

・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）	・引き続き観光客の入込が好調に推移する。道外の景気の良さが浸透しつつあり、道内客の動きもじわじわと良くなってきている感がある。道外客の好調さに押されているが、地元客の引き合いも増加しつつある。
	やや良くなる	家電量販店（地区統括部長）	・札幌地区での地上波デジタル開局後、初めての歳末商戦時期となるため、薄型テレビ、DVDレコーダー等のデジタル機器の購買に拍車がかかる。
		観光型ホテル（スタッフ）	・冬商品の動きはまだ活発化していないが、10月の予約状況が好調に推移しているので期待できる。
		旅行代理店（従業員）	・今の入込状況の好調さが続けば、北海道からの旅行者にも好影響が出てくる。
変わらない		商店街（代表者）	・防寒品の最盛期であり、気温が大きく影響してくるが、今年注目されているファー物、毛皮物系の単価がかなり上がってきていることから、客の購買がどうなるかは分からない。
		百貨店（売場主任）	・9月に入り、婦人服、紳士服ともに秋物が動き始めており、特にジャケット、ブレザー関連の動きが昨年に比べて良い状況にあることから、今後はウォームビズと絡めて、コートを中心に動きが出てくる。
		百貨店（販売促進担当）	・地元球団が優勝することになれば、道民意識の高揚により消費に対して好材料となってくる可能性があるが、一方で北海道経済には依然として回復の兆しが少ないことから、全体としてはプラスの効果は相殺され、今後も現在の状況がしばらく続く。
		スーパー（企画担当）	・原油価格は落ち着きを見せ始めており、一時期のような価格上昇圧力は緩和されてくるが、客との会話からは景気の良い話はあまり聞かれず、むしろ家計にはまだまだ余裕がないという声がよく聞かれる。
		コンビニ（エリア担当）	・ガソリン高騰、灯油高騰により家計の消費が抑制される。
		コンビニ（エリア担当）	・現在の売上は前年を上回っているが、北海道では光熱費の支出が高いため、これからの時期は原油高騰の影響を大きく受ける。また夜間の外出が減り、来客数の減少が加速する。
		乗用車販売店（従業員）	・9月は秋商戦の中でも一番売れる時期だが、これまでになく悪い状況であり、今後についても売上が見込まれる様子はない。
		乗用車販売店（従業員）	・高額な修理であっても車を直す人が増えており、台替サイクルが長くなっているのを感じる。
		その他専門店〔ガソリンスタンド〕（経営者）	・暖房用灯油の価格は今シーズンも高止まりが予想され、個人消費への影響が懸念される。
		高級レストラン（スタッフ）	・今月から来月にかけて、レストランや個室で文化団体や企業の表彰式などの会合が催されており、年末に向けて、この傾向が続くことを期待している。
		一般レストラン（スタッフ）	・冬に向かって、灯油の価格が昨年より大幅に値上がりしている影響が北海道ではより顕著になることから、今後についても良くなってくるとは言えない。
		旅行代理店（従業員）	・3か月後までの先行受注の状況は例年と変わらないが、間際の申込が多いので、受注が上向くことも期待される。
		タクシー運転手	・札幌はタクシーの台数が多く、需給バランスが供給過剰になっていることから、9月1日に国土交通省から特別監視地域に指定されたが、タクシー台数は減少するどころか、今後も増加が続きそつな状況にある。供給過剰の状態がまだまだ解消されず、売上も回復してこない。
タクシー運転手	・北海道の場合、降雪期に入るとタクシーの需要は増してくるが、景気自体に特段良くなる材料が見当たらないことから、今年は降雪による利用増加くらいしか見込めない。		

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
		美容室（経営者）	・キャンペーンや広告宣伝を行っても、特に客の反応が出ることもなく、動きの硬い状況が出ている。ただ売上は昨年と同程度を確保できている。
		その他サービスの動向を把握できる者 住宅販売会社（従業員）	・離島観光客は、10月以降需要が少なくなってくるが、天候不順などの要素がなければ前年並みの水準は維持できる。 ・販売競争の状態を考えると、今後についても大きな変動はない。今の客の動きの鈍さがそのまま続く。
	やや悪くなる	百貨店（売場主任）	・高止まりの原油価格の影響は、冬本番を迎えて確実に生活を圧迫する。
		スーパー（店長）	・前年比での販売量の減少が続いているが、特に今月は落ち込みが目立っていることから、今後についてはやや悪くなる。
		コンビニ（エリア担当）	・冬場に向けての灯油の消費量が増加することから、灯油価格の値上げの影響で、食費に対する支出は目減りする可能性が高い。また輸送コストの上昇に伴い、消費が低迷する可能性が高い。
		衣料品専門店（店長）	・北海道はこれから寒くなってくるが、燃料の高騰や老人医療費の値上げ等を心配している年配者が多く、今後についてはやや悪くなる。
	悪くなる	美容室（経営者）	・特に北海道ではガソリン、灯油の値上がりの影響から、今後の景気はやや悪くなる。
	悪くなる	その他レジャー施設（職員）	・一過性の特需が終了して、通常のスポーツシーズン閑散期が訪れるため、全体的に売上が落ち込む。スキー関連の国際イベントの予定があるが、プロ野球やサッカー等の人気スポーツほどの動員や売上は見込めない。
企業動向関連	良くなる		
	やや良くなる	家具製造業（経営者）	・法人需要の活性化が見込める。
	変わらない	食料品製造業（団体役員）	・設備投資の先行きと雇用求人効率に改善がみられるものの、水産加工業界では、原料価格高と原料確保の不安定感等から、今後も良くない状態が続く。
		金属製品製造業（経営者）	・道内の製造業の状況は、いまだ安定しているとは言い難い不安定な状況であり、今後については何とも推測し難い。
		輸送業（支店長）	・不安材料として、燃料の高止まりが挙げられる。現在でも価格転嫁が十分にできずに経営を圧迫しているが、この状況が今後も続けば、更に経営を悪化させることになる。
		金融業（企画担当）	・原材料価格の上昇から企業収益は厳しさが続く。このため冬のボーナスは伸びが期待できず、また需要期となる灯油の価格上昇が家計を圧迫し、個人消費は弱含みで推移する。観光関連は、入込客の端境期となるが、知床、旭山動物園効果もあり、底堅く推移する。総じて景気は横ばい圏にとどまる。
		司法書士	・不動産取引の動向、建物の新築とも、伸び悩み傾向にあり、今後の状況も厳しいものになる。
	やや悪くなる		
	悪くなる	建設業（経営者）	・手持ち工事が徐々に完了してくるので、人、物、金の動きが落ち込み始める。また工事量が減少していると同時に、競争が厳しくなっていることから、採算性が非常に悪くなっている。新規の受注もあまり見込めない。
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）	・個人消費に関連する業種の求人ニーズが想定よりも高まってきており、この傾向が年末に向かって続いていく。
		求人情報誌製作会社（編集者）	・デパート、スーパー、衣料品販売の求人が増加している。道外の業務請負業の求人が減っている一方で、道内の業務請負業の求人が増加している。
		職業安定所（職員）	・5月以降、新規求人の増加傾向が継続している。
	変わらない	求人情報誌製作会社（編集者）	・基幹産業の農業の粗生産高が昨年とほぼ同じと予測され、また大型公共事業も継続しているものが多いため、今後についても大きな変化はみられない。
		新聞社〔求人広告〕（担当者）	・公共事業依存の体質からまだ抜け切れておらず、新たな事業に取り組む企業もほとんどないため、今後についても変わらない。
職業安定所（職員）		・原油価格高騰の影響はまだ雇用面には現れていないが、これから冬季を迎え心配だと話す事業主や業務の外注化を進める事業主がいる。	

分野	景気の先行き判断	業種・職種	景気の先行きに対する判断理由
		職業安定所（職員）	・管内では旭山動物園の入場者数が大幅に伸びているが、その他の産業、業種に目立った波及効果が現れておらず、今後についても変わらない。
	やや悪くなる	職業安定所（職員）	・市内の百貨店が閉店したことから、求職者の増加が予想され、求人倍率の低下が懸念される。
	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）	・売場改装に対する客の反応も良く、購買にも結び付いてきている。これからは秋冬ファッションの本番を迎え、懸念材料も少なく一層の伸びが期待できる。	
		スーパー（店長）	・店舗改装中であるが、11月にはオープンするため、改装後は好調に推移する。	
	やや良くなる	商店街（代表者）	・商店街内で改装をしている店舗が2、3軒あり、その効果が表れて来街者が増加する。	
		一般小売店〔書籍〕（経営者）	・新規店が順調にいき売上増に貢献する。集客がまだまだ伸びる。	
		一般小売店〔医薬品〕（経営者）	・客の健康志向が強く、健康に関する商品がプラスで動く。	
		衣料品専門店（店長）	・客は若い人を中心にファッションに新しさを求めている。つまり、従来のは古いという感覚を持っているので、新しいスーツへの買換え需要が動きとして出てきた。	
		衣料品専門店（店長）	・価格重視からファッション重視へ客層が変化している。また、スポーツカジュアル中心に業態変更したことも、時間の経過とともに確実に浸透している。	
		家電量販店（従業員）	・季節商品は天候に左右されるが、テレビは年末に向けて新製品が続々出ている。その中で単価のダウンが進み、32型以上の大型でも価格を抑えたものが多いので動きが良くなる。	
		乗用車販売店（経営者）	・ここ半年くらいほとんどなかった新型車イベントが10月以降多くあり、小型車志向は変わらないと思われるが販売台数の増加は期待できる。	
		乗用車販売店（経営者）	・年末に向けて拡販キャンペーンが予定されており、勢いづく。	
		その他専門店〔白衣・ユニフォーム〕（営業担当）	・制服の貸与、支給が鈍くなっていたが、我慢の限界で制服の貸与をしなければならなくなったところもあり、冬用衣料は上向き。	
		高級レストラン（支配人）	・おせち料理、クリスマスケーキなど年末商品の予約受付開始を10月からに早め、早期の完売を目指している。	
		スナック（経営者）	・秋らしくなって人の動きも出てきたことから、この先2、3か月は盛り返してくる。	
		観光型ホテル（経営者）	・この先3か月は団体客の予約が例年より多く、明るい見通しである。	
		都市型ホテル（スタッフ）	・当方からのアプローチが多かったためか、単価はともかく問い合わせの件数が少しずつ増えている。	
	観光名所（職員）	・予約状況が前年同日より良くなっており、見通しが明るい。		
	住宅販売会社（従業員）	・連続で実施している内覧会の集客が良く、新規顧客が取得できており、受注の伸びが期待できる。		
	変わらない	商店街（代表者）	一般小売店〔茶〕（経営者）	・1年前と比べると最悪の状態は脱したが、日々の売上が安定しないこともあり、好況感はない。また、売れ筋もすぐ変わるため、店側としては今まで以上に仕入れに気を遣っている。しばらくはこの状態が続く。
			一般小売店〔医薬品〕（経営者）	・各家庭では不景気ながらも、欲しいものは多少高くても買う工夫をしている。価値観が変わったなかで、景気が悪いまま落ち着いてきた状態である。
			一般小売店〔雑貨〕（企画担当）	・飲酒運転の取締りが非常に厳しくなり、一時的ではあるが繁華街から人の波が消えた。客である飲み屋のマスターやママは「これからの商売は難しい」といっている。「早めに店をやめれば良かった」とぼやいている人も多くなってきた。
百貨店（売場主任）			・現在の所得環境からみて、物の消費、特に生活必需品については抑制する方向にあり、大幅な伸びは考えられない。	
百貨店（売場主任）			・リニューアルにより売上増につながったが、この効果が2、3か月は持続する。	

分野	景気の先行き判断	業種・職種	景気の先行きに対する判断理由
		百貨店（営業担当）	・ショップ、品目ごとの好不調の格差が大きい傾向が続いており、「店舗でトータルすればせいぜい前年並み程度」という流れはしばらく変わりそうもない。
		百貨店（販促担当）	・中元商戦の結果からみると、歳暮商戦も苦戦が予想される。また、秋冬物にも目立ったヒット作がなく、今秋に売場改装した部門を中心に売上を構成していくしかない。
		スーパー（経営者）	・秋から冬にかけて大型店の出店が数件予定されているものの、来客数、客単価、一点単価が前年並みを維持していることから、この傾向が続く。
		スーパー（経営者）	・マクロ的に景気が良くなっているといわれるが、個人所得には大きな変化はない。ガソリンなど石油製品価格の高騰もあるが、7、8月の消費動向の推移からして大きく好転することも、後退することも考えにくく、食品販売では上下の幅が少なく安定的に推移する。
		スーパー（店長）	・新店効果、リニューアル効果で来客数こそ横ばいであるものの、原油の高止まりによる原価値上げの商品が増え、そのまま販売価格に反映できない。また、客の買い控えもより顕著になっており、この傾向はしばらく続く。
		スーパー（店長）	・灯油の需要期であり、原油高が他の消費支出に悪影響を及ぼすため、厳しい状況が続く。
		スーパー（企画担当）	・競合各社の販促による客の獲得競争が激しくなっており、単価の低下に歯止めが掛からない。
		コンビニ（経営者）	・ポージョレーヌボー、クリスマス、年末商戦など大型商品がそろそろ時期だが、百貨店や競合するコンビニも新しいラインナップで迫ってくるので、1人勝ちの状況にはならない。
		コンビニ（エリア担当）	・同業他社のコンビニ、飲食店などとの競争が激化しており、前年比100%を超えるようなめどは3か月先も立たない。
		コンビニ（店長）	・来客数が減っている反面、客単価はますますであることから、当地域でも個人間の格差が広がっている。
		衣料品専門店（経営者）	・地方は景気が低迷したままであり、企業間の格差も拡がりつつある。特に小売業では中央街区が寂れ厳しい状況である。新政権に期待するところが大きい。
		家電量販店（従業員）	・小型暖房器具の動きが早く出始めたが、全体的な単価が非常に低い状態はこのまま続く。
		乗用車販売店（経営者）	・10、11月に発売される新型車により一時的に新車市場は上向くが、客の様子は自動車よりも他の商品への関心が高く、2、3か月後には現状の市場レベルに戻る。
		その他専門店〔パソコン〕（経営者）	・高額、高級志向の客以外は慎重で、商品が安い市場価格で出回っていることを熟知している。販売業者の利益率は以前と変わらない。
		その他専門店〔酒〕（営業担当）	・酒類関係は厳しい状態が続いている。年末にかけては動きが出てくる時期であるが、歳暮需要はあまり期待できない。
		その他専門店〔ガソリンスタンド〕（営業担当）	・来月以降のガソリン価格が若干下がるとしても、客は非常に敏感になっている。大幅な値下げがなければ回復は難しい。
		一般レストラン（経営者）	・景気が回復しているといわれて久しいが、地方の経済はまだ低調である。客のオーダーの仕方をみても、派手な食事をする人は少ない。
		都市型ホテル（スタッフ）	・ホテル自体は善戦しているが、関係する業者が廃業したり、業務縮小したりするなど、消極的な会社が増え、取り巻く環境は揺れ動いている。厳しい波が小さな会社へとしわ寄せされる状態が、ここ数年の中でも顕著になっている。
		都市型ホテル（スタッフ）	・忘年会は官公庁を中心にかなり動く気配があるが、婚礼の落ち込み分まではカバーできない。
		タクシー運転手	・現在の悪い状態が続く。東京では燃料代の高騰による初乗り運賃の値上げもあるようで、いずれ東北でも値上げするだろうが、それでも良くなることはない。
		通信会社（営業担当）	・一部建設業において設備投資の計画を確認したが、その他の業界は先々不安の様子である。
		遊園地（経営者）	・灯油の値上がり感が表面化してきて、家庭への影響が懸念されるため、全体的には楽観できない。
		美容室（経営者）	・来客数の前年比マイナスが数か月続いており、この傾向が年末まで続く。

分野	景気の先行き判断	業種・職種	景気の先行きに対する判断理由	
	やや悪くなる	美容室（経営者）	・これから秋に向けて婚礼シーズンとなるが、最近では式を挙げる人が少なく美容の仕事は減る一方である。この先の景気回復はすぐにはみられない。	
		その他サービス〔自動車整備業〕（経営者）	・材料などの仕入コストは上昇しているが、販売価格がなかなか上がらない。販売量もなかなか増加しない。	
		商店街（代表者）	・当月オープンした郊外型大型店の影響が徐々に出てくるため、売上高、来客数ともに下降線をたどる。	
		一般小売店〔スポーツ用品〕（経営者）	・土日に店舗前の国道をみても人がほとんど歩いていない。郊外店にも調査に行ったが、それほどの来客数ではなかった。どこに客が行っているのかわからないので、手の打ちようがない。	
		百貨店（売場主任）	・集客が期待できる大型催事はあるが、客の購買意欲が今一つである。暖冬傾向ということで、コートなど冬物の売行きに不安がある。	
		衣料品専門店（経営者）	・灯油の値上がりなどもあり、寒くなると暖房費など諸々の負担が増えるので、消費に影響が出る。	
		衣料品専門店（経営者）	・大型ショッピングセンターがオープンした影響が2、3か月は続き、中心商店街への客の戻りはしばらく望めない。	
		衣料品専門店（店長）	・9月に競合店がオープンしたが、10月にさらにもう1店舗オープンするため、今以上に市場のパイが分かれる状態が続く。	
		乗用車販売店（経営者）	・前年のように雪が降ると来客数が減り、期待できなくなるので、11月までに小型車を中心に販売台数を伸ばすよう攻勢をかけていく。	
		その他専門店〔靴〕（経営者）	・大型ショッピングセンターのオープンで影響が出る。	
	通信会社（営業担当）	・仕事量が減ってきているので、個人の収入も減る方向になることから、景気は悪いほうに傾いていく。		
	悪くなる	一般レストラン（経営者）	・毎日仕入れに行っている市場では、魚屋、八百屋を含むすべての問屋で売上が下がっている。また、飲食店街では和食、洋食ともに全然良くないようである。長年営業している感覚からすると年末にかけて景気は良くなるらない。	
	企業動向関連	良くなる	-	-
		やや良くなる	広告代理店（従業員）	・全体的に広報物の動きは活発で、今後期待が持てる。
広告代理店（営業担当）			・携帯電話の番号ポータビリティ制度が始まることから、広告の出稿が増える。	
変わらない		その他非製造業〔飲食品卸売業〕（経営者）	・景気回復の恩恵が少しずつ実感できるようになってきた。今後、年末の最需要期に向けた新商品発売もあり期待できる。	
		農林水産業（従業者）	・天候不順による農作物の価格上昇が期待できるものの、農業政策の転換による不安がある。	
		食料品製造業（経理担当）	・お歳暮シーズンであり1年の最需要期であるが、ギフト市場が縮小しており、そのパイの中での競争が厳しく、受注の好転を期待できない。	
		出版・印刷・同関連産業（経営者）	・年末の仕事が若干見込まれるが、全体としての売上にはあまり影響しない。	
		電気機械器具製造業（経営者）	・仕事量は確保できるが、不採算機種が多く苦慮している。中小企業にとっては決して景気が上向きではない。正社員では利益が出ないため契約社員を雇い、固定費の変動費化を進めている。	
		電気機械器具製造業（企画担当）	・事業の好感感を相殺する形で、株価の低下傾向とガソリンの高止まりがある。	
		建設業（企画担当）	・地域差はあるが、設備投資の動きは現実的になっている。しかし、受注競争が激しいため価格面において厳しい状況になっており、適正価格でない状況での景気回復には問題が多い。	
		輸送業（従業員）	・輸出は増加傾向になりつつあるが、航空貨物専用定期便の休止に伴う影響が徐々に出てきている。	
		通信業（営業担当）	・回線の販売量は増加傾向にあるものの、他事業者との競合案件が多く、販売単価を下げなくてはならないことに加え、仕入単価は下げられず、なかなか利益へつながらない。	
		広告業協会（役員）	・流通関係の広告出稿は予算的に変わらず、年末にかけてもあまり期待できない状況にある。	

分野	景気の先行き判断	業種・職種	景気の先行きに対する判断理由
		経営コンサルタント	・株価の低迷や原油価格の高止まりなど、景気の足を引っ張る要素が多い一方で、企業の足腰はそこそこに強く、現状で踏みとどまる。
	やや悪くなる	一般機械器具製造業（経理担当） 建設業（従業員）	・自動車部品、民生機器ともに高水準で推移しているが、国内の自動車販売に陰りがみえていることが気掛かりである。 ・公共投資の減少、業界の低価格競争といった状況が続いている。
		コピーサービス業（経営者）	・大手企業の支店は購買意欲もおもう盛だが、地元企業は意欲の向上がみられない。大手、中堅ゼネコンからの発注は9月にしては多いが、地場の中小ゼネコンは厳しい状況にあり仕事量も少ない。
	悪くなる		
雇用 関連	良くなる	職業安定所（職員）	・有効求人倍率が極端に上昇している。また、正規社員の求人も多い。
	やや良くなる	新聞社〔求人広告〕（担当者）	・郊外型大型店のオープンが来春あり、それに付随する求人も計画されている。
		職業安定所（職員）	・米、りんごの収穫時期になり、臨時ではあるが関連産業からの求人がある。また、1か月後に市内に大型スーパーが出店するため、雇用がいくらかでも増える。
	変わらない	人材派遣会社（社員）	・2、3か月先の引き合いも活発になっているので、現状の「やや良い」状態が変わらない。
		新聞社〔求人広告〕（担当者）	・マンションやパチンコ店の建設が目立つが、雇用拡大の大きな要因にはなっていない。
		新聞社〔求人広告〕（担当者）	・下期にかけて流通や娯楽施設の新規オープン予定があるものの、地元老舗企業の閉店、倒産も聞こえている。明暗が交錯している状況である。
		職業安定所（職員）	・新規求人が増加傾向であるが、零細企業において倒産や解雇が散見されており、動向を注視していく必要がある。
	職業安定所（職員）	・有効求人倍率が16か月連続で全国平均を下回る0.4倍台で推移している。	
やや悪くなる			
悪くなる	アウトソーシング企業（社員）	・3か月後には来年度の年間契約の準備が始まるが、一度崩れた価格の値上げは難しい。	

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）	・数日前のことであるが、たばこの免許が下りたので、1日当たり3～5万円ぐらい売上の差が出ている。それで、つい買いも誘っている。試食販売、声掛け販売にも良い影響が出ている。たばこのほかに酒の免許も申請中であり、こちらも期待している。
		通信会社（営業担当）	・社会的象徴として、都心の地価回復や出生率回復など、良くなる要素が多くなっている。住宅販売が上向けば、自然に家電製品も売れ、当社サービス関連にも波及してくる。
	やや良くなる	百貨店（売場主任）	・紳士服の場合、前年実績で大手メーカーの商品投入量が決まるが、昨年かなりの実績を作っているため、今年の秋冬物は相当商品が投入される予定である。毎月イベントを行い、ダイレクトメールも発送しているため、客は必ず来店する。
		スーパー（統括）	・二極化が更に進んでいる。独製や伊製の高級外車で100円ショップへ買物に行く時代である。このことを理解している企業が生き残る。消費者は価格ではなく価値で判断している。
		スーパー（統括）	・現状の気象状況に大きな変化がなければ、単価は前年比98.8%とダウンしているものの、来客数、点数の上昇から、堅調な伸びが期待できる。今年の秋冬物の新製品は衣食住とも、機能、用途が明確で、素材の特性、特徴が打ち出されているものがヒットしている。
		衣料品専門店（販売担当）	・今月20日過ぎに気温が下がってからは今までにないくらいの頻度で来店客が増えている。若干良くなって購買力も上がったという感じがしているため、来月以降も天候が順調に進めば、秋物の羽織り物などを中心に好調な動きが期待できそうである。

分野	景気の先行き判断	業種・職種	景気の先行きに対する判断理由
		その他専門店〔携帯電話〕（営業担当）	・携帯電話業界では、若者向けのサービスに力を入れ、年末商戦の強化を狙っている。新商品情報もマスコミを通して明らかになってきており、客の関心も高まってきている。
		美容室（経営者）	・これから秋のブライダルシーズン及びイベントが始まるに当たり、客の予約や融資の相談件数が増えているので良くなる。
	変わらない	商店街（代表者）	・気候の変化が激しいので、目新しい商品以外は割引しても買う気になってもらえない。
		一般小売店〔家電〕（経営者）	・地上デジタル放送の開始に伴って消費者が関心から購入へと動き出している。アナログ放送が終わった時点で、今使用中の機材全部を買い換えるより、少しずつ入れ換えようとする動向がみられるが、依然として家電製品はまだ値下がりするとの風潮があり、慎重さも感じられる。
		スーパー（経営者）	・全体的な売上の伸びはあるものの、競争激化、粗利益率の減少などが予想され、ガソリン等も高い単価が維持されているので、なかなか思ったようにはいかない状態である。
		スーパー（販売促進担当）	・9月の売上は前年より4%増加したが、7、8月は3～4%前年割れであった。プラスマイナスを考えると今後は変わらない。
		コンビニ（経営者）	・デザートとチルド飲料、特に値段の高いコーヒーが良く売れており、前年比130%と好調であるが、全体では変わらない。
		コンビニ（店長）	・客の来店が更に少なくなる理由ばかりが見当たり、先行き良くなるような理由は何も見付からない。せいぜい現状維持期待である。
		衣料品専門店（経営者）	・地方の商店街で買物する客は高齢化が目立ち、年金族が多くなってきているので、あまり物を買わない。
		衣料品専門店（統括）	・10月半ばに当地で祭りがあるが、当店で祭り用品を取り扱っているため、販売量が増加している。5月末から各地で祭りが行われるが、10月をピークにそのような行事はなくなり、これから一般向けの商品販売となる。10月から郊外に大型ショッピングセンターが何店か出店するという事もあるので、中心街への客足は遠のくのではないかと心配している。
		家電量販店（店長）	・年末に向けて映像関連商品の販売が好調となる。
		乗用車販売店（従業員）	・ユーザーはガソリン価格の高騰に過敏に反応しており、より燃費の良い小排気量の車種を次期台替車種と考えているため、安価な物へ移行するようになる。
		乗用車販売店（営業担当）	・決算期の今月の来場者があまりにも少なかったため、通常月の来場者数が増えるとは考えにくい。
		乗用車販売店（営業担当）	・不安は残るものの、客の台替意欲が今までより活発になり、商談件数も少し増えてきている。
		高級レストラン（店長）	・景気回復といわれているが、末端の消費者は依然として厳しい状況が続いている。
		都市型ホテル（経営者）	・地方都市と三大都市との格差が広がり、今までのように横並びの運営が出来なくなってきた気がする。客が地方都市は安くて当たり前と口にするのを聞き、格差を痛感している。
		旅行代理店（副支店長）	・異常気象と災害で農家の足が鈍くなることは必至である。燃油高騰のため、個人客は航空機利用等の長距離旅行が伸び悩む可能性が高いが、その分日帰り旅行や低価格の旅行に少し期待が出来るかもしれない。景気が良くなることはなく、良くて現状維持である。
		ゴルフ場（従業員）	・今後の予約数は若干増加傾向であるが、天候次第で上下する可能性があり、全体としては前年並みの推移である。
		ゴルフ場（副支配人）	・今年の夏は長雨と異常気象により、客の出足が鈍り、来客数は前年を若干下回っている。その上、予想以上に低価格競争が激化し、売上が伸びていない。石油製品の価格高騰により経費が増加しており、収益の改善は見込めない。
		その他レジャー施設〔アミューズメント〕（職員）	・店がオープンして約1年半たつが、サービス、商品等の面である程度認知されてきたので、そんなに大幅に変わることはない。インターネットゲームが好調なので、それ以外の数字がどのように推移するかによって差が出てくる。
		設計事務所（所長）	・世の中の景気は良くなってきたということであるが、建設関連業種にはその感触が全く感じられず、期待できるような要因は何もない。

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
		設計事務所（所長）	・現在のところ市や県の仕事をこなして安定しているが、次の受注を増やしないと状況は変わらない。
		住宅販売会社（従業員）	・今後も金利上昇に対する警戒感等から、購入に興味は示すが、決断までにはなかなか至らないケースが多いと思われるので、販売量は伸び悩む。
	やや悪くなる	一般小売店〔青果〕（店長）	・景気自体は2～3か月後もそんなに大きく変わらないと思うが、11月に大型百貨店が300メートル先にオープンするので、その影響で落ち込む。
		百貨店（販売促進担当）	・新規大型店のオープンがあるので、売上は伸びない。
		衣料品専門店（店長）	・冬に向けて、これといったヒット商品がつかめないでいるので、厳しい。
		住関連専門店（仕入担当）	・来月以降冬物商材の販売期に入るが、冬物商材の当たり年であった前年の数値を上回することは期待できない。
		一般レストラン（経営者）	・9月の状況から、この先1～2か月は来客数の伸びを期待できそうにない。
		一般レストラン（業務担当）	・年末の忘年会予約は件数、参加人数共に前年を30%以上下回っている。
		スナック（経営者）	・良くなる兆しがない。企業努力だけではどうにもならない状況である。
		観光型ホテル（スタッフ）	・9月の流れから直前予約にはあまり大きな期待を持ってそうになく、現時点での予約状況から予測を立てざるを得ないが、芳しくない。年末年始にかけて、忘、新年会の売込みには例年以上の力を注いでいくつもりであるが、どこまで伸びるかが今後の展開を担う一因となる。
	都市型ホテル（スタッフ）	・企業関係の団体、分科会、会議等が落ち込んでいるため、今後2～3か月の客数が月単位で前年比500名くらい不足している。	
	悪くなる	百貨店（販売促進担当）	・約1か月後に大型ショッピングセンターが近くに出店するため、オープン後2～3か月は影響を受け、来客数が大幅に減少する。
		通信会社（営業担当）	・更なる仕入コストの上昇が予想されるが、販売価格の値上げがそれに伴わない。
	企業動向関連	良くなる	-
やや良くなる		一般機械器具製造業（経営者）	・9～10か月遅れて年末ごろから新規製品が徐々に立ち上がってくると見込んでいる。
		電気機械器具製造業（経営者）	・当分の間受注が入っているので、多忙が続く。
		輸送業（営業担当）	・輸送量は前年並みの予想であるが、燃料費もようやく下がる気配であり、荷主との運賃交渉もある程度の理解が得られそうである。ただし、今までのコスト負担分は減収となる見込みである。
		金融業（経営企画担当）	・自動車関連で、燃料電池関係の受注が好調で、生産が間に合わないという取引先がある。また、住宅関連では、サラリーマンの収入が安定してきていることや長期金利の先高感から、土地需要がおう盛で物件が不足している。
		新聞販売店〔広告〕（総務担当）	・市の中心街の旧百貨店跡に、放送局を核とする商業地域がオープンし、今後の活性化が期待されている。昨年末に閉店した大型店跡の出店も決まり、年内にはオープンする予定と聞いている。
		経営コンサルタント	・スーパーマーケットや家電量販店、ドラッグストアなどの郊外大型店やロードサイド店に客足が増えつつある。また、中小規模の宅地開発や個人住宅の建設などに動きがあり、個人消費面でやや回復の兆しがある。なお、中小企業の設備投資に関してはまだ模様で様子見の状況である。
変わらない	化学工業（経営者）	・話は出てきているが、正式な受注には結び付いていかない。しばらくはこのまま推移すると見込んでいる。	
	窯業・土石製品製造業（経営者）	・新商品、ネット販売等、わずかながら受注量の増加を見込んでいる。	
	一般機械器具製造業（生産管理担当）	・現状では大きく崩れるような要因は見受けられず、好調維持の見込みである。	
	電気機械器具製造業（営業担当）	・ある程度の受注量は確保しているが、受注競争、原材料の高騰等により、厳しい状況が続く。	
	輸送用機械器具製造業（経営者）	・今のところ受注量も取引先も非常に好調であり、2～3か月はこのまま推移する。	

分野	景気の先行き判断	業種・職種	景気の先行きに対する判断理由
		その他製造業〔宝石・貴金属〕（経営者）	・秋はジュエリーの需要期でもあるので期待しているが、地金、ダイヤの高値が続いているため、仕入価格が高騰しており、販売価格への転嫁が難しい今、前年の数字を上回るのは難しい。
		不動産業（管理担当）	・新しいテナント入居の下見や打診はあまりないので、現状のまましばらく推移する。
	やや悪くなる	食料品製造業（製造担当）	・石油商品の高騰で、掛かる経費が年間500万円は違うが、それを埋めてなお利益につなげるだけのものは今のところない。非常に厳しい環境にあることは間違いない。
		広告代理店（営業担当）	・ここへきて、また広告ロットの減少や縮小への仕様変更の話をよく聞く。中間決算以降の宣伝予算が昨年水準より減るといふ回答が増えている。
		その他サービス業〔情報サービス〕（経営者）	・最近の引き合いは設備予算の確定的見積依頼が多く、現実の情報化投資は来年の1月以降になるので、10～12月期はやや悪くなる。
悪くなる	その他サービス業〔放送〕（営業担当）	・官公庁及び製造業からのタイムコマーシャルは、3%ほど減少する予定である。イベント受注は増加しているが、スポーツコマーシャルが増加から減少に転じてきている。売上高、利益共に減少傾向にある。	
	輸送用機械器具製造業（総務担当）	・月を追うごとに3か月先の見通しと実績にずれが生じてきている。特に減産基調に入ってきているなかで、予想より下振れし始まっているというところで、景気が後退に入ってきたと感じている。	
雇用関連	良くなる	-	-
	やや良くなる	職業安定所（職員）	・新規求職者が前年同月比で9%ほど減少している。
		学校〔短期大学〕（就職担当）	・内定率が前年同時期と比べ15%ほど上昇している。秋以降の企業の採用活動が前年以上に活発になれば、良い形で推移していく。
	変わらない	人材派遣会社（経営者）	・電子や電機、自動車関係の部品等の求人は活発さをみせているが、求職者の動きでは人が足りないと聞いている。ガソリンの価格が落ち着けばまた違ってくるだろうが、今のところこの傾向は変わらない。
		求人情報誌製作会社（経営者）	・求人誌への募集掲載企業は多少増加しているが、募集している企業は何か月あるいは何回も続けて掲載しており、採用に結び付いていないところもある。景気の先行きはまだ不透明である。
		職業安定所（職員）	・求人の増加はあるが、短期のアルバイト求人なので、景気の回復には至らない。
		職業安定所（職員）	・産業間で格差はあるものの、各産業の経済活動状況おおむね堅調に推移しているようだが、原油価格の高騰といった不安材料があるので変わらない。
		職業安定所（職員）	・求人数の動き等からみると、やや停滞期に入っている部分があるので、2～3か月後は変わらない。
		民間職業紹介機関（経営者）	・求人をけん引する製造業の受注は増加しているものの、一服感があり、海外展開により利益を出す動きが、再び目立ち始めている。
	やや悪くなる	-	-
悪くなる	-	-	

4. 南関東（地域別調査機関：（財）日本経済研究所）

（-：回答が存在しない、：主だった回答等が存在しない）

分野	景気の先行き判断	業種・職種	景気の先行きに対する判断理由
家計動向関連	良くなる	商店街（代表者）	・10月、12月にイベントを仕込んでおり、また、雑誌とのタイアップがうまくいっている。
		百貨店（店次長）	・来客数と買上点数の増加により、売上も伸びている。
		スーパー（統括）	・4月以降、着実に前年同期の水準を上回っている。また、1人当たりの買上点数も0.5品目程度増加している。
	やや良くなる	百貨店（総務担当）	・秋冬物商戦を迎えて、秋冬物衣料が好調に推移している。
百貨店（広報担当）		・前年11～12月は、厳冬による防寒重衣料の動きと、株価上昇による高額品の動きが活発化したことから売上高伸びしており、一段高いハードルを越えることになるものの、消費は都市部だけではなく郊外店舗でも底堅く推移しており、回復のすそ野が広がっている。	

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(広報担当)	・今月はコート商戦が好調で、この傾向はよほど暖冬にならない限り続く。	
		百貨店(店長)	・来客数は、改装による効果もあり前年比105%増加で推移している。また、OL、キャリア層中心に好景気に後押しされ、加えて、今秋のファッショントレンドスタイルの変化もあることから、客の購買意欲が高まってきている。前倒し買いや高単価の商品の動きも良い。	
		衣料品専門店(店長)	・客が価格志向から品質志向へ変わり、単価が上昇傾向にあるため、今後の来客数に応じて売上が期待される。	
		乗用車販売店(総務担当)	・新車投入により、現在よりも上向きになる。ただし、国内の自動車販売は鈍化傾向にあるので、先行きの不安感はない。	
		住関連専門店(統括)	・年内の新築需要を踏まえると、販売量の動きがやや良くなる。	
		都市型ホテル(スタッフ)	・ようやく売上の一部が、設備投資や給料のベースアップに回るようになってきている。	
		旅行代理店(従業員)	・団体旅行の受注件数が多く、特に九州地方への団体旅行の予約は前年比で3,000名強増加している。	
		タクシー運転手	・今後は燃料の動きも落ち着き、稼働率の低下による恩恵を受けられる。	
		通信会社(総務担当)	・当地区では10月にイベントが予定されており、かなりの集客が見込まれる。また、スーパー銭湯の開店や、撤退するホームセンター跡地への衣料品店等3店の進出の決定により、にぎわいが戻ることが予測される。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(営業担当)	・設備投資を行い、発注量を大幅に増やしていく計画である。グループ内でも同様の動きがある。	
		観光名所(職員)	・ここ3か月ほど、前年の水準を上回る結果となっている。客の動向は右肩上がりであり、向こう3か月も間違いなくプラス傾向である。	
		ゴルフ練習場(従業員)	・練習場主催のコンペへの参加者がかなり増えてきている。	
		ゴルフ場(支配人)	・今年の後半期の集客、販売売上ともに順調であり、来年の中間期までの予約がかなりの数を占めている。	
		その他レジャー施設 [アミューズメント] (職員)	・家庭用ゲーム機は、年末にかけて新製品ラッシュがあり、特に製品の値下げにより普及に弾みがつく。また先日行われた新製品ショーには、家庭用、業務用の両ジャンルにおいて前年を上回る入場者数を記録した。	
		その他サービス[語学 学校](総務担当)	・企業を受講生が増える兆候がある。	
		設計事務所(所長)	・全般的に様子見が多いなか、個人住宅及び医療、福祉関係の動きがちらほら見えてきている。	
		住宅販売会社(経営者)	・昔ほどは秋の住宅需要を期待できない。戸建て及びマンションともに需要が一巡した感がある。低額の一次取得者か、もしくは、買い換え層をターゲットに商品提供を考えていけば、まだまだ景気は良くなる。	
		住宅販売会社(従業員)	・住宅ローン控除の年内適用を考え、完成物件の購入に踏み切るケースがあり、販売増となる。	
		変わらない	一般小売店[衣料・雑貨](経営者)	・秋物の本格的なシーズンに入り、旅行用のTシャツ、パンツ、ジャケットの売上が非常に良いので今後期待が持てる。明るめ、派手めの商品の動きが良く、中高年の購買意欲が強い。
			一般小売店[酒類](経営者)	・近隣のスーパーは長時間営業、なかには24時間営業で低価格で販売しているため、望みが無い。
一般小売店[家具](経営者)	・来客数がきわめて少ない。ただし、このところ客単価が高額のものになってきているため、購買が決まった場合にはいくらか良くなる。			
一般小売店[CD](営業担当)	・下げ止まりの感じもあるものの、商品の動きが好転するような勢いも感じられない。			
百貨店(営業担当)	・ここにきて、メーカー側からは強気の構えがうかがえ、単価を上げるところが多い。客の一部には受け入れられるが、多くは値段が高いと感じると思われ、大きく売上を伸ばす要素はない。			

分野	景気の先行き判断	業種・職種	景気の先行きに対する判断理由
		百貨店（販売促進担当）	・早くから涼しくなったため、秋冬物が堅調である。今後コートなど重衣料が動き出すと更に単価が上昇し、しばらくはこの調子が続く。
		百貨店（営業企画担当）	・ファッション部門では昨年のような厳冬傾向になれば期待はもてるが、天候に左右される面が大きい。お歳暮に関しては年々ギフト需要が縮小してきているため、厳しい状況になる。
		百貨店（販売管理担当）	・秋冬商戦のキーポイントは、前年に不足したコートの商品確保である。各アパレルは前年の反省事項として今期の増産を予定していたが、実際は前年並みの生産のようである。プライベートブランドで多めの発注はしているものの、どこまでカバー出来るかが懸念される。食品や雑貨については、春夏から堅調に推移しているので心配していない。
		スーパー（総務担当）	・来客数、売上に今のところ先行きの変化がみられない。
		スーパー（仕入担当）	・農作物への夏場の日照不足の影響、アメリカ産牛肉の動向、水産物の水揚げ量の低下等が懸念される。
		スーパー（統括）	・イベントなどでは商品に対する客の動きは敏感であるが、日常の買物動向では買上点数、買上単価などが増加していく様子はなく、非常に慎重な購買行動がみられる。
		コンビニ（経営者）	・これから冬に向けて、セールを実施したり、マニュアルを変えるなど、変化を持ち込むことが本部の意向として明らかになっているが、それがなかなか的を射ていない。コンビニの生き残りのためには、世の中に合わせた多様化が必要であるが、難しい。
		衣料品専門店（経営者）	・客の年齢が上がってきていることもあり、好みの商品と単価が折り合わず、買物を諦める客が最近目につく。
		衣料品専門店（経営者）	・良くなる明るい条件が見当たらない。ミセス、シニアは特に生活実感が厳しくなっている感であり、所得の減少感がある。
		家電量販店（経営者）	・テレビは相変わらず単価の下落が響いている。インチャップや併売率の向上などで対処したい。コンピュータも新OSへの期待感から買い控えの影響を受けている。年末は厳しい商戦になる。
		乗用車販売店（営業担当）	・12月の歳末に向かってセール等の計画をしているが、目玉になりそうな車種構成もなく、車の販売に覇気が感じられない。
		乗用車販売店（渉外担当）	・安定収益部門である車検、法令点検、一般修理等のサービス売上は、前年同月を4.7%上回るものの、予算達成率は89.9%となる見込みで、市場が良くなるころまでは行かない状況である。
		乗用車販売店（営業担当）	・自動車業界では販売が好調なのは軽自動車だけであり、小型車は苦戦している。単価が低いので利益も上がらない。今後もこの傾向から抜けられる気配も感じられない。
		自動車備品販売店（経理担当）	・車検に必要な最低限の部品しか需要がなく、金目の物はほとんどない。各ディーラーが全車種の部品を持ち歩いているので、ディーラーとの競争を考えなくてはならない。
		その他専門店〔眼鏡〕（店員）	・これといったリード商品も少なく、また若い人たちの眼鏡人気も一段落し、今後の新製品提案待ちであるものの、高齢者世代の需要は根強い。
		一般レストラン（経営者）	・気温が下がるとともに客足は戻ってきているものの、新聞記事などのわずかな要因でもすぐ売上に響く。
		都市型ホテル（スタッフ）	・新規の客からの問い合わせは少しずつだが来ている。また、新規に支店や営業所を出す会社やマンションの売出しもあり、人が増えて利用客が増加する要素は充分にある。しかし、単価上昇をねらって新メニューを出しても支持が得られず、利用客が増えても売上が上がらない。
		旅行代理店（従業員）	・堅調な先行受注状況は継続していくと思われるが、それを今後更に押し上げる要因は見当たらない。
		旅行代理店（従業員）	・来年春の団体旅行の見積依頼は急激には増加しない。
		タクシー運転手	・都内ではタクシー料金の値上げが噂されているが、当地域においても客から値上げに対する懸念の反応が出てきている。
		通信会社（経営者）	・今年度に入り、コンサルティングの仕事が多くなってきている。現在は将来の客を獲得するための準備期間であるとみられている。

分野	景気の先行き判断	業種・職種	景気の先行きに対する判断理由
企業 動向 関連	やや悪くなる	通信会社（企画担当）	・テレビの買い換え傾向が継続する。
		通信会社（営業担当）	・テレビ加入が伸び悩んでいる。デジタルハイビジョン放送対応番組やハードディスク搭載セットトップボックスの投入が来春以降となるため、当面苦しい状況が続く。
		パチンコ店（経営者）	・パチンコ台の許可が厳しくなるため、客にとって面白い機械が減少することの影響が懸念される。
		その他サービス〔学習塾〕（経営者）	・9月に2学期の生徒の募集を行ったところ、昨年度とほぼ同様であった。
		設計事務所（職員）	・大規模プロジェクトの発注予定やプロポーザル案件が少ない。
		住宅販売会社（従業員）	・住宅ローン金利の上がる気配が落ち着いているため、消費者の購買意欲が予想よりも停滞している。
		その他住宅〔住宅資材〕（営業）	・取引先では在庫が多くなってきているものの、まだ荷動き自体はあるということなので、在庫調整が済めば今までと同じくらいになる。
		商店街（代表者）	・商店街内の大型店が撤退したことがかなり大きな要因となる。その他にも、後継者不足による閉店や、賃料の問題による撤退がある。当商店街では、特に物販業が思うように売上を確保していない。
		商店街（代表者）	・業種柄、新規顧客を見付けることが難しい。
	商店街（代表者）	・他の様々なイベントに客が流れてしまうことを懸念している。従来と同様に、休日、祭日には客が来ないため、売上はあまり期待できない。	
	百貨店（営業企画担当）	・ファッション衣料中心の百貨店は、前年は寒波と株価上昇を背景とした心理好転で重衣料売上が大きく増加したが、本年はその反動が来る。	
	スーパー（店長）	・競合店が出店する。	
	コンビニ（経営者）	・基本商品の販売量が減少しているため、来客数、売上とも増加が見込めない。	
	コンビニ（経営者）	・駅前の再開発が進行し、客の流れに大きな変化が出始めている。今後、来客数、客単価ともに減少に歯止めがかけられそうにない。	
	衣料品専門店（次長）	・ガソリンの高騰による物流コストの上昇に、内部努力では対応できないため、商品の単価に反映させざるを得ない。他社の価格を比較し、ぎりぎりの線で維持している。	
	乗用車販売店（販売担当）	・トラック業界は燃料の高値安定のため、輸送コストが高くなり利益がなかなかとれない。運賃を上げることはできず、業界全体としてまだ厳しい。	
	都市型ホテル（スタッフ）	・1月の結婚披露宴の受注は、思ったほどには予約件数が伸びていない。競合会社が新しいチャペルなどを作って新商品を開発している影響もあり、厳しい状況である。	
	通信会社（経営者）	・インターネットの加入、ケーブルテレビの加入共に需要が一巡し、新たな層に食い込むにはデジタルテレビもインターネットもその魅力が今一つである。	
	通信会社（営業担当）	・地域内のマンション販売の不振が目立ってきているため、付加価値を高めるためのインターネット引込み等の引き合いは増加している。しかし、価格とサービス双方の競合はますます激しくなっている。	
悪くなる	一般小売店〔食料雑貨〕（経営者）	・近隣で大型ショッピングセンターの出店計画があるため、悪くなる。	
	設計事務所（所長）	・都心の地価がいくらか上昇したという話であるが、それは一部のマンションや大手の建物の建築があるからであり、実際には、建築関係の資材は石油の高騰などあらゆる面で上昇する要素が多い。そのようななかで過当競争をしているため、非常に苦しい。	
企業 動向 関連	良くなる	-	-
	やや良くなる	出版・印刷・同関連産業（経営者）	・いろいろな方面に向かって営業をかけているが、全体に売上までにつながらなくても、見積など話はにぎやかになってきている。
		一般機械器具製造業（経営者）	・新規受注のものが何件か立ち上がってくるので、現状の売上よりも増加する。
その他製造業〔ゲーム〕（経営者）	・11月発売予定の国内大手ゲーム機メーカーの新製品の予定価格が高額であったため、普及が危ぶまれていたが、9月末開催のゲームショーにおいて大幅な値下げが発表され、普及への弾みがついた。		

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
	変わらない	輸送業（財務・経理担当）	・携帯電話のアンテナ増設に伴い物量が増える。
		食料品製造業（経営者）	・受注が増加し引き合いも多くなっているが、このまま伸びていくのではなく、様子見が多分にある。
		化学工業（従業員）	・昨年に続き原材料が値上がりしているが、製品に転嫁できず、厳しい状況が続いている。製品の販売量も横ばいで増加が見込まれない。
		金属製品製造業（経営者）	・引き合い件数も多くなり、また、原材料の値上がり分を認められる事が増えてきている。
		電気機械器具製造業（経営者）	・建築業界はいまだに安値受注を脱していないため、黒字を出すことは大変である。空調関連機器は安いものしか売れず、利益が出ない。
		建設業（経営者）	・どこまで材料の高騰が続くかがかぎになる。数年後の消費税の問題なのかわからないが、幾分物件には動きが出ている。
		建設業（営業担当）	・物資の高騰は続いているが、依然として建設費の低価格競争は衰えていない。価格競争が続けば衰退していく業者があるので、景気の回復には時間が掛かる。
		金融業（支店長）	・新聞等では徐々に景気回復と言われているが、客の話では、今後増税の動きがあることから、消費がかなり抑えられてくることを心配している。
		金融業（審査担当）	・取引先運送会社では、原油価格の上昇により利益が減少しているが、運賃に転嫁できず苦慮している。
		不動産業（経営者）	・土地の値下がりには止まったようであるが、賃貸市場はまだまだ下がっている。空き部屋も相当あるので、予測がつかない。
		不動産業（従業員）	・募集しても人材がなかなか見当たらず、応募数も少ない。今後人件費の上昇がみられるだろう。
		不動産業（総務担当）	・相変わらずオフィススペースの品薄感から、賃料の上昇が期待できる。
		その他サービス業〔情報サービス〕（従業員）	・通信設備の投資案件については、提案予定の案件も多くあるためこのまま好調に推移し、受注実績に結び付いていく。しかし、利益率の低い受注という傾向は継続し、相対的にはあまり景気が上向く状況にはなりそうにない。
		やや悪くなる	
金融業（審査担当）	・調達する企業にとっては支払利息負担が大きくなることが予想され、資金需要はやや冷え込む恐れがある。		
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。		
悪くなる		金属製品製造業（経営者）	・引き合いはあるが、決定に及ばない。価格が安くなったのか、大手が社内で加工するようになったのか、当分はこの状態が続くそうである。特に精密部品加工については、精度の高いものを作るために設備投資を行っているにもかかわらず、価格が低下している。
		輸送業（総務担当）	・運送業界は、軽油価格の高騰に対する企業努力が限界にきている。運送業者の多くは、中小零細企業で体力的にも限界を超えており、燃料費の高騰分を運賃に転嫁出来ない。
雇用関連	良くなる	学校〔専門学校〕（教務担当）	・IT系企業では、あちこちで大規模開発の受注があり、とにかく人材が欲しいとのことである。
	やや良くなる	人材派遣会社（営業担当）	・金融機関からの求人に50%程度しか対応できておらず、金融機関の採用、業務拡大意欲は衰えていない。
		人材派遣会社（支店長）	・パートで就労している人が正社員の仕事が決まり退職を予定していたり、派遣契約が2週間先に決定している人でも他の仕事に移ってしまったりと、1人に対して複数の仕事があり、人の数よりも仕事の数の方が多くなってきている。
		求人情報誌製作会社（編集担当）	・11月から来春にかけて、中規模のショッピングセンターのオープンが続くほか、戸建て住宅の建築注文が増えてきており、関連業種の求人の問い合わせがきている。
		民間職業紹介機関（職員）	・採用環境は変わらず売手市場であり、また、中高年、女性、ニートの活用策も一部ではあるが効果を上げてきている。
	学校〔専修学校〕（就職担当）	・前年に採用を見送っていた企業等からの求人が10%程度増加している。	

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）	・都心、地元の企業から当短大の就職状況を尋ねられたり、アルバイトをする学生はいないかという問い合わせの電話が頻繁に掛かってきている。
	変わらない	求人情報誌製作会社（編集者）	・パートから正社員といった雇用形態の変化や、新卒、中途、外国人労働者の組合せなど、単なる採用増加ではなく、採用数内で質的な工夫局面に入る。
		職業安定所（職員）	・非正規雇用の求人は若干減少しつつあるものの、正社員求人の増加はあまりみられない。
		職業安定所（職員）	・新規求人数が減少に転じたが、派遣、請負、パート求人は増加している。業種により人手不足感はあるが、先行きが不透明なため、当分は非正社員求人が増加する状況が続く。
	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	百貨店（売場主任）	・名古屋駅地区では新高層ビルのオープンに向けて商業施設が次々に新装しており、この活気は今後も続く。各百貨店も趣向をこらして、客の獲得に努力している。
		その他専門店〔雑貨〕（店員）	・現在の購買は、個性と品質にこだわる団塊ジュニアがけん引している。消費意欲は今まで抑えられてきたが、年末商戦期には購買に結び付く。
		タクシー運転手	・飲酒運転の取締りが厳しくなっているため、タクシーを利用する人が増える。
	やや良くなる	商店街（代表者）	・客には、今まで辛抱していた分、購買意欲がみられる。それが今後の販売増加につながる。
		一般小売店〔書店〕（経営者）	・今後1、2か月で店内の大改装を予定している。売場を広げ商品量も多くするため、それに伴い来客数も増えて売上も伸びる。
		一般小売店〔贈答品〕（経営者）	・自由に使えるお金が増えてきており、良い品物を選んで購入する客が増加している。来客数も増加しており、客の動きは活発になっている。この傾向は今後も続く。
		百貨店（企画担当）	・今後、地元プロ野球チームの優勝セールなど、消費を喚起するイベントを計画している。また、近隣で高層ビルが完成する影響で、来客数は増加する。
		百貨店（外商担当）	・地元プロ野球チームの優勝セールがありそうなので、良くなる。
		スーパー（店員）	・生鮮品などの価格が落ち着き始めており、季節の変わり目で商品の入替えもあって、買い控えが減ってきている。今後このまま良い方向に向かう。
		スーパー（仕入担当）	・地域経済は活性化しており、客の所得も増加している。来客数の安定と客単価の上昇により、今後しばらくは売上は前年を上回る。
		衣料品専門店（売場担当）	・周辺各店の新装開業が続き、来客数は増加する。紳士服関連売場の改装により、売上も少しずつ良くなる。
		家電量販店（店員）	・これまでパソコンの売行きが不調であったが、来客数、単価とも上向き傾向にある。来年の新OS発売前の買い控えもあまりなく、今後前年の水準まで戻る。
		乗用車販売店（従業員）	・来月以降、新型車の発売が始まる。燃料費高の懸念は続くが、新型車効果によって来客数は増加し、商談件数も増える。
		乗用車販売店（総務担当）	・今後各メーカーから新型車の発売が続き、市場全体が盛り上がる。
		住関連専門店（営業担当）	・今後も商業施設、賃貸マンション、民間企業の工場の新設計画が多い。
		スナック（経営者）	・名古屋駅前地区で新高層ビルが完成し、それに伴って人出が増える。
		都市型ホテル（支配人）	・名古屋駅前地区で今後新高層ビルがいくつか開業していくため、その需要を見込む。ただし、食材を含め仕入れ値が上昇傾向にあるため、収益の確保は難しい。
都市型ホテル（スタッフ）	・企業の好業績が個人消費に反映しており、年末年始の個人客の予約状況は好調である。		
旅行代理店（経営者）	・正月以降の冬期商品が売れ始めている。		

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		設計事務所（経営者）	・企業案件は安定的に推移するが、単価は変わらず、売上の伸びはわずかである。
		住宅販売会社（従業員）	・名古屋駅前地区に大手自動車メーカーの一部とその関連企業が移転してくるため、単身者用アパート、賃貸マンションの需要が増加する。
		住宅販売会社（従業員）	・30代の客層から2000万円前後の住宅の需要が多く、増改築の需要も比較的多くなっている。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〔工務店〕（経営者）	・土地購入を検討する客が増えており、この傾向は今後も続く。
		商店街（代表者）	・購買客は増えているが、客単価が低くまだまだ不安定である。原材料や包装材の価格高騰分を商品価格に転嫁できない状況が今後も続くため、悪くならないようにするので精一杯である。
		一般小売店〔酒〕（経営者）	・酒類販売免許の規制緩和によって、酒類を扱う店舗数はかなり増加している。さらに最近では、遠くのスーパーの折込広告が定期的に入ってきている。小売業界の競争は、今後一層厳しくなる。
		百貨店（売場主任）	・地元プロ野球チームの優勝セールや新高層ビルのオープンなど話題は多くあるが、効果は継続しない。
		百貨店（企画担当）	・歳暮商戦に明るい材料がなく、ほぼ前年並みに推移する。
		スーパー（経営者）	・消費はますます慎重になってきている。原油価格の高騰により仕入れや物流費用が増えているが、今後も販売価格に転嫁できない。
		スーパー（店長）	・原油価格高は今後も続き、商品単価が上昇しても買上点数が減少するため、売上は今後も変わらない。
		スーパー（店員）	・今後も前年や3か月前と比べて95%ほどの売上で推移する。
		スーパー（営業担当）	・企業業績は上向いているが、給与水準は全体的に伸びていない。客単価、買上点数の伸びも鈍化したままであり、今後も消費は大きく伸びない。
		コンビニ（経営者）	・当店の営業実績は、来客数、売上、利益率などどれをみても全く明るい兆しが無い。最悪の内容での横ばい状態が続く。
		コンビニ（エリア担当）	・酒類販売免許の自由化による競争激化に伴うマイナスと、自動車関連企業の好業績によるプラスがバランスしており、今後も大きな変化はない。
		コンビニ（エリア担当）	・今後営業努力によって売上増加を図っても、激しい競争環境によって相殺されてしまう。
		コンビニ（商品開発担当）	・単価が低下しており、主力商品、注目商品や新商品の販売にも勢いが無い。今後も横ばいが続く。
		衣料品専門店（企画担当）	・秋物の動きが良いのは、購買意欲の向上が原因である。この傾向は今後も続く。
		衣料品専門店（販売企画担当）	・同業者の廃業が続くが、販売量は伸びていない。また仕入先が国内から海外に移っているが、海外製品は国産に比べて強度、色、その他が粗悪であり、悪循環である。この傾向は今後も続く。
		家電量販店（店員）	・販売量、売上とも横ばいであり、原油価格も高止まりしている。今後も現在の状況が続く。
		乗用車販売店（従業員）	・販売量の増加傾向はしばらく続く。ただし、客単価が低く、販売量も大幅に増えているわけではないため、楽観的にはなれない。
乗用車販売店（従業員）	・前年がかなり厳しかったため、前年並みは維持できるが、現状維持が精一杯である。		
乗用車販売店（従業員）	・ガソリン価格の高止まりにより燃費の良い車が注目されているため、排気量の大きな車の販売量はかなり減少している。値引き要求も厳しく、収益的に限界に近い。この状況は今後も続く。		
自動車備品販売店（経営者）	・既存店では売上が伸びないため、新店舗を増やして売上増を目指すが、厳しい状況は今後も続く。		
その他小売〔総合衣料〕（店員）	・今年は昨年に比べて、コートや防寒衣料の店頭販売が増加している。この傾向は今後も続く。		
その他小売〔水産物卸売〕（経理担当）	・発注状況に変化の兆しが無い。新規注文も増えない。		

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）	・紅葉の時期の行楽客は若干増えるが、平日のランチ客の集客が思わしくないため、現状維持である。
		一般レストラン（スタッフ）	・来客数の動きはそれほど変化していないが、出前の数が若干減少しているため、今後良くなることはない。
		スナック（経営者）	・スタッフを5名から3名に減らしているため、売上は増加しない。
		都市型ホテル（スタッフ）	・最近になって、年末年始の問い合わせが増えてきている。
		旅行代理店（従業員）	・原油価格の上昇により航空運賃が値上がりしているため、年末年始の旅行に影響が出る。
		通信会社（企画担当）	・年末に向けてサービスの改善、低価格化を計画しているが、競争環境が厳しさを増しており、横ばいが続く。
		ゴルフ場（経営者）	・来場者数の伸び悩みと料金値下げ競争が続いている。客は料金に敏感に反応しており、直前キャンセルも多い。3か月前の予約状況も前年とあまり変わらない。
		ゴルフ場（企画担当）	・入場者数は順調に推移するが、客単価を上げることは難しく、現状維持である。
		パチンコ店（経営者）	・業界全体の規制強化が、今後影響してくる。
		設計事務所（職員）	・大手ゼネコンなどではマンション建設など大規模な仕事が増えているが、小さい設計事務所では、現状維持できるだけで有り難いという状況が今後続く。
やや悪くなる		商店街（代表者）	・年末にかけてデジタル家電、特に薄型大画面テレビの売行きが伸びるが、単価が大幅低下しており、利益は出ない。
		百貨店（企画担当）	・秋物商品の売行きは比較的好調であるが、今後は暖冬が見込まれることや、前年にコートの売行きが良かった反動で、前年並みの確保は非常に難しい。
		スーパー（経営者）	・大型店の出店が10月に予定されており、今後その影響が出てくる。
		スーパー（店長）	・原油価格高の影響が、今後いろいろな面で出てくる。それに伴い、様々な商品が値上がりする。
		観光型ホテル（経営者）	・2、3か月前の宿泊予約は前年比90～95%であり、やや悪くなる。
		旅行代理店（従業員）	・国内旅行は順調に推移するが、海外旅行は世界情勢の悪化等により減少し、全体ではやや悪くなる。
		パチンコ店（店長）	・認定遊技機の変更や機種機能の低下が、売上に影響する。
		美容室（経営者）	・競争相手が増えており、今後ますます難しくなる。
悪くなる		美顔美容室（経営者）	・周辺にサロンが増えてきており、競争は激化する。
		コンビニ（店長）	・飲酒運転の取締り強化により、外食用、業務用の販売に影響を受ける。
企業動向関連	良くなる	一般レストラン（経営者）	・今後も交通違反の取締りが厳しくなるため、公共交通機関が利用できない場所では来客数は減少する。
		その他サービス〔介護サービス〕（職員）	・介護保険制度の改正に伴い、当面厳しい状況になる。
		窯業・土石製品製造業（経営者）	・窯業業界の景気の先行指標となる新設住宅着工件数が伸びている。また、新事業の販売が確保できるようになり、増収増益になる。
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5～8%は良くなる。
		窯業・土石製品製造業（社員）	・試験品の製作依頼が多く、有望製品も含まれている。定番商品として定着する製品が出てくる可能性も高い。
		一般機械器具製造業（販売担当）	・引き合い件数が増えてきており、その中には大規模プロジェクトも含まれている。米国の自動車業界では夏までは設備投資を控える動きが目立ったが、秋以降は設備投資に積極的な姿勢を見せ始めている。
		輸送用機械器具製造業（総務経理担当）	・機械メーカーでは生産拡張のための機械注文が多いと聞いているが、当社でも機械などの設備投資を検討している。
		会計事務所（職員）	・現在のところ長期金利は大きく上昇しておらず、金利負担が現在の状態のまま続けば、今後は少し良くなる。
変わらない		会計事務所（社会保険労務士）	・仕事がないよりはましと、赤字覚悟で仕事を取る企業が少なくなっており、仕事量は順調に増えている。
		食料品製造業（企画担当）	・原油価格高に伴い砂糖調整品等の原料費や包材価格が値上がりしており、重油等の動燃費高も全商品の原価を高くしている。しかし、消費がまだ不安定であるため、製品価格に転嫁できない。このことは今後も慢性的に、企業収益を圧迫する。

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	
		化学工業（企画担当）	・当社の客先である医薬品、食品業界では、今後もほぼ横ばいが続く。	
		金属製品製造業（経営者）	・見積価格の低下から、今後販売価格は更に低下する。また市場の拡大は引き続き望めず、企業間の競争はますます激しくなる。	
		一般機械器具製造業（経理担当）	・受注先との価格交渉が難航しており、今後も厳しい状況が続く。	
		輸送用機械器具製造業（統括）	・主力取引先の状況がなかなか回復せず、今一步である。	
		輸送業（エリア担当）	・例年この時期は、貨物量がかなり増えなければならないが、あまり大きな変化はない。クリスマス期の伸びも通常の季節的な変化に止まり、大きな動きはない。	
		輸送業（エリア担当）	・例年この時期の荷物取扱量によって、年末に向けた荷動きの傾向を把握できるが、当社、同業他社とも荷物取扱量は前年を下回っているため、今後も横ばいが続く。	
		輸送業（従業員）	・原油価格の高騰が運送業界を始め各産業の生産費用を増加させるため、今後も厳しい状況が続く。	
		経営コンサルタント	・都市中心部の商業地域では地価が上昇傾向にあるが、投資資金によるものである。それ以外の商業地域では、飲酒運転の取締り強化により、飲食店地区の地価が低下傾向にある。住宅地も、正社員の数、給与がそれほど増えていないため、先行きはあまり良くない。	
		やや悪くなる	金属製品製造業（従業員）	・原材料は値上がりする一方であるが、販売価格に転嫁できず、今後も厳しい状況が続く。
			電気機械器具製造業（経営者）	・原材料、副資材、石油等の価格高騰は一段落したようであるが、一部の価格転嫁がまだ進んでいない。現在の販売単価は非常に厳しく、当面は横ばいもしくは若干悪化の傾向が続く。
公認会計士	・採用難や原油価格高によるコスト増は、今後も中小企業では深刻である。また金利上昇は、借入過多の中小企業にはかなりの負担増になる。			
行政書士	・原油価格の高騰により、足踏み状態が続く。			
悪くなる	鉄鋼業（経営者）	・動燃費や原材料費の高騰は、今後も中小零細企業の経営を圧迫する。		
雇用関連	良くなる	-	-	
		やや良くなる	人材派遣会社（社員）	・金融機関では営業現場に熟練者が少なく、事務方の社員が営業現場に異動されつつある。そのため、金融業務の未経験者でも、人物次第では金融機関への派遣が可能になり、派遣需要は今後も増える。
		人材派遣会社（社員）	・大手企業では直接雇用の動きもあるが、人材が集まらず、派遣への依頼が増えている。今後も派遣への高い求人意欲が続く。	
		人材派遣会社（営業担当）	・大手自動車メーカーの本社機能の一部が名古屋駅前地区に移転する影響で、求人依頼も活発になってきている。	
		新聞社〔求人広告〕（担当者）	・名古屋駅前地区では、新高層ビルのオープンに伴い、年末から年明けにかけてタクシー乗務員やビル入居関連の雇用が増加する。	
		職業安定所（職員）	・有効求人倍率は5月以降上昇を続けており、人手不足は今後も続く。	
		民間職業紹介機関（職員）	・求職者数はまだまだ不足しており、特に金融業界で人手不足である。求人は今後も堅調に推移する。	
	変わらない	人材派遣会社（経営企画）	・派遣需要はあるが、以前のような勢いはなくなっている。今後は横ばいとなる。	
		人材派遣会社（経営者）	・技術者は採用が難しく、技術者派遣業の売上は変わらない。	
		人材派遣会社（社員）	・派遣業界では今後も順調に注文が入るが、スタッフ不足はなかなか解消できない。	
アウトソーシング企業（エリア担当）		・製造業が派遣や請負業務に従事する非正社員を減らし正社員を増やそうとしているとの報道があるが、業界の受注量は減少していない。請負業界の労働者不足は深刻になる一方である。		
求人情報誌製作会社（編集長）		・有効求人倍率の高止まりはしばらく続く。一方、採用難から求人断念する企業も出てくる。		
求人情報誌製作会社（企画担当）		・正社員雇用の動きもやや落ち着いた感があり、今後は現在の状況が続く。		

分野	景気の先行き判断	業種・職種	景気の先行きに対する判断理由
		新聞社〔求人広告〕 (営業担当)	・地域間、業種間の格差が広がっている。同じ製造業でも製品の違いにより、好不調が顕著である。この傾向は今後も続く。
		職業安定所(所長)	・企業の採用意欲は高いが充足は難しく、新規就職者数の減少傾向は今後も続く。また、より良い労働条件を求める在職中の求職者数の増加も続く。
	やや悪くなる	職業安定所(職員)	・正社員の求人数は増えるが、それ以上に臨時、派遣、請負等非正規社員が増加する。正社員の労働条件も改善しない。中小企業では、増益が見込めない部署を簡単に切り捨てていくため、リストラが絶えない。この状況は今後も続く。
		職業安定所(職員)	・求人数が増加し、正社員を求人する企業も増えているが、派遣などの非正規求人も依然として多い。またリストラする事業所も増えており、会社都合による離職者は前年比で7か月連続増加するなど、今後も不安要素が多い。
	悪くなる	-	-

6. 北陸(地域別調査機関：(財)北陸経済研究所)

(-：回答が存在しない、：主だった回答等が存在しない)

分野	景気の先行き判断	業種・職種	景気の先行きに対する判断理由
家計 動向 関連	良くなる	-	-
	やや良くなる	一般小売店〔精肉〕 (店長)	・新商品のリピート客が来店し、また産地表示の確立により客の信頼感も高まり、見通しは明るい。
		一般小売店〔事務用品〕 (営業担当)	・年末までに取引先で新工場や新会社設立の動きがあり、需要増が期待できる。
		百貨店(営業担当)	・原油高騰の影響から家計費が圧迫されるという懸念材料はあるが、客の上質な暮らしへの消費態度は活発で、ファッション商品の単価は上昇に向かう。
		百貨店(売場担当)	・ブーツなどの秋冬商材の動きが、前倒し傾向で堅調に推移しており、今後も期待できる。
		衣料品専門店(経営者)	・客の一品単価が徐々に上昇しており、秋冬物の単価は前年に比べて確実に上がる。来客数が前年と同じであれば、売上は増加する。
		乗用車販売店(総務担当)	・10月には団塊世代や50歳代の熟年層向けに新コンセプトの高級小型車が発売される。新しい市場を切り開くものと期待しており、販売の上乗せをねらっている。
		その他専門店〔医薬品〕 (営業担当)	・団塊の世代は金銭的、時間的に余裕があり、健康食品、医薬品、医療用品などの購入増加に期待が持てる。
		観光型旅館(経営者)	・原油高も落ち着き、加えてこれから秋の行楽シーズンに向けて集客が期待できる。
		都市型ホテル(スタッフ)	・レストラン利用客数の増加傾向が続き、また宿泊、一般宴会の増加も見込んでいる。
		タクシー運転手	・季節的に飲酒の機会が増え、また飲酒運転の取締りがますます厳しくなるため、タクシー利用客が増えると期待している。
		通信会社(社員)	・携帯電話の番号ポータビリティ開始により販売台数が増加する。
		通信会社(役員)	・県内の地上デジタル放送開始のニュースが多くのメディアで宣伝されている。年末に向けて浸透度が深まるにつれ、デジタルテレビの販売及びケーブルテレビ契約の増加が期待できる。
		住宅販売会社(従業員)	・資材の値上げや石油資源の高騰により、住宅メーカーの価格の維持にも限界がきており、来年以降の住宅価格上昇を見越す駆け込み客が増える可能性がある。また住宅ローン金利の先高感から、住宅購入の前倒し需要の増加が期待できる。
		変わらない	商店街(代表者)
百貨店(営業担当)	・婦人衣料は天候に左右される要素が強いが、夏物商品の単品志向に対して、秋物は旅行スタイルなどまとめ買いが期待できる。		
スーパー(総務担当)	・原油の高騰で商品価格が上がる懸念があったが、現状から判断してあまり影響がなさそうである。ただ、年末にかけて輸入牛肉などの動き次第で単価が下がると、売上が前年を下回る可能性がある。		

分野	景気の先行き判断	業種・職種	景気の先行きに対する判断理由
		スーパー（副店長）	・販売促進キャンペーンの開催を10月から9月前倒しした結果、客単価は上がったが、依然として客は目的の商品しか買わないという傾向が見える。
		コンビニ（経営者）	・9月は弁当やおにぎりの売上が前年の8割に落ち込んでおり、この主力商品の停滞傾向が今後も変わらない。
		コンビニ（経営者）	・来客数は微増であるが、客の財布のひもはなかなか緩まず、購入量が増えない状況が続く。
		家電量販店（経営者）	・薄型テレビ、洗濯機が好調な半面、パソコン、DVDレコーダー、デジカメ、ビデオカメラが低調である。今後もこの傾向は大きく変わらない。
		乗用車販売店（経営者）	・低燃費、低価格車のレンジから外れた輸入高額車は先行き不安が大きい。
		乗用車販売店（営業担当）	・直近の土・日曜日の来客数は前年比10%以上の減少となり、今後好転する要素が見当たらない。
		自動車備品販売店（従業員）	・ガソリンの高騰が続く、軽自動車や小型車の比率が高くなっている。用品販売でも単価が上がり、苦戦が予想される。
		その他専門店〔酒〕（経営者）	・地酒の高級品の動きはまずまずであるが、その他は明るい兆しが見えず、厳しい現状がこのまま続く。
		一般レストラン（スタッフ）	・アルバイトの採用が難しい。光熱費、石油製品関係も値上げが相次ぎ、経営状況は相変わらず厳しい。
		観光型旅館（スタッフ）	・予約状況は、来年2月まで前年をクリアしている。
		タクシー運転手	・タクシー運賃の値上げ申請が通るまでは利益は出ない。駅や空港などではタクシーの利用客が少ない。
		通信会社（営業担当）	・10月24日から携帯電話の番号ポータビリティが始まり、各社とも客の獲得に力を入れているが、当面は今と変わらない。
		テーマパーク（職員）	・客の利用動向は依然として弱含みであるが、施設のリニューアル効果も若干期待できるため、当面は横ばいで推移する。
競輪場（職員）	・6月から4か月連続で1日当たり入場者数及び売上金額が減少している。車券の販売単価にも低下傾向が見られ、また入場者の高齢化が目立っており、この低迷状況が続く。		
美容室（経営者）	・来客数や売上が前年をクリアしても、翌月はそれ以上に減少するなど、先行きは不透明である。		
やや悪くなる		百貨店（営業担当）	・婦人衣料ではコートの売れ始めが前倒しになっているため、2、3か月先の実需期段階での中だるみが懸念され、やや実績が落ちることを心配している。
		スーパー（店長）	・寒くなるにつれ、ガソリンや灯油の値上がりがかつて大きな影響を与え、食品価格に対する客の態度が厳しくなる。
		スーパー（営業担当）	・9、10、11月は大型店を含む地元スーパーの出店が相次ぎ、安売り合戦の激化から、客の買い回りが加速する。買上点数は変わらないが、単価が安いので、売上は伸びず、また原油高騰の影響から収益の確保はますます難しくなる。
		コンビニ（経営者）	・今月から競合店に酒の免許が交付され、この影響が徐々に出てくる。また、客の購買態度に力強さがないため、大型商品の発売や話題性のあるキャンペーンがないと苦しい。
		住宅販売会社（従業員）	・リフォーム部門は競争が激化し、また新築部門は伸び悩んでおり、全体では今後やや悪化する。
		住宅販売会社（従業員）	・原油高によりコストが上昇しても、営業現場での値上げは難しいため、分譲住宅の販売は進むが、注文住宅の販売スピードは遅くなる。
悪くなる		商店街（代表者）	・原油高騰の影響がガソリンだけでなく、他の商品にも徐々に広がってきている。従来はメーカーサイドで吸収していた製品の値上がり分を、ここに来て小売価格にも反映させる傾向が見られる。
企業動向関連	良くなる	-	-
	やや良くなる	食料品製造業（企画担当）	・秋、冬を迎え、季節商材の提案に対する客の反応が良く、期待が持てる。
		繊維工業（経営者）	・春物生産の動きが相当早まりそうである。
		金融業（融資担当）	・金利や原油価格の上昇など諸々の問題が横たわっているが、工場増設など設備投資意欲が高まる兆しが見える。
変わらない		繊維工業（経営者）	・原材料の値上がりがかつて収益を圧迫しているが、この転嫁ができるかどうか、不透明な状況が続く。

分野	景気の先行き判断	業種・職種	景気の先行きに対する判断理由
		プラスチック製品製造業（企画担当）	・原材料の値上げも少し止まったようであり、大きな変化はない。
		一般機械器具製造業（経営者）	・受注残高はハイレベルで推移しており、生産量の7～8か月分が確保されている。一方、機械業界の稼働状況が敏感に反映される刃の工具の動きについて、メーカーで若干生産調整するのではというニュースが届いており、少々気にかかる点である。
		精密機械器具製造業（経営者）	・眼鏡は年末商戦向けの生産に移行していくが、例年と比較して盛り上がり感があまりなく、厳しい状態が続く。
		輸送業（配車担当）	・今後、原油価格が横ばいで推移するにしても、物量の急激な増加は望めず、また燃料費の増加分を他で吸収することは難しい。
		通信業（営業担当）	・客が設備を更改する際は、別のコストを下げて充当するという考えが一般化しているため、新たなビジネスの創出とはならない。売る側でも保守・管理費用を下げて商品を販売するという手法を取っている。
	やや悪くなる	建設業（経営者）	・リストラで技術者を減らしたため、何とか工事を受注しても、その工事担当者がいないという状況に立ち至っている業者が増えている。このような業者は遠からず倒産や廃業に追い込まれるが、関連業者の連鎖倒産も容易に予想され、地域経済にかなりの影響が出る。
	悪くなる	建設業（総務担当）	・官民を問わず、受注価格競争はますますエスカレートしており、半面、建築コストが上昇傾向にあることから、更なる悪化が懸念される。
雇用 関連	良くなる	-	-
	やや良くなる	職業安定所（職員）	・新規求職者数、有効求職者数共に前年同月比で減少傾向にあり、就職件数は前年に比べ増加している。また、新規求人に対する正社員の割合は、徐々にではあるが高まっている。
	変わらない	人材派遣会社（社員）	・求人状況はあまり変化しないまま推移し、またスキルのある人材の不足が今後も続く。
		人材派遣会社（社員）	・最近では企業から新規の派遣依頼を受ける際に、派遣スタッフの働きぶり次第で正社員への転籍は可能かどうかの照会がよくある。相変わらず優良な人材確保の厳しい状況が続く。
		求人情報誌製作会社（編集者）	・販売・サービス業を中心に人材不足が続き、今後も継続的な求人が予想される。しかし、他の業種の求人は依然少なく、景気の大きな回復は期待できない。
		職業安定所（職員）	・非正規型求人には応募者が集まらないことから、正規型求人へ切り替える企業が増えつつあるが、わずかな数であり、先行きはまた不透明である。
	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		
	やや良くなる	一般小売店〔酒〕（経営者）	・関西の有名な情報誌などへ記事が掲載された効果が出てくるほか、ボージョレーヌーボーフェアへの反応が非常に良いので、今後は上向き傾向となる。
		一般小売店〔花〕（経営者）	・駅前に商業施設が完成したため、これから活気が戻ってくる。
		一般小売店〔時計〕（経営者）	・全体的に二極化が進んでいるものの、高い修理代を出すなど高額な商品を大事に使う客が、安い商品を頻りに買い換える客よりも増えていることから、12月の大きなイベント月にはある程度高額な商品も動く。
		一般小売店〔衣服〕（経営者）	・今月の客の様子からみて、秋冬物も安くて一味違った商品は好調に推移する。
		一般小売店〔コーヒー〕（営業担当）	・大型スーパーの出店により、ファミリー層をターゲットにした飲食店などの施設が客の外出を促すため、市場が活性化される。
		百貨店（売場主任）	・近隣に商業施設がオープンしたため、秋物商戦やクリスマス需要において相乗効果が生まれる。

分野	景気の先行き判断	業種・職種	景気の先行きに対する判断理由	
		百貨店（営業担当）	・地域間競争が激しさを増しており大幅な売上増は見込めないものの、美術品などの引き合いが増えていることから、高額品の売行きは今後良くなる。	
		スーパー（経理担当）	・客1人当たりの買上単価が下げ止まり、既存店売上の伸び率が安定してきたことから、上向き傾向となる。	
		コンビニ（経営者）	・DVDなどの高額商品が少しずつ売れ出したため、客単価が上昇傾向となる。	
		コンビニ（店長）	・近隣に有名大学のキャンパスができたほか、複合施設の増加で電車の乗降客数が増えている。	
		家電量販店（店長）	・薄型テレビの価格低下で割安感が出てきたため、販売台数が増える。	
		乗用車販売店（経営者）	・新車の販売が好調で、多くの予約注文が入ってきている。	
		その他専門店〔医薬品〕（店員）	・広告商品を中心に若干動き始めており、低価格商品を中心に販売量が増加することで売上が伸びる。	
		観光型ホテル（経営者）	・来客数が前年よりも少し増加しているなど、明るい兆しが見られる。	
		都市型ホテル（営業担当）	・宿泊は、10、11月は修学旅行の予約数が前年より多いなど、団体客の予約数が伸びている。また、1部屋当たりの宿泊者数の増加で平均単価も伸びており、好調に推移している。一方で宴会は、11、12月は婚礼の予約が小規模であるため、件数は若干増えるものの売上は前年比でマイナスとなっている。一般宴会は売上が前年比プラスで推移するなど久しぶりに好調であるほか、12月からの忘年会、新年会の受注もますますの水準で推移している。	
		旅行代理店（広報担当）	・10、11月の先行受注状況は、国内旅行、海外旅行共に好調である。	
		タクシー運転手	・飲酒運転の取締りが徹底してきて、飲んだら乗らないという意識も徐々に広がるため、これから飲む機会も増えるなかで、タクシーの利用が増える。	
		通信会社（経営者）	・番号ポータビリティの導入によって一定の客の動きはあるものの、解禁後に大きな山が来るのではなく、毎月一定の客が少しずつ動く形になる。	
		観光名所（経理担当）	・一時的な動きの可能性もあるが、ここへ来て来場者数が若干増えている。ただし、まだまだ財布のひもは固く、買上単価は低い状態が続いている。	
		その他サービス〔生命保険〕（営業担当）	・個人保険の販売は好調を維持するが、金利上昇により変額年金などの投資性商品の人気は薄れ、銀行での窓口販売の伸びがやや鈍化する。	
		住宅販売会社（経営者）	・ある程度の底上げはみられるものの、いわゆる売手市場には程遠く、各取引段階での経営努力が前提となっているほか、客も仕方なく値上げを認めているといった雰囲気である。	
		住宅販売会社（従業員）	・まだマンションの販売単価は上昇傾向にあるため、今秋の販売物件よりも更に値上がりすることを想定して用地を取得している。	
		その他住宅〔情報誌〕（編集者）	・新規供給が増加する時期となるが、土地価格が上がる前に計画された旧価格物件と、土地価格が上がった後の新価格物件が混在するマーケットとなる。市況としては、旧価格物件の割安感と金利の先高感がいまって、順調な推移となる。	
		変わらない	一般小売店〔自転車〕（店長）	・原油価格の高騰の影響で商品を多少値上げしたが、来客数、売上共に落ちなかったことから、この先もあまり変化はない。
			一般小売店〔カメラ〕（販売担当）	・客のニーズが大きく変わったため、我々のような店舗はこれから更に苦しくなる。
一般小売店〔楽器〕（販売担当）	・1年前から少しずつ来客数が減少していることから、今後も急に増えることはない。			
百貨店（売場主任）	・おもちゃの売行きはテレビゲームなどで新しいヒット商品が出ると良くなるが、ファッション関連では大きなヒット商品が見当たらない。また、前年は好調であった防寒アイテムの今年の売行きが懸念される。			
百貨店（売場主任）	・ヒット商品や話題の商品が不足しているものの、株価が安定してきており、高額商品が動く土壌はある。			
百貨店（企画担当）	・今年の冬物商材は、特需により好調だった前年ほどには伸びない。			

分野	景気の先行き判断	業種・職種	景気の先行きに対する判断理由
		百貨店（経理担当）	・高級菓子や婦人用ロングブーツがキャリア層に売れているなど、この層に力強い動きがみられるものの、しばらくは良くもなく悪くもない状況が続く。
		百貨店（営業担当）	・各ブランドに目新しい商品がないため、今後も現状のまま推移する。
		百貨店（サービス担当）	・歳暮商戦が徐々に前倒し傾向となるなかで、今年は前年よりも立ち上げを1週間早めるほか、レストラン部門の強化のために改装を行い、新しいブランド店舗を導入するため、集客力が高まって売上が伸びる。
		スーパー（経営者）	・消費者が減少しているにもかかわらず、販売業者は増加している。
		スーパー（経営者）	・業界は依然としてオーバーストア状態にあり、客の奪い合いが今秋から年末にかけて特に激しさを増す。酒販免許が原則自由化となるなかで、営業時間延長などにより、いかに来客数を維持するかが重要である。
		スーパー（店長）	・小売店はオーバーストア状態である上に、郊外では広域からの集客をねらった出店が相次ぐことから、この厳しい状況は今後も続く。
		スーパー（店長）	・長期予報では昨年よりも高めの気温となることから、昨年の実績の確保は難しい。
		スーパー（広報担当）	・競合店による大型出店などもあり、厳しい状況は更に続く。
		コンビニ（店長）	・既存店では業績が上向き傾向であるものの、来客数、客単価は横ばい状態であるため、今後もこの傾向のまま推移する。
		家電量販店（企画担当）	・価格競争の激化で、ポイント制度や値引きなどによる価格の下落が激しい。薄型テレビなどのデジタル関連商品は堅調であるものの、白物商品の動きは厳しい状況である。
		乗用車販売店（経営者）	・例年9月は販売台数が伸びないものの、今年は中古車登録台数が前年比で6%減と、5か月連続で前年割れと厳しい状況がみられる。
		住関連専門店（経営者）	・数年前に開業した大型商業施設と同様に、近隣にオープンした百貨店の開店人気は3か月程度しか続かない。
		その他専門店〔宝飾品〕（販売担当）	・俳優や女優、タレントが身に付けている物と同じ物を求める客が減っている。大きな宝飾展では、メーカーは有名人を使って宣伝を行っているが、最近は宝飾品よりもアクセサリに注目が集まっており宣伝効果もみられない。
		一般レストラン（スタッフ）	・来客数の伸びがここへ来て止まっている。今後3か月の間に大きく伸びるのは難しい。
		スナック（経営者）	・飲酒運転の取締り強化による影響で、今後は車に乗って来ずにとくさん飲むか、車に乗って来て飲まないかに大きく分かれる。
		観光型ホテル（経営者）	・間もなく10、11月の団体旅行シーズンを迎えるが、1つの団体から複数の行き先で予約が入ったり、1つの団体に対して複数の旅行会社から予約が入ったりするケースが増えている。そのため、満室で新しい予約を断っていても、ふたを開ければかなりの空室が発生する傾向にある。
		旅行代理店（経営者）	・海外旅行を中心に年末年始の旅行需要は底堅いが、今以上に伸びるほど力強くはない。
		タクシー運転手	・大阪では、タクシーの台数だけが増えて客の数は変わっておらず、今後もこの状態が続く。
		観光名所（経理担当）	・3月から来客数が前年を上回っている。購買率はなかなか上がらないものの、売上が前年を上回る月が続いているので、当分は好調が続く。
		遊園地（経営者）	・近隣に大型ショッピングモールがオープンし、客がますます分散化する傾向にある。
		競輪場（職員）	・入場者数は徐々に増加する兆しがあるものの、低水準で数か月間推移していることから、当面は変化が起らない。
		美容室（店長）	・セット販売を行っている化粧品で新商品が出るため、売上が若干伸びる。
		その他サービス〔ビデオ・CDレンタル〕（エリア担当）	・レンタルは堅調な動きとなるものの、全体としては前年並みの推移となる。

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
		住宅販売会社（経営者）	・ 広告などの反響はあまり良くないため、来月以降にステップアップすることはないものの、徐々に上向いている感はある。
		住宅販売会社（経営者）	・ 集客状況が相変わらず悪い。新聞折り込みチラシや住宅情報誌、テレビCM、ホームページなど、広告媒体を工夫をしているものの、なかなか集客目標には届かない。また、来場した客についても、住宅ローンの審査が通りにくい人が多い。
		住宅販売会社（従業員）	・ 分譲マンションの全体的な契約率に大きな変化はないものの、販売好調な物件がある一方で、不調な物件は来客もほとんどなく厳しい状況である。
		住宅販売会社（総務担当）	・ 展示場への新規出展では、各社の足並みがなかなかそろわず様子見のメーカーもあるなど、上向き傾向となる兆しが少ない。
	やや悪くなる	商店街（代表者）	・ 夏物商材の処分が順調に終了したものの、現在の販売状況は午後になると来客数が目立って少なくなることから、先行きは厳しい。
		一般小売店〔精肉〕（管理担当）	・ 仕入れ事情が非常に悪く、年末商戦の繁忙期の仕入れに苦労する。また、大手量販店の近隣への出店が加速しており、その影響も懸念される。
		一般小売店〔鮮魚〕（営業担当）	・ 商品の値上がりによる買い控えが懸念される。
		百貨店（統括）	・ 前年は11月ごろから寒くなったことで、防寒衣料の売行きが非常に良かったため、今年も昨年並みに寒くならなければ売行きが悪化する。
		スーパー（店長）	・ 去年は気温の低下で季節商材が好調であったが、今年はやや厳しい状況になる。去年は衣料品などの利益率の高い商材が活発に動いたため、収益にも少なからず影響が出る。
		都市型ホテル（スタッフ）	・ 宿泊では、単価はまだ上げられないものの堅調な推移となる。ただし、会議、宴会関係の問い合わせが減少しているなど先行予約状況が悪く、一時の勢いが無い。客の方でもガソリンの値上がりなどにより、そのほかの経費の節約が必要な状況となっている。
都市型ホテル（役員）		・ 3か月後の宿泊予約数は堅調であるが、これまでホテル全体の売上を支えてきた宴会の予約件数が前年ほど伸びていないことから、今後は厳しくなる。	
ゴルフ場（経営者）		・ メンバー、ビジター共にプレー料金を若干値上げするほか、コンペ特別割引やコンペ賞品の提供などのサービスを見直すため、今後來場者数は減少傾向となる。	
悪くなる	その他レジャー施設〔球場〕（経理担当）	・ プロ野球シーズンが終了してフランチャイズ球団が下位に終わったため、日本シリーズの開催もなくなった。この時期は企業イベントや社会人野球など、集客があまり見込めないイベントが中心となるため、見通しは厳しい。	
	その他住宅〔展示場〕（従業員）	・ 住宅ローン金利の上昇傾向や消費税率の引上げ懸念も住宅需要の喚起にはつながらず、客の間では様子見傾向が一段と強まっている。	
企業動向関連	良くなる	電気機械器具製造業（企画担当）	・ 年末やクリスマス、正月商戦に向けて、各メーカーは新商品の生産を始めている。
		建設業（経営者）	・ 大手通信会社関連の設備投資が久しぶりに多くなるほか、不動産会社の宅地の開発案件も徐々に増えてきている。
	やや良くなる	化学工業（経営者）	・ まだまだ一部の得意先では停滞感があるものの、多くの得意先は回復感を感じていることから、一進一退を続けながらも良くなっていく。
		電気機械器具製造業（宣伝担当）	・ 年末商戦に向けて薄型テレビの各社のラインナップが出そろうほか、今年中には全国で地上デジタル放送が開始されることから、関連商品の荷動きがより一層活発になる。
		輸送業（営業担当）	・ 新規の商談は今までスポット的な依頼が多かったが、地域の中小メーカーの動きが活発になってきたことで、最近では定期便の確実な依頼が増えてきた。

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
		金融業（営業担当）	・建機部品製造業や自動車部品製造業などでは設備投資意欲が強いほか、高級紳士服製造業では今後も回復基調が続く。一方、建設関連の中小企業では、競争激化により今後も厳しい状況が続く。
		広告代理店（営業担当）	・メディアによる格差は広がっているものの、広告のニーズは十分にある。紙媒体も前年並みで推移しているなど回復してきている。
		広告代理店（営業担当）	・広告出稿については、10、11月もかなり明るい見通しとなっている。
		経営コンサルタント	・取引先の動きや、当社の生産、販売動向をみると、やや好転する傾向が出てきている。
	変わらない	食料品製造業（営業担当）	・特に増産計画もなく、現状維持の状態が続く。
		繊維工業（総務担当）	・買い控えがみられるほか、呉服販売への不信が根強く残っていることから、厳しい状況が続く。
		金属製品製造業（経営者）	・鉄鋼製品の国際価格の上昇で輸入品が減少するため、国内相場が維持できる。
		金属製品製造業（管理担当）	・鋼材や燃料の値上げ分を販売価格に転嫁できるかが懸念される。
		金属製品製造業（総務担当）	・公共事業による建築工事の減少を民間からの受注で補っているが、安値競争はまだ続く。
		一般機械器具製造業（経営者）	・年度内の受注状況は現在の水準で推移する。
		一般機械器具製造業（経営者）	・好調な状態が既に1年以上続いているが、今後数か月はこの状況が続く。
		建設業（経営者）	・今後も建設資材の高騰や職人不足が続くなかでの受注競争となるが、競争は更に厳しくなる。
		輸送業（営業所長）	・今は季節商材の荷動きが好調であるが、更に年末に向けて多少の伸びはあっても、大幅に伸びることはない。
		不動産業（経営者）	・依然として分譲マンション用地などへの需要はおう盛であるものの、一部では再販価格への転嫁が難しい状況である。
		不動産業（営業担当）	・地価は上昇しているものの、オフィスの賃料などは上昇しておらず、むしろ低下がみられることから、今後もまだ横ばいが続く。
		新聞販売店〔広告〕（店主）	・前月は折り込み広告の動きが極端に悪かったため、今月に回復を期待したものの、休日が多かったにもかかわらず前年に比べて落ち込んだ。
		司法書士	・不動産の動きは若干みられるものの、継続的な動きではないことから、現在の状態が続く。
		その他非製造業〔機械器具卸〕（経営者）	・新しい商材を探してコストを下げたり、新商品を提案したりといった対応をしなければ、今後も利益が伸びない状況が続く。
		その他非製造業〔民間放送〕（従業員）	・スポットCM需要を高めるような材料が見当たらない。
やや悪くなる	食料品製造業（従業員）	・製品価格を値上げできれば良いのだが、販売先も仕入先も寡占化が進んでおり、中小企業にとって難しい状況である。	
	繊維工業（団体職員）	・年末に向けて最需要期を迎えるものの、ここへ来て輸入量が増加しているほか、原油高による外注費や資材価格の上昇が採算を圧迫しているため、受注見込みは厳しい。	
	繊維工業（総務担当）	・国内生産比率がますます低下しているほか、海外工場からの輸入品も利益率の低下に歯止めが掛からない。	
	輸送業（営業担当）	・最近では倒産品などの新品を置いているアウトレット店が増えていることから、一般の家具店は更に厳しい状況になる。	
悪くなる	-	-	
雇用関連	良くなる	人材派遣会社（社員）	・金融機関の採用意欲はおう盛であるものの、採用に適した人材がならず、企業の期待に応えられていない状況である。
		民間職業紹介機関（営業担当）	・企業の採用の動きが活発化している。
	やや良くなる	人材派遣会社（経営者）	・例年、派遣業界は年末を見据えて9月ごろから忙しくなってくるが、今年もその状況は変わらない。特に、企業の採用意欲はおう盛であるものの、人材不足で正社員が採用できないため、派遣社員への需要が高まっている。ただし、相変わらず様々な注文を付けてくる一方で、価格は一向に上がっていない。

分野	景気の先行き判断	業種・職種	景気の先行きに対する判断理由
		職業安定所（職員）	・雇用保険受給者の実人員は14年8月以降、前年比で49か月連続の減少となっているなかで、求人数の増加と、求職者数の減少傾向は今後も続く。
		職業安定所（職員）	・新規求人数は、前年比1%減から12.5%増へと再び増加基調に転じている。製造業全体では伸び率が鈍化しているものの、プラント関係にけん引された一般機械は堅調であるほか、国体特需に沸く宿泊業・飲食店も好調がみられる。さらに、11月中旬ごろに管内へ進出してくる大手家電量販店などに代表される卸、小売業では、前年比46%増と大幅に伸びていることから、今後も雇用機会の増加傾向が続く。
		職業安定所（職員）	・新規求人数が引き続き増加傾向にあるなかで、事業主都合の離職者数が前年を再び下回るなど改善傾向が続いている。求人企業の採用意欲からみて、この状況はもうしばらく続く。
		学校〔大学〕（就職担当）	・追加求人数をみると、採用活動を継続している企業は前年よりも15%増加しているほか、採用予定数が未充足の企業は積極的に大学訪問をして情報収集を行っており、長期戦になっても採用を目指す強い意欲がうかがえる。
	変わらない	新聞社〔求人広告〕（営業担当）	・一部の好調な新規分野を除いて安定状況にあるため、各企業では攻めたり、守ったりという状況が続く。求人においても、とにかく優秀な人材は欲しいものの、優秀でなければ採用しない傾向が続く。
		職業安定所（職員）	・販売関係の企業進出が目立つ一方、製造業では業績の低迷などによる事業整理がみられるなど、業種によって格差が生じている。
		民間職業紹介機関（職員）	・求人側では受注量に関する悲観的な話題は少なくなったものの、労働市場では高齢化による人材不足が発生しているとの声も聞かれる。
	やや悪くなる	人材派遣会社（社員）	・求人数に対し、求職者数の割合が高くなっている。
		新聞社〔求人広告〕（営業担当）	・インターネットを含めて、どの媒体に求人募集を出しても反響が悪いため、新聞関係の代理店は特に苦しくなっている。
	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	家電量販店（店員）	・地上デジタル放送が開始されて、初めてのボーナス商戦が期待される。
	やや良くなる	百貨店（営業担当）	・親王様ご誕生、地元出身の総理誕生と明るいニュースが続き、客の表情にも明るさが感じられる。また、11月には国民文化祭の開催も控えており、地域的な御祝いムードに刺激され、個人消費も拡大する。
		百貨店（売場担当）	・今まで売上がずっと減少傾向にあった、衣料品の各メーカー共用スペースが好調であるということは、今後の消費動向としては良い傾向であり、10月・11月も期待できる。
		百貨店（販売担当）	・気温の低下が絶対条件にはなるが、改装の効果は2～3か月後もまた良い影響を与える。
		スーパー（店長）	・半年前は前年を割っていたが、それ以降、月間売上が前年を大きく上回るようになってきて、良くなっている。今後もこの傾向は続く。
		スーパー（店長）	・今後も来客数は横ばいながら、客単価アップの傾向は続く。
		スーパー（店長）	・衣料雑貨は気候の変動で大きく左右されるが、それ以外でも客単価の上昇・来客数の増加がここ数か月続いており、この傾向はもうしばらく続く。
		スーパー（管理担当）	・販売数量・金額共に増加しており、これから悪くなる要因が見つからない。前年比120%超の店舗もあるので、良くなる状態が続く。
		家電量販店（店長）	・来月中旬の岡山県合同の展示会を皮きりに、デジタル家電の増販に期待する。
		家電量販店（店長）	・いよいよ地上デジタル放送の試験放送が始まるにあたり、薄型テレビの需要が増加する。

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		
		家電量販店（店長）	・福山地区も来年4月から地上デジタル放送が開始されるといことで、薄型液晶テレビ・プラズマテレビの需要の伸びが期待される。反面、パソコンは新製品が発売されているが、動きは非常に悪い。しかしながら、テレビの動きは大きく前年比140～150%で推移するものと思われ、店全体としては、売上が増加し良い方向になる。		
		その他小売（営業担当）	・台風、地震等の自然災害の被害がない限り、現在の微増傾向は継続する。		
		一般レストラン（店長）	・新規出店を10月に3店舗予定している。全体的にも良い傾向にある。		
		一般レストラン（店長）	・平日の来客数は平年並みであるが、週末の来客数は徐々に増加しつつあり、先行きもますますの感触である。		
		観光型ホテル（経理総務担当）	・原油価格も上げ止まった感があり、これから年末を迎え多少でも財布のひもも緩んでくるのではないかと。年末の忘年会は恒例行事として定着しており、今後の予約が増えてくる。		
		タクシー運転手	・10月21日から、スポーツレクリエーションの大会が鳥取で開催される。その需要で予約もかなり入っている。		
		タクシー運転手	・日常の動きは大きく変わらないが、観光については10月に非常に多く予約が入っている。これは、年齢の高い方々の旅行が増加している傾向とリンクしており、また我々の新たな取組みの結果でもある。		
		通信会社（販売企画担当）	・番号ポータビリティ制度の影響はみえていないが、新商品の投入により市場は活性化する。		
		テーマパーク（業務担当）	・全体的には昨今の「ガソリン高」とそれに対する客の意識による出控えの影響が大きいと、ようやくそれに歯止めが掛かりそうなので、今後への期待感がある。		
		美容室（経営者）	・増客企画を10月から年内しっかりと実行する。		
		設計事務所（経営者）	・2007年の大量退職へ向けた動きが始まった気配がある。退職後の第2の人生に備えて、家をリフォームする傾向が見受けられる。		
		住宅販売会社（経理担当）	・既存物件の契約数は横ばいだが、新規発売が2物件予定されているため、モデルルームへの来場者数及び契約戸数は増加する。		
		変わらない		商店街（代表者）	・商店街に新規入店もあったが、移転した店もあり、今後どのようになるかわからない。現状としては、空き店舗があっても貸し店舗が無いので入店希望があってもこたえる受け皿がない。
				商店街（代表者）	・人の動きなどからみて良くなる感じはするが、原油高等もあり、横ばい状態が続く。
商店街（代表者）	・客の購買意欲が若干回復している。しかし、世の中の動きですぐに変化し、少子化・デフレ傾向・オーバーストアの三重苦はどれも解消されておらず、今月が少し堅調であっても先行きはまだまだ見えない。				
商店街（代表者）	・暖冬予報もあり、防寒用品があまり動かない。				
百貨店（営業担当）	・今年は暖冬が予想されており、昨年大きな売上を確保した高単価のコートの不振となる。				
百貨店（販売促進担当）	・統計によると、市の可処分所得も毎年低下傾向が続き、特に被服に対する消費が落ちてきている。これがミセスゾーンが継続的に低迷する要因の一つと考えられ、今後も景気の回復はしばらく望めない。				
百貨店（売場担当）	・9月末に大改装オープンがあるが、それがすぐ売上につながるかどうかが不透明である。				
百貨店（購買担当）	・昨年より少し早く9月に入り、重衣料であるダウンやコートが少しずつ動き始めている。また、ニットの動きが大変良いといことで、高額商品の動きが見込まれる。しかし、紳士服売場・ミセスゾーンではこれといって目新しいトレンドも見受けられず、なかなか厳しい状況が続く。				
スーパー（店長）	・人口は増加していないのに、コンビニエンスストアをはじめとした店舗は増加しており、競争は厳しくなり、来客数確保の一手段としての価格競争がまだまだ続く。				
スーパー（店長）	・今月は来客数・客単価共に前年をクリアする事ができ、3か月後もこの数字が続く。				
スーパー（総務担当）	・販売数量が上昇傾向にあるため、まだ年内は持続する。				
スーパー（経理担当）	・地方経済はなかなか上昇基調にはない。これからも横ばい状態が続く。				

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
		コンビニ（エリア担当）	・コンビニエンスストアについては、先月今月と全体的に微増であるが、出店閉店はかなり激しくなっており、状況としては厳しい。量販店でも元気の良いチェーンと悪いチェーンがはっきりしてきている。前年比の確保は何とかなると思われるが、厳しいなかでやっという状況である。ただし、年末にかけての商談は順調である。
		コンビニ（エリア担当）	・今月の商品の動き・売上状況・来客数からみて、あまり変わらない。
		衣料品専門店（地域ブロック長）	・9月は例年より早めに気温が低下し、秋物の売上を先取りできたが、秋シーズントータル的には大きく変わらない。
		衣料品専門店（販売促進担当）	・昨年は12月に一気に寒くなり、アウターがプロパーでかなり売れたが、今年も続くとは限らず、暖冬かどうかで客の様子も変わってくる。
		乗用車販売店（統括）	・6か月間販売量で前年割れしている。好転する状況は見当たらない。
		乗用車販売店（統括）	・景気の良くなる要素が見当たらない。特に原油高でガソリンに対してシビアになっている。
		乗用車販売店（営業担当）	・若干の来場数増はみられるが、客に対して今までどおりのアプローチでは、財布のひもはなかなか緩みそうもなく、新たな接触パターンや接触方法を企画実行する必要がある。
		乗用車販売店（サービス担当）	・新型車の投入がまだなく、来客数の動きが多くなる期待が持てない。
		乗用車販売店（販売担当）	・ガソリン代の高騰が続く間は、現在の状況がしばらく続く。
		自動車備品販売店（経営者）	・来客数がしっかり確保できているだけに、そう懸念はしていない。販促と接客次第で何とかなれるレベルである。
		住関連専門店（広告企画担当）	・前向きに検討できる予算のある客と、そうでない客の差が大きいが、トータルするとあまり変わらない状態が続く。
		高級レストラン（スタッフ）	・10～11月については、婚礼・一般宴席ともまずまずの入込であるが、それ以降についてはまだ不透明な状況である。
		スナック（経営者）	・来月末から当店開店45周年のイベントを行う。案内状をたくさん出し、抽選で景品を出すという企画を計画し、客の反応も良いので今月に比べると倍増する。
		その他飲食〔ハンバーガー〕（経営者）	・昨年より右肩上がりのトレンドが続いており、大問題が発生しなければしばらくこの傾向が続く。日曜日の来客数が後半鈍化しており、気掛かりな点ではある。
		都市型ホテル（経営者）	・今後の予約状況が前年と比較して減少している。
		都市型ホテル（従業員）	・宴会の予約状況はやや良化しているが、単価回復の兆しがない。
		都市型ホテル（スタッフ）	・昨年の大型観光キャンペーンに替わる催物が10月には少ないが、11月に色々イベント関係の宿泊の予約が入ってきているので、前年並みに落ち着きそうである。
		都市型ホテル（総務担当）	・一般宴会及び婚礼受注においては、増加傾向にはあるものの、景気の回復を実感するまでには至っていない。かえってガソリンの値上げ、野菜類の高騰等マイナスとなり得るニュースのほうが多く、不安材料が多い。総じて不安材料を払しょくする要因に乏しく、景気回復とはならない。
		タクシー運転手	・乗客との会話から、忙しくても利益が上がっていない会社がほとんどだという声を多数聞く。ただし、景気が悪くなるとは思わない。
		タクシー運転手	・年末のボーナス・忘年会と特別な時期を除けばあまり関係なく、景気は低値安定していると思われる。タクシー業界にはっきりと景気回復が感じられるとすれば、来年春以降ではないか。
		通信会社（社員）	・今年度の上期も終わりとなったが、販売量などはほぼ年度当初の見込みどおりである。この後もあまり上下の変動無く推移する。
		通信会社（企画担当）	・来年以降の光F T T H商品の動向は、最大手キャリアの次世代ネットワーク設計・構築の行方次第になってきている。設計方向は現時点明確ではないが、今年の後半以降、徐々に明らかになるだろう。通信事業者にとって、マーケットや消費動向以上に、このキャリア動向に大きく左右される。これからのサービス展開において、当面手控えたくなる情勢である。

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
		通信会社（通信事業担当）	・デジタル放送の開始で、当面テレビやパソコンなどのハード面に消費者の意識が向き、回線などの反応が厳しくなる。
		通信会社（総務担当）	・地上デジタル放送の開始が契約増に結び付く。
		テーマパーク（財務担当）	・秋の行楽シーズンやクリスマスシーズンを迎えることになるが、今までの入園者数の推移等から判断すると、良くなる見込みは持てない。
		設計事務所（経営者）	・建築業界は他の業界に比べて、非常に景気が低迷している。先行きをみても、公共投資・民間企業共に設備投資が伸びず、厳しい状況がまだまだ続く。
		住宅販売会社（販売担当）	・展示場・イベント等への来客数は前年比で若干増加しているが、契約数についてはこの2か月横ばい状態である。これから先2～3か月もこの状態は続く。
	やや悪くなる	商店街（代表者）	・商店街で50年以上続いた高級ブティックが9月に閉店した。そういった流れのなかで、商店街はますます悪くなる。
			一般小売店〔印章〕（営業担当）
		スーパー（店長）	・3か月後には、新しい競合店の出店が足元商圏内に予定されており、少ないシェアの奪い合いが予想され、厳しい状況になる。
		コンビニ（エリア担当）	・客の慎重な購買姿勢、また競合店の激化で売上が減少し続ける。
		乗用車販売店（経営者）	・ガソリン価格の上昇が止まったという報道を聞くが、高値で止まっている状況なので、2年前くらいに比較すると5割ほど高い。これがまだまだ下がらないと、景気は良くならない。
		乗用車販売店（店長）	・依然、ガソリン価格高騰のあおりを受け、自動車販売には多くを望めない。
		一般レストラン（経営者）	・今月は、期間限定の割引券を配布したため、客単価は低下したが来客数は増加した。2～3か月先は割引券も期限切れとなり、来客数は減少する。
		観光型ホテル（スタッフ）	・来客数・売上共に減少傾向は続き、やや悪くなる。
		旅行代理店（経営者）	・例年だと10・11月は旅行シーズンでピークとなるが、今年はまだまだ予約状況が良くない。このままの状況が続けば大変なことになるが、受注が遅いのか客の動きが鈍いのか非常に不透明である。
美容室（経営者）		・夏場の来客数の減少は、リピーターも含めて年末の来客数に影響する。また、近々新規競合店もできるので、今後も厳しい状況が続く。	
住宅販売会社（従業員）	・受注金額が変わらない状況のなかで、経費コストアップが徐々に進んできている状況にあり、今後売価アップを行なわざるを得ない状況下で受注低迷につながりかねない。		
悪くなる	スーパー（財務担当）	・今年中に、当社の店舗の近隣に2店舗の競合店の出店予定があり、売上が減少する。	
	その他専門店〔スポーツ〕（店長）	・近隣でこの先2～3か月で店舗が閉店する事が決定している。閉店した後に新しい店舗ができる様子が全くなく、集客が更に悪くなる。	
企業動向関連	良くなる	電気機械器具製造業（広報担当）	・受注が増加する事が決定しそうである。
		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月は生産量は落ち着くが、今期は10月、11月が9月よりも高い操業の予定である。
	やや良くなる	電気機械器具製造業（総務担当）	・携帯関連は10月の番号ポータビリティ開始に伴う新規契約増、及び年末ボーナス商戦に向けて受注増加の兆しがみえてきている。自動車関連も引き続き受注が好調に推移する計画である。
		輸送業（統括）	・これから年末に向けスポット作業が増加する。また、客の防犯に対する意識の向上により、従業員が危険に侵されるリスクを避けようと、アウトソーシングに向けての引き合いが徐々に増加している。

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
		金融業（営業担当）	・夏場以前に比べ、公共工事・塗装内装関係の仕事が出てき、さらに家の新築も出始めている。これから秋に向かって公共工事が出るとのことなので、3か月前と比較して仕事量は確実に増加しておりこの傾向が続く。
		広告代理店（営業担当）	・安倍総理の関連で、地場、特に下関の商圏が心なしか上向いてきている。
	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。
		窯業・土石製品製造業（総務経理担当）	・新規の引き合いがないため、現在の生産量が当面継続する。
		鉄鋼業（総務担当）	・依然として鉄鋼需要は自動車、造船、産業機械向けなど堅調を維持している。操業についてもフル操業が続いている。
		鉄鋼業（総務担当）	・景気は悪化しないと思われるが、原油高や金利の上昇等の不透明なリスク要因もあり、現状維持が精一杯である。
		金属製品製造業（総務担当）	・受注に対しては、引き合いも多く、現状の高水準を維持できると予想され、懸念材料はないに等しい。ただし、原材料（鉄・非鉄）や燃料（灯油）の更なる値上がり心配される。
		一般機械器具製造業（経営企画担当）	・国内の市場環境の悪化により、自社製品の売上減少は当分続く。
		輸送用機械器具製造業（経営者）	・客からの受注は引き続き高推移しており、特に秋以降はその傾向が強い。人材不足の感もあり、人材さえ確保できれば、まだまだ受注が増える状況である。
		建設業（経営者）	・大都市では地価もボツボツ上昇し、地方都市においても下げ止まりの傾向が出ているようであるが、この周辺における実態はなかなかそうはみえない。土地が下げ止まらない限り、それを購入し新しく建設するということは難しく、この2～3か月で改善しない。
	通信業（営業企画担当）	・光電話サービスのトラブルなど、IP技術の信頼性に関わる事態が発生しており、ブロードバンド普及の足踏みを懸念する声が業界内からも出ている。このため、収益減少傾向の歯止めは更に厳しくなっている。	
	やや悪くなる	食料品製造業（総務担当）	・生産量に関しては横ばい状態であるが、ラインにかかる人件費の削減を見直さなければならず、生産量に対してのコストという大きな問題を抱えている。
		非鉄金属製造業（経理担当）	・好決算が予想されるが、至近では今までの高稼働を維持してきた反動で短期的な在庫調整が想定される。
		通信業（支社長）	・ガソリン、灯油の高騰に連動して関連する商品の価格上昇があり、景気は厳しい方向にある。少しでも安価な志向に移行するため、ますます価格競争が激化し、特に利益確保が厳しくなる。
コピーサービス業（管理担当）		・良くなる兆しはない。年内に金利上昇がされると更に悪くなるのではないかと。	
雇用関連	悪くなる		
	良くなる	求人情報誌製作会社（支社長）	・求人の動きがまだ当面続く。
	やや良くなる	求人情報誌製作会社（担当者）	・来年度の企業の積極的な採用活動の姿勢がうかがわれる。
	変わらない	人材派遣会社（担当者）	・来年3月までは急速な人の動きはない。
		人材派遣会社（営業担当）	・外部環境を考えると特に悪くなる要因はない。
		新聞社〔求人広告〕（担当者）	・中央の景気回復の波が、地場企業にどこまで入り込んでいけるか、それを見極めないとなかなか判断がつかない。
		職業安定所（職員）	・新規高卒者の内定が出始めている。しかし、懸念していたとおり大手企業は順調に充足しているが、中小企業では応募がなく二次募集をしても人材を確保できるかどうかかわからないといった不安の声が多く聞かれる。
		職業安定所（雇用開発担当）	・派遣求人の増加を要因とした新規求人の増加傾向が続くものの、正社員求人の増加は低調に推移する。求人が増加しても、求職者には雇用状況が好転したと実感できない状況が続く。
民間職業紹介機関（職員）	・原油高、原材料費高騰を販売価格に乗せることのできない企業においては、雇用条件がよいよ下に向かっていく。		

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
		学校〔短期大学〕（就職担当）	・求人数がやや増える様子であるが、派遣関係の求人も増えている。
	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	一般小売店〔生花〕（経営者）	・高額商品が少し動き出したので、年末に向けて、安いものだけではなく、高価なものが売れるという期待感が出てきた。
		百貨店（営業担当）	・先月までは落ち込みが激しかったが、9月に入ってから、消費も活発になってきており、今後もこの傾向が続く。
		スーパー（店長）	・昨年は天候不良から、いろいろなものの作柄が悪かったが、このところ天候が回復しているため、今年の後半は期待できる。
		家電量販店（営業担当）	・テレビを中心に、全般的に商品の動きが良くなっていることから、年末までの間、販売額を増やすことができそうだ。
		乗用車販売店（営業担当）	・10月上旬に主力車種のモデルチェンジがあるため、良くなる。
		通信会社（支店長）	・番号ポータビリティ制度の導入により市場が刺激され、購買意欲の向上に結び付く。
		観光名所（職員）	・建物の改修工事もと数か月で終わり、その後、入場者数も増えてくる。
	変わらない	百貨店（営業担当）	・ブランド商品群に好不調の波があり、ファッション商品にもむらがある。
		百貨店（売場担当）	・地元大手スーパー廃業など経済状況に好材料が乏しく、消費マインド向上には時間が掛かる。また、中心商店街の地盤沈下も徐々に進んでおり、当店を取り巻く状況にも好材料がない。
		スーパー（店長）	・内閣交代、野球の優勝セールなどで、購買意欲が高まる可能性があるが、ガソリンの高値も続いており、一気には良くならない。
		スーパー（財務担当）	・年末にかけて同業他社の新規出店が2店舗計画されており、影響必至で一段と厳しい状況が続く。
		衣料品専門店（経営者）	・メンズは非常にいいが、レディースに関しては期待が持たず、全体としては、大きく伸びない。
		衣料品専門店（経営者）	・昨年のような厳冬によるコートの大幅な売上増は期待しづらく、平年並みを予想する。
		乗用車販売店（従業員）	・10月にフルモデルチェンジがあり、売上の大幅増加を期待している。しかし、ガソリン代の高騰が影響して、買い控えか、買い換えても軽自動車になりそうだ。
		乗用車販売店（管理担当）	・周囲には業績不振の話が多く、近い将来販売が増える見込みがない。
		住関連専門店（経営者）	・販売量が伸びていない。
		その他専門店〔CD〕（店員）	・ガソリン値段の高騰を懸念していたが、今のところ大きな影響は出ていない。
		一般レストラン（経営者）	・決まった金額以上はなかなか使わないし、仕方がない場合以外は、飲酒の機会を極力避けている。
		都市型ホテル（経営者）	・予約状況は、ほとんど伸びもしないし減りもしていない。また、単価も一向に上昇しないため、景気は変わらない。
	旅行代理店（従業員）	・団塊世代を中心に旅行への需要はおう盛で、店頭での相談客も多く、今の景気は持続する。	
	タクシー運転手	・自転車通勤が増え、週末等自転車に来て飲食するサラリーマンが増えている。	
	ゴルフ場（従業員）	・月初めは予約率が良いが、中盤、終盤が伸びない。	
やや悪くなる	商店街（代表者）	・商店街内にある地元スーパーが10月の中旬に閉店ということもあり、特に商店街内の食料品販売店などは影響が大きい。商店街の店主・経営者には、先行きに対する不安を持つ人がかなり多い。	
	商店街（代表者）	・郊外大型店の出店が止まらない。	

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（予算担当）	・暖冬の予測が出ているので、冬物商材の売行きが昨年ほどは良くない。
		設計事務所（職員）	・同業他社との価格競争がさらに進む。
企業 動向 関連	悪くなる		
	良くなる		
	やや良くなる	繊維工業（経営者）	・自動車、衣料品に次いで、住宅、インテリアなどにも消費が拡大している。特に生活雑貨に対する消費者の反応が良くなっている。
		パルプ・紙・紙加工品製造業（経営者）	・重曹電解水クリーナーやスプレー等の受注が増加してきている。
		電気機械器具製造業（経営者）	・電気機器の生産ラインや食品関係のプラント等の受注が決まっている。また、同様の引き合いもあり、先は明るい。
		輸送業（役員）	・四国の中で、大きな荷動きはなかったが、最近、食品関係の出荷が伸びてきており、期待できる。
		通信業（営業担当）	・大型スーパー等のマネージャー・経営者層に、情報化・システム化の提案を行う際、コスト削減のためのインフラ整備やイニシャルコストに対する抵抗感が、2～3年前に比べて弱くなってきている。
		通信業（支店長）	・番号ポータビリティ導入後、市場が活性化する。
	変わらない	一般機械器具製造業（経理担当）	・西日本全般は製造業の好況により、大型クレーンは総じて高稼働で推移する。また、高所作業車についても、オフィスビル等の新設工事増により、好調を維持する。
		建設業（総務担当）	・当地区の地価がようやく下げ止まったことにより、心理的効果が期待できる。
		輸送業（支店長）	・燃料は、高止まりで落ち着いた。
		金融業（融資担当）	・主要な取引先である建設土木業の受注量は減っており、今後とも景気は底の状態が続く。
		不動産業（経営者）	・受注量、受注価格とも、横ばい、あるいはそれ以下で推移しており、今後もしい案件は期待できない。
		広告代理店（経営者）	・商店街の再開発工事の一部完成に伴い、多少の広告費増加は見込めそうだが、全体的には変わらない。
	公認会計士	・企業の社長のほとんどが、このまま景気が良くなるとは考えていないが、かといって、悪くなるとも考えておらず、今は設備投資を控えている。金利については、上昇するのではという不安を持っており、実際、金融機関は利上げのために各企業を訪問しているようだ。金利上昇が景気の足を引っ張る原因となりうる。	
	やや悪くなる	電気機械器具製造業（経営者）	・受注量が減少傾向にある。
	悪くなる	-	-
雇用 関連	良くなる	-	-
	やや良くなる	民間職業紹介機関（所長）	・製造業、建設・土木関係の求人数が増加傾向にある。
	変わらない	人材派遣会社（支店長）	・営業や販売の求人は増えているが、事務系の求人が減っている。
		人材派遣会社（支店長）	・首都圏及び都市部では、人材の動きが非常に活性化しているが、地方においては人の確保が非常に難しい。
		求人情報誌製作会社（編集者）	・新卒に関しては好調に推移している。優秀な即戦力を採用したい企業は依然として多いが、それに対する人材が不足気味である。
		職業安定所（職員）	・産業基盤の中核をなす業種に、好転する兆しが無い。
	やや悪くなる	新聞社〔求人広告〕（担当者）	・何か一つでも明るい兆しがあれば良いのだが全く見当たらない。葬儀社と病院のみが調子が良いだけで、衰退傾向に歯止めが掛からない。
	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	その他飲食〔居酒屋〕（店長）	・県外の客が増えており、鹿児島県は活気付いているため、今後も良くなる。
		観光型ホテル（経営者）	・売上は前年比で2～3割程度伸びる。前年は愛・地球博のため、来客が少なかったが、今年は予約状況も良く、高水準で推移する。

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		
	やや良くなる	商店街（代表者）	・イベントが多くなり、商店街の中もにぎわいを増して行く。食料品の動きは変わらないが、衣料品の動きが良く、単価も高いため良くなる。		
		百貨店（売場主任）	・購買力の高い客がコート等を先行して購入しており、高額品の動きが良い。		
		百貨店（営業担当）	・店舗を増床オープンさせた結果、来客数が増加しており、前年比152%となった。この傾向は続くと思われ、中心商店街の景気は上向きになる。		
		スーパー（店長）	・買物客の動向が二極化している。消耗品に関しては、価格重視に徹しているが、健康器具関連商品などについては、多少高単価でも購入する。		
		スーパー（店長）	・競合店の出店の影響が一巡したため、来客数等が回復傾向にあり、今後は良くなる。		
		スーパー（店長）	・アウトウェア等の秋物衣料を中心に、今まで低迷していた紳士服、子供服が好調に推移している。加えて、婦人服の単価も上がっており、消費に勢いを感じる。		
		衣料品専門店（総務担当）	・ヤング婦人服の売上単価が前年を上回っており、高級品の購買意欲も高く、売上増が見込める。		
		家電量販店（経営者）	・薄型テレビなど地上デジタル放送関連商品の単価は下がっているものの、売行きが良くなっている。		
		家電量販店（店員）	・12月1日に地上デジタル放送がスタートするので、デジタル製品向け販売が増加する。今は買い控えがある。		
		家電量販店（総務担当）	・携帯電話の番号ポータビリティが開始されるため、今後の集客が期待できる。		
		家電量販店（企画担当）	・客の収入が安定しており、欲しい商品をすぐに購入する客が増えている。		
		乗用車販売店（経理担当）	・来月から新型車がでるため、良くなる。		
		住関連専門店（店長）	・原油価格の高騰がある程度落ち着き、商品の値上げも落ち着いているため、購買意欲も上がり、今後は非常に良くなる。		
		都市型ホテル（総支配人）	・学会やイベントの宿泊が例年よりも増加している。		
		旅行代理店（従業員）	・10月以降の予約状況は国内旅行が前年比で110%、海外旅行が前年比150%で推移している。国内は北海道、海外はヨーロッパ等高単価の旅行の人気が高い。		
		通信会社（業務担当）	・10月24日に開始される携帯電話の番号ポータビリティにより、各携帯会社が販促に力を入れているのに加え、マスコミの注目度も上がっており、来客数及び販売数が上昇する。		
		テーマパーク（職員）	・11月に大きなゴルフトーナメントが開催されるため良くなる。また、温泉やスパ等の売込みも強化しており、集客が期待できる。		
		ゴルフ場（従業員）	・予約状況の段階で、すでに前年を上回っており、11月の予約も良い状況で推移している。景気が少しずつ良くなっている。		
			変わらない	商店街（代表者）	・小売業は、依然デフレ傾向にあり、数年前の半額の値になった。商品は少しは売れるようになっているが、売上個数は数年前と大して変わらず、売上が伸びない。衣料品店の客単価も以前は4～5万円だったが、今は1～3万くらいである。
				商店街（代表者）	・中心街に空き店舗が増え、核となる大型店もなくなり、集客力が落ちている。スーパーマーケットもなくなり、客は商店街にくる必要がない状態で、商店街として機能していない。年末に商圏内に大型商業施設のオープンも控えており、大変厳しい状況である。
一般小売店〔青果〕（店長）	・年金問題等があり、高齢の客が多い当店では、客の買い控えの傾向が顕著である。				
百貨店（営業担当）	・使えるお金の減少、先行きへの不安で客の財布のひもが堅くなっている。催事場のシャワー効果が減少し、目的買い、なければ買わないという傾向が一段と強くなる。				
百貨店（売場担当）	・消費税や年金問題等、不安要素がたくさんあり、百貨店で扱っているぜいたく品が売れない。				
百貨店（業務担当）	・紳士服のウォームピズ等にぎやかさはあるものの、やはり婦人服に動きが戻らなければ、全体を維持することが難しく、先行きは決して良くはない。				

分野	景気の先行き判断	業種・職種	景気の先行きに対する判断理由
		百貨店（営業企画担当）	・一部新商品の投入が実施され多少の動きはみられるが、全体的には低調に推移している。今後、店舗環境の大規模な改善が必要な時期にきている。
		スーパー（経営者）	・原油価格の高騰により、コスト高になっている。そのため、中国等からの仕入れが難しくなっており、価格が高騰する。
		スーパー（店長）	・原油価格の高騰は落ち着いてきたものの、販売量の増大という面では厳しい面がある。買上点数も変わらず、厳しい状況が続く。
		スーパー（店長）	・競合店の出店もあり、状況はますます厳しくなる。
		スーパー（総務担当）	・衣料品は好調に推移しているが、今まで好調に推移していた食品が伸び悩んでいる。住居用品については相変わらず昨年並みに推移している。
		スーパー（経理担当）	・売上が上向きになっており、このままの傾向で推移する。
		コンビニ（エリア担当・店長）	・景気は回復してきているようだが、周りの事業所等が撤退していることもあり、あまり良くならない。
		衣料品専門店（店員）	・10月は実売期と地元球団応援セールが重なり、例年大盛り上がりであるが、試合結果でセールの日数が減り、今年は例年より厳しくなる。
		乗用車販売店（従業員）	・新型が出る情報もなく、客も買い控えをしており、なかなか厳しい。
		その他専門店〔ガソリンスタンド〕（統括）	・原油価格高騰の影響で客足は鈍っているが、灯油を出荷するシーズンになると、今より良くなる。灯油購入と同時に自給油所にて、燃料油利用も増えるので昨年並みは販売できる。
		その他小売〔雑貨卸〕（総務担当）	・台風の影響で建材等がよく出ているが、当然一時的なものである。ホームセンターや金物屋、建材屋はそれなりに物が動いているが継続的ではない。
		高級レストラン（経営者）	・予約が順調に入っており、良い傾向はこのまま続く。
		スナック（経営者）	・人の流れも悪く、新規の客の獲得が厳しい。
		都市型ホテル（副支配人）	・問い合わせ件数は増えているが、値引き交渉もあり単価が下がっている。また見積の段階でも見積などをとする客も増え、競争が激しい。
		旅行代理店（業務担当）	・海外旅行先行受注状況が自社・他社ともに前年を割っている。
通信会社（企画担当）	・競合他社も無理な値引き合戦を収束しつつあり、やや平衡状態が生まれている。		
設計事務所（代表取締役）	・既存の施設のリニューアルや改善・修復などのニーズはあるが、経営を支えるほどのまとまった受注は期待できない。土木などの公共事業は、補助金の削減等により受注額の増加は期待できない。		
やや悪くなる		商店街（代表者）	・高齢者への医療費等の負担が増えており、高齢の客が多い商店街は厳しい。
		商店街（代表者）	・家庭の中で必要経費となるガソリン代や税金、厚生年金等の値上げがあり、財布のひもは堅くなっていく。消費者の購買意欲がどんどん下がっている。
		コンビニ（エリア担当）	・酒、タバコ等免許品の売上が下がっており、今回の酒類販売の完全自由化によってさらに売上が下がることは間違いなく、厳しい状況が続く。
		コンビニ（販売促進担当）	・鹿児島市内で薬局や家電、家具、食品の大型量販店が相次いでオープンする。客の分散化があり、今後は厳しくなる。
		乗用車販売店（従業員）	・トラックの受注台数が減っている。
		住関連専門店（経営者）	・低価格商品の購入にも客が慎重で1回の来店では決まらなくなっている。現在開催しているイベントが終わると客足も鈍くなり、先行きは厳しくなる。
		高級レストラン（専務）	・今後、鹿児島市内は新しい大きな商業地がたくさんでき、人口に対してのお店が増え、競争が激化する。
		タクシー会社（営業担当）	・タクシー業は景気は全く良くなる気配は感じられず、人の動きも悪い。
悪くなる		スーパー（企画担当）	・夕方を中心とした販売強化による伸長があるものの、24時間営業の地場中堅スーパーマーケットや大手総合スーパーの出店による影響が懸念され、か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
		競輪場（職員）	・発売額、入場者とも前年と比べ落ち込みが大きく、今後の回復傾向が全く読めない。
企業 動向 関連	良くなる やや良くなる	農林水産業（経営者）	・年末年始の生産時期に入り、例年以上に原材料は期待できる。ただしスーパー関連の動きは良くない。
		家具製造業（従業員）	・年内の受注見込みは、前年比で120%近くある。今後2～3か月で今の景気が失速する要因は無い。
		窯業・土石製品製造業（経営者）	・時期的にも最盛期を迎え、受注関係も明るさが見えるが、個別に見るとやはりまだ厳しい。
		鉄鋼業（経営者）	・自動車部品関連やIT関連の新工場、並びに大型マンション、物流センターなどの増築など民間建築を中心に新規設備投資が秋口から着工される見込みである。今後とも需要は堅調に推移し、鉄鋼製品需要は更に高まるものと予測され、タイトな需給状況が続く。
		電気機械器具製造業（経営者）	・車体に搭載する半導体の発注量が増えている。熊本県には「熊本セミコンダクタ・フォレスト構想」も策定されており、パイオニア半導体、ものづくりが一体となった経済の推進が奏功する。
		建設業（総務担当）	・ファッションセンターが建築後数年経ったため、店舗のリニューアルや増築の時期に入っており、今後その工事の受注が増える。
		輸送業（従業員）	・年末は時期的要因で貨物が動くため、景気自体が上向きとはいえないが、メーカー等は厳しい状況乗り越えようと、新商品の投入に向けて販売戦略等を考えており、少しではあるが期待を持てる。
		輸送業（従業員）	・原油価格の高騰が落ち着いてきており、自社及び荷主の収益悪化に歯止めが掛かってきた。
		通信業	・建設業は、年度末にかけて忙しさが増す。今年度は例年以上に忙しくなる見通しである。
		金融業（営業職渉外係）	・ボーナス商戦を控え、個人消費に少しずつ明るい兆しがでており、良い傾向である。
	不動産業（従業員）	・市内の地価が上昇傾向にあり、今後も良い状況は続く。	
	変わらない	食料品製造業（経営者）	・売上自体は増加するが、納入先の需要予測は芳しくなく、景気が向上しない。
		食料品製造業（経営者）	・コンスタントな受注は見込めるが、良くなるとは言えない。
		繊維工業（営業担当）	・消費動向が安定しているので、受注も安定してくるが、工場や小企業の動きはあまり変わらない。
		一般機械器具製造業（経営者）	・今後も輸送機関連企業からの引き合い状況が続く。
		一般機械器具製造業（経営者）	・それぞれの業種で金型関係の動きがみられるようになったが、引き合いは依然低調に推移しており、不透明感が払拭できない。
		輸送用機械器具製造業（営業担当）	・海外生産中止の為、6か月以上最低受注で推移しており、今後も続く。
		建設業（従業員）	・見積案件は沢山あるが なかなか受注に結びつかない。また、設備投資にお金を掛けるような企業はあまり見受けられない。
		通信業（職員）	・部門の上期受注目標と比較して実績は達成しない見込みである。利益面でも赤字のものがあり、上向きの傾向はない。
		金融業	・現在の景気は良いと感じるが、将来の不透明感を訴える取引先が多い。また、一部の業種や零細企業などは、逆に足元の景気悪化を訴えるなど二極化現象も見られる。
金融業（得意先担当）		・当地区は建設業関連並びに医療関係が主であるが公共工事削減と受注の減少、並びに原油価格の高騰に伴う経費の負担、金利の上昇等を考えると、なかなか改善する見通しが立っていない。	
広告代理店（従業員）	・折込枚数は前年をやや上回った。業種的にはパチンコのチラシが全体の20%強を占めるようになり、スーパーのチラシの15%を超えた。伸び率でもパチンコは前年比10%以上の増加を示している。当分はこのまま推移するが、パチンコ業界も過当競争で今後どうなるか分からない部分もあり、危惧するところである。		
経営コンサルタント	・今の状況が固定し、受注価格が上昇するということは考えられない。		

分野	景気の先行き判断	業種・職種	景気の先行きに対する判断理由
	やや悪くなる	窯業・土石製品製造業（取締役）	・公共事業の削減等が叫ばれている中、年金問題、消費税の問題等を考えると、大企業と中小企業の格差が出てくる。大企業は上向きかもしれないが、中小企業や零細企業、地場産業は厳しくなる。
		電気機械器具製造業（経営者）	・大手、中堅企業は全体的に動きが活発であり、各社とも納期に関する問い合わせがたくさんあった。しかし10月以降の受注状況が非常に不安定になっており、先行きの見通しが立ちにくくなってきた。
		輸送用機械器具製造業（経営者）	・人材の確保が難しい。
		金融業（調査担当）	・投資の主体が機関投資家から個人に移っており、消費に対する影響が懸念される。
	悪くなる	-	-
雇用 関連	良くなる	民間職業紹介機関（職員）	・3か月前から総務や人事、経理等の管理部門に対する求人が急激に伸びており、エンジニア同様に適材人材不足が目立つ状況である。管理部門を強化する事で、より企業体質の強化を図っている様子である。
		民間職業紹介機関（支店長）	・年末、年度末需要が活発化しており、求人数も前年比2けた増である。デジタル家電新商品や携帯電話の番号ポータビリティ、お歳暮商戦などに関連して、前年よりも早くオーダーがきている。
	やや良くなる	職業安定所（職員）	・正社員の求人数が若干であるが増加しており、求人数全体も増加傾向にある。
	変わらない	人材派遣会社（社員）	・大型商業施設または遊興施設のオープンに際し、直接雇用に応募がなく、派遣オーダーが増加しつつある。各社派遣オーダーは受けているが、スタッフが足りない状況である。
		人材派遣会社（社員）	・単価的な思惑で福岡に進出する企業が多く、案件は増えているが、底上げにはなっていない。
		求人情報誌製作会社（経営者）	・長崎県はマンションの建設ラッシュとなっており、既存の販売中の分譲地などもこの時期一気に販売してしまおうという気配が感じられる。不動産情報誌においても、大手建設会社やハウジングメーカー、マンション業者、一般建売業者等の積極的な広告がみられる。金利の上昇等が一層拍車を掛けている。
		新聞社〔求人広告〕（担当者）	・自動車産業など製造業の求人増や設備投資などの話を耳にするが、まだ具体的なものはない。
		職業安定所（職員）	・原油価格高騰の不安や新たな企業進出もなく、欠員補充はあっても雇用増の期待は持てない。
		職業安定所（職員）	・業種によって求人状況について差があり、一部の業種では景気が回復するが、全体としては今の状態が続く。
	やや悪くなる	求人情報誌製作会社（編集者）	・フリーターを中心に人手不足が顕著になってきた。これから、賃金の高騰や採用難による人手不足でサービス低下をきたす零細企業は窮地に追い込まれる。
	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）	・営業する飲食店が周りに増えたので、年末に向かって来客数も増える。
		コンビニ（エリア担当）	・顧客ニーズのある商品の開発によりまだまだ売上が伸びることがはっきりしているので、眠っているニーズはかなりある。
		高級レストラン（営業担当）	・昨年の同時期よりは、売上が若干増加する見込みである。
		その他飲食〔居酒屋〕（経営者）	・本土からの飲食店の出店が多くなって市場が激化している割に、地元客の来店が安定している。
		観光型ホテル（総支配人）	・企業の旅行需要が増加している。ただし、競合施設の急増により安価な旅行商品から売れ始めているのが現状である。室料等も前年より5%前後低下する見込みではあるが、宿泊客数は前年同月比で10%の増加が見込めており十分補える状況である。
通信会社（店長）	・番号ポータビリティに向け、若干の期待が持てる。		

分野	景気の先行き判断	業種・職種	景気の先行きに対する判断理由
	変わらない	ゴルフ場（経営者）	・集客策を準備しているため、よほどのことが無い限り、若干良化する。
		百貨店（担当者）	・昨年は11月末からの全国的な冷え込みにより、防寒衣料が飛躍的に伸長した。沖縄地区においては冬場の気温と件が大きく影響を及ぼすことから、11月以降の予測が難しい。ただし、特にマイナス要因は無いことから、今後も動向は堅調に推移するものと判断する。
		コンビニ（エリア担当）	・繁忙期である6～9月の不振がこの年末年始に影響する可能性が大きい。併せて売上の前年比が下がり続けているのを考慮すると、資金繰悪化もありうる。縮小の歯止めが無い限り低迷は続く。また、今後の冬商戦においても量販店に有利になる見込みである。
		家電量販店（従業員）	・客の買物の内容やスタイルからは、とても好景気にはみえない。もっとスマートな買物のスタイルにならなければ、好景気は程遠い。
		その他専門店〔楽器〕（経営者）	・いろいろと観光客の施設が多く、競争相手は増加して地元客は減少する。
	やや悪くなる	観光名所（職員）	・沖縄観光は8月、9月と順調に推移している。これから先も、特に悪化する要因は見当たらず、入域観光客数は沖縄ブームに支えられ前年同月並みの数字は確保する。
		一般小売店〔衣料品・雑貨〕（経営者）	・しばらくは修学旅行などの団体客が増加するが、観光の傾向として、ショッピングなどより「体験」などに時間を大幅に取るプログラムが増加しているため、物販での売上増加が厳しくなる。
		スーパー（経営者）	・今後、大型店の出店予定があり、競合店との競争がますます厳しさを増す。
		その他専門店〔書籍〕（店長）	・最近の傾向で必要最低限の商品しか購入しない客がかなりいる。衝動買いの機会が減り、ベストセラーと呼ばれる商品がほとんど出版されない現状が今後も続いていく。
	悪くなる	観光型ホテル（商品企画担当）	・トップシーズンも終わり、10月、11月については稼働率が前年同月比で約95%程度にとどまる見込みである。
商店街（代表者）		・地元客は外部の大型店利用の方が多い。観光客もインターネットの情報を参考にして、安くて良い品を探して買うようになっている。財布のひもが固くて売上にはつながりにくく、大変四苦八苦している状況である。	
企業動向関連	良くなる	-	-
	やや良くなる	輸送業（営業・運営担当）	・陸送以外の物流会社とのコラボレーション強化により、お互いの得意分野をいかして協力体制を確立している。そのため売上増加、取引増加が見込まれる。
		コピー業（代表者）	・今年11月は知事選挙があるので、10月頃から多少は良くなる。
	変わらない	建設業（経営者）	・引き合い件数の伸びが鈍化している。
		広告代理店（営業担当）	・放送業界、通信業界、家電業界が大きく変革する今日の状況下において、当然、生活者の消費意欲も活性化することが予測されるが、一方の企業側は経費縮小又は前年維持の傾向にある。
	会計事務所（所長）	・輸入雑貨業者では円安傾向で、輸入価格が上昇している。また、得意先である小売業者からの条件も厳しく、消費マインドが回復していないことがうかがえるため、当面の業況に改善な方向性が現れていない。	
やや悪くなる	通信業（営業担当）	・大口ユーザーのネットワーク見直しによる回線利用料の低減化がある。	
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）	・今の動きから、しばらくは派遣依頼は多くなる。ただ、正社員の募集も増えたため、派遣スタッフの確保が更に厳しくなっている実情もあるので、数字にどれだけ結び付くのか少し懸念される。
		職業安定所（職員）	・8月において、紹介件数は6,240人で3か月前比12.1%、前年同月比10.3%の減少である。就職件数は1,347人で3か月前比2.0%、前年同月比8.7%の増加である。産業別の求人状況は、建設業では前年同月比55.9%増加している。
		学校〔専門学校〕（就職担当）	・全体的に人手不足の感は否めない。また、年末の多忙な時期を迎える前に採用しておこうという企業が今後増える。

分野	景気の先行き判断	業種・職種	景気の先行きに対する判断理由
		学校[大学](就職担当)	・県内には大型ホテルの設置でホテル関係の採用が大幅に増加する見込みである。また、県内外からのIT企業の採用が増加する。
	変わらない	学校[専門学校](就職担当)	・求人企業開拓を行っているが、ここしばらくは状況の好転が望めそうもないという企業の声がある。
	やや悪くなる	-	-
	悪くなる	-	-