

・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	家電量販店（地区統括部長）	・トリノオリンピックやサッカーワールドカップ等のスポーツイベントに加えて、地上波デジタル放送の試験放送が来年6月に開始されることから、薄型テレビの需要が加速する。
	やや良くなる	百貨店（役員）	・12月としては20年ぶりの大雪と低温という気象条件はあるが、年末までに前年比100%以上の売上の期待が持てる現状から、ようやく底を脱した感があり、今後についても良くなる。
		スーパー（店長）	・厳しいながらも既存店がますますの状態を保っており、販促活動を行うことで客の動きが良くなる。
		コンビニ（エリア担当）	・大規模な工事需要が見込まれるため、工事関係者の来店により売上が増加する。
		家電量販店（店員）	・オリンピックがあるので、テレビやDVDレコーダーなどの売上が増加する。
		高級レストラン（スタッフ）	・1月後半から2月にかけて、地域で食のイベントが開催されるため、観光客の利用増加が期待できる。
		観光型ホテル（経営者）	・ツアー客は引き続き順調な入込状況にある。個人客は家族客を中心にリピーターが戻りつつある。ただし宿泊料、付帯収入ともに伸び悩んでいる状況にあり、収入全体が増加するかは不透明な状況である。
		タクシー運転手	・今年は雪が非常に多く、交通手段が選択できないという影響もあるかもしれないが、若干売上が増えてきている。ライブル会社も同様の傾向にあり、今後についても良くなる。
	変わらない	百貨店（売場主任）	・12月に入り、寒波の影響で非常に気温の下がる日が続いているが、この状況が1月以降も続くことから、引き続き防寒物のコート、肌着、雑貨類が売れる。
		百貨店（売場主任）	・競合店との競争が激しくなっており、郊外型ショッピングセンター等への流出も今のところ歯止めがかからない状態にある。今後も売上は各店で分散されていく。
		コンビニ（エリア担当）	・クリスマスケーキや年末の予約商品などは好調だったが、日常的な商品については低価格志向が続いている。特別な支出には財布のひもが緩んできた感じはあるが、全体としては依然として引き締めているように感じる。
		コンビニ（エリア担当）	・全体的には景気はやや上向きに見えるが、北海道は土地柄、灯油の需要が多いため、燃料価格の高騰が消費を抑制する。冬場が終わった後に景気の動きがはっきりとみえてくる。
		観光型ホテル（スタッフ）	・1月の予約件数は前年を上回っているが、最近では直近になって予約が入る傾向が強くなり、2月以降についてはまだ読み切れない。
		旅行代理店（従業員）	・客の購入単価が一向に上がらない。インターネットでの直販に押されてる状況である。
		タクシー運転手	・12月の忘年会シーズンにおいても、すすきののにぎわいはそれほどではなかったため、景気回復にはまだまだ時間がかかる。
		タクシー運転手	・乗客から景気が回復するような話は聞こえてこない。
		美容室（経営者）	・売上に月々の上下はあっても、3か月を平均するとほぼ前年と同じような売上が続いているので、今後も大幅な変動はない。
	やや悪くなる	商店街（代表者）	・税負担の見直しが打ち出されていることから、更に支出を引き締める傾向となり、景気は悪くなる。
		スーパー（企画担当）	・大型複合商業施設の出店が相次ぎ、オーバーストアの状況に更に拍車がかかっている。業界再編の動きも加速されているが、当面は現有の各企業が体力勝負の極端な価格競争を続けるを得ない状況となっている。

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	
		衣料品専門店(店長)	・寒さが本格化しており、また雪もかなり多いので、北海道においては灯油の値上がりの影響が懸念される。また年配者は医療費の負担増を心配している人が多く、景気はあまり良くはならない。	
		乗用車販売店(従業員)	・現状では良い話が何もなく、客にも変化の兆しが全くみられない。	
		高級レストラン(スタッフ)	・税負担の見直しで会社員は給料の手取りが減ることから、特にランチの外出が手控えられる。札幌では味の良さで評判だった個人経営のレストランや洋菓子店なども閉店に追い込まれている。地方においても、今後、支庁制度の見直しや公務員給与の引下げに伴い、飲食業界が大打撃を受ける。	
		旅行代理店(従業員)	・来店や電話での申込状況が振るわず、先行受注も伸びない。インフルエンザ、トリノオリンピックなどの影響で、自宅や近場でのレジャーを志向するようになり、しばらくは我慢の日々が続く。	
		旅行代理店(従業員)	・国家予算の規模縮小、年金の減少や医療費用の増大等を見越し、資産の目減りを防ごうという様子がうかがえる。消費が冷え込む可能性を感じている。	
	悪くなる			
企業 動向 関連	良くなる	-	-	
	やや良くなる	輸送業(支店長)	・燃料費等の不安材料はあるものの、現在の価格が維持され、また関東地区の経済状況がこのまま続けば、それに引きずられる形で道内メーカーも受注を維持できる。物流物件の引き合いもそれに連れて増加する。	
		その他企業[コンベンション担当](従業員)	・海外客及び関東からの旅行客の動きが好調であるものの、道内客の動きが鈍く感じられる。	
	変わらない	金融業(企画担当)	・設備投資や住宅着工も一巡する。観光については、東南アジア客の増加や知床効果などで前年を上回るが、宿泊単価などは伸び悩む。個人消費については、公務員の給与削減などから弱めの動きとなり、灯油価格の上昇も家計を圧迫する。	
		その他サービス業[建設機械リース](支店長)	・年度末を迎えることで何らかの動きが出てくるが、長期的な設備投資計画の話が聞こえてこないことから、少額的な投資のみにとどまる。	
		その他非製造業[機械卸売](従業員)	・景気停滞感は依然として改善されない。建築工事や鋼製橋りょう工事の大幅な増加が見込まれていない現状にあり、造船の受注増加や大型店舗の建設、設備投資による工場建設などが一部あるものの、北海道全体の金属製品製造業、金属加工業の底上げにはつながらない。	
	やや悪くなる	輸送業(営業担当)	・船社の運賃値上げによる引受料金との逆ざや現象が今後も続く。	
		その他サービス業[建設機械レンタル](総務担当)	・主力である道内の工事が、冬期間で全体的に減少することに加えて、補正予算の執行が4月以降になることが予想されている。	
		悪くなる	-	-
	雇用 関連	良くなる	-	-
やや良くなる		求人情報誌製作会社(編集者)	・小売、飲食、サービス業などの個人消費にかかわる業種の多くで求人が出稿が活発になってきている。この傾向は今後も続く。	
		求人情報誌製作会社(編集者)	・企業に人手不足感が現れていることから、全体としては良くなる。	
		求人情報誌製作会社(編集者)	・短期的な雇用確保から新年度へ向けた動きが強化される。2月下旬以降の正社員の求人動向に現れてくる。	
		学校[大学](就職担当)	・北海道の経済状況に景気回復基調はみられないが、関東圏の動向をみながら、新年度以降への対応を図る企業がみられることで、求人を行う企業が多くなる。	
変わらない		求人情報誌製作会社(編集者)	・現在のところ、地域にインパクトを与えそうな大型の事業計画もなく、地域人口も減少していることから、労働市場が活性化されるほど、人材の需要が高まる要素はない。	
		新聞社[求人広告](担当者)	・来年度の国家予算が内示されたが、北海道開発局の予算が削減された結果、土木建設業の淘汰がますます進み、雇用にも大きな影響を及ぼす。	
		職業安定所(職員)	・新規求人申込の理由は欠員補充が主であるが、その件数も減少しており、企業の採用意欲が感じられない。	

分野	景気の先行き判断	業種・職種	景気の先行きに対する判断理由
		職業安定所（職員）	・派遣・請負求人や更新求人が増加傾向にあるため、充足率が昨年よりも低下傾向にあり、結果として有効求職者が増加している。
	やや悪くなる	人材派遣会社（社員）	・今月は年末の特需要員があったため、その反動から向こう3か月は今月より悪くなる。
	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	高級レストラン（経営者）	・底固い感じがしており、あと数か月は良い状態が続く。企業の業績が良くなり、いろいろな所にお金が回ってくる。
	やや良くなる	商店街（代表者）	・底から抜け出した感じがする。社会的不安感が残るが、これより悪化する感じはない。
		一般小売店〔スポーツ用品〕（経営者）	・サッカー専門店なので、フットサルの需要がある程度見込めるのと6月のワールドカップ本戦までの盛り上がりがあるため、若干期待できる。
		百貨店（広報担当）	・好況な流れが急激ではないことで、かえって堅調さを感じられる。さらに、12月のプロパーの販売時期に、店頭衣料品部門のすべてが前年をクリアしている。今後初売り、冬のクリアランス、梅春とこの流れが続くようであれば、回復基調は順調に推移する。
		百貨店（売場担当）	・これからセールが始まりかなりのにぎわいが出る。また、春物が展開していくので、若い人などファッションに敏感な客は景気の良し悪しに関係なく購入する。全般にお金を持っていないわけではないという印象があり、欲しいものがあれば購入するなど景気は上向いていく。
		スーパー（経営者）	・昨年は新潟県中越地震の影響で自粛ムードが漂っていたが、ボーナスも客の心理状態も好転し、販売量の動きも良いことから、今後大きな変動要因がなければ回復の方向に向かう。
		衣料品専門店（経営者）	・昨年と比較して、雪が早く降り出し寒さも厳しくなっている。中綿コート関係が昨年よりも動きが良く売れているが、全国的な大雪の影響で九州や四国方面にもコート関係が仕入先から出て、商品が非常にタイトになってきている。商品が確保できればそこそこの売上が見込める。
		衣料品専門店（経営者）	・低温状況が続いているが、例年になく春物の入荷予定に関する問い合わせが多く、春物に期待もてる。
		乗用車販売店（経営者）	・例年に比べ早い降雪で需要の後送り感がある。新型モデルの発表、県内企業の業績向上による賞与の増加、大雪の年は春先に車が良く売れるという経験則からそろそろ上向きに転じる。
		乗用車販売店（経営者）	・3月から4月が年間最大の需要期であり、現時点でも各営業スタッフが見込み度の高い客を保有している。
		自動車備品販売店（経営者）	・大雪による特需で潤った業者もいるが、大雪による弊害を受けた業者もある。全体で見れば需要期に冬物の需要があったのでやや良くなる方向にある。
		一般レストラン（経営者）	・客の流れとしては、だんだん良くなっている。同業の話でも悪い話は聞かれず、忘年会の季節でもあるが、忙しいということである。1月が忙しければかなり良くなる。
		観光型旅館（経営者）	・1月～4、5月までバス会社の企画が複数入っている。早めに土日中心にした入込を見極めて、土日以外と常連客、インターネットの客についても考えていきたい。夏秋以降、再来年と早めの仕掛けが必要である。
		通信会社（営業担当）	・客との商談時、首都圏の景気浮揚に期待している話が随所に出ている。
		住宅販売会社（従業員）	・今期の受注予定が確定している。
変わらない	商店街（代表者）	・一般消費については、増税の影響でしばらく止まる。	
	商店街（代表者）	・今後、厳しい寒さが続くようであれば、入出に影響することが懸念される。	

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
		一般小売店〔茶〕（経営者）	・勤務地が隣町であるが、合併せず、かなり経済的に苦しい状況である。この寒い中で公舎内の燃料費カットなどでやりくりが大変とのことである。近所ではこの苦境で自殺者が出ている。良いニュースが欲しいが、この状況が続くと思うとがっかりしている。
		百貨店（売場主任）	・クリアランスセールなどセールは期待できるが、この寒さの影響でコート品の品切れが心配される。春物展開などきちんと打ち出し、目新しさを出していきたいが天候次第である。
		百貨店（販促担当）	・総体的に各アイテムとも、プライスライン上限の物の動きが目立つようになっている。逆に中間プライスからロープライスの商品の売行きが非常に厳しい。
		百貨店（経営者）	・冬のボーナスの支給状況は良いという話はあるが、税金に関する問題等により、なかなか簡単には上昇しない。
		スーパー（経営者）	・大雪により、青果物を中心として値上がりし、全体の売上を押し上げている。衣料品も寒さのために好調に推移している。しかし、これは一過性のものであり、年明けには競合問題、価格相場の下落があり、全体的には大きな変化はない。
		スーパー（経営者）	・12月の異常な積雪で新潟県中越地震被災地の冬季復旧工事が困難となっている。外部からの工事関係者がいったん引き上げる可能性がある。
		スーパー（店長）	・例年のない記録的な大雪の影響が心配される。具体的には道路事情悪化による客足への影響、週末集中による平日の売上低下、農産物価格高騰による消費への影響などがある。
		スーパー（店長）	・寒波と雪の影響で、暖房費と被服費の支出が増え、買い控え感が強く、ますます中央と地方の差が感じられる。この状態はまだ続く。
		スーパー（総務担当）	・今年は降雪量の増加で、除雪・排雪費用の負担が増加してきた。家計をみると、1月からの所得税増税（定率減税廃止）や通勤車両の燃料費・暖房用灯油コストアップ等が家計負担を増しているため消費拡大はあまり期待できない。地方は依然として厳しい経済環境にある。
		衣料品専門店（経営者）	・新しい年が来ると寒さが本格化し、本来なら冬物の一番売れる時期であるが、バーゲンが始まっても購買意欲が低いのでこのまま変わらない。
		衣料品専門店（経営者）	・3月には多少良くなると思いたい、ここまで景気が冷え込むと期待できない。
		衣料品専門店（店長）	・セールを通して、一時的に売上高が回復することが予想されるが、セール後を含めトータルでみると全体の数値はさほど変わらない。
		衣料品専門店（店長）	・春物の立ち上がりの時期になるが、暖かくなるのが早ければよいが、この大雪の様子だと春物もなかなか動きが鈍い。
		家電量販店（従業員）	・年末から新年にかけてこのままの流れで推移する。春の需要に向けて景気はこのままの流れで推移し、当店においても来客数のほか、全て2けたの伸びとなっており、このままの流れが変わることはない。
		乗用車販売店（経営者）	・客の買い控えや保有延長等により、また、軽自動車や中古車への新車の移行が続き、市場もそう伸びることは期待されず、前年超えすら難しい状況である。
		乗用車販売店（経営者）	・1、2月もこのような大雪が続くと、仮に商談が成立しても納車は3月の雪解けの時期になる。1、2月はほとんど登録がなく厳しい状態となるが、しっかりと商談に対さなければならぬ。
		その他専門店〔ガソリンスタンド〕（営業担当）	・寒波の襲来が1月は続く見通しだが、それ以降は寒さが緩むことによって、価格下落の可能性があり幾分見通しが不透明である。いずれにしても、天候次第で需給状況が変動するため、現在の状況が多少ぶれながら推移していく。
		その他飲食〔弁当〕（スタッフ）	・現状の売上は非常に厳しく、この先も市内の空洞化現象が継続することから、急激な景気の上向きはない。
		都市型ホテル（スタッフ）	・新規受注の新年会は増加していたが、定例の大型新年会が中止になるなど、現状は空回り状況である。
		タクシー運転手	・新規参入がますます増えており、客も減る、車が増えるという悪循環が続き、現在の収入と変わらない。
		タクシー運転手	・客の話を聞くと相変わらず求職者が多く、仕事がないとのことである。特に高齢者が働きたくても就職先がないとのことである。これでは景気は良くならない。

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
		テーマパーク（職員）	・ 今月は、企業努力（CM等）で計画数字をクリアしたが、天候に左右されやすい施設のため、不安が残る。
		遊園地（経営者）	・ 昨年3月は、寒波が居座って低調であったが、今年は春に新しいアトラクションを導入することを計画しており、前年を下回らない程度が見込まれる。
		美容室（経営者）	・ ここ6か月の客の動向からは、単価、来客数は前年割れの状況が続く。景気に関しては良い話が聞かれるが、実態としては良くなっていない。
		住宅販売会社（従業員）	・ 建築構造計算書偽装問題の影響もあり、客の買い控え傾向が感じられ、上昇の兆しはない。
	やや悪くなる	商店街（代表者）	・ 積雪による客足の伸び悩みや商品の配送の遅れが目立っており、今年の冬の景況は前年を下回ることが懸念される。
		一般小売店〔書籍〕（経営者）	・ 今年の冬は何十年振りの大雪で客足がガタ落ちである。文庫など安価な商品でヒット作の発売予定もあるが、全体の底上げまでは期待できない。
		一般小売店〔雑貨〕（企画担当）	・ 降雪量が多いので、1月分の商品まで買われている状況である。したがって、春の到来が遅いと1、2月は厳しい。
		スーパー（経営者）	・ このまま寒い冬が続くと灯油などの値上げによりやや悪くなる。
		スーパー（経営者）	・ 暖冬が一変して寒い冬になり、12月でも記録的雪が降っている。灯油高、ガソリン高に伴う支出が増える。
		スーパー（店長）	・ 暖冬から一変して大雪となり、野菜の高騰、日常生活の不便さから消費に影響が現れる。
		コンビニ（経営者）	・ 12月の延長で推移する。1、2月は天候が悪く、来客数が伸びない。
		衣料品専門店（店長）	・ 成人式マーケットがスタートしているが、これからのフレッシュマンも含めたマーケットが減少していることと価格面でのシビアさが続いており、苦戦する。
		住関連専門店（経営者）	・ いろいろな税金の負担増があり、テレビのデジタル化に予算が取られている。
		その他専門店〔靴〕（経営者）	・ 全国的な大雪により冬物商品が手に入らなくなっている。
		その他専門店〔ガソリンスタンド〕（営業担当）	・ いかなる商品もかなり価格が上がっており、灯油も目先の分からない状況となっており、買い控えがかなり増える。
		観光型ホテル（経営者）	・ 現在、予約入込客数が前年に比べ非常に悪い。特に良くなる要素は何もない。
		都市型ホテル（経営者）	・ 市内には新しいホテルが次々と開業している。また、建築中や建設予定のホテルも多数ある。宿泊料金の値上げは非常に難しく、逆に団体の場合は値引きを要求される。新年会などの予約状況は、前年と同様の感があるが、来年度の大口との取引では相見積の場合が以前よりも多く、料金を下げないと商談の成立が難しくなっている。現在の経済状況では、買い手市場となっているので、料金の増は非常に難しい状況となる。
		都市型ホテル（スタッフ）	・ 年末の羽越線事故と、温泉街の死亡事故のマイナスイメージが懸念される。鉄道での旅行の取り止めや事故による自粛が考えられる。
		観光名所（職員）	・ フリーの個人客が減少している。光熱費と除雪費負担が大きくとても旅行までお金が回らない状況である。
		企業動向関連	悪くなる
良くなる	-		-
やや良くなる	繊維工業（総務担当）		・ 今冬の厳しい寒波のため、衣料品全般の売行きが良くなり、在庫の軽減につながり、来年の秋冬物の企画に弾みがつく。
	出版・印刷・同関連産業（経営者）		・ 年度末で、受注量の増が期待できるが、役所については予算削減で昨年よりも発注量が減るので、必ずしも楽観的ではない。
	建設業（経営者）		・ 季節的なことも若干あるが、最近は工事の問い合わせや予約などが出てきている。
	広告業協会（役員）		・ 春先に向けての広告キャンペーンが2～3の業種ではあるが展開するなど、明るい話題が出てきている。
	その他非製造業〔食料品卸売業〕（経営者）	・ 焼酎ブームが一段落している。首都圏中心に日本酒が回復基調である。来年は日本酒の企画商品が多く、実績増が見込める。	

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	食料品製造業（経営者）	・1月中旬から、対スーパーとの春夏商品に関する商談が始まるが、原料高騰の中で更に厳しい価格競争となる。
		食料品製造業（経営者）	・来年3月頃までではまだ原料不足が解決しない。今回の条件では、牛タンの材料がBSE問題発生前の十分にあった時期の5%くらいしか充足できず、原料不足が解決しない限り牛タン業界の中では景気の回復はない。
		電気機械器具製造業（経営者）	・年度末にかけて、受注量が若干増加する傾向であるが、社員を増やして対応するのではなく、人材派遣で対応する傾向にある。各企業の生産能力が縮小傾向にある中で、急激な増産の対応は難しい。
		建設業（企画担当）	・物件数が確実に増えており、また、今後の受注件数も確実に増える見込みにある。ただし、損益ベースでは非常に厳しい内容が多い。建築構造計算書偽装問題から、工事及び設計を中小から大手ゼネコンへ依頼する傾向が出始めているが、コスト的には依然厳しい。
		輸送業（経営者）	・軽油価格は落ち着いてきたものの高止まりであり、今後もこの傾向は変わらない。また、依然大口荷主の物流費見直し作業が進められている。
		輸送業（従業員）	・製造業の輸出が鈍化気味である。
	やや悪くなる	農林水産業（従業者）	・輸入農産物の拡大の恐れがある。
		土石製品製造販売（従業員）	・1、2月は手持ち工事量が少なく、財政難から年度末工期の工事発注も期待できない。
		司法書士	・平成18年度税制改正により、不動産取引に関連する登記費用などの負担増が予想され、取引が停滞する。
	悪くなる	農林水産業（従業者）	・今年の果実全般の販売価格が低迷したため、農協が生活資金を低金利で貸付けする通知を全農家に出した。
雇用 関連	良くなる		
	やや良くなる	人材派遣会社（社員）	・例年をやや上回りそうな年度末対応の注文がある。例えば、国の入札業務を落札した情報処理企業からの入力オペレーターの注文などがある。
		人材派遣会社（社員）	・年明けは急に動くことはないが、2月以降の案件が既に発生しており、紹介予定派遣の引き合いもどんどん増えてきているため年明けからの人選及び確保に力が入る。
		人材派遣会社（社員）	・今の大学4年生で2006年3月卒の新卒採用を未だに継続しており、新卒で採用し切れなかった分を中途採用で補う企業が12月に多く出ている。
		新聞社〔求人広告〕（担当者）	・県内の景況については、底入れ感が見え始めた。個人消費、雇用所得環境に若干の改善がみられる。特に、大型小売店の一部の売上で下げ止まりの兆しがみられ、家電量販店はテレビが好調で、気温の低下に伴う暖房器具の売上が堅調である。製造業ではIT関係の在庫調整が進み回復基調であり、自動車関連は新型車生産開始による増産などで好調である。
	変わらない	人材派遣会社（社員）	・1年前からやや良い状態が続いている。企業からは長期的に計算の立つ優秀な人材が求められ、市場にはそういう人材が不足している。それなりの人材なら売手市場がずっと続いている。
		新聞社〔求人広告〕（担当者）	・今年4月以降の求人広告件数は、前年に比べて96%である。パートやアルバイトの求人が依然として多く、この傾向は今後も続く。
		職業安定所（職員）	・求人増の中身の大半が、製造業の下請の求人に偏っている。
		職業安定所（職員）	・求人は9月まで11か月連続で2けたの増加で推移してきたが、ここに来て大きな増加がみられない。原油価格高騰は直接雇用には影響していない。求職者は、大型スーパーの店舗閉鎖により、大幅な増加が懸念されたが、アルバイト従業員が多かったことから、雇用情勢に大きな影響を与えるほどの増加に至っていない。
		職業安定所（職員）	・派遣請負等の非正規型雇用求人への割合が依然として高い。即戦力志向も強く、求人倍率は改善傾向にあるが、再就職するには厳しい面もうかがえる。

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
		職業安定所（職員）	・大雪による除雪関連の求人が一時的に増加するが、常用雇用には結びつかない。
	やや悪くなる	新聞社〔求人広告〕（担当者）	・首都圏と地方の格差がいろいろな業種において明確になっている中で、最も裾野の広い業種である不動産関連業種に耐震強度偽装問題等による大きな打撃があり、この影響はまだまだ続くことから、先行きは不安な状況である。
		職業安定所（職員）	・事業所閉鎖や事業縮小に伴う離職が増加傾向にあり、地元企業からの新規求人の増加がみられない。
	悪くなる	アウトソーシング企業（社員）	・県内に市町村合併があり、間違いなく仕事量が減るため雇用に影響する。

### 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）	・当店は正月、節分、節句などの節日の販売に強い。前回大きく売上を作った恵方巻などが追い風となり、良くなる。
		家電量販店（店長）	・高単価商品であるプラズマ、液晶テレビ、DVDレコーダー、携帯型デジタル音楽プレイヤーやデジカメ、マッサージ椅子などの動きが好転してきているため、今後景気は良くなっていく。
		通信会社（営業担当）	・デジタルの認知が初期購買層の次のステップである早期購買層へ広がり、2006年度には一般層へ広がるのが必至である。
やや良くなる		スーパー（店長）	・9月以降の営業成績が上昇傾向にあるので、どちらかといえば楽観視している。営業努力あってのことだが、売手の発信する情報やおすすめに対する客の反応が良くなっており、以前のように努力が空回りする感じはない。
		スーパー（総務担当）	・株価が上がっていることもあり、全体的に非常に良い。衣料品がかなり良く、全体的に単価も上昇しているため、今後2～3か月は若干明るい材料が多い。
		スーパー（統括）	・景気の先行きはまだまだ慎重にみていかなくては行けないが、個人消費は徐々に回復基調にある。年末年始商材は生活防衛型の価格訴求商品の伸びに比べ、価値訴求型商品の動向が活発で、買物頻度も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。
		家電量販店（営業担当）	・冬季オリンピック等で映像関連商品が売れる。シーズン商品では、大変寒いために商品によっては前年の3倍以上出る物もあり、メーカー欠品が多く、チャンスロスが発生している。
		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、成約台数共に増加する。
		スナック（経営者）	・来客数はともかくとして、客単価が上がってきている。ここしばらくなかった動きなので期待している。
		その他飲食〔居酒屋〕（店長）	・予約状況が前年比で約2%上昇しているため、やや良くなる。
		タクシー運転手	・全般的に今年はいいさつ回りが非常に多い。今までは大企業やお役所が多かったが、今年では中小企業のおいさつ回りが非常に多い。
		観光名所（職員）	・新年会のシーズンに入るが、景気が上向き基調にあること等から、客の入込は例年を上回る。
		ゴルフ場（副支配人）	・来客数は10月から前年を上回り、順調にきている。ただし、客単価が低く、売上は依然として低迷している。ここに来て寒さで来客数が少し鈍っているが、製造業関係では年末一杯まで仕事というところも多いようなので、製造業がけん引し、景気は上向いていく。その分、春先の引き合いがあるので、来客数の動きも徐々に良くなる。
		住宅販売会社（経営者）	・株価も安定して高値が続いており、次の投資を探しているような感じがある。必ず次は不動産になると思うので、地価が上昇すれば需要も伸びる。
		変わらない	
百貨店（販売促進担当）	・客の需要は伸びると思うが、それに見合う商品の供給量が減少する。メーカーが在庫過多にならないようにものづくりがタイトになっている状況が不安材料である。		

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		スーパー（経営者）	・競合店との価格競争が一段と激化し、利益確保が非常に難しい状況にある。
		コンビニ（経営者）	・周辺にあるスーパーも年中無休で遅くまで営業しており、コンビニのメリットがなくなってきている。
		コンビニ（店長）	・最近景気が若干良くなってきたような雰囲気はあるが、実際売上や販売量をみてみると、さほど大きく変わっていない。今後も、雰囲气的には良くなっていくが、実質的にはそんなに変わっていかない。
		コンビニ（店長）	・全体的に来客数が減少しているが、深夜の客、特に買上額の多かった客が24時間営業のスーパーを利用するようになったためか、全く来店しなくなっている。今後、これが改善されそうな条件は全く見当たらない。
		衣料品専門店（経営者）	・ここ4か月の売上は何とか前年比102%を達成しているが、来客数は前年より5%減少している。この傾向はしばらく続く見込みで、深刻な状況である。
		衣料品専門店（販売担当）	・客層の流れが幾分当店のターゲットにあってきたような雰囲気、フリーの客が増えてきている。今後も今月と同じような雰囲気、若干良くなる。
		乗用車販売店（営業担当）	・年末はどうしても販売台数が伸びないものだが、商談件数は例年より多い。
		一般レストラン（業務担当）	・お歳暮ギフトの11月の売上は前年の60%増だったが、12月は前年を10%下回り、結果的に前年並みとなった。1、2月の新年会予約は前年並みの件数を確保しているが、参加人員、料理単価は前年を下回っており、売上は前年を下回る見通しである。
		観光型ホテル（スタッフ）	・年末の忘年会予約が予想以上に減少したことからも、年始以降の新年会予約はあまり見込めない。しかし、一般予約は徐々に伸びてきており、大型の団体予約がある程度見込めている分、これからの入込次第では例年並み以上となる。
		遊園地（職員）	・強風や低温などの異常気象による出控えが予想される。
		設計事務所（所長）	・新規物件の契約の動きが鈍く、時間が掛かるため、急な仕事や細かい仕事も引き受けなくてはいけなくなっている。
		設計事務所（所長）	・今回の耐震強度偽装事件の影響も含めて伸び悩むのではないかと見込んでいる。1年を通じてなかなか良いことがなかったが、この状況はまだ続く。
		住宅販売会社（経営者）	・マンションの構造計算偽造問題で、一時的に戸建ての来客が増えているが、景気の回復傾向にはほど遠い。
		商店街（代表者）	・これから値上げする品物が多くなり、家計の負担が増えるため、客は財布のひもを締めてしまい、景気の回復には結び付かない。
		百貨店（総務担当）	・公共事業の減少による営業の悪化が見込まれる。
		スーパー（経営者）	・来年も、大型商業施設の出店や新規スーパーマーケットの出店が数多くある。競争は加速度的に増えている。
		衣料品専門店（店長）	・春物立ち上がりの時期となり、暖かい日が続けば動きが良くなるが、今のところこれといったヒット商材が見当たらないので厳しい。
		住関連専門店（仕入担当）	・季節品中心に売上高が上昇しているため、来月以降の売上高確保は困難である。
		高級レストラン（店長）	・中小企業や零細企業が多く所得水準の低い当県では、増税による家計の圧迫が大きく、中長期的に売上の減少傾向が現れてくる見込みである。
一般レストラン（経営者）	・新駅周辺の大型チェーン店同士での競争が激しい分、個人店への影響は一層厳しくなる。		
観光型ホテル（経営者）	・お正月過ぎは閑散期になるということと、ゴールデンウィークまでの日並びが特に良くないことから、より一層休日、休前日への集中が予想され、全体の売上が伸び悩む。		
都市型ホテル（経営者）	・大手電機メーカーの業績不振により、来年の団体関係がキャンセルとなり、予約に大きな穴があいている。穴埋めはできそうもないので、間違いなく前年割れとなる。		
都市型ホテル（スタッフ）	・第四四半期に良くなると、翌年の第一四半期は少し落ちる傾向にあるため、ここ2、3か月が心配である。新年会、歓送迎会があまり入っていないことや企業の動きが少ないことを考えると、前年よりはやや悪くなる。		



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
		ゴルフ場（支配人）	・寒さが厳しく、正月以降の予約はあまり伸びていない。これからは冬の天候次第であり、降雪の場合は予約をすべて失う。除雪費用が今後の収支のポイントとなる。
	悪くなる	商店街（代表者）	・中心市街地にある食品スーパーが1月に閉店する。空洞化が進んでいるとはいえ、まだまだ人口はあり、毎日の生活に不便が生じる。当分の間空き店舗となり、先行き不安の材料が多い。
企業 動向 関連	良くなる	化学工業（経営者）	・3月末までは受注が目一杯入っており、とにかく忙しい。現在の注文品が終了し、その反動で生産が落ちる4月以降が問題である。次の製品の開発を行っているため、その完成を待っているところである。
	やや良くなる	食料品製造業（製造担当）	・今年のお豆落札価格がどの銘柄も平均で4～5千円くらい下がってきているので、2～3か月後の取引価格は今よりも確実に下がる。
		金属製品製造業（経営者）	・原油、素材価格の高止まりが懸念され、利益にいかに関与させるかが大変ではあるが、機械金属業界では平均して生産、受注とも好調に推移している。
		不動産業（管理担当）	・1月から入居、稼働するテナントがあり、面積も比較的広いので、賃貸収入はその分増加する。ただし、賃料の割引要請は相変わらず強い。契約には至らないものの、空室下見の件数も増加傾向にある。
	変わらない	一般機械器具製造業（経営者）	・自動車関連の設備投資が堅調であるので、短期的には大きな変化はない。
		一般機械器具製造業（生産管理担当）	・取引先の話から油圧機器業界、建機業界、自動車業界を中心に、年明け後も引き続き忙しい状況となる。今のところ悪くなるという話は、全く出ていない。
		電気機械器具製造業（経営者）	・競争、変動が激しく、思ったより受注が伸びない。
		電気機械器具製造業（営業担当）	・業況感が改善されつつあるといわれているが、まだまだ一部のことで、全般的には行き渡っていない。
		建設業（経営者）	・官需は依然として少なく、民間はますます競争が激しい。
		広告代理店（営業担当）	・サービス業全般の拡販が、一部を除き伸びが期待できない。年始から春にかけての販促に活発さはみられず、予算も良く前年並みが多い。地元百貨店の春リニューアルオープンが景気をけん引するとは考えられず、厳しい状況はまだ続く。
新聞販売店〔広告〕（総務担当）		・印刷会社では一様に仕事量が前年より多くなっており、しばらくはこの傾向が続き、景気は徐々に良くなる。しかし、灯油価格を中旬に値上げした店があり、追随するホームセンターの話では、例年にない早めの雪による暖房費増の及ぼす影響が懸念されるところである。	
その他サービス業〔放送〕（営業担当）		・官公庁、通信事業からのタイムコマーシャルが年度下期から減少傾向にある。スポットコマーシャルは増えてきているが、1～3月までの売上高は前年同期比で3%程度減少する見込みである。	
やや悪くなる	食料品製造業（営業統括）	・今回の酒税改正により、清酒は引き下げ、ワインは1リットル当たり9円50銭増となる。酒類間の商品の変動が考えられ、ワインにとって大きなイメージダウンとなる。やっと景気が上向いてきたところへ水を差すことになり、今後が心配である。	
	窯業・土石製品製造業（経営者）	・例年、年度末前の時期は受注の谷間になり、特注品受注が望めない限り不利な展開となる。しかし、シルバー教室の新規受講者がこのところ増加傾向にあり、いくらか明るい望みもある。	
	一般機械器具製造業（経営者）	・親会社が仕事を中国へ移転したため、仕事量が10%程度減少している。	
	電気機械器具製造業（経営者）	・今までは全業種から受注があったが、ここにきて息切れする業種が大分出ている。1～3月の受注がみえているのは自動車関連と医療関係で、前年並みかやや多いくらいである。他は何業種もあるが、全然受注がない。	
	輸送業（営業担当）	・年内の輸送量が多い分、1、2月は前年比で落ち込む見込みだが、景気の回復により液晶テレビ等の高額商品の輸送も伸びてきている。全般的には原油高の割に、やや厳しい程度である。	
	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
雇用 関連	良くなる		
	やや良くなる		
	変わらない	人材派遣会社（営業担当）	・民間企業の求人には活気があるが、3月以降に機構改革のある公共的な機関ではかなりの人減らしがあるのではないかと危機感がある。
		職業安定所（職員）	・新規求職者は4か月ぶりに2,000を下回り、平成16年12月以来の低水準となっている。しかし、平成17年11月末に大手タイル製造会社及びその関連会社で約50名の企業整備があるなど、今後も急速な景気回復は見込めない。
		職業安定所（職員）	・求職者の多くが希望する正社員等の求人が増加し、ミスマッチが解消されるまでは現状のままである。
学校〔短期大学〕（就職担当）	・企業の採用活動も再来年にシフトしつつあり、直接の求人はあまり期待できないが、調整のための求人は年明け以降例年並みであると見込んでいる。		
やや悪くなる	職業安定所（職員）	・大手スーパー、製造業でのリストラが見込まれている。	
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	家電量販店（営業統括）	・来年上半年は、冬季オリンピック、サッカーワールドカップなど、イベントが数多く予定されているので、AV商品を好調に販売できる。3月以降は団塊の世代が定年退職を迎えるため、熟年消費の動きに注目している。より高品質な商品に注目が集まる。
		旅行代理店（従業員） 住宅販売会社（従業員）	・営業の報奨旅行等が伸び始めている。 ・耐震強度偽装問題の広がりにより、不動産や住宅業界全体への不信感が高まるが、良い会社と悪い会社の二極化が進み、当社には追い風になると判断している。
	やや良くなる	商店街（代表者）	・建設の一部とプラント配管関係の客に動きが出てきている。
		一般小売店〔家具〕（経営者）	・客の様子に明るさがみられる。
		百貨店（売場主任）	・クリスマスギフトの単価が上昇し、来客数も増加していることから、客の消費意欲が活発になっていることが感じられる。1月のクリアランスから2、3月の春物に向けても、この動きが継続する。
		百貨店（売場主任）	・クリスマス、迎春用品等が高額の商品から売れるなど、これまでになかった動きがみられる。
		百貨店（企画担当）	・寒さの影響でコート、マフラー等雑貨関係が好調であるという与件を差し引いても、高額商材は引き続き好調に推移しており、雑貨、食品等デイリーの商品も好調に推移している。
		百貨店（広報担当）	・株価の上昇等によって、可処分所得が増えた顧客が多く、その客層が高額品を中心に活発な消費活動を今後も行う。ただし、階層の二極化がより激しくなるため、中間層に向けた売場、商品などは引き続き苦戦する。
		百貨店（営業担当）	・冬物の売行きが好調で、春物以降の商品に良い影響が出る。百貨店も様々な仕掛けを行い、客の来店に期待できる環境が少しずつ整いつつある。
		百貨店（販売促進担当）	・来客数は前年比プラスで推移している。衣料品だけを見ると大幅回復とはいえないが、エステや旅行などのサービス関連や食料品、レストランは好調である。取扱アイテムを見極めていけば、全体としてプラスになる。
		百貨店（営業企画担当）	・お歳暮ギフトの動きに変化がみられる。個人、企業共に件数が回復している上、良い物を贈ろうという傾向が強く、単価が3千円から5千円中心へと上がっている。
		百貨店（店次長）	・来客数、販売量、単価の動きからみて、ここ数か月のうちに良くなる。
		百貨店（営業企画担当）	・天候に左右される面もあるが、紳士用品の好調は続きそうである。婦人服も今期の冬は復調の兆しがみられる。
		スーパー（経営者）	・12月に入り、良くなる兆しが多少みえているので、このまま推移すれば少し良くなる。ただし、競争は激しくなっているため、近くに競合店がある店では厳しい状態が続く。

分野	景気の先行き判断	業種・職種	景気の先行きに対する判断理由
		スーパー（店長）	・ 株価の上昇と気温の低下が消費を全体的に押し上げている。来客数が増えつつあり、高単価商品の動きも好調である。
		コンビニ（経営者）	・ ここ半年近く、前年比110%を上回っている。スタッフも頑張っているのので、接客面からも売上が上がってくる。
		衣料品専門店（次長）	・ 寒波が例年になく強い為、冬物の動きが良く、場合によっては商材が不足する。
		家電量販店（経営者）	・ 冬季オリンピック直前で、AV関連が大きく盛り上がりを見せる。新生活準備のまとめ買いも、高付加価値商品の白物を中心に期待しており、例年より早めに販促を仕掛ける予定である。
		乗用車販売店（販売担当）	・ 12月は月初までは販売量を確保できたが、中旬からは伸び悩み苦戦している。しかし、年明けからは、新型発表により、消費者の動きも活発になると見込んでいる。
		乗用車販売店（総務担当）	・ 10、11月に比べて販売量が回復基調にある。
		その他専門店〔眼鏡〕（店員）	・ 郊外店ではまだ価格重視の傾向が続いているものの、全体として、客は必ずしも安さだけに反応しているわけではない。高品質商品を見極めて、良い商品の動きが出ている。
		その他専門店〔燃料〕（統括）	・ 今期の冬の天候は、暖冬との予想だったが、寒波が当分続く予想に変更されたため、灯油の販売量が多くなる。
		一般レストラン（店長）	・ 近隣に新しく商業ビルがオープンしたが、2、3か月先には落ち着き、客が戻ってくる。大手一部上場企業に勤務する人が近隣に多いため、個人消費が伸びてくる。
		都市型ホテル（支配人）	・ 現状は大手企業が回復傾向にあるが、今後中小企業にも同様の動きが広がる。
		都市型ホテル（スタッフ）	・ 前年に比べ、婚礼の新規来館件数も増えてきており、決定件数も予約状況も上向きである。
		都市型ホテル（スタッフ）	・ この先の宴会予約は、前年同日に比べて、法人の予約人数が約10%多くなっており、単価は別として、パーティを実施する企業が増加している。婚礼は、この春に競争相手となる会場が2つオープンする予定で、ますます競争が激しくなるが、新規出店があるということは、まだまだ需要の掘り起こしが可能であると考え、新商品の投入等で次の手を打つ準備をしている。
		都市型ホテル（スタッフ）	・ 年末の稼働及び先の予約状況が昨年よりも良く、宴会、食堂についても期待できる。
		旅行代理店（従業員）	・ 12月に比べると、先の団体旅行の受注件数は増えており、間際の受注も見込めるため、やや良くなる。
		タクシー運転手	・ 法人タクシーでも顧客確保が定着してきたようで、最近、高速道路を実車走行する車が多く見受けられる。
		通信会社（営業担当）	・ 薄型TVの低価格化やDVDの販売に伴って、デジタル多チャンネルの需要が見込まれる。インターネットとプライマリ電話のトリプルプレイ販売が、セット割引により活発化すると予想される。
		通信会社（企画担当）	・ トリノオリンピックの効果に期待できる。
		ゴルフ場（支配人）	・ 今後3か月の予約の状況が、例年を上回っている。
		競馬場（職員）	・ 年末の売上、来場者数、一人当たりの購買額がいずれもプラスとなっている。特に、一人当たりの購買額が増加したことは大きい。公営競技は他の業種より遅く景気回復の恩恵が回ってくるが、その兆しが見え始めている。
		その他レジャー施設〔アミューズメント〕（職員）	・ 家庭用ゲームにおいて、春先に国内2社から発売される新ハードに期待がかかっている。卒業、入学のシーズンに重なり、贈答用とも相まって良くなる。アミューズメントスペースは、景品を取得する機器の売上が回復してきている。特に、団体客、飲み会帰り等の客がゲームに興じる様子が目立ってきている。
		住宅販売会社（従業員）	・ 春先に購入を考えている客が、正月明けから動く。耐震偽造でマンション販売が厳しいなか、戸建て部門が伸びていく。
	変わらない	商店街（代表者）	・ 個人商店が非常に多く、また仮店舗も多い為、客もあまり来店せず厳しい。ここに来て2、3の店舗が閉店することになっており、良くはならない。
		商店街（代表者）	・ この寒さが続くと、客の出足に不安な面がある。

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
		一般小売店〔衣料・雑貨〕（経営者）	・全体では婦人商品がよく売れている。紳士物の売行きも良くなり、景気の先行きに期待が持てる。来客数も多少増加している。
		一般小売店〔鞆・袋物〕（従業員）	・購入の目的が明確な商品の動きしか読めない。ギフト需要については、今後の新入学関連は単価が2、3割上昇することが見込めるが、季節需要商品はなかなか厳しい。今後、イベントの打ち出して、2月のバレンタインまでギフトを強く打ち出していけば需要は見込めるが、一般商品の単価下落は避けられない状態にある。
		一般小売店〔CD〕（営業担当）	・低価格商品に対する消費者の購買意欲は引き続き堅調であるが、他の商品への波及効果は感じられない。
		一般小売店〔茶〕（経営者）	・11月末に近隣大型ショッピングセンターが開店し、12月とはいえ商店街は閑散としているが、茶を販売する当店では、歳末の大売出し時期に寒さが重なったこともあり、1月分までのまとめ買いをする客が増加している。
		一般小売店〔茶〕（営業担当）	・少しずつではあるが、景気が回復傾向にあると思っていた矢先、大きな同業者が吸収合併されてしまい、現実には依然として良くなっていない。
		百貨店（総務担当）	・冬物衣料が好調に推移しているなかで飲食関係が伸びないのが気になる。
		百貨店（総務担当）	・購買意欲があるのは、まだ一部の客に限られている。
		百貨店（営業担当）	・現在のアパレル関連の売上の伸びは、前年が悪かったことの反動要素も多分に含まれている。昨年3月中旬ごろから急に伸び始めたため、現在の前年比が2、3か月後もそのまま維持できるとは思えないが、大きなマイナス要素が少ないため、急激に景気が悪化することもない。伸び率は若干悪くなるが、前年比はプラスで推移する。
		百貨店（販売促進担当）	・クリアランスへの期待も大きく、今後も消費意欲は上向く気配だが、安易な安売りは見向きもされない等、客の目は一層厳しくなっている。
		百貨店（販売管理担当）	・12月までは好調を維持してきたが、昨年不振であったため各アパレルメーカーがコートを減産していることから、1～2月のセール時期に防寒商品の品切れが懸念される。年初の福袋は盛況が予想されるものの、セール商戦については、セールを遅らせる有力取引先も数社あり、盛り上がり欠けるかもしれない。
		スーパー（店長）	・寒波の影響により青果物等の相場が上がり、単価アップにつながる可能性もあるが、競合店の影響により売価を押し上げることができず、売上の停滞につながっている。
		スーパー（仕入担当）	・鳥インフルエンザの問題に加え、米国産牛肉は輸入を再開したものの、1件でも問題が発生した場合、食全体に影響するため、大きな不安材料である。
		スーパー（統括）	・来客数が昨年とほとんど変わらず、買上点数についても伸びる兆候がみられない。買上単価が上がる傾向にもない。
		コンビニ（経営者）	・厳しい状況が続いているが、お弁当等の買上単価がわずかながら上昇し、多少高くても良い物が売れるようになっており、来客数の減少を多少なりともカバーできる。
		コンビニ（店長）	・来客数と酒の売上が、前年比で辛うじて増加しているのて、相応の売上は確保できる。
		コンビニ（商品開発担当）	・年末に向けて来客数は増加しているものの、単価が上がらないので、今後の見通しは明るくない。
		衣料品専門店（経営者）	・このまま厳冬で推移すると、1月は冬物セールでしのげるが、2月の春物の動きが不安である。この2、3か月は冬物プラス、春物マイナスとなり、合計で前年と変わらない数字となることが予想される。
		衣料品専門店（店長）	・気温の影響で、12月は非常に良い結果となっているが、現状が前年比100%以上であるので、それと比較して3か月先は変わらない。
		衣料品専門店（営業担当）	・やや明るい兆候がみられるが、増税問題がからんでまだまだ気を許せない景況である。高額消費もまだ動きが鈍いようである。
		家電量販店（店員）	・トリノオリンピックや野球大会が3月にあるので、ビジュアル関連は売れてくると思うが、一方で単価は低下する。また、ビジュアル商品以外の商品は売れていない。

分野	景気の先行き判断	業種・職種	景気の先行きに対する判断理由
		乗用車販売店（営業担当）	・チラシやDMを増やしても何の変化もない。
		乗用車販売店（渉外担当）	・ディーラーの安定収入源であるはずのサービス売上だが、12月は予算達成率79.4%の見込みで、前年伸張率は微増となっているものの、一般整備の売上が伸びない。当社で販売するアウトドアグッズだけが好調とアンバランスな状況となっている。
		乗用車販売店（販売担当）	・2年前に8都県市の排ガス規制があり、台替需要が増えた。来年度からその台替えが始まるが、車両の販売量は増加しても、単価体については厳しい価格競争を強いられており、今後2～3か月先も利益は取れない。
		その他専門店〔燃料〕（売場主任）	・年明けも寒さが厳しいと予想されるので、引き続き今の状態が続く。
		その他専門店〔キャラクターグッズ〕（従業員）	・一時の落ち込みからは回復基調にはあるが、当面は前年比100%前後で推移する。
		一般レストラン（経営者）	・客の話では、12月のボーナスは7、8割くらいの客は良くなったようだが、それが消費に結び付いているとはいえない。景気が良くなるまではもう少し時間がかかる。
		一般レストラン（経営者）	・新年会の予約が、前年比3割以上増加しているが、その他は予算を許さない要因が多くある。
		スナック（経営者）	・客の財布のひもが大分固い印象があり、新年会も忘年会同様に期待できない。
		都市型ホテル（スタッフ）	・法人、個人合わせて予約の入り方は順調で、1月から3月に利用可能な食事券も販売されている。例年、1月4日から10日間ほどは利用が落ち込む時期なので、仕掛けている対策の効果に期待している。
		旅行代理店（従業員）	・良くなると考えていたが、旅行会社の計画倒産で旅行業界の信頼が揺らぐことが懸念される。
		旅行代理店（従業員）	・例年2、3月は、旅行会社にとって厳しい時期であるが、今年は寒くスキー需要が見込めること、トリノオリンピックがあること等、良い条件はある。しかし、身の回りをみると、なかなかそれが消費に結び付いていないので、良くも悪くもならない。
		タクシー運転手	・増車傾向、乗務員不足は今と変わらない。
		通信会社（営業担当）	・デジタル対応のテレビ買い換え等に伴う問い合わせは増加傾向にあるが、消費者は有料加入には引き続き慎重で、期待薄である。
		通信会社（営業担当）	・卒業入学シーズンを迎え、新規、買い換え需要共に相当数は見込まれるが、ナンバーポータビリティ前の厳しい商戦になる。
		その他サービス〔学習塾〕（経営者）	・生徒数の減少に歯止めはかかったが、今のところ増加する傾向にはない。
		設計事務所（所長）	・計画は多少動きが出てきているが、耐震強度偽装事件が今後も尾を引きそうである。現在その処理業務を行っている。
	やや悪くなる	一般小売店〔食料雑貨〕（経営者）	・競合店が増加しているため、昨年の売上を上回ることができない。
		コンビニ（経営者）	・駅周辺で買物をする客と、ショッピングセンター、ショッピングモールに車を直接乗り入れて買物する客の二極化が進んでいる。当店は駅近くの商店街に立地しているが、商店会は昨年で解散し、単なる仲間組織になってしまったので、これからどのように集客できるかが課題である。
		コンビニ（経営者）	・大型店舗の出店の影響を受ける。
		コンビニ（店長）	・前年割れが続いているので、望みは薄い。契約の更新期を迎えるが、後継者もおらず、コンビニを続けるか迷っている。
		衣料品専門店（経営者）	・生産数量が少なかったため、今回の大寒波でメーカーの在庫が底をついており、春物の立ち上げを早めざるを得ないが、この寒さで、春物の売上にはあまり期待できない。
		衣料品専門店（営業担当）	・衣料品は冬物最終処分まで単価も下がる上、今までのような数も売れなくなる。また、気温が低く、春物にも客はまだ反応しない状況になる。
		都市型ホテル（経営者）	・当地区では、大手ホテルが売却され、別の競争相手が出てくるほか、ビジネスホテルの建設も予定されているため、供給過剰、過当競争となり、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
		その他サービス〔学習塾〕（経営者）	・冬期講習生が前年比10%減である。他との競争がし烈になっている。
		設計事務所（経営者）	・行政の仕事は年度末にはほとんどなく、民間の仕事も、昨年の耐震強度偽装問題等があることから停滞気味で、非常に不安な状況にある。
		その他住宅〔住宅資材〕（営業）	・12月にアルミ材料の駆け込み需要が発生していることから、2月以降の販売量が減少する。
	悪くなる	コンビニ（経営者）	・新聞等では景気回復の話題が出ているが、店の客をみている限り、消費者の財布のひもはまだ固い。
		自動車備品販売店（経理担当） 設計事務所（所長）	・単価競争が厳しい上に、客がインターネットやディーラーに全部一任することにより修理等を行うようになっている。 ・耐震強度偽造問題等により、各行政機関、民間審査機関が慎重になっている。今後の動きがみえず、しばらくの間は様子見となる。
	住宅販売会社（経営者）	・同業の中でも大企業は景気が回復しつつあるが、今回の耐震強度偽装問題で、マンション業界は極端に冷え込んでいる。このままの状況が続くと、住宅産業全体が冷え込む。	
企業動向関連	良くなる	不動産業（従業員）	・客は土地の購入意欲がおう盛で、売買物件が底をついてきている状況である。
		その他サービス業〔ディスプレイ〕（経営者）	・新規の問い合わせ等が増加している。
	やや良くなる	一般機械器具製造業（経営者）	・こここのところの新規受注が何件もあり、1、2月に立ち上がる仕事もある。受注量はある程度回復しており、単価もどんだ底からはいづらか良くなっている。
		電気機械器具製造業（経営者）	・ここ数か月の売上の推移をみると、前年比10%強の伸びとなっている。引き合いの状況からみても、当面は前年より良くなる。
		金融業（渉外担当）	・不動産価格の上昇はまだしばらく続く見込みで、不動産業界を取り巻く環境は明るい。
		経営コンサルタント	・20年ぶりの寒い冬となっており、衣料品や生活用品等の売上増に寄与する。
		その他サービス業〔情報サービス〕（従業員）	・年度末の予算消化に向けた提案を多くしており、下期受注に向けた案件に期待できる。
		変わらない	化学工業（従業員）
	プラスチック製品製造業（経営者）		・工業部品、医療品、化粧品等あらゆる分野で一時期より新企画は活発で、それに伴い発注量も増加傾向にあるが、コストダウンによる売値の低下と原油高騰による原材料の値上がりで、利益確保は困難になる。
	金属製品製造業（経営者）		・材料、工具、石油製品の値上がり分を売価に転嫁することは厳しいが、受注件数は引き続き伸びている。
輸送用機械器具製造業（経営者）	・一日も休まず、大みそかまで楽しく仕事をす12月は久しぶりである。現状の忙しさがこのままの状態です5、6月までは続く。		
その他製造業〔鞆〕（経営者）	・この業界では、数量が多い等、大きな取引になると中国やヨーロッパでの生産になり、国内生産が価格面でも厳しくなっているが、特殊なバッグ、特殊な製品を企画し、生産者がそれに答えられれば、見通しとしてはそれほど悪くない。		
輸送業（経営者）	・景気が良くなってきたと言われているが、我々中小企業は運賃の下落、軽油等の高騰によって、大変厳しい状況であり、これから先は全く不透明である。		
輸送業（総務担当）	・輸送量が増加傾向であれば、効率の良い地域の輸送を優先的に受託することで、何とか現状を維持できる。ただし、軽油代が高値安定なので、輸送量が減少すれば、すぐに採算割れするので、厳しい状況は変わらない。		
金融業（審査担当）	・マンション販売業者は、耐震強度偽装問題で、今後の販売について従来より期間が長期化すると懸念をもっている。		
不動産業（総務担当）	・テナント動向から景気が悪くなる要素は見当たらない。マーケットは借手市場から貸手市場に様変わりしている。		
	広告代理店（従業員）	・来年から材料費高騰による商品の値上げを決めているが、取引先が商品購入を継続するか中止にするか見極めができない。	
	その他サービス業〔廃棄物処理〕（経営者）	・新規の問い合わせは増える見込みだが、同業他社との競争激化も予想される。	

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
	やや悪くなる	食料品製造業（経営者）	・ 末端の商店では、まだ消費の回復は望めない。当地域では、大型店の競争が激しくなる。
	悪くなる	電気機械器具製造業（経営者）	・ 大手メーカーがこの業種からの撤退を検討し始める状況になってきている。
雇用 関連	良くなる		
	やや良くなる	人材派遣会社（社員）	・ パートやアルバイトの採用を希望する企業があっても、人材が集まらず、派遣で対応せざるを得ない。経費がかかっても人材の確保を優先する雇用状況になっている。
		人材派遣会社（社員）	・ 企業の正社員採用の求人数が増える傾向は今後も続く。
		人材派遣会社（支店長）	・ 募集してもなかなか人材が集まらない企業が増加しており、人材紹介や紹介予定派遣の需要が拡大している。スタッフをうまく集めることができればビジネスチャンスである。
		求人情報誌製作会社（編集者）	・ 大手企業も応募者確保に苦勞している現状からみて、中小の採用は長期化すると思われ、予算の追加等が必要になる。
		求人情報誌製作会社（営業担当）	・ 前年同期を上回る求人数が続いており、今後も伸びる。
		求人情報誌製作会社（編集担当）	・ 年末の求人は、例年と比べれば若干数が多い程度であるが、企業を始め一般個店まで幅広い分野から問い合わせがあり、来年度への業務拡張、人員増強などの動きがうかがえる。
		新聞社〔求人広告〕（担当者）	・ 求職者の反応が鈍化している現状では、当面求人数は増加する。
		学校〔専門学校〕（教務担当）	・ 12月になって内定者数が増加している。システム開発案件はいくらでもあるが、人手不足のため仕事を断っている企業が目立っている。
	変わらない	人材派遣会社（社員）	・ 求人に対して求職者が不足している。
		人材派遣会社（社員）	・ 来年度の採用について中小企業に聞いたところ、ほぼ例年並みか、あまり増やさず、人員の質を入替えたり、退職者の補充程度にしか考えていないというところが多い。
		求人情報誌製作会社（営業担当）	・ 景気回復、業績回復の傾向はあるものの、積極的に社員採用を進める企業と、欠員補助的な社員採用やアルバイト採用を進める企業とに二分化されている。
		求人情報誌製作会社（企画担当）	・ 依然として求人数が堅調な状況が続いており、特に、飲食店等の求人は好調な状況を維持している。
		職業安定所（職員）	・ 新規求人数は2か月連続で伸び率が1けた前半と、数か月前までの勢いがなくなっている。専門的、技術的職業について有効求人倍率が9.0倍となるなど、人材確保が更に厳しい状況となっている。
職業安定所（職員）		・ 当所の11月の有効求人倍率が2倍を超えたが、派遣、請負求人割合が高まっており、求職者がこうした雇用形態を望まない等の理由から募集期間が長期化していることによる影響も少なくない。特に、技術職や保安、警備などは求職者の数倍の求人があるが、その多くが派遣、請負求人である。	
学校〔専修学校〕（就職担当）	・ 人事関係者からの話を総合すると、年度末までの求人獲得数は昨年と同程度になりそうである。		
やや悪くなる	人材派遣会社（支店長）	・ 企業からの求人は引き続き活発であると予想されるが、求職者数が減少し、求人にもマッチする人材の紹介が難しくなってくる。	
	職業安定所（職員）	・ 人手不足感はあるものの、業況回復の見込みがたたないとする企業が7割を占めている。特に、原油高の影響が大きく、経営を圧迫している。	
	悪くなる	-	-

## 5. 東海（地域別調査機関：三菱UFJリサーチ&コンサルティング（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〔高級精肉〕（企画担当）	・ ボーナスも良く、3月決算期まで不安材料が特にない。
		一般小売店〔土産〕（経営者）	・ ここ数か月間、客単価の上昇が続いており、この傾向が今後も続く。
		旅行代理店（経営者）	・ 今後鳥インフルエンザ等が発生したりで海外旅行の予約取消がなければ、現在の良い状況が続く。
	やや良くなる	商店街（代表者）	・ 観光客などの土産は今後も不調であるが、自家消費用の小口販売は少しずつ良くなっていく。

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		
		一般小売店〔書店〕 (経営者)	・ 今月は大雪に見舞われて売上が非常に悪かったが、1月、2月は天候の状態も落ち着いてきて売上も増加する。		
		百貨店(企画担当)	・ 数か月前から時計、宝石、絵画といった高額商品に動きがみられ、今後もこの傾向が続く。		
		百貨店(企画担当)	・ ここ数か月、売上は落ち込むことなく、順調に伸びてきている。特に婦人服や輸入特選ブランドなど、ここ数年厳しい傾向にあった商品が堅調な回復を示している。このような傾向は数年来なかった現象であり、この消費の力強さは最低でも半年は持続する。		
		百貨店(経理担当)	・ 紳士服、美術、貴金属等が好調で景気回復の兆しがある。		
		百貨店(外商担当)	・ 来客数が増加しているため、今後客単価の上昇も伴えば売上は良くなる。		
		スーパー(経営者)	・ 財布のひもは緩んでおり、客の表情も明るい。今後もこの調子で良い傾向が続く。		
		スーパー(店長)	・ 高くてもおいしい、上質品の動きが良くなってきている。客単価の回復傾向は今後も続く。		
		スーパー(店長)	・ 客はいつもの買物だけでなく良品を買い足しており、回復傾向がみられる。		
		コンビニ(店長)	・ 高単価商品が売れるようになってきており、消費は徐々に回復傾向になっている。		
		衣料品専門店(企画担当)	・ 単価は下げ止まり傾向となっており、安さ一辺倒から良質商品も求める状況に転じている。		
		乗用車販売店(経営者)	・ 来月も新型車が投入されるため期待できる。		
		乗用車販売店(従業員)	・ 前年水準を超えるのは難しいが、新車効果もあり販売増が見込まれる。		
		乗用車販売店(従業員)	・ 新型車の発売による集客力の向上や、接客による満足度の向上など営業努力により、今後は良くなる。		
		住関連専門店(営業担当)	・ 設備投資、住宅建設が堅調であることに加えて、堅調な個人消費を背景に商業施設の建設、リニューアルも増えており、今後も良くなる。		
		都市型ホテル(経営者)	・ 今のところ平均的に損益分岐点の稼働率を超えているが、稼働率が極端に下がることはなく、今後も良い状況が続く。		
		旅行代理店(経営者)	・ 客からの問い合わせが増加してきている。		
		テーマパーク(職員)	・ 関連事業者からの情報によると、スキー関連の消費動向は良くなっており、今後も好調を維持する。		
		ゴルフ場(経営者)	・ 12月は雪の影響で来客数が減少しているが、1月以降の予約は順調に伸びており、ゴルフをする余裕が出てきている。		
		変わらない		商店街(代表者)	・ 客の様子を見てみると、必要以外の物は買わない状況が続いており、現状維持の状態が続く。
				一般小売店〔薬局〕 (経営者)	・ 地場産業は更に悪くなることが予想され、大型店以外の消費は今後も伸びない。
百貨店(売場主任)	・ 外出着などの購入はクリアランスセール待ちで、どうしても必要な物のみ今買うという買物の仕方は、今後もまだまだ続く。				
スーパー(店員)	・ 年末はちょっと良い物を買って客単価は上昇しているが、3か月経つと通常に戻ってしまう。				
スーパー(営業担当)	・ 原油価格の高騰や高齢者の医療費負担など将来への負担増懸念がある。また企業のボーナス支給が好調であったが、リストラの恩恵であり、労働者全体の所得が良くなっているとは言えない。普段の消費動向は思うほど活発にならない。				
スーパー(仕入担当)	・ 今年の冬は寒さが厳しく雪で野菜の価格が高騰しているが、鍋商材が非常によく売れている。夏暑く冬寒いほうが良い経済効果が出るが、今後も前年と比べてそれほど大きく伸びる要素はない。				
コンビニ(エリア担当)	・ 昨年の愛知万博のようなイベントがあるわけでもなく、期末に向けて競合店の出店が激しくなり、現状維持が続く。				
コンビニ(エリア担当)	・ 本当に欲しい物しか買わない傾向は今後も継続し、売上の前年割れは今後も継続する。				
乗用車販売店(従業員)	・ 乗用車販売は、新規顧客が増えなければ、目標達成ができない状態が続く。 ・ サービス工場は、今月は大雪の影響でスタッドレスタイヤなど冬季用品の売上が前年の倍以上になっているのと、雪による事故の修理入庫で潤っているが、あくまで特需であり、今後の持続力はない。				



分野	景気の先行き判断	業種・職種	景気の先行きに対する判断理由
		自動車備品販売店（経営者）	・ 今月は雪の影響でスタッドレスタイヤやチェーンが引張ってくれたが、他の商品が売れていないため、天候要素を除くと今後も横ばいが続く。
		高級レストラン（スタッフ）	・ 新年会の予約は、好調であった前年水準を維持している。当面現在の業況が続く。
		スナック（経営者）	・ 正月明けの新年宴会の予約は、今のところ全くない。また、雪などの天候に左右される。
		旅行代理店（従業員）	・ 天候、気象次第ではあるが、この気候特に厳冬が続くと旅行に出かける足に影響が出て、旅行を見合わせたり、既に申込の旅行を中止する客が出てくる。悪くなる予想は出来ても良くなる見通しはない。
		タクシー運転手	・ 低所得者層の収入が良くならないので本当の景気回復はまだ無理である。雪が降ればタクシーの利用が多くなる。
		ゴルフ場（企画担当）	・ 2月、3月は予約数も前年並みであり、よほど冷え込まない限りは、そこそこの入場者数を確保できる。
		設計事務所（経営者）	・ 住宅の案件は少ないままであるが、企業の設備投資の建物案件は今後も安定した状態である。
		住宅販売会社（経営者）	・ マンションの売行きが少し悪く、その分一戸建てに客が流れている。今後もこの状態が続く。
	やや悪くなる	一般小売店〔酒〕（経営者）	・ 客も年末くらいは多少のぜいたくをして出費がかさんでいるため、その反動で年明けからはどうしても出費を抑える方向に向かう。また、一部商品の価格上昇や増税の動きなど、生活を圧迫する要素が出てきていることもあり、先行きは非常に厳しい。
		コンビニ（経営者）	・ 取引先の飲食店店主の話では、大手飲食店チェーンとの競争激化や大雪の影響もあり、12月の売上は最低とのことである。当店はそのような客が多く、今後も厳しい状況が続く。
		コンビニ（エリア担当）	・ 競合店が出店するなどの環境の変化により、今後は今まで以上に厳しくなる。
		コンビニ（エリア担当）	・ 客の購買意欲の向上は感じるが、他店との競合は今後更に厳しくなる。
		家電量販店（店員）	・ パソコンは値上がりしている一方で、好調な薄型テレビでは値崩れが始まっており、今後売上に影響する。
		その他専門店〔貴金属〕（店長）	・ 低単価商品にシフトしていかなければ、売上増加は見込めない。まだまだ厳しい状況が続く。
		都市型ホテル（支配人）	・ 宿泊は、前年比で予約状況が非常に低い。宴会は、単価、数量に目立った変化はみられず、低迷している。
		都市型ホテル（スタッフ）	・ 今後の予約状況はあまり良くない。
		旅行代理店（従業員）	・ 愛知万博の反動で客の動きが悪い。これからも需要は期待できない。
		美容室（経営者）	・ 急激に寒くなったこともあり、店へ足を運ぶ人が少なくなっている。このまま寒さが続けば、今後も厳しい状況が続く。
		美顔美容室（経営者）	・ 年末年始で出費を増やした分、しばらくは来客数、売上とも減少する。
		住宅販売会社（企画担当）	・ 原油価格が下がらず、建築資材の価格が徐々に上がり始めているため、今後はやや悪くなる。
悪くなる	美容室（経営者）	・ 12月は思いもよらず景気が良い。18日、20日の大雪の日以外は客の出足も良かったが、これから2、3か月先は1年で一番寒くなるし、成人式を過ぎてしまえば何も行事がなく、暇になる。	
企業動向関連	良くなる	紙加工品〔段ボール〕製造業（経営者）	・ 中国向けなど自動車関連の受注が好調である。
		輸送業（エリア担当）	・ 年度末に向けて、荷物はまだまだ動く。
	やや良くなる	窯業・土石製品製造業（経営者）	・ 食器、タイル、衛生陶器などの先行指標となる新規住宅着工件数は、直近3か月はそれ以前の3か月と比べ2%増加しており、今後はやや良くなる。
		輸送用機械器具製造業（総務担当）	・ 増産計画が進展している。
		建設業（経営者）	・ 大手自動車メーカーから引き続き設備投資の案件が入ってきているため、今後も相当底堅い。
輸送業（エリア担当）	・ 最近取引先が運賃見直しに応じてくれる。荷物の動きも、引き続き活発に推移するとの情報が多く聞かれる。		

分野	景気の先行き判断	業種・職種	景気の先行きに対する判断理由
	変わらない	輸送業（エリア担当）	・当地域では、メーカーを中心にアジア、アメリカへの輸出意欲がおう盛で、今後に向けても活気がある。
		食料品製造業（企画担当）	・販売量はやや回復傾向にあるが、販売価格は依然として低下傾向にある。また、原油価格の高騰に伴う動燃費や包材の値上がりを販売価格に転嫁できないため、今後も企業収益を圧迫し続ける。
		金属製品製造業（経営者）	・原材料価格の高止まりに対して、販売価格を上げることができない状況が今後も続く。
		一般機械器具製造業（経理担当）	・一部原材料の入手難が見込まれ、決算期末に向けて納期管理が厳しくなる。
		金融業（企画担当）	・同業者間の競争は引き続き厳しい。
		広告代理店（制作担当）	・提案している企画案件がなかなか形にならない。
		公認会計士	・地域金融機関の貸出が増加しているように見えるが、内容をみると不振企業への貸出が主であり、新たな不良債権の発生が心配される。
	やや悪くなる	パルプ・紙・紙加工品製造業（総務担当）	・受注量、販売量とも現在より5%ほど悪くなる見通しである。
		鉄鋼業（経営者）	・今後、単価の値下げ要請をされる動きが若干ある。
		一般機械器具製造業（販売担当）	・自動車産業の設備投資も山を越えたようで、2006年の前半は大きな計画もなく、受注量は減少する見込みである。
		電気機械器具製造業（経営者）	・原油価格や鉄鋼価格の値上がりが見込まれるが、非常に厳しい現状のなか更に値上げが実施されると、商品への転嫁も困難であり、受注量の減少さえ起きる。
		輸送業（従業員）	・運輸業界は燃料価格の高騰と環境対策でコスト高となり、一層厳しい経営が続く。
	悪くなる	-	-
	雇用関連	良くなる	人材派遣会社（社員）
学校〔大学〕（就職担当）			・IT関係、総合商社、紙・段ボールなどの専門商社、物流、防災器具、化学工業、鉄鋼業、製薬業、金融・証券などの全業界にわたって、次年度の採用意欲が高くなっている。
やや良くなる		人材派遣会社（社員）	・新規登録人数は前年比で減少傾向にあり、今後の需要増に対して人材不足が慢性化する懸念がある。
		人材派遣会社（経営企画）	・技術者ニーズは今後も堅調に推移する。
		人材派遣会社（営業担当）	・製造業を始め生産部門では、堅調に人員増の傾向がある。
		求人情報誌製作会社（編集者）	・12月の求人減はここ2、3年でも最低であったが、年明け以降は求人にも積極的な企業も増えているため、巻き返しが期待される。
		求人情報誌製作会社（企画担当）	・団塊世代の退職の影響もあり、雇用ニーズは若干高まる。
		新聞社〔求人広告〕（営業担当）	・2007年春に卒業する学生の募集活動が始まっているが、募集企業数は製造業を中心に中間集計で前年同期比20%ほど増えている。
		職業安定所（管理部門担当）	・新しくハローワークを利用する個人事業主が増え、技能、技術の伝承に基幹社員の採用への意欲がみられる。
民間職業紹介機関（職員）		・業種を問わず、求人数は引き続き増加する。ただし、スタッフ数が不足しており、業界では頭を痛めている。	
変わらない		人材派遣会社（経営者）	・IT技術者のニーズは多いが、マッチングができない状況は今後も続く。
		人材派遣会社（社員）	・相変わらずスタッフが不足しており、派遣受注数に追いつかない。
		アウトソーシング企業（エリア担当）	・業界の労働者不足はますます深刻になる。これまでは企業間で営業手法や企画力を競っていたが、今は募集力を競う状況になっている。
		職業安定所（所長）	・企業の手不足感が目立っているが、設備機器などの企業では倒産による人員整理もある。
	職業安定所（職員）	・有効求人倍率は上昇しているものの、有効求職者数の減少によるもので、有効求人数は前年同月比で6か月連続の減少である。	

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
		民間職業紹介機関（経営者）	・ 新年度の新卒採用は近年にない売手市場になるが、誰でも採用するとはならず、結果的には人材不足はしばらく解消されない。第2新卒を含めた中途採用ニーズは変わらず高位で安定する。
	やや悪くなる		
	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	通信会社（社員）	・ 4月から携帯電話向けの地上デジタル放送が開始されるため、対応機種の上昇増加が期待できる。	
	やや良くなる	一般小売店〔鮮魚〕（従業員）	・ 歳暮ギフトが好調な動きを示しており、確実に景気は底打ちから回復へ向かっている。	
		百貨店（営業担当）	・ メーカーや問屋が数年来の不景気感から、商品の供給量を通常の60～70%に抑えていることが若干の懸念材料であるが、消費者の購買意欲は確実に高まっていく。	
		百貨店（営業担当）	・ 雪が早く降り始めたため冬は早めに終わり、ヤングの春物の立ち上がりの数字が良くなる。しかし、ミセス商品は厳しい状態が続く。	
		百貨店（営業担当）	・ 駅前を含む中心商店街ではアーケードの更新、地下駐車場の整備などにより活性化が期待できる。	
		スーパー（店長）	・ 景気や給与に安定感がみられ、消費単価が上昇しているが、この傾向はしばらく続く。	
		衣料品専門店（経営者）	・ 雪が降ったにもかかわらず、ますますの売上があり、この流れからみて3月には客に活気が出てくる。	
		家電量販店（経営者）	・ 前年に比べ単価が上昇している商品はテレビ、洗濯機、ファンヒーターであり、低下している商品はパソコン・パソコン周辺機器、DVD、ビデオカメラ、デジタルカメラなどである。商品による差はあるものの、全体では販売数量の伸びと売上金額の伸びがほぼ連動しており、単価の下落も止まったとみられるため、先行きはやや明るい。	
		乗用車販売店（総務担当）	・ 1月発売の新型車は販売対象を女性や若年層から団塊世代にまで広げており、売上増大が期待できる。	
		乗用車販売店（経理担当）	・ 季節的な増加要因もあるが、モデルチェンジ車の登場により1～3月には従来の状況を打破する売上増加が期待できる。	
		その他専門店〔医薬品〕（営業担当）	・ 各地域の基幹産業である製造業が堅調で、そこに所在する店舗も好影響を受けて緩やかな回復に向かう。	
		観光型旅館（スタッフ）	・ 最近は予約が直前になって動くケースが多いため楽観できないが、1月以降の予約状況は前年を上回っている。	
		変わらない	スーパー（店長）	・ 寒さが続くと、灯油・ガソリン価格の値上げが食品の購入に悪影響を与える。
			スーパー（営業担当）	・ 今後寒さが続けば、値上がりの続く灯油代の増加が食品の購入に響く。
	スーパー（副店長）		・ 客が新年に購入する予定の冬物商材を12月に先買いしたとすれば、1月以降の冬物商材のバーゲンが低迷する懸念がある。	
	高級レストラン（スタッフ）		・ 1月上旬から3月上旬までの閑散期に通常ポイントの3倍の食事券配布キャンペーンを行う予定であるが、回収に約半年を要するため、すぐに効果は出ない。	
	一般レストラン（スタッフ）		・ 12月は予想外の雪により野菜の入荷や物流等に影響があり、原価や光熱費等が上昇した。しかし、今後よほどの大雪にならない限り、2、3月は通年どおりに推移する。	
	スナック（経営者）		・ 客の業種が二極化しており、新年も多忙という人がいる半面、厳しい状態でなかなか来店できないという声も聞かれる。当面はこの状態が続く。	
	観光型旅館（経営者）		・ 予約件数は前年比で増えているが、1組当たりの人数が少なく、予約人数では前年並みになっている。	
	都市型ホテル（スタッフ）		・ レストランの利用客の増加傾向が前年並みに減速し、新年会などの受注も減少している。一方、婚礼宴会の受注件数は増加に転じたが、1件当たりの売上高では減少している。全体としてはほぼ前年並みとなる見通しである。	
都市型ホテル（スタッフ）	・ 宿泊、一般宴会の予約状況は弱含みで推移している。			

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）	・旅行の予約状況は例年並みである。
		タクシー運転手	・この先の天気予報では厳冬により積雪量が多くなり、タクシーの利用客が増加する。
		タクシー運転手	・天候の悪化によるタクシー利用客の増加は一時的なものに終わり、今後は燃料の高騰など厳しい状況が続く。
		通信会社（役員）	・デジタルテレビの売行きと当社のケーブルテレビの新規契約数は比較的相関しており、現在の量販店におけるデジタルテレビの好調な販売状況から判断して、この流れはしばらく継続する。
		テーマパーク（職員）	・個人客の動きは良いが、団体・グループ客が鈍く、全体としては今後変わらない。
		パチンコ店（店員）	・今後の雪の降り方によって来客数が大幅に変動する。
		住宅販売会社（従業員）	・積雪の影響から客の動きは鈍いまま推移する。
	やや悪くなる	スーパー（店長）	・大手スーパーの攻勢が激しいため、地元の食品スーパーはますます厳しくなる。
		コンビニ（経営者）	・近隣にライバル店が開店するため、客の奪い合いから売上は若干減少する。
		乗用車販売店（経営者）	・客の動きは軽自動車と高級車にますます二極化していく。高級車は輸入車、国産車とも客の奪い合いが激しく、収益確保がますます厳しくなる。
住関連専門店（店長）		・「景気は良くなっている」と言われているが、現状では家具などの耐久消費財まで及んでいない。先行きも厳しい。	
競輪場（職員）		・入場者数の減少に歯止めがかからず、大口の車券購入者もほとんどみられないため、期待できない。	
悪くなる	商店街（代表者）	・大手百貨店の撤退、大手航空会社の東京ルートへの減便など、地元にとってマイナスの要素が続く。	
	商店街（代表者）	・この雪は春まで解けそうになく、外出控えによる買物客の減少が心配される。通常でも売上が減少しているときに追い討ちがかかり、小売店にとっては極めて厳しい状態が続く。衣料品は年明け早々にバーゲンに入るため、現在の売上減をとてカバールできない。	
企業動向関連	良くなる	-	-
	やや良くなる	繊維工業（経営者）	・早い冬の到来で、防寒ウェア等を中心に動きがみられ、今後の消費の活発化に好影響を及ぼす。
		通信業（営業担当）	・最近特に交換機やLANなどの大型需要がみられ、企業の設備投資に期待が持てる。
		新聞販売店〔広告〕（従業員）	・年度末の3月に向けて数件の新規出店が計画されており、折込枚数の増加が期待できる。
	変わらない	繊維工業（経営者）	・婦人衣料のファッションは非常に多様化しており、1か月先は読めないが、スポーツ衣料には期待が持てる。
		一般機械器具製造業（経営者）	・売上は前年から一貫して右肩上がりとなり、今秋からは高原状態のまま強含みで推移している。この状態は当面変わらない。
		電気機械器具製造業（経理担当）	・2月までは受注が好調であるが、それ以降は不透明である。
		精密機械器具製造業（経営者）	・眼鏡の材料、部品などのサプライヤー各社から、今後産地の完成品メーカーで量的拡大が行われるという情報が聞こえてこない。
		建設業（総務担当）	・構造計算の偽装問題で、確認申請の審査期間の長期化が予想され、短期的にはマイナスの影響が懸念される。
		輸送業（配車担当）	・食料品等で共同集配が進んでいるため、輸送回数の増加は期待できない。
		通信業（営業担当）	・携帯電話のサービスで起爆剤となるものが当面見当たらない。
		金融業（融資担当）	・民間工事の増加基調が続き、ここ数年低下が続いてきた生コン価格も今後着工する大型工事でも若干ながら引上げ方向にあるなど、素材価格の上昇が広がり始めている。
		司法書士	・個人の住宅取得の案件は増えているが、企業関係の不動産登記案件が増える兆しはみられない。
	やや悪くなる	建設業（経営者）	・アスファルト舗装工事の主要資材であるアスファルト合材価格が、原油価格高騰のあおりで何回も値上げされ、3月に向けて完成する工事の採算悪化は避けられない。
悪くなる	-	-	
雇用	良くなる	-	-

分野	景気の先行き判断	業種・職種	景気の先行きに対する判断理由
関連	やや良くなる	人材派遣会社（社員）	・人材派遣、職業紹介とも需要は堅調であり、今後、人材確保が最大の課題となる。
		求人情報誌製作会社（編集者）	・企業側から新卒採用や3月ごろの中途採用の話が若干聞かれる。また、求職者の動向をみながら慎重に採用活動を検討する企業が今後増加する。
	変わらない	新聞社〔求人広告〕（担当者）	・ここ数か月間の求人広告件数は前年比で20～30%低下しており、当面は良くない状態のままで推移する。
		職業安定所（職員）	・学卒求人の内定率が大幅に増加し、特に技術系の学卒者確保に奔走している企業の姿はバブル期を思わせる。しかし、自営業の求職者が前年比100%を超え、厳しい零細企業の現状をみると、本格的な回復に向かうとは言えない。
	やや悪くなる	職業安定所（職員）	・常用雇用の割合が上がらず、今後も非正規型の求人の増加傾向が続く。
悪くなる	職業安定所（職員）	・3月末までに従業員100人以上の数社で企業整備が予定されている。	

## 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	百貨店（企画担当）	・特選衣料品や宝飾品など、高額品の動きについても活発になってきている。
		その他サービス〔生命保険〕（営業担当）	・医療保障関連商品の新規契約件数が増加してきている。また、団塊ジュニア世代の年金保険の販売も好調である。
	やや良くなる	商店街（代表者）	・少しずつながら、良くなっている実感がある。
		一般小売店〔衣服〕（経営者）	・気温の低い日が続くので、単価の低い冬物商品が売れる。
		百貨店（売場主任）	・高額商品に対する購買意欲は、現状の株価が続けば変化はない。さらに、現状は景気が東高西低の状態にあることから、まだまだ大阪地区での売上には増加余地がある。1～2月は衣料品の季節変動の要素が大きく、売上が左右されるものの、基調としては単価上昇によって売上増となる。
		百貨店（経理担当）	・企業業績の好調がボーナスにも反映されるようになっており、今後は客にとって必要な物の購入が増える。また、株価の上昇も消費に好影響を与え、売れ筋はややグレードの高い商品へとシフトとする。
		スーパー（経理担当）	・競合店との価格競争で特売などが非常に増えていたが、客の間で、安さではなく付加価値の高い商品を買いたい傾向がみられるようになり、高単価商品の動きが目立ってきた。
		衣料品専門店（営業・販売担当）	・男性用のスーツにかかる金額が増加している。
		家電量販店（経営者）	・デジタル家電の販売増加で客単価が上昇するほか、トリノオリンピックの開催に伴って需要が増加する。
		家電量販店（店長）	・今年はトリノオリンピックやサッカーワールドカップが開催されるため、映像商品の売上が伸びる。
		乗用車販売店（経営者）	・車検や新車購入の予約が多くあり、先行きの不安が少し解消されてきている。
		乗用車販売店（営業担当）	・10月から年末にかけて落ち込んでいた反動と、2、3月に新型車が発売されるので販売量は伸びてくる。
		その他専門店〔医薬品〕（店員）	・客の動きをみていると、冬物商品、話題商品、新製品などの売行きが今後良くなる。
		高級レストラン（支配人）	・予約受注が早い時期から入り始めているほか、単価の上昇によって売上が増加する。
		観光型ホテル（経営者）	・銀行の貸出態度が少し変わってきたほか、いろいろな面で明るい雰囲気を感じられる。
		観光型旅館（経営者）	・設備投資を行っている旅館があり、その影響が出てきている。
		都市型ホテル（スタッフ）	・楽観視はできないが、現在の宿泊、宴会などの先行予約状況から上向き傾向とみられる。ただし、単価をどこまで上げることができるかは判断が難しい。
		旅行代理店（経営者）	・今後、賞与の増加や、株高の好影響は必ず出てくる。5月のゴールデンウィークの日並びも良く、悪くなる理由は見当たらない。
		タクシー運転手	・年末は季節的に客の乗車機会が増えたことを考慮しても、今後も引き続き上向き傾向となる。

分野	景気の先行き判断	業種・職種	景気の先行きに対する判断理由
変わらない		タクシー運転手	・ 繁華街は静かな感じもあるが、多少良くなっているという話も聞くようになった。
		通信会社（経営者）	・ 期末にかけて、各電話事業者の顧客獲得競争がやや激しくなる。
		通信会社（経営者）	・ 新規出店の予定がある。
		通信会社（社員）	・ ケーブルテレビの加入は増えているのだが、ケーブルでのインターネット利用は微増である。総合的には、やや良くなるといった程度である。
		観光名所（経理担当）	・ 今月は例年になく大雪に見舞われ、月半ばから年末まで雪の日が多く、他県からの客もほとんどなかったことから、来客数、販売量共に前年比で20%ほど落ち込んだ。1月からは、当地を舞台とした大河ドラマが始まることから、昨年の愛知万博で減少した来客数を取り戻すことができる。
		その他サービス〔ビデオ・CDレンタル〕（エリア担当）	・ 出店数増加の効果が徐々に出てくる。
		住宅販売会社（経営者）	・ 構造計算書偽装問題の影響は大変深刻であるが、それはどちらかという大規模建築物の問題であり、我々としてはマンションブームに代わる戸建て住宅ブームに期待している。不況でマイホームを買い控えてきた購買層が、景気の回復に伴う地価上昇を予測して、買い急ぐ動きも出てくる。
	住宅販売会社（従業員）	・ 構造計算書偽装問題で一時的な冷え込みとなっているが、需要は堅調であり、年度末にかけて回復する。	
		商店街（代表者）	・ 厳しい寒波で重衣料の動きが良く、来客数が8%増加したが、商店街全体への客足は鈍く、年々閉店時間が早くなっている。
		一般小売店〔時計〕（経営者）	・ 雑誌などで特集が組まれることもあり、腕時計の需要が増えてきている。そのほかにも、子供の塾通いが増えて時計が必要となるため、キャラクター時計が動く。
		一般小売店〔花〕（経営者）	・ この冬の突然の寒さで、生花の仕入価格が上昇する傾向があるので、上向きとはならない。
		一般小売店〔精肉〕（管理担当）	・ 昨年は震災10周年ということもあり、神戸の街は1月から結構にぎわった。平常に戻った今年は、ギフトなどで少し景気の上昇を感じる部分はあるものの、どの程度の変化が表れるのかは判断が難しい。
		一般小売店〔衣服〕（経営者）	・ ボーナス支給後も、客の購入意欲は上がっていない。寒さをしのぐための、必要に迫られた消費が大半である。年が明けると暖かくなる見込みであることから、売上は伸び悩む。
		一般小売店〔カメラ〕（販売担当）	・ ボーナスが出た段階で、少しは明るくなることを期待したが、少しもそのような動きがない。客は堅実な考えであり、必要なときに、必要な物を購入している。
		百貨店（売場主任）	・ 気温により販売量が増減するという意味では現在好調であるが、来客数が増えているわけではないので、消費動向が良くなるとは楽観できない。
		百貨店（売場主任）	・ 増税や株値の動きとは関係なく、気温、気候によってファッションアイテムは動く。一方、クリスマスギフトの動きが良かったことから、バレンタインデーやホワイトデーなどのギフトモチベーションについては、例年よりも売上が増加する。
百貨店（売場主任）		・ 紳士関連では、定年退職者を対象としたカジュアルアイテムは今後期待できるが、ビジネスアイテムは厳しくなる。また、子供関連についても今後売上は増加しない。	
百貨店（売場主任）	・ 内祝いの需要期に入るが、特定のメーカーの商品が売れる傾向はあるものの、全体的には変化はない。		
百貨店（営業担当）	・ 高額品やブランド品を買うよりも、身の回りの商品の中から、今までよりも高品質で、価格の若干高い商品を買いたい傾向になってきている。		
百貨店（サービス担当）	・ 気候の変化により野菜などの価格が高騰するほか、灯油、ガソリンなどの燃料費が高騰する懸念はあるが、クリアランスセールでは冬物衣料などの売行きが好調に推移する。		
百貨店（統括）	・ 気温が低いため冬物衣料の売行きが良く、在庫不足が懸念される一方、春物の動きが悪くなるので全体としては変化はない。		
スーパー（店長）	・ 1月に入り、2日、3日の客が昨年に比べて少ない。12月に単価が上がった分、買物が消極的になっている。		

分野	景気の先行き判断	業種・職種	景気の先行きに対する判断理由
		スーパー（経理担当）	・ 昨年は好調を維持してきたが、年が改まってこのペースを保てるかどうかは不安である。季節的な動きが前倒して起こった可能性があるほか、株価の上昇が続くかどうかは判断が難しい。
		コンビニ（経営者）	・ 大手コンビニエンスストアがいち早く飲料の値下げを打ち出したが、十分な訴求材料とはなっておらず、むしろ、その商品しか売れずに購入単価が低下している。ほかのコンビニエンスストアが出した低価格商品でも、その結果は明白となっている。商品価格を上げたり下げたりするのではなく、企画性、話題性で勝負することが必要である。
		コンビニ（店長）	・ プラス材料が乏しい一方、異常気象の影響で物価が上がるのが懸念される。
		衣料品専門店（経営者）	・ 今後、1月末まではバーゲンセールが行われるが、商品をあまり仕入れていないため、その後は売れる物がなくなり、2、3月の売上は厳しくなっていく。
		住関連専門店（経営者）	・ 業務用品の引き合いが弱く、近い将来に販売が回復する見込みがない。
		住関連専門店（店長）	・ この12月は、昨年に比べると客の財布のひもが緩くなった手ごたえがあった。しかし、これが安定した状況として定着するかどうかは判断が難しい。
		その他専門店〔印鑑〕（店長）	・ 個人客の売上が依然として増えない。
		観光型旅館（経営者）	・ 3月中旬までは寒さが厳しく、道路状況が非常に悪くなるので、厳しい状況になる。
		都市型ホテル（役員）	・ 2、3月は休前日数が前年より少なく、売上は対前年比で若干落ち込むものの、回復基調に変化はない。
		都市型ホテル（営業担当）	・ 宿泊に関しては、他社からも低価格のオフシーズン料金が出ており、アジアの団体などが流れている。取り込みが厳しい状況になっているが、入り込み状況は今のところ前年並みの水準である。 ・ 宴会に関しては、一般宴会の1、2月の入り込みが弱い。婚礼に関しては1月は好調であるが、2月は前年割れとなっている。
		旅行代理店（広報担当）	・ 寒波の影響で漁に出られないため、カニ目当ての旅行へのキャンセルが出たり、店頭での新規申込の来店が減少したりと不安材料が多い。また、トリノオリンピックが始まると、自宅でテレビ観戦する人が増えることも懸念される。全体的には、今のような状況は変わらない。
		タクシー会社（経営者）	・ 飲食や物の購入にお金をかけるという傾向が出てきているが、タクシー代という交通費は節約できるという雰囲気はまだまだ続く。
		競輪場（職員）	・ 12月は降雪などの関係から入場者は減少したが、1人当たりの購入単価は低下傾向を脱し、低位ながら安定してきた。しかし、入場者数の増加傾向が表れない限り、回復を実感できない。
		その他レジャー施設〔球場〕（経理担当）	・ 野球シーズン前の時期であるが、コンサートや展示、販売関係のイベントが予定されており、例年並みの来客数となる。
		住宅販売会社（経営者）	・ 銀行がタイミングを見計らって新たな不良債権処理を始めていくことから、市場のニーズに合わせた様々な商品供給が可能になる。
		住宅販売会社（経営者）	・ 春先には、季節的な動きで若干活発になるが、根本的な底上げにつながる要素が見当たらない。特に、零細企業への物件、情報の流れが滞りがちである。
		住宅販売会社（従業員）	・ 構造計算書偽装問題の今後の進展によっては、マンション購入の手控えが拡大する可能性もある。
		住宅販売会社（総務担当）	・ 与党の平成18年度税制改正大綱では個人住宅関連には大きな減税がない一方、住宅取得資金贈与にかかる計算特例などが廃止される。
		その他住宅〔展示場〕（従業員）	・ 具体的に実需が増える要因が見当たらない。展示場は例年12月は来客数が減少するが、今年は雪の影響もあって、更に来客数が伸びていない。
	やや悪くなる	百貨店（店長）	・ 地方では人口も減少に転じているなど、周囲の環境も含めて非常に厳しい。世間全体の景気は良くなっているようだが、この地域においては今後も厳しくなる。

分野	景気の先行き判断	業種・職種	景気の先行きに対する判断理由
		スーパー（経営者）	・これまで商品価格に原油価格の高騰は反映されてこなかったが、春の新製品発売時期である2、3月に合わせて価格を上げる動きが活発化する。その価格に慣れるまでは、消費者の買い控えが起こる。一方、年明けには生鮮相場が平常時の水準に戻る。
		スーパー（店長）	・現在の好調は気温の低下による影響が大きく、この状態を維持することは難しい。
		観光型ホテル（経営者）	・1～3月の予約状況は、前年よりもかなり低調である。地域や当社に関するマイナス要因は特に見当たらないが、なぜか予約の申込が少ない。
	悪くなる	商店街（代表者）	・年末の催しの結果をみていると、来春に期待するのは難しい。
		タクシー運転手	・タクシーの台数が増えたので良くなるはずがない。
企業 動向 関連	良くなる	建設業（経営者）	・案件の情報が既に来ており、あとは社内の体制をみて受注するかどうかを決めるだけである。その意味では買手市場であり、案件が多くなってきている。
	やや良くなる	木材木製品製造業（経営者）	・通常の販売価格の値下げが行われる一方、新規事業の売上が増加する。
		パルプ・紙・紙加工品製造業（経営者）	・得意先の来年の見通しによると、期待も含まれるが、徐々に良くなる。
		化学工業（経営者）	・まだ力強い動きではないが、新たな大口物件の話なども始めており、そのうちのいくつかは成立してきているので、緩やかながら売上は増加する。
		金属製品製造業（管理担当）	・鉄材が高騰していたが、中国に流れていた分が少しではあるが余ってきている。韓国にも安い鉄材があると聞いているほか、スクラップの引取り価格も下がってきている。
		一般機械器具製造業（経営者）	・製鉄各社の設備投資がさらに活発化するようであり、ここしばらくは上向き傾向が続く。
		電気機械器具製造業（経営者）	・国内では競争がないほか、輸送機械、鉄鋼、電気機器といった業種ではユーザーの消費意欲もあり、好調に推移している。
		電気機械器具製造業（宣伝担当）	・トリノオリンピック、サッカーワールドカップの開催控え、薄型テレビなどの需要が一層増加する。
		電気機械器具製造業（企画担当）	・11、12月は住宅ローン減税に関する駆け込み需要があったことで、年度末にかけては苦戦するが、得意先の営業情報を総合すると、年明けに比べると昨年並みの売上が確保できる。
		建設業（営業担当）	・各企業のリストラが一段落し、民間建設投資が回復している。また、建設業界を取り巻く不安のなかで、価格も重要であるが、信用と実績がより重視される傾向となる結果、建設業者の選別が起こる可能性もある。一方で、建設資材の価格上昇が懸念されており、引き続き厳しい受注競争が続く。
		輸送業（営業担当）	・2月に取引先の新規出店があり、その店の立地条件も良いので荷物量が増える。
	不動産業（営業担当）	・年末からの株価高騰の影響もあり、不動産の購入意欲が以前より高まっている。また購入の単価も以前に比べて、かなり上がっている。	
	司法書士	・例年12月は事件数が多いが、先月に引き続き不動産の動きがあったほか、新規事業の開始もみられた。	
	変わらない	繊維工業（総務担当）	・売上は前年の20%ダウンで、景気の回復が感じられないままである。
		金属製品製造業（総務担当）	・原材料高の製品安といった状態が長く続いているが、製品価格への価格転嫁を進めなければ生き残れない状況になっている。
		一般機械器具製造業（経営者）	・現在3か月超分を受注済みであり、年度末時点での受注残がプラスとなる。
		電気機械器具製造業（営業担当）	・大手企業からの今後3か月の受注量をみると、横ばいで推移する。
		建設業（経営者）	・12月としては観測史上最も多い積雪による影響が懸念される。
		輸送業（営業担当）	・株価も上昇し、景気が良くなる傾向にあるが、物流業界では軽油の高騰もあり、まだまだ逆風が吹いている。
金融業（支店長）		・運送業では、燃料の高騰がみられるほか、天候不順により物流のスケジュールがかなり遅れている。	



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	
		新聞販売店〔広告〕 （店主）	・若い世代の活字離れといった購読数の伸び悩みが深刻である。今後、無読層の増加が懸念される。	
		広告代理店（営業担当）	・特定のスポンサーで一時的に広告が増えたが、そのほかは変化がない。	
		コピーサービス業（従業員）	・先日の記録的な寒気の到来による風雪被害は今回限りではない。一般的には暖房機器が例年になく好調な売上を示しているが、寒さの影響は外出の機会そのものを減少させる。今年の寒波による影響は、業界で明暗が分かれる。	
		その他サービス業〔イベント企画〕（経営者）	・来春の案件に目立った動きがみられない。	
		その他非製造業〔機械器具卸〕（経営者）	・客はある程度の購入を済ませたことから、今後は安定した状態が続く。	
		その他非製造業〔民間放送〕（従業員）	・鉄鋼、商社といった業種の好況が伝えられているものの、そういった企業からはテレビCMへの出稿がない。	
	やや悪くなる		繊維工業（総務担当）	・12月の動きはあくまでも季節的、一時的な要因によるもので、靴下を取り巻く環境は以前と変わっていない。円安傾向と中国元の切上げなどによる中国からの輸入減少が将来的には考えられるが、小売店の安売り傾向にはまだ歯止めが掛かっていない。
			金属製品製造業（経営者）	・輸入品の価格低下で国産品との価格差がますます大きくなり、国内メーカーの工場稼働率が急激に低下している。
			その他製造業〔履物〕（団体役員）	・靴業界では、依然として中国を主としたアジア諸国からの低価格製品の輸入が増加しており、低価格競争、価格破壊が進んでいる。
			輸送業（営業所長）	・燃料関係では来年度早々に再度値上げがあると聞いているので、今の好調は続かない。
	悪くなる	繊維工業（団体職員）	・原油の高騰などで、外注加工費のほか、ミシン糸などの副資材がコスト増となるなか、原材料である綿糸も高騰しており、採算はより悪化する。ごく一部に日本製を求める声もあるが、輸入量は増加していることから、更に受注減となる。	
雇用 関連	良くなる	人材派遣会社（社員）	・企業の採用意欲はおう盛であるが、派遣登録者数が伸びない。	
		職業安定所（職員）	・有効求人倍率は2か月前に大きく低下したが、前月は低下した分を上回る回復をみせており、求人意欲に陰りがみられないことから、今後も更に改善していく。	
	やや良くなる	人材派遣会社（経営者）	職業安定所（職員）	・派遣社員よりも紹介予定派遣や正社員を募集する企業が目立ち始めているので、かなり良くなってきている。
			職業安定所（職員）	・大手スーパーの閉鎖や、公共工事の減少がみられる一方、業種によって差はあるものの、小規模の新規出店が複数予定されているなど、求人の動きが活発である。当分この傾向は続く。
		職業安定所（職員）	・派遣業への就職希望者が減少している。また、窓口での反応では、明らかに常用雇用を目指した就職活動となっており、1年契約、3か月契約などの契約社員の求人が無視される傾向が顕著である。	
		学校〔大学〕（就職担当）	・4年生の就職活動も終盤であるが、採用予定数確保のため企業は求人情報の発信だけでなく、積極的に大学訪問を行うなど、情報収集や採用活動を継続していることをアピールしており、年明けの学生の動きに期待している様子がみられる。	
		変わらない	学校〔大学〕（就職担当）	・来年度の採用環境は、学生にとって売手市場になる。
			新聞社〔求人広告〕（営業担当）	・証券、生保、損保といった金融関係の求人が活発になってきているが、ビルメンテナンスといった、そのほかのサービスの求人があまり活発ではない。
			新聞社〔求人広告〕（担当者）	・正社員の雇用は今後もあまり見込めず、契約社員や派遣社員などが主流になる。そのため、中高年層の募集は減ることから、若年層に好まれる媒体が中心になる。
			職業安定所（職員）	・求人数が伸びているものの、業種が偏っているほか、卸、小売業では正社員からパートへの移行が目立っている。求人数の伸びに伴い就職数も伸びているが、新規求職数の伸びは依然として落ちついていないことから、今後の見通しは不透明である。

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
		職業安定所（職員）	・新規求人件数は昨年を下回っているが、新規求人数は上回った。特に、請負、派遣業、タクシー業からの大量求人などが目立った。
	やや悪くなる	新聞社〔求人広告〕（担当者）	・新聞広告の元旦紙面の出稿状況を見ると、ほとんど前年と変わらない。一方、1、2月の広告出稿は前年を若干下回っているなど、景気の回復は感じられない。
	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	-	-
	やや良くなる	商店街（代表者）	・12月は非常に寒く防寒衣料を中心に活発に動いているが、季節が変わって春を迎えた時にどうなるかは予断を許さない。需給バランスの崩れ、少子化、大型店の台頭等、小売店を困む環境はますます厳しくなっている。
		百貨店（販売促進担当）	・最近のテナント売上状況を見ると、確実に上向いていてこの傾向は続く。
		百貨店（売場担当）	・少しずつではあるが、景気が回復していることが実感できる。単品買いだった客が最近はセット買いになり、客単価も上昇している。
		スーパー（総務担当）	・降雪や海が荒れているため青果物、近海物の魚類の単価が上昇しているものの、買上数量があまり落ちていない。このままの傾向が続く。
		スーパー（店長）	・少しグレードの高い商品が動き出し、買上点数も上昇して客単価増に向かっていく。
		スーパー（店長）	・前月比・前々月比の伸びが昨年に比べて良いので、このままの状況で推移していく。
		衣料品専門店（販売促進担当）	・この寒い冬がいつまで続くか分からないが、早く暖かくなれば春物を求める客が動く。
		家電量販店（店長）	・今月、来月と寒波の予想が出ており、季節商品の売行きが好調に推移する。また、液晶・プラズマ関係の商品が拡売されていく。
		家電量販店（店長）	・来年より、地上波デジタル放送が開始されることにより、液晶テレビ・DVDの販売増加が見込まれる。
		家電量販店（予算担当）	・順調な企業業績が、雇用環境や所得水準など消費者レベルまで降りてきている。定率減税の廃止や原油高の高止まりなど不安要素もあるが、短期的なスパンではまだ影響は及ばない。
		一般レストラン（店長）	・単価の高いものが比較的良く出るようになってきている。クリスマスイヴ、クリスマスには前年を3割以上上回る売上となった。使う時には使うということで、当店のように高単価の店でも、今後も消費が活発になる。
		一般レストラン（店長）	・ある程度安定して客単価も良くなってきているし、客の話でも回復傾向にあることがうかがわれる。
		観光型ホテル（スタッフ）	・むこう3か月は、予約による来客数は確実に増加しており、少しずつではあるが客単価も伸び、売上もやや上向きといった傾向である。1月中旬に少し落ち込むが、それ以降は回復してくる。
		都市型ホテル（総務担当）	・一般宴会、宿泊、あるいはクリスマスケーキ、おせち料理の受注状況が昨年を上回る状況にあり、総じて景気回復基調と感ぜられる。
		通信会社（企画担当）	・光ファイバー普及は言うまでもないが、そのインフラを使う動画コンテンツサービスが各社から出始めている。コンテンツが消費者の関心を喚起し、来年前半から、さらに光ファイバーのインフラ普及をけん引していく流れができてくるのではないかと。その意味でネット商品・サービスはこれから販売量・単価において動きが高まる。
		テーマパーク（業務担当）	・春先にかけて気候が回復する時期に合わせ、これまでの個人利用から団体利用へ力を入れていく。少しずつ問い合わせも増加している。
変わらない	商店街（代表者）	・商店街を通行する人の数が激減しているため、それに伴って購買額も減少し続けている。	
	一般小売店〔印章〕（営業担当）	・昨年は、市町村合併による仕事が多く忙しかったが、来月からは例年通りの落ちついた年に戻る。	

分野	景気の先行き判断	業種・職種	景気の先行きに対する判断理由
		百貨店（営業担当）	・現状の高単価商品の好調維持は難しいが、2、3月の気温次第で、春物の動きが期待される。
		百貨店（販売促進担当）	・大手アパレル中心にコートを中心とした冬物の生産調整が目立っている。来年のセールについては、十分な商品手配が難しい状況となっており、大きな期待はかけられない。
		百貨店（売場担当）	・12月に靴の有名メーカーが倒産し、有名問屋が買収される等、消費者にとっては一時的にマイナスの影響が出るとみられ、今後も上向きになるとは考えられない。
		百貨店（売場担当）	・防寒商品が先行して売れており、1・2月のクリアランスセールの時期に苦戦が予想される。
		百貨店（売場担当）	・寒波の影響もあり、雪対応の婦人靴は売れるが、雪の影響で客足は鈍るので、売上にはあまり変化がない。
		百貨店（購買担当）	・今月中旬から、来年春に向けての梅春物の商品が導入された。景気が良くなれば明るい色の商品が売れると言われるが、今年の傾向は柔らかいパステル調の春物の動きが良く、1、2月のクリアランスセールをぬけた春物の商品も、現在同様良く動く。
		百貨店（販売担当）	・気温の低下により、12月の売上は好調に推移しているが、その反面、1・2月のセールにおける商品の品切れ・欠品が懸念要因である。
		スーパー（店長）	・今月に入ってから大雪による野菜価格の急上昇、寒さによる光熱費の増加等、予定外の支出も増加し、また生産物への影響による収入減等もあり、景気の上向き状況にはならない。
		スーパー（店長）	・農産物を中心に単価が高騰しており、何とか昨年の売上は維持できそうな勢いで推移している。ただし1月からの電気料金の値上げ、その他石油製品、包装紙、包装袋等の値上がりなどで経費がかさむため、最終営業利益は何とか現状維持で推移する。
		スーパー（店長）	・年が明けると、原油高その他の不透明な要因があるので、若干慎重にならざるをえない。
		コンビニ（エリア担当）	・身の回りでは、景気が回復しそうな気配は全くない。客数が非常に減少しており、その原因を見つけないことができないまま、売上が減少傾向にある。
		コンビニ（エリア担当）	・競合店とのパイの取り合いの中で、ディスカウント店の新規出店があるため若干の値下げもせざるをえない。系列店の新規出店もあるので、一概には言えないが、春先までこの状況が続く。
		コンビニ（エリア担当）	・一般的にボーナスが良くなっているといわれているが、現状での客の買上数・単価等は相変わらず厳しく、必要なものしか購入しない傾向は続いており、今後も厳しいままで推移する。
		乗用車販売店（統括）	・新商品の投下があっても変わらないというレベルで推移しているため、実質悪くなる。
		自動車備品販売店（経営者）	・季節的な変動要因を別にして悪化するとは思えず、客の来店状況からすると現状の良い状態が続く。
		自動車備品販売店（店長）	・12月初めからの寒波の来襲により、冬季用品がかなり売れている。それにより客単価は上昇しているが、寒波がなくなれば、元に戻る。
		その他専門店〔書籍〕（従業員）	・大型商品ラインナップや、動きのよい分野も限られ、動きの期待できる商品が少ないこの状況がしばらく続く。
		その他飲食〔ハンバーガー〕（経営者）	・冬場の天候が不安定すぎる。また原価率の不安定も続くため、収益には不安が残る。
		観光型ホテル（スタッフ）	・先行の予約状況が、前年とあまり変わらない。
		都市型ホテル（経営者）	・当月同様前年比較では若干ではあるが増収の見込みである。しかし、地方経済はまだまだ厳しく不透明であるため、楽観視はできない。
		都市型ホテル（従業員）	・年明けのレストランや宴会の予約状況を見るとまだ厳しく、このまま景気が良くなるとは思われない。
		都市型ホテル（スタッフ）	・宿泊部門は団体客の予約が少なくなっているため、全体に先の予約が少なく、またビジネス客は間近での予約が多くなっている。この状況は当分続きそうである。
		タクシー運転手	・忘年会シーズンで伸びはしたが、乗客の話を聞くと、出かける回数が増えたわけではないし、季節的要因だけと思われる。天候にも左右されるが、後が続かない。

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	
		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。	
		通信会社（通信事業担当）	・年内の新規加入の引き合いは多いが、対応できず年明けになる場合は、契約保留になるケースもあり、年明けの動きは不透明である。	
		テーマパーク（財務担当）	・1、2月は閑散期となるため、集客イベントを計画している。このため前年度を下回ることはないと思われるものの、現時点より良くはならない。	
		設計事務所（経営者）	・建築業界は構造計算の偽造や建築士のモラル等の低下で、社会的に厳しい状況がしばらく続く。年末に少し契約はあったが、一般的にみて様子見の状況が予想されるので、大きくは動かない。	
		住宅販売会社（従業員）	・来場数は現在の低水準が続く、客からもあまり良い反応が得られていない状態が続く。	
		住宅販売会社（経理担当）	・連日マスコミによる耐震強度の偽装問題が報道され、マンションに対する顧客の購入意欲が低下傾向にあり、この問題が収束するまでは販売数の増加は期待できない。	
		住宅販売会社（販売担当）	・耐震偽装問題の影響が、これからはしばらくは尾を引く。	
	やや悪くなる	商店街（代表者）	・商店街の中の経営者がかなり高齢化しているということと、大きな郊外店ができたことにより、これからますます難しくなる。	
		百貨店（電算担当）	・雪の影響などで来店数が10%減少した。他店ではコート売上好調なのにもかかわらず、当店は大雪でも婦人、紳士服ともコートの売上が伸びない。また財布のひもが固く歳暮商戦は低調だった。金持ちと生活に余裕がない人の層が分離し、しかも前者の数が少ないため、厳しい状態が続く。	
		衣料品専門店（地域ブロック長）	・一気に冬物のピークが過ぎて、しばらくは低迷が続く。	
		乗用車販売店（販売担当）	・2、3月は年間でも最大の需要期であるので、期待はしているが、最近の客の買い渋り傾向は依然続いているので、厳しい状況になる。	
		住関連専門店（広告企画担当）	・家具について、「慎重」「失敗しないように」などのキーワードを客が口にする回数が増えてきている。この傾向はもう少し続く。	
		スナック（経営者）	・寒さも非常に厳しくなり、忘年会をとりやめる会社があり、また新年会はやらないという状況である。また、予算が安くなっているので、一次会だけで解散し二次会・三次会による客が来ない。来年になってもこの状態が続く。	
		タクシー運転手	・最近では全体的にタクシーを利用する客は限られており、単価・乗車回数もあまり変化がない。このため、何か行事があるとか、突発的なことが起こるとか、他の要因がないと売上は上昇しない。	
		通信会社（広報担当）	・通常ならば異動時期により販売量が伸びる時期であるものの、大きな新商品・新サービスの提供予定がない。	
		競艇場（職員）	・本場開催では一般レースしかなく、場外発売等でもあまり集客が見込まれるレースがない。	
		設計事務所（経営者）	・建設業界においては、年度末ごとに公共物件の発注が減少しており、今年もこの傾向は続いている。建設業界はまだまだ低迷が続いており、特に中小企業関係ではどこも非常に厳しいという話ばかりである。	
		悪くなる	旅行代理店（経営者）	・現在のところ、1～3月の予約状況が約2～3割の減と非常に良くない。これから受注が発生するか不透明であるが、このままの状況では、これからの3か月は非常に低調になる。
		企業動向関連	良くなる	電気機械器具製造業（広報担当）
やや良くなる	金属製品製造業（総務担当）		・平成18年1～6月の受注は高水準にあり、生産対応が課題である。そのため、設備投資を行うなど可能な限り対応に努め仕事量を確保していきたい。ただし鉄や原油をはじめとする原料の更なる高騰が懸念される。	
	電気機械器具製造業（総務担当）		・自動車・鉄道(欧米向け)は引き続き好調の受注が入り減産の様子はみえない。エアコンは生産の裏期で低調であるが白物家電がカバーしている。携帯関連は高画素の来年春モデルが好調の予想でトータル的には今後も良くなる。	

分野	景気の先行き判断	業種・職種	景気の先行きに対する判断理由
		輸送用機械器具製造業（経理担当）	・受注量は、決算期に向け、更に増加することが見込まれる。
		金融業（営業担当）	・昨年と比較しても受注量等は増加し、大企業の設備投資が出てきており、計画に沿ってそれぞれ受注が出てきている。ただしまだ全体には浸透しておらず、一次下請のところだけしかいっていないが、それでも今後設備投資の計画が続き、やっと地方にも景気の広がりがみられる。
		金融業（業界情報担当）	・国内外の景気堅調から、当面の受注は現状の高水準を維持する見込みである。一方で、利益は微増にとどまる。
	変わらない	化学工業（総務担当）	・物流費や原燃料費高などの影響はあるものの、当面現状を維持する。
		窯業・土石製品製造業（総務経理担当）	・大型案件の生産が第4四半期一杯かかる見込み。3月から4月にかけて、春先の大口の引き合いが来ており、現在の生産量は維持できる見込みである。
		鉄鋼業（総務担当）	・中国の中小メーカーの汎用鋼材生産量が增大しているため市況価格が軟化しつつあり、供給過剰を懸念して国内鉄鋼各社は汎用品を中心とした減産を夏以降実施している。引き続き、来年1～3月も減産を継続する予定であり、中国の動向によっては先行き不透明となる。
		非鉄金属製造業（経理担当）	・年末年始にかかわらず、非鉄金属の原料需要等には力強さがみられる反面、金属価格の高騰は実需のみとは言い切れない部分がある。
		一般機械器具製造業（経営企画担当）	・順調に推移していた国内向けの自社製品の売上が下降してきており、今後厳しい見通しではあるが、海外向けの商品の売上が、北米を中心に好調である。
		輸送用機械器具製造業（総務担当）	・原材料等、資材の購入価格は高止まりのままであり、社会保険料の負担増等、コストアップの要因が多く、採算的には非常に厳しい状況が続く。
		建設業（経営者）	・大手化学企業・公務員のボーナスの回復によって、少しは購買意欲が増えると思われるが、すぐ3か月後にそれが好況となって現れるかは疑問である。
		通信業（社員）	・現在の営業展開においては大変厳しく、今後2～3か月後に景気好転に向かうとは思えない。
		通信業（営業企画担当）	・法人向け通信サービスの主戦場は低速回線が主体の中小規模事業所等になるが、インターネットを利用した簡易な社内ネットワーク構築などが今後も普及する見通しであり、通信事業者が個別に提供する各種VPNサービスは引き続き苦戦を強いられる。通信品質やセキュリティ面の優位性を強調しながら価格差の圧縮にも取り組まなければならないが非常に厳しい。
		会計事務所（職員）	・例年、販売関連は1月、2月は不振でこの傾向は変わらない。ただし、製造業はやや活気がある動きをしているため、販売業の不振をカバーする。
		その他サービス業〔清掃具レンタル〕（情報管理担当）	・家庭市場でのレンタル商品の解約・減少が止まらず、今期も前年度比マイナス成長になる。
やや悪くなる	食料品製造業（総務担当）	・年末の売上状況をみると、高額商品はそこそこ売れているものの、全般的には売上は落ち込んでいる。前年比1割以上の落ち込みも予想され、年明け後の状況が不透明で予想がつかない。	
	コピーサービス業（管理担当）	・現在の商品や客では増加はありえない。低価格化と各社外注費抑制で自社加工化の方向は変わらない。	
悪くなる	建設業（営業担当）	・設計事務所の担当者のお話では、建築構造問題の対策及び問い合わせへの対応等により、計画案件の実施設計業務が3か月から5か月程度ずれそうである。そのため工事発注予定も遅れる。	
雇用関連	良くなる	○	○
	やや良くなる	人材派遣会社（経営者）	・製造業の生産量は増加しており、ホワイトカラー、ブルーカラーともに企業の人材需要は堅調に推移する。人材確保はますます困難になり、人件費や採用コストは上がっていく。
		求人情報誌製作会社（担当者）	・条件等、求職者の求人広告への反応が厳しくなっている。
		民間職業紹介機関（職員）	・外需型企業での求人数が増加している。

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
		学校 [ 短期大学 ] ( 就職担当 )	・一部の専門職の求人については相変わらず堅調に推移しているが、その他の業種からの求人受理件数についても微増を示しており、今後、年度末に向けて地域企業の新卒採用活動は更に活発化する。
		学校 [ 大学 ] ( 就職担当 )	・来春の新卒者に対する求人者数が、現時点で前年比約1割増加している。さらに、平成19年度の新卒者に対する求人者数も概算で約1割以上の増加である。これに対応して、学内合同企業説明会に参加希望の会社も前年度実績290社に対して、40社以上の増加傾向にある。団塊世代の退職に伴う人材補充を考慮したとしても、景気上昇を裏付けている。
	変わらない	新聞社 [ 求人広告 ] ( 担当者 )	・景気がよい産業は限られており、それも人員削減などリストラを実施しての利益確保に過ぎない。個人消費の若干の伸びは期待できるが、来年の減税見直しなどの不安材料に吸収される。
		職業安定所 ( 職員 )	・求人全体では特に明るい材料もないため、横ばいで推移すると思われる。また、非正規雇用や有期雇用契約での求人が益々目立つようになる。
		職業安定所 ( 職員 )	・新規求人は増加しているものの、依然として有期求人・派遣や請負求人も多い。また、今後原油価格の高騰が企業に与える影響により、厳しい雇用情勢になる可能性もあり、予断を許さない。
	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
家計動向 関連	良くなる	-	-
	やや良くなる	乗用車販売店 ( 従業員 )	・最近、公務員などからの新車受注が多くなっているが、今後、ガソリン価格が安定すれば、公務員以外の人からの受注にも期待したい。
		乗用車販売店 ( 従業員 )	・3月の決算期に向け、利益確保のため、販売量増加の目標を立てている。毎年、この時期の客は積極的に動いており、販売促進効果もあり、3月までの販売量は増加する。
		観光型旅館 ( 経営者 )	・景気が若干良くなってきたことで、物の消費が少しずつ上向いている。時間とお金に余裕ができれば、旅行を希望する人が多いため、今後は、国内旅行が増加する。
		設計事務所 ( 所長 )	・民間の業務施設の計画が増えてきた。
	変わらない	商店街 ( 代表者 )	・例年の歳末売出しに期待していたが、売上の増加にはつながらっていない。特別な企画を行っても効果がでない。
		百貨店 ( 総務担当 )	・高額商品が売れ出すなどの明るいさもあるが、絶対数が少ない。高額所得者と低額所得者の二極化が進んでおり、全般的な景気の回復までには時間がかかる。
		百貨店 ( 営業担当 )	・紳士用品は、購入の選別基準が、価格志向から品質志向への変化がみられる。ブランド商品は、一部を除き前年を維持している。高額商品の動きはみられるが、月により波がある。
		スーパー ( 財務担当 )	・年末商戦は順調に推移しており、このところの寒波の到来で、鍋物商材がよく売れている。また、野菜の価格が上がっているため、今後、売上が期待できる。
		コンビニ ( 店長 )	・ライバル店の増加により、競争が激化しており、前年の売上を維持するのが難しくなっている状況である。客の購買意欲や単価が上昇しているなどの動きは、今のところみられない。
	衣料品専門店 ( 経営者 )	・客の話題には冬のボーナスの増加や、株価高などの明るい材料が多く、消費の回復に結び付くことを期待している。しかし、現実には手ごたえが感じられない。しばらくは一進一退の状態が続く。	
	家電量販店 ( 営業担当 )	・販売の主力商品が少なくなってくる時期に入るので、現状維持の状態がまだ続く。	
	乗用車販売店 ( 営業担当 )	・1~3月にかけては、年間で最大の需要時期であるが、9月以降の動きをみている限り、良くならない。	
	乗用車販売店 ( 管理担当 )	・一部企業では、業績は向上しているようであるが、客の話から、景気が回復しているという話は、あまり耳にしたことがない。個人の懐具合は、まだ豊かになっていない。	

分野	景気の先行き判断	業種・職種	景気の先行きに対する判断理由
		一般レストラン（経営者）	・町の人口は、中心街より遠くへ移動している。売りたい商品を売る機会がますます減少し、人の動く要因があるとき以外は、閑散とした状態である。
		都市型ホテル（経営者）	・個人消費がやや増加しているが、これは特定の商品が売れていると考えている。予約状況は、昨年とほとんど変わらないが、昨年より若干悪い状況であり、景気自体が良くなったというのは実感できない。
		通信会社（企画担当）	・1～2月にかけては、消費意欲の低下が懸念されるが、3月は卒業・入学のシーズンとなるため、例年並みの状況に回復する。
		ゴルフ場（従業員）	・季節的な要因が考えられるが、予約状況や客単価はあまり変わらず、全体的に今月の状況とあまり変わりはない。
		住宅販売会社（従業員）	・価格帯の高い建て替えの客が動き始めているが、金利上昇の動きがあるため、全体的には商談数、契約数は変わらない。
		その他住宅〔不動産〕（経営者）	・土地の値下がりや、買い需要の低迷は続いており、しばらく景気は良くならない。
	やや悪くなる	一般小売店〔菓子〕（販売担当） 旅行代理店（従業員）	・客の消費に対する厳しい選択はますます進んでおり、年末年始でも財布のひもが緩まる気配は感じられない。 ・2月、3月は旅行の時期としては恵まれておらず、例年売上を落としている。現時点で、大きな材料も無く、例年通り売上は減少する。ただし、大学入試・入学などで人の動きがあり、航空券は比較的売れる。
	悪くなる	スーパー（店長）	・競合店の出店が、今後も続き、年明けには競合店が増加するため、結果として価格競争になり、デフレ傾向が更に強まる。
企業 動向 関連	良くなる	-	-
	やや良くなる	食料品製造業（従業員）	・3か月先には、新商品が発売されるため、売上げの増加が期待できる。
		パルプ・紙・紙加工品製造業（経営者）	・新商品に関する取引先からの引き合いが、増加傾向にある。
		一般機械器具製造業（経理担当）	・今後、年度末に向かってクレーンの稼働率は更に高くなり、受注残高も徐々に積み上がっていく。
		輸送業（役員）	・荷動きは、月末集中型が続いているが、最近ではアルコール類、食品関係などが若干前年よりも荷動きが良くなっている。しばらくこの傾向が続き、景気の回復の良い兆しになる。
		不動産業（経営者）	・最近では、住宅用用地の需要に加え、事務所・店舗などの事業用用地に関する不動産の申込が増加している。今後は、景気は回復傾向にあり、設備投資意欲が増加する。
		公認会計士	・話す客のうちの3割程度は、設備投資を前向きに検討し始めている。出店計画・自社ビル計画などの相談が増加しているため、景気はやや上向きに推移する。
	変わらない	一般機械器具製造業（経理担当）	・関西地区の排ガス規制による買替需要のため、来年6月までは動く。中国地区・九州地区は、まだ若干の猶予期間がある。また、輸出関係の案件もあり、当面は堅調に推移する。
		建設業（総務担当）	・民間の建築工事では、設備投資の見積依頼の件数がやや増えてきているが、競争が激しく、適正な価格での落札ができない状態が当面続く。
		輸送業（支店長）	・荷動きは上向き傾向であるが、燃料の軽油価格が高止まりしており、その分を運賃料金に転嫁できないため、経営環境の厳しさは変わらない。
		金融業（融資担当）	・高知県の主要産業である建設・土木関連の企業が、公共工事の減少から更に悪化する。
広告代理店（経営者）		・地元の得意先の多くは、県外大手との厳しい競争による売上の減少で、広告出稿も減少している。一部の得意先で具体的な新規出店計画・店舗リニューアル計画があり、結果としては変わらない。	
やや悪くなる	化学工業（営業所長）	・今後も原油価格の高騰や、中国製需要増などにより、国内での石油化学製品の厳しい状況は続く。	
悪くなる	-	-	
雇用 関連	良くなる	-	-
	やや良くなる	人材派遣会社（支店長）	・企業の積極的な採用活動はそのまま続くため、求職者・派遣登録は増加する。

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	求人情報誌製作会社（編集者）	・4月に向けて、中途での即戦力採用は、募集広告としては1月、2月がピークになるため、少し良くなる。また、企業規模・教育体制・トップの指針などで、中途採用を希望する企業は、業種を問わず増加している。
		求人情報誌製作会社（従業員）	・今後、正社員の雇用は、新卒採用が主となるが、臨時雇用やパート、アルバイトの雇用形態は増えてくる。
		職業安定所（職員）	・求人数があまり増加していないため、あまり景気が良いとはいえない。
		新聞社〔求人広告〕（担当者）	・全般的に高知では、県外からの進出企業のみが好調で、地場産業は小売を中心に、全く良くなっていない。雇用も含めて、だんだん悪くなっている。
		職業安定所（職員）	・新規求職者数と有効求職者数は前年同月と比べて4か月連続で増加した。大規模小売店閉鎖に伴い、パート求職者が増加した。離職理由別では、事業主都合による離職者、転職希望などの自己都合退職者共に増加した。
	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	乗用車販売店（管理担当）	・自動車販売は、年間の最天の需要期であるということで、今よりも良くなる。
	やや良くなる	商店街（代表者）	・来街者数、売上もずっと伸びてきており、この先も上向いてくる。
		商店街（代表者）	・冬シーズンの繁忙期を過ぎても、まだ売上が伸びているので、引き続き伸びていく。
		百貨店（売場主任）	・気温が予報どおり低く推移すれば、1月のクリアランスも好調に推移する。顧客の購買意欲は依然として高く、春物も1～3月は堅調に推移する。
		百貨店（営業担当）	・これまでは高額品のみが堅調に推移していたが、買い回り品にまで波及してきた。1月からスタートするセールも含め、富裕層以外の層の需要も盛り上がる。
		百貨店（販売促進担当）	・多少単価が上がっても、デザインや素材、産地等に自分のこだわりを持った商品を吟味して購買する客が多い。逆に安易にセールになびく客は少なくなった。
		百貨店（販売促進担当）	・今月の需要が続けば、上向きになる。
		百貨店（営業企画担当）	・客の志向が良いもの、価値のあるものへとシフトしており、来年度へ向けて期待できる。
		百貨店（売場担当）	・客単価及び一品単価が連続して上がっている。衣料品全般、特に紳士服に回復基調がみられ、ヤングも相変わらず好調である。それに伴い、身の回り品が売れている状況である。単品で絵、宝石、時計など的高額品も売れており、総じて回復基調にある。
		百貨店（業務担当）	・これから冬物衣料等の処分期に入るが、前半にそこそこの動きが出ていただけに期待できる。来客数も大きく落ち込むような状況からは脱した。
		スーパー（店長）	・衣料品は防寒具だけでなく、インポート関係の単価が高いものにも動きが見られた。衣料品がこんなに動いたのは何年か振り、客単価も上昇しており、これから上昇傾向にある。
		スーパー（店長）	・販売商品の単価が全体的に上がっている。手間暇かけて作られたもの、あるいはそこそこ値打ちのあるものには財布のひもが緩んでいる。
		スーパー（店長）	・今後も寒さが続けば、冬物衣料が非常に良く売れ、完売状態になる。
		衣料品専門店（総務担当）	・中級品から高級品への需要が多くなっており、特にブランド品の注文や問い合わせが多くなっている。
家電量販店（店員）	・今年の冬は冷え込み、暖房器具が売り切れになるほどであった。パソコンに関しても単価の大きいものが売れているので、今後も好調に推移する。		
家電量販店（総務担当）	・消費者の購買欲が高まっており、景気回復を実感している。		



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
		乗用車販売店（経理担当）	・年明けに新型車が2車種ほど出るので、若干景気は上向く。
		その他専門店〔ガソリンスタンド〕（統括）	・灯油の出荷が前年比200～300%となっており、好調に推移している。
		その他専門店〔ガソリンスタンド〕（統括）	・燃料油の小売価格が値下げされると予想されるので、消費意欲は高まる。
		高級レストラン（専務）	・愛知万博が終わり、客の流れが戻ってきた。
		高級レストラン（スタッフ）	・寒波で客足は遠のいているものの、注文される料理の内容が良く、消費が上向いている。
		旅行代理店（業務担当）	・2月以降の先行受注が、前年比100%を超えて推移している。
		テーマパーク（職員）	・2月は、地元プロ野球球団の春季キャンプやJリーグのキャンプも4チームほど引き合いある。さらに、一般向けの1～3月までプランも1月3日からスタートされる。昨年2月は当社を含めて宮崎市内のホテルが満室であったが、今年も同様の傾向にある。
		ゴルフ場（従業員）	・予約状況として、大きなコンペが少しずつ増えつつある。今までは個人の予約だったが、最近では10組とか1日貸切などの団体が入っている。
		競輪場（職員）	・発売額の上昇が例年に比べ早いため、今後の伸びに期待できる。
		住宅販売会社（従業員）	・金利が上昇傾向にあるということで、多少の動きは出てくる。
	変わらない	商店街（代表者）	・年配向けの店なので、税金関係、保険関係のことで、客はいい顔をしていない。悪天候のときはアーケードのない商店街への客足は少なく、土日はほとんど郊外店舗にとられてしまう。
		百貨店（営業担当）	・12月はクリスマスや歳暮ギフト、年末年始の特需で衣料や子供雑貨などが好調に推移したが、年明けの減税縮減、物価上昇への危機感により、財布の緩みが見られない。
		百貨店（営業担当）	・クリスマスやバーゲンへのモチベーションは高いが、プロパー商品は苦戦をしている。また、12月の重衣料稼働の反動で、年明けのバーゲンは苦戦をする。
		百貨店（売場担当）	・通常1月の下旬から2月に来るはずの寒波が12月に到来し、例年であれば1、2月に購買される商品の動きがよかった。今好調だった分、その反動で1、2月は落ち込む。
		スーパー（店長）	・寒さの影響で衣料品を中心に、冬物商品がかなり売れている。青果も単価の動きで、相場が高くなっているため期待できる。
		スーパー（総務担当）	・食品については過去数か月伸びてきているが、衣料品、住居用品については、気温の変化に左右されることが大きい。
		スーパー（経理担当）	・地域内での競合店の出店が活発になってきており、個人景気はある程度維持されるが、業界としてはパイの取り合いになる。
		コンビニ（エリア担当）	・ボーナス後で消費者はお金を持っているにもかかわらず、必要なもの以外は買わない傾向が強い。
		衣料品専門店（店長）	・必要なもの以外は買わないというスタンスが変わらない。
		衣料品専門店（店員）	・買い控えが長かったせいか、客の購買意欲は高まっている。あとは商品の充実、価格帯の工夫、いろいろなイベント等を組むことで、何とか数字は稼いでいける状況になってきた。
		乗用車販売店（従業員）	・トラックの受注台数が増えない。
		一般レストラン（スタッフ）	・来客数の割に、売上が今一つ伸びていない。
		旅行代理店（従業員）	・1、2月の予約が前年を下回る。
		タクシー運転手	・ボーナスも出ており、仕事の状況がだんだん良くなってきているという、客の明るい話を聞くようになった。
		通信会社（業務担当）	・1月は例年、初売り後に売上が大きく落ち込むが、今年はさらに商品の価格の上げどまりと新商品の一時停滞期により、2、3月の需要期を前に販売数はそれほど伸びない。
		設計事務所（代表取締役）	・耐震構造偽造問題でマンション販売は、顧客が購入に慎重になることから、多少なりとも影響がある。公共工事は、予算措置が抑えられている状況が続いている。

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		
	やや悪くなる	商店街（代表者）	・郊外の大型店が好調で、中心市街地の商店街の客足が向上かない。		
		商店街（代表者）	・気候的にだんだん悪くなっており、来客数が増えつつ悪くなっている。		
		商店街（代表者）	・商店街唯一のスーパーが破産し、空き店舗も埋まらないため、来街者が少なくなる。		
		スーパー（企画担当）	・長期天気予報では2月、3月の気温は平年並みが高めの予報となっており、年末年始の旅行や高級品購入等による家計出費の反動により、鍋物商材を中心に動きが鈍くなる。また、バレンタインデーやホワイトデー、新入学や新生活関連商材へ個人・家計消費が流れるため、食品中心のスーパーとしては現時点よりも多少苦戦を強いられる。		
		衣料品専門店（店長）	・相変わらず郊外店の出店ラッシュが止まらず、商店街から客が消えている。		
		衣料品専門店（店員）	・12月が好調だった分、1月のセール売上が厳しい。		
		住関連専門店（経営者）	・今年前半は順調に推移したように思われたが、後半に売上げが低迷し、秋口には同地区にあるメーカーの倒産等もあり、先行きは厳しい。		
		高級レストラン（経営者）	・年明けからの予約がほとんど入っていない。従来はこんなことはなかった。		
		一般レストラン（スタッフ）	・3、4月の予約がまだ入ってきておらず、ブライダルの予約もまだ少ない。		
		タクシー運転手	・年々新年会等も減っており、空港の人の動きは良いがタクシー量は減っている。		
		住宅販売会社（従業員）	・消費税関係、景気対策の先行きが非常に不透明であるので、住宅関係はますます厳しくなる。ただし周辺部のマンション等については、値段等で売れる場合がある。		
			悪くなる	一般小売店〔青果〕（店長）	・高齢の客が多いため、年金が減り、医療費が上がるという2つの大きな問題で、客の財布のひもが固くなっている。
理容室（経営者）	・例年で行くと12月が良く、1、2月は悪くなるが、今年は12月も悪いので、それより良くなるとは考えにくい。				
企業動向関連	良くなる				
		やや良くなる	家具製造業（従業員）	・商業施設の新規建築やマンション需要が、まだまだおう盛である。	
			出版・印刷・同関連産業（営業担当）	・1～3月の売上予定高及び取引先との商談の状況が良く、景気は回復してくる。	
			鉄鋼業（経営者）	・販売価格が若干ではあるが、上昇する兆しが見え始めた。また1月～3月にかけて大型物件の建設が開始されることが確定し、需要が堅調に推移する。	
			建設業（総務担当）	・新八代 - 博多間の九州新幹線の工事続くため、良くなる。	
			輸送業（従業員）	・取扱量は増えてきたが、軽油値上がり分の運賃転嫁が難しく、業界としては厳しい経営状況にある。	
			通信業（経理担当）	・消費の伸びもあるが、デフレ脱却も見えてきており、大企業も好調さが持続しているようである。株価も前年比40%アップと新聞紙上に出ており、3月くらいまではこの好調さが続くが、燃料代の上昇は今後、若干影響してくる。	
			金融業（営業担当）	・融資先の業種に関わらず、前年よりも売上及び販売量が増えてきている傾向にあるため、今後も良くなっていく。	
			不動産業（従業員）	・マンションの販売状況が引き続き、好調に推移している。	
			広告代理店（従業員）	・12月は歳末商戦になるが、今年は寒波の襲来で家電量販店や遊技場などが順調に増加した。ポ・ナスが例年以上に支給された影響もあり、消費が活性化し、チラシの受注も前年比108%と伸びた。	
			変わらない	農林水産業（経営者）	・例年12月はあまり期待できないが、12月のように冷え込みが厳しくなると冬物の食材が期待できる。未解決である茨城の鳥インフルエンザが、消費者にどれだけ影響を与えるかが懸念される。
					食料品製造業（経営者）
繊維工業（営業担当）	・メーカーや取引先、工場の動きや受注がこう着状態である。しかし、取引先が固定されてきた。				

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（経営者）	・ 1、2か月先に仕事の話はあるが、その時期に受注できるのかどうかは、流動的である。現状より改善はしない。	
		電気機械器具製造業（経営者）	・ 半導体関連のリードフレームや電子部品のコネクタ関連、精密機械部品等の動きが非常に活発になってきており、12月と同じような状況で1、2月も推移する。	
		輸送用機械器具製造業（営業担当）	・ 採算の合わない仕事ばかりで、大変厳しい状況である。	
		建設業（従業員）	・ 建設業は、景気が良くなっても需要と供給のバランスが悪く、数多くの競争相手もいて仕事を確保していくのがなかなか困難である。公共工事の予算も年々減少の一途をたどっており、良くても現状維持しかできない。	
		輸送業（従業員）	・ 1月は例年荷動きがかなり落ち込むところであるが、ある程度例月どおりの荷動きは期待できる。	
		輸送業（総務担当）	・ 後半に冬物衣料品が動いたが、全体を見ると荷動きは増えていない。値下げの要請も非常に強く、しばらくは現状維持である。	
		金融業（得意先担当）	・ 当面、資金需要の上向きは考えられないことから、今後しばらくは現状維持である。	
		経営コンサルタント	・ 2005年の後半がかなり良かっただけに、このまま一本調子で上がるとは考えにくい、この調子で春先くらいまでは移行できる。	
		やや悪くなる	農林水産業（従業員）	・ 牛肉の輸入自由化の影響を受けて、やや悪くなる。
			建設業（総務担当）	・ 年内完成引渡しの工事を終えたが、新たな年が来ても新規着工の案件が一つしかなく、先々非常に厳しい様相である。
悪くなる	農林水産業（従業員）	・ 暖冬予想が12月初頭より厳しい寒さとなり、年明けもこの寒さが続く見通しであるので、消費性向が焼肉より鍋物中心に動いている。このため白菜など葉物を中心に価格が上昇しているが、焼肉材であるピーマン等の価格回復は見込みが薄い。		
	金融業（調査担当）	・ 自動車の新車販売台数が落ち込んでいる。		
雇用関連	良くなる	民間職業紹介機関（支店長）	・ 年末年始需要に加え、年度末・新年度の商談が既に始まった。ただし、価格上昇までは期待できない。	
	やや良くなる	人材派遣会社（社員）	・ 雇用状況は3月くらいまで、先行きの依頼を企業が決めているケースが多い。	
		新聞社〔求人広告〕（担当者）	・ 空港開港が近づき、さらに自動車工場、関連企業の進出が見込まれるため、求人広告は増える。	
		職業安定所（職員）	・ 非正規社員の求人が全体の5割を占めており、見かけほど雇用環境は改善していない。ただし、ここ数年の採用控えや大量定年への対応等から、新卒や中途採用に積極的になりつつある企業の採用動向もうかがえる。	
		職業安定所（職員）	・ 5月以降0.6倍台にあった有効求人倍率が、0.7倍台に回復した。	
	変わらない	人材派遣会社（社員）	・ 最近首都圏の派遣のオーダーが鈍化傾向にあるが、地方では、わずかながら微増の方向にある。	
		民間職業紹介機関（職員）	・ 9月以降、職種にかかわらず中堅クラスのオーダーが急増しており、企業も若手から中堅まで幅広く採用を行い、戦力の底上げを狙った採用に変化しつつある。	
	やや悪くなる	求人情報誌製作会社（編集者）	・ 現在、求人は人材派遣業が軸になっている。福岡地方ではここ2年の間に大手のコールセンターが次々でき、フリーターの雇用を吸収している。これが、人材派遣業全体の採用活動に影響している。業界の競争が激化し、賃金の低下を招いているところに、あいまってコールセンターの求人が活発になることで、業界の採用が難しくなっている。	
		新聞社〔求人広告〕（担当者）	・ 地元大手建設業者倒産の影響で取引先、関連企業などへの影響が見込まれ、雇用面でもマイナスの影響が想定される。	
		職業安定所（職員）	・ 冬に入り、石油製品の需要が高まり、同製品の高騰が全産業的に影響を及ぼす。	

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
	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	観光型ホテル（商品企画担当）	・1月から3月も、今月同様に個人旅行が好調である。1月の稼働率は前年同月を約10%ほど上回る見込みである。	
	やや良くなる	百貨店（担当者）	・予想以上の12月商戦の好調により1月以降の商品量の減少が懸念されるが、消費意欲は継続していると考えられる。	
		スーパー（企画担当）	・売上が好調に推移し、前年を上回る月が続いている。以前ほど、月によって好不調のばらつきが無く、しばらくは客数、買上点数とも堅調に推移する。	
		衣料品専門店（経営者）	・この数か月間、徐々に単価が上昇してきている。全体的な様子をみると、少しでも良い物を買上げる客がだんだん増えている。	
		家電量販店（従業員）	・少しづつではあるが金額の安い商品より内容の良い物を購入している様子が見受けられる。徐々にではあるが、景気は上向きになりつつある。	
		観光型ホテル（営業担当）	・修学旅行を中心に、予約状況が割と順調である。	
	変わらない	ゴルフ場（経営者）	・単価が上がったままの状態が2006年の3月まで続く。	
		住宅販売会社（従業員）	・明年には消費税引き上げ論議が活発になり、来期上半期に駆け込み的な動きが出てくるのではないかと予想される。	
		一般小売店〔衣料品・雑貨〕（経営者）	・1月上旬は連休があるため売上が期待できるが、中旬から2月の中旬までは例年来客数が減少しているため売上アップは厳しい。接客方法などを工夫して客単価アップを目標に12月並みの売上達成を目指す。	
		スーパー（経営者）	・客単価は依然としてかなり安価に推移している。また買い回り傾向もあるので、客の購買意欲が変わらない限り、当分の状況は続く。	
		コンビニ（エリア担当）	・冬季オリンピック関連の商品が動く予測される。番組ガイド等の雑誌がよく動くはずだが、それでも雑誌の売上が昨年と比べてもかなり落ちており、その傾向は現在も変わらない。ぜい沢な出費を抑えている可能性がある。	
		コンビニ（エリア担当）	・自社、競合他社、あるいはスーパーといった異業態の出店が増える分だけマーケットは厳しくなる。	
		コンビニ（経営者）	・車社会の沖縄では燃料費の高騰が気になる。庶民の懐に影響する。	
		その他専門店〔書籍〕（店長）	・原作の映画化やTVドラマ化が相次ぎ、全国規模では出版業界全体としての売上は伸びている。しかし沖縄ではそれらのTVドラマが放映されるとは限らないので、原作は興味を持たれず、小売店の売上に直結していないのが例年続いている。	
		その他専門店〔楽器〕（経営者）	・売上の横ばい状態に競争相手の出店等もあり、現状維持である。	
		都市型ホテル（スタッフ）	・各地の雪害の影響や、今後懸念されるインフルエンザの流行などで春先までの旅行動向は予断を許さない。宿泊関係では、特に各旅行社の集客のための格安料金設定によって利益率のダウンに拍車がかかっている。	
		観光名所（職員）	・沖縄観光は天候にも恵まれ、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	その他飲食〔居酒屋〕（経営者）	・特定商品、特定企業に集中する傾向があり、顧客のトレンド、ニーズにあった商品戦略と品質、低価格、サービスをもっと推し進めていかなければならない。今、中小店において最もネックになっているのは、採用広告を幾ら出しても人が集まらないことにある。
		悪くなる	商店街（代表者）	・観光客はリピーターが多く、売上には結びつかない。地元客は郊外の大型店に向かう。交通渋滞の問題もあり、便利さを求めている。危機感を感じている。

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
		住宅販売会社（経営者）	・沖縄県は財政投資に依存しており、特に建設業界、製造業等は政府、県あるいは市町村の予算に頼っているが、それらの縮小によって戦後未曾有の不景気がやってくるとみられる。建設業界の3割から5割は平成17年度内に淘汰され得ると認識している。あまり極端な構造改革は沖縄では悪い結果を招く。
企業動向関連	良くなる		
	やや良くなる	建設業（経営者）	・引き合い件数が増加しているため、受注増が見込める。
	変わらない	通信業（営業担当）	・ここ2～3か月は現状維持で推移する。
		不動産業（支店長）	・景気が良くなる兆しがみえてこない。
	やや悪くなる		
	悪くなる	-	-
雇用関連	良くなる		
	やや良くなる	求人情報誌製作会社（営業担当）	・本土企業は特に若年者雇用に積極的に取り組んでいる。そういう動きが、沖縄県内でも徐々にではあるが見受けられる。
	変わらない	人材派遣会社（経営者）	・紹介予定派遣が多いと、短期契約となって利益もあまり見込めない。また特に年末年始ということもあり、人材募集をしてもなかなかスタッフが確保できない状況でもある。
		職業安定所（職員）	・11月は前年と比較すると紹介件数は7.0%、月間有効求職者は8.8%増加し、新規求職申込件数は0.9%、就職件数は16.0%、県外就職者は35.5%も減少している。特に新規求職申込件数は主婦層を中心としたパート求職者、雇用保険受給者は減少、県外希望者は増加している。また、医療関係、IT関係等の専門職従事者の人手不足が慢性的にみられる。2月にモノレール駅近く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動きはみられるが、求職求人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〔大学〕（就職担当）	・企業採用は相変わらず強気だが、その反面増税ムードで景況が冷えるので横ばいである。
	やや悪くなる		
	悪くなる	-	-