

・景気の先行きに対する判断理由

景気の先行きに対する判断の理由について、その主だったもの及び特徴的と考えられるものを取りまとめると以下のとおりであった。

1. 北海道（地域別調査機関：（株）北海道二十一世紀総合研究所）

（-：回答が存在しない、：主だった回答等が存在しない）

分野	景気の先行き判断	業種・職種	景気の先行きに対する判断理由
家計 動向 関連	良くなる やや良くなる	- 商店街（代表者）	- ・冬物のバーゲン時期ということもあり、正価で販売する商品に動きがない分、ほかのところで動きが出てくると思われる。また、来春、新しい店のオープンで客の動きも出てくると期待する。
	変わらない	商店街（代表者）	・消費マインドを高める要因がない。
		百貨店（売場主任）	・身の回りでは、昨年のセール品といった目玉商品に客の目が集中しており、今後も通常価格品が売れるとは考えられない。
		コンビニ（エリア担当）	・商品の単価は低価格指向が強まっているが、客数は増えているので変わらない。
		コンビニ（店長）	・10月は偶発的なまとめ買いが多くあったが、これは、将来的に約束されたものではないので、今後への期待はできない。近隣に大型激安店が出店し、自店で主力としているジュースやカップラーメン等が、安価で売られており、今後は厳しくなると考えられる。
		衣料品専門店（店長）	・客との会話のなかで、医療費や年金の心配をする人が多く、そう簡単には良くならないと思う。
		家電量販店（店員）	・家電商品では最近、台所回りの商品がよく動いており、AV商品の動きが例年並みとなっている。今後は、ハイビジョンTV、プラズマTVなどで前年より販売台数が伸びると思うが、買い替え商品の単価が前年よりも低下しており全体としては変わらない。
		住関連専門店（営業担当）	・集客策としてチラシなどの販促媒体を強化しているが効果が現れない。
		高級レストラン（スタッフ）	・オフ期に入るこの時期は、低単価販売に拍車がかかると予想され、現状の悪い状態が続くと思われる。
		観光型ホテル（スタッフ）	・観楓会などの団体入込客の増加を見込んでいるが、冬場の落ち込みも見込まれ、横ばいと思われる。
		タクシー運転手	・タクシー利用客の話聞いていても、景気が少しでも良くなるような話はなく、これから冬に向かう北海道では観光シーズンも終わり、また、イベントの開催もなく、景気が良くなる要素がない。
		タクシー運転手	・タクシー業界では冬期間にかけて需要期に入るが、楽観はできない。
		タクシー運転手	・当市で新規参入のタクシー業者が走るのではと言われており、いますぐ景気の回復があるとは思えない。
	美容室（経営者）	・12月は他の月よりは売上があがると思われるが、例年を上回れることは期待できない。	
	やや悪くなる	百貨店（売場主任）	・高額品の売上が良くなく、また、単価が下がっている状況が見受けられる。
		スーパー（店長）	・株安、失業率悪化など、消費者心理に明るさを与える要素が少なく、収入が若干増加しても消費には直結しないと思われる。また、政府の構造改革政策も実態が見えず、将来不安が消費の阻害要因となっている。
		スーパー（企画担当）	・雇用や所得に対する将来の不安や、株安などの金融システムの動揺など、客の購買行動にとってマイナスになる材料ばかりが目立つ。
		コンビニ（エリア担当）	・年末のボーナスが減少すると思われ、客単価の低下が顕著に進む。
		衣料品専門店（店員）	・現時点のボーナス払いの客が少なく、ボーナスを期待していない人が多いと思われる。このため、ボーナス時期の買い控えが予想される。
乗用車販売店（従業員）		・各家庭で減給されるケースが多く、ボーナス商戦は厳しくなることが予想される。	
その他専門店〔医薬品〕（経営者）		・休日は家から出ないような家庭が増えているようであり、ますます必需品のみ購入するパターンになる。	

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
		一般レストラン（スタッフ）	・外食では、勝ち組と負け組の差がますます大きくなっており、全体的に客の来店頻度が少なくなると予想される。
		観光型ホテル（経営者）	・単価の下落に歯止めがかかる状況が見えないことに加え、企業での行事の減少、家族旅行の出控えといったマイナス要因が強まるのが感じられ、入込客の減少が明確に現れると見込まれる。
		観光型ホテル（経営者）	・冬場の入込は農閑期の農業関係者が多いので、米の作柄が、道内一円、例年より悪くなっている今年は、農業関係者のマーケットが縮小し、やや悪くなる。
		旅行代理店（従業員）	・収入が減るなか、貯金を取り崩してでも旅行に行く客が少ない。
		旅行代理店（従業員）	・アジアの政情不安も多少影響があり、海外旅行への需要は勢いが無い。また、国内需要も勢いが感じられない。
		通信会社（企画担当）	・ますます経費を削るといって声が大きくなっており、その影響で真っ先に削られるのは、通信料だと思う。
	悪くなる	コンビニ（エリア担当）	・温泉街など行楽地が閑散としているほか、農業・漁業といった一次産業の収入も厳しい状況があり、年末以降、酒類など高い買物は減ってくる。
		スナック（経営者）	・人が飲食店に出てくることがないこともあり、来店数が少なく、4年連続で対前年比が落ち込んでいる。今後の見通しについてはまるで当てがいない。
		住宅販売会社（従業員）	・将来に対する不安が取り除かれず、住宅・不動産関連といった大きな金額の買物のローンの組めないため、先行きは厳しい。
企業 動向 関連	良くなる	-	-
	やや良くなる	-	-
	変わらない	食料品製造業（団体役員）	・今後、年末年始の需要期に向けて受注量の増加が期待できるものの、消費者の購買動向に改善はみられず、前年を上回る販売量の見通しはないため、景況感是不変。
		通信業（営業担当）	・問い合わせや案件自体の新規数は増加傾向ではあるが、先月と比較して顧客の計画の延期等で、景気の先行きを見極めるような動きが感じられるため、全体的には変わらない。
		その他サービス業〔建設機械リース〕（支店長）	・依然としてマインドが冷えており、明るい材料がない。
		その他企業〔コンベンション担当〕（従業員）	・1月、2月の受注量は前年同期と同じなので、やや出遅れている感はあるが、横ばいになるのではと予想している。
	やや悪くなる	建設業（経営者）	・新規の受注がほとんど見込めず、手持ち工事も完了して行く。また、工事が落ち込んでおり、単価も下がっているため、景況感是不変。
		金融業（企画担当）	・不良債権処理の加速方針の明示が見込まれ、経営者の心理も萎縮する。
		その他サービス業〔システムハウス〕（経営者）	・現時点で企画開発段階の作業が激減していることを考えると、この先、プログラム作成要員に仕事が円滑に出てくるとはとも思えない。また、例年は、年度末にかけて出てくる仕事も、補正予算がそれほど付きそうにないことからかなり厳しくなることが予想される。
		その他非製造業〔機械卸売〕（従業員）	・見積案件が少なくなっており、その少ない案件に何社もが競合し適正価格が維持できていない。粗利益が15%を割るようでは営業利益段階で赤字になるが、現状では10~12%の粗利確保が精一杯といった状況である。
悪くなる	-	-	
雇用 関連	良くなる	-	-
	やや良くなる	求人情報誌製作会社（編集者）	・小売業やサービス業の好調に加え、貨物運輸が1年数が月振りに対前年比を大幅に上回り、ここ数か月は求人の増加が続くと思われる。
		求人情報誌製作会社（編集者）	・各種の求人業種動向が良く、全体的にプラス傾向にある。また、同時にスナック・飲食系の業種が好調に推移しており、このまま年末年始商戦に突入していければ、やや良くなっていくものと思われる。
		職業安定所（職員）	・有効求人倍率が改善基調にある。
	変わらない	求人情報誌製作会社（編集者）	・求人件数は前年度に対してプラスに転じ始めているが、この傾向が更に上向きになるかどうかは不明である。
		求人情報誌製作会社（編集者）	・第2次加工も含め、基幹産業である農業関連へ雇用がシフトしており、地域全体としてもパート・アルバイトの有効求人倍率が高く推移しているが、全体としては変わらない。

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
		職業安定所（職員）	・9月の求人倍率は、前月より0.04ポイント回復したとはいえ、依然として就職は困難な状況が続いている。
	やや悪くなる		
	悪くなる	人材派遣会社（社員）	・冬という季節要因と企業活動の停滞により、雇用活動が停滞している。また、現状の景気状況では、働く側は冬のボーナスも期待できず、消費が低迷するとともに、企業サイドからは支払い原資確保が困難になり、経費削減圧力が進むことで、不景気感を一層強める。
		職業安定所（職員）	・建設業、サービス業を中心に解雇が続いており、今後も雇用の需要は見込まれないため。

## 2. 東北（地域別調査機関：（財）東北開発研究センター）

（-：回答が存在しない、：主だった回答等が存在しない）

分野	景気の先行き判断	業種・職種	景気の先行きに対する判断理由
家計 動向 関連	良くなる	-	-
	やや良くなる	衣料品専門店（経営者）	・日増しに寒くなり、秋物関係の裏付きジャケットやコートが動き出している。 ・市場は相変わらず不況感があり、需要が停滞しているが、ここ数年間の不況という消費マインドに慣れてきており、必要なものは買うという動きが出てきているので、ニーズに合った商品ラインナップでこの冬は乗り切ることができる。
		衣料品専門店（店長）	・昨年が悪かったためか、コートが好調に動いている。今年はビジネスマンのコート買い替需要があるものと期待している。
		家電量販店（店長）	・ハイビジョン、液晶テレビ、プラズマテレビ、パソコンなどの購入予定者の下見が増えている。 ・デジカメが売れている。
		乗用車販売店（従業員）	・11月に、今の時代にマッチした新型車が投入され、メーカーでは全国的にかなりの販売台数を見込んでいます。
		観光名所（職員）	・予約状況が前年を上回っており、周辺エリア全体でも前年を上回っている。東北新幹線八戸延伸に伴うキャンペーン効果に期待している。
		住宅販売会社（経営者）	・展示場来場者数が増加している。こうした客の動きと、現在追いかけている客の動きから、多少良くなる。
	変わらない	一般小売店〔書籍〕（経営者）	・以前であれば、超目玉商品により、関連商品も引っ張られていたが、今では目的商品以外は売れない。
		百貨店（販促担当）	・市場のパイを競合店と食い合っていて、実質的な市場は拡大していない。
		スーパー（経営者）	・12月1日の、新幹線八戸開業効果で、全産業に明るいムードは出るが、公務員の給与減少や、民間企業の冬の賞与減少などが、今後の消費意欲にブレーキをかけるため、年末商戦は厳しいと予想している。
		スーパー（店長）	・競合店の出店で、チラシ価格のディスカウント強化やチラシ枚数の増などの販促強化を各社で実施しているが、バーゲンハンターの集客増はあるものの、通常の買物客は減少しており、今後ますますこの傾向は強くなる。
		コンビニ（エリア担当）	・毎年年末商戦は、各スーパー、コンビニともに対策商品を充実させ、客単価を稼ぐ絶好の時期となっているが、今年は競争相手も力をつけてきており厳しい。
		コンビニ（店長）	・地域的な要因もあるが、周囲に仕事が少なく、また安いということもあり、金の循環が悪化し、末端まで行き渡らず、すべての面で悪い。
		衣料品専門店（総務担当）	・売上自体の急激な伸びはないが、他で金を使うよりは、金のかからないスポーツなどの用品を買う動きが強い。
		乗用車販売店（経営者）	・代替需要はあるものの、商談が長引き、保有期間が長くなっている。特に法人需要は低迷を続けており、急速な回復は期待できない。
		乗用車販売店（経営者）	・各メーカーで新型車を投入しており、確かに来客数は増え、販売台数もそこそこ伸びているが、低単価商品が中心で、売上自体は横ばいである。新型車効果が薄れてしまえば販売量の維持は難しいと思われる。見通しは暗いわけではないが、先行き不透明である。
		その他専門店〔呉服〕（経営者）	・景気の底が見えてきたのではないかと。商品の値段にも底が見えてきている。

分野	景気の先行き判断	業種・職種	景気の先行きに対する判断理由
		その他専門店〔家電〕（経営者）	・販売量を維持するための価格競争が依然として続いているため、単価の下落が著しいため、安定という状況にはならない。
		高級レストラン（経営者）	・景気が悪いのに慣れ、それなりのペースでお金を使い、それなりのペースで経済活動をしており、これ以上悪くはならないが、かといってそれほど良くもならない。
		高級レストラン（支配人）	・宴会については、婚礼の予約件数が前年並みに確保できており、変わらない。 ・レストランの予約も順調であり、今と変わらない。
		観光型ホテル（経営者）	・年内は多少良好であるが、新年以降はまったく読めない。 ・相変わらず、女性客と年配客が多く、特に50歳台のグループ客が目につく。 ・主要観光地ではなく、隠れた観光地巡りや海産物ツアーなどの旅行が増えている。
		都市型ホテル（経営者）	・大口受注は引き続き好調であるが、地元企業のキャンセルや規模の縮小などが数件あり、地元企業の強い手応えはまだ出ていない。逆に売掛金が大幅に増加してきており、まだ貸倒れは生じていないが、不況感を感じている。
		都市型ホテル（スタッフ）	・これから年末、年度末と2つの区切りを迎えるため、客が多少動くので、今よりは悪くならないが、先行き不透明であるため来春の婚礼のスタートが、今年同様に悪い可能性がある。
		都市型ホテル（スタッフ）	・年末が近づき、クリスマス商戦や年末商戦の準備をしているが、昨年の状況やここ数月の様子から、前年実績をどうやって確保するかが大きな課題である。
		通信会社（営業担当）	・客が質よりも価格を重視する傾向が強まっており、それに伴い、料金競争が厳しくなっている。こういった状況から、今後もこの厳しい状況は続く。
		テーマパーク（職員）	・例年であれば忘年会などの予約が入る時期であるが、今年は問い合わせなども少なく不安である。
		遊園地（経営者）	・営業としてはシーズンオフに向かうが、小さいながらもイベントを積み重ね、前年並みの売上を見込んでいる。
		設計事務所（経営者）	・先の仕事はまったく見えず、今の仕事が終わればどうなるのか不安である。しかし設計業は先が読めない業種でもある。
	やや悪くなる	一般小売店〔茶〕（経営者）	・今年の漁は、昨年に比べサンマもカツオも期待できず、一時的に浮かれる情報はあっても、来年の家計を不安視する傾向が強く、店内の高額商品の動きも鈍い。
		百貨店（売場主任）	・当市内では、競合店の進出や新装開店が続き、同じパイを食い合っているため、売上は伸びない。
		スーパー（経営者）	・来客数が増加し、単価が低下するという状況であり、競争が厳しいということもあるが、消費が極端に冷え込みつつある。
		スーパー（経営者）	・経済に対する先行き不安感が、主婦層にまでも浸透し始めている。同時に一品単価の下落が依然続き、来客数に変化は無くとも楽観的な予測ができる環境になく、シビアな消費態度や一品単価の下落などの要因も加味すれば、むしろじわりじわりと厳しい方向に進む。
		スーパー（総務担当）	・今は閉店した競合店からのシェアを貰っている分が大きいですが、消費環境は悪化する。
		乗用車販売店（経営者）	・ある客の話では、受取手形の割引で、銀行の対応が厳しくなっているということである。年末を控え、銀行関連の厳しいという話が多い。
		住関連専門店（経営者）	・ファッション衣料に関しては、新しいトレンドが見当たらず、タンスストックにない、鮮度のあるアイテムがない。
		住関連専門店（経営者）	・多くの人が収入減を言うようになり、欲しいものはあっても生活するのが精一杯で買えないという人が多い。
		一般レストラン（経営者）	・競合店の出店増加に伴い、客の分散化が目立っている。
		観光型旅館（経営者）	・11月の入込は期待できるが、公共工事の減少により、地元の基幹産業である建設業が大きく冷え込み、その裾野が広い分地域全体が盛り上がりがない状態であるため、忘年会セールスが一向に成果が上がらず厳しいと予想している。 ・先手の対策を取っており、来期の大きな企画については、客の反応が良い。

分野	景気の先行き判断	業種・職種	景気の先行きに対する判断理由
		タクシー運転手	・最低、最悪の状況が続いている現状で、利用客数の減少も続いている。そういった中、タクシーの台数が増えており、今後も増える。
		美容室（経営者）	・この業界でもデフレが激しくなり、客単価や製品単価などが急激に低下している。
	悪くなる	スーパー（経営者）	・底流に流れるデフレは、まだまだ進行し、流通業界では競争が更に激化している。賞与の減少による個人消費の減退が、すでに始まっており、今後一段と業界全体の業績が悪化する。
		スーパー（店長）	・近隣にディスカウントの競合店がオープンする。客は価格重視の傾向が強いので競合店に取られることが懸念される。 ・店が乱立しており、生き残りをかけた競争が一段と激化する。
		その他飲食〔そば〕（経営者）	・今月に入ってから、オフィスビルの空き室が一段と目立つようになってきている。それに伴い日中の人通りも少なくなり、以前の賑わいが嘘のようである。 ・客の会話でもボーナスへの不安などが多く、良い話はほとんど聞かない。
		観光型旅館（経営者）	・紅葉の時期が過ぎると、客の動きが沈静化し、年内や来年初めにかけては、週末以外の予約が激減している。 ・忘年会、新年会の予約も少なく、客の動向は、消費の沈静化に向かっている。
		住宅販売会社（従業員）	・客との折衝の過程の中で、低金利の有利なローンを提案しても不動産や住宅購入に対する積極的な意欲が見られない。 ・20歳代の客でも十分購入できる商品を提供しているが、親がブレーキをかけるというケースが多く、先行き不安が浸透している。
企業 動向 関連	良くなる	-	-
	やや良くなる	農林水産業（従業者）	・台風の被害は多少あったが、米やリンゴは例年並みの収穫が期待できる。
	変わらない	食料品製造業（経営者）	・主原料が値上がりしている状況下で、販売量を維持するだけの価格競争は避けなければならず、付加価値の高い商品開発に取り組むしか方向性が見出せない。
		一般機械器具製造業（経理担当）	・携帯電話用部品のフル生産は続くが、為替の動向が予想に反してやや円高に動き出しており、このままで行くと、輸出環境が悪化する。
		輸送業（従業員）	・数量的には、前年実績より2けたの伸長はしているが、テナントの貨物代理店では、仙台支店を閉鎖したところもあり、不透明である。
		広告代理店（従業員）	・2、3か月先の売上の見込みがまったく見えない状況であり、2、3月についても例年の70%程度になる見込みである。
	やや悪くなる	繊維工業（総務担当）	・海外流入品のますますの増加や、同業他産地の代表企業の倒産などが増えており、繊維業界は厳しい状況である。
		出版・印刷・同関連産業（経理担当）	・当社は、官公庁への依存度が大きいため、官公庁の緊縮財政の影響を受けている。
		電気機械器具製造業（経営者）	・先行きが不透明で、1、2か月先がまったく見えない状態が続いている。今後どうなるか不安な状況である。 ・客からは、単価の切下げ以外の話が出てこない。
		建設業（経営者）	・建設投資の減少と、落札率の低下で、ますます苦しくなり、下請業者、資材業者、労務費などヘシフトすることになり、まさにデフレスパイラルである。
広告代理店（営業担当）		・11月以降の受注が薄い状態で、特に12月商戦に向けての発注が、得意先からまだ具体的に出ていない。	
新聞販売店〔広告〕（店主）		・集金などで回ると、台風の影響で米や漁業にかなりの影響が出て、今後の収入が減少する人が多いようだ。 ・配達を希望する人が増えている。	
悪くなる	食料品製造業（経営者）	・企業リストラの一段の進行と、雇用の縮小などにより、個人消費は悪化する。 ・道路交通法改正により、飲食、外食にもブレーキがかかり、全体として厳しいと考えている。	
	電気機械器具製造業（総務担当）	・今後、2、3か月先の半導体の受注見通しは、今月よりもマイナス10%以上になる見通しである。	
雇用 関連	良くなる	-	-
	やや良くなる	人材派遣会社（社員）	・官公庁の入札があったり、大口の案件が動いたり、一般企業からの引合いも増えている。

分野	景気の先行き判断	業種・職種	景気の先行きに対する判断理由
	変わらない	職業安定所（職員）	・ 求人は増加しているが、求人倍率は低く、全体としては厳しい状況であり、この状態で推移する。
		職業安定所（職員）	・ 会社更生手続き中の大手機械メーカーの更生計画がまとまったが、多くの解雇者が発生する見込みであり、下請や関連企業への影響が懸念される。
		職業安定所（職員）	・ 依然として小規模なリストラが継続している。新規求職者数は一進一退であり、雇用保険の被保険者数の減少傾向も継続しているため、好転するきっかけが見当たらない。
		職業安定所（職員）	・ 新規求人数は増加しているが、その大半はパートなど身分の不安定な求人である。また雇用保険被保険者数は今年3月から前年同月比で減少を続けている。先行きは不透明とする事業主がほとんどである。
やや悪くなる		人材派遣会社（経営者）	・ 6、7月に多少明るさが見えたと思ったが、ここに来て急激に求人数が減少しており、先行き不安である。
		人材派遣会社（社員）	・ 一部サービス業で採用を増やしているが、これは長続きするものではなく、それに変わる業種もない。
		人材派遣会社（社員）	・ 取引先の事業所撤退の話が数件出ており、先行きは不透明である。
		新聞社〔求人広告〕（担当者）	・ ここに来て、製造業や建設業で、倒産や工場閉鎖などが増えてきており、雇用情勢はますます悪くなる。
		職業安定所（職員）	・ 主要産業である製造業では、ここ数年来、生産拠点の海外シフトや受注減、単価切下げなどに耐えてきたが、今になって限界となり人員整理を進める動きが出始めている。求人の回復とは裏腹に再び雇用情勢が悪化する可能性がある。
		職業安定所（職員）	・ 雇用調整も小康状態で、大口の解雇も無いが、賃金支払いが遅れる企業の情報が増えている。
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）	・ 新機種の発売やチラシの効果により、来客数が増加する。また、ボーナス、お年玉などお金が入る時期ということもあり、販売数の増加が見込まれ、良くなる。	
		百貨店（売場主任）	・ 11月に入ると、最大の山場である歳暮商戦が始まることから、来客数の増加が見込まれる。	
	やや良くなる	スーパー（店長）	・ この2～3か月、販売量、来客数がわずかながら安定した伸びを示している。前年水準にかなり近い数字が望めるようになっていたので、年末年始を迎えるに当たり、販売量の伸びを期待している。	
		コンビニ（店長）	・ 年賀状印刷の予約のリピート注文が、かなり入ってきている。日本人としての節目の意識、早目の準備が売上に繋がっていく。 ・ 思い切って売場を変えたので、年末年始に向けて効果を期待している。	
		乗用車販売店（従業員）	・ 11月に新型車が発売となるので、多少良くなる。	
		スナック（経営者）	・ 予約状況はそれほど変わらないが、常連客もよく来店し、フリー客の動きが良くなってきているので、期待している。	
	変わらない		通信会社（社員）	・ 携帯電話市場では、カメラ付き携帯電話への取替需要が中心ではあるが、取扱件数は着実に伸びている。
			商店街（代表者）	・ 一般に物があふれ、客が買う気配がみられない。特に、服飾、雑貨では、ブランド物やどこにもない物を求める傾向が顕著である。
			一般小売店〔精肉〕（経営者）	・ 公務員の給料が下がる影響は一般の会社員にも出て、家計は一層引き締めに向かう。景気が上向き見込みはない。
			百貨店（営業担当）	・ 来客数は低調に推移する。客単価は若干上昇しているが、来客数のマイナス部分をカバーできていない。
百貨店（販売促進担当）			・ 10月は例年になく夏日が多く、防寒のセーターなどの動きが大変悪い。接客をしていて、客の消費マインドが低下していることを感じる。	
スーパー（経営者）			・ 来客数は依然として多少伸びているが、前年を上回る売上を確保するのは厳しい。暮れに向かって来客数を伸ばさないと、売上維持は難しい。	

分野	景気の先行き判断	業種・職種	景気の先行きに対する判断理由
		スーパー（統括）	・来客数が増加して、単価が低下する傾向は依然として続いており、単価はまだ完全に下げ止まっていない。
		コンビニ（経営者）	・景気が良くなる要素がない。客の様子、買上点数が一つも改善しておらず、足踏み状態が続く。
		コンビニ（店長）	・周囲でも、下向きの話ばかりが聞こえる。客はお金がないわけではないが、支出する機会がない、あるいはあえて支出しない状況であり、この傾向は今後も続く。
		衣料品専門店（店長）	・来客数、販売量の動き、単価、いずれの動きも芳しくなく、これとってファッションのヒット商材がないので厳しい。
		衣料品専門店（販売担当）	・暖冬という長期予報に加え、良くなる要素が見当たらないことから、このままの悪い状態が続いていく。
		家電量販店（店長）	・年末商戦で動きが出ると期待しているが、現状は冷えているので、あまり良くならない。
		高級レストラン（店長）	・年末に向けての予約は徐々に入ってきているが、忘年会等の宴会規模が年々小さくなってきており、販売促進イベント等の営業努力により、現状を維持する状況が続いている。
		旅行代理店（従業員）	・客の取り合い、単価設定の面で、今後も一層競争が激化する。
		観光名所（職員）	・土日の観光客の入り込みは例年並みであるが、平日は例年を下回る状況は今後も続く。
		競輪場（職員）	・3連単という新しい賭式を導入しているが、どれほどの売上の伸びにつながるかわからない。
		その他サービス〔自動車整備業〕（事務長）	・業界全体で安売りが続く限り、在庫が増加しても売上の増加にはつながらない。
		住宅販売会社（経営者）	・モデルハウスや現場見学会の来場者数の中で、具体的に購入を決定する客の数はほぼ変わらない。
		やや悪くなる	
商店街（代表者）	・スポーツ衣料の動きが悪く、秋物の衣料品がほとんど売れない。11～12月にかけて更に厳しくなる。		
百貨店（販売促進担当）	・早期ギフトの承りや大型売り込み企画で、11月に多少売上が回復しても、全体の消費回復にはつながらない。		
スーパー（経営企画担当）	・暖冬の見込みから、高単価のなべ商材等の販売が落ちるので、売上に期待できない。		
コンビニ（経営者）	・街のスーパーが、全て深夜24時まで営業するようになったため、影響を受ける。		
衣料品専門店（統括）	・各地で秋祭りが終わり、歳末にはあまり期待できない。学園祭のバザーでは、値段の安い商品でも100円ショップの品物の方が良いという客もいた。		
自動車備品販売店（経営者）	・身の周りでは倒産やリストラが増え、お金を使うことを警戒している状況で、良くなる要因がない。例年、これから1月頃までは、車の動き等が低調になる時期であり、やや悪くなる。		
一般レストラン（経営者）	・飲食店も単価を安く抑えて、客の確保を図っているが、更に単価を低く設定しなければならない状況になってきている。		
観光型ホテル（経営者）	・団体客が増加する兆しはみえず、12月の忘年会等の予約も対前年比で落ち込んでいる。1月からの新年会も減少しそうである。		
タクシー運転手	・仕事以外では父親が家におり、自宅にマイカーがある時間が増えたことで、家族のタクシー利用は減少している。企業もタクシー利用を制限しており、我々は四面楚歌の状態である。		
設計事務所（所長）	・3か月後の受注の目途は立たず、周囲の状況から受注が増加する要素は少ない。		
住宅販売会社（経営者）	・金融機関は、一部の安定企業、公務員にしか融資しない。		
住宅販売会社（経営者）	・デフレが進んでいるが、良い物件は相場並みの価格でも取引されている。		
悪くなる		一般レストラン（業務担当）	・忘年会、新年会の予約数が前年より減少している。リピート客でも、宴会1件当たりの客数、単価は前年より低下している。
		都市型ホテル（経営者）	・この5年ほど市内の宿泊客数は、対前年比で落ち続けている。加えてダンピングが始まっていることから、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
		都市型ホテル（スタッフ）	・景況が更に悪化し、企業は忘新年会も行うかどうか分からない状態であり、宴会部門、飲食部門は先行きが真っ暗である。
		都市型ホテル（スタッフ）	・売上が、前年比で月7～8百万円ほど減少しており、全体的に11、12月は最悪の数字となる見込みである。宿泊、宴会、割ぼう、各レストラン関係のすべての部門で厳しく、人員削減はもちろん、給与にまで響いてしまう状況である。
		その他サービス〔自動車整備業〕（経営者）	・代金の集金を行い、どの程度回収できるか不明で、運転資金が集まるかも不安である。
企業動向関連	良くなる	-	-
	やや良くなる	窯業・土石製品製造業（経営者）	・体験教室等の開催により、徐々にPRの効果が出てきている。材料の問い合わせや客に変化が出始めており、年末にかけて、受注の増加が見込まれる。
		一般機械器具製造業（経営者）	・総加工高の75%を占める自動車部品の受注が、やや増加している。更に、15%を占める建設機械部品も増加している。
		金融業（経営企画担当）	・取引先全体では、業況は依然として厳しいが、電子部品関係の製造業の受注増、中国のオリンピック関連施設用の鉄鋼輸出が好調であることなど、一部の取引先において改善の兆しがみられる。
変わらない		電気機械器具製造業（経営者）	・次第に前年並みの水準に戻りつつあり、11、12月の見通しは良いが、それ以後は不透明である。
		その他製造業〔宝石・貴金属〕（経営者）	・11、12月は各種売出しの企画があり、成果を期待する一方、市場の予想以上の冷え込みに、危機感をもっている。
		金融業（融資担当）	・消費者は、低価格で物を買うことに慣れてしまっている。
		新聞販売店〔広告〕（総務担当）	・カレンダー等の発注は、ほとんど10月にピークを迎えるが、発注量を増やしているのは全体の2～3%で、前年並みが2割、その他多くが発注量を減らしており、ゼロというところもかなりある。良くなる要素はない。
		その他サービス業〔情報サービス〕（経営者）	・特段の変化はみられず、現状維持である。今後の金融政策の方針によっては、急激に設備投資が鈍化する不安がある。
やや悪くなる		食料品製造業（製造担当）	・いくら商品を安くしても、必要でなければ買わないので、やや悪くなる。
		化学工業（総務担当）	・仕事量が増加している取引先が全くない。設備投資をする企業がないためか、銀行が低金利で金を貸したが、接近してきている。
		精密機械器具製造業（経営者）	・依然として、中国へのシフトが続いており、受注量が減少しつつある。
		輸送用機械器具製造業（総務担当）	・12月は対前年比で10%、1月には15%の受注減少を見込んでおり、今後も減少が続く。
		建設業（経営者）	・官需、民需とも、大幅にダウンしているので、やや悪くなる。
		広告代理店（営業担当）	・求人広告の出稿数は前年比でやや増加しているが、リストラにより早期退職を余儀なくされた中高年、中間管理職、人件費の安い若年層、アルバイト、パートを対象としたものを中心である。 ・家計支出の減少が続けば、サービス、販売業への悪影響は避けられない。
		その他サービス業〔放送〕（営業担当）	・新規のスポットコマースの引き合いは出てきているが、長期的な大口コマースの受注見込みはなく、売上、利益の伸びは期待できない。
悪くなる		一般機械器具製造業（経理担当）	・海外生産が増加しており、受注量が増加しない。
		その他サービス業〔情報サービス〕（経営者）	・同業各社で、採算に合わない値引きが既に始まっている。勝ち組、負け組の差がはっきりしてきている。 ・年末に向けて、出版ばかりではなく印刷も含めて、用紙の大幅な値上げが決定しており、足を引っ張られる可能性がある。
雇用関連	良くなる		
	やや良くなる	求人情報誌製作会社（経営者）	・アウトレットモール以外に、寿司やラーメンなど外食の大手が続けて進出してきている。全般的に景気は良くないが、来年にかけては上向いて、人の動きが出てくる。
	変わらない	職業安定所（職員）	・大手電線メーカーやグループ企業がリストラを実施しており、離職者が発生している。更なる求職者の増加が見込まれ、雇用環境が厳しい状況は続く。



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）	・建設業や関連卸売業を中心として、倒産、人員縮小が相次いでいる。廃業に追い込まれるアパレル企業などもあり、小規模企業が引き続き厳しい状況にある。
		職業安定所（職員）	・経験者を望みながら賃金を低く抑え、使い勝手の良いパート、アルバイトに対する求人が増加している。一方、生活を支えるため、あくまでも安定した職を求めようとする求職者が歩み寄ることができず、採用者数の増加は見込めない。 ・職業訓練修了者においても就職が厳しく、企業側の強気の姿勢は当分続く。
		民間職業紹介機関（経営者）	・製造業では海外部門が忙しく、国内は開発、試作で忙しい会社が目立つが、製造部門の落ち込みに歯止めがかからない。
やや悪くなる		人材派遣会社（経営者）	・7、8月ごろと比較して、派遣依頼は減少傾向にある。派遣スタッフが自己都合で契約解除した場合に後任要請はなく、企業内で処理しているケースや、フルタイム派遣をパートタイムに切り替えるケースなど、企業の自己防衛策が強められている。
		学校〔短期大学〕（就職担当）	・大手電機メーカー2工場が生産を海外シフトする影響で、1,700名の大規模な人員整理が今年末までに進められており、他のメーカーでも人員整理が予定されている。職安は企業に離職者を再雇用するよう求め、11月に合同就職面接会を行うため、新卒求人への影響が懸念される。
悪くなる		人材派遣会社（経営者）	・中高年の採用は非常に狭き門である。一方、20～30代は募集をかけても集まらず、集まっても能力面で線引きされる傾向がある。8月に実際起こったことであるが、不良品が出ると大幅に人員削減をされてしまう。先行きは非常に悪い。

#### 4. 南関東（地域別調査機関：（財）日本経済研究所）

（-：回答が存在しない、：主だった回答等が存在しない）

分野	景気の先行き判断	業種・職種	景気の先行きに対する判断理由
家計動向関連	良くなる		
	やや良くなる	家電量販店（営業統括）	・新規顧客数が全体の20%程度で、新しい客が増加している。
		乗用車販売店（営業担当）	・9、10月に受注した注文の売上が入る。引き続いて注文が入る予定もあるので、今後2、3か月は上向く。
		その他専門店〔キャラクターグッズ〕（従業員）	・来客数が増加傾向にあるなかで、クリスマス、年末商戦を控え、新商品投入を予定しており、売上増加に期待できる。
	変わらない	百貨店（売場主任）	・冬の到来で秋冬物が売れるが、10月に売れなかった防寒物の売上を回復することは見込めない。
		百貨店（売場主任）	・歳暮商戦が始まり、来客数の増加は期待できるが、最多売上価格帯のコートの動きが鈍いので、3か月後も今と変わらない。
		百貨店（販売促進担当）	・秋物商戦に続き、冬物商戦でも主力のアパレル商品が苦戦を強いられ、回復の兆しが見受けられない。在庫調整もあり、商品が潤沢に入っていない可能性もある。
		百貨店（営業企画担当）	・紳士、婦人衣料ともに、冬服、特にコートの売上が思わしくなく、冬物の売上増加に期待できない。
		スーパー（店長）	・今年の冬は暖冬と予測されており、コート等の衣料品の不振は覚悟している。イベントやセールを実施し、店としての集客力を強化し、来客数の増加につなげたい。
		スーパー（店長）	・食品は今後も好調に推移する。
		スーパー（統括）	・売上低迷に対策を講じているが、消費マインドが冷え込んでいるため、即効性はなく、小手先の対応には限界がある。
		コンビニ（経営者）	・ポジヨレ・ヌーボ等の予約が多少入っている。 ・クリスマス商品、年賀はがき等の販売に力を入れており、相応の売上は達成できる。
コンビニ（経営者）		・来客数はそれほど変わらないが、売上が増加しないので、品ぞろえや単価の面で努力しているが、なかなか客に買ってもらえない。この状況は、このまま変わらない。	
コンビニ（店長）	・先行きが不透明で、消費者の購買意欲が低い。客は必要最小限の物しか買わないままで、横ばいの状況が続く。		
乗用車販売店（経営者）	・整備は順調であるが、販売は芳しくないなかで、12月の賞与にも期待できない。		

分野	景気の先行き判断	業種・職種	景気の先行きに対する判断理由
		その他専門店〔眼鏡〕 (店員)	・遠近両用レンズ、補聴器等の高齢者向け商品は順調に伸びており、今後更に市場は広がると思われるが、その他商品の単価が低下しており、しばらくは変化がない。
		高級レストラン(支配人)	・地区内のビルに入っているレストランの人氣が続き、客がそちらに流れている。このまま人が集まらない状況は、2、3か月続く。
		高級レストラン(宴会予約担当)	・販売量を増やすために、様々な特典を付けるなどの対策を講じているが、全く先が見えない。
		都市型ホテル(スタッフ)	・売上増が見込める要因もあるが、テロ事件のあった昨年とは異なり、今年は年末年始に海外旅行客が増加すると思われる。明るい材料が決して多いわけではない。
		旅行代理店(従業員)	・先行受注の状況に変化がない。
		タクシー運転手	・どうしても必要な時以外は、タクシーを使わないようにしていると話す乗客が、非常に増加しており、厳しい状況は今後も変わらない。
		通信会社(社員)	・売上を維持するには、相応の追加コストもかかるので、結果としてあまり変わらない。
		ゴルフ場(支配人)	・最盛期を迎えても、客が増加していないので、今後にも期待できない。
		住宅販売会社(経営者)	・2、3か月先も、消費者は住宅の買い時だという感覚を持ってない。自分がリストラにあうのではないかと不安に思っている客が、少なからずいる。
		住宅販売会社(従業員)	・地価の下落や低金利から、住宅購入意欲は底堅いが、先行きが不透明で、様子見の人が増加している。
	やや悪くなる	一般小売店〔茶〕(経営者)	・商店街では、毎年実施している12月のクリスマス福引セールの販売額が、昨年より2～3割減少すると予想している。
		一般小売店〔雑貨〕(経営者)	・最近では、売れる商品がなかなか生まれない。
		一般小売店〔印章〕(経営者)	・年末恒例の年賀状印刷の注文が、年々減少傾向にある。
		百貨店(営業担当)	・売上の不振で、処分し切れない過剰在庫を今後も引きずる。メーカーも含め、売れ筋を読み切れず、売れ筋の確保も難しいことから、売り逃しの増加は必至である。
		百貨店(営業企画担当)	・百貨店の主要顧客である40～50代向けの婦人服の売上が、軒並み大幅な減少となっており、気温の低下による冬物の動きにも、力強さが感じられない。百貨店の客層への株価下落の影響は大きく、先行きの不安感がぬぐえない。
		スーパー(経営者)	・客は、低単価の商品で日常の食事をやりくりしている。価格重視の傾向がみられ、単価が安くなっていく。
		スーパー(総務担当)	・食品の売上がかなり低迷している中で、競合店が一層増加し、年末年始にかけての価格競争では、売上が更に厳しくなる。
		コンビニ(店長)	・今まで飲み物を購入していた一部の人が、家から飲み物を持参するようになるなど、買い控え傾向が強まる中で、11月から本格化する予約活動に期待できない。
		衣料品専門店(経営者)	・暖冬予測の中、冬物商品の値下げが早く、売上の低迷と粗利益の縮小が予測されるため、冬物セールに大きな期待はしていない。業界全体でも、消極的な商品戦略がデフレ傾向を加速させている。
		家電量販店(店員)	・冷蔵庫、掃除機、洗濯機、調理家電など、生活に必要な商品は売れているが、その他の商品は非常に悪い状態が続いている。 ・招待会を行う場合、その日は売れるが、その前後の売上が芳しくない。
		乗用車販売店(店長)	・高額の新車が売れなくなっている。新車への代替促進をしているが、車検を選択する客が多いため、今後も厳しい。
		一般レストラン(経営者)	・天候不順により、食材の旬がずれ込み、仕入先の買い控えで食材のバリエーションが例年よりも少ない。
		スナック(経営者)	・接待費が削減されたり、廃止されている。 ・暮れのボーナスも、削減が当たり前で、出ない客が多い。 ・これまでは3回程度あった忘年会も、2回や1回になり、大幅な売上減となる。
		都市型ホテル(スタッフ)	・結婚式場が新たにオープンし、競争が激化している影響もあり、結婚式の組数が伸びていない。それを埋めるべき一般の宴席も、単価が低下する一方である。

分野	景気の先行き判断	業種・職種	景気の先行きに対する判断理由
企業 動向 関連		旅行代理店（従業員）	・ボーナス商戦が始まるものの、ボーナスの減額で、先行きに良い傾向が出ていない。 ・固定客による利用以上のものには期待できない。 ・価格競争の中で、どこまでも低廉化が進んでいる。
		通信会社（営業担当）	・9、10月と引き続き契約件数が激減しており、今後も下降線をたどる。
		設計事務所（経営者）	・例年なら、年度末の公共工事に関する情報が入ってくるが、今年はまとまった仕事の情報、引き合いがない。細かい仕事は何とかなる状況である。
		設計事務所（所長）	・現在計画中の仕事に融資が付かず、先延ばしになっており、目途がついていない。
	悪くなる	百貨店（企画担当）	・百貨店の顧客には、高額所得者や資産家が多く、株価や資産価値の低落の影響を特に受けやすいため、今後は更に悪化する。
		百貨店（営業担当）	・衣料品については、消費意欲の低下が顕著である。 ・日常の食品は比較的健闘しているものの、ギフト需要が縮小傾向にある。
		コンビニ（経営者）	・近隣の商店が、1店また1店と閉店しているため、当地区への客足が必然的に遠のき、回復する兆しが無い。
		家電量販店（営業部長）	・今年の年末商戦では、商品力のあるゲーム関連商材がない。大きなイベントもなく、テレビやオーディオも苦戦が予想される。
		旅行代理店（従業員）	・2、3か月先については、特に大きな団体旅行の動きもなく、個人客の問い合わせもほとんどない。
		タクシー（団体役員）	・毎日、仕事がないという声ばかりが聞こえる。法人タクシー、個人タクシーとも、市場が縮小する中で、生き残りをかけた闘争を行っている。今後、何に期待を持てば良いのかわからない。
		通信会社（営業担当）	・放送、インターネットとも、需要見通しが不透明で、優良コンテンツもない。
		美容室（経営者）	・周りにディスカウント店が増加しすぎて、客がそちらに流れている。
	良くなる	輸送業（財務・経理担当）	・新規受注が決まったので、3か月後は良くなる。
		やや良くなる	化学工業（従業員）
変わらない	非鉄金属製造業（経理担当）	・関連会社が、どこも忙しくなっている。	
	輸送業（総務担当）	・採算面では問題もあるが、仕事量が増加しており、ミスやロスが起きなければ、何とか売上がプラスになる。	
	広告代理店（営業担当）	・11月以降のテレビCMの発注、引き合いが回復しており、特に情報家電の広告出稿が多く見込まれる。	
	出版・印刷・同関連産業（営業担当）	・合い見積りによる価格競争が今後も続く。	
	輸送用機械器具製造業（経営者）	・大型トラック用部品を取り扱っているが、トラックが売れないので売上が増加しない。今後も悪い状態が変わらない。	
	建設業（経理担当）	・工事案件がなく、将来の計画の話も出てこない。同業者も同様に話している。	
	輸送業（経営者）	・荷主が、3か月先までは十分仕事が入っていると話している。	
	輸送業（支店長）	・受注量が増加する見込みはなく、今の状態が継続する。	
	その他サービス業〔情報サービス〕（従業員）	・IT関連の設備投資が削減される中、金額を抑えて計画を縮小する形での再提案が増加している。非常に厳しい状況は今後も続く。	
	やや悪くなる	繊維工業（経営者）	・冬物が動いていないので、冬物から春物に入る1月頃の生産体制が厳しくなる。
一般機械器具製造業（経営者）		・最大の得意先が、従業員の半数の希望退職者を募っている。	
電気機械器具製造業（経営者）		・同業者の倒産が2件続き、業界が不安定になっている。	
建設業（営業担当）		・競争相手や取引先で、倒産が現実のものになっており、これからも良くなるとは思えない。	
金融業（得意先担当）		・客の財務内容が悪いので、借入れの申込があっても、貸せない状態が続く。	
不動産業（総務担当）		・2003年問題を控え、賃料値下げの要望が更に増加する。	
悪くなる	金属製品製造業（経営者）	・低価格の受注が続き、会社の経営は一層厳しくなる。	

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
		広告代理店（従業員）	・取引先の零細印刷業者は、貸しはがしの要請を受け始めているようである。仕事量の減少が顕著になり、最悪の状況がきているようである。
雇用 関連	良くなる	職業安定所（職員）	・求人数の増加に伴い、紹介数も少しずつ増加しており、就職に結び付く。
	やや良くなる	職業安定所（職員）	・求人数の増加に伴い、紹介数も少しずつ増加しており、就職に結び付く。
	変わらない	人材派遣会社（社員）	・企業は今なお、組織の変更や統合、移転等で、雇用の縮小、合理化を目指している。
		求人情報誌製作会社（企画担当）	・中途採用広告が増加する様子は、依然として見受けられない。
		職業安定所（職員）	・新規求人数が多少は伸びているが、新規採用ではなく、入れ替わりの激しいサービス業等の欠員補充の求人である。
		民間職業紹介機関（経営者）	・登録者数は増加しているが、求人数は増加していない。成約の条件も厳しくなっており、企業は積極的な採用をしていない。この傾向が変わる様子はない。
		学校〔専修学校〕（就職担当）	・多数の企業が、来年度採用計画で採用人数を増やす予定はないと回答している。
	やや悪くなる	人材派遣会社（支店長）	・解雇や人員整理など、リストラによる登録者が増加しつつある。
		新聞社〔求人広告〕（担当者）	・募集が減少する中、年末年始の募集広告を確保するため、昨年の顧客に声を掛けているが、広告を出す企業はほとんどなく、今後は今以上に減少する。
		職業安定所（職員）	・10月末に、県内の大手自動車製造業で大規模なリストラが予定されており、11月以降は離職者が多数発生する。
悪くなる	人材派遣会社（社員）	・求人側の経営者と話したが、銀行からの融資が受けられず、求人や採用どころではないという意見が非常に多い。	
	民間職業紹介機関（経営者）	・生産機能の海外移転が進む中、労働力の余剰感を解消できる産業が見当たらない。	

#### 5. 東海（地域別調査機関：（株）UFJ総合研究所）

（-：回答が存在しない、：主だった回答等が存在しない）

分野	景気の先行き判断	業種・職種	景気の先行きに対する判断理由	
家計 動向 関連	良くなる やや良くなる	スーパー（総務担当）	・客単価がやや上昇している。生鮮食品の売上増加がみられる。	
		住関連専門店（店員）	・年末商材に関わる領域が上向きなので、店全体の売上は増加してくる。家庭用品に関しては、しばらく低迷しそうである。	
		都市型ホテル（スタッフ）	・個人の利用予約が好調である。	
		都市型ホテル（スタッフ）	・宴会、宿泊、会議いずれも順調に予約が入ってきている。	
		旅行代理店（従業員）	・規模は大きくないが、団体ツアーの予約が入っており、個人旅行も悪くない。	
		タクシー（営業担当）	・新事業により、客数が徐々に増加している。	
		変わらない	商店街（代表者）	・商店街や当社の来客数など全体的にみて、変化の兆しは見受けられない。
			商店街（代表者）	・客の必要最小限しか買物しない傾向は続く。
			一般小売店〔生花〕（経営者）	・花のギフト商品は比較的安価な商品もあるので、まだまだ伸びる可能性がある。しかし単価の伸びは期待が薄い。
	百貨店（売場主任）		・七五三など年中行事を行う家庭は少なくなっており、行っても着物をレンタルするなど、百貨店の商品購入に結びつかない。	
	百貨店（企画担当）		・客単価の低下は依然として続いている。ボーナスの増加も期待できないため、この先も同じ様な状況が続く。	
	百貨店（企画担当）		・海外高級ブランドまで買い控えされており、影響が長引く。	
	百貨店（経理担当）		・法人の売上を中心に低い水準である。来客数もやや少ない。	
	百貨店（販売促進担当）		・客単価の下落傾向は続く。 ・シーズン始めの販売量の少なさが、秋冬商材の動きにそのまま引き継がれる。	
	スーパー（経営者）		・チラシ合戦で、競争環境の厳しさは続く。	
	スーパー（店長）		・売上はますますだが、客の低価格志向と衝動買いしない態度は今後も続く。	

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
		スーパー（店員）	・夏にオープンした競合店に客を取られているため、今後もその影響が出る。
		スーパー（店員）	・野菜や鮮魚類の売上が減少してきているが、対前年比で見るとそれほどでもない。
		スーパー（仕入担当）	・来客数は対前年比で4%増加しているが、良くなるほどの勢いはない。
		コンビニ（エリア担当）	・売上の回復スピードは鈍化しており、前年割れ状態は今後も続く。
		衣料品専門店（企画担当）	・衣料に対する支出金額は変わらず、売上を伸ばすトレンド商品もない。
		乗用車販売店（経営者）	・新型車が出たことで、ここ2、3か月は上向きに販売量は推移する。しかし中古車は在庫がダブっている。
		乗用車販売店（従業員）	・ボーナス時期だがあまり動きがない。しかし維持費の安い小型車には人気があり、全体的には前年並みで推移する。
		その他小売〔総合衣料〕（店員）	・消費低迷が続き販売量が伸びない。
		高級レストラン（経営者）	・予約状況を見ると好調であるが、低単価であるため、前年売上を確保するためには来客数を倍増しなければならない。
		スナック（経営者）	・ボーナスが減るため忘年会もあまり来られないと客から言われている。
		スナック（経営者）	・ボーナス時期になるが、忘年会の回数も単価も低下傾向にあり、売上が増加するとは思えない。
		観光型ホテル（スタッフ）	・予約客は微増であるが、割安なコースが多く選ばれている。
		ゴルフ場（経営者）	・予約は若干のマイナスであり、この傾向は当分続く。
		パチンコ店（店長）	・来客数の減少は一時的なものであり、新基準のパチンコ機の導入により、増加までは見込めないが客離れは抑えられる。
		美容室（経営者）	・客の財布のひもは固く、無駄なことにお金を使わない傾向が続いている。
		その他サービス〔パチンコ機器製造販売〕（エリア担当）	・パチンコ台の新しいタイプが出たが、評判は今ひとつである。
住宅販売会社（従業員）	・賃貸マンション、アパート等の建設受注が増加している反面、戸建受注が減少している。ただし、リフォーム受注は堅調である。		
その他住宅投資の動向を把握できる者〔室内装飾業〕（経営者）	・見積りなどの問い合わせが多数あるため、現状を維持する。		
やや悪くなる		一般小売店〔酒〕（経営者）	・歳暮の減少が続いているが、今年は例年以上に買い控えられることが客の話からうかがえる。
		百貨店（企画担当）	・今年の冬はヒット商品がなく、冬のニットが秋口に店頭に出ていたこともあり、冬本番に売るアイテムが不足している。このまま売上の悪い状態でセールに入る。
		百貨店（販売促進担当）	・1月は福袋などで好調にスタートするが、クリアランスは前年を下回ると予想している。月末になるとさらに低迷する。
		コンビニ（エリア担当）	・スーパーの時間延長、24時間化、競合店の新規出店により、上向き要素が乏しい。
		コンビニ（エリア担当）	・競合店の影響が響き、単価の下落傾向はこれからも続く。
		コンビニ（店長）	・売上、来客数ともに対前年比で1割近くも下回り、消費の冷え込みを肌で感じている。少しでも安いところへと客は流れている。
		住関連専門店（店員）	・必要な物しか買わない傾向が一段と強くなっている。
美容室（経営者）	・客との会話の中で良い話が聞かれない。美容に対する出費は最小限に抑えられるため、美容室の売上も伸びない。		
住宅販売会社（従業員）	・社員の給料カットは家の購入資金を差し控える人の数を増やすため、リストラと比べても住宅販売量を減少させる。		
悪くなる		商店街（代表者）	・商店街を歩いている人は、商品を見ているだけの状態である。
		コンビニ（エリア担当）	・閉店予定が増えてきている。
		コンビニ（店長）	・近隣に競合チェーンが出店してくる。
		高級レストラン（スタッフ）	・忘年会の予約を受け付けているが、昨年よりも単価を下げてくる客がほとんどである。

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
		旅行代理店（従業員）	・東南アジアの治安が悪くなっているため、海外旅行を控える客が増加する。
		設計事務所（経営者）	・予定していた仕事が出ていない。
		設計事務所（経営者）	・設計案件数が減少しており、設計単価もかなり厳しい。
		住宅販売会社（業務担当）	・建築業界での倒産が後をたたず、積極的な営業が出来ない。 ・建築着工数が伸びない。 ・業者も余計な在庫を持たなくなり、買い控えがおきている。
企業 動向 関連	良くなる	-	-
	やや良くなる	建設業（総務担当）	・新しい部門が稼働し始め、それに対する受注が今までと違った形で入ってくる。
	変わらない	食料品製造業（企画担当）	・原材料価格が少しずつ値上がり傾向になっているが、価格に転嫁できない現状では企業収益の圧迫が懸念される。
		金属製品製造業（従業員）	・設備投資に期待できない。 ・業種間で仕事量にバラツキがある。
		一般機械器具製造業（販売担当）	・引き合い件数は相変わらず増加しているものの、受注確率が非常に低くなっている。
		電気機械器具製造業（従業員）	・製造業の中国シフトが続いており、部品供給する側も中国進出を求められている。
		建設業（企画担当）	・中部国際空港と愛知万博の関連工事は増えるが、その他の新規大型工事は期待できない。
		広告代理店（制作担当）	・顧客からの値引き交渉が多いが、同じ事を取引先に求めるといった悪循環が当分続く。
	やや悪くなる	金属製品製造業（社員）	・東京の再開発関連等で特需があった反動で、仕事量が減る。
		一般機械器具製造業（経理担当）	・ユーザーは、小さい物に対しては積極的であるが大きい物には消極的である。
		一般機械器具製造業（経理担当）	・金融情勢に一段と不透明感を感じており、企業の設備投資が抑えられる。
		電気機械器具製造業（経営者）	・1年近く横ばい状態が続いているが、海外移管される部門がまだ残っているため、若干悪くなる。
		輸送業（従業員）	・中東を中心に原油価格の値上げが懸念される。
輸送業（エリア担当）		・米国の港湾ストライキも終わり、反動で在庫がだぶつき、貨物の動きは従来より低下する。	
悪くなる		非鉄金属製品製造業〔鋳物〕（経営企画）	・引き続き単価が下落する。
	公認会計士	・引き合いも、徐々に減少傾向にある。 ・財務内容が限界に来ている中小企業が多い。	
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）	・今期、来期中に事業拡大を目指している企業の一部が増えている。また、積極的に人材募集する企業も増えてきている。
		新聞社〔求人広告〕（担当者）	・輸送用機械メーカーの期間従業員、看護師、運送会社の運転手、住宅会社の営業社員、製造業の技術者等様々な業種で求人広告が増えてきている。 ・パートやアルバイトの求人広告も下げ止まっており、むしろ少しずつ上昇しつつある。
		新聞社〔求人広告〕（担当者）	・建設関係の求人数が、小行数ながらも徐々に増加しつつある。
	変わらない	求人情報誌製作会社（編集者）	・これまで順調に増加していたアルバイト、パートの求人の伸びが鈍化している。
		職業安定所（所長）	・求人数、求職者数の動きは、まだ一進一退の状況が続く。
		職業安定所（職員）	・倒産、リストラは産業を問わず発生しており、一般機械器具製造業や電気機械製造業でも大量人員整理が予定されている。一方で輸出が好調で生産が増加する等、製造業の一部で持ち直しもみられ、雇用環境は当分横ばいで推移する。
		学校〔大学〕（就職担当）	・4月以降の求人数は前年比でやや増であるが、ここ3か月は昨年より20%減である。
	やや悪くなる	人材派遣会社（社員）	・派遣に入札を導入する動きが出てきており、派遣会社間の競争が激化している。
		アウトソーシング企業（エリア担当）	・年内の仕事量は変わらないが、値下げが続いているため利益の確保が難しくなっている。
職業安定所（職員）		・9月の終盤から業種を問わず、企業整理の増加傾向がみられる。	

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

6. 北陸（地域別調査機関：（財）北陸経済研究所）

（-：回答が存在しない、：主だった回答等が存在しない）

分野	景気の先行き判断	業種・職種	景気の先行きに対する判断理由
家計 動向 関連	良くなる	-	-
	やや良くなる	家電量販店（経営者）	・AV商品とともにパソコン関係の動きが大変良くなっており、これから年末にかけて大いに期待できる。
	変わらない	商店街（代表者）	・先日、求人募集をしたところ多数の問い合わせ電話が入ってきたが、求職者の条件があまりにも高く、景気低迷をまだ楽観視している様子がうかがわれる。
		百貨店（売場主任）	・これからボーナス商戦に入るが、賞与支給額の減少が予想されるため、購買意欲の減退につながる。
		百貨店（営業担当）	・無駄な物は一切買わないという客の購買態度は変わらない。ただ、長く使える物やブランド物など本人の価値観にマッチした商品については多少高くても購入している。提案型ではなく、従来のように商品だけを陳列し、値段だけで勝負するというやり方ではまだ厳しい状態が続く。
		コンビニ（エリア担当）	・来客数の動きはほぼ前年並みで推移している。
		乗用車販売店（経理担当）	・高額セダンの受注、販売量はあまり伸びていないが、今後もこの傾向が続く。
		乗用車販売店（営業担当）	・車種別販売では価格の安い車が中心になっている。
		自動車備品販売店（従業員）	・来客数が全く変わらずに推移しているため、先行きが非常に不安である。
		住関連専門店（店長）	・土、日曜日の来客数が少ないため、売上はなかなか伸びないが、平日の来客数は例年並みでかなり好調に推移しているため、これ以上売上が悪化することはない。
		高級レストラン（スタッフ）	・11月の観光シーズン後は、忘年会を中心とした予約件数が例年より少ない。
		スナック（経営者）	・12月はボーナス時期であるが、「とても払えない」とか「払っても寸志程度」などの声が聞かれる。また、迫ってくる取引先の倒産に備えて対策を準備中という話もあり、現在の厳しい状況がまだまだ続く。
		都市型ホテル（スタッフ）	・大河ドラマ放映の効果一巡による観光客の減少により、客室稼働率は前年並みと予想されること、また婚礼宴会の受注件数が伸びていないことなどにより、収入は前年を下回る見通しである。
		タクシー運転手	・健康保険法の改正により、高齢者の医療費負担が増えたため、病院へ通う回数が減り、タクシーの乗車回数もかなり減少している。 ・平日の夜は飲食店街の人出も少なく、タクシーの動きが悪い。
		通信会社（営業担当）	・節約ムードが続く中で、客の携帯電話の購入意欲は全く感じられず、先送りの傾向が強い。
		住宅販売会社（従業員）	・客はメディアの悲観的な見方に引きずられる面があり、当分は変わらないとみる。
	住宅販売会社（従業員）	・来場者数はあまり変わらないが、1戸当たりの単価が低下傾向にある。	
	やや悪くなる	商店街（代表者）	・来年度の売上について10～20%のマイナスを予測する店が多い。
		百貨店（営業担当）	・これから気温が低下すると、シーズン商品の動きが若干出てくるが、これといった重点商品がみえず、また客の買い控え傾向も変わらない。
		スーパー（店長）	・来客数の伸びが若干頭打ちとなり、加えて客単価の伸びも期待できないため、先行きは厳しい。また、客の買物動向や会話からも、楽観できない雰囲気伝わってくる。
スーパー（店長）		・年末に向けての新店ラッシュにより、ビッグストアも含めてますます競争が激化し、客の奪い合いが続く。	
スーパー（総務担当）		・年末を控えて、高額商品の売行きが困難視される。特に食品は現在の流れで推移するが、日用品や衣料品の高額商品の売上の増加は全く期待できない。	
スーパー（営業担当）		・歳暮やクリスマスなどの歳末商戦では、客は最後まで買い控えをし、また最終的には安いところを選んで購入するという方向に進む。	

分野	景気の先行き判断	業種・職種	景気の先行きに対する判断理由	
		その他専門店〔医薬品〕（営業担当）	・客の1回当たりの買上点数は確実に減っている。また、最近の買物行動の特徴としては必要な物以外は買わず、天候に左右されやすいということなどが挙げられる。雨天や寒い日などは次回に買物をするという傾向が以前より強くなり、販売数量も減少している。	
		一般レストラン（店長）	・忘年会などの1人当たり単価は低いと予想されるため、年末年始の売上には期待できない。	
		一般レストラン（店長）	・昼の来客数はそれほど変わっていないが、夜のゴールデンタイムの来客数が減少している。特に記念日や誕生日などの行事がない日は家で食事をする客が多い。	
		観光型旅館（経営者）	・年末に向けて、忘年会をやめる企業がかなり多くなる。	
		都市型ホテル（スタッフ）	・宴会部門は、大型物件があることや営業努力により予約が順調に入っていることから売上増加となる見通しであるが、レストラン部門は会社関係などの予約状況が悪く、加えて新設の郊外式場の影響を受けて婚礼件数が大きく落ち込んでいるため、全体としては売上の減少が予想される。	
		旅行代理店（従業員）	・海外でのテロ発生の影響が、海外旅行に色濃く出てくる。	
		タクシー運転手	・週末や休日の買物客、観光客はマイカーやレンタカーを利用する人が多く、タクシーの利用客が少ない。	
		百貨店（営業担当）	・コート、ジャケット類が前倒して動き始めているため、本来の売れる時期に先細りになることが予想される。	
		コンビニ（経営者）	・来店客の話を聞いていると、「収入が減った」「仕事が減った」などの暗いものばかりで、客の所得が減少している現状からみて消費支出の増加は考えられない。	
		衣料品専門店（経営者）	・客自体が非常に不況感を持っているため、買い控えが顕著である。また、今後、周辺の商店で閉店のうわさがかなり出ており、これが周囲に影響し、また廃業が増えるという悪循環に陥っている。	
	悪くなる	テーマパーク（職員）	・旅行エージェントを中心に企画商品、募集商品の設定・集客状況を聞くと、前年に比べて非常に鈍くなりつつあるという。今、募集企画を設定しても発生率が2割台と、従来に比べて非常に低下しており、また大河ドラマ効果も間もなく終了するため、北陸方面の集客がますます鈍くなると予想される。	
		住宅販売会社（従業員）	・取引先の司法書士や土地家屋調査士などでは取扱件数が激減していると聞く。	
		企業動向関連	良くなる	-
		やや良くなる	電気機械器具製造業（経理担当）	・新製品の引き合いがかなり入っており、これが量的に立ち上がれば徐々に回復する。
			輸送業（配車担当）	・年末はギフト関係もあるため、これ以上は悪化せず、若干は上向くことが期待できる。
	変わらない	繊維工業（経営者）	・エンドユーザーが必要とする新商品開発を行わなければ、将来に期待が持てない。	
		通信業（営業担当）	・携帯電話の新規加入数と毎月の通話料はやや減少しているものの、現在と同水準で推移する。	
		不動産業（経営者）	・業界の制度的問題がなんら解決されず、銀行の貸し渋りも続くなかでは、先行きは不透明で、引き続き不安感が解消されない。	
		司法書士	・不動産登記、商業登記、裁判事務のいずれの分野でも、債務整理などの相談が多く、景気が良くなる要素がない。	
		やや悪くなる	食料品製造業（企画担当）	・客は販売単価の安い類似商品へ移る傾向がますます強くなっている。
		電気機械器具製造業（経営者）	・先日発表されたグループ会社の上半期の損益は予想よりはるかに悪いため、今後の取引価格等に大きな影響が出てくる。	
		建設業（総務担当）	・大都市圏の工事受注量は現在とほぼ横ばいの水準を確保できる見通しである。北陸3県では多少の引き合いはあるものの、工事価格の改善が依然として見込めないため、受注を見合わせざるを得ないという厳しい事態が続く。	
		通信業（営業担当）	・ITは伸び悩んでおり、特に光ファイバーやADSL回線の需要もいまひとつである。金融、建設業界も様子をみている状況である。	
		悪くなる	建設業（経営者）	・7月以降、受注が1件しかないAランク業者もいれば、それなりに受注している業者もいるなど、地域的な偏りがみられる。



分野	景気の先行き判断	業種・職種	景気の先行きに対する判断理由
雇用 関連	良くなる	-	-
	やや良くなる	新聞社〔求人広告〕 (担当者)	・今月の求人広告の売上は前年同月比110%となる見込みである。
	変わらない	職業安定所(職員)	・新規求職者は減少しているが、依然として建設業や製造業などで事業縮小、倒産などの情報が多く、事業主都合による離職者は増加傾向にある。
		職業安定所(職員)	・新規求人数は堅調に伸びているが、新規求職者数は一進一退となっている。また、今月も何件かのリストラ情報が入っている。
	やや悪くなる	人材派遣会社(社員) 求人情報誌製作会社 (編集者)	・本来であれば、10月は人を探すのに四苦八苦の状態が続くはずであったが、これとは程遠い現状にある。11、12月についても求人との問い合わせなどがほとんど入っていない。 ・年末商戦に対する求人予算を削減する動きが若干目立つようになっている。
悪くなる	-	-	

7. 近畿(地域別調査機関：(株)大和銀総合研究所)

(-：回答が存在しない、：主だった回答等が存在しない)

分野	景気の先行き判断	業種・職種	景気の先行きに対する判断理由
家計 動向 関連	良くなる	一般小売店〔酒〕(経営者)	・これから一番忙しい時期であるが、レストランの予約状況からいけば12月は良くなる。それに伴い、期待しているワインが土産やギフトとして出るかどうかにかかっている。
	やや良くなる	百貨店(売場主任)	・やや気温が下がってきたことで、主要客であるミセス層の来客数が若干増加しており、後ろ倒しで秋冬物が売れる。
		家電量販店(営業担当)	・年末商戦も近づき、気温が下がれば暖房機を求めて来客数も増加し、多かれ少なかれ単価も上昇する。また、年末を控えて大型テレビ等の売上増加による単価の上昇も見込まれる。
		その他住宅〔情報誌〕(編集者)	・年度末に向けて在庫処分の動きが始めると、相場には価格低下圧力となるが、マーケット自体は活発化する要因となる。
	変わらない	一般小売店〔時計〕(経営者)	・待ったらもっと安くなるのではないかという考えが根付いていて、結局買わない方向に行っている。こういった風潮はまだまだ続く。
		一般小売店〔精肉〕(経営者)	・昨年に比べてBSEの影響は少なくなったが、今後ギフトシーズンにおいてはまだまだ需要がBSE問題発生以前には戻らない。
		一般小売店〔野菜〕(店長)	・飲食店関連は最悪の状況を迎えており、来月、再来月に好転するとは思えない。
		百貨店(売場主任)	・期待していた改装の効果がみられない。今後も上向く要素がなく、厳しい状況が予想される。
		百貨店(売場主任)	・まだまだ様子を見てから行動を起こすという状況が続き、貯蓄はあっても使わないという傾向は強まる。
		スーパー(経営者)	・美味しいもの、ご馳走と分かっていてもなかなか手が出ず、値段の安い物に走るという傾向が続く。
		スーパー(店長)	・秋物商戦の不調は単に、気温の影響とだけは考えられない。セールを打っても、反応が非常に鈍い。今の不景気感が年末までに変わるとも見込めない。
		スーパー(経理担当)	・価格や量より質、安全性を重んじる商品製作を行っているが、新商品の開発が思うように進まず、消費者に対するアピールが若干不足することが予測される。
		スーパー(経理担当)	・BSEの影響が一巡し、肉部門の売上は前年を上回ってきたが、全体を押し上げるほどの勢いはない。ただ、暖冬が予想されるものの、これから季節相応の気温になれば、鍋物関連を中心に底堅い動きを期待できる。
スーパー(広報担当)		・来客数は前年実績を上回っているものの、単価並びに販売点数に関しては9月以降、10月に入っても平行線をたどっており、この傾向は今後も続く。	
コンビニ(エリア担当)	・既存店の売上の伸び率が、ここ5、6か月ほど続けて前年割れとなっている。今後もこの傾向が続く。		
家電量販店(経理担当)	・商品別にみると、テレビではプラズマや液晶の薄型テレビが話題になり、売上は徐々に伸びているが、単価がまだ高く、爆発的なヒットになっていない。白物についてもこれといったヒット商品が見当たらず、今後も今の状態で推移する。		

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
		乗用車販売店（経営者）	・年末にかけてフェアなどの企画があり、歳末セールその他では若干動くとみている。
		乗用車販売店（営業担当）	・競争相手との競争が激しくなってきた、より内容的にも条件が厳しくなる。客の財布のひもも固く、販売量は変わらないものの、売上高は減少してくる。
		自動車備品販売店（従業員）	・引続き悪い状態が継続する。個人所得が回復しない限り、単品買いやセール中心の買物が続く。対象客が若年層中心だけに、買い控えではなく、買いたくても買えない状況にある。
		その他専門店〔医薬品〕（店員）	・広告をみても低価格商品しか売れないようになっており、数点のまとめ買いもなくなるなど、消費量が減少している。この傾向は今後も続く。
		高級レストラン（支配人）	・毎月あった中旬から下旬にかけての伸びがなく、今後期待できる要因が少ない。
		一般レストラン（スタッフ）	・値下げをしているゴルフ場や飲食店に客が集まり、値崩れによるデフレがこれからも進む。
		観光型ホテル（経営者）	・先の予約台帳をみても、過去にないほど予約件数の減少、単価の低迷が続いている。
		旅行代理店（店長）	・電話の問い合わせ件数状況や、来客状況、その他パンフレットの持ち帰り状況からみて、今より好転するとは到底思えない。
		旅行代理店（営業担当）	・年末年始を通して予約が伸び悩んでいる上に、遠方への旅行が不調なため、今後の動きに期待できない。
		旅行代理店（営業担当）	・先行受注状況は悪く、対前年を下回っている状況に変わりはないが、バリ島でのテロの影響は少なくなっている。 ・国内旅行ではカニ目当ての山陰、北陸方面等日本海側への客が前年をやや超えて推移しており、この状況が続く。
		旅行代理店（広報担当）	・2、3か月先は春休みの旅行シーズンとなるが、価格にシビアである点、自身の目的がはっきりして、それに合わない商品であれば行かないという傾向は今後も変わらない。
		通信会社（社員）	・今のペースのまま年末商戦に持ち込めると予想しているが、市場そのものが沈静化しつつあることが気掛りである。
		観光名所（経理担当）	・来客数は微増で推移しているが、客単価がどうしても上がってこない。平日の来客数も以前と比べて伸びず、土、日、祝日に客が集中する傾向が続いている。
		ゴルフ場（経営者）	・ゴルフシーズンになっても値引き要望が多々あり、今後も単価が下げ止まらない。
		競輪場（職員）	・競輪場における入場者数、同レースにおける、1人当たりの購入単価がこの半年程度変わっておらず、今後もこの状況が続いていく。
		住宅販売会社（経営者）	・良くなる要因が見つからない。地価の上昇もみられず、見込み客の増加も感じられない。
		住宅販売会社（従業員）	・年末、来年の1、2月は元来好調に推移する時期ではないのに加え、この秋商戦の状況を考えると上昇する要因及びイメージが湧いてこない。
	やや悪くなる	百貨店（売場主任）	・百貨店にとって最大商戦の「歳暮」と「クリスマス」を迎えるが、クリスマスの対象客である若年層に購買意欲がみられず、苦戦が予想される。宝飾、時計の高額品も希少性のあるものや限定商品などの珍しいものであれば話題にはなるが、消費全体に対する影響力は少ない。歳暮も法人需要の更なる停滞や単価、件数のダウンから苦戦が予想される。
		コンビニ（経営者）	・熱しやすく冷めやすい流行に流される気質であるため、常に新しいことや話題が続かない限り上昇しにくい。季節指数も購買意欲減退に拍車を掛ける。本業である酒類販売業はその傾向がより顕著で、忘年会の予約状況は過去最悪である。
		コンビニ（経営者）	・しばらくは99円ショップの影響が続き、また客単価の下落傾向もしばらく継続しそうである。
		家電量販店（店長）	・パソコンの新製品が出ても依然として動きが悪い。もはやそのような商品を買う余裕もなくなっており、先行きの見通しは厳しい。よほどのことがないかぎり、高額商品等には手が出なくなっている。
		乗用車販売店（経営者）	・仕事を辞めていく運送会社が多く、今後ますます仕事量が減少する。
		都市型ホテル（スタッフ）	・現時点での予約状況が宿泊部門、宴会部門いずれも前年度より悪く、良くなる要素が見当たらない。

分野	景気の先行き判断	業種・職種	景気の先行きに対する判断理由
		都市型ホテル（副総支配人）	・宿泊と一般宴会の予約率は依然厳しい状況である。婚礼については挙式予定日に近づいたものが何件か入っている。レストランは依然として周辺のライバル飲食店との関係で苦戦が続きそうである。
		タクシー運転手	・ここ何年か、観光で動きのあるシーズンにも関わらず観光タクシーの需要は低迷しており、今年もそれが予想される。
		通信会社（社員）	・ケーブルテレビ回線の優位性を訴求する販売展開を行っているが、地上波デジタル化などの好材料がまだ浸透しきっていないため、数か月は苦戦を強いられかねない。
		ゴルフ場（経営者）	・景気が悪くゴルフ離れが進む中で、メーカーは1本20万円するドライバーなど、より高額なクラブを集中して市場に出してくるため、新規ゴルファーや女性ゴルファーの参入が全く望めない状況が続いている。当面はゴルフ業界に明るい兆しはみえてこない。
		その他レジャー施設 [球場]（企画担当）	・野球シーズンが終了し、コンサートや企業イベント中心の季節になるが、景気の低迷からイベントの予定が多くない。
		その他サービス [ビデオ・CDレンタル]（エリア担当）	・若者を中心として雇用不安が広がっており、売上等についても厳しい状況が続く。
悪くなる		百貨店（売場主任）	・中小企業の社長夫人などの来客が極端に減少しており、今後の見通しもまだまだ悪化傾向にある。
		百貨店（担当者）	・今月の売上は昨年対比で16%マイナスと非常に不振であり、秋物商材が全く動いていない。月が変わって重衣料関係のコート等を展開していくが、高額商品が売れるとは考えられず、売上の的にも低迷していく。
		衣料品専門店（経営者）	・高齢の客の場合、低金利に加え株価の低迷で洋服を買う余裕がない状況が続く。 ・現役世代の客の場合は、業績の悪化による先行き不安があるので買い控えが激しくなる。
		住関連専門店（経営者）	・新規開業の相談、見積り件数が極端に少なく、近々での売上に結びつく要因がない。
		都市型ホテル（経営者）	・世の中の景気が悪い状況で、国内旅行等の家計における支出の割合もかなり減少しており、この雰囲気为数か月後に良くなるという見通しが全くみえてこない。
		都市型ホテル（スタッフ）	・先行予約の悪い状況の中で、単価をかなり抑えても予約が集まらない。周辺ホテルの状況も同様で、旅行代理店等に聞いても旅行や企業の出張の手控えが大半を占めている。
企業 動向 関連	良くなる	-	-
	やや良くなる	輸送用機械器具製造業（経営者） 建設業（経営者）	・引合量が増加傾向にあり、受注が具体化しつつある。 ・受注が増加し、客からの仕事の依頼もあって、当面は受注を確保できる。さらに、環境調査部門では、来年1月からの土壌汚染対策法に基づく施工もあり、受注の増加を予想している。
変わらない		金属製品製造業（団体役員）	・国内の需要は減少しているが、輸出がやや良くなっているため今後もプラスマイナスゼロという状態が続くと考える。
		一般機械器具製造業（経営者）	・当社のこれまでの受注状況が順調であったので、3か月の範囲では現状の景気が続くと判断する。
		一般機械器具製造業（経営者）	・3か月超の受注残があり、このまま推移する。
		電気機械器具製造業（経営者）	・先行きの不透明さが大きく、生産財である設備投資にはかなり厳しい状況が続く。
		輸送業（営業担当）	・ここ2か月くらいは受注量が伸びているが、これが更に増加するとまでは見込めない。
		輸送業（営業所長）	・大きな見積りや配送予定がなく、大きな変化は見込めない。
		広告代理店（従業員）	・新しい仕事が決まっても扱い額が大きくないため、しばらくは大きな変化はない。
		広告代理店（営業担当）	・値引き合戦が加速し、利益度外視の市場が続いている。今後もこの傾向が続く。
やや悪くなる		その他非製造業 [機械器具卸]（経営者）	・取引先が消極的で販売しにくいという状況が今後も続く。
		食料品製造業（経営者）	・売れる商品と売れない商品で二極化している。しかし、売れる商品で売れない商品の減少を食い止めるのは困難な苦しい状況が続く。

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
		食料品製造業（従業員）	・価格の問題、販売量が非常に厳しくなっている。実際問題として企業間の競争、価格の下げ合いなどがあり、まだまだ下げ止まらない。
		繊維工業（経営者）	・来月は展示会等の催事が減少し、あっても催事用の商品の仕入れがほとんどなくなっている。得意先の在庫がまだ多くある様子である。
		繊維工業（経営者）	・消費者が財布のひもを緩めず、物が売れていない。最近ではそれに輪をかけるように仕切値がさらに厳しい段階に値下げされており、今後さらに大変な状況となる。
	悪くなる	化学工業（経営者）	・当社の得意先は広範囲の業界に及んでいるが、ほぼ全ての業界で前年対比が落ち込んでおり、先行きは厳しい。
雇用 関連	良くなる	-	-
	やや良くなる	人材派遣会社（経営者）	・例年どおり季節的要因で年末にかけて動きがあり、特に会計、経理関係の仕事が増えている。 ・昨年と異なっているのは単価が抑えられている点であり、派遣スタッフに関する給与もかなり抑えられている。しかし、仕事量は増加している。
		新聞社〔求人広告〕（担当者）	・連載で求人広告を出す企業が少なく、単載での申し込みがほとんどとなっている。つまり毎週毎週新しい企業の求人が載っているということであり、期待感を持って先行きをみている。
	変わらない	職業安定所（職員）	・求人数は増加傾向にあるものの更なる増加は見込めない。 ・求人の職種が偏り、臨時、パートが多く希望賃金との格差も大きくミスマッチが続いている。
		学校〔大学〕（就職担当）	・次年度へ向けての採用増などの良い話が、訪問先企業または来社のあった企業から聞こえてこない。
	やや悪くなる	-	-
悪くなる	新聞社〔求人広告〕（担当者）	・競合代理店間の値引き競争が激しく、広告料金が下がる一方である。今後もこの傾向が続く。	
	職業安定所（職員）	・大手企業では引続き希望退職者の募集を行っており、多数の社員が応募して退職予定という話を聞いている。また、そのほとんどは45歳以上であり、再就職先は未定ということで、求職者数がさらに増加することが見込まれる。	

## 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	衣料品専門店（店長）	・10月は単価が上がっており、来客数の動きも悪くないため、今後はやや良くなる傾向にある。
		衣料品専門店（店長）	・今期は例年並みに売上が上昇しているため、今後もやや上昇する。
		家電量販店（店長）	・上期を通じて右肩上がり例年の売上を越えており、今後も微増する。
		通信会社（営業担当） 通信会社（通信事業担当）	・家庭における高速インターネットの契約が今後増加する。 ・販促イベントなどを予定しており、年末にかけて契約数が増加する。
	変わらない	百貨店（営業担当）	・目的がないと購入しない傾向が一層強まり、クリスマス、年末年始商戦も自家需要、ギフトともに、客単価が落ち込んだ状況に変化がない。
		百貨店（売場担当）	・来客数の増加も今後も見込めず、お歳暮商戦やそれ以降の商戦も厳しいものが続く。
		スーパー（店長）	・来客数の動きが例年通りで変化がなく、日、祭日の特売日に超目玉商品のみまとめ買いし、平日にはあまり買わない。 ・客の安物買いの傾向がより顕著になっている。
		スーパー（総務担当）	・どの曜日でも客単価が上向かない状況が続いており、このままで推移する。
		コンビニ（エリア担当）	・客の財布のひもが非常に固い状態が続いており、今後も状況は変わらない。
コンビニ（エリア担当）		・来客数は増加しているが、売上点数は増加せず、客単価は上昇していない。この状況が既に2、3か月続いているので、今後も変わりそうにない。	
コンビニ（エリア担当）	・客単価の動き、来客数の減少は、改善の見通しがなく当面続く。		
衣料品専門店（地域ブロック長）	・客の購入点数は増加し、単価も上昇してきているものの、まだしばらくは厳しい状況が続く。		

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		
		家電量販店（店員）	・パソコン等の伸びは例年に比べて悪いが、白物家電、AV商品の動きが良くなるため、相対的には変わらない。		
		乗用車販売店（店長）	・他の販社も含め、新型が出て客の反応が鈍いため、良くなる要素が見つからない。		
		自動車備品販売店（経営者）	・消費マインドはさらに厳しい状態になりそうだが、新車販売台数がそこそこの推移をしていること、スタッドレスタイヤ、チェーン等の実需商品もそこそこの販売が見込めことから、現状維持で推移する。		
		一般レストラン（店長）	・例年に比べて忘年会などの予約が相変わらず少ない。		
		観光型ホテル（スタッフ）	・11、12月とも客の稼働は少し良くなるが、売上はあまり変わらない。		
		観光型ホテル（総務担当）	・顧客開拓のためチラシ等配布しているが、反応が鈍い。		
		通信会社（経営者）	・新規加入実績が例年を大きく下回り、客の反応も厳しく、財布のひもも引き続き固い。		
		レジャー施設（営業企画担当）	・温泉・ホテル部門は毎月120%で伸びていたが、今月は114%の伸びに鈍化している。 ・日帰り部門が苦戦している中で、宿泊部門が伸びるといって相反した状況があり、この先も大きく変わらない。		
やや悪くなる		設計事務所（職員）	・ボーナスや年末年始シーズンとなり、売上が増える要因はあるが、例年と比べて大きな変動はない。		
		一般小売店〔靴〕（経営者）	・商店街の中で新規の店が1、2店出てはいるが、同業他店との競争になっており、各店の売上は減少する。		
		一般小売店〔印章〕（営業担当）	・町自体に活気がなく、例年に比べて落ち込む。		
		百貨店（営業企画担当）	・客は今必要としていない物は買わず、衣服は去年の物を着る傾向にあり、冬のボーナスも期待できない。 ・8月末で閉鎖した店舗跡に開設した新会社も、目玉商品だけが売れるのみで、財布のひもは更に固い。		
		百貨店（営業担当）	・来客数の減少、買い控えの雰囲気がある。特に紳士関連と婦人向けの高額商品の動きが極めて悪く、これまでである程度の購買力があつた客も買い控えている。		
		コンビニ（エリア担当）	・受注は例年並みで、売上を伸ばしても利益が出ない状況が続く。 ・ボーナスなども厳しい様子なので、消費者は消費財でも節約をする。		
		コンビニ（エリア担当）	・ボーナス金額のダウンも予測され、買い控えがさらに増加する。		
		スーパー（店員）	・年末を控え、客の財布のひもはますます固くなり、例年に比較してもボーナス額も厳しいことから、その傾向は食品に対しても波及する。		
		乗用車販売店（所長）	・11月以降は明るい材料もなく、例年を上回ることができる根拠がない。また車の買い替え時期を客がある程度計画しており、働きかけても買い替えるという話にはなかなか乗らない。		
		乗用車販売店（総務担当）	・新型車が出たものの、その効果的はまだ出しておらず、来客数も伸びていない。		
		乗用車販売店（営業担当）	・客に購買意欲はみられるものの、購入にはつながらない。		
		自動車備品販売店（店長）	・客の財布のひもは固く、値の張る商品は全く売れない。		
		一般レストラン（営業担当）	・10月に1店舗、12月に2店舗目を更にオープンし、一見非常に景気が良いように見えるが、忘年会や新年会などに向け競合各店舗の競争が激しくなっている。		
		都市型ホテル（従業員）	・レストランで直前の予約が多くなり、単価も下がる。		
		都市型ホテル（スタッフ）	・忘年会の単価や人数も減少傾向で、例年来ていた客も今年はやめるところがある。		
		通信会社（企画担当）	・商品単価は下げ止まりの段階にきているが、販売量が増加していく要因がなく、停滞感も大きい。		
		ゴルフ場（従業員）	・単価を安くしないと客が来ない厳しい状況となっている。		
		設計事務所（経営者）	・客の動きが悪いため販売量が伸びない。		
		悪くなる		百貨店（売場担当）	・客の賃金カットの動きがある一方で、歳暮商戦等の大きな催しでは早くから値引き競争の様相を呈しており、売上額が伸びそうにない。

分野	景気の先行き判断	業種・職種	景気の先行きに対する判断理由
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（総務担当） 金融業（業界情報担当）	・同業他社も忙しく人材不足の感があり、試作開発も引き続き好調である。 ・当面フル操業が続くと期待され、増収増益で臨時工を増やすメーカーが増える。
	変わらない	化学工業（総務担当）	・製品価格に上方修正の動きがあり、若干持ち直すと予想されるが、下期の見通しは依然として厳しい。
		鉄鋼業（広報担当）	・輸出を中心に引き続き堅調に推移するが、アジア方面での緊急輸入制限や米国経済の不透明感などが懸念材料である。国内経済も混沌としており、立ち直りの遅さにも懸念が残る。
		非鉄金属製造業（経理担当）	・受注増が見込まれる製品もあるが、全体的には全く不透明で、本格的な販売量の回復は見込めない。販売価格が回復する見込みも全くない。
		コピーサービス業（管理担当）	・同業者の設備を遊ばせるよりは、赤字でも仕事量を確保するという方針に変化はなく、単価の落ち込みは依然として止まらないため、仕事量が確保できて売上金額の増加には貢献しない。
	やや悪くなる	鉄鋼業（総務担当）	・エレクトロニクス材料の受注の動きが大変悪く、基幹の工具工の動きもやや鈍ってきている。
		金属製品製造業（総務担当）	・現在の受注量が減少傾向のため、2、3か月先の仕事量は更に減る。
		電気機械器具製造業（広報担当）	・液晶の値段は急激ではないが今後とも下がり続け、下げ止まりの見通しがつかない。
		輸送用機械器具製造業（総務担当）	・受注状況の悪化傾向が続く。
輸送用機械器具製造業（経理担当）		・受注量は増加傾向であるが、主要顧客からの非常に大きな値引き要請がある。	
輸送業（総務担当）		・受注量はあるが単価が低いいため、仕事を取れば取るほど赤字幅が広がる傾向にある。単価減をカバーするため、受注量の確保を行っても、収入よりも経費が上回り、非常に苦しい状態にある。	
悪くなる	金融業（営業担当）	・9月決算の企業はいずれも減収減益で、減収幅も30～40%減である。役員報酬のカットでは追いつかず、リストラと人員削減が更に続く。	
雇用 関連	良くなる	-	-
	やや良くなる	人材派遣会社（支社長）	・現在は例年並みの景気の悪さで、これ以上の悪化の様子はうかがえないため、今後は良くなる。
	変わらない	求人情報誌作成会社（支店長）	・新卒採用等の動向が少し上向く。
		職業安定所（職員）	・製造業では一部休業があるが、サービス業ではパートなどの活発な求人活動がみられ、年末までこの状態は続く。
		職業安定所（職員）	・欠員補充の求人が多いが、経験者を募集しているため、経験のない者への求人が少なくなっている。
		職業安定所（職員）	・求人は増加傾向にあるが、雇用調整助成金等に関する問い合わせも増加傾向にある。
		民間職業紹介機関（職員）	・就業能力が平均的なレベルにある求職者の就職希望者が多い。 ・求人数は底をはったままである。
	やや悪くなる	人材派遣会社（経営者）	・企業収益の回復が遅れ、人件費削減による所得の低下が現実になりつつある。
		職業安定所（職員）	・製造業で事業縮小や閉鎖などの情報が複数寄せられており、新規求職が再び増加傾向となる。
		学校[大学]（就職担当）	・企業からの求人増加があまり見込まれず、求職活動そのものにも活気がなくなってきている。
悪くなる	人材派遣会社（支店長）	・中高年を軸とした早期退職が増えているが、受け皿はほとんどない。	

#### 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	スーパー（営業担当）	・営業時間の延長により、前年に比べ売上が増加すると推測している。
	やや良くなる	商店街（代表者）	・歳末商戦、各種イベントによる売上の増加を見込んでいる。

分野	景気の先行き判断	業種・職種	景気の先行きに対する判断理由
	変わらない	一般小売店〔酒類〕 (経営者)	・年末年始は、景気が悪いながらも通常月より物が動く。
		百貨店(売場主任)	・今月が一番底である。10月は秋季国体で、購買意欲が非常に少なかった。2、3か月先は、気温が下がり購買意欲も出てくる。
		衣料品専門店(経営者)	・1年で最も大きな受注期に入り、それに応じたセールも用意しており、手応えは十分あるものと期待している。12月、1月までは良いが、それ以降は少し不透明である。
		商店街(代表者)	・商店街への来街者数も一向に良くなり、空き店舗も増えている。客の動向も商品単価の安いものは売れるが、まとめ買いはしない。良くなる可能性はないと感じる。
		一般小売店〔菓子〕 (販売担当)	・数か月間、買い控え状況が一向に改善されないため、今の状況が今後も続くと思込まれる。
		百貨店(営業担当)	・下げ止まり感はあるが、あまりにも長すぎてこれから先もその状況が今後も続くと思推定している。
		スーパー(店長)	・販促費を相当使って、やっと前年を上回る状況であり、販促費によるポイントサービスの政策が無ければ、売上はほぼ横ばいである。
		スーパー(企画担当)	・10月の来客数は4%減少、単価は1.5%減少しており、消費は冷え込んだ状態が続いている。
		コンビニ(店長)	・全体的な地域の動向を見ても、同業者の売上は前年に比べて少し減少している。
		衣料品専門店(経営者)	・客の動向は、購買することに対して非常に慎重である。
	衣料品専門店(店長)	・衝動買いは少なく、必要以外の商品は販売につながらない。	
	家電量販店(店長)	・新しい家電製品が多数出ており、客の関心は非常に高いが、購入意欲や販売量が増加するということが期待できない。	
	乗用車販売店(営業担当)	・新モデルが発売されたが、期待していたほど販売量は増加していない。	
	その他専門店〔CD〕 (店員)	・景気が底を打った感じがあるが、良くなる要素がない。	
	通信会社(営業担当)	・販売量は、ボーナス商戦で少し増加すると思うが、1月になるとまた元に戻るのではないかと推測している。	
	ゴルフ場(従業員)	・来客数は回復しつつあるが、予約状況に変化がない。	
	設計事務所(所長)	・来年の新しい物件が非常に少ない。	
	やや悪くなる	一般小売店〔生花〕 (経営者)	・業界の売上は、減少しており現状でも値段を安くしないと販売量の増加はできない。値段をもとの定価に戻すと、全く売れない状態が続きそうな感じがする。
		百貨店(営業担当)	・小口売上の件数は、対前年比1割減少となったが単価は増加した。来客数は、大型物産展の開催により増加したが、月間でみると来客数は減少した。高ファッション商品の売行きは、前年並を維持しているが、その他の衣料品、雑貨、リビングは前年割れしており顧客の商品選品は厳しい。
		スーパー(店長)	・単価、売上、来客数ともに6月以降、減少傾向にあり、3か月後も同じようにまだ下がっているように思う。
コンビニ(店長)		・季節的に売上が減少する時期で、年末にかけて買い控えが多くなる。	
観光型旅館(経営者)		・3か月先までの予約状況を見ると、昨年のこの時期より少し減少している。	
都市型ホテル(経営者)		・先行きの予約状況があまり良くない。販売価格の低下がずっと続き、なかなか歯止めがかからない。	
悪くなる	商店街(代表者)	・不況とオーバーストアー現象が重なる限り、出口が見えない。	
	通信会社(企画担当)	・携帯電話の販売量の頭打ち状況の中で売行きが鈍っており、急激に回復することはないと思う。	
企業 動向 関連	良くなる	-	-
	やや良くなる	電気機械器具製造業 (経営者)	・見積り依頼が対前年比の1.5倍ぐらい増加している。
		通信業(営業担当)	・歳末商戦が始まり、全体の消費が伸びる。
	変わらない	パルプ・紙・紙加工品 製造業(経営者)	・デフレスパイラルに入ったような状況で価格も低迷しており、売上が増加しない。
		一般機械器具製造業 (経理担当)	・中国や中近東の対外市場の引き合いは活発になっているが、国内市場は相変わらず低迷している。中古建機の需要が堅調で、新建機需要につながるには時間がかかる。

分野	景気の先行き判断	業種・職種	景気の先行きに対する判断理由
		通信業（支店長）	・客の購買意欲が低下したままで元気な企業が出てくる様子がない。
		広告代理店（経営者）	・市場規模の縮小により、同業者が1社解散しており、依然と厳しい状況が続いている。
	やや悪くなる	繊維工業（経営者）	・輸入の増加と、消費全体の冷え込みが続いており、価格競争が熾烈化している。
		不動産業（経営者）	・賃貸物件に対する客の低迷に加えて、売買物件に対する客が激減している。
	悪くなる	公認会計士	・自己破産、整理、民事再生法の質問や年末の手形決済ができないなどの相談が非常に増加している。
雇用 関連	良くなる	-	-
	やや良くなる	-	-
	変わらない	求人情報誌製作会社（従業員）	・新たな雇用に各企業とも見出せず、求人広告も定期的ではなく、スポットで入れている。正社員の雇いを減らし、パート、アルバイトで賄う状況に変化がない。
		職業安定所（職員）	・一般求職者の増加傾向が改善されず、製造業における雇用関係にも変化がない。
		職業安定所（職員）	・パートを含む有効求人倍率は4か月連続で若干改善しているが、求職者の増加傾向は続いており、新規求人もパート求人が4割を占めるなど、改善の兆しを感じられない。
	やや悪くなる	人材派遣会社（支店長）	・受注が増える時期であるが、例年どおりの受注が見込めない。
学校〔大学〕（就職担当）		・求人数は落ち込みながらも一定数は確保できているが、内定がなかなか進まず、今後も急速に伸びると期待できない。	
	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	一般小売店〔生花〕（経営者）	・開業3年目で少しずつ伸びていて、ネット販売も伸びている。
		一般レストラン（経営者）	・ケータリングで宴会のサービスをしているため、年末年始にかけてかなり需要が見込める。
	やや良くなる	コンビニ（エリア担当）	・朝夕の気温の変化で、肉まん、おでん等の売れ行きが良くなっている。これから年末にかけて、少しずつではあるが、客の財布の紐が緩むと思われ、売上が上昇すると期待している。
		スナック（店長）	・鹿児島島の焼酎が本物の時代でブームになり、県外の客が多く訪ねてくるようになった。
		旅行代理店（従業員）	・旅行予約発生が遅くなっている中で、年末年始の動きは非常に良く、定番であるハワイ等においては予約がいっぱいであるほか、スキーや宿泊も順調に入っている。
	変わらない	設計事務所（職員）	・新築物件の着工が何件か予定されている。
		商店街（組合職員）	・イベント会場でフリーマーケットを見たが、驚くほど安くても必要なものを必要なだけ買うという大変シビアな買い方をしていた。
		家電量販店（店員）	・パソコンは10月に各社新製品が出たが、今までのような注目度はなく、非常に低調だった。そのためいつもの年末商戦のようにには行きそうにない。
		乗用車販売店（従業員）	・給料、ボーナスが下がってこの先不安に思っている45～50歳以上の方が多くなった。
		その他専門店〔ガソリンスタンド〕（統括）	・ボーナスが支給されるかどうか不安視する声が聞かれる。
タクシー運転手		・リストラされてタクシー会社に職を求めてくる人はまだまだ多い。また、年末年始に向けて、客が明るい話をしない。	
通信会社（担当者）		・システムに関する依頼が極端に減っている。それがここ3か月で急転するとは思えず、しばらくは今の状態が続くと思われる。	
やや悪くなる	商店街（代表者）	・今年は暖冬と予想されており、衣類、電化製品の売行きに期待が持てない。	
	商店街（代表者）	・今が最悪ならば変わらないだろうが、さらに落ち込む恐れがある。	
	百貨店（総務担当）	・消費を回復させる材料がまったく見当たらず、ボーナスの減少、雇用不安など消費環境が悪くなる要因が多い。	



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
		百貨店（営業担当）	・買物券の手持ち額が前倒しで使用されているので、これがなくなる11、12月は非常に厳しい。不安感により商品の買い控えが見えるので厳しい状態が続く。
		百貨店（販売促進担当）	・所得減で消費者の購買意欲が失われている。
		百貨店（業務担当）	・年末商戦に入るが、ここ数年ギフト需要もパーソナル化しており、総量は減るだろう。よって、売上も減少する。
		スーパー（店長）	・単価の下落が止まらず、単価を下げても、客の反応が良くない。
		コンビニ（販売促進担当）	・コンビニ自体の売上が1割減という基調にあるなかで、量販店やスーパーが先々月あたりから営業時間を延長しているために売上が落ちている。これからクリスマス、年末商戦となるが、厳しい状況が続く。
		家電量販店（企画担当）	・給料が上がらない状況が今後も続くと、買物も控えるようになり、だんだん悪くなっていく。
		住関連専門店（経営者）	・最近傷物家具のチラシが良く入り、通常商品の売れ行きが悪くなる。
		観光型ホテル（スタッフ）	・大手造船所の事故の影響で、100社以上ある下請企業など、これから年末にかけているいな面で影響が出てくる。
		都市型ホテル（総支配人）	・競合ホテルが価格競争で、料金を下げてる。
		旅行代理店（業務担当）	・イラク情勢やバリ島でのテロなどで世界的に不安感が広まっており、先行きに安心感がない。
		通信会社（業務担当）	・年末商戦を前に価格低下や新商品等による需要を喚起しようとしているが、これまで以上の不況でボーナスが出ない企業も多く、販売は伸び悩む。
		住宅販売会社（従業員）	・景気の先行きが不透明で、雇用不安もあり、住宅購入に対しては皆まだまだ用心する状況が続く。
悪くなる		衣料品専門店（店長）	・景気の悪い話が一向に聞こえず、客の購買意欲も冷え切っている。このままでは、自分の店もいつまで続くか非常に不安である。
		高級レストラン（経営者）	・例年10月になれば忘年会の予約があるが、毎年入る団体も大手造船所の事故以降、気兼ねして中止された。他にも増えそうな気配はない。
		スナック（経営者）	・もし飲みに行くとしたら、2,000円程度で2時間飲み食べ放題で1次会、その後カラオケボックスで1,000円ほど使い、合計3,000円で済ませるパターンが多いと客から言われた。これではスナックへの来客数が増えるわけがなく、つぶれるところが多く出てくると思う。
		観光型ホテル（支配人）	・黒川温泉、由布院温泉はかなり景気がいいが、その他では大きなホテル、旅館がたくさんつぶれている。
		タクシー運転手	・ボーナスはどのくらい支給されるか分からないし、年が明けると倒産やリストラがさらに出てきて悪くなりそうである。
		パチンコ店（店員）	・長崎の店舗では、造船所関係の客が多く、先日の事故で自宅待機をさせられている方もいるようで、その方達の来店が今後減りそうだ。
		競輪場（職員）	・日本経済の将来ビジョンが全く見えないし、マスコミの対応も悪いのかもしれないが不安を煽るようなこともある。それで、一般客の消費動向が非常に制限され、それが売上に反映されている。
企業 動向 関連	良くなる やや良くなる	-	-
		農林水産業（経営者）	・加工メーカーも10～12月は最需要期であり、昨年のようなBSEや食品偽装の問題がない限り、総じて順調だろう。居酒屋向けについても、忘年会シーズンに入るので好調である。
	変わらない	通信業（職員）	・今後受注が見込める案件が、若干増えている。
		精密機械器具製造業（経営者）	・企業の中で勝ち組と負け組が明確になっているが、これが顕著になりそう。また、景気が良くなっても海外への発注が増えるため、現状のままだろう。
	やや悪くなる	建設業（従業員）	・汚職事件が発生し、業界を取り巻く環境が一層厳しくなる。
電気機械器具製造業（経営者）		・各企業とも生産のムラが生じており、先行きの見通しがたちにくい。大手ユーザーの話では、装置機械部品も同様で、益々不透明さが増してくる。	
		輸送用機械器具製造業（営業担当）	・12月中旬頃から海外現地生産に切り替わるものが出てくるため。

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
		建設業（総務担当）	・原料となる生コンの単価が原価割れを起こしており、生コン組合から価格の引き上げを迫られている。それがコストに反映されるため、受注が非常に厳しくなる。
	悪くなる	繊維工業（営業）	・国内工場ではとても太刀打ちできない価格になっている。安いものしか売れなかったが、今は安いものでも売れなくなっている。
雇用 関連	良くなる	-	-
	やや良くなる	民間職業紹介機関（職員）	・現在は上期決算後の影響で、求人数の動きが非常に鈍っているが、年末にかけて活発になる予想がついている。今後は、求人数、求職数ともに上向きである。
	変わらない	職業安定所（職員）	・求人開拓の際、今後の景気の見通しを聴取しているが、先行き不透明という回答が多い。
	やや悪くなる	人材派遣会社（社員）	・通常、この時期になると、年末商戦、キャンペーンなどでの需要が増えてくるが、今のところそういう動きがない。
		職業安定所（職員）	・企業等に今後のことを聞くと、見込みがたないか、不透明というところが多い。また、人員も過剰感があるという回答が多い。
悪くなる	求人情報誌製作会社（編集者）	・年末商戦で例年臨時雇用が発生するが、今年は活発に動きそうにない。	
	学校〔専門学校〕（就職担当）	・新卒者の就職が始まるのに伴って40～50代の就職がなくなりそうである。父親、母親はリストラをされ、子どもの高校生は就職がないというひどい状況になってくる。	

### 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〔鞆・袋物〕（経営者）	・既存の商店街や店舗における売上額は下落しているものの、10月にオープンした大型ショッピングセンター内へ新たに新店出たことから、会社全体の売上は上昇している。
		コンビニ（経営者）	・主婦や年配の客が増加しており、惣菜類などをよく買われる。
		その他専門店〔書籍〕（店長）	・地元企業が新たに新店出たことに伴い改善している。
		その他飲食〔居酒屋〕（経営者）	・周りの状況からは景気は回復に向かっていっているように感じるが、飲食においては、徹底した低価格を打ち出すか、若者のトレンドになるような商品、空間の開発が急務である。
		住宅販売会社（経営者）	・今月は成約の反動があったものの、新規マンションの発売により、引き続き販売額、販売数共に増加が見込める。
	変わらない	百貨店（担当者）	・現状の来客数の減少は競合店の開店による一過性の影響値であり、現在開店4週目ではあるが、当社の一部のカテゴリーについては回復傾向がみられる。客単価、秋物を中心とした商品の動向から今後の景気については特に大きな変化はない。
		百貨店（総務担当）	・依然として消費者の財布のひもは固く、今後の厳しさが予想される。
		スーパー（経営者）	・過去2、3か月の状況からみても、販売量、来客数、客単価ともに横ばい状況で推移している。今後3か月も同じような状況が続く。
		衣料品専門店（経営者）	・これから冬の商戦に入っていくが、今までと同じ事をしていようでは成果は上がらない。新しい提案ができる店と出来ない店ではかなり差がでる。
		家電量販店（副店長）	・これから年末商戦を迎えるため、客の購買が大きなセールや目玉商品に集中し、販売量は増加するが客単価は上昇しない。
		高級レストラン（副支配人）	・3か月前と比較すると多少の変化は見られるが、依然として先行きは不透明である。これから開催される祭りやイベントで、どれだけの集客ができるかにもかかっているが、去年及び一昨年の同月期と比べてもあまり増加傾向はないことから今後も特に変化はない。
		都市型ホテル（マーケティング担当）	・宿泊部門では順調に推移するが、宴会・料飲部門では、3か月後も大きな動きはない。
旅行代理店（経営者）		・先行き不安が依然として払拭されていない為、変わらない。	
観光名所（職員）	・昨年7月より実施している常設イベントが認知されてきたことから、来客数が増加傾向にある。		

分野	景気の先行き判断	業種・職種	景気の先行きに対する判断理由
	やや悪くなる	コンビニ（エリア担当） その他専門店〔楽器〕（経営者） 都市型ホテル（スタッフ） 住宅販売会社（従業員）	・当社のロイヤルユーザーである30～40代男性の乗客数が今年に入り下落傾向にあり、この傾向が今後も続く。 ・来客数は減少し、同業者の出店などから競争が激化する。業界全体の売上も打ち止めからダウン傾向にあるため、客争奪のためのサービス、販売促進等の経費予算を増やす必要があるがその余裕がないというのが現状である。 ・金融機関の不良債権処理等の問題で株価が下落し、経済がかなり緊迫している様子がみられることから、個人消費は今後ますます落ち込む。 ・客の動きにも関連するが、現状の不良債権処理の中で、銀行の貸し渋りが表面化してくる。住宅を新築するにあたって、土地を所有していれば良いが、土地を購入し住宅を建てるという場合は多額の金額を公庫等や銀行から借り入れなければならないことから、貸し渋りという状況は厳しく、建てたい気持ちはあるが借りられない、借りる額が少ないなどから新築の依頼は縮小していく。
	悪くなる	商店街（代表者）	・外周部の大型店に客が流れており、中心商店街では観光客相手の販売店がやや増えつつあるがそれも絶対数を越した場合は客割れ現象を起こし共倒れになる可能性があることから、中心商店街は非常に危機的状況にある。
	良くなる	-	-
企業 動向 関連	やや良くなる	通信業（従業員）	・一部に顧客離れがあるものの、他の顧客からの継続案件や新規顧客からの案件がほぼ確定してきたため、2～3か月後は収支的にはかなり安定する。問題は人的リソースであるが、ノウハウや技術を要求する部分でありその解決は簡単ではない。
	変わらない	建設業（経営者）	・受注量は増加傾向にあり、受注単価は低下傾向にあるため、トータル的にはまだまだ厳しい。
		輸送業（営業担当）	・農産物の出荷状況にもよるが、現在のところ特段変わる様子はない。
		通信業（営業担当）	・客の低価格志向は変わらない。
	やや悪くなる	-	-
悪くなる	-	-	
雇用 関連	良くなる	-	-
	やや良くなる	職業安定所（職員）	・大型店舗の開店により雇用が拡大され、景気が上向く。
	変わらない	人材派遣会社（経営者）	・現在非常に厳しい状況だが今後良くなる材料もみあたらない。得意先が単価を非常に低く設定してきたりという状況があり、依頼数は増えても、業績が上がるという態勢に今はないため、しばらくは現状のまま推移する。
		学校〔専門学校〕（就職担当）	・失業率が9%代という現状を改善しないと、今後の好転は期待できない。
	やや悪くなる	求人情報誌製作会社（経営者） 職業安定所（職員）	・現状の金融状態が改善しないと、これ以上の好転は期待できない。 ・4月～9月期の廃止事業所は316件で月平均53社と、平成13年度の月平均37社よりも43.2%増加しており、被保険者資格喪失件数は2,863人で前月比で1.4%増、対前年比では21.4%増となっている。また、今年の完全失業率は9.4%と前月よりも0.4ポイントと悪化し、依然として高水準で推移している。
悪くなる	-	-	