

・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	一般小売店〔酒〕（経営者）	・年末が近づいてきている中、新規店の開店が続いているため、売上が増加する。
		百貨店（売場主任）	・ウォームビズのスタートで、セーターやシャツに動きがみられるほか、今後は防寒物のコートにも動きが出てくるので、状況としてはやや良くなる。
		スーパー（店長）	・食品は商品単価や他店との競合状況から、現状トレンドで推移するが、衣料品、住居用品は季節商品の動向が良く、好調な現状トレンドを年末まで維持できる。衣料品、住居用品は底を脱した様相であり、年末商戦の期待感が膨らむ。
		コンビニ（エリア担当）	・売上額は前年を下回っているが、客数や客の購入個数は安定しており、今後については期待できる。
		家電量販店（地区統括部長）	・当面は薄型テレビの需要により、家電業界の売上は微増ではあるが伸びる。
		観光型ホテル（経営者）	・道外客の動きは好ましい状況にあるが、地元客の動きが鈍い。ただ今年は豊作が伝えられているので、湯治客の増加を見込んでいる。またボーナス支給の増加も言われており、家族旅行が増える。
		観光名所（役員）	・予約状況などからやや強含みを見込んでいる。
		美容室（経営者）	・商店街の通行量が若干ではあるが増加してきている。
		住宅販売会社（従業員）	・北海道にも東京の資金が入り、不動産業界を中心に少し良くなってきている。一般住宅にはまだ回らないが、徐々におこぼれがじわじわと効いてきている。株式などもやや調子が良いので増改築を中心に少しは回復するのではないかという期待感がある。
	変わらない	商店街（代表者）	・少しは景気が上向いてきたのかと思うが、原油価格の高騰、公務員の給与カットなどの問題もあり、先行きには不安材料が多く、必ずしも景気が回復するとは言えない。
		百貨店（売場主任）	・最近の客の様子から、1月辺りは季節商品の売り尽くしセールが始まるので、一時はにぎわいがありそうだが、年末に向けての2か月間は厳しい状況が続く。
		百貨店（販売促進担当）	・札幌市中心部近くの大型ショッピングセンターのオープンなど、小売業界における競合状況は厳しさを増しており、既存店とのパイの奪い合いは今後も続く。
		百貨店（役員）	・相変わらず季節商品の動きが悪い。コート関連の重衣料は全く不振であり、先行きについても予定する売上の期待が持てない。
		スーパー（店長）	・原油価格の高騰がますます消費を圧迫し、消費が冷え込む。
		コンビニ（エリア担当）	・担当している釧路、根室管内においては、一つにくくった考え方はできない。釧路管内は漁業の不振で非常に厳しく、今後も景気は悪くなるが、根室管内ではさけの単価が上がっており、今後、景気が多少良くなるような動きもある。
		コンビニ（エリア担当）	・一時的に公共工事が増加しているが、それ以外で良い情報はない。年末商戦は厳しいものとなる。
		コンビニ（店長）	・単価の下落分を上回るほどの来客数の増加があれば、見通しはやや明るくなるが、そこまでの客数の増加、買物回数の増加はおよそ望めない。買上点数は1点、2点が多く、必要以上の物は買わないという現在の状況がしばらく続く。
		衣料品専門店（店長）	・灯油値上げの心配があり、景気が2～3か月後に良くなっているとは言えない。
		家電量販店（経営者）	・良くなる材料がなく、引き続き景気の冷え込みは厳しい。年末商戦もこのままでは期待できない。
住関連専門店（経営者）	・以前であれば、年末に向けて売上が増加し始める時期であるが、ここ2年間は年末の盛り上がりなくなり、売上も平常月と変わらない。		

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
		観光型ホテル（経営者）	・ 全体的な景気回復が地方まで及んでいないことを考えると、愛知万博の影響がないとは言え、この先については良くなるとは言いきれない。
		旅行代理店（従業員）	・ 12月のボーナスのお金の使い方次第である。年明けにトリノオリンピックがあるので、ハイビジョンテレビに関心が集まるようになると、余暇の旅行を抑えるようになり、需要が伸びない。
		タクシー運転手	・ これから北海道は降雪期に入るので、若干の需要増が見込めるが、ここ数か月の推移をみると楽観できないのが現状である。
		タクシー運転手	・ 観光客の入込も非常に少なく、タクシー需要も減少している。漁業関係では、燃料が高騰している中で、サンマ漁が豊漁貧乏と漁業関係者が嘆いている状況であり、この先も好転の兆しは見当たらない。
		住宅販売会社（従業員）	・ 好転する理由が見当たらない。所得の減少を原因として、客の動きが非常に悪く、販売量が落ちた状態が1年以上続いている。
	やや悪くなる	商店街（代表者）	・ 中心街に大きな集客をもたらす百貨店の集客力が落ちている。大型店への依存度が高いだけに影響も大きい。
		スーパー（店長）	・ ここ2～3か月の売上と販売量の動きから緩やかな下降トレンドを感じている。
		スーパー（企画担当）	・ 原油価格の高騰は、暖房費のかさむ北海道の冬期間の消費に対する大きな圧迫要因となる。客の消費行動は一段と厳しくなり、またそれに連れて競合各社の販促競争も更に激しくなる。
		コンビニ（エリア担当）	・ 農業地帯に関しては、今年は豊作だったため、作物の単価が下がっており、農家の収入は減少する見込みである。また一般家庭においても原油高により灯油の価格が約3割上昇しており、冬に向かって道内の消費は減少する。
		乗用車販売店（従業員）	・ 北海道庁職員の減給が、他の公務員にも影響し購買意欲が無くなる。
		その他専門店〔医薬品〕（経営者）	・ 特にライバル店が増えた訳ではないのに、客数の減少が止まらない。客の購買意欲が冷めているのか、未体験な現象が続いている。
		高級レストラン（スタッフ）	・ 1～2か月先の予約件数は前年を超えているが、客単価が低い。今月後半にみられたビジネスマンのランチ利用は恒常的に続くかどうか判断が付きにくい。また北海道庁職員の給与がカットされることにより、外食産業に大打撃が生じることが心配される。
観光型ホテル（スタッフ）		・ 12月の予約状況は毎年低い水準となる傾向にあるが、今年は団体客を中心に激減しており、今後の努力をしてもなお前年を下回る見通しにある。	
旅行代理店（従業員）		・ バリ島でのテロ、ヨーロッパをも巻き込んだ世界的な鳥インフルエンザ流行の兆し、航空会社の減便、機材の小型化などにより、人の交流が縮小していく。良くなる見通しはない。	
旅行代理店（従業員）		・ 公共投資削減の動きに対して、不安感を持っているようだ。余計な出費はしないという感覚が強みえる。	
タクシー運転手	・ これから年末を迎える時期になっても、タクシーの利用が増える見込みはない。また規制緩和で札幌のタクシー台数が毎月増え続けているので、タクシー1台当たりの売上はますます減っていく。		
設計事務所（職員）	・ 警察、教員を含めた北海道庁職員の給与カット方針が発表され、対象となる8万人に家族を加えれば相当数になり、経済的影響はまぬがれない。		
	悪くなる	百貨店（売場主任）	・ 原油の高騰に伴い灯油価格が上昇しており、これからの需要期に向けて、客は消費を絞り込んでくる。お歳暮やクリスマスのギフトにおいては贈り先を絞り込むことが予想される。また旅行回数が大幅に減ることで、衣料品においてはトラベル需要が減少する。
	企業動向関連	良くなる やや良くなる	家具製造業（経営者） ・ 都心部のマンション物件の好調を背景に家具需要が伸びる。

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	広告代理店（従業員）	・ 駅前には東北以北で最大となる屋台村がオープンしたことに加えて、駅前の百貨店の存続も決定したことから、駅前が活気を帯びている。
		食料品製造業（団体役員）	・ 販売の流通構造が大きく変わっており、諸外国からの安価な原材料や製品が輸入され、国内の中小企業では極端な企業格差が生じている。また冬期に向かって燃油価格が上昇していることから、悪い状況に向かっている。
		金融業（企画担当）	・ 灯油の需要期に入り、原油価格の高騰は家計を直撃する。冬の賞与も多くを期待できないことから、年末、年始商戦も盛り上がりには欠けるものとなる。知床の世界自然遺産効果で冬の観光客は増加が見込まれるが、景気は総じて横ばいにとどまる。
		その他サービス業〔建設機械リース〕（支店長）	・ 金利が上昇傾向にあり、また原油価格の動向も不透明であることから、今後も変わらない。
	やや悪くなる	輸送業（支店長）	・ 物流面からみると、毎年この時期は貨物量が減少傾向になる。こうした動きの中で、コスト増を価格転嫁しようとしているが、道内荷主に対しては大変困難な状況であり、上向く要素が少ない。
		輸送業（営業担当）	・ 現状の原油高が続く限り、荷主も輸送業者も冬の状態から脱却できない。
		司法書士	・ 地方職員の報酬減額、ボーナスカットの話が目につく。冬を迎えて灯油の値上がりは北国の住民生活基盤を脅かすものである。これらの悪影響で土地売買、住宅新築、購入は例年よりも落ち込みが進行している。
		その他非製造業〔機械卸売〕（従業員）	・ 鉄骨を含めた金属製品にかかわる工事量の大幅な増加が見込めない中、良くなる要因はない。
	悪くなる	建設業（経営者）	・ 新規の受注はほとんど期待できない。手持ち工事も完成によって少なくなるので企業活動が停滞する。
	雇用 関連	良くなる	-
やや良くなる		人材派遣会社（社員）	・ 年末に向けたボーナス商戦を控えて、家電商品などへの消費が上向くことで、雇用に関しても販売スタッフの求人、アルバイト・パートの求人が上向く。
		求人情報誌製作会社（編集者）	・ 例年、年末にかけて求人増になる傾向があるが、今年は6月頃から右肩上がりに求人件数が伸びており、この傾向は年内いっぱい続く。
変わらない		人材派遣会社（社員）	・ 派遣オーダー自体は少しずつ増えてきているが、優秀な人材の確保、マッチングは依然として難しい状況にある。
		職業安定所（職員）	・ 有効求人倍率は前年を上回っているが、派遣、請負求人が増加しており、またパート求人が求人全体の34.9%を占めているなど、常用就職を希望している求職者のニーズとマッチしておらず、雇用環境は依然として厳しい状況が続いている。
やや悪くなる		-	-
悪くなる	-	-	

2. 東北（地域別調査機関：（財）東北開発研究センター）

（-：回答が存在しない、_：主だった回答等が存在しない）

分野	景気の先行き判断	業種・職種	景気の先行きに対する判断理由
家計 動向 関連	良くなる	住宅販売会社（従業員）	・ 来春までの入居希望者が多く、年末および年明けまでの受注確約が取れている。
	やや良くなる	商店街（代表者）	・ この頃、店の入替えがかなり激しくなっている。自然淘汰的であるが、客の志向に合致したものになりつつあるので、年末に向けていくらか良くなる。
		一般小売店〔スポーツ用品〕（経営者）	・ 06年度サッカー日本代表ユニフォームの販売開始や、ワールドカップ開催年などで、ある程度の需要が見込める。地元サッカーチームのこれからの試合結果により、J1昇格などあれば、色々な需要が見込める。いずれにしても、自社の努力ではない他力本願であることが問題である。
		一般小売店〔カメラ〕（店長）	・ 秋になり写真関係の数字は昨年を上回っている。新製品の発売、ボーナス商戦、クリスマスなどのイベントもあり、このままいけば昨年以上の実績が予想される。

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
		百貨店（広報担当）	・業種によるばらつきはあるが、冬のボーナスに期待が持てる状況がある。また、ここ数年の傾向から「コト消費」の最たるモチベーションとしての12月のクリスマス需要、そして季節商品のジャストタイムでの1月のセールが短期的な景気の浮揚をもたらす。
		百貨店（売場担当）	・これから、秋冬に向けての来客の見込める催事が行われ、シャワー効果もかなりある。また、ターゲットをしぼった商品も確実に購買に結びついており、客の方でもお金がない状態ではないようである。ボーナス時期に入り、ボーナス一括払いの客も多く、全体的には景気は良くなる。
		百貨店（販促担当）	・来客数の前年比較にもやっと歯止めがかかってきている現状で、今後ウォームビズ、ロハス関連がどう動かし掛けるかがポイントとなっている。
		スーパー（店長）	・新潟県中越地震からの復興も目途が立ってきた。買上点数、来客数、一品単価も上がってきている。
		コンビニ（経営者）	・近隣のマンション、ビルの工事が継続しているので来客数が落ちていない。
		衣料品専門店（経営者）	・現状の客の動きでは、これからの秋冬物として、ニット、コート関連や組み合わせができるファッション等が活発に動くことと予測され、単価アップが十分図られることから、現状よりは多少良くなる。
		家電量販店（従業員）	・各社ボーナス回答が良く、また、年末から地上デジタル放送が本格稼動することからビジュアル商品中心に売上が伸びる。
		その他専門店〔パソコン〕（経営者）	・平均値ではまだ大きく変化は見られないが、良い企業、回復しつつある企業がここに来て、少し目立ってきている。
		通信会社（営業担当）	・年末賞与が支給され、購買意欲が高まる。また、東北地区での地上デジタル放送開始による薄型テレビ、HDDビデオへの買い換えが活発になる。
		観光名所（職員）	・見学や食事の予約状況がこれまでと比較すると好調である。
		観光名所（職員）	・1、2月前であれば、自分で使うものを購入していたが、現在は、近所や親類に配るための土産の売上が伸び、客単価が伸びている。このままの予約状況であれば同じ動きをする。
	変わらない	商店街（代表者）	・今後とも大きな増加はないと想定されるが、徐々に景気、売上においては良い方向に動く。ただ、物価、卸価格が多少上がり気味なので、景気の動向にどのように響くかは不明である。
		一般小売店〔書籍〕（経営者）	・全体的に明るい兆しはみられないが、一般書ではブログ本の好調が若者の購入者を増やしている。また、文芸賞の最年少受賞があり、購入意欲に少し弾みがつくと期待している。
		百貨店（売場主任）	・紳士服関連だけでなく全館で取り組むウォームビズでの動きに期待したい。また、クリスマス商戦に向けての打ち出しの強化を図り、クリアランスセール前での単価アップをねらいたい。
		スーパー（経営者）	・基本的には生鮮食料品の相場が非常に安値で推移していること、販売量と来客数が減少していることから、年末はあまり期待できない。
		スーパー（経営者）	・足元の客の動きは堅調で、昨年の中越地震後の一時的消費支出増加分をカバーできるのではないかと見ている。
		スーパー（経営者）	・今年は、特に水産物の単価は安定しており、青果物は昨年に比較して大幅な単価下落がある。食品小売については、一品単価の推移からも好転することは考えられない。また、ガソリン価格の高騰から今後冬場の灯油価格は前年とは相当違うものとなると推測される。楽観的な消費動向が一般食品小売については、期待できない。
		スーパー（店長）	・米、野菜は高騰する要因がないことから、当面の単価下落が続く。また、これから冬に向けての灯油価格高騰は、消費への影響が懸念される。
		スーパー（店長）	・競合店の相次ぐ出店、リニューアルがある。加えて、原油高が寒さの厳しい地域においては、特に家計を圧迫し、消費が上向くことはない。
		スーパー（店長）	・ガソリンの高騰で様々な分野に影響が出ている。遠出の買物が減り、地元での買物が増える可能性がある。

分野	景気の先行き判断	業種・職種	景気の先行きに対する判断理由
		スーパー（店長）	・原油価格高騰による影響が、メーカー商品面でも徐々に出てきており、灯油高騰による食料品支出の減少も懸念される。
		スーパー（企画担当）	・昨年に比べ、青果の価格が安定するなど、季節商品の動向はまずまずであるが、客数の分散、単価低下は続く。
		衣料品専門店（経営者）	・この冬は、ウォームビズに衣料品業界は若干期待するが、来客数の様子をみると急には変わらない。
		衣料品専門店（店長）	・昨年は、11～12月の冬の出足が遅れて大打撃を受けたが、今年は少しは良くなる。
		衣料品専門店（店長）	・コート、ニット、アウターなどのシーズン商品の立ち上がりが例年に比べ2週間ほど遅れており、処分にかかる実売期に売れが集中し、晩期型が強まり利益面で厳しくなる。
		衣料品専門店（店長）	・50代以上のシニア客層の来店が増えているが、30～40代のビジネス需要が出遅れている。
		乗用車販売店（経営者）	・既販車は低位安定傾向で推移している。一方、新型車は以前のような量販ができず、新型車効果の期間も短くなっている。大きな変化はない。
		乗用車販売店（経営者）	・これから冬に向かい雪の季節となり、需要が落ちることが予想されるが、年明けに強力な新型の小型車が発表され、今回のモーターショーでも評判が良く、昨年よりも良くなることが期待される。
		乗用車販売店（経営者）	・新潟県中越地震復興事業の短期施行が県内業者のキャパシティを超え、工事単価の低さとあいまって一部建設土木業者には厳しさが増している。
		住関連専門店（経営者）	・業界や社会等の動きをみても、東北地区では景気回復したとは言えない。客もそのことを理解しており、まだまだ財布のひもが固い。
		その他専門店〔ガソリンスタンド〕（営業担当）	・石油製品の需要期を迎えるが、価格の上昇のためかなりの確率で節約志向が強くなることが予想される。また、10月までの気温の推移を見ると、高目で推移しており今年度の気温に関してみれば暖冬になる可能性が高い。使用量の減少と供給過多による販売価格の低下が予想されるため、現在の不振が続く。
		観光型旅館（経営者）	・予約が先行している正月以降、2～3月を固めながら、直近の11～12月の本予約が極端な減少にならないようにしたい。直前になるまで確実な数字がきちんと読めない時代になっている。
		観光型旅館（経営者）	・県内の客の落ち込みは、底を打った感がある。インターネットやメディアによる県外の集客も頭打ちであり、当分このまま推移する。
		テーマパーク（職員）	・県外からの入場者が、落ち込んでいる。来場者の車ナンバーをみると、県外ナンバー、特に当館より北方面が落ちている。
		遊園地（経営者）	・シーズンオフとなるが、度重なった選挙も終わり、暖冬の予想もあり、前年並みを見込んでいる。
やや悪くなる		コンビニ（店長）	・このまま原油価格の高騰が続くと、一般家庭の燃料費や物価の高騰も誘発する恐れが強くなり、予断を許さない状況である。一般小売店は、客の買い控えを懸念しなければならず見通しは暗い。
		衣料品専門店（経営者）	・例年に比べ、防寒衣料の出足が悪くなっている。新しいデザインや素材も見当たらず、今後もコートなどの高額品が期待できない。
		乗用車販売店（経営者）	・予想される増税やガソリンの高騰など、不透明要素を懸念してか、来場、販売ともに落ち込んでいる。年末に向けて改善される材料も乏しく、投入される新型車効果も限定的である。
		旅行代理店（従業員）	・12、1月は忘新年会シーズンであるが、宿泊から日帰りに切替えている傾向があり、受注が少なくなっている。また、雪のシーズンになるので動きが悪くなる。
		旅行代理店（従業員）	・先行の販売状況からすれば、まだ厳しい状況である。例えば、団体旅行などは、例年10月以降に来る客が、前倒しで、愛知万博に出かけた可能性もあり、団体自体の需要が減少している状況下では、楽観視できない。
		タクシー運転手	・客が少ないのに加え、今月も新規参入のタクシー会社が増える話があり、良くはならない。

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
	悪くなる	スーパー（経営者）	・冬場の灯油価格、ガソリン価格の高騰により、家計が圧迫される。
企業 動向 関連	良くなる やや良くなる	-	-
		食料品製造業（経理担当）	・景気が上向きとの消費者の判断で、年末のお歳暮需要がここ2～3年に比べて期待できる。
		出版・印刷・同関連産業（経営者）	・年末、年度末に向けての仕事量増が期待されるが、年々仕事量の増加が減っている中で楽観視できない。
		土石製品製造販売（従業員）	・この先2～3月間は、野球場の増設や周辺の整備作業があり、発注が増えると思込まれる。
		建設業（企画担当）	・年末にかけて、物件の物件数が増えてきており、また、何件かの受注が見込める状況にある。
		輸送業（従業員）	・年末にかけて、新製品の出荷が見込まれている。
		広告業協会（役員）	・広告業界においては今後の都市再開関連のプロジェクトが久々に話題になっており、バブル期以来ということで期待を寄せている。新しい県政にも民間活用が期待される。
		広告代理店（従業員）	・サインやディスプレイ関係が好調な伸びを示しており、今後も期待できる。年度末に向けて受注は増えそうである。
		その他企業〔企画業〕（経営者）	・今期の利益見通しが上向いている客が増えている。
		変わらない	
食料品製造業（経営者）	・米国のBSE問題が、12月に解決する見通しとなっているが、十分な量が満たされない、かなり限定的な解決であり、通常期の量の数%にしかならない状況ではあまり変わらない。		
一般機械器具製造業（経理担当）	・自動車部品は国内並びに輸出ともに、好調な状態が続く。民生機器も大幅な売上増加が続く。		
電気機械器具製造業（経営者）	・昨年に比べて年内中は、安定した受注が続く見通しである。各社の状況は、新製品の発表等で活発に動いているが、具体的な仕様が決定されず、納期だけが決定している状況である。また垂直立ち上げが繰り返されるのか不安な状況である。		
建設業（経営者）	・リフォーム工事関係のセールス強化で小口工事が増加傾向にある。		
新聞販売店〔広告〕（店主）	・協会の集まりでチラシ収入の増減の話になったが、県庁所在地が昨年比で若干増収であるの対して、当地域は減収である。景気の回復は当地域まで波及していない。		
その他非製造業〔飲食料品卸売業〕（経営者）	・年末に向けた新商品が多数出てくる予定だが、定番商品の落ち込みが大きいと思われ、新商品の売上でこの落ち込みをカバーできるかが問題である。		
やや悪くなる			
		食料品製造業（経営者）	・原油価格高騰のため、資材等で値上げの話がかなり来ている。商品の値上げもできない中で、経費がかかるようになりつつある。
		繊維工業（総務担当）	・海外製品、特に中国製品の流入に歯止めがかからず、今後、コスト面でも厳しい状態が続く。
		建設業（従業員）	・公共事業の減少に尽きる。公共事業依存から脱却し難い業種は辛い。
		広告代理店（営業担当）	・東京からの11月以降の広告投下量が減少している。地方についてもこれに追従する。
		悪くなる	
雇用 関連	良くなる やや良くなる	-	-
		人材派遣会社（社員）	・年末年始の物流や販売系の派遣需要がある。11～12月末に移動する金融機関における情報処理の外注見積の依頼がある。また、光学機器メーカーの工場増設があり、景気は上向きだが、一部ハイテクメーカーに派遣のプレーキ要因があり不安材料となっている。
		人材派遣会社（社員）	・大卒（今の大学3年生）に向けての求人を開始する企業が、10月末で昨年に比べ60%増えており、求人に対する意欲が高まっている。

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
		アウトソーシング企業（社員）	・新規事業の検討が自治体で新年度に向けて始まっている。
		新聞社〔求人広告〕（担当者）	・選挙関係が多い年であったが、知事選挙が終わり一段落がつき、安定感があれば、回復傾向に入る。しかし、新知事がどのような景気対策と雇用対策をとるかが大きな鍵となる。
		新聞社〔求人広告〕（担当者）	・11月までに県立美術館の開館や空港アクセス道路の開通などがあり、人の動きや物流が活発化することが期待される。
	変わらない	求人情報誌製作会社（編集者）	・年末年始にかけてのニーズで派遣、パートアルバイトの求人は若干伸びていく。しかし、正社員のニーズについては、ミスマッチが原因で、現状維持が若干下がる。
	やや悪くなる	人材派遣会社（社員）	・例年年末にかけての求人数は落ち込み気味であり、少ない求人数に対して多少人集めにも苦戦する。
		職業安定所（職員）	・最近、事業所閉鎖が相次いでおり、大型スーパーの閉鎖も予定され、失業者が増加する。
	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	コンビニ（店長）	・今伸びている分類を更に強化し、伸びていないところのてこ入れを行い、クリスマスや年末年始に向けて、抜かりのないよう準備をすることで、大きな売上が期待できる。
		通信会社（営業担当）	・デジタル関連機器の価格が段々下がってきていることもあり、テレビに関しては特に購買意欲が高まっている。当社のデジタルサービスと相乗的に影響し合うことで幅広い層の購買につながる可能性は高い。
	やや良くなる	百貨店（売場主任）	・紳士ではウォームビズの動きが非常に活発になりつつある。11月に入るとイージーオーダーの特別注文会、大感謝祭と売出しが続くので、ビジネス、カジュアルのスタイル提案で客にアピールをし、景気をつけて暮れに向かいたいところである。12月はプロパー商品の紹介で最後の詰めを行っていく。
		百貨店（販売促進担当）	・婦人衣料ではジャケット、スカートのコーディネート商品の売行きが良く、今後の防寒物にも期待が持てる。紳士はウォームビズの影響でニット、防寒物の単品アイテムに期待している。
		スーパー（店長）	・昨年の年末商戦は31日まで大雪があり散々であったが、今年は年末に向かって既に商品が動いている。こういう年は売上も上がる。
		家電量販店（店長）	・年末年始に向け、地上デジタルチューナー内蔵の薄型テレビ、DVDレコーダーなどの需要が、加速度的に活発となる見込みで、現在その兆候が出てきている。ブラウン管テレビと薄型テレビの販売構成では薄型テレビ拡大に動いている。
		乗用車販売店（従業員）	・今来店している客の成約が見込まれることに加え、新型車が発売となるので徐々に良くなる。
		乗用車販売店（営業担当）	・法人ユーザーでは、一時減少していた社員が少しずつではあるが増えてきており、それに伴って社用車の見積依頼も出てきている。
		その他専門店〔携帯電話〕（営業担当）	・ボーナス商戦、正月の売出しと活発な時期に携帯電話の新商品発売も予定されており、販売台数増が期待できる。
		スナック（経営者）	・減少傾向であった歩行者数とフリーの来客数が上向いてきたので少しは良くなると期待している。
都市型ホテル（経営者）		・地域の自動車メーカーの他社との提携により、新たな他社生産ラインなどが生まれ、低迷している自動車産業が好調になれば、町中に活気が戻り、今より宿泊数、稼働率が上がる。	
タクシー運転手	・10月初旬あたりから、飲み歩く客が増え、電車がなくなって最終的にタクシーを利用する客も増えてきている。運賃単価も高いので、先行きも良くなる。		
ゴルフ場（副支配人）	・ここ2～3か月の来場者数は前年同期比102～103%である。競争激化により単価は前年を若干下回っている。今月の来場者数は120%くらいで、売上も増加している。客の反応が良いので、来場者数については年内一杯はこのままある程度のプラスで推移すると見込んでいる。		

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	商店街（代表者）	・年末の贈答需要に期待しているが、客の財布のひもは固い。
		百貨店（営業担当）	・ここ何か月ほとんど変わりがないので、急激に景気が上向くことはない。石油関係、ガソリンの値上がりもあり、あまりプラス材料はない。
		スーパー（統括）	・年末に向け、各社とも生活防衛型の価格訴求商品の展開が活発で、更なる単価ダウンが懸念される。必要な物を必要なだけ購入する姿勢はより顕著であるが、買物頻度は高くなってきているので、全体的には横ばい傾向である。今後は価値訴求型の商品の提案、提供方法で差が出てくる。
		衣料品専門店（経営者）	・旅行シーズンを迎え、旅行関連商品を買求める客が多くなっている。早く寒くなれば、クリスマス商戦を含めた冬物商戦にも期待が持てる。
		乗用車販売店（販売担当）	・宣伝をすれば沢山の人が来店し、車が売れるが、クレジットの通る客と全く通らない客がいる。俗に言う勝ち組、負け組がはっきりしており、クレジットの通る買える客はどんどん買ってくれている。春先から同じような繰り返しであり、年内一杯はこの状況が続く。
		住関連専門店（仕入担当）	・鉄など原材料費の高騰により商品価格を引き上げざるを得ない状況で、プラスに働く要素はない。
		一般レストラン（経営者）	・新駅周辺への大型チェーン店出店も一段落し、これといった好材料もないので、現状のまま変わらない。
		その他飲食〔居酒屋〕（店長）	・前年同期と比べて予約数は変わらず、単価も同じような動きなので変わらない。
		タクシー運転手	・飲み会などがあっても、タクシーは最寄駅までで、自宅まで利用する人は少ない。土地柄のせいか、代行運転の利用の方が多く、そちらは動いているようである。
		通信会社（営業担当）	・原油価格の高騰が、仕入れコストから販売経費までいろいろな面に影響し、内部努力では吸収しきれないところまできている。
		競輪場（職員）	・他の競輪場、他の公営競技もそれほど売上が伸びていないので、先行きも変わらない。
		その他レジャー施設〔アミューズメント〕（職員）	・安らぎに対する客の要望、消費は広がっているが、競合もそれだけ増えてきているので、相対的には変わらない。
		設計事務所（所長）	・悪い状況が続くと思っていたが、県の仕事が入ったので何とか乗り切れそうである。年末に向けて新築物件が出ることを期待したいが、今のところ大きな変化は望めない。
		設計事務所（所長）	・仕事の情報はそこそこあるが、そのうちいくつかの物件が成約になるかはまだ不透明である。
やや悪くなる		商店街（代表者）	・最寄り品を販売する店や食品を扱う郊外のスーパーが低価格での販売を行っているが、商店街では対抗する勢いがなくなってきた。
		商店街（代表者）	・客は必要な物以外は買わない。来客数が減少しており、来店しても余計な物は買っていないのでやや悪くなる。
		百貨店（販売促進担当）	・原油高騰による小売価格の上昇や原材料の値上がりが懸念される。
		スーパー（販売促進担当）	・いろいろなイベント、セールを打っても、来客数はそれほど伸びていない。この状況は今後も続く。
		衣料品専門店（店長）	・原油高による材料費の値上げや、暖房などの燃料費や電気料金の値上げが続くことで、消費者の購買意欲が低下し、旅行や外食等を更に自粛するようになる。
		高級レストラン（店長）	・ほとんどの客に余裕がないなかで、家計を直撃する消費税の引き上げや第3のビール増税の話が出ていることから、将来に備えて節約する傾向が強くなり、客の購買意欲は間違いなく低下する。
		一般レストラン（業務担当）	・11月～12月の忘年会予約の組数は前年並みであるが、1組当たりの客数が前年実績を下回っている。宴会での酒類売上が3年連続で前年を下回っており、年末の売上を前年並みに維持するのは大変困難である。
		都市型ホテル（スタッフ）	・忘年会時期に入るが、入込が週末に集中して件数が伸びない。
		設計事務所（所長）	・仕事の情報量が減っているということはそれだけ停滞しているということなので、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
	悪くなる	一般小売店〔衣料〕 (経営者)	・店の淘汰がどんどん進み、かなり大変な状況にある。この荒波が過ぎ去るまで頑張るしかないが、この状況は長期にわたりまだ続く。
		都市型ホテル(スタッフ)	・宿泊関係では60%前後の稼働率が続いており、今後の予約状況はもっと非常に悪くなっている。宴会、会議に関しても予約が入ってこない、客単価が5,000円を切っているという状況である。
企業 動向 関連	良くなる	化学工業(経営者)	・人の行動にも忙しさが出てきており、残業も増えている。何よりも、工場に活気が出てきたことが嬉しい。
	やや良くなる	食料品製造業(営業統括)	・輸入物のポージョレーヌーボー解禁の刺激を受け、県産ワインの新種についても、これから年末にかけて新種祭りなどで活性化を図るのでやや良くなる。
		一般機械器具製造業 (生産管理担当)	・四輪駆動車向けの新規部品が本格的に立ち上がり、増設した設備も含めフル稼働する予定である。油圧機器向け部品も少しずつ数量が増えてきている。また、関西圏であふれた仕事の引き合いもきている。
		金融業(経営企画担当)	・一部の製造業での受注増加の背景に、中国での生産を国内に切替えているためと思われるものがあり、その結果が受注、設備投資の増加につながっているようである。この傾向はしばらく続く。
		その他サービス業〔情報サービス〕(経営者)	・前月と変わらず、引き合い、受注量共に増加傾向にある。
	変わらない	窯業・土石製品製造業 (経営者)	・季節商品の受注はあるが、他に良い材料がない。
		輸送用機械器具製造業 (経営者)	・取引先が5~6社ある中で、忙しいところと暇なところがある。受注や販売の量もまちまちで、価格についても安いところもあれば非常に良い値段のところもあるので、今後はどちらか分からない状況である。
		建設業(経営者)	・受注は増えず、原油高による一部資材の値上がりで採算が悪化している。
		広告代理店(営業担当)	・11月に大型ショッピングセンターがオープンする。他のサービス業は客足を取られ、しばらくの間は仕方ないとあきらめムードである。
		新聞販売店〔広告〕 (総務担当)	・石油製品の値上げがまだ続いている。包装資材等を扱う担当者は、価格が前年の1.5倍になっており、製品に価格転嫁するにも限度があると話している。灯油価格も前年より30円近く上がっており、小売店主、ホームセンターや量販店の店長たちは、先が読めないと不安を抱いている。
その他サービス業〔放送〕(営業担当)		・スポットコマースの件数は増えてきているが、秋のレクリエーション等に関連したイベント受注が減少している。	
やや悪くなる	食料品製造業(製造担当)	・新しくできる店でも初めから単価ありきで、売価がいくらで原価がいくらだからこれでできるかと聞かれる。できなければふい落とされるのが今のやり方で、相当な機械生産が可能な工場でなければ競争に勝てない。	
	一般機械器具製造業 (経営者)	・来月より親会社が仕事を中国へ移転するため、仕事量が10%減少する。	
	その他製造業〔宝石・貴金属〕(経営者)	・大手卸問屋からの企画商品受注はあるものの、一般卸、小売店の販売が思わしくなく、プロパー販売が落ち込んでいる。株高を期待しての思いもあるが、実質的には前年を下回る見込みである。	
	輸送業(営業担当)	・燃料高の圧迫で協力会社の車両が更に減少しており、年末に向かったの繁忙期は特に、車両確保が厳しそうである。	
	不動産業(管理担当)	・今月一杯で地下の飲食店テナントが退去するが、それを埋めるテナントの予定がないため、その分賃貸収入が減少する。ただし、入居の下見はやや増加しており、来年2月ごろ比較的広い面積の賃貸が決まりそうである。	
	悪くなる	輸送用機械器具製造業 (総務担当)	・受注が前年比で減少傾向に入っており、原材料価格や燃料代の高騰分を考えると、売上、収益状況は相当厳しくなる。
雇用 関連	良くなる	-	-
	やや良くなる	求人情報誌製作会社 (経営者)	・暮れに大きなアウトレットを中心として雇用が動き始めるので、それにつれて1、2月は上昇し、やや良くなる。
		学校〔短期大学〕(就職担当)	・企業の採用活動は一段落したものの、社内異動や、採用活動の長期化に伴う新卒内定者の移動などで、年末まで求人との問い合わせが続く可能性が高い。

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
	変わらない	人材派遣会社（経営者）	・ 求人数は増えてきているが求職者数の動きがみられない。食品関係と一般医療関係は売上増を狙った戦略を立てているようであるが、電機電子製造、自動車関連は堅調で動きはそう変わらないと見込んでいる。周辺企業も同様の見方をしているようである。
		人材派遣会社（営業担当）	・ 相変わらず製造業は好調で、オーダーに対し派遣が追いつかない状況である。サービス業は依然低調な動きである。
		職業安定所（職員）	・ 新規求職者は、2か月連続2,000を超えている。しかし、対前年では相変わらず減少しており、求職者の減少傾向に大きな変化はみられない。求人も減少傾向にあり、急速な景気回復は見込まれない。
		職業安定所（職員）	・ 求職者の希望する職種や正規雇用求人割合に変化がなく、ミスマッチを解消する要素がまだない。
		民間職業紹介機関（経営者）	・ 歳末に向け、求人は増える傾向にあるものの、一過性の動きである。原油価格高騰による原材料の値上げが現実化し、不安定要因になっている。
	やや悪くなる	人材派遣会社（社員）	・ 昔は取引先も多かったが、今は随分減り、スポット的な仕事しかしていない取引先も数多くある。そのようななかで近隣地域のホテルの民事再生法適用や売却などがあり、来年3月末までにいろいろ処理がなされるところが多いと聞いている。
		職業安定所（職員）	・ 大型店舗の閉鎖により、周辺企業に何らかの影響が出る。
	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	スーパー（店長）	・ 競合店が開店してから2か月で当店の来客数が前年を上回るまでに回復した現状をみると、提案型の売場をつくり、予算達成に向けて頑張れば、3か月後は良くなる。
		通信会社（営業担当）	・ 地上デジタル放送の普及に伴い、デジタル化への意識が高まっており、現状ではデジタル化に対応できない建物等で契約が増加する。
		ゴルフ練習場（従業員）	・ 暗い話がなくなるなど、客の様子から景気が良くなっていることがうかがえ、練習場も、今後來客数、売上が増加する。また、近隣に新しいゴルフ練習場がオープンする話も聞いている。
	やや良くなる	商店街（代表者）	・ 周辺の石油関係の大企業では景気が良いようで、来年は新入社員が1社当たり100人単位で増えるようである。
		一般小売店〔家具〕（経営者）	・ 客の商品購買単価が多少上がり、内装工事関係の仕事も順調である。周辺では、最近はりフォーム等が多く行われている。
		一般小売店〔茶〕（営業担当）	・ 今年は、3番茶という秋に出回る茶の人气が高く、値段も手ごろで、並茶クラスの注文数が増えている。安い価格で味の良い茶が出回れば、客も消費を惜しまない。
		百貨店（売場主任）	・ 売上シェアの大きい化粧品で、アンチエイジング、しわ対策等スキンケアの需要が更に高まることが予測される。婦人服ではコート、ブーツなど冬物トレンド商品の動向に期待できる。
		百貨店（企画担当）	・ ファッション関係の動きはそれほど良くないが、雑貨、食料関係が堅調に推移している。気温が下がるにつれてファッション関係の正規価格品需要も高まる。
		百貨店（広報担当）	・ 紳士服の動きが活発化してきているため、消費回復は本格化しつつある。10代から20代前半の消費は活発化していないが、キャリア世代以上、特に団塊世代以上の客が旅行用商品や高品質食品を購入する姿が目立つなど、ゆとり時間に関する消費も堅調である。
		百貨店（営業担当）	・ 都心店を中心に、衣料品の動きが期待できる。
百貨店（販売促進担当）	・ ポテンシャルはあるが、買う機会を見定めている客が多いので、今後機をとらえた商売をすれば上向く可能性が高い。		
	スーパー（統括）	・ 原油の高騰等に伴う先行きの懸念材料はあるが、食品に対する客の消費行動、パート社員募集状況からみて、景気は着実に良くなっている感がある。	

分野	景気の先行き判断	業種・職種	景気の先行きに対する判断理由
		コンビニ（経営者）	・売上は3か月前より悪いが、前年比では111.4%となっており、この数か月この傾向が続いているため、今後も多少は良くなる。
		家電量販店（経営者）	・新製品が出そろそろ11月中旬以降は、ビジュアル商品を中心に高単価商品が動き出す。白物家電も、単価が上がっている洗濯機、冷蔵庫などに期待したい。
		家電量販店（店長）	・オリンピック需要でデジタル家電の売上が好調に推移する。
		家電量販店（営業統括）	・ボーナス商戦に入り、高単価な商品が動く。市場は、低価格帯と高機能の高単価商品に分かれ、中間に位置する商品が売れない状況にある。
		乗用車販売店（総務担当）	・新車の発売があり販売量が良かった昨年の反動もあり、10月の販売量は前年比2割減である。ただ、今後新車の発売を控えていることから、11月以降は良くなる。客の動きは決して悪くない。
		その他専門店〔眼鏡〕（店員）	・商品の品質、デザイン、機能などをきちんと説明し、納得ができれば、消費者が今までより良い商品を購入する気運が出ている。特に、50歳以上の客にその傾向が強い。
		一般レストラン（経営者）	・少しずつではあるが、会社名で領収書を持ち帰る客が増えている。
		都市型ホテル（支配人）	・大手の製造業で冬季賞与が増える傾向にあり、消費が拡大していく。
		都市型ホテル（スタッフ）	・ここにきて間近の披露宴予約が入ってきており、新規の来客数も増加している。現状の仮予約数からみても、今後受注は上向く。
		都市型ホテル（スタッフ）	・来年の1～3月にかけて、一般法人の宴会の予約人数が前年同期より約2割増加しており、単価の引き上げはままならないものの、明るい見通しとらえている。しかし、婚礼については、来春に競合施設の新規オープンが2件予定されており、前年同期比85%にとどまっている。ただし、新規出店が続く地域には、まだ商売の機会があると考えている。
		通信会社（営業担当）	・薄型TVの低価格化、DVDの需要増でTVのリアル視聴は減少しているが、良い番組や映画、連続ドラマ等を録画して見る人が増え、多チャンネルのケーブルテレビが受け入れられている。
		その他レジャー施設〔アミューズメント〕（職員）	・クリスマス、正月の時期に、家庭用の新ハードが発売される。前評判も高く、需要が高まる時期に更に消費者心理を刺激する。
		その他サービス〔学習塾〕（経営者）	・生徒数に変化はないが、問い合わせ数が多少増加している。
		住宅販売会社（従業員）	・建売に関しては、年内に入居したいという人の需要が見込めることに加え、当社の完成物件も増えるため、販売量が増加する。
変わらない		商店街（代表者）	・商店街を歩く人数はほとんど変わっていないが、買物をしている客が依然として増加していない。
		商店街（代表者）	・近隣の大型店にも最近は客が入っていないようで、当店のような小規模店が今の状況を維持するのは大変である。
		一般小売店〔衣料・雑貨〕（経営者）	・これから本格的に冬物商戦に入るが、増税の話が出ているので、歳末にかけて売行きが落ちるのではないかと心配している。
		一般小売店〔食料雑貨〕（経営者）	・今の時期から寒くならない限り、客の購買意欲は上がらない。ウォームビズ関連は少しは良くなるが、その分マイナスの分野が出る。
		一般小売店〔鞆・袋物〕（従業員）	・特別良い商品が2、3割安いと、消費者の購買量は増加する。カジュアル、スポーツ関係商品の動きは良いが、エLEGANS商品の動きは悪く、単価も1～2割低下している。来客数は5%程度の伸び率で推移している。
		一般小売店〔CD〕（営業担当）	・低価格商品に関しては、消費者の購買意欲は引き続きおう盛だが、他の商品への波及効果がない。

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
		百貨店（営業担当）	・ 婦人及び紳士衣料については、ウォームピズの効果がどの程度になるか未知数である。今後、歳暮ギフトの時期に入るにあたり、売上シェアの大きい食料品に陰りがみえているのが不安材料である。近年、ギフトの早期受注、割引販売、販路の拡大などを進めているが、歳暮需要が縮小傾向にあるのは変わらず、同業他社との客の奪い合いが予想される。全体としては、不確定要素が多いものの、店全体では現状のまま推移する。
		百貨店（営業担当）	・ 例年より気温が高く、秋物衣料が婦人、紳士共に不調である。平均株価が1万3千円台となっている割には、個人消費への好影響がみられず、景気の底打ち感は今のところない。
		百貨店（営業企画担当）	・ 来客数や単価は改善しているものの、買上頻度が上がらず、売上は前年並みの状況である。消費する内容に変化がみられるものの、消費量は大きく変化していない。
		百貨店（販売管理担当）	・ 今年の冬商戦は、前年苦戦したコート、特にウールコートの展開がかぎである。歳暮については、昨今インターネット注文が増え、来客数は減少傾向にある。クリスマス商戦を魅力的なものとし、回復基調にあるボーナス商戦を迎えたい。
		百貨店（営業企画担当）	・ 婦人、紳士など、気候に左右される部分が大きいのが、ウォームピズ等の提案を強化していくことで、10月の状態を維持できる。
		百貨店（店次長）	・ 8、9、10月と、売上と来客数が低迷している。
		スーパー（経営者）	・ 世間では景気が回復しているようだが、小売業界はなかなか厳しい状況である。競争が激しいこともあるが、客の買物姿勢がシビアで、単価が下落し、一人当たりの買上点数も伸びない。
		スーパー（店長）	・ 気温の状況、野菜の相場安、アメリカ産牛肉の輸入再開の動向等、懸念材料が多い。
		スーパー（店長）	・ 他店のポイントカードを複数枚所持している客が多い。自店で買物をしている客が、他店でも買物をしている状況で、1つの店ですべてを購入するのではなく、複数の店を買い回る状態になっている。
		スーパー（店長）	・ 5月に大型店ができて以来、近隣の競合各社が特売でカテゴリー割引、値引き等を実施している。下げ止まりの感はあるが、景気はこのまま変わらない。
		スーパー（統括）	・ 来客数は前年比101～102%と伸びているが、全体の売上は昨年に届かない。客が広告商品等、価格の安い商品を選んで買っており、全体を底上げするには至っていない。
		コンビニ（経営者）	・ 新規顧客の需要が見込めない。販売力が低下しており、最低限の水準を維持することしかできていない。
		コンビニ（店長）	・ 最近、近隣にマンションができたが、今のところ入居者がなく、セット販売、割引販売を行っても反応がない。
		衣料品専門店（経営者）	・ 今年の冬物商戦では、これというヒット商品等が見当たらない。
		衣料品専門店（営業担当）	・ 高齢者の購買意欲が低く、高額商品が売れていない。
		乗用車販売店（販売担当）	・ 新型車が発売されたが、来客数は少ない。客の購入態度も慎重で、成約までに時間がかかる。また、販売できても、低価格帯のグレードのものとなっている。
		乗用車販売店（渉外担当）	・ 新車販売の苦戦をカバーすべき整備、板金、用品等のサービス売上は予算達成見込み率が82.4%、対前年伸張率横ばいで、4か月ぶりに前年を上回るかどうかの水準というところだが、車検その他の一般売上が伸びないのが懸念材料である。
		その他専門店 [キャラクターグッズ]（従業員）	・ 11月からクリスマス商品を投入するが、前年を上回ることができるかは不透明であり、現状からは苦戦すると予想している。
		一般レストラン（店長）	・ 例年であれば、12月の宴会の予約が入ってくる時期だが、実際にはならないと予定が決まらない状況は変わらない。
		スナック（経営者）	・ 暮れのボーナス時期が近づいてきたが、客の話によると忘年会の回数が減っているとのことで、あまり期待できない。
		都市型ホテル（スタッフ）	・ 新線効果により、今まで商圏ではなかったところからの集客があるが、客単価が下がっているため、現状では前年比同水準で推移している。

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
		旅行代理店（従業員）	・当面は、堅調な電話受注に大きな変動要素は見当たらない。旅行業界としては、世界的な鳥インフルエンザの流行が気掛かりである。
		タクシー運転手	・大手も大口割引の実施で、個人タクシーとほぼ同じ料金になってきたため、競争は一段と厳しくなる。相変わらず増車傾向が続いており、良くなる要素はない。
		通信会社（営業担当）	・デジタル変更等も関係者以外は関心がなく、当面影響も少ないので、ケーブルテレビの営業でも一巡後は厳しい状況が続いている。しばらくは客の反応は変わらない。
		通信会社（営業担当）	・モバイルナンバーポータビリティの導入を前に、各社による顧客の囲い込み施策が展開され、サービスの競争激化が予想される。
		その他レジャー施設（経営企画担当）	・個人消費が二極化しているのと同様に、企業の支出も厳選されており、大口の法人取引に影響が出そうな感がある。
		その他サービス〔学習塾〕（経営者）	・2学期からの入塾者数が、前年比1%程度、減少している。 ・授業料の滞納者が若干、増加している。
		その他サービス〔語学学校〕（総務担当）	・冬場は停滞期なので集客方法を検討しているが、顧客企業の自己啓発の考え方が変わってきているので、不安がある。
		住宅販売会社（従業員）	・年内入居を考えている客への販売数を見込んでいたが、3か月前と比べて一向に伸びていないため、今後2、3か月経ってもあまり変わらない。
	やや悪くなる	コンビニ（経営者）	・店頭では景気の回復感があるものの、天候不安定等で来客数は減少している。
		コンビニ（経営者）	・客単価の低下が一段と深刻になりつつある。スーパー、専門店などとコンビニとの使い分けが更に進みそうである。
		衣料品専門店（経営者）	・客は必要な物以外は購入せず、価格にも敏感である。正規価格品商戦も12月中旬までと考えると、あと50日足らずで、粗利益、売上高の確保が不安である。
		衣料品専門店（営業担当）	・バーゲンの時期が早まり、どこでも値引きを行うため、客にいかにも早く買ってもらうかで売上が左右される厳しい冬に入る。
		家電量販店（店員）	・これといって良くなる要素はない。地上デジタル放送が来年から本格的に始まることから、テレビの買い換えを期待できるものの、価格競争や特典のポイントを増やす状況が続くため、厳しい。
		都市型ホテル（経営者）	・宿泊は悪くないが、婚礼の落ち込みが激しい。各ホテルとも婚礼の単価が下がり、1組当たり的人数が減少しているだけでなく、全体の組数も減少している。先がみえず、厳しい状況が続く。
	都市型ホテル（スタッフ）	・今の好調はモーターショー効果に支えられている部分もあるので、予断を許さない。来客数の増加に対応するため、サービス人員の募集を行っているが、人が集まらず、社員が休暇を返上して対応している。長期的にこの状態が続けば、マイナスの影響も生じかねない。	
	旅行代理店（従業員）	・2、3か月先の団体旅行の申込が今一つであり、10月との差があまりにも大きすぎる。	
	設計事務所（所長）	・仕事の情報はあっても、なかなか成約しない。業者の数も増えているので、値段等の叩き合いが続いている。	
	住宅販売会社（従業員）	・住宅展示場を始め、イベント、キャンペーン等の広告による集客が、前年同期比2割減となっている。	
	その他住宅〔住宅資材〕（営業）	・原油高の解消の見通しが立っておらず、需要が回復するかどうか不透明である。	
	悪くなる	自動車備品販売店（経理担当）	・民間車検場は日曜営業しているところが多く、それに合わせて当社も仕事をしてはいるが、売上が少なく、逆に配達コストの負担の方が重い。
設計事務所（営業担当）		・受注の見込みが大幅に減少している。	
企業動向関連	良くなる		
	やや良くなる	一般機械器具製造業（経営者）	・新規に受注した大口の仕事が入ってくるので、やや良くなる。
		建設業（経理担当）	・これまで訪問営業が多かったが、ここにきて新規に客から声をかけてもらえるようになってきている。
		金融業（渉外・預金担当）	・取引先の資金が潤沢になってきている。

分野	景気の先行き判断	業種・職種	景気の先行きに対する判断理由
		金融業（審査担当）	・精密機械部品の製造会社は、大手企業からの受注で好調に推移している。現在の工場が手狭となり、今後、新工場の建設も計画する予定である。
		不動産業（総務担当）	・当社保有ビルにおいては、契約ベースで入居率が100%となっている。賃料水準にも底入れ感が出ており、この先当面は明るい見通しが立っている。
		広告代理店（営業担当）	・取引先の映画配給会社の今後のラインナップが多く予定されている。
		税理士	・下半期の好調な業績を反映して、冬のボーナスに期待できるようである。旅行等も冬休みの予約が活発である。
		その他サービス業〔情報サービス〕（従業員）	・年度内予算に関連して多くの提案をしており、下期受注に向けた案件の仕込みができているため、好調に推移する。
	変わらない	食料品製造業（関連会社担当）	・当社の扱う商品に関連して、鳥インフルエンザ発生の動向が懸念されるが、それ以外には大きな変動要因はない。
		出版・印刷・同関連産業（経営者）	・石油製品の値上がりのためか、材料のみならず加工屋の工賃も上げてくるので、仕事が一層取りづらい環境になっている。
		出版・印刷・同関連産業（営業担当）	・10月は特需があったが、ゴム印の受注量は横ばいである。会社設立の登記印の本数は前月と同じで、変わらない。
		化学工業（従業員）	・10月の生産は価格改正等があったので少ないと予測していたが、結果は通常時と変わらない生産量に達している。今後も現行の数量を生産する見込みである。
		金属製品製造業（経営者）	・仕事の引き合い件数は引き続き多いが、材料関係、切削工具の値上げについてかなり強気になっている。
		金属製品製造業（経営者）	・新設工事の予定がなく、しばらくは設備の改造、改修が続く。例年どおり、年末にかけては仕事が出るようであるが、絶対量が少ないので、あまり変わらない。
		輸送用機械器具製造業（経営者）	・大型機種加工から、来月は中型の仕事になるが、来年3月までは良い状態で推移する。
		輸送業（経営者）	・景気は上向きだと報道されているが、中小零細企業にはその影響はまだ出てきていない。当分の間、現状が続く。
		輸送業（経営者）	・10月は荷物の動きがあるが、取引先の話ではいつまた元に戻るかわからないとのこと、不安に感じている。
		通信業（企画担当）	・価格競争が激化する一方で、好材料が見当たらない。
広告代理店（従業員）	・新規の仕事もあるが、材料費の値上げなどの心配がある。		
その他サービス業〔廃棄物処理〕（経営者）	・取引先が新規事業を検討していること、廃棄物への関心が高いことから、当面は好調な動きが継続する。		
やや悪くなる	繊維工業（経営者）	・加工品の仕事が少ない状況は変わっていない。	
	プラスチック製品製造業（経営者）	・取引先の海外生産シフトや度重なるコストダウン要求、原油高騰による材料値上がり、明るい材料は見当たらない。	
	プラスチック製品製造業（経営者）	・原油価格高騰のあおりを受け、原材料や資材まで値上がりしており、全体に景気はやや悪くなる。	
	電気機械器具製造業（経営者）	・商談の状況からみて、売上が80%程度まで落ちると見込んでいる。	
	輸送業（総務担当）	・料金の見直し、燃料費の高騰で採算割れが続いている。輸送効率と積載効率を荷主に理解してもらわないと非常に厳しい。	
	金融業（得意先担当）	・取引先の中小企業の財務内容をみると、利益が大分減少しているので、資金繰りが徐々に苦しくなる。	
雇用関連	悪くなる		
	良くなる		
	やや良くなる	人材派遣会社（社員）	・同業他社に派遣依頼をしても、なかなか人材が見つからないという声を多く聞く。
		人材派遣会社（支店長）	・企業からの求人依頼は引き続き増加傾向にある。
		求人情報誌製作会社（編集者）	・派遣、アルバイトから正社員へ雇用形態がシフトしつつあるが、派遣のプール人材が不足気味である。雇用面全体に活気があり、景気回復の強い足取りを感じる。
		求人情報誌製作会社（営業担当）	・採用強化の方針を出す企業が増えている。
	求人情報誌製作会社（営業担当）	・団塊世代の退職に伴う雇用の促進など、正社員雇用の動きが引き続き強まる。	

分野	景気の先行き判断	業種・職種	景気の先行きに対する判断理由	
		求人情報誌製作会社（編集担当）	・前年に比べて百貨店の歳暮期の求人が早めに展開されており、件数も増加している。年末年始に向けた消費需要を見込んでいることがうかがえる。	
		職業安定所（職員）	・新規求人数は、一般社員が29か月連続、パート社員も22か月連続で前年同月を上回っている。産業別にみると、この数か月、建設業、不動産業からの求人数の増加率が大きくなっている。	
		民間職業紹介機関（経営者）	・求人数が増加している。30代が欲しいが、40代、50代前半でもよいとの声も聞かれる。	
		学校〔専門学校〕（教務担当）	・コンピュータ企業からの追加募集が多い。特に、ネット関連の開発が多く、今後、人手不足が予想される。	
		学校〔専修学校〕（就職担当）	・求人獲得件数が前年同月比で8か月連続増加しており、今後もこの状況が継続する。	
	変わらない		人材派遣会社（社員）	・求人誌やインターネットで募集をかけても、一番必要とされる20～40代の求職者が集まらない一方、2、3日程度の短期催事募集には多く集まるなど、なかなかマッチしない。
			人材派遣会社（支店長）	・派遣スタッフ不足は深刻である。値上げを受け入れてくれる企業をいかに顧客として獲得していくかが課題である。
			求人情報誌製作会社（企画担当）	・飲食チェーン店や派遣などの求人ニーズが堅調な状況が続いている。
			職業安定所（職員）	・建設業を中心に、求人は相変わらず好調だが、求職者が増加している割に就職数が上がっていない。雇用のミスマッチが解消されていない。
	やや悪くなる		民間職業紹介機関（経営者）	・この半年から3か月間の求人数の動き、求職者の就職決定にかかる時間等から判断すると、状況は良くなっているもので、今後、今以上に良くなることは想定しにくい。
職業安定所（職員）			・11月に小売業の店舗閉鎖、12月に製造業の工場閉鎖が相次いで予定されている。新規求職者数は前年同月比でみると下げ止まり感があり、雇用のミスマッチは解消されない。	
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	スーパー（総務担当）	・単価に関係なく、美味しいもの、お得感のあるものは良く売れている。
	やや良くなる	商店街（代表者）	・前月ないし前年と比べて荷動きは活発化しており、今後は改善傾向で推移する。
		一般小売店〔贈答品〕（経営者）	・客は不要な物は買わないが、価値ある物にはお金を払い、購入意欲は高い。良い商品を出せば今後良くなる環境にある。
		百貨店（売場主任）	・男性でもファッションに興味のある人が増え、20代、30代はもちろん、50代、60代でもカジュアルシューズを購入する客が増えている。今後はブーツの売上も増加する。
		百貨店（企画担当）	・婦人服を中心にファッションの新しいトレンドが生まれつつあり、売上が期待できる。 ・紳士服ではウォームビズ効果も期待できるなど、この秋冬商戦は昨年より明るい話題が多い。
		スーパー（経営者）	・来客数、販売量とも徐々に増加傾向にある。
		スーパー（店員）	・年末予約商品のヒットが見込まれる。
		コンビニ（エリア担当）	・競合激化により厳しい状況は今後も継続するが、欲しい物に対する購買意欲はおう盛であり、改善も見込まれる。
		家電量販店（店員）	・灯油価格の高騰で、石油ファンヒーターよりも単価の高いエアコンが暖房のメインとなりそうである。鳥インフルエンザ対策で、高機能空気清浄機の売上も期待できる。
		住関連専門店（営業担当）	・個人住宅や企業の新築、改装物件が増えており、住関連製品へのニーズも増加傾向にある。
		その他小売〔総合衣料〕（店員）	・夏のクールビズに続き冬のウォームビズが業界全体で騒がれており、消費者もそのような動きに敏感になっている。
		高級レストラン（スタッフ）	・予約状況は前年より良くなっている。
一般レストラン（スタッフ）	・来客数が若干ながら増加傾向にある。		

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
		スナック（経営者）	・スタッフの増員やレベルアップにより、客が増えている。今後もスタッフ教育を強化し、メール等で営業していけば少しは上向きになる。
		スナック（経営者）	・昨年末ごろから前年の売上を上回る月が増えており、今年の年末にも売上増を期待できる。
		観光型ホテル（スタッフ）	・愛知万博開催中は、宴会、会議、婚礼等が控えられていたが、その反動で閉幕後はやや良い予約状況にある。
		ゴルフ場（経営者）	・12月以降の予約数も前年を上回っており、期待が持てる。近隣のゴルフ場も同様な動きであると聞いている。
	変わらない	商店街（代表者）	・客は必要以外は買わず、客単価は引き続き低下傾向にある。
	変わらない	商店街（代表者）	・デジタルテレビの売行きが良くなっているが、単価の低下が著しく、利益が取れない状況が続く。
	変わらない	百貨店（売場主任）	・愛知万博閉幕後は、味噌カツ、ひつまぶし、エビフライなどのレストラン売上が半減している。今後しばらくは反動減が続く。
	変わらない	百貨店（売場主任）	・このまま気温が下がればコート類の需要がそこそこ期待できるが、客の購買意欲が今まで以上に上向きになるとは思えない。
	変わらない	スーパー（経営者）	・厳しい競争は今後も続き、客の様子をみても、当面は現状が続く。
	変わらない	スーパー（経営者）	・小売業では相変わらずのチラシ、乱売合戦であり、今後もこの状況は変化しない。
	変わらない	スーパー（店長）	・増税、灯油価格の高騰など不安材料が続出しているため、食品などへの支出は節約される。
	変わらない	コンビニ（エリア担当）	・客の新商品への動きは鈍く、今後も期待しにくい。また今後は大きなイベントなども予定されておらず、現状が続く。
	変わらない	コンビニ（エリア担当）	・一番厳しい時期は脱したが、これ以上上がる要素も見つからない。
	変わらない	コンビニ（売場担当）	・愛知万博開催期間中の売上と比較すると、今後3か月は明らかに落ち込む。しかし例年の売上と比較すれば、それほど変わらない。
	変わらない	衣料品専門店（企画担当）	・販売数量は増加傾向がみられるものの、売上増加は望めない。
	変わらない	家電量販店（経営者）	・生活製品の買物をしている客を見ていると、まだまだ慎重である。3か月先も同じような状態が続く。
	変わらない	乗用車販売店（経営者）	・競合店が多く、非常に苦慮している。同系列店同士の争いもあり、体力が弱っている。
	変わらない	乗用車販売店（従業員）	・特に明るい要素もなく、先行き不透明で変わりはない。
	変わらない	乗用車販売店（従業員）	・新型車の導入があるが、販売量はそれほど見込めない。
	変わらない	乗用車販売店（従業員）	・個人、法人とも引き合いが少ないため、しばらくは平年並みを確保するのがやっとである。
	変わらない	自動車備品販売店（経営者）	・車検メンテナンス客の取り込みが順調に行われている店舗では売上回復が見込めるが、全店レベルではなかなか難しい。
	変わらない	その他小売〔貴金属〕（経営者）	・少しずつだが、上向きになっている。価格はまだ抑え気味だが、購買力が多少は戻ってきている。
	変わらない	一般レストラン（スタッフ）	・愛知万博閉幕後しばらくは、反動減がみられる。
	変わらない	都市型ホテル（スタッフ）	・忘年会の問い合わせ、予約は、まずまずの状況である。
	変わらない	旅行代理店（経営者）	・2、3か月先の予約は昨年よりも順調で、10～15%増である。
	変わらない	旅行代理店（従業員）	・年末から年始にかけての海外旅行等の動きは、現在のところあまり良くない。
	変わらない	テーマパーク（職員）	・来客数、予約状況とも変化はみられない。
	変わらない	ゴルフ場（企画担当）	・10～12月は順調に予約が入っている。コンペの予約も順調で、前年並みに推移する。
	変わらない	設計事務所（経営者）	・案件数は比較的安定しており、現状維持の状態が続く。
	変わらない	住宅販売会社（経営者）	・高い物件は売れないため、安い物件を買い入れなければならず、利益も下がっていく。
	変わらない	住宅販売会社（従業員）	・自動車産業が引き続き堅調なため、社員、工員を確保するためのアパート、賃貸マンション、分譲マンション、戸建ての建設が以前と変わらず行われている。

分野	景気の先行き判断	業種・職種	景気の先行きに対する判断理由
		その他住宅投資の動向を把握できる者〔室内装飾業〕（経営者）	・見積などの引き合いは、現在と同じような状況である。
	やや悪くなる	一般小売店〔酒〕（経営者）	・石油の値上がりに伴い、いろいろな物価も上昇している。周囲の環境はこの先もさらに厳しい状態になる。
		家電量販店（店員）	・燃料費が高騰してくると、当業界でも収益はやや悪化する。
		乗用車販売店（経営者）	・増税懸念により、消費者は商品選びに対してもう一段慎重になる。今後ますます価格志向が強くなる。
		乗用車販売店（従業員）	・愛知万博閉幕後しばらくは、反動減がみられる。
		その他専門店〔貴金属〕（店長）	・単価の伸びがなく、売上増は期待できない。
		都市型ホテル（経営者）	・愛知万博特需の反動で、開催中と比較すると悪くなる。
		旅行代理店（従業員）	・原油高騰のあおりを受け、運輸関連企業の忘新年会が軒並み中止になっている。また温暖化、人気低下によりスキー客の減少が著しくなっており、冬期の旅行取扱量は前年より減少する。
	悪くなる	住宅販売会社（従業員）	・住宅金融公庫等の金利が上昇傾向にあるため、建築投資への手控え感が少し増している。
		住宅販売会社（企画担当）	・原油高で運送費、建築資材価格が上昇しているため、今後は客は様子見になる。
企業動向関連	良くなる	コンビニ（経営者）	・酒類免許の規制緩和により、旧来の酒屋では成り立たなくなっている。地域の需要を考えると、今後酒屋の3割が廃業すると見込まれる。
	やや良くなる	パルプ・紙・紙加工品製造業（総務担当）	・受注量、販売量とも、5～7%増加する見込みである。
		窯業・土石製品製造業（経営者）	・窯業界の景気の先行指数となる住宅着工件数は、6～8月の累計が3～5月の累計を15.3%上回っている。
		輸送業（エリア担当）	・製造業の動向が非常に良く、設備投資や海外工場への貨物移動が期待される。貨物量は今後も順調に伸びていく。
	変わらない	食料品製造業（企画担当）	・受注数量は回復傾向である。しかし、原油高により包材費、動燃費が上昇しており原価を高くしている一方で、商品価格への転嫁ができない状況にあり、収益を圧迫している。
		印刷業（営業担当）	・受注量、販売量の推移をみると、今後も現状と変わらない。
		化学工業（企画担当）	・愛知万博閉幕後も受注量、販売量ともに変わりなく、堅調に推移している。
		窯業・土石製造業（社員）	・回復は感じられるが、そのペースは非常にゆっくりとしている。その一方で、原材料費や燃料費の上昇が心配である。
		金属製品製造業（経営者）	・相変わらず原材料高、製品安の状態が続く。
		金属製品製造業（従業員）	・忙しくはなるが、売上増加にはつながらない。
電気機械器具製造業（経営者）		・国内向けの売上は、新規購入より買い換え中心の傾向がさらに強くなれば、減少する可能性もある。海外向けは、原油価格高騰等により米国経済が悪化したり急激な円高に進むと、収益面にも大きく影響してくる。	
電気機械器具製造業（経営者）		・完全に横ばいが続いている。年末に向けて変化する材料もない。	
建設業（経営者）		・企業受注に関しては堅調であるが、個人住宅に関してはまだ底の状態にある。	
輸送業（エリア担当）		・運賃値上げが当分できそうもない。	
輸送業（エリア担当）		・4月以来トン当たり単価が低下しており、この傾向は今後も続く。	
金融業（企画担当）		・年末に向けて、不動産や物の動きは相応に見込まれる。	
経営コンサルタント	・地価の二極化が進行しており、中心部では良くなってくるが、郊外では縮小傾向になっていく。		
公認会計士	・中小企業の借入過多は改善されていない。自動車関連が堅調であるが、底上げにも限度がある。		
会計事務所（職員）	・病院、建設、小売など引き続き厳しい業種もある反面、サービス業、飲食店、量販店など上昇業種もみられる。		

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
		会計事務所（社会保険労務士）	・流通や建設業では企業間の業績差が大きい、平均すると変わらない。
	やや悪くなる	一般機械器具製造業（販売担当）	・受注金額は変わらず高い水準で推移する予定だが、原材料費の値上げにコストダウンや値上げが追いつかず、利益率は悪くなっている。
		輸送業（従業員）	・原油価格の高騰による燃料費の上昇に加えて、フェリー料金の値上げも重なり、厳しい経営を余儀なくされている。今後もこの傾向は続く。
	悪くなる	-	-
雇用関連	良くなる	学校〔大学〕（就職担当）	・住宅販売、ガラス商社、電気機器、水処理プラントの大手メーカー、機械器具等の卸売、食料品の卸売等で、引き続き求人意欲が高い。
	やや良くなる	人材派遣業（経営企画）	・派遣先の各種製造業では、研究開発活動が引き続き活発に推移する。
		人材派遣会社（社員）	・自動車関連企業が好調であるが、人材補充が十分できておらず、派遣需要の伸びは今後も続く。
		新聞社〔求人広告〕（営業担当）	・正社員募集が増えており、秋口から更にその傾向が強くなっている。
		職業安定所（所長）	・来年3月卒業の高校生の就職試験の第1次が終了したが、管内の高校生は72.3%に就職内定が出ており、前年より8.7ポイント上昇している。
		職業安定所（職員）	・輸送用機械器具製造業では新規求人が増加しており、サービス業でも上向き傾向となっている。
		職業安定所（管理部門担当）	・以前は専門技術者への求人が多かったが、最近ではあらゆる職種で求人が増えている。有効求人倍率も高水準で推移しており、人手不足が続いている。
	変わらない	人材派遣会社（社員）	・企業からの派遣、人材紹介の注文は相変わらず好調で、求人は活発に推移する。
		人材派遣会社（社員）	・以前と比べると求人件数が増えたが、今後更に件数増加につながるかというと、やはり限界がある。
		アウトソーシング企業（エリア担当）	・愛知万博閉幕後、少しは雇用のミスマッチが解消するかと期待したが、労働者の回帰は進んでいない。対策が見つからず、今後もこの状態は続く。
		求人情報誌製作会社（編集者）	・アルバイト、派遣の求人件数は増加傾向にあるが、正社員の求人は予想より伸び悩んでおり、不安定である。
やや悪くなる	人材派遣会社（社員）	・求人難の企業は正社員を確保しようとしているが、なかなか採用できない状況にある。企業によっては増産に対応できないところも出てくる。	
	新聞社〔求人広告〕（担当者）	・愛知万博、中部国際空港による影響も一段落し、今後はパート、アルバイトや派遣求人の伸びも望めない。自動車関連業などで好調が維持されても、求人全体としては前年実績を下回る。	
	悪くなる	-	-

6. 北陸（地域別調査機関：（財）北陸経済研究所）

（-：回答が存在しない、：主だった回答等が存在しない）

分野	景気の先行き判断	業種・職種	景気の先行きに対する判断理由
家計動向関連	良くなる	-	-
	やや良くなる	一般小売店〔精肉〕（店長）	・地鶏の鍋物など、季節に合わせた新メニューの展開により販売量の増加が期待できる。
		一般小売店〔書籍〕（店長）	・書籍、文具、雑貨など各分野で必需品以外の購買が幅広くみられ、この傾向は当面続く。
		百貨店（営業担当）	・冬場に向かい、原油の高騰など多少の懸念材料がある。しかし、冬物ファッション、暮らし関連商品、食品などは低価格品から上質の高額品までバランスよく動いており、消費は全体的に上向く。
		スーパー（店長）	・秋物衣料において、本来最も節約を余儀なくされる30～40代のヤングミセス層の売上が顕著に伸びており、景気は回復方向に動いている。
		コンビニ（経営者）	・来客数の減少傾向に歯止めがかかり、新規客が徐々に増加している。また、単価もわずかながら上昇傾向にあるため、先行きに若干明るさが見える。
	衣料品専門店（経営者）	・今年は寒さもタイムリーに到来しており、婦人衣料の売行きは良くなる。また、ウォームピズにも期待が持てる。	

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		家電量販店（店員）	・依然好調なテレビとDVDの販売が年末に向けて拡大する。この傾向は来年秋に地上デジタル放送の実施局が拡大されるまで続く。
		その他専門店〔医薬品〕（営業担当）	・客の買物態度をみると、生活に必要な商品ではより安く購入するか、まとめ買いをするなど経済性を重視している。一方、自分の欲しい物、例えばダイエットや美白商品では新製品を中心に積極的な購買態度がみられ、先行きに明るさがみえる。
		一般レストラン（スタッフ）	・米国産牛肉の輸入再開が実現すれば、牛丼店に客を奪われる懸念もあるが、外食全体にとっては好材料となる。
		通信会社（社員）	・新機種種の携帯電話の登場により、販売台数の増加が期待できる。
		通信会社（営業担当）	・携帯電話の新サービスや新機種種の充実に加え、ボーナス時期が重なって冬商戦は期待できる。
		テーマパーク（職員）	・海外からの団体客の獲得が若干見込める。
		住宅販売会社（従業員）	・土地の販売は堅調であり、新しく始めた借り上げ保証付き賃貸住宅の反応も良いため、業績向上が期待できる。
		一般小売店〔事務用品〕（営業担当）	・年末に向けての見込みや引き合いが少なく、事務用品の販売価格や売上は横ばいで推移する。
		百貨店（営業担当）	・ジャケットやインナー類のセット販売を強化しない限り、コートなど重衣料の販売不足分はカバーできない。また、今後気温が下がらないと、コートの値下げが懸念される。
		スーパー（店長）	・今後、灯油の値上げが家計に影響を与え、スーパーでの食品購入額の減少が懸念される。客は更に安い商品を求めるため、厳しい状態が続く。
		スーパー（営業担当）	・客の買い回りが続いており、来客数は維持できるが、単価は低下する。また、冬に向けて灯油の値上がり家が家計を圧迫し、食費の支出が減少する。
		スーパー（副店長）	・プロ野球在阪球団の優勝セール実施中は来客数が増加しているが、客はバーゲン商品でもより吟味してから購入する傾向が目立つ。客の厳しい買物行動は今後も変わらない。
		乗用車販売店（経営者）	・新規客の伸び悩み、買換車の小型化や買換期間の長期化などにより売上の減少傾向が続く。
		乗用車販売店（経理担当）	・マイナーチェンジの車種はあるものの、受注ペースからみて現状を打破するほどの期待はできない。
		自動車備品販売店（従業員）	・最近の消費税のアップ、所得控除の見直し、定率減税の廃止やガソリンの高騰などのニュースの影響で、車関連の支出を抑える意識が強くなっている。半面、省燃費の商品への関心は高くなっている。
		その他専門店〔ガソリンスタンド〕（経営者）	・工場向けの燃料の販売量は若干伸びているが、ガソリンスタンドでは相変わらず過当競争が行われており、現状が継続する。
		高級レストラン（スタッフ）	・愛知万博の閉幕後、団体旅行の予約は好調であるが、地元客の予約が前年の85%と伸び悩んでいる。
観光型旅館（スタッフ）	・予約保有からみて年内は前年を上回ることが非常に難しいが、1月以降は前年並みで推移する。		
都市型ホテル（スタッフ）	・レストランの通常営業の利用客が増加傾向にあるが、婚礼宴会の受注件数の減少が続いており、売上は現状のまま変わらない。一方、費用面では重油価格の高騰により水道・光熱費が上昇する。		
都市型ホテル（スタッフ）	・来月以降の予約は低調である。		
タクシー運転手	・高騰する燃料費、多すぎる同業者数、減少する利用客数など、厳しい状況が今後も続く。		
テーマパーク（職員）	・予約状況からみて、団体募集企画旅行の動きが鈍いため、年内に大きな回復は見込めない。		
住宅販売会社（従業員）	・分譲住宅の販売があまり進まず、市場への供給を当初の予定より減らした影響もあり、現状維持で推移する。		
やや悪くなる	商店街（代表者）	・商店街の再開発工事が本格化するため、来客数が減少する。	
	百貨店（営業担当）	・2、3か月先はセール商戦の真っ最中であるが、このまま気温が下がらないと、コートの販売で苦戦する。また、コートに代わってジャケットが売れると、これに次ぐ流行商品が不足する恐れがある。	

分野	景気の先行き判断	業種・職種	景気の先行きに対する判断理由
	悪くなる	スーパー（店長）	・近隣に競合店が出店し、チラシ合戦が続くためコスト高になっている。また、競争上から目玉商品を並べざるを得ず、今後利幅が更に減少する。
		コンビニ（店長）	・米国産牛肉の輸入が12月に再開されると、牛肉専門の飲食店に客が流れ、コンビニ弁当の売上が若干落ちる懸念がある。
		パチンコ店（店員）	・今後、人気台が検定切れで外れるため、来客数が伸び悩む。
		競輪場（職員）	・入場者数は若干回復したが、1人当たり売上高に若干減少傾向がみられる。
		住宅販売会社（従業員）	・原油高に伴う資材高騰分を製品に転嫁しにくい状況の下で、コストの吸収が厳しくなる。
		タクシー運転手	・タクシー台数が多すぎる。今後更に悪化し、共倒れ状態になる。
企業 動向 関連	良くなる	一般機械器具製造業（経営者）	・10月に開催された工作機械の見本市では機械本体への関心もさることながら、関連部品・装置などに対する注目度が圧倒的に高かった。これが来場者の増加につながっており、先行きは期待できる。
	やや良くなる	食料品製造業（企画担当）	・商品価格の改定が順次進んでいるなかでも、受注量が落ち込まず、今後収益の回復が期待できる。
		電気機械器具製造業（経理担当）	・多品種小ロットであるが、このまま新製品が増加すればかなりの売上が期待できる。
	変わらない	繊維工業（経営者）	・原油価格の上昇でコストアップとなるが、取引先に対する価格の転嫁が厳しい状況が続く。
		繊維工業（経営者）	・繊維業界ではポリウム商品は海外からの輸入に頼るため、今後の生きる道は企画商品にかかっている。
		金属製品製造業（経営者）	・2、3か月先の受注の入り具合は現状と変わらない。
		建設業（総務担当）	・全体に工事件数が増加傾向にある半面、工事が小型化している。このため施工人数が不足し人員配置が困難な状況となり、受注に制約が生じる。
		金融業（融資担当）	・原油高騰による原材料、副資材、物流コストの上昇が収益を圧迫するという声がよく聞かれるが、実際には増収効果によりその負担感はまだ表面化していない。当面は現状のまま推移する。
		司法書士	・事業用資産の購入や新しい事業所の設置などが一部の業績の良い企業に偏っており、一方では多重債務の相談も減っていない。この現状が当面続く。
	やや悪くなる	精密機械器具製造業（経営者）	・眼鏡フレーム生産の上流工程である金型・部品メーカーの受注量はあまり多くなく、年末に向け生産量も下降気味で推移する。
		建設業（経営者）	・工事量をそれなりに保有している会社でも、年末完成工事の支払時期に当たる来年1月に資金手当てができず、かなりの会社が倒産、廃業する懸念がある。
悪くなる			
雇用 関連	良くなる	-	-
	やや良くなる	人材派遣会社（社員）	・派遣、紹介を問わず、1社当たりの求人数が増加傾向にある。
		職業安定所（職員）	・学卒者の就職内定率が9月末で前年を12.5ポイント上回っており、若年者の常用就職や後継者育成など企業の前向きな姿勢が強まる。
	変わらない	求人情報誌製作会社（編集者）	・年末に向けてパート・アルバイト求人は季節的に増加するが、正社員募集には企業の求人意欲がみられず、雇用の増加につながらない。
		新聞社〔求人広告〕（担当者）	・この3か月間の売上は前年の70～80%で推移しており、しばらくは現状が続く。
		職業安定所（職員）	・新規学卒求人は大学等で前年比30.5%増、高校で同19.2%増と堅調であるものの、全体の求人状況をみると本年上期平均の非正規の割合が前年同期比1.2ポイント増の52.1%である。また、本年上期の非正規求人のうち常用雇用は前年同期比10.7ポイント増の50.3%となっており、非正規求人の増加傾向が当面続く。
		民間職業紹介機関（経営者）	・求人は業種間にばらつきがあり、この先も現状は変わらない。
	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（社員）	・今年も年末にかけて薄型テレビの販売が増加する。それに比例してケーブルテレビの加入者数も増加していく。
		その他レジャー施設 [球場]（経理担当）	・10月はプロ野球のプレーオフや、日本シリーズのために日程を空けていたが、それが無くなったほか、大きなイベントのアリーナ使用も少なく、来客数は非常に少なかったが、11、12月はコンサートや格闘技があるので来客数が増加する。
		その他住宅 [情報誌] （編集者）	・11月から来年春にかけては、大型マンションの売出しが重なることから、活発な販売活動で客の動きも活発化する。また、相場上昇感から、新築、中古を問わず市況が活性化する。
やや良くなる		商店街（代表者）	・客単価、来客数共にやや改善しているため、年末に向けて期待している。
		一般小売店 [酒]（経営者）	・いつまでこの状態が続くかは分からないが、11月の予約数は昨年より多いほか、ボージョレーヌーボーの予約も大幅に増えている。
		百貨店（売場主任）	・近隣にマンションが増えており、着実に商圏人口が増えてきている。また、10月中旬より改装を実施し、売上への効果が出ている。
		スーパー（経理担当）	・これから年末にかけて競合店との競争が激しくなっていくが、客は安い物だけではなく、健康、安全志向の高付加価値の商品を購入する傾向が目立ち始めている。
		スーパー（広報担当）	・新店のオープン予定もあり、年末商戦と合わせて活気が出る。
		コンビニ（店長）	・9、10月の増収は前年の天候不順による落ち込みの反動という要素はあるが、6月からの推移をみると、前年が猛暑の7月を除き、既存店の売上は前年比でマイナス幅が着実に減少している。
		乗用車販売店（営業担当）	・東京モーターショーも間もなく終わり、新型車の発表が年末年始にかけて続くので、これからは来客数も増え、販売台数も昨年並みに良くなっていく。
		住関連専門店（経営者）	・飲食店関係からの引き合いが徐々に増えてきており、このまま推移すれば需要も徐々に回復する。
		一般レストラン（経営者）	・ばらつきはあるが、売上の良好な店舗が多くなってきた。
		観光型旅館（団体役員）	・愛知万博も終了し、客の動きが良くなる。
		都市型ホテル（スタッフ）	・団体宿泊の先行予約は弱い、個人の動きが良いほか、単価も徐々に上がりつつある。宴会関係では、例年は会議だけの利用が、会議後に宴会をする法人が目立ってきている。特に、工作機械や不動産関係の業種が目立つ。
		都市型ホテル（営業担当）	・宿泊に関しては、今年前半は非常に好調に推移していたが、10月が予想以上に悪く、年後半の売上に影響が出る。ただ、11月に関してはかなり予約が伸びており、前年を上回る勢いである。特に、修学旅行などの団体客を多く確保できたほか、個人予約も1か月でかなり伸びた。 ・宴会に関しては、一般宴会も11月からは前年並みの予約を確保している。また、婚礼に関しては、10月に続き前年より増えているので、ホテル全体としても好調に推移していく。
		通信会社（店長）	・年末商戦に向け各業界で新商品の発表が行われ、購買意欲をかきたてられる。
		観光名所（経理担当）	・9月で愛知万博が終わり、10月はようやく来客数が前年並みに近づいてきた。旅行代理店からの問い合わせも多く、売上も回復が見込まれる。また、来春から始まる大河ドラマの舞台背景が当地とあって、その効果で来客数が増加する。
		その他サービス [生命保険]（営業担当）	・各月の新規契約件数が解約件数を上回るケースがほとんどであり、保有契約高の純増がトレンドとなりつつある。医療保障に関する客のニーズは引き続き高いほか、団塊世代などに対する資産運用の一環としての年金保険の販売も順調である。

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
		その他サービス〔ビデオ・CDレンタル〕(エリア担当)	・年末に向けて新タイトルが発売される。
		住宅販売会社(経営者)	・住宅に対する集客の落ち込みは一時的なものであり、不動産の流通状況は今後正常に戻る。
	変わらない	商店街(代表者)	・客の購買意欲がおう盛になってきた印象があったが、ここへきてあまり感じられなくなった。
		一般小売店〔時計〕(経営者)	・今年、近隣に次々とオープンした商業施設の営業スタイルや概要がはっきりしてきて、街としては落ち着いたものになってきている。最近になって、欲しい物を手に入れようとする勇気を客に随分と感じるようになったので、今後は来客数が増える。
		一般小売店〔精肉〕(管理担当)	・米国産牛肉の輸入解禁に期待していたが、輸入量が少なくほとんど変化はない。牛の月齢が20か月程度では品質も良くないため、国内相場には影響はないという見方が強く、当面は従来での取組では厳しい。
		一般小売店〔野菜〕(店長)	・得意先の飲食店関係者からも、客が全く増えていないとの声が聞かれる。
		一般小売店〔コーヒー〕(営業担当)	・夏期は売上が若干伸びる傾向にあったが、年末に向けて夏期と商品構成が大きく変わるため、足踏みとなる。
		一般小売店〔カメラ〕(販売担当)	・年末にかけて、例年どおりのイベントではなく、客の心をつかむようなイベントがあればよいが、今のところは期待できない。
		百貨店(売場主任)	・ギフトについてはお歳暮の時期に入り、全体的には例年と同じような状況となるが、若干のプラスとなる。
		百貨店(売場主任)	・歳暮、クリスマス共に、数量アップや平均単価のアップはあまり見込めない。ヒット商品も見当たらず、消費をけん引していく商材が不足している。暖冬で、冬物防寒衣料や雑貨も苦戦する。
		百貨店(売場主任)	・まだまだ来客数が少ない上に、購買率も低い。依然としてリストラや倒産が続いており、プラス面が出てきていない。
		百貨店(売場主任)	・防寒衣料、クリスマス需要など一定の動きはあるものの、全体的な単価ダウンをはじめ、1月のクリアランスセール待ちなどが例年以上に起きる。
		百貨店(売場主任)	・冬物衣料の動きがこの先悪くなることはないが、客単価は今後も伸び悩む。
		百貨店(営業担当)	・婚礼のほか住宅を新築する客がみられるが、余計な物は買わない傾向で、以前のような大きな売上に結び付かない。
		百貨店(サービス担当)	・お歳暮商戦やクリスマス控え、各種のイベントを強化することで集客を図る。特に、今年のクリスマスはイルミネーションを強化し、約17万個の光による演出などで若者層の集客を図り、売上を確保する。
		百貨店(売場担当)	・クリスマス商戦に期待はしているものの、コートなどの防寒衣料にヒット商品が見当たらない。
		スーパー(経営者)	・原油高の商品価格への転嫁も、現状では一部の商品にしかみられず、生鮮品の相場安も年明けまで続く。今後は、更に買いやすい価格帯の販売を徹底するなど、売り方の工夫で来店頻度や買上点数などを改善していく。
		スーパー(経営者)	・地方の小さな商圏とされていた部分まで大手企業の進出があり、中小小売店の状況は厳しくなる一方である。
		スーパー(経営者)	・スーパーが何軒もあるので、特売品目的で客が店を回る動きや、必要以外の物を購入しない状況が続く。
		スーパー(店長)	・客の買い回り傾向が継続するため、単価は上がらない。さらに、商圏内での新規出店計画があり、競合店の増加傾向は続いているので、店舗としては厳しい状況が続く。
		スーパー(企画担当)	・客単価については厳しい面がみられる。来客数は増えているが、近隣に競合店があるので売上が伸び悩んでいる。
		コンビニ(経営者)	・競合店が単価を引き下げた飲料類は、冬場の売上が全体的に落ちるため、これまでのような影響は受けない。
		衣料品専門店(経営者)	・デフレの意識が強く、物はいつでも買えると考えている客が多い。明日着て出かける服や、来週の旅行に着るといような、間際で買い求める客が増えている。
		家電量販店(経営者)	・デジタル放送の開始やオール電化など、新たな提案で売上が伸びる。

分野	景気の先行き判断	業種・職種	景気の先行きに対する判断理由
		家電量販店（企画担当）	・これからは寒い季節に向かっていくので、暖房機器の充実した陳列が必要になる。一方で、液晶テレビやDVDは堅調だが、競争激化が進んでいる。
		乗用車販売店（経営者）	・販売、整備、車検などの受注が減少してきた。今後も受注は増加しない。
		乗用車販売店（営業担当）	・ある程度の来客がみられ、商談は行われているが、原油高でユーザーは低燃費車など維持費の安い車種を希望して各社を回っており、成約までに時間がかかる。
		住関連専門店（店長）	・夏のセールでも爆発的な売行きとまではいかなかったので、年末年始のバーゲンセールにもあまり期待できない。
		その他専門店〔医薬品〕（経営者）	・今年は暖冬と予想されているので、薬の動きが鈍くなる。
		観光型ホテル（経営者）	・愛知万博終了後の一時的な動きで、団体客の動きは10、11月にかなり好転の兆しがあるものの、それ以降はこの好調が持続する動きはみられない。
		観光型旅館（経営者）	・遠方からの客が多いほか、目的が観光よりもレジャーの客が多いため、客の様子をみても、さほど変わらないと思われる。
		都市型ホテル（支配人）	・年末年始の宴会予約の動向がかぎとなるが、若干動きが悪い。
		旅行代理店（広報担当）	・年末年始の旅行需要に期待しているものの、今年は日並しも悪く、長期での休みが取りにくいいため、国内旅行に需要が集中する。
		観光名所（経理担当）	・一般に景気回復傾向にあるといわれているが余裕はない。レジャーに使う1回当たりの金額が、まだまだ抑えられている。
		遊園地（経営者）	・積極的にイベントを展開する予定である。
		競輪場（職員）	・最近の3か月は平均購買単価が低位で安定してきた。このため、今後は回復基調に転じることを期待しているが、当面は現状の下げ止まりが精一杯である。
		美容室（店長）	・年末にかけて、セット販売を行っている化粧品のキャンペーンを行う予定であり、多少は売上が増加するものの、冬のボーナスもどの程度増えるのかも分からないため、大きな期待はできない。
		美容室（店員）	・客の来店頻度や全体の雰囲気からすると、メニューを開発しても現状維持にとどまる。
		その他サービス〔学習塾〕（経営者）	・来月に生徒募集のキャンペーンを行うため、その結果次第で冬休み時期の生徒数に変化が出る。
		住宅販売会社（経営者）	・一部で土地バブルのような状況になっており、特に市内中心部の商業地については実需に基づいた取引であるとはいいいにくく、今後の動向が注目される。
		住宅販売会社（従業員）	・不動産の金融商品化が進み、低金利により土地に資金が流れてきていることから、低金利の間は活発な動きが続く。
		その他住宅〔展示場〕（従業員）	・例年、年末は住宅展示場への来場者が減るが、団塊ジュニア世代の購入意欲が高いので、例年以上の集客となる。
	やや悪くなる	百貨店（店長）	・和歌山では、景気が上向きという動きは引き続き感じられない。売上は今後も拡大しない。
		スーパー（開発担当）	・食品スーパーでの販売実績はあまりかんばしくないほか、原油の高騰が激しく利益が乏しくなっている。包装用のビニールやレジ袋などの値上げもある。
		衣料品専門店（経営者）	・衣料品は食料品のような必需品でないことから、今後予想される増税で買い控えが出てくる。
		家電量販店（店長）	・競合店も出店してくるので市場は活性化するが、売上の減少は避けられない。
		都市型ホテル（役員）	・宿泊部門は予約状況からみて良くなってきているが、宴会、レストラン部門では来客数が若干回復してきているものの、減少傾向は続くため、トータルとしてやや悪化する。
		旅行代理店（店長）	・海外旅行の手控えが目立つなど、旅行業界は厳しい。
		旅行代理店（従業員）	・季節感を感じない気温であることから、紅葉シーズンの盛り上がり欠けるなど、秋商戦は低調である。
		タクシー運転手	・大阪の市況については、2000台の増車がかなり影響している。

分野	景気の先行き判断	業種・職種	景気の先行きに対する判断理由
		タクシー会社（経営者）	・原油高で色々な輸送料が上がってきている。タクシーでもLPGガスが暴騰しているほか、運送業界ではガソリンなどが非常に値上がりしている。その影響が2、3か月後に出てくる。
	悪くなる	商店街（代表者）	・年末を控えての商戦であるが、天候次第によってかなり左右される。また当地域の地場産業の不振が目立っている。
企業動向関連	良くなる	金属製品製造業（管理担当）	・大型物件の受注が決まりそうである。
		建設業（経営者）	・身の回りでも景気の良い話が多くなってきており、特に設備機械に関連する業界での好況の話をよく聞く。また、当社でも案件についての話が多くなってきている。
		金融業（営業担当）	・マンションデベロッパー、建売業者などの不動産の売上が好調であるほか、エステなどのサービス業の売上也好調である。
	やや良くなる	木材木製品製造業（経営者）	・今後受注量が増え、それに伴って売上などが増加する。
		金属製品製造業（営業担当）	・建築関係にも、遅くとも年末から年明けには動きが出てくる。
		電気機械器具製造業（経営者）	・エレクトロニクスの業界では製品の質的变化が大きいため、荷動きは活発になる。
		電気機械器具製造業（宣伝担当）	・東北地方でも地上デジタル放送が始まるなど、全国的に地上デジタル放送に対する関心が一層高まる。
		不動産業（経営者）	・投資家による収益マンション、ビルの取得意欲がおう盛であり、市場における物件の滞留期間が短くなってきている。
		広告代理店（営業担当）	・年末に向けて受注は増えるが、前年などと比較するとまだ足りない。
		経営コンサルタント	・企業は景気改善に前向きな印象を持ち、投資を増加させる。ただし、エンドユーザーに直接販売を行う企業などは、まだまだ慎重な態度を崩しておらず、現在は投資の余裕がある企業が、業務改善のための必要投資に限られている。
		コピーサービス業（従業員）	・様々な業界で営業所単位での経費の削減方針がやや緩和し始めており、攻めの営業に転じている。パンフレットや各種企画書などは数か月前まで少ページ、モノクロ印刷であったが、ページ数が増加してきたほか、カラー印刷へと移行する傾向にある。無駄の排除は相変わらずだが、ここの一番の勝負には経費を惜しまない姿勢がうかがえる。
		その他サービス業〔イベント企画〕（経営者）	・来年以降の案件の引き合いが増えてきている。
	変わらない	食料品製造業（従業員）	・1つの製品がロングランで売れなくなり、新しい製品が出て、採用されて売れるまでに時間がかかる。さらに、原材料や資材の高騰が続いているが、製品価格に転嫁できないため、利益率が低下してきている。このような現状では先行きが不安であり、何とか現状維持が可能な状態である。
		繊維工業（総務担当）	・一般のパンスト及びファンシーパンストの売行きが今夏から急激に悪化してきた。特に、ファンシーパンストにこの傾向が強い。現在が底でこれから良くなることを期待しているが、その兆候は全く見受けられない。
		金属製品製造業（経営者）	・同じ製造業でも、大企業と中小企業の受注格差が大きくなっている。
		金属製品製造業（総務担当）	・工場生産については、年内はフル操業の状態が続くが、来年以降の生産予定が把握できていない。
		一般機械器具製造業（経営者）	・現在の強気な市場の景況感は、もうしばらく続く。この景況感は、中国市場が今後も右肩上がり伸びるとの読みで生じており、バブルの状態でもある。今後、政治的な要因などで、このバブルは壊れる可能性もある。
		一般機械器具製造業（経営者）	・すでに年度末までの受注が決定しており、フル稼働状態が続く。
		電気機械器具製造業（企画担当）	・持家と戸建分譲の着工件数が前月、今月と昨年を大きく下回るなかで、着工の影響を大きく受ける住宅照明が苦戦している。住宅関連商品の低迷を、家電照明の新規定番品の導入で多少カバーしているものの、状況は今月とほとんど変わらない。

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
		その他製造業〔履物〕（団体役員）	・このままでは輸入製品の攻勢が更に激しくなり、価格競争が激化する。特徴のある製品以外の販売は、大変困難になる。
		建設業（経営者）	・民間工事関係の仕事量が上向きであるものの、今後も厳しい価格競争が続く。石油の高騰による原価への影響が心配である。
		輸送業（総務担当）	・商業施設が激減するなかで、宅配貨物が増加しているが、単価が低い。当社では採算の合わない単価で、他社が輸送を行っている。
		輸送業（営業所長）	・軽油税の見直しや軽減がなければ、運送業界は厳しい状況である。
		輸送業（営業担当）	・年末に向けトラック確保の動きはあるが、商談が成立しない。燃料価格の高騰で、業者が採算の合わない運送はしない傾向にある。
		金融業（支店長）	・最近の物流は顕著に動き始めているものの、原油価格の高騰による経費の増加で、利益としては変わらない。
		不動産業（営業担当）	・土地の値段は上がってきているが、賃料は横ばいか低下となっている。マンションの分譲も、販売価格を上げないために面積を小さくし、販売価格を横ばいに抑える傾向になってきている。
		広告代理店（営業担当）	・クライアントが固定しており、新たな発注先が出てこない。
		司法書士	・会社の設立や増資、支店設置など業務の拡大につながる案件も少しはあるが、これが一時的な動きかどうかの判断が難しい。
		その他非製造業〔機械器具卸〕（経営者）	・暇になったり忙しくなったりするので、売上の一定の傾向がみえてこない。
やや悪くなる		その他非製造業〔民間放送〕（従業員）	・当社のメイン視聴者層が大きく変わらないと、スポンサー企業の個人視聴者重視の広告戦略になじまない。
		繊維工業（団体職員）	・年末需要が昨年より更に減少することが予想される。また、外注加工企業も昨年より1社減っており、短納期対応などへの影響も懸念される。
		繊維工業（総務担当）	・受注量や販売金額が伸び悩んでおり、メーカーまで景気の上向き感が伝わってこない。今後は新しいデザインを提案していくことで、売上を伸ばす。
		電気機械器具製造業（企画担当）	・年末を過ぎると、1～3月は在庫調整の時期になり、市況は悪化していく。
悪くなる		輸送業（営業担当）	・増税の影響による出費を抑えるために、生活に必ずしも必要ではない家具のような高額商品は買い控えされる。
		化学工業（経営者）	・順調に回復していた売上もここへきて急に頭打ちとなってきた。新規の問い合わせも減っている。
雇用関連	良くなる	通信業（営業担当）	・営業担当者がコストを重視しない提案、受注活動を行っているため、今後の利益に大きな影響を与える。
		民間職業紹介機関（職員）	・日雇労働者を雇っている建設関係の下請業者に行った最新のヒアリングでは、雇用は増えるとの声が多かった。工事現場数が増えなくても、1か所当たりの求人数が増えるといった、久しくなかった反応もみられた。
	やや良くなる	人材派遣会社（経営者）	・年末特有の動きになってきている。しかもここ数年の動きとは異なり、非常に強い動きとなっている。派遣、正社員、紹介予定派遣などの規模が大きくなってきている一方で、人材不足に悩まされており、さらにこの状況に拍車がかかる。
		人材派遣会社（社員）	・企業からの求人依頼の伸びはしばらく続く。来春の大卒新規採用人員が確保できず、派遣及び紹介予定派遣に切り替えて依頼するケースが出てきている。
		人材派遣会社（社員）	・企業の求人意欲はおう盛である。ただし、正社員の求人は営業部門のみであり、事務部門の補充は派遣社員で行うなど、雇用調整を考慮した対応となっている。
		人材派遣会社（営業担当）	・求人数が前年比2けた増という状況が続いている。新規の案件も多く、年末にかけてかなりの需要が見込めるが、スキルの高い求職者が減少しており、求人数に対する人材不足が発生する。
求人情報誌製作会社（営業担当）	・新卒採用では、大学卒だけではなく、高校卒の技術系を中心に完全に売手市場となっている。		

分野	景気の先行き判断	業種・職種	景気の先行きに対する判断理由
		職業安定所（職員）	・有効求人倍率が1倍を超え、人の集まりにくい職種や慢性的な人手不足の傾向にある業種がある一方、求職者の意識にも変化がみられる。景気の回復や、雇用環境の改善を敏感に感じ取り、非正規雇用から正規雇用への転向や、より良い条件の職場への転職を志向する在職求職者が増えつつある。
		職業安定所（職員）	・就職者数の前年比での増加が継続してみられるので、今後この傾向は続く。
		学校〔大学〕（就職担当）	・平成19年3月卒の求人票の持参や郵送が徐々に増えてきている。一方、4年生の就職活動は終盤であるが、依然として企業には強い採用意欲がみられる。
	変わらない	新聞社〔求人広告〕（担当者）	・インターネット経由の求人が中心になってきており、業種的に厳しい状態が続く。
		新聞社〔求人広告〕（営業担当）	・短時間のパート募集の広告量が増えてきたが、反響が少ないことから、広告主の紙媒体離れが進んでいる。それに伴い売上も減少してきた。
		職業安定所（職員）	・ここ2、3か月、前年比で新規就職者数の増加と、新規求人数の減少がみられる。特に、サービス業の求人の大幅な減少が目立っている。全体的に状況は変わらないが、多少は気になる動きである。
	やや悪くなる	職業安定所（職員）	・新規就職者数が3か月連続で、有効求職者数が2か月連続で前年よりも増加した。また、規模の大きな企業整理が数件予定されており、求職者が増加する。
	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）	・家族単位での予約が増加している。忘年会・クリスマス等の予約も順調である。平日の来客数は少ないが、週末は非常に多いので良くなる。
		都市型ホテル（スタッフ）	・大型観光キャンペーンの影響はしばらく続くように思われ、宿泊の予約も好調である。
		通信会社（販売企画担当）	・冬の商戦期を迎え、新商品がぞくぞく登場するので、販売数は上昇する。
	やや良くなる	一般小売店〔家具〕（経営者）	・岡山県では、水島のコンビナート等の景気が上向しているとのことなので、その影響が県北にも循環されるのではないかと。
		百貨店（売場担当）	・今月の実績からみてこれからの冬商品に向かって11月は来客数の増加が見込まれる。
		百貨店（販売担当）	・10月の客の購買動向をみる限り、季節商品の動きは悪くなく、このまま気温が下がれば防寒衣料を中心に売上増が見込まれる。
		スーパー（店長）	・寝具商品の動きが良くなり、単価ダウンに少し歯止めがかかる。
		衣料品専門店（地域ブロック長）	・気温にもよるが、ウォームビズ効果でインナーものが売れる。
		家電量販店（店長）	・いよいよデジタルの試験放送が始まるにつれて、液晶・プラズマ等の大型テレビが売れる。
		住関連専門店（営業担当）	・3か月前くらいまでは前年比を割り込んでいたが、2か月ほど前から前年比に近づき、先月は昨年並、今月は約7%の伸びとなっている。家具業界自体は現状では大幅な伸びはないが、マンションが現在かなり建っているため、少しずつ良くなっている。また、客単価が堅実に5%~10%くらい上昇しているため、将来的にはやや良くなる。
		その他小売（営業担当）	・台風の被害もなく、昨年と比べて客の増加が見込まれる。広島県の大型キャンペーンも好影響を与えている。
		スナック（経営者）	・国体も終了し、客も段々落ちついて飲みに出るようになり、これからの年末にむけて客の動きも出てくる。
		その他飲食〔ハンバーガー〕（経営者）	・通常期の売上は良くなっていく傾向にあるが、休み中の客数の伸びが少ないため、冬休みの学生の動きに注目している。
		観光型ホテル（スタッフ）	・先行の予約が前年に比べても良くなっている。間近の予約が増えてきている中、先行の状況もよいのは、景気が良くなってきている兆しではないかと。

分野	景気の先行き判断	業種・職種	景気の先行きに対する判断理由
変わらない		都市型ホテル（総務担当）	・宿泊、宴会受注動向をみると、徐々にではあるものの、総じて増加基調にある。
		タクシー運転手	・タクシーという仕事柄、色々な業種の乗客に接するが、皆忙しいと言い、また乗客の表情が明るくなっている。
		通信会社（通信事業担当）	・新サービス投入前の時期だが、現行サービスの加入もまずまず堅調で、新サービスの反応に期待が持てる。
		テーマパーク（財務担当）	・クリスマス、年末年始にかけての園内装飾に以前人気の高かった施設を復活させたり、いろいろな集客施策を実施する予定なので、大幅とまではいかないが、現状よりは良くなる。
		テーマパーク（広報担当）	・万博終了後、観光客が山陰にも目を向けそうである。
		設計事務所（経営者）	・仕事の問い合わせも出てきているので、もう少し先には受注等が入るのではないかと感じている。
		商店街（代表者）	・商店街の店舗数も減って、楽しい雰囲気を出すことができていない。個店に勢いが感じられない。
		一般小売店〔靴〕（経営者）	・年末年始のセール、バーゲンの時期になってきたが、競争が激しくなり、売上の増加は難しいという懸念がある。
		一般小売店〔印章〕（営業担当）	・これから売上のウェイトが高くなる年賀状印刷の時期となるが、最近は家庭や会社で印刷することが多いうえに、スーパー、コンビニに加え最近では通販等も印刷を始めて業者が増加している。昨年のように郵便局が提携のコンビニのチラシをカウンター上に置くなどすれば、脅威に感じる。
		百貨店（営業担当）	・イベント・フェアについては、集客が昨年より伸びており、土曜、日曜、祝日など家族やグループでの動きが目立つようになってきている。また客単価も徐々に上昇している。一方、原油の高騰が家計に与える影響が心配である。
		百貨店（販売促進担当）	・品質と価格が販売増への施策の一つの切り口になりつつあるが、11月には郊外へ大型ショッピングセンターがオープン予定である。商圏人口が変わらぬ現状からすれば、全体での消費向上へは結びつかず競合関係はより厳しくなる。
		百貨店（売場担当）	・昨年は暖冬で春物が早く動き出し、平均単価が非常に低下した。今年はヒットアイテムのウエスタンブーツが徐々に売れており、このまま気温が下がれば前年の数字は確保できる。
		百貨店（購買担当）	・クリスマス商戦の準備が昨年より早くスタートし、店側もイベント等を増やしたりして来客数の増加を図る工夫をしている。客のモチベーションを高めて景気につなげていこうという努力が顕著に見え始めた。
		百貨店（売場担当）	・昨年の冬は年末が暖冬で、防寒着関係が大苦戦していた。今年の予想もかなり厳しいと思われる。また、お歳暮関係についても見通しはあまり良くないが、ボーナスに期待する。
	百貨店（売場担当）	・今年は台風がなかったため、売上は前年を上回っているが、スーツの売上は前年比約70%であるため、あまり期待できない。	
	スーパー（店長）	・新規ディスカウント店がオープンし、それに対抗したような強烈な各社のチラシ価格が設定されている。年末を見越した客の奪い合いがより激しくなると予想され、客単価が低下したままの状態が続く。	
	スーパー（店長）	・ますます価格競争が激しくなっており、この状態が続く、一品単価がどんどん低下していく。客数が増加しても売上は変わらない、あるいは減少する。また客の財布のひもも固くなっている。	
	スーパー（店長）	・競合店のチラシの投入回数が昨年に比べてかなり増加しており、今後もチラシに頼る傾向が大きくなっていく。当社ではチラシの回数が増えるため、現在より減少する方向に向かっており、トータルで現状の数字を維持するのが精一杯である。	
	スーパー（店長）	・石油の高騰による経費の増大、ごみ袋の有料化等の問題で企業の経費が増大している。また、3か月後くらいには、電気代等のアップも予想され客は警戒感を持って買物をしているようだ。	
	スーパー（販売担当）	・昨年とあまり変化もないし、客は何でもそろそろ大型店に流れているようで変わらない。	

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
		コンビニ（エリア担当）	・外部要因（競合出店・スーパーの長時間化）の影響も少なくなってきたおり、現状と変化はない。
		コンビニ（エリア担当）	・年末に向けての商談は条件提示が厳しいので、経費削減で乗り切るしかない。良くなる要因が見当たらないので、前年割れも予想され不安である。
		コンビニ（エリア担当）	・客は相変わらず価格には敏感であり、客単価のアップも望めない。
		コンビニ（エリア担当）	・店単位でいろいろな販促を行なっている。安価で販売すればそれなりに商品は動くが、やはり客は必要でない物は購入せず、客単価、売上ともに上昇傾向は見受けられない。今後もこの状況は続く。
		コンビニ（エリア担当）	・国体効果で来客数が増加する予定だったが、思ったほどの効果は得られていない。今後も景気に変化はない。
		衣料品専門店（経営者）	・大都市のような景気が上向きに変化する兆しは、当地では感じられない。
		衣料品専門店（販売促進担当）	・最近客単価が高くなっている。良い物を長く着たいという客が増加している。その反面、チラシ等で安価な商品を求める客も多く、二極化が進んでいる。
		百貨店（営業担当）	・景気回復の基調であるが、暦と気候のズレ、原油高の物価に及ぼす影響等、不確定要素が多く判断が難しい。
		家電量販店（店長）	・液晶テレビやDVDがまずまず売れている反面、他の商品が落ち込んでいる。家電の中でも、どれかが売ればどれかが売れないといった状況である。
		家電量販店（店長）	・季節商品は良くなるが、パソコン関係がこう着状態であり、テレビは年末に向け多少伸びる。全体としては、前年並で変わらない。
		乗用車販売店（経営者）	・原油価格・ガソリンの高騰の影響を最も受ける業種だけに、先行き不透明な状況が当分続く。
		乗用車販売店（販売担当）	・客の代替サイクルは依然長くなる傾向にある。また最近のガソリン価格の上昇により中型車、大型車クラスの販売が厳しくなる。
		乗用車販売店（統括）	・扱う商品に目新しさもなく、話題を提供することでしか客に訴えるものはない。悪くはならないが良くもならない。
		自動車備品販売店（経営者）	・現在の好調が続く。施策に対する客の反応も良く、冬期商品の販売に対しては期待している。
		自動車備品販売店（店長）	・相変わらず客の傾向としては、必要な物以外は購入しない。単価の上がる商品はまったく売れない。
		その他専門店〔スポーツ〕（店長）	・店舗の前の商店街の人通りが最近非常に少なくなっている。郊外のショッピングモールやアウトレットモールに客が流れていってしまっている。このままいくと暖冬になりそうなので、これからの重衣料の売上も非常に苦戦する。
		一般レストラン（経営者）	・11月から2月まで、カニのフェアが始まるが客足の予想がつかない。
		一般レストラン（店長）	・大型ショッピングモール建設は、相変わらず広島周辺では盛んで、周辺店舗のマイナスの影響が大きい。しばらくは低迷必至であるが、現状は何とか維持したい。
		都市型ホテル（経営者）	・1月の予想は前年同月と比べても若干上回っており、重油の高騰は気にはなるが当月同様、前年比で良い数字が期待できる。
		都市型ホテル（従業員）	・忘新年会の問い合わせ件数に伸びがなく、例年並の予約状況である。
		旅行代理店（経営者）	・10月で国体も終了したので、11月以降掘り起こしをしなければいけないが、まだ不透明な状態である。
		通信会社（経営者）	・客の反応も厳しいままであり、好転の兆しは見えないまま、推移している。良くなる兆候もない。
		通信会社（社員）	・サービスに対する資料請求など問い合わせの回数に変化がない。
		通信会社（企画担当）	・今のところ、光ファイバー商品への移行はまだまだ緩やかな段階である。ブロードバンド向け動画コンテンツ系の新サービスリリースは首都圏で目覚しくなっているものの、地方レベルでのサービス実態はまだ進んでいない。
		テーマパーク（業務担当）	・晩秋から冬季にかけては例年大きな動きは無く、今年度も冬季イベントの一時期を除いては現状のまま推移する。

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
		住宅販売会社（従業員）	・来場者の数量、反応は、多少回復基調にあるようだが、受注増、原価削減においてまでその影響が及んでいないため、低調な推移が続く。
		住宅販売会社（経理担当）	・新規発売物件の契約数が予想に反して初月から目標を下回っており、また全体の契約数も伸び悩んでいるため、当面契約数の増加が期待できない。
	やや悪くなる	商店街（代表者）	・中国地方の中でも、鳥取・島根は良くなく、我々も日常の商売のなかでそれを実感している。特に石油の値上がりもあり、将来の展望が開けない。
		商店街（代表者）	・石油の価格次第では大型店同士の価格競争がし烈になり、我々地域商店街はどのようになるだろうと不安が多くある。
		スーパー（店長）	・大型スーパーの撤退に伴い、近隣の商圈としての集客力が現在より低下する。それにより売上もこれから先厳しくなる。
		スーパー（管理担当）	・原油高騰の影響で食費などを切り詰める可能性がある。またこの地域では収入が上向きになる要因が見つからない。
		衣料品専門店（地域ブロック長）	・今月の後半になりようやく気温が下がってきたが、秋冬物の販売期間が短くなり、トータル的にはかなり厳しい状態になる。
		高級レストラン（スタッフ）	・前年と比較しても、一般宴会、婚礼とも3か月先までの予約は落ち込んでいる。
		タクシー運転手	・夜出かける客が平均的に減少しているように思われる。同業他社の動きはよくわからないが、この状況では、夜の仕事がこれから減少する。
	悪くなる	乗用車販売店（サービス担当）	・来店数の低下と販売量の減少が出ているが、ここで急に好転する要素がない。
企業動向関連	良くなる	-	-
	やや良くなる	建設業（営業担当）	・土地がかなり動き出したため、デベロッパー・量販店関係の計画が実施に移りだす傾向である。
		金融業（営業担当）	・企業側からするとリストラが一段落したということが大きい。仕事自体は設備投資の大きなものは出てきていないが、小さなもの、いわゆる修復等の最低限の設備は引き続き出てきており、回復の兆しがみえる。
	変わらない	繊維工業（統括担当）	・材料・原油、また厳しい競争等考えると、簡単には良くなるらない。
		化学工業（総務担当）	・物流費や原燃料費高騰の影響はあるものの当面現状を維持する。
		化学工業（総務担当）	・原材料、燃料、資材等の値上げは、今後徐々に利益に影響が出てくる。
		窯業・土石製品製造業（総務経理担当）	・大口案件が重なっており、この3か月の生産量は高水準のまま推移する。また、付加価値の大きなものの引き合いも多く、人員を多く必要とする部門は引き続き多忙な状況が続く。
		非鉄金属製造業（経理担当）	・受注状況がまだら模様で、増産＝増益とまらない商品もあり、わかりにくい。
		金属製品製造業（総務担当）	・受注量は豊富であり、この傾向はこの先1年は続く。しかし懸念材料である鉄など原材料の高騰に加え、今後は原油上昇による製品輸送のコストアップによる影響が大きくなる可能性が高い。
		一般機械器具製造業（経営企画担当）	・海外を中心とした自社製品の売上は順調に推移しているが、原材料の高騰による悪影響が今後も続く見通しなので、変わらない。
		電気機械器具製造業（総務担当）	・自動車・鉄道関連受注は高止まりで継続する。白物家電特にエアコンは裏期にあたるものの次世代車用エンジン世代交代機種が入り全体としては変わらない。
		輸送用機械器具製造業（経営者）	・自動車部品の業務請負をしているが、客の受注はこの先3か月をみても減少傾向はなく、むしろ増加するか横ばい状態である。
		輸送用機械器具製造業（経理担当）	・操業度の高さは、好調を維持する。鋼板・材料の高騰が懸念材料ではある。
	輸送用機械器具製造業（総務担当）	・受注量・生産高ともに横ばいの状況であるが、原材料の購入価格の高止まりや償却費の増加、あるいは社会保険料の負担増等、引き続き採算的に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
		通信業（社員）	・現在の営業展開においては大変厳しい。今後2～3か月後に景気好転して受注増に結びつくとは思えない。また価格競争面でも厳しいものがある。
		通信業（営業企画担当）	・家庭向け光ファイバーの用途がインターネットだけでなく、電話、TV放送などいわゆるトリプルプレイサービスに向かいつつあるが、法人用ネットワークサービスも、1つのアクセス回線を単一目的でない複合機能に利用できる仕組み（技術）と、低価格・高品質の要求はますます強まり、業界内の体力勝負が今後も収まらない。
		金融業（業界情報担当）	・米国の金利上昇や原油価格の高止まりなど不安材料は残るが、円安傾向が輸出後押しとなり当面の受注は現状の高水準を維持する見込みである。新規受注の引き合いも活発だが、採算面では厳しさが増しており、これまでの改善基調が継続するかは不透明である。
		会計事務所（職員）	・一部業種では3か月前と比べて、若干売上高が上向いている業種もあるが、他の業種、特に運送、サービスといった業種はあまり芳しくない。全体的に、景気に対するインパクトが感じられない。
		その他サービス業〔清掃具レンタル〕（情報管理担当）	・インターネットを利用したオークションの採用、コスト減を目的としたコンサルタント会社との契約等が増え、一段と価格競争が厳しくなっている。
	やや悪くなる	食料品製造業（総務担当）	・採算がとれるような製品ができていないので、売上は上昇するものの、利益率が下降している。
		食料品製造業（総務担当）	・10月に入っても前年比10%くらいの売上減少が続いている。原因としては、気候が温暖であるために、おでん商材の動きが低迷していることが大きい。今後の見通しとしては、業界全体が原料価格の高騰により現状の価格を維持しようと思えば品質を落とさざるを得ないとの声もあり、ますます練製品離れに拍車がかかる。
		鉄鋼業（総務担当）	・汎用鋼板の市況軟化により、減産を夏以降実施した。下期も市況が軟化傾向にあるため引き続き減産を継続する。アジア全域でも汎用鋼板の市況が軟化しており、市況維持のためには国内外とも在庫調整が必要であることから減産を進めている。
		その他製造業〔スポーツ用品〕（総務担当）	・原油高や、まだ審議段階だが消費税率のアップ、その他増税と低迷要因は多々あるが、良い方はあまり見えてきていない。
		輸送業（統括）	・燃料費の高騰が大きく経営を圧迫している。客に転嫁できない現状、当分の間は景気は悪くなる傾向が強い。
雇用関連	悪くなる	-	-
	良くなる	求人情報誌製作会社（支社長）	・各企業の求人意欲・採用意欲が高まっている。
	やや良くなる	求人情報誌製作会社（担当者）	・依然として質の高い人材の不足感が強い。
		学校〔短期大学〕（就職担当）	・一部の専門職に対する求人は相変わらず堅調に推移するものと思われるが、いわゆる一般事務系の求人についても微増傾向が感じられ、秋季を迎え周辺地域の中小企業がようやく新卒採用の動きを始めた様子がうかがえる。
		学校〔大学〕（就職担当）	・求人を希望する会社が徐々に増加している。なかでも、製造業の求人が増加している。
	変わらない	人材派遣会社（経営者）	・人材派遣、正社員の紹介とも求人需要が堅調にある。企業の採用意欲は強まっている。
		職業安定所（職員）	・公共事業の減少により、建設業では、人員整理、休業などが行われており厳しい状況である。しかし、年末年始にかけて小売業・サービス業では臨時を含め求人が増加すると思われる、求職者の動きも活発になる。
		職業安定所（職員）	・大手企業の中途採用の求人については落ちついた感があるが、求人数そのものは今後もあまり減少することはない。
		職業安定所（雇用開発担当）	・派遣求人は増加しているが、製造業をはじめとして全体として力強さが感じられず変わらない。
		民間職業紹介機関（職員）	・求人が増えているのは事実であるが、それが正社員の雇用増になることとイコールになっていない。
やや悪くなる	職業安定所（職員）	・原油の高騰や原材料の上昇などに伴う経費増を懸念する経営者の声が目立って増えており、求人意欲の低下が心配される。	

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	-	-

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	一般小売店〔生花〕 （経営者）	・年末に向けて贈答品や催物があるため、少しは花の売行きもでてくる。
		家電量販店（営業担当）	・来客数が増加したこと及び見込客数が多少増加してきたことで、期待が持てる。
		乗用車販売店（従業員）	・ガソリン価格の高騰のため、燃費の良いハイブリット車への魅力が出ており、販売台数増加への期待が持てる。
		通信会社（企画担当）	・冬商戦の真っ只中であり、キャンペーンなども実施予定であることから、今月より消費は拡大する。
		通信会社（営業担当）	・新商品発売開始があり、年末商戦と併せて販売台数が増加する。
		設計事務所（所長）	・中規模なショッピングセンターに、出店の動きが出ている。
	変わらない	百貨店（総務担当）	・良い兆しは多々あるが、基本的には必要なもの以外は購入しないという購買行動に大きな変化はない。
		百貨店（営業担当）	・商品により売行きの格差が目立っている。高額商品は、前月に引き続き好調に推移しているが、秋物のファッション商品の動きが鈍い。また、ブランド商品でも格差がはっきり表れてきている。
		百貨店（営業担当）	・高額品は売れているが、一般商品の売行きが悪い。にぎわいも乏しく、商売が両極端になっており、この傾向はしばらく続く。
		スーパー（店長）	・客の需要が変化しており、大パック・中パック・小パックの3種類の品ぞろえであれば、小パックの動きが良くなってきている。依然として、節約傾向である。
		スーパー（店長）	・冬物の動きが良くなっており、単価の高いものも少しずつ売れ始めている。ただし、競合店の出店も多く、価格競争によりデフレが進行するため、あまり変わらない。
		スーパー（企画担当）	・客単価の減少に歯止めがかからず、客が価格によって店舗を選ぶ傾向は変わっていない。
		スーパー（財務担当）	・新規店舗の進出により、店舗間競争はますます激しくなっている。その上、ガソリン、灯油の値上がりによる家計への圧迫が年末商戦に影響しないか心配である。
		コンビニ（店長）	・あちらこちらに新規店舗ができており、それに伴い客が分散し、売上が減少している状況である。特に売上が増加する要素はなく、あまり変わらない。
		衣料品専門店（経営者）	・気温が下がり切らず、期待しているコートなどの重衣料の販売で不安が残る。当面、横ばい状態が続く。
		乗用車販売店（従業員）	・東京モーターショーによる市場喚起が期待されるなか、秋から冬の増販期に入る。来月も新型車が投入され、明るいニュースは多いが、客の動きが鈍く、変わらない状況が続く。
		一般レストラン（経営者）	・新しい宴会企画で、安価な商品を出したところ、反応は上々であったが、低価格のため、利益はあまり良くない。
		ゴルフ場（従業員）	・季節的なことから考えれば、来客数は若干落ちてくるが、全体的にみれば、あまり変わらない。
		その他住宅〔不動産〕 （経営者）	・土地の値下がりや買い需要の低迷はまだまだ続いており、しばらく景気は良くならない。
		やや悪くなる	百貨店（売場担当）
都市型ホテル（経営者）	・現在の予約状況は良くなく、競争相手が同じような戦略を練ってきている。その上、新規の競争相手が必要以上にできており、楽観視できない。		
悪くなる			
企業 動向 関連	良くなる	-	-
	やや良くなる	繊維工業（経営者）	・小売専門店を始め、百貨店も売場の高質化を目指しリニューアルの動きがあり、その取組に対する商品の引き合いが活発化している。
一般機械器具製造業 （経理担当）		・クレーンの高稼働が続いているなか、チャーター料金の値戻しも徐々に進んできており、今後需要が拡大してくる。	

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
		通信業（営業担当）	・季節商品に加え、家電・ファッション衣料などの購買意欲が強く、「消費の回復を感じる」という声をよく聞くようになってきた。
		通信業（支店長）	・11月から新商品の販売や新料金が始まるため、市場がかなり活性化される。
		不動産業（経営者）	・取引先の話からも、夏場に低迷していた土地や建物の仲介の動きが、最近良くなっている。
		公認会計士	・最近是不動産の売却がスムーズにできている。それにより、不良債権の整理も進み、事業資金などにそれを投入する、あるいは不動産を売却し、その売却資金でテナントビルを建てるといった今までなかった話が、出るようになってきた。
	変わらない	電気機械器具製造業（経営者）	・例年は、設備の無人化や、自動化のようなたくさんの引き合いや、見積があるが、今年は少ない。
		建設業（総務担当）	・当面、マンションの建設ラッシュが続くが、低価格志向であり、建築価格の一層の引き下げ要求が出てきて、収益面は厳しくなる。
		輸送業（役員）	・荷動きについては、9月下旬から少し前年を下回り始めており、10月に入っても同様の傾向である。四国発も四国に入ってくる方も前年を下回っている状況である。この原因は、石油製品の値上がりにより、消費者が急に財布のひもをしめたことが考えられる。今後も、石油製品は値上がりすると考えられるため、当分良くない状況が続く。
		広告代理店（経営者）	・一部の得意先に新規出店などの明るい兆しがあるが、多くの得意先の話から依然として、下期の広告予算は削減状況である。
	やや悪くなる	輸送業（支店長）	・取り組んできた案件が本格化し、年末からスタートすることが決定したが、一方で契約切れとなる業務もある。売上高・利益面ではやや好転するが、新たなタイヤ関係の値上げや燃料などの高騰のため帳消しになる。
		化学工業（営業所長）	・IT関連及び中国需要の恩恵に携わっている企業以外は、石油価格の高騰や、末端での激しい競争により、原料高・製品安の傾向が今後とも続く。石油に係る企業は、厳しい状況が続く。
	悪くなる	一般機械器具製造業（経理担当）	・各メーカーは、有望な客と提携して循環型社会（リサイクル）への様々な取組の動きが活発化しているが、商業チャンスに結びつくには、まだ時間とコストが必要である。
			-
雇用 関連	良くなる	-	-
	やや良くなる	職業安定所（職員）	・サービス業、卸売業・小売業、医療・福祉、建設業、製造業、すべてにおいて、求人数が増加している。
	変わらない	人材派遣会社（支店長）	・営業や販売の求人は増えたが、事務系の求人は減っている。
		人材派遣会社（支店長）	・毎年年末になってくると、人の動きが活発になってくるため期待はしているが、今のところ良い情報、案件は入っていないため、前年並みに推移する。
		職業安定所（職員）	・新規求職数は、前年同月比で2か月連続で増加している。50人規模の事業所閉鎖があるなど、事業主都合による解雇者、自己都合退職者、及び在職者などが全体的に増加した。また、月間有効求職者数も、前年同月比で、わずかではあるが2か月連続で増加した。
	学校[大学]（就職担当）	・採用者数は若干増加傾向がみられるが、今後持続するかどうかは不明である。	
	やや悪くなる	-	-
	悪くなる	-	-

10. 九州（地域別調査機関：（財）九州経済調査協会）

（-：回答が存在しない、：主だった回答等が存在しない）

分野	景気の先行き判断	業種・職種	景気の先行きに対する判断理由
家計 動向 関連	良くなる		
	やや良くなる	商店街（代表者）	・11月は佐賀においてバルーンフェスタ、商店街においてもイベントが沢山企画されているので、県外客も増え、売上も若干増える。

分野	景気の先行き判断	業種・職種	景気の先行きに対する判断理由
		商店街（代表者）	・年末商戦が近づき、石油が不足し始めたということで、先に商品を買っておこうという傾向にある。
		百貨店（売場主任）	・気温が例年並みに落ち着いてくれば、今年の婦人服は幾つかの大きなトレンドがみられるので、11月以降は回復してくる。客の消費に対する意欲は衰えていない。
		百貨店（営業担当）	・ウォームビズという新しいマーケットが出てきており、秋物衣料は悪かったが冬物衣料は堅調に推移する。
		百貨店（販売促進担当）	・個人消費は、気温の低下とともにウォームビズ関連が堅調で、年末は更に伸びる可能性がある。法人関連受注にも回復の兆しがみられ、歳末のギフトマーケットに前年以上の期待ができる。
		百貨店（売場担当）	・ウォームビズで紳士用品、雑貨を中心に売上が期待できる。
		スーパー（店長）	・ハンドバッグ、高級ブランドの時計、陶器や衣料品等の平均単価が上がっている。
		スーパー（総務担当）	・食品については売上が前年並みに回復しつつあり、幾分期待できる。
		スーパー（企画担当）	・製造業の景気が好調であることから、鍋物商材や年末時期の「晴れの日商材」を中心に動きが良くなる。
		衣料品専門店（総務担当）	・商品が秋物になり中高級品の売上が伸びている。今後、品ぞろえも中高級品へシフトしていく。
		家電量販店（経営者）	・地上デジタル放送開始に向けて、関連商品の需要が増えている。
		家電量販店（店員）	・地上デジタル放送に向けて、買控えしていた客の購買が予想される。年末、年初から夏場にかけてデジタル家電の動きが活発化してくる。
		家電量販店（店員）	・パソコンに関しては、新製品の供給がやっと潤沢になってきており、安定して売れるようになっている。またエアコン、暖房機、薄型テレビ等が最需要期になってくる。
		乗用車販売店（従業員）	・新車受注台数が増えてきている。
		その他専門店〔ガソリンスタンド〕（統括）	・新設店舗等の投資物件が軌道に乗ってきたため、販売数量の大幅な増加が見込める。
		一般レストラン（スタッフ）	・周りに店舗が増えているため、好影響が出る。
		観光型ホテル（経営者）	・現在の予約状況を見ると、12月から多少上向く。
		テーマパーク（職員）	・11月上旬から中旬のプロ野球球団の秋季キャンプ、11月中旬のゴルフトーナメントなどを全面的にPRし誘客施策としている。また、年末年始イベントやクリスマスなども同時進行で仕掛けており、話題にこと欠かない。
		ゴルフ場（従業員）	・予約状況が来年の1月までよい。その中でも海外、韓国からの客が特に南九州では多い。
		設計事務所（所長）	・今の手持ちの業務に加えて、企画等から相談を受けている仕事があれば、やや良くなる。
	変わらない	百貨店（営業担当）	・地域ぐるみの顧客動員を図るが、来店客の慎重な購買傾向は変わらない。しかし宝飾や大型テレビキャンペーンは好調で、今後への期待が持てる。
		コンビニ（エリア担当）	・客単価が下がりつつある。
		衣料品専門店（店員）	・衣料は気候に影響を受けやすいが、最近はたとえ寒くても防寒衣料が売れなくなっている。
		乗用車販売店（管理担当）	・石油の高騰、ガソリンの値上げというのが足かせになっており、コンパクトカーは売れるが、大型車は売れない。中古車でも安い車はよく売れるが、高額車は売れない。
		観光名所（職員）	・ゴルフ場はこれからがシーズンであるが、値段も安いところに落ち着いている。またコンベもたまに10組、20組入るが、たいていは3、4組程度のコンベが多く、例年通りである。
		ゴルフ場（支配人）	・冬季に入り客足が鈍くなってくる。
		競馬場（職員）	・来客数、売上ともに、やや下げ止まり感はあるものの、依然減少傾向にある。
		住宅販売会社（従業員）	・建売物件の動きが鈍い。年内入居でローン減税をうけようと販促しているが、土地の動きも悪く、処分できるか不透明である。

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
	やや悪くなる	住宅販売会社（従業員）	・土地の売買が盛んなのは福岡市天神地区の中心部のみで、周辺部についてはやや値下がり傾向のまま、土地も動いていない。あまり景気は変わっていない。
		商店街（代表者）	・絶好の行楽シーズンにもかかわらず、良くなるという状況がみえない。行楽シーズンが終わると、人の動きはさらに悪くなる。
		スーパー（店長）	・衣料品の在庫過多でバーゲンをする他ない状況である。秋物冬物衣料も現状は仕入れがないような状況で推移しており、大変苦勞している。食料品に関しても、青果を中心に相場の変動があるため厳しい状況である。競合の大型店ができており、日曜を中心に売上の厳しい状況が続く。
		スーパー（店長）	・11月下旬に、競合の大型店ができるので苦戦する。
		スーパー（店長）	・原油価格高騰からガソリン、石油製品の価格上昇により、生活品の圧迫等が考えられる。
		衣料品専門店（店長）	・年々冬物衣料の動きが鈍くなっている。
		住関連専門店（経営者）	・年末にかけて大物家具の動きは鈍くなり、客のニーズの個性化への対応が難しくなっている。
		高級レストラン（経営者）	・この時期になると、例年忘年会の予約や問い合わせがあるが、今年は異常に少ない。
		一般レストラン（スタッフ）	・客単価が下落傾向にある。
		観光型ホテル（スタッフ）	・個人催事である婚礼市場で新規参入等あり、既存市場の取り合いになり厳しくなる。
	旅行代理店（業務担当）	・博覧会需要が終わり、取扱額が前年比減と落ちている。	
	悪くなる	一般小売店〔青果〕（店長）	・ゴミ袋の有料化による出費や増税の心配等により、消費は抑制される。
		百貨店（営業担当）	・大型商業施設の影響が中心市街地にできてきている。空き店舗が増えており、ますます中心市街地の衰退は進行していく。
	企業動向関連	良くなる	精密機械器具製造業（経営者）
電気機械器具製造業（経営者）			・進んでいる話が具体化し、受注量が拡大していけば良くなる。
やや良くなる		建設業（従業員）	・見積件数が多くなってきている。
		建設業（総務担当）	・新築案件は減少してきたが、リフォーム、リニューアルは増えていく。特にマンション等の建築年数の経過している物件の外装の補修工事、耐震工事が増えていく。
		金融業（得意先担当）	・台風関連による災害復旧工事が徐々に増えている。さらにその勢いは強まるものと、業界では見込んでいる。
		不動産業（従業員）	・商業施設のテナントの売上が順調に推移している。
		新聞社（広告）	・北九州空港開港などを控え、全国向けへ発信するソースがある。
		変わらない	農林水産業（経営者）
農林水産業（従業者）		・今年は暖冬で、高温多湿が予想されているため、作物の生育不良が懸念される。市場において、国内産の価格上昇からの輸入物へのシフトが起これば、重油の高騰もあわせて生産地の業況悪化は免れない。	
食料品製造業（経営者）		・昨年度と比較して、納入先の客単価はほぼ一定しているが、客数が減少しているため、売上増加は見込めない。	
繊維工業（営業担当）		・暖冬の感があり、コートやマフラー等厚めの物の受注販売が伸びない。	
鉄鋼業（経営者）		・新規物件が動き出すまでに多少の時間を要するものと思われ、メーカーとの間で価格の探り合いが続く。	
一般機械器具製造業（経営者）		・自動車関連の仕事は好調であるが、短納期、低コストで、どれだけ受注できるかわからない。金型は1～2か月の勝負であるため、厳しい状況に変わりはない。	
輸送業（総務担当）		・荷動きの悪い状態が続いており、しばらくはこのまま推移する。	
やや悪くなる	輸送用機械器具製造業（営業担当）	・海外での生産が増加したため受注が減少した。	
	輸送業（従業員）	・軽油価格の高騰が続き、経営に深刻な影響を与えている。	

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
	悪くなる	通信業（職員）	・先月は大型案件の受注があったが、今後はその見込みも少なく、人員も減少傾向にある。
雇用 関連	良くなる	民間職業紹介機関（職員）	・各業界が即戦力になる人材を確保しようと採用の間口を広めている。
		民間職業紹介機関（支店長）	・福岡都市圏で営業販売、熊本県で半導体・エレクトロニクス、北九州市・大分県で自動車関連等の人材を求めるなど、地域ごとの特色が顕在化している。全般的な求人需要も前年以上に高くなる。
	やや良くなる	人材派遣会社（社員）	・正社員の求人数が増え、派遣と正社員と選べる時期にはきている。2007年問題についても最近の人事担当者は真剣に先手をうち人材確保に動き出しており、断続的に人材紹介と紹介予定派遣は増える。
		職業安定所（職員）	・非正規社員にかかる求人ニーズが全体を押し上げていることに変わらないが、新卒採用や正社員の中途採用に積極的な動きも伺える。
	変わらない	求人情報誌製作会社（編集者）	・求人そのものが増えており、求人マーケット自体は年末商戦で製造業、運輸、倉庫、販売で活発になる。
	職業安定所（職員）	・新規求職者が依然として大幅な増加を示している。また新規求人では非正規雇用型求人の占める割合が高まっている。	
	職業安定所（職員）	・すぐに良くなる感じではないが、自動車関連企業が今年から操業しており、増産計画の発表もされているため、当職管内の企業や労働者にとっても明るい材料になる。	
	やや悪くなる		
	悪くなる	-	-

11. 沖縄（地域別調査機関：（財）南西地域産業活性化センター）

（-：回答が存在しない、：主だった回答等が存在しない）

分野	景気の先行き判断	業種・職種	景気の先行きに対する判断理由
家計 動向 関連	良くなる	-	-
		やや良くなる	家電量販店（従業員）
		その他専門店〔楽器〕（経営者）	・不況感が慢性化しているものの、底は脱出しつつある。高額な商品は期待できないが徐々に回復、活気が出ている。イベントが多く、年末も盛り上がる。
		その他飲食〔居酒屋〕（経営者）	・当店のホームページへのアクセスが毎月順調に増えており、そこでの予約件数も毎月15%ぐらいずつ増えている。
		都市型ホテル（スタッフ）	・12月のクリスマスディナーショーの実施を始めて、忘年会等の宴会需要も間近になると例年並みの利用率となるものと見込まれる。しかし、一般消費者の忘年会が居酒屋などの飲食店へ移行して、ホテル宴会場の利用離れが進んでおり楽観できない。
	変わらない	ゴルフ場（経営者）	・知事を中心に、コンベンションビューロー等の沖縄観光の誘客努力がかなり功を奏してアジアオープン開催やゴルフイベントが継続的にあり、先行きは明るい。
		一般小売店〔衣料品・雑貨〕（経営者）	・来客数に変化が見られないため、当月と同水準で推移する。
		百貨店（担当者）	・懸念の天候与件が強く出た月となっている。11、12月は沖縄地区において衣料の構成比が高くなることから、今後も同様の天候与件であれば店舗全体として苦戦が予想される。ただし、食品、住居関連においては比較的好調を維持する。
		コンビニ（エリア担当）	・沖縄米軍基地縮小、消費税率アップが叫ばれているが、ここ3か月で決定、実施されることはないので今の流れを維持する。
		コンビニ（エリア担当）	・競合状況はますます厳しくなるが、観光産業の好調により業績はあまり変わらない。
		コンビニ（経営者）	・来客数の動きが日によってまちまちなため、景気の流れがつかみにくい。
		乗用車販売店（経理担当）	・観光客数は好調だが、公共工事の落ち込み、原油高等で景気回復はいまいちである。

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
		その他専門店〔書籍〕 (店長)	・当分の間はこれといった変化はないが、今までの動向を見ると単価の安い商品が主だって出版されると、書店業界はかなり厳しい。文字離れがささやかれる中で出版社もかなり厳しい状態なので、書店業界もその煽りを受けて商品が入らなかつたり、流通面での経費削減などで地方に物が入らなかつたりと、かなり厳しい状態が続く。
		観光型ホテル(商品企画担当)	・11月、12月も前年並みか若干上回る。個人旅行シェアも10月同様に増加傾向にある。
	やや悪くなる	スーパー(経営者)	・競合店の出店が相次いでいるので、年末にかけて競争が激化する。
		その他のサービス〔レンタカー〕(営業担当)	・これから冬に向かって観光客のうち個人旅行客の数が減ってくるので、レンタカー利用客も減少してくる。
	悪くなる	商店街(代表者)	・市場のエリアは観光客は多いものの、以前のような新規の客ではなく、リピーターが多い。よって買物には金が落ちず、売上につながらない。景気の方はまだまだ厳しい状況である。地元客は市場から外に流れている。
企業 動向 関連	良くなる		
	やや良くなる	建設業(経営者)	・最近、引き合い件数が増えている。
	変わらない	通信業(営業担当)	・今後2、3か月は引き合い、受注とも現状維持、解約も通常の範囲で推移する。
		不動産業(支店長)	・まだまだ景気回復のよい兆しがみえてこない。
	やや悪くなる	輸送業(総務担当)	・一進一退の状況である。ただし大手スーパーの撤退もあり物量が多少減少はする。
	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 (営業担当)	・特に愛知近郊がまだまだ人材難で、その確保のために給与を含めた待遇が向上している。それと、冬の賞与が軒並み前年を上回っている状況から、景気は良くなる。
	変わらない	職業安定所(職員)	・9月は前年と比較すると新規求職申込件数は12.0%、紹介件数は24.5%、月間有効求職者は7.2%増加し、就職件数は5.8%、県外就職者は26.7%も減少している。中途採用は賃金等の条件が低くなる傾向があり、再就職を困難にしている。主婦層を中心としたパート求職者と県外希望者は増加しており、雇用保険受給者は減少している。11月はモノレールの駅前にホテルがオープンし、多数の雇用が見込まれるなどの動きは見られるが、求職求人とも増加傾向で推移していき、雇用情勢は依然厳しい状況が続く。
		学校〔専門学校〕(就職担当)	・全体的に学校に来る求人数は変わらない。
	やや悪くなる	-	-
	悪くなる	-	-