

・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	一般小売店〔土産〕 （店員）	・昨年は暖冬により降雪が遅れたことで、スキーツアーのキャンセルが相次ぎ、かなり影響を受けたが、今年は早い時期から山に雪が降っているため、スキー客が昨年より前倒しで来道することになれば、観光客が増えることになり、昨年より良くなる。
	やや良くなる	百貨店（販売促進担当）	・来客数が増加している。セール強化によるところが大きい。実売期に向けて期待が持てる状況である。
		スーパー（店長）	・販売量の増加に伴い、売上も伸びてきている。目に見える大まかな景気の状況は変わらないが、少しずつ上向き状態になっている。
		コンビニ（店長）	・9月30日よりクレジットカードの決済が可能となった。また、7月に導入した電子マネーによる決済も、地下街やスーパー、居酒屋等での導入が進んでおり、今後、現金以外による決済方法への認識が広まることで利用者も増える。
		衣料品専門店（店員）	・客数が増加するとともに、客単価も上がってきている。以前と比べても客の購買意欲を感じる。
		一般レストラン（スタッフ）	・単価の低下は続いているが、来客数が2か月連続で前年を上回っており、売上も回復傾向にある。
		美容室（経営者）	・納得した商品であれば購入する気配を感じるようになった。
	変わらない	商店街（代表者）	・すでに防寒物の動きはみられているが、例年と比べて元々の単価はある程度こなれてのスタートなので、価格がダウンするセール時期には前年よりも単価がかなり低くなる。
		商店街（代表者）	・先々景気が良くなるという要素があまり見当たらない。実際、物価が上がっている。台風や地震の影響等、色々な意味で先行きの景気が急激に良くなるとは、政治的にみても考えられない。
		百貨店（売場主任）	・高額商品の動きがみえない。特にコートやジャケット等の防寒衣料を含めて厳しいと思われ、場合によっては単価が低下して、単価割れとなることも考えられる。
		百貨店（役員）	・先行きに明るさを感じられず、将来に不安があるためか、買い控え、慎重な商品の選択など、生活防衛型のライフスタイルがうかがわれる。
		スーパー（店長）	・今年の台風により農作物が受けた、例年にないほどの被害の影響で、高騰している青果物に対する買い控え等が懸念される。
		コンビニ（エリア担当）	・道内の企業業績が若干上向きになっているので、冬のボーナスも若干増加する見込みがあり、景気は緩やかだが上昇する。
コンビニ（エリア担当）		・基幹産業や周辺の環境、銀行からの情報、メーカーからの情報を総合しても、何一つ良くなる要素はない。閉山した炭鉱従事者への特別給付も11月で終了し、更に所得が減少する。地域では、今、元気のよい輸出産業を一つも抱えておらず、今後上昇する要素が一つもない。	
衣料品専門店（店長）	・年金の心配や燃料の高騰、新潟地震への心配等、暗い話ばかりが客から聞こえてくるので、良くならない。		
スナック（経営者）	・全体的に、会社自体が交際費を抑えている中、繁華街に出てくる人はポケットマネーを使うことになるため、自然と街に出てくる回数も減っている。		
観光型ホテル（経営者）	・自然災害は噴火に地震が加わり、マスコミ等による不安感を増すような風評が広まると、景気どころではない。道外の大都市・人口集中地域での旅行控えや消費控えが始まると、この業界は更に厳しい状況になることを覚悟しなければならない。		
旅行代理店（従業員）	・海外旅行の受注も落ち着き、国内旅行も回復の兆しがみられない。		
旅行代理店（従業員）	・台風や地震の影響で旅行マインドが冷え込む恐れがある。		
観光名所（職員）	・タクシーの空車率が依然として変わらない。人の動きも全然ない感じである。		

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
		設計事務所（職員）	・当社で設計した民間分譲マンションの売行状況は必ずしも悪くない。購入者の手付金支払も早いと聞いており、民需はまだ期待できる。
	やや悪くなる	商店街（代表者）	・商店街の核店舗である百貨店が、今後、親会社の産業再生機構入りでどうなるかが大きな問題である。消費動向、心理に与える影響は大きく、来年から支援策が報道される度にイメージダウンにつながる。
		百貨店（売場主任）	・台風による被害の修繕、農作物の未収穫に加えて、原油価格の上昇によるガソリン、灯油の値上がり等、マイナス要因が多く、これらが北海道の冬を圧迫する。車を運転していると、低価格を大胆に告知しているガソリンスタンド前に客が長い列を成している。
		スーパー（店長）	・全国ベースでの個人消費はやや明るさを示しているものの、北海道における改善の兆しはいまだに不透明である。原油高も大きく影響し、また冬季賞与の増額も不確定である。10月はプロ野球チームの優勝セールが大きく寄与し、前年を上回る見込みとなったが、11月以降のリバウンドによる売上低下が懸念される。
		スーパー（企画担当）	・野菜の高騰で足元の青果物の売上高は好調に推移しているが、急激かつ大幅な価格高のため、他の生活必需品の買い控え等、家計への圧迫が懸念される。
		コンビニ（エリア担当）	・公務員の燃料手当の減少の影響で、冬場の気温の低下とともに、消費者の購買力が鈍る可能性が高い。
		コンビニ（エリア担当）	・公共工事の予算が前倒しで発注されており、10月から極端に落ち込んでいる。年度が変わるまでは、この悪い傾向が続く。
		家電量販店（地区統括部長）	・競合店の地方出店で苦戦を強いられる。
		その他専門店〔医薬品〕（経営者）	・ありきたりなイベント訴求では購買には結び付かなくなっている。個々の興味をそそる新しい切り口が要求されている。
		高級レストラン（スタッフ）	・11月の予約は前年並みであるが、12月はかなりのマイナスとなっており、厳しい年末年始が予想される。
	悪くなる		
企業動向関連	良くなる	食料品製造業（経営者）	・企業業績が好況のため、ボーナス水準が高くなると予想されるので、年末に向けての食料品消費が盛り上がる。
	やや良くなる	家具製造業（経営者）	・買い控えていた耐久消費財においても、買い替え需要が増えつつある。
		その他サービス業〔建設機械レンタル〕（総務担当）	・各エリア担当者から未発注工事の執行がこれから出てくると報告を受けている。
		その他サービス業〔建設機械リース〕（支店長）	・台風災害で公共事業が多少上向きであり、全体の景気も多少は良くなる。
	変わらない	通信業（営業担当）	・販売量に大きな上積み様子もなく、今後数か月間、これといった大型案件もない。
		金融業（企画担当）	・雇用、所得環境に明確な改善はみられず、年末・年始商戦も期待できない。
	やや悪くなる	食料品製造業（団体役員）	・加工原料の調達に不安定感が增大しており、販売価格の値上げを依頼しているが満足な価格を得ることができない。
		輸送業（支店長）	・道内工事物件向けの各種鋼材、木材等の資材の入荷もピークを過ぎ、物量面でいえば道内への入荷は、今後毎月、前年を下回る。また原油価格の上昇による、フェリーあるいは内航海運の運賃アップは、荷主に対し価格転嫁ができない中、物流業者の経営を更に圧迫する要因になると懸念される。
		輸送業（営業担当）	・原油の異常高騰により、海上運賃やトラック料金の値上げが必至である。荷主との料金改定を行う間の収支悪化が予測される。
	悪くなる	建設業（経営者）	・手持ち工事は完了してくるものの、官、民とも新規の受注が見込めず、受注が大幅に落ち込み、単価の低下と併せて利益面で非常に厳しくなる。
雇用関連	良くなる	求人情報誌製作会社（編集者）	・求人数で小売業や飲食店等が前年から増加に転じた。個人消費の伸びが後押ししているように思われる。
	やや良くなる	求人情報誌製作会社（編集者）	・今年に入って比較的伸びが小さかった小売や飲食の求人、10月に入ってから大きな伸びを示しており、この勢いはまだ続く。

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
		学校〔大学〕（就職担当）	・企業の採用状況は、通年採用、秋採用、追加採用等、色々な形態で採用は好転している。関東、または中部に本社がある企業は業績も好調であり、北海道支社や札幌支店等での採用にも兆しが秋出てきている。北海道企業の採用枠は、この秋からの採用もあるが、来年度新規募集も計画しているようである。
	変わらない	求人情報誌製作会社（編集者） 職業安定所（職員）	・安定高収入の常用雇用の増加に期待が持てず、所得の変動による不安を払拭しない限り、現状のまま推移する。 ・求人の就労地をみると、北海道外での求人が多く、地元での求人は動きが少ない。
	やや悪くなる	求人情報誌製作会社（編集者）	・年末に向けて、短期アルバイト雇用のニーズは出てくるが、逆に正社員雇用や長期アルバイト雇用は、この時期から低迷していく傾向にある。今年は、その割合が低迷傾向の比重が高くなっている。
	悪くなる	-	-

2. 東北（地域別調査機関：（財）東北開発研究センター）

（-：回答が存在しない、：主だった回答等が存在しない）

分野	景気の先行き判断	業種・職種	景気の先行きに対する判断理由
家計動向関連	良くなる	-	-
	やや良くなる	商店街（代表者）	・例年よりも年末のイベントやセールを早めに行う予定になっており、来街者が増える見込みである。
		百貨店（企画担当）	・昨年の冬物、特にコートについては新しい商品開発が無く、消費者の目からもそう感じられた。今年のコート類の入荷状況を見ると、素材、デザイン等バラエティに富んでおり、冬物商戦が活発化することを期待している。
		衣料品専門店（経営者）	・少しずつ良くなっていくとは思いますが、職種によりかなりばらつきが出る。製造業は好況であるが小売業は依然厳しい状況下にある。
		住宅販売会社（経営者）	・展示場来場者は前年比15%増加しており、ローン減税反動落ちもようやく落ち着き始めた感じがする。受注が増加へ転じると思われる。
		住宅販売会社（従業員）	・冬期間の受注減少期に入るが、展示会等での集客により、3か月先までの受注見込みが取れている。
		その他専門店〔白衣・ユニフォーム〕（営業担当）	・これから年末にかけ、商品的には動くことが期待できるが、中越地震の影響が分からないため不安である。状況的にはあまりよくないような気がするが、年末への希望を込めて良くなってもらいたい。
	変わらない	一般小売店〔書籍〕（経営者）	・話題になった人気シリーズ第5巻もすっかり影をひそめ、店頭も落ち着いている。冬物（手帳、日記、カレンダー）の展開を繰り上げ、売上確保に努めている。
		一般小売店〔雑貨〕（企画担当）	・中越地震によって不安になった部分や必要な商品を購入する客は増えると思うが、それが一巡すると、前年実績を割るという状況が続く。
		百貨店（売場主任）	・景気を押し上げる好材料が見当たらず、冬物の中心アイテムであるコート類の出足が厳しそうである。
百貨店（売場主任）		・今後、クリアランス待ちという客が多くなると思うが、正月商戦には期待している。特に福袋等のこだわり商品、話題商品を提供し、衝動買いを促していきたい。	
百貨店（広報担当）		・年間で最も売上シェアが大きくなる時期であるが、慎重な購買動向は相変わらずである。内外の人気ブランド品以外は、年々前倒しになっているパーゲン待ちが予測される。	
スーパー（店長）		・これまで既存店で客数、客単価共に前年比100%を維持してきたが、9月に入ってから99%と微減ではあるが、2か月連続して前年割れを起こしており、今後更なる悪化が懸念される。	
スーパー（企画担当）		・営業時間の拡大取り組み等で客数は獲得可能であるものの、今後も単価がアップすることは困難であり、特に既存店では厳しい流れが続く。	
コンビニ（エリア担当）	・全国的だと思うが、市場には先行きに対する不安感がある。一部に勝ち組と負け組がはっきりしている状況であるが、そのため良い所はあっても、市場における一般的な客の家計状況は改善されていない。そのため当業界のように最寄り品を扱っている業界では単価が下がってきている。自分自身も含め、先行きに対する不安感が消費を抑制させる。		
コンビニ（店長）	・変わらないということは、なかなか良くなれないということである。消費者というより国民全体が、収入は多く、買う時は安くという貧乏症が染み付いている。よほどのアクションがないとこの状況は改善しない。		

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
		衣料品専門店（店長）	・コート、ニット、アウター等のシーズン商品の動きが、天候等の外部要因の後押しを受け、動きが活発にならない現段階においては、今後現状より大きく数字が変わるとは思えない。
		衣料品専門店（店長）	・冬物処分期にあたり、例年にない値下げ競争が予測されるが、単価低下分の売上増加は見込めない。
		衣料品専門店（総務担当）	・景気が上向きになっていると言われているが、小売業においてはまだまだである。客の動向を見ても、そう伸びているという感じがしない。
		住関連専門店（経営者）	・洋服に関しては、トレンドの変化がほとんど無いため、購買意欲が上がらない状況が続く。
		住関連専門店（経営者）	・耐久消費財を扱っている中、今のところ家計が厳しく、現状と変わらない。しかし被災者には申し訳なくお見舞い申し上げるが、災害による特需が発生してくれれば良い。
		その他専門店〔呉服〕（経営者）	・当店は、地震の被害も無く助かったが、秋の収穫の悪さが響く。
		その他専門店〔パソコン〕（経営者）	・平均的に、地方では一般消費者のサラリーが底上げになっていない。減給したまま、そして支給する会社にも利益が無いいため市場の回転がまだ鈍く感じられる。
		その他専門店〔ガソリンスタンド〕（営業担当）	・11月にも1.5から2.2円の値上げが予想されるため一層の消費の削減が予想される。また、灯油、ガスの値上げもあり一般家庭の消費節約、総じて家計の引き締めが予想される。燃料関係は真っ先に節約の目標にされやすいため、厳しい状況が予想される。寒波の状況次第で消費量が動くため、今後の推移で状況が変化する見込み。
		一般レストラン（経営者）	・今とあまり状況は変わらない。予約状況では、結婚式等のイベントは入っているが、一般客が乏しい状況に変わりはない。遊びに付け加え台風や地震災害の影響もある。
		観光型ホテル（経営者）	・今年は忘年会の予約が例年より早い。また会議を伴う客や、ゴルフを伴う客が戻りつつある。また小規模の婚礼の件数が大きく増加している。
		観光型旅館（経営者）	・中越地震の影響はしばらく続くと思われるが、地震見舞い先の三条で、羽越水害から3か月で旅行気分が出てきたという声を聞き、中越地震の影響は長くないように思われる。またこの地域に1兆円を超える緊急公共投資が投入されることとなり、地域にとってはとても大きなことである。とにかく一日も早い復旧、また旅行する人達の気持ちの復活を祈っている。
		テーマパーク（職員）	・台風、新潟の地震の影響で、11月分で約300名のキャンセルが出ている。
		美容室（経営者）	・数字上で行けば、昨年同等くらいの売上を見込んでいる。来客数は昨年並みまで行くか分からないが、単価的には若干上回ってきて、総額的にはほぼ横ばいで推移する。ボーナスへの期待も東北ではあまりない。
	やや悪くなる	商店街（代表者）	・中越地震のような天変地異や、石油価格高騰等の不安材料が気になる。こうしたことがマイナスに作用するという予想が当たりそうである。
		商店街（代表者）	・11月は恵比寿講、12月は年末年始大売出しで抽選会等のイベントを企画しているがイベント費用も圧縮傾向にあり、あまり大きな効果は望めない。
		百貨店（経営者）	・台風や地震等、天候の部分で先行き不安感が大きくなっている。今後の天候にもよるがやや悪くなる。
		百貨店（売場担当）	・台風等があり観光地に行くのも考えたり、洋服にしても必要性が弱く、特に先日の地震の影響もあり、購買に走ることも少なく、景気は下がる。しかしこれから寒くなればどうしても欲しい需要品等が動き出すので、売上を伸ばす対策を実施する。
		百貨店（販促担当）	・特に被災地では、生活必需品や耐久消費財等の消費構造になる。今年は暖冬傾向で、冬物衣料特に高額なコート類は苦戦しそうである。
		スーパー（経営者）	・当地の場合は、米とラフランスの作柄や価格が景気に影響を与える。米もここ4～5日ではえぬきが余ったり、価格が伸びない等があり、ラフランスは数量が去年の2割減であっても、高価格は見込めず、あまり良くない。
		スーパー（経営者）	・今現在、この回答をしている27日段階で、23日に発生した中越地震の影響が今後どうなるか心配の種になっている。一部建設業界等では需要が発生するが、県全体としてはこの地震は大きなマイナス影響を及ぼす。当県経済にとって今回の地震は懸念材料であり、当県の経済が中越地区中心にどうなるか心配である。

分野	景気の先行き判断	業種・職種	景気の先行きに対する判断理由
		スーパー（店長）	・厚生年金等の負担増、ボーナスからの社会保険料天引きが大きく、消費に反映されず、また台風や地震等が景気に悪影響を及ぼす。
		スーパー（総務担当）	・台風、地震、原油高の影響が出始めた。食品用発泡トレー価格の上昇、レジ袋等石油原料の資材と業務車両のガソリン代、空調のガス代が上がり、年末年始にかけ電気料金も上がり、今月からは社会保険も上がり、競合店の出店も増え、収益環境は一層悪くなってきている。人件費コストを圧縮しないと生き残れない経済環境にある。各監督行政機関も規制を厳しくしてきているので、これを乗り越えられない企業は市場から退場しなければならない環境にあるようだ。我々凡人は「知恵無き者は汗を出して働く」というようなことで頑張っているというこ
		スーパー（企画担当）	・原油高が今後の景気に影響を与える。また今年は地震や台風等の天災が多く、その影響を強く受けている業界もあるので、今までよりは多少景気が悪くなる。
		コンビニ（エリア担当）	・この地域のコンビニエンスストアは、冬は雪の影響等があり客足が鈍くなる。平均客単価も低下しており、客数の減少とのダブルで影響を及ぼす。
		衣料品専門店（経営者）	・客数の動きを見ていると、ますます買い控え傾向が強まっている。客単価の低下がまだに続いている中、客数ならびに通行量の減少が大きく影響するのではないかと危惧している。
		衣料品専門店（店長）	・客に最近の状況を尋ねると、天災や物価上昇等で客も苦戦しているということで、全体的に消費ムードが盛り上がってこないのではと心配している。
		乗用車販売店（経営者）	・低価格の新型車ならびに買い得感のある車両についてはまずまずの推移を示すが、市場全体を底上げするような量は確保できるはずもなく、今年全体を見ても昨年実績をかなり割り込む。
		乗用車販売店（経営者）	・新潟県中越地震の影響が不透明。7月の水害と比べて規模も大きく、保険金も出ない地震被害のため、復旧に時間がかかり、購買意欲の減退は否めない。
		乗用車販売店（経営者）	・当県の場合、雪が遅れば助かるが、初雪が降ると新規客の来場も販売も見込めない。来場客があったとしても来春の下見客がほとんどで、登録が激減する。
		住関連専門店（経営者）	・広告媒体、特にチラシ広告を出してもほとんど効果が無く、ムードが悪くなっている。
		その他専門店〔酒〕（経営者）	・台風や新潟の大地震等の自然災害の影響、原油価格の高騰等による消費マインドの低下傾向がさらに拡大する。
		その他専門店〔酒〕（営業担当）	・これから酒類業界は、日本酒等の需要期と期待されるが、例年のような需要は期待できず、どちらかといえば停滞気味の需要しか想定できない。
		その他専門店〔ガソリンスタンド〕（営業担当）	・客自体が、買い控えしているというよりも、客が金を持っていないというのが現状である。原油がこれ以上値上げしたら、ますます買い控えに向かう。
		その他飲食〔そば〕（経営者）	・ガソリン、灯油の値上がりにより、その分食事にかかる金額が減る。寒さに向かって更に厳しい状況が続く。
		一般レストラン（スタッフ）	・台風が来たり、地震があったりと、消費者の購買意欲は減退している。有事に備えて節約志向が強まる。
		観光型旅館（経営者）	・紅葉シーズンが終わる時期の予約が極端に減少している。急激に上向きになる要因が無い。台風や地震で直接のキャンセルが発生しているが、今後も被災地方からの集客は見込めない。
		都市型ホテル（経営者）	・2～3か月先は、忘年会や新年会等のホテル業にとってのトップシーズンである。しかし今の状況から見ると、忘年会は実施しても、新年会については検討中という話や、見送るという話が出ており、現状より一段と厳しくなりそうである。
		都市型ホテル（スタッフ）	・披露宴が思うように取れていない。またそう簡単には埋まらないということで、回復傾向にはない。忘年会は大型の忘年会が受注できており、披露宴の動きとは別で、忘年会ぐらいいは派手にやるうという企業が多いのかもしれない。景気全体としては落ち込み気味であるが、当地の地域性からか忘年会は良い。
		通信会社（営業担当）	・石油の値上げ、中越地震等社会的にマイナスイメージのニュースがあるため、購買意欲が下がる。
		設計事務所（経営者）	・震災の影響が出る。

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	一般小売店〔酒〕(経営者)	・このままでは廃業も考えなければならない。タバコを吸う場所が制限されているため、タバコの動きがない。
		百貨店(企画担当)	・野菜等の高騰や原油価格の高騰等により消費が大事なところから支出していくので、百貨店への支出は絞り込まれていく。
		スーパー(経営者)	・地方においては、まだまだ可処分所得が減少していて消費が一段と良くなるということには成り得ない。地震や台風等の影響で青果物の品薄感がまん延しており、年末、年明けまで高値が継続する。この影響が他の食材へどう波及するかが推し量れず、購買力、消費動向が好転するのはしばらく難しいと思われる。東北では競争が更に激化しており、パイが一定の中でますます厳しい状況に追い込まれる。
		スーパー(経営者)	・地震被害が大きく長岡魚沼はしばらく大変になりそうです。
		スーパー(店長)	・現在は震災特需で異常なほどの売上があるが、客の今後の出費が相当かかるものと考えられ、そのための買い控え等が出てくる。今後も余震の状況等不透明であるが、年末商戦等に向けて不安な材料が山積している。
		衣料品専門店(経営者)	・とにかく何が原因が分からない部分もあるが、それだけでなくとも悪いのに、台風や地震等の被害が相次ぎ、またこれから寒くなるのに灯油やガソリン代が上昇するため、今以上に悪くなる。
		住関連専門店(経営者)	・悪くなると予想している。客が大手販売店等に流れ、なかなか中小の販売店には来なくなっている。いろいろと催事を企画しても客の反応が悪く、良くなるには時間がかかる。
		都市型ホテル(スタッフ)	・地震の関係で、どの程度の影響がいつまで続くか不透明であり、お先真っ暗である。今できることを1つ1つ確実にこなす以外にない。下を向いても何も解決にならないので先を見て対応を図るしかない。
		都市型ホテル(スタッフ)	・地震により、大手旅行社も当地への企画商品の販売を控えるということである。一般企業の忘年会、新年会も自粛の方向が大多数ということであり、先の見通しが立たない分、手の打ちようがない。
企業 動向 関連	良くなる	食料品製造業(経理担当)	・11月上旬には、地震から立ち直って、生産も再開する。11~12月は需要期であり、期待できる。
	やや良くなる	広告代理店(営業担当)	・仙台にプロ野球球団の進出に伴い協賛企業等の動きが出てくるため、今年度中はほんの少しであるが景気が良くなる。
	変わらない	建設業(経営者)	・石油価格の高騰等により、資材価格の値上がり及び納入の遅れが起きており、将来的には景気は不安である。
		金融業(営業担当)	・雇用環境、企業業績等から景気の底は脱したと思われるが、消費や投資行動等は限定的であり、当分この動きは続く。
		広告代理店(従業員)	・東京営業所の方は、売上微増と検討しており、この傾向はしばらく続くものと判断しているが、引き合いは多数あるものの直近での売上に反映されにくいものであり、3か月先でも楽観視できない状態である。
		新聞販売店〔広告〕(店主)	・ここしばらくの傾向が、特に急激に悪くなるわけでもなく、活発化するわけでもなく、今の状態が続く。魚市場の水揚げや流通が平年をかなり下回っているため、各方面への波及が出てくるため、「やや悪くなる」に近い「変わらない」である。
		その他企業〔企画業〕(経営者)	・年末の商戦に向け、耐久消費財の販売が活発化すると考えられるが、現在を底上げするほどの期待はできない。
		その他企業〔管理業〕(従業員)	・親会社の方に、まだ余裕がないのか、全然明るい話が出てこない。しばらくこの状態が続く。
	やや悪くなる	農林水産業(従業者)	・これから、りんごの出荷が始まるが、10月の天気が悪かったため、色付き具合が悪いということと、夏場の天気が良過ぎて、小玉化し値段が期待できない。
		食料品製造業(経営者)	・年末にかけ、原材料価格の高騰が見込まれており、売上が増えないと収益的に厳しい状況になる。
		繊維工業(総務担当)	・春夏物企画段階での引き合いはとて多いが、産地全体としては変わらぬ消費低迷が続く限りあまり伸びがないと予想される。また今回の中越地震の影響が心配である。
		一般機械器具製造業(経理担当)	・携帯電話用部品は引き続き調整が続く。自動車用部品は好調さが持続すると思うが、原油高や急激な円高によりややマイナス要因に働く。
電気機械器具製造業(経営者)		・今回の中越地震により、医療機器関連の主要部品、特にボールネジ等の入手が全く見えなくなっている。この中断により大打撃を受けそうである。また原材料の高騰も加わり、厳しい状況が予想される。	

分野	景気の先行き判断	業種・職種	景気の先行きに対する判断理由	
		電気機械器具製造業（企画担当）	・業界全体動向が下向きに転じたと理解。国内外共に同業の業績低下が具体的にニュースになり始めてきた。	
		建設業（経営者）	・公共投資は依然減少が続き、民間設備投資は一服感があるため、トータルとして建設投資全体が減少傾向になっている。	
		広告業協会（役員）	・ここにきてサービス産業や流通業種などの売上高の減少が出てきており、広告主のマインドを冷やしている。下期は厳しくなる。	
		コピーサービス業（経営者）	・市場が活性化しているとは感じられず、荷動きが良くなってきている割には売上が伸びず利益を圧迫している状況が続く。	
		その他非製造業〔食料品卸売業〕（経営者）	・良くなる材料がほとんどない。石油が安くなる、震災復興等で政府が分かりやすい対策を取らなければ良くなる。	
		その他非製造業〔食料品卸売業〕（経営者）	・年末に向けて各メーカーから新商品が発売されるが、清酒の根本的な需要回復は難しい。清酒の概念を変えられるくらいの新商品が欲しい。既存商品のスペック変更では新規顧客の心はつかめない。	
	悪くなる			
雇用 関連	良くなる	人材派遣会社（社員）	・いよいよ、年度末、年末に向けて、入札案件が発生する。地元の上場小売業から複数の増員注文も入る。	
		職業安定所（職員）	・新規求人の増加、新規求職の減少はしばらく続く。また有効求人倍率も1倍台に達し、就職件数も増加している。	
	やや良くなる	人材派遣会社（社員）	・特に製造業を中心に、景気回復感が出てきており、併せて人の活用ニーズが高まっているという話を持ち込む企業が増えている。	
		求人情報誌製作会社（編集者）	・年末ニーズの求人の出足が早い。ガソリン高騰の影響を受けて経費増となって体力勝負を迫られている企業の話も聞く。結果、人件費減に左右する動きが懸念される。	
		新聞社〔求人広告〕（担当者）	・プロ野球の進出という明るい話題が当圏にもたらされている。それが実現すればそれに関する企業の求人が増えるものと期待され、ようやく明るい材料が出た。	
		職業安定所（職員）	・4月以降、新規求人が大幅に伸びており、また有効求人倍率も順調に上昇しており、今後もこのままの傾向で推移する。	
	変わらない	人材派遣会社（社員）	・求人数はそこそこであるが、先方のニーズに合うスタッフ確保が依然厳しい状況。スタッフ側も数社に登録しているため、新規登録時に即仕事紹介が出来ないと良いスタッフはすぐに他社で決まってしまう、マッチングに更なる苦戦を強いられる。	
		新聞社〔求人広告〕（担当者）	・県外企業の求人広告は比較的堅調であるが、県内企業は低調なままである。タクシー運転手の求人広告が目立つが、新規参入企業があったため、人材の奪い合いが起きている。	
		職業安定所（職員）	・求人数に伸びは見られるものの、雇用形態や就業地の関係でミスマッチが散見され、地元企業の求人伸び悩みが見られる。	
		職業安定所（職員）	・特定の業種や企業からの多数求人によって全体が押し上げられ、数値上の回復は著しいものとなっているが、不安定雇用が多いなど、実感としての回復感を伴い難い状況となっており、今後においても現状の方向性が変わるとは期待できない。	
		やや悪くなる	職業安定所（職員）	・台風および地震の被災により雇用への影響が懸念される。

分野	景気の先行き判断	業種・職種	景気の先行きに対する判断理由
	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）	・10月は来客数が若干少ないものの、販売量は前月と比較して横ばいとなっており、購入目的での来店が多い。年末年始にかけては来客数が増加し、広告展開による販売量の増加も見込まれる。ただし、契約者獲得のため、他事業者とのサービス競争が激化する見通しである。
	やや良くなる	乗用車販売店（従業員）	・新型車が発売となったので、来客数も増加し、販売台数も少しは回復すると見込んでいる。
		乗用車販売店（営業担当）	・新型車の投入があり、量販車種でもあることから販売量の増加が見込まれる。
		乗用車販売店（販売担当）	・客がカタログをもらいに来るようになったことに加え、具体的に商談にすぐ入れるので、以前とは違って上向く。とにかく販売が増えてきているので、今後も更に良くなる。
		乗用車販売店（販売担当）	・年末を控えているので、今までとは違ったボリュームのある宣伝をしていけば、順調に売上が伸びる。
		その他専門店〔携帯電話〕（営業担当）	・年末のボーナス商戦を迎えて販売活動は活発になる。ただし、台風や長雨等による果樹や農産物への被害も大きく、経済活動そのものが停滞しているため、大きな伸びは期待できない。
		タクシー（経営者）	・地元銀行の破たんのために忘年会、新年会をキャンセルすることが多かった前年に比べ、今年はその影響も薄らぎ、例年並みに忘年会が行われるので、やや良くなる。
		通信会社（営業担当）	・デジタルという言葉の浸透や、生活に密着したものだという理解の深まりが、デジタル家電製品の購買にも影響する。年賀状シーズンでのパソコンやプリンターも伸びるはずであり、テレビの商戦も始まることから、年間を通じて商戦の度に景気は向上する。
		ゴルフ場（副支配人）	・10月は予想外の台風が2回襲来し、大雨でやむを得ずキャンセルが入った。更に月末になって中越地震の影響による関連業種のキャンセルが相次いだため、結果的に取り込みは前年を15%下回る大幅減となっている。引き合いはあるので、2～3か月後は前年を上回る取り込みとなる。
	設計事務所（所長）	・絶対量からいえばあまり変わらないが、少しずつ仕事量が増えているので、良い方向にある。	
変わらない	商店街（代表者）	・県内中心地域にこの秋オープンした大型ショッピングセンターを始め、大型商業施設の進出が相次ぎ、商業集積が変わってきている。既存店の来客数に影響が出ている。	
	商店街（代表者）	・自然災害の影響による農作物の価格高騰、石油価格高騰など、年末贈答に影響が出ることが予想される。	
	商店街（代表者）	・ランドセル等の季節商品に力を入れるので、今月より売上は上がるが、景気が良くなるとは思えない。	
	百貨店（営業担当）	・この数か月、来客数、売上量ともに前年を若干割るようなペースできている。今のところ上向くような傾向はみられない。	
	百貨店（販売促進担当）	・明るい話題が少なく、客の購買意欲も薄い。ヒット商品不在も売上が上がらない一因である。高額品が好調ということもあるが、地方百貨店では高額商品が少ないため、売上の底上げにはなっていない。	
	スーパー（経営者）	・競争の激化や客単価の下落は収まらない。	
	スーパー（統括）	・野菜の高騰は年末まで続き、中越地震の影響もことから消費マインドの冷え込みが懸念されるが、消費者の健康志向、アップグレード志向はより鮮明に現れてきており、全体としてはバランスが取れて、大きな変化はない。	
	コンビニ（店長）	・クリスマスやお歳暮等、年末年始の行事が目白押しである。年賀状の問い合わせや予約は既に数十件も入っており、例年よりも客の関心が早いので、前年を大きく下回るといったことはない。	
	家電量販店（店長）	・暖冬が寒い冬かで冬の商品の流れが変わる。地上デジタル放送の拡充により、映像商品には期待ができる。	
	乗用車販売店（経営者）	・12月にはボーナス商戦が始まるが、クレジットでボーナス併用を利用しないユーザーが多いことから、12、1月は大きな動きがないのではないかと見込んでいる。	
高級レストラン（店長）	・現在のところ予約は順調であるが、前年と同程度の推移で回復までには至っていない。		

分野	景気の先行き判断	業種・職種	景気の先行きに対する判断理由	
企業		一般レストラン(業務担当)	・忘年会、クリスマスパーティーの予約状況が組数、客数ともに前年を下回っているため、やや悪いままで変わらない。	
		旅行代理店(営業担当)	・台風や長雨の影響で農作物の収穫量が減少しており、天候に左右されないきのこ類は低価格で収益増にはつながらない。そのため、客は旅行に回すお金の余裕がなく、必要な物しか購入しない。微増傾向にある来客数に期待し、もうしばらくがまんは続く。	
		観光名所(職員)	・晩秋の景色を見に来る客は例年並みでも日帰りや別荘で過ごす客が多く、レストラン、ホテルの売上は例年を下回ると見込んでいる。	
		設計事務所(所長)	・現在行っている企画の半分程度が仕事になれば、現状とほぼ同じくらいになる。	
		住宅販売会社(経営者)	・台風によるインフレ、地震による不安等、何となく不景気感があり、それほど急には良くならない。	
	やや悪くなる	一般小売店[衣料](経営者)	・市内でも4軒ほど、自己破産や競売にかけられる店や自殺があり、不況の影響がかなり出ている。中越地震の報道がかなり頻繁にされているが、地震は日本全国各地でも起こり得るので、いろいろなことが起こると大変だという意識を新たにしている。	
		一般小売店[青果](店長)	・野菜が高騰すると果物に回すお金の余裕がなくなり、果物も動かなくなるので青果業界にとっては悪循環である。金額が高くなっても数が売れなければ野菜の売上もさほど伸びないので、結果的にはマイナスとなる。	
		百貨店(売場主任)	・少しずつ寒さも増しコートに動きが出てくる時期となるが、地震を始め天災がいろいろとあり、社会の情勢等も非常に良くないので、やや悪くなる。	
		スーパー(経営者)	・競争が激化しており、集客を目的とした極端に安い目玉商品の動きが目立つ。売上はある程度確保できているが、粗利率、粗利高が減少している。	
		衣料品専門店(店長)	・秋の天候不順による野菜など食品の値上がりや、中越地震の影響で、ファッション衣料に対する購買意欲が低下する。	
		一般レストラン(経営者)	・新幹線駅周辺に大手ラーメンチェーン店等が出店したことから、客の流れは今まで以上にそちらに向かい、既存の商店街にある当店は厳しくなる。	
		都市型ホテル(スタッフ)	・企業、団体等の大規模な忘年会や新年会、宴会予約が入らなくなっている。せいぜい各課単位のような10、20人クラスのみなので、数をこなさないと売上が伸びない。	
		旅行代理店(経営者)	・原油高が今後いろいろな所に影響してきて、物価が上昇し、景気はやや足を引っ張られる。台風、地震については、ある程度時間がたてば復旧するだろうが、精神面、物資面の両方で影響が出る。	
		ゴルフ場(支配人)	・11月期の予約は現時点では安定しているが、最近では短期間で急に減ることもあるので、トップシーズンとはいえ、安心できない。地域性もあるのかプレイヤーのゴルフ全般に渡る意識が近年顕著に変化している。	
		美容室(経営者)	・中越地震は一見美容と無関係に見えるが、女性は社会の動きに敏感なので、このような時は、「とりあえずまだカットはいいか」というように髪への関心が低くなる。年末も厳しい。	
		その他サービス[自動車整備業](事務長)	・地域では中堅の銀行の合併が相次いでおり、近隣の支店が姿を消し、一部の従業員が退社、他は他店に回されている。とにかく繁忙な業界があまり見当たらない。自動車業界も安売り合戦が続いており、客も車体の小さな傷などは直さずに走っている。	
		住宅販売会社(経営者)	・冬に向かい分譲地の販売等において、客の出足が悪くなる。	
		悪くなる	商店街(代表者)	・秋祭りも不発に終わり、この先特に客をひきつける材料がない。
			衣料品専門店(経営者)	・台風や地震など災害が多かったため、2~3か月後はますます悪くなる。
			衣料品専門店(販売担当)	・相次いでオープンした大型ショッピングセンターの影響で、来街者の流れが相当変わっている。この影響は3~4か月、あるいは半年程度続くというような内容のショッピングセンターであり、商店街も考えないとならない。客が来ないと景気が良くなることはない。
一般レストラン(経営者)	・客数及び宴会予約の減少で大変悪くなる。			
		ゴルフ練習場(経営者)	・台風、地震などの災害がテレビで毎日映し出されているので、消費者は財布のひもを締める。	
企業	良くなる	-	-	

分野	景気の先行き判断	業種・職種	景気の先行きに対する判断理由	
動向 関連	やや良くなる	食料品製造業（製造担当）	・新製品の販路拡大により、良くなると確信している。	
		化学工業（総務担当）	・一部の商品に、新品との入替え需要が発生している。この分野はすこぶる好調で、来春までいきそうである。	
		窯業・土石製品製造業（総務担当）	・米の収穫も終わり、16年度予算の事業が発注されてきている。水害等の災害により、補修工事などの発注も出てきている。	
		一般機械器具製造業（経営者）	・建設機械関連は下げ止まり、自動車関連部品は引き続き微増すると見込んでいる。	
変わらない	変わらない	輸送業（営業担当）	・荷主の取り扱う低価格の冬物商品の動きが良く、年末まで輸送量が確保できそうである。	
		不動産業（管理担当）	・賃料面での厳しい交渉は今後も続く見込みだが、今までよりも入居希望の会社が増えてきたので、多少は成約に期待が持てる。	
		食料品製造業（営業統括）	・当初はかなり出荷が予定されていたボジョレーヌーボーが解禁となったが、それほど大きな進展はみられていない。	
		窯業・土石製品製造業（経営者）	・例年の年末商品受注により多少の動きはあるものの、他にこれといった良い動きはなく、相変わらず苦戦を強いられている。	
		窯業・土石製品製造業（経営者）	・原油価格の高騰による包装資材（ポリ袋）の値上がりも大きな要因の一つとなり、今後受注が伸びる動きは感じられない。	
		電気機械器具製造業（営業担当）	・官庁、民間問わず受注量が減少しており、価格競争も激化しているため、先行きは不透明である。	
		輸送用機械器具製造業（経営者）	・しばらく良かったが、このところいくら落ち着いており、今後も2～3か月は良くなることはない。	
		金融業（経営企画担当）	・製造業については、一部設備投資を考える企業や相談も出てきており、引き続き受注は順調に推移する見込みである。他業種は厳しい状況のまま変わらない。	
		新聞販売店〔広告〕（総務担当）	・中越地震の影響で、中越地方からの仕入れが全くできないホームセンターや、衣料問屋が出ており、仕入先の変更で単価を維持できるか心配している。また、ガソリン、灯油価格が前年比で十数円上がっていることから、冬の必需品の高値は消費に大きく影響すると衣料問屋から聞いている。企業でも石油二次製品の値上げ要請が届いており、避けられない状況となりつつある。	
		やや悪くなる	やや悪くなる	電気機械器具製造業（経営者）
輸送用機械器具製造業（総務担当）	・原材料価格が上昇傾向にあり、それを価格転嫁することは至難の業である。むしろコストダウン要請のほうが強まっており、価格競争はますます激化している。収益を出せるような状況でなくなってきつつある。			
その他サービス業〔放送〕（営業担当）	・官公庁、製造業からの下期の契約は3%程度減少する見込みである。商業、サービス業からのスポットコマースは増えているが、期間が短く小口化しており、更にイベント受注の減少も加わり、売上高、利益とも伸びは見込めない。			
悪くなる	悪くなる	建設業（総務担当）	・公共事業削減のなか、国、県において建設業再生の相談窓口が設置されている。当社も相談に行こうというくらい厳しい。	
雇用 関連	良くなる やや良くなる	求人派遣会社（経営者）	・求人数がかなり増えてきている。業種も電機、自動車、住宅関連、販売、サービスと多岐に渡り、他社を含め仕事量が増加している。	
		求人情報誌製作会社（経営者）	・求人に掲載する求職者数や給料面が向上しており、周辺企業の景気が上向いているようなので、やや良くなる。	
		職業安定所（職員）	・求人は順調である。全体の3割以上を派遣、請負が占めるものの、各企業からの求人件数が増加している。	
	変わらない	変わらない	人材派遣会社（営業担当）	・企業の人件費効率化の思惑により、派遣数が増減するので、一気に契約数を伸ばすことは期待できない。同じIT関連メーカーでも取扱製品により好不況の波はずれてやってくるようである。このところは特定の業種が好況というわけではなく、老人福祉、観光、設計事務所、電気工事など幅広い分野から要請がきている。中堅フランチャイズチェーンの郊外大型店進出が目立っており、単発需要ではあるものの、アンケート調査、ポスティング業務、プレゼントグッズ配布などの仕事がきている。
			求人情報誌製作会社（経営者）	・一部の企業、業種の景気は上向いているが、中小零細企業では、仕事は忙しいものの利益率が極端に低く、人を増やすことが難しいという状況である。

分野	景気の先行き判断	業種・職種	景気の先行きに対する判断理由
		職業安定所(職員)	・月間有効求人数の約3割をパート求人が占めているような状態なので、求職者が希望する正社員への雇用は厳しくなっている。新規、有効求職者ともパート求職者の割合が高くなっている。
		民間職業紹介機関(経営者)	・製造業は大変忙しい企業と、業務量はあるものの単価の度重なる引下げで受注できない企業との企業体力格差がはっきりしてきている。全体的に残業が増えているためか、百貨店、小売、飲食に一部明るさがみられ、これが社員採用につながればと考えている。
		学校[短期大学](就職担当)	・月末に参加企業90社で行われたハローワーク合同主催の来春新卒者及び若年者対象の就職面接会において、新卒は参加企業数、求人ともほぼ前年並みであった。求人内容も事務、販売、サービス、営業を始め、福祉関係など幅広く、若年者対象では営業職、技術職が目立っている。
	やや悪くなる		
	悪くなる	-	-

4. 南関東(地域別調査機関:(財)日本経済研究所)

(-:回答が存在しない、:主だった回答等が存在しない)

分野	景気の先行き判断	業種・職種	景気の先行きに対する判断理由
家計動向関連	良くなる		
	やや良くなる	商店街(代表者)	・9、10月は台風の影響で大きく落ち込むかと思われたが、台風の日だけが悪く、翌週の週末は、来街者、カード売上とも通常の2倍を記録している。落ち込みを跳ね返す力を感じるため、やや良くなる。
		百貨店(売場主任)	・秋冬物の洋服に期待できる。11月から来年に向けては、開店記念の動員策を徹底し、来客数の増加も見込んでいる。また、春に向けてリモデルを予定している。
		家電量販店(店長)	・パソコン本体は今回もマイナーチェンジで新商品の伸びはないが、今後もデジタル家電を中心に好調に推移していけば、売上の貢献に期待できる。
		乗用車販売店(総務担当)	・新型車が発売され順調に受注を獲得しているが、新型車に受注が集中しているため、登録ベースでは期待したほどではない。しかし、来月以降の登録につながってくるので、今後確実に良くなる。
		一般レストラン(経営者)	・来客数は増加傾向にあるので、天災や事故等、突発的な要因がなければ、明るい見通しが持てる。
		一般レストラン(店長)	・現在は人の流れもあまりないが、当店は近隣の店より低い価格設定をしているので、年末に向けて当店で宴会を行ってもらえると期待している。
		タクシー運転手	・2、3か月先は忘年会が多くなるので、景気は少しは良くなる。新潟地震の影響が出てこなければ良いと思う。
		通信会社(経営者)	・ボーナスが増えるという情報がある。心理的に明るくなりつつあり、それが消費につながりそうである。
		パチンコ店(経営者)	・11月には新札が出る。また、パチンコ台の基準も変わり、おもしろい機械が導入されるので、少し良くなると期待している。
	変わらない	一般小売店[家具](経営者)	・現状の客の様子から、良くなる要素がみえてこない。悪い状況が変わらない。
		一般小売店[CD](営業担当)	・台風や地震などの影響で、し好みへの出費を抑える傾向は、しばらく続く。
		百貨店(広報担当)	・11月は冬物衣料の最盛期、12月はクリスマス関連ギフト及び歳暮のピークとなるが、気温が順調に下がり、天候に恵まれれば、前年並みの売上は確保できる。ただし、儀礼廃止による歳暮の縮小傾向やコート等重衣料でのヒット商品不足などから、売上が前年を大きく上回るような伸びは期待できない。
		百貨店(営業担当)	・商圈内での競合ショッピングセンターのオープンの影響があり、主力の衣料品の動きに力強さが感じられない。今後も現状のまま推移する。
		百貨店(営業担当)	・来客数は前年並みだが、平均客単価、特に買上点数が減少しており、売上高が前年を下回る原因となっている。必要な物以外は購買しない姿勢はしばらく続く。ファッション商品に、その傾向が顕著に出る。
		百貨店(販売促進担当)	・株価が停滞気味で、富裕層の消費動向にも影響が出そうである。クリスマスや歳暮商戦に突入し、新館オープン効果が期待されるが、更なる施策を講じないと次々にオープンする他業態店舗へ流れる可能性もあり、油断はできない。

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
		百貨店（販売促進担当）	・今後の野菜、酒、米、鍋などの商品供給がどうなるか、被災地の復興が関係してくる。
		スーパー（店長）	・台風の影響により、水産、特に青果物の相場が過去に例がないほど急騰し、葉物に関しては年内は回復の見込みがないため、年末商品の原料確保、価格が懸念される。
		スーパー（店長）	・最近では気温が若干下がり、上着の売行きが好調になってきている。12月には春物を早期投入し、暖冬にも備えたいと思っている。現状では、台風や雨の影響で野菜が高騰しており、今後もしばらくこの状況が続く。また、地震などの影響で不安材料が多く、景気が良くなることは望めない。
		スーパー（店長）	・台風や地震等の災害により、生鮮食料品の価格がどれくらい高騰するのか懸念される。値段によっては買い控え等も発生することが予想される。年末商戦にも少なからず影響があるものと予想される。
		スーパー（統括）	・原油高騰の影響がじわじわと出てくる感があり、消費は今以上に良くならない。
		スーパー（運営担当）	・生鮮食品の価格の高騰があり、この反動で12月中旬から下旬にかけての年末商戦で、生鮮食品の価格値下げ競争が起こるだろう。ただ、価格は落ちても販売量が上がる分、トータルでは変わらない。
		コンビニ（経営者）	・台風や地震による社会不安があり、立ち直るには少し時間がかかる。
		コンビニ（経営者）	・このところ来客数が減少し、客単価も以前に比べて低いので、悪いまま変わらない。
		コンビニ（店長）	・平日の売上は、イベント開催時やタバコや酒などの目的買いのものは好調であるが、それ以外の商品については落ち込んでいる現状から、先行きが良くなるとは考えられない。
		衣料品専門店（経営者）	・月末に新潟地震が発生し、客が動揺している様子が見える。また、原油の高騰で、冬場に向かい灯油等が値上がりすることが明らかだが、当店としては単価を可能な限り下げ、商品回転を上げることで対応しているので、商品を手当できれば、来客数の増加を維持できる。
		衣料品専門店（営業）	・ボーナスが少なくなる予想が多いようで、売上増加には結び付かない。
		家電量販店（店員）	・DVDレコーダー、薄型テレビには期待できるものの、他の商品の落ち込み、特にパソコンの売行きに期待できないため、今後の状況は変わらない。
		家電量販店（営業統括）	・ボーナス商戦に突入するが、客の価格に対する意識は依然として厳しさが続き、販売数量も含めて楽観視できない。品ぞろえの豊富さだけでなく、価格に対する対応力や市場を見極める洞察力が必要である。
		家電量販店（営業部長）	・デジタルカメラなど夏の好調商品に一服感があるものの、今後年末までの間に新製品の投入が相次ぎ予定されており、期待できる。懸念されるのはデジタルカメラ、薄型テレビ、DVDレコーダーなど主力商品の単価が昨年に比べて低下していることである。低下分を販売台数で稼ぐための策が重要となる。
		乗用車販売店（販売担当）	・来年は新たな規制があるため、車両への需要が高まるが、車両の価格アップは見込み難く、ユーザーの運賃対価も上がっていないため、2、3月先の景気は良くならない。
		自動車備品販売店（経理担当）	・見積りの依頼は非常に多いが、それが売につながらないことが多い。
		高級レストラン（支配人）	・当地域の開発が一段落し、人の流れもだいぶ落ち着いてきている。今後は現状の水準で推移していく。
		都市型ホテル（スタッフ）	・手持ちの宿泊受注は悪くないが、婚礼の落ち込みが続いている。予約状況も芳しくない。この先どうなるか見えない状況である。
		旅行代理店（従業員）	・団体の海外旅行客など、全体のパイが増えない限り、良くならない。団体が動かない限り、厳しい状態は続く。
		旅行代理店（従業員）	・2、3か月後は年末年始を迎え、客が動く時期だが、良い材料も悪い材料も見当たらない。法人旅行があまり変わらず、個人旅行に期待をかけている。
		旅行代理店（従業員）	・新潟中越地震の影響が、現時点では未知数である。
		タクシー運転手	・良くなる感触もあるが、燃料代の高騰など、不確定要素もあり、本格的に継続して良くなるには、まだ時間がかかる。
		タクシー運転手	・冬に向かい、寒くなるにつれて、燃料の値上がりなどの影響が出てくることを心配している。年末までは、日中、夜とも利用客が減少すると見込んでいる。
		通信会社（企画担当）	・年末商戦までは、今の傾向を急に変化させる要因や商品がない。

分野	景気の先行き判断	業種・職種	景気の先行きに対する判断理由
		ゴルフ場（支配人） その他レジャー施設 [アミューズメント] （職員）	・予約状況からみて、現状の推移を保つことができる。 ・家庭用ゲームについては、年間で最大の商機が到来する。前年に比べれば減少傾向にあるが、9、10月に連続で開催された業界の新製品展示ショーが商戦を盛り上げており、前年とほぼ同等の売上になる。
		住宅販売会社（経営者）	・景気が回復しつつある大企業と、依然として不況の中にいる中小企業の差が大きい状況は変わらない。
		住宅販売会社（従業員）	・年末入居の件数は増加するが、前年比では横ばいの予想である。
		住宅販売会社（従業員）	・良くなる要素も悪くなる要素も見当たらず、しばらく景気のこう着状態が続く。台風や地震の影響がない代わりに、住宅の新商品発売などの仕掛け作りも動きがない。
	やや悪くなる	商店街（代表者）	・新潟県中越地震の経験から、政府の対応が遅れていることを客が懸念しているようである。消費者の懸念を、政府に任せても大丈夫だという信頼に変えていかなければ、景気が回復することはない。
		商店街（代表者）	・台風と新潟地震に、客が敏感になっている。建築関係は一部良いかもしれないが、物販に関しては、消費者が不要な物を買ひ控える傾向が今まで以上に強まる。
		百貨店（広報担当）	・歳暮、クリスマス、初売り、クリアランスセールと本格的な冬商戦に突入するが、マスコミからの同商戦に対する問い合わせが以前より減少している。社会的な関心事が消費よりも他の事柄に移っていると言える。
		百貨店（営業担当）	・天候不順、地震などへの不安に対する買い控えが起きることは必至であり、特に百貨店は影響を受ける。
		百貨店（営業担当）	・今年は冬物の動きが若干遅れ気味である。冬物最盛期が遅れると、来年のクリアランス期に近づくにつれ買い控えが発生する。客単価の低下も予想されるため、厳しい状況は続く。 ・最近発生した新潟中越地震の影響で、米や野菜などの食品の高騰が懸念され、購入量の減少による売上減が懸念される。消費者に対する心理的影響もマイナスに働く可能性は否めない。
		百貨店（営業企画担当）	・気温の低下と天候の回復に伴い、秋物衣料品が動く時期となったが、販売量が前年比70%の現状から類推すると、冬物の販売量に期待し難い状況である。
		コンビニ（経営者）	・以前は給料日に1万円札を持って買いに来る客がいたが、大型店に流れてしまっているのか、このような客はいなくなっている。先行きの売上にも期待できない。
		衣料品専門店（経営者）	・冬物に切り替わる年末にかけて、これといった売れ筋商品が見当たらない。前年の売れ筋を低価格で展開すると、どうしても売上が落ちるので、厳しい。
		その他専門店[ドラッグストア]（経営者）	・年々客単価が低下し、特に医薬品と日用雑貨の落ち込みが大きい。安売りしても販売個数はさほど変わらず、更なる単価の低下を誘発する結果となっている。今までとは違うやり方をする必要がある。
		都市型ホテル（スタッフ）	・中越大地震と石油の高騰の影響が続く。
		都市型ホテル（スタッフ）	・12月の忘年会の取り込みが前年同時期と比較して3割少なく、新年会の取り込みも2割少ない。企業主催のパーティは値下げ要求が依然として強く、予算が合わない場合は当社より安い会場へ場所を変更している。飲食を伴わない形式での新年会の問い合わせも多くなる。
		旅行代理店（支店長）	・台風、地震などの災害が集中して起きており、消費マインドに水が差されている。
		旅行代理店（従業員）	・現状受けている旅行の問い合わせや申込は、10～11月までのもので、12月以降の仕事はバツリない状況である。
		通信会社（営業担当）	・デジタル放送の新規材料がなく、インターネットも市場の飽和感がある。
		設計事務所（経営者）	・行政関係の仕事は、指名参加人数等が何も分からない中で、自社の金額だけを提示する電子入札が主流になってきており、仕事が取れる可能性が極めて低い。各事務所は無理をした低価格で入札してくるが、社員の多い当社にできることではなく、先がみえない。民間の仕事も冷え込んでいる。
		設計事務所（経営者）	・建設業では、資材不足で価格が上昇してきているので、景気は良くならない。
		設計事務所（所長）	・案件が具体化するのに時間がかかる状況は続いており、2、3か月先に状況が良くなるとは考えられない。

分野	景気の先行き判断	業種・職種	景気の先行きに対する判断理由
	悪くなる	設計事務所(所長)	・自然災害が起きると、建物の安全性に配慮した改修工事等は多少増加するが、客の新築工事への意欲はなくなり、現金確保に動くため、仕事量は減少する。
		衣料品専門店(経営者)	・天候に売上が大きく左右されている上、台風や地震の発生もあり、衣料品に対する消費者の購買意欲も減退している。今年は秋がなく、一挙に冬物需要に突入しており、今後は2か月ほどでセールに入るので、粗利の確保が難しい。苦戦が予測される。
		美容室(経営者) 設計事務所(所長)	・客が金を使わない。 ・資材価格が徐々に上昇している一方で、受注価格は一向に上がらない。
企業 動向 関連	良くなる	その他サービス業 [ディスプレイ](経営者)	・受注先や問い合わせ先に、新規客の割合が増加している。
	やや良くなる	金属製品製造業(経営者)	・新規客の大手企業より見積依頼があり、見積価格のままで取引が始まった。機械加工業者はどれも手一杯で、発注担当者は苦勞しているとのことである。10月に入り従来の顧客からの注文も増え、残業増、休日出勤で対応している。今後やや良くなる。
		金属製品製造業(経営者)	・液晶設備関係の仕事が始まり、受注も来年まで約束されているので、これからは少し忙しくなる。
		一般機械器具製造業(経営者)	・新規の仕事が本格的に立ち上がってくるので、3か月先には現状より良くなる。新規受注が一杯になっているので、これ以上とらないようにしている。
		輸送業(財務・経理担当)	・新潟中越地震が発生し、増便の依頼が増えている。
		金融業(渉外担当)	・企業による設備投資意欲は依然として弱いものの、一部の法人や個人による不動産投資は増加する見込みである。景気は徐々に上向いている感がある。
		不動産業(総務担当)	・引き続き、新規テナントの入居や既存テナントの増床希望等の需要はおう盛であり、この先も確実に空室率の改善が見込める。
		広告代理店(営業担当)	・取引先のラインナップ商品数が前年比で増加している。
	変わらない	出版・印刷・同関連産業(経営者)	・台風、地震、原油の値上がりで、良い材料が全くない。仕事で使用している塩ビ、アクリル、樹脂等が10月に入り3回値上がりしている。仕事が偏ってきており、仕事の単価も下がっている。
		出版・印刷・同関連産業(営業担当)	・10年以上付き合いのある企業からの定期的な受注が減少している一方、インターネットを通じて、15、6万円で贈呈品を作成する個人客、宗教法人などの受注が増加してきており、二極化の傾向がみられる。
化学工業(従業員)		・先行きの生産予定数量に変更がない。ただし、原材料が今以上に値上がりするようであれば、生産量を増加し、値上げする可能性もある。	
プラスチック製品製造業(経営者)		・原油高でプラスチック関係の原材料が値上がりしており、需要が減少する。悪いまま変わらない。	
プラスチック製品製造業(経営者)		・原材料の単価が上昇しており、売上が上がらない。新潟地震の影響で家の中で使うプラスチックの注文が急に増加しているため、生産量はこれから多くなる。	
建設業(営業担当)		・不動産物件の売買情報が増加しており、それに伴って建設業にも引き合いが多くなっているが、大型物件の取引については依然として単価が厳しく、先行きもこの傾向が続く。	
輸送業(経営者)		・燃料価格が不安定なため、先行きの見通しが立たない。	
通信業(営業企画担当)		・取引先の経費節減が激しく、今までのつながりやアフターサービスだけでは、つなぎとめることが難しくなっている。このような状況の中で、急激な受注増は見込めない。	
やや悪くなる		電気機械器具製造業(経営者)	・原材料が上がっているのに、それを製品単価に転嫁できない。ゼネコンやサブコンはそのような状況に係わらず、下請をたたいてくる。現在、多くの下請業者が倒産しているが、今後も倒産は増える。
		電気機械器具製造業(経営者)	・引き合いに対しての成約率が徐々に低下している感がある。
	輸送業(総務担当)	・得意先の出荷量は予定通りであるが、運賃は厳しく、採算割れの部分もある。同業者間の取引も、件数はあるが運賃が安い。この状態が当分続きそうである。	
	金融業(審査担当)	・取引先の旅行業者の予約状況は例年と比較し80%程度となっており、台風の影響が響いているようである。	
悪くなる	繊維工業(従業員)	・先行きの業績が悪化する見通しの企業割合が高い。	

分野	景気の先行き判断	業種・職種	景気の先行きに対する判断理由
		輸送業（総務担当）	・年末にかけ、仕事量の増加は見込まれるが、燃料費の値上がりで予定されることもあり、ますます厳しくなる。
雇用 関連	良くなる	新聞社〔求人広告〕 （担当者）	・全体的にみて、募集の数は減少していないが、競争に負けている状態である。媒体そのものの欠点などを補う営業を行っているかなくてはならないと考えており、できると考えている。
	やや良くなる	人材派遣会社（社員）	・派遣料金は相変わらず低いままであるが、10月中に11月以降の派遣依頼が入るようになってきており、早めの派遣依頼の傾向がみられる。
		求人情報誌製作会社 （営業担当）	・採用を拡大した企業が、引き続き業績を伸ばすと予想している。
		職業安定所（所長）	・新規高卒求人が大幅な増加となっている。規模別では、29人以下でマイナスになっているが、他はすべて増加している。就職内定率も、前年より良いスタートになっているため、今後はやや良くなる。
		職業安定所（職員）	・新規求人数は、一般社員が17か月連続、パート社員も10か月連続で前年同月を既に上回っている。10月は一般社員でホテル客室係のチェック、労務管理員、介護士、精密機器配送ドライバー、パート社員ではホテル客室清掃整備員の大量求人が目立っている。今後もやや良くなる。
		学校〔専門学校〕（教務担当）	・企業の採用担当者の「優秀な人材を積極的に採用したい」という前向きな熱意を、大いに感じている。
	学校〔専修学校〕（就職担当）	・新年度採用活動前のこの時期に、来年4月入社を採用を検討している企業が増加している。	
変わらない	求人情報誌製作会社 （営業担当）	・季節的な求人需要は増えると思うが、恒常的な求人に関しては11月以降、減少する傾向がある。突発的な求人の増加とそうでない求人の減少で、結局はプラスマイナスゼロになる。	
	求人情報誌製作会社 （編集担当）	・百貨店など地元大型店のリニューアル後の動きが鈍い。人員の配置、増強が一段落したためか、若しくは予想売上の不調なのか、年末商戦に向けて慎重な様子が見える。	
	職業安定所（職員）	・企業側が、派遣や請負を中心とした採用を行う状態が、今後変わるとは予想されない。	
	職業安定所（職員）	・夏前まで求人増の主役であった製造業からの求人がマイナスとなっている。 ・卸、小売業からの求人はマイナス基調が依然として続いている。個人消費の動向と関連の深い業種であることから、求人の先行きに不透明感が強く感じられる。	
	職業安定所（職員）	・パートや請負求人の増加傾向が続くものと思われ、求職者の希望とのミスマッチが解消されない。	
	民間職業紹介機関（経営者）	・求人企業の案件数や採用状況は、少しずつ良くなっているが、急激に良くなる感はない。新聞紙上では雇用は伸びていると報道されているが、実感としては、伸び足りない。	
やや悪くなる	-	-	
悪くなる	-	-	

5. 東海（地域別調査機関：（株）UFJ総合研究所）

（-：回答が存在しない、：主だった回答等が存在しない）

分野	景気の先行き判断	業種・職種	景気の先行きに対する判断理由
家計 動向 関連	良くなる		
	やや良くなる	乗用車販売店（経営者）	・年末にかけて新型車が投入される。また、年明けから施行される自動車リサイクル法の影響で販売は増加する。
		その他小売〔総合衣料〕（店員）	・今月は例年に比べて寒い日が少なく、台風の影響もある。しかし3か月後には冬物衣料が最盛期となる。
		その他飲食〔仕出し〕（経営者）	・年末商戦で一応に購買意欲がわく。
		旅行代理店（経営者）	・来客数の増加が見込まれる。
		通信会社（企画担当）	・年末キャンペーンも実施するため、現在のような上向き傾向が今後も続く。
住宅販売会社（従業員）	・相次ぐ風水害や地震被害の影響でリフォームや建て替えへの需要が増加する。今後は、多少高額になっても耐震、免震構造がしっかりしている建物のニーズが高まる。		
変わらない	商店街（代表者）	・来客数に変化はないが、販売単価は依然として低い。	
	商店街（代表者）	・地方都市の商店街は静まり返っている。客との会話でも、何か買いたいという話にはなかなかならない。こうした状況はまだ続く。	
	商店街（代表者）	・良くなる材料がない。客は必要以上の物を買わない様子に変わりはない。	

分野	景気の先行き判断	業種・職種	景気の先行きに対する判断理由
		百貨店(売場主任)	・靴売場では年齢層によって購入する靴の単価が違い、50代は3万円前後の靴を選ぶが20代は1万5000円前後で良い靴はないかと探している。見ているだけで買わない客も多い。
		百貨店(売場主任)	・イベントなどがあると一時的に活気づくが、客の購買意欲はさほど変わっていない。
		百貨店(企画担当)	・歳暮商戦は一部でボーナス増加による需要が見込まれるものの、大半の客は1月のクリアランスセール待ちであり、例年並みである。
		百貨店(企画担当)	・台風や天候不順で売上が左右されているが、売上不振の一番の原因は消費者が本当に欲しい商品を小売やメーカーが提案しきれていないことである。そのため、以前のような不況は既に脱しているが、2、3か月では状況は変わらない。
		百貨店(企画担当)	・地元プロ野球チームの優勝セール効果は一時的である。ささいな気候変化で例年売れている商品が売れず、その後もなかなか回復しないのが実状で、台風や地震など自然災害の影響で消費意欲がさらに減退することも心配している。
		百貨店(経理担当)	・今月は地元プロ野球チームの優勝セールの影響で店頭売上はまずまずであるが、外商売上は依然として不調である。
		スーパー(経営者)	・大型店の出店ラッシュが続いており、先行きが読めない。大型店でも、客は多いが買物袋を下げている客は少ないようである。
		スーパー(店長)	・雨続きで野菜の高値が続き、それに伴い鮮魚や精肉の動きも悪くなる。客は外食に流れていく。
		スーパー(店員)	・野菜の生産、出荷は2、3か月では回復しないため、食生活の中心である野菜の高騰が今後も続く。
		スーパー(店員)	・年末商戦に多少期待は持てる。ただし前年や半年前と比べても来客数、売上とも落ち込んでおり、見通しはそれほど良くない。
		スーパー(総務担当)	・食品の売上は横ばいであるが、住居関連商品、耐久消費財の売上の落ち込みが大きい。
		スーパー(仕入担当)	・歳暮商戦を控えているが、大きく伸びる要素は何もない。おせち料理も前年を少し下回る予想をしている。 ・天候不順による価格高騰で野菜と果物の動きは悪いが、乾物、冷凍食品、カップ麺やおでんの動きは良い。全体的な動きは中くらいであり、変わらない。
		コンビニ(経営者)	・これ以上悪くなるととも営業を続けられない。酒類免許の規制緩和や酒類卸問屋の統廃合など環境は変化しているが、2、3年もすれば落ち着くと思われる。それまでは現在の状況が続く。
		コンビニ(エリア担当)	・浜名湖花博が終了し、また近隣観光事業も縮小傾向にあるため、上向く材料は見当たらない。
		コンビニ(エリア担当)	・競合激化によって売上は前年割れしている。この状況は今後も継続する。
		コンビニ(エリア担当)	・夏場は回復傾向にあるとの手ごたえがあったが、9、10月の状況をみると回復するほど強くはない。消費動向がこれ以上上向きになることは想像し難い。
		コンビニ(店長)	・無農薬栽培した原材料を使ったポテトチップスなどの菓子など、高価格でもこだわりのある商品は予想以上に売れている。しかし来客数は減少しており、これが増加に転じるのはいつになるのか予測がつかない。
		コンビニ(売場担当)	・既存店の売上はほぼ前年並みである。今後もこの状態で推移する。
		家電量販店(経営者)	・消費者はますます慎重になってきている。
		乗用車販売店(経営者)	・天災が多発しており、良くなる材料がない。
		乗用車販売店(従業員)	・新型車が続々発売されるが、来客数はさほど増えていない。 ・天災が相次いでいることもあり、先行き是不透明である。暗い話題が続くと車のような高額商品は買い控えの傾向となるため、個人客に対しての商売には厳しい環境である。
		乗用車販売店(従業員)	・若干ながら下降傾向であるが、秋のモーターショーで上昇するという期待もある。
		乗用車販売店(従業員)	・今月になって知り合いの店が閉店するなど、周辺の状況は良くない。安くても売れない。活気もない状況である。
		自動車備品販売店(経営者)	・競争激化のなか、カー用品店は車検や車検に付加価値を付けた販売、中古車販売に付加価値を付けていく方向で生き残るしかない。
		住関連専門店(店員)	・地元プロ野球チームの優勝セールで一時的には活気があったが、冬物の出足も早くなく、先行きは依然不透明である。

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
		住関連専門店（営業担当）	・持ち家住宅は不調である。公共工事も削減されている。
		その他小売〔貴金属〕（経営者）	・この落ち込みは2、3か月では抜け出せない。
		一般レストラン（スタッフ）	・最近では上向き傾向と思われたが、ここ1か月は横ばいである。今後も上向きことは見込めない。
		観光型ホテル（スタッフ）	・企業は忘年会や新年会の廃止を進めており、利用があっても簡素化が進行しているため、収益は落ち込む。
		都市型ホテル（支配人）	・野菜や原油の価格高騰による影響で、仕入原価が上昇するかもしれないという不安材料がある。
		都市型ホテル（スタッフ）	・宿泊稼働率が上昇しており、収入も増加している。また一般宴会件数が増加し婚礼件数も一定水準に達している。しかし収入の比重が大きいレストラン部門の売上が、飲食店の増加による競争激化の影響で減少傾向にある。
		都市型ホテル（スタッフ）	・忘年会予約の出足が遅い。
		旅行代理店（経営者）	・好転する材料が見当たらない。
		旅行代理店（経営者）	・愛知万博関連で一時的に繁忙であるが、その一方で原油価格の高騰に伴う航空運賃上昇の影響も出ている。
		旅行代理店（従業員）	・景気が良い業種はますます良くなるが、落ち込む業種はさらに悪くなるなど、業種によって大きく差が出てくる。
		テーマパーク（総務担当）	・先月、今月とも来場者数は前年並みである。
		観光名所（案内係）	・台風と地震の影響で、野菜の価格が激しく上がっていることが年末にかけて影響してくる。
		その他サービス〔語学学校〕（経営者）	・入校問い合わせの件数は横ばいである。
		住宅販売会社（企画担当）	・原油価格の値上がりにより、建築の原材料価格の上昇を見越した駆け込み需要がみられる。
	やや悪くなる	商店街（代表者）	・原油価格の高騰による影響で、様々な製品の納入価格が上がっている。これが年末にかけてポディーブローのように効いてくる。
		商店街（代表者）	・天候不順や天災の多発によって消費意識が低下している。
		商店街（代表者）	・競争相手が増えており、ますます不利になる。
		スーパー（経営者）	・空梅雨、夏の日照り、集中豪雨、台風など一連の自然要因で野菜や果物の価格は当分高騰し、中小のスーパー、八百屋、青果物店などの売上は伸び悩む。
		スーパー（店長）	・台風、地震といった天災、物価の高騰や年金問題など社会不安があり、個人消費はまだまだ厳しい。
		スーパー（店長）	・買上点数の減少が続いている。野菜価格の高騰により、今後買上点数のさらなる減少が懸念される。また、原油価格の高騰による石油製品の値上げで、トレイやフィルムなどの経費増加も見込まれる。
		コンビニ（エリア担当）	・競合店の出店はさらに続き、ますます厳しくなる。
		衣料品専門店（経営者）	・低迷は今後も続く。明るい兆しがみえない。
		家電量販店（店員）	・今夏から台風上陸、原油や野菜価格の高騰などが続いており、消費を押し込んでいる。
		乗用車販売店（従業員）	・10月は毎週のように台風が上陸するなど天候要因もあり、新車受注の勢いは9月に比べて弱くなっている。
		その他小売〔雑貨卸〕（経営者）	・消費者は、生活必需品でない余分な雑貨品などは買わない。
		高級レストラン（スタッフ）	・相次ぐ台風の影響で予想以上に来客数が減っている。回復力も弱い。
		旅行代理店（経営者）	・予約が乏しく、今後は弱含みに推移する。
		旅行代理店（従業員）	・農産物を扱う企業の旅行や台風の影響を受けた人の旅行計画が中止や見直しとなっている。今後も、取扱量、販売金額とも減少する。
		通信会社（開発担当）	・ソフトウェア開発の受注見通しが先細りとなっている。
		ゴルフ場（経営者）	・来場者の予約数は前年比マイナスのまま推移しており、3か月先も変わらない。客単価も低下し続けている。
		パチンコ店（店長）	・余暇に費やす経費が削られている。人気機種への導入も今後数か月は予定されていない。
		理美容室（経営者）	・石油などの値段が上昇しており、他の物に金を使わないようになる。
		美容室（経営者）	・常連客が減り始めている。
		美容室（経営者）	・常連客の顔ぶれは変化していないものの、客の回転は悪い。1か月に1回の散髪が2か月に1回になるなど、来店サイクルは延び延びになっている。

分野	景気の先行き判断	業種・職種	景気の先行きに対する判断理由
	悪くなる	一般小売店〔酒〕（経営者）	・ガソリン価格の高止まり、給料の実質減少、国民年金の負担増、税控除の減少と増税予想などがあり、消費者心理から消費者は財布のひもを固くしている。
		乗用車販売店（従業員）	・台風が多く、野菜の値段が高騰し、ガソリンも値上がりし、大地震も起きている。そのため消費者の購買意欲は冷え込む。
		一般レストラン（経営者）	・全く良くなる気配がなく困っている。
		通信会社（営業担当）	・値下げ競争が再び激化する。収益にも影響が出てくる。
企業動向関連	良くなる	窯業・土石製品製造業（経営者）	・窯業界は新規住宅着工件数に影響されるが、今年6～8月の累計着工件数はその前の3か月と比べて1割足らず増加している。
	やや良くなる	電気機械器具製造業（従業員）	・新たな引き合いに伴うサンプル出荷が増えているが、その中から継続注文が出る可能性がある。
		輸送業（エリア担当）	・客の顔が明るくなり、にぎやかになっている企業も増えている。仕事も増えてきているようである。
		広告代理店（経営者）	・愛知万博の開催と連動した販促活動が、企業や周辺自治体で活発化する。
変わらない		化学工業（企画担当）	・愛知万博の終了までは好調を維持する。
		一般機械器具製造業（経理担当）	・経済環境は好転しておらず、天候不順による影響もあるため、当分現在のような状況が続く。
		電気機械器具製造業（経営者）	・価格競争が激化しており、国内外ともに厳しい状況である。米国向けは堅調であるが、原油価格や為替変動の影響もある。
		輸送用機械器具製造業（経理担当）	・原油価格の高騰で、海外特に米国の景気が懸念されるため楽観はできない。
		建設業（経営者）	・業界の勝ち負け、企業の勝ち負けが明確になっており、全体の状況は変わらない。
		輸送業（エリア担当）	・業界で貸切トラックの需要がなく、小口荷物は頻繁に動くがまとまったロットの荷物は動いていないと判断される。
		金融業（企画担当）	・これまでの企業業績の回復はコスト削減が中心である。メーカー系で前年比売上増の企業が少しずつ見られるようになったが、全体としては企業の売上はまだ増えていない。
		企業広告制作業（経営者）	・受注が伸びておらず、見通しは明るいとは言えない。
		広告代理店（制作担当）	・新刊雑誌などの広告依頼は多少増加している。しかし単発もので終わってしまう場合が多い。
		公認会計士	・中小企業の利益は従業員や役員の報酬を減らすことで出ている場合が多い。そのため、会社の利益が出て個人所得は増えていない。
		税理士	・顧客企業の中小企業や個人事業主では、設備投資、人材確保、商品開発、新商品の仕入れなどいずれの面でも、積極的な経営姿勢がみられない。
		会計事務所（職員）	・台風や震災の影響で、建設業者などでは耐震対策工事の受注が増えている。しかしその一方で、設備投資する側では経費が増加している。
		その他サービス業〔ソフト開発〕（社員）	・規模が大きい企業は順調であるが、中小企業は今一步の感がある。
		やや悪くなる	
電気機械器具製造業（経営者）	・素材価格が相当値上がりしている中で、さらにこん包材を1～2割値上げする要請を受けている。これを販売価格に転嫁せざるを得ない状況でも、顧客企業からは相変わらず値引き交渉を受ける。そのため、仕事を減らす方向で対応していくしかない。		
輸送用機械器具製造業（統括）	・販売不振に陥っている取引先メーカーでは新型車の開発など策を講じているが、しばらくはこの厳しい状態が続く。		
輸送業（エリア担当）	・航空燃料の価格高騰の影響により、運送料金が上昇している。この影響は年末商戦の貨物ピークを過ぎたところから出てくる。		
輸送業（エリア担当）	・貨物量は徐々に増加してきているが、車両が不足している。関東、関西方面へ出向いている車両を空車回送させて、顧客に対応している。		
輸送業（従業員）	・異常気象による農作物の不作、地震や天災による被害報道、石油製品の値上げ、円高などが消費行動を減退させる。日本社会に明るい話題がない。		
経営コンサルタント	・リストラや倒産に関する相談が増えている。		

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
		その他非製造業〔デザイン〕（経営者）	・正月休み後の立ち上がりが遅く、1月は受注減の見込みである。
	悪くなる	非鉄金属製品製造業〔鋳物〕（経営企画担当）	・原材料価格の高騰分を販売価格に転嫁できない状況が続く。
雇用 関連	良くなる	職業安定所（所長）	・自動車関連企業は依然として好調であり、求人の増加と求職者の減少で有効求人倍率も1.97倍と高位である。
		学校〔大学〕（就職担当）	・機械、海運、鉄鋼、非鉄金属関係などの求人意欲が非常に底堅い。今後も求人意欲は高まる。
	やや良くなる	人材派遣会社（社員）	・派遣依頼件数の増加傾向はしばらく続く。ただし求職者の伸びが低く対応は難しい。企業の要望に合った人材育成が重要になっている。
		求人情報誌製作会社（編集長）	・万博会場やその周辺の商業施設、中部国際空港の商業施設の他にも、名古屋市内や名古屋市周辺で10か所程度の大規模商業施設がオープンする予定で、アルバイト、パートに対する求人が非常に増加している。
		職業安定所（職員）	・電機機械器具製造業や輸送用機械器具製造業は好調を保っており、今後も求人の増加は続く。 ・雇用形態では、正社員でなく派遣や請負で労働力の確保を図る企業のアウトソーシング化がさらに進む。
		民間職業紹介機関（経営者）	・在庫調整などでやや不透明な業種もあるが、全体的には下半期の採用計画を上方修正する企業が目立っている。この状況はしばらく続く。
	変わらない	人材派遣会社（社員）	・例年この時期には、年末年始の繁忙に対応するため前もって人材確保の予算申請が行われる。しかし今年は、12月の繁忙期に対応する動きは例年よりも劣る。
		アウトソーシング企業（エリア担当）	・引き続き自動車関連とIT関連の求人は活発である。しかし求職者数は減少している。またスキルが合わないなどの理由で雇用に結び付かないケースも多い。雇用のミスマッチは依然として解消されない。
		求人情報誌製作会社（企画担当）	・愛知万博、中部国際空港関連で求人は増加の一途であったが、最近では一段落し頭打ち感が出始めている。
		新聞社〔求人広告〕（営業担当）	・非正規社員の増加傾向は今後も続くが、消費の増加には結び付かない。
	新聞社〔求人広告〕（担当者）	・求人広告件数や求人数は、現在のやや好調な状況が今後も続く。	
	職業安定所（職員）	・本格的な景気回復には個人消費の拡大が必要である。雇用形態、賃金などの雇用環境が安定しない限り、景気回復も限定的である。	
	職業安定所（職員）	・有効求人倍率は製造業の集積地域では上昇を続けているが、製造業比率の低い地域では卸小売業、サービス業とも伸び悩んでいる。	
	職業安定所（職員）	・求人数が増加しているが、内容的には派遣、請負の割合が一層高くなっており、就職に結び付かない要因となっている。	
	やや悪くなる	人材派遣会社（社員）	・今後も人手不足は続くため、生産性の低下が心配される。
		求人情報誌製作会社（編集者）	・現在の求人数は平均よりも多いが、企業からこれまで以上の積極的な採用意欲は感じられない。
	悪くなる	-	-

6. 北陸（地域別調査機関：（財）北陸経済研究所）

（-：回答が存在しない、：主だった回答等が存在しない）

分野	景気の先行き判断	業種・職種	景気の先行きに対する判断理由
家計 動向 関連	良くなる	乗用車販売店（総務担当）	・8月に発売されたコンパクトカーのヒットに加え、前人気の高い主力車種の後継車が間もなく発売されるため、大きな受注が期待できる。
		通信会社（社員）	・携帯電話の新機種の販売が控えている。
	やや良くなる	住関連専門店（店員）	・受注件数が8月以降、上昇傾向となっている。家電ブームの落ち着きにより、客の目が家具へ向くような雰囲気を感じられる。
		都市型ホテル（スタッフ）	・季節的な要因もあるが、冬場に向けて需要が大きくなり、売上が伸びると期待している。
		タクシー運転手	・これから冬にかけて、繁華街などへのタクシーの利用機会が多くなる。加えて、客からは今年のボーナス支給に明るさが見えるという話が聞かれる。
		タクシー運転手	・昼の客の動きは期待できないが、年末ムードと増額期待のボーナスの支給時期が重なり、客が夜の飲食街に繰り出してくる。

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		通信会社（営業担当）	・客のボーナス時期に、携帯電話の新機種の新機種を予定している。
		百貨店（営業担当）	・野菜など生活必需品の高騰により、衣料品などにお金が回らない。
		百貨店（営業担当）	・品質の良い物、自分の求める物であれば買ってもらえるという状況が進んでいる。今後、セール又は初売り商戦に向けて、目玉商品のような価格の打ち出しだけに頼っても、売上を増やすことは難しい。
		スーパー（総務担当）	・野菜の高値が継続するため、年末にかけて消費は伸びない。
		スーパー（副店長）	・年末にかけて台風や新潟県中越地震の影響により、消費の冷え込みが継続する。
		家電量販店（経営者）	・家電全体の動きをみる限りでは、デジタル家電は大変好調であるが、パソコン及び関連商品は相変わらず低調であり、白物、季節商品も大きな動きは期待できない。
		家電量販店（店長）	・映像のデジタル化が進み、また地元では地上デジタル放送が始まったが、従来抱いていた大きな期待感を持ってなくなった。
		家電量販店（店員）	・新潟県中越地震などの影響により、必要な物を必要なときに必要な量だけ買うという客の購買態度は変わらず、この先急激な売上増は見込めない。
		乗用車販売店（経営者）	・高級車とは対照的に、低価格車やアフターマーケット（修理など）は比較的に堅調に推移しており、全体としては変わらない。
		乗用車販売店（経理担当）	・今年計画された新型車やモデルチェンジ車が出そろい、今後に期待しているものの、価格が130万～150万円の低額車両であることや、従来の高額車両が思ったより売れていないことなど、先行きに懸念がある。
		乗用車販売店（営業担当）	・客の態度は慎重で、更に今冬のボーナスを見てから結論を出すという人が増えている。現状を維持するのが精いっぱい、販売の増加は期待できない。
		その他専門店〔酒〕（経営者）	・水害、台風、新潟県中越地震などが相次ぎ、明るい話題が期待できない。
		その他専門店〔医薬品〕（営業担当）	・来店客との会話の中では、パートやアルバイトの需要は減っていないが、夫の残業減少やリストラが多く聞かれ、この状態が続く。
		高級レストラン（スタッフ）	・忘年会、新年会の予約が入り始めているが、1組当たりの客数と予算額の減少が続いている。
		一般レストラン（店長）	・これからの予約数からみて現状と変わらない。
		スナック（経営者）	・来店客のなかでは大変忙しいという人が多く、中には仕事が来年いっぱい詰まっているという話もある。一方、廃業や転職という人も散見されるため、全体としては変わらない。
		観光型旅館（スタッフ）	・今までは先行きの予約が大きなマイナスとなっていたが、ここへ来て徐々に改善されており、冬場の入込に若干不安はあるものの、やや明るさが感じられる。
		都市型ホテル（スタッフ）	・新潟県中越地震の発生により、行事の自粛ムードが高まる事が予想される。加えて、レストランの通常営業の利用客増加の見込みがない。
		旅行代理店（従業員）	・隣県の新潟県中越地震の発生により、当該地区への旅行の取りやめに加え、他の地域への旅行も心理的に冷え込む。
		タクシー運転手	・台風や新潟県中越地震など自然災害が続いており、消費者はいざというときに備えて無駄なことは控える。夜に出歩いたり、遊興費を使う人が少なくなる。
		美容室（経営者）	・美容業界は2年前から不況に入っており、現状がすぐに変わるとは思えない。
住宅販売会社（従業員）	・現在のところ、明るい希望はリフォームのみである。 ・台風の被害が非常に多く、この修繕工事は売上に多少寄与するものの、通常業務に支障を来している。また、一時的な仕事のため、作業員を増やすこともできず、現状では泊まり込みにより通常の5倍以上の仕事を連日こなしている。これが年内いっぱい続く。		
住宅販売会社（従業員）	・最近の客は親の資金援助をあてにしている人がかなり多く、本人がなかなか決断を下せないケースが増えている。		
やや悪くなる		一般小売店〔精肉〕（店長）	・天候不順、新潟県中越地震等により客の購買意欲が落ちている。加えて米国産牛肉の輸入が遅れていることも今後の販売に大きな影響がある。
		一般小売店〔事務用品〕（営業担当）	・年末の日記及びギフト等の見込みや引き合いがいまだに不透明である。

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
		百貨店（営業担当）	・コートの出足は前年の60～70%と鈍いため、年末にかけての需要拡大が非常に難しい。11月になれば、1月の年明けからのセール待ち、買い控えへとつながり、ヤングキャリアファッションの婦人服は非常に厳しい状態が続く。
		百貨店（営業担当）	・近県を襲った台風や新潟県中越地震により、天災対策の商品から売れている。復興が落ち着くまで、消費者のファッション関連の買物は二の次となる。
		スーパー（店長）	・野菜の高騰がしばらく続き、更に灯油の値上げや夏の水害の影響などが年末にかけて表面化するため、食品販売にとって厳しい状態となる。
		スーパー（店長）	・青果物の価格が高いため期待できない。
		コンビニ（経営者）	・新しい美術館がオープンし、物珍しさも手伝って中心街へ出かける人も多いが、この効果も一過性のもので終わり、また静かな街に戻る。
		観光型旅館（経営者）	・台風や新潟県中越地震など自然災害の影響を受けて、11月以降の予約数は前年に比べて減少している。加えて、野菜や原油など仕入価格の上昇も気になる。
	悪くなる		
企業 動向 関連	良くなる	-	-
	やや良くなる	電気機械器具製造業（経営者）	・石油価格の高騰によるプラスチックの値上げ要請などのマイナス要因もあるが、先行きの受注状況はやや明るい。
		通信業（営業担当）	・通信業界では各社の相次ぐサービス競争から通信単価が安くなり、顧客の利便性がますます高まる。この結果、需要が伸びる傾向にある。
	変わらない	化学工業（営業担当）	・ドラッグストア市場での客単価や来客数は相変わらず変化がなく、低迷状態にある。この先も依然として先が読めない。
		一般機械器具製造業（経営者）	・受注は来年3月までほとんど埋まっており、それまではフル操業が続くため、現状は変わらない。
		電気機械器具製造業（経理担当）	・半年や1年のスパンで考えると景気はやや向上だが、2、3か月先はヒット商品がないため上昇は難しい。
		精密機械器具製造業（経営者）	・年末の決算に向けて眼鏡の在庫調整が進んでいるため、生産量や販売量が落ちている企業もある。更に正月商戦に対する新商品の動きも鈍く、各社の受注状況からみて、現状がこのまま続く。
		通信業（営業担当）	・携帯電話の契約数や利用金額に大きな増減はない。
		金融業（融資担当）	・ジェネリック（後発）医薬品市場の受注は上向きであるが、電子部品業界では第4四半期の受注にやや陰りが見られるため、これまでのような高い伸びは期待できない。
		不動産業（経営者）	・2、3か月後の成約予定案件は全くない。
	やや悪くなる	繊維工業（経営者）	・受注の先行きに厳しさを感じる。
		建設業（経営者）	・公共事業のコスト削減のため、発注者からの予定価格の引き下げが更に過酷になり、各社の採算性はより悪くなる。
		輸送業（配車担当）	・燃料の高騰を客に転嫁できないため、利益が上がらない。
悪くなる	金属製品製造業（経営者）	・例年は年末にかけて受注の盛り上がりが見られるが、今年の受注量は非常に減少している。	
雇用 関連	良くなる	-	-
	やや良くなる	新聞社〔求人広告〕（担当者）	・10月の求人数は前年同月比130%強となり、昨年8月以来求人数が伸び続けている。
	変わらない	人材派遣会社（社員）	・求人の要請は依然としてかなりあるが、要望にこたえる人材がいない。
		求人情報誌製作会社（編集者）	・年末年始のアルバイト求人は増加すると思われるが、一時的なものであり、雇用環境に大きな変動はない。
		職業安定所（職員）	・小規模企業の倒産等が多く見られる一方、体力のついた企業は求人を出す傾向が見られ、全体としては変わらない。
	やや悪くなる	-	-

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

7. 近畿（地域別調査機関：りそな総合研究所（株））

（-：回答が存在しない、：主だった回答等が存在しない）

分野	景気の先行き判断	業種・職種	景気の先行きに対する判断理由
家計 動向 関連	良くなる	通信会社（経営者）	・新規クライアントからの問い合わせも増えてきていることから、先行きに期待できる。
	やや良くなる	一般小売店〔酒〕（経営者）	・グルメ情報誌への掲載効果や、11月の予約状況の好調さ、ワインを中心とした企画に関する依頼の増加から、先行きは上向くと考えている。
		一般小売店〔衣服〕（経営者）	・10月に商店街全体でワゴンセールを行い、昨年の2倍の売上があったため、先行きの明るい兆しがみえてきた。
		百貨店（売場主任）	・消費者の動きが季節やトレンド先取り型から、実需期直近型の傾向になっていると考えられる。気温の低下とともに秋冬衣料の動きが活発化すると期待している。
		家電量販店（経営者）	・家電業界では、デジタル放送の開始に伴い、客の薄型テレビへの関心が高まっていることから、需要をしっかりとらえるように努力すれば、売上は前年よりアップする。
		家電量販店（店長）	・暖房器具の売行きに関しては気候次第であるが、テレビについては間違いなく伸びると期待される。
		乗用車販売店（経営者）	・少しずつではあるが、車を購入する客が増えてきていることから、先行きに期待できる。
		乗用車販売店（営業担当）	・続々と新型車が発売されており、家族で検討している様子が見られるほか、リサイクル法の導入で古い車の入れ替えが進むと予想されることから、先行きに期待が持てる。
		住関連専門店（経営者）	・かなりの期間止まっていた個人営業の飲食店の新規出店が、少しずつ出始めているようで、物件の引き合いが入ってきていることから、先行きに期待が持てる。
		旅行代理店（経営者）	・企業の慰安旅行が少し回復傾向にあることから、先行きに期待できる。
		遊園地（経営者）	・イベントの問い合わせや、団体からの問い合わせが昨年に比べて増えてきているので、全体的に上向き傾向になっている。
		その他住宅〔情報誌〕（編集者）	・新築マンションの品薄感が感じられる中、住宅ローン金利が引き続き低位安定しており、また新規供給される商品企画には、よりユーザーニーズを満たすものが増加していることから、売行きは好調に推移していく。
		変わらない	一般小売店〔時計〕（経営者）
一般小売店〔衣服〕（経営者）	・旅行に出かけるために、コートやスーツを購入する客が増えてきているなど、先行きの見通しは悪くないと考えているが、気温による悪影響が心配される。		
百貨店（売場主任）	・歳暮商戦の時期に入るが、各百貨店が早期受注を行っているため、大きくプラス予想になる要素がない。		
百貨店（売場主任）	・倒産や新潟県中越地震、台風の影響もあって、消費マインドが冷めていることから、厳しい状況が続く。		
百貨店（売場主任）	・徐々に玩具、テレビゲーム等の新商品のヒットアイテムがあつて期待はできるものの、衣料を中心としたファッション関連はヒットアイテムもなく、大きな売上の伸びは期待できない。		
百貨店（企画担当）	・周辺に人気キャラクターのショップが新規オープンし、集客効果が見込めるものの、長年展開していたショールームの撤退もあることから、一進一退の状況が続く。		
百貨店（営業担当）	・一部の業種でまだまだ景気に対する不安感があり、平均単価が20万円から30万円であれば買うという姿勢がみられるが、それ以上の金額になるとなかなか購買が見込めないことから、厳しい状況が続く。		
百貨店（営業担当）	・今月は若干活気が戻ってきているが、売れているのは婦人服を中心に今年の流行とされている商品だけである。今後も必要な物は購入するが、それ以外の物には手を出さないことが予想されるので、景気は現状を維持する。		
スーパー（経営者）	・度重なる天災による国産農作物の被害は甚大で、しばらくの間は回復が難しいことから、単価高の基調が続く。また、急に輸入物を拡大して需要を満たすことができるとは考えにくいほか、米の価格も8月頃の予想が覆り、昨年と比べても大きく相場安になるとはいえなくなったことから、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
		スーパー（店長）	・台風や新潟県中越地震による農作物への影響により、食費に負担がかかり、上向きと思われた景気にストップがかかる。野菜を中心に単価が上がったことで、売上は良くみえるが、相場高は商品の原価を引き上げて利益を圧迫するほか、品薄は品質の悪化を招いてロスが増えることが予想される。
		スーパー（経理担当）	・野菜価格の高騰により、当面食品の売上は好調に推移しそうであるが、逆に鍋物料理を控え、肉や魚の消費が伸び悩むなど、他の商品の購入を控えるおそれもある。また原油高により、灯油やガソリンが高騰すると、食品の需要に影響が出てくる可能性もある。
		コンビニ（経営者）	・医薬品の販売が一部解禁となったが、これからの季節に必要である風邪薬等はまだ販売することができず、来店動機のプラス効果は期待できない。
		乗用車販売店（経営者）	・台風や新潟県中越地震の影響で明るい兆しが見えず、先行きが不透明である。
		乗用車販売店（営業担当）	・新型車が発表されて来客数は多いが、成約にまで至らないことから、今後も厳しい状況が続く。
		その他専門店〔医薬品〕（店員）	・新製品の動きは良かったが、近隣に同業者の出店が増えており、客が分散していることから、厳しい状況が続く。
		その他専門店〔スポーツ用品〕（経理担当）	・台風、新潟県中越地震と購買意欲が増す状況にない。また、暖冬予測も冬物商品の販売には厳しいと思われる。
		一般レストラン（スタッフ）	・台風や新潟県中越地震等の自然災害による影響が出てくるため、今後大きく景気が変動するとは考えていない。
		都市型ホテル（スタッフ）	・宴会、会議、展示会関係は例年になく先行予約が順調だが、婚礼が急に落ち込み始めている。宿泊も目立った大口団体もなく、オフ時期に向かい、ビジネスなどの個人予約の動向次第という状況である。
		旅行代理店（広報担当）	・今年の年末年始は曜日配列があまり良くなく、旅行者の旅行日が一定期間に集中するため、売上高は昨年ペースより落ちる見込みである。また災害の影響で世間全般的にやや暗い状況が少々続くのではないかと思う。ただ1月末頃には、中部国際空港の開港や愛知万博の開幕を直前に控えた時期となり、これらを含めた明るい話題が豊富になることを期待している。
		通信会社（経営者）	・年末商戦は各電話事業者の動きが出てくるので、盛り上がり期待されるが、長期的な売上増の期待は薄い。
		観光名所（経理担当）	・台風や新潟県中越地震の影響もあると思われるが、状況は良くない。来客数はあまり落ちていないのに、売上が上がらない。また、県外からの客が大半を占めるが、以前のようにお金をあまり使ってもらえない。商品構成に工夫を凝らしているものの、効果がみられないことから、今後も厳しい状況が続く。
		その他レジャー施設〔イベントホール〕（職員）	・12月はコンサートが多く予定されており、その先も長期公演が入っているので順調である。
		美容室（経営者）	・七五三、成人式の予約が例年より少なく、売上の増加はあまり望めない。
		住宅販売会社（経営者）	・自然災害の恐ろしさが世間に知れ渡ることにより、不動産取得に対する条件が厳しいものになる。立地、建築内容を厳しく選択すればするほど、ハウスメーカー系の商品に注目が集まるのが過去にあったため、地方中小工務店系の建売業者などは厳しくなるのではないかと考えている。
		住宅販売会社（従業員）	・分譲マンション等の土地仕入コストが急騰しており、販売価格へ転嫁せざるを得ないが、エンドユーザーの反応が不安である。
		住宅販売会社（総務担当）	・建売住宅の住宅ローン控除の駆け込み受注もあまり芳しくなく、不透明感がある。
	やや悪くなる	一般小売店〔貴金属製品〕（従業員）	・新潟県中越地震や米国の大統領選挙の影響が出てくることから、先行きには期待できない。
		百貨店（売場主任）	・台風、新潟県中越地震と自然災害が相次ぎ、心理的な面での様々な自粛が起こるのではないかと考えている。
		百貨店（経理担当）	・百貨店の主力商品である婦人服は、気候次第で良くも悪くもなる他力本願的な面があるが、今年は気温が平年より低い日が続くとは思えない。趣味し好に合っている商品は婦人バッグなどの高額品でも売れているが、全体を大きく押し上げるまでの力はないことから、先行きの見通しは厳しい。
		百貨店（店長）	・近隣に大型ショッピングセンターができる予定なので、競合が激化する。

分野	景気の先行き判断	業種・職種	景気の先行きに対する判断理由	
		百貨店（サービス担当）	・原油価格の高騰による光熱費の上昇や、災害による野菜等の価格の上昇、さらに地下鉄御堂筋線の沿線に百貨店とスーパーの複合大型施設がオープンしたことで、歳暮商戦や年末商戦に大きな影響が出ることから、大変苦戦すると予想される。	
		衣料品専門店（経営者）	・生鮮食品の物価高騰や、新潟県中越地震による心理的要因で消費者が守りに入っていることから、先行きの見通しは厳しい。	
		衣料品専門店（総務担当）	・大型台風、新潟県中越地震などの自然災害が度重なり、更には原油価格の暴騰により、消費意欲が減退すると考えられる。	
		乗用車販売店（経営者）	・依然として原油高が続いているが、ここに来て新潟県中越地震や台風の自然災害が起こり、消費にストップがかかる気配がある。これからクリスマス商戦だが、この状態でどこまで消費が回復するのか不安である。	
		都市型ホテル（営業担当）	・この先3か月、宿泊に関しては、修学旅行やアジアからの団体客の取り込みなどで、今のところ良いペースで動いている。ただし、昨年は個人客の間際の伸びが良く、特に11月は過去最高の稼働率を示したが、今年は間際の伸びに前年のような勢いが無いほか、客室単価も低くなっており、売上は前年より少し悪くなる見込みである。また、宴会に関しては婚礼の落ち込みが大きく、一般宴会でのリカバリーが厳しい状況で、傾向としては前年よりやや下向きである。	
		都市型ホテル（役員）	・予約状況からみて、宿泊部門、一般宴会部門は前年の収入を維持できると考えているが、婚礼宴会の予約状況が前年に比較して大幅に落ち込んでいることから、料飲を含めた他の部門でどこまでカバーできるかにかかっている。	
		旅行代理店（店長）	・台風や新潟県中越地震等の、暗いニュースの多いことが客の足止めとなっており、国内の先行受注が芳しくない状況である。	
		ゴルフ場（経営者）	・台風や新潟県中越地震による心理的影響が出ているように思われることから、先行きの見通しは厳しい。	
		設計事務所（所長）	・新潟県中越地震等で景気は悪くなってくると予想される。	
		悪くなる	衣料品専門店（経営者）	・寒くなると防寒具が動くが、防寒商品を用意している小売店やメーカーが少なくなっている。防寒具を買わなくても、部屋や車の中は暖かいので、購入しないという状況がみられることから、先行きの見通しは厳しい。
			その他専門店〔宝石〕（経営者）	・昨年と比べて地金価格が20%以上高騰しているため、このような商品は売上が落ちていないが、その他の商品は客の関心が薄いほかヒット商品も少なく、悪くなる傾向にある。この傾向が続くと商品の構成が変わってくるので、非常に対策が難しい。
		企業動向関連	良くなる	広告代理店（営業担当）
輸送用機械器具製造業（経営者）	・引き合い量が増加し、受注見込みも増加傾向にある。			
やや良くなる	建設業（経営者）		・台風23号による家屋等の被害があったため、しばらくはその修理に伴う工事がありそうである。	
	新聞販売店〔広告〕（店主）		・クリスマス、年末商戦に向けて、折込チラシの増加が期待できる。産業再生機構による大手スーパー支援が決定して以来、他のスーパーや地元の商店街の攻勢が活発になりつつある。	
	金属製品製造業（経営者）		・今までは鋼材値上げの製品価格への転嫁はスムーズに行われてきたが、ここに来て更なる値上げ要求があり、先行きに懸念を感じる。	
変わらない	金属製品製造業（営業担当）		・原油高、鋼材高の影響もあり、一昨年からの回復基調に先行きの不透明感が出てきた。	
	一般機械器具製造業（経営者）		・年度内は受注が高水準で推移する見通しである。	
	電気機械器具製造業（宣伝担当）	・地上デジタル放送の普及に伴い、デジタル放送対応の薄型テレビやハイビジョンレコーダー等は堅調に推移していくと思われる。		
	電気機械器具製造業（企画担当）	・販売台数は増加傾向にあるが、得意先からの値下げ要求が強い。その分販売価格のダウンがみられ、売上金額の伸びに期待が持てない。		
	その他製造業〔事務用品〕（営業担当）	・石油価格が高騰しており、売れ筋の商品を以前の原価で作ることができないことから、今後も厳しい状況が続く。		
建設業（経営者）	・仕事量は増加傾向にあるが、収益面も比例して好転するかは疑問である。			

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
		建設業（経営者）	・当社で販売を開始した、駅から徒歩約8分という比較的立地条件の良い販売現場では、いざ販売を始めてみると、予想に反して結果が思わしくなかった。第三者的にみて希少価値がある分譲物件でも、このような状況であることから、今後も厳しい状況が続く。
		輸送業（営業所長）	・年末になり多少の貨物の動きはあると思われるが、燃料の度重なる値上げによって利益率は下がっていることから、厳しい状況が続く。
		輸送業（営業担当）	・年明けは物流の動きが止まるので例年暇になるが、年末に取引先の新規出店が予定されているため、少し期待を持っている。
		通信業（経営者）	・台風、新潟県中越地震などの影響が出てくるのではないかと考えられる。
		金融業（支店長）	・大手商社からの、鉄鋼の納入価格の値上げ要請が年内にもう一度あるが、値上げ分を社内で消化するには、業況がこのままの水準で推移する必要がある。
		コピーサービス業（従業員）	・新紙幣導入等での各種表示物、告知物といった印刷物の注文が開始している。しかし、一般的な企業の傾向として、様々なドキュメント作成の内製化が加速しており、今冬も厳しい商戦となりそうである。
やや悪くなる		食料品製造業（従業員）	・台風、新潟県中越地震の影響がどのように出るか未知数である。
		繊維工業（総務担当）	・今月から2、3か月先に向けて、例年であれば冬物商品を中心に売上高が上昇していくが、今年はその傾向がみられない。さらに、大手スーパーに対しての売上減が重なってくるとの予測から、先行きは厳しい状況である。
		金属製品製造業（営業担当）	・材料である鋼材の仕入価格の値上げに歯止めがかからないと思われるが、販売価格への転嫁が思うように進まない。販売価格を上げると受注量が減るが、販売価格をそのままにしていると、利益が出ないどころか、売れば売るほど赤字にもなりかねない。
		輸送業（営業担当）	・運賃の見直し機運も高まり、燃料費の高騰、車両の改善基準のアップ等、物流業界は厳しい状態が続く。
悪くなる		電気機械器具製造業（経営者）	・当社の最大の得意先である液晶業界では既に生産過剰気味になっており、水処理関係の同業他社も厳しい価格競争を仕掛けてきていることから、先行きは悪くなる。
雇用 関連	良くなる	民間職業紹介機関（職員）	・災害復旧工事による求人増は、もう少し続くのではないかととの観測が優勢である。
	やや良くなる	人材派遣会社（営業担当）	・求人案件が増加したほか、売上の前年比も2けた増となり、年末に向けての大口受注もあるなど、先行きに期待感が持てる。
		求人情報誌製作会社（編集者）	・12月以降の生産計画に基づき、新製品や増産の受注による請負の求人依頼が入っている。また、来年3月までの予定もあり、アルバイトやパートの求人数は好調に推移する。
		新聞社〔求人広告〕（担当者）	・職安だけを利用していた企業も、職安からの紹介だけでは追いつかず、広告媒体を使うようになってきている。そのため仕事が少し忙しくなってきたことから、先行きに期待できる。
		職業安定所（職員）	・新規求人を産業別にみると、製造業、運輸業、不動産業といった、これまで元気がなかった産業が増加している。これらの産業に元気があると、他の業界にも大きく影響を与えるのではないかと期待している。
		職業安定所（職員）	・大型商業施設がオープン予定で、雇用の受け皿として期待できる。また、企業の雇用調整も一段落していることから、先行きに期待が持てる。
	学校〔大学〕（就職担当）	・採用活動の動きが昨年より早く、再来年3月卒業の求人票を持参する企業や郵送してくる企業が増えてきた。早く学生に採用情報をリリースして優秀な人材を確保したい様子である。昨年より積極的な採用活動がみられ、先行きは大きい期待できる。	
変わらない		人材派遣会社（経営者）	・製造業における人員ニーズは充足され、一服感があるが、サービス業における人員ニーズが強くなってきている。足元の人員ニーズは景気の先行きに対する見方に影響される状況にあるが、米国大統領選挙、台風、新潟県中越地震などが国内景気にどう影響してくるかは、見極めが難しい。
		新聞社〔求人広告〕（営業担当）	・正社員の広告は少し増えてきたものの、求人広告はフリーペーパーや、インターネットへ流れが変わってきていることから、今後も厳しい状況が続く。

分野	景気の先行き判断	業種・職種	景気の先行きに対する判断理由
		職業安定所（職員）	・求入自体は依然好調に推移しているが、原油価格の高騰により、運送業あるいは製造業が厳しい状況になり、将来的に人員過剰になることが懸念される。
	やや悪くなる	民間職業紹介機関（支社長）	・関西の大手電機メーカーの採用意欲がやや減退傾向である。今後下請等の関連企業にも影響が出る可能性がある。ただし、それほど急激な変化ではなさそうである。
	悪くなる	-	-

8. 中国（地域別調査機関：（社）中国地方総合研究センター）

（-：回答が存在しない、：主だった回答等が存在しない）

分野	景気の先行き判断	業種・職種	景気の先行きに対する判断理由
家計 動向 関連	良くなる	一般レストラン（店長）	・団体の客が増えている。また帰り際に従業員と次はいつくるといような会話を交わす客が増えている。
		美容室（経営者）	・本来需要期である10月から客数が伸び悩んでいるので、12月に向かって、客数は必ずリバウンドで増加すると予測している。
	やや良くなる	百貨店（販売担当）	・現在、冬物商品を買って控えている顧客が、年明けのクリアランスセールには戻ってくる。
		スーパー（総務担当）	・野菜の品薄で単価が高止まり、この状態は春野菜が出るころまで続くと思込んでいる。石油関連商品の値上がりで収益は圧迫されそうだが、客数、客単価、販売数などいずれも落ちていないので売上は高い伸びになりそうである。
		コンビニ（エリア担当）	・長時間スーパーやコンビニ競合の出店もないことから、10月も好調に推移しており、お客様の戻りや客単価が高いことから、財布のひもも今よりも少しづつゆるくなってきているのではないかと。
		家電量販店（予算担当）	・商品構成の高いパソコンが今月に入って回復基調にある。
		乗用車販売店（営業担当）	・9月決算月後の10月商戦は落ち込みが例年大きいのが、今年も新商品の発表も相まって落ち込み幅が最小限に抑えられる見通しである。 ・高額車の販売量が関西圏内でも上位に位置している。ただし、販売全体量は、安心出来るものではない。
		自動車備品販売店（経営者）	・客数の回復及び高額品の動きから最悪期は脱していると判断している。天候に大きく左右されながらも着実に回復基調にある。
		その他専門店〔スポーツ〕（店長）	・今冬は前年ほどの暖冬でないかと予測しており、前年動きのよくなかった厚手の重衣料が活発に動き出すと見込んでおり、やや良くなる。
		旅行代理店（営業担当）	・自然災害の不安が払拭できれば良くなる。
競艇場（職員）	・12月に年間で一番大きなレースがあり、年末年始には他所開催レースの場外発売による売上も見込める。		
変わらない	商店街（代表者）	商店街（代表者）	・商店街を通行する人の数は減少傾向にある。新たな店舗の開店や新規イベントなども今のところ予定がなく、現状維持が難しい。
		百貨店（購買担当）	・分からないというのが実感であり、地震、台風などの影響が残りそうな雰囲気もある。
	百貨店（売場担当）	百貨店（購買担当）	・例年だとボーナス払いの客が現れる時期なのだが、今年はほとんどみられない。
		百貨店（売場担当）	・親戚のタクシー運転手の話では、例年だと増える出雲大社の観光客が増えていない。また、バスや電車を利用して、タクシーを利用するものが少なくなっている。
	百貨店（売場担当）	・来月以降、ヤングキャリアについては主力のブーツの販売量が伸びるとはもはや考えられないが、気温が下がれば、その他の層にある客による購買が期待される。	
	百貨店（売場担当）	・地震と台風の影響でしばらくは客の目はファッション関係に向かない。	
	スーパー（店長）	・消費者が価格に敏感になっており、今後も消費税分の上乗せは難しいため客単価の回復は難しい。また、野菜も高値が続けば販売量の下落がひどくなる。	
	スーパー（店長）	・売上、客数は徐々に増加してきているが、石油関係を中心とするランニングコストが上昇してきており、最終利益は変わらない状況が続く。	
	スーパー（店長）	・付近は農業地区で客は農家が多く、米を中心に台風の影響が大きいので、先の見通しが見えない。	
	スーパー（店舗運営担当）	・台風のために野菜や鮮魚の価格などが高騰しており、この影響は年末あたりまで続くので、現状の好調の維持は困難である。	

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
		コンビニ（エリア担当）	・天候による来客数、販売量の変化を除けば、ここ数が月ほとんど横ばいの推移となっており上昇傾向も下降傾向も見られず、当面現状並みの景気が続く。
		衣料品専門店（店長）	・客の二極化が進展し、先行きはますます見えなくなっている。
		衣料品専門店（地域ブロック長）	・二極化がはっきりし、高単価のものや、まとめ買いも増えているが、数量には変化がないが、安定した購入傾向にある。
		衣料品専門店（販売促進担当）	・紳士物は、客数、売上ともに増加しているが、婦人物が、バーゲン待ちの客が増加してきて売上が伸び悩んでいる。バーゲン待ち客の多さが、今後の動きにおいて気がかりである。
		家電量販店（副店長）	・いわゆる衝動買いが増えないかぎり、現状打破は難しい状況である。ただし、高額であっても本当に自分にとって良い商品であれば分割にしてでも購入するという傾向が見受けられることから、多少なりとも明るい兆しと判断してもよいのではないかと。
		自動車備品販売店（店長）	・客の様子から以前より購買意欲は上がっていると見受けられる。
		一般レストラン（経営者）	・客単価が、ここ2、3か月前と比べ上昇しているが、台風の影響による野菜高値により、特にレタスを使用しているサラダの注文が増加したことによる。今後もこの傾向が続くが、上記天候与件のためであり、景気自身は変わらない。
		観光型ホテル（スタッフ）	・忘年会、新年会の予約がやや低迷している。
		都市型ホテル（経営者）	・宿泊関係は前年を上回る状況で2、3か月先も推移しているが、宴会関係が今後も前年を下回る状況であり、特に昨年苦戦した忘年会が、それ以上に落ち込む見込みである。
		都市型ホテル（総務担当）	・宿泊部門は堅調であるが、一般宴会、婚礼の受注状況が前年を下回っており、レストラン部門も前年を下回っており、増加の兆しがなかなか見えない。
		タクシー運転手	・建設、土木関係の人が最もタクシーを利用するが、この業界の景気があまり良くない。またタクシー会社でも11月から任意保健強制加入になり、景気の良い話は聞こえてこない。
		通信会社（企画担当）	・本年の後半期において、高単価なブロードバンド商品の動きに変化はなく、コンスタントな増加に終わっているが、当面その傾向に変わりはないと推測している。
		通信会社（広報担当）	・新規市場の鈍化、競合他社の動きから、今後も変わらないと推測している。
		テーマパーク（広報担当）	・相次ぐ台風や長雨で被害を受け、復旧作業に努めているが、来客数を挽回するには課題が多い。
		その他専門店〔カメラ〕（地域ブロック長）	・台風などの自然災害の影響が家計の中にどう現れてくるかが、大きな不安材料となっている。
		その他レジャー施設〔温泉センター〕（営業企画担当）	・年末にかけての宴会予約やホテル宿泊予約も、前年同時期に比べて早めの受注で若干期待がもたれるものとなっているが、日々の来館客動員状況を見ればまだまだ予断を許さない。また仕入れについて、生鮮野菜類の高騰をはじめ石油製品の価格引き上げの連絡なども徐々に入り始め、コストの圧縮がさらに厳しくなる。
		住宅販売会社（従業員）	・来場者数、来場者の反応のにぶさが、受注量、受注金額にも反映されており、あまり芳しくない状況が続いていく。
	やや悪くなる	一般小売店〔靴〕（経営者）	・台風の被害による出費で、当分買物どころではない。
		一般小売店〔茶〕（経営者）	・とにかくムードが良くない。地震のニュースでさらに雰囲気暗くなっている。
		百貨店（営業担当）	・地震により不安感が広がり、暖冬が予想され、季節物主力商品のコートが苦戦する。
		スーパー（店員）	・台風で野菜が驚くほど高い。これ以上高くなれば誰も買わなくなるが、現状でも利益は出ていない。また震災地は野菜の大産地である長野県に近く、この影響も心配している。
		コンビニ（エリア担当）	・既存店の売上はそこそこ確保できそうだが、新規店の確保が出来ないため、年内は厳しい状況が続く。
		家電量販店（店長）	・野菜や石油価格が高騰し、消費が家電まで回ってこない状態が年末まで続く。
		都市型ホテル（従業員）	・台風が続く地震のせいかツアーの予約状況が低迷している。
		タクシー運転手	・当県は農業所得の比率が高いが農産物がこの台風で大打撃を受けたため、客の今後の収入に響いて利用が減る。また台風特需も期待できそうにない。

分野	景気の先行き判断	業種・職種	景気の先行きに対する判断理由
	悪くなる	通信会社（通信事業担当）	・新規加入キャンペーンを実施しているが、出足は悪く今後も苦戦しそうな状況である。
		住宅販売会社（経理担当）	・既存の大型物件については、ある程度の契約数は期待できるものの、例年の傾向として12月中旬以降は、モデルルームへの来場者はほとんどなくなり、契約数も落ち込むので全体的には低い契約数になる。
		一般レストラン（店長）	・野菜の暴騰で葉物野菜が入手出来ない状況がしばらく続くという話もあり、それ如何では、たとえ集客増でも原価率の上昇で利益減は必至になる。
		旅行代理店（経営者）	・沿岸部はほとんどの地域において台風の被害を受け、以前の活気はほとんど見られなくなり、いつ戻るか分からない。
企業 動向 関連	良くなる	通信会社（総務担当）	・予定されている基本料金の値下げにより、会社の収益が大幅減少になる。
		輸送用機械器具製造業（経理担当）	・既存製品の好調に加え、来年1月よりの新製品により大変な仕事量が予想される。
	やや良くなる	電気機械器具製造業（広報担当）	・携帯電話の受注が大量に入る見込みがある。
		輸送業（統括）	・各金融機関はリスクを伴う仕事をアウトソーシングする動きがあり、この動きは一層強くなる。
変わらない	化学工業（総務担当）	会計事務所（職員）	・地元の自動車メーカーの業績が好調なためか、機械などにかかわる製造業の業績は順調に伸びてきている。
		鉄鋼業（総務担当）	・先月とほとんど変わりはない。経費節減や業務の合理化、効率化などの社内体制の整備により少し利益が出るようになったが、依然として物流費や原燃料費高などの影響を受け収益面での景気回復は厳しい。今後は、原燃料費については石炭税などが収益に影響することが考えられる。
	金属製品製造業（総務担当）	・あらゆる分野で鋼材需要はひっ迫しており、国内、海外とも現在の状態はしばらく継続するものと見込んでいる。	
	一般機械器具製造業（経営企画担当）	・受注量は好調、原材料の高騰懸念という状況が、依然として続く。	
	金融業（業界情報担当）	・国内海外ともに自社製品の売上は順調であるが、原材料高騰による悪影響が今後も続く見通しである。	
	金融業（営業担当）	・足元の受注は高水準だが、米国、中国とも景気の減速感が強まる中で原油高、円高が輸出の足かせとなる懸念大である。今後数か月先の景況感是一段と不透明さを増している。	
	やや悪くなる	鉄鋼業（総務担当）	・4月以降機械の更新など設備資金がやや出ていたが小規模に留まり、今は途絶えている。また相変わらず仕事はなく機械関係では現在やや仕事はあるが先行きは不透明で、建設業を中心に将来に渡って受注のめどが立っていない。
		繊維工業（統括担当）	・原材料及び原油価格の高騰が気がかりである。
		輸送用機械器具製造業（総務担当）	・台風、地震などの天災、ビジネス状況の悪さ、政治を中心とした活性力のなさから好転するとは思えない。
		その他製造業〔スポーツ用品〕（総務担当）	・材料の値上がり一方で、価格の値引き要求には応じざるを得ない。
悪くなる	建設業（営業担当）	・現在原油高により関連材料などの値上げが進んでいるほか、台風の影響により野菜関連の高騰が続いており、消費者へのダメージは大きく出費がこちらまで回らない。一部大型店の進出はあるものの、活性化というには程遠い。	
	建設業（営業担当）	・建設関係の設備投資において、事業計画予算が段々厳しくなっており、発注側と受注側の金額差が大きく、契約が成立しにくくなっている状況が続く。	
雇用 関連	良くなる	人材派遣会社（支店長）	・求人、採用、そして、定着など、人材の確保に関しては、大手企業ほど優秀な人材を今以上に質、量ともに多く確保できる優勝劣敗の傾向が見られ、人材マーケットはバブル期と似てきており、確実に良くなる。
		民間職業紹介機関（職員）	・人材採用するに際し、地元あるいは出身者を求めるケースがこれまで多かったが、不足感から、企業が求める人材を積極的に県外で探す傾向になってきた。
	やや良くなる	求人情報誌製作会社（支社長）	・引き続き、建築土木など一部業界を除き、サービス業を中心に全般的に、活発な求人採用活動を各企業が行っていくと十分予測できる。
		職業安定所（職員）	・来春卒の高校生への求人が大幅に増加しており、雇用環境の改善が感じられる。
学校〔短期大学〕（就職担当）	・学生からの就職内定報告が徐々に始め、大企業以外の中小企業においても来年度に向けた採用活動が本格化してきた様子がうかがえる。今後、年末あるいは年明けに向けて、求人の受理数と採用内定数が更に上向くことが予想され、多少の活況が見込まれる。		

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
	変わらない	人材派遣会社（経営者）	・人材派遣の需要は、幅広い職種にわたって堅調であるが、それに十分こたえられるだけのスタッフを確保することが困難になっている。
		職業安定所（雇用開発担当）	・現状ではあまり目立った動きはないが、徐々に正社員雇用が目立ってくるようになってきている。
		職業安定所（職員）	・求人数は伸びているが、求職者数の減少はそれほどではない。
	やや悪くなる	民間職業紹介機関（職員）	・マンション業界で財務体質ではトップクラス企業からの正社員の求人が1年契約の契約社員の求人に変更になった。
	悪くなる	-	-

9. 四国（地域別調査機関：四国経済連合会）

（-：回答が存在しない、：主だった回答等が存在しない）

分野	景気の先行き判断	業種・職種	景気の先行きに対する判断理由	
家計動向 関連	良くなる やや良くなる	百貨店（売場主任）	・3か月先は、クリアランスセールも始まるので、今よりは やや良くなっていく。	
		家電量販店（店長）	・来客数、客単価ともに増加傾向にあり、また年末に向けて ニーズにあった販促対策を計画しており、薄型テレビやHDD 内蔵DVDレコーダーなどの付加価値商品の販売が期待で きる。	
		乗用車販売店（従業員）	・主力車種のモデルチェンジに期待している。	
		通信会社（営業担当）	・新商品の発売、キャンペーンを予定しており、新たな需要 の掘り起こしにつながる。	
		設計事務所（所長）	・遊休地の開発が少しずつ始まっている。	
		商店街（代表者）	・来街客数は、ほとんど底を打ったような気がする。客単価 は上昇していないが、買上率も徐々に上昇しており、底を 打った感はある。しかし、まだ上昇するには程遠い。	
	変わらない		百貨店（総務担当）	・台風23号を境に、客の消費意欲が衰えており、すぐに良くな るとは思えない。
			スーパー（企画担当）	・衣料品が前年比で10%ぐらい低下しているが、気温が低く なれば、ある程度の回復はある。しかし、商品単価の低下分 までは補えない。
			スーパー（財務担当）	・野菜の高騰、品不足が続いており、不安感が強い。また、 7月から毎月発生した台風による店内浸水や早めの閉店等、 売上機会ロスによる利益面への悪影響が懸念される。
			コンビニ（店長）	・来客数は一定しているが、消費意欲に変化がみられず、客 単価も伸びておらず、不況感を払拭する話題が非常に少な い。
			衣料品専門店（経営者）	・気温の低下でニット、ジャケットが多少動き始めたが、単 価の高いコート類は前年の半分程度の売上と、冬物衣料の出 足が鈍い。全体でも前年比90%未満の状態が2か月続いてお り、回復のめどが立たない。
			家電量販店（営業担 当）	・販売数はテレビ、パソコン、洗濯機がかなり良いが、売上 金額は思うほど増えていない。しかし全体的に良くなってき ているので、年末までこの状態が続くとみている。
			乗用車販売店（営業担 当）	・前期は新型車効果に恵まれたが、11月後半にも、新型車を 発売する予定であり、効果持続が期待できる。
			都市型ホテル（経営 者）	・予約状況があまり良くない。宿泊料金・宴会、レストラン の単価も安く、今後もあまり変わらない。
やや悪くなる		旅行代理店（従業員）	・1～3月は、スキー以外はシーズンオフになり、今以上の 景気にはならない。	
		設計事務所（職員）	・現在、災害関連の仕事が出てきており、受注量がある程度 見込める。	
		一般小売店〔乾物〕 （店員）	・ガソリンや石油製品の値上げの影響によって、消費に回す お金は減っていく。	
		コンビニ（エリア担 当）	・台風被害のマイナス影響が、おそらく数か月後には出てく る。	
		衣料品専門店（経営 者）	・台風による農産物への被害は大きく、農家収入が激減する と聞いている。こうした落ち込みそのものが消費のマイナス につながってくる。	
		乗用車販売店（管理担 当）	・新車種の発表で販売増を期待しているが、高潮被害による 特需はなくなる。	
悪くなる		一般レストラン（経営 者）	・12月の忘年会の予約は、病院関係の客ばかりで、一般企業 の予約はほとんどない状態である。	
		スナック（経営者）	・水害などの影響で、客がまだ通常の状態に戻っていない。 回復にはもう少し時間がかかる。	

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
		その他住宅〔不動産〕 (経営者)	・土地の値下がりには続いており、今後も収益の減少が続く。
	悪くなる	-	-
企業 動向 関連	良くなる	-	-
	やや良くなる	パルプ・紙・紙加工品 製造業(経営者) 一般機械器具製造業 (経理担当) 通信業(支店長)	・新商品が市場で少し認知され、OEMの受注も増えてきたので、今後、売上が増加してくる。 ・台風や新潟県中越地震被害の処理対応など、今後、取引先からの特需が発生してくる。 ・12月から1月にかけて、新製品が出るので、販売量が少し増える。
	変わらない	繊維工業(経営者)	・販売は増えている傾向にあるが、一方で、原油高によるコスト上昇等のマイナス要因もあって、もう少し様子を見なければ、全面的に先が明るいとは言えない。
		化学工業(営業所長)	・石油関連製品の原材料が異常に値上がりし、必要な物以外は買い控えの様相が出てきている。この状況は今後も続きそうである。
		建設業(経営者)	・公共事業の見通しは非常に悪いが、民間工事の引き合いは多い。ただ低価格での受注競争ばかりで、今後の民間の営業方法を真剣に考え直す時期に来ている。
		建設業(総務担当)	・相次ぐ台風の被害により、災害復旧工事の特需が見込まれるが、当社では小規模工事受注のみであり、その効果はほとんどない。
		金融業(融資担当)	・11月の県知事選を控えて、建設業界ではますます公共工事等の発注が遅れ、状況は厳しい。
	やや悪くなる	広告代理店(経営者)	・広告出稿料等の価格競争が依然として厳しい。
		一般機械器具製造業 (経理担当)	・原材料の値上げに伴う価格転嫁や、国土交通省による車両の通行規制強化(クレーンの道路走行時における先導車使用の遵守等)に伴い、客のコスト上昇が避けられず、買換え意欲の減退が懸念される。
		電気機械器具製造業 (経営者)	・化学装置の受注に関して、キャンセルではないが価格面で折り合わず、取引先にとって必要である装置であるにもかかわらず、先延ばし状態にある案件が2件ある。こうした状況を見ると、まだまだ景気は本物ではない。
		電気機械器具製造業 (経営者)	・原油高やストレージ関係(DVD等)の売上が伸び悩んでいること、更には台風、地震で当社の仕入先も被害を被っていることなどから判断すると、景気が良くなるとは思えない。
		公認会計士	・取引先の最近の決算書を見ると、前年比で15%以上悪化しているところが多く、また赤字企業の割合も増えてきている。また集金状況が若干悪くなってきており、各企業の資金繰りが悪化してきているのではないかと危惧している。
悪くなる	輸送業(支店長)	・苗不足から、台風被害を受けた青果物の年内回復は見込めず、輸送量は大幅減を余儀なくされる。加えて、原油高が続伸し、経営環境は更に悪化する。	
雇用 関連	良くなる	-	-
	やや良くなる	人材派遣会社(支店 長) 求人情報誌製作会社 (編集者)	・企業からの派遣依頼等は堅調に推移しており、今後も積極的な派遣の利用は増えていく。 ・セールスプロモーション系の人材や、企画能力など付加価値の高い人材を求めるニーズが高まってきている。
	変わらない	職業安定所(職員)	・新規求人数、求人倍率ともに多少増加しているが、この状態が継続するかどうかは分からない。
		職業安定所(職員)	・新規求職者数は、前年比で4か月ぶりに減少に転じた。しかし、若年求職者をみると、労働条件・職務内容が合わないとする理由により離職する者が多く、特に賃金上昇を求める離職者が多くみられる。こうした傾向は今後も続く。
	やや悪くなる	-	-
	悪くなる	-	-

10.九州(地域別調査機関:(財)九州経済調査協会)

(-:回答が存在しない、:主だった回答等が存在しない)

分野	景気の先行き判断	業種・職種	景気の先行きに対する判断理由
家計 動向 関連	良くなる	百貨店(営業担当) 一般レストラン(ス タッフ)	・店頭への来店客数は台風以降明るい兆しをみせている。 ・11月中旬くらいからの忘年会の予約の問い合わせが増えている。
	やや良くなる	スーパー(店長)	・肌寒くなったため秋物衣料が非常に良く売れている。今までは良くなかった衣料品、服飾雑貨もかなり売れるようになったので、後はやや良くなる。

分野	景気の先行き判断	業種・職種	景気の先行きに対する判断理由
変わらない		スーパー（企画担当）	・製鉄関連製造業の従事者が多い商圏を抱えており、年末賞与のアップ等による購買動向の好調さが期待できる。一方ですべての消費者の景気回復は十分でないため、トータルとしての景気はやや好転する。
		コンビニ（エリア担当）	・昨今の異常気象による食品素材の単価の高騰が、逆にコンビニエンスストアの商品価格を低く見せ、良い方向に転じる。
		衣料品専門店（店員）	・今年の冬は暖冬予想なので防寒衣料は厳しいかもしれないが、ここ最近の衣料品売上の低迷を考えると、そろそろ購買意欲が上がってくる。
		家電量販店（経営者）	・デジタル家電等で客の関心は確かにあるので、展示会や特売等で積極的に商品を勧めれば、必ず反応がある。
		家電量販店（店員）	・多少高くても性能のいいものを購入するという客が増えてきた。若干ではあるが良くなる。
		乗用車販売店（従業員）	・客の来場が少しずつ増えているので、その客が2度3度来店すれば契約件数も伸びてくる。
		高級レストラン（スタッフ）	・客の様子は若干良くなってきているようなので、年末にかけて改善される。
		美容室（店長）	・成人式の着付けの予約が前年よりも多く、店も活気が出てきた。
		商店街（代表者）	・観光シーズン到来に伴う需要があるだろうが、ベースになる需要はほとんど増えない。
		一般小売店〔青果〕（店長）	・青果物の価格に関しては、元の状態に戻るまで3か月から半年かかると言われている。景気全体としてもプラス材料はない。
		百貨店（営業担当）	・11月以降も売上の増加要因に乏しく、しばらくは売上の低迷が続く。
		百貨店（売場担当）	・原油高が消費に跳ね返ってくることに加え、台風の部分に対しての心理的な影響、社会不安がかなりある。特にミセスを中心とした買い控えが起こっている。
		百貨店（営業企画担当）	・消費の対象が、「低価格の衝動買品」「必要性のあるもの」「自分のライフスタイルに合った価値観のある品」等に明確に変化している。店舗の選択や絶対数量の減少につながり、売上の増加を大きく見込めない。
		百貨店（売場担当）	・台風、地震等の影響で、なかなか客の気持ちが購買に向かなかった。気候がなかなか良ならず、秋物、冬物商品が売れなかった。今後も景気は変わらない。
		スーパー（店長）	・明るく消費に向かうという雰囲気ではないが、これ以上悪くはならないという空気は店全体や客の雰囲気に感じられる。なんらかの劇的な景気回復の動きが欲しいが、以前より暗さは幾分薄まった。
		スーパー（店長）	・依然として野菜等の価格は上がっているが、衣料品、住関連は単価が相変わらず下がっている。この状況は今後もあまり変わらない。
スーパー（店長）	・少しずつ良くなりかけたと感じていたが、台風や地震の影響で消費が冷え込む。		
スーパー（総務担当）	・現在の消費マインドが今後上向きになるとは今のところ思えない。ガソリン価格の高騰、社会保険料負担増等、消費が上向く部分と反対の状況にあるため、今とほぼ変わらない。		
スーパー（経理担当）	・野菜の高値は台風の影響で長引くかもしれないが、食品を中心に着実に販売量は増えている。昨年は競合店が地元球団優勝セールを行い、売上が落ち込んだが、今年はそれがなかったため盛り返している。しかしその動きは今月いっぱい終わる。		
コンビニ（エリア担当）	・冬場を迎えるに当たり、強力な販促やお歳暮、クリスマスケーキ等の予約商品で売上の底上げを図りたいが、現状の売上の下降傾向に歯止めをかけるまでは難しい。		
コンビニ（販売促進担当）	・量販店で客の動向を見ているが、チラシ片手に3店の量販店をはしごして安いものだけを買って回るという傾向がある。タイムサービスに合わせてまた買物に来るらしく、朝見かけた客をまた見るというように、安いものをより安く求めている。この傾向が今後も続く。		
衣料品専門店（店長）	・台風、地震とあまりいい話を聞かない。財布のひもが緩むにはもうちょっと楽しい話題が世間をにぎわすといいのだが。		
衣料品専門店（店員）	・景気が良くなる要因が何もない。一部良くなったという話があるが、毎日客と対面している小売業の立場からは、その傾向は全く見られない。ただ、買い控えというよりは、安いものに関する反応が強くなる一方、高額商品の買上点数が減っている。		

分野	景気の先行き判断	業種・職種	景気の先行きに対する判断理由
		乗用車販売店（経営者）	・大企業は輸出等でいいかもしれないが、零細企業が対象とする消費者はリストラ等で仕事がないため、全く売れていない。この1年、中古車業界は悲鳴を上げている。
		その他小売〔雑貨卸〕（総務担当）	・年末に向かい購買力も大きくなると思うが、環境がどうしても良くないので、なかなか財布のひもが緩まない。IT関連を含めた電化製品等が年末には出ると思うので、期待したい。
		都市型ホテル（スタッフ）	・宿泊部門はやや回復の兆しが見られるものの、主力の宴会部門が依然回復基調になく、良くなるとはいえない。
		旅行代理店（従業員）	・年末、年始の旅行予約の出足が遅い。近場の韓国、アジアリゾートは良いが、ヨーロッパ、アメリカが悪い。
		タクシー運転手	・「物が高くなった」、「忘年会をやめよう」などという声が多く聞かれるようになった。繁華街でも、「このままでは商売をやっていけないので、店をたたみたい」という声も聞かれた。
		住宅販売会社（従業員）	・展示場への来客数に大きな動きはない。住宅新築の希望はあるが、時期は未定という感じで、契約までは時間がかかる案件が多い。
		住宅販売会社（従業員）	・住宅ローン減税が12月で終わることがマイナス要因である。
	やや悪くなる	商店街（代表者）	・台風の影響で野菜が値上がりし、家計に響いている。また、地震等で不安感が広がっている。これらの影響から、財布のひもが固くなる。
		商店街（代表者）	・再開発事業で作った商業施設を市が取得するという事になったが、その後の計画が進んでいない。それに加え、天候不順等で中心街の空洞化が進み、空き店舗がますます増えている。
		百貨店（販売促進担当）	・税金、年金問題ばかりがクローズアップされ、社会全体に活気がない。福岡のマーケットも新規参入等が一段落し、街全体に活気が感じられない。特に夜の人通りが極端に減っている。このままでは景気全体が悪くなる。
		スーパー（経営者）	・年々、クリスマス、お正月等のハレの日の売上が下がっている。外食産業等の安売りで、単価が上がらなくなっている。
		スーパー（店長）	・食料品全体の売上は前年比105～106%になると思われるが、青果物は価格高騰で粗利益が同5～6%下落している。衣料品は秋物に続き冬物衣料も不振になると懸念している。総合すると、食料品が衣料品等の不調をカバーしきれず、良くて前年並みではないか。
		コンビニ（店長）	・景気は上向きと言われているが、地方は全く関係ない。今から景気も良い方向に行くかと期待していたが、台風、地震等で真っ暗やみである。
		衣料品専門店（総務担当）	・秋物の新作商品を展示しているが、高額品やプロパー商品等に対する客の反応が例年より悪くなっている。
家電量販店（店員）	・当店が立地している地域には大型家電量販店が4社あり、生き残りをかけてさらに厳しい戦いが予想される。ちまたで言われているほど景気は改善されておらず、更に厳しいものになる。		
	都市型ホテル（総支配人）	・国民文化祭が開催されるが、宿泊に寄与していない。	
	都市型ホテル（副支配人）	・台風や地震の災害の影響が2～3か月後に出てくるのが懸念される。	
	旅行代理店（業務担当）	・国内旅行を中心に、年末年始の申込が前年を下回っている。また、日並びが悪いことから海外の申込も悪く、前年を大きく上回ることはあまり期待できない。	
	悪くなる	衣料品専門店（経営者）	・メーカー、問屋、小売全部が悪い。さらに地震の影響でもっと悪くなる。
企業動向関連	良くなる	-	-
	やや良くなる	農林水産業（経営者）	・忘年会等の特需も見込まれ、何か異変でもない限り消費は期待できる。また、年明けも輸入状況が厳しいため、国産需要は継続する。ただし、冬場に向けての鳥インフルエンザの発生が心配である。
		家具製造業（従業員）	・高級マンションの物件の多さに連動し、家具も高品質、高価格帯の商品が動いている。
		一般機械器具製造業（経営者）	・新規の客先からの問い合わせや見積依頼等が多くなってきた。
		金融業（営業担当）	・中小企業の経営者より、年末に向けて景気上向きが期待できるコメントをよく耳にする。

分野	景気の先行き判断	業種・職種	景気の先行きに対する判断理由
	変わらない	鉄鋼業（経営者）	・公共事業や建築物の遅延、取消や、中小物件の大幅減など、秋に期待される需要が動かない。遅延により年初にかけて一挙に動き出す可能性も考えられるが、現状ではその気配もなく、低い水準のまま推移する。
		輸送業（従業員）	・景気が良くなる要因が今のところ見つからない。メーカーもいろいろ試行錯誤をして売れるように頑張っているが、問屋、2次店と消費者に直結しているところは商品を購入しないため、売行きが良くない。この傾向が今後も続く。
		輸送業（総務担当）	・今のところ良くなる気配がない。みな平均した荷動きをしている。しばらくはこのままである。
		不動産業（従業員）	・宅地販売部門において、販売戸数・販売価格ともに低下傾向にある。
	やや悪くなる	食料品製造業（経営者）	・九州新幹線の開業効果もやや薄れてきている。また、駅ビル開業による効果も期待できそうにない。また、今後新潟県中越地震等の災害が景気に及ぼす影響はかなり大きくなる。
		電気機械器具製造業（経営者）	・半導体製造装置関連を含め、半導体関連の業種全体で在庫調整に入っており、先行きは非常に不透明である。不安定な状態が続く。
		建設業（総務担当）	・市町村合併等により市議会の動きがスムーズにいかず、工事の発注量が少なくなった。また、景気回復の手ごたえが感じられない。
		輸送業（従業員）	・軽油代の値上がり止まらない中、荷主への運賃値上げ要請も難しく、また環境問題に対応するための車両設備投資等もあり、経営環境は非常に厳しい。
		通信業（経理担当）	・台風、原油高、地震等の影響で、景気が落ち込むのではないかと。
		広告代理店（従業員）	・広告活動やイベントが活発になる時期であり、公共団体、共同組合は例年通りであるが、民間企業、商店は盛り上がり欠けている。
悪くなる	輸送用機械器具製造業（営業担当）	・海外生産移行が非常に多くなり、国内での仕事が激減した。	
	経営コンサルタント	・ビールが1本あたり10円ほど値上げの様相である。11月の始めくらいから値上げ交渉が始まっており、消費者離れが起こりそうである。また、原油価格の高騰によりペットボトルが値上げ段階に入っており、それがひいては飲料マーケット、酒マーケットの容器の値上げにつながり、消費が下がることは間違いない。	
雇用関連	良くなる	-	-
		やや良くなる	人材派遣会社（社員）
	変わらない	求人情報誌製作会社（編集者）	・これから年末年始を迎え、求人の需要は高まる傾向にある。福岡では特にコールセンターでの雇用が盛んなため、フリーター不足である。
		求人情報誌製作会社（総務担当）	・採用については、社員構成の年次ギャップの解消の意味もあり、積極的な姿勢であることは変わらない。厳選採用ではあるが、採用予定数は増加している。
		民間職業紹介機関（支店長）	・10月度の売上高が前年比10%以上増加した。年末から年度末の需要増に期待が持てる。
やや悪くなる	求人情報誌製作会社（経営者）	・原油価格の高騰もそろそろ落ち着きを見せ、不安感も治まってきたところに、大型台風の来襲や地震の発生があり、今後の景気の動きは不透明である。	
	新聞社〔求人広告〕（担当者）	・ここきて少し動きが鈍くなっているため、変わらないか、やや悪くなる。	
	職業安定所（職員）	・新規求人数が増加しているものの、パートや請負の求人が高まっており、安定した雇用につながっていない。	

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

11. 沖縄（地域別調査機関：（財）南西地域産業活性化センター）

（-：回答が存在しない、：主だった回答等が存在しない）

分野	景気の先行き判断	業種・職種	景気の先行きに対する判断理由
家計 動向 関連	良くなる	-	-
	やや良くなる	一般小売店〔靴・袋物〕（経営者）	・年末から年明けにかけては需要期に入ることから、かなり期待している。ただし、地域間の競争が激しくなっており、商店街の方は郊外にショッピングセンターがリニューアルオープンしたこともあり、ますます厳しい状況になっているが、当店は商店街店舗以外に郊外にも店舗を持っていることから、来客数が増加している店舗もあれば、減少している店舗もあるなど店舗間で売上に差が生じている。
		衣料品専門店（経営者）	・少しずつだが単価、来客数ともに上昇してきている。今後徐々に良くなる。
		ゴルフ場（経営者）	・客観情勢は良いと見ているので、そのままの流れで来年3月まで推移していく。
	変わらない	一般小売店〔衣料品・雑貨〕（経営者）	・来客数が大きな変化をもたらす要素は見られない。年末年始の時期でイベント企画等、内容次第ではいくらかの向上が見込まれる。
		スーパー（経営者）	・来客数が前年を上回っていることから、売上は前年同月値を上回っているものの、客単価は依然としてなかなか厳しく、今後も他社の新店舗出店等が予定されていることから、厳しい状況が続く。
		スーパー（企画担当）	・先行き不透明な部分もあるが、競合の大型店出店から1年が経ち、競合各社の動きも落ち着き、安定する中で、景気も少しは上向き、今後も今の状態が続く。ただし、いつ足下をすくわれるか分からないという状況は変わらず、いまだに心配な面もある。
		コンビニ（経営者）	・景気は悪くもなっていないが良くもなっていない。客の買物に対して慎重な様子が見受けられる。
		コンビニ（エリア担当）	・大きなプラス要因はないが、大型スーパー等の開店も落ち着いてきており、これはコンビニにとってはプラス要因である。
		家電量販店（副店長）	・客は競合店との価格を比較をしている様子で、欲しい商品は値下げするまで待つという客の動向が増えている。また、競合店に単価を下げる動きがあり、当社も追随していかなければならないため、売上が厳しい状況が変わらず続く。
		その他専門店〔楽器〕（経営者）	・台風や地震の被害による影響で観光客や地元客が減少するなど、購買力低下への懸念が変わらずある。
		高級レストラン（副支配人）	・イベントなどがあまり効果を上げておらず、台風の影響などもあり、景況は良くない。今後も来客数の増加が期待できるような動きもないため、状況は変わらない。
		観光名所（職員）	・修学旅行客、団体客を中心に沖縄観光は変わらず好調に推移する。ただ台風、地震災害の影響により観光客の動きが鈍くなる可能性がある。
		やや悪くなる	その他飲食〔居酒屋〕（経営者）
		観光型ホテル（営業担当）	・今年は年末年始の日並びが悪いことからか、大みそか、元旦前後の予約が伸びていない。
企業 動向 関連	悪くなる	-	-
	良くなる	-	-
	やや良くなる	建設業（経営者） 輸送業（総務担当）	・受注量の増加が見込まれる。 ・年末商戦を迎え、物量は増加し、売上も増加する。しかし、燃料費の値上げ等で全体的なコスト増となり、収支状況が厳しくなることも懸念される。
	変わらない	通信業（営業担当） 不動産業（支店長）	・現況が改善する気配が感じられない。 ・景気が良くなる兆しが見られない。
	やや悪くなる	-	-
雇用 関連	悪くなる	輸送業（営業担当）	・相次いだ台風の影響により出荷量及び取扱量が減少する。
	良くなる	求人情報誌製作会社（営業担当）	・大企業の景気が回復しているようで、特に県外の求人数が増えており、県外企業求人担当者の方々の動きが活発になっている。県外合同求人説明会も定員オーバーとなるなど、各企業の努力、採用意欲がうかがえる。
	やや良くなる	-	-

分野	景気の先行き判断	業種・職種	景気の先行きに対する判断理由
	変わらない	人材派遣会社（経営者）	・人件費の単価が下がってきつつある状況の中、本土系の派遣会社が非常に勢いを増して沖縄で営業をかけており、過当競争となっている。人材のミスマッチもあり、仕事の依頼があっても、即、対応できる人材がなかなか集まらないことから今後も厳しい状況は変わらない。
		職業安定所（職員）	・新規求職申込件数は前年同月比で11.9%、月間有効求職者は前年同月比9.4%と、新規、有効求職者とも増加傾向にある。特に新規求職申込件数においては、雇用保険受給者及び県外希望の求職者が増加しており、新規求人数は前年同月比で47.9%と大幅な増加傾向となっている。今後も改善の動きはみられるが、求職、求人とも増加傾向で推移して行くものと考えられ、雇用情勢は依然として厳しい状況が続く。
		学校 [専門学校]（就職担当）	・景気低迷による官公庁の予算抑制に伴い、民間の設備投資控えも目立っており、今後も業界によっては景気の好、不況がより一層顕著になると思われることから、雇用状況は総じて平均化される。
		学校 [大学]（就職担当）	・観光産業は引き続き沖縄ブームで好調に推移するが、原油価格の上昇等景気の先行き不透明要素から企業は慎重になっており、今後も好転は望めず、現状維持で推移する。
	やや悪くなる	-	-
	悪くなる	-	-