

・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	観光型ホテル（経営者）	・道外客、海外客とも順調な動きをみせている。企業、ツアーなどの団体客も引き合いが活発化してきている。	
		商店街（代表者）	・今年の秋冬商品のトレンドカラーは、一般に人気の出そうなベーシックなものであることから、気温さえ下がれば防寒商品の動きが活発になり、単価が上昇することで良い状況になる。	
	やや良くなる	商店街（代表者）	・人の流れは天候によって左右されるが、フリー客が多く入っているため、今後も客の入込は良くなる。	
		一般小売店〔土産〕（店員）	・景気回復に伴い、家族単位で移動する機会が増えてくる。また企業の観楓会や社員旅行、出張、企業研修等、色々な形で人が動き出してくる。人が動くことで、物も動くようになり、販売量の増加が見込める。悪くなる要因は見当たらず、先行きについては明るい見通しを持っている。	
		コンビニ（エリア担当）	・地方スーパーやコンビニなどの競合店の閉鎖が相次いで起きている。一時的なものに過ぎないが、売上は大きく増加しており、年末へ向けてのプラス要素としては大きい。	
		乗用車販売店（従業員）	・天候の回復で農作物の収穫に期待感があるため、今よりも多少は持ち直してくる。	
		観光型ホテル（スタッフ）	・政局や海外の動向に影響される面もあるが、国内客、海外客とも、秋冬にかけての予約状況が順調である。	
		旅行代理店（従業員）	・9月の旅行需要はこの1か月で前年並みに戻りつつあり、10月の出足も好調である。客の来店動向は波動的だが、関西から沖縄にかけての遠出が期待できる。	
		旅行代理店（従業員）	・客の動きが出てきている状況であり、販売額に連動してることが期待される。	
		旅行代理店（従業員）	・春先よりも来客数が伸びてきている。	
		設計事務所（所長）	・マスコミの取り上げ方などもあり、住宅取得熱は徐々に上がってきている。現在の動きが悪いのは、経営者たちの目が設備投資に向いているという供給側の問題である。	
		変わらない	商店街（代表者）	・個人消費は決して好調とはいえず、今後も一進一退の状況が続く。
			一般小売店〔酒〕（経営者）	・8月の売上については、概ね堅調に推移しているが、好天続きによるところが大きく、秋冬に向けて、現状が維持されていくかは不安である。ただ、売上はある程度、伸び基調にあるので、その傾向は変わらない。
			百貨店（売場主任）	・今後3か月の長期予報で、暖かい日が続くという点が気になる。特に秋物のジャケット、11月からのコート等の動きが鈍くなるのではないかと懸念される。ウォームピスの効果でベストが動くと見込まれるが、単価の低下につながるものが懸念される。
			百貨店（売場主任）	・当面の間、今の好調さが継続すると見込まれるが、北海道は2～3か月先には雪が降る可能性があり、ここ数か月の原油高が消費に影響を与えることが懸念される。
			百貨店（販売促進担当）	・ファッション関連の支出に対して、顧客の財布のひもが緩んでいない。今月の動向をみても、暑くても着られる晩夏物、初秋物の定価品が今一つ伸びてこない。
			スーパー（企画担当）	・相場高、燃料高などにより、化成品材料に続いて生鮮食品の価格上昇も進行しつつあるが、基本食材であるだけに、価格感応度もあまり高くなく、実際の消費動向にどのような影響が出てくるのか、現状では判断しきれない。
			コンビニ（エリア担当）	・天候の回復とともに来客数や売上が増加している。発泡酒など低価格のビールよりも、いわゆる普通のビールの販売が好調であり、低価格一辺倒とも言えなくなった。ただ、基調は安い商品であり、先行きについては少しでも天候不順等があれば崩れる気配を感じる。

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	
		高級レストラン（スタッフ）	・今後の予約は前年並みである。現在の北海道観光は旭山動物園と知床が人気であるが、旭山動物園が10月に10日間ほど休業するため、観光客の動きはつかみにくい。道内観光客は前年比で10%ほど減少したままであり、地方では景気回復が遅れていると感じる。先日、好評の道内1泊ツアーに参加したが、参加者は土産物店などで好みの商品を次々に購入しており、魅力ある商品に対しては財布のひもも緩むようである。	
		観光型ホテル（経営者）	・今年は愛知万博の影響がなく、この3か月の推移をみると、前々年並みに推移している。このトレンドから、今後についても前々年と変わらない水準でいくと見込まれる。	
		旅行代理店（従業員）	・秋から冬にかけての旅行需要は増加しつつあるが、全体としては横ばいで推移する。	
		タクシー運転手	・釧路では老舗デパートが8月で撤退し、その周辺の商店も店を閉めるような状態であることから、今後の景気回復は見込めない状況にある。	
		美容室（経営者）	・月ごとの増減が顕著に発生する状況が続いているが、平均すると当分は変わらないまま推移する。	
		設計事務所（職員）	・苫東での機械部品工場、大手乳業メーカーのチーズ工場等、建設業界の景気浮揚を期待させるプロジェクトが着工したが、今のところこれに継続するプロジェクトがあまり見当たらない。	
		住宅販売会社（従業員）	・雇用関係が改善、若しくは安定するまでは、客の動きが変わってこない状況にあり、企業としての販売量も苦しい状況が続く。	
	やや悪くなる		百貨店（売場主任）	・今後、インフレトレンドが予測されるが、現状下では可処分所得を圧縮するにとどまり、所得に跳ね返るのは早くて来春以降の公算が大きく、しばらくは景気上昇の足を引っ張ると見込まれる。
			スーパー（店長）	・昨年に比べて、気温の高い日が続いたせい、今月はビールやドリンク等の季節商材が好調であったが、競合店の影響による来客数や販売量、売上の減少といった流れは今後も変わらない。
			コンビニ（エリア担当）	・全国的な景気回復の波が北海道に来るまでにはタイムラグがある。やはりガソリン高騰の影響が大きく、市町村合併などに伴う公務員の所得減少もあり、年末に向けて単価低下の対策が必要になってくる。
			コンビニ（エリア担当）	・原油高騰により輸送費が増加し、一次産業のコスト高が見込まれる。またロシアとの関係悪化に伴い、漁獲高に影響が生じることにより、景気は悪化する。
			衣料品専門店（店長）	・当店は中年女性客が多いが、将来の年金問題、医療費増大、石油高騰などの問題から暖房費について心配していて、大きな買物を控えている。
			家電量販店（地区統括部長）	・石油価格高騰により、灯油などを用いる暖房製品の需要が悪くなる懸念される。
			タクシー運転手	・規制緩和以降、札幌では新しいタクシー会社が増えている。また既存のタクシー会社も車両台数が増えている。今月も新しいタクシー会社が増えており、利用客が減少している流れの中で、ますます競争が激しくなり、タクシーの売上は減っていく。
悪くなる		その他サービスの動向を把握できる者	・北海道観光においては、知床や旭山動物園の二強の影響もあって、離島観光の回復にはしばらく時間が掛かりそうである。	
		スナック（経営者）	・今後、旭川では市長選挙があるが、候補が決定したので、飲食店で会話することも少なくなる。また土建関係の企業も段々と厳しくなってきたり、飲食店の売上が増えることは望めない。	
企業動向関連	良くなる			
	やや良くなる	食料品製造業（団体役員）	・ゼロ金利の解除に伴う預貯金金利率の上昇があり、消費者の購買動向に好材料となる。	
		輸送業（支店長）	・鉄鋼については系列化の動きが更に加速され、その担当者への貨物の集中が想定される。	
		通信業（営業担当）	・先行きに関しては、ここしばらく横ばいの印象を受けていたが、当社の業績が比較的好調であり、また周囲の他社についても予想よりも受注が堅調であるという話が出ている。	

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	家具製造業（経営者）	・耐震強度偽装問題によるマンション市場の低迷をはじめとして、市場の活性化を阻害する要因が多い。
		建設業（経営者）	・受注がほぼ一段落しており、手持ち工事の施工が概ね現状のまま推移する。
		輸送業（営業担当）	・今月に入り天候も回復しており、農産物の生育状況も昨年並みに近づいている。平年並みの輸送量が確保できそうである。また道東地区の牧草の収穫量は良いが、成分が悪いため、輸入品の増加を期待している。
		金融業（企画担当）	・観光関連は知床や旭山動物園の効果で引き続き好調が見込まれる。しかし、個人消費は所得の伸び悩みに加え、ガソリン価格の上昇や需要期に入る灯油価格の値上がりも見込まれ、力強さに欠けて推移する。総じて景気は横ばい圏内にとどまる。
		司法書士	・建物の建築戸数が上向いているように見受けられるが一時的な傾向であり、土地の取引においても一部の地域を除いて低調に推移しているため、今後も期待できない。
		その他サービス業〔建設機械リース〕（支店長）	・コスト削減も限界にきている。先行きも不透明で短期間での回復は考えにくい。
	やや悪くなる	その他非製造業〔鋼材卸売〕（従業員）	・下期に入り、本州からの加工委託が大きく増加する見通しは薄いことから、現状と比べると、道内の加工量が減少した分だけ悪く推移する。
	悪くなる	-	-
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（社員）	・求人、求職者数とも大きな変動がみられない。
		求人情報誌製作会社（編集者）	・農産物の二次加工等で人手不足感があるものの、一時的なものか継続的なものか現時点での判断はとても微妙である。
		求人情報誌製作会社（編集者）	・求人の好調さに大きな変化は感じられない。年内は極端な上下変動はないと感じている。
		職業安定所（職員）	・依然としてパート、派遣、業務請負の求人が多く、求職者のほとんどが求めている常用就職の雇用環境は厳しい状況が続いている。
		職業安定所（職員）	・新規求人数の前年比の減少幅が小さくなってきており、今後についても大きな変化はないまま推移する。
	職業安定所（職員）	・新規求職者数が3か月連続して減少していたが、今月は増加に反転しており、今後への影響が懸念される。	
やや悪くなる	求人情報誌製作会社（編集者）	・6月ごろまで続いていた求人件数の伸びが落ちてきており、前年を下回る頻度が高くなってきている。	
悪くなる	-	-	

## 2. 東北（地域別調査機関：（財）東北開発研究センター）

（-：回答が存在しない、：主だった回答等が存在しない）

分野	景気の先行き判断	業種・職種	景気の先行きに対する判断理由
家計 動向 関連	良くなる	百貨店（経営者）	・今秋の店内改装効果で、特にファッション関連はかなりの伸びが期待できる。今後極端な農産物被害や天候異変、社会的事変がない限り店頭は好調に推移する。
	やや良くなる	商店街（代表者）	・来街者増が極端にみえるわけではないが、飲食店などで健闘している店が徐々に始めている。それが物販店まで好影響を及ぼすよう期待している。
		百貨店（販促担当）	・9月にはグランドフロアの改装があり、当店の強みの化粧品、雑貨、特選ラグジュアリーのオープンで売上増をねらう。
		スーパー（経営者）	・夏祭り、お盆を過ぎても好調な販売は変わっていない。
		スーパー（経営者）	・8月の客の動向からは経済的なゆとりが感じられる。夏のボーナスの動向、客の買物の中身などから、先行きに明るさがみえてきた。
		コンビニ（経営者）	・これからの季節は客単価が上がる傾向があるが、今年は来客数もプラスで推移しているため期待できる。来月からはキャンペーンも計画されているので、さらに客単価が上がる。
		コンビニ（経営者）	・寒くなってくるので来客数、売上が落ちる時期であるが、さんまの水揚げがあるので地域の景気は良くなる。

分野	景気の先行き判断	業種・職種	景気の先行きに対する判断理由
変わらない		家電量販店（従業員）	・年末にかけて新製品が季節商品、AV、白物と続々登場する。特に、テレビでは大型化が図られ単価アップが期待される。また、パソコンも新OSの登場により流れが良くなる。よって、3か月先あたりから売上が徐々に上向いてくる。
		乗用車販売店（経営者）	・10月以降、各メーカーによる新型車攻勢が需要を喚起する。
		乗用車販売店（従業員）	・販売台数は回復基調にあるが依然として販売単価は低いままである。しかし、新型車投入が近いので1台当たりの利益は確保できる。
		住関連専門店（経営者）	・耐久消費財を扱っているが、来月、再来月の受注が数件入っているため、売上を伸ばせる。
		高級レストラン（支配人）	・年末の予約受注が早めに入ってきており、特に12月は予約が取れる日が少なくなってきた。
		通信会社（営業担当）	・10月からの携帯電話の番号ポータビリティ制度の導入を機に、業界はがらっと変わり、良くなる。
		通信会社（営業担当）	・製造業、建設業において設備投資の予定がある。この傾向が他業種にも広がることを期待している。
	一般小売店〔茶〕（経営者）	・売出しのチラシが入っても、以前のように行列に並んでまで買う、というような華々しさが影を潜めた。消費者の行動が冷静になってきている。この夏に旅行に出掛けた知人も多く、外で金を使い、日常は控えめにするというスタイルが定着したようだ。	
	百貨店（経営者）	・衣料品を中心に天候次第の面もあるが、それとともに客への販売促進策が大きく影響する。客は食品以外は豊富に持っており、購買動機を高める仕掛けが必要不可欠である。現状のトレンドから、そのような仕掛けをした上での現状維持を見込むので、何もしなければ当然悪くなる。	
	スーパー（店長）	・原油高の影響による原価の上昇分を商品単価に転嫁できない状況が続き、客単価の回復が見込めない。	
	スーパー（総務担当）	・競合店との商圏の奪い合いも続いているが、客の動向に大きな変化はない。大手企業や製造業での好況が地方には波及していない。原油高騰、介護保険負担増、厚生年金負担料率の改定、その他公共料金の推移、金利推移などの影響が懸念される。	
	スーパー（企画担当）	・店舗間の格差は大きいものの、全体として季節商材、食品を中心に来客数は戻りつつある。しかし、単価ダウンとの相殺により、売上見込みは依然として厳しい。	
	コンビニ（エリア担当）	・景気が良くなる顕著な状況がみられない。大きな流れの中では大企業を中心に上向いているという状況はあるのだろうが、日常的な部分では相変わらず厳しい状況が続いている。	
	コンビニ（エリア担当）	・9月からの酒類販売の完全自由化により、一部の店舗では新規に販売を始められることで売上増が見込めるが、全体的には競争が更に激しくなり厳しい状況が続く。	
	コンビニ（店長）	・原油価格の高騰など、一般消費者の心理に悪影響を及ぼすような負の材料が多いので、前途が楽観的とはいえない。	
	衣料品専門店（店長）	・原油価格高騰のつけが、衣料品の支出に徐々に影響してくるが、価格と価値のバランスがとれた上で、たんす在庫にない商品の提案に対しての需要は変わらない。	
	衣料品専門店（総務担当）	・商品構成は次シーズンのものを投入しているが、買換え需要などの動きがみられず、今後、改善するようには感じられない。	
	乗用車販売店（経営者）	・新型車への期待は大きなものがあるものの、既販車の販売不振で、低迷状態が継続する。	
	乗用車販売店（経営者）	・三大都市圏のような景気回復が地方では感じられない。車自体の品質向上による長期使用の傾向が増えてきた。ガソリン価格の上昇や維持費を考えると小型車から軽自動車へのシフトが増えてきた。また、60歳以上の人は運転のしやすさを考慮して小型車、軽自動車を求める傾向がある。それにしても数量自体が少なく厳しい状態である。	
その他専門店〔酒〕（営業担当）	・これからは日本酒など寒い季節の商品が動いてくるが、底を打ったとはいえ、アルコール飲料全体の消費が固定化されており改善は見込めない。しばらくは現状の水準で推移する。		

分野	景気の先行き判断	業種・職種	景気の先行きに対する判断理由
		その他専門店〔ガソリンスタンド〕（営業担当）	・原油の高値安定が続く見通しで需要期に向かうため、石油製品価格の高止まり傾向が続く。地方の景気の回復が遅く、需要の回復が早急には望めない。
		一般レストラン（経営者）	・当店の予約状況、同業者の話などでも大きな動きがない。
		一般レストラン（経営者）	・客から将来の景気が良くなるような話が聞かれない。当店は22年営業しており、景気の良い時は独特の雰囲気があるが、現在はそれが感じられない。
		その他飲食〔弁当〕（スタッフ）	・新幹線の開業をにらんだ公共工事が行われているにもかかわらず、今現在の景気が悪い。2、3か月先にも改善するような材料がなく、悪い状態で変わらない。
		観光型旅館（経営者）	・9月以降も出足が良くないので、9月限定企画を各方面に露出させた。10月初旬には岩盤浴、エステなどのスパ施設をさらに充実させていく。低迷している時にこそ、ソフトを磨くのはもちろん、ハードもからめた目に見える話題提供が必要である。
		都市型ホテル（スタッフ）	・本来であれば客の動きなどから景気が底上げしてくるというべきだが、当地域の場合、7、8月に競合するホテルが3軒開業しており、9月以降はその結果が如実に表れてくる時期でもあり、総合すれば変わらない。
		都市型ホテル（スタッフ）	・婚礼の受注件数が伸びていない。宿泊部門に限ればやや回復傾向といえる。
		都市型ホテル（スタッフ）	・企業、法人の利用は安定すると思われるが、今後も婚礼利用は厳しい。
		旅行代理店（従業員）	・月ごとのばらつきはあるが、先行きの受注状況の数字が芳しくない。
		テーマパーク（職員）	・前年8月以降、安定して業績が好調である。
		遊園地（経営者）	・原油価格高騰で、ガソリンだけでなく様々な商品の値上げの動きが出ている。自社コストの上昇や家計への影響を懸念している。
		美容室（経営者）	・夏のボーナスでもあまり影響がなく、前年割れの状態が続いている。冬のボーナスの流れがどうなるかがキーポイントになる。
	やや悪くなる	商店街（代表者）	・中小の食料品スーパーの経営者によると、顧客である年配者の食品購入額が目立って低下している。国民健康保険等の値上げが、年配者の生活防衛の意識を働かせているのではないかと。また、県外の客からはガソリン代の高騰についての声がよく聞かれるようになり、心配である。
		百貨店（売場主任）	・大手ショッピングセンターの開店に伴い客の流れが変わるが、今後、集客効果のある大型催事などを予定している。従来の百貨店の客にアピールできるような内容の充実が必要である。
		スーパー（経営者）	・当月は異常な暑さで野菜、果物が値上がりしており、肉、魚も平年より高めであったため、数字的には良かったが、来月以降秋らしくなり価格が安定すれば、数字は若干悪化する。
		スーパー（店長）	・9月中旬、市内に大手の大型ショッピングセンターが開店することから、広域にわたり大きく影響を受ける。
		衣料品専門店（経営者）	・店内は既に秋物中心となっているが、残暑が厳しくスタートから苦戦している。
		衣料品専門店（経営者）	・来月中旬に県内では最大規模のショッピングセンターが市内にオープンするので、その影響が2、3か月は継続する。
		その他専門店〔靴〕（経営者）	・天気に左右されやすい業種とはいえ、消費は全体的に冷え込んでいる。
		その他専門店〔ガソリンスタンド〕（営業担当）	・値上がりによる客の買い控えが顕著になっており、これ以上の単価上昇はかなりきつい。また、シーズンを向かえる灯油の販売も厳しくなってくる。
		都市型ホテル（スタッフ）	・3、4か月から半年先の受注状況が悪くなっている。
		タクシー運転手	・新規参入が増えて、来客数も減っている。
		観光名所（職員）	・先行きが読めないフリー客は増加しているが、団体の予約は減少している。
		その他サービス〔自動車整備業〕（経営者）	・燃料代金の高騰はゆゆしき問題である。自動車修理にかけられる予算が削られて少々調子が悪くても修繕しなくなった。金利の上昇も同じ傾向に拍車をかける。

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）	・9月中旬に郊外型大型店がオープンの予定であり、大きな影響を受ける。
		一般小売店〔医薬品〕（経営者）	・繁華街である当地域にも二極分化の進行が影響している。良い面よりも悪い面が多く反映しており、不景気にあえいでいる。当店の顧客である店のオーナー、地主、タクシー運転手なども、景気の悪さを店先でこぼしている。
		コンビニ（経営者）	・販売促進のために大型のキャンペーンを連続的に展開しているが、一向に来客数が伸びない。今後、客層に合わせた新しい形態のコンビニ経営を目指す。
		その他専門店〔酒〕（経営者）	・7、8月の売上げが悪く、また、これからの価格競争、ガソリン価格上昇等の影響もあり今後非常に悪い事態になる。
		観光型旅館（経営者）	・全国的に、極端に集客力の落ちている温泉地、観光地がスポット的に発生しており、当温泉地もその悪循環に落ち込んでいる。9月は全く予約のない状況であり、紅葉シーズンや連休を迎えるが、大きな危機感を感じている。
企業 動向 関連	良くなる	農林水産業（従業者）	・当月は雨がほとんど降らず、桃の品質が非常に良いので、来月以降に収穫するものも高価格での販売が期待できる。
		建設業（企画担当）	・製造業における設備投資の案件が現実的になってきている。今までは東北地区は取り残された感があったが、徐々に景気回復の実感が出てきた。
	やや良くなる	広告代理店（従業員）	・不動産関係、観光開発関係の案件が増加している。
		広告代理店（営業担当）	・10月に始まる携帯電話の番号ポータビリティ制度の導入による競争の激化で、この分野での広告が活発になる。
	変わらない	一般機械器具製造業（経理担当）	・輸出向けの自動車部品は好調を持続するが、現状を上回る水準にはない。為替水準が懸念される事項である。
		電気機械器具製造業（営業担当）	・大企業の業績回復は中小企業へのしわ寄せの結果によることも大きく、その状況が変わる見込みも今のところない。
		建設業（経営者）	・短期的には良いが、長期的には金利や資材の高騰が心配である。
		輸送業（従業員）	・原油の高騰で荷主の出荷が鈍化傾向である。
		金融業（融資担当）	・一時的な活気はみられるものの、根本的な回復要因は見当たらない。
		新聞販売店〔広告〕（店主）	・倒産する会社、リストラする会社、顧客の収入が安定せず未収金の多い会社があることが集金時の話題からわかる。資金繰りの厳しさを支出の抑制でカバーする動きがしばらくは継続するので、低迷した状況は変わらない。
		公認会計士	・製造業は受注価格の低下を受注量の増加で補っており、景気は上向いているが、都市型ホテル、旅行業などのサービス業は依然として落ち込みが続き、景気の改善は期待しがたい。
		コピーサービス業（経営者）	・大型公共工事が始まっているところもあり、コピーサービス業は上向き傾向にあるが、販売部門は、販売数量の減少、販売価格の低下により厳しい状況が続く。
		その他企業〔企画業〕（経営者）	・得意先である住宅会社各社の受注予測は「一定レベルでの安定した状態が半年くらい続く」というものが多い。
やや悪くなる		食料品製造業（経理担当）	・競争の激化と原材料の値上がりで、受注面と収益面の両方でより厳しくなる。
	悪くなる	輸送業（経営者）	・主要荷主は受注生産をしているが、「受注が減少している」と連絡されているため、荷動き、売上の減少は避けられない。
		通信業（営業担当）	・法人ユーザーの中で、原油高の影響を受ける中小企業では、価格に対する反応が敏感になっている。それぞれの社内事情により回線導入を先送りするなど、風向きが消極的な方へ変わりそうな雰囲気である。
		司法書士	・登記の事件数について、地方と都会の差が著しく、今後もその傾向が続く。消費者金融への返済に窮する多重債務の相談も引き続き多い。
雇用 関連	良くなる		
	やや良くなる	新聞社〔求人広告〕（担当者）	・郊外だけではなく、中心街でのビル建設もラッシュで、それに伴い東京から流通系が進出してくる予定があるので、募集の増加が見込まれる。ただし、それによって地元の流通系が淘汰される危険性もあるので、一概にウェルカムという状態ではない。

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
		職業安定所（職員）	・依然として非正規社員が多いものの、有効求人倍率は確実に上向きになっている。
	変わらない	アウトソーシング企業（社員）	・県内で落ちている分、他県からの受託がでているので、トータルでは変わらない。
		職業安定所（職員）	・一般求人も増加しているが、正社員の求人が3割程度と少なく、非正規の占める求人が依然多い。
		職業安定所（職員）	・求職者の正規雇用志向は強いものの、企業側の態度は変わっていない。
		職業安定所（職員）	・数年ぶりに求人申込を再開した事業所や初めて求人申込する事業所が増えているものの、求人数は前年同期を下回っており、また、正社員以外の求人の比率が増えており、良くなるような兆しが見つからない。
		職業安定所（職員）	・今後も求人数の増加傾向は続くと思われるが、増加の主要因は非正規社員求人であること、管内主要産業の動向をみても先行き不透明感や原油高の影響が若干出ていること、雇用過不足は適正となっていることから、正規社員の大幅な増加は当面見込めない。
	やや悪くなる	職業安定所（職員）	・原油の高騰、金利の上昇などマイナス要因もあり、繊維業の零細事業所で休業の動きがある。また、個人消費の低迷も心配される。
	悪くなる	-	-

### 3. 北関東（地域別調査機関：（財）日本経済研究所）

（-：回答が存在しない、：主だった回答等が存在しない）

分野	景気の先行き判断	業種・職種	景気の先行きに対する判断理由
家計動向 関連	良くなる	一般レストラン（経営者）	・単価を気にしない県外客の入込が良いので、当分の間は期待が持てる。
		通信会社（営業担当）	・年末商戦の時期が近づいており、今までデジタルテレビ購入に様子を見ていた層が一気に購入する。市場での販売価格も下がっていることが更なる拍車を掛けると見込んでいる。
	やや良くなる	百貨店（売場主任）	・毎月ダイレクトメールを送って新商品の紹介、企画を展開している。売場も同様の計画、取組みを行っている。
		スーパー（統括）	・石油製品の値上げがマイナス要因ではあるが、天候次第で季節商材が売れてくれば現状維持できる。農産物の高騰がなければ利益も確保できる。マクロ価格は下げ傾向なので水産の見通しも明るい。
		コンビニ（店長）	・来客数減を始めとする商環境の全体的な悪化は止めようがないが、商圈内に24時間営業のスーパーが出店してから1年経過したので、データの的には幾分良くなる。
		コンビニ（店長）	・今までずっと景気が悪くて意識的に抑えていた分があったが、ここに来て少しは緩んでおり、余裕というか慣れが出てきて、少しずつ欲しい物、必要な物プラスアルファという形で購買意欲が出てくる。
		衣料品専門店（店長）	・得意客の中で、10月には旅行に行きたいので是非洋品を購入したいと言う声がかつてもより聞かれるので期待はしているが、予断は許さない。
		乗用車販売店（営業担当）	・上期の決算期が近づくとともに来場者数が増加してきていることや、モデルチェンジの車の発売もあるため、やや良くなる。
		旅行代理店（従業員）	・秋口の旅行予約の動きが例年より早い。
		旅行代理店（支店長）	・2、3か月先となると秋の紅葉シーズンであり、国内旅行を中心に、海外も含めて盛り上がっていく。国内、海外共に負の要因があまりないため、この傾向は続く。
		ゴルフ場（副支配人）	・7月の長雨と8月の猛暑による来客数の減少、燃料費高騰により現状の収益は悪化しているが、秋の取り込みについては、気候も良くなる時期なので、前年比ほぼ横ばいの状況で進んでいる。このまま天候が回復し、秋のシーズンになれば改善されるという見通しである。
		住宅販売会社（経営者）	・金利上昇により、駆け込み需要が見込まれる。そこで条件の合う物件が仕入れられれば確実に販売実績となる。
	変わらない	百貨店（販売促進担当）	・これといったヒット商品が不在なので、売れ筋主力商品が不明である。ガソリン価格高騰が家計に及ぼす影響等もあり、消費が活発化するとは思えない。
		スーパー（経営者）	・売上、来客数は伸びているが、粗利益率が競合店との関係で非常に低くなっているため、さほど変わらない。

分野	景気の先行き判断	業種・職種	景気の先行きに対する判断理由
		スーパー（統括）	・せっかく戻り始めた消費意欲が、原油価格の上昇や輸送コスト、原材料の値上がりにより、再び減退していくことが懸念される。
		家電量販店（営業担当）	・映像関連は薄型テレビの動きが前年比120%と好調であるが、季節関連商品は前年並み、白物家電もヒット商品がない状態である。今後、パソコンの新OS変更前後に販売チャンスがあるとみている。
		乗用車販売店（販売担当）	・展示会をしても客が来ない。単価の低い、安い車しか売れず、値引きもかなり厳しくなっている。本当に台数が出ないので値引いた金額で売ってしまうが、余計に利益が出ないので困っている。
		乗用車販売店（営業担当）	・一時中古車に対応してきたユーザーが新車に移行しつつあるが、件数はあまり増えてこない。
		その他専門店〔携帯電話〕（営業担当）	・携帯の業界では、番号ポータビリティ導入の影響で、多少の出入りは考えられるが、当地域の経済や経営を動かすような動きになるとは考えにくい。
		スナック（経営者）	・予約の動きが鈍いままなので、急には良くならない。人通りも減ってきている。
		観光型ホテル（スタッフ）	・現時点での秋季シーズン予約状況はあまり良くないが、問い合わせ状況などから、今後の営業努力次第で例年並みには持っていけるとみている。
		都市型ホテル（経営者）	・現状と比べ大きく動く要素がない。まだ高い部屋は売れず、格安感を出した価格設定にしないと部屋が埋まらない。
		都市型ホテル（スタッフ）	・インターネットの普及により、個人予約が増えている。企業の動きが鈍くなっている状況も考えられる。安ければ良いという客が安い料金に食い付いてくるというところがあるので、今後2～3か月も伸び悩む。
		旅行代理店（副支店長）	・農家が多い地域のため、これから収穫が始まり、客足は更に重くなる。その他の客は、燃油の値上がり等で財布のひもが固く、低価格商品で薄利多売が主となる。燃油高騰の影響が航空機、バスなどで大きく出そうであり、遠距離の航空機利用商品については、思いのほかオイルサーチャージが高く、本来のツアー費用を圧迫しかねない状況である。
		通信会社（営業担当）	・販売量は多少増えつつあるが、販売価格の競争と仕入単価の高騰で利益が伸びない。
		ゴルフ場（従業員）	・競合他社が近隣にオープンする関係もあるので、影響は受けるが、今までの客が若干持ち直してくるということで、プラスマイナスゼロで変わらない。
		美容室（経営者）	・8月のお盆と同様に9月には町で一番の大きな祭りがあり、交通規制で店の前の道路が封鎖される。そのため、一般の客はほとんど入ってこなくなる。行事の時は売上が悪くなるので、今月と変わらない。
		その他サービス〔清掃〕（総務担当）	・ガソリン代が高騰し、生活用品等も買い控えられるため、景気は良くならない。
		設計事務所（所長）	・秋に向けて新築物件が出ることを期待したいが、現在仕事は落ち着いてしまっており、大きな変化は望めない。
		住宅販売会社（経営者）	・個人の中小企業に対する金融機関の融資は、不動産を担保にしても掛け目が厳しい状態である。内容の良いところには融資をするようだが、選別融資がまだ進んでいる以上、景気はなかなか良くならない。
		住宅販売会社（従業員）	・原油高騰により資材価格、営業経費とも増大しており、利幅確保が困難になってきている。
	やや悪くなる	商店街（代表者）	・客の購入動向をみていると、自分のための購入はある程度あるが、ギフト需要に弱さを感じる。
		商店街（代表者）	・秋のスポーツシーズンになるが、このごろは、春先に購入した物をそのまま秋も使い、なかなか新しく購入はしないので、あまり期待できない。
		一般小売店〔家電〕（経営者）	・ガソリン代、燃料費の高騰に伴い、暖房器具の売行きがみえない。灯油製品以外の物に買い換えるというよりは、現状の物を節約して使用する方向に動いている。
		一般小売店〔青果〕（店長）	・景気自体は2～3か月先も今と同じような感じで推移すると思うが、11月に近隣に大型百貨店が新規オープンするので、その分客がもっていく。
		百貨店（販売促進担当）	・原油価格の高騰が続くと、個人消費で衣料品や雑貨への支出抑制が懸念される。



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
		スーパー（経営者）	・まちづくり3法による出店規制前の大型店の駆け込み出店により、これから来年にかけて、新規競合店の出店が相次ぐ。
		衣料品専門店（経営者）	・近隣に今年の秋、大型ショッピングセンターが開店する予定であり、当店と一部バッティングしている商品もあるので、客の動向が一時そちらに流れるのではないかと危惧している。客が流れても再び戻ってくるよう、接客、サービスで対応したいが、非常に脅威に感じている。
		衣料品専門店（販売担当）	・衣料品関係は元々2、8月は暇であるが、そこに自然現象が重なり、悪くなっている。梅雨が長引いて夏の到来が遅く、しかも残暑が厳しく、今後もまだまだ残暑が続くという予報なので、秋物の立ち上がりにも相当悪影響があり、客の買い控えも顕著になる。
		高級レストラン（店長）	・売上自体は平年並みを何とか維持しているが、原油価格の上昇などによるコストアップを価格転嫁できずに収益が圧迫され、今後も厳しい状況が続く。
		一般レストラン（業務担当）	・9、10月に企画したボージョレーヌーボーディナ・ショーなどの秋のイベント予約が大幅に前年を下回っている。秋の婚礼シーズンの予約は、組数、客数、単価いずれも、前年を20%程度下回っている。
		旅行代理店（従業員）	・旅行業界は原油と為替レートの高騰でありあまり良くならない。
		その他レジャー施設 [アミューズメント] (職員)	・今月は夏が短く、天候不順のため遠方に行けない客がインターネット喫茶などに集中した可能性があるため、今ほどの来客数は見込めない。
	悪くなる	コンビニ（店長）	・道路事情が変わり、以前と比べて店舗付近を通る車両が非常に少なくなっている。
企業 動向 関連	良くなる	-	-
	やや良くなる	輸送業（営業担当）	・季節の変わり目により輸送の確保はできそうである。燃料高を受けて各取引先と運賃交渉などを行っているが、荷主も原材料等の高騰があり、進まない状況である。
		新聞販売店 [ 広告 ] ( 総務担当 )	・人材派遣会社の募集広告が定期的になっている。初夏以降、派遣先企業の業績好転から、派遣延長されるケースが増え、今後もこの傾向は続くと思われることから、人材を補っておく必要に迫られているとのことである。また、昨年末に閉店した大型店の跡地に、年内オープン予定の新規出店計画が具体化しており、期待している。
		その他サービス業 [ 情報サービス ] ( 経営者 )	・客の情報化投資は活発であり、今後も受注量、納入高、共に増加する。
変わらない		食料品製造業（製造担当）	・石油製品関連分の価格をどうにかして吸収しないことには利益が出てこない。
		化学工業（経営者）	・見積り依頼、新規受注の話はあるが、契約には結び付いていない。業界としてまだ景気回復には至っていない。
		窯業・土石製品製造業（経営者）	・季節商材受注は例年と変わらないが、インターネットでの売上が徐々に増加してきているので、新商品を投入するなど、積極的に展開している。
		一般機械器具製造業（生産管理担当）	・韓国の自動車メーカーによるストライキの影響が長引きそうであるが、他業種の仕事の増加及び新規設備導入による能力増で落ち込みをカバーできると見込んでいる。
		電気機械器具製造業（経営者）	・機種変更など多種少量の状況が多く変動が激しいが、生産の波に大きな変化はない。
		金融業（経営企画担当）	・住宅着工は、需要はあるが地域により土地不足で供給が追いつかない状況が出ている。製造業の受注は順調で、半年以上の受注残がある業種もある。
		広告代理店（営業担当）	・今以上に低迷する理由も見付からないが、広告宣伝の拡大に必要な商業施設の活発化も、思った以上にみられない。大型ショッピングセンターができて、地元企業の商売が拡大していない。
やや悪くなる	食料品製造業（営業統括）	・工場見学者の購買動向をみると、従来はワインのほかに土産用の菓子やワイングッズを購入していたが、今は無駄な買物をせず、必要なワインのみを購入している。	

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
		その他製造業〔宝石・貴金属〕（経営者）	・9月初めに業者対象の大きな宝飾展示会があるため、一時的に商品が動くが、在庫がさばけていないことから見通しは暗い。金やプラチナなどの地金の高騰、ダイヤモンドの値上がりから、同じモデルの場合、昨年より価格が30～50%上がっており、ディーラーが購入に二の足を踏んでいる面もある。
		その他サービス業〔放送〕（営業担当）	・官公庁、製造業からのタイムコマースが減少しており、比較的好調であったスポットコマースも減少に転じている。10～12月の売上は、前年同期比で3%程度、落ち込む見通しである。
	悪くなる	輸送用機械器具製造業（総務担当）	・3か月先の見通しを直近の数字と比べると10～15%落ちている。例えば3か月前の9月見通しよりも直近の見通しでは10%強落ちている。9、10月当りに減産基調に入ったというメーカーもあるので、後半は非常に厳しい状況とみている。
		建設業（総務担当）	・都市部でも地方都市でも、公共工事削減の割に業者数が減っていないので、今後ますます倒産、廃業する業者が出てくる。
雇用 関連	良くなる やや良くなる	-	-
		人材派遣会社（社員）	・取引先のホテル等の稼働率が前年に比べ、多少上昇している。また、新規にオープンしたホテルがあり、以前と比較し、若干問い合わせが増えてきている。ビルメンテナンスは様々な業務があるが、設備関係や日常清掃はあまり多くはないものの、ちょっとした業務の問い合わせが増えてきている。
		人材派遣会社（営業担当）	・求人を要請する企業が多くなっている。ただし、派遣スタッフの登録が非常に落ち込んでいるという懸念材料もある。
		職業安定所（職員）	・新規求人数は前年比で5.7%増加し、15か月連続の増加となっている。ただし、原油価格の高騰などが雇用へ影響を及ぼす可能性もある。
		職業安定所（職員）	・新規求人数は来月も多少増える状況にある。
		学校〔短期大学〕（就職担当）	・職種によって違いはあるものの、辞退者に対する2次、3次募集が出たり、中小企業を中心に来年度の採用計画が整う企業も出始める。昨年も秋口から求人が増えたので、今年も昨年以上の動きが出る。
	変わらない	人材派遣会社（経営者）	・ガソリン関係や厚生年金などの公的保険料の値上がり気が気になるところだが、自動車関連、IT関連の一部の部品の組み立てや検査業務など、製造業は活発な求人があると見込んでいる。住宅関連はさほど影響がなく、在庫調整のための生産となり、全般的な傾向としては変わらない。
		求人情報誌製作会社（経営者）	・秋口からも安定した求人企業数を見込んでいる。特に、大手の製造関連企業では、人材派遣会社からの派遣社員が多いため、派遣会社の募集は依然として多い。
		職業安定所（職員）	・新規求人の増加が前年同月よりはプラスになっているが、プラスの度合いは狭くなってきている。
		職業安定所（職員）	・欠員補充を理由とする新規求人は増加傾向にあるが、これが直接景気の回復に結び付くとは考えにくい。
	やや悪くなる	-	-
	悪くなる	-	-

#### 4. 南関東（地域別調査機関：（財）日本経済研究所）

（-：回答が存在しない、：主だった回答等が存在しない）

分野	景気の先行き判断	業種・職種	景気の先行きに対する判断理由
家計 動向 関連	良くなる	百貨店（店次長）	・来客数はここ3か月ほど同じであるが、買上点数が非常に増加している。
		スーパー（統括）	・今春以降、売上が着実に増加する一方、深刻な人手不足が続いている。当社の場合は、正社員、パート、アルバイトを含めると約3,200名の従業員がいるが、各店舗で欠員が出た場合の採用には今まで以上に苦慮している。こうした面からも、着実に景気は良くなっている。
		旅行代理店（従業員）	・秋の行楽シーズンの見積依頼が非常に多く、それに伴い受注件数も増加している。特に九州が好調で予約ベースで前年より3,000名も多い。

分野	景気の先行き判断	業種・職種	景気の先行きに対する判断理由
	やや良くなる	観光名所（職員）	・6月を境に、7月8月と来客数が前年を上回っており、この傾向が続く。
		商店街（代表者）	・極端に良くなるとは思えないが、今年初めから続いている緩やかな上昇傾向は意外と堅調である。
		商店街（代表者）	・プラント配管や建築関係では受注が増加している。小売関係はまだまだ悪いが、全体的に良くなる。
		一般小売店〔CD〕（営業担当）	・売上の伸びは低調であるが、来客数は増加してきており、景気回復の兆しがみられる。
		百貨店（総務担当）	・売上の爆発的な伸びは期待できないものの、秋冬物商戦では緩やかに伸びていく。
		乗用車販売店（販売担当）	・今後決算期を迎え、さらに新型発表の予定もあり、少しずつではあるが景気も上向いていく。
		乗用車販売店（総務担当）	・新型車種の投入により、販売は少なからず上向きになる。
		住関連専門店（統括）	・今後2～3か月、新築事業関連とパッケージ商品関連の売上の伸びが見込めるので、多少景気は良くなっていく。
		都市型ホテル（スタッフ）	・披露宴の取り込み状況が、前年度に比べるとかなり好調に推移しており、婚礼件数は100件以上増加している。
		旅行代理店（営業担当）	・前年よりも客単価が増加している。
		タクシー運転手	・今、タクシー業界はチケット事業からデビット、クレジット事業へと転換期に来ている。最近では法人タクシーの90%、個人タクシーの70%が端末機を所持しており、近距離でも気軽にタクシーを利用する人が大分増加している。
		タクシー運転手	・毎年10月ごろから少しずつではあるが乗り場に客が並ぶようになる。
		通信会社（企画担当）	・新サービスであるプライマリー電話が順調に伸びれば良くなる。
		通信会社（総務担当）	・多摩地区では、10月以降も各種イベントの開催や、スーパー銭湯の開店が予定されており、かなりの集客が見込める。また、来春入居予定の新規マンションも、引き続き多数建設されている。
		通信会社（管理担当）	・前年に比較して売上は堅調な伸びを示している。
		通信会社（支店長）	・番号ポータビリティの導入により、一時的に市場が活性化する。
		ゴルフ練習場（従業員）	・秋のゴルフシーズンを迎え、来客数、売上等も増加する。
		ゴルフ場（支配人）	・本年度の予想来客数をはるかに上回っている。来年の予約も着々と進んでいる。
		その他レジャー施設〔アミューズメント〕（職員）	・来月、当業界の新製品展示会があり、秋から冬にかけて順次、新製品が店頭をにぎわす。
		住宅販売会社（従業員）	・住宅不動産購入の前倒し現象はこのまましばらく続くと思われること、団塊ジュニア世代の購入意欲がおう盛なことが後押しとなり、景気はやや良くなる。
変わらない		商店街（代表者）	・客の目を引くような魅力的な企画は、今のところみつからない。
		一般小売店〔衣料・雑貨〕（経営者）	・相変わらず気温に左右されるが、秋物の早期導入により、感度の良い商品は売行きが早い。特に中高年世代の消費は強い。
		一般小売店〔雑貨〕（経営者）	・環境の変化が非常に激しい。特に大規模店舗が良いという話であるが、古い店がどんどん取り残されていくような感じで、いつも苦戦している。
		一般小売店〔靴・履物〕（店長）	・良くなる理由が見当たらない。地元もチェーン店ばかりなので、結局お金が地域外に流出してしまい、地元のなかで回らない。
		一般小売店〔鞆・袋物〕（従業員）	・シーズンイベント商品やギフト品の動きは、例年より単価が1～2割ほど上昇して動くと思われる。しかし、一般品の動きが非常に悪く、天候の影響もあり、秋物の需要は非常に厳しい。
		百貨店（売場主任）	・主力である婦人服、特にアダルト層の衣服や化粧品の動きは、秋物の出足が悪い。紳士服や食料品は上向いているものの、全体的には家具、リビング関係を含め、厳しい。
		百貨店（総務担当）	・高額所得者層でも、購買態度には慎重さが増している。

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
		百貨店（営業担当）	・セール品の動きが良いことをかんがみると、一般消費者の価格に対する意識は非常にシビアであり、今後、原油価格の高騰などが商品価格に転嫁され価格が上昇すると、購買量は減少する。
		百貨店（営業担当）	・気温の影響に大きく左右される。前年は厳冬により主力のジャケット、コートの売上が大きく伸びたが、今年は暖冬予想のため、景気の回復感を持ってない。
		百貨店（販売促進担当）	・トレンド展開を的確にしていけば反応はよさそうである。ただし、ニーズをつかみきれない部分もあり、消費者の意識変化の早さとうつろいやすさには十分注意する必要がある。
		百貨店（営業企画担当）	・近隣のショッピングセンター開店の影響により来客数は減少しているが、百貨店の強みであるファッション関係の売上は回復傾向にある。消費者は消費の使いどころを分けている傾向があり、落ち込みは感じられない。
		百貨店（店長）	・OL、キャリア層のファッション衣料を中心に、客単価が上昇してきている。今後更に売上を増加していくには、来客数増が不可欠であるが、現状では難しい。
		百貨店（営業企画担当）	・ファッション部門は、ブランド品は苦戦が予想されるものの、気候が前年並みの厳冬であれば期待できる面もある。食料品も比較的に堅調に推移する。
		百貨店（販売管理担当）	・天候以外に不安要素は少ない。ただし、大きな外的要因として、前年に実施したプロ野球の応戦セールが今年はない見込みであるため、その売上をいかにカバーするかという施策を検討中である。
		スーパー（店長）	・この数か月のトレンドで見て、来客数、客単価共に大きな変動がなく、これからも大きな変動は見込めない。
		スーパー（店長）	・食品の売上は前年並みに近づいてきているものの、各社とも特に特売商品を中心に価格戦略を強めてきており、客が価格により店を使い分けしているため、売上の大きな伸びは期待できない。
		スーパー（仕入担当）	・異常気象被害による青果物の相場高、水産物漁獲高の減少、米国産牛肉の輸入による牛肉の動向、食品への残留農薬規制を強化するポジティブリスト制導入に伴う中国からの輸出货量減少による相場高等、懸念材料が多い。
		スーパー（統括）	・客の買上点数、買上動向、買上金額は、決して伸びている状況にはない。イベントなどには反応しているが、通常の客の買い方をみていると、決してまだまだ景気が上向きになっていく状況はみられない。
		家電量販店（経営者）	・明るい材料はあまり見当たらない。パソコン関連も来年1月の新OSの発売までは、激しい買い控えが続く。
		家電量販店（統括）	・消費を押し上げる特別な要素が見当たらない。また、単価の下落はますます加速している。
		乗用車販売店（経営者）	・販売に関しては、ガソリン価格の上昇のため、普通車から軽自動車に乗り換える客が増加している。
		乗用車販売店（営業担当）	・新型車が出ても客の反応がない。
		高級レストラン（支配人）	・8月は売上、単価共に良くなかったものの、9月以降の予約状況は少しではあるが個人客が増加しており、現状維持か、やや良くなっていく。
		スナック（経営者）	・会社はまだまだ交際費を渋っており、本当に認めるようになるのはまだ先である。
		都市型ホテル（支配人）	・先々の客の動きも前年とほぼ変わらない。
		都市型ホテル（スタッフ）	・年末年始の利用の予想が、前年と同様に推移している。
		旅行代理店（従業員）	・海外航空券が主力商品のため、自然災害、航空機事故、テロなど、世界情勢に多大な影響を受けるが、情勢の変化がないという前提では、業務渡航も堅調であり緩やかな受注増が続く。
		タクシー（団体役員）	・契約客が接待費や交通費を節約している。
		通信会社（営業担当）	・地上デジタル放送の他のサービス商品との競争激化による。
		その他サービス〔学習塾〕（経営者）	・下げ止まった感はあるものの、依然として生徒数は横ばいである。

分野	景気の先行き判断	業種・職種	景気の先行きに対する判断理由
		設計事務所（所長）	・現在、ガソリン価格や建築資材が高騰し、非常に厳しい現実のなかにある。仕事が少ないために過当競争も生じており、明るい兆しはみえない。
		設計事務所（職員）	・公共部門からの大規模案件の発注予定は依然として少ない。民間案件の発注量の増加を期待して、発注元への働きかけを強めていく。
		住宅販売会社（経営者）	・住宅を探す客はいるが、その多くは購入、契約の段階になるとなぜか引いてしまう。
		住宅販売会社（経営者）	・当該業種では、特に中小企業において景気は回復していない。金利の上昇や、土地だけがやや値上がりしつつあることなど、不安要素も発生してきており、景気が良くなる見込みはまだ立っていない。
		住宅販売会社（従業員）	・販売する物が無いので、今月と変わらない。
	やや悪くなる	一般小売店〔茶〕（営業担当）	・客の1回の注文数量は、横ばいか、もしくは少なくなってきた。今後、2～3か月先の景気は厳しい状況である。
		一般小売店〔茶〕（営業担当）	・来客数、単価の低下が続く。
		百貨店（広報担当）	・原油高などによる物価の上昇、先行き不透明な株価などによって、客の財布のひもが締まりつつある。また、秋物の売れ筋がみえてこないため、今後何を中心に商売をしていったらよいのか判断に迷う状況である。
		スーパー（統括）	・近隣新施設との競合のためである。
		スーパー（店長）	・11月に当店から200メートルほど離れた場所に、競合店がまた出店する予定である。競争激化が続き、今月の順調な数字を確保するには非常に厳しい戦いになる。
		コンビニ（経営者）	・11月に大型店が20～30メートル先に開店する。良いことは考えられない。
		コンビニ（経営者）	・当社を含め同業店舗においても、アルバイト、パートの募集がままならず、従業員不足が際立ち始めている。結果的に、時給がじわじわと上昇し経営を圧迫する。また、納得のいく接客ができず、来客数や売上が減少する。
		コンビニ（店長）	・常連客をいつの間にか見かけなくなったことに気づくことがしばしばある。
		衣料品専門店（次長）	・ガソリン代高騰により物流コストが上昇したため、単価の上昇は避けられないが、客も敏感に反応している。また、短い夏ということで盛夏衣料を消化できていない。
		家電量販店（店員）	・2～3か月先に良くなるような要素はこれといって何もない。家電製品は、ほとんどの家庭に欲しい商品が入ってしまったので、なかなか買い換えに結び付いていない。
		乗用車販売店（販売担当）	・運送事業では、燃料が経費のなかで相当大きな比重を占めている。実質的に軽油が一時期の1.7倍位にまで高騰しているが、運賃は、今の段階では地場ユーザーが運賃交渉をしても上げてもらえる状況にない。さらに、現在は3年前に導入された排ガス規制の代替時期に来ているので、それなりの設備投資をしなければならぬ。以上のことからトラック業界に関しては景気はやや悪くなる。
		自動車備品販売店（経理担当）	・整備工場では、技術料を十分に高く取っている割には、部品代に関しては価格の安い方へと行く傾向がある。
		その他専門店〔ドラッグストア〕（経営者）	・競合状態は変わらないか、激化の一途である。
		通信会社（営業担当）	・特に通信事業関連では、競合先との競争は月ごとに厳しくなっており、今後も更に激化する。
		その他サービス〔学習塾〕（経営者）	・夏期講習の受講者数は前年と同じであるものの、講習費に対する感覚が敏感になってきており、できるだけ安い方がいいという感じを受けている。
		設計事務所（経営者）	・ガソリン価格の高騰が、購入する材料関係、労務関係、営業費関係、すべてのものの価格に反映してきており、年末は大変になる。
	悪くなる	一般小売店〔食料雑貨〕（経営者）	・オーバーストアのためである。
		設計事務所（所長）	・価格競争に入っており、加えて、仕事量が非常に減少している。

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
企業 動向 関連	良くなる やや良くなる	-	-
		通信業（企画担当）	・受注量の伸びが見込まれ、やや良くなる。
		不動産業（従業員）	・価格上昇が顕著にみられ、インフレ傾向が加速しているようであり、景気が拡大する。
		その他サービス業 〔ディスプレイ〕（経営者）	・新規の問い合わせが増えている。
		その他サービス業〔情報サービス〕（従業員）	・通信設備に関しては、現在提案予定の案件も多くあるため好調に推移し、受注実績に結び付いていく。
	変わらない	化学工業（従業員）	・受注量に増減はなく、生産計画にも変更はない。
		プラスチック製品製造業（経営者）	・原油高が続くため、プラスチック関係では景気はしばらく向上かない。
		電気機械器具製造業（経営者）	・新商品が育ち始め、このところ引き合いが増えてきている。今まで市場に無かったため、浸透するのに時間が掛かる。
		輸送用機械器具製造業（経営者）	・メーカーの夏休みが8日あったので当社も2日休んだところ、在庫がなくなった。これは材料が動いていることを意味し、景気は良くなっている。今の状態のまま好景気が続く。
		その他製造業〔靴〕（経営者）	・当業種の生産は、中国、東南アジアに押されており、ここで一気にそれを乗り越えることはまず不可能なので、相変わらず今のままで持ち越していく。
		その他製造業〔ゲーム〕（経営者）	・秋に予定されている国内大手ゲーム機メーカーの新ゲーム機の発売までは、市場の動きは鈍い。
		建設業（経営者）	・材料の高騰が続く予算が合わない。各職種の職人が足りない状況になる。
		金融業（支店長）	・ゼロ金利解除によって予定金利と融資金利が上昇し、客の融資の金利も上がるため、その負担が今後も出てきて景気はまだまだ戻らない。
		不動産業（総務担当）	・今後もオフィス需要はおう盛であると思われるものの、金利の上昇に対する懸念もあるためか、分譲マンションの契約の伸びにはやや陰りが見られる。
		広告代理店（従業員）	・秋のイベントシーズンだが、予算は例年並みかそれ以下である。相変わらず企業の協賛は厳しい。
	やや悪くなる	繊維工業（従業員）	・需要の停滞、金利負担の増加等、見通しは悪い。
		プラスチック製品製造業（経営者）	・新規開発の予定もなく、原油高騰によるコストの増加で見通しは暗い。
		金属製品製造業（経営者）	・大手会社は部品加工の発注工数を省くために、組み立てごと丸投げして発注している。そのため、今までの部品加工下請けに発注する件数は減少している。
		一般機械器具製造業（経営者）	・受注量は平均して減少しており、また、新規の受注がこのところ全くない。
電気機械器具製造業（経営者）		・引き合いは減少しており、見積量は変わらないものの、成約率は大きく低下している。	
建設業（経理担当）		・先行き工事事案件が減少しており、今後、受注は厳しくなる。	
その他サービス業〔廃棄物処理〕（経営者）		・価格競争がより一層激化する。また、次回のガソリン値上げもすでに発表されており、輸送費用の負担が増加する。	
悪くなる		輸送業（総務担当）	・軽油価格の高騰が続くなか、軽油の値上がり分を運賃に転嫁できないだけでなく、荷主からの更なるコストダウンの要請も強まり、非常に厳しい経営になる。
雇用 関連	良くなる	学校〔専門学校〕（教務担当）	・特にIT系企業の採用意欲はすさまじく、8月にもかかわらず次年度卒業予定の学生を是非という企業が非常に多い。
	やや良くなる	人材派遣会社（社員）	・求人数は今後増加していく。また、先行投資が非常に増えている。
		人材派遣会社（営業担当）	・設計、レイアウト関係、銀行関係、貿易関係への派遣社員数の増加がしばらく続いている。
		人材派遣会社（支店長）	・派遣スタッフを募集するために広告を出しても反応が悪く、派遣登録する人材が減少してきている。
		求人情報誌製作会社（営業担当）	・これまで求人募集を出さなかった企業や店舗が、最近は募集活動を行うようになってきている。さらに、飲食業やサービス業がけん引している求人募集も、年末の繁忙期に向けて活発化してくる。
		求人情報誌製作会社（営業担当）	・新規開業、業容拡大の傾向がある。

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
		求人情報誌製作会社（編集担当）	・医療、介護関連の求人は堅調であり、今後更に増える気配である。また、これまでほとんどなかったホテルのスタッフやタクシー、ハイヤーの乗務員の求人などが始めている。今後、原油高騰などの影響が深刻にならなければ、景気は緩やかに良くなる。
		民間職業紹介機関（経営者）	・しばらく前から上昇機運にある求人案件の動きは、今後も続く。多くの転職者、求職者は短期に採用が決まっている。
		民間職業紹介機関（職員）	・若年層の人手不足感はますます高まっている。一般事務などの契約社員、正社員ニーズも広がっていることから、しばらくはこの状況が続く。
		学校〔専修学校〕（就職担当）	・継続採用を行う企業からの求人数が増加しており、今後も新規求人数は増加する。
	変わらない	人材派遣会社（支店長）	・企業からの派遣等の依頼は順調だが、相変わらず供給できる人材は少ない。
		人材派遣会社（支店長）	・今後も人材不足の状況は続く。
		求人情報誌製作会社（営業担当）	・当地域では、新規オープン飲食店関係を始めとして、サービス業の動きが全般的に活発化している。一方、企業の倒産は前年度に比べ多いという印象を受ける。
		新聞社〔求人広告〕（担当者）	・募集内容が正社員等にシフトしていくとは考えにくく、当面は現状のような流れで推移する。
		職業安定所（職員）	・原油高の影響等により、製造業以外の運送業やガソリンスタンドなどでもコスト削減を目的としてアウトソーシング化が進んでいる。そのため派遣、請負での求人の増加は続くものの、正社員を求める求職者とのミスマッチは広がっていく。
		職業安定所（職員）	・新規求人は引き続き増加傾向にあり、派遣、請負求人が増加しているものの、ミスマッチは解消されない。
職業安定所（職員）		・求人数は増加しているものの、請負や派遣などの非正規雇用の求人が目立ち、正規雇用を希望する求職者とのミスマッチが生じている。求職者数もそれほど増加するとは思われない。	
学校〔短期大学〕（就職担当）	・採用そのものは、依然として慎重に行われている。		
	やや悪くなる	-	-
	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〔土産〕（経営者）	・乗客数増加、売上増加の傾向は、半年以上継続している。今後もこの傾向が大きく変わることはない。
		スーパー（営業担当）	・地元プロ野球球団の優勝がほぼ確実視されるため、今後販促企画が各業種で積極的に行われ、消費は活発化する。
	やや良くなる	商店街（代表者）	・地域の専門電器店にとって、デジタルテレビの価格低下はマイナスであるが、売上は安定してきている。また、オール電化などの高単価商品も売れてきており、今後はやや良くなる。
		百貨店（売場主任）	・今月で上期が終わるが、前年に比べて売上はかなり増加している。これから各店が新装開業し、多数の集客が見込めるため、売上は少しずつ伸びてくる。
		乗用車販売店（経営者）	・10月に主力車種がフルモデルチェンジするため、それ以降販売台数は増加する。
		乗用車販売店（従業員）	・春から夏、また秋に向けて、需要は若干伸びている。バブル期のように何でも売れる時代は来ないが、全体的にはここしばらくは良い傾向が続く。
		乗用車販売店（従業員）	・盆休み後の業績が多少良い傾向にあるため、今後、9月決算、年末に向けて、多少良くなる。
		住関連専門店（営業担当）	・持家住宅、賃貸住宅とも受注増が見込める。一般建築も、設備投資が引き続きおう盛である。
		スナック（経営者）	・売上は、前年同月比で1割前後の増加が、約20か月間続いている。2、3か月先も、今月より入出が増えて、売上はやや良くなる。
		観光型ホテル（販売担当）	・愛知万博終了後丸一年が過ぎ、反動減がなくなって、ようやく通常の流れになる。

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
		都市型ホテル（支配人）	・名古屋駅周辺の新築オフィスビル群の開業前需要がある。
		都市型ホテル（従業員）	・今後の予約数は好調に推移している。
		ゴルフ場（企画担当）	・来月以降の予約数は、前年を大きく上回っている。2、3か月先も少しずつ良くなっていく。
		その他サービス〔語学学校〕（経営者）	・入校問い合わせ件数は、やや増加している。
		設計事務所（経営者）	・今までは企業案件が安定的であったが、個人住宅の案件も出始めており、今後はやや良くなる。
		住宅販売会社（経営者）	・金利が上がると月々の返済が増えるため、早めに購入しようとする傾向がある。この傾向は今後も続く。
		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）	・元請の受注状況を見ると、新築物件が増加している。今後、良くなる兆しである。
	変わらない	商店街（代表者）	・客は相変わらず必要以外の物を購入せず、自家消費商品が思うように伸びていない。この傾向は今後も続く。
		一般小売店〔書店〕（経営者）	・今月は競合店出店の影響が強く出ているが、来月以降はその影響が徐々に減少する。
		一般小売店〔贈答品〕（経営者）	・この2か月間は横ばいであり、この先も年末までは、安定したまま変わらない状態が続く。
		百貨店（売場主任）	・暑い日が続いているせいか、秋冬物の動きが芳しくない。このまま冬まで続く可能性もある。
		百貨店（企画担当）	・気温がやや高く推移するという予測から、秋冬物の季節商材が苦戦する。
		百貨店（企画担当）	・ユーロ高に伴う輸入商材の価格上昇や、競合店の改装開業による競争激化といったマイナス要素が控えている。自店の売場改装などをして、今後売上が大きく伸びる状況は考えにくい。
		百貨店（企画担当）	・宝飾品などの高額品は徐々に売れているが、婦人服や紳士服などの主力商品はばらつきが非常に大きい。この消費動向は今後も変わらない。
		百貨店（経理担当）	・景気のパロメーターと言われる紳士服関連は好調であるが、全体的にはまだまだである。来客数もそれなりにあるが、販売には結び付いていない。今後も財布のひもが固い状況が続く。
		百貨店（販売促進担当）	・正価の定番商品の動きは良くなっているが、セール品の動きが極端に悪い。今後所得格差が広がると、全体的には来客数は減少する。
		スーパー（経営者）	・スーパー業界は、大型店の進出やコンビニの増加で、今後一段と厳しい状況が続く。
		スーパー（経営者）	・売上は下げ止まってきているが、3か月先ではまだまだ良くなるまでにはいかない。
		スーパー（店長）	・原油価格の高騰は、今後より一層、食品、雑貨類の価格に影響を及ぼす。それに伴い客単価が上昇しても、実質の消費は依然として回復しない。
		スーパー（店員）	・ここ数年、商品単価がかなり低下しており、最近では販売量があっても商品単価は低下傾向にある。今後も販売量が増加しても商品単価が低下するため、売上は伸びない。
		スーパー（仕入担当）	・10%前後の客はチラシの内容によってスーパーの買い回りをしているが、90%前後の固定客は安定して来店してくれる。今後も天候が例年どおりであれば、安定した売上が見込める。
		コンビニ（経営者）	・今月は暑さのためビール、飲料水の売上が前年並みにあり、全体では何とか前年比プラスになるが、利益を出せる状態にはない。昔のように、忙しければ利益が出るという状況にはほど遠い。今後も現在の傾向が続く。
		コンビニ（エリア担当）	・今後、上期末の競合出店の影響や、酒類免許の自由化に伴う影響が出てくる。
		コンビニ（エリア担当）	・売上が厳しい状況は、今後も当分継続する。
		コンビニ（エリア担当）	・来客数の減少に歯止めを掛ける材料が、今のところ見当たらない。今後も現在の傾向が続く。
		衣料品専門店（販売企画担当）	・同業者や取引先の廃業が増加している。業界の高齢化も進んでいる。今後、生き残りの道を模索していく。



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
		家電量販店（店員）	・パソコン、テレビの単価は下落していくが、洗濯機は乾燥機能一体型を中心に上昇していく。全体では、やや悪い状態を維持する。
		自動車備品販売店（経営者）	・イベントなどの企画に、客が集まりにくくなっている。今後來客数を増やす企画を打ち出せなければ、景気は良くない。
		乗用車販売店（従業員）	・大きく変わる要素は少ない。ただし、ガソリン価格の高騰に伴い、燃費の良い車への台換えにつながる可能性はある。
		乗用車販売店（従業員）	・維持費を少しでも安くしようと、小型車を中心に、最近になって来客数は増え始めている。今後もこの傾向は続く。
		乗用車販売店（従業員）	・ガソリン価格が高止まりしているが、燃費の良い車両への台換え需要を創造する販売活動を展開する。
		乗用車販売店（従業員）	・原油価格の高騰により、小型車の販売が増加する。販売量の大幅な増加は見込めないが、前年並みは維持できる。
		高級レストラン（スタッフ）	・愛知万博効果の反動はまもなく解消するが、個人、家族の来客数の伸び悩みは解消しそうにない。販売促進を強化しているが、期待した成果は得られそうにない。
		一般レストラン（経営者）	・原油価格の高騰や、ユーロ高に伴う輸入品の値上げがある。
		スナック（経営者）	・今年は、客の多くが夏休みのレジャーなどでお金を使っているため、9月は暇になる。
		都市型ホテル（経営者）	・当面は周辺企業の工場建設などに支えられて、関係客の来客により、現在の稼働率を維持できる。
		都市型ホテル（スタッフ）	・宿泊の予約状況は良くないが、研修の予約、問い合わせは増えている。
		旅行代理店（経営者）	・10月以降の国内、海外旅行、特に正月の旅行の申込状況は、今一つ動きが鈍い。
		旅行代理店（経営者）	・高齢者は将来に不安があり、財布のひもは固い。若者はかつてと比べて所得が低く、中年も教育費や住宅ローンを抱えている。その結果旅行動向は、安価、近隣、短期になっている。テロの影響や原油価格の高騰もあり、今後はますます響いてくる。
		旅行代理店（従業員）	・秋以降に大きなイベントや国民的行事はないため、旅行人口が大きく増えることはない。秋の紅葉ツアーなどでは天候、気候に影響されるが、全体として横ばいで推移する。
		旅行代理店（従業員）	・9月の旅行申込状況は、今一つ思わしくない。
		タクシー運転手	・昨年のような悪い状態に戻っており、繁華街の人出も少ない。3か月後に良くなることはない。
		通信会社（企画担当）	・競争はますます激化しており、秋口までは今の状況が続く。
		パチンコ店（経営者）	・パチンコ業界への規制が以前より厳しくなったため、業界全体の競争が激化している。今後もこの状況が続く。
		その他サービス〔珠算塾〕（経営者）	・通常なら新学期に入ると生徒数は増えるが、今年はその傾向がみられない。しかし現在は底状態なので、今後も変わらない。
		住宅販売会社（従業員）	・しばらくは自動車産業の従業員が増加し、三河地方では引き続き、シングルタイプのアパートや賃貸マンションの建築が堅調に推移する。
	やや悪くなる	一般小売店〔酒〕（経営者）	・酒類免許の自由化に伴い、大手スーパーやディスカウントショップ、コンビニなどとの競争が一段と激しくなる。転業、廃業する同業者も多く、先行きは非常に厳しい。
		コンビニ（エリア担当）	・今月は、来客数は増加しても単価が低下している店が多い。来客数の増加が天候による影響とすると、今後は来客数が落ち着いてくる。その時単価が低下したままなら、売上は減少する。加えて、ガソリン価格の高騰が続き、消費税の増税が現実化すると、ますます落ち込む。
		衣料品専門店（売場担当）	・今年に入って徐々に売上が減少しており、なかなか上向きにならない。集客イベントや改装オープンで少しは回復しても、上向くのは難しい。
		その他専門店〔貴金属〕（店長）	・この数か月、高額商品の売上が減少している。客は品定めから購入まで時間を掛けており、慎重である。今後もこの傾向は続く。

分野	景気の先行き判断	業種・職種	景気の先行きに対する判断理由
		観光型ホテル（経営者）	・原油、原材料や製品価格の上昇及び金利の上昇が企業経営に与える影響は小さくない。漁業が盛んな当地域でも、燃料費の高騰が地域経済に影響しており、当ホテルの地元需要も伸び悩んでいる。今後、景気は回復というより、悪くなる要素が大きくなっていく。
		パチンコ店（店長）	・来年に向けて、撤去する機種が増加しており、コストが増加する。
		理美容室（経営者）	・今後は、必要に迫られた客しか来店しない傾向が一層強くなる。
		美容室（経営者）	・美容院の数は今後ますます増えて、競争は激化する。また、ヘアカラーを自分で簡単にできる製品も増えてくるため、さらに厳しくなる。
	悪くなる	商店街（代表者）	・大型量販店との競争で、中小の小売店は壊滅状態である。今後一段と厳しい状況となる。
	その他サービス〔介護サービス〕（職員）	・介護保険法の改正以前の顧客数や売上を回復するには、2年近くかかる。	
企業動向関連	良くなる やや良くなる	-	-
		パルプ・紙・紙加工品製造業（総務担当）	・受注量、販売量とも、現状より約5%増加する見込みである。
	出版・印刷・関連産業（経営者）	・出版物広告への出稿量が増加しており、今後も緩やかながら右肩上がりが続く。	
	窯業・土石製品製造業（社員）	・増産の必要から、設備増強を計画している取引先が3社ほどある。その発注増の見込みを知らされている。	
	輸送用機械器具製造業（統括）	・再建中の主力取引先が次第に回復してきており、やや良くなる。	
	会計事務所（社会保険労務士）	・顧問先企業から、急な借入が必要になって試算表の作成を依頼されることが少なくなっている。売上が伸び、資金繰りが楽になってきている企業が増えている。今後、やや良い状況となる。	
	変わらない	食料品製造業（企画担当）	・販売先の売上は回復傾向にあるが、既存店ベースでは依然として前年を下回っている。 ・原油価格、原材料価格が高騰しており、特に主要原材料である砂糖の価格が上昇している。しかし、販売価格への転嫁は難しい状況である。金利の上昇も、経営にはマイナス材料である。
		化学工業（人事担当）	・アメリカ経済の動向や中東情勢、原油価格、テロのリスク等に影響されやすい。大きな変化はないが、しばらく景気の改善は期待できない。
		一般機械器具製造業（経理担当）	・新しい客との取引が始まっても、すぐに売上には結び付かない。
		電気機械器具製造業（経営者）	・業種によっては上向きのお話をしている取引先もあるが、まだまだ伸び悩み、あるいは悪化傾向もみられる。全体的にみれば、売上の増加もなく、横ばいが続く。
		電気機械器具製造業（企画担当）	・テロや原油価格の高騰など懸念材料はあるが、商品需要はおう盛であり、しばらくは今の状況が続く。
		輸送業（従業員）	・原油価格の高騰により、物流関連や石油製品を扱う産業では総じて厳しい状況が続く。ただし、残暑が厳しい影響で、好転する業界もある。
		輸送業（エリア担当）	・燃料価格は毎月値上がりしているが、燃料の節約や定年退職者の再雇用、女子のパート化といった人件費の見直し等で、今のところ切り抜けている。しばらくはこのままの状態が続く。
		広告代理店（制作担当）	・広告の質を落としたり、数量を減らしたりして予算を抑える傾向があり、今後もこの傾向は続く。
経営コンサルタント		・企業の雇用形態が正社員より派遣社員重視になっているため、家計は住宅を買う余裕がない。そのため、郊外の住宅地域では値下がりが続く、ワンルームなど賃貸用アパートばかりが建てられる。今後もこの傾向は続く。	
行政書士		・動きはあるが、燃料費の高騰により相殺される。今後も横ばいが続く。	
その他非製造業〔ソフト開発〕（経営者）	・地元では土地やゴルフ会員権などの価格が上昇しており、ミニバブルの様相を呈しているが、一般には景気はあまり良くない。受注量も少し減少傾向にあり、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	
	やや悪くなる	印刷業（営業担当）	・同業者間で価格競争が激化しているが、中小企業は価格面で大企業に対抗できず、大企業が低価格で受注していく状況になっている。今後大企業と中小企業の格差は更に開き、中小企業はますます苦しくなる。	
		化学工業（企画担当）	・原油価格の影響が大きく、今後もその動向に左右される。	
		金属製品製造業（従業員）	・プロジェクトが一段落しており、今後仕事量は落ち込む。	
		一般機械器具製造業（経理担当）	・建設事業に受注情報はあがるが、一時の勢いはなくなっている。受注先との値上げ交渉も長引いている。今後も厳しい状況が続く。	
		輸送用機械器具製造業（総務経理担当）	・当社は物流を運送会社に発注しているが、燃料価格の高騰により、運送会社から運賃の値上げ要請が来ている。しかし、値上げを受け入れると、当社でもそれを販売価格に転嫁できないため、運送会社には値上げには応じられないと言っている。将来的には、そのしわ寄せが出てきて、景気は悪くなっていく。	
		輸送用機械器具製造業（経理担当）	・アメリカ経済が失速することになれば、販売に大きな影響が出てくる。	
		建設業（経営者）	・相変わらずの価格競争で、適正価格を保つことは、今後も非常に難しい。	
	悪くなる	公認会計士	・コスト高が好転する見込みがない。また、大手金融機関の中小企業に対する支援姿勢も全くない。	
		鉄鋼業（経営者）	・経営が改善する材料は全くなく、受注量は日々減っている。小企業にとって頼みの綱である大企業からの設備の依頼や生産の外注は、見積すら来ていない。今後も厳しい状態が続く。	
	雇用関連	良くなる	金属製品製造業（経営者）	・市場の拡大を望むことができないなかで、同業者間の価格競争は依然として続く。
			人材派遣会社（営業担当）	・自動車関連企業をはじめ、あらゆる産業からの求人依頼が増える。中小企業からの求人も増加する。
		やや良くなる	人材派遣会社（経営企画）	・顧客企業からの技術者ニーズは衰えることがなく、今後も活発な状況が続く。
			人材派遣会社（社員）	・今後も、金融機関からの求人が増えることは確実である。
			求人情報誌製作会社（編集長）	・10月に名古屋駅前に高層ビルがオープンすることに伴い、地元の景気も良くなる。
求人情報誌製作会社（企画担当）			・人材不足感は依然として強く、求人ニーズはまだ伸びる。	
新聞社〔求人広告〕（担当者）			・10月の新車発表を前に、自動車メーカーの期間工募集が9月から始まるなど明るい材料があり、やや上向いていく。	
職業安定所（所長）			・新規求職者数が減少傾向にあるなかで、就職者数はやや増加している。企業の採用意欲も依然としておう盛であり、就職環境は今後もやや良くなる。	
民間職業紹介機関（職員）			・金融関係、パイオ関係やその他一般企業でも、求人数は増え続けている。特にパイオ関係の求人増加が最近顕著である。ただし、登録者数が少なく、注文に応じるまでに長い日数が掛かる状況も、今後も続く。	
変わらない		人材派遣会社（経営者）	・技術系の人材不足は今後も続く。	
		人材派遣会社（社員）	・社員を直接募集する企業が増えつつあり、派遣会社への新規登録者数は伸び悩んでいる。人材不足は今後も続き、派遣会社にとって苦しい環境に向かっている。	
		新聞社〔求人広告〕（営業担当）	・求人広告の量は、季節変動を除くと、ほぼ横ばいが続く。	
		職業安定所（職員）	・有効求人数はほぼ横ばいであるが、前年比の増加幅は3か月連続して縮小しており、有効求職者数も緩やかに減少している。活発な労働移動はみられず、今後も横ばいが続く。 ・医療関係では、介護保険法の改正に伴い、経営が悪化した事業者による人員削減の動きがみられる。	
やや悪くなる		人材派遣会社（社員）	・これまでは就業中の人が多く、派遣登録希望者が集まりにくかったが、最近では登録希望者数は少しずつ増加している。その背景に、離職中の人が増え始めていることがある。	
	アウトソーシング企業（エリア担当）	・少し落ち着いていた求人数は再び増加しつつあるが、登録者数の増加対策を試みても成果が上がらない。求職者も長期雇用を希望しており、人材派遣業界を敬遠しつつある。		

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）	・ 運送業では燃料費のコスト高を価格転嫁できず、求人数を3割近く減らしている。今後も原油価格の上昇が続けば、これまで賃金抑制などでしのいできた事業者は、価格転嫁するか倒産するしかない。どちらにしても、今後の景気にとって良い材料ではない。
		職業安定所（職員）	・ 原油価格高騰の影響を受けた求人企業が増加しているため、非正規雇用の求人数は一段と増加している。大企業では景気が良いが、中小企業では、忙しい割には良くない。今後もこの状況が続く。
	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）	・ 携帯電話の番号ポータビリティが10月24日から開始されるため、販売数の増加が期待できる。
	やや良くなる	一般小売店〔精肉〕（店長）	・ 販売単価を安くし、来客数や販売量の増加を目指す作戦が功を奏しており、今後は売上の増加が期待できる。
		百貨店（営業担当）	・ 秋物商品が徐々に売場に並びつつあるが、売上金額としては小さいものの、前年の1.5倍となっている。また、従来は秋冬物で敬遠された白色が雑貨や婦人服に見られ、消費の活発化を予感させる。
		コンビニ（店長）	・ 9月からの酒類販売の完全自由化により、新たに酒の取扱を始める店はおつまみなども含め売上が増加する。コンビニ業界としては明るい材料である。
		家電量販店（店員）	・ 年末に向けて地上波デジタル放送が地元の全テレビ局で実施されるため、デジタルチューナー内蔵型のパソコンをはじめ、デジタル関連機器が順調に伸びる。また、商品単価も一般的に上昇する。
		都市型ホテル（スタッフ）	・ 婚礼関係の受注件数は伸び悩んでいるが、来客数の増加傾向が続くレストラン部門、受注件数が増加している一般宴会、客室稼働率の上昇を見込む宿泊部門でそれぞれ増収が期待できる。
		旅行代理店（従業員）	・ 好調な鉄鋼・非鉄・金属・機械などの製造業を中心に、福利厚生の一環として職場旅行や従業員向けの個人旅行などの問い合わせが増加している。
		通信会社（営業担当）	・ 10月から携帯電話業界では番号ポータビリティが始まり、他社からの乗換えを始め様々なサービスが導入されるため売上は増加する。
		通信会社（役員）	・ 例年、秋から年末に向けてデジタルテレビの需要が増えしており、これに連動する形でケーブルテレビ契約数の増加が期待できる。
	通信会社（営業担当）	・ 携帯電話業界では番号ポータビリティが10月24日から開始される。通信事業者の競争が加速し、販売店にとっても販売増加のきっかけとなる。	
	変わらない	一般小売店〔鮮魚〕（従業員）	・ 底引き網漁やカニ解禁の季節的要因で売上は確実に伸びるが、利益率が問題である。
		百貨店（営業担当）	・ 秋物の流行商品の動きが見え始めているため、秋物ファッションについては前年並みか前年以上の実績が期待できる。しかし、近隣に競合店のオープン予定があるため、多少の影響を受ける。
		スーパー（店長）	・ 所得格差が消費行動面にも現れている。生活防衛に回る消費者と富裕層との消費態度の違いが来客者の動きにはっきりと見える。
		スーパー（総務担当）	・ 9月も残暑が続き、秋の訪れが遅れる気配がある。また、ガソリン高騰による配送コストの増加が、商品価格にどの程度影響するかが懸念材料である。
スーパー（副店長）		・ 8～9月にかけての残暑が秋物商品の販売に陰りを与え、秋の季節感のなさが消費の低迷に影響する。	
乗用車販売店（総務担当）		・ 景気が上向いていると言われながらも、自動車市場は厳しい状況である。年末までは新型車の投入がなく、販売が上向く要素は少ない。	

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）	・ガソリン価格の値上がりが続いているため、軽四の販売台数は伸びているが、普通車は落ちており、総量では変わらない。
		高級レストラン（スタッフ）	・11月に駅前で大規模ショッピングセンターがオープンする予定である。北陸地域では初登場となるブランド店も多く、人の流れが大きく変わる。
		一般レストラン（スタッフ）	・採用難が続いているなか、年末に向けて、主婦層が扶養家族対象年収に抑えるためのパートタイマー離職時期とも重なり、人手不足はなお深刻化する。野菜の価格も下がったとはいえ、まだ昨年に比べれば高値で推移しており、台風の状況によっては分からない。
		観光型旅館（経営者）	・原油高、借入金利の上昇などが懸念材料である。
		観光型旅館（スタッフ）	・11月までの予約状況は前年を上回っている。
		タクシー運転手	・タクシー台数は依然として多く、大きなイベントもなく、客に節約傾向が見られる。週末に若干の人出があっても、総体的には良くなる見込みはない。
		タクシー運転手	・9月の地元の踊りの大イベントは、曜日配列も良かったためタクシーの利用は多くなるが、それ以降は暇になる。また、引き続き燃料代の高騰が経営を大きく圧迫する。
		通信会社（営業担当）	・携帯電話の新機種や目玉機種の発売予定が特にないため、新機種の発売に備えて買い控えが発生する。
		その他レジャー施設（職員）	・客単価の動きは、相変わらず悪い。売上増大をねらったイベントを企画しても財布のひもは固く、売上が伸びない現状が続く。
		やや悪くなる	
スーパー（店長）	・このまま原油価格が高騰すると、ティッシュなどの紙製品が値上げされ、客の購買意欲が低下する。		
スーパー（店長）	・ライバルの新規出店があり、競争が更に激化する。		
コンビニ（経営者）	・このままガソリンの値上げが続くと、近くにある公営施設などへの人出が悪くなり、来客数にかなりの影響が出る。		
自動車備品販売店（従業員）	・ガソリンの高騰が続く懸念があり、自動車の利用について総額を抑える動きはまだ続く。今後は家電のデジタル関連用品との勝負になる。		
テーマパーク（職員）	・2、3か月先の予約数は前年比で2けた近い減少となっている。特に団体、グループ、ツアー客で鈍い。		
競輪場（職員）	・8月に行われた5年に1度の特別イベントが低調に終わったことや、これ以外の開催でも1日当たりの売上高で3か月連続の減少となっており、今後の見通しは厳しい。		
住宅販売会社（従業員）	・金利上昇や原油価格高騰の影響から、厳しい状況が続く。来客数も減少しており、新築を計画する客も今後増えるとは思えない。		
悪くなる		商店街（代表者）	・暑い日はまだ続くが、夏物商品の品薄状態から売上の更なる低迷が予想される。また、家計に占める洋服の支出割合が減少しており、婦人服店では更に厳しい状況が続く。
		乗用車販売店（経営者）	・自動車業界にとって燃料の不安定な供給や高騰する価格は販売のブレーキになっている。特に景気回復の遅れている地方では消費がより冷え込む恐れがある。
企業 動向 関連	良くなる	-	-
	やや良くなる	化学工業（総務担当）	・新製品の受託が近く発生する。
		金属製品製造業（経営者）	・2、3か月先の受注の入り具合が良い。
		電気機械器具製造業（経理担当）	・自動車関連は先行きに慎重であるが、パソコン、携帯電話などの弱電関係は秋口から新製品の立ち上がりや、既存品の増産が期待できる環境となってきた。
	輸送業（配車担当）	・ここ2、3か月は物量が前年実績を超えており、先行きに明るさが見える。ただ、原油高騰による燃料費の増加が不安材料である。	
変わらない		繊維工業（経営者）	・厳しい残暑のため、秋物の立ち上がりが気になる。また、原油高に伴う原料、燃料の値上がりをいかに価格に転嫁できるかが課題である。
		プラスチック製品製造業（企画担当）	・2年前の値上げ交渉で不調に終わった先に再交渉しているが、難航しており、先行きは厳しい。

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
		一般機械器具製造業（経理担当）	・中長期的にはやや良くなる傾向にあるが、当面は原油価格、金利動向、為替等の懸念部分があるため、急激な変化はない。
		新聞販売店〔広告〕（従業員）	・前年と比較して売上は下降傾向で推移している。
	やや悪くなる	精密機械器具製造業（経営者）	・材料費関係の高騰と中国製商品の国内流入量再増加の影響が続くため、産地における仕事量は更に減っていく。
		輸送業（配車担当）	・軽油は値上がりするが、運賃の値上げはできないため、利益が出ない。
	悪くなる	建設業（経営者）	・9、10月の受注工事が見えない。公共工事の発注が減り、元請工事の受注が難しいなかで民間工事の下請受注に注力している。下請として採算割れを避けたいが、元請業者も低価格で受注しているため、やむなく労務費が賄えれば受注するという対応も考えなければならない。
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（社員）	・求人状況に大きな変化はない。依然として、ある程度スキルのある人材の不足状態が業種を問わず続く。
		求人情報誌製作会社（編集者）	・相変わらず、求職者からの応募が業種を問わず少なく、企業によっては短期的な仕事や突発的な仕事の人員確保に派遣を使うようになっており、自社の正規社員採用の動きは鈍い。しばらくはこの状態が続く。
		新聞社〔求人広告〕（担当者）	・求人数に大きな変動の兆候が見られないことなどから、大幅な変化はない。
		職業安定所（職員）	・業種間にばらつきはあるが、原油価格の高騰により収益が圧迫され、自主廃業、事業縮小する企業も出ている。
		職業安定所（職員）	・求人の応募がないことから、非正規から正規へ切り替えた求人が製造業で数件出てきているが、相変わらず非正規型求人が全体の半数を占め、景気の先行きは不透明である。
		民間職業紹介機関（経営者）	・求人は一部の好調な企業で増加傾向にあるが、ほとんどは横ばい状態である。
	やや悪くなる	-	-
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）	・8月下旬に関西の有名雑誌へ記事が掲載され、7月の記事掲載との相乗効果が出てきている。
		その他住宅〔情報誌〕（編集者）	・不動産相場の上昇傾向には二極化がみられるものの、最終消費段階でも確実に上昇局面になってきている。金利の上昇や景気の拡大とともに、現場によっては買い急ぎがみられる地域も出てきた。この傾向はしばらく続く。
	やや良くなる	商店街（代表者）	・販売量に増加の動きが多少あるほか、単価も維持していることから、今後は良くなる方向にある。
		一般小売店〔衣服〕（経営者）	・今月の客の様子をみると、一味違った商品があれば秋冬物の売行きは好調に推移する。
		百貨店（売場主任）	・地域としての客の吸引力が落ちているなかで、9月22日に当店の向かいに新しい商業施設やシネマコンプレックスがオープンすることから、来街者の増加といった活性化の追い風となる。
		スーパー（経営者）	・若干懐に余裕のある客が増えており、味が良い物や値打ちのある商品は売れる傾向がみられる。
		スーパー（経理担当）	・全体的に販売量が増えているほか、単価も伸びている。来客数も増え、消費行動も非常に力強くなっていることから、将来に明るさがみられる。
		コンビニ（経営者）	・近隣の競合店では高級アイスクリームなどの高額品の売行きが良いという話もあるため、もう少し高額商品を店頭に並べることで客単価は上昇する。
		衣料品専門店（営業・販売担当）	・客からは、安いスーツは買いたくないという感覚が伝わってくる。
		乗用車販売店（経営者）	・少しずつではあるものの、新車の販売や車検の予約の状況が良くなってきている。

分野	景気の先行き判断	業種・職種	景気の先行きに対する判断理由
		その他専門店〔医薬品〕（店員）	・今までは低価格志向の客が多かったものの、広告に掲載している値引き商品が若干売れなくなってきた。これから季節商品が高額志向に変わってくれば、上向き傾向となる。
		高級レストラン（支配人）	・真夏の暑い時期にもかかわらず、観光客が絶えることなく来店しており、この勢いが今後も続く。
		旅行代理店（営業担当）	・先行きの予約状況を見ると、秋以降も熟年世代を中心に旅行需要は堅調である。
		通信会社（経営者）	・10月24日から導入される番号ポータビリティにより市場が活性化する。
		その他サービス〔生命保険〕（営業担当）	・銀行窓販を含め、個人保険の販売量が堅調に推移する。
	変わらない	商店街（代表者）	・1日の間で繁忙時間が短くなっている。最近の2～3か月は同じ傾向が続いているので、今後も急には良くなる見込みはない。
		商店街（代表者）	・8月は猛暑が続き、来客数、売上共に好調となった。商店街は全国的に厳しいものの、この勢いで秋物、冬物商戦は好調に推移する。
		一般小売店〔事務用品〕（経営者）	・購買に関して上向きの材料は見当たらないものの、一部のデイケア商品など福祉関係では需要が伸びる。
		一般小売店〔衣服〕（経営者）	・好転する材料が見当たらないほか、残暑が厳しくなるため秋物商戦は苦戦する。
		一般小売店〔精肉〕（管理担当）	・これから年末までは予測が難しいものの、国体の開催県でもあり、観光客も含めて人が神戸に集まれば動きが良くなる。
		一般小売店〔家具〕（経営者）	・大型家具店の出店が関西で増えており、我々のような中堅家具店はこの半年で10件近く閉店している。
		一般小売店〔コーヒー〕（営業担当）	・商品の値上げなどの不安要素が多かったものの、客からは仕方がないといった意見もあり、買い控えにはつながらずに推移している。
		百貨店（売場主任）	・現状よりも収入の格差が更に明確になるなかで、それぞれの顧客層に販売する商材の準備ができていない。その準備ができれば動きは良くなる。
		百貨店（売場主任）	・野菜や魚の相場の高さや全体的な環境をみると、先行きがそれほど良くなることはない。
		百貨店（売場主任）	・優待セールなどの販促を行ったときに売上が集中するため、客単価を上げるのはこの秋以降も非常に難しい。
		百貨店（企画担当）	・競合店の新規オープンもあって競争が激化するものの、客の購買意欲も堅調に推移する。
		百貨店（経理担当）	・秋色で夏素材のTシャツやカットソーの動きが良いほか、販売量は少ないものの、ファッションリーダーといえる客がダウンや革のコートを買っている。しかし、残暑が厳しく、秋物衣料が本格的に動くような状況ではない。
		百貨店（営業担当）	・高額品を買う客が限られているほか、新たな需要を満たす商品も見当たらない。
		百貨店（統括）	・秋物商材の動きが鈍いことから、今後2、3か月は苦戦が続く。
		百貨店（サービス担当）	・手作りや国産品といったこだわりの商材への反響は依然として大きいことから、これからもそういった商材を確保することで集客力が高まる。また、下半期からの営業部門の人員強化で接客サービスの質を高めることから売上が伸びる。
		百貨店（売場担当）	・大きな変化はみられそうにないものの、月半ばから秋物商材に動きが出てきた。
		スーパー（店長）	・長期の天気予報では秋もかなり暑く、昨年のような低い気温とはならないため、衣料品などの季節商材を中心に厳しい状況となる。
		スーパー（店長）	・原油高が続いていることで、ガソリンなどの身の回りの商品価格の上昇傾向が強くなっている。企業努力でのコスト吸収も限界であり、一部商品で価格転嫁が進むことから、買い控えや販売点数の減少が起こる。その一方、健康志向の商品については割高感があっても堅調な動きが続く。
		スーパー（企画担当）	・これまで売上は天候や環境条件に左右される部分が多かったが、今後はガソリンの値上げや物価の上昇の影響で伸び悩む。
スーパー（広報担当）	・新店のオープンも予定されていることから、やや活気が出る。		

分野	景気の先行き判断	業種・職種	景気の先行きに対する判断理由
		家電量販店（経営者）	・家電業界では、デジタル商品の需要が伸びているものの単価ダウンが激しい。今後は、デジタル商品以外の高付加価値商品に関する提案を積極的に行い、売上を維持する。
		住関連専門店（店長）	・必要な物を必要なときに買うだけで、買物にゆとりや楽しみ、工夫が無くなっている。有名ブランド品だけが売れ、あとは低価格品とアウトレット商品しか売れないなど、消費の二極化が進んでいる。
		その他専門店〔スポーツ用品〕（経理担当）	・昨年は厳しい寒さとなったことで秋冬物の受注も好調であったが、今年は出荷の時期を例年よりも遅らせる傾向にある。それに伴って、店頭での展開時期も遅れることになる。
		観光型ホテル（経営者）	・先の予約状況をもて、人員ベース、単価共に良くなる兆しがみられない。
		観光型旅館（経営者）	・他地域では大河ドラマなどによる特需もあるものの、それも見込めない地域のため、特に変わった動きはない。
		観光型旅館（経営者）	・例年、行楽シーズンで利用者数は増加するものの、今年はガソリンなどの値上げの影響で、リピーターの利用回数が減る。
		都市型ホテル（スタッフ）	・宴会や婚礼の受注も減少傾向にあり、それに伴って宿泊も減少傾向となっている。
		都市型ホテル（役員）	・3か月後は宿泊を中心にした特殊需要もなくなり、いつもの状態に戻るものの、一般宴会の予約が順調であるなど前年の売上は確保できる。
		都市型ホテル（営業担当）	・宿泊は、9月の団体客の伸びが前年に比べてかなり悪く、個人客の動き次第という状況である。10、11月は修学旅行の予約が前年よりも多く、団体客の予約数を押し上げている。また、1部屋当たりの宿泊者数も増えているので、平均単価も伸びている。一方、宴会に関しては婚礼、一般宴会共に受注が少なく厳しい状況で、ホテルにとっても緊急に手を打たねばならない状況となっている。
		旅行代理店（経営者）	・関西国際空港発着の海外便の座席数が減少し、繁忙時期は座席の確保が非常に困難となっている。
		旅行代理店（広報担当）	・今年は昨年よりも連休が少ないほか、イベントも予定されていないことから、大きな期待要因はない。ただし、年末年始の時期にしか旅行に行けない客からの申込は、これから伸びていく。
		タクシー会社（経営者）	・ガソリンの高騰で、自家用車よりもタクシーを利用する人が増える傾向であるものの、やはりバスや電車で間に合わせる人は多い。
		観光名所（経理担当）	・今年3月から、来客数、売上が前年比で増えている。地域で開催しているイベントの効果がかなり大きく、今年一杯はこの影響が続く。この8月も、売上が前年比19%増となったほか、来客数は17%増となっており、この先2、3か月はこの傾向が続く。ただし、客単価は若干の上昇にとどまっている。
		観光名所（経理担当）	・夏のイベントのような大きな集客策がなく、前年の実績を維持するのが精一杯である。
		遊園地（経営者）	・近隣の遊園地がまた1つ閉鎖されるなど、明るい材料がみられない。
		その他レジャー施設〔イベントホール〕（職員）	・業界ではこれから秋にかけて繁忙期に入るが、ある程度は予約が入っているので悪くはない。ただし、仮の予約もあるため読めない部分も出てきている。
		設計事務所（所長）	・石油価格がまだまだ上がるため、建築単価への影響が出てくる。
		住宅販売会社（経営者）	・市内中心部の地価上昇はストップしたものの、周辺部との価格差が広がっていることから、今後の調整の動きに対して様子見の感がある。今のところは市内中心部、周辺部共に調整が起こる様子がないため、このままの状態であれば推移する。
		住宅販売会社（経営者）	・所得層の違いで購買意欲に差が出てきている。立地条件などにより、集客が多く販売が好調な現場とそうでない現場の差が広がっている。また、金利の上昇により、客の来場が増えるような傾向はなくなってきている。
		住宅販売会社（従業員）	・マンションの販売状況は全体として好調であるものの、販売不振の案件も増えているなど予断を許さない状況である。



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
	やや悪くなる	住宅販売会社（総務担当）	・受注量は横ばい状態と、住宅ローン貸出金利の先高感から契約に結びつかない状況である。
		一般小売店〔自転車〕（店長）	・原油価格の高騰により仕入コストも上昇するため、商品の販売価格も値上げする必要が出てくる。
		百貨店（売場主任）	・前年は改装効果と寒波により防寒商材が好調であったほか、当店に限らず百貨店は増収となる店が多かった。今年は昨年を上回る要素が非常に少ないことから、大きく伸びることはない。
		百貨店（売場主任）	・ユーロ高の影響で特に輸入ブランド品の価格が上がり、客の心理状態にも影響が出る。また、原油高などによるコスト上昇が消費財の価格にも影響するなど、好転する要素があまりみられない。
		スーパー（経営者）	・ショッピングセンターの開業が各地で相次ぐため、開業の前後は販売競争が激化する。
		衣料品専門店（経営者）	・ブレタポルテの商品開発力の低下は、売上に直接的に響いてくる。また、売上は天候にも大きく左右されることから、現在の状況からみて今後は悪化傾向となる。
		乗用車販売店（経営者）	・石油の値上がりや株価の下落などの不安材料による、輸入車の販売への影響が懸念される。
		一般レストラン（スタッフ）	・定率減税の縮小や原油価格高騰の影響で、中間所得層の可処分所得が減少するため、彼らをターゲットとしている外食産業は影響を受ける。
		都市型ホテル（スタッフ）	・宿泊は好調を持続するものの、大型宴会の予約が少ないため小口で件数を集めざるを得ない。また、客単価がなかなか上がらないため、売上は厳しい状況となる。
		住宅販売会社（経営者）	・商業地の地価は投資利回りなどの条件次第で上昇する一方、住宅地の地価上昇にはまだ市場がついていけない。
住宅販売会社（経営者）	・地元企業は秋商戦に向けての商品準備に取り掛かっているものの、特に中古住宅物件が少なく、市場に出回るまでにはまだ時間が掛かる。		
その他住宅〔展示場〕（従業員）	・住宅需要が伸びる要因が見当たらない。住宅展示場も秋に向けてイベントを行っていくものの、来客数を増やす有効策がない。		
	悪くなる	その他レジャー施設〔球場〕（経理担当）	・9月は人気アイドルグループや、外国人歌手のコンサートが開催されるものの、10、11月は客の来場が見込める大型イベントの予定がない。
企業動向関連	良くなる		
		やや良くなる	木材木製品製造業（経営者）
		電気機械器具製造業（宣伝担当）	・12月1日に地上デジタル放送の視聴エリアが全国に広がるため、それに伴うサービスへの訴求が一層活発になり、地上デジタル放送対応のテレビへの買換え需要が増える。
		金融業（営業担当）	・建設業や建設資材販売業などでは今後も売上の水準は変わらないものの、自動車部品製造業や建機製造業では売上の増加傾向が続く。
		広告代理店（営業担当）	・最近1、2か月の動きをみると、紙媒体の落ち込みにも歯止めが掛かってきている。
		経営コンサルタント	・不安定要素が多く確実な回復は望めないものの、足元ではこれまでの対応の蓄積による効果が出始めている。
		経営コンサルタント	・取引先のコストダウンやリストラの動きが一巡し、再び軌道に乗ることなどから受注量が増える。
		変わらない	繊維工業（団体職員）
	パルプ・紙・紙加工品製造業（経営者）		・得意先や仕入先からは、先行きが大きく変化するという話をほとんど聞かない。
	化学工業（経営者）		・得意先回りをしていると、大体どの企業も景気回復の手ごたえを感じている。今後、値上げなどのマイナスの影響が出てくるものの、しばらくは今の状態で推移する。
金属製品製造業（経営者）	・原油価格の上昇に伴う輸送費や諸費用の値上げが懸念される。		
		金属製品製造業（総務担当）	・大阪市内の建築案件は増加してきているものの、当社に効果が及ぶにはまだ時間が掛かる。

分野	景気の先行き判断	業種・職種	景気の先行きに対する判断理由
		一般機械器具製造業（経営者）	・現時点で2か月以上の受注残が確定しているほか、新規の見積依頼なども来ている。さらに、設備関連の合理化の見積依頼も多く寄せられている。
		一般機械器具製造業（経営者）	・1年以上前から業況は順調であるが、今後数か月もこの調子が続く。
		電気機械器具製造業（経営者）	・自動車やテレビ、そのほかのデジタル機器といった家電関係の売行きはこれからも良いものの、材料の高騰や世界的な価格競争により、更なるコスト削減が求められる。
		電気機械器具製造業（営業担当）	・官公庁関係の入札案件は増えているものの、落札できない可能性があるほか、落札金額に左右されるため、受注額の予測が困難である。
		その他製造業〔履物〕（団体役員）	・原油価格の高騰に伴う利益の圧迫により、採算が厳しくなる。
		建設業（経営者）	・神戸では阪神大震災の影響もあり、依然として設備投資が伸び悩んでいる。さらに、原油価格の高騰による建設資材の値上がりのほか、景気の良い地域への職人の流出による職人不足も懸念される。
		輸送業（営業担当）	・売上が増加しても、燃料の高騰により利益が伸びない状況となる。
		通信業（管理担当）	・商品の売行きが今一つである。急に回復する兆しもないため、やや悪い状態が続く。
		司法書士	・今月は依頼件数が決して多くはないものの、極端に少ないわけでもないほか、起業に関する依頼も数件みられた。ただし、この状態は長くは続かない。
		その他非製造業〔機械器具卸〕（経営者）	・底値の商品にしか注文が来ないため、今後も利益は伸びない。
		その他非製造業〔民間放送〕（従業員）	・当面のテレビスポットCMへの需要は前年並みで推移するものの、カンフル剤となるようなイベントがなければ活況とはならない。
やや悪くなる		食料品製造業（従業員）	・これから秋に向けた商材なども出てくるものの、現状では良くなりそうな物が無い。また、原材料の値上げ交渉が多く発生していることも懸念材料の一つである。
		食料品製造業（経理担当）	・石油の値上がりによる原料高が続いており、非常に苦しい状況となってきている。
		繊維工業（総務担当）	・輸入品の増加で販売量が減少しているほか、原材料の高騰で利益率にも低下がみられる。
		繊維工業（総務担当）	・大手小売店の自己破産による影響が仕入れにも大きく出始めているため、今後の需要期への影響が懸念される。
		建設業（経営者）	・年末にかけて、近隣では同業他社や取引先を含めて厳しいうわさが絶えない。
悪くなる	-	-	
雇用関連	良くなる	人材派遣会社（社員）	・登録者が正社員希望に流れており、派遣スタッフの確保が難しい。
	やや良くなる	人材派遣会社（経営者）	・7、8月は夏枯れ状態で、派遣業界は落ち着いた動きであったが、昨年に比べるとかなり活発な動きもあった。10月以降には、更に活発な引き合いが出てくるほか、企業側も正社員では優秀な人材が確保できないので、派遣社員にも目を向ける意識が最近では強まっている。
		新聞社〔求人広告〕（担当者）	・9月は気候も良くなって求職者も動き出すため、企業も積極的に採用活動を行う。さらに、新聞に長い間出稿していなかった企業からも求人依頼の連絡があるなど、良い動きが増えている。
		新聞社〔求人広告〕（営業担当）	・ホテルのオープンや改装が相次ぐなか、それに伴う求人が増える。
		職業安定所（職員）	・新規求人数はここ数か月の堅調な伸びから一転して、前年比で1%減少したものの、出店意欲の強い大手流通業者などの卸、小売業は高水準で推移している。また、9月末から開催される国体による特需で、ホテルなどの飲食、宿泊業が管内景気を下支えする。
		職業安定所（職員）	・求人数の増加傾向と求職者数の減少傾向は今後も続く。一方、雇用保険受給者の実人員は平成14年8月以降、前年比で47か月連続の減少となっている。
	職業安定所（職員）	・新規求人数が引き続き増加傾向にあるほか、一部の職種では人手不足の声も聞かれることから、原油価格の高騰など懸念材料はあるものの改善傾向は続く。	

分野	景気の先行き判断	業種・職種	景気の先行きに対する判断理由
		学校〔大学〕（就職担当）	・企業は採用予定数確保のため採用活動を継続して行っており、求人企業数が増加しているほか、学内合同セミナーへの参加希望も多い。今後も積極的な採用活動が続く様子で、夏休み明けには学生の動きも活発化する。
	変わらない	職業安定所（職員）	・石油価格の高騰や円高による雇用への影響はあまり出ていないことから、良い状況は今後も続く。
		職業安定所（職員）	・求人数は増加傾向にあるものの、求人内容が非正規から正規へ移行する傾向はまだみられない。
		民間職業紹介機関（職員）	・建設現場の求人に関する先行指標である、鉄筋工の求人がかなり出始めている。
	やや悪くなる		
	悪くなる	-	-

## 8. 中国（地域別調査機関：（社）中国地方総合研究センター）

（-：回答が存在しない、：主だった回答等が存在しない）

分野	景気の先行き判断	業種・職種	景気の先行きに対する判断理由
家計動向関連	良くなる	百貨店（売場担当）	・来月はメーカーのイベント、百貨店の26周年祭等の催し物がある。また、秋物の動きが良く、ウール・コート・ブーツ等の動きも好調で、今後も期待できる。
		家電量販店（店長）	・地上デジタル放送の試験放送がいよいよ10月から始まる。他の地方でも、試験放送が始まる前後1か月は商品が動くと言われているので、9～10月は液晶テレビが動き売上が伸びる。
	やや良くなる	一般小売店〔印章〕（営業担当）	・駅舎火災前の大通りの支店と違い、大幅に売上が減少しているものの、駅が整備され明るくなったことと8月に周辺店舗に行なった営業活動が実り、少しずつだが売上増加につながる。
		百貨店（販売担当）	・9月に実施する店舗のリモデル効果により、当面の集客は期待できるが、衣料品においては気温の低下が売上のポイントとなる。
		スーパー（店長）	・買上点数、客単価等、前年また前月を上回っている。これから先2～3か月は、この伸びが継続する。
		スーパー（店長）	・来客数、客単価、販売点数共に、月を追うごとに良くなってきている。今後2～3か月先も、このまま少しずつ向上状態が続く。
		スーパー（店長）	・来客数、客単価共に、今後2～3か月も前年比オーバーを予測している。グレードのある商品の訴求を続け、客単価を上昇させる。
		コンビニ（エリア担当）	・コンビニは毎月2～3店舗の出店と順調に推移している。またパンの製造もしているが、スーパーとの商談も良い結果が出ている。天候が早く涼しくなれば、今後も期待できる。
		家電量販店（店長）	・地上デジタル放送に向け、今後も薄型テレビの売上の増加する。
		家電量販店（予算担当）	・家電業界では10月から地上デジタル放送の本放送が始まること大きなインパクトになることは間違いなく、対応製品の普及率からみても購買の爆発点が近いことが予想される。8月の好調は夏商戦の時期が遅れたことによるものであるが、秋から冬にかけては大きな底上げが期待できる。
		乗用車販売店（販売担当）	・直近3か月の平均販売をみるとわずかながら右肩上がりである。したがって、しばらくはこの状況が続く。
		その他専門店〔時計〕（経営者）	・客の購買意欲が多少高まってきている。当地は小さい町で大企業はないが、観光客の購買意欲が今後も良くなっていく。
		その他小売（営業担当）	・この状況が継続すれば、単価、来客数とも上昇する。
		スナック（経営者）	・今のままの状態では、今年いっぱい持つかどうかという厳しい状況なので、10月11月は催し物をして、来客数増加を図る。
		観光型ホテル（スタッフ）	・これから2～3か月後には、大会や催し物等もあり、やや良くなる。
		タクシー運転手	・乗客との会話からは、夜の街に人が増えて忙しいでしょうと言われるが、夜の街に人が増えてきたのは事実である。この傾向が続けば3か月先には売上も伸びている。
通信会社（社員）	・番号ポータビリティも始まり、ブランドもインパクトのある企業名に変わるので、やや良くなる。		

分野	景気の先行き判断	業種・職種	景気の先行きに対する判断理由
		通信会社（管理担当）	・番号ポータビリティ開始により、販売数が増加する。
		通信会社（営業担当）	・単価が高いにもかかわらず、販売量が増加傾向にあり、これが今後も続く。
		通信会社（企画担当）	・年後半にかけて、動画等の新サービスで多少市場が活発化しそうである。消費者もサービスの進展に期待感を持っている。
	変わらない	商店街（代表者）	・良くなる要因が何も見当たらない。今年は洪水の被害等もあり、この悪い状況のまま推移する。
		商店街（代表者）	・寒波が早めに来ない限り、買い控えは今のように続く。
		百貨店（営業担当）	・原油の高騰が生活に影響し始めており、服飾費に与える影響は楽観できない。郊外型娯楽施設も最近オープンしており、顧客が二極化している。
		百貨店（営業担当）	・原油高の影響が、ガソリン値上げ、光熱費値上げ、運賃値上げ等に出ている。物価値上げに対する消費者の購買意欲の変化については、不透明な部分が多い。
		百貨店（販売促進担当）	・バックの新ブティックオープン、また9月中旬には1階アクセサリへの新ブランド導入等を予定しており、新規顧客の来店促進を期待している。しかしガソリンの高騰など、消費へのマイナス要素は出てきているが、反面好転する要因が見当たらない。
		百貨店（売場担当）	・9月に売場改装を予定しているが、現在のすう勢では劇的に好転する要因はない。同じ地域の商店街も閉店する店がまた増えてきており、地域としての集客がさらに厳しくなっている。
		百貨店（購買担当）	・秋物の動きは確かにあるが、客は今すぐ着れる秋色の薄物といったような、低単価の物しか手にしない。例年だと、少し先の物も買っておこうという顧客心理もみられたが、今年の傾向はもう少し涼しくなってからにしようという客が大半のようである。
		スーパー（店長）	・野菜の価格も少しずつ低下し、落ち着いてきつつある。しかしながら、交通機関整備の貧弱な地方においては、車は生活の一部であり、燃料代の値上げの影響は非常に大きい。
		コンビニ（エリア担当）	・他社・他業種との競争は激化しているため、良くて現状維持である。さらに他社の出店も予定されているため、予断は許さない状況である。
		コンビニ（エリア担当）	・必要な物以外は購入しない客の姿勢は今後も続く。また、必要な物であっても、その価格に対する敏感さも今後も変わらない。
		衣料品専門店（店長）	・地方では、景気の回復を肌で感じている人は多くない。世の中は景気回復といっているが、客の購買状況を見ても、あまり景気が良いとは感じられず、この傾向が続く。
		衣料品専門店（販売促進担当）	・残暑がいつまで続くかわからないが、一気に寒くなればまた人の動きも活発になるだろう。最近は目的買い以外の客が少ないので、苦戦はするだろう。
		家電量販店（店長）	・12月からの地上デジタル放送開始に伴う薄型テレビの販売に期待している。ただしチャンネル等も限られるため、そう急激に普及するかと言えは疑問である。
		乗用車販売店（統括）	・下半期は新型車投入もあり、前年よりやや良くなると思われるが、全需が落ち込んでいることもあり、販売量は前年並みとなる。
		乗用車販売店（統括）	・9月の需要期に向けて動きが出ると思われるが、早めに取り組んでいかなければ乗り切れない。新商品が無い、売れ筋のものは納期が掛かるという状況で、今のところ、明るい要素がない。
		自動車備品販売店（経営者）	・市況、し好的商品は苦戦するが、底堅い来客数に支えられてメンテナンス系の商品は堅調に推移する。
		高級レストラン（スタッフ）	・9月は厳しい状況だが、10月は予約等で順調な入込である。
		一般レストラン（店長）	・原油高の高騰によるためか、来客数の伸びが若干落ち込んでいる。今後の状況は先行き不透明である。
		その他飲食〔ハンバーガー〕（経営者）	・店舗のサービスの充実と、プロモーションモデルの変革により上昇傾向は維持できる。
		都市型ホテル（経営者）	・今後の予約状況は、ほぼ前年と同じである。

分野	景気の先行き判断	業種・職種	景気の先行きに対する判断理由
		都市型ホテル（従業員）	・ 来客数は増加傾向にあるが、仕入れ価格が上昇しており、これに伴い単価を上げることは難しい。依然として厳しい状況が続くと思われる。
		都市型ホテル（総務担当）	・ 一般宴会あるいは婚礼受注状況にみて、景気回復基調にはあるようには思えるものの、実感するまでにはまだまだ時間が必要ではないか。これといった目新しいニュースもなく、かえって不安材料の方が多くある。
		通信会社（社員）	・ 大きな変動はないと思うが、地方では自治体関連の比率が高いので、自治体の予算執行が増えてきて売上等に貢献する可能性がある。
		通信会社（販売企画担当）	・ 10月末から新商品を続々投入することから、市場が活性化すると思われるが、番号ポータビリティ制度の導入を控え、客の携帯電話購入の買い控えが想定される。
		通信会社（総務担当）	・ 競合他社への切替えによる解約増等により厳しい状況が続く。
		テーマパーク（財務担当）	・ 秋の観光シーズンとなり、各種イベントを用意しているが、最近の状況を考えると悪くなるのをくい止めるという感があり、景気の上向きまでは望めない。
		テーマパーク（広報担当）	・ 団体客の予約状況が平年並みで、大きな変化はなさそうである。
		テーマパーク（業務担当）	・ ここ数か月の間、月単位で比較しても日単位で比較しても、来客数が大きく増加することも減少することもなく平均で推移しており、今後2～3か月間では増えるにしても減るにしてもわずかではないか。
		美容室（経営者）	・ ここ2か月くらい来客数が減少しているの、この先2～3か月もリピーターが少なくなる。
		設計事務所（経営者）	・ 周辺市町村が財政破たん状況につき、全ての面で節約ムード蔓延している。ガソリン等の値上げもありよい事は全くない。
		住宅販売会社（従業員）	・ 展示場への来場者数は、昨年より増加しているし、最近客の反応等も少し良くなっているのこのまま推移していく。
		住宅販売会社（経理担当）	・ 既存物件での営業活動のため、展示場の来場者数は減少傾向にあり契約数も伸びが期待できない。
	やや悪くなる	百貨店（売場担当）	・ 前年と比べブーツの出足が悪い。前年はウエスタンブーツのヒット商品があったが、今年はまったくみえてこないため、9月は苦戦する。
		スーパー（店長）	・ 客単価や販売量からは、多少なりとも景気の上向きを感じるが、来客数が増加しないと景気回復を実感することはできない。さらに福山駅周辺では、この先2～3か月先に、退店・撤退の店舗の情報も入っており、今後さらに厳しくなる。
		スーパー（管理担当）	・ 競合店の出店によって多少なりとも売上が減少する。
		衣料品専門店（地域ブロック長）	・ 夏物の売上は好調だったが、残暑が長く続くと、秋物の売上への影響が大きくなる。
		乗用車販売店（経営者）	・ 原油高がどこまで続くのか。自動車業界だけでなく、いろいろな業種に影響を及ぼしており、先行き不透明である。
		乗用車販売店（店長）	・ ガソリンの高騰を受け、自動車販売は低燃費の小型車などに移行している。単価が低いので、売上全体としては低調になる。
		乗用車販売店（営業担当）	・ 軽自動車の販売台数が伸び、軽自動車以外の車両の販売が伸びていない。客の意識の中に維持費や燃費を気にする方が多く、財布のひもは硬く決して景気回復感を感じられないのが現状で、当分の間この傾向は続きそうである。
		その他専門店〔スポーツ〕（店長）	・ 郊外の大型ショッピングセンターへの客の流れはこのまま続く。広島市民球場も移転が決定しており、市内中心街への人の流れはますます減少する。
		一般レストラン（経営者）	・ 今月は飲食個数が増加している。要因として、デザート部門、特にかき氷が良く売れたため、客単価・売上共にアップした。かき氷も今月で終了するので、飲食個数も元に戻り、やや悪くなる。
		観光型ホテル（経理総務担当）	・ 原油価格はまだ上昇の気配をみせている。これから価格転嫁も進むであろう状況のなかでプラス材料はない。
		都市型ホテル（スタッフ）	・ 昨年の秋、広島では大型観光キャンペーンが行われ、宿泊客が多かったが、今年はそれに替わる大きなイベントが無いため、来客数が少し減少する。

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
		旅行代理店（経営者）	・我々旅行業は、大きな契約は3か月前には受注されるが、今年はまだそれが受注に結びついていない。特に10～12月の状況が非常に悪い。これから受注が発生するのかが不透明である。
		タクシー運転手	・10月後半からイベントが始まるが、とにかくプラスとなる要因が見当たらない。このままあまり良くない状態が続く。
		タクシー運転手	・半年前と比較して、以前の勢いがなくなってきた。客の利用度も低下している。観光等の予約もあまり入っていないので、おそらく前年割れではないか。
		通信会社（通信事業担当）	・地上デジタル放送の実施を控え、ユーザー側にもさまざまな負担がかかる状況で、新規加入などのアクションが起きにくくなっている。
		設計事務所（経営者）	・石油の高騰により、関連単価がすべて値上げ状況となっている。建築の発注もしばらく様子見となるのではないか。
	悪くなる	スーパー（財務担当）	・競合店の出店による競争の激化が続く。
企業 動向 関連	良くなる	輸送用機械器具製造業（経理担当）	・例年、中間決算期である9月の高操業の反動で10月には生産量は落ちつくが、今期は10月、11月が9月よりも高い操業率となる予定である。
		やや良くなる	輸送業（統括）
		通信業（支社長）	・インターネットが就職活動の必需品となっており、来期の就職活動に向け、わずかであるが光電話の需要がさらに活性化する。また、番号ポータビリティに向け携帯電話の新機種が発売され当分の間買い換えが増加する。
		金融業（営業担当）	・受注についてはこれから出てくるという期待も大きいし、実際、工事例も出てきている。物の動きも良くなっているが、気になるのは、運送コストの増加である。またリストラは一段落しているようである。
		広告代理店（営業担当）	・地場の大手スーパーが販促費を大幅に引き上げた。
	変わらない	化学工業（総務担当）	・物流費や原燃料費高騰の影響はあるものの、当面現状を維持する。
		化学工業（総務担当）	・相変わらず原油の高値が懸念される。
		窯業・土石製品製造業（総経理担当）	・新規の大型の引き合いもなく、現在の状況が当面続く。
		鉄鋼業（総務担当）	・受注量は大きくは変わっていないが、原油高による電力・油等のエネルギー関連費用や原材料費の高騰が懸念される。
		金属製品製造業（総務担当）	・仕事量は十分であるが、原材料の値上がり気掛かりである。この状況が年内は続く。
		輸送用機械器具製造業（経営者）	・発注受注の状態をみても、このまま好調に推移していく。
		建設業（経営者）	・生産業関係については、この時期活発な動きがみられ良い感触だが、我々建設・不動産関連はまだまだ動きが良くない。これから3か月先に急に向上するとも考えられない。悪い状況がこのまま続く。
		通信業（営業企画担当）	・各種光サービスの急速な進展やモバイル環境の充実など、企業の利用する情報通信サービスは選択余地が広がっており、提供する業界側にとっては収支悪化の防止対策が難題で、シェア確保の特効薬は見当たらない。
金融業（業界情報担当）		・米国経済の減速や原油価格の高止まりなどから景気の先行き不透明感が強まっているが、欧州やアジア向け輸出は堅調に拡大しており、当面は高水準の受注が続く。	
コピーサービス業（管理担当）		・おそらく11月頃に金利上昇があると予測されるが、我々のコピー業は依然として冷風状態にあることには変わりなく、金利上昇はたちまち資金繰りに影響を及ぼす。	
やや悪くなる	食料品製造業（総務担当）	・価格の見直しを迫られ、人員・価格その他すべての面で削減をしなければならず、先行き不透明である。	
	食料品製造業（総務担当）	・原油価格の高騰が止まらないこともあり、原料資材関係のコスト増が続くなかでは、利益改善は望めない。	
	一般機械器具製造業（経営企画担当）	・自社製品の売上について、海外向けは順調に推移しているが、国内向けは市場環境の冷え込みが厳しく、この状況が当面続く。	

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
		電気機械器具製造業（総務担当）	・携帯関連・工作機械・エアコンを中心とした白物家電ではそれぞれ受注減の様相、計画がはいっており、メーカー及び材料メーカーとも弱気、様子見となっている。このような現象は過去1年以上なかったものである。
		輸送用機械器具製造業（総務担当）	・受注量、受注価格とも横ばいの状況が続くと思われるが、原材料などの調達価格は高止まりのままであり、金利負担の増加など経営環境はますます厳しさを増してくる。
	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（支社長）	・各企業の求人意欲は、まだ高い状態が続いている。当面はこの高い求人意欲が続く。
		民間職業紹介機関（職員）	・新規サービス、ビジネスが軌道に乗り、さらなる付加価値を生む。
		学校〔大学〕（就職担当）	・引き続き、求人数は増加する気配が感じられる。昨年、また3か月前と比べても増加する。
	変わらない	人材派遣会社（経営者）	・現在と同じく採用難が続くと考えられる。特に中小企業においては新卒採用に苦戦している面もあり、予定人員が採用できず弊社のような人材サービス会社への依頼が増えてくる。現状でもスタッフ不足の感があり当面は解消されない。
		求人情報誌製作会社（支店長）	・求人数が高いまま推移する。
		新聞社〔求人広告〕（担当者）	・地場小売業が勢いをつけられるかどうか、先行きがはっきりしない。
		職業安定所（職員）	・新規求人数が前年より上回っているものの、正社員の占める割合は40%であり、パート及び有期求人や派遣・請負求人が大半を占めている。事業所としては、まだ先行き不安な面がぬぐいきれない。
		職業安定所（雇用開発担当）	・新規求人の増加傾向は当面続くと思われるが、増加要因が派遣求人の増加による傾向に変わりはない。新規求人の増加傾向のなかで、正社員求人の割合は減少しており、求職者にとっては雇用状況が好転したと実感しにくいのではないかと。こうしたことから、当面大きな変化はない。
	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	スーパー（統括担当）	・来客数が前年比で108%程度伸びている。単価は95%くらいであり、売上そのものは伸びていないが、来客数の伸びは将来の売上げが期待できる。
		衣料品専門店（経営者）	・今秋、中心商店街に大型商業施設のオープンが予定されており、商店街への客の回帰に期待している。
		家電量販店（営業担当）	・客単価については依然低いままであるが、来客数が前年より5%ほど上昇しており、それにつれて売上の方も多少良くなってきている。
		乗用車販売店（営業担当）	・10月に軽自動車の新型車を発売する。ガソリン代が高騰している今、軽自動車に移行するユーザーが増えてくるのではないかと期待している。
		旅行代理店（従業員）	・10月、11月の団体旅行の相談が増えてきている。景気の回復とともに旅行需要は増えている。個人ではシルバー層を中心に海外旅行への関心が強く、旅行相談に来店している。
		ゴルフ場（従業員）	・2、3か月先の予約は確保している。
	変わらない	商店街（代表者）	・新しいテナントが空き店舗に入るなど、明るい兆しが若干みえるが、急激に上昇するようなことはない。
		商店街（代表者）	・通行量の減少に歯止めが掛かっている。来街者がいないと売上にはつながらない。
		一般小売店〔酒類〕（経営者）	・11月に市議選挙があり、飲食店への客足が若干遠のく。
百貨店（営業担当）		・本当に必要な物以外は買わないという傾向が、更に強くなっている。	

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		
		百貨店（営業担当）	・催事関連は好調に推移した。ファッション関連のマークダウン商品については好調だったが、後半は例年に比べ来客数、売上ともに低調であった。ブランド商品群は、ブランドにより好不調がはっきりしている。		
		百貨店（売場担当）	・賞与時期前後の雑貨の動きにも目立ったものはなく、ぜいたく品まで消費が拡大するのは時間が掛かる。		
		乗用車販売店（従業員）	・ガソリン代の高騰で軽自動車が大きく販売を伸ばしている中、普通車は苦戦が続いている。全く景気が回復したとは思えない。		
		乗用車販売店（従業員）	・ガソリンの価格が下がらなければ良くはならない。		
		住関連専門店（経営者）	・販売量が毎月、前年を下回るという状態が続いている。		
		一般レストラン（経営者）	・安いと思えるものしか注文しないし、予算以上のものは注文しない。		
		観光型旅館（経営者）	・9月、10月の予約状況はあまり良くない。今より良くなる状況にはない。		
		都市型ホテル（経営者）	・予約数は多くなっているが、規模や単価は、小さくなっており、景気としては変わらない。		
		通信会社（営業担当）	・番号ポータビリティを控えて、先行き不透明である。		
		観光名所（経営者）	・10月、11月は、一番の繁忙期であるが、今年に入って各月、前年比10%前後減少しているため、大変不安感を持っている。		
		設計事務所（所長）	・中期的には高齢者の居住施設が有望であるが、短期的には、成長する分野は今のところ見当たらない。		
		住宅販売会社（従業員）	・長期固定の住宅ローン金利はそれほど大きく変わっておらず、受注量等は大きくは落ち込まない。		
		やや悪くなる		一般小売店〔生花〕（経営者）	・昔は客にお百姓さんが多く、刈り入れや農繁期が終わると、いろいろな催し物があったりして生花も売れていたが、最近はあまり期待できない。
				スーパー（予算担当）	・原油高騰の影響で、物流コストにも影響が出始めており、商品あたりの重さなどを調整して販売価格を抑えることのできる生鮮食品など以外は全体的に原価高になる。
衣料品専門店（経営者）	・原油高騰による影響で物価が上昇し、買い控えが始まっている。				
乗用車販売店（管理担当）	・銀行からの金利引上げ要請もあり、企業業績は落ち込みが早い。				
その他専門店〔CD〕（店員）	・原油価格の高騰によって物価が上昇し、景気に悪影響を与える。				
企業動向関連	良くなる	木材木製品製造業（経営者）	・原材料や副材料の価格が上昇しつつあり、それに伴って、販売価格も上昇する。また新製品が、9月、10月と立ち上がっていき、売上の増加が見込まれる。		
		通信業（営業担当）	・システム提案に伴い、イニシャルコストを説明する際、金額に関する質問より品質、スペック等に関する質問が多くなってきた。		
	やや良くなる	通信業（支店長）	・番号ポータビリティ開始後、市場が活性化する。		
		広告代理店（経営者）	・新規設備導入に関する受注が決まり始めた。大手企業の景況も良くなってきたため、フリーペーパーなどの部数も増えてきており、受注は増加傾向にある。		
		一般機械器具製造業（経理担当）	・九州南部と山陰地区の豪雨災害に伴う復旧工事の関係で、仕事量も当面確保されており、稼働率は今後とも高水準を維持する。		
	変わらない	建設業（経営者）	・災害復旧工事待ちでは見通しも立てられない。		
		輸送業（支店長）	・案件がまとまってこれからという時に、燃料の軽油の値上げがあり、帳消しとなる。		
		金融業（融資担当）	・今後とも、公共工事の受注が回復する見込みがなく、厳しい状態は続く。		
		広告代理店（経営者）	・広告費現状維持あるいは削減の話が多いが、制度変更等により携帯電話関係の広告費は増加の見込みであり、全体としては変わらない。		



分野	景気の先行き判断	業種・職種	景気の先行きに対する判断理由
		公認会計士	・ 経営者の客から「本当に世の中の景気はいいのだろうか」、また「不動産は本当に上昇するのだろうか」という質問が非常に増えている。また、銀行の金利が上昇することに対して強い警戒心を持っている。以上のことから、景気が格段に良くなるとは考えにくい。
	やや悪くなる	電気機械器具製造業（経営者） 建設業（総務担当） 不動産業（経営者）	・ 得意先からの受注量に減少傾向がみられる。 ・ 大型工事の案件が少なく、採算もとれにくく、大幅な減収・減益が続く。 ・ 不動産業者あるいは建売の会社等の受注が非常に悪くなっている。
	悪くなる	-	-
	良くなる	-	-
雇用 関連	やや良くなる	人材派遣会社（支店長） 民間職業紹介機関（所長）	・ 求職者が派遣以外で仕事に就くケースが増え始めている。 ・ 香川県内の求人数は製造業を中心に着実に増加しており、今後も良い人材であれば採用したいという企業が増えてくる。
	変わらない	学校〔大学〕（就職担当）	・ 求職者の活動の鈍さの問題もあるが、新卒採用担当者からも積極的な採用意欲がうかがえない。
	やや悪くなる	求人情報誌製作会社（編集者） 職業安定所（職員）	・ 東京などの景気の高揚をうけて、「愛媛に帰って働こう」という人の方が増えている。ある就職サイトの「愛媛で営業職」希望者は、この半年で15%程度減少している。 ・ 求人は増えないが、求職者は着実に増加しており、求人倍率も低下を続けている。配偶者の収入低下などにより、家計を補助しようとする動きも増加している。
	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	百貨店（営業担当）	・ キフトシーズンが到来し、好調に推移する見込みである。またトレンドの変化により、客の手持ちにない商材が動くため、良くなる。
		ゴルフ場（従業員）	・ 9、10月の予約は既に昨年の実績を上回っており、見通しは非常に明るい。県外客が増え、宿泊客が非常に増えている。
	やや良くなる	商店街（代表者）	・ 秋物についての問い合わせが多く、客の反応も良かったため、秋物商戦は好調に推移する。
		スーパー（店長）	・ 客は新製品や健康関連商品に、敏感に反応する。今秋は新製品が多く出品されるため、良くなる。
		スーパー（店長）	・ 売上の大部分を占める食品分野の単価が落ち着いている。具体的には精肉の売上が良い。野菜も相場は高かったが、順調に推移している。また最近では衣料品も堅調になっており、2、3か月先は安定し、良くなってくる。
		スーパー（総務担当）	・ 衣料品、食品部門が好調に推移しているため、今後も順調に推移する。
		スーパー（経理担当）	・ 生鮮関係の動きが良く、全体的にも順調に推移しているため、今後も良くなる。
		衣料品専門店（総務担当）	・ 客からの商品やイベントに関する問い合わせが多くなっている。今後の売上に期待できる。
		家電量販店（店長）	・ 今後、デジタル放送関連機器の伸びが期待できるので、今よりも良くなる。
		高級レストラン（経営者）	・ 秋の予約状況を見ると、昨年よりかなり良くなっている。
		高級レストラン（スタッフ）	・ 客の様子が以前より良くなっており、今後の予約等も順調に推移する。
		観光型ホテル（経営者）	・ 昨年は愛知博の影響で九州・長崎県の来客数は減少していたが、今年は多少増える。
		都市型ホテル（スタッフ）	・ 9月以降の予約状況が良い傾向にある。
		タクシー運転手	・ 人の流れは大分良くなっており、単価が上向けば、景気は少しずつ良い方向に向かっていく。

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	商店街（代表者）	・商圏内にスーパーが次から次に開店しており、毎日のように新聞の折込が入っている。商店街は客を取り込む手段がないため、来街者数は減少の一途をたどる。
		百貨店（売場主任）	・秋冬物の衣料品で消費のきっかけになるようなヒットアイテムがないため、良くはならない。
		百貨店（営業担当）	・正価販売品の売上がバーゲン時の売上を上回ったほか、中元ギフトセンターでの1人当たりの買上金額、個数、単価等もほぼ前年確保している。しかし必要な商品以外は購入しないという傾向は続いている。
		百貨店（営業担当）	・原油価格の高騰や社会保障費の増大等により消費マインドが上がらず、客の購買意欲が低い。
		百貨店（販売促進担当）	・富裕層の購買は引き続き底堅いが、一般消費者の買上に勢いが感じられなくなっている。
		百貨店（販売促進担当）	・昨年同様の販促を行っても、売上は前年比97%と下落傾向が続いている。
		百貨店（売場担当）	・8月の来客数は前年比98.1%と、ここ数か月で若干回復している。売上は衣料品、食料品のウエイトがかなり大きく、それぞれ前年比100%を超えているため、このまま推移する。ただ原油価格の高騰等による消費マインドの低下が懸念される。
		スーパー（店長）	・今後、競合店の出店も計画されており競争が激化するため、良くはならない。
		スーパー（総務担当）	・客の様子をみると、原油価格の高騰により消費マインドが低下する一方である。
		コンビニ（販売促進担当）	・配達等の物流費がかなり利益を圧迫しており、厳しい状況が続いている。
		衣料品専門店（店員）	・客単価が低くなっており、厳しい状況である。客の様子を見ると、消費マインドは依然低く、今後もこの状況が続く。
		家電量販店（店員）	・パソコンの新製品が次々に発表され、来年にならないと新しいOSが出てこないため、買い控え等が起こる。
		家電量販店（企画担当）	・客の給与も賞与も前年より上がっており、購買意欲が高いため、今の良い状況のまま当面は推移する。
		乗用車販売店（管理担当）	・原油価格高騰に加え、金利の上昇もあり、客の消費マインドは低下している。
		スナック（経営者）	・来客数に大きな変動がなく、今以上の客単価アップも望めない。
		観光型ホテル（スタッフ）	・長崎では4月から半年間「長崎さるく博'06」という体験型博覧会を実施しているが、浸透性・認知度が低くほとんど経済効果がない。一部のビジネスホテルの稼働率は少し上がっている。
		旅行代理店（従業員）	・インドネシア・マレーシアなど東南アジア路線の運休がマイナス要素となっている。国内旅行の予約は前年を上回る勢いである。猛暑と単価の高い8月を避ける傾向が強まっている。
		旅行代理店（業務担当）	・東京方面の国内旅行パッケージの単価が下がっており、売上が伸びない状況が今後も続く。海外旅行パッケージも売上が落ち込んでおり、回復の兆しが見えない。
		タクシー運転手	・連休があり、会社関係の予約も順調に推移しているため、良くなる。
		美容室（経営者）	・秋はお洒落シーズンであるが、今春や夏場の低迷や起爆剤になる商材もないため、秋の繁忙期も例年より低調に推移する。
		美容室（店長）	・現在、新規の客が少しずつ増えている。
やや悪くなる		百貨店（営業担当）	・秋口にかけて、例年よりファッション関係の動きが鈍い。一方で美術や時計等の高額品が一部で売れているが、全体を引っ張るほどではない。ファッション関係が上向きにならないと全体は良くならない。
		スーパー（店長）	・ガソリンの価格高騰により生活費の切り詰めに考えている客が多い。
		スーパー（企画担当）	・11月中旬に大型商業施設が開店するため、来客数、客単価ともに大きく影響を受け、厳しくなる。
		コンビニ（エリア担当）	・原油価格の高騰によりガソリンを筆頭に他の商品の値上げが考えられており、コンビニエンスストアの主要商品である弁当、総菜等の購買意欲がなくなる。

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
		家電量販店（店員）	・企業の総需要に比べて供給量が多い。薄利多売方式になり、さらに利益が上がりにくい様相になっている。
		自動車備品販売店（従業員）	・近隣に大型商業施設がオープンするため、競争が激化し厳しくなる。
		住関連専門店（経営者）	・原油価格の高騰により仕入れ商品の値上がりが始まっており、売価に転嫁できず厳しい。
		一般レストラン（スタッフ）	・紅葉のシーズンになり県外客は増えるが、財布のひもは固くなっており、今年も厳しい状況である。今月はかなり好調に推移したが、この状況は続かない。
		通信会社（業務担当）	・客の買い控え傾向に加え、10月24日から始まる携帯電話の番号ポータビリティにより、来客数および販売数が少し落ち込んだ。
		テーマパーク（職員）	・予約状況が例年に比べて悪い。
		住宅販売会社（従業員）	・ゼロ金利解除、貸付金利の上昇でロ-ン金利が上がることに加え、都市圏にマンション建設が相次いでおり、分譲関係の住宅の動きが悪くなる。
	悪くなる	商店街（代表者）	・中心街のアーケード内には人が少なく、空き店舗も埋まらないままになっている。タクシーも空車が多く、佐賀駅でも待ち時間が2、3時間であると聞く。飲食業も大変悪く、安い居酒屋でさえも四苦八苦している。
企業 動向 関連	良くなる	-	-
	やや良くなる	農林水産業（経営者）	・行楽シーズンに入り、消費マインドの上昇が期待できる。食品加工会社も秋口は年末年始の仕込みに入り、例年よりは伸びてくる。
		鉄鋼業（経営者）	・受注は順調に推移しており、今後もマンション新築、自動車関連の新工場、IT関連工場の増設、九州新幹線北部ルートなどの建築物件が控えており、これらに必要な資機材の需要は堅調に推移する。
		電気機械器具製造業（経営者）	・客の新規開拓、新しい仕事の引き合いもあり、現状よりは良くなる。
		建設業（従業員）	・大型物件の見積件数が増加しており、その中で数件の受注もできた。最近では養護老人ホームやマンションの案件が多いが、現場管理者の数が不足している。
		建設業（総務担当）	・区画整理地域での集合住宅の建設が進んでいるため、受注状況が良い。
		広告代理店（従業員）	・折込枚数が再び上昇しており、受注状況も活発になった。地区的には八幡西区の折込枚数が著しく伸びている。1つには東田地区の商業施設が一部完成したことにもよるが、その他の地区も順調に伸びてることを考えると、今後も消費活動には期待が持てる。
	変わらない	繊維工業（営業担当）	・原油価格の高騰により単価は少しずつ高くなってきているため、消費マインドが低下し、購買力が下がる。
		出版・印刷・同関連産業（営業担当）	・これまで、案件状況から景気回復を感じていたが、この1か月は伸び悩んでいる。
		電気機械器具製造業（経営者）	・半導体電子部品関連は、各業者共にフル操業の状況である。電子部品関連並びに精密機械部品関連も同様な動きであり、10月くらいまでは今の状況が続く。
		金融業（得意先担当）	・金利上昇に伴い、個人の住宅ローンの駆け込み需要があるが、企業では金利が上がる前の資金確保といった動きが見られる。しかしながら景気が上向いた感の資金需要ではない。
	やや悪くなる	金属製品製造業（企画担当）	・好転する材料が見当たらず、逆に原油の高止まりによる関連製品の値上がり等が懸念される。
		輸送業（従業員）	・軽油代が上昇しており、他のコスト削減努力で補えない状況が当社および荷主に顕著に現れている。
	輸送業（総務担当）	・荷動きが悪いままで推移している。全種類の商品の荷動きが悪く、しばらくこの状態が続く。	
	金融業（営業職渉外係）	・原油価格の高騰による消費者への負担や金利上昇による企業への負担が増加しており、厳しい状況である。	
	広告代理店（従業員）	・売上獲得競争が激化しており、受注価格は自然と下がっている。	
	悪くなる	-	-
雇用 関連	良くなる	民間職業紹介機関（職員）	・企業の採用意欲は年末に向け、上昇傾向にある。若年層から中堅、管理職まで幅広い需要が見込める。

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
		民間職業紹介機関(支店長)	・営業販売系の求人増加傾向がますます顕著になってきた。供給力を確保しないと需要に追いつかず、需要増が価格上昇にもつながってきた。
	やや良くなる	人材派遣会社(社員)	・大手商社を中心に派遣から直接雇用への動きが感じられる。また例年夏期休暇等もあり夏枯れ感があるが、今年は盆の週後半になっても活況であり、夏枯れを感じない。また、雇用が増加傾向にあるものの、時給など雇用条件の改善策が見られない。
		職業安定所(職員)	・大型商業施設のオープンに伴い、採用計画が出来上がり、また既存店も増床等で採用が活発になっている。
		職業安定所(職員)	・誘致企業の進出が決定し、大量求人が見込まれる。
	変わらない	求人情報誌製作会社(編集者)	・当業界では9~11月が繁忙期であるが、最近では求人が同業大手に一極集中しているため、思うように求人件数が伸びない。
		職業安定所(職員)	・心配された原油価格高騰による解雇者等が出ていない。学卒求人も昨年以上の申込が予想される。
	やや悪くなる		
	悪くなる	-	-

### 11. 沖縄(地域別調査機関:(財)南西地域産業活性化センター)

(- : 回答が存在しない、 : 主だった回答等が存在しない)

分野	景気の先行き判断	業種・職種	景気の先行きに対する判断理由
家計 動向 関連	良くなる	-	-
	やや良くなる	コンビニ(経営者)	・国道沿いにパチンコ店とホテルが建設されたので、客が増加する。
		衣料品専門店(経営者)	・今月は例年と比べて季節物の先買いをする客が少ないが、実売期にはある程度期待ができる。
	変わらない	スーパー(経営者)	・競合店との競争の激化、原油価格の高騰による生活費の圧迫があるので、良くなる材料が無ければこのような状況がこれからも続く。
		コンビニ(エリア担当)	・コンビニの場合は天候、新商品の開発、競合状況が売上に大きく影響してくるが、この3点に大きな変化が無ければ今月と同じ状況が続く。
		コンビニ(エリア担当)	・コンビニに加え、24時間あるいは深夜営業のスーパーや量販店の総数が増え、小売業にとってはますます客の分散化傾向が強くなる。古い店舗を閉店し、新しく出店するスクラップ&ビルトで活性化を図れば現状維持が可能と考えられる。半数以上の店舗が10年前後経過しており、世代交代の過渡期とも考えられる。
		家電量販店(従業員)	・沖縄では今後も新規出店等が計画されており、オープン店は売れるが既存店の売上は落ち込むと考えられる。収入が上がり、燃料の高騰が収まらなければ、高額商品には手が出し難い。デフレ脱却無くして景気向上は無い。
		その他専門店[楽器](経営者)	・観光客の増加はあるが実績は前年並みでやっとの見込みである。那覇の大綱引きと世界のウチナーンチュ大会に期待したい。
		観光型ホテル(商品企画担当)	・9~10月は、稼働率は前年を若干下回るが、単価は上回るため、売上は前年と同程度になる見込みである。
		通信会社(店長)	・良くなる要素も悪くなる要素も見当たらず、横ばいで推移する。ただし、10月末より番号ポータビリティが開始されるので、どう展開していくかは予測できない。
		観光名所(職員)	・沖縄観光は沖縄への好感に支えられ好調を維持している。入域観光客数は前年のような増加は厳しいが、前年同月並みの数字を確保しながら推移する。
		ゴルフ場(経営者)	・本来なら客が減少するところであるが、対抗策が上手くいって、結果的には前年並みに推移する。
		やや悪くなる	その他飲食[居酒屋](経営者)
	悪くなる	-	-
企業	良くなる	-	-

分野	景気の先行き判断	業種・職種	景気の先行きに対する判断理由
動向 関連	やや良くなる	広告代理店（営業担当）	・番号ポータビリティや地上デジタル放送の開始を目前に控え、通信・放送業界全体への注目度が高まり、新たな競争環境も活性化すると想定できることから、クライアント（広告主）の投資も増大する可能性が高い。
	変わらない	コピー業（代表者）	・今年11月は知事選があるので、例年より期待できる。
		建設業（経営者）	・引き合い及び相談件数が減少しているため、2～3か月後に影響する。
	やや悪くなる	通信業（営業担当）	・引き合い件数が低迷しているため、2～3か月後の受注量のアップが期待できない。
		輸送業（営業・運営担当）	・原油高騰は現在も続いておりトラックの軽油などの値上げ要請があって苦しくなっている。さらに、沖縄独自の制度であるふ頭通過料の徴収対象が港運業者や船会社から荷主に変わっているなど、取引先を取り巻く環境の変化などの要因がある。
悪くなる	-	-	
雇用 関連	良くなる	-	-
	やや良くなる	人材派遣会社（経営者）	・バブルのころのユーザーや一度きりの利用だったユーザーからの依頼、また、新規で幅広い分野からの依頼が増えているため、しばらくは派遣の数字は堅調に維持できる。
		人材派遣会社（営業担当）	・求人件数の増加傾向がみられ、景気に対する期待感はある。ただし、求職者数の状況がそれに比例していないのが気にかかる。
	変わらない	求人情報誌製作会社（営業担当）	・2～3か月先の採用予定の求人依頼等をコールセンターなどの大口顧客から受けているが、特にその内容や頻度が変わる要素が見受けられない。
		職業安定所（職員）	・7月の新規求職申込件数は4,787人で、前年同月比で2.2%増加、紹介件数は6,779人で同3.9%増加、就職件数は1,349人で同6.8%増加している。また、月間有効求職者は18,362人で、同5.3%減少、県外就職者は302人で、同25.1%減少している。有効求人倍率は4月から7月までそれぞれ0.55、0.52、0.53、0.59で推移している。県内就職件数が前月比、前年同月比とも増加している反面、県外就職件数の減少が見受けられる。
		学校〔専門学校〕（就職担当）	・8月に入り、公共工事が動き出しているが、談合問題の損害賠償金が今後科せられるなどの問題があるので、建設業界等での採用に関しては見通しが立たない。
	学校〔専門学校〕（就職担当）	・県外求人数は伸びている。しかし、県内は前倒し傾向が強いのので、今後新規に求人数が増加しなければ求人数としてはさほど変化が無いことになる。	
やや悪くなる	-	-	
悪くなる	-	-	