

・景気の先行きに対する判断理由

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

1. 北海道（地域別調査機関：（株）北海道二十一世紀総合研究所）

（ - : 回答が存在しない、 : 主だった回答等が存在しない）

分野	景気の先行き判断	業種・職種	景気の先行きに対する判断理由
家計 動向 関連	良くなる やや良くなる	商店街（代表者）	・冬物バーゲンのシーズンということもあり、かなりの動員が期待される。今年の冬物は、コート系の価格が割と高いところからスタートしているので、バーゲン品を狙う客が増える。
		一般小売店〔酒〕（経営者）	・今月の売上が、今年最低を記録したこともあり、来月以降、その揺り戻しが生じる。
		スーパー（店長）	・倒産した店の客の流入により、売場に活気が出ており、年末年始のギフト等にも期待が持てる。
		コンビニ（エリア担当）	・客1人当たりの買上額や来客数が安定している。比較的高額なビールも堅調であり、消費者の支出が安定してきている。
		家電量販店（経営者）	・来年秋より釧路地区での地上デジタル放送の開始が決まり、年末の販売量の増加が期待できる。
		家電量販店（地区統括部長）	・冷蔵庫、洗濯機等の白物家電が伸び悩んでいるものの、薄型テレビや携帯電話の好調が年末まで続くことが期待され、全体では微増の売上となる。
		その他専門店〔ガソリンスタンド〕（経営者）	・原油価格の低下に伴い、石油製品の価格が下がってくる。特に灯油価格は卸売の在庫過多もあるため、軟化傾向にある。
		観光型ホテル（経営者）	・この夏から、徐々に売上が増加しており、前年実績からの増加幅も大きくなっている。現在の予約状況から、2～3か月後の売上は前年、前々年に比べても大きくなることが予想され、景気はやや良くなっている。
		観光型ホテル（スタッフ）	・冬のレジャー営業は各旅行会社の売出しが前年より遅い影響もあり、現段階では判断できないが、海外客の動きが活発なことから期待できる面が大きい。特にオーストラリア、韓国からの観光客の動きが目立っている。
	旅行代理店（従業員）	・企業のボーナスの動向がポイントとなってくる。海外需要が増加すれば客単価も上昇し、好調となる。ただ法人需要については横ばいで推移する。	
	タクシー運転手	・10月の売上が上向き傾向にあると同時に、これからの札幌は降雪期に向かい需要が見込める。	
	変わらない	商店街（代表者）	・商店街の集客力に変化のない状況が続いている。中高年層が客の中心である商店街では購買心理が保守的であり、購買を刺激する要素が強くないとトレンドは変わらない。
		百貨店（売場主任）	・昨年に比べて非常に寒いため、コート、ジャケット等の防寒物の動きが良くなる。
		スーパー（店長）	・全国の底堅い景気上昇とは比較できないが、生鮮部門については、週単位での販促活動と各売場での単品量販体制の改善もあり、1月以降着実に前年実績を上回る状況となっており、今後についてもこの傾向が続く。
		スーパー（企画担当）	・客1人当たりの買上点数が徐々に増加しており、既存店の売上も底を打った感があるが、燃料費や原材料費の価格が高止まりしており、依然として予断を許さない消費環境にある。
		コンビニ（エリア担当）	・新規競合店の出店が見込まれ、地域の人口が減少している中でより厳しい競争環境となってくる。
		コンビニ（エリア担当）	・競合店の閉鎖による一時的な売上の増加はあるものの、大型店の出店が続いており、売上増加は続かない。
		衣料品専門店（店長）	・中高年層は生活に関連する話題に敏感になってきており、物価の動きにも気を配っているようなので、なかなか良くなってくるとは思えない。
		高級レストラン（スタッフ）	・ここに来て、市中心部の百貨店の撤退の影響がボディープローのように効いてきており、今後についても期待できる要素がない。

分野	景気の先行き判断	業種・職種	景気の先行きに対する判断理由	
		高級レストラン（スタッフ）	・予算額や人数の多い年末利用客を除いた予約状況が悪いが、12月はここ数年、直前の駆け込み予約が多いことから、前年並みと見込んでいる。またランチ利用客の減少が、道内企業の景気低迷を象徴している。特に地方の飲食店では、景気の悪さから閉店、業態を変更するなどの話を多く耳にする。	
		設計事務所（職員）	・建設業界では低価格受注の動きが一般化しつつある。このような動きがボディーブローのように効いてくるのは必死であり、資本や競争力のない地場業者は苦戦する。建設業を主体とした景気は一向に良くならない。	
	やや悪くなる	百貨店（売場主任）	・報道では、物価指数上昇を否定したコメントを出しているが、現場では商品単価がわずかに上昇している。灯油価格の高騰もあり、家計の圧迫は免れない状況にある。	
		コンビニ（エリア担当）	・海水温が高いことに加えて、今月上旬の低気圧の影響もあり、今後については漁業の不振が影響を及ぼし、経済環境は更に悪くなる。	
		乗用車販売店（従業員）	・販売台数の厳しさに加えて、軽自動車と小型車の比重が高くなっていることもあり、今後の売上はかなり厳しくなる。	
		旅行代理店（従業員）	・先行受注状況が伸び悩んでおり、旅行人員、販売額共に前年同期を5～10%ほど下回っている。	
		住宅販売会社（経営者）	・住宅業界において、賃貸物件の新築については調子が良いが、持家、分譲については非常に厳しい状況である。先行きについても、国際市況による物価上昇等があり、良くはならない。	
	悪くなる	-	-	
	良くなる	-	-	
	やや良くなる			
企業 動向 関連	変わらない	食料品製造業（団体役員）	・業種により景況感の格差が大きく、大手企業や金融証券業を中心に良くなっているものの、当地の地場中小企業では回復傾向の景況感とは言えない。	
		出版・印刷・同関連産業（役員）	・地場の中小企業が大手の攻勢により後退しており、今後についても厳しいまま変わらない。	
		金融業（企画担当）	・企業収益は原材料価格の上昇で厳しさが続く。個人消費は冬期賞与の引下げが予想され、需要期となる灯油の価格上昇もあり、弱めの動きとなる。観光関連は、知床・旭山動物園効果や東南アジアからの入込客の増加があり、底堅く推移する。	
	やや悪くなる	輸送業（支店長）	・物流業界においては、労働集約的な面が多いこと、また燃費の占める割合が大きいこと等もあり、なかなかコスト構造を変えられない状況にある。こういう中で仕事量が落ちてく時期となるため、収益の更なる悪化は避けられない。	
		その他非製造業〔鋼材卸売〕（従業員）	・上期から下期前半にかけての仕事は一段落しており、受注量が減少している。このため12～3月までの間の受注見通しは前年同期から減少する見込みであり、売上、利益とも減少は避けられない。	
	悪くなる	建設業（経営者）	・新規の受注がほとんど見込めず、手持ち工事も徐々に完了してくるので人、物、金の動きが更に落ち込む。	
	雇用 関連	良くなる	学校〔大学〕（就職担当）	・現在も、採用枠を充足していない企業が多くみられ、今後についても企業が求人票を出してくることが見込まれる。
		やや良くなる	人材派遣会社（社員）	・流通業界を中心に年末商戦が始まること、番号ポータビリティが開始されたことにより家電メーカー及び家電量販店の人材ニーズは昨年を上回る。
			求人情報誌製作会社（編集者）	・アルバイトの求人が増加しているほか、正社員の求人も職種、業種共にバラエティー感が出ている。兆候としては改善の方向を示している。
		変わらない	求人情報誌製作会社（編集者）	・依然として道外の業務請負、派遣業からの求人はおう盛だが、その他の業種については変化がみられない。
求人情報誌製作会社（編集者）			・ボーナス支給後の求職者動向に大きな山場はないと感じる。また冬場の観光も大きな変化はなく、雇用発生につながる可能性は薄い。	
職業安定所（職員）			・医療、福祉からの求人は今後も増加傾向にあると思われるが、他業種において求人増が見込めるような要因がない。	
やや悪くなる		職業安定所（職員）	・新規求人数の増加がそれほど見込めない。	
		職業安定所（職員）	・大型スーパー2店が閉店し、求職者が増加する。	

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
	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	その他専門店〔食品〕 （経営者）	・地元の荷動きも顕著に改善され、景気の回復が実感される。	
	やや良くなる	商店街（代表者）	・中小企業の業績は停滞し、個人消費はなかなか上向かないが、先行する大企業などの好況が伝えられているため、いずれ個人消費が上向く。	
		一般小売店〔医薬品〕 （経営者）	・新規の客が増えている。来客数、買上点数も増えている。	
		百貨店（売場担当）	・全館的に売上は好調であり、ベストセラーの商品は発注が追いつかない。客の動員も図られており、景気が上向いている。	
		コンビニ（エリア担当）	・競争は厳しいままで、5年ほど売上の前年割れが続いているが、そろそろ底を打って100%以上を目指す。	
		コンビニ（エリア担当）	・1年前、半年前と比べて景気は大幅回復しており、悪くなる材料も特に見当たらない。	
		衣料品専門店（店長）	・ここ数年のなかでは一番ファッションに変化がある。スーツの色も、これまでの紺、ダークグレーなどのベーシックなものからライトグレーなど明るい色にも客の目が向くようになった。今持っているスーツが古く感じる、というファッション的な意味合いでの需要が喚起されている。	
		衣料品専門店（店長）	・価値と価格のバランスで商品を購入する客層に支持されている。商品に対してこだわりを持っている大人の男女の来客数が確実に増えてきている。	
		家電量販店（店長）	・新型ゲーム機、地上デジタル放送開始による大型テレビなどが期待される。	
		家電量販店（従業員）	・寒くなり季節商品が徐々に動き始めている。それに加え、AV関係の動きが年末に向けて活発になる。	
		乗用車販売店（経営者）	・目新しい商品がなく買い控えていた客が、各社の新型車イベントに刺激されて動き始めている。イベントは新年以降も続くので販売増加を期待する。	
		観光型ホテル（スタッフ）	・当温泉地も全国の状況と同じで長期低迷しているが、2軒の大きな旅館が相次いで大規模な改築を行った。設備投資総額は合わせて14億円程度で、これは中規模旅館の新築に匹敵する。このような思い切った投資は10数年ぶりであり、温泉街全体にプラスになる。	
		観光型旅館（経営者）	・度重なった列車事故の風評への影響については、地域をあげて、腰を据えて取り組むべき問題として、10月初旬には民間側から立ち上げたキャラバンを首都圏で実施した。自館のエステ、岩盤浴などの新しいサロンは順調に立ち上がっている。	
		タクシー運転手	・国際会議や学会などが多く開催されるなど明るい見通しがある。また、飲酒運転が問題になりタクシーを利用する人が増える。ただし、飲食業の従業員は客自体が少ないと言っている。年末のイベントもあるので期待できる。	
		通信会社（営業担当）	・市内の数か所で大型スーパーの建設があり、今後の景気回復を願いたい。	
		住宅販売会社（従業員）	・駆け込みで年内着工を望む客が多く、前年比10%程度受注量が増加する。	
		変わらない	一般小売店〔書籍〕 （経営者）	・年末年始は大商いが、自社新規店の売上増が期待できる一方、730坪という北東北では超大型の競合店が12月に新店出店する影響についての懸念もある。
			一般小売店〔雑貨〕 （企画担当）	・原油を始めとして素材価格が上昇したことによって、店舗で販売する商品の単価も下げ止まる、しかし、上昇する状況において、販売数量が増加することはない。
			百貨店（売場主任）	・地域においては企業業績も改善されておらず、冬のボーナスも期待できない。
			百貨店（広報担当）	・歳末商戦、冬のセールと続く書き入れ時だが、個人、法人とも業種業態による差異が拡大している。結果、二局化の流れのなかでボリュームゾーンである中間層の消費行動が依然慎重さを抜けきれない。

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
		百貨店（経営者）	・新聞などの報道では景気が良くなっているというが、個人の所得は増えているという実感はない。一部に個人所得が上がるという話も聞くが全体的なものではなく、客の購買の仕方も変わらない。
		スーパー（経営者）	・原油高影響などで一品単価が若干上昇しているが、買上点数は堅調に推移している。
		スーパー（経営者）	・今ごろは新米、かき、ラフランスなどの農産物が期待される時期であるが、米の値段は上がり、かきも大したことはない。農家の状況が改善されないため、現状と変わらない。
		スーパー（経営者）	・地域に特に好調な産業があるわけではなく楽観できない。客の消費動向は堅実であり、節約志向が続いていることから、これからの状況が好転する期待は持てない。寒い時期になるので、灯油の価格推移も微妙に影響する。
		スーパー（店長）	・冬に向けて、ガソリン、灯油が高値安定しているため、客の購買力に影響するおそれがある。
		スーパー（総務担当）	・有効求人倍率が地方でも高くなっているが、各個人の所得は上がっていない。地方では景気が良くなっているという話はまだ聞かれない。コスト高も原油高とあいまって続く。
		スーパー（企画担当）	・現在の厳しい状況の最大の要因は競合の激化であるが、この傾向はしばらく変わらない。
		コンビニ（エリア担当）	・夏の暑さで瞬間的に好転するという例はあるが、競合店の増加もあり、長いスパンで見ると売上が低迷した状態がここ数年来続いている。大企業に勤めている人は収入も良いが、地域の客の大部分は中小企業に勤めている人であり、売上の改善は見込めない。
		衣料品専門店（経営者）	・地方の中小企業の回復にはまだまだ時間が掛かる。政府の行財政改革に期待する。
		衣料品専門店（店長）	・急に寒くなったことやダイレクトメールの効果で現状の来客数は増えたが、スーツの需要自体が増えているわけではないので、景気が上向くとは限らない。
		乗用車販売店（経営者）	・新型車投入により需要が喚起され、一時的には販売増になることもあるが、最近は新型車効果の期間も短くなっており、2、3か月後は前年並みで推移する。
		乗用車販売店（従業員）	・時期的にも販売数が増える環境になく、しばらく我慢が続く。
		その他専門店〔ガソリンスタンド〕（営業担当）	・今冬の寒さが状況を大きく左右する。原油価格の動向より11月の卸価格は下がるため、販売価格の市況は低下傾向が続く。販売量が回復しなければ価格競争が激しくなり、粗利益が減少する状況が続く。
		その他専門店〔ガソリンスタンド〕（営業担当）	・石油の価格が下がってきているものの、客の財布のひもの固さは変わらない。
		一般レストラン（経営者）	・景気の拡大が長く続いていると発表されているが、全く実体はない。今後も地域では不景気の状態が続き、レストランに客は来ない。
		観光型旅館（経営者）	・忘年会の予約や、グループでの宿泊は前年12月から激減しており、予約状況をみるとその傾向は変わっていない。県内の客は相変わらず低調であり、この状況が良くも悪くも変わる兆候はみられない。
		都市型ホテル（スタッフ）	・良い材料が身の回りに見当たらず、また、景気が良くなる雰囲気も感じられない。よって、ホテルを利用する人が急激に増えるとは考えられない。観光客と大会に頼っている状況は、今とあまり変わらない。
		都市型ホテル（スタッフ）	・駅直結で300室を有する稼働率80%の大手チェーンホテルが来年3月に撤退すると発表した。設備投資をしても回収が困難と判断したようだ。政令指定都市決定の知らせにも期待感は薄い。
		都市型ホテル（スタッフ）	・予約数は例年以上の数を確保できるが、競合他社との関係で全体の売上は例年並みとなる。
		通信会社（営業担当）	・明るい話題がない。来年の国体に向けて動きが出てくると思うが、2、3か月先では大きな変化はない。
		テーマパーク（職員）	・現在マスコミで注目を浴びているため、集客効果、及びイメージアップによる消費単価増は継続する。

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	
		遊園地（経営者）	・暖冬という長期予報であり、人の動きが活発化する期待がある一方で、灯油の値上がりによる家計負担増の懸念もある。	
		美容室（経営者）	・報道によると景気回復している分野、企業もあるようだが、当地域では所得に反映するような景気回復の話が聞かれず、ボーナス商戦で跳ね上がる、ということは難しい。	
	やや悪くなる	商店街（代表者）	・郊外大型店オープンに対抗した集客セールも徐々に息切れし、売上高はマイナスをたどる。	
		百貨店（販促担当）	・ウォームビズの関連商材の提案も、クールビズ同様2年目でインパクトを欠き、この冬のトレンドは基本的に前年と変わらない。歳暮商戦も苦戦する。	
		スーパー（経営者）	・年末商戦に向けて競争が激化する。また、魚などを中心に納入単価が上昇している。	
		スーパー（店長）	・9月に最大手のショッピングセンターが開店し影響を受けているところに、10月には県内スーパーが市内に2店舗目を出店させた。さらに、12月には県外スーパーの大型店がオープンする予定もあり競争が激化している。連日チラシ特売を仕掛けているような状況である。	
		コンビニ（経営者）	・年末に向けて大型商品が相次いで登場するが、年賀状は毎年減少傾向にあり、ボージョレーヌーボーは競争が激化しているため、現状では苦戦が予想される。落ち込んでいる米飯の回復がなければ前年割れとなるため、夜間の米飯の動きに注目して改善していきたい。	
		衣料品専門店（経営者）	・暖冬の予報であり、防寒着など冬物の売行きは悪くなる。	
		衣料品専門店（経営者）	・この時期での客足からすると、年末の駆け込み、年始の初売りも多くは見込めない。	
		その他専門店〔呉服〕（経営者）	・地元では米の収穫量は良かったが、価格が安くなり減収になった、と農家の客は言っている。寒くなり来客数も減少する。	
		その他専門店〔靴〕（経営者）	・冬期は雪がいつ降るかによって売上が大きく変わってくるが、暖冬との予報であり先行き不安である。	
		その他専門店〔酒〕（経営者）	・本来ならば忘年会シーズンに向けて慌ただしい時期に入るが、酒気帯び運転の取締り強化により飲食店等も対策に追われるため、酒類の消費量は減少傾向にある。	
	都市型ホテル（経営者）	・出直し知事選挙の影響かもしれないが、例年12月に利用しているリピーターの出足が非常に鈍い。汚職事件により県内全体が落ち込んでいるため、2、3か月先の景気は改善されない。		
	観光名所（職員）	・11月の予約状況が前年同期と比較して伸び悩んでいる。今後は期待できる大きなイベントもなく、このままだとやや悪くなる。		
	悪くなる	コンビニ（経営者）	・建設業は公共工事が激減して苦しんでいる。農家は米が不作であった。これらのことから、この先1年間は確実に悪くなる。	
		衣料品専門店（店長）	・冬本番となり、暖房などの光熱費や、除雪費用が掛かるため、売上は鈍化する。	
		一般レストラン（経営者）	・年末の予約がちらほら入る時期にもかかわらず、まだ入ってこない。同業者も同じようである。年末はそれなりには忙しくなるだろうが、あまり期待できない。	
	企業動向関連	良くなる	広告代理店（営業担当）	・10月24日に番号ポータビリティ制度が始まり、携帯電話市場に本年最大の動きが出ている。
		やや良くなる	農林水産業（従業者）	・これから出荷するりんごは天候に恵まれ品質も良いことから、販売単価に期待が持てる。
輸送業（経営者）			・燃料の軽油価格が下がると予想され、そのまま運輸業の収益向上につながる。	
広告業協会（役員）			・仙台圏における今後の再開発はホテル、ショッピングセンター、高層マンション、スポーツ施設など、広告業界にとっては期待できる明るい話題が多い。	
広告代理店（従業員）			・不動産、観光関係の仕事は順調に推移している。今後、統一地方選挙の動きも更に活発になる。	
その他非製造業〔食料品卸売業〕（経営者）			・日本酒の消費は年末にピークを迎える。ここまでの状況から判断すると、前年クリアは間違いはない。	

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
	変わらない	食料品製造業（経営者）	・来月からお歳暮の販売が始まるが、良くなりそうにはない。
		食料品製造業（経理担当）	・燃料価格は落ち着いてきたが、包装材料は値上がりしている。また、年末を迎えアルバイト単価も上昇し労務費のアップは避けられない。受注は横ばいと予測するが、収益は好転しない。
		一般機械器具製造業（経理担当）	・自動車用部品は好調を持続できるが、携帯電話用の部品が大幅に減少するとの予測が出ている。
		輸送業（従業員）	・次世代ゲーム機の輸出取扱の商談はきているものの、かなりのダンピングを要求されている模様である。11月は例年通りボージョレニューボーの取扱がある。
		新聞販売店〔広告〕（店主）	・報道では景気が回復しているというが、集金先の家庭や自営業者などの会話では、「それはどこの話だろう」「やりくりが大変だ」というものが多い。折り込みチラシが盛り返してきたが、もう少し様子をみないと景気が良くなっていると判断することはできない。
		経営コンサルタント	・規模間格差と地域間格差の両面を被る小規模企業の苦戦が続く。
		公認会計士	・いざなぎ景気を超えるというが、一向に実感を伴わない。
	やや悪くなる	農林水産業（従業者）	・米価が下落し続け、上向く気配がない。
		出版・印刷・同関連産業（経理担当）	・県内は建設業の談合事件の影響もあり、心理的にも落ち込んでいる。この先もじわじわる悪くなる。冬のボーナス支給に期待したい。
		電気機械器具製造業（経営者）	・上期は順調に製造ラインが稼働したが、下期は上期比で80%程度の受注量と予測している。取引先からは一段とコストダウンの要求があり、利益率が軒並みダウンする懸念がある。
	通信業（営業担当）	・下期以降の受注見通しはまだ立っておらず予断を許さない。対応案件はそれなりにあるものの、利益率が下がってきている近況から不採算案件の区別をつけながら受注する必要があり、地域事業者としては対応に苦慮することになる。	
	悪くなる	-	-
雇用関連	良くなる	職業安定所（職員）	・建設業の求人は微減であるが、サービス業が派遣求人を中心に前年同月比35%程度の増加と大幅に伸び、全体を押し上げている。
	やや良くなる	人材派遣会社（社員）	・来春に向けての商談が結構出てきている。それが当社で成立するか否かは別として、求人需要は堅調である。
		新聞社〔求人広告〕（担当者）	・メディア、チラシ、フリーペーパーなどの求人媒体を扱う首都圏企業の仙台圏への進出が見込まれている。業界にとっては脅威だが、マーケット全体としては求人数の増加が見込まれているということである。
	変わらない	人材派遣会社（社員）	・新卒の確保が済んでおり、春までは様子見の意向が強いため、スポットでの求人はあっても長期の事務職はそれほど増えない。
		新聞社〔求人広告〕（担当者）	・地元の求人広告も若干増えているが、内容は飲食店のパート、アルバイトやタクシー運転手などが多くなっている。
		職業安定所（職員）	・求人は多くなっているが、正社員募集は3割程度で、他は非正規社員募集の求人が多く、改善されていない。
	職業安定所（職員）	・求人数とともに求職数も減少しているため有効求人倍率は上昇したが、その水準は全国でも最下位で、低レベルのまま推移している。	
やや悪くなる	職業安定所（職員）	・新潟中越地震の復旧工事はほとんどが今年度末で終了する。降雪地では降雪前の12月に終了する事業もあることから、建設業などでの人員削減が懸念される。	

分野	景気の先行き判断	業種・職種	景気の先行きに対する判断理由
	悪くなる		

### 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（経営者）	・クリスマスケーキやお歳暮、年賀状など、売上や客単価の上昇につながるイベントがめじろ押しなので、年末商戦に向けて、従業員の意識も高まっている。
		通信会社（営業担当）	・全体の景気は回復基調にあり、当社営業エリア内でも地価が上がっているところがある。割と給与が良い当社の求人があまり活性していないのも、景気が上向き、営業のような辛い職種を敬遠しても他に応募できる求人が増えているからである。
やや良くなる		一般小売店〔家電〕（経営者）	・客の購入意欲が出てくることで、全体の動きが期待できる。客は今まで我慢してきたことを、少しずつではあるが緩めてきている。
		百貨店（売場主任）	・ウォームピズも2年目になり、メンズ業界では今年は特におしゃれ、ドレッシーに装うということをテーマにして提案を行っている。男性客も非常に増加しており、必ず好結果につながると見込んでいる。また、12月はデパートの得意分野であるお歳暮商戦で来客数が増加する。
		スーパー（統括）	・自社だけでなく、競合各社においても改装などの投資が多くなってきている。競争は激化の一途であるが、市場全体は活気がある。
		スーパー（統括）	・点単価上昇や来店頻度の高まりなど、消費意欲の上昇がみられており、堅調な伸びが期待できる。暖冬予想のため、12月上旬までのアクションがかぎとなる。
		家電量販店（店長）	・地上デジタル放送の普及に伴い、大型液晶テレビ、大型プラズマテレビの動きが良くなる。
		乗用車販売店（従業員）	・引き続きモデルチェンジする車種があるので、新車効果で向上。
		その他専門店〔携帯電話〕（営業担当）	・新シリーズの機種の販売がスタートし、12月頃には出そろうので、冬の商戦とあわせて、売上増を期待している。
		タクシー運転手	・飲酒運転撲滅が強く叫ばれる昨今、忘新年会シーズンになり、タクシー需要が更に見込めるため、やや良くなる。
		タクシー運転手	・今月は下半期ということもあって、中小企業にも来ている営業マンがかなり多い。先行きは良い。
		遊園地（職員）	・新規アトラクションや、スケートリンクオープンの効果により、やや良くなる。
		ゴルフ場（副支配人）	・客は価格について敏感な反応を示しているものの、前年より11、12月の引き合いは順調に進んでおり、何とか前年並みの入場者数が確保できそうである。ただし、価格には本当に敏感なので、予約を取り込んであっても実際にキャンセルする客が出ているのが心配な要因の一つである。
		住宅販売会社（経営者）	・大企業の好景気がテレビ等で騒がれて、住宅ローン等の借入金利の上昇が予想されるので、今が買い時と思う客が増えると思込んでいる。
		変わらない	
一般小売店〔精肉〕（経営者）	・中小のスーパーが大型店に対抗しているもので、良くなったり悪くなったりで変わらない。景気が上向いているというのは、どこの話をしているのか理解できない。		
百貨店（営業担当）	・ここ数か月の状況を見ると、あまり良くなったという感じもなく、ほぼ横ばいである。これから先も特に変化はない。		
スーパー（経営者）	・昨年競合店対策のため、一部店舗改装した際に1か月ほど休業したせいもあり、全体的な売上の伸びはあるものの、粗利益率の確保が大変難しい状況である。		
スーパー（販売促進担当）	・当店では衣料品の売上がポイントであるが、気象庁の平均気温予測を見ると、高めに推移するというので、上昇する理由が見当たらないので変わらない。		
コンビニ（店長）	・周辺の工事に伴い業者の買物が入ると期待していたが、そうでもない。今後ももうしばらく様子を見るが、このまま流れが入らなければ今月と同様あまり良くない。		
衣料品専門店（店長）	・光熱費や燃料費などが上がっており、客は衣料費に対する支出を減らす傾向にあるので、今後も厳しい。		

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
		乗用車販売店（営業担当）	・新型車の投入もなく販売量の増加が全く望めない。乗客数も日に日に減少している。
		乗用車販売店（営業担当）	・商談から契約までの所要時間が短くなってきている。販売条件についても、こちらの出す条件で契約になるケースが多くなっている。
		高級レストラン（店長）	・年末に向けてクリスマスや忘年会などで集客を期待しているが、現時点での予約の状況は、例年と変わらない。
		スナック（経営者）	・早い時間帯は忙しいが、二次会に流れる人は少なく、一次会で切り上げて帰る人が多いようである。全体的に飲み会はしても、お金を使わないで早めに帰る人が多い。年末の忘年会シーズンに向けて、もっと景気が良くなってくれると良いが、ボーナス次第である。
		観光型ホテル（スタッフ）	・これから忘新年会を含め、年末年始の集客をまとめていく時期となるが、現状を考えると単価の良い客層をより好みしてられる状況ではない。今年は例年以上に忘新年会企画に力を注いでいるので、うまく集客に使っていただければと考えているが、現在の集客状況を見る限りでは楽観してられる余裕は全くない。
		都市型ホテル（経営者）	・首都圏と地方都市間にはかなり温度差があり、今後もこの差は埋まらない。
		旅行代理店（従業員）	・冬の時期は団体客が減るので売上は例年良くないが、正月の家族旅行の予約はここ数年で一番好調である。
		その他レジャー施設 [アミューズメント] （職員）	・当店の場合、インターネットカフェ、ゲーム関係を含め、数百円～せいぜい2、3千円もあれば十分に楽しむことができる。そのくらいの金額であれば客は支払にちゅうちょすることがなく、ちょうどレジャーに対する消費構造と合っている。この傾向はしばらく続く。
		設計事務所（所長）	・これから年度末に入るので、細かい仕事を何とかこなして乗り切るしかない状態である。悪い状況はしばらく続く。
住宅販売会社（経営者）	・企業の格差がついてきたような感じで、良い企業はどんどん出店するが、悪いところはちらほら倒産、閉鎖している。良くなっているとも悪くなっているとも言えない。		
やや悪くなる		一般小売店 [青果]（店長）	・11月に近隣に大型百貨店が新規開店するので、客がもっていかれると心配している。
		百貨店（総務担当）	・大型店の進出により、物珍しさに客がそちらに集中している。これから歳暮時期、初売りにかけて半年間くらいは来客数、売上が減少する。
		百貨店（販売促進担当）	・食品や身の回りを中心にやはりショッピングセンター出店の影響を多大に受けそうである。百貨店独自の大型催事やクリアランスで対抗するべく手段を取っているが、半年くらいはこのまま出店の影響が続く。
		スーパー（経営者）	・既存店売上が前年をクリアできないにもかかわらず、競合店の出店が相継いでいる。
		衣料品専門店（販売担当）	・直前に買物をする土地柄ということもあるが、このまま天候が不順で、徐々に寒くなる段階を経ていかなければ、更に悪くなる。車社会のため羽織物が動かず、我慢して今までの物を着用して終わるのではないかという危機感もある。
		一般レストラン（業務担当）	・忘年会予約は前年並みに入っているが、宴会で酒を飲まない客が増えており、プラスフリードリンクの売上増が期待できず、結果的に売上は前年を下回る見込みである。
		通信会社（営業担当）	・人口減少及び高齢化に伴い、末端の零細販売業の販売シェアは減る一方である。また、その少ないシェアを獲得するために価格競争が激化し、売上の減少、利益率の低下につながっている。
		美容室（経営者）	・当地域では、リストラまではいかないものの、冬のボーナスが出ない企業がたくさんある。景気が悪くなっており、美容にお金を掛ける人も少なくなっている。周囲に女性を対象にした千円カットの床屋もあり、競争によって客単価がどこまで下がるか不安である。
悪くなる		コンビニ（店長）	・6月に道路交通法が改正されて以来、駐車違反の取締りが非常に厳しくなり、駐車車両も少なくなり、駐車場から離れている当店への来客数は激減している。また、大型店舗の売出しがまめにあるため、客単価が非常に低くなっており、今後もこの状況が続けば更に悪くなる。



分野	景気の先行き判断	業種・職種	景気の先行きに対する判断理由
		衣料品専門店（経営者） 都市型ホテル（スタッフ）	・地方の商店街はますますシャッター商店街や空き地になる傾向にある。 ・飲酒運転撲滅の流れで、役所、企業、団体、一般市民、全てにおいて飲酒関係が厳しくなる。交通機関、バスを出すなどしないと、かなり客が減少するのではないかと懸念がある。
企業 動向 関連	良くなる やや良くなる	- 食料品製造業（営業統括） 窯業・土石製品製造業（総務担当） 一般機械器具製造業（経営者） 不動産業（管理担当）	- ・来年1月から大河ドラマが始まるため、県を挙げて大型キャンペーンを行っており、大幅な来県車道を計画しているため、経済の活性化が期待できる。 ・厳しい価格競争は続いているが、注文件数は増加してきている。 ・新規製品が11月末ごろより徐々に立ち上がってくる見込みである。 ・広い面積のテナントが決まりそうであり、これが実現すれば事務所部分はほぼ埋まるため、期待している。ただし、そのテナントの要望により行う工事はオーナー負担となりそうなので、一時的には経費が掛かる。
	変わらない	化学工業（経営者）	・受注が少ないので、工場に活気が出てこない。年内は目立った動きはなさそうである。
		窯業・土石製品製造業（経営者）	・例年の年末商品受注は見込めるが、その他の受注、販売動向が確実に良くなるといった要素は無く、期待感がある程度である。
		電気機械器具製造業（経営者）	・一時的な多忙さはなくなってきて、若干受注に陰りがみえてきている。しかし、安定した生産は当面続く。
		電気機械器具製造業（営業担当）	・仕事量はそこそこあるが、受注内容が改善されず、低価格から脱却できない状況である。
		輸送用機械器具製造業（経営者）	・このまま2、3か月は増収、増益の状況が続く。
		広告代理店（営業担当）	・広告受注件数及び金額に大きな変化がない。良くもなく悪くもなくというより、これが通常の景気であり、景気回復という言葉は都市と大手以外に何の実感もない。
		新聞販売店〔広告〕（総務担当）	・チラシの出稿状況はほぼ前年並みとなってきている。好調業種が見当たらず、苦戦が予想される。先日も大手紳士服店の秋祭りイベントがあったが、目標には届かなかったと聞いている。
	やや悪くなる	一般機械器具製造業（生産管理担当）	・韓国及び国内の四輪駆動車向け部品の増産が見込めず、材料価格の高騰もあるため、収益の落ち込みは避けられない状況である。
		その他製造業〔宝石・貴金属〕（経営者）	・地方の一番問屋といわれるような大手の宝飾卸問屋の倒産が相次いでいる。信用調査表では問題ない格付けの会社でも、債権者を集めて説明会を開いたところがある。じわじわと影響が出てくるとみている。
		その他サービス業〔放送〕（営業担当）	・スポットコマーシャルは下げ止まり傾向にあるが、期間が短く小口化している。イベント受注は回復基調にあるが、値引き要求が強い。タイムコマーシャルは官公庁を中心にここ数年5%程度の減少傾向にあり、地方都市における放送事業は依然厳しい状況にある。
	悪くなる	輸送用機械器具製造業（総務担当）	・原材料が高値で安定するなか、燃料代も上昇してきている。販売価格はデフレ状況、製造部分はインフレ状況が続いており、同時に全体の受注量が落ち込んでいるため、業績は悪化している。
		建設業（総務担当）	・9月決算での大幅赤字計上は必至である。公共事業は今後ますます減少するので、民間工事の受注拡大と建設業以外の新分野も視野に入れていかなければならない。
	雇用 関連	良くなる やや良くなる	- 求人情報誌製作会社（経営者） 職業安定所（職員） 職業安定所（職員） 職業安定所（職員）

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）	・ 窓口に来る事業所の担当者のお話では、大分人手不足感が強くなっているようなので、求人は引き続き良いとみている。
	変わらない	人材派遣会社（経営者）	・ 現在の取引先に特別ヒット商品が出ないため、仕事があまりない。
		人材派遣会社（営業担当）	・ 仕事があるのに派遣スタッフがなかなか決まっていけないという状況のなかでは、安定的な収入増には結び付いていない。
		職業安定所（職員）	・ 求人数の伸びは派遣、請負求人を除いても前年度より増加しているが、依然として派遣、請負求人が求人全体の約3割を占めている状況が続いている。
		民間職業紹介機関（経営者）	・ 海外シフトに歯止めが掛からず、現地でのトラブル対応に相当数の社員が国内から長期出張するケースが目立っている。手薄になった国内は、受注はあるものの対応に積極的とは思えず、景気を押し上げる強さがあまり感じられない。
		学校〔短期大学〕（就職担当）	・ このままの状況でいくと直接的な求人増の可能性は不透明である。この時期になっても必要人員の確保ができずに焦りを感じている企業もあるが、勤務地や職種により学生とのマッチングが生かせない求人も多くなってきている。
	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	一般小売店〔印章〕（経営者）	・ 11月中旬に移転し新規店舗をオープンするが、移転先の目の前の大規模店舗跡地も再オープンすることから、少なくとも現在以上の販売量には結び付く。
		スーパー（統括）	・ このところの売上を見ると、既存店が前年同月を着実に上回ってきている。また、パート、アルバイトの雇用が非常に難しくなっており、雇用環境が非常に良くなってきている。
		住宅販売会社（従業員）	・ 年末に向かって年内に入居したい客の来場が増加し、販売量が增大する。また、例年は年度末に向かって物件供給量、販売量共に増えるため、今月の低迷した販売量に比べると景気が良くなる。
	やや良くなる	一般小売店〔医薬品〕（経営者）	・ 全体的には景気はやや上向きだと思うが、2～3か月先はもう少し良くなる。
		一般小売店〔CD〕（営業担当）	・ 客の購買意欲も改善されてきており、期待が持てる。
		百貨店（広報担当）	・ 前年10月以降、店頭売上は前年を大きく上回っており、今年はそのラインを上回るにはハードルが高い。しかし8、9月ごろから高額品売上に復調の兆しがあり、10月に入って先月までの不振を抜け出し5か月ぶりに前年を上回っている。
		百貨店（店長）	・ 来客数は、前年比103%で推移している。OL、キャリア層中心にファッションスタイルの変化もあり、上質な商品や、所有していない商品などを単価に関係なく探している客が多く、購買意欲も高まってきている。11～12月のクリスマス商戦に期待を持てる。
		百貨店（営業企画担当）	・ 紳士のスーツや雑貨は前年比で2けたの伸びを示しており、所得向上が消費に回る兆しが出ている。好調な企業業績を背景にしたボーナスの増加が、百貨店メンズ市場に追い風となる。
		家電量販店（経営者）	・ 年末はAV商品のピークを迎えるので、単価下落分をインチャップと高画質フルスペックで攻めたい。パソコンは新OSの発売待ちで2月までは厳しい状況が続く。新商品が起爆剤となるゲーム機の冬商戦に期待している。
		家電量販店（店長）	・ 年末商戦に突入して、デジタル家電製品の本格的な購買が見込まれる。液晶テレビは、前年の32V型から、今年は37V型、40V型の大型画面の購入が予想され、単価下落は少ない。また冷蔵庫、洗濯機などは、買換え需要と新機能の登場により購買が増加する。ただし、パソコンは新OSの発売が目の前に迫っているため、非常に厳しい。また、新製品ゲーム機の発売、携帯電話の番号ポータビリティ制度の導入により、それぞれの分野で今後必ずピークがある。

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
		家電量販店（営業統括）	・地上デジタル放送対応テレビや、高機能の洗濯機の販売数量が増加している。ただし、価格に対する消費者の感覚は非常に厳しく、販売数量を引き上げることが不可欠である。
		乗用車販売店（販売担当）	・新型車投入により、来客数が増えつつあることに加え、ガソリン価格も一時期よりは安定しているため、消費は拡大する。
		住関連専門店（統括）	・繁忙期も重なり、11、12月の年末にかけてはある程度販売数量が見込まれる。
		その他専門店〔ドラッグストア〕（経営者）	・冬のキャンペーンの手ごたえが良く、前年よりも数字が上乗せされる。前年は下期の落ち込みが目立ったため、前年比としての数字の盛り返しを加味すると少し良くなる。
		スナック（経営者）	・11、12月は団体予約も結構入っており、売上も増加する。
		都市型ホテル（経営者）	・全体的にホテルの来客数が増えている。宿泊、レストラン、宴会、婚礼とも前年比で増加してきていることからやや良くなる。
		旅行代理店（従業員）	・客との会話のなかで、今後も景気が良くなるのではないかという雰囲気が受け取れる。
		タクシー（団体役員）	・景気の回復がようやくサービス業、交通運輸業にまで及ぶ。
		通信会社（経営者）	・冬のボーナスが前年より良くなる。地上デジタル対応テレビの価格が前年に比べて低下し、数量が出る。
		通信会社（総務担当）	・10月末に3日間当地区で開催されたハロウィンのイベントには、天候に恵まれたこともあり、かなりの来場者があった。これにより、当該イベント及び当地区の認知度が高まった。また、スーパー銭湯もオープンし、にぎわっている。今後は、11月中旬から開催されるイルミネーションのイベントも、かなりにぎわうものと予想される。さらに当地区では、来春入居予定の新規分譲マンションの建設が多数進んでおり、契約状況も良好である。
		通信会社（企画担当）	・デジタル化の波が後押しし、効果を上げている。
		ゴルフ場（支配人）	・向こう3か月の予約状況が例年になく多い。
		その他レジャー施設〔アミューズメント〕（職員）	・次世代ゲーム機が発売されているのに加え、年末、年始の繁忙期が更に商戦を加速させる。また、携帯型ゲーム機についても、従来ゲームをしなかった層への食い込みがより一層進み、市場のパイはますます膨らむ。
変わらない		商店街（代表者）	・今がとて良くなっているため、これ以上良くなることは難しい。ただし、これまでは年末にかけてイベントの仕込みをしなかったのだが、前年より始めたイベントが少しずつ形になっているため、良くなるかもしれない。
		商店街（代表者）	・薬業界では、今後いろいろとどこでも売れるような形になるということがかなり広く広報されているため、良くなるということはない。
		一般小売店〔茶〕（経営者）	・毎月実施している定例特売日や感謝の日など、割引をしている日に来客数が集中している。一方、普段の日の売上が本場に悪くなっている。
		一般小売店〔家電〕（経営者）	・設備投資等の受注等は減少するが、年末に向け、液晶テレビ等の売上が伸びるので変わらない。
		一般小売店〔衣料・雑貨〕（経営者）	・気温の安定により全体的に商品の売行きが良く、今後も期待が持てる。特に、中高年の売行きが良い。
		一般小売店〔鞆・袋物〕（従業員）	・引き続きギフト需要は単価も2割ほど上昇の動きで推移していく。身の回りの商品については非常に厳しい状況が今後も続く。気候に相当左右されている部分もあるが、春先の春物需要と現在の秋物需要は非常に厳しく、もう少し寒くなってきたからの冬物需要に期待するしかない。
		一般小売店〔茶〕（営業担当）	・既存の客に対して御用聞きにうかがい、新しい商品を勧めるものの、客は味は落とさずに値段を下げて欲しいといった要望を出してくる。景気回復はまだまだ先のような気がする。
		百貨店（売場主任）	・雑貨や化粧品などの回復が見られるが、主力である食料品の回復がなかなか見受けられない。また、前年の厳冬の影響が出る。
		百貨店（総務担当）	・秋冬物衣料の売上が前年比数%増の伸びであることは相変わらず心強いが、まだまだ全体の伸びは今一つぱっとしない状況にある。
		百貨店（総務担当）	・好転材料が見当たらない。

分野	景気の先行き判断	業種・職種	景気の先行きに対する判断理由
		百貨店（営業担当）	・景気の回復が個人消費に及んでいない実感はない。むしろ、気温が高い日が続く、秋物衣料が低迷している。景気より天候の方が売上に影響を与えている感がある。
		百貨店（営業担当）	・年末にかけて現在の傾向は続く。嗜好の変化もあり、こだわりのある物については多少商品が高くても購買意欲がそがれることはないものの、一方で、必要のない商品については衝動買いが少なくなってくる。日用一般品では価格訴求傾向が続くが、その分、客にとってのこだわり商品では高価格商材の動きが出てくる。
		百貨店（販売促進担当）	・歳暮商戦では中元時の前倒し傾向を踏襲し、早期受注体制を確立している。また年末、クリスマスにむけた提案力を強化し、プロパーでの訴求を心掛けており、本物志向の客に納得されるものをそろえることが出来れば、堅調な商売ができる。
		百貨店（販売管理担当）	・本年は暖冬という季節予報であり、前年が厳冬で重衣料が売れただけに不安が残る商戦である。衣料品以外はこの頃の流れから、前年以上の売上を見込んでいる。
		スーパー（店長）	・客の買い回り頻度が多くなっているため、売れている商品とそうでない商品の格差が大きくなり、単価は上昇しているものの買上点数が減少している。
		スーパー（統括）	・客の平均的な買上単価や買上金額は以前と変わらず、今後も伸びていく状況にはない。販売の現場では、周りで言われるほど景気が回復しているとは感じられない。
		コンビニ（経営者）	・今までコンビニエンスストアは営業時間や商品で優位性があったものの、スーパー、百貨店の時間延長もあり、11、12月の年末商戦では今年は苦戦する。
		コンビニ（経営者）	・来客数の前年割れ、100人減が3か月続いており、今後もこの状態がしばらく続く。
		衣料品専門店（経営者）	・値ごろ品の動きはそこそこあるが、高額品に限っては安くなったら買おうという客が目立っている。
		衣料品専門店（経営者）	・今月も気候に左右され、買上が前年度より悪い。秋物が飛ばされ冬物の商戦となると、単価の低下と粗利益の低下が予想される。秋物商品の在庫も気になる。
		衣料品専門店（経営者）	・良くなる要素が見当たらない。特にミセス、シニアは所得の減少感がある。
		家電量販店（店長）	・商品の消費、特に家電商品については二極化の兆候が現在よりも顕著に現れる。一部では高額商品が好調に推移するものの、以前の主力であった普及品の伸びが鈍化し、全体的には変化が少ない。
		乗用車販売店（経営者）	・自動車の整備は順調に入っているが、販売があまり芳しくない。大企業は景気回復していると言われているが、中小企業はまだ大変な状況が続いている。
		乗用車販売店（営業担当）	・現在の来客数は前年比を割っている。歳末に期待をしているものの、実際はかなり厳しい状況である。
		乗用車販売店（渉外担当）	・安定収益部門であるサービス関連の売上は、予算達成率91.2%、前年伸張率2.7%減とぱっとしないものの、アウトドアグッズ専門店は、冬物ウエアやマウンテンバイクが好調で20か月連続で予算達成率100%を達成する見込みである。担当者からは、遊ぶ物には金を惜しまない客の顔が見えてくる。車にも波及すれば景気の良さを実感できる。
		自動車備品販売店（経理担当）	・見積は多いが、金目になるものはほとんどない。ガソリンの高騰も響いている。
		その他専門店〔眼鏡〕（店員）	・男女を問わず、高齢者層の購買は安定しているが、買上単価が抑え気味である。
		高級レストラン（支配人）	・以前は来客数の波があったが、今はほぼ同じ来客数を維持している。単価も若干上下はあるが、全体的にみると同じような状態である。
		スナック（経営者）	・手取り金額が少なく、小遣いも少ないということで、来客数も減少し、客の使う金もますます少なくなっている。

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
		都市型ホテル（スタッフ）	・当社の周辺地域へ支店等を新規に出店する法人や、営業所を支店等にランクアップして開業活動を更に進める企業等があり、宴会の利用については法人の利用が少しずつ伸びる。しかし、婚礼の受注が思うように伸びないため、全体としては法人利用のプラスと婚礼のマイナスで変わらない。また、宿泊とレストランについては、周辺施設との競合に勝つために改装や新メニューの導入を図らないと伸びない。
		タクシー（団体役員）	・契約企業が交通費等経費の削減を図っている現状なので、すぐに景気が上向くとは考えられない。
		通信会社（営業担当）	・サービスエリア内での住宅新築物件は、このところ変わらず増加傾向で期待を持てるものの、通信系の競合激化もあり実績見通しは厳しい。
		パチンコ店（経営者）	・通常は正月を迎えやや良くなる時期であるものの、当業界ではスロットマシンの規制が厳しくなり、人気のある機械が外れてしまったため、変わらない。
		その他サービス〔学習塾〕（経営者）	・下げ止まった感はあるが、生徒数は横ばいの状態である。
		設計事務所（所長）	・仕事量が少ない。報道では景気の回復が続くという話があるがこれは上場企業のことであって、昇給もボーナスも出せない我々にとっては厳しく、関係ない。まさに、格差が広がりつつある。
		設計事務所（所長）	・町場の底辺の中小零細の業者はとても厳しい現実に立たされている。特に飲食店などは過当競争であり、建設関係はガソリン等で資材が値上がりし、労働者不足という問題もあり非常に厳しく、明るい見通しはほとんどない。
		設計事務所（職員）	・姉歯事件、建設談合事件等により業界の低迷状態は変わらず、回復するにはかなりの時間を要する。
		住宅販売会社（経営者）	・住宅を見に来るものの、買うまでの期間が長過ぎるために、逆に買えなくなる客が多い。本来ならば秋口は住宅の需要期であるが、これと言う手立てがない。ただし、業績の良い上場企業に勤務している客は動いている。
		住宅販売会社（従業員）	・土地の流通状況をもみても目立った活況感はなく、景気を左右する状況は感じられない。
やや悪くなる		百貨店（販売促進担当）	・大型ショッピングセンター開店により、来客数及び売上が減少傾向である。顧客や得意客は来店しているものの、フリー客が減少している分、影響が出ている。
		スーパー（店長）	・来月中旬に当店から300メートルほど離れたところに競合店が出店する。
		コンビニ（経営者）	・競合店のオープンにより来客数が1割減少しており、1年間は厳しい状況が続く。
		コンビニ（経営者）	・販売における垣根がなくなり、大手百貨店、スーパーとの競争が激化する。店売りにとどまらず訪問販売等も進めているが、人手不足もあり成果が全く上らず、今後も厳しい状況が続く。
		乗用車販売店（販売担当）	・原油高騰のため、また、運賃がなかなか上がらないため、長距離輸送を控えている業者が相当増えている。長距離を走らないためトラックが磨耗せず、その結果、台替えも生じないことから、今後は当業界の景気はやや悪くなる。原油高騰分を運賃に転嫁させることへの消費者の理解を得る必要がある。
		その他専門店〔燃料〕（統括）	・減販の影響が続き、収益を圧迫する。
		旅行代理店（従業員）	・行楽シーズンの当月に比べると、かなりの勢いで予約人数が減少している。また団体旅行の見積件数も極端に減少している。
		旅行代理店（従業員）	・格安航空券の先行受注が、この1か月は週単位で漸減傾向にある。直近の一週間は前年同期比で100を割り込んだ。特にアメリカ方面の減少が大きい。
悪くなる		一般小売店〔食料雑貨〕（経営者）	・オーバーストアにより、自分の身の回りは世間の景気回復に追い付かない。
		設計事務所（営業担当）	・当業界は既に過当競争に入っており、これからますますつぶれてくる会社も出てくる。

分野	景気の先行き判断	業種・職種	景気の先行きに対する判断理由
企業 動向 関連	良くなる やや良くなる	金属製品製造業（経営者）	・見積件数が多くなり、当社に見合う仕事が出てきた。また、最初から当社を指名するところもあるので、これからは景気が良くなる。
		電気機械器具製造業（経営者）	・引き合いに対する納期や価格の打ち合わせなどが具体化してきており、曇りの状態から薄日が差し出したような気分である。
		その他製造業〔靴〕（経営者）	・得意先がかなり活発化してきている。ある程度、乗り越えられた勝ち組が活発化してきており、そうした意味では当社も勝ち組に入ったのではないかと希望が少ないながらもある。
		輸送業（財務・経理担当）	・全体的に物量が増加してきている。
		金融業（渉外・預金担当）	・わずかながら運転や設備資金が増加している状況にある。
		金融業（審査担当）	・銀行の短期プライムレート引き上げに伴い貸出金利は上昇しているが、依然として不動産会社の資金需要はおう盛で陰りは見られない。
		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は、現在提案予定の案件も多く、提案機会がこのまま好調に推移して受注実績に結び付いていく。少しずつ景気は上向いている。
	変わらない	化学工業（従業員）	・商品によって、減産のものと増産のものがあるが、全体的には生産予定は横ばいである。
		金属製品製造業（経営者）	・受注数、件数が増えてきている。一部ではあるが、原材料の価格が安定してきた。
		一般機械器具製造業（経営者）	・このところ、新規受注のものがすべて立ち上がっているため、現在ストックされている新規受注がない状態であり、この傾向が続く。
		その他製造業〔ゲーム〕（経営者）	・ゲーム業界は過去2年間全体的に低調傾向であったが、徐々に年末の新型ゲーム機登場で回復が期待される。しかしながら、その好影響が顕在化するまでには半年以上掛かる。
		建設業（営業担当）	・現在はまだ大きく取り上げられていないが、消費税増税の声や建設資材物価が上昇してきている状況を察知して、早めに投資を考えている企業もあるため、少しずつ景気は上向きになる。
		金融業（支店長）	・取引先の設備投資も若干増えてきているものの、売上に伴う利益がそれほど良くなっていないため、今後も景気は変わらない。
		金融業（審査担当）	・今年のタクシー業者の売上は、前年よりやや増加している。また、飲酒運転の問題から、運転代行の仕事が増加傾向にある。
やや悪くなる	不動産業（総務担当）	・空室率の改善、賃料相場の上昇が続いている状況は、今後2～3か月先も変わらない。	
	広告代理店（従業員）	・多少、新たな売上があっても、材料費等の値上がりが目立つにみられる。	
	その他サービス業〔廃棄物処理〕（経営者）	・新規案件もあるものの、スポット的な仕事が多い。また、価格競争が激しく、先行きの不透明感も強いので、しばらくこの状態が続く。	
悪くなる	出版・印刷・同関連産業（経営者）	・自社のみならず、同業仲間においても大口の不渡りの話などを随分と耳にする。ガソリンは値下げしているものの、石油製品、プラスチック、インク等が7～17%くらい値上がりしており、単価にその分を転嫁することはできない。	
	輸送用機械器具製造業（経営者）	・9月までの忙しい状態で今年一杯は持つと予想していたが、10月に入り、大型トラック、中型トラック共に、生産調整に入りガクッと減少してきている。来年3月まで、この生産調整が続くのではないかと。長期排出ガス規制が一段落したこと、燃料が高騰していること、東南アジアでは地震によりまだ回復していないことなど、いろいろな原因から生産調整に入ったのではないかと。	
	建設業（経理担当）	・報道されている好景気は当地域にはまだ波及していない。大企業は人件費を抑えて利益追求しているため、景気は底を脱しきれず、設備投資まで金がなかなか回らない。	
	悪くなる	一般機械器具製造業（経営者）	・ほとんどの取引先の受注が相変わらず減少している。

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
		輸送業（総務担当）	・燃料高騰が危機的限界にまで達している。運送業者の企業努力も限界に来ている。転嫁し運賃改定することも出来ない状況である。荷主の依頼事項はすべて対応せざるを得ないなかで、いつまで耐えられるかという状態が続いている。
雇用 関連	良くなる	求人情報誌製作会社（営業担当）	・新しいショッピングモールなどが次々とできあがることにより、人の動きが多くみられようになる。
		求人情報誌製作会社（広報担当） 学校〔専門学校〕（教務担当）	・既に11月以降の注文も受けているため、年内一杯は好調を維持する。 ・この時期になっても来春卒業予定者の求人がかなり多い。特に、IT系企業では人材不足が深刻らしく、初任給をかなり上げて、一人でも多くの学生を確保しようとしている企業が目立っている。
	やや良くなる	人材派遣会社（営業担当）	・引き続き人材要望は強い。スキルのあるスタッフの市場価値は上がり続けている。
		人材派遣会社（支店長）	・派遣や紹介予定派遣の依頼が引き続き順調であるうえ、パートの人材不足などの理由により、短期就業の予定で契約した人が1か月ずつではあるが継続になっている。
		求人情報誌製作会社（編集者）	・国内の定期学卒採用だけでは、人数的にも質的にも充足できず、留学帰国学生や海外留学生の採用を検討する企業もあり、まさに通年採用へと向かっている。
		学校〔専修学校〕（就職担当）	・11月以降の採用試験実施企業が、前年同月比で20%程度上昇している。
		学校〔短期大学〕（就職担当）	・新規事業による店舗増加に対応するため、アルバイトをする学生や求人、また、既卒者で仕事を探している人はいないか等の問い合わせが多くきている。
	変わらない	人材派遣会社（支店長）	・前向き及び後ろ向き双方の理由から人材が必要となり、派遣や人材紹介の依頼は多数舞い込んでいるものの、業界経験者や業務経験者といった即戦力を求める傾向も強く、依頼数増＝成約数増とはならない。
		人材派遣会社（支店長）	・引き続き受注は増えるものの、新規登録者確保が難しい状況が続く。
		職業安定所（所長）	・8月の新規求人のうち、正規職員42%に対し、非正規職員58%と、非正規職員求人が多い状況が続いている。
		職業安定所（職員）	・空港関連の運輸業からの求人は堅調に推移している。また、請負で空港周辺のホテルを就業地とする求人が多く、ホテルの稼働率は上昇している。しかし、全体的には新規求人数が減少傾向にあり、業種間にばらつきがあるなど引き続き先行きは不透明である。
		職業安定所（職員）	・求人倍率が1倍台以上というのはこれからも変わらないものの、産業別にみると、運輸業、飲食店、宿泊業ではここ数か月は前年度に比べて減少傾向にあることから、今後も産業別でばらつきがみられる。
		職業安定所（職員）	・新規求職者数は依然減少傾向で推移しており、前年同月比（速報値）で一般が7.5%、パートが13.1%それぞれ減少している。また、新規求職者に占める在職者の比率は7月までは前年同期比で3.0ポイント程減少していたが、8月以降は25.0%を超え、前年同期とほとんど変わらない状況になっている。
		民間職業紹介機関（職員）	・企業の採用意欲は衰える様子もなく、転職希望者も若干ではあるが伸び続けている。この状況はしばらく続く。
	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	一般小売店〔土産〕（経営者）	・乗客数の増加、客単価の上昇は今後も続く。
		百貨店（売場主任）	・9月の改装効果で、20代から40代の客が増えている。その分、年配客の来店が減っているが、ファッションに敏感な若い客の来店で個性的な商品も売れるようになり、売上は少しずつ増加してきている。10月の売上も引き続き好調なことから、今後も良くなる。

分野	景気の先行き判断	業種・職種	景気の先行きに対する判断理由
やや良くなる		商店街（代表者）	・ガソリン価格や原材料価格の高騰が一段落したため、今後は全体的に上向きになる。
		商店街（代表者）	・薄型テレビを中心にデジタル家電の動きが良くなってきているが、冷蔵庫などの白物家電は売れていない。全体としては、やや良くなる程度である。
		コンビニ（エリア担当）	・自動車関連企業が多い地域での売上が好調なこともあり、全体の売上も上向きである。
		コンビニ（エリア担当）	・競合環境の厳しさは今後も継続するが、そうした中でも、売上の好調さは今後も続く。
		コンビニ（商品開発担当）	・名古屋地区では、中心部の高層ビル群の完成や自動車関連産業の好調に伴い、周辺人口の増加やマンション建設の増加が見込まれる。その影響で、消費も増加する。
		衣料品専門店（売場担当）	・名古屋市中心部の高層ビルの完成が、百貨店など商業施設の活性化をもたらす、今後は良くなる。
		衣料品専門店（企画担当）	・定番商品や季節、流行を先取りした商品の動きが良くなっており、今後は新たな提案商品の動きも良くなる。
		家電量販店（店員）	・現在はパソコンの売行きが落ちているが、年末には新OSを搭載したパソコンが発売予定であり、盛り返す。
		乗用車販売店（従業員）	・確実に良くなる要素があるわけではないが、様々な企画が少しずつ成果を出しつつあり、方向としては回復に向かっていく。
		乗用車販売店（従業員）	・他社も含め来月以降は新型車が続々に投入されるため、市場は活性化する。
		住関連専門店（営業担当）	・今後も持家住宅など新築建設物件は高い水準で推移する。リフォーム工事も増加する。
		スナック（経営者）	・忘年会、新年会時期の人出の増加が見込まれ、売上は伸びる。
		都市型ホテル（スタッフ）	・忘年会の問い合わせが増えており、予約件数も例年より10%ほど多い。
		設計事務所（経営者）	・個人住宅の建設は、今後も徐々に増加する。企業案件も安定が続く。
住宅販売会社（従業員）	・名古屋地区では高層ビルの建設ラッシュがあり、賃貸マンションの需要はますますおう盛になる。特に、交通至便な場所の高級賃貸マンションの需要は顕著に増える。		
変わらない		商店街（代表者）	・個人用の消費は相変わらず伸びておらず、客単価は低下傾向である。必要以外の物は買わないので、季節商材があまり売れない。こうした状況は今後も続く。
		百貨店（売場主任）	・地元プロ野球チームの優勝セールに対しても客の財布のひもは固く、必要最小限の物しか買わない傾向は今後も続く。
		百貨店（企画担当）	・消費意欲の高さは今後も続く。ただし、昨年冬の防寒の冬物がよく売れた反動で、主力の婦人服の売行きが厳しくなる。
		百貨店（企画担当）	・歳暮商戦は前年並みであるが、1月のクリアランスセールは大きく盛り上がる。
		百貨店（企画担当）	・10月後半から客の買物姿勢は急速に慎重になっており、しばらくは現状維持が続く。
		百貨店（外商担当）	・8月以降好調を継続しており、今後も消費は堅調に推移する。
		スーパー（経営者）	・大型ショッピングセンターが乱立し、中型ショッピングセンターも改装を繰り返している。業種間の競争は今後もまだまだ続く。
		スーパー（店長）	・石油関連商品の値上がりは若干ながらまだ続いており、冬に向けて厳しさは変わらない。
		スーパー（店長）	・原油価格は値下がりしているものの、水産物を中心に関連商品の価格高騰は依然として続く。それに伴い、買上点数の買い控えは今後も続く。
		スーパー（営業担当）	・販売点数が伸びていないため、今後も現状維持が続く。
		コンビニ（経営者）	・売上の底が見えつつあるため、これからは徐々に良くなる。しかし、酒類の全国問屋が名古屋地区から撤退するなど、今後もまだまだ、厳しい生き残り競争が続く。
		コンビニ（エリア担当）	・3か月前と比べると若干良くなっているが、売上増加は主としてたばこの値上げによるものである。来客数は変わっておらず、今後もしばらく現在の状態が続く。
		コンビニ（エリア担当）	・客単価が上昇するなど、客の購買意欲は高まっている。しかし、他店との競争環境が厳しくなる一方である。



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
		衣料品専門店（経営者）	・今後、秋冬物商品が徐々に動くが、正規価格で販売する期間が短くなっている。
		乗用車販売店（従業員）	・新型車の発表は当分なく、販売はかなり厳しくなる。ただし、小型車を中心に売上は好調であり、増販は見込めないが現状維持はできる。
		乗用車販売店（従業員）	・ガソリン価格が徐々に値下がりしており、新車販売への逆風は弱まってきている。しかし、市場の動きはまだ鈍いため、今後新型車の効果はあるが、現状維持が続く。
		住関連専門店（店員）	・このまま暖冬になると冬物は売れないが、他の販売量は維持する。
		一般レストラン（経営者）	・コンビニの行楽弁当がかなり充実してきており、サラリーマンだけでなく家族客などもよく利用している。天候が良い日を中心に、コンビニに客を奪われる状況が今後も続く。
		ゴルフ場（経営者）	・3か月先の予約状況は、やや減少ないし横ばいである。
		その他サービス〔語学学校〕（経営者）	・問い合わせ件数がこのところ伸びていない。
		設計事務所（職員）	・金利の先高感があり、現在は一時的に客が増加しているが、金利が実際に上がった後に反動が起きる可能性もある。
		住宅販売会社（従業員）	・ゼロ金利解除後も低金利が続いており、今後も大きな変化はない。
		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）	・今月は3か月前比で40%程度の売上増であるが、見積り引き合いの状況から判断すると、今後2、3か月も好調を維持する。
やや悪くなる		スーパー（仕入担当）	・現在は来客数、売上とも回復傾向にある。しかし、12月上旬には近郊で大型競合店が開業予定であり、今年のクリスマス、お歳暮、年末商戦は10%前後の売上減少となる。
		コンビニ（店長）	・低単価商品しか売れておらず、消費の回復はまだまだ先である。
		その他専門店〔貴金属〕（店長）	・セール品しか売れず、チラシ効果もあまりない。慎重な買物姿勢は今後も続く。
		高級レストラン（スタッフ）	・週末の家族客数は前年水準を維持している。しかし、平日の来客数の落ち込みが大きい。企画や販促に対する反応も弱くなっている。総合的に判断すると、今後はやや悪くなる。
		観光型ホテル（経営者）	・1～3月の宿泊の予約状況は、前年同月比で89%、86%、34%となっており、落ち込む傾向にある。また、大手旅行会社は北陸、信越地方への旅行企画を拡大しており、その影響が出る可能性がある。
		観光型ホテル（販売担当）	・一般宴会の予約の落ち込みに加えて、婚礼の予約も極端に悪くなっている。このままでは、他の部門でカバーしきれない。
		都市型ホテル（従業員）	・予約件数は減少傾向にある。
		通信会社（開発担当）	・インターネットを使った電話サービスの契約解除が多数発生しており、先行きはやや悪くなる。
		パチンコ店（経営者）	・スロット機の基準変更などに伴い、競争は激化する。
		パチンコ店（店長）	・新規店の出店やスロット機の基準変更に伴い、客の動きが流動化する。
住宅販売会社（経営者）	・売り物件が多過ぎるため、先行きは悪くなる。		
悪くなる		商店街（代表者）	・大型店の止まらぬ出店により、今後、中小店舗は廃業に追いやられる。
		一般小売店〔酒〕（経営者）	・名古屋地区では、通勤の自動車利用が非常に多い。年末に向けて駐車禁止、飲酒運転の取締りが更に強化されるため、料飲店向けを中心に売上は落ち込む。
企業動向関連	良くなる		
	やや良くなる	輸送用機械器具製造業（統括）	・主力取引先の業績が回復しており、2、3か月先にはやや明るくなる。
	変わらない	食料品製造業（企画担当）	・販売先の小売業の状況を見ると、個人消費はまだ回復していない。そのため、原油価格高に伴う包材費、動燃費の高騰を価格に転嫁できない状況は今後も続き、収益面で引き続き苦労する。
		パルプ・紙・紙加工品製造業（総務担当）	・受注量、販売量とも、現在の水準を維持する。
		鉄鋼業（経営者）	・今後に向けた受注案件や見積り件数は多少増えてはいるものの、例年並みの受注量には至っていない。

分野	景気の先行き判断	業種・職種	景気の先行きに対する判断理由
		一般機械器具製造業（経理担当）	・今期の受注量にはめどが付きそうであるが、来期に向けてはまだまだ不安定である。
		一般機械器具製造業（販売担当）	・主要輸出先である米国自動車業界では、大型プロジェクトの話題も出始めており、底打ちしつつある。しかし、計画の延期や変更も相次いでおり、不安定な状態は今後も続く。
		電気機械器具製造業（営業担当）	・北朝鮮問題などの不安要素があり、今後に向けては模様眺めの雰囲気がある。
		輸送用機械器具製造業（経理担当）	・自動車の国内販売は一進一退であり、今後も現状のまま推移する。
		輸送業（経営者）	・費用割合の最も高い軽油価格が高止まりしたままであり、今後も変わらない。ただし、人手不足が悪化する可能性もある。
		輸送業（エリア担当）	・航空貨物量は横ばい状態である。客の状況を見ると、活発な企業もある一方でピークを過ぎている企業もあり、今後も現状で推移する。
		輸送業（エリア担当）	・運送業界では大部分の事業者が、今後も荷物量は微増するが売上は伸びないと考えている。
		輸送業（エリア担当）	・主要荷主によると、荷物量はしばらく現状を維持する。収益的にも、燃料の軽油価格が高止まりしたままであり、現状が続く。
		金融業（従業員）	・客先の企業経営者の多くの話では、今後仕事量が増えても、利益にはつながりにくい環境が持続する。
		金融業（企画担当）	・金利の先高感があり、不動産取引が当面活発に推移する。
		広告代理店（制作担当）	・予定していた広告企画の保留が増えており、今後も良くなるまでは行かない。
	やや悪くなる	窯業・土石製品製造業（社員）	・原材料価格の高騰はなかなか収束しない。その一方で、製品価格は値上げどころか、値下げ提案ばかり求められる。今後も引き続き、収益面で苦労する。
	悪くなる	金属製品製造業（経営者） 電気機械器具製造業（経営者）	・需要の拡大は引き続き望むことができず、原材料価格の高止まりに対し、販売価格の低下といった状況も継続する。 ・取引先は生産量を下方修正している。
雇用 関連	良くなる	人材派遣会社（営業担当）	・求人数は増加傾向にあり、以前は複数の人材会社に注文すれば人材確保できたが、現在は採用できないケースも出てきている。企業の採用活動は今後更に活発化する。
	やや良くなる	人材派遣会社（社員）	・金融、証券関連からの新規の派遣注文は、今後も高水準で推移する。ただし、ニーズに応えられる人材の確保が課題である。
		新聞社〔求人広告〕（担当者）	・自動車メーカーの期間工が計画どおりに確保できていないことに加えて、名古屋地区の高層ビル群の開業に伴う雇用増によって、建設、製造など好調業種からの求人が増える。それにより、広告出稿も増加する。
	変わらない	人材派遣会社（経営者）	・派遣する人材の不足により、売上増加は見込めない。
		人材派遣会社（社員）	・引き続き紹介予定派遣や人材紹介会社への登録が増えており、一般の派遣会社への新規登録は伸びる傾向にない。今後もこの状況が続く。
		アウトソーシング企業（エリア担当）	・採用者不足を解消するため、主力の募集窓口を九州、北海道、沖縄に加え東北など全国各地に広げているが、効果は薄い。人材不足は今後も続く。
		求人情報誌製作会社（企画担当）	・アルバイト、パート、正社員とも、これまで求人数は増加傾向にあったが、やや落ち着き始めている。今後は当分の間、横ばいで推移する。
		求人情報誌製作会社（編集長）	・企業の高い採用意欲は今後も持続する。
		新聞社〔求人広告〕（営業担当）	・企業による正社員の採用意欲は一時的でなく、正社員募集は今後も増える。ただし、企業は正社員採用に関しては人材を吟味しており、採用数は増えない。
職業安定所（職員）		・福祉、医療、製造業の求人は引き続き好調であり、今後も人手不足が続く。ただし、その一方で、雇用調整を行う企業も増加傾向にある。	
職業安定所（管理部門担当）	・今後も求人に占める派遣、請負求人の割合は高止まりし、求職者のニーズと合わず採用に至らないため、人手不足は今後も続く。		

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）	・採用意欲は相変わらず高いレベルにある。
	やや悪くなる	-	-
	悪くなる	-	-

6. 北陸（地域別調査機関：（財）北陸経済研究所）

（-：回答が存在しない、：主だった回答等が存在しない）

分野	景気の先行き判断	業種・職種	景気の先行きに対する判断理由
家計動向 関連	良くなる	通信会社（営業担当）	・携帯電話の新機種が発売、番号ポータビリティの開始、他社との競争による割引の充実などにより、客の購買意欲が高まる。
	やや良くなる	一般小売店〔鮮魚〕（従業員）	・駅前の大型ショッピングセンターのオープン効果で活性化が見込まれる。
		スーパー（総務担当）	・気温が平年より高いため、売れない季節商材も見られるが、これから寒さが到来すれば上向いていく。
		衣料品専門店（経営者）	・高額商品が徐々に売れており、この傾向が続く。
		観光型旅館（経営者）	・冬の味覚シーズンを迎え、団体・グループ客を中心に集客が見込める。また、重油高が落ち着いたことも好材料である。
		都市型ホテル（スタッフ）	・11月2日にオープンする大型ファッションビルの集客効果により、レストラン利用客の増加を見込んでいる。
		通信会社（社員）	・携帯電話の番号ポータビリティが始まり、契約数が増加する。
		通信会社（営業担当）	・携帯電話の番号ポータビリティの開始により、連日来店客があふれているが、しばらくはこの状態が続く。
	変わらない	通信会社（役員）	・年末に向けて、ボーナスによるデジタルテレビの購入が促進され、ケーブルテレビのデジタルサービスへの加入増加が期待できる。
		一般小売店〔事務用品〕（営業担当）	・新しい事務所や社屋などの設備投資が少なく、先行きに期待が持てない。
		百貨店（売場担当）	・マフラーなどではディスカウント商品にやや動きはあるものの、プロパー商品を手に取る客は少ない。単価も来客数も若干落ちており、この状態がまだ続く。
		スーパー（総務担当）	・売上は前年並み又は若干下回る傾向が続いている。競合店の出店はあるが、大きな変化は受けない。また、企業の好決算の結果がサラリーマンの収入増加につながっておらず、現状のまま推移する。
		コンビニ（経営者）	・10月は弁当、おにぎり、めん類の売上が特に悪く、前年同月の80%程度であったが、このような状態がしばらく続く。
		家電量販店（経営者）	・携帯電話の番号ポータビリティの開始により、機種変更を含む販売量が10月24日以降、日別で前年比160～200%になっている。しかし、これ以外の主力商品の動きに変化は見られず、今後も変わらない。
家電量販店（店員）		・特に話題性のある商品が見当たらない。携帯電話の番号ポータビリティの開始により来客数は増えているものの、売上金額は店の数字を底上げするほどでなく、現状のまま推移する。	
乗用車販売店（総務担当）		・現在、当社には強力な商品がなく、市場をリードする状況ではない。1～3月には新型車の話題もあるので、期待できるのは来春となる。	
乗用車販売店（経理担当）		・メーカーから小型の新型車が出ているため、年末にかけては前年超えの期待が持てる。	
乗用車販売店（営業担当）		・来場者数、販売量とも例年に比べて減少傾向にあり、今後も変わらない。	
住関連専門店（店長）	・新築、プライダル需要の絶対数が減ってきており、明るい兆しが見られない。		
その他専門店〔医薬品〕（営業担当）	・既存店では来客数、売上共に前年比103%で推移しており、この状態が続く。		
高級レストラン（スタッフ）	・11月上旬に、駅前に大型ファッションビルがオープンする予定である。テナント数は約190店舗で市内最大級であり、特に旧市街地の店舗は週末の集客で苦戦が予想される。		
スナック（経営者）	・厳しい建設業界に勤務する客からは「仕事は忙しいが中身がない」、また多くの客からは「景気が良くなってきたという実感が全くない」という声が聞かれる。		

分野	景気の先行き判断	業種・職種	景気の先行きに対する判断理由
		観光型旅館（スタッフ）	・ 来年3月までの予約保有は前年を大きく上回っているが、姉妹館の予約が前年を若干下回っていることが不安材料である。
		都市型ホテル（スタッフ）	・ これからの予約は昨年並みを確保している。
		旅行代理店（従業員）	・ 原油の高止まりやマスコミの低価格料金の宣伝などで、旅行関連は収益の悪化傾向が進む。メディア関係の低価格商品が人気を押し上げているため、海外旅行が順調であるかのように報道されるが、中小・零細旅行会社は全く潤っていない。
		競輪場（職員）	・ 7月以降、1日当たりの入場者数の低迷状態が続いており、さらに開催日数の増加、入場者の高齢化による販売単価の低下から、売上増加は期待できない。
		住宅販売会社（総務担当）	・ 客の判断に時間を要する傾向は依然として続く。
	やや悪くなる	商店街（代表者）	・ 駅前的大型商業施設の攻勢により短期的には厳しい。ただし、長期的には超広域のマーケットに対して競争力がかなり向上し、地元の集客力が高まる。
		商店街（代表者）	・ 11月上旬、周辺で大型ショッピングセンターがオープンするため、客が流れる。
		百貨店（売場主任）	・ 季節商材だけが動いており、暖冬予想の今年はコート商材の販売が後半にずれ込むおそれがある。
		百貨店（営業担当）	・ 11月にオープンする大型商業施設の影響が2、3か月先でもまだ多少残る。特にバッティングしているブランド商品や若い女性層に影響がある。
		スーパー（店長）	・ 灯油など暖房費の増加が、食品への支出に影響を与える。特にナショナルブランドの食品や雑貨、菓子などは少しでも安く買いたいという客の心理から買い回りが増加し、売上は厳しくなる。
		スーパー（店長）	・ 競合店の出店により、既存店のチラシ合戦がこれまで以上に激しくなり、費用が掛かるため利幅が減少する。
		一般レストラン（スタッフ）	・ 公務員が外食を控える傾向にあり、また忘年会シーズンの12月は今以上に飲酒問題が厳しくなり、売上が減少する。また、11月上旬に駅前で大型ショッピングセンターがオープンするため、悪影響を受ける。
		タクシー運転手	・ タクシーの労働条件が厳しいためか、運転手の確保が難しく、稼働台数が減る傾向にある。
		住宅販売会社（従業員）	・ 展示場の来場者数が毎月減少しており、客の動きに陰りが見え始めている。
悪くなる	スーパー（店長）	・ 新規競争店のオープンが多く、今後は厳しい。	
	パチンコ店（店員）	・ 人気台を検定切れで次々に外していかなければならず、先行きは厳しい。	
企業動向関連	良くなる	-	-
	やや良くなる	電気機械器具製造業（経理担当）	・ パソコン、携帯電話関連に若干増産の兆しがある。
	変わらない	繊維工業（経営者）	・ 原油高騰に伴う原材料値上がり分の客への転嫁がスムーズに進まず、客との摩擦が増える。
		一般機械器具製造業（経営者）	・ 受注残は7～8か月分とハイレベルにある。現在のところ、これ以上の増産はできない。販売先からのサービスや部品などの要求もハイレベルながら変化はない。
		一般機械器具製造業（経理担当）	・ 原油価格の高止まり、株価の動きなどから判断して、急激な変化はない。
		精密機械器具製造業（経営者）	・ 眼鏡の間屋系企業から製造メーカーに対する年内生産分の発注業務はおおよそ終了しているが、従来に比べ受注数の少ないメーカーがかなり見受けられる。
		通信業（営業担当）	・ IP電話の故障発生で、改めて通信の重要さが認識されたが、今後はIP化での経済性と万一の安全性のバランスが重要になる。
金融業（融資担当）	・ 医薬品製造業では大手からの下請増加により、工場の新設など設備投資が多くなっている。一方、病院は介護保険等の改正等で先行きを不安視している。業界により明暗が分かれているため、判断が難しい。		

分野	景気の先行き判断	業種・職種	景気の先行きに対する判断理由
	やや悪くなる	建設業（経営者）	・国は入札において価格と価格以外の要素を総合的に判断して落札者を決定する総合評価方式を導入したが、その意図に反してダンピングがより激しくなっている。県や市もこの方式を導入するようであるが、地元業者が依存する自治体発注の工事が縮小するなかで、ますますその場しのぎの激烈な競争が行われ、地域に必要とされる真面目な業者が破綻し、建設関連産業全体が衰退する。
		輸送業（配車担当）	・原油が高止まりし、燃料費の負担が続いている現状からみて、急激な回復は難しい。さらに当業界では団塊の世代が定年を迎え、人手不足に陥ることから、今後の事業拡大は困難になる。
		新聞販売店〔広告〕（従業員）	・受注量の前年割れが3か月連続で続いており、この傾向がしばらく続く。
	悪くなる	建設業（総務担当）	・今後も見積・引き合い件数は多く見込まれるものの、低価格競争のエスカレートが続いており、受注環境に回復の兆しは見え、更に厳しさを増す。
雇用 関連	良くなる	-	-
	やや良くなる	職業安定所（職員）	・新規求人数、有効求人数共に前年同月比で増加傾向にあり、新規求職者数、有効求職者数共に前年比で減少している。
		職業安定所（職員）	・非自発的離職者は前年比で減少し続けており、逆に求人数は物づくりを中心に今後も前年に比べて増加が続く。
	変わらない	人材派遣会社（社員）	・紹介予定派遣の認知度は拡大傾向にあり、今後もこの状況は続く。ただ地域間格差も大きく、一部地方都市での求職難が目につく。
		求人情報誌製作会社（編集者）	・市内では新たな企業進出の情報が聞かれない。
	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）	・ボージョレーヌーボの予約状況が非常に良いほか、併設のレストランへの宴会の予約が増えているなど、雑誌に店の記事が掲載された効果が出てきている。
		コンビニ（店長）	・年末にかけて近隣でサーカスが行われることなどから、業況は良くなる。
	やや良くなる	百貨店（売場主任）	・前年の売上を上回るためには、昨年並みの気温の低下による防寒商材の売上げが必要であるが、クリスマスギフト商戦の手ごたえは感じられる。
		スーパー（広報担当）	・新店のオープンを予定していることもあり、年末商戦に向けて活気が出る。
		コンビニ（経営者）	・近隣のビルに空室が少なくなっている。また、近くに都心型マンションが建ったことで、夜間人口が増えつつある。
		コンビニ（経営者）	・フードやドリンク類に、プレミアムと称したやや単価の高い商品のラインアップが充実してきたため、客単価が上昇傾向となる。
		コンビニ（店長）	・既存店舗のうち売上が下降気味であった店舗でも、下げ止まりか若干の上昇傾向がみられる。また、売上げが増えている店舗では、前年比の伸び率が更に伸びている。
		乗用車販売店（経営者）	・車検に伴う整備の予約や、新車の購入予約が順調に入っている。
		観光型旅館（経営者）	・ガソリン価格が下がり始めたことで、10月後半には近隣からのリピート客が増えてきた。年末年始にかけては付近での往来が更に増えるため、来客数が増える。
		タクシー運転手	・これから鍋物のシーズンとなるが、飲酒運転の取締りが強化されていることから、タクシーの利用が増えてくる。
		通信会社（経営者）	・番号ポータビリティの導入に伴う電話会社の競争においては、各社の商品やサービスが出そうことで客の動きが出てくる。
		通信会社（社員）	・年末年始はテレビへの需要が更に増えることから、それに連動してケーブルテレビなどへの加入数も増加する。

分野	景気の先行き判断	業種・職種	景気の先行きに対する判断理由
		観光名所（経理担当）	・イベント内容などに関係なく、乗客数が微増ながら増えている。
		その他レジャー施設 〔球場〕（経理担当）	・10月はプロ野球のプレーオフや日本シリーズのために日程を空けていたが、それが無くなったほか、ほかに大きなイベントも少なかったため、来場者数は非常に少なくなっている。しかし、12月にはコンサートや格闘技イベントが行われることから、来客数は増加する。
		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。
		その他住宅〔情報誌〕 （編集者）	・10数年ぶりに不動産価格が上昇局面となるなかで、新価格物件が年明けから数多く発売されるが、首都圏と同様に高額エリアを中心として販売状況が活性化する。
変わらない		商店街（代表者）	・多少良くなっているものの、前年の売上をクリアすることは難しい。
		商店街（代表者）	・今後も地域間競争のほか、地域内での競合も激しくなることから、厳しい状態が続く。
		一般小売店〔時計〕 （経営者）	・これまで電波時計の人気が高かったが、実際に使ってみると弱さもあることから人気が一段落している。さらに、1月の日並びをみても連休がかなり続き、旅行などに客が取られてしまうことから、売上はあまり伸びない。
		一般小売店〔衣服〕 （経営者）	・全体の景況感是非常に良いと報じられているものの、商店街では好転の兆しがみられないほか、気温の動向に左右される部分が大きい。
		一般小売店〔コー ヒー〕（営業担当）	・新たな出店ラッシュも一段落し、販売量の伸びも落ち着いている。今後、歳暮用ギフトが動き出すものの、大手百貨店の早めの囲い込みに対してはなかなか太刀打ちできない。
		百貨店（売場主任）	・テレビゲームなどの新商品の発売を今後控えており、一部の商品では供給が需要に追いつかないことも予測されるものの、衣料品ではダウンコート以外にヒット商材が見当たらず、大きく伸びる要素は少ない。
		百貨店（売場主任）	・来客数は前年を上回るものの、売上は前年を下回るという状況が今後も続く。
		百貨店（売場主任）	・来客数、売上共に厳しい状況が続いているほか、年末商戦についても今のところは明るい見通しが無い。ただし、悪い材料もそれほど多いわけではない。
		百貨店（営業担当）	・客をかう気にさせるような仕掛けやイベントによって、資産家などによる高額品の消費は更に増えるものの、一般客の消費は今よりも減少する。
		百貨店（営業担当）	・おせち料理などへの引き合いはあるものの、ブランド商品の動きが横ばいであるため、今後も今の状態が続く。
		百貨店（サービス担 当）	・前年も好評であったクリスマスのイルミネーションを更に増やし、雰囲気盛り上げて集客を図る。また、歳暮ギフトやおせち料理、クリスマスケーキのカatalogを充実させるほか、早期受注の立ち上げを前年より早めることで売上が伸びる。
		百貨店（店長）	・ギフトの繁忙期となるものの、大きく伸びることはない。ただし、ファッション関連については、例年よりも暖かい割には前年の売上をクリアしつつあるため、これから更に冬らしい天候になれば売行きが良くなる。
		スーパー（店長）	・既に単価が高めであり、これ以上の上昇は難しいほか、来客数が大きく増加する要因も見当たらない。
		スーパー（店長）	・長期予報では暖冬の様子であるため、売上は大変厳しい状況となる。
		スーパー（経理担当）	・消費が減少しているなかで、競合店同士の客の取り合いとなる。現在の客の買物動向も踏まえると、非常に厳しい状況となる。
		コンビニ（店長）	・生活関連商品の値上がり影響が影響して、客に節約の動きがみられる。増税に関する話題も多く、先行きは厳しい。
		住関連専門店（経営 者）	・新規の引き合いや見積り依頼も少なく、販売の急激な回復は難しい。
		その他専門店〔スポ ーツ用品〕（経理担当）	・冷え込みが小さいため、秋冬物の動きは鈍い。ただし、昨年は品ぞろえが遅れた店舗では、10月から十分な品ぞろえを行っているため、店頭での動きはこれから出てくる。

分野	景気の先行き判断	業種・職種	景気の先行きに対する判断理由
		一般レストラン（スタッフ）	・一部では景気が良くなってきていると報じられているものの、我々の身近ではなかなかその実感はない。これから3か月先にも来客数に大きな動きはなく、良くて横ばいの推移となる。
		観光型ホテル（経営者）	・11、12月の予約状況を見ても、客室稼働率が20%を割るような極端に悪い日が多い。金～日曜日は順調であるが、月～木曜日は今まで以上に悪い日が多くなっている。
		観光型旅館（団体役員）	・1人当たりの消費単価が低迷しているほか、予約の動きが今一つである。
		都市型ホテル（支配人）	・予約状況を見ると、ほぼ当月並みの推移が続く。
		都市型ホテル（スタッフ）	・宿泊は今の好調が続くものの、例年この時期に動き出す忘年会の予約が低調で、前年を下回っている。さらに、レストランも競合店がオープンし、ティータイムの売上が大幅に減少している。
		旅行代理店（経営者）	・熟年層の海外旅行を中心に、予約が前年比で5%程度増加する傾向は変わらない。
		タクシー運転手	・これから京都は紅葉で観光客が増えるものの、夜の乗客数の動きはあまり変わらない。
		タクシー会社（経営者）	・消費者のライフスタイルが変わっており、昔のように2軒、3軒とお酒を飲んでタクシーで帰る習慣がほとんどなくなっている。タクシーの利用客が少ないという状態は今後も続く。
		遊園地（経営者）	・秋の行楽シーズンに入ったものの、団体客の増加には至らない。
		競輪場（職員）	・全体の車券売上は減少傾向にあり、その減少分を電話投票や場外発売でカバーすることで前年並みを確保している。その状況が今後数か月の間に改善することはない。
		その他レジャー施設 [ イベントホール ] (職員)	・11、12月は毎年恒例の催事がかなり入っているものの、来年1月については予約の確定の動きが鈍い。
		住宅販売会社（経営者）	・市内中心部の地価の上昇は、周辺部へ浸透しないまま頭打ちとなっている。結局は投機的な意味合いが強かったことであり、それを起爆剤として全体的な地価上昇につながっていないことから、しばらく業界内では様子見が続く。
		住宅販売会社（経営者）	・これから2～3か月で契約率が上がることはなく、年末に向かって集客状況は一段と厳しくなる。
		住宅販売会社（経営者）	・地方圏では土地価格の上昇における格差が拡大しているほか、需要にも格差がみられる。
		住宅販売会社（従業員）	・今まで積極的に土地を購入していた不動産ファンドが、都心部の地価上昇に伴う投資利回りの低下により、少し様子見の状態となっている。
		住宅販売会社（総務担当）	・土地購入に伴う入札金額の上昇分を販売価格へ転嫁するのが難しいため、販売の際には土地面積が建物面積の縮小を検討している。それでも資材の値上がり分を吸収できず、結局は販売金額を上げざるを得ないため、その分は販売に時間が掛かることになる。
	やや悪くなる	商店街（代表者）	・近隣への競合店の出店が増えているため、日曜日の来街者が激減している。商店街の店舗の間で定休日のばらつきが目立つほか、空き店舗も埋まらないなど厳しい状況である。
		一般小売店 [ 衣服 ] (経営者)	・今年は昨年と比べて暖冬となる様子である。昨年も暖冬予想であったものの、実際は例年以上に寒くなって冬物商材が売れたが、これまでの様子を見ると決して楽観できない。
		百貨店（売場担当）	・前年は11月から気温が大きく低下し、コートを中心とした防寒衣料の売行きが好調であったが、今年は長期予報をみる限り、気温の低下による売上の底上げは難しい。
		百貨店（統括）	・前年ほど寒くならず、防寒衣料や鍋物商材などの売上が伸びない。
		スーパー（経営者）	・9～11月に大規模ショッピングセンターや中規模スーパー、小売店の出店が相次ぎ、価格競争が激しさを増すなかで、年末にかけては競争が一段と激しくなる。

分野	景気の先行き判断	業種・職種	景気の先行きに対する判断理由	
		スーパー（店長）	・ 昨年は11月からの極端な冷え込みにより、冬物衣料や暖房関連、鍋物食材などの売行きが大きく伸びたが、今年は気温が平年並みと予想されている。また、番号ポータビリティの導入で携帯電話の売上が伸びるなど、一部の部門での下支えはあるものの、売上全体は減少傾向となる。	
		衣料品専門店（経営者）	・ 昨年に比べて、販売量や販売単価、客単価が上向いていないにもかかわらず、経費や人件費は若干値上がり傾向にあるので、会社経営は難しい状況が続く。	
		都市型ホテル（スタッフ）	・ 前年と同様に忘年会、新年会の受注が減少し、それに伴って宿泊客やレストランの利用客などが減少する。	
		都市型ホテル（営業担当）	・ 宿泊は、年末にかけて団体客はほぼ前年並みであるほか、個人客はクリスマスや正月の予約がこれから動いてくるため、ほぼ前年並みの推移となる。一方で、年末にかけての宴会は、婚礼の件数が若干増えるものの、小規模であるため売上は減少する。さらに、一般宴会も11月に前年比プラスとなるほか、忘年会、新年会の受注もまずまずの推移であるものの、前年の実績には届かない状況である。	
		都市型ホテル（役員）	・ 今後国体による特需も無くなるものの、予約状況をみると前年並みの実績は確保できる。しかし、レストランは駅の工事による来客数の減少が続くほか、宴会の予約状況も上半期ほどの勢いがなく、ホテル全体では状況がやや悪化してくる。	
		旅行代理店（広報担当）	・ 年末年始の申込が不調であるなど、料金の高い時期の売行きが悪い。客は、割安なシーズンに、自分のし好に合わせて高い料金を払うことはあっても、同じ商品に通常よりも高い料金を払う考えはない。したがって、高額シーズンに入る2～3か月後は厳しくなる。	
		観光名所（経理担当）	・ 1月から続いていた市を挙げての催事が終わり、今後はその反動で来客数が減少する。来年2月からの催事が始まるまでは来客数が増えず、周辺の商店も同じような傾向となる。	
		住宅販売会社（経営者）	・ 土地価格が異常に上がり、需要が伴っていない状態となっている。	
		悪くなる	一般小売店〔精肉〕（管理担当）	・ 年内には競合店がすべて出そろい、狭い商圏内で客を奪い合うことになる。専門店としてのきめ細かなサービスを提供していくものの、非常に厳しい状況となる。
			その他専門店〔宝飾品〕（販売担当）	・ 扱っている商品や業種柄、全体的にローンの審査が通りにくくなっている。買いたくてもローンが通らないという状況がこれから増えてくる。
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（情報企画担当）	・ 販売が底を打ち、売上にも下げ止まり感があることから、今後上昇に転じていく。	
		化学工業（経営者）	・ 得意先の売上が平均的に良くなってきているので、もうしばらくは好調が続く。	
		鉄鋼業（経営者）	・ 受注量が増えていることから好調が続く。	
		金属製品製造業（営業担当）	・ 年末にかけて自動車メーカーが増産するとの話を、取引先から聞いている。	
		その他製造業〔事務用品〕（営業担当）	・ 年末年始の需要見込みが良い。	
		輸送業（営業担当）	・ 経営効率を高めるための、物流の外注化に関する商談が増えていることから、これらを積極的に受注していくことで売上が伸びる。	
		金融業（営業担当）	・ 建機部品や自動車部品の製造といった製造業は今後も増収傾向が続く一方、高級紳士服などの小売業は、今後の天候要因に売上が大きく左右される。また、建設資材販売業や建設業などの中小企業が多い建設関連業では、今後も減収傾向が続く。	
		経営コンサルタント	・ 取引先の業績が、今後しばらくは好調を維持する。	
		変わらない	食料品製造業（従業員）	・ 関西の食品業界は、大手スーパーに代表されるように大変厳しい状況であり、当社もそれに引っ張られるような状況となっている。
	繊維工業（企画担当）		・ 悪くなる要因は見当たらないものの、良くなる兆しもない。また、客の注文状況をもて、特に追加注文は平均的な動きにとどまっている。	



分野	景気の先行き判断	業種・職種	景気の先行きに対する判断理由
		繊維工業（団体職員）	・季節的な動きとしての受注は見込めるものの、昨年よりも受注量が減少しているほか、原材料の綿糸高騰などによる収益悪化が懸念される。
		パルプ・紙・紙加工品製造業（経営者）	・判断が難しいものの、ある程度の値上げができたことから、更に悪くなることはない。
		金属製品製造業（総務担当）	・受注量は回復してきているが、相変わらず安値受注が横行している。
		一般機械器具製造業（経営者）	・年内の受注が、おおむね現状維持の水準で確定している。
		一般機械器具製造業（経営者）	・当社には鉄鋼関連の取引先が多いが、この業界に限ってはまだまだ好況が続く。
		電気機械器具製造業（宣伝担当）	・薄型テレビなどのAV関連商品の荷動きは引き続き堅調に推移するものの、そのほかの商品には、今以上に活発となる要因が見当たらない。
		電気機械器具製造業（営業担当）	・取引先からの受注残は横ばいで推移する。
		建設業（経営者）	・これから職人不足や建設資材の高騰が問題になってくるなかで、価格競争が繰り広げられるため、かなり厳しい状況になる。
		輸送業（総務担当）	・取引先自身に明るい情報がないほか、業務の縮小などの暗い情報が目立っている。
		不動産業（経営者）	・開発業者による建売住宅や分譲マンション用地への需要は依然おう盛であり、取得価格は上昇しているものの、再販価格に転嫁できない地域もみられる。
		不動産業（営業担当）	・開発業者による土地の取得価格は上がってきているものの、消費者が購入する土地や建物価格はほぼ横ばいで推移している。今後は金利の上昇もあることから、業況としてはほぼ横ばいで推移する。
		広告代理店（営業担当）	・広告費用を増やしているスポンサーは特定業種の大手企業に限られており、全体的には上向き傾向とはいえない。
		経営コンサルタント	・今後も今の状況が継続する。特に、小売業の媒介などを行っている卸売などの業界では、回復の兆しはまだみられない。
		その他非製造業〔機械器具卸〕（経営者）	・得意先の要望がますます厳しくなっており、抑えることが非常に難しくなっている。
やや悪くなる		繊維工業（総務担当）	・実需の増える時期となるが、足元では得意先の催事での売上などが前年比で15%減少していることから、年末の売行きが懸念される。
		金属製品製造業（経営者）	・鉄鋼などの価格が上昇しており、材料高の製品安という傾向が強まる。
		建設業（経営者）	・同業者の倒産のうわさが絶えない。
		輸送業（営業所長）	・10月に入って燃料費がわずかに値下がりしたものの、まだまだ1～2年前の水準にはほど遠い。さらに、12月には再度値上げのうわさが出ていることから、利益が圧迫される。
		新聞販売店〔広告〕（店主）	・毎年9、10月は折り込み件数も堅調であるはずが、今年は例年に比べて悪い状況で、件数が減っている。
悪くなる		司法書士	・受注案件が少なく、今後良くなるという要素も無い。
		電気機械器具製造業（企画担当）	・消費者はよりレベルの高い商品を要求しているにもかかわらず、液晶パネルの値下げが止まらない状況となっている。
雇用関連	良くなる やや良くなる	-	-
		人材派遣会社（社員）	・営業スタッフの引き合いが相変わらず多いが、企業が求めるレベルの人材が不足している。
		職業安定所（職員）	・新規求人数は前年比で27.4%の大幅な増加となっている。特に、ガスタービンの製造や自動車電装品の組立てといった一般機械業や電気機械業は、前年比50%強の増加と極めて好調な推移となっており、採用意欲の強さは、前年比で10ポイント以上の高さとなった学卒求人内定率にも表れている。技能工やサービス業といった一部の職種では、業界で人手不足が懸念されているものの、今後も採用者数の増加とともに雇用環境の改善が続く。

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
		職業安定所（職員）	・新規求人数が引き続き増加傾向にあり、有効求人倍率は1.29倍と平成2年12月の水準まで回復した。また、雇用形態別にみても、いわゆる正社員の新規求人数は6か月連続で前年を上回っている。正社員の有効求人倍率も、1倍を下回るものの4か月連続で上昇していることから、全体的に雇用失業情勢は改善が進んでいる。
		学校〔大学〕（就職担当）	・10月から色々な就職支援サイトがオープンし、平成20年3月卒の採用情報が既にリリースされているほか、大手企業などが学内で開催する企業説明会についても、企業からの参加要請が多く寄せられている。
	変わらない	人材派遣会社（経営者）	・これから来年の2、3月にかけては、派遣業界が最も好調となる時期である。人材の確保については、2、3か月前よりも幾分やりやすくなっているものの、高い付加価値を持ったスタッフはすぐに派遣が決まるという状況である。一方で、まだ関西では派遣料の上昇が進んでいないにもかかわらず、目一杯の業務内容が求められるという状況が続いている。
		人材派遣会社（社員）	・長期的な大型求人案件がないほか、求職者数も伸び悩んでいる。
		新聞社〔求人広告〕（担当者）	・社会全体が紙媒体から離れる傾向にあり、今後もこの状態が続く。
		新聞社〔求人広告〕（営業担当）	・関西の雇用環境は、新卒求人の動きがやや活発化している感はあるが、落ち着きつつある。しばらく急激な増減はなく、経済状況に応じて緩やかな変化となる。
		新聞社〔求人広告〕（担当者）	・2、3か月先の新聞広告の出稿状況を見ても、特に良くなる要素はない。
		職業安定所（職員）	・パートなどの非正規求人は増加傾向が顕著となっている一方、多くの求職者は正社員を希望しているため、依然としてミスマッチが発生している。
		職業安定所（職員）	・求人窓口の状況を見る限り、好調な状況は更に続く。
		民間職業紹介機関（職員）	・求人の依頼に訪れる建設下請業者の声には、強気な様子もない代わりに、悲観的な様子があまりみられなくなってきた。
	やや悪くなる	新聞社〔求人広告〕（営業担当）	・人材募集は徐々にインターネット広告へと流れており、新聞広告は厳しくなっている。
		職業安定所（職員）	・求人数の増加傾向は今後も続くものの、大手家電メーカーの工場が生産中止となったほか、整理が予定されている事業所も数か所ある。
	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（店長）	・10月から地上デジタル放送が開始され、これから年末商戦にむけて更なる薄型テレビの売上の増加がある。
	やや良くなる	スーパー（店長）	・ここ半年間、来客数・客単価・販売点数と前年を上回っている。これから先2～3か月も、同じように順調な伸びをみせる。
		スーパー（店長）	・毎月一品単価が前年をクリアしている。万が一暖冬でも、単価ダウンさせない商品化計画を実行すれば、客の支持を得られる。
		スーパー（管理担当）	・競合店が出店したものの、前年比を割ることなく売上が伸びている。年末にかけ、更に伸びる。
		家電量販店（店員）	・地上デジタル放送開始のフォローの風と、年末年始の需要の増加でやや良くなる。
		一般レストラン（店長）	・11月から山口県内では国民文化祭が開催されるので、週末を中心に来客数の増加が期待できる。
		スナック（経営者）	・これから年末年始を控え、忘年会等の行事で客が出歩くことが増える。グループでのほしご酒は少なくなり、2～3人でのほしご酒になってくるではあるが、それでも街がにぎわい1杯でも2杯でも売上が伸びる。
		観光型ホテル（経理総務担当）	・年末を控え、財布のひもも緩んでくるのではないかと。企業の忘年会の入込も順調である。
		都市型ホテル（従業員）	・時期的にも販売量が増加する季節になり、現状の傾向が続けば更に良くなっていく。

分野	景気の先行き判断	業種・職種	景気の先行きに対する判断理由
		都市型ホテル（総務担当）	・一般宴会及び婚礼の受注状況は増加傾向にある。前年比でもここ数か月の動きから見ても、客単価、伸び率等上昇傾向にあり、しばらくは続く。
		タクシー運転手	・昨年の売上が十数年ぶりに1.8%ほど上回った。今年も5月までは前年比1%上回っている。徐々にではあるが、景気が上向いていると実感できる。
		タクシー運転手	・これからの季節は、ボーナス・忘年会・新年会等が見込まれるため、少しは良くなる。ただし増車の影響や、主なタクシー利用者であった団塊の世代の退職も、影響が出始めているので大きな期待はできない。
		通信会社（企画担当）	・来年にかけて見通しが明るいわけではないが、今年は年末に向けて営業攻勢をかける予定なのである程度は上向く。業界内でみても、光化に向けて動きは活発になる。
		通信会社（販売企画担当）	・番号ポータビリティの騒動も落ち着き、解約は減少する。
		テーマパーク（業務担当）	・今春にオープンした近隣施設とセットでの団体利用が増えたことに加え、ガソリン高騰にもようやく天井がみえつつあるので来客数等増加する。
		設計事務所（経営者）	・仕事の問い合わせも以前よりは出てきているので、現状より回復する。
	変わらない	商店街（代表者）	・新規店舗の開店と既存店の退店など店舗の入替わりがあるが、人の流れや街の雰囲気は変化するまでいっていない。商店街に不足していた飲食店の新規開店が最近多いので今後に期待したい。
		商店街（代表者）	・今後も、オーバーストア・デフレ・少子化の波をもるに受ける弱い基盤の上に立っており、天候に左右される比率が大きくなっている。基本的に悪い状況が続く。
		百貨店（営業担当）	・婦人服の高額品ゾーンでもジャストシーズン買い傾向がみられ、昨年のように厳しい寒さが来ない限り、大きな波は望めない。
		百貨店（営業担当）	・今年は暖冬という予想が出ているので、アウターが厳しい流れは続く。
		百貨店（営業担当）	・欲しい物があれば、高額の商品でも売れるが、売上全体に占める割合は低い。このまま暖冬になれば、重衣料の売上に対する影響は大きく前年売上をキープすることがやっとならないか。
		百貨店（販売促進担当）	・歳暮、クリスマスといった大きな商戦が控えているが、歳暮については中元同様、法人、個人共に件数の絞り込みが強くなる。またクリスマスギフトについてはブランド志向の強まりにより、京阪神地区への客の流出等懸念材料も多い。
		百貨店（売場担当）	・この冬の天気予報は暖冬で雪が少ないとの予想であり、前年の寒波で爆発的に売れた防寒用品の苦戦が予想される。売場改装して何とか前年実績を維持しているが、見通しは厳しい。
百貨店（売場担当）	・今月に館のイベントがあったので、11・12月はその反動が出る。また今年は暖冬と言われていることもあり、来客数増加につながる要因が見当たらない。		
百貨店（購買担当）	・昨年よりもジャケットの数字は落ちているが、ウールコート・ダウンジャケットは順調に推移している。このまま気温が下がれば、高額商品の重衣料も動く。また、トラベル関係の客も増加しており、そういった客のニーズに対応できる商品の品ぞろえをしていけば数字も上がっていく。		
スーパー（店長）	・年末も近づき、企業間の競争もより厳しくなりそれに伴う価格競争も激しくなる。		
スーパー（店長）	・気候の変化に伴い、気温が下がれば鍋物商材を中心とした食品の動きが活発になる。しかし2～3か月先の天候にもよるが、現状では野菜が低値で安定し単価上昇は望めないため、現状と変わらない状況が続く。		
コンビニ（エリア担当）	・朝晩は少し寒くなってきたが、中華まん等の季節商材の売上が若干懸念される。他の部門の売上は伸長が予想されるため、2～3か月先は順調にこのままの状態を推移する。スーパーマーケットとの経営能力の格差という面では厳しいということも聞いており、心配材料ではある。		
衣料品専門店（販売促進担当）	・昨年並みに12月くらいから気温が下がれば冬物の動きが良くなるだろうが、気温次第で状況が変わってくる。		

分野	景気の先行き判断	業種・職種	景気の先行きに対する判断理由
		家電量販店(店長)	・デジタル化により、薄型テレビ・DVD等は伸びると思われるが、白物、特に冷蔵庫・洗濯機・エアコン等が伸び悩む。
		乗用車販売店(経営者)	・製造業を中心にIT関連等、冬期のボーナスが前年を上回るといった報道がなされ、若干は良くなるであろうという希望的観測はしているが、基本的には原油高もそう大きな下落はしておらず、あまり変わらない。
		乗用車販売店(営業担当)	・年末商戦を控え客の動向がつかみ難く、当社としては10月に発売した新型車に対する客の動向を見極めながら、攻めの営業展開を押し進めて行く計画である。いずれにしても新車効果がみられない現状では、今後の景気を楽観視する事はできない。
		乗用車販売店(サービス担当)	・新型車が11月に出る予定であるが、あまり期待は持てない車種である。
		自動車備品販売店(経営者)	・これからの期間は天候の影響を直接的に受けるので何とも言えないが、現状の水準が続くと考えている。来客数自体は堅調に推移しており悲観的にはみていない。
		その他専門店[書籍](従業員)	・年末商品が入荷しているが、平日の売上が伸び悩んでいてこの状況が続く。
		高級レストラン(スタッフ)	・今後の予約状況を見ても、入込はこれからというところである。今後の見通しとしてはまだ厳しい状況が続く。
		その他飲食[ハンバーガー](経営者)	・しばらくは全く新しい商品が出ないため、成長力は鈍ってくる。
		都市型ホテル(スタッフ)	・11月は観光客とイベント関係の客が期待でき、前年並みの集客がある。
		タクシー運転手	・まだまだ夜の飲み屋への人出は少なく、夜の仕事は今一つであり年末になってもこの状況は変わらない。
		タクシー運転手	・ここ半年間、県内全域で売上が低迷している。業界全体が、前年比95~98%で推移している。これから先、寒さも増し観光客は減少し、また市内・市街地に大きなイベントもない状況では大きな伸びは期待できない。
		通信会社(総務担当)	・競合他社との競争により、解約の増加等厳しい状況が続く。
		テーマパーク(財務担当)	・クリスマス・正月のイベントによる集客は想定に近いものが見込めるが、園内での消費に関しては、現在の状況では、あまり良くならない。
		ゴルフ場(営業担当)	・県外客の予約は早めに入ってくるが、地元の動きが良くない。近郊の安値の所に流れている模様であり、これから先3か月は前年同様の推移となる。
住宅販売会社(従業員)	・来場、受注量共に若干上向きであるが、原価、経費共に徐々にアップしてきており全体的にはあまり変わらない。		
住宅販売会社(販売担当)	・展示場、発表会等への来場者数は前年比でこの3か月間若干増加しているが、契約数は横ばい状態が続いている。これから先2~3か月もこの状況は続く。		
やや悪くなる		商店街(代表者)	・高齢化が進み商店街は活力がなくなって、倒産・閉店が増加しておりこの傾向は続く。
		一般小売店[印章](営業担当)	・法人設立等による印鑑の注文など、前向きな仕事が減少している。
		百貨店(売場担当)	・ここにきて暖冬も予測され、メーカーへの発注にブレーキが掛かってきた。前年ほど思い切った発注が出ておらず、品切れが予測される。
		百貨店(販売担当)	・競合地域の他店のリニューアルも少なからず影響が残るが、それ以上に気温が下がらず、冬物商品の動きに期待が持てない。
		スーパー(店長)	・年末には、新たに同業他社の競合店が出店予定になっている。来客数の減少が相当数見込まれるため苦戦する。また、天候も暖冬との予想であるなど、マイナス要因が多いため、これから先の売上が懸念される。
		スーパー(店長)	・ここ2~3か月、また昨年の同時期と比べて、来客数が減少している。また、客単価も昨年並みということで伸びがみられない。この状況は、これからもしばらく続き、景気の上昇は見込みづらい。
		スーパー(財務担当)	・来月弊社の店舗の近隣に1店舗出店があり、2店舗からの影響が予想される。また、天候の影響等もあり単価が低下している商品があり客単価が低下する。

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
		コンビニ（エリア担当）	・競合店の出店ラッシュは今後も続くので、売上減少が懸念される。
		衣料品専門店（地域ブロック長）	・昨年は10月後半から11月にかけて気温が大きく低下し、冬の動きが活発であったが、今年も同様に気温の低下があるとは思えず、昨年比でやや悪くなる。
		住関連専門店（広告企画担当）	・気に入るものがあるまで探し続ける客が多く、長い客になると3年くらい探している。かなり、非現実的な要望でも同様で、待っていれば価格が下がるという思いは客に根強く、この状況が継続する。
		都市型ホテル（経営者）	・現在の予約数が少ないのと、問い合わせなどの電話も感覚的に減ってきているように思える。
		旅行代理店（経営者）	・受注量が不透明である。11月～1月の受注量が前年並みまで届いていない。これからどうなるか非常に不透明であるが、大きな旅行であれば3か月くらい前には予定するであろうということを考えると、今後もあまり良くない。
		通信会社（通信事業担当）	・新規加入の件数的には横ばいが続くが、やや解約などの動きが目立つようになってきている。
		通信会社（総務担当）	・通信市場は当面、携帯市場の番号ポータビリティ、電力系企業の光IP市場への本格参入等、マイナス材料の方がプラス材料より上回る。
		美容室（経営者）	・近くに大型店舗がオープンし、当店も少なからず影響を受けている。今後の客の流れが懸念される。
	悪くなる		
企業 動向 関連	良くなる	輸送用機械器具製造業（経営者）	・これからの季節は、食品加工業からの人材派遣の要請も多く出てきており、年末に向けて対応に追われている。
	やや良くなる	電気機械器具製造業（総務担当）	・携帯関連は、一気に年末商戦までいきそうなほどに各社強気な受注が計画されている。さらに来春の就職・卒業シーズンをにらみ、ワンセグ対応・テレビ電話等導入強化もあり、減速の気配は見当たらない。自動車関連は相変わらず、デジタル家電も年末商戦に向けて強気である。
		輸送用機械器具製造業（経理担当）	・新製品の販売予測が下方修正されたが、ユニークな製品なので全体的な受注量は好調に継続している。
		金融業（営業担当）	・建築関係は相変わらず悪いが、土木関係は年末に向けてある程度の工事の受注が見込まれている。それに対する業者の期待感は大い。ただし、その他の業種では、売上は例年並みだが収益環境は非常に厳しい状況が続く。
		不動産業（総務担当）	・今年は例年以上に春先に向けての需要が多くなる。
	変わらない	化学工業（総務担当）	・物流費や原燃料費高等の影響はあるものの当面現状を維持する。
		鉄鋼業（総務担当）	・鋼材需要は好調な自動車生産などを中心に堅調が継続しており、鉄鋼生産もフル操業を継続している。
		鉄鋼業（総務担当）	・これから年末商戦でエレクトロニクス関係の受注に期待するが、中国・アジアの企業との価格競争が懸念される。
		金属製品製造業（総務担当）	・鉄原料価格は高止まりしているが、今後更なる値上げの懸念の話が出てきた。
		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、国内の市場環境の悪化による売上の減少を、海外向けでカバーしている状況が当面続く。
		建設業（経営者）	・マンションなどはそこそこ建築されているが、施工主は他県の業者で下請まで他地域の業者で、地域の業者は何の恩恵も受けていない。末端の孫請業者もぎりぎり利益が出ない状況で、大変厳しい状況である。都会や一部の地方では明るい話題もあるようだが、我々地方の建設業については悪いまま推移する。
		通信業（営業企画担当）	・携帯電話の番号ポータビリティ開始など価格競争再燃の様相が、法人向け商品にも波及することは避けられず、業界内のシェア争いがより厳しくなる。
		金融業（業界情報担当）	・米国経済の減速は懸念されるが、円安や原油価格の反落などのプラス材料もあり、世界経済は堅調に推移すると予想され、輸出向けを中心に引き続き高水準の受注が続く。
		広告代理店（営業担当）	・山口県では11月3日から「国民文化祭」が開催される。最近の好調さはこの波及効果と思われ、あくまで一過性の認識は否めない。
		会計事務所（職員）	・公共工事関係は、例年秋口を過ぎてくると年度末に向かって受注獲得の様相を呈してくるのだが、今年は卸、サービスも含めて期待していたほどの件数、数量が出ていない。

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
	やや悪くなる	食料品製造業（総務担当）	<ul style="list-style-type: none"> <li>・ 来年の3月までは、単価の2割削減の状態が続く。人材不足ということもあり、人件費・固定費を上げずに、生産性を維持しないといけないというのは難しい。</li> <li>・ I P光電話のトラブルで光推進に水をさす形となった。非常に厳しい状況である。耐力のある設備の構築を図り、再スタートを切っていくことになるが当分の間は厳しい状況が続く。</li> </ul>
		通信業（支社長）	
	悪くなる		
雇用 関連	良くなる	-	-
	やや良くなる	学校 [ 短期大学 ]（就職担当）	・ 学生の採用報告はあまり変化が感じられないが、求人数が増加傾向にある様子である。
	変わらない	人材派遣会社（営業担当）	・ 足元の業績は良くなると思うが、一方で求職者の確保がさらに困難になる。
		職業安定所（職員）	・ 一向に向上かない景気の影響で、先月に続き事業廃止となる事例が相次いでおり、求人募集の面でも都会地とのギャップが際立っている状況が続く。
		職業安定所（職員）	・ 新規求人数が増加しているものの、正社員求人は4割にもならず、非正規雇用（派遣・請負・有期）の求人が多い。また、今後建設業の県関係の公共事業の減少による人員整理が懸念される。
		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当面続くと予想されるものの、正社員求人の増加に結びつく要因は見当たらない。
	学校 [ 大学 ]（就職担当）	・ 景気の上昇に伴う雇用状態の改善がいわれているが、地域差がある。景気が良くなったからといって、一気に内定数が上昇するわけでもなく、企業はやはり厳選採用ということで、厳しい採用状況が続いており、これから先も、特に地方ではこの状態が続く。	
やや悪くなる	-	-	
悪くなる	-	-	

#### 9. 四国（地域別調査機関：四国経済連合会）

（ - : 回答が存在しない、 : 主だった回答等が存在しない）

分野	景気の先行き判断	業種・職種	景気の先行きに対する判断理由
家計 動向 関連	良くなる		
	やや良くなる	乗用車販売店（営業担当）	・ 新型車発売により来客数は増加しており、今後期待できる。
		観光名所（職員）	・ 建物の改修工事が終わり、入場者、観光客も増えてくる。
	変わらない	商店街（代表者）	・ 再開発事業を進めており、それによる伸びを期待している。
		一般小売店 [ 生花 ]（経営者）	・ 消費者はスーパーやホームセンターなどの大型店に行く傾向が強く、専門店が押されぎみである。
		百貨店（営業担当）	・ 婦人用品及び雑貨が不調であった。ブランド商品群は相変わらず好不調が見られる。また、高額商品も前年に比べ不調に終わった。
		百貨店（売場担当）	・ 一部のブランドを除き高級品の売上減少が目立つ。必要なもので比較的質の良いものが安ければ買うが、必要でないものは安くても買わない。地方経済や一般市民まで景気回復の影響が波及するにはまだまだ時間が掛かる。
		スーパー（店長）	・ 暖かい日が続いているので冬物が売れない。
		スーパー（統括担当）	・ 実際の収入は全く増えていないので、消費の面からも景気が良くなるとは思えない。
		衣料品専門店（経営者）	・ 気象庁の3か月予想も暖冬が半年並みの予想であり、コート等の防寒衣料の売上が伸び悩む。
		家電量販店（営業担当）	・ 販売単価が低下しており、これを上げるには、多少時間が掛かる。
		乗用車販売店（従業員）	・ 新型車効果もなく、変わらない。ガソリンの高騰も落ち着いたが、元の価格まで下がらないと買い控えの傾向を打破できない。
	乗用車販売店（従業員）	・ 客はまだまだ慎重である。	
乗用車販売店（管理担当）	・ マスコミ報道とは裏腹に、地方では、景気の高揚はなく、個人所得も増えていない。		

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
		住関連専門店（経営者）	・販売量が前年より継続して減少している。
		一般レストラン（経営者）	・昼は一定の来客数があるが、車での通勤が多いため、飲酒運転問題の影響から週末以外の夜の来客数は激減している。
		旅行代理店（従業員）	・年末年始は例年以上に家族・グループ旅行に出掛ける層が増えている。
		通信会社（支店長）	・番号ポータビリティ導入に合わせた新商品の投入や宣伝、マスコミ報道と話題は多いが、思った以上の市場活性化効果は出ていない。
		通信会社（営業担当）	・番号ポータビリティが開始され、先行き不透明である。
		観光名所（経営者）	・観光客数が増加する見通しが立たない。
		美容室（経営者）	・客単価が前年同月との比較で若干低いものの、来客数は増加している結果、総売上には変化が無い。
	やや悪くなる	住宅販売会社（従業員）	・展示場の来場者数は減少傾向にあるが、具体的な商談数等は変わっておらず、今後もあまり変化はない。
			・今後は再開発事業が落ち着いてくることが予想されるので、急な変化は望めない。
		その他住宅（住宅ローンセンター）	・今後は再開発事業が落ち着いてくることが予想されるので、急な変化は望めない。
悪くなる	商店街（代表者）	・暑い日が続いて秋物のスタートがかなり遅れており、それが冬物商戦にも影響してくる。11月、12月の初旬にかなり寒くならないと、年末年始、今まで以上に厳しい状況が続く。	
	設計事務所（所長）	・完成前の分譲マンションの物件が、住宅情報誌の中古欄に載るようになってきている。	
	設計事務所（職員）	・全体の仕事量が減少傾向にあるため、限られたパイの取り合いがこれまで以上に激化する。加えて、大手企業の参入により、一層競争が激化する。	
企業動向関連	良くなる	輸送業（経営者）	・アルコール飲料は、かつてのタバコと同じ道を歩んでいる。飲酒は社会の害悪という風潮が定着しそうである。
	やや良くなる	スーパー（店長）	・寒くないので冬物が売れない。気候が良すぎることから、野菜の単価が下落したままで上昇しない。
	変わらない	一般機械器具製造業（経理担当）	・大型クレーンの総需要の伸びは当面続く。ただ、高稼働は特に都市部に顕著で、地方との格差はまだ残っている。
		一般機械器具製造業（経理担当）	・産廃業界の景気は、受注・回収の面からも堅調もしくは上向きである。
		建設業（総務担当）	・工場増設の見積依頼が数件来ているが、価格競争が激しく、成約には結び付かない。
		輸送業（役員）	・主な荷主の動向を聞いても、生産・販売等に大きな動きが見られず、2、3か月は現在の状況で推移する。
		輸送業（支店長）	・貨物量は今後上向き傾向と思われるが、紙関係で運賃の一部値下げ基調もあり、水をさされそうである。
		金融業（融資担当）	・取引先の倒産による資金需要など、後ろ向きの資金が増加している。
		広告代理店（経営者）	・一部の得意先には新規出店等の明るい話もあるが、県外資本との競争激化により閉店など規模縮小計画もあり、格差がでてきている。したがって結果として広告出稿は変わらない。
		公認会計士	・最近、民事再生法の申請をする企業が増加してきており、それに伴い売掛金の回収がスムーズに行かない企業も出てきている。将来に対して、不安を持っている人が多い。
やや悪くなる	電気機械器具製造業（経営者）	・各メーカーの増産体制確立に伴う供給過剰により、大幅に価格が下落している。	
	不動産業（経営者）	・個人住宅、個人用の土地のオファーが大きく減少している。金利上昇等で、不動産に対するマインドが冷えてきている。	
悪くなる	食料品製造業（従業員）	・新商品・既存品共に売行きが悪く、前年比、前月比共に半減どころではない状態になっている。	
雇用関連	良くなる	-	-
	やや良くなる	人材派遣会社（支店長）	・県内各地の量販店及び新しくオープンするショッピングセンター、モールのニーズは増えてきている。
		職業安定所（職員）	・求職者の増加傾向が弱まりつつある。
変わらない	人材派遣会社（支店長）	・新規採用を考えているような企業は見当たらない。	

分野	景気の先行き判断	業種・職種	景気の先行きに対する判断理由
		求人情報誌製作会社（編集者）	・求人ニーズはやや好調である。また、県内企業も製造業は軒並みフル操業だが、3～4年後を見ると不透明感が強く、雇用も慎重である。
	やや悪くなる	民間職業紹介機関（所長）	・企業側に採用に関する充足感があり、採用意欲が鈍ってきている。また、求人数の伸びも夏場以降鈍化している。
	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）	・賞与のアップが予想され、電化製品などを中心に需要が喚起される。	
		家電量販店（経営者）	・地上デジタル放送開始を目前に、買い控えがあったが、セールやキャンペーンなどできっかけを作ることにより、解消できる。	
	やや良くなる	スーパー（店長）	・食品の催事が非常に好調で、来客数も減っていないので景気は良くなる。	
		スーパー（総務担当）	・昨年同様平均気温がもう少し下がれば季節商材、防寒用具の売行きも徐々に伸びてくる。食品については数か月間、ほぼ昨年並みで推移している。	
		コンビニ（エリア担当・店長）	・客の購入状況を見ていると、購買意欲が高いため、良くなる。	
		家電量販店（店員）	・地上デジタル放送に向けて薄型テレビの需要が高まってくる。パソコンも新型OSへの乗り換えキャンペーンが始まり、さらに需要は伸びる。	
		乗用車販売店（経理担当）	・新型車の効果により、新車の受注が増えている。今年一杯はこの状況が続く。	
		住関連専門店（店長）	・平日の販売量が増えてきており、毎日使う用品がよく売れている。今後シーズンの移行に伴い、シーズン品がよく売れる。	
		その他専門店〔コーヒー豆〕（経営者）	・年末にかけて需要が伸びている。新規の開業店舗も徐々に増えており、順調に推移している。	
		その他専門店〔書籍〕（代表）	・暖冬により冬場の来客数がそれほど落ち込まない。	
		高級レストラン（経営者）	・宴会予約がかなり入っている。寒くなると鍋の需要も多くなるため、来客数は増える。	
		一般レストラン（経営者）	・街中のデパートの増床により、客の流れが若干増えると見込まれる。また昨年と比べると売上も確実に上昇しており、良くなる。	
		一般レストラン（スタッフ）	・忘年会の予約が、例年以上に早く入っている。ぜいたく忘年会プラン、通常忘年会プランの2つを用意しているが、ぜいたく忘年会プランが予約されている。お金を使うときは使うというゆとりが会社にも出ている。	
		都市型ホテル（スタッフ）	・飲酒運転事故防止などで自粛ムードが続く中、その反動で12月の忘年会は活発になる。	
		タクシー運転手	・年末にかけて人が動く予想され、若干景気も良くなっていく。	
		通信会社（業務担当）	・番号ポータビリティによるメディアの露出度も上がり、さらに新商品発売、年末商戦もあるため来客数・販売数とも上昇する。	
		ゴルフ場（従業員）	・既に正月の予約が順調に入ってきており、11・12月は前年比を大幅に上回る。	
		美容室（店長）	・七五三、成人式の予約が少しずつ入っており、店にも活気が出てきた。	
		変わらない	商店街（代表者）	・小売商店街全体をみると価格競争の激化によりいまだ激しい状況には変わらない。少し良いと思われるのは飲食業であるが、これも安くて美味しいところはにぎわっているが、それ以外は厳しい。空き店舗がなかった商店街にも数店の空き店舗が埋まらない状況になっている。通行量の多い商店街より裏手の安い家賃の方が来客が多い。
			商店街（代表者）	・依然、郊外店や大型店の勢いが強く、商店街の小売業は厳しい状態が続く。
一般小売店〔茶〕（販売・事務）	・このまま寒くなっていけば売上は徐々に伸びて行くと思うが、商品単価が例年に比べ下がってきているため、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（営業担当）	・前年のこの時期はメンズ用品が引っ張り結構大きな数字を作っているが、やや落ち着き加減か下降傾向にある。景気全体としては横ばいのような気がするが、百貨店の小売についてはお歳暮商戦がやや苦戦する。
		百貨店（販売促進担当）	・前年が厳冬で冬物衣料品が活発に動いた分、その反動で鈍化することが懸念される。
		百貨店（売場担当）	・来客数はさほど悪くない。長崎市内の大型店はかなり好調に推移しているが、デパートは苦戦している。ただ前年は気温が下がり重衣料が売れたが、今年は気温が高いので落ちる可能性も懸念される。
		百貨店（業務担当）	・下げ止まっている感はあるが、好転するまでの勢いはない。衣料品が昨年の実績を確保できれば、秋冬物商戦全体も伸びを期待できるが、実際は暖冬が予想されており、厳しい商戦となる。
		コンビニ（販売促進担当）	・割引セールスの頻度の増加により、販売量は増える見込みであるが、客単価は上がらない。鹿児島県内においては、食品、雑貨、飲料、家電製品等の価格破壊が起こっており、低価格で販売する傾向が強い。それに対する原価の引き下げ、量販店からの要望も結構多くなっており、売上はそこそこクリアするが全体が良くなるというわけではない。
		コンビニ（エリア担当・店長）	・夏から客単価があまり上がっておらず、買物を控えている客が多い。この傾向が今後も続く。
		家電量販店（総務担当）	・テレビ・DVD関連商品が動くと思えるが、今後の価格設定次第でもある。
		家電量販店（企画担当）	・全体的には売上が若干上がっているが、パソコン、冷蔵庫等、商品によっては伸びが止まっている。
		乗用車販売店（従業員）	・車が古くなっても乗れるからと購入を辛抱する客が多く、今後もその傾向は続く。
		乗用車販売店（従業員）	・トラックの受注台数が伸びておらず、この状況は続く。
		乗用車販売店（管理担当）	・消費動向は現状と変わらないが、客の様子を見ると、整備を利用する客が増えると思われる。
		乗用車販売店（販売担当）	・新商品が出たにもかかわらず、販売量が好調に伸びない。来客数は若干増えているが、購入は慎重になっており、この状況が今後も続く。
		高級レストラン（経営者）	・来月の予約状況があまり変わらず、忘年会の予約もほとんど入っていない。
		都市型ホテル（副支配人）	・福岡への入込客が大きく伸びておらず、さらに低価格のホテルが増えており、限られたパイの奪い合いになっている。
		旅行代理店（従業員）	・国内は京都が異常な人気になっており、近郊の宿泊プランも好調である。しかし人数は前年同期を下回っている。海外は直行便の運休したオーストラリア・ハワイの座席確保が難しい。
		旅行代理店（業務担当）	・路線撤退に伴う海外旅行の伸び悩みが継続し、国内旅行も単価が下落している。
		タクシー運転手	・昼間の動きは変わらないが、夜は飲酒を控えたり、早く家に帰るといった傾向があり、客が少ない。
		ゴルフ場（スタッフ）	・コンペの予約の状況が昨年と変わらない。個人客の動きも緩やかで特記するような景気の回復は見受けられない。
		設計事務所（代表取締役）	・民間の建設は、選別化されており、それらに關与できる範囲は限られている。公共事業の発注量の上昇は見込めないため、現在の景気の悪い状況は変わらない。
	やや悪くなる	商店街（代表者）	・中心街に大型スーパーマーケットが全部なくなり、年末には郊外型大型商業施設ができるため、なおさら商店街に客が来なくなる。
		商店街（代表者）	・大型店同士の競争が激化している。一般の買物客はブランドにこだわらず、価格にこだわる傾向が強まっている。
		百貨店（販売促進担当）	・来月にも大型商業施設がオープンする予定で、来客数の大幅減が懸念される。
		スーパー（店長）	・衣料品は寒気が来ない限り厳しい状況が続く。食品に関しても米が不作なので単価が上がれば良いが、青果も相場高が落ちてきており、来月からまた厳しい状況が懸念される。
		スーパー（経理担当）	・例年のごとく年末に向けて競合店の出店があり、パイの奪い合いになるため、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
		コンビニ（エリア担当）	・売上に関しては前年ベースを確保したとしても、原油高等の経費増によって経費収益の悪化が懸念される。
		衣料品専門店	・これからが本番で冬になると来客数が増えてくるが、この頃天候も不順であり、一度離れた客がまた戻ってくるかどうか分からない。
		その他飲食の動向を把握できる者	・年末年始になると忘年会が開催されるが、大きな店舗に客をとられることが予想される。また客も出費もかさむことから来客数は減る。
		競輪場（職員）	・昨年と比べ発売額、入場者とも全体的に落ちており今後もこの状況が続く。
		美容室（店長）	・固定客が減少しており、悪くなる。
	悪くなる	一般小売店〔青果〕（店長）	・プラスになる材料が全くなく、台風等がなかったため豊作貧乏となっており、冷害等で品物が少なくなるまでは青果業は厳しい状況である。
		スーパー（店長）	・昨年は寒波のため衣料品が売れているが、今年はその反動で減少することが懸念されている。また、競合店の出店計画もあり、今後期待はできない。
		スーパー（企画担当）	・来客数ダウンの要因となった地場中堅の24時間営業のスーパーマーケットがオープンしたことに加え、大型商業施設の出店等が近隣自店へ影響し、現状よりもかなり厳しい状況になる。
		自動車備品販売店（従業員）	・11月オープン予定の大型商業施設に客が流れるため、悪くなる。
		企業動向関連	良くなる
やや良くなる	農林水産業（経営者）	・11月から12月にかけて年末需要の仕込みの最終段階に入ってくるため、大いに期待したい。ただ卵の価格が上がっており、原料が確保できないため、工場の稼働に影響が出ている。	
	家具製造業（従業員）	・年末から官公庁の年度末を控え、需要期に入る。民間の商業施設も着工件数からみると前年比10%程度増えている。	
	鉄鋼業（経営者）	・公共土木工事は相変わらず減少しているが、民間の建設需要は引き続き堅調であり契約量が増加している。これらの需要に支えられ製品の出荷量も順調である。今後、更に大型物件の引き合いが出てくる見込みであり、需給がタイトな状況が続く。このため販売価格も更に上昇する。	
	電気機械器具製造業（経営者）	・北部九州における自動車生産100万台構想の策定と同時に車載用の量が増えている。熊本は熊本セミコンダクター・フォレスト構想の策定により自動車関連、半導体関連で非常に良くなっていく。	
	変わらない	窯業・土石製品製造業（経営者）	・地元の販売はほとんど地元の商社関係であるが、家庭用食器、ギフトについてはだんだん先細りになっている。幾らか業務用に明るさが見えているが、これも単価面においては大分厳しい。
金属製品製造業（企画担当）		・当社のメインの事業部が属している業界は厳しい状況が続いており、相変わらず供給が需要を上回っている。価格競争により値下げに歯止めが掛からない。	
通信業		・受注や雇用のピークを迎えており、一見すると良さそうに見えるが、価格や条件面では内容が厳しく、今後の動向は不透明である。	
金融業（営業担当）		・取引先の建設業では、受注の量は増えているが、利益に反映されていない。マインドとしても、売上を多く上げるために経費を使おうという考えが経営者の中にあることが多い。	
やや悪くなる	食料品製造業（経営者）	・納入先の来客数は依然として前年割れのままであり、増加する要因を見いだせない。	
	建設業（従業員）	・見積物件は沢山あるが、なかなか受注まで行かない。最近マンション等の建設が中心であり、公共工事の物件は少ない。大型工事は、大手ゼネコンが受注し地元業者としては受注出来ない。	
	輸送業（従業員）	・原油の高騰により軽油代のほか、経費が上がり、業界は厳しい。また荷主にも長期間にわたり原油高が販売に悪影響を与えており、今後荷物の出荷量の減少が懸念される。	
	広告代理店（従業員）	・当分インターネット広告に流れ、売上は減少する。	
	経営コンサルタント	・酒小売店では売上低下が倒産につながっており、今後も店の統廃合が続く。	

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
雇用 関連	悪くなる	-	-
	良くなる	民間職業紹介機関（支店長）	・地元九州域内での需要増に加え、関東・中部・関西の客からも「九州で人材を確保して、採用したい」との注文が頻発している。企業の求人意欲が更に高まりつつある。
	やや良くなる	人材派遣会社（社員）	・番号ポータビリティによる競争激化により、販売員の依頼が大幅に増加している。この状況がしばらく続く。
		職業安定所（職員）	・自動車関連で工場が新設されるという話や電機関係の大企業が新たに設備投資をし、量産体制を作る等の話が具体的に出ており、雇用は引き続き良くなる。
		職業安定所（職員）	・一部の産業では厳しい面もあるが、全体的に条件等はさまざまであるが、人材の確保へ向けて積極的になっている。
	変わらない	職業安定所（職員）	・産業や事業規模の違いで景気状況に違いがあり、当初管内の大部分を占める中小零細企業では景気の回復感が乏しく、新規雇用の創出が見られない。
	やや悪くなる	人材派遣会社（社員）	・受注はわずかであるが増加の傾向にある。携帯電話の販売応援、家電の販売スタッフの受注が目立つようになっている。しかし販売を希望するスタッフは少なく、成約されるか否かは疑問である。
悪くなる	-	-	

### 11. 沖縄（地域別調査機関：（財）南西地域産業活性化センター）

（-：回答が存在しない、：主だった回答等が存在しない）

分野	景気の先行き判断	業種・職種	景気の先行きに対する判断理由
家計 動向 関連	良くなる	-	-
	やや良くなる	家電量販店（従業員）	・このまま、年末商戦になだれ込む。12月には民放の地上デジタル放送が開始され、薄型テレビの販売も好調に推移する。
		観光型ホテル（総支配人）	・宿泊予約状況から、前年を上回ると予測される。ただし、12月は若干弱含みである。
		ゴルフ場（経営者）	・2か月くらい前から営業努力をしているので、改善する見込みがある。
	変わらない	一般小売店〔衣料品・雑貨〕（経営者）	・今までの経験からすると、修学旅行生の売上は見込めず、旅行代理店の情報でも、体験型観光の需要が増加しているので物販は期待できなくなってきたことだったが、10月から判断する限りでは今年度は傾向が違っているので、今後も売上向上は期待できる。
		一般小売店〔鞆・袋物〕（経営者）	・観光客の増加の恩恵を受けることが無い商店街では、これ以上は景気は良くならない。
		百貨店（担当者）	・11～12月は暖冬であると予測されている。昨年度は11月末からの全国的な冷え込みにより、防寒衣料を中心に好調に推移した。このことから、気温の変化が景気予測に大きな影響を及ぼすと判断できる。特に天候与件以外はマイナス要因が見当たらないことから、食品、住居が堅調に推移すれば11～12月は前年並みに推移する。
		コンビニ（エリア担当）	・新規出店は各社とも増え、マーケットはやや厳しくなるものの、既存商品の改善や新規商品の投入、販売推進力の強化により現状の好調は維持する。
		コンビニ（エリア担当）	・客を呼び戻すセール等を行っても単発に終わり効果が薄い。安い商品であっても、余分に購入しない傾向がある。
		衣料品専門店（経営者）	・秋冬物の動きがあまり良くない。その分、靴、バッグ等の商品がよく動いている。これからの季節物の服の動きに期待する。
		その他専門店〔楽器〕（経営者）	・観光は好調だがリピーターの増加により、売上には反映されていない。地元客は減少している。年末商戦前に対策を立てる必要がある。
		観光名所（職員）	・沖縄への入域観光客は8月から順調に推移している。これから先も、特に変化要因は見当たらず、沖縄観光客は順調に推移する。
	やや悪くなる	スーパー（経営者）	・今月は競合店の大型店の出店がある。チラシ販促の内容にもよるが、今後年末にかけて、かなり競争が激化する。
		その他飲食〔居酒屋〕（経営者）	・宣伝を強化している割に、忘年会等の予約状況が伸びていない。セット金額も安い方に集中している。
		観光型ホテル（商品企画担当）	・一部施設での改修工事に伴い、稼働、収入とも減少する見込みである。
悪くなる	-	-	

分野	景気の先行き判断	業種・職種	景気の先行きに対する判断理由
企業 動向 関連	良くなる	コピー業（代表者）	・当社では、広告媒体関係を熟知している営業担当者を先月から雇用している。3か月後には、テレビ媒体やCG制作に付随する印刷が、横ばいの状況を好転させる。
	やや良くなる	建設業（経営者）	・引き合い件数が増加している。
		輸送業（営業・運営担当）	・各給油所で燃料費の値下げが行われている。現時点では仕入価格の調整はできていないが、今後仕入価格の調整に着手できる環境ができれば、利益の回復につながる。
		広告代理店（営業担当）	・環境問題への取組、飲酒運転撲滅に対する社会の関心の高まり、個人情報漏えいに対する企業のセキュリティ意識の向上などは、企業の積極性に幾らか歯止めを掛けている感はあるものの、昨今マスコミで話題となっている携帯電話の番号ポータビリティ制度導入に伴うキャリア間競争は、企業の競争意欲に多少なりともプラスの刺激を与えている。さらに、11月の県知事選の行方に対する期待感もある。
		会計事務所（所長）	・リゾートウェディング事業は業界全体としては上向きであるため、今後も安定的な成長が見込める。
	変わらない	通信業（営業担当）	・消費者向け光インターネットサービスは、新キャンペーン効果で受注増が見込まれるが、法人向けサービスは現状維持、あるいは廉価なサービスへの移行があるので、全体としては変わらない。
	やや悪くなる		
	悪くなる	-	-
雇用 関連	良くなる	-	-
	やや良くなる		
	変わらない	人材派遣会社（経営者）	・派遣依頼は多いものの、スタッフ不足により契約まで至らず数字が横ばいでもある。また、ユーザーの状況をみると建設関係会社等の厳しいところも出てきている。
		求人情報誌製作会社（営業担当）	・求職者の動向が変わるような要素や気配が感じられない。
		職業安定所（職員）	・9月において、紹介件数は7,040人で3か月前比18.7%の増加、前年同月比で5.6%の減少である。就職件数は1,559人で3か月前比14.4%、前年同月比で15.7%の増加である。なお、製造業が前月比で95.4%、特に食料品製造で166.7%増加している。ただし、パートが57%である。輸送用機械器具製造が98%増であるが、これは県外自動車産業への派遣で、非正規社員である。
		学校〔専門学校〕（就職担当）	・建設業関連の求人企業開拓で感じられる点としては、公共工事の減少だけでなく、受注単価の厳しさ、さらには原油高騰による資材価格の上昇がある。一層厳しい状況であり、先行きが全くみえない。
	学校〔大学〕（就職担当）	・金利上昇、あるいは経費の増大などの経営を圧迫する要因が次第にボディーブローのように効き始めている。結果的に経営者の警戒心は強くなり始めており、新卒の採用にも多少影響してくるおそれがある。	
	やや悪くなる	-	-
	悪くなる	-	-