ** ・ * * * * * * * * * * * * * * * * *	- 11	連休では、燃料油及び高額洗車等の消費に期待したい。
その他小売の動向を把 ・消費税増税に対する意識が一段と高まる。		
及できる者 [ショッピ レグセンター] (支配 人) その他小売の動向を把・7月以降、前年比5%程度の売上増が続いているが、ある。		
グインター] (支配 人) その他小売の動向を把 ・7月以降、前年比5%程度の売上増が続いているが、あく葉でも3者[土産節] (・消費税増税に対する意識が一段と高まる。
人) その他小売の動向を把 までもて月以前の売上が低かったためであり、現在景気が良くなったという実感は弱い。		
をの他・一で、一の動向を把・「一下の一下で、一下で、一下で、一下で、一下で、一下で、一下で、一下で、一下で、一下で、	_ · · · · · · · · · · · · · · · · · · ·	
展できる者 [土産即 までも7月以前の売上が低かったためであり、現在景気が長くったという実感は弱い、	2 -7	
定するたという実感は弱い。 全の他小売の動向を把できる者 [ショッピ が、消費報増税を鑑み、消費より貯蓄にまわるケースが多とがとソイセンター] (総括 い。 音級レストラン (支配 人) 都市型ホテル (販売担 当)		
その他小売の動向を把・年末の賞与支給の増額で消費が伸びることも考えられるをできるようションビ が、消費税増税を鑑み、消費より貯蓄にまわるケースが多か グゼセンター] (統括 いき		
展できる者 [ショッピ が、消費税増税を鑑み、消費より貯蓄にまわるケースが多シグセンター] (統括 い。 部市型ホテル (販売担 - 消費税増税を控えた価格競争が始まりそうなので、1~3月の間はどうなるか分からない。 地震教力・運転手 タクシー運転手 タクシー運転手 海かない。 - 窓の子約状況は大変良いが、 - 男のによりタクシー利用は少なない。 - 窓の子約状況は大変良いが、 - 今年は忘年会の話題をあまり関かない。 - 窓の子約状況は大変良いが、 - 今年は忘年会の話題をあまり関かない。 - 窓の子約状況は大変良いが、 - 今年は忘年会の話題をあまり関かない。 - 海の間はどうなるか分からない。 - 宮の長の部屋をあまり関かない。 - 窓の子約状況は大変良いが、 - 今年は忘年会の話題をあまり関かない。 - 海の情と前り上に大変良いが、 - 京のはたいと言う客もなかにはいる品もイン・12月は年末商販で前月よりは盛り上がるが、 新商品もイン・12月は年末商販で前月よりは盛り上がるが、 - 新商品もイン・12月は中末商販で前月よりは盛り上がるが、 - 新商品もイン・12月は中また。 - 大きではよいが、 消費機増税等面り伸びないと予想される。 - なにはまだ時間を要する。 - 12月は中ないない。 - 窓に持ち直しているが、 面客の階質意欲につながるまではまだ時間を要する。 - 名には、 旅行前や結婚式に利用する程度で、 利用回数はそんなとうでは、 一 では、 旅行前や結婚式に利用する程度で、 利用回数は老人をを単地でする。 - 名に接くなっていない。 - 名に接くなっていない。 - 名に接くは、 - マンション関係の間い合かせは、 前月、 前々月の時間が見たの事が、 - 中の上のより、 - 中の上のより、 - 東北行きが伸びなかった。 - 大手企業のボーナスと賃上げについての報道がみらお出れたが、 地方都市は無保のあるため様子見の客もあり、 思わたに実のが、 - 東末に比べて、 1、 2月は商品や印刷などのサービス業に動かない。 3月ホら消費税増税前の駆け込み需要があると思対しない高に続いているためますますきつくなる。 - 年末に比べて、 1、 2月は商品や印刷などのサービス業に動かない。 3月ホら消費税増税対策が増える。 - 年末に比べて、 1、 2月は商品や印刷などのサービス業に接近とよるを対しるの素でがあるが、 4月に高信でに したがより、 - アルで考えると厳しい・ - 利売商職も年を厳しくなってきている。 - ・ 1月に前倒しされさらに厳しくなってきている。 - 2月に前倒しされるに厳継に戻売をが、 - 1月に前倒しされるに厳継しいで、 - 3月までに発売が、 - 4月に変形がある。 他方、高級品の動きは以前と変わらず、 - 1月に前倒しされるに厳継としている。 - 3月までに発売が、 - 1月に前倒しされるに厳継でが、 - 3月までに発売が、 - 4月に高側に対しているために対しているために対しているために対しているために対しているために対しているために対しているために対しているために対しているに対しているに対しているに対しているために対しているに対しないるに対しているに対しでは、1月に対しているに対しているに		へばつだといり夫懸は羽い。 - 年士の堂片古公の逆姫で消典が仲がるこしょ 老さられる
答的級レストラン (支配 人) *** *** ** ** ** ** ** ** ** ** ** ** *		
者) (大の子約が埋らない。		
 ・株の子約が埋らない。人) ・消費税増税を控えた価格競争が始まりそうなので、1~3月の間はどうなるか分からない。 ・機り越し分の売上子測が大きく変動しないため、景気は良人タクシー運転手 ・様り越し分の売上子測が大きく変動しないため、景気は良くならない。 ・海の間はどうなるか分からない。 ・海の間はどうなるか分からない。 ・海の間はどうなるか分からない。 ・海の間はどうなるか分からない。 ・海の高いときの売れたよりタクシー利用は少なならない。 シをの予約状況は大変良いが、今年は忘年会の話題をあまり聞かない。忘年会をしないと言う客もなかにはいる。 ・道のは、一次クトに欠け販売台数は期待通り伸びないと予想される。 ・近く末端まで、景気が良くなったとす動される。 ・近く末端まで、景気が良くなったと表えうになってほしいが、消費税増税等不安材料が多い。 ・ではまだ時間を要する。 ・2月は体みが長く暇になるときるようになってほしいが、消費税増税等不安材料が多い。 ・ではまだ時間を要する。 ・2月は体みが長く暇になるときず測されるため、変わらないか少し悪くなる。 ・名は、旅行前や結婚式に利用する程度で、利用回数はそんなに多くなっていない。 ・名は、旅行前や結婚式に利用する程度で、利用回数はそんなに多くなっていない。 ・治費税増税に加え、診療報酬改定に伴う負担増が想定されまり、一般がある。消費税値前の駆け込み需要があるかと思われたが増税をの機用措置とあるため様子見の客もあり、思った場が増税に入るが自分をもあるため様子見の容もあり、思った場が出る。消費税間前の駆け込み需要があるかと思われたが増税を必ずある。 ・大手を業のの場情はいかった。 ・女とが多かった。 ・女との建築需要層は、9月までの契約である程度刈り取った必ずの表である。消費額の大きい者者で、実施連れは無縁からた動は、カースを表がある。 ・大手を業のがある。ボーナスと質上げについての報道がみられるが、地方都市は無縁である。 ・大きな業のである。消費額の大きい者者者で、家族連れは発外の大型店に集中する。 ・大事務) ・大を変がある。ボーナスと質と上でいるため期待できないより売かまずが、地方を設めより、反対には、販売番店であり、反対には、大きの間に、大きの間に、大きの間に、大きの間に、大きの間に、大きの間に、大きの間に、大きの間に、大きの間に、大きの間に、大きの間に、大きの間に、大きのであるを表がある。 ・大きな変があるが、4月1と降は最近に、大きの間が、大きの間に、大きのであるが、4月1と降が、2の間で、大きの間に、大きの間に、大きの間に、大きの間に、大きのに、大きのに、大きのに、大きのに、大きのに、大きのに、大きのに、大きの		V O
人) 都市型ホテル(版売担 - 消費税増税を控えた価格競争が始まりそうなので、1~3月の間はどうなるか分からない。 - 繰り越し分の売上予測が大きく変動しないため、景気は巨くならない。 - 繰り越し分の売上予測が大きく変動しないため、景気は巨くならない。 - 後をな会合があるようだが、思ったよりタクシー利用は少ない。 - 変の予約状況は大変良いが、今年は忘年会の話題をあまり間かない。忘年会をしないと言う客もなかにはいる。 - 12月は年末商帳で前月よりは盛り上がるが、新商品もインパクトに欠け販売台数は増待通り伸びないと予想される。 - ボクトに欠り販売台数は増待通り伸びないと予想される。 - ボクトに欠り販売台数は増待通り伸びないと予想される。 - 景気は持ち直しているが、顧客の購買意欲につながるまでには上が時間を要する。 - 世谷室(経営者) - 12月は少しは良いが、12月はかりは良いが、12月はかりは良いが、12月はかりは良いが、1、2月は休みが長く暇になるとう測されるため、変わらないか少し悪くなる。 - ・客は、旅行前や結婚式に利用する程度で、利用回数はそんなに多ななっていない。 - 消費税増税に加え、診療報酬改定に伴り負担増が担定されるため、変わらないか少し悪くなる。 - ・宿は、旅行前や結婚式に利用する程度で、利用回数はそんなに多ななっていない。 - 消費税増税に加え、診療報酬改定に伴り負担増がある。 - ・本に多ななっていない。 - 消費税増税に加え、診療報酬改定に伴り負担増が想定されたが、増税後の優遇措置もあるため様子見の客もあり、思った感がある。 - ・マンション関税増税前のおけ込みおりのなりと思われたが、増税後の優遇措置もあるため様子見の客もあり、思った感光がもる。 - 年末に比べて、1、2月は商品や印刷などのサービス業に動かない。 3月から複な形が増える。 - 年末に比べて、1、2月は商品や印刷などのサービス業に動かない。 3月がらず必要な量だけ購入する傾向は続いている。消費税増税前の駆け込み需要は見込めるものの、増税後に冷なかい。 3月からず必要な量だけ購入する傾向は続いている。 消費税増税前の駆け込み需要は見込めるものの、増税後に合いなりよりで考えると厳しい、名のま買達成決で定は良品廉売基軸に大きを事務がある。 - ・ 3月までは消費税増税前の駆け込み需要は見込めるものの、増税後に冷ないため、 - ・ 3月までは消費税増税前の駆け込み需要があるが、4月に降は長近20%以上の売れ行きの落ち込みを予想している。 - 初売商戦も年々厳しくなってきており、クリアランス等が最して、8の聴買過去が下がらず、販売価格を押きえるとが厳しい、客の聴買が表がたまいまり、1月に発きしている。 - 1月を応援に関連状が定は良品廉売基軸に大きる懸念がある。他方、高級品の動きは以前と変形がある。 - 12月に前側とされいるの職買過去がよりまず、12月に前側しされららに厳化を行きがあるが、4月に発きに関するをいまります。 - 12月に前側しされららに厳化を行きがよりまず、12月に前側しされるらに厳化を行きをないまりまず、12月に前側しされるらに厳化を行きをないまりまず、12月に前側しされるらに厳化を行きがよりまず、12月に前側しされるいまがまりまず、12月に前側に対しまります。 - 12月に前側に対しまります。 - 12月に前側に対しまります。 - 12月に前側に対しまります。 - 12月に前側に対しまります。 - 12月に対しまります。 - 12月に前に対しまります。 - 12月に対しまります。 - 12月に対しまります。 - 12月に対しまりませいまります。 - 12月に対しまりまります。 - 12月に対しまりまりまりまります。 - 12月に対しまりまりまりませいまります。 - 12月に対しまりまりまりまります。 - 12月に対しまりまりまりまりまりまりまりまりまりまりまりまりまりまりまりまりまりまりまり		・先の予約が埋らない。
部市型ホテル (販売担 月の間はどうなるか分からない。		70.5 1 WAY TO 2.81
当) 月の間はどうなるか分からない。 解市型ホテル(総支配・繰り越し分の売上予測が大きく変動しないため、景気は良くならない。 タクシー運転手 ・様々な会合があるようだが、思ったよりタクシー利用は少ない。 ・客の予約状況は大変良いが、今年は忘年会の話題をあまり関かない。忘年会をしないと言う客もなかにはいる。 通信会社(業務担当) ・12月1年末宿職で前月よりは盛り上がるが、新商品もインパクトに欠け販売台数は期待通り伸びないと予想される。 ・広に大け販売台数は期待通り伸びないと予想される。 ・広に大け販売台数は期待通り伸びないと予想される。 ・広に大いが、調費税増税等不安材料が多い。 ・提気に持ち直しているが、顧客の購買意欲につながるまでは上まだ時間を要する。 ・12月は少しは良いが、1、2月は休みが長く暇になるとう説されるため、変わらないか少し悪くなる。 ・溶は、旅行前や結婚式に利用する程度で、利用回数はそんなに多くなっていない。 ・消費税増税に加え、診療報酬改定に伴う負担増が想定させた担定できる者 [介護サービス] (管理担当) をた他性できる者 [介護サービス] (管理担当) をために、一般の場合に加え、診療報酬改定に伴う負担増が想定され、今後も利用増加があまり見込めない状況である。治費税増税に加るより売れ行きが伸びなかった。 ・作老の砂葉発需要層は、9月までの契約であるを担めれたが、増税後の優遇措置もあるため様子見の客もあり、思った感がある。 ・市との場でである。消費税増税前のあなけるが進み、各単価も低下の一途である。消費税増税前のあるため様子見の客もあり、思った感がある。 ・作老の砂葉発需要層は、9月までの契約である程度刈り取った感が出入る。中本に比べて、1、2月は商品や印刷などのサービス業に動かない。3月から消費税増税対策が増える。・年末に比べて、1、2月は商品や印刷などのサービス業に動かながある。 ・本の表の書とだけ購入する傾向は続いている。消費税増税がの駆け込み需要は見込めるものの、増税後による駆け込み需要は見込めるものの、増税後による駆け込み需要は見込めるものの、増税後による駆け込みの悪すは見込めるものの、増税後に入るのまりず込み需要があるが、4月に最近に関係機関が関いを対したの表の表がある。・4月には最低を対し、をの間に対しなみを予想している。 ・初売商戦も年々厳しくなってきており、クリアランス等が表し、の売商戦も年々厳しくなってきている。 ・初売商戦も年々厳しくなってきている。・初売商戦も年々厳しくなってきている。 ・初売商戦も年々厳しくなってきている。・初売商戦も年々厳しくなってきている。 ・初売商戦も年々厳しくなってきている。・初売商戦もに、販売を経しており、個格維持ができない場合は、販売を組入を表述がある。他方、高級品の動きは以前と変わらず、様に最に変がある。・他方、高級品の動きは以前と変わらず、表述といいを表述している。・初売商戦もに、変売を記述している。・初売商戦もに、販売を込むしている。・初売商戦もに、販売を込むがある。・初売商戦もに、販売を込むため、・利売のの場には、ために、しているには、ために、しているには、ためには、しているには、ためには、しているには、ためには、しているには、ためには、しているにないるにないるにないるにないるにないるにないるにないるにないるにないるにな		・消費税増税を控えた価格競争が始まりそうなので、1~3
# の	当)	
タクシー運転手 ・様々な会合があるようだが、思ったよりタクシー利用は少ない。	都市型ホテル(総支配	・繰り越し分の売上予測が大きく変動しないため、景気は良
タクシー運転手 ・様々な会合があるようだが、思ったよりタクシー利用は少ない。	人)	くならない。
タクシー運転手	タクシー運転手	・様々な会合があるようだが、思ったよりタクシー利用は少
■信会社(業務担当) ・12月は年末商戦で前月よりは盛り上がるが、新商品もインペクトに欠け販売台数は期待通り伸びないと予想される。	タクシー運転手	
プルフ場(支配人) ・広く末端まで、景気が良くなったと実感できるようになってほしいが、消費税増税等不安材料が多い。 ・景気は持ち直しているが、顧客の購買意欲につながるまでにはまだ時間を要する。 理容室(経営者) ・12月は少しは良いが、1、2月は休みが長く暇になるとう測されるため、変わらないか少し悪くなる。 ・客は、旅行前や結婚式に利用する程度で、利用回数はそれなに多くなっていない。 その他サービスの動向を把握できる者 [介護サービス] (管理担当) 設計事務所(所長) ・令後も利用増加があまり見込めない状況である。サービス] (管理担当) 設計事務所(所長) ・容は、旅行前や結婚式に利用する程度で、利用回数はそれなに多くなっていない。 ・得税税に加速ないが、1、2月は休みが長く暇になるとう測されるため、変わらないからにある。サービス] (管理担当) とで販売会社(従業員) ・今月、申し込みと折衝状況があまり変わらない。・マンション関係の間か野け込み需要があるかと思われたが、増税後の優遇措置もあるため様子見の客もあり、思われたが、増税後の優遇措置もあるため様子見の客もあり、思われたが、増税後の優遇措置もあるため様子見の客もあり、思われたが、増税後の優遇措置もあるため様子見の客もあり、思われたが、増税後の優遇措置もあるため様子見の客もあり、思われたが、増税後の優遇措置もあるため様子見の客もあり、思われたが、増税後の優遇措置もあるため様子見の客もあり、思われたが、増税後の優遇措置もあるため様子見の客もあり、思われたが、増税後の優遇措置もあるため様子見の客もあり、とまかある。・大手企業のボーナスと賃上げについての報道がみられるが進み、客単価に依下の一途である。消費額の大きいおもに、本まを映まれて、1、2月は商品や印刷などのサービス業に動かな外の大型店に集中する。・年末に比べて、1、2月は商品や印刷などのサービス業に動かない。3月から消費税増税対策が増える。・年末に比べて、1、2月は商品や印刷などのサービス業に動かない。3月から消費税増税前の駆け込み需要があるが、4月に発表が進入している。・消費税増税前の駆け込み需要があるが、4月に対しされたらに厳しくなってきている。・初表商戦も年本厳しくなってきてわいる。・初表商戦も年本厳しくなってきてわいる。・初表商戦も年本厳しくなってきてわいる。・初表商戦も年本厳しくなってきてわり、クリアランス等が12月に前倒しきれきらに厳しくなってきている。・初表商戦も年本厳しくなってきてわいる。・初表商戦も手ができない場合しい、客の購買選択決定は良品販売基結は大き場ののでは、表が表別が関いを表が表しい。名の職員選択決定は良品販売基軸に大き場ののでは、表が表別を表が表しい。名の職員選択決定は、表が表別のでは、表が表別を表が表している。・初までは、表が表別を表が表別を表が表しまれている。・1月に関しされている。・1月に関しないるに対しないる。・1月に関しないるに対しないる。・1月に関しないるに対しないるはいるに対しないるはいるに対しないるに対しないるに対しないるに対しないるはいるに対しないるに対しないるは対しないるに対しないるはいるに対しないるは、しているのは、まれているに対しな		聞かない。忘年会をしないと言う客もなかにはいる。
「ルフ場(支配人) ・広く末端まで、景気が良くなったと実感できるようになってほしいが、消費税増税等不安材料が多い。 ・景気は持ち直しているが、顧客の購買意欲につながるまてにはまだ時間を要する。	通信会社(業務担当)	
議輪場(職員) ・景気は持ち直しているが、顧客の購買意欲につながるまでにはまだ時間を要する。 ・12月は少しは良いが、1、2月は休みが長く暇になるとき測されるため、変わらないか少し悪くなる。・客は、旅行前や結婚式に利用する程度で、利用回数はそんなに多くなっていない。 その他サービスの動向を把握できる者 [介護 サービス] (管理担当) ・今月、申し込みと折衝状況があまり変わらないかつたので、結果が出る3か月後もあまり変わらないかったので、結果が出る3か月後もあまり変わらないが、増税後の優遇措置もあるため様子見の客もあり、思った、増税後の優遇措置もあるため様子見の客もあり、思った、増税後の優遇措置もあるため様子見の客もあり、思った、が、増税後の優遇措置もあるため様子見の客もあり、思ったが、増税後の優遇措置もあるため様子見の客もあり、思ったが、増税後の優遇措置もあるため様子見の客もあり、思ったが、増税後の優遇措置しあるため様子見の客もあり、思ったが、地方都市は無縁である。街中商店街への来ま街者に表がある。 ・下手企業のボーナスと賃上げについての報道がみられるが、地方都市は無縁である。街中商店街への来ま街をは高齢ががある。 ・方手企業のボーナスと賃上げについての報道がみられるが、地方都市は無縁である。街中商店街への来ま街者は高齢ががある。・・主意な事間に集中する。・年末に比べて、1、2月は商品や印刷などのサービス業に動かない。3月から消費税増税対策が増える。・・お歳暮時期に入るが年々減少しているため期待できない。相変わらず必要な量だけ購入する傾向は続いている。消費税増税前の駆け込み需要があるが、4月足管店(総務担当) ・ 消費税増税前の駆け込み需要があるが、4月足路は尾(飯の)の以上の売れ行きの落ち込みを予想している。 1月までは消費税増税前の駆け込み需要があるが、4月足路に成売促進担当 ・ 3月までは消費税増税前の駆け込み需要があるが、4月足路に成元保護担当 ・ 3月までは消費税増税前の駆け込み需要があるが、4月足路に成元保護といよるに終しくなってきている。 1月までは消費税増税前の駆け込み需要があるが、4月足路に成元保護といよるに表しくなってきている。 1月までは発用当に前倒しされさらに厳しくなってきている。 1月までは発用当に前倒しまれきらに厳しくなってきている。 1月までは発用当に対しており、係の時間選択決定は良品廉売基軸に大器をかる。 他方、高級品の動きは以前と変わらす、消	N ID / I 1	パクトに欠け販売台数は期待通り伸びないと予想される。
議輪場(職員) ・景気は持ち直しているが、顧客の購買意欲につながるまでにはまだ時間を要する。 ・12月は少しは良いが、1、2月は休みが長く暇になるとう測されるため、変わらないか少し悪くなる。 ・客は、旅行前や結婚式に利用する程度で、利用回数はそれない。その他サービスの動向を把握できる者[介護サービス](管理担当設計事務所(所長) ・今月、申し込みと折衝状況があまり変わらなかったので、結果が出る3か月後もあまり変わらなかったので、結果が出る3か月後もあまり変わらない。 主宅販売会社(従業員) ・今月、申し込みと折衝状況があまり変わらなかったので、結果が出る3か月後もあまり変わらない。 主宅販売会社(従業員) ・今月、申し込みと折衝状況があまり変わらなかったので、結果が出る3か月後もあまり変わらない。 ・マンション関係の問い合わせは、前月、前々月から横ばいが、増税後の優遇措置もなため様子見の客もあり、思ったが、増税後の優遇措置もなため様子見の客もあり、思ったが、増税後の優遇措置もないの客もあり、思ったが、地方部市は無縁である。街中商店街への来街者といが、地方都市は無縁である。街中商店街への来街者と高齢代表者) ・大手企業のボーナスと賃上げについての報道がみられるが、地方都市は無縁である。街中商店街への来街者といがあり、次型店に集中する。 ・作宅の建築需要層は、9月までの契約である程度刈り取った感がある。 ・大手企業のボーナスと賃上げについての報道がみられるが、地方都市は無縁である。街中商店街への来街者名であが、地方都市は無縁である。街中商店であり、反対に仕入値かがより、3月から消費税増税対策が増える。 ・年末に比べて、1、2月は商品や印刷などのサービス業に動かない。3月から消費税増税対策が増える。 ・作来に比べて、1、2月は商品や印刷などのサービス業に動かない。3月から消費税増税対策が増える。 ・指費税増税前の駆け込み需要があるが、4月追降は最低に後務担当) ・利売商機も年々厳しくなってきており、クリアランス等がも2、2、2とが厳しい。客の購買選択決定は良品廉売基軸に影響をしている。 ・利売商機も年ができない場合は、販売量に影響を急いある。他方、高級品の動きは以前と変わらず、消費を開きませた影響をの影響で、輸入品の価格が下がらず、販売価格を押さきる懸念がある。他方、高級品の動きは以前と変わらず、消費を開きませた影響をの影響で、輸入品の価格が下がらず、販売価格を押さるを懸念がある。他方、高級品の動きは以前と変わらず、消費を開きませた影響をの影響で、輸入品の価格が下がらず、販売価格を押さるを懸念がある。他方、高級品の動きは以前と変わらず、消費税品の動きは以前と変わらず、消費税品の動きは以前と変わらず、消費税品の動きは以前と変わらず、消費税品の動きは以前と変わらず、消費税品の動きは以前と変わらず、消費税品の動きは以前と変わらず、消費税品の動きは以前と変わらず、消費税品の動きは以前と変わらず、消費税品の動きは以前と変わらず、高級品の動きは以前に表する場合は、販売の報音を表する場合は、販売の報音を表する場合は、販売の報音を表する場合は、販売の報音を表する場合は、販売の報音を表するのでは、対し、発見を表するのでは、まれているのでは、なれているのでは、なれているのでは、なれてい	ゴルフ場(支配人)	・広く末端まで、景気が良くなったと実感できるようになっ
理容室(経営者) ・12月は少しは良いが、1、2月は休みが長く暇になるとう 測されるため、変わらないか少し悪くなる。 ・客は、旅行前や結婚式に利用する程度で、利用回数はそんなに多くなっていない。 その他サービスの動向 ・消費税増税に加え、診療報酬改定に伴う負担増が想定さきを世屋でる者[介護サービス] (管理担当) と計事務所(所長) ・今月、申し込みと折衝状況があまり変わらないったので、結果が出る3か月後もあまり変わらない。 主宅販売会社(従業員) ・今月、申し込みと折衝状況があまり変わらない。 ・マンション関係の問い合わせは、前月、前々月から横ばいである。消費税増税前の駆け込み需要があるかと思われた。が、増税後の優遇措置もあるため様子見の客もあり、思ったより売れ行きが伸びなかった。 ・住宅の建築需要層は、9月までの契約である程度刈り取った感がある。 ・大手企業のボーナスと賃上げについての報道がみられるが進み、客単価も低下の一途である。消費額の大きい若者ペ家族連れは郊外の大型店に集中する。 ・年末に比べて、1、2月は商品や印刷などのサービス業に動かない。3月から消費税増税対策が増える。 ・年末に比べて、1、2月は商品や印刷などのサービス業に動かない。3月から消費税増税対策が増える。 ・お歳暮時期に入るが年々減少しているため期待できない。相変わらず必要な量だけ購入する傾向は続いている。消費税増税による駆け込み需要もない商品であり、反対に仕入値が上がるためますますきつくなる。 ・消費税増税がの駆け込み需要は見込めるものの、増税後に流る駆け込み需要はない商品であり、反対に仕入値が合いためますが必要な量だります。 ・初費税増税前の駆け込み需要があるが、4月以上がるためますますきで、2の落と厳しい予測とならざるを得ない。 ・3月までは消費税増税前の駆け込み需要があるが、4月以上がるためまでに、第機能で表すると厳しい、名の階間選択決定は良品廉売基軸に関当している。等の職員選択決定は良品廉売基軸に大き者の影響で、輸入品の価格が下がらず、販売価格を押さるを必要がある。他方、高級品の動きは以前と変予しらず、消	*****	てはしいが、消費税増税等不安材料が多い。
理容室(経営者)	兢輪場(職員)	
漢容室(店長) ・客は、旅行前や結婚式に利用する程度で、利用回数はそれなに多くなっていない。 その他サービスの動向を把握できる者[介護サービス](管理担当) とでして、(管理担当的) を記事務所(所長) ・今月、申し込みと折衝状況があまり変わらなかったので、結果が出る3か月後もあまり変わらない。 主宅販売会社(従業員) ・今月、申し込みと折衝状況があまり変わらなかったので、結果が出る3か月後もあまり変わらない。 ・マンション関係の間い合わせは、前月、前々月から横ばいが、増税後の優遇措置もあるため様子見の客もあり、思った、地方流れ行きが伸びなかった。 ・住宅の建築需要層は、9月までの契約である程度刈り取った感がある。 ・大手企業のボーナスと賃上げについての報道がみられるが、地方都市は無縁である。 街中商店街への来てある。消費額の大きい若者々家族連れは郊外の大型店に集中する。 ・中末に比べて、1、2月は商品や印刷などのサービス業に動かない。3月から消費税増税前の駆け込み需要があるが、地方都市は無縁である。消費額の大きい若者や家族連れは郊外の大型店に集中市る。 ・中末に比べて、1、2月は商品や印刷などのサービス業に動かない。3月から消費税増税対策が増えるのサービス業に動かない。3月から消費税増税が策が増える。消費税増税による駆け込み需要もないの品であり、反対に仕入値が表ためますまずきつくなる。 ・消費税増税前の駆け込み需要があるが、4月に管は最低20%以上の売れ行きの落ち込みを予想している。 ・初売商戦も年々厳しくなってきており、クリアランス等がは最低に販売促進担当)、・初売商戦も年々厳しくなってきており、クリアランス等がは最低に変が終しい。客はよ低に変が表しいかる。降は最低20%以上の売れ行きの落ち込みを予想している。・初売商戦も年々厳しくなってきており、4月に降は最低20%以上の売れ行きの落ち込みを予想している。・初売商戦も年々厳しくなってきており、4月に降は最后に厳しくなってきており、7月に前倒しされさらに厳しくなってきないもの。との講覧を記述されている。・初売商戦も年々厳しくなってきており、4月に下は、12月に前倒しされさらに厳しくなってきている。・初売商戦も年々厳しくなってきており、4月に下は、12月に前倒しされさらに厳しくなってきている。・初売商戦も年々厳しくなってきており、4月に下は、12月に前倒しされるらに厳しくなってきており、7月に下は、12月に前倒しされるらに厳しくなってきており、7月に下は、12月に前倒しされるらに厳しくなってきており、7月に下は、12月に前倒しされるらに、12月に前側しされるらに、12月に前側しされるらに、12月に対している。2月に対しているのは、12月に対しないるのは、12月に対しているのは、12月に対しているのは、12月に対しているのは、12月に対しているのは、12月に対しているのは、12月に対しているのは、12月に対しているのは、12月に対しているのは、12月に対しているのは、12月に対しているのは、12月に対しているのは、12月に対しているのは、12月に対しているのは、12月に対しているのは、12月に対しているのは、12月に対しているのは、12月に対しているのは、12月に対しているのは、12月に対しな	理索索 (奴骨孝)	
 ・客室、(店長) ・客は、旅行前や結婚式に利用する程度で、利用回数はそれなに多くなっていない。 その他サービスの動向を把握できる者「介護サービス」(管理担当) 股計事務所(所長) ・今月、申し込みと折衝状況があまり変わらなかったので、結果が出る3か月後もあまり変わらない。 ・マンション関係の問い合わせは、前月、前々月から横ばいである。消費税増税前の駆け込み需要があるかと思われたが、増税後の優遇措置もあるため様子見の客もあり、思った。当売れ行きが伸びなかった。 住宅の建築需要層は、9月までの契約である程度刈り取った感がある。 ・大手企業のボーナスと賃上げについての報道がみられるが、地方都市は無縁である。街費額の大きい若者ペ家族連れは郊外の大型店に集中する。 ・大手企業のボーナスと賃上げについての報道がみられるが、地方都市は無縁である。街費額の大きい若者ペ家族連れは郊外の大型店に集中する。 ・本の素を連れは郊外の大型店に集中する。 ・本の素を連れは郊外の大型店に集中する。 ・本の表のますまずきつくなる。消費額の状たさい。 お歳暮時期に入るが年々減少しているため期待できない。相変わらず必要な量だけ購入する傾向は続いている。消費税増税による駆け込み需要もない商品であり、反対に仕入値が上がるためますまずきつくなる。 ・消費税増税前の駆け込み需要は見込めるものの、増税後による駆け込み需要は見込めるものの、増税後にかるためますまずきつくなる。 ・消費税増税前の駆け込み需要があるが、4月以降は最低20%以上の売れ行きの落ち込みを予想している。 ・消費税増税前の駆け込み需要があるが、4月以降は最低20%以上の売れ行きの落ち込みを予想している。 ・初売商戦も年々厳しくなってきている。 ・初売商戦も年々厳しくなってきている。 ・初売商戦も年々厳しくなってきている。 ・初売商戦も年々厳しくなってきている。 ・初売商戦も年々厳しくなってきている。 ・初売商戦も年々厳しくなってきている。 ・初売商戦も年々厳しくなってきている。 ・初売商戦も年々厳しくなってきている。 ・の売の職者が開ける場所できない場合は販売売車を開ける。 ・の売の職者が開ける場所できない場合は、販売売車を開ける。 ・の売の職者が開ける。 ・のよのはのはのはのはのより、 ・の売の職者が開ける。 ・のよりにはいるのはいる。 ・のよりにはいるのははいるのははいるのはいるのはいるのはいるのはいるのはいるのはいるのはい	性谷主 (性呂石)	
をの他サービスの動向 ・消費税増税に加え、診療報酬改定に伴う負担増が想定さ を把握できる者 [介護 サービス] (管理担 当) 設計事務所 (所長) ・ 今月、申し込みと折衝状況があまり変わらなかったので、 結果が出る3か月後もあまり変わらなかったので、 結果が出る3か月後もあまり変わらなかったので、 結果が出る3か月後もあまり変わらなかったので、 結果が出る3か月後もあまり変わらなかったので、 結果が出る3か月後もあまり変わらなかったので、 は定宅販売会社(従業 員) (である。消費税増税前の駆け込み需要があるかと思われたが、増税後の優遇措置もあるため様子見の客もあり、思った。 ・住宅の建築需要層は、9月までの契約である程度刈り取った。 ・住宅の建築需要層は、9月までの契約である程度刈り取った。 が、地方都市は無縁である。街中商店街への来街者はおお、地方都市は無縁である。消費額の大きい者者である。消費額の大きい者を 家族連れは郊外の大型店に集中する。 ・・年末に比べて、1、2月は商品や印刷などのサービス業に動かない。3月から消費税増税対策が増える。 ・・お歳暮時期に入るが年々減少しているため期待できない。 ・・お歳暮時期に入るが年々減少しているため期待できない。 ・・消費税増税前の駆け込み需要もない商品であり、反対に仕入値がためますますきつくなる。 ・・消費税増税前の駆け込み需要があるが、4月以上があるためますますきつくなる。 ・・消費税増税前の駆け込み需要があるが、4月以上がるためますますきつくなる。 ・・消費税増税前の駆け込み需要があるが、4月以上がるためますますきつくなる。 ・・消費税増税前の駆け込み需要があるが、4月以上がるためますます。 ・・初売商戦も年々厳しくなってきており、クリアランス等が最上がるとが厳しい。名の構質選択決定は良品廉売基軸に大きない。名ことが厳しい。名の構質選択決定は良品廉売基軸に大きないある。他方、高級品の働きは以前と変わらず、消		・ 客は 旅行前や結婚式に利用する程度で 利用回数はそん
その他サービスの動向 た把握できる者 [介護 サービス] (管理担当) ・ 今月、申し込みと折衝状況があまり変わらなかったので、 結果が出る3か月後もあまり変わらなかったので、 結果が出る3か月後もあまり変わらなかったので、 結果が出る3か月後もあまり変わらなかったので、 結果が出る3か月後もあまり変わらなかったので、 は果が出る3か月後もあまり変わらなかったので、 は果が出る3か月後もあまり変わらなかったので、 は果が出る3か月後もあまり変わらなかったので、 は果が出る3か月後もあまり変わらなかったので、 は果が出る3か月後もあまり変わらなかったので、 は現代後の優遇措置もあるため様子見の客もあり、思った。 は他後の優遇措置もあるため様子見の客もあり、思った。 は一定の建築需要層は、9月までの契約である程度刈り取った。 が、地方都市は無縁である。街中商店街への来街者は高齢代が進み、客単価も低下の一途である。消費額の大きい若者で家族連れは郊外の大型店に集中する。 ・ 中年に比べて、1、2月は商品や印刷などのサービス業に動かない。3月から消費税増税対策が増える。 ・ お歳暮時期に入るが年々減少しているため期待できない。 者を対し込み需要な量だけ購入する傾向は続いている。消費税増税前の駆け込み需要なあるが、4月以前とがるためますますきつくなる。 ・ 消費税増税前の駆け込み需要があるが、4月以前費税増税前の駆け込み需要があるが、4月以前と変わらず、 12月に前倒しされさらに厳しくなってきており、クリアランス等が最上がるためまりに、 2 (依拠しており、 6 8の購買選択決定は良品、販売量に影響で、輸入品の価格が下がらず、販売価格を押さるとがある。 他方、高級品の動きは以前と変わらず、 12月に前倒しされさらに厳しくなってきている。 ・ で対売商戦も年々厳しくなってきており、 販売量に影響で、輸入品の価格が下がらず、販売量に影響で、輸入品の働きない場合は、販売量に影響で、 4 8 8 8 8 9 8 9 8 9 8 9 8 9 9 9 9 9 9 9	70 I I VI XV	
を把握できる者 [介護 地一ビス] (管理担 当) ・今月、申し込みと折衝状況があまり変わらなかったので、結果が出る3か月後もあまり変わらない。	その他サービスの動向	
当) ・今月、申し込みと折衝状況があまり変わらなかったので、結果が出る3か月後もあまり変わらない。 ・マンション関係の問い合わせは、前月、前々月から横ばいである。消費税増税前の駆け込み需要があるかと思われたが、増税後の優遇措置もあるため様子見の客もあり、思ったより売れ行きが伸びなかった。 ・住宅の建築需要層は、9月までの契約である程度刈り取った感がある。 ・方手企業のボーナスと賃上げについての報道がみられるが、地方都市は無縁である。街曹額の大きい若者名家族連れは郊外の大型店に集中する。 ・年末に比べて、1、2月は商品や印刷などのサービス業に動かない。3月から消費税増税対策が増える。・お歳暮時期に入るが任々減少しているため期待できない。相変わらず必要な量だけ購入する傾向は続いている。消費税増税のよる事務と記しためますますきつくなる。 百貨店(総務担当)・消費税増税前の駆け込み需要は見込めるものの、増税後による駆け込み需要は見込めるものの、増税後による駆け込み需要は見込めるものの、増税後に治えるためますますきつくなる。 「消費税増税前の駆け込み需要は見込めるものの、増税後に治えためますますきつくなる。 「消費税増税前の駆け込み需要があるが、4月に対したがるためますますをつくなる。」・消費を開発ができない。有機をいる。・消費の単規が開発ができない。日間に対したがあるが、4月に対したがあるが、4月に対したがあるが、4月に対したがあるが、4月に対したがあるが、5年に対しており、6年に対しており、6年に対したがあるが、4月に対したがあるが、5年に対したがあるが、4月に対したがあるが、5年に対したがあるがあるがあるが、4月に対したがあるがあるが、5年に対したがあるがあるがあるがあるがある。との財産の取りに対したがあるが、4月に対したがあるがあるがあるがあるがあるがある。との財産の取りに対したがあるがあるがある。との財産の取りに対したがあるがあるがある。との財産の取りに対しており、6年に対したがあるがある。との財産の関係ができない場があるがある。との財産の関係ができない場があるがある。との財産の関係を対しており、価格維持ができない場合は、販売量に対しており、価格維持ができない場合は、販売量に対しており、価格維持ができない場合は、販売量に対しており、価格維持ができない場合は、販売量に対しており、価格維持ができない場合は、販売量に対しており、価格維持ができない場合は、販売量に対しており、価格維持ができない場合は、販売量に対しており、価格維持ができない場合は、販売量に対しており、価格維持ができない場合は、販売量に対しており、価格維持ができない場合は、販売量に対しており、価格維持ができないある。とのは、対しては、対しては、対しては、対しては、対しては、対しては、対しては、対して	を把握できる者 [介護	
受計事務所(所長) ・ 今月、申し込みと折衝状況があまり変わらなかったので、結果が出る3か月後もあまり変わらない。 主宅販売会社(従業員) ・ である。消費税増税前の駆け込み需要があるかと思われたが、増税後の優増措置もあるため様子見の客もあり、思ったより売れ行きが伸びなかった。 ・ 住宅の建築需要層は、9月までの契約である程度刈り取った感がある。 ・ 大手企業のボーナスと賃上げについての報道がみられるが、地方都市は無縁である。街中商店街への来街者は高齢化が進み、客単価も低下である。消費額の大きい若者名家族連れは郊外の大型店に集中する。 ・ 中末に比べて、1、2月は商品や印刷などのサービス業に動かない。3月から消費税増税対策が増える。 ・ お歳暮時期に入るが年々減少しているため期待できない。者が、と思からず必要な量だけ購入する傾向は続いている。消費税増税による駆け込み需要もない商品であり、反対に仕入値が表があまずますきつくなる。	サービス](管理担	
結果が出る3か月後もあまり変わらない。 主宅販売会社(従業員)	当)	
中マンション関係の問い合わせは、前月、前々月から横ばいである。消費税増税前の駆け込み需要があるかと思われたが、増税後の優遇措置もあるため様子見の客もあり、思ったより売れ行きが伸びなかった。 ・住宅の建築需要層は、9月までの契約である程度刈り取った感がある。 ・住宅の建築需要層は、9月までの契約である程度刈り取った感がある。 一般小売店 (代表者) ・ 年末に比べて、1、2月は商品や印刷などのサービス業に動かない。3月から消費税増税対策が増える。・ お歳暮時期に入るが年々減少しているため期待できない。 ・ お歳春時期に入るが年々減少しているため期待できない。 相変わらず必要な量だけ購入する傾向は続いている。消費税 増税による駆け込み需要もない商品であり、反対に仕入値が上がるためますますきつくなる。 ・ 消費税増税前の駆け込み需要は見込めるものの、増税後に冷え込むため、トータルで考えると厳しい予測とならるを得ない。・ 3月までは消費税増税前の駆け込み需要があるが、4月と降は低援(20%以上の売れ行きの落ち込みを予想している。・ 初売商戦も年々厳しくなってきており、クリアランス等がは入る。 ・ 12月に前倒しされさらに厳しくなってきており、クリアランス等がは入る。 ・ 12月に前倒しされさらに厳しくなってきており、クリアランス等がよるをの影響で、輸入品の価格が下がらず、販売価格を押さるをが厳しい。客の購買選択決定は良品廉売基軸に大きく依拠しており、価格維持ができない場合は、販売量に影響する懸念がある。他方、高級品の動きは以前と変わらず、消	設計事務所(所長)	
(である。消費税増税前の駆け込み需要があるかと思われたが、増税後の優遇措置もあるため様子見の客もあり、思ったより売れ行きが伸びなかった。 ・住宅の建築需要層は、9月までの契約である程度刈り取った感がある。 商店街(代表者) ・大手企業のボーナスと賃上げについての報道がみられるが、地方都市は無縁である。街中商店街への来街者は高齢化が進み、客単価も低下の一途である。消費額の大きい若者ペ家族連れは郊外の大型店に集中する。 ・年末に比べて、1、2月は商品や印刷などのサービス業に動かない。3月から消費税増税対策が増える。・・お歳暮時期に入るが年々減少しているため期待できない。相変わらず必要な量だけ購入する傾向は続いている。消費税による駆け込み需要もない商品であり、反対に仕入値が上がるためますますきつくなる。 ・消費税増税前の駆け込み需要は見込めるものの、増税後に冷え込むため、トータルで考えると厳しい予測とならざるを得ない。 ・3月までは消費税増税前の駆け込み需要があるが、4月に下ので表えると厳しい予測とならざるを得ない。 ・3月までは消費税増税前の駆け込み需要があるが、4月に下途、大きない。 ・3月までは消費税増税前の駆け込み需要があるが、4月に下途、大きない。 ・3月までは消費税増税前の駆け込み需要があるが、4月に下途、大きない。 ・3月までは消費税増税前の駆け込み需要があるが、4月に下途、大きない。 ・3月までは消費税増税前の駆け込み需要があるが、4月に下途、大きない。 ・3月までは消費税増税前の駆け込みを予想している。・カーに対し、カーに対しないる。・カーに対しないる。・カーに対しないる。・カーに対しないる。・カーに対しないる。・カーに対しないる。・カーに対しないる。・カーに対しないる。・カーに対しないる。・カーに対しないる。・カーに対しないる。・カーに対しないる。・カーに対しないる。・カーに対しないる。・カーに対しないる。・カーに対しないる。・カーに対しないる。・カーに対しないる。・カーに対しないる。	D. L. mar L. A. L. C.	結果が出る3か月後もあまり変わらない。
が、増税後の優遇措置もあるため様子見の客もあり、思ったより売れ行きが伸びなかった。 主宅販売会社(従業員) ・住宅の建築需要層は、9月までの契約である程度刈り取った感がある。 ・方手企業のボーナスと賃上げについての報道がみられるが、地方都市は無縁である。街中商店街への来街者は高齢化が進み、客算価も低下の一途である。消費額の大きい若者ペ家疾連れは郊外の大型店に集中する。 ・・・・・・・・・・・・・・・・・・・・・・・・・・・・・・・・・・・・		・マンション関係の問い合わせは、前月、前々月から横はい
より売れ行きが伸びなかった。 ・住宅の建築需要層は、9月までの契約である程度刈り取った感がある。 市店街(代表者)	貝)	
(代表者) た感がある。 お店街(代表者) ・大手企業のボーナスと賃上げについての報道がみられるが、地方都市は無縁である。街中商店街への来街者は高齢化が進み、客単価も低下の一途である。消費額の大きい若者で家族連れは郊外の大型店に集中する。 お店街(代表者) ・年末に比べて、1、2月は商品や印刷などのサービス業に動かない。3月から消費税増税対策が増える。 一般小売店[茶] (販売・事務) ・お歳暮時期に入るが年々減少しているため期待できない。相変わらず必要な量だけ購入する傾向は続いている。消費税増税による駆け込み需要もない商品であり、反対に仕入値が上がるためますますきつくなる。 ・消費税増税前の駆け込み需要は見込めるものの、増税後に冷え込むため、トータルで考えると厳しい予測とならざるを得ない。 ・3月までは消費税増税前の駆け込み需要があるが、4月以降は最低20%以上の売れ行きの落ち込みを予想している。年は最低20%以上の売れ行きの落ち込みを予想している。12月に前倒しされさらに厳しくなってきており、クリアランス等が12月に前倒しされさらに厳しくなってきている。・円安の影響で、輸入品の価格が下がらず、販売価格を押さえることが厳しい。客の購買選択決定は良品廉売基軸に大きる懸念がある。他方、高級品の動きは以前と変わらず、消費を開きます。		
(代表者) た感がある。 お店街(代表者) ・大手企業のボーナスと賃上げについての報道がみられるが、地方都市は無縁である。街中商店街への来街者は高齢化が進み、客単価も低下の一途である。消費額の大きい若者で家族連れは郊外の大型店に集中する。 お店街(代表者) ・年末に比べて、1、2月は商品や印刷などのサービス業に動かない。3月から消費税増税対策が増える。 一般小売店[茶] (販売・事務) ・お歳暮時期に入るが年々減少しているため期待できない。相変わらず必要な量だけ購入する傾向は続いている。消費税増税による駆け込み需要もない商品であり、反対に仕入値が上がるためますますきつくなる。 ・消費税増税前の駆け込み需要は見込めるものの、増税後に冷え込むため、トータルで考えると厳しい予測とならざるを得ない。 ・3月までは消費税増税前の駆け込み需要があるが、4月以降は最低20%以上の売れ行きの落ち込みを予想している。年は最低20%以上の売れ行きの落ち込みを予想している。12月に前倒しされさらに厳しくなってきており、クリアランス等が12月に前倒しされさらに厳しくなってきている。・円安の影響で、輸入品の価格が下がらず、販売価格を押さえることが厳しい。客の購買選択決定は良品廉売基軸に大きる懸念がある。他方、高級品の動きは以前と変わらず、消費を開きます。	住宅販売会社 (従業	より元401]さか押いなかつだ。 ・仕字の建筑電亜属け 0 日までの初始でなる程度型10 時 2
商店街(代表者) ・大手企業のボーナスと賃上げについての報道がみられるが、地方都市は無縁である。街中商店街への来街者は高齢化が進み、客単価も低下の一途である。消費額の大きい若者名家族連れは郊外の大型店に集中する。 ・年末に比べて、1、2月は商品や印刷などのサービス業に動かない。3月から消費税増税対策が増える。 ・般小売店[茶](販売・事務) ・お歳暮時期に入るが年々減少しているため期待できない。相変わらず必要な量だけ購入する傾向は続いている。消費利増税による駆け込み需要もない商品であり、反対に仕入値が上がるためますますきつくなる。 ・消費税増税前の駆け込み需要は見込めるものの、増税後に冷え込むため、トータルで考えると厳しい予測とならざるを得ない。 ・3月までは消費税増税前の駆け込み需要があるが、4月以降は最低20%以上の売れ行きの落ち込みを予想している。中初売商戦も年々厳しくなってきており、クリアランス等が12月に前倒しされさらに厳しくなってきている。・初売商戦も年々厳しくなってきており、クリアランス等が12月に前倒しされさらに厳しくなってきている。・円安の影響で、輸入品の価格が下がらず、販売価格を押さえることが厳しい。客の購買選択決定は良品廉売基軸に大きる懸念がある。他方、高級品の動きは以前と変わらず、消費を開発しており、価格維持ができない場合は、販売量に影響する懸念がある。他方、高級品の動きは以前と変わらず、消費を開発している。		
が、地方都市は無縁である。街中商店街への来街者は高齢化が進み、客単価も低下の一途である。消費額の大きい若者名家族連れは郊外の大型店に集中する。 商店街(代表者) ・年末に比べて、1、2月は商品や印刷などのサービス業に動かない。3月から消費税増税対策が増える。 一般小売店[茶](販売・事務) ・お歳暮時期に入るが年々減少しているため期待できない。相変わらず必要な量だけ購入する傾向は続いている。消費利増税による駆け込み需要もない商品であり、反対に仕入値が上がるためますますきつくなる。 ・消費税増税前の駆け込み需要は見込めるものの、増税後に冷え込むため、トータルで考えると厳しい予測とならざるを得ない。 ・3月までは消費税増税前の駆け込み需要があるが、4月以降は最低20%以上の売れ行きの落ち込みを予想している。・初売商戦も年々厳しくなってきており、クリアランス等が12月に前倒しされさらに厳しくなってきている。・初売商戦も年々厳しくなってきており、クリアランス等が12月に前倒しされさらに厳しくなってきている。・円安の影響で、輸入品の価格が下がらず、販売価格を押さえることが厳しい。客の購買選択決定は良品廉売基軸に大きる、を拠しており、価格維持ができない場合は、販売量に影響する懸念がある。他方、高級品の動きは以前と変わらず、消		
が進み、客単価も低下の一途である。消費額の大きい若者や家族連れは郊外の大型店に集中する。 商店街(代表者) ・年末に比べて、1、2月は商品や印刷などのサービス業に動かない。3月から消費税増税対策が増える。 一般小売店[茶](販売・事務) ・お歳暮時期に入るが年々減少しているため期待できない。相変わらず必要な量だけ購入する傾向は続いている。消費税増税による駆け込み需要もない商品であり、反対に仕入値が上がるためますますきつくなる。 ・消費税増税前の駆け込み需要は見込めるものの、増税後に冷え込むため、トータルで考えると厳しい予測とならざるを得ない。 ・3月までは消費税増税前の駆け込み需要があるが、4月以降は最低20%以上の売れ行きの落ち込みを予想している。・初売商戦も年々厳しくなってきており、クリアランス等が12月に前倒しされさらに厳しくなってきている。・初売商戦も年々厳しくなってきている。・初売商戦も年々厳しくなってきている。・フサアの影響で、輸入品の価格が下がらず、販売価格を押さえることが厳しい。客の購買選択決定は良品廉売基軸に大きく依拠しており、価格維持ができない場合は、販売量に影響する懸念がある。他方、高級品の動きは以前と変わらず、消	TEVELED (1.45× E)	
家族連れは郊外の大型店に集中する。 帝店街(代表者) ・年末に比べて、1、2月は商品や印刷などのサービス業に動かない。3月から消費税増税対策が増える。 一般小売店[茶](販売・事務) ・お歳暮時期に入るが年々減少しているため期待できない。相変わらず必要な量だけ購入する傾向は続いている。消費利増税による駆け込み需要もない商品であり、反対に仕入値が上がるためますますきつくなる。 ・消費税増税前の駆け込み需要は見込めるものの、増税後に冷え込むため、トータルで考えると厳しい予測とならざるを得ない。 ・3月までは消費税増税前の駆け込み需要があるが、4月以降は最低20%以上の売れ行きの落ち込みを予想している。・初売商戦も年々厳しくなってきており、クリアランス等が12月に前倒しされさらに厳しくなってきている。・円安の影響で、輸入品の価格が下がらず、販売価格を押さえることが厳しい。客の購買選択決定は良品廉売基軸に大きく依拠しており、価格維持ができない場合は、販売量に影響する懸念がある。他方、高級品の動きは以前と変わらず、消		
商店街(代表者) ・年末に比べて、1、2月は商品や印刷などのサービス業に動かない。3月から消費税増税対策が増える。 一般小売店[茶](販・お歳暮時期に入るが年々減少しているため期待できない。相変わらず必要な量だけ購入する傾向は続いている。消費税増税による駆け込み需要もない商品であり、反対に仕入値が上がるためますますきつくなる。 百貨店(総務担当) ・消費税増税前の駆け込み需要は見込めるものの、増税後に冷え込むため、トータルで考えると厳しい予測とならざるを得ない。 「当月までは消費税増税前の駆け込み需要があるが、4月以降は最低20%以上の売れ行きの落ち込みを予想している。中初売商戦も年々厳しくなってきており、クリアランス等が12月に前倒しされさらに厳しくなってきている。・初売商戦も年々厳しくなってきている。・円安の影響で、輸入品の価格が下がらず、販売価格を押さえることが厳しい。客の購買選択決定は良品廉売基軸に大きく依拠しており、価格維持ができない場合は、販売量に影響する懸念がある。他方、高級品の動きは以前と変わらず、消		
動かない。3月から消費税増税対策が増える。 一般小売店 [茶] (販 ・お歳暮時期に入るが年々減少しているため期待できない。相変わらず必要な量だけ購入する傾向は続いている。消費税増税による駆け込み需要もない商品であり、反対に仕入値が上がるためますますきつくなる。 百貨店(総務担当) ・消費税増税前の駆け込み需要は見込めるものの、増税後に冷え込むため、トータルで考えると厳しい予測とならざるを得ない。 百貨店(営業担当) ・3月までは消費税増税前の駆け込み需要があるが、4月以降は最低20%以上の売れ行きの落ち込みを予想している。中初売商戦も年々厳しくなってきており、クリアランス等が12月に前倒しされさらに厳しくなってきている。・円安の影響で、輸入品の価格が下がらず、販売価格を押さえることが厳しい。客の購買選択決定は良品廉売基軸に大きく依拠しており、価格維持ができない場合は、販売量に影響する懸念がある。他方、高級品の動きは以前と変わらず、消	商店街(代表者)	・年末に比べて、1、2月は商品や印刷などのサービス業は
一般小売店 [茶] (販売・事務) お歳暮時期に入るが年々減少しているため期待できない。相変わらず必要な量だけ購入する傾向は続いている。消費利増税による駆け込み需要もない商品であり、反対に仕入値が上がるためますますきつくなる。 百貨店(総務担当) ・消費税増税前の駆け込み需要は見込めるものの、増税後に冷え込むため、トータルで考えると厳しい予測とならざるを得ない。 百貨店(営業担当) ・3月までは消費税増税前の駆け込み需要があるが、4月以降は最低20%以上の売れ行きの落ち込みを予想している。中初売商戦も年々厳しくなってきており、クリアランス等が12月に前倒しされさらに厳しくなってきている。・円安の影響で、輸入品の価格が下がらず、販売価格を押さえることが厳しい。客の購買選択決定は良品廉売基軸に大きく依拠しており、価格維持ができない場合は、販売量に影響する懸念がある。他方、高級品の動きは以前と変わらず、消		
売・事務) 相変わらず必要な量だけ購入する傾向は続いている。消費税 増税による駆け込み需要もない商品であり、反対に仕入値が上がるためますますきつくなる。 百貨店(総務担当) ・消費税増税前の駆け込み需要は見込めるものの、増税後に冷え込むため、トータルで考えると厳しい予測とならざるを得ない。 百貨店(営業担当) ・3月までは消費税増税前の駆け込み需要があるが、4月以降は最低20%以上の売れ行きの落ち込みを予想している。 ・初売商戦も年々厳しくなってきており、クリアランス等が12月に前倒しされさらに厳しくなってきている。 ・円安の影響で、輸入品の価格が下がらず、販売価格を押さえることが厳しい。客の購買選択決定は良品廉売基軸に大きく依拠しており、価格維持ができない場合は、販売量に影響する懸念がある。他方、高級品の動きは以前と変わらず、消	一般小売店[茶](販	・お歳暮時期に入るが年々減少しているため期待できない。
増税による駆け込み需要もない商品であり、反対に仕入値が上がるためますますきつくなる。 百貨店(総務担当) ・消費税増税前の駆け込み需要は見込めるものの、増税後に冷え込むため、トータルで考えると厳しい予測とならざるを得ない。 百貨店(営業担当) ・3月までは消費税増税前の駆け込み需要があるが、4月以降は最低20%以上の売れ行きの落ち込みを予想している。 「質店(販売促進担 ・初売商戦も年々厳しくなってきており、クリアランス等が12月に前倒しされさらに厳しくなってきている。 ・円安の影響で、輸入品の価格が下がらず、販売価格を押さえることが厳しい。客の購買選択決定は良品廉売基軸に大きく依拠しており、価格維持ができない場合は、販売量に影響する懸念がある。他方、高級品の動きは以前と変わらず、消	売・事務)	相変わらず必要な量だけ購入する傾向は続いている。消費税
百貨店(総務担当) ・消費税増税前の駆け込み需要は見込めるものの、増税後に 冷え込むため、トータルで考えると厳しい予測とならざるを 得ない。 百貨店(営業担当) ・3月までは消費税増税前の駆け込み需要があるが、4月以降は最低20%以上の売れ行きの落ち込みを予想している。 百貨店(販売促進担 ・初売商戦も年々厳しくなってきており、クリアランス等か 12月に前倒しされさらに厳しくなってきている。 スーパー(総務担当) ・円安の影響で、輸入品の価格が下がらず、販売価格を押さ えることが厳しい。客の購買選択決定は良品廉売基軸に大き く依拠しており、価格維持ができない場合は、販売量に影響 する懸念がある。他方、高級品の動きは以前と変わらず、消		増税による駆け込み需要もない商品であり、反対に仕入値が
百貨店(総務担当) ・消費税増税前の駆け込み需要は見込めるものの、増税後に 冷え込むため、トータルで考えると厳しい予測とならざるを 得ない。 百貨店(営業担当) ・3月までは消費税増税前の駆け込み需要があるが、4月以降は最低20%以上の売れ行きの落ち込みを予想している。 百貨店(販売促進担 ・初売商戦も年々厳しくなってきており、クリアランス等か 12月に前倒しされさらに厳しくなってきている。 スーパー(総務担当) ・円安の影響で、輸入品の価格が下がらず、販売価格を押さ えることが厳しい。客の購買選択決定は良品廉売基軸に大き く依拠しており、価格維持ができない場合は、販売量に影響 する懸念がある。他方、高級品の動きは以前と変わらず、消		上がるためますますきつくなる。
得ない。 百貨店(営業担当) ・3月までは消費税増税前の駆け込み需要があるが、4月以降は最低20%以上の売れ行きの落ち込みを予想している。 百貨店(販売促進担 ・初売商戦も年々厳しくなってきており、クリアランス等か12月に前倒しされさらに厳しくなってきている。 スーパー(総務担当) ・円安の影響で、輸入品の価格が下がらず、販売価格を押さえることが厳しい。客の購買選択決定は良品廉売基軸に大きく依拠しており、価格維持ができない場合は、販売量に影響する懸念がある。他方、高級品の動きは以前と変わらず、消	百貨店 (総務担当)	・消費税増税前の駆け込み需要は見込めるものの、増税後は
百貨店(営業担当) ・3月までは消費税増税前の駆け込み需要があるが、4月以降は最低20%以上の売れ行きの落ち込みを予想している。 百貨店(販売促進担 ・初売商戦も年々厳しくなってきており、クリアランス等か12月に前倒しされさらに厳しくなってきている。・円安の影響で、輸入品の価格が下がらず、販売価格を押さえることが厳しい。客の購買選択決定は良品廉売基軸に大きく依拠しており、価格維持ができない場合は、販売量に影響する懸念がある。他方、高級品の動きは以前と変わらず、消		冷え込むため、トータルで考えると厳しい予測とならざるを
降は最低20%以上の売れ行きの落ち込みを予想している。 百貨店(販売促進担 ・初売商戦も年々厳しくなってきており、クリアランス等か 12月に前倒しされさらに厳しくなってきている。 スーパー(総務担当) ・円安の影響で、輸入品の価格が下がらず、販売価格を押さ えることが厳しい。客の購買選択決定は良品廉売基軸に大き く依拠しており、価格維持ができない場合は、販売量に影響 する懸念がある。他方、高級品の動きは以前と変わらず、消	- M () () () () ()	
百貨店(販売促進担 ・初売商戦も年々厳しくなってきており、クリアランス等か 12月に前倒しされさらに厳しくなってきている。 スーパー(総務担当) ・円安の影響で、輸入品の価格が下がらず、販売価格を押さ えることが厳しい。客の購買選択決定は良品廉売基軸に大き く依拠しており、価格維持ができない場合は、販売量に影響 する懸念がある。他方、高級品の動きは以前と変わらず、消	白貨店(営業担当)	
当) 12月に前倒しされさらに厳しくなってきている。 スーパー(総務担当) ・円安の影響で、輸入品の価格が下がらず、販売価格を押さ えることが厳しい。客の購買選択決定は良品廉売基軸に大き く依拠しており、価格維持ができない場合は、販売量に影響 する懸念がある。他方、高級品の動きは以前と変わらず、消	7 (K) + (B) + (B) 4 (B)	
スーパー(総務担当) ・円安の影響で、輸入品の価格が下がらず、販売価格を押さ えることが厳しい。客の購買選択決定は良品廉売基軸に大き く依拠しており、価格維持ができない場合は、販売量に影響 する懸念がある。他方、高級品の動きは以前と変わらず、消		
えることが厳しい。客の購買選択決定は良品廉売基軸に大き く依拠しており、価格維持ができない場合は、販売量に影響 する懸念がある。他方、高級品の動きは以前と変わらず、消	当)	
く依拠しており、価格維持ができない場合は、販売量に影響 する懸念がある。他方、高級品の動きは以前と変わらず、消	ムーハー (総務担当)	・円女の影響で、聊八品の価格か下かりす、販売価格を押さ ウスともお説しい ケの唯思認用油ウは中国廃事世典に上き
する懸念がある。他方、高級品の動きは以前と変わらず、消		
貝7元/日7元刊▽/ 四7百元刊 / 17 47 17 ✓ 17 6 万 ん 幻 ₀		
		貝クスヒー目クス別収 岬佾神1寸がかイマドと与える。

やや悪くなる

		コンビニ(店長)	・今がピークで、これから年度末に向けて世界経済も、日本 経済も沈滞していく。いくつかの経済指標も予測を下回り始
		コンビニ (エリア担 当・店長)	めている。 ・消費税増税間際になると若干売上が伸びるが、今のところ まだ客数ともに伸びていない。
		 高級レストラン (専 務)	・消費税増税後は、食事などは支出抑制対象になっているようで不安要素である。
		一般レストラン(経営者)	・消費税増税前の駆け込み需要で大きい物の購買が加速して くると、外食が真っ先に控える対象となり不利である。
		観光ホテル(総務)	・3か月収入予測より、やや悪くなる。 ・消費税増税により消費者の動向に影響がある。
		都市型ホテル (スタッフ)	・現在の好調な状況は年内までと考える。1月以降のホテル 全体の予約状況は、対前年85%程度の推移のなかで大きな変 化はみられない。
		通信会社(企画担当)	・モバイルブロードバンドとのパイの奪い合いが更に激しくなり、売上の低下が懸念される。
		競馬場(職員) 設計事務所(代表)	・前年と比較し来客数が奮わない。 ・消費税増税後は消費が落ち込む。
	悪くなる	高級レストラン(経営	・1、2月は暇な時期となる。12月は忘年会等の予約が入っ
		者)	てきているが週末金曜日に集中するため断る件数が多々ある。1月は、忘年会をやったので新年会はやらないというところが多いため、厳しい。4月には消費税増税もあり、飲食業界は本当に厳しい。
企業 動向	良くなる	家具製造業(従業員)	・オフィス家具メーカーは、今期の1~3月の需要期に昨年 の2割増しで在庫の積み増しをOEMメーカーに要求してい
(九州)			る。長いデフレ状態からやっと抜け出しつつあり、設備投資 や商業施設の計画も確実に増えている。しかし、需要増に対 して作業員や職人が集まらず人件費の高騰といったマイナス 面も増えている。
		電気機械器具製造業 (経営者)	・半導体の製造関係が急激に増えており、大変驚いている。 この状態が3年は続くという話も出ており、今後の景気の方 向は良くなると確信を持っている。
	やや良くなる	農林水産業(営業)	・年末の特需期に入るので良くなるが、外的要因でどうなる かは分からない。
		出版・印刷・同関連産 業(営業担当)	
		化学工業(総務担当) 金属製品製造業(事業	・当社の賞与は若干アップすることが予想される。 ・同業各社とも受注は増加傾向だが、各社納期延期が続いて
		流括) 一般機械器具製造業	いる状況である。 ・消費税増税前の駆け込み需要が若干考えられる。
		(経営者) 一般機械器具製造業	・客先との会話や商談会で、取引業者を探す話が多い。
		(経営者) 電気機械器具製造業 (取締役)	・現在の人手不足は来年3月の年度末まで続く。
		精密機械器具製造業 (従業員)	・生産計画では、3か月先まで増産になっているが、まだ変動があるかもしれずわからない状態である。
		その他製造業 (産業廃物処理業)	
		輸送業(従業員)	・消費税増税に向けて各メーカーとも生産を増加する傾向がある。各問屋はそれを分かっているため、早く仕入れようと在庫の積み増しに動いている。客に聞く限り、消費税増税前の駆け込み需要があると見込んでおり、増産体制をとっている。
		輸送業 (総務)	・来年の消費税増税に向け、更に荷物が増えると予測され る。
		通信業 (経理担当)	・年末商戦とあわせて消費税増税前の駆け込み需要が活発に なってくる。
		金融業(従業員)	・海外の景気先行きを不安視する先がみられる一方、円安により輸出関連企業では生産拡大を見込む先が増えている。また、マンション等住宅建設が活発化してきているほか、公共工事の発注が大幅に増加している。新規求人が増えるなど、雇用面も改善傾向にある。
		金融業 (営業担当)	・消費税増税間近であり、全業種総じて駆け込み需要は期待できる。
		金融業 (営業)	・アベノミクスによる設備投資増加や公共工事の増加に加 え、消費税増税前の駆け込み需要など、当面需要増は続くと 見込む。

	新聞社(広告)(担当者)	・広告は引き続き、通販、化粧品、旅行が中心になることが 予想される。年度内はテレビCMも好調との情報があり、新 聞広告への予算シフトも見込めるのではないかと期待してい
	経営コンサルタント (社員)	る。 ・酒類の動きが活発となり、メーカーは設備投資を始めとする投資が増加しつつある。
	経営コンサルタント (代表取締役)	・3月までの間にやはり消費税増税前の駆け込み需要が発生する。今よりは若干好転するが、おそらく一時的なもので、 4月以降は厳しくなる。
	その他サービス業 [設計事務所] (代表取締役)	・今年度末までは土木建築の仕事が出されることから、土木、建築の設計事務所、工務店、ゼネコンでの好調が続くと予想される。一方で、民間の住宅は消費税増税の経過措置が9月で終了し、駆け込み需要はピークを過ぎたと予想される。しかし、今年度内の完成物件はまだ発注が続いている状
	その他サービス業 [物品リース] (支社長)	況にある。 ・自動車関連や建設業は好調で、請負企業の収益にも多少は 好影響がある。一方、円安でパン工場などは小麦や卵の値段 が上がり、価格改定を検討しているところもある。運送業者 や重油を多く利用している工場は燃料価格が下がらず、コス トをカバーできずに苦戦しているなど、切実な話を聞く機会 が多い。エネルギーの効率利用が鍵になる。
変わらない	農林水産業(経営者)	・12月は年末特需があるが、1、2月はその反動から一時的には消費が落ち込む。ただし、3、4月は消費がまた戻ってくる。畜産物に関しては、全体的に品薄感から供給過不足が向こう半年間ぐらい続く。輸入物についても円安で産地国がコスト的に厳しく、日本向け輸出は少なくなる。
	農林水産業(従業者) 食料品製造業(経営 者)	・畜産物はなかなか消費が伸びない。 ・業績は依然として低迷しており、客単価は以前よりやや上昇したものの、客数が一向に増加する兆しがない。集客に資する好材料は見当たらず、当分回復の兆しがみえない。
	食料品製造業(経営者)	・季節的には落ち着く時期であるが、新商品の導入予定もあり安定した販売が見込める。
	繊維工業(営業担当)	・正月休みがあり、工場にとっては難しい時期である。しかしながら、1月15日を過ぎてくれば、景気の良さが実感できる。
	窯業・土石製品製造業 (経営者)	・原材料価格が高騰しており、特にガスがここ2、3か月 徐々に上がってきている。資材関係も値上げモードが漂って おり、楽観視できない状態である。
	鉄鋼業 (経営者)	・販売量、受注量は大幅ではないが徐々に増加し、かつ継続している。それに伴って生産量も増加している。問題は一斉に物が動き出した影響で、出荷のためのトレーラーが集まりにくく出荷したくてもできない。今後も続くようだと回復の足かせとなることが懸念される。
	輸送用機械器具製造業(営業担当)	・3か月先の内示数をみても大きな変動もなく安定している。
	建設業(従業員)	・マンションの外壁改修工事や分譲マンション等仕事量が増えてきている。また、消費税増税前の駆け込み需要も少しずつ目立ってきている。しかし、人手不足やリース品の品薄などで工期の遅れや受注できなくなる恐れが出始めているので、景気は停滞する。
	金融業(得意先担当)	・災害復旧関連の工事の大幅な発注増に伴い、多くの工事を 受注していることもあり、この状況は年度いっぱい続くとみ られる。当面は、現在の受注工事分で各企業とも潤うと考え られる。しかし、建設業関連業種に限ったことであって、そ の他の業種の企業についてはまだまだ厳しい状況が続く。
	不動産業(従業員)	・ホテル部門の売上は横ばいで推移しており、今後もこの傾向が続く。
	広告代理店(従業員)	・円安、株高や日銀短観など指数は良くなっているようだが、販促費、広告費の増額は折込業界までは届かない。消費マインドは消費税増税前の駆け込み需要に限定され、全体の底上げにはなっていない。
	広告代理店(従業員) 経営コンサルタント	・売上は前年比100%を超える気配がない。 ・現在の契約を維持することが中心となっており新規に事業 に取り組む気持ちがなかなかみえないのが現状である。
	経営コンサルタント (代表取締役)	・取引先の様子、自社の問い合わせ状況にほとんど変化がなく、今後2、3か月で非常に良くなる、あるいは悪くなる材料は見当たらない。
やや悪くなる	建設業(社員)	・平成26年度公共工事予算は減額するとの情報が出ているようだ。補正予算やゼロ国債等で繰り越し工事が早期に発注されれば、景気が良いと判断するが、今の手持ち工事だけでは不安は払しょくできない。
•	L	, , , , , , , , , , , , , , , , , , , ,

		輸送業(総務担当)	・秋口になって徐々に荷動きが悪くなってきている。昨年に
			比べるとギフト製品は受注量が2割減少し、良くない。
		通信業 (職員)	・補助金が給付される省エネサービスの工事が年内に完了す
			るため、新たな商品、サービスの開拓をしなければ受注量が
			大幅に下がる。
		不動産業	・敷金、礼金、家賃等低い金額設定にしているが問い合わせ
		130/11/1	がない。資金不足で移転できない、あるいは新たに開業、起
			業も出来ないという状況である。
	亜 ノ ナ ゝフ		未も山木ないという仏化とめる。
= =	悪くなる		
雇用 関連	良くなる	人材派遣会社(社員)	・求人に対して労働者が不足している。求人を出しても反応 が悪く、まだまだ人手が必要な状況だ。
	やや良くなる	人材派遣会社(社員)	・雇用を確保するためには賃金を上げるのが一番である。企
(九州)			業の体力に余裕が出てきた分、循環及び還元ができ始めてい
(, =,,,,,			る。今後、雇用の確保が必要な業界では、より一層賃金の引
			き上げが進むと考えられる。
		人材派遣会社(社員)	・期末に向けて、求人数が増加傾向にある。
			・ 別不に回りし、不入数が垣が傾向にめる。 - 見与の同名は、人のしょフェニナがはしてよ上加士図のユ
		人材派遣会社(営業)	・景気の回復は、今のところ東京を始めとした大都市圏のみ
			だが、確実に地方へも波及し人材のニーズも高まりつつあ
			る。ただし、大都市圏のような伸びではない。
		求人情報誌製作会社	・消費税増税前の駆け込み需要もあり、不動産、建築関係な
		(編集者)	どを筆頭に求人が顕在化している。また、どの業界も人手不
			足に悩んでいる。昨年の九州北部豪雨の復興需要もあり、仕
			事が増えており順調に推移している。
		新聞社「求人広告」	・年度末までは消費税増税前の駆け込み需要も見込めるた
		(担当者)	め、企業の求人数は引き続き高い伸びとなりそうだ。
		新聞社「求人広告」	・自動車やロボット産業など製造業の多い北九州地区では、
		(担当者)	アベノミクス効果や消費税増税前の駆け込み需要で景気は良
		(担ヨ有)	
			くなる。ただし、まだ業種、業界に偏りがあるようで、春先
			に向け求人の需要も期待できる。
		職業安定所(職員)	· しばらくは、消費税増税前の駆け込み需要が拡大するが、
			現実的には賃上げまで結び付いていないので、そう多くは望
			めない。
		職業安定所 (職員)	・新規求職者は減少傾向にあり、新規求人は増加傾向にあ
			る。月間有効求人倍率は今後も若干なりとも上昇傾向とな
			る。
		職業安定所(職員)	・10月の新規求人は、前年同月比で8.2%増加、建設業、製
			造業は8か月連続2けた増加しており、今後も求人の増加が
			望める。
		職業安定所(職業相	・円高により業況が回復したものの雇用の拡大までには至っ
		談)	ていなかった輸出型製造業からの求人が回復しつつある。ま
		10.07	た、消費税増税前の駆け込み需要に対する求人増も見込まれ
			る。
	変わらない	新聞社「求人広告〕	・消費税増税が控えており、景気好転の材料が見当たらな
	スクラなV·	(担当者)	lν _o
		民間職業紹介機関(支	
		店長)	用よりも直接雇用するケースが目立つ。
		学校[大学](就職支	・2014年卒業生のための求人は現在も届いているが、それだ
		援業務)	けで将来の景気について判断することは困難と考える。
	やや悪くなる	_	_
	悪くなる	_	_
	1 1 . 22 . 2A	1	