

・景気の先行きに対する判断理由

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

1. 北海道（地域別調査機関：（株）北海道二十一世紀総合研究所）

（ - : 回答が存在しない、 : 主だった回答等が存在しない）

分野	景気の先行き判断	業種・職種	景気の先行きに対する判断理由
家計 動向 関連	良くなる やや良くなる	-	-
		商店街（代表者）	・ 中心街の大きな集客力である大型店の存続が決まったことに加えて、新たな集客の仕掛けとなった屋台村も大きな起爆剤となり、しばらくはこの効果が持続する。
		スーパー（店長）	・ 食品は単価や競合店との状況から現状トレンドで推移するが、衣料品や住居用品は季節商品の動向が良く、前年比100%を超えている現状を年末まで維持できる。衣料品や住居用品については底を脱した様相であり、年末商戦への期待も膨らむ。
		衣料品専門店（店長）	・ 近隣に競合店ができたこともあり、自店の売上自体はあまり良くないが、地域全体でみた場合、競合店と自店の売上総額は増えており、消費動向は上向いている。
		家電量販店（地区統括部長）	・ 来年6月からの地上波デジタル放送開始に向けて、各メーカーや家電量販店の市場へのPRが更に加速して需要を喚起する。
		一般レストラン（スタッフ）	・ ようやく底を脱したようであり、これからは少しずつ回復していく。
		観光型ホテル（経営者）	・ 北海道内外の団体募集が強含みで推移している。旅行好きの個人客が増えていることが、アンケートから読み取れる。知床や旭山動物園などに代表されるように、マスコミが火をつけた旅行ブームが、品質を求める需要層を引っ張っており、この状況はまだ続く。
		観光型ホテル（スタッフ）	・ 関東以南からのスキー修学旅行の予約が極めて好調である。
	その他レジャー施設（職員）	・ 冬から春にかけて集客が見込まれる大規模コンサートが決定している。また地元球団の開幕戦が初めて札幌で開催されることから盛り上がりが生じる。ファンも固定化しており、安定した集客が見込める。	
	変わらない	商店街（代表者）	・ 2月はさっぽろ雪まつりがあり、冬物バーゲンの真っ最中だが、暖冬と予想されていることから昨年ほどの販売量とはならない。
		一般小売店〔酒〕（経営者）	・ ここ数か月は売上が一進一退を繰り返しており、しばらくはこの状態が続く。
		一般小売店〔土産〕（店員）	・ 今年は冬の遅れによりスキーツアーが遅れている状況である。2～3年前の暖冬の際も雪不足でスキー場のオープンが遅れたことで、スキーツアーの来道客が減っており、冬の景気も雪次第といえる。
		百貨店（売場主任）	・ 今のところ、原油価格の高騰による影響は大きく表面化していないが、ここ数年、周辺の大多数の一般企業では不景気の影響を受け、経費削減の一環で燃料手当をカットしており、本格的な冷え込みは2～3か月後となる。ただし値下げや売り尽くしセールsの時期と重なるため、総合的には今の状況と変わらない。
		百貨店（販売促進担当）	・ 高額所得者に代表される優良顧客の購買金額は上向いているものの、一般顧客の購買動向に関しては、まだ景気を上向かせるほどの力強さが感じられない。
		百貨店（役員）	・ 原油高によるガソリン等の値上がりは収まった感があるが、相変わらず来客数が増加せず、また客単価も上昇しておらず、消費者の購買動向がみえない。
スーパー（店長）		・ 原油の高騰に加えて、野菜の価格低下による生産者の収入圧迫、歳暮ギフトの出足の不振など、不安材料が多く、先行きに明るさがみえない。	
コンビニ（エリア担当）	・ 販売額の前年比はここ3か月横ばいで推移している。キャンペーンへの反応も良く、極端に良くもならない反面、悪くもならない。		

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
		コンビニ（エリア担当）	・道内においては灯油の高騰が消費者の支出増加につながり、食料品への支出が減少する。食品小売業にとって大きな影響がある。また所得税の見直し等の話が出ており、客の買い控えがしばらく続く。
		コンビニ（エリア担当）	・全体的な景気自体はあまり変わらない。公務員など、所得が安定している層の消費については今後増加することも考えられるが、当地域に多い生活保護者については、所得が安定しないため消費が伸びず、上下の差が広がる。
		コンビニ（エリア担当）	・経済環境が厳しいなか、新規競合店進出のうわさがあり、消耗戦を強いられることになりそうである。
		衣料品専門店（店員）	・購買層がOL又は主婦であり、景気が良くなってもすぐに消費に走るとは考えられない。
		旅行代理店（従業員）	・これからのボーナス時期の様子に注視していきたいが、現在の状況では良くなるような要因はみられない。
		旅行代理店（従業員）	・客の様子や会話、来店動向などに大幅な改善兆候はみられない。
		タクシー運転手	・冬期間は輸送繁忙期となるが、札幌の場合は降雪の具合によって大きく需要が左右される。暖冬傾向だと大きな期待はできない。
		タクシー運転手	・年末手当の受結状況などをみると、昨年よりアップしている会社は少なく、厳しい状況に変わりはない。
		観光名所（役員）	・相変わらず予約状況は弱含みで推移している。
		設計事務所（所長）	・相変わらず最初の予算設定が厳しいので、全体としては変わらない。
やや悪くなる		商店街（代表者）	・石油製品の高値安定に加えて、所得税の見直し等に伴う税負担増加の可能性が出てきているので、客の消費行動に引締め感が出てくる。
		百貨店（売場主任）	・公務員の給与カットに加えて、北海道では必需品となる灯油が高騰していることから、今後の冬商戦で高額品の買渋りが生じる。
		スーパー（店長）	・相変わらず日替わりの目玉品は売れるが、余計な物は購入しないという傾向がますます出ている。店としては利用率を上げることと客単価上昇への努力をしているが、なかなか持ち上がってこない状況である。
		スーパー（企画担当）	・青果物及び米の販売単価の大きな下落傾向が続いており、小売現場でのデフレ感が払しょくされない状況が続く。加えて冬場の暖房費の価格高騰が家計にじわりと影響し始めており、先行きについての明るい材料はなかなか見当たらない。
		乗用車販売店（従業員）	・収入が少なくなっている家庭が多く、車の台替えが少なくなっている。ただしサービス等の修理は多くなっている。
		住関連専門店（経営者）	・札幌中心部の商業施設が飽和状態であり、環境が更に悪くなってきている。
		その他専門店〔医薬品〕（経営者）	・大型ドラッグストアの出店が止まらない。近接地域は飽和状態であるにもかかわらず出店が相次いでおり、零細店舗の客数減少は今後も続く。
		高級レストラン（スタッフ）	・どんな企画を立てると来店してもらえるのか予想しにくい。ランチでは30～40歳代の働き盛りであるビジネスマンが来店していないので、年度末に向けて道内企業の厳しい状況が想像される。一方、観光客については、好景気の続く中部地方のほか、関東や関西からもやや増えているようであり、本州の景気回復がちらほらと感じるようになった。唯一の明るい兆しではある。
		旅行代理店（従業員）	・旅行客数はやや右肩上がりだが、単価が伸びないため営業数値では前年割れとなっている。ボーナス後の1～3月の海外旅行、1月の東京のテーマパークの動き次第である。
		美容室（経営者）	・秋以降、客の購買意欲が低下してきていると感じる。灯油の値上がりが心理的に影響を与えているようだ。
悪くなる		旅行代理店（従業員）	・冬休みの家族旅行でにぎわう東京のテーマパークの申込状況が前年より落ち込み、沖縄などの先行申込も悪く、明るい材料がない。海外旅行も2月以降の動きが停滞しており、見通しの下方修正が必要である。インフルエンザ流行の恐れというニュースも人の動きを止めている。
企業動向関連	良くなる	-	-
	やや良くなる	家具製造業（経営者）	・首都圏のマンションブームによる家具需要が増大している。

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
		通信業（営業担当）	・ここ数か月間景況感は横ばいとの印象があったが、周辺の道内企業からも売上が好調という話を聞く機会が増えてきた。
		その他サービス業〔システムハウス〕（経営者）	・3か月先ぐらいまでは受注が見えており、むしろ人手不足になることが想定される。
		その他企業〔コンベンション担当〕（従業員）	・スキー場も予定通りオープンしている。道外、特に関東の景気が上向いているという感覚が浸透しているため、支出がレジャー費用に回っていく。
	変わらない	金融業（企画担当）	・企業業績の低迷から冬の賞与が伸び悩む。また灯油の需要期となり、灯油価格の上昇は家計を圧迫するほか、公務員の給与削減も予定されている。このように所得環境に明るさがみえないことから、景気は停滞感が払しょくされず横ばい状況が続く。
		司法書士	・土地の取引、建物の新築件数とも極めて厳しい状況にあり、冬期間に入ることも考慮すれば、この分野における景気回復は望めない。
		その他サービス業〔建設機械リース〕（支店長）	・細かい商談は日々散見されるものの、大型設備投資の情報については聞こえてこない。
	やや悪くなる	出版・印刷・同関連産業（経営者）	・政府系金融機関の統廃合の問題で、金融関係が不透明な状況にあり、中小製造業は機械の購入について動産担保の扱いがどうなるかが不明なため動きがとれないでいる。しばらくは動きが鈍くなる。
		金属製品製造業（経営者）	・冬という時期柄、北海道の経済状況は低迷期に入っていくが、灯油の値上がり、原材料の価格上昇、運賃の上昇、給与のカットと低迷期に入るに当たり良い要素がない。
		輸送業（支店長）	・物流面からみると燃料費上昇の影響が、ほかの原材料のコストダウンでは追いつかない状況まで悪化してきていて、収益悪化が表面化し始めている。メーカーにおいても原材料費の上昇を価格に転嫁できない二次加工メーカー等に一部倒産のうわさが出始めている。
		その他非製造業〔機械卸売〕（従業員）	・12月以降の製作物件が極端に減少している。予想以上に金属加工分野の景気悪化感が強くなってきており、生産財や消耗材の一部値上げも予測される。受注価格への転化が困難視されているだけに、低価格の受注競争による収益圧迫が起こることが考えられるなど、良くなる気配は当面見受けられない。
悪くなる	輸送業（営業担当）	・原油の高騰は今後も天井知らずの様相であり、船社より来年1月からの更なる値上げ通告を受けており、体力、競争力の限界点が見えてきている。	
雇用関連	良くなる	-	-
	やや良くなる	学校〔大学〕（就職担当）	・年が明けて各企業の決算及び来年度の業務計画や出店計画を見込んで、現在の人員より増やすことが考えられる。新卒者に限らず、卒業生の募集も行うような状況となる。
	変わらない	求人情報誌製作会社（編集者）	・求人増は継続的に続く。ただし更なる公共工事の削減や道職員の公務員給与カットの影響が今後の求人にもどのように影響するかの判断は現状では難しい。
		求人情報誌製作会社（編集者）	・派遣や請負等での臨時的な雇用が求人数の多くを占めており、正社員雇用の改善はそれほど顕著ではない。
		職業安定所（職員）	・求人倍率が低下傾向にある。
		職業安定所（職員）	・有効求人を見ると、派遣、請負求人、就労地が道外の求人、パート求人、更には更新求人が多く、ハローワークに登録している求職者のほとんどが地元での常用就職を希望している状況のもとでは雇用環境は依然として厳しい。
	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	-	-

## 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）	・目立って高価格商品への抵抗感が明らかに減ってきている。石油関連商品、例えば包装材などが2～3割高くなれば別であるが、傾向としては上昇気運が続いている。
		百貨店（売場主任）	・初売、冬のクリアランスと集客を期待できるとともに、消費意欲の高いヤングキャリア層に期待したい。セール商品は、催事場を含め大幅な伸びをしているので期待したい。
		スーパー（店長）	・市内の大手スーパーが今月末に閉店し、幾分、来客数の増が見込まれる。
		衣料品専門店（経営者）	・昨年と比べ、雪もなく少し温暖の日が続いている。雨の日が多いが、客の動きが活発になっており、ニット等の単品の動きが更に加速する。客が外出しやすい状況になっている。
		衣料品専門店（店長）	・ウォームビズ、年末商戦、初売りなどのイベントによるモチベーションで客が動く。不況の時ほどイベントで集客できることから準備している。
		家電量販店（従業員）	・気温の低下とともに暖房器具が前年を上回っており、特に灯油価格が上がったことにより、電気暖房が好調に動いている。地上デジタル放送が12月に始まり、映像関係を中心に動きが更に良くなる。これらにつられるように白物商品、パソコン関係の動きが良くなることを考えると今後の見通しは明るい。
		乗用車販売店（経営者）	・新潟県中越地震復興事業の効果が少しずつ見え始めてきた。
		一般レストラン（経営者）	・土地、不動産関係が動いているように見える。仕入れ市場の様子もかなり上向きになっている。客の中でも景気は底を打ったという話が出て、リストラや悪い話はあまり出ていない。
		スナック（経営者）	・今月はいつもよりもかなり客足が悪く、売上が落ち込んだが、来月、再来月は忘新年会等で団体が流れて来るので、景気は幾分やや良くなる。
		観光型旅館（経営者）	・2、3か月先はオフシーズンとなるが、バス会社等の企画が先行し、4月、5月にかけて例年のオフシーズンよりも格段に良くなっている。新年は良いスタートが切れそうである。
		観光型旅館（経営者）	・12月の忘年会やグループでの週末旅行の予約が昨年より多い。平日の予約状況も、昨年よりはやや好調の様子である。宿泊での宴会を控える傾向はやや弱まった感がある。
		通信会社（営業担当）	・一部企業（自動車、証券）においては、業績アップで消費が増える要素がある。
	観光名所（職員）	・冬期は来客数が少ないが、予約状況はまずまずである。2月は大きな祭りがあり、期待している。	
	観光名所（職員）	・前年同時期の予約状況より、今年の方が伸びている。	
	住宅販売会社（従業員）	・受注の見通しがついている。	
	変わらない	商店街（代表者）	・今月大型スーパーが閉店したことで、商店街への来客数の増加が考えられるが、あまり変化はない。
		一般小売店〔書籍〕（経営者）	・定番品（用語辞典など）が思いのほか苦戦している。百科事典に類する調べ物系の書籍は落ち込みが大きい。新商品のDVDブック（本＋DVD）なども、安価なものはある程度動きがあるが、3千円以上になると大苦戦の状況である。
		一般小売店〔医薬品〕（経営者）	・客の中では、関東地域は景気が良いが、東北地域が景気が良くなるのはずっと後であるという話が多い。
		一般小売店〔雑貨〕（企画担当）	・個人消費に対して社会保険料の増、定率減税廃止等はマイナスに作用するが、株高等資産の増加はプラスに働く。機能が良い商品や独特の商品は売れているが、景気全体では変わらない。
百貨店（売場担当）		・ボーナスを当てにして買う客が増えてくるが、かなりシビアな買い方になる。全体的に良いものであれば購入に結びつくが、なかなか難しい。	

分野	景気の先行き判断	業種・職種	景気の先行きに対する判断理由
		百貨店（販促担当）	・天候にも左右されるが、業界全体のヒット商品がないことが、年頭から春にかけて影響する。
		百貨店（経営者）	・今の経済、社会環境をみると、簡単に買上単価が上がるとは考えにくく、買上客数でカバーできるものでもない。
		スーパー（経営者）	・衣料品は多少持ち直すものの、来客数の伸び悩みと競合激化からの売上の伸び悩みが当分続く。
		スーパー（経営者）	・冬季に入り、新潟県中越地震復旧工事の従業員が一時的に減少する。大きな影響ではないが、1～2月に影響が出ると懸念される。
		スーパー（経営者）	・当地域では、これから一番寒い時期を迎え、灯油の高騰が心理的に大きな影響を与える。地方経済は完全に浮上したとは言えず、一次産業が多い当地域では、製造業の好況もあまり大きくプラスに作用せず、このまま変わらない。
		スーパー（店長）	・競合店の影響は、チラシ価格競争による単価低下、客の買い回り傾向を強めている。また、買上点数減少が今後も続き、競合店の影響による来客数減少と合わせ、売上への影響がますます大きくなる。
		スーパー（店長）	・原油の高騰は一息ついたが、オーバーストアといわれている地域にドラッグストア等の各社が進出し、またリニューアルオープンもあるなど、価格競争が激しく単価下落に歯止めがかからない。このような状況は当分続く。
		スーパー（店長）	・年末商戦を迎えて期待感はあるが、灯油の値上がりで家計に影響が出ており、客単価が下がっていくと予想される。また、帰省客も減少すると予想され消費に影響が出てくる。
		スーパー（店長）	・競合店との価格対応合戦が依然より激しく、野菜等の相場安も加わり、客単価減が続いている状況で、売上としては減少傾向にある。
		スーパー（企画担当）	・ボーナス支給額の増加がニュースとなっているなかで、年末年始が期待されるが、食品スーパーにとっては、特に大きなヒット商品もなく変化はあまりない。
		コンビニ（エリア担当）	・世間一般に言われるプラスの要因により、市場が盛り上がることはない。むしろ末端の部分では買い控えにつながる増税等のマイナス要素が大きく先行きが懸念される。
		コンビニ（エリア担当）	・11月中に、担当地域内において、同業他社のコンビニが数店開店しており、全体として変わらない状況で推移する。
		衣料品専門店（経営者）	・上位客の購買行動に景気の回復が感じられ、しばらくこの状態が続く。
		衣料品専門店（店長）	・コート、ニット、アウター等の季節商品の動きが本格化しているものの、売上点数減をカバーできるだけの単価上昇が図れていない。
		衣料品専門店（総務担当）	・販売量の動きや取引先等との話を考慮すると、以前より若干良くなっているが、更に良くなるという感じはない。
		乗用車販売店（経営者）	・自動車市場並びにガソリン価格の動向から、登録車の軽自動車や中古車への流出に歯止めがかからず、それを回避できる要素はなく、自動車総需要としての低調さは変わらない。
		乗用車販売店（経営者）	・増税やガソリン高騰といった不透明な状況から景気が良くなる見込みは薄いと思われるが、1～3月の需要期にかけて更に新型車の投入を控えており、悪くても現状維持で推移する。
		その他専門店〔酒〕（営業担当）	・年末にかけて忘年会や贈答のシーズンになるが、一般家庭用の贈答はますますであるが、企業や公共関係は例年通り期待できないので昨年と変わらない。
		その他専門店〔ガソリンスタンド〕（営業担当）	・客の購買状況が節約志向になったままであり、今後の暖房用の需要が増加してくるに伴い価格高騰のあたりが出てくるのが予想され、より一層の節約志向が進む。暖房用の燃料としての、灯油、A重油が、他のエネルギーに変わっていくことも予想され、石油業界としての長期的な需要減少が予想される。オール電化の家への転換等の動きが今年に入ってから顕著になってきている。
		高級レストラン（経営者）	・非常に良い状態が続くが、これ以上良くなることはない。この状態は来春まで続く。

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
		都市型ホテル（経営者）	・忘年会や新年会等予約状況は昨年同様であるが、単価を上げるべく新しいパック商品を投入したが、なかなか単価が上がらない。一般の宴会及び展示会等でも値下げの要請が多く、多忙な割には総体的には売上が増加していない。これからこの傾向が続き、新しいホテルのオープンにより、ますます宿泊の客の獲得が難しく、価格競争も激しくなり、収益を圧迫していく。
		都市型ホテル（経営者）	・予約のスパンが短いため、現状と変わらない。忘年会、新年会等は、ほぼ前年並みで推移している。
		旅行代理店（従業員）	・現在の受注状況からすれば、団体は前年並みではあるが、個人は厳しい状況である。
		タクシー運転手	・年末が近づき、ますます乗り控えが目立っている。
	やや悪くなる	商店街（代表者）	・予約状況からみて、今年の年明けと同じく、来年の年明けもほとんど動きが出てこない状況である。
		一般小売店〔茶〕（経営者）	・この冬場や春先に海外、国内旅行に出る人の話を多く聞くが、地元商店では、その分必要な量だけを買うという傾向が多くなると考えられ、現状からは期待できない。
		スーパー（経営者）	・暖冬基調で推移しているものの、灯油価格が30%以上高く、ガソリンの価格も20%以上高い状況にあるため、客が消費に向かわない。
		住関連専門店（経営者）	・例年年明けは販売量が少ない。また、周りではボーナスが出ない企業も多く、景気回復の兆しがみえない。
		その他専門店〔白衣・ユニフォーム〕（営業担当）	・年末に相当人もお金も動く。年明けはその反動でお金も動かなくなる。天候によってかなり左右される。雪がどのような状況でいつ降るかで左右される。あまり高額でない、裾物と呼ばれる単価の低いものが動く。
		観光型ホテル（経営者）	・立地条件から11～12月の見通しは明るい、新年に入って1月からの来客数は読めない。良くて例年並みである。予約が多少早まった感がある。
通信会社（営業担当）		・灯油、ガソリンの値段が上がっており景気はますます悪くなる。	
悪くなる			
企業動向関連	良くなる	-	-
	やや良くなる	食料品製造業（経営者）	・年内は製品価格を据え置くので、競合他社のシェアをとれる。
		出版・印刷・同関連産業（経営者）	・年度末で売上が伸びる繁忙期に入るが、役所では予算の削減で今年から作らないというケースも出てくるなど楽観視はできない。
		出版・印刷・同関連産業（経理担当）	・株価が上昇してきており、心理的効果により景気が良くなるムードがある。また、近隣の工場の設備投資があちこちで始まっている。
		建設業（経営者）	・リフォーム工事関係だけでなく、新築や増築工事の引き合いが出てきている。
		建設業（企画担当）	・市内の件数の増加と製造業の設備投資意欲が徐々にみえてきている。
		広告業協会（役員）	・12月の地上デジタル放送が始まり、テレビの買い換え需要が旺盛になっている。当業界としても広告主にメリットをプレゼンテーションし、CM等の出稿を図っていく。
		公認会計士	・電子部品製造の受注が順調に伸びるなど製造業の好調さが他業種に波及し、景気が上向いている。
		その他企業〔管理業〕（従業員）	・一部の工場を除いては、工場全般に忙しくなっており、この状態は春頃まで続く。
	変わらない	食料品製造業（経営者）	・米国のBSE（牛海綿状脳症）問題が解決し、牛タンの材料は、来年1月の中頃に入る予定であるが、実際、ある程度の数量が確保できなければ、まだまだ高い相場にあるので、景気回復は見込めない。
一般機械器具製造業（経理担当）		・自動車部品は今後も好調さが持続されるが、為替が反転した場合の不安材料がある。民生機器もしばらく好調さは続くが、好不調の波が激しいのが難点である。	
電気機械器具製造業（経営者）		・年度末にかけて毎年駆け込み受注を期待しているが、情報端末の一部に動きがあるものの、全般的に静かな状況である。当地域では、自動車関連の部品加工が相変わらず活発で、業種によって差が出ている。	
輸送業（経営者）		・軽油価格が大幅に下がることはなく、また、当社の大口荷主において物流費の見直し計画が進められている。	

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
		広告代理店（従業員）	・現在まで市内で作成してきた大型物件を、今後は本社管轄で作成する企業があり、その分が目減りするのでは、プラスマイナスでゼロとなり、結果として変わらない。
		その他非製造業〔飲食料品卸売業〕（経営者）	・年末の日本酒需要期には期待できるが、年初から酒類需要減は変わらない。
	やや悪くなる	食料品製造業（経理担当） 繊維工業（総務担当）	・1～2月はもともと不需要期であり、原料、燃料関係の市況が好転しそうにないことからやや悪くなる。 ・生産期間の長い春夏物の生産に入っているが、今一つ受注の感触が悪い。企画提案力がますます要求される。国内回帰の動きが一部にみられるのが光明である。
		新聞販売店〔広告〕（店主）	・秋のサンマ、カツオの不漁が様々な分野に影響しており、2、3か月は続く。
		悪くなる	農林水産業（従業者）
雇用 関連	良くなる	-	-
	やや良くなる	人材派遣会社（社員）	・県南メーカーからの数十名単位の技術要員、作業要員の要請があり、県南地方の登録者が不足状態で慢性化している。その他の引き合いも暫時増加傾向にある。年明けにかけて、数万件の入力派遣、行政のデータ処理派遣等が控えている。
	変わらない	人材派遣会社（社員）	・もう十分に景気は良くなっており、これ以上良くなることはない。
		人材派遣会社（社員）	・年末に向けた繁忙期対応が多いため短期就業が集中しているが、年始には大分落ち着く模様である。年明けからニーズが高まることを期待して人材確保につなげたい。
		新聞社〔求人広告〕（担当者）	・県外資本のパチンコ店やスポーツ店が年末に数店開店するが、大きな雇用にはつながらない。
		職業安定所（職員）	・人材に対する採用意欲は強いが、ミスマッチから就職につながらない。この状況は変わらない。
		職業安定所（職員）	・冬期は例年採用数が減少する傾向にあり、今後も大手スーパーの撤退問題など予断を許さない状況が続く。
	やや悪くなる	職業安定所（職員）	・求人は3か月ぶりに減少したが、一時的なものであり、今後も増加傾向で推移する。求職者は大型スーパーの店舗閉鎖により、テナントも含め500人以上の離職者の発生が見込まれ、後継テナントの決定、再開時期が未定であることから、当面地域の雇用情勢は厳しい状態が続く。
		職業安定所（職員）	・事業所閉鎖に伴う離職者が増加傾向にあり、新規高等学校卒業予定者の内定状況も良くない。
悪くなる		アウトソーシング企業（社員）	・3か月後には市町村の来年度契約が始まるが、すでに値下げを欲しいというところが出ている。

### 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）	・レジ前にマスクやカイロといった商品を大量陳列し販売したところ、マスクが前年比190%、カイロは同484%という数字が出て、今月の売上は前年比107%となっている。これから先も、クリスマスや正月などの大きなイベント以外にも売上増につながるものがあり、細かく拾えば数字はまだ伸びていく。
		家電量販店（店長）	・年末年始については、映像関連商品がこのまま好調に推移していく。
	やや良くなる	百貨店（販売促進担当）	・特に衣料品全般が春夏の数字よりも上向いている。防寒物は男女共に良くなっているが、春夏不振であった子供衣料に回復の兆しが見えてきている。
		スーパー（総務担当）	・11月は気温がかなり低かったため、衣料品関係で冬物の出足が非常に良い。今後3か月をみても、この冬場は衣料品関係が良くなると予測しているため、若干上向きとなる。食品についてはさほど大きくは変わっていない。
		家電量販店（営業担当）	・前年は暖冬で季節商品の動きが悪かったが、今年は動きが早い。また、映像関連に仕掛けをすることで成約率が高くなってきている。
		乗用車販売店（従業員）	・引き続き新型車が発売となるので、来客数、受注台数も増え、良くなっていく。

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
変わらない		一般レストラン（業務担当）	・12月31日に届けるおせち料理の受注が前年を30%上回っている。
		通信会社（営業担当）	・ボーナス時期を迎えてデジタル機器、中でもメインになるテレビ価格が下がってきており、年末以降デジタル普及に拍車がかかる。また、他のデジタル関連商品も登場してきて、更なるデジタル合戦の契機となる感がある。
		遊園地（職員）	・12～2月に特別割引料金を設定し、継続イベントを開催することで冬季の集客を図る。
		ゴルフ場（副支配人）	・今月は前年の10、11月と比べ、入場者数が20%程度増加している。ただし、競争激化により単価は下がっていることから売上は前年並みである上に、燃料費高騰による光熱経費増により、収益はなかなか改善されない。当初の取り込みについては、2～3か月前より若干高めの料金でも入っており、今のところ2～3か月先の予約も順調である。
		美容室（経営者）	・今月の中旬ぐらいから独立開業資金の相談件数が増えているため、2、3か月先の景気は少しずつ良くなる方向に向かっていく。
		住宅販売会社（経営者）	・土地価格が首都圏で上昇傾向にあり、また、マンションの構造計算書偽造問題により、マンション需要が一時的に減速する可能性があり、欠陥等が確認しやすい新築戸建てに移行することが予想されるので、需要が伸びる。
		商店街（代表者）	・大手系列のスーパーセンターが12月1日で閉店する上に別の大手スーパーの閉店も決まり、地元に影響を落としている。近郊の地域との対比が激しい。また、近郊の地場産業のメーカーでは業績不振から基本給を5%カットするところもある。
		商店街（代表者）	・消費者の二極化が進行する。今までのように何でも安ければ買うというのではなく、必要があれば買うという時代になってきている。
		一般小売店〔青果〕（店長）	・売上自体は前年比100%を上回っているが、その原因は周辺の同業者がつぶれて納め先が増えただけである。
		スーパー（経営者）	・競合店対策のために全面改装中である店舗がオープンする。利益の確保は難しい状況ではあるが、売上に期待している。
		スーパー（店長）	・雪国なので天候次第で大きく変化する。積雪が例年どおりであれば現状維持か多少上向く傾向であり、極端な暖冬であれば売れる物も売れずに厳しい。
		スーパー（販売促進担当）	・イベント関係の売上は伸びるが、普段の必需品等についてはあまり変化はない。
		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、先行きの更なる単価ダウンが懸念材料であるが、買物頻度は高くなってきており、全体的には横ばいから少し上昇傾向にある。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はいるが、全体としてはバランスが取れて、大きな変化はない。
		衣料品専門店（統括）	・歳末に向かいにぎわいが出てくる時期にもかかわらず、商店街は閑散としている状況で、イベントを開催してもなかなか売上に結び付かない。企業からの年始タオルなどの注文についても、各企業大変厳しい状態で、注文数、単価等で数量減らし、値引きを非常に厳しく言われている。
乗用車販売店（販売担当）	・ここ2、3か月展示会を行っても、以前と異なり単価が低い車でないとは売れない。今後もこの悪い状況のまま変わらない。		
住関連専門店（店長）	・低価格商品の購入傾向がまだ根強く、今後すぐには良くなる見込みはない。		
その他専門店〔携帯電話〕（営業担当）	・携帯電話の新商品の販売が開始され、12月にも引き続き機種種の発売が予定されているが、新商品に対する関心の盛り上がりはもう一つである。		
スナック（経営者）	・フリー客が減ってきているときは簡単に回復してこない。宴会については比較的先の予約まで入ってきているので、酒を飲んでいないわけではないが、しばらくはこの状態が続く。		
都市型ホテル（経営者）	・市自体にも景気回復の好材料はなく、商店街にも活気がない。このまま低空飛行が続くそうである。		



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
		タクシー運転手	・12～1月は忘新年会のシーズンで少しは利用客が増えるが、2月以降は反動が出る。
		通信会社（営業担当）	・多少販売量が増えても、価格競争が激しいために利益率は下がる一方である。
		ゴルフ場（支配人）	・客単価は多少上がりつつあるので期待しているが、予約実数は今のところ前年並みである。
		設計事務所（所長）	・仕事の依頼はまずまずだが、予算の関係で契約を見合わせる傾向がある。時間が掛かるため必ずしも良い方向とはいえない。年末の受注に期待したい。
	やや悪くなる	コンビニ（店長）	・年末、年始に向けての予約があるもののあまりぱっとしない現状では、何もない2月が良くなるとは考えられない。
		衣料品専門店（店長）	・冬物処分の時期となり、処分品である買得商品の売上は前年並みだと思うが、利益の取れる春物のプロパー商品の売上はあまり望めない。
		乗用車販売店（販売担当）	・広告、宣伝をすればそれなりの台数が売れている状況であるが、地域の再生機構に回されたホテルや破たんした銀行の問題が3月をめどに決着するとのことで、客が買い控えをしているので、来年3月までは身の回りの景気は良くならない。
		高級レストラン（店長）	・近隣の同業者が郊外に移転するなど、中心街の衰退に歯止めが掛からず、今後もしばらく回復の見込みがない。
		一般レストラン（経営者）	・今のところ忘年会予約は前年並みに入っているが、相変わらず会社関係の団体予約が今一つである。
		その他飲食〔居酒屋〕（店長）	・予約状況は前年度比でみても3～5%くらい悪いので、若干悪くなる。
		観光型ホテル（スタッフ）	・これから年末年始のかきいれ時となるが、早い段階での集客が年々落ち込んできている。実際には間際になればそれなりの数字にはなると思うが現時点での見通しはあまり芳しくない。
		タクシー（経営者）	・夜の客の動きが悪くなってきたので、この先少し不安である。
	美容室（経営者）	・地方の小さな町ではボーナスなどは当てにできず、まして美容に使うほどの余裕はない。東京の景気とはまるで違い、企業努力といっても限界がある。	
	悪くなる	一般小売店〔衣料〕（経営者）	・今月、地元の老舗ホテルの再生が決まった。ホテル業界の倒産がかなりあるなかでの話なので、大変憂慮している。今年は紅葉が遅れたことで、近隣の観光地では客が増えたと聞いているが、当地域はこれからも低迷が続く。
衣料品専門店（販売担当）		・今月、10キロほど離れた所に大型ショッピングセンターがオープンしたこともあり、来客数が激減している。12月の歳末商戦に期待しているが、今後客が郊外に流れてしまうのではないかと心配している。	
都市型ホテル（スタッフ）		・10～12月はかるうじて客の動きがあるが、年明けは必ず動きがなくなる。新年会にしても単価が4、5千円の簡単な祝賀会であっさり終わってしまう。歓送迎会などもかなり縮小傾向にある。	
企業動向関連	良くなる	化学工業（経営者）	・受注は目一杯入っているため12月もフル稼働状態でいく。年末年始は休みたいので、その分土日の出勤が多くなる。師走を慌ただしく過ごせそうである。
	やや良くなる	食料品製造業（営業統括）	・千円クラス以上の国産中級品はお歳暮にも取り上げられ、このまま暮れまでは順調に伸びる。
		一般機械器具製造業（生産管理担当）	・四輪駆動車及び油圧機器向けの増産が重なり、冬場にかけて残業及び派遣社員の増員で対応する予定である。
		電気機械器具製造業（経営者）	・11～1月はまあまあ受注が入っている。今までは来月、再来月の日程がほとんど組めなかったが、最近では2か月先くらいまで読めるようになった。12月の受注は一杯である。ここ数年こういった状況がなかったため驚いている。
		金融業（経営企画担当）	・航空機部品など特殊な分野では今後2～3年の受注が確保されていたり、半導体関係でも来年の夏場までの受注が確保されているなど、活発な状況となっている。プラスチック加工においてもここ数年設備投資がなかった先で設備投資を始めるなど、状況は改善されつつある。
		不動産業（管理担当）	・1月から面積のやや広い賃貸入居が決定したため、稼働率が上昇し、賃貸収入も増加する。

分野	景気の先行き判断	業種・職種	景気の先行きに対する判断理由
	変わらない	電気機械器具製造業（経営者）	・注文が増えるところと減るところがはっきりしてきている。企業が淘汰されるが、全体的には安定へ向かっていく。
		輸送用機械器具製造業（経営者）	・現在は結構忙しく、希望どおりの価格をもらっている。今後2～3か月もこの調子が続く。
		その他製造業〔宝石・貴金属〕（経営者）	・ダイヤモンド等の材料が20%以上高騰している上に円安傾向が続いている。受注商品の価格は変えられず、収益の悪化が懸念される。
		輸送業（営業担当）	・年末に向け各業種とも物量は増えているが、協力会社等に車両確保の要請をしても、燃料高のあおりを受け、選択される状況である。そのため不足分を自社便等の対応で補っており、量が増える分利益が薄くなっているのが厳しい状況である。
		新聞販売店〔広告〕（総務担当）	・旅行代理店では、来春の集客が例年にない悪さで、代替商品の立案に迫られていると聞いている。特に鳥インフルエンザなどの影響で中国、東南アジア各地の人气が良くない。ガソリンスタンドでは、少量ずつ給油する人や、1か月間で決めた量にとどめる人もいるとのことである。
		司法書士	・悪くなるという見通しはないが、なかなか昔のような状況にはなく、一進一退が続いていくという感じである。
		その他サービス業〔放送〕（営業担当）	・広告の多様化により、広告業界の受注競争が激しさを増しており、値引き競争も加わり、売上高は減少傾向にある。特に年末年始のイベント受注が見込めない状況にある。
やや悪くなる		食料品製造業（製造担当）	・原材料、石油製品の値上げ分の影響で、数量がはけても利益がついてこない。いよいよ体力勝負になりつつある。
		一般機械器具製造業（経営者）	・今月より親会社が仕事を中国へ移転したため仕事量が5%減少した。来月も5%減少し、計10%減少する予定である。
		広告代理店（営業担当）	・地方の中小企業の景況感は、依然として悪い。広告宣伝を抑えたいという意向は前年より強く、予算がないというよりは販促をやっても見込み以上の売上にならないというあきらめが多い。
悪くなる		輸送用機械器具製造業（総務担当）	・3か月後の受注は10%程度減少する傾向にある。また、親会社が減産基調に入ってきていることから、悪くなると見込んでいる。
		建設業（総務担当）	・地方銀行の破たんを受けた当県はいまだ厳しい状況が続いている。今月も創業90年以上になる土木工事業者が廃業することになった。中小業者は特に大変である。
雇用 関連	良くなる	-	-
	やや良くなる	学校〔短期大学〕（就職担当）	・企業側は来年度の採用活動に入るところもある。年内に来年度の人員を確保したいという考え方が主であるが、応募者の状況やいまだに続く内定辞退、更に退職者を補充する動きの出てくる2月ごろを考えると、採用活動は更に長期化し、求人数も増えると見込まれる。
	変わらない	人材派遣会社（経営者）	・年内まではほぼ今の流れで推移し、1、2月は前年並みとなる。小売関係は年末活発に伸びると思われるが、求職者数が非常に少ない。
		人材派遣会社（営業担当）	・現状のまま、景気が良くなるという要素が見当たらない。労働受給に閉塞感がある。
		職業安定所（職員）	・新規求職者数は、5か月ぶりに前年比で増加に転じたが、9月末の大手電子部品製造会社の人員整理分を除けば減少している。今後は1月末に大手輸送機械機器製造会社で希望退職者制度の実施に伴い160名程度の退職予定があり、急速な景気回復は見込めない。
		職業安定所（職員）	・派遣や請負等の非正規求人ではなく、求職者の多くが希望する、安定した直接雇用の求人増加が見込まれるまでは現在の状況が続く。
	学校〔大学〕（総務担当）	・本学への求人票は前年より大幅に増加しているが、内定率の動きは前年同様で推移している。	
やや悪くなる	職業安定所（職員）	・人員整理が予定されている企業の影響で関連企業も人員整理を行う。	

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	-	-

#### 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）	・今の客の様子を見ていると、価格の安さだけに反応するのではないようで、良い物も売れている。3か月前に競合店が開店したが、その影響も徐々に落ち着いてきており、現状の傾向が続けば、3か月後は良くなる。
	やや良くなる	商店街（代表者）	・業種によっては依然として厳しいところもあり、特に、夜の飲食関係は、良くなるまでもう少し時間がかかるが、全体的には良い方向に向かっている。
		百貨店（売場主任）	・ボーナスの支給高から、冬物防寒衣料、クリスマス商戦での高額商品の売上が期待できる。衣食住全般にわたり、客の購買意欲が活発になっている。
		百貨店（企画担当）	・11月は自社カードのフェアがあったため、中盤以降も前年水準を上回っている。ファッションだけでなく、ギフトセンターも前年を大きくクリアする状態になりつつある。
		百貨店（広報担当）	・現在、品ぞろえの幅を広げており、これが来客数や購買客数の増加につながっている。この流れは当分続く。
		百貨店（営業担当）	・冬物衣料、雑貨が底固く、今後の伸びにも期待できる。
		百貨店（営業担当）	・好業績企業のボーナスが大幅増で、大型商材、高単価商材の動きが活発になっている。原油高が気掛かりではあるが、堅調な個人消費は当分継続する。
		百貨店（営業企画担当）	・お歳暮ギフト、コートなど季節商材の客単価が5%程度上がっており、気に入った物があれば客の財布のひもが緩み兆しがみえ始めている。
		百貨店（販売管理担当）	・6月から上向いている売上好調の波は継続しており、クリスマス商戦にも期待できる。ただし、アパレルでコートが早期にセールに入る傾向があり、単価の低下が懸念される。食品では、鳥インフルエンザの影響が心配である。お歳暮ギフトは、一般的に縮小傾向であるため、前年を多少割る模様である。
		スーパー（店長）	・冬物衣料、雑貨、飲料含めて、来客数増、単価上昇で全般的に好調である。20歳代のOL、ビジネスマンを中心に、消費意欲が高まってきている。
		スーパー（統括）	・客の買物の様子が全体的に今までより明るく、余裕のある客が増えている。雇用状況も改善しているのか、当店ではパート社員の募集もなかなか集まらない。
		衣料品専門店（経営者）	・婦人物の動きが良いので、冬物の好調が持続すると思う。天気にも恵まれ気温も低く、今後も冬物商材は良くなる。
		家電量販店（営業統括）	・冬季オリンピック、サッカーワールドカップなど魅力あるイベントが控えているので、引き続き液晶テレビやDVDレコーダは売れる。
		乗用車販売店（販売担当）	・近い将来、モーターショー出品車両等の魅力的な車両の販売が予定されているので、今まで買い控えていた人が購入へ動き出す。
		乗用車販売店（営業担当）	・新車の発売を控えており、購入する客が増える。
		その他専門店〔眼鏡〕（店員）	・客層を絞った催事の打ち出しが功を奏している。商品の機能や品質を明確に提案できれば、期待が持てる。
		一般レストラン（経営者）	・今月のイベントが成功したので、引き続き良くなる。
		都市型ホテル（支配人）	・上場企業の冬季賞与が全体的に良く、年末年始以降の消費行動に期待できる。
		都市型ホテル（スタッフ）	・宴会関係では、新規の企業からの問い合わせが発生していることから、少しずつ良くなると期待している。レストラン関係では、会社をあげて「記念日の食事会」の広告とメニューを打ち出しているが、七五三の利用が前年より増えたことを考えると、春先の卒業や入学記念の個人利用が増加する。ただし、競合相手が更に進出することが決まっているので、客の奪い合いが客単価の下落につながり、売上が伸びない可能性があることが懸念材料である。
		旅行代理店（従業員）	・スキーなどの団体旅行の先行受注が見込まれる。

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
		旅行代理店(従業員) 通信会社(営業担当)	・業務用に加え、観光用チケットの販売増に期待できる。 ・低価格化による薄型テレビの需要増に引きずられる形で、デジタル化が進んでおり、インターネット契約にも相応に動きがみられる。
		その他レジャー施設 [アミューズメント] (職員)	・家庭用ゲーム機の新製品がこれから市場に投入される。第一弾の商品は12月中旬に発売予定であるが、先行販売されたアメリカでの人気も上々で、日本でも市場は期待感一杯で待ちわびている。その他にも、今後新製品の発売が続き、ますます市場は活況を呈する。
		その他レジャー施設 (経営企画担当)	・個人利用のホテル客室売上や婚礼売上が底を打った感があり、前年水準に回復することが期待できる。
		その他サービス[語学 学校](総務担当)	・ホームページのアクセス数が増加している。
	変わらない	一般小売店[茶](経営者)	・自治体のプレミアム付商品券が11月に復活発売された。商品券千円の11枚つづりで10%上乘せ方式、1冊1万円での販売だが、発行冊数5万冊が発売後2時間ほどで完売した。消費者の反応が良く、地元商店街を身近な商店として見直す機会になればと期待している。
		一般小売店[鞆・袋物](従業員)	・12月のクリスマスや年末年始の需要について、商品の売れ筋確保と同時に、店頭の出荷がポイントになる。ここ半年間ほど、ギフト需要の単価は2割ほど上昇しているため、客の購買意欲がわくようなディスプレイをすることで特別な需要の売上は見込める。ただし、一般商品の単価は下落しているため、全体の売上は前年並みで推移する。
		一般小売店[CD] (営業担当)	・低価格帯の商品については消費者の購買意欲は引き続き堅調だが、他の商品への波及効果は小さい。
		百貨店(総務担当)	・秋冬物衣料の売上が良くなっている一方で、飲食関係が前年割れするなど、依然として不安材料がある。
		百貨店(総務担当)	・購買単価はやや持ち直しているが、改善しているのはごく一部に限られている。
		百貨店(営業担当)	・天候が安定しており、11月中旬以降は気温の低下とともに、コート、ジャケット、ニット等の冬物衣料の売上が増加している。日経平均株価も1万5千円台に近づいており、個人消費の拡大につながりつつある。
		百貨店(営業企画担当)	・婦人服を中心とした衣料品は、暖冬の影響等もあり、あまり伸びが期待できず、前年比マイナスが予想される。美術品等の高額商品等の動きも出てきているが、売上全体としてはあまり変らない。
		スーパー(店長)	・12月はクリスマスが3連休で、特にイブが土曜日であるため期待できる。昨年は大みそかに雪が積もったことなどから、前年を大幅にクリアできると思うが、鳥インフルエンザの影響が大きな懸念材料である。
		スーパー(店長)	・競合店の特売価格が更に低下しており、一品単価および客単価の下落に歯止めがかからない。
		スーパー(店長)	・今年5月に大型ショッピングセンターができて以来、前年比92~93%で推移しており、年末年始もこのままの状態が続く。
		スーパー(統括)	・来客数は減少していないが、買上点数は昨年を上回る状況にない。
		コンビニ(経営者)	・様々なセールやフェアを実施しており、来客数はあるが、客単価が低下している。販売量は同水準で推移しており、この先も少し苦戦気味で現在の状態が続く。
		コンビニ(店長)	・11月の一大イベントであるボージョレーヌーボーは残り数本となっているが、売上に2、3年前の勢いはない。
		コンビニ(商品開発担当)	・年末年始のクリスマスケーキ、おせち料理の予約状況から判断して、不景気な状態が続く。
		衣料品専門店(経営者)	・12、1月は暖冬ムードで、セール品も必要品以外の購買が見込めない。秋がなかったため秋物商戦が苦戦したように、2月の春物の立ち上がりも不安である。
		衣料品専門店(店長)	・毎年バーゲン時期が早くなり、来客数の動きが前倒しされる可能性があるため、2、3か月先は現状維持が場合によっては悪くなる。
		衣料品専門店(営業担当)	・景気は依然として予断を許さない状況である。気温の上下に関係なく、消費者の販売意欲が低い。販売の中心は日常的な商品であり、高額商品の売上は低迷している。

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
		衣料品専門店(次長)	・今のところヒット商品が特に見当たらないが、天候さえ悪くしなければ現状と同水準で推移する。
		家電量販店(経営者)	・単価の下落が大きく、数量を多く販売しても追いつくのが困難な状況である。薄型テレビやデジタルオーディオなど、好調分野は参入メーカーも多く、次々と新製品が出てくるので、人気を維持できる期間が短くなり、商品仕入れの読みが難しくなっている。
		家電量販店(店員)	・トリノオリンピック等もあるが、景気が良くなるような起爆剤ではないので、それほど良くなることはない。
		乗用車販売店(総務担当)	・10月より販売量が前年比20%程度の減少傾向にある。新車の発売が予定されているが、現状の落ち込みが大きいので、新車が出ても厳しい状況は変わらない。
		乗用車販売店(渉外担当)	・新車販売の苦戦を補うため、整備、板金、用品販売において客への提案を増やす努力をしている。サービス売上は、予算達成率86.4%の見込みであり、5か月ぶりに前年同月を上回るか微妙なところである。アウトドアグッズの売上は好調だが、通常の有償整備の伸びがない。
		自動車備品販売店(経理担当)	・地震等への備えに関心が高まっていることから、自動車部品とは関係ない用品を販売したところ、売上が結構伸びている。ただし、まだ客の財布のひもは堅く、先行きに不安がある状態は変わらない。
		その他専門店[キャラクターグッズ](従業員)	・一部の客から、余暇時間の確保が困難であることや可処分所得の減少に伴い来店頻度が減っているとの話を聞いている。
		一般レストラン(経営者)	・忘年会の予約が例年になく早い。この2、3年、少人数の宴会が多かったが、今年は人数の多い会が増えている。
		通信会社(営業担当)	・トリノオリンピックが開催されるので、地上デジタル、BSデジタル関連の需要が若干高まるが、そのままCATVの加入促進に大きく影響し、販売が増加するとは考え難い。
		通信会社(営業担当)	・料金やサービスに敏感となっている客の様子が見受けられ、他社のサービスへの切替えも起きてくる。
		競馬場(職員)	・4～11月までの成績推移、来場者数、他競技の状況に、明るい材料はない。現在売上は前年度比102%で昨年同様の状況であるが、来場者数と共に徐々に減少しており、年度末には昨年を下回る可能性がある。単価も下がったままである。
		その他サービス[学習塾](経営者)	・生徒数の減少は止まった感があるが、問い合わせ数も変わらず、横ばいである。
		やや悪くなる	
その他専門店[燃料](統括)	・暖冬傾向にあるため、冬場商品の灯油販売量が減少し、計画利益が確保できない。		
都市型ホテル(経営者)	・今後3か月は忘年会や新年会等があるが、近隣の大型展示場でのイベントも少なく、宿泊の大きな売上は見込めない。婚礼も1、2月は閑散としている。		
都市型ホテル(スタッフ)	・団体利用の宴会場や宿泊は前年と同じ売上となっているが、個人利用のレストランは数字を落としている。今後個人利用が減少することを心配している。		
都市型ホテル(スタッフ)	・建築構造計算書偽造問題は建設業界だけでなく思わぬところに影響している。		
設計事務所(経営者)	・耐震強度偽造の問題で、建築設計事務所では新規案件の獲得ではなく、過去若しくは現在の仕事に対する責任が問われる動きがある。業況が上向くことは考えられない。		
設計事務所(所長)	・土地の出回りが悪く、分譲物件が多少減っている。個人の建物は多少上向くかもしれないが、全体的な設計量は減少する。		
悪くなる		住宅販売会社(従業員)	・今話題になっている構造計算書偽造の問題が元で、1件契約が中止に追い込まれた仕事があり、今の状況では今後も契約が減少する感がある。
		コンビニ(経営者)	・競争の激化等から、売上、来客数共に伸びる要因は全く見当たらず、悪化の一途をたどっている。
		その他専門店[ドラッグストア](経営者)	・明確な差別化が進まないなかで、競合店が11月にオープンした。
		旅行代理店(従業員)	・団体旅行の問い合わせや先行予約件数が極端に少ない。
		美容室(経営者)	・近隣にまたディスカウント店が1店増えている。

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
		設計事務所（営業担当）	・発注案件が少なく、過当競争が一層激しくなる。
		住宅販売会社（経営者）	・同業でも大企業では景気が回復しつつあるが、今回のマンション構造計算書偽造問題で、マンション業界全体が冷え込む危険性がある。
企業動向関連	良くなる	輸送業（財務・経理担当）	・新規受注並びに既存の物流が増加する。
		その他サービス業〔情報サービス〕（従業員）	・年度末に向けての提案が多くなってきており、受注の増大が見込める。
	やや良くなる	一般機械器具製造業（経営者）	・再来月あたりから新規受注が立ち上がるため、現在よりも少し良くなる。
		電気機械器具製造業（経営者）	・引き合いに対する見積の成約が、徐々に増加する傾向にあるので、特別な経済の影響を受けない限りは良くなる。
金融業（審査担当）		・投資用不動産購入に対する客の意欲が目立つようになってきている。	
	不動産業（総務担当）	・当面、テナントの退出予定もなく、好調を持続できるめどが立っている。	
変わらない		繊維工業（従業員）	・春物衣料の製造への期待はあるものの、現状では不透明である。
		出版・印刷・同関連産業（経営者）	・相変わらずスポット商品に頼る部分が多く、毎月継続して動く商品が少ない。
		出版・印刷・同関連産業（営業担当）	・特需が出そうであったが、やはり競争は厳しく、見積を再提示し直した後も受注に至っていない。古くからの得意客であっても、価格面での要求は厳しい。ネット関係も行っているが、今一つ受注が伸び悩んでいる。
		プラスチック製品製造業（経営者）	・例年、年始から春先にかけて受注量が落ちるが、ある客からは増産予定の話をしている。しかし、海外生産シフトやコストダウンの要求、原油の価格など、先行きは不透明で楽観はできない。
		金属製品製造業（経営者）	・取引先の生産拡大による効果が出ており、新規の引き合いも増えている。
		輸送用機械器具製造業（経営者）	・現在新型トラックのミッションを製造しているほか、輸出用等、様々な用途の仕事も入っているため、特別なことがなければ、現状の良い状態で推移する。
		その他製造業〔靴〕（経営者）	・我々の業界では、特色ある商品作りができる人たちは、かなり仕事も増えてきている。ただし、それは絶対的な強さをもったものではない。
		建設業（経理担当）	・小工事が多く忙しいが、大型物件は依然少ない。この先もなかなか大型物件は見当たらない。
		建設業（営業担当）	・建設業界に大きな波紋を引き起こしている耐震構造問題について、客が新規建物を含めて不安になっているので、今後受注量に影響が出てきそうである。
		輸送業（総務担当）	・物量が増えない見込みである上、燃料が高値安定で運賃に転嫁できない状況が今後も続く。何らかの支援策がなければ、中小の物流業者は企業存続が困難になる。
		金融業（得意先担当）	・各企業の利益幅が縮小し、小売業でも消費が戻ってこないことから、当分今の景気が続く。
		不動産業（経営者）	・15万円以上の賃貸物件は急激に値下がりがりしており、空き家が相当あるので、当面景気は上向かない。
		広告代理店（従業員）	・取引先の自営印刷業者が年内で廃業する。零細事業者の仕事がパソコンに取って代われ、事業者の淘汰は続く。
		その他サービス業〔廃棄物処理〕（経営者）	・同業他社との競争激化が予想される。
		やや悪くなる	
金融業（渉外担当）	・耐震強度偽造問題で、今好調なマンション売行きに陰りが出始めるのではないかと懸念がある。		
悪くなる		非鉄金属製造業（経理担当）	・受注がない。
雇用関連	良くなる	人材派遣会社（社員）	・以前とは異なり、来年の2、3月からの派遣依頼が入っているなど、企業が積極的に人材募集をする傾向がみられる。
		人材派遣会社（営業担当）	・金融機関及びその子会社は、採用及び派遣受け入れを18年4月以降も拡大することを表明している。

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
		新聞社〔求人広告〕 (担当者)	・最近企業の採用担当から、どのような広告媒体に求人を出しても人が集まらないと聞いている。これまでは、低賃金でも景気が悪いから人は集まると決め付け、人件費削減や派遣に依存してきた企業が、その反動で対応策を迫られている。今後は、待遇を向上させた求人が増える可能性が高い。
	やや良くなる	人材派遣会社(支店長)	・正社員で人材を採用する企業が増えており、紹介や紹介予定派遣のニーズがますます拡大する。紹介前提での依頼であれば、人材も集めやすい。
		求人情報誌製作会社(編集者)	・採用PR予算が増えている。これまで中心メディアだったWEBと同時にDMを併用するケースも散見される。
		民間職業紹介機関(経営者)	・年明け後も、年度末までは現在のような求人数の増加傾向が続く。第二新卒や新卒の依頼もある。
		民間職業紹介機関(経営者)	・メーカー、建築関係のところを含めて、求人数がかなり安定している。新卒の求人、キャリア求人も着実に伸びていて、バブル期のように優秀な人材を将来に向けてどんどん確保したいと、企業が将来の見通しをかなりしっかり立てているように感じられる。
		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、今までになく多い。求人票の送付だけでなく、来校する人事担当者も多く、採用側の熱意を感じる。システム開発の受注が多くなっており、人材不足とのことである。
	変わらない	人材派遣会社(社員)	・求人の依頼が沢山あるが、20代から40代の求職者がなかなか集まらない。
		求人情報誌製作会社(営業担当)	・季節的な人材流動による求人数の増加は見込める。有効求人倍率が上がり、採用が難しくなっている現状は今後も続くため、景気は大きく変わらない。
		求人情報誌製作会社(企画担当)	・請負やテレマーケティング等、一部の人材系企業では採用手控えが出てきているが、派遣や一般求人は好調な求人数が維持されている。
		職業安定所(職員)	・早く就職を決める人は多くなっているものの、求職者の半数を占める45歳以上ではなかなか就職が決まらない人が多く、中高年については厳しい状況が続いているため、先行きについては不透明な面もある。
		職業安定所(職員)	・建設業からの求人が好調で増加しているが、製造業が減少しており、大手製造業でも大幅な人員削減の動きがあるようである。
		職業安定所(職員)	・求人倍率は横ばいが続いている。小売業、製造業で閉鎖があり、求職者数の増加が予想される。また、原油高の影響で運輸業、製造業などで求人意欲の低下がみられる。
		学校〔専修学校〕(就職担当)	・ここ数か月の求人獲得数の上昇傾向は大きく変化する要素がなく、10%増程度で推移する。
	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	スーパー(総務担当)	・ポーションレーナーホーの予約販売数は、前年比で40%ほど増加している。
		高級レストラン(スタッフ)	・年末の忘年会の予約が順調に伸びている。
	やや良くなる	商店街(代表者)	・この1年間は、売上は緩やかながら少しずつ増加している。あまり不安材料もなく、4~5か月間は売上増加が見込まれる。
		百貨店(売場主任)	・クリアランスセールの下見に来ている人が多く、売上増が見込まれる。
		百貨店(企画担当)	・クリアランスセールの商材不足などマイナス材料はあるが、全体的には好調である。特定商材だけではなく全般的に勢いがあり、急に減速することは考えにくい。
		百貨店(経理担当)	・景気に敏感に反応する紳士洋品が好調である。また、外商売上も好調に推移している。
		スーパー(経営者)	・今年は果物、野菜とも大豊作で、品質、価格とも申し分なく、順調な売行きである。年末にかけてもこのまま推移する。

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
		スーパー（店長）	・客に少しずつ余裕が出てきており、単価が多少高くても動きが出てきている。
		コンビニ（店長）	・新規取引は今後も増える可能性がある。
		衣料品専門店（企画担当）	・プロパー商品の動きが良く、百貨店の売上も良い。売れる商材が出てきている。
		家電量販店（店員）	・プラズマテレビ、液晶テレビ、DVDの好調な勢いが、3か月先まで続く。
		乗用車販売店（経営者）	・年度末に向けて車検台数が増え、来客数の増加が見込まれる。
		乗用車販売店（従業員）	・法規制対応の車が発売され、買換え需要が増える。
		乗用車販売店（従業員）	・客との会話では、以前のような悲観的な話題は少なくなっている。年度末に向けて新型車、特別仕様車の発売があり、来客数、販売量とも増加する。
		乗用車販売店（営業担当）	・来客数、販売量ともボーナス商戦で増えてきており、3月に向けてさらに増えていく。
		スナック（経営者）	・昨年は団体予約は全くなかったが、今年は団体予約があり、多少なりとも良くなる。
		その他飲食〔仕出し〕（経営者）	・売上の傾向をみると、毎月堅調に底上げされている。
		観光型ホテル（スタッフ）	・宿泊や忘年会などの予約単価は、平均5%ほど上昇している。
		旅行代理店（経営者）	・来客数、単価とも大幅に伸びている。
		ゴルフ場（経営者）	・今後3か月間の予約数は昨年を上回っている。コンベも増えてきており、この傾向はしばらく続く。
		住宅販売会社（従業員）	・税制や建築基準法、消防法の改正があるため、駆け込み需要が増える。
		その他住宅投資の動向を把握できる者〔室内装飾業〕（経営者）	・新築を検討する人が増えている。
	変わらない	商店街（代表者）	・購買意欲はおう盛であるが、ガソリン価格の高騰などの不安材料もあり、ほとんど変わらない。
		商店街（代表者）	・量販店の安売攻勢により、販売量の減少傾向に歯止めがかからない。ただし、デジタル家電の販売が好調であり、販売単価が上昇しており、トータルで見るとあまり変わらない。
		百貨店（売場主任）	・身の回りの物はいまだに購入を抑えている傾向があり、そのままさほど変わらない。
		スーパー（店長）	・ガソリン高騰や増税の話題もあり、消費者の財布は先行き不安から一層固くなるばかりである。食品の節約志向は一層高まる。
		スーパー（店員）	・週末の来客数、売上の落ち込みが激しいので、年明けに良くなるとは考えられない。
		コンビニ（経営者）	・同業者の廃業により、新規客が今月になって3件増えている。酒屋の配達への需要がなくなるわけではなく、現状で悪いながらも安定する。
		コンビニ（エリア担当）	・今後も継続して、必需品以外の買い控えが続く。
		コンビニ（売場担当）	・しばらくは今のままの売上状況が続く。
	家電量販店（経営者）	・中小店舗は競争が激しく、安売りに走っていて、売上の微減傾向が続いている。また、消費動向も生活必需品までは良くなっていない。	
	乗用車販売店（経営者）	・年を追う毎に、ピークがなくなりつつある。繁忙期に動きがない現状では、良くなる要因は見当たらない。	
	乗用車販売店（従業員）	・年末には新車の投入もあり、明るい兆しもあるが、やはり小型車種がメインとなり、数は売れても利益率が低い。車の販売台数は年々減少しているが、目標台数は高く設定されるため、値引きによる客の取り合いは更に激しくなる。	
	自動車備品販売店（経営者）	・オーディオやナビシステムで、携帯電話など他業種のデジタル商品との競合も激しくなっている。	
	住関連専門店（店員）	・愛知万博開幕直後は来客数が増えたが、長続きしていない。今後もこの状況が続く。	
	その他小売〔総合衣料〕（店員）	・ウォームピズなどの話題もあるが、冬でも温かい天候が続いており、今後も消費が伸びると思われない。	
	都市型ホテル（従業員）	・予約数は例年並みである。	



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
		都市型ホテル（スタッフ）	・1月の予約状況は例年並みだが、その先はあまり良くない。
		旅行代理店（経営者）	・傾向からいくと今後も伸びていくが、増税懸念もあり、相殺される。
		旅行代理店（従業員）	・原油価格の高騰に伴う航空料金の値上げ、鳥インフルエンザ、スキー人口の減少、増税などのマイナス要素の影響は今のところ出ていない。
		通信会社（開発担当）	・光回線による高速通信サービスに付加価値が追加されたことにより、引き続き受注量の伸びがある。
		テーマパーク（職員）	・予約数は例年並みである。
		テーマパーク（総務担当）	・愛知万博が閉幕して2か月経つが、前年を割り込む来客数が続いており、今後も厳しい。
		ゴルフ場（企画担当）	・12月、1月とも前年の予約数を上回っており、入場者数は2、3か月先も今月同様に伸びる。
		その他サービス〔語学学校〕（経営者）	・このところ、売上が予想をやや下回る状況が続いている。
	やや悪くなる	住宅販売会社（従業員）	・建築、建設業界の問題の報道の影響により、今後は契約、着工までの時間がかかるようになる。
		スーパー（仕入担当）	・愛知万博閉幕後の来客数の落ち込みはしばらく続く。また、年末に向けてギフト商戦が続くが、傾向としては大型店、専門店、ディスカウントストア等に客は移動しつつある。
		コンビニ（エリア担当）	・これまでは継続的に低下していた客単価を来客数増でカバーしていたが、最近では来客数の前年割れも始まっている。
		コンビニ（エリア担当）	・歳暮やクリスマスケーキの予約の出足は、昨年に比べて非常に悪い。
		その他専門店〔貴金属〕（店長）	・年末に向けてプレゼント時期であるが、プレゼント金額は抑制傾向にあるため、あまり期待できない。
		パチンコ店（店長）	・新基準機の入替え等により客の負担が大きくなっており、来客数、客単価とも悪化する。
悪くなる	理美容室（経営者）	・客と話をしているときに、ボーナスが出ないとか、景気が良くないとか、あまり良い話を聞かない。	
	住宅販売会社（経営者）	・少子化と収入減少に伴い、住宅の購入希望者が減少している。	
企業動向関連	良くなる	窯業・土石製品製造業（経営者）	・窯業界の景気の先行指数となる新住宅着工件数は、直近3か月間平均で7.2%増加している。
	やや良くなる	会計事務所（社会保険労務士）	・顧問先企業では業績好調を反映して冬のボーナスの増額を決定したところも少なくなき、今後少しずつ良くなっていく。
		その他サービス業〔ソフト開発〕（社員）	・今期中は、ITへのおう盛な投資意欲は継続する。
変わらない	食料品製造業（企画担当）	・受注数量は回復気味であるが、受注単価は依然として低下傾向である。また、包材費や動燃費の高止まりで収益を圧迫している。	
	金属製品製造業（経営者）	・需要増加は期待できないうえに、競争はますます激しさを増す。	
	金属製品製造業（従業員）	・工場の稼働は上向きで忙しくなるが、売上増につながるのはまだ先のことである。	
	一般機械器具製造業（経理担当）	・原油価格の高騰や原材料の入手難等が想定され、採算向上はまだ望めない。	
	一般機械器具製造業（販売担当）	・自動車業界が好調で海外向けを中心に引き合いが多く、生産能力を上回る注文が入る状況はしばらく続く。しかし、短納期対応のため原材料費と人件費が高騰しており、利益率は良くない状態が続いている。	
	電気機械器具製造業（経営者）	・国内販売は大きな変化はない。海外販売は2、3か月先には回復するが、急激な円高になれば収益面に大きく影響する。	
	輸送用機械器具製造業（統括）	・主力取引先が再建中で、もうしばらく時間がかかる。	
	輸送用機械器具製造業（総務担当）	・主要得意先の生産予告数量が低位で推移しているため、変わらない。	
	輸送業（エリア担当）	・燃料価格の高騰で経営はとて苦しいが、その苦しさにも少しずつ慣れてきている。	

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（企画担当）	・現在の状況が更に良くなっていく要素は見当たらない。当面は現状程度の景気が続く。
		広告代理店（経営者）	・受注量が増加しても増益にはつながらない。
		広告代理店（制作担当）	・競合他社との価格競争が厳しく、現状維持である。
		公認会計士	・中小企業の業績は、大企業との取引条件や原油高、雇用難等の面で回復は見込めない。また、中小企業の借入過多は解消されていない。
		やや悪くなる	パルプ・紙・紙加工品製造業（総務担当） 窯業・土石製造業（社員） 建設業（経営者） 輸送業（従業員）
悪くなる			
雇用 関連	良くなる	学校〔大学〕（就職担当）	・製造業、建設業、不動産業、物流関係、IT関係を中心に、2007年3月卒業予定者の採用意欲が顕著に現れてきている。
	やや良くなる	人材派遣会社（社員）	・派遣よりも、人材紹介の採用が増える。
		人材派遣会社（社員）	・企業の人材派遣の需要は高く、前年比2けたの伸びが今後も続く。今後の人材不足をいかに解決していくかが大きな課題になりつつある。
		職業安定所（職員）	・毎年採用している高校から来春の新卒者の採用ができなかった企業があるなど、雇用の不足感が出始めている。
		民間職業紹介機関（職員）	・全業種から高水準の求人があり、この傾向は今後も続く。
		学校〔専門学校〕（就職担当）	・求人は安定的に増えてきている。
	変わらない	人材派遣会社（経営者）	・求人はあるが、募集しても求職応募がこない。
		人材派遣会社（社員）	・派遣スタッフのニーズは当面高く、供給が追いつかない状態が続く。
		人材派遣業（経営企画）	・技術者へのニーズは高いまま推移するが、中途採用環境は厳しくなっている。
		アウトソーシング企業（エリア担当）	・製造業は相変わらず好調であるが、労働者が集まらない。労働力の募集方法の効率化がうまくいっている業者とそうでない業者との間で、収益面で格差が広がりつつある。
求人情報誌製作会社（編集者）		・11月は例年なら正社員の求人が比較的多い月であるが、今年は1年で最も少ない。逆に、パート・アルバイトの求人は増加の一途をたどっている。この傾向は今後もしばらく続く。	
職業安定所（職員）		・競争が激化しており、店舗の統廃合や営業譲渡が増えるなど従業員の雇用不安が増大している。	
やや悪くなる	民間職業紹介機関（経営者）	・求人数は依然として高位安定しており、企業の人材不足はしばらく解消されそうにない。	
	職業安定所（管理部門担当）	・自動車製造関連の派遣求人が、生産調整のため大量に取り消されている。	
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	百貨店（営業担当）	・原油価格高騰により家計の節約ムードが続く。また、メーカーが商品の供給量を通常の60～70%に抑えるため、一部商品で品薄状態となり、売上が伸び悩む懸念がある。しかし、好調なボーナス支給の影響もあって、全体的に消費の上質・高級志向は上向く。

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
		百貨店（営業担当）	・今冬ボーナスが若干増額された企業も多く、消費は徐々に上向きになる。
		百貨店（営業担当）	・婦人衣料で客単価の上昇傾向がうかがえる。
		コンビニ（経営者）	・近隣で建築工事が増加しており、建設作業員の昼の弁当や中食の購入が今後徐々に増加する。
		衣料品専門店（経営者）	・今年は前年よりも客の動きが活発で、流行商品も順調に売れている。寒さも本格化しており、12月以降は期待できる。
		その他専門店〔医薬品〕（営業担当）	・客の買物動向をみると、製造業のボーナス増の影響もあって財布のひもがやや緩んでおり、今後期待感がある。
		一般レストラン（スタッフ）	・定率減税廃止等による消費マインドの冷え込みが懸念されるが、2000円前後のランチは主婦層に人気があり、また創作料理の店等は若年層を中心ににぎわっており、先行きは明るい。
		観光型旅館（スタッフ）	・12月以降の予約保有は各月とも前年をクリアしている。
	タクシー運転手	・客から冬のボーナスが悪いという話をあまり聞かないため、新年会などでタクシー利用が例年より増加する。	
	変わらない	一般小売店〔事務用品〕（営業担当）	・受注量が増加する年度末を控えているにもかかわらず、いずれの商品も販売単価が厳しいため、保管庫などのセキュリティ商品を除き期待できない。
		百貨店（営業担当）	・早くもセール待ちの買い控えが始まっている。2、3か月後のセールは短期集中となり、セールの終了が早まる傾向があるため、全体の数字は伸びない。
		スーパー（営業担当）	・灯油、ガソリンなどの必需品の高値が家計支出に影響を及ぼし、食品関係は厳しくなる。
		スーパー（副店長）	・原油高によるガソリン、灯油の高値の影響が飲食の家計支出に及び、長期的には特に食品の客単価の低下につながる。
		コンビニ（店長）	・クリスマスケーキの予約、年賀状の印刷依頼などの件数が前年に比べて伸び悩んでいる。しかし、弁当やおにぎりなどは若干好調に推移しているため、全体としては現状のまま変わらない。
		家電量販店（経営者）	・パソコン及びパソコン関連品が前年実績をかなり下回っており、積極的な買換え、買増し需要は期待できない。
		乗用車販売店（経営者）	・車は台替商談が中心のため、今後は景気よりも商品の魅力と販売力が勝負となる。
		乗用車販売店（経理担当）	・1月に新型車の発売を控えており、年明け以降は若干期待が持てる。
		自動車備品販売店（従業員）	・先行き不安がぬぐえないため、消費者の購買心理は引き続き緩まない。
		高級レストラン（スタッフ）	・忘年会、新年会の予約は例年並みである。
		スナック（経営者）	・一部の客は周辺の新設店へ移っているが、団体客の予約確保などで、全体としては変わらない。
		都市型ホテル（スタッフ）	・宿泊部門、レストランの通常営業の伸びは期待できるが、一般宴会、競合会場が多すぎる婚礼宴会が伸び悩み、全体では前年並みを見込んでいる。
		都市型ホテル（スタッフ）	・12月以降の予約は前年と比較してやや少ない。
タクシー運転手		・大きなイベントがないため、客の動きに変化はない。また、新規業者の参入によるタクシーの増車が心配である。	
テーマパーク（職員）	・予約状況は弱含みであるが、売上が増加傾向にあるため、前年並みに推移する。		
住宅販売会社（従業員）	・住宅着工は来春になるため、客も交渉を急がず、契約までに時間を要することから、現状は変わらない。		
やや悪くなる	スーパー（店長）	・客の奪い合いから、安売りやポイント還元などの競争が激しくなり、販促費が増加する。来客数は増えても1品単価、客単価が低下するため、先行きは厳しい。	
	スーパー（店長）	・従来は12月31日の売上が最大であったが、最近では大型店が元日に営業を行うため影響を受けている。客の生活スタイルの変化に対してスーパーの対応が遅れている。	
	スーパー（店長）	・県外資本の参入により、商品単価が一層下がり、売上、利益共に低下する。	
	住宅販売会社（総務担当）	・政府税制調査会が不動産取得税の軽減措置の廃止を提言するなど、住宅取得の税制のメリットが薄まる方向にあり、特に個人の住宅取得意欲の減退が懸念される。	

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	商店街（代表者）	・最近の傾向として、天候によって来客数に極端な差が出る。これから雪の季節に入るため、来客数が一段と減少する。
企業 動向 関連	良くなる	-	-
	やや良くなる	輸送業（配車担当）	・10月から物量が前年実績を上回っており、この流れからみて12月から3月までは前年以上の物量が確保できる。
		通信業（営業担当）	・増加する通信費用をIP電話でコストダウンしようという意識が広がるにつれ、住宅用の光回線の需要が高まっていく。
	変わらない	食料品製造業（企画担当）	・材料費の高値水準が継続するとみられ、業界内の競争がより激しくなることが懸念される。
		一般機械器具製造業（経営者）	・今後大きく上昇することはないが、現在の高原状態は続く。
		一般機械器具製造業（経理担当）	・為替、金利、原油価格等にまだ不透明感があり、受注状況に極端な変化はない。
		建設業（総務担当）	・民間建築、土木工事とも依然として激しい価格競争が続いている。下請業者からも工事量の増大による価格引上げ要請があり、先行きは厳しい。
		輸送業（配車担当）	・現在は燃料費の高騰分を運賃へ転嫁していないが、取引先の業績が上向き、また燃料費の高騰も認知されたことから、運賃値上げの道が開ける。
		金融業（融資担当）	・工作機械製造業等で依然高水準の受注が続いている。設備投資については特に中小企業が比較的慎重であり、これから徐々に対応していこうという態度がうかがえる。
		新聞販売店〔広告〕（従業員）	・受注量は多少増えているが、受注単価が落ちており、この状況はまだ数か月続く。
司法書士		・不動産登記、商業登記のいずれの分野でも新しい事業展開につながる案件がみられず、現状のまま推移する。	
やや悪くなる	金属製品製造業（経営者） 建設業（経営者）	・今後の受注見通しは現状より悪い。 ・1、2月は手持工事量が少なく、地方自治体の財政難から年度末工期の工事の発注もあまり期待できないため、人手が余る状況になる。	
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）	・人材の交代も多いが、分野を問わず、求人は明らかに増加傾向にある。
		職業安定所（職員）	・在職中の求職者が増加し、転職の機会をうかがっている。求職者全般に言えるが、求職活動の際、職種、労働条件など企業選択に余裕が出てきた。
	変わらない	民間職業紹介機関（経営者）	・工作機械メーカーなど、一部では好調に推移するものの、全体としては変わらない。
	やや悪くなる	求人情報誌製作会社（編集者）	・求人活動に活発だった業務請負業、派遣業に求人中止や求人費抑制の動きがみられ、また全業種で求人意欲に陰りがみられる。求人は2月ごろまで低調に推移する。
		新聞社〔求人広告〕（担当者）	・8月以降、求人数が大幅に減少しており、この傾向が強まっている。
		職業安定所（職員）	・新規求人数や有効求人数はそれなりの数値を示しているが、新規求人に占めるパート、派遣、請負求人の割合は56.7%と過去最高となっている。今後も非正規型の求人の増加傾向は続く。
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	一般小売店〔酒〕（経営者）	・最近の客の傾向として、口コミでの新規の客が非常に多い。今月中旬に5万部発行の地域の情報誌に掲載されたほか、来年1月には近隣に大型の総合病院ができるため関係者の利用が増える。
		旅行代理店（営業担当）	・高品質、高単価の商品の取扱が増加している。
	やや良くなる	一般小売店〔衣服〕（経営者）	・秋物から冬物に変わっても、売行きは引き続き好調に推移しているため、良い傾向がうかがえる。

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
		百貨店（売場主任）	・ 今月は、10月下旬以降の気温の変化に反応して衣料品や高額商品に動きがみられたが、歳暮、クリスマス商戦が前年を上回る売上となれば、来年以降も消費は順調に推移する。特に平均単価に注目しており、宝飾品、時計などの高額品の動きが活発になれば、回復基調も本格的になる。
		百貨店（売場主任）	・ 玩具業界に再編の動きがあり商材の開発が遅れているが、徐々に対応できる態勢が整ってくる。また、引き続き第3世代のハイテクゲーム機が話題になることで、従来の商材の開発にも力が入るため、販売額が増加する。
		百貨店（企画担当）	・ 競合店がオープンして初めてのクリアランスセールであり、当店にも相乗効果が及ぶ。
		百貨店（営業担当）	・ 株価の上昇により、高額商品の動きがみられるようになった。
		スーパー（経営者）	・ これまでの価格戦略を超えた商品の提供が功を奏している。また、簡単に調理できる半加工品などに対する需要は、価格が割高でもますます高くなっている。これらにより、単価の下落を止めるめどが見つく。
		スーパー（企画担当）	・ 今の状況からいくと、温暖といわれていた気温も寒波によって低下しそうであり、シーズン商品の動きも良くなる。
		スーパー（経理担当）	・ 年末に向けて競争が激しくなるが、そのなかでも客は安全や安心に関する商品には購買意欲を持つため、特売商品だけでなく、付加価値の高い商品にも注目が集まる。
		家電量販店（経営者）	・ 地上デジタル放送の開始が近づき、テレビ、DVDの需要は確実に伸びていく。
		その他飲食〔コーヒーショップ〕（店長）	・ 当社も業績上向きによる株価上昇があり、それを受けてストックオプションなどの割増しがあった。このような収入アップが消費を拡大させる。
		都市型ホテル（スタッフ）	・ シーズンオフとなるものの、宿泊の先行予約状況は前年をわずかであるが上回っている。ただし、会議、宴会については、会場費や料理代などの価格競争となってきたり、予断が許されない状況である。
		タクシー運転手	・ 企業関係のハイヤー要請も順調に推移しており、一般客、企業関係共に足並みがそろった感がある。
		通信会社（社員）	・ ケーブルテレビのサービスへの申込が増える傾向にある。インターネットに関しても加入が徐々に増えてきている。
		観光名所（経理担当）	・ 愛知万博の終了に伴って、前月から来客数が戻りはじめ、売上にも回復の兆しを感じられる。来春よりスタートする大河ドラマの効果にも期待できるため、来客数、売上共に増加する。
		その他サービス〔生命保険〕（営業担当）	・ 新規契約件数が解約件数を上回る月がほとんどであり、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。
		その他サービス〔ビデオ・CDレンタル〕（エリア担当）	・ 同業他社の加盟で出店数が増加する。
		設計事務所（所長）	・ 構造計算書の偽造問題が非常に話題となっている。これが業界に対してどう作用するのかは明確に分からないが、しっかりとした事務所に頼まねばならないということで需要が増えるほか、高額的设计料も取りやすくなる。
住宅販売会社（従業員）	・ 株価の上昇による余剰資金が、低金利の預金ではなく、投資用不動産に流れ込む。ファミリータイプの物件に大幅な販路拡大は見込めないが、狭小タイプの物件は販売が進む。		
住宅販売会社（総務担当）	・ 個々の受注単価がやや上昇しており、景気の下げ止まり感が受注単価に表れてきている。		
変わらない	一般小売店〔時計〕（経営者）	・ 電池交換の必要がない時計や、電波を受信して自動的に時間合わせをする時計などの便利さが徐々に浸透してきている。また、新しくデザインの良い物がそろってきているので、入学や就職などが視野に入る時期には購入の大きなきっかけになる。	
	一般小売店〔衣服〕（経営者）	・ アパレルではクリアランスセールの時期に期待が集まっているが、コート、重衣料など的高額品の品薄が目立ち、販売量不足が懸念される。業界全体が大量生産から単品構成に移行し、目先の業績向上に追われている感があるものの、先行きへの期待感が出てくれば、このような傾向も改善される。	

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
		一般小売店〔精肉〕 (管理担当)	・冬の賞与が増額される企業が増えそうなので少しは良くなるが、実感としてはなかなか感じられない。年間の最大の山場がどのようになるかで実態が分かる。一方、米国産牛肉の輸入解禁はまだ先であり、影響は何もなかった。
		一般小売店〔衣服〕 (経営者)	・客の反応をみていると、数か月後の売上増加には期待できないものの、消費者は安価な物だけでなく、多少は高価でも上質の物を求めていることから、半年、1年後と長い目で見れば、景気は少しずつ回復していく。しかしながら、余裕を持って構えてもいられないというのが現状である。
		一般小売店〔コーヒー〕 (営業担当)	・業界全体として目新しい物はなく、各経営者からも、現状で大きな利益はないが、そのなかで安定しているとの声が多い。一見すると落ち着いているが、他店との差別化を図るといった建設的な意見が少なく、先行きが不安である。
		百貨店(売場主任)	・改装効果がいつまで続くかは不透明である。プロパーの時期が良くても、バーゲン時期は商品が少なくなるなどの不安材料がある。
		百貨店(売場主任)	・ギフトとしては12月に歳暮商戦を迎えるが、早期受注の状況は昨年と大きく変わらない。歳暮が終わると寒中見舞いなどとなるが、それほど大きくは伸びない。
		百貨店(売場主任)	・クリアランスセールが始まって、冬物、防寒商材は活発に動く。
		百貨店(売場主任)	・紳士服については、重衣料の動きが厳しいのはこの冬も変わらないが、ウォームビズが新たな販促の切り口になっているので期待できる。
		百貨店(経理担当)	・当地域の基幹産業である鉄鋼関係の製造業が好調であるとの話が客から多く聞かれるようになった。また、従業員のボーナスも多く支給されるようであるため、今の好調が維持されるが、今以上に良くなるかどうかは分からない。
		百貨店(営業担当)	・美術品、高級呉服などは低迷するが、高級婦人服、紳士服、インテリア関係については、今まで同様に伸びていく。
		百貨店(統括)	・バーゲンセールの動向次第であるが、前年より大きく伸びる材料がないので変わらない。
		百貨店(サービス担当)	・クリスマスやお正月に向けての集客イベントや、1月のクリアランスセール商材の強化により、前年の売上は確保できる。また、職人が作った工芸品や、各地の物産、食材の催事を強化することで、より集客力が高まる。
		スーパー(店長)	・現在の好調は気温の低下によるもので、クリスマスにかけての高単価商品の動きがどうなるかはまだ分からない。クリスマスケーキの予約が好調なのに対し、おせち料理の予約は不調である。また、衣料品の好調も継続的な動きかどうかは判断が難しい。
		スーパー(広報担当)	・新店オープンが続いて活気がみられるが、競合店との競争も激しく楽観はできない。
		衣料品専門店(経営者)	・11月に入り、秋、冬物の商品が動き出したようにみえたが、天候不順や暖かい日が続いた影響で需要の伸びが止まっている。これから防寒衣料のシーズンであるが、これも天候次第で大きな期待は持てない。
		乗用車販売店(営業担当)	・新型車が発表されたが、今ひとつ話題性がなく来場者数も少ない。商談についても、なかなか決まらない。
		住関連専門店(経営者)	・インターネット経由の販売や卸売での販売はほぼ順調だが、店頭販売は来客数が伸び悩んでおり悪化傾向にあるため、トータルではほぼ横ばいで推移する。
		その他専門店〔医薬品〕(経営者)	・穏やかで過ごしやすい気候が続いているので、薬の動きが悪い。健康食品も好調の持続が厳しくなっている。
		その他専門店〔医薬品〕(店員)	・新製品の動きが良くないので、あまり期待できない。
		観光型ホテル(経営者)	・先の予約状況にも、良くなる兆候はみられない。12、1月は特に金、土曜日などの週末に予約が集中し、月～木曜日との差が極端である。12、1月は例年週末や年末年始に予約が集中する傾向にあるが、ここにきてそれがますます極端になっている。
		観光型旅館(経営者)	・石油製品の値上がり、当観光地には大きな影響を及ぼす。

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
		観光型旅館（経営者）	・景気回復の兆しがあるといわれているが、まだ目に見えてその効果は表れていない。今年も今のところ客の動きにあまり変わった様子はない。
		都市型ホテル（支配人）	・新年会の予約動向は、ほぼ前年並みに回復してきているが、宿泊、レストラン利用客の動向が売上に寄与する可能性は低い。
		都市型ホテル（営業担当）	・宿泊に関しては、12月以降にかなり低価格のオフシーズン料金が出てきており、取り込みが厳しい状況になっている。今のところはスポーツ団体などの入込が多く、前年を上回っているものの、今後はクリスマス、お正月の宿泊がどこまで伸びるかが問題である。宴会に関しては、一般宴会は前年並みを確保しているほか、婚礼に関しては好調で前年より確実に増えてきている。
		都市型ホテル（役員）	・現在は婚礼を除いて上向きになっている。今後とも婚礼の減少は避けられないが、そのほかの部門では現在の状況や予約状況を見ると、このままの傾向が続く。
		旅行代理店（経営者）	・株高というプラス要因はあるが、原油高による航空運賃の値上げや、暖冬、鳥インフルエンザなど、大きなリスク要因もある。
		旅行代理店（広報担当）	・トリノオリンピックが開幕する2月は、外出が少なくなるという懸念がある。しかし、オリンピックという大きなイベントでの旅行需要もあるので、それらが相殺される。
		観光名所（経理担当）	・年間で最も厳しい時期であるが、大きな変化はない。ただ、団体客の減少が予想されるため、個人客を集客できるイベントや広告、営業活動を行い、前年度並みの来場者数を確保する。
		競輪場（職員）	・ここ数か月の入場者数、購買単価などの動向をみると、低位ながら落ち着きを感じる。しかし、いまだに悪化傾向にあることから、景気の回復による売上の増加を期待するものの、当面は現状のままで推移する。
		その他レジャー施設 [イベントホール] (職員)	・来月は例年イベントが多い月であるが、年明けは稼働日が減る予定である。
		住宅販売会社（経営者）	・新規物件供給の計画が増加していない。地価も一部でバブル的に上昇したものの、全体的な底上げになっておらず、客は様子見の状態である。この状態がしばらく続く。
		住宅販売会社（従業員）	・地価が好立地では上昇に転じていることは、新聞紙上などで消費者も認識しており、今が買い時であるという意識を持っている。
		その他住宅[展示場] (従業員)	・11月の来場数については、前年と同じ水準で推移している。優遇税制など政府のバックアップがあれば来場数も伸びるが、現状では期待薄である。
やや悪くなる		コンビニ（経営者）	・近隣に新しく飲食店が建ち並ぶため、競争が激しくなる。
		コンビニ（経営者）	・市況が完全に飽和状態で新たな需要も見込まれていないなか、近隣にさらに競合店が来月中旬に出店する。既存のどの店舗も苦しい経営状況にあり、限界での我慢比べとなる。
		乗用車販売店（営業担当）	・今年はモーターショーがあり、かなり良くなると予想していたが、今月の来場者は少なかった。今後は昨年が比較的好調であったため、その反動で少し悪くなる。特に、法人ユーザーは回復しているものの、給与所得者のユーザーが落ち込んでくる。
悪くなる		商店街（代表者）	・ボーナスの出していない時期なので無理もないが、先の売出しの様子をみていると期待できない。
		百貨店（店長）	・地域での競争が厳しいなか、来客数も伸びないので、今後も厳しい状況が続く。
		タクシー運転手	・乗客数は増えていないのに、タクシーの台数だけが増え続けている。
企業 動向 関連	良くなる	金属製品製造業（営業担当）	・建築関連が本格的に動いてくる。
		建設業（経営者）	・地価の動向と共に設備投資も堅調であり、特に機械工具関係がかなり忙しいと聞いている。
		金融業（営業担当）	・建機部品製造業、自動車部品製造業、高級婦人服製造業、不動産業などで売上前年比は増加しており、今後もこの傾向が続く。

分野	景気の先行き判断	業種・職種	景気の先行きに対する判断理由		
やや良くなる		木材木製品製造業（経営者）	・新規受注の契約を結び、現在は任掛かり中であるため、その効果が表れる2、3か月後は現在より良くなる。		
		出版・印刷・同関連産業（情報企画担当）	・1～3月までの需要を獲得するための活動が行われている。業界によっては繁忙期に入り、大学関係、旅行業界など、イベント性の強い業界は需要が多い。		
		金属製品製造業（経営者）	・自動車関連を中心に、日本でしか作れない特殊材、特殊部品などが、国内外を問わず非常に活発に動いている。ただ、一般の商品については横ばい状態である。		
		電気機械器具製造業（経営者）	・デジタル関連の製品を作っている企業には、増産続きで活気のあるところが多いが、温泉などの観光地は悪いので、焦げ付きを心配しながら取引している。台湾や韓国にライバルが生まれつつあるが、それらが強敵になる前に中国市場の好調による恩恵が回ってくるので、短期的には良くなる。		
		電気機械器具製造業（宣伝担当）	・トリノオリンピックやサッカーワールドカップなどのイベントがあり、ますます薄型テレビやハイビジョンDVDレコーダーなどの需要が増加する。		
		建設業（経営者）	・新聞折り込み広告などの反響は相変わらず良くないが、来場客の契約決定率が10月後半辺りから良くなってきて、契約戸数も大幅に増えた。		
		輸送業（総務担当）	・当社の新商品が活発に動いている。		
		金融業（支店長）	・企業によっては、原油価格がこのまま安定すれば経費が圧縮でき、利益も出る。		
		新聞販売店〔広告〕（店主）	・折り込みチラシの動きが好調である。		
		その他サービス業〔イベント企画〕（経営者）	・大型案件は少ないが、小型や中型物件は増えてきている。		
		その他非製造業〔機械器具卸〕（経営者）	・取引先が必要とする商品の見積依頼が多くなっており、若干であるが注文につながってきている。		
		変わらない		繊維工業（総務担当）	・値引き要請に対応するため輸入比率を増やしているが、利益率を維持するのが精一杯である。更に値引き幅が大きくなると対応できなくなる。
				パルプ・紙・紙加工品製造業（経営者）	・競争相手や顧客からは、特別に変化があるという話を聞かない。むしろ、石油価格や税制の変化が、製造原価、個人消費に影響しないかどうかが気になる。
金属製品製造業（総務担当）	・年内の案件の見通しはある程度ついたものの、年明け以降の計画がはっきりしていない。				
建設業（経営者）	・石油価格の高騰による建設資材の値上がりが懸念される。				
建設業（営業担当）	・不動産投資ファンドが地価を引き上げているため、受注のためのコスト競争が続いている。一方、都心部や郊外の駅前立地のテナント賃料が上昇しつつあり、プラス要因になっている。しかし、現在の景気回復がいつ終わるかという懸念もあり、先行きは不透明である。				
輸送業（営業担当）	・燃料の高騰のほか、排ガス規制による車両買換えなどにより、厳しい状況が続く。				
不動産業（経営者）	・立地条件の良い土地の価格上昇を支えてきた不動産投資ファンドも、依然として取得意欲はおう盛であるものの、投資利回りが低下しているほか、テナント賃料が上昇しないことなどから、動向の見極めが必要な状況にある。				
不動産業（営業担当）	・一部では不動産の購入意欲が非常におう盛になってきているが、一般企業や、個人の購入意欲が高まっているわけではない。				
経営コンサルタント	・受注量は増えているが、受注単価はまだまだ低い。クライアントの発注内容も、まだまだ様子見の状態である。				
コピーサービス業（従業員）	・有効求人倍率が多少改善しているものの、実態は派遣社員の求人が目立ち、正社員採用は依然回復の見込みが立っていない。それを示すかのように人材派遣各社からのマニュアルなどの作成依頼が増えている一方、企業からの毎年恒例のマニュアルなどの注文が激減している。				
その他非製造業〔民間放送〕（従業員）	・トリノオリンピックがあるが、デジタル家電などの需要には思ったほど期待できない。				
やや悪くなる		繊維工業（団体職員）	・とにかく受注量が減少している。また、原材料、外注加工費などが上昇しており、採算が更に悪化してくる。		
		広告代理店（営業担当）	・テレビスポットの先行きはかなり悪い状況である。		



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
	悪くなる	化学工業（経営者）	・ 原材料コストの値上がりで、廃棄処分になる商品や海外にシフトする案件が目立ち始めている。
		電気機械器具製造業（企画担当）	・ 取引先による外国への生産移管が始まる。
		通信業（営業担当）	・ リストラによりこれまでのサービス体制を維持できなくなっており、品質が下がるため、更なる顧客離れが発生する。
雇用 関連	良くなる	人材派遣会社（社員）	・ 今後も企業の採用意欲は非常に高い。
	やや良くなる	人材派遣会社（社員）	・ 来春の新卒採用枠が確保できず、派遣又は紹介予定派遣への依頼が多くなってきている。
		人材派遣会社（営業担当）	・ 求人において大口の案件が増加し、当社の売上も前年比2けた増となっている。新卒派遣も増加傾向で求人数が向上しているため、先行きに期待が持てる。
		職業安定所（職員）	・ 有効求人倍率が低下したほか、新規求職者も減少傾向がやや落ち着いてきている。ただ、新規求人数は増加しており、求職者の状況も景気の悪い時期の離職とは質的な相違があることから、今後急激に悪化することはない。
		職業安定所（職員）	・ 以前は職種に偏りのあった人手不足感が、一部の職種を除き全体的に目立ってきている。良い人がいれば採用したいという企業も人材確保で出遅れており、特に専門職は厳しい状況である。
		学校〔大学〕（就職担当）	・ 大手企業の多くは今年度の採用活動を終了し、来年度に向けてスタートしているが、優秀な学生については引き続き個別に選考するという積極的な企業もあり、先行きに期待できる。
変わらない	新聞社〔求人広告〕（担当者）	・ 新規求職者数に動きがみられない。今後しばらくこの状況が続く。	
	新聞社〔求人広告〕（担当者）	・ 12、1月共に前年ほどの新聞広告出稿が見込まれていない。特に、大企業の出稿が減っている。	
	職業安定所（職員）	・ 求人件数は前年を下回っているが、求人数は上回った。タクシー業、遊技業、保険業などからの大量求人が多かった。	
やや悪くなる	職業安定所（職員）	・ 前年比で新規求職者数は4か月連続、有効求職者数は3か月連続で増加している。また、人員整理などを予定している企業が数社あり、求職者が増加する。	
悪くなる	新聞社〔求人広告〕（営業担当）	・ 新聞広告などの紙媒体での募集広告は、インターネットに押されて反響が落ちており苦しくなっている。	

## 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	家電量販店（店長）	・ これから液晶プラズマの大型テレビの需要が伸びる。
	やや良くなる	百貨店（販売促進担当）	・ 最近のテナントの売上状況をみると売上が上向きであり、世間の景気を併せて考えるとこの傾向は継続する。
		百貨店（販売担当）	・ 日経平均株価の回復やボーナスの増加により、冬物を中心としたクリアランスセールは大変期待できる。
		スーパー（店長）	・ 高額商品の動きが少し良くなりつつある。
		スーパー（店長）	・ 先月まで近隣にあったスーパーが撤退し、客数の減少が心配されたが、今月に入り同じく近隣のショッピングセンターの改装があり、駅前の商圈で客の減少が少なく、むしろ増加している傾向がみられるので、今後の売上に多少なりともプラスの効果がある。
		衣料品専門店（地域ブロック長）	・ 客数が増加し、単価の高い物が良く売れている。この先パーゲンもあるので購買意欲がわき、ますます売上が上昇する。
		家電量販店（店長）	・ 年末商戦に向けての、地上波デジタル対応型や大型のテレビの拡販等を実施するのでやや良くなる。
		住関連専門店（営業担当）	・ 微動だが売上が上昇傾向にある。毎月小幅ながら、2～3%の回復が見受けられ、今後は低レベルであるにしろ、過去3か月前よりは堅調に推移する。
		一般レストラン（店長）	・ 予約件数は増加している。しかし、客単価がやや低下傾向にあるので、やや良くなる程度である。
		その他飲食〔ハンバーガー〕（経営者）	・ 新商品、デザートなどが客単価に寄与していけば、今後も収益につながる。
観光型ホテル（スタッフ）	・ 地元客の動き、旅行者の動き、ともに良くなっている。また3か月後の予約も増加している。		

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
		都市型ホテル（スタッフ）	・宿泊はここ最近、間近になっての予約が多く、予測が立て難い状況になっているが、ここ数か月、間近の予約で宿泊が増加し、前年より上向いているので、このような状況は当分続く。
		都市型ホテル（総務担当）	・一般宴会、宿泊等において、ここ数か月増加傾向にあり、売上においても総じて増加している。
		通信会社（通信事業担当）	・営業時に詳細な説明を求める慎重な客は多いものの、問い合わせなどは増加しており、今まで積極的に動いていなかった潜在的な客が動き出している。
		通信会社（営業担当）	・取引先の様子や新聞その他情報からも、今後景気が良くなる。
		テーマパーク（財務担当）	・約2か月間の集客キャンペーンの実施を予定しており、現状よりは上向く。
		美容室（経営者）	・12月を控え、また成人式や卒業入学シーズンを迎え、はっきりとした目的の企画も打つので良くなる。
	変わらない	商店街（代表者）	・商店街の来客数は増加しているが、売上自体はやや増加というところである。先行きは依然不透明で今までの厳しい状況のままと思っていなければ、足元をすくわれそうだ。
		一般小売店〔靴〕（経営者）	・地元の商店街の空き店舗も一時かなり減少した。しかし入った店が1か月ちょっとで撤退するなど、現実には依然厳しい。
		一般小売店〔印章〕（営業担当）	・会社設立等の、印鑑・ゴム印の受注が少ないように感じられ、動きも悪い。
		百貨店（営業担当）	・冬本番を迎え、原油の高騰が一般生活に及ぼす影響が出てくることが、懸念される。
		百貨店（営業担当）	・下期もずっと前年売上をクリアしてきているので、2月まではこのままの勢いでいける。
		百貨店（販売促進担当）	・9月以降、売上・入店ともに、ほぼ前年並みの推移ではきているが、郊外のショッピングセンターの新規オープンにより、集客は苦戦すると考えられ、食品、子供服、紳士服等の売上にマイナス影響が出る。
		百貨店（売場担当）	・大手取引先の冬物の在庫が減少しているのがはっきりしており、これからその在庫調整で最も影響が出る。先行きあまりみえない。
		百貨店（売場担当）	・昨年同様な年明けの冷え込みで、防寒ものを中心としたパーゲンについてはある程度期待できる。素材産業を中心とした地域の景気自体は上向きであると思われるが、百貨店商品としての、追い風はなかなか吹かない。
		百貨店（売場担当）	・10月度は売上高、客数ともに好調であったが、11月中旬になって売上高・来客数ともに減少し、コートは売れず薄手の羽織りものを探す客が多い。
		百貨店（購買担当）	・今月の動きからみて、クリアランスセールに突入する2～3か月先も好調となる兆しがみえる。アパレル業界は、逆にリスクを最小限に抑えたいと生産に大変シビアになっており、購買意欲のある客に対して商品がなくなるという現象がおきるのではないかと心配している。
		スーパー（店長）	・年末から来春に向けては、今の競争激化の様相がより強まり、それに伴う店単価、買上点数、客単価の低下も続き、景気が上向くような状況にはない。
		スーパー（店長）	・客数・販売点数ともに安定して、順調に推移している。今後もこのままで変化はない。
		スーパー（店長）	・来年の年明けは、原油高ということもあり、客の財布のひもは非常にかたいと思われる。特にその影響が出やすい食品部門での回復はまずみられない。
		スーパー（総務担当）	・競合による単価の下落だけでなく、近隣の製造工場が年内閉鎖で話題も暗い。また買上点数が伸びずこのまま年末年始を過ぎそうである。
		スーパー（販売担当）	・年末にかけてだんだん戻ってくると思うが、1、2月は客も買い控えをして、安い店に流れると思われるので変わらない。
		コンビニ（エリア担当）	・コンビニエンストアのメインターゲットである、若い年代の客の財布のひもが緩む材料が見当たらない。

分野	景気の先行き判断	業種・職種	景気の先行きに対する判断理由
		コンビニ（エリア担当）	・本部では販促もいろいろ検討しているが、そのイベントに関しても動きはあまり良くない。ボージョレーヌーボーでも一時期はかなりの人気であったが、今年は売上が悪い。今後もイベントに関してはなかなか売上には直結していかない。
		コンビニ（エリア担当）	・国体が終了し土木関連の工事も一段落してしまい来店客数の増加は見込めない。
		衣料品専門店（販売促進担当）	・大型ショッピングセンターや大型施設ができているので、客数が分散化して、様子を見に来るだけの客が多く、先行きはまだまだわからない。
		乗用車販売店（統括）	・コンパクトカーの販売が伸び悩んでおり、販売量の増加は見込めない。
		乗用車販売店（営業担当）	・新規販売量の10月以降の落ち込みが大きく、回復の兆しがなかなかみえない。
		自動車備品販売店（経営者）	・高額商品の動きは堅調に推移する。今月のような落ち込みはないだろうが大幅な上向きの動きも考えづらい。
		自動車備品販売店（店長）	・相変わらず、客は必要な物しか購入しないという状況が続いている。したがって客単価は上昇しない。
		その他専門店〔スポーツ〕（店長）	・店舗がある近辺で通行者が減少しており、来客数を増加させる要素が全くない。
		その他専門店〔書籍〕（従業員）	・動きが低調な状態が続いている。大きく悪いわけではないが、良くもならない。
		高級レストラン（スタッフ）	・この先、一般の宴会については前年並みに推移していく。しかし、婚礼については引き続き厳しい予約状況が続いていく。
		一般レストラン（経営者）	・11月度の売上目標は達成できたものの、売上と来客数は前年比100%を割っているため、今後も回復材料がなく厳しい状態である。
		都市型ホテル（従業員）	・大規模な忘年会は減少し、年明けも好転する勢いを感じない。
		旅行代理店（経営者）	・国体が終了してもあまり受注の変化はなく、やや良くないという状況ではあるが、国体期間中は控えていた県内者の旅行も今後は復活をしてくる。
		通信会社（経営者）	・客の反応も厳しいままであり、好転の兆しはみえないまま、推移している。良くなる兆候もみえない。
		テーマパーク（業務担当）	・春季に向けてのここ数か月は回復要因となる魅力に乏しく、単発イベントでの集客も、地域全体での底上げを図らない限り大きな効果はない。
		設計事務所（経営者）	・公共投資が多少増加したとはいえ、非常に小額のものが多い。中小企業は受注率が低く小額である。大型物件については、大手企業指向の発注方式であり、これではなかなか景気回復には結びつかない。
		設計事務所（経営者）	・構造計算書偽造の問題が出てきて、業界の信用回復の目途が立つまでは、契約も難しくなる。
		住宅販売会社（従業員）	・来場者数、受注量も変わっておらず、来場者の反応も盛況を予感させる様子がうかがえない。
		住宅販売会社（販売担当）	・客の最終決定が非常に慎重であり、契約まで時間が掛かっている。また、他社との競合も非常に激しく、客の値引き要求が増えている。
	やや悪くなる	商店街（代表者）	・ベビー・子供服の業界では、少子化・デフレ傾向・オーバーストアさらに、ファミリーショップとされる専門店が強気に展開している。また安売り店の台頭等を考えると、この業界全体に大逆風が吹き荒れている。周囲は景気が回復しているというが、この業界では全く感じられず、ますます先細りの状態である。
		商店街（代表者）	・商店街は消費者との会話・サービスに努めるなどの努力をしているが、大型店のチラシ攻勢が今後強まり、その狭間にいる我々は影響を受けざるをえない。
		一般小売店〔茶〕（経営者）	・見通しがつかず、今後の景気の先行きが不安である。努力はしているつもりだが、周辺地域全体のムードが良くない。
		スーパー（店長）	・来年1月度より、電気料金の燃料負担分の金額が値上げということで、我々スーパーにおいてはレジ袋等原油高によるコストアップがかなり見込まれる。営業収益がこれ以上増加することを見込めないため、コストアップの部分が営業利益を圧迫し、非常に厳しい状況になる。

分野	景気の先行き判断	業種・職種	景気の先行きに対する判断理由
		コンビニ（エリア担当）	・競合出店・スーパーの長時間化など外部要因の影響が少なくなってきたのだが、客単価が前年と比較して、8月以来3%ずつ低下し続けており、今後も低下していくため、厳しい状況が続く。
		衣料品専門店（経営者）	・メーカーや同業者の話では、非常に厳しいとの声が多く春物の受注も増えていかないようだ。
		衣料品専門店（地域ブロック長）	・客は必要な時にしないと購入しないという動向になっており、売れる時は集中して売れるが、それ以外は落ち込みが激しいという状況が続く。
		乗用車販売店（経営者）	・原油の高騰は端的にガソリン・灯油等の大幅な値上げりに現れ、非常に暗い影を落としている。現状ではすべてが物価に転嫁できる状態ではなく、中小・零細企業にとっては非常に大きな影響を及ぼしている。冬のボーナスに少し期待している。
		乗用車販売店（販売担当）	・年式の古い車や20万キロ以上走行した車でも、不具合の箇所を修理し継続して使用する傾向がますます強くなっている。代替のサイクルが非常に長くなり、車の販売はますます厳しい状況になっている。
		住関連専門店（広告企画担当）	・これからさらに、品質面よりも価格面での慎重さが前面に出てくる客が増加する。
		都市型ホテル（経営者）	・客室部門は、前年同月並みの予想をしているが、料理飲食部門においては、婚礼が前年同月を下回る見込みで、また一般宴会も前年同期を見込みで下回っており厳しい状況となる。
		タクシー運転手	・競争相手も含めて、こんなことをすれば売上が回復するというところをみつけるのに、四苦八苦している。2～3か月後ではまだ結論が出ない。
		住宅販売会社（経理担当）	・耐震強度偽装問題がマンション以外の建物にも拡大し、連日マスコミに取り上げられるなかで、顧客の購入マインドが低下する。
		悪くなる	商店街（代表者）
企業動向関連	良くなる	輸送用機械器具製造業（経営者）	・客の動きから、受注がこれからも増えていく。
	やや良くなる	食料品製造業（総務担当）	・年末の状況を見ると、おせちセットの売上が例年より若干好転している。おせち商品の単品よりセット商品の予約が増加しているのは、お正月を自宅で過ごす家庭が増加していると思われる。価格的にも高額な商品から売れていくのは、景気が回復基調に転じた現れであると思われる。しかし、おでん商品については今年も天候に左右されるため、不透明な状況である。
		非鉄金属製造業（経理担当）	・非鉄金属の単価が高騰しており、その好転によるメリットはある程度享受できる。
		電気機械器具製造業（総務担当）	・自動車・鉄道・携帯関連ともに好調な推移が見込まれる。エアコン関連は国内・欧米ともに生産の裏期に当たり減産予想だが、過去最高のボーナス支給も見込まれデジタル家電・白物家電がカバーする。
		建設業（営業担当）	・土地の有効利用の計画依頼、及び土地整理による売却情報が多くなってきた。
		その他サービス業〔清掃具レンタル〕（情報管理担当）	・害虫駆除サービス・家庭用清掃代行サービスは今期もプラス成長である。事業所清掃代行サービスは、年末にかけて大きく受注増が見込め、売上は増えそうである。しかし、大型物件になるほど価格が厳しくなるため利益の確保が難しく、人件費を抑制せざるをえない。
	変わらない	繊維工業（統括担当）	・世間一般はだいたい明るい雰囲気が見えてきているが、学校制服中心のユニフォーム業界では、良い面が見えてくるのはまだ先のような。
		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。
		鉄鋼業（総務担当）	・中国などからの汎用鋼材の輸入など夏以降続いたが、鉄鋼各社の減産努力により在庫増しも多少改善される。
		金属製品製造業（総務担当）	・仕事量は高水準で推移しており、変わらないと見込んでいる。その根拠として、来年度もフル操業が計画されている。ただし、原材料の更なる上昇懸念は引き続き残る。

分野	景気の先行き判断	業種・職種	景気の先行きに対する判断理由	
		一般機械器具製造業（経営企画担当）	・北米向けの自社製品の売上については順調に推移しているが、原材料の高騰については、回復の兆しがみられない。	
		電気機械器具製造業（広報担当）	・受注が現水準を維持できる見込みにある。	
		輸送用機械器具製造業（総務担当）	・現在受注量・生産高ともに横ばいの状況であるが、原材料の購入価格は高止まりのままのに加え、社会保険料の負担増など、引き続き採算的に厳しい状況が続く。	
		その他製造業〔スポーツ用品〕（総務担当）	・スポーツ業界の国内販売状況はいまだ好転する兆しが無い。	
		建設業（経営者）	・不動産・建設業界は、特に中小企業において非常に厳しい状態が続いている。大手の製造業や官公庁では、賞与も期待できるとのことなので、そこから少し刺激が生まれれば良いのだが、なかなか難しい。	
		建設業（経営企画担当）	・最近、問題になっている耐震強度偽装事件の影響で今後の建築物の発注が遅れることがあれば当社としては影響が大きい。今後2～3か月の動きがどうなるか心配である。	
		輸送業（統括）	・2006年2月以降に新規顧客及び新規業務の予定があるが、今年の年末で業務が終了する顧客もあり、当社の景気にあまり影響を及ぼさない。当分の間、当社はコスト削減に取り組むことになる。	
		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か月後に景気が好転して受注増に結びつくとは思えない。見込みがあるメニューに絞って重点的に提案をしていきたいと考えているが、現段階では価格競争面で厳しいものがある。	
		通信業（営業企画担当）	・通信事業者の網内のみで構築するVPNサービスは大きな増加が期待できず、インターネットと共用のベストエフォート型VPNが今後中小顧客へも浸透していく傾向である。大口顧客においては、複数の網やキャリアを使った複合サービスを指向するなど安定化を図る動きもあるが、業界の収支改善に追い風の状況とはまだいえない。	
		金融業（業界情報担当）	・欧米の景気は底堅く推移すると期待されることに加え、為替の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である。一方で、求人競争から人材確保が一段と困難になっている。	
やや悪くなる		食料品製造業（総務担当）	・固定費をいかに抑えるか、仕入れの原料の見直し、またラインについて時間的に問題がないか等の改善点がたくさんあり、それらが改善されないと利益をあげることは難しい。	
		輸送業（営業担当）	・郵政民営化の動きが予断を許さず、今後郵政が小口のほうに力をいれてくると状況は厳しくなる。	
		会計事務所（職員）	・中小の一部の業種では、消費税の簡易課税制度の適用が受けられなくなり税金の支払額が増加したところや、親会社から設備更新を要請されること、また、燃料費や社会保険料といったコストアップにより今後、厳しい対応を余儀なくされるところも出てくる。	
	悪くなる	-	-	
雇用関連	良くなる	やや良くなる	人材派遣会社（経営者）	・人材派遣、職業紹介ともに需要が強く、企業の採用意欲の強まりを感じる。
			求人情報誌製作会社（担当者）	・依然として企業の求めるスキルのある人材の不足感が強い。
			求人情報誌製作会社（支社長）	・各企業の求人意欲はまだまだ継続している。
			新聞社〔求人広告〕（担当者）	・予断を許さない状況が続くが、新聞への広告出稿が若干上向き始めている。
			新聞社〔求人広告〕（担当者）	・株価の高値安定、不動産物件の動きが徐々に活発化してきている。住宅メーカーの下期の見通しが順調で、関連産業に波及する期待感がある。
			学校〔短期大学〕（就職担当）	・介護職等の一部専門職等の求人は引き続き好調だが、いわゆる事務系の求人に関しては、足踏み状態が感じられていた地域周辺の中小企業も、この時期にきてようやく採用活動に本腰を入れ始めた様子が見える。
			学校〔大学〕（就職担当）	・各企業からの求人は増加している。これはどの業種によっても同じ状況である。とりわけ、製造業では景気が良いようだ。また、造船・鉄鋼に関する企業からも求人が出ている。

分野	景気の先行き判断	業種・職種	景気の先行きに対する判断理由
	変わらない	職業安定所（職員）	・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。
		職業安定所（職員）	・今後も求職者の数が極端に減少することは考えられず、依然として多い状況を脱することはない。
		職業安定所（雇用開発担当）	・派遣求人とパート求人が増加しているものの、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）	・他の職種と比較して求人案件が少ない事務系の求人には応募者が殺到するが、部品メーカー等で必要とする技術者等の募集には要求する技術者数そのものが少ないため、応募者がかなり少ない。個人消費上昇につながる安定雇用増にはなかなか結び付かない状況が続く。
	やや悪くなる		
	悪くなる	-	-

9. 四国（地域別調査機関：四国経済連合会）

（-：回答が存在しない、：主だった回答等が存在しない）

分野	景気の先行き判断	業種・職種	景気の先行きに対する判断理由	
家計	良くなる			
		やや良くなる	乗用車販売店（従業員）	・ハイブリッド車の受注も少しずつ伸びており、株価等の動き次第では、今後に期待できる。
			乗用車販売店（営業担当）	・12月の後半に、新商品が発売される。また、1月からは春の需要期を迎えるため、現在よりは良くなる。
	変わらない		設計事務所（所長）	・遊休地の競売が進んでおり、中心部での開発が徐々に進む。
			商店街（代表者）	・商店街への来客数が落ち込んだ状態のままであり、回復していない。
			商店街（代表者）	・既存店の売上も上がらなければ、新規出店の売上高の増加だけでは厳しい状況である。
			一般小売店〔生花〕（経営者）	・客及び同業者の動向から、品物がなかなか動かない様子がうかがえる。スーパーやテナントなどに入っている店では、年末で閉めるところが出てきているが、販売箇所はかなり増えていることもあり、売上の増加は期待できない。
			一般小売店〔乾物〕（店員）	・お歳暮が始まるが、例年通り厳しいことが予想される。特にこれと言った良い材料も悪い材料もないため、前年並みで推移する。
			百貨店（総務担当）	・一部に明るい兆しはあるが、大半の客は、依然として買物に慎重であり、来客数も増加する傾向にない。
			百貨店（営業担当）	・ファッション商品の秋物の動きが鈍く、単品売りに終始している。また、高額商品も今月は不振であり、年末を前にしても活気に欠けている。
			百貨店（営業担当）	・客の動向から、不要な物は一切買わないというのが、かなりシビアになっている。
			スーパー（企画担当）	・客が、商品の価格によって、買い回りしている傾向に変わりはない。また、これといったヒット商品がなく、消費を喚起する要素も当面見込めない。
			スーパー（財務担当）	・来客数は、昨年を上回る数字を確保しているが、売上、客単価は下がっている。
			コンビニ（店長）	・新しい客は来店しているが、競争相手も増えており、その分来客数が目減りしている。全体では、少し減少した状態で推移しており、厳しい状況が続いている。
			衣料品専門店（経営者）	・現在は、重衣料以外の物が中心に動いている。今後は、気温に大きく左右されるが、コートなどの高単価の重衣料の売行きに期待している。
			乗用車販売店（従業員）	・来月の新型車による販売増を期待するが、ガソリンの値上げなどによるマイナス要因が大きく、客の動きが悪い。
			その他専門店〔CD〕（店員）	・集客のある日とない日の差が激しいなど、全体的に波が大きい。
			観光型旅館（経営者）	・愛知万博が終わり、四国にも人の目が向いてきており、3か月先の予約状況は、良いわけではないが、今の良い状態が継続する。
			都市型ホテル（経営者）	・現行の予約状況はあまり変わらず、この1年間、ほとんど変わらない動きをしている。単価についても動きがないため、このままの状態が続いていく。

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
		旅行代理店（従業員）	・ スキーツアーの売出しが始まっているが、出足は例年並みである。受験生の宿の相談も例年並みであり、大きな変動要因は無い。
		タクシー運転手	・ 景気の良い企業もあるが、地方では、節約傾向が強くと、客の増加は見込めない。
		ゴルフ場（従業員）	・ 3か月後は、季節的な要因を考えれば、状況は非常に悪くなる時期であるが、それを考慮せず考えれば、今月とあまり変わらない。
		設計事務所（職員）	・ 政府予算の公共事業抑制や地方財源の圧縮等があり、現状より悪くなることはあっても、良くなることはない。
		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続いており、しばらく景気は良くならない。
	やや悪くなる	商店街（代表者）	・ 11月末で商店街内の大型店舗が撤退するが、その後が決まっていない。その大型店舗は、かなりの集客力や売上高があったため、商店街全体への影響が大きい。
	百貨店（売場担当）	・ 同じ商店街にある大手量販店が11月末に撤退し、映画館も撤退が決まっており、来客数の減少が予想される。	
悪くなる	スーパー（店長）	・ 先月は冬物の動きが良いと思っていたが、その後、暖かい日が続き、冬物の販売量が思うように伸びなかった。昨年は野菜・果物の相場高であったが、今年は相場安傾向であり、この傾向が継続する。	
企業	良くなる	-	-
	やや良くなる	繊維工業（経営者）	・ 百貨店からの発注は厳しいものの、最近取り組んでいる新規開拓先からの受注実績が上がってきており、少しずつ明るさも見られる。
		木材木製品製造業（経営者）	・ 着工数から考えて、秋口の数が少なかったため、その分、年明けに商品が若干動く。
		一般機械器具製造業（経理担当）	・ 全国的に大型クレーンの稼働率は高く、既存クレーンの老朽化による代替需要が一層高まってくる。
		輸送業（支店長）	・ 新規案件が12月からスタートし、軌道に乗れば、年明けから売上高の増加につながる。
		不動産業（経営者）	・ 松山市内の中心部の事業用の物件の依頼が多くなっている。また、そのような物件は少なく、地価が上がりつつある。
		公認会計士	・ 客の話から、設備投資を考えている企業が増えている。また、資金繰りについても、ゆとりができている企業が増えている。
	変わらない	輸送業（役員）	・ 石油価格は高止まりの状態、一般の企業は、商品価格に上昇分を転嫁できない状態が続いている。一方、物流については、食品関係で、冬物商品が少し動いているが、全体としては、横ばいの状態が続く。
		金融業（融資担当）	・ 高知県の産業の主体である建設・土木業は、引き続き公共工事の減少から厳しい状況である。
		広告代理店（経営者）	・ 一部の得意先では、新規出店等で広告費増加が見込めるが、全般的には広告市場が小さくなっており、価格競争が厳しく、受注全体はあまり変わらない。
	やや悪くなる	化学工業（営業所長）	・ 石油関連の化学工業会社では、資材価格を大幅に値上げしているが、この資材に携わっている加工メーカー、販売店等は、競争激化から製品価格に上昇分を転嫁できず、財務内容を悪くしている。
		建設業（総務担当）	・ 土木工事の受注ゼロの状態は、当面続く。また、建設関係では、耐震強度偽造問題が、当地のマンションブームに水を差す懸念がある。
		広告代理店（経営者）	・ 原油価格高騰が、じわじわと効いてきている。顧客側での値下げ要請や、改善要求などが非常に厳しい状況で、従わざるを得ない状態がしばらく続く。原油原材料の資材は、かなりの割合で値上げとなりつつある。
悪くなる	-	-	
雇用	良くなる	-	-
	やや良くなる	求人情報誌製作会社（編集者）	・ 新卒者の求人は良好であり、即戦力採用市場も求人サイトの更なる浸透で、やや伸びる状況であり、やや良くなった状況で推移する。
	変わらない	人材派遣会社（支店長）	・ 求人数は堅調に推移しているが、一方で支店の統廃合や業務効率化による人員削減の動きも耳にする。

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
		職業安定所（職員）	・一般求人は、建設業、サービス業で増加し、製造業、情報通信、運輸、卸・小売、医療・福祉で減少している。一方、パート求人においては、前年同月比、前月比共に増加している。
		職業安定所（職員）	・新規求職者数と有効求職者数は、共に前年同月比で3か月連続して増加した。主婦層を中心とした女性のパート求職者が増加しているが、自分の希望条件に合った求人があるまで待っている求職者が多く見受けられる。また、大規模小売店が11月末で閉鎖されることから、今後の雇用に与える影響が懸念される。
		学校〔大学〕（就職担当）	・採用活動は、これからほぼ収束に向かう時期に差し掛かっており、内定者数の伸びが停滞気味である。
	やや悪くなる	人材派遣会社（支店長）	・年末及び年度末に向けて、需要は高まる一方で、登録者数が激減しており、客からの要望に応えることができないという状況である。募集コストもかかるため、非常に予断を許さない状況になっている。
	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	スーパー（店長）	・ファッション関連の婦人服や紳士服の単価も上がってきており、さらに購買点数もやや多くなっている。また、いい物を求めるといった傾向が今後もじわじわと出てくる。
		スーパー（店長）	・自動車、鉄鋼関係が良いので、今後はシナジー効果が出てくる。
		スーパー（店長）	・来客数、売上がやや上昇傾向にあり、このまま少しずつアップし前年同月比約103%から105%で推移する。
		スーパー（店長）	・客数も増え、客単価も徐々に上がってきている。このまま歳暮用品と正月用品が売れ、数字もかなり上向きになってくる。
		スーパー（総務担当）	・食品はここ数か月、前年並みを推移している。また衣料品、住居用品についても今月から前年並みの売上を回復しつつあり、徐々に衣料品、住居用品の購買も高まってくる。
		衣料品専門店（総務担当）	・中高級品の売上が前年を上回っており、バーゲン品は逆に前年を割り込んでいる。今後もプロパー商品の要望が多い。
		家電量販店（経営者）	・地上デジタル放送の開始に伴い、関連商品の買い求めがまだまだ見込まれる。
		家電量販店（店長）	・映像商品、特にテレビの地上デジタル放送関係がらみで商品の動きが活発になる。
		家電量販店（店員）	・2006年12月から地上デジタル放送が始まるため、デジタル家電が好調に推移する。特に液晶テレビやDVDレコーダー、デジタルカメラ等の伸びが期待される。
		家電量販店（店員）	・家電の需要期なのでこの流れで行くと好調に推移していく。特に会社関係の設備投資が増えているので期待できる。
		乗用車販売店（従業員）	・新車販売台数が増えてきている。
		乗用車販売店（従業員）	・決算時期が近づくということで客の来店も多くなり、活気が出てくる。
		その他専門店〔ガソリンスタンド〕（統括）	・新規大型店舗が開所したため、販売量増が見込める。
		その他専門店〔ガソリンスタンド〕（統括）	・燃料油仕入価格が低下し、小売価格も下がるため、灯油のまとめ買いや車に関する消耗品の交換および洗車のサイクル短縮などにより、売上の上昇が期待できる。
		一般レストラン（スタッフ）	・忘年会のプランとして3500円コースと4500円コースを設定しているが、4500円コースの方がよく予約されている。
		観光型ホテル（経営者）	・地域ブランドを再構築し、魅力ある町づくりに取り組んでいるため、今後來客数が増える。
旅行代理店（従業員）	・近場と海外の客が増えており、年末年始の海外旅行が前年比105%で、近郊の宿泊プランの出足も良い。		
ゴルフ場（従業員）	・予約が順調に入っている。従業員を正社員からパートへ切り替えたことにより、利益も出てきた。		
競輪場（職員）	・例年、年末を迎え発売が伸びるが、その前に大きく落ち込む。しかし、その落ち込みが例年より小さい。		



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	百貨店（売場担当）	・9、10、11月と良くなってきているので12月、1月も例年並みの気温になれば良くなる。ただ、市内百貨店3店舗の売上については規模の差が出てきた。
		百貨店（業務担当）	・今から年間最大の商戦を迎えるが、ギフト、年末商材の動きをみると、昨年実績に届かなかったという状況が続いている。
		スーパー（店長）	・このまま寒さが続けば、婦人服、肌着、寝具等がかなり好調なので売上も上がっていく。しかし競合店との競争が激化しているため、状況は非常に厳しい。
		スーパー（店長）	・近隣に複合商業施設ができ、一部衣料品を中心に競争が始まる。
		スーパー（総務担当）	・増税や原油高など消費マインドを冷やす話ばかりなので、なかなか消費購買力は伸びない。
		コンビニ（販売促進担当）	・ケーキの店頭販売をするが、年々販売量が減少している。来月はクリスマスケーキや生もちがあるが、前年と比べて受注も出足が悪い。
		衣料品専門店（店員）	・買上点数が増えるわけでもなく、必要な物を必要なだけしか買い求めない傾向が続く。
		衣料品専門店（店員）	・冬物のバーゲンの時期が年々早くなっており、今年は曜日配列の関係で12月末からバーゲンをするとところが出てくる。12月商戦というのに買い控えがあり、盛り上がり欠ける。
		乗用車販売店（管理担当）	・2、3月は自動車の需要期であるので来客数も少しは増えてくる。
		乗用車販売店（販売担当）	・この半年間ずっと同じような傾向が続いており、客の動き、販売量、購入価格もこの状態は変わらない。
		旅行代理店（業務担当）	・売上は、横ばい傾向が続いている。
		タクシー運転手	・良い物には高いお金を出し、必要のないものは買わない傾向があるので景気はそんなに変わらない。
		通信会社（業務担当）	・12月のボーナス商戦が始まり、値ごろ感のある商品も増えており、客の動きも活発になる。しかし、他販売店との競争も激化し例年ほどは販売数は伸びない。
		ゴルフ場（スタッフ）	・単価重視で動く客が依然として多い。県全体でも売上はあまり変わらない。
設計事務所（代表取締役）	・公共的な仕事が民営化しつつあるが、全体の仕事量が少ない。新たな仕事を展開していく必要があるが、競争が激化している。		
	やや悪くなる	百貨店（営業担当）	・5月の大型商業施設の開業以降、特に土日祭日の中心市街地への来街客が激減している。この傾向が今後も続く。
		スーパー（企画担当）	・暖冬により、春野菜をはじめとする春物商材の早期展開は可能になるものの、冬物商材の動きが鈍くなることや新型インフルエンザの猛威により外出控え等も懸念されるため、現状よりも苦戦を強いられる。
		スーパー（経理担当）	・新規出店計画が多数であり、さらに競合が激化する。
		住関連専門店（経営者）	・地元老舗の同業者の廃業店じまいセールが始まり、2月まではその影響で厳しい状況が続く。また、置き家具や既製品家具の需要状況が依然として厳しい。
		高級レストラン（経営者）	・会社全体で行う大人数での忘年会が少なくなり、小口化している。さらに3～4人の小人数でも送迎の要望があるなど、客の注文はシビアになってきている。今後の予約もあまり入っていない。
	悪くなる		
企業動向関連	良くなる	不動産業（従業員）	・住宅販売部門の売上が好調に推移している。
	やや良くなる	家具製造業（従業員）	2月、3月は需要期に入り、商業施設やホテル物件、官公庁が忙しくなるが、特に来年の2、3月はかなりの物件が集中する。
		出版・印刷・同関連産業（営業担当）	・商談において、客の来期予算や今期売上実績の状況を見るかぎり、景気は回復していく。
		鉄鋼業（経営者）	・低迷していた販売価格に底値感が見られたが、販売価格が上昇しつつあり、受注数量も増加傾向にある。
		一般機械器具製造業（経営者）	・引き合いは増えているものの、コストなどが見合わず受注を辞退するものもあるため、コストに関してはこれから少しは改善される。
		建設業（従業員）	・マンション販売の好調な売行きなど明るい兆しがある。

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
		金融業（営業担当）	・取引先で製造業関係の資金需要が昨年より増えてきており、今年に入ってもそれが十分に維持できているので、今後も景気はやや良くなる。
		広告代理店（従業員）	・11月は毎年、最も取引量の多い月になる。今年も売上高が前年比8%増となった。歳末商戦の前しょう戦となる今月は、好調を維持し全業種とも出稿の伸びが見られ、歳末に期待が持てる結果となった。
		経営コンサルタント	・特に目玉となるような大型消費財が出てきたわけでもないが、一般的に県民の消費意欲が少し増えてきている。もちろん新しい店舗等が出店してきており、厳しい状況ではあるが、全体の消費量は増える
	変わらない	農林水産業（経営者）	・新型インフルエンザの発生がマスコミ等で日々報告されており、卵、鶏肉等の消費に影響が出る。
		農林水産業（従業員）	・これから気温の低下時期を迎え、ハウス等の園芸作物は加温をするため、原油高騰の影響がでてくる。
		食料品製造業（経営者）	・納入先の売上の主力である観光客の動向が、あまり芳しくないため、業績の向上が見込めない。
		窯業・土石製品製造業（経営者）	・受注関係はあまり変わらないが、ギフト関係が年々減少の一途をたどっている。焼き物の売場面積もどんどん縮小されている。
		輸送用機械器具製造業（営業担当）	・仕事量はある程度確保できるが、単価の面が良くならない。
	やや悪くなる	繊維工業（営業担当）	・冬物が売れていないうえに、生産性の悪いデザインやリテールの複雑な商品が増えている。
		一般機械器具製造業（経営者）	・自動車関連は相変わらず好調に推移しているが、他分野の金型の落込みが激しく、自動車のみではカバーできない。
建設業（総務担当）		・手持ちの工事が終わると次の工事が無い状況である。	
輸送業（従業員）		・原油価格高騰の影響をコスト削減によりカバーすることは困難で、商品の値上げも厳しい環境下で苦しんでいる荷主企業が多い。	
通信業（職員）		・工事の引き合い件数は多少上向きではあるが、1件当たりの金額は低いままである。	
金融業（得意先担当）		・取引先の仕事の受注状況があまり良くなく、資金需要も低調なことから今後は若干悪化する。	
その他サービス業〔物産リース〕（役員）		・原油価格の高騰を受け、運送業をはじめとして企業業績、個人消費も影響が徐々に出始めている。構造計算偽装問題からマンション需要に対する影響も出てくる。	
悪くなる	金融業（調査担当）	・自動車販売台数の減速が顕著になっており、鉄鋼の冷延薄板の価格下落も続いている。	
雇用関連	良くなる	民間職業紹介機関（支店長）	・事務系専門職やシステムエンジニア、金融関係事務などにおいて、わずかながら価格上昇傾向が見られる。来年度の料金交渉へプラスの影響が期待できる。
	やや良くなる	人材派遣会社（社員）	・正社員雇用を積極的に進めており、求人依頼形態も正社員雇用に繋がる紹介予定派遣制度を利用する企業が急増している。当面この状態が続く。
		職業安定所（職員）	・非正規社員の求人ニーズが、全体を押し上げているという構造は変わらないが、新卒採用や正社員の中途採用に積極的な動きもある。
		職業安定所（職員）	・新規求人が増加の傾向を示している。
		職業安定所（職員）	・歳末商戦が始まったばかりであるが、雰囲気や人の動きが今までは違い、個人消費について明るい面が見えている。
	変わらない	人材派遣会社（社員）	・スタッフの登録希望者数が減少傾向にある。仕事が見つかりやすい状況かと思われるが、景気の回復を認めるものは現れていない。
		求人情報誌製作会社（編集者）	・大手のコールセンターが福岡に次々と進出をしていることもあり、人手不足気味となっている。また、大型商業施設や家電業界の競争も過熱化し、特にアウトソーシング業界の人材確保が困難を極めている。
	やや悪くなる	新聞社〔求人広告〕（担当者）	・地元の大手建設業者の倒産により連鎖倒産も予測される。雇用の面でも不安が広がる。

分野	景気の先行き判断	業種・職種	景気の先行きに対する判断理由
	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	衣料品専門店（経営者） その他飲食〔居酒屋〕（経営者） 観光型ホテル（商品企画担当） ゴルフ場（経営者）	・気温はまだまだ高いが、冬物の単価の高い商品が動きが良い。質が良いからである。 ・観光客の入店が例年より多くなっている。また、平均単価が50円ほど上がっている。 ・12月、1月の稼働率は、前年の同時期の予約状況で10%以上も上回るペースとなっている。 ・本土のゴルフ客の増加が充分に見込める。	
	変わらない	百貨店（担当者） スーパー（経営者） コンビニ（エリア担当） コンビニ（経営者） その他専門店〔書籍〕（店長） 観光名所（職員）	・天候的に例年並みの予想となる12月商戦であり、11月同様に気温が安定すれば、主力衣料の好調は維持する。また11月中旬に沖縄地区から撤退した量販店の閉店効果が歳暮商戦に良い方向で影響することから、単月においては11月並みの好調となる。 ・当分厳しい状況は続く。 ・大きなプラス要因はないが、このままの状況がしばらくは続く。 ・横ばい傾向が売上にも来客数にもみられる。 ・コスト面での負担が増えてきている。店内で使う備品等が値上がりしており、多方面での不況のあおりを受けて、比較的安定傾向にあった出版業界も影響が出てきている。原油の高騰により商品をバックするビニールの値が上がったりと、わずかではあるが影響が出てきている。 ・沖縄観光は修学旅行等の団体旅行を中心に順調に推移している。今後も悪くなる要素はなく、順調に推移する。	
	やや悪くなる	コンビニ（エリア担当） コンビニ（経営者） 観光型ホテル（営業担当）	・業種業態間を越えた競合状況がますます厳しくなることで、売上に影響を及ぼす事になる。新規のヒット商材、サービス業務の導入が急務である。 ・大手スーパーの閉店後は50～60億円のパイの奪い合いがあるため、色々な形で影響が出てくる。 ・修学旅行は順調に伸びているが、一般客の予約の決定が遅れている。年末年始の予約状況も必ずしも楽観できない。	
	悪くなる	商店街（代表者） 住宅販売会社（経営者）	・市場の中を通過する観光客は多いが、リピーターであることが多いため、買物の単価は下落している。市場の中の住人も買物を郊外店ですることが多くなり、基本的には危機的状況にある。 ・競争相手の破綻が続いており、国、県、地方自治体の公共工事が減少し、民間も厳しい単価減少競争で赤字を余儀なくされており、今後も厳しい。	
	企業 動向 関連	良くなる	-	-
		やや良くなる	輸送業（総務担当）	・大型量販店が撤退し、多少なりとも影響はあるが、新規、既存荷主との契約が徐々に決まってきた。年度末に向けてコスト圧縮等リストラが進んでいるとの話もある。
		変わらない	建設業（経営者） 不動産業（支店長）	・問い合わせ及び引き合い件数の増加傾向がみられない。 ・景気が良くなる要因や、兆しがみえてこない。
		やや悪くなる	通信業（営業担当）	・2006年1月から2月にかけて回線利用の最適化により複数回線の統合があるので、大口ユーザ回線が大幅減少の見込みである。結果、現在提供中の回線数が減少する。
		悪くなる	-	-
	雇用 関連	良くなる	-	-
		やや良くなる	人材派遣会社（経営者） 求人情報誌製作会社（営業担当） 学校〔専門学校〕（就職担当）	・現在の依頼が2、3か月先を見越しての依頼も多く、また派遣の利便性を理解してきている企業が増えている。 ・求職者の増加はやや不安定感があるのに対して、求人数は伸び続けている。 ・年末を迎え県内企業の採用活動は年初めより活発化してくる。そのため、それを見越して事前に活動を行う企業が増加傾向にある。

分野	景気の先行き判断	業種・職種	景気の先行きに対する判断理由
	変わらない	職業安定所（職員）	・10月は前年と比較すると新規求職申込件数は15.7%、紹介件数は23.8%、月間有効求職者は9.4%、就職件数は6.5%増加し、県外就職者は35.2%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は増加、県外希望者は横ばい、雇用保険受給者は減少している。1月にホテルがオープン予定で、多数の雇用が見込まれるなどの改善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。
	やや悪くなる	-	-
	悪くなる	-	-