

・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	衣料品専門店（店長）	・季節的な要因もあるかもしれないが、客1人当たりの買上点数が増加しており、客単価も上昇していることから、今後についても良くなる。
		家電量販店（店員）	・まだまだ薄型テレビの販売量が伸びることが見込まれる。薄型テレビの単価は下がっているが、DVDレコーダとのセット販売ができることから売上也見込める。ただ、白物家電が伸び悩んでいることが心配材料である。
		観光型ホテル（経営者）	・冬のイベント時期となり、本州からの観光客の増加が見込まれ、消費単価の上昇と相まって今後の好転が期待される。
		設計事務所（職員）	・雪解けという北海道特有の気候条件も後押しして、計画見直しや着工延期されていた建築物の工事が稼働し始めることが見込まれ、建設関連の景気は多少上向いてくる。
	変わらない	商店街（代表者）	・1月から始まる冬物のバーゲンの勢いが2月までは続くことが見込まれるが、春物の動向がどうなるか、まだ見えない部分もあり、全体としては変わらないまま推移する。
		一般小売店〔酒〕（経営者）	・景気については一進一退を続けているが、ここ数か月は底割れの気運も出てきている。このため、娯楽シーズスが間近となる3月になれば、酒の販売についても多少は上昇が見込める。
		百貨店（売場主任）	・長期予報でこの春は暖かいと予想されていることから、春物の動きが良くなるが見込まれる。
		百貨店（売場主任）	・これといった好材料が見当たらないため、今後も変わらないまま推移する。
		コンビニ（エリア担当）	・収入が増えない一方で、ガソリン代や灯油代が値上がりしていることに加えて、食料品の価格も値上がり傾向にある。今後もこの状況に変化はなく、客は単価の安い商品を求めるなどして、消費を控える傾向が強まることが見込まれる。
		その他専門店〔医薬品〕（経営者）	・今後も客の健康志向が続くと見込まれるが、一気に景気回復とまではつながらない。
		旅行代理店（従業員）	・客の申込状況を見ると、可も不可も無い状況であり、決して景気が良くなるとは考えられない。
		旅行代理店（従業員）	・1月の個人国内旅行は全道的に順調だが、団体旅行の先行受注が伸び悩んでいることから、今後も変わらないまま推移する。
		タクシー運転手	・12月に札幌圏のタクシーの値上げが実施されたが、ここ数年、利用客が減り続けていることに加えて、札幌圏のタクシー台数がこの4年間で2割ほど増えている。このため値上げの効果は、利用客の減少とタクシー増車のマイナス要因で相殺され、前年並みの売上となるが見込まれる。
		タクシー運転手	・今冬は極端な暖冬であることに加えて、原油高騰のあおりを受け、客の財布のひもはより一層固くなり、利用客の減少が見込まれる。
		その他サービスの動向を把握できる者	・観光客の減少がようやく底を打った様相を呈するなど期待がもたれるが、諸物価の値上がり傾向もあり、予断を許さない状況にある。
住宅販売会社（従業員）	・所得の減少や雇用の不安定さに加えて、建築確認申請の厳格化が悪い状況に拍車を掛けており、今後も変わらないまま推移する。		
やや悪くなる	商店街（代表者）	・今後も各種製品の値上がりめじろ押しであることから、客の動きが悪くなる。	
	百貨店（販売促進担当）	・今後も諸物価の値上がり消費マインドを冷やし続ける。パーソナルギフトや自分へのご褒美といった購買を除けば、価格がワンランク下のものを選択したり、買うのを見合わせるといった生活防衛色が強まりそうである。	
	スーパー（店長）	・2～4月にかけて、食料品やビールの値上げなど、客の財布のひもを固くさせる要素が多すぎる。スーパーでもますます目玉買いばかりが目立つようになり、客の買上点数も客単価も下がってくる。	

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
		スーパー（企画担当）	・食料品の相次ぐ値上げにより、多少の買いだめ需要はあるものの、年明けから春先にかけては、更に値上げ品目が増加しそうであり、消費マインドを慎重にさせる。ガソリンや灯油の高騰も消費マインドを慎重にさせている。
		スーパー（企画担当）	・お歳暮ギフト、クリスマスケーキ、おせちなどの予約状況をみると、従来と同様にホテル商材などのこだわり商品の人気が高い一方で、低価格帯の商品の予約が増えていることから、先行きの消費行動の一段の厳しさを予感させる。
		コンビニ（エリア担当）	・思っていた以上に農業が悪い。林業は好調で、漁業は場所によって差が大きい。全体として人口減少、所得減少の流れに物価上昇がぶつかるため、小売業にとっては良い流れとは言えない。
		家電量販店（地区統括部長）	・北京オリンピックの直前には薄型テレビの需要が見込まれるが、3か月先の時点ではあまり変化が無く、需要は前年を下回ることが見込まれる。
		一般レストラン（スタッフ）	・来年にはビール飲料の値上げが控えている。またガソリンや灯油の値上がりもあり、今後の収益は悪化する。
		観光型ホテル（スタッフ）	・宿泊動向をみると、販売量は前年を若干上回っているが、単価が低いことから、全体売上では前年を維持するのが精一杯の状況であり、今後についてもやや悪くなる。
		タクシー運転手	・食品を始めとする生活必需品の値上げにより、タクシーの利用が減る。
	美容室（経営者）	・ガソリン、灯油、食料品等の値上がりの影響で消費者の警戒感が強くなっている。先行き不安のためか購買意識はかなり厳しい状況になっており、今後についてもやや悪くなる。	
悪くなる		商店街（代表者）	・一般消費者にとって所得が増えないなか、消費税アップへの不安、社会保障費の負担増、そして現在の原油高による幅広い生活必需品の値上げなどの影響から、すべての消費に対して、消費者の生活防衛意識が強くなる。先行きに明るい展望はない。
		コンビニ（エリア担当）	・年明けに食料品の値上げが横行することで、消費者の買い方は今まで以上にシビアになっていく可能性が高く、小売業の倒産が更に増加する。
		コンビニ（エリア担当）	・原油高騰の影響でハウス農家などの離農が増えることになり、産業に対する影響が本格化するため、消費が低迷することになる。
		スナック（経営者）	・何でもかんでも値上がりするなか、私達のような飲食関連の商売が一番あおりを受けることになる。先行きの見通しが全く分からない状況である。
		スナック（経営者）	・今年に入り、各種製品の値上げや食品の偽装表示問題があり、スナックやクラブといった社交界を取り巻く環境は厳しくなっている。不景気という風の中で巻き返しは効かないと感じており、今後は業界の淘汰が進み、半分の店しか残ることができないのではないかと感じている。
企業動向関連	良くなる	-	-
	やや良くなる	その他非製造業〔鋼材卸売〕（従業員）	・2008年1月以降の鉄骨を中心とした金属加工量は10～12月より大幅に改善される見通しである。本格的な稼働量の回復までに至るとは思えないものの、3月にはかなりの加工量を確保できることが見込まれる。
	変わらない	金融業（企画担当）	・個人消費は、需要期である灯油や食料品の値上がりで弱含みで推移する。住宅着工は、落ち込み幅は縮小するが低水準のまま推移する。公共投資は減少が続く。観光関連は、外国人観光客の増加で観光入込客数の増加が期待される。総じて景気は横ばいで推移する。
		司法書士	・今後の動向について、期待感が持てない状況である。
		その他サービス業〔システムハウス〕（経営者）	・現時点で確定案件が少ないことから、今後も変わらないまま推移する。
	やや悪くなる	食料品製造業（団体役員）	・年明け後、食料品を始めとした商品の更なる値上げが続くことに加えて、原材料や資材価格の高騰もあり、先行きについては今後も悪くなる。
		輸送業（経営者）	・燃料の高騰が相当影響している。燃料価格が下がるということもないようなので、今後については悪くなる。
通信業（営業担当）		・来春を目標とした大型案件が少ないことから、景況感は多少下向きにあると感じている。	

分野	景気の先行き判断	業種・職種	景気の先行きに対する判断理由
	悪くなる	司法書士	・これから厳寒期を迎えるなか、灯油、ガソリンの高騰は続くことが見込まれる。また、食料品等の値上げも控えており、景気は更に悪化する。
雇用 関連	良くなる	-	-
	やや良くなる	学校〔大学〕（就職担当）	・内定辞退者が多いことから、企業が採用予定者数を充足できない状況にあり、新年度に向けて補充採用をしなければならないことが見込まれる。
	変わらない	人材派遣会社（社員）	・現時点において、目立った採用の動きがみられないことから、今後についても変わらないまま推移する。
		職業安定所（職員）	・冬季に向けての大幅な雇用需要が見込まれないことから、今後も変わらないまま推移する。
	やや悪くなる	求人情報誌製作会社（編集者）	・建設業や貨物運送・物流業の求人件数は、前年比で2割以上も減少している。その他の小売業、飲食業も前年からのマイナスが続いている。好調な業種は人材派遣やコールセンターなど間接雇用業種などが中心であり、今後数か月、こうした傾向は大きく変わらない。
	職業安定所（職員）	・今後も、新規求人数が低調に推移することが見込まれ、雇用環境が改善することは見込めない。	
	悪くなる		

## 2. 東北（地域別調査機関：（財）東北開発研究センター）

（-：回答が存在しない、：主だった回答等が存在しない）

分野	景気の先行き判断	業種・職種	景気の先行きに対する判断理由
家計 動向 関連	良くなる		
	やや良くなる	一般小売店〔スポーツ用品〕（経営者）	・2月からサッカーの世界カップ予選が始まり、3月からはJリーグが開幕するため、少しは良くなる。
		高級レストラン（支配人）	・リニューアルによってツインルームが増え、レストランへの来客数も増えている。また、チャペルの増設によって婚礼予約も増えている。宴会利用は前年並みであるが、全体的には前年より良くなっており、この傾向が続く。
		美容室（経営者）	・前年の秋ごろから状況の悪化が始まっていたが、初売り商品券の予約状況が前年並みになるなど良い兆候がみられる。
		美容室（店員）	・1年を通して来客数の増加が続いており、この傾向が来月以降も継続する。
		住宅販売会社（従業員）	・年明けに受注が見込めそうな物件も多いことに加え、少額資金の客をターゲットにした狭小地専門部署は順調である。
	変わらない	一般小売店〔茶〕（経営者）	・旧市街の商店街は年末であるにもかかわらず通常期と変わらない様子であり、季節商材を扱っている商店だけに客の出入がみられる。便乗値上げに対する不安感が消費者に漂っており、悪い状態のまま変わらない。
		一般小売店〔医薬品〕（経営者）	・今後ますます寒くなり雪も多いという予報もあり、また、紙類の値上げが家計には直接影響するなど、状況は悪くなる一方である。
		百貨店（経営者）	・先行きの不透明感からクレジットカードでの売上が下がり、現金購入の比率が高まっているが、客単価は低下している。このような買い控えが顕著になっており、この状況がしばらく続く。
		百貨店（売場担当）	・1月は初売りやセールも始まり、百貨店では来客数が非常に多い月であるが、この秋冬の客の動きをみる限り買い方は吟味に吟味を重ねて選ぶ様子がうかがえ、セールでもたくさん購入するようにはならない。また、既存客のショッピングセンターへの流出は間違い無く起こる。
		スーパー（店長）	・年末でのおせち料理などの予約は順調であるが、それは外出を控え自宅で過ごす人が多いということであり、支出を切り詰めている証拠でもある。今後も灯油や食料品の値上げが家計を圧迫するため、景気が良くなる要因は無い。
		スーパー（店長）	・高額商品が売れていない理由は、ガソリン、灯油価格などの上昇以外に考えられない。これだけ燃料費や暖房費が上がると、切り詰められるのは食費や衣料品くらいのものであるため、当面景気は良くならない。
		コンビニ（経営者）	・商品の品ぞろえに配慮して高単価に誘導する対策と、低単価でも衝動買いを誘発する1品プラス政策を合わせて実施しており、その成果が表れ始めている。しかしながら、大型商材の販売不振があり、全体的に景気は変わらない。
		コンビニ（エリア担当）	・業界全体が厳しいこともあるが、なかなか前年の売上実績に到達できない状況が続いている。

分野	景気の先行き判断	業種・職種	景気の先行きに対する判断理由
		衣料品専門店（経営者）	・暖冬のまま年を越すことになり、冬物処分セールが始まっても主力の防寒物の売上は期待できない状態であり、景気の悪い状況が継続する。
		衣料品専門店（経営者）	・格差が拡大し、地方の中小企業は厳しさが増しており、年末にかけて倒産件数も増えつつある。原油高に伴う物価高騰を抑制する政策が必要である。ボーナスにしても、地方では官民格差が目立っている。
		衣料品専門店（店長）	・春物の時期になるが、冬場の灯油、ガソリン代が家計を圧迫するため、厳しい状況は続く。
		家電量販店（店長）	・現在は地上デジタル放送の開始もあって好調を維持しており、1月くらいはその流れが続くものとみられるが、原油高なども懸念されるため2、3月以降は不透明な情勢である。
		乗用車販売店（経営者）	・長期予報の大雪については懸念される場所であるが、既存車種の商談数は安定しており、これまでの流れを維持できるものと期待している。中越沖地震の影響も一部残るものの、復興需要としてプラスにとらえている。
		住関連専門店（経営者）	・初売り以降の客の動きをみなければわからないが、歳末商戦での客の動きは鈍く、しばらくは現在のようないわゆる低調な状況が続く。
		その他専門店〔ガソリンスタンド〕（営業担当）	・販売価格の高止まりが続いているため、本格的な寒さが来なければ現状が変わらず続く。
		観光型旅館（経営者）	・1～3月にかけて、遠地からのツアーは比較的順調に予約が入っているものの、経済の冷え込みが続く地元客の入込は控えめに予想している。ツアー客についても実際の集客はシビアにみることにしている。
		タクシー運転手	・乗客から「景気が悪い」という話は始終聞くが、「景気が良くなった」という話はめったに聞かれない。またタクシーの台数は飽和状態であり、急激な改善は見込めない。
	やや悪くなる	商店街（代表者）	・最も寒い時期を迎えることから、灯油高などに伴う燃料費の高騰により一般消費活動が抑制されるのは必至の情勢である。
		一般小売店〔医薬品〕（経営者）	・冬場は灯油の使用量も増えるが、その価格が高騰していることもあり、他の商品は買い控えが進む。
		一般小売店〔雑貨〕（企画担当）	・個人消費の低迷に加えて、改正建築基準法の影響が色濃く出るため、建築関係資材、素材の販売は非常に落ち込む。
		百貨店（企画担当）	・最近「消費マインドの悪化・冷え込み」などの報道が目につくようになってきていることに加え、年明けからの商品の値上がりも予定されており、消費マインドは一層冷え込む懸念がある。
		百貨店（営業担当）	・「セール」に敏感に反応するなど、価格面にシビアな客がかなり増えている。来客数の改善見込みも立たず、客単価の上昇も難しいとすれば、しばらくは厳しい状況が続く。
		百貨店（経営者）	・現在のようないわゆる買い控えの状況が続く。2か月後には春物がそろい始めるが、よほど目新しく欲しくなるような商品が無い限り、また生活防衛意識が緩まない限りは、客単価、買上点数共に低下傾向となる。生活に欠かせない食品に関しても同様のことが言える。
		スーパー（経営者）	・クリスマスを過ぎても降雪が無い。豪雪も良くはないが、除雪作業によって建設業などに資金が回る面もあり、暖冬は地域経済にとってマイナスになる。
		スーパー（経営者）	・この地域では農家の動向が景気に影響を与えるが、最近の農業事情は何を作っても採算が合わないなど非常に厳しくなっており、春先にも状況は変わらない。また、郊外に大型のショッピングモールがオープンしたことで競合も厳しくなるため、全体的に落ち込んでいく。
		スーパー（店長）	・年明けからめん類、ビールなどの値上げが予定されており、ますます節約ムードが高まる。ガソリン、灯油価格も当面は高止まりすると見込まれ、売上の減少が続いていく。
		コンビニ（エリア担当）	・最近の原油高が最も寒い時期には家計を圧迫する要因となり、必然的に「余計なものは買わない」という節約ムードにつながる。
		コンビニ（エリア担当）	・ぜいたく品だけではなく、生活必需品であるパンや小麦なども値上がりしており、この先も下がる気配が無い。
		衣料品専門店（経営者）	・年明けからの食料品や日用品の値上げによって生活防衛意識がますます高まり、衣料品への支出は抑えられると予想せざるを得ない。

分野	景気の先行き判断	業種・職種	景気の先行きに対する判断理由
		乗用車販売店（経営者）	・ 買いたい車が無いというよりも、個人需要、法人需要共に買いたくても買えないという状況が今後も続いていく。
		乗用車販売店（経営者）	・ 県の人口が前年から1万人以上減少しているが、同時に少子高齢化も進んでいることから、物売る商売は職種を問わず苦しさが増している。平均所得も首都圏に比べて半分程度であり、車の販売についても安く燃費の良い物にニーズが集中する。
		乗用車販売店（経営者）	・ 季節的には初売りで市場も活気付くはずであるが、例年と比べると見込み客の数が少ない。関連商品で引き続き売上を伸ばしていくしかない。
		その他専門店〔化粧品〕（経営者）	・ コンパクトシティ構想のもとで官民一体となって中心市街地の活性化に取り組んでいるところであるが、延べ床面積を1万平方メートル以下にするなどして郊外に大規模な商業施設の集積が進んでおり、状況は厳しさを増していく。
		その他専門店〔パソコン〕（経営者）	・ 地方になればなるほど中小企業での収入が減っているため、公務員以外の一般客は生活状態がこれからも厳しくなっていく。
		その他専門店〔酒〕（営業担当）	・ 政治が安定していないが、選挙にでもなれば消費者の財布のひもはますます固くなる。先行きの不透明感が以前より増しており、少なくとも春先までは行動が慎重になるため、消費も抑制される。
		その他専門店〔ガソリンスタンド〕（営業担当）	・ 買い控えが相当進行しているため、しばらくは需要が伸びない。ガソリン価格の上昇は販売業者も困らせている。
		一般レストラン（スタッフ）	・ 原油高に伴いガソリン価格など物価が上昇するため、外食も控えられようになる。
		都市型ホテル（スタッフ）	・ 秋田では年末に大きな企業倒産が続いたこと、また、雪不足でスキー場も苦戦が予想されることなどプラス要素が無く、このままずるずると悪い方向に向かう。
		都市型ホテル（スタッフ）	・ 中国、韓国からのインバウンド誘致に向けた官民一体の取り組みに手ごたえを感じていたものの、結果が出ない。現在、一般宴会もこの先新規受注がほとんど無い。
		都市型ホテル（スタッフ）	・ 客の動きが鈍くなっていることに加え、食材などの仕入価格も高くなっている。仕入価格が上がっても、競争の激化もあって販売価格には反映できない状況であり、厳しさは増してくる。
		観光名所（職員）	・ 予約状況が以前より悪く、またフリー客の動向も最近では芳しくない。大量の来客数が期待できる旅行業者のキャンペーンも、来年度に向けた予定はいまのところ無く、来客数は減少する。
		遊園地（経営者）	・ 今のところ仕入先からの値上げ要請は無いが、物価高による家計圧迫の影響が懸念される。
	悪くなる	商店街（代表者）	・ 景気はムードに左右されることもあるので、サブプライム問題や原油高など世界的な不安感が漂っていることも影響するが、少なくとも身の回りの物価上昇は明らかに悪い方向に作用する。
		スーパー（経営者）	・ 寒冷地であり暖房費がかさむこと、車は一家に3、4台というのが常識であり燃料費が家計を圧迫していること、年明けから食料品の小売価格が一斉に上がることなど、これら物価高の状況から家計において食料品、衣料品への支出が抑制される。
		スーパー（店長）	・ 前年と比べて競合店が4店も増え、客の買い回り、分散が拡大している。商圈人口に見合わない乱立状態のため、今後売上が伸びていく可能性は低い。
		コンビニ（経営者）	・ 車で30分以内の範囲にショッピングモールが4か所にもなり、人の流れが変わってしまっている。
		衣料品専門店（店長）	・ 原油高に伴う物価上昇への懸念から買い控えられている状況を、接客の場面では肌で感じるができる。
		自動車備品販売店（経営者）	・ 除雪の仕事に依存している人が結構いるが、現在でも積雪が無い状態である。また、これから最大の需要期を迎える暖房費が生活を圧迫する。
		住関連専門店（経営者）	・ 身近なところで、事業所閉鎖や和議申請などを行っているところが6件ほどあり、先行きが非常に心配である。
		その他専門店〔酒〕（経営者）	・ 原油の値上げに伴い、各メーカーからは1、2月から価格を上げるとの通達があるが、間違い無く消費量に影響し、販売数量の減少が顕著にみられるようになる。当社でも対応策について思案中である。

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
		高級レストラン（経営者）	・良い材料は1つも見当たらず、1月以降は深刻な状況になる。当社では支出を抑えて乗り切ろうとしているが、世間のみんながそう考えれば景気は厳しい方向に向かっていく。
		その他飲食〔弁当〕（スタッフ）	・この地域は積雪量も多いため、ガソリン、灯油の値上げは生活を直撃し景気を悪くする。
		観光型旅館（経営者）	・1月以降も予約は低迷している。例年、予約を頂いている団体などにも動きが無い。連休などは早くから予約があるが、平日はもちろん、土曜日でも空室が発生する状況になっている。
		旅行代理店（従業員）	・会社関係で取り止めていた行事を復活するなどの動きがほんの一部にみられるものの、家族旅行など個人消費については縮小傾向であり、全体的に悪くなっていく。
企業 動向 関連	良くなる		
	やや良くなる		
	変わらない	農林水産業（従業者）	・桃やりんごなど、今年の果樹販売価格は、平均すると前年並みとなる。
		食料品製造業（経営者）	・牛タン等の原料が高値で安定していることから、この先も状況は改善しないまま推移する。
		建設業（従業員）	・低価格での受注が継続する間は、業界としての景気回復は望み薄である。
		通信業（営業担当）	・地方においても企業防衛意識が高まってきており、地域全体ではやや設備投資が上向きなっても、地場企業には依然として好況感が無く、また上向きになる要素が見当たらない。
		広告代理店（従業員）	・年度末でやや盛り返すであろうが、目を見張るような案件は無く、平年並みに推移する。
		広告代理店（営業担当）	・特に通信関係の業種では、引き合いが低調な状態が続いている。
		コピーサービス業（経営者）	・売上を伸ばすために努力はしているものの、結果に結び付かないという悪い状況が続いている。年度末は通常月よりは取引が増える時期であるが、国、地方自治体は財政が厳しいこともあり予測がつかない。市内は空前のビル建設ラッシュであるが、商売に結び付いていない。
	やや悪くなる	農林水産業（従業者）	・農業支援の方向性が、大規模農家から農家全般に再度変わってきた。
		食料品製造業（経営者）	・アメリカのスケソウダラ漁獲枠が大きな減枠になるなど来春からの原料事情が悪くなり、原材料の大幅な値上げが見込まれている。
		一般機械器具製造業（経理担当）	・自動車部品事業は輸出及び国内販売の環境悪化が続くものとみられ、収益率の低下傾向が継続する。
		電気機械器具製造業（経営者）	・年末の取引先回りでも好感触は全く無い。年度末の前倒し受注がみえず、今期は期待できない。当工業団地内でも全般的に薄商いであり、来期はもう一段の合理化を考慮に入れて対応せざるを得ない。
		建設業（企画担当）	・原材料の値上がり販売価格へ転嫁すると受注競争に勝てない、という悪循環が続いている。
		輸送業（従業員）	・急を要しない貨物は、航空機輸送から船舶輸送へのシフトが進んでいる様子がみられる。
		新聞販売店〔広告〕（店主）	・取引先の業者や読者の間にもガソリン代高騰が響いているとの意見が多く、そのしわ寄せが当店の商売など多方面に波及して消費力が落ち、景気の悪化につながる。
		経営コンサルタント	・消費者の政治不信と将来不安が収まらない限り、消費意欲はますます減退する。
		その他非製造業〔食料品卸売業〕（経営者）	・年末の需要動向から推測すると、新年会などでも酒類需要に多くは望めない。春先まで好転の材料は無い。
		悪くなる	広告業協会（役員）
		その他非製造業〔食料品卸売業〕（経営者）	・12月後半になっても購買力が低い状況にあるが、この先しょう油、みそなどの値上げも予定されていることから、購買力は一層低下する。
雇用 関連	良くなる	人材派遣会社（社員）	・来年度から本格稼働する案件の成約を目指しており、新年度当初から景気は加速する。
	やや良くなる	新聞社〔求人広告〕（担当者）	・正月の初売りに期待が掛かり、またその後には大型流通を中心に動きが活発化してくる見込みであることから、雇用面でも期待が持てる。

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	人材派遣会社（社員）	・取引先企業からは、4月以降の採用についてもあまり明るい話が聞かれない。
	やや悪くなる	人材派遣会社（社員）	・新規登録者の確保が非常に厳しくなっている。この状態が続けば派遣者数が純減となる恐れがある。
		職業安定所（職員）	・失業給付の受給者は減少傾向が続いていたが、最近では若干増えている。小規模ではあるものの事業所の閉鎖などが増加し、求職者が増加傾向にある。
		職業安定所（職員）	・原油の高騰がどの業種の事業主にも少なからず心理的な圧迫感を与えているため、雇用調整までには至らなくとも、新規雇用による増員を手控える動きはしばらくは続く。
	悪くなる	職業安定所（職員）	・原油高や物価高に伴い企業は経費節減に努めることが予想され、採用活動が消極的になる懸念がある。

### 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）	・正月やバレンタイン、ホワイトデー、節分などイベントがめじる押しなので、取りこぼしのないようにきちんと品ぞろえをしていけば数字は取れる見込みである。
	やや良くなる	旅行代理店（支店長）	・2～3か月後に旅行のイベントを予定しているので、2、3月は団体が苦しい時期であるが、当店については現在より良い見通しである。
	変わらない	商店街（代表者）	・社会的不安要素が多く、物価が値上がり気味となり、買い控えはますます多くなる。駅前通りでありながら、1年間空き店舗に入店者がなく、不安が募っている。
		百貨店（営業担当）	・原油等、いろいろな物価が値上がりしているの、これから良くなるという雰囲気はない。また、客の買い方もかなり慎重になっている。
		百貨店（販売促進担当）	・客単価は上がっているが、来客数の前年割れが続いている。競合店や郊外ショッピングセンターとのパイの奪い合いで、流失した客足を当店に向かせるのは困難である。クリアランスセールが始まるが、前年以上の来客数を確保することは難しい。
		百貨店（販売促進担当）	・百貨店の商品群の中でこれといったヒット商品は見当たらず、今後もあらゆる商材が値上げする傾向にあるなかで、消費が活発になるとは予想できない。やはり衣料品等はたんす在庫で済ませてしまうのではないかと、というのが実感である。
		スーパー（総務担当）	・年末年始の客の動きをみると、衣料品が非常に苦戦しており、食料品の販売点数も前年並みから前年を若干割る状況で推移している。今後この状況が好転するような条件は全くないので、1～3月は横ばいあるいは若干下がり気味となる。
		衣料品専門店（店長）	・食料品や燃料費など、生活必需品等の値上げにより消費マインドはますます落ち込む。
		衣料品専門店（統括）	・悪いということでは変わらない。付近の大きな郊外ショッピングセンターが2つ開店して1年、ほとんど客がそちらに行ってしまう。開店以来1年で何百万人の来店という報道があったが、それだけ中心街に来る客がほとんどないということである。今後どうなるのか、ただ時間を掛けて待つしかないのか、その間にどうなってしまうのか心配である。
		乗用車販売店（従業員）	・新型車が発売になっても販売台数が伸びてこないで、3か月先も変わらない。
		乗用車販売店（販売担当）	・ここ半年くらい展示会を開催しても販売量がさほど伸びない。12月は年末商戦でかなり台数が見込めると思っていたが、2～3か月前と同じような台数しか売れていない。年が明けて1～3月は一番厳しい時期だが、落ち込みも伸びもなく、販売量の少ない状態のままで推移していくのではないかとみている。
		住関連専門店（仕入担当）	・年末年始の客の動向からも、消費の冷え込みを実感させられている。短期的には改善されず、商圏内の競合店出店も続いているため、厳しい状況が続く。
	スナック（経営者）	・関東南部では景気が上昇中とのことだが、北部は上昇が見られず、全く先行き不透明である。	

分野	景気の先行き判断	業種・職種	景気の先行きに対する判断理由
		都市型ホテル（支配人）	・中央資本のホテル進出が続き、部屋数の供給過多に対し、需要の伸びが見込まれないため、現状の下げ止まりのままで進む。
		ゴルフ場（副支配人）	・12月の入場者、来場者は過去にないほどの実績を計上することができたが、これは今までにない低価格、低料金を設定したことで、従来とは違った客層の来場者があったためである。価格の差、金額設定に客が敏感であることを痛切に感じている。今後の引き合いはあるものの、来場者の増加はなかなか見込めない。価格が下がっている分、売上が伸びないので収支の中においては厳しい。
		競輪場（職員）	・競馬、ボートの大会売上も下がっている。
		設計事務所（所長）	・まだまだ悪い状態のまま変わらない。公共物件、民間物件共に期待出来るような要因が何もなく、かえって建築確認申請の厳格化の影響が尾を引いているなかで、建設関連業種のいずれもが良くなるということは考えられない。せめて、これ以上悪くなることのないようにと祈る思いである。
		住宅販売会社（従業員）	・例年、これからは新学期を前にした3月の引渡しを希望する客が多くなる時期だが、建築確認の許可が遅れがちになっている影響もあり、物件完成引渡しの時期が予測困難となっている。
	やや悪くなる	商店街（代表者）	・各種値上げラッシュで消費者心理が冷え込む。
		商店街（代表者）	・今後も近郊に大型ショッピングセンターがオープンするため、更に消費の低下、客の拡散が発生し、効率の悪い営業となる懸念がある。
		一般小売店〔家電〕（経営者）	・新生活、新入学等での消費動向が読めない。アパート、マンションなどに備え付けの家電が増えたので、購入は見込めない状況である。全体に買い控え傾向が見られる。
		スーパー（販売促進担当）	・企業努力ではカバーしきれないぐらいに物価高が影響し始めている。客が想定する購入価格と原価から算出される売価のギャップ拡大が続くようであれば、値下げ幅の拡大で悪くなる。
		スーパー（統括）	・値上げがあることが大きな不安材料である。春の新製品も値上げに合わせて発売されそうである。
		スーパー（統括）	・原材料の値上げによる商品原価の値上り要請がメーカー各社より相次いで出され、年内は現状価格を維持するものの、中長期的に回避できる状況ではない。来春の新製品はほとんどのカテゴリーで値上げが予測され、消費者はより慎重な態度を取るため、全体傾向として消費意欲の減退は避けられない情勢である。
		一般レストラン（業務担当）	・ガソリン代を始めとする各種料金の値上げは、客の外食しようというマインドを冷え込ませている。レストランの夜の来客数、売上は前年より10%ほど下回っている。おせち料理の受注だけは前年5%程度上回り順調である。1月以降の宴会予約の組数は前年並みだが、料理単価、出席者数は前年を下回り、売上は10%程度減少の見通しである。
		都市型ホテル（経営者）	・原油高によりボイラー、暖房燃料が倍になっているが、客に負担させることができず、利益が薄くなっている。
		都市型ホテル（スタッフ）	・新年会が一段落すると歓送迎会まで目立った需要がなくなり、お年玉や家族旅行など、お金が必要だった反動で財布のひもも固くなりそうである。
		旅行代理店（経営者）	・地方は良くなる要因が見つからない。ガソリンを中心にして物価が上がってきているなかで、収入も増えておらず、地方はまだ資産デフレが止まっていないので、先行きはやや弱含み、やや悪くなる。
		旅行代理店（副支店長）	・大きな変動はないと思われるが、燃油の値上げが響いてきている。客が自家用車の利用を極力避ける傾向にあり、来店も減少している。当業界は数年間低迷しているが、この先更に燃油高等により客の反応が極端に悪くなる。
		タクシー運転手	・得意先の個人の居酒屋が12月一杯で4軒も閉店する。週末だけではやっていけないらしく、他に2軒、1月一杯で閉店する。ますますタクシーを利用する客が少なくなる。
		通信会社（営業担当）	・景気は決して悪くはないが、会社の利益に対して個人の給与に還元されていない分、今後の個人消費は下がる傾向になる。



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
		ゴルフ場（支配人）	・温暖化の影響なのか、冬型の気圧配置ではあるが風は弱く、晴天が続くそうである。燃料の高騰分を例年の除雪費でカバーできるかまだ予測できていない。1～3月は天候に左右される日が続く。
		その他レジャー施設 〔アミューズメント〕 （職員）	・夏のボーナスは出そろったあたりから売上が大きく変わったが、12月の場合はボーナスが出た時期からの変化があまりない。客がリラクゼーション、心のケアに使うお金を制限し、財布のひもが固くなっているような傾向が見受けられるので懸念している。
		住宅販売会社（経営者）	・増税、原油高による物価上昇と、悪い条件が多い。企業の不祥事等暗いニュースも多く、政治が安定しないので余計にお金を使おうという意識が少なく、とにかく暗い状況である。
	悪くなる	コンビニ（店長）	・原油価格が高騰し、諸物価が1月以降どんどん値上げになり、今後の景気は悪くなる一方である。
		衣料品専門店（経営者）	・来年には生活用品の値上がり等が報道されているのでますます買い控えになる。
		家電量販店（店長）	・このままの状態では厳しい。季節商材にも影響があり、石油燃料の暖房器具は不人気、対照的に電気での暖房器具が人気となっている。石油系燃料や物価の上昇が続けば、し好品の商品のテレビやパソコン本体などは、買い控えになってしまう。
		乗用車販売店（販売担当）	・とにかく車を見に来る客が少ない。既存の客がほとんどで、新たな若い客が本当にいない。手近に買える携帯電話やパソコンに移ってしまっているのか、若い人の車離れがより一層進んでおり、車業界はお先真っ暗という感じである。何とか来年は良い年にしたいが、来年も同じような状況が続くのではないかとみている。
		住関連専門店（店長）	・来客数の減少に加え、購入した客の買上点数も前年比で0.1点だが減少している。また、資材関係の業者向け需要も極端に購買動向が悪くなっている。
		高級レストラン（店長）	・原油価格の高騰により、あらゆるものの値段が上昇し、家計を圧迫して外食にお金を使わなくなることに加えて、野菜や肉、光熱費などの仕入価格や経費の上昇でかなり深刻な状況になる。
		一般レストラン（経営者）	・ここにきて仕入物価高、タクシーの値上げ、飲酒運転防止による忘新年会を控える会社等が増え、大口の予約が減ってきている。
		スナック（経営者）	・良くなりそうな要素がない。ちょっとやそつとでは立て直せないほどの不景気になっている。
		観光型ホテル（スタッフ）	・予約件数が前年比30～35%減少している。
		都市型ホテル（スタッフ）	・今後2～3か月の宿泊予約はせいぜい前年の6～7割という状況で、非常に悪化している。また、来春には新規ホテルが参入、オープンが続くので、客を取られる懸念がある。
		タクシー運転手	・原料費高騰の影響による物価の値上がりで、乗り控えが予想される。駅に降りる客も、家族の送迎車両で家に帰る姿が目立つ。今後、定年後の団塊世代が家族の送迎を担当する時代となり、タクシー業界の業績はますます悪化する。
観光名所（職員）	・企業の収益は好調であっても、個人の収入ベースは減少傾向が続いている。別荘のような大型物件については、今後ますます需要が低下する。		
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）	・ここにきて海外の需要、特に東アジア等への輸出がかなり出てきている。また、年度末の3月を控えての生産量の増加もあり、受注は増えてくる。
	変わらない	化学工業（経営者）	・2、3月の受注はあるので工場の稼働は問題ない。ただし、石油関連の原料は相変わらず値上げ傾向にあり、コストに与える影響も限界の感がある。
		一般機械器具製造業（経営者）	・ここ半年間、新規製品の受注がなく作業量は横ばいを続けている。従来品の消滅がないのが幸いである。
		電気機械器具製造業（営業担当）	・設備投資をする企業も限られてきており、なかなか受注に結び付かない。
輸送用機械器具製造業（経営者）	・取引先の様子、競争相手の様子と受注量、販売等もしばらく良いので、この良い状況で推移する。		

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
	やや悪くなる	その他サービス業〔情報サービス〕（経営者）	・素材の値上がり、物流コストの増加が拡大し、情報化投資が抑制される。
		食料品製造業（製造担当）	・景気の先行きが読めてこないところで、買い控えが始まり、悪くなっていく。穀物の2次加工の産業、特に豆腐製造は中小企業、零細が多いために、本当に原価を上げられるかどうかにかかっている。このまま行くと廃業、倒産に追い込まれる。
		出版・印刷・同関連産業（営業担当）	・当地区では、大手の自動車ディーラーが倒産した影響がかなり出ている。また、資材等の高騰によってかなり厳しい状況になることが予想される。
		電気機械器具製造業（経営者）	・例年、1～3月期の駆け込み需要があるが、今年は今のところ公共の關係の仕事がほとんど見えてこないということ、前年比で3割くらい落ちる見込みである。4～6月期以降は新しい取引先と仕事が開始できるので何とかなるが、1～3月期は当社にとって相当厳しい状況である。
		電気機械器具製造業（経営者）	・この1年会社を維持するのがやっとであった。大企業の上昇に比べ、我々は本当に厳しさが続いており、今年はずいぶん賞与も払えなかった。何とか来年に期待し、努力したい。
		輸送業（営業担当）	・例年のことであるが荷動きが落ち込み、燃料高のコスト負担もあるので、厳しい月になっていく。
	悪くなる	食料品製造業（営業統括）	・今後円高傾向が一層強まることが考えられ、輸入品、特にチリやオーストラリア、アルゼンチン等の新世界ワインの増加により、ますます国産ワインは苦境に立たされる。
		一般機械器具製造業（生産管理担当）	・油圧、建機の分野は引き続き好調であるが、新規分野の仕事で2か月先には終了する予定の大きな案件があり、そのマイナス分をカバーできない。また、期待している自動車の開発関連の仕事も、開発の谷間に入ることから例年並みの売上を期待できない。
		輸送用機械器具製造業（総務担当）	・原油高に伴って、素材関係も高値安定が続いている。来年はその周辺の経費が上昇傾向に入ってくるので、収益的に非常に厳しい見通しとなっている。コスト転嫁が最大のポイントとなる。
		建設業（総務担当）	・2期連続で赤字決算となってしまう、資金繰りでの取引銀行の対応が大変厳しくなっている。それに加え納入業者、特に材料関係会社が、風評で判断してきているので、気を付けなければならない。
		金融業（総務担当）	・来月以降も燃料及びガス料金の値上げ通告が来ている。今までにない1割近くの値上げ幅なので、更なる経費増は避けられない。
		広告代理店（営業担当）	・忘年会ピークの12月だが、飲食店のオーナーの話では、来客数が前年より1割減少してるとのことである。スナックが密集するエリアでは、平日は客寄せだけで、客の数は相当少ない。材料費、燃料費の高騰で、経営が危ないという会社の話はかなり聞くようになっていく。
雇用関連	良くなる	-	-
	やや良くなる	-	-
	変わらない	求人情報誌製作会社（経営者）	・周辺企業は一部の企業を除き全般的に景気は低迷しており、まだまだ厳しい状況の中で正社員の募集は極端に少ない。
	やや悪くなる	求人情報誌製作会社（経営者）	・12月に入って求人広告の依頼がかなり少なくなってきている。最終的には今年1年間の集計で前年度より5%くらい落ちている。また、1月先付けの広告依頼についてもやや低迷しているので、悪くなるような感じである。
		職業安定所（職員）	・新規求人、有効求人共に前年同月比を下回っている。特に飲食、宿泊業、医療、福祉、専門サービス業が減少している。
		職業安定所（職員）	・主要産業である製造業、サービス業からの新規求人申込が減少している。
		職業安定所（職員）	・原材料の値上げが収益を圧迫しつつあり、現状では内部留保の取り崩しや経費節減でしのいでいるが、この状況が長引けば雇用面への影響が出てくる。
民間職業紹介機関（経営者）	・原油高騰による原材料高、円高による輸出価格への影響といった心理要因が大きく、大幅な受注減は見られないものの、新卒入社を4月に控え、経験者の採用を手控える動きが顕著になってきている。		

分野	景気の先行き判断	業種・職種	景気の先行きに対する判断理由
		学校〔短期大学〕（就職担当）	・就職活動をしている学生の姿勢が変わらなとなかなか変化は現れない。08年度に向けた採用活動をしている企業もあるが、消極的な学生と接触したときに他の雇用形態に移行する可能性があり、心配している。
	悪くなる	人材派遣会社（経営者）	・ガソリン、原油価格の高騰と小売商品等の若干の値上がりもあり、購買力が鈍っている。電子や電機もさほど動きがなく、生産関係も忙しい感じではない。住宅関連は加工品の補充程度で、横ばい、若しくはやや少ない感じで、先行きに不安を抱えているところである。

#### 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	旅行代理店（従業員）	・春先から秋にかけて、大きな団体が動く予定がある。
	やや良くなる	衣料品専門店（経営者）	・客のターゲットをかなり絞り、50、60代の女性向けの品ぞろえ、かつ日本製中心とした結果、売上がかなりアップしており、この状況は続く。
		旅行代理店（従業員）	・現段階では団体旅行は前年比110%で、さらに直前の需要が見込めることから、景気は良くなる。
		通信会社（営業担当）	・デジタル家電の値段も割と手が出せる価格に落ち着いており、これから春の新入居シーズンに向けて各方面の企業が様々なキャンペーンを展開することが予測され、ますます購入意欲も増えていく。
		ゴルフ場（支配人）	・引き続き2～3か月後の来場予約が確実に確保できている。
		住宅販売会社（従業員）	・夏の建築基準法の改正の影響で、建築業者、不動産業者の土地仕入れが停滞しているが、国の政策による建築確認の作業効率アップの見通しがついたことにより、また住宅着工数が増え、景気はやや良くなる。
	変わらない	一般小売店〔衣料・雑貨〕（経営者）	・小売業は良くもないが悪くもない。値ごろで感度の高い商品は良く売れており、先行きの見通しは悪くない。
		一般小売店〔文具〕（販売企画担当）	・企業努力により売上も来客数も上がってはいるが、必要のない物は極力買わない客の様子がみられる。今月に関しては必要な物を必要なだけ買ってあり、また、店が淘汰されていることにより、当店への来客が集中していることも考えられる。当業界では来年に紙関係が値上げすることもあり、今後については、それほど望みがあるわけではない。
		百貨店（広報担当）	・株安、原材料高など消費者の心理を冷やすニュースが相次ぎ、消費者心理にマイナス影響を与えている。また、高額品売上の落ち込みなどが長期化している。
		百貨店（営業担当）	・同業他社の改装が一段落したことにより、来客数の減少はある程度底を打つ。一方で、原油高の高騰及び環境問題の高まり等の影響で客の購買意欲の減退が憂慮される。来客数の増減は、食料品のシェアが大きい店舗の売上を大きく左右するため、来客数減の影響がなくなることで購買単価の下落と相殺され、売上は横ばいとなる。
		百貨店（販売促進担当）	・客層とアイテムの二極化がさらに進み、ますます先が読みにくくなっている。
		百貨店（店長）	・個人所得が増えず、株価の低下、円高、原油高、食品の値上げなどによる経済状況の先行きへの不安や不透明感が増すなど、消費意欲が冷え込む要因が多く、購買行動を刺激、底上げする材料が少ない。
		百貨店（業務担当）	・特段、景気が好転する様子が見られない。食品に関する偽装等、商品そのものに対する信頼感が揺らいでおり、消費者の厳しい目が、百貨店、流通業全体に向けられている。
		スーパー（仕入担当）	・原料、原油の高騰により物価が上昇しているが、クリスマス、年末のように通常品ぞろえしていない商品は販売数への影響はあまりないので売上アップにつながる。一方、通常商品については、年明け以降のメーカーからの原価アップが売価にも影響を与えざるを得ないため、販売動向、利益確保が懸念される。
コンビニ（経営者）		・商店街が空洞化する一方で、目の前の再開発が活発化している。周辺も、統合された銀行が100円ショップに、喫茶店が病院になるなど、何かがなくなって何かができるなかで客層が変わってきており、つかみどころが難しい。良くなってもほしいが、しばらくは変わらず、若干苦戦する。	

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（経営者）	・年末年始商戦の好調な流れが続くことを期待したい。パソコン本体は、昨年1月末のビスタ発売の影響で前年比クリアは難しい。TVは大画面タイプが堅調に伸び、レコーダーは高画質化でシェア、単価共に上昇が期待できる。
		乗用車販売店（経営者）	・整備の入りは順調だが、賞与が支給される12月であるにもかかわらず、販売が2割ほど下落している。
		乗用車販売店（販売担当）	・年末は中旬から来客数が増え、受注も売上も伸びてきているが、今後は諸物価の高騰により購入に関しては客がかなり慎重になる。
		乗用車販売店（販売担当）	・トラック、ミキサー、ダンプの稼働が極端に悪くなってきている。建築基準法改正によるマンションやビルの建て替えの停滞によりミキサーのコンクリート車が出ず、長距離トラックも、燃料代の高騰の影響で増車ができない。このような状況では、これまでと変わらず、景気は良くならない。
		一般レストラン（経営者）	・現状はそれ程悪くなく、3か月後にはマンションが建設され、人口の流入があるため、飲食店にも新規の客が増えてくる。
		都市型ホテル（スタッフ）	・プライダルの予約の仕事をしているが、現在、客1人当たりの単価がかなり上がってきており、好調な数字を維持するような流れにもなっている。
		旅行代理店（経営者）	・海外行きは沢山発注が出ている様子だが、国内全般の当社はあまり受注がなく、3か月先も変わらない。
		タクシー運転手	・運賃改定による影響を心配していたが、今後の来客数は横ばいで推移する見込みである。燃料高騰と賃金アップの影響は、今回の運賃改正により吸収できる。
		競馬場（職員）	・客の購買意欲はみられるものの、消費行動に対してはまだまだ警戒感がある。原油高が顕著になり、これがどのように影響してくるのか不透明であるが、これまでの不況の経緯から、景気の落ち込みは考え難い。
		その他レジャー施設 [アミューズメント] (職員)	・今まではゲーム機が好調に売れ、将来がバラ色に近かったが、このクリスマス商戦は、少しトーンダウンしてしている。ガソリンや生活用品の値上げ等、ゲームにかかるお金の出し渋りが見られ、今のところ良くなる可能性はみえない。
		その他レジャー施設 (経営企画担当)	・2～3か月先までコンサートイベントへの参加需要は高いものの、稼働数が限られるなど制約もあり、現状よりも良くなることは想定しづらい。
		住宅販売会社（従業員）	・年が明けても住宅関係の税金等の好材料が見当たらない。建築確認申請業務の円滑化具合にもよるが、景気が上向き気配は感じられず、むしろ諸物価の値上がりにより住宅購入意欲が更に低下する。
	やや悪くなる	一般小売店[茶](経営者)	・お歳暮と年賀の時期のギフトの不調により売上の額が増えず、販売量が冷え切っている。
		一般小売店[米穀] (経営者)	・物価の上昇により、客の買い方は更にシビアになる。
		一般小売店[酒類] (経営者)	・コンビニ等の廃業で、貸し店舗が目立つようになってきた。
		一般小売店[茶](営業担当)	・前年売上比較を見ても、原状は芳しくない。来期の予算取りに営業をかけてはいるが、この不景気のため、来期も茶、コーヒー等の福利厚生を経費はコスト削減傾向の客が多い。
		百貨店(売場主任)	・クリスマス商戦も単価ダウンが顕著で、クリアランスも防寒衣料の動きが厳しいことが予想される。
		百貨店(総務担当)	・実質経済成長率が伸びるとの政府見通しも、消費者にはその実感がなく、さらには、生活観のある食材を中心とした値上攻勢だけがメディアに取り上げられているため、生活防衛志向が一段と高まるのではないかと危惧される。
		百貨店(企画担当)	・各方面で高騰する原油価格の商品価格への反映が顕著になってきており、個人消費の面で心理的にも実質的にもマイナスの影響が濃くなる。
		百貨店(広報担当)	・諸物価の高騰により消費は更に冷え込む。また、百貨店と、都心に出店した新規商業施設との価格差が広がっており、一部の地域での海外ブランドの基幹店の出店ラッシュなどもあることから、中価格品は新規商業施設との競合、ブランドなどの高価格品は基幹店との競合が更に激しくなってくる。

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
		百貨店（販売促進担当）	・人の流れの変化による乗客数の減少はなかなか解消されない。もっと魅力ある店となるよう努力はしているが、デ일리商品は便利さが決め手の1つとなるので、安い、うまいだけでは復調しない。ただ、街自体が便利になってきているので、流入人口の増加が今後のポイントとなる。
		スーパー（統括）	・食料品の値上げや原油高による鋼材、輸送費の値上げといった状況が心理的な影響となり、客が買い方をシビアにしている。
		コンビニ（経営者）	・末端景気がまだ回復していないことから、客単価がますます落ちてくる。
		コンビニ（経営者）	・近隣の店舗出店から1年が経ち、乗客数は例年並みになってきたものの横ばい状態が続き、客の財布のひもは固くなる一方である。
		コンビニ（エリア担当）	・2月の期末にかけて予想される競争店の出店により厳しくなるが、環境が好転する要素が特に見当たらない。
		衣料品専門店（経営者）	・二極化がはっきりしているため、ファッション物を買う客の数が減っている。商品の企画にもよるが、この先、あまり売上等に期待はできない。
		衣料品専門店（経営者）	・冬物セールは、競合地区の値引き率が高いことが予想されるので、絶対売上と共に粗利益が低下する。また、梅春商品もキーアイテムが不足し、品ぞろえが難しい。
		衣料品専門店（次長）	・長期的にみれば原油高騰は収束し、中国関連の件費上昇についてもオリンピック後に落ち着くとは思いますが、ここ数ヶ月は物流、原材料の上昇による価格上昇のための買い控えが避けられない。
		家電量販店（営業統括）	・原油高がジリジリと製品の値上げ圧力に変わってきている。税負担が増したことも影響して、消費者の財布のひもは固くなっており、今後、インフレを懸念して消費行動が鈍化していく。
		乗用車販売店（渉外担当）	・ガソリン高騰による消費物価高の波及により、高額品の購買意欲の損失が懸念される。新商品投入も一段落感があり、他に需要喚起材料もなく、年度前半の販売環境は激しい。
		乗用車販売店（総務担当）	・ガソリンの高騰が客の買い控えにつながっている。小型車の倍増を期待するしかなく、多くの人が目を見張るような新型車の発売が望まれる。
		都市型ホテル（スタッフ）	・先の予約状況が良くならない。特に婚礼の予約件数、人数共に良くなり、前年を割り込む状況が続いている。また、法人の宴会も会議の問い合わせはあるものの、パーティーの問い合わせが増えないので売上が伸びない。レストランの昼の個人利用と宿泊の利用は、乗客数と売上が前年を若干クリアしているものの、婚礼、法人宴会をカバーするほどではない。
		旅行代理店（従業員）	・燃油付加運賃問題の影響と、若年層の海外旅行離れの傾向が大きな懸念材料となっており、特に観光性マーケットへの影響が大きい。
		タクシー運転手	・例年、年が明けると、タクシー業界の景気は低迷するため、運賃値上げに対する反発が一気に吹き出る可能性がある。客の懐事情は生易しいものではなく、しばらくは財布のひもは固い。
		通信会社（営業担当）	・加入獲得営業のために実施している新築マンション等の説明会の参加者も少なく、夏ごろの完成物件でも売れ残りが目に付く状況である。
		通信会社（総務担当）	・当地区は、スケールアップしたイルミネーションでかなりのにぎわいが期待される。一方、当社を取り巻く事業環境は、競合企業による過激な営業活動が展開されていることもあり、対抗策として、当社でも年明けからの各種新規サービスの導入、利用料金の減額などを行ってはいるものの、ますます厳しさを増していく。
		設計事務所（所長）	・この先、改正建築基準法の問題が改善されない限り、建築界の景気は更に悪くなる。案件があっても、工事が着手できないままであれば、下請工事会社、材料等の発注もできなくなる状況で、非常に危機感がある。
		その他住宅〔住宅資材〕（営業）	・1月以降、アルミ関係は単価が大幅に下がる見込みであるが、需要は伸びておらず、改正建築基準法の問題を後に引きずっている状態が続いている。需要が増える要素がない。
	悪くなる	一般小売店〔家電〕（経理担当）	・客の生活の格差が広がっている。

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
		一般小売店〔食料雑貨〕（経営者）	・近隣で大型店の出店計画があり、ますますオーバーストアになる。
		コンビニ（経営者）	・石油価格の値上げが、じわじわと客の財布のひもを固くしている。
		コンビニ（経営者）	・客単価、買上点数共に減少に歯止めが掛からず、客の財布のひもが異常なほど固くなっており、全く明かりが見えてこない。
		衣料品専門店（営業担当）	・冬物は最終時期となることから単価が落ち、一方で春物の立ち上がりも遅れる見込みである。メーカーでは今年の冬物が残っていない状況が目立っており、本当に寒い時期に売れる商品の欠品が予測されることから、売上は落ちる。
		その他専門店〔ドラッグストア〕（経営者）	・年始から、本格的な商品値上げが更に増えるため、来客数に大きく影響することを危惧している。小売業界では、ガソリンのような一律即日値上げは起こらないので、当社のような小企業は価格面において非常に厳しい。
		その他専門店〔服飾雑貨〕（統括）	・来客数は順調に推移するも、買上率の低下には歯止めが掛からず苦戦している。
		美容室（経営者）	・定年になった客がディスカウント店に流れている。
		設計事務所（経営者）	・民間においても公共においても、正規の建築設計という業務の減少が目立つ。耐震診断、家屋調査等の指名が時々あるものの、低価格入札が行われており、正当な金額ではなかなか仕事にならない。
		住宅販売会社（経営者）	・一時的に景気が良くなることが感じられたものの、個人所得の伸び悩みとアメリカのサブプライムローンの影響により、今後不安を持つ客が増えている。
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（営業担当）	・年賀状受注の時期で、量は減少しているものの客単価が前年比20%上がり、グレードの高いものを受注する客が目立つ。また、今年初めて高額の5万円前後の実印受注を受けた。
		金属製品製造業（経営者）	・客先は仕事を持っているので、价格的に折り合いがつけば受注機会はある。利益につながる加工技術の研究開発をする必要があり、長期的には設備投資の準備を考えなければいけない。
		電気機械器具製造業（経営者）	・年明けには、今まで売れなかった新商品の受注が数件決まっており、従来商品の売上に上乘せされるため、新年から率先良いスタートが切れる。
		建設業（営業担当）	・停滞している建築確認申請の許可が下り始めるため、建設工事が動き出す。また、消費税の値上げがうわさされることから、客は今のうちに工事に踏み出す傾向がみられる。
	変わらない	出版・印刷・同関連産業（経営者）	・通常動いている商品もロットダウンして、超少量、多品種になり、採算割れが出てきている。
		出版・印刷・同関連産業（総務担当）	・年度替わりの需要がある期間に入るが、材料や燃料費の値上がりに薄利を食われるような状態にある。
		金属製品製造業（経営者）	・建機部品など一部を除いては受注件数、量共に減少傾向が続いている。
		一般機械器具製造業（経営者）	・今流れている量産物の数は増えたが、2～3か月先に新しい仕事が入ってくるという予定はなく、変わらない。
		その他製造業〔ゲーム〕（経営者）	・2～3か月先も、依然として、サブプライム問題、原油高が消費心理にブレーキを掛けていることが予想される。
		不動産業（経営者）	・建売物件の売れ残りが増えており、賃貸物件も、事業用は新築でも厳しい状況であることから、来年度の上昇は見込めない。
		不動産業（総務担当）	・建築費の高騰等、懸念材料はあるが、需要もそれなりにあるので、経費の見直しや厳選等、工夫次第で今後2～3か月先までは景気の維持が可能である。
		広告代理店（従業員）	・特に目新しい受注等はないが、減少もなく、現状が維持される。
	その他サービス業〔廃棄物処理〕（経営者）	・燃料や原料の値上げが実施されており、先行きの不透明感が強い。	
	その他サービス業〔情報サービス〕（従業員）	・客の設備投資の予算執行が停滞しており、このままでは予算の積み残しあるいは予算減額という事態になる可能性が大きく、2～3か月先も好転しない。	
	やや悪くなる	食料品製造業（経営者）	・石油製品のポリ袋、輸送コスト、原材料、公共料金の値上がりで、当店も値上げせざるを得ず、多少の客離れが続く。
		電気機械器具製造業（経営者）	・相変わらず荷動きが低迷しているため、これから1～2月の厳しい景気の流れに沿って下り坂になっていく。

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
		その他製造業〔靴〕（経営者）	・得意先の企画等が活かされてきてはいるが、価格の問題や客の購買力の陰りのため、すぐに良くなるかについては不安があり、状況を注視している。
		輸送業（経営者）	・このまま燃料の高騰が続けば我々にとっては死活問題であるうえ、高速道路の値上げ等がささやかれており、景気は決して良くなる見込みがない。
		輸送業（経営者）	・生活関連品の値上がり非常に広範囲に広がってきており、進展が望めない。
		金融業（審査担当）	・円高、株価低迷、物価値上げが要因となっており、更なる景気減速感に拍車がかかる。
		金融業（審査担当）	・中小企業における景況感は改善されず、設備投資等の積極的な資金需要は細まっている。
		金融業（支店長）	・ガソリンの高騰、建築許可の遅延、さらに、今後税金等も上がってくる噂もあるので、商品にかなり影響が出てくる。また、10月から始まった保証協会の責任共有制度により、保険機関が中小企業への融資に足踏みすることが充分考えられ、資金が回っていかない。中小企業の経営はかなり厳しくなり、それにより個人消費も落ちていくので、今後も若干景気が悪くなっていく。
		経営コンサルタント	・仕入価格の上昇は続くことが想定されるが、一方で消費者にはその上昇を転嫁しにくいいため、この状況は今後も好転するとは思えない。
	その他サービス業〔ビルメンテナンス〕（経営者）	・中小、零細企業はまだまだ経費節減が止まっていない。	
	悪くなる	繊維工業（従業員）	・産地のOEMは確保できるものの、回復して好況というには程遠い景気である。原油高の影響を直に受ける染色産業が衰退すれば、産地の繊維産業も成り立たなくなり、廃業、倒産の増加も懸念される。繊維産業ばかりでなく、中小企業はすべて同様であろうが、原油高の影響を製品に価格転嫁できない中小企業は厳しい対応を迫られている。
		建設業（経営者）	・材料は高騰し、受注単価は下がり、物件の取り合いになる。早く手を打たないと建設業はもっと厳しい状態になる。
建設業（経理担当）		・公共、民間共に低価格での受注合戦がまだまだ続き、先が暗い。	
雇用 関連	良くなる		
	やや良くなる	学校〔専門学校〕（教務担当）	・2008年卒業予定者の求人が相変わらず多い。IT業界の仕事受注は幾らでもあるが、人材がないため受注できず困っている。
	変わらない	求人情報誌製作会社（編集者）	・人材市場のみを見れば順調に推移していくと予想されるが、景気への影響力は少なく、景況感は現状と変わらない。
		求人情報誌製作会社（編集担当）	・12月は毎年求人の動きが鈍いものの、今年は前年より低調である。これが時期的な一過性のもなのか、石油、食料品等の値上げ要因による長期的な動きなのか、判断が難しい。
		新聞社〔求人広告〕（担当者）	・現状が底と考えているが、一部大手の派遣会社が数か月に渡る業務停止命令を受けた影響で、派遣業界全体に対する偏見がはびこることを恐れて業界全体が募集の出し控えをするのか、あるいはそれをチャンスと見て募集を拡大するのか、まだ傾向が読めない。求人数に大きく影響する業界だけに、各社の動向次第では更に景気が悪くなることも考えられる。
		職業安定所（職員）	・新規求職者数は、4月以降前年同月比10%以上の減少が続いている。新規求人数は、恒常的に人手不足感のある医療福祉関連の他、パート、派遣、請負求人が増加している。求人倍率は上昇傾向にあるが、雇用の改善につながらない。
		民間職業紹介機関（職員）	・一部業種における求人数の前年割れは見られるが、明らかかな失速というよりもここ数年の人員不足に不服感が出始めた感じであり、採用停止や余剰感を感じている企業はまだまだ少ない。
		学校〔短期大学〕（就職担当）	・各企業から、次年度の募集のために学内で説明会をさせてほしいという話が出てきている。
	やや悪くなる	人材派遣会社（支店長）	・値上げをしないと人が集まらないが、値上げをすると受注できないといった悪循環傾向がますます強まり、結果として成約数が減っていくことが懸念される。
		人材派遣会社（支店長）	・企業からの派遣や紹介予定派遣の依頼があっても、求職者数や質の低下から、マッチングできる状況が減っている。また求職者に、複数の案件の中から決定しようという傾向があり、なかなか売上増に結び付かない。

分野	景気の先行き判断	業種・職種	景気の先行きに対する判断理由
		職業安定所（所長） 職業安定所（職員）	・原油高騰の影響も加わり、求人の減少傾向が当面続く。 ・12月の新規求人数が前年同月比で前年夏以来の増加となりそうだが、正社員求人は減少している。新規求職者は減少傾向にあるものの、女性の30～40代等では、正社員希望者が増加していることから、ミスマッチが広がっていく。
	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		
	やや良くなる	都市型ホテル（従業員） その他サービス〔語学学校〕（経営者） 住宅販売会社（従業員）	・予約件数は、やや良くなっている。 ・最大手の同業者が倒産したため、今後は受講者が増加する。 ・増改築への関心が高まってきており、今後はやや良くなる。
	変わらない	商店街（代表者）	・建築確認申請の遅れの影響が、しばらくは続く。
		一般小売店〔土産〕（経営者）	・現在は食品偽装問題で混乱しているが、まもなく落ち着く。
		一般小売店〔自然食品〕（経営者）	・当店の客層は食料品を切り詰めることが少ないため、安全な食品を提供して信頼される限り急激な変化はない。
		スーパー（店員）	・近隣のスーパーの閉店により、今は客が流れてきている。しかし、跡地に何が建つかによって、明日は我が身にならないとも限らない。
		コンビニ（エリア担当）	・客の節約傾向は今後も継続する。
		乗用車販売店（経営者）	・3月までは、販売台数は堅調に推移する。
		乗用車販売店（従業員）	・決算月に向かうが、増販を見込める要素は特にない。前年の販売台数を維持するのも難しい。ガソリン価格の高騰の影響で、小型車への台替えは増えても、ミニバン、セダン等の販売は確実に減少し、利益の向上は一層困難になる。
		乗用車販売店（従業員）	・これまで、苦しみながらも新車台数、工場入庫台数を増やす努力をしてきており、今後も現状は維持できる。
		乗用車販売店（総務担当）	・米国のサブプライムローン問題、原油高等のマイナス要素はあるが、企業、消費者はこれまでも慎重な姿勢を続けてきており、今後も大きな変化はない。
		一般レストラン（スタッフ）	・現在の諸物価高騰が収まらない限り、厳しい状況は変わらない。
	ゴルフ場（経営者）	・1～3月の予約件数は、前年同月を上回っている。ただし、単価を下げたことが主な要因である。	
	ゴルフ場（企画担当）	・予約件数は、2か月先まで前年同月を上回っている。ただし、これまでのマイナスをカバーするほどではない。	
	やや悪くなる	商店街（代表者）	・デジタルテレビなどの価格は下がる一方であり、今後この傾向は続く。加えて、量販店で購入されたデジタル家電の配線といった仕事も増えるため、利益率は悪くなる。
		商店街（代表者）	・販売量、客単価共に低下する中、現在は来客数は横ばいを維持しているが、商店街の人通りは昨年より減っており、今後は来客数も減少する兆しがある。
		商店街（代表者）	・ガソリン価格は低下する兆しがなく、人民元も上がり続ける。可処分所得が減る分、景気は悪くなる。
		一般小売店〔結納品〕（経営者）	・原油高は今後も続き、商品の購買は差し控えられる。
		一般小売店〔贈答品〕（経営者）	・今後も諸物価が上がるため、使えるお金がますます少なくなり、贈答品の購入は後回しになる。
		一般小売店〔酒類〕（経営者）	・ビール、酒、ワイン等の値上がり、既に決まっている。また、アルコール飲料の消費量も減少傾向にある。
一般小売店〔酒類〕（経営者）		・今後も原油高と諸物価の高騰は続き、財布のひもは確実に固くなる。	
百貨店（企画担当）		・これまで比較的好調であったギフト関連の商売まで不振になりつつあり、客の消費意欲は低下している。ここ数年間はなかった傾向であり、厳しい状態はしばらく継続する。	
百貨店（販売担当）	・諸物価の高騰に伴い、嗜好品、装飾品の買い控えが顕著になる。		



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
		スーパー（経営者）	・年末できえ、このように厳しい状況であるため、春先も難しい。
		スーパー（店長）	・食品の一斉値上げ、ガソリン、灯油価格の高騰などにより、購買行動は一層慎重になる。特売比率が高まるため、利益が圧迫される。
		スーパー（店長）	・ガソリン価格の高騰や商品値上げは今後も続き、消費は一層鈍ってくる。
		コンビニ（経営者）	・同業者や得意先の零細企業の間では、今の仕事はいつまで持つか、やめて何をしようかという話題ばかりであり、先行きは本当に厳しい。
		コンビニ（エリア担当）	・原材料価格の高騰に伴う諸物価の値上がりの影響で、客の購買意欲は減退する。
		コンビニ（エリア担当）	・競合店が出店してくる。また、新しい道路の開通に伴い、客の流れが変わって、来客数は減少する。
		コンビニ（店長）	・燃料の高騰により経費が増加しているが、今後も価格転嫁できない。値上げ商品の買い控えも広がる。
		コンビニ（店長）	・中国産ピーナツなど、中国産商品が売れない。今後もしばらくこのような状態が続く。
		衣料品専門店（企画担当）	・需要を喚起できるトレンド商品の不在に加えて、天候や物価上昇に対する懸念もあり、今後も衣料支出は圧迫される。
		家電量販店（店員）	・ボーナスが出ても売行きが良くないことから判断すると、厳しい状況はしばらく続く。
		一般レストラン（経営者）	・仕入れのビール、リキュール等が値上がりしたが、3月にはまた値上がりが見込まれている。今後も厳しい状況である。
		その他飲食〔仕出し〕（経営者）	・今後、原材料価格の値上げが本格化する。コスト削減では対応しきれないため、影響が出てくる。
		観光型ホテル（経営者）	・2、3か月先の会食関係の予約状況は、前年同月比で昼食、夕食がそれぞれ55%、90%である。
		旅行代理店（従業員）	・今後は色々な値上がりが続くため、財布のひもはかなり固くなる。
		タクシー運転手	・原油高が続くことに加えて、ビール、食料品も値上げされるため、タクシーの利用も減少する。
		理美容室（経営者）	・ガソリン、燃料価格の高騰は今後も続くため、景気は良くならない。
		その他サービス〔介護サービス〕（職員）	・原油価格の高騰に伴い、レンタル製品の価格が値上がりしているが、介護保険制度により価格転嫁は不可能である。
		住宅販売会社（従業員）	・建築確認申請の審査遅れは今後も続くため、費用の増加は避けられない。
		住宅販売会社（企画担当）	・最近では現金を持っておきたいという人が多く、なかなか契約に至らない。しばらく厳しい状況が続く。
		悪くなる	
百貨店（外商担当）	・外商で中小企業の客を回っていると、非常に弱っている。そのため、お金の使い方もシビアになっている。今後も厳しい状況が続く。		
コンビニ（商品開発担当）	・ガソリンや食品の価格高騰によって、消費者は慎重になっている。コンビニでは元々定価販売のため、現時点では急激な落ち込みは見られないが、今後影響は出てくる。良くなる兆しは全くない。		
一般レストラン（経営者）	・ガソリンを始め諸物価が値上げされるため、財布のひもはますます固くなる。		
美容室（経営者）	・新しい美容院がこの2年間で2店増え、また1店舗増えるため、客がそちらに流れる。		
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）	・主力取引先からの受注量は、今後も順調に増加する。
	変わらない	化学工業（総務担当）	・IT関係の需要は増加基調であるが、原材料価格の上昇が今後も続く。
		窯業・土石製品製造業（社員）	・原材料価格が上昇しても、販売価格に転嫁していない。取引先からは評価されているが、利益は今後も確実に圧迫される。
		一般機械器具製造業（販売担当）	・引き合い件数は増加しているが、価格競争が激しいことに加えて、運賃や原材料費などの値上がりもある。利益を上げることが容易ではない状況が、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	
		一般機械器具製造業（経理担当）	・原油価格の高騰に伴い、発電機関からの継続的な受注は、激減している。来期以降には、その他の製品受注にも、除々に影響が出てくる。	
		電気機械器具製造業（経営者）	・自動車製造業、工作機械製造業の好調に支えられ、減速することはない。	
		不動産業（経営者）	・建築確認申請の審査遅れのため、現在は低迷しているが、状況が改善されれば元に戻る。	
		新聞販売店〔広告〕（店主）	・折込広告の微減が続いており、今後もこの状況が続く。	
	やや悪くなる		食料品製造業（企画担当）	・原油高に伴い動燃費、包材、原材料の価格が上昇しているが、販売価格への転嫁は認められない。値上げをした商品は、販売量が減少している。今後も状況は変わらない。
			パルプ・紙・紙加工品製造業（総務担当）	・2、3か月先は、現在より受注量、販売量とも3～5%減少する見込みである。
			化学工業（企画担当）	・原油高の影響が、今後は至る所に波及し始める。
			化学工業（人事担当）	・米国のサブプライム問題の影響が、しばらくは継続する。
			金属製品製造業（従業員）	・建築確認申請の審査遅れの影響は、今後も半年ほどは続く。
			電気機械器具製造業（経営者）	・4月には素材などの値上げが通知されている。今後は、受注量、販売量共に減少する。
			輸送用機械器具製造業（総務経理担当）	・原材料価格が上昇しても価格転嫁が進まないため、今後も厳しい状況が続く。
			輸送業（経営者）	・建築確認申請の審査遅れに伴い、大型建造物の着工が遅れており、建築資材への影響は今後更に深刻化する。
			輸送業（従業員）	・原油価格の高止まりが続くと、物流業界は深刻な不況に陥りかねない。
			輸送業（エリア担当）	・主力である製造業の物流の勢いが、なくなりつつある。
			輸送業（エリア担当）	・トラックの燃料価格が高止まりしていることに加えて、タイヤ、シート、車両のすべてが値上がりしている。それでも客先は、燃料の値上がり分しか値上げさせてくれない。運賃に換算すると1～2%の値上げであり、今後も厳しい状況が続く。
会計事務所（社会保険労務士）	・売上、利益共に減少傾向の顧問先がほとんどである。ガソリン価格の高騰の影響は、今後も厳しさを増す。			
悪くなる		窯業・土石製品製造業（経営者）	・8～10月の3か月間の住宅着工件数は、建築確認申請の改正に伴う影響により、前期比32.3%減となっている。その影響で、タイル、食器、衛生陶器等の住宅関連製品は、引き続き大幅な減産を余儀なくされる。	
		金属製品製造業（経営者）	・建築確認申請の審査遅れの影響が、今後大きく出てくる。	
雇用関連	良くなる	-	-	
	やや良くなる	-	-	
	変わらない	人材派遣会社（社員）	・派遣求人数は、今後も微増が見込まれる。ただし、企業の要望に沿った人材はなかなか集まらないため、人材不足が続く。	
		新聞社〔求人広告〕（営業担当）	・新卒求人数は減少していない。輸出関連、特に自動車製造業の技術者募集が増加している。ただし、中途採用の求人募集とパート募集に陰りが見られる。全体的には、横ばいが続く。	
		職業安定所（所長）	・全体的には、恒常的な人手不足が続く。中小企業も多忙であるが、原油、原材料等の価格高騰によって収益増加にはつながらず、今後も回復は難しい。	
	やや悪くなる	人材派遣会社（社員）	・今後も人材不足が続く。	
		アウトソーシング企業（エリア担当）	・製造業の求人は、これまでは横ばいか微減にとどまっていたが、現在では減少傾向がかなり顕著になっている。しかし、自動車製造業の一部で好調を維持するため、今後も大きな変化には至らない。	
		求人情報誌制作会社（企画担当）	・正社員採用は計画期間が長く、顕著な変化は表れない。しかしアルバイトの求人、採用数は、今後は減少する。	
		職業安定所（職員）	・求人意欲は減退しており、新規求人数は前年同月比マイナスが続く。	
		職業安定所（職員）	・原油価格が高騰しているため、企業は求人を控える。	
	悪くなる	新聞社〔求人広告〕（営業担当）	民間職業紹介機関（職員）	・求人数は全体的に落ち着き始めており、倒産件数も増加しつつある。当地域はまだまだ堅調であるが、そう長くは続かない。
・新規建築着工数の減少に伴い、関連事業での求人数が減少を続けている。この傾向はしばらく継続する。				

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
----	----------	-------	----------------

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	家電量販店（経営者） 通信会社（営業担当） 住宅販売会社（従業員）	・テレビの売行きが再び良くなる兆しがある。 ・携帯電話の販売数が極端に増えることはないが、卒業や入学の時期には更なる新機種への投入予定もあるため、現状維持プラスアルファは期待できる。 ・住宅ローン控除が来年一杯で終わることを客に理解してもらえば、石油が高騰しても客の気持ちは住宅建築に向かう。
	変わらない	百貨店（営業担当）	・春物の流行カラーとして明るいイメージの商品が予想され、新商品を買いたい客は増加する。ただし、近隣の商業施設が増えたことや、1人当たり客単価の伸びが期待できないため、全体の実績では厳しい状況が続く。
		コンビニ（経営者）	・来客数は増加するが、客単価は減少傾向で推移する。
		衣料品専門店（経営者）	・客の収入は変わらないが、諸物価の値上げラッシュが続くため、財布のひもは依然として固いまま推移する。売上が前年実績をクリアできない状態が続く。
		家電量販店（店長）	・物価の値上がりは当分続く。客が必要な物を必要な分だけ買うという傾向は変わらない。
		乗用車販売店（総務担当）	・来春は新型商品がないため、特に大きな期待は持てない。春の需要期に販売量は増加するが、景気が上向くような状況にはない。
		乗用車販売店（営業担当）	・来客数、販売量、単価共に上昇に向かう兆しはない。
		自動車備品販売店（従業員）	・ガソリンの高騰が続き、自動車関係の支出をできるだけ抑えようとする消費者心理は変わらない。また厚生年金の負担増や消費税率アップなどのマイナス材料も多い。
		その他専門店〔医薬品〕（営業担当）	・原油の高騰で、パルプと食品の値上げ幅を10～15%と見込んでいる。その分買上点数が減っても、売上高は変わらない。
		高級レストラン（スタッフ）	・プレゼント付きキャンペーンや低価格商品の告知により何とか前年の売上を確保しているが、その分利益率は悪化する。
		観光型旅館（経営者）	・食材価格の値上げが控えているが、宿泊単価には反映しにくいいため利益が減少する。
		観光型旅館（スタッフ）	・1月の予約状況は前年の90%、2月以降は95%と伸び悩んでいる。間近の申込がどれだけあるかがポイントであるが、前年比若干のマイナスで推移する。
		都市型ホテル（スタッフ）	・宿泊客の低迷が続いており、出口が見えない。またレストラン利用客の増加動向も不透明なため、不安が残る。
		旅行代理店（従業員）	・予約状況は7月以降マイナス傾向が続いている。北京オリンピックなどで盛り上がるまで、今のままで推移する。
		通信会社（営業担当）	・12月商戦が終わり、3月中旬までは販売台数が減少する見込みである。その後は学生の入学・卒業シーズンに入り、12月商戦期に並ぶ販売台数にまで増加する。
	やや悪くなる	一般小売店〔精肉〕（店長） 一般小売店〔事務用品〕（営業担当） 百貨店（営業担当） 百貨店（売場担当） スーパー（店長） スーパー（総務担当） コンビニ（経営者）	・ギフト商品の売上は今一つ伸び悩んでいる。加えて、郊外型ショッピングセンターの乱立により苦しい競争になる。 ・当業界では1月から一部商品で値上げを予定しており、客の買い控えが懸念される。また、価格競争の激化から利益幅が縮小し、厳しくなる。 ・消費低迷の大きな要因は原油の高騰に伴う諸物価の値上げと税金問題である。この2つの要素が薄ぼんやりした将来不安につながり、消費者の購買意欲を低下させている。物づくりのメーカー側においても遊びを作ったり、ファッショントレンドの高い商品を作る余裕が次第に無くなっている。 ・客はセールに来てても、必要でない物は買わない。クリスマスギフトでも一品単価が低下しており、客の財布のひもは固いまま推移する。 ・年初から食品を中心とした値上げがめじる押しで、客の買い控えや購入商品のランクダウンが予想される。 ・仕入価格の上昇により小売価格も上げざるを得ない。 ・販売促進品の配布を始め様々の企画を立てているが、商品そのものに力強さが欠けているため、経費を掛けてイベントを実施しても、昨年実績を維持できるかどうか不安である。

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
		乗用車販売店（経営者）	・まだ良くなる材料が無い。人気の車種も短命で終わるし、値引きを含む条件次第の商談ではおのずと限界がある。やはりガソリン価格の高騰による生活費の上昇が響いている。
		一般レストラン（スタッフ）	・温室野菜・果物、石油製品、物流費などの値上げに加え、時給1,000円でも人が集まらない状況の下で、人件費も含め経営の圧迫状態が続く。消費税アップの時期にもよるが、先行きは不透明である。
		タクシー運転手	・最も忙しい時期にもかかわらず、売上が減少しており、客の利用減はこのまま続く。
		パチンコ店（店員） その他レジャー施設（職員）	・金融機関等からの資金調達が難しい。 ・11月に競合店の新規オープンやリニューアルがあり、またスーパーの大型店舗などが出店したため、客が分散し、集客で飛び抜けたところが見られない。今後は競争が激化し、来客数を確保するため安売りセールが多発する。
		住宅販売会社（従業員）	・改正建築基準法の影響も一部にはあるが、新規住宅着工戸数が毎月減少している。販売数量の減少や、価格転嫁が難しい環境の下では利益が圧迫され、当分、改善が見込めない。
		住宅販売会社（従業員）	・マンションの販売にも陰りが見えてきている。一般住宅に先行して表れるため、今後の住宅需要も悪化する。
	悪くなる	商店街（代表者）	・ボーナス支給を見送った企業も多いようで、客の消費に対する引締め感が強い。年明け早々にバーゲン時期となるが、集客や購買に対する効果は疑問である。
		百貨店（営業担当）	・年末にようやく寒波が訪れたが、1月以降、冬物衣料は売れ残るおそれがある。これからガソリンや灯油などの値上げによる影響が家計を直撃し、婦人衣料は極めて厳しい。
		スーパー（総務担当）	・11月から食品価格が値上げされている。パンに続き、新年からはインスタントラーメン、小麦粉類、酒類の値上げも予定されており、景気は後退する。その上、石油の高騰が運賃にも響いてくる。
		コンビニ（経営者）	・客は給料も増えず、一方ではガソリンや食品の値上げが相次いでいるため、自己防衛に躍起になっている。財布のひもは一層固くなる。
		スナック（経営者）	・業績の良い業種でも原油の高騰による悪影響は避けられず、また中小企業では倒産のうわさが流れるなど、見通しは暗い。
		企業動向関連	良くなる やや良くなる 変わらない
	やや悪くなる	繊維工業（経営者）	・従来の商品を生産していてもコストアップのため苦しい。新しい価格体系の新商品が開発できれば、コストアップ分の吸収が可能である。
		一般機械器具製造業（経理担当）	・米国経済の低迷、原油価格の再高騰などの影響で景気が減速気味である。この状況は急激に変化しない。
		精密機械器具製造業（経営者）	・原材料のコストアップや価格競争の激化など、眼鏡産地の状況は依然として厳しいが、年明けから春先にかけて新製品量産のシーズンになるため、全体量としてはそれなりに維持できる。
		輸送業（配車担当）	・今後、原油の値下がりが見込めないため、燃料費のコストを抑えることができず、利益は圧迫される。
	悪くなる	繊維工業（経営者）	・原油高によるコスト上昇に加え、製品の値上げがめじろ押しで、国内消費が更に悪化する。また、中小企業の扱う商品の採算が更に厳しくなる。
		一般機械器具製造業（総務担当）	・国内の受注が伸び悩んでいる。また設備投資も一巡し、一服する。
		新聞販売店〔広告〕（従業員）	・住宅着工件数の減少により、住宅関連の折込チラシの不調がまだ続く。
		司法書士 税理士（所長）	・年末にかけて多重債務問題の相談が増加してきた。 ・民間の給与所得が実質的に低下している。原油、素材などの値上がりの影響から家計が圧迫され、需要が落ち込む。取引先の製造業でも過剰在庫にならないよう注意を払っており、全体的に委縮感がある。
	悪くなる	食料品製造業（企画担当）	・原材料を始めとして包装資材、燃料費、物流費などの値上げ要請が来ており、これをすべて製品に転嫁できる環境にない。このままでは収益が大きく落ち込む。
		建設業（経営者）	・公共事業費削減のあおりで、当社だけでなく同業他社も年末工期が集中する12月中に手持工事のほとんどが完成し、1月への繰越工事は極端に少なくなっている。来年1、2月には手持工事の不足から経営が非常に苦しくなる。

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
雇用 関連	良くなる	-	-
	やや良くなる	-	-
	変わらない	求人情報誌製作会社 (編集者)	・工場の増設や新工場、新会社の進出などの情報が見られない。 ・有効求人倍率は上昇傾向であるが、新規求人数、新規求職者数共に減少傾向で推移しており、今後大きな変化は見られない。
		職業安定所(職員)	
		職業安定所(職員)	
やや悪くなる	人材派遣会社(社員)	・最近、欠勤する派遣スタッフが増えてきているが、人手不足のためこのようなスタッフでも雇用せざるを得ない。一方、企業からは量から質への変化も見られ、今後大きな伸びは期待できない。	
悪くなる	新聞社[求人広告] (担当者)	・ガソリン高の影響が、広告業界においても出てきた。今後ますます悪化する。	
	職業安定所(職員)	・新規求職者数は前年比較の減少割合が小さくなってきた。	

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	高級レストラン(支配人)	・来客数、販売量、単価のすべてで3か月前を上回っているため、今後はかなり良くなる。 ・ビジネス利用が活発で平日は稼働率が伸びているが、週末は旅行代理店経由の客単価が減少しているため、今後は苦戦を強いられる。ただし、ホテル全体では企画商品の受注が伸びているため、堅調に推移する。
		都市型ホテル(スタッフ)	
		通信会社(経営者)	
		その他レジャー施設 [球場](経理担当)	
	変わらない	一般小売店[時計] (経営者)	・ガソリンや灯油の高騰で困っているという客の声や、年代を問わずよく聞かれる。先行きの不安があり、購買意欲は低下していく。
		百貨店(売場主任)	・これからリニューアル工事が進むことで、売場面積が更に減少するため、売上については非常に厳しい。
		百貨店(サービ担当)	・1月からはクリアランスを大々的に展開するが、購買は全体的に縮小傾向で、余計な買物はしない傾向がますます強まっている。
		スーパー(経理担当)	・年明けから値上げが本格化するため消費動向が悪化するほか、競合他社を含めた販売政策により競争が激化する。
		スーパー(広報担当)	・食品の値上げ報道が相次いでいるため、客の購買意欲が低下する。
		コンビニ(経営者)	・新しくオープンした競合店との決着がつかずまでは厳しい状況が続く。このエリアで2軒の両立は困難である。
		乗用車販売店(経営者)	・排ガス規制の影響でトラックの売行きが好調であるが、そのほかの車種の売上や車検の申込が不調である。
		乗用車販売店(営業担当)	・最近では新車の購入よりもメンテナンスの依頼が多いほか、買い控え傾向は今後も続く。
		住関連専門店(経営者)	・商品の仕入単価が上昇しており、販売価格に転嫁しているが、その影響が今後どう出るのが不透明である。今のところは、値上げは仕方がないものと受け入れられている。
		その他専門店[医薬品] (店員)	・セールでは化粧品関連の売行きが良いものの、来客数はあまり伸びていない。
		その他専門店[スポーツ用品] (経理担当)	・大型の寒気の到来にも期待できないため、冬物商材の売行きは悪くなる。
		観光型旅館(団体役員)	・高速道路の延伸や、新しい食材の開発などのプラス要因はあるものの、来年に予定されている諸物価の値上げもあり、明るい見通しは立てにくい。
		都市型ホテル(マネージャー)	・宿泊部門の予約状況から判断すると前年の売上はクリアできるものの、料飲部門の動きは鈍いほか、原材料価格の上昇によって収益が圧迫される。
		都市型ホテル(営業担当)	・年明けについては、宿泊はイベント関連の特需で前年よりも高稼働となるが、一般宴会、婚礼は小規模の予約が多く厳しい状況が続く。また、原材料の高騰が続いているためコスト面でも厳しくなる。

分野	景気の先行き判断	業種・職種	景気の先行きに対する判断理由
		タクシー運転手	・タクシー台数は増えているが客が増えておらず、大阪は忙しい様子が全くない。
		観光名所（経理担当）	・販促活動や広告量の増加で集客に努めているため、現状は少し上向いているものの、2～3か月後は前年並みの推移となる。
		その他レジャー施設 〔イベントホール〕 （職員）	・年末年始にかけて例年よりもイベント数が若干増えており、この動きが2月以降も続くかどうかが問題である。
		その他サービス〔生命保険〕（営業担当）	・保険金不払い問題の調査や再発防止への対応に人手が取られており、営業関連への対応が遅れている。
		住宅販売会社（経営者）	・原油高などによる建材価格の高騰が続く。
	やや悪くなる	商店街（代表者）	・12月でも客の購買意欲は盛り上がっていないため、来月以降も厳しくなる。
		商店街（代表者）	・昨年は12月20日から営業時間を1時間延長したが、今年は客足の引きが早いため、閉店時間を延長していない。
		一般小売店〔鮮魚〕 （営業担当）	・繁忙期であるはずの12月でこの状態であるため、1月以降は非常に厳しくなる。
		一般小売店〔精肉〕 （管理担当）	・飼料価格が本格的に高騰しており、今後影響が出てくる。
		一般小売店〔雑貨〕 （店長）	・客が景気の悪化を感じており、今後たばこの購入を控える動きが出てくる。さらに世の中では禁煙の動きが強まっているため、売上は減少傾向となる。
		一般小売店〔コーヒー〕（営業担当）	・当社の取扱商品だけではなく、様々な商品が軒並み値上がりしている。客も商品の内容を吟味するようになっており、大型連休も消費の増加につながりにくくなっている。
		百貨店（売場主任）	・様々な商品が値上がりするなか、数か月先には身の回り品でも値上げが増える。値上げ商品では売上が減少するほか、購買全体についても力強さが欠けるため、今後は非常に厳しい状況となる。
		百貨店（営業担当）	・12月であるにもかかわらず高額品の引き合いが少なく、今後の商談につながる商材がない。客の心理も近年になく冷え込んでいる。
		百貨店（マネージャー）	・梅田地区に同業他社の大きな店がオープンするのに加え、京都でも競争が更に激しくなる。
		百貨店（売場担当）	・客やマーケットの変化に、百貨店やアパレルのビジネスモデルが対応できなくなっている。
		スーパー（経営者）	・12、1月には小麦粉やラーメンの値上げが予定されており、消費が一段と冷え込む。
		スーパー（経営者）	・見送っていた値上げを、年明けから少しずつ実施せざるを得ない。それによる販売減が懸念されるほか、他社の様子を見ながらの価格転嫁となるため、売上、利益共に厳しさが増す。
		スーパー（店長）	・今後も商品値上げが続くなかで、客の間ではますます生活防衛意識が強まる。ガソリンの高騰で車での来店も減るため、販売点数に影響が出る。
		スーパー（店長）	・来年度も食品メーカーによる値上げが続くため、消費者の購買動向は更に厳しくなる。その一方、価格据置商品で対応するなど、スーパー間では価格競争が更に激しくなり、体力勝負の状況となる。
		スーパー（管理担当）	・原材料の仕入価格は今後も上昇が避けられないが、他社との競争があるため販売価格は抑えなければならない。
		コンビニ（経営者）	・独自性があるため価格も高いような新商品が出てこない限り、客単価の上昇は難しい。
		コンビニ（店長）	・上半期は客単価の低下で売上は減少傾向にあったが、最近では来客数も減少しており厳しい状況となっている。コンビニエンストアではリピート客の割合が高いため、客1人当たりの来店回数が減っている可能性もある。
		コンビニ（店長）	・客がコンビニの商品に対して飽きている感があり、売上が全体的に落ちてきている。年始は客が減るため、キャンペーンがなければ売上の維持や増加は難しい。
		コンビニ（店長）	・来年にはパン以外にもラーメンやビールが値上がりするため、客単価が低下する。
		コンビニ（マネージャー）	・近隣の競合店の営業状況は前年比で悪化しており、いずれは本店も同じ傾向となる。
		衣料品専門店（営業・販売担当）	・スーツのオーダーを先に延ばそうとする感がある。

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
		乗用車販売店（営業担当）	・売上が徐々に減少している一方、部品の仕入価格は値上がりしている。
		住関連専門店（店長）	・売上に変化はないものの、仕入価格の上昇は続く。原油高に伴い、梱包資材やガソリンの価格は既に上昇が始まっている。
		一般レストラン（スタッフ）	・諸物価の上昇で、消費者の財布のひもが固くなっている。今後、値上げの影響が消費者の間で徐々に広がることで、消費意欲はますます低下する。
		スナック（経営者）	・ボーナスや忘年会シーズンが今の程度の動きであれば、1、2か月先については厳しい状況となる。
		観光型ホテル（経営者）	・今後2、3か月の予約状況は、例年に比べてもあまり良くない。予約申込の間際化が進んでいるものの、休前日でもまだかなりの空室が残っている。
		観光型旅館（経営者）	・特に目立ったイベントがないほか、宴会の需要も減少傾向が続く。
		都市型ホテル（スタッフ）	・法人客をみると、原油価格や流通コストの上昇が経費を圧迫しており、出張費の抑制や宴会などの見直しが進んでいる。その一方、ホテル間の価格競争も限界に来ている。
		都市型ホテル（役員）	・宿泊の予約状況をみると前年に比べて動きが鈍いほか、宴会の件数も落ち込んでいる。レストランは何とか前年をクリアできそうであるが、ホテル全体では下降気味である。
		旅行代理店（広報担当）	・海外旅行における燃油サーチャージの上乗せが、予約の足を引っ張っている。今後はこの影響がますます強まってくる。
		旅行代理店（営業担当）	・客の動きが明らかに鈍くなっている。
		タクシー運転手	・原油高でコストが上昇しており、東京と同様に値上げする可能性もあるが、仮にそうなれば今以上に利用が減少することになる。
		タクシー会社（経営者）	・燃料をはじめ、様々な商品が値上がりしている。以前からタクシーに関しては節約傾向が続いていたが、その傾向がますます強まる。
		競輪場（職員）	・ここ数か月は入場者の平均購買単価が低下を続けており、上昇に転じる要素が見当たらない。
		美容室（経営者）	・年金生活の客の来店回数が減ってきたり、自分で白髪染めしたりする客が増えている。
		その他サービス〔ビデオ・CDレンタル〕（エリア担当）	・物販での売上の鈍化が続いている。
		住宅販売会社（経営者）	・新景観条例の施行のほか、建築基準法の改正により業界は混乱を来している。折からの地価上昇で投資利回りも低下しており、投資家による不動産離れが見受けられる。
		住宅販売会社（従業員）	・地元の不動産仲介業者の元には、デベロッパーの用地仕入担当者が頻りに訪問していたのが、最近はかなり減っている。販売状況が芳しくないため、用地の仕入れに慎重な動きがみられる。
		住宅販売会社（総務担当）	・建築基準法の改正に伴う確認申請の遅れにより、客の動きも鈍くなってきている。
		その他住宅〔展示場〕（従業員）	・建築基準法の改正により、客に対する物件の引渡し時期の予定が立たず、ハウスメーカー各社は苦労している。
	悪くなる	商店街（代表者）	・近隣にオープンした商業施設に客を奪われて人通りがなくなり、18時には閉店する状態となっている。
		衣料品専門店（経営者）	・食料品をはじめとする商品の値上げの影響が大きいほか、衣料品は買い控え傾向が続いているため、今後はますます厳しくなる。
		一般レストラン（経営者）	・食に対する不信が強まっているため、厳しい状況となる。
		住宅販売会社（経営者）	・戸建分譲では客の購入マインドが低下しており、広告、住宅情報誌などで集客を図っても効果がない。
		その他住宅投資の動向を把握できる者〔不動産仲介〕（経営者）	・不動産の取引価格が下落しているが、この傾向は今後も続く。

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	
企業 動向 関連	良くなる	建設業（経営者）	・建築基準法改正の影響で7～9月ほかなり受注が落ち込んだが、その反動が出始めている。	
	やや良くなる	建設業（営業担当）	・建築基準法改正による影響が長引いているが、建築確認が下りる事例も徐々に出てきており、3～6か月後には落ち着く。また、建築資材や人件費が上昇している一方、製造業を中心とした設備投資需要の増加を示す情報も増えている。	
		輸送業（営業担当）	・4か月続けて個人消費関係の荷物が増えており、景況感が良い。	
		その他サービス業〔イベント企画〕（経営者）	・今のところ大きな動きはないが、取引先に若干活気が出てきている。	
		変わらない	食料品製造業（従業員）	・食品業界にも、値上げを行う業種と迷っている業種がある。一時的な駆け込み需要もみられるものの、値上げ後に売上が伸びるような状況ではない。
	化学工業（管理担当）		・例年2～3月は受注が多くなるが、今年は石油製品の度重なる値上げがコストの上昇につながっている。さらに関東での化学工場の事故の影響もあるため、年明け以降は不透明感が増してくる。	
	金属製品製造業（総務担当）		・ビル用のサッシなどにも、建築基準法改正に伴う契約の遅れや工期の遅れが目立ってきている。	
	一般機械器具製造業（経営者）		・今後数か月は、取引先で設備投資の活発な状態が続く。	
	電気機械器具製造業（営業担当）		・材料である銅価格が上がっているため、今後の受注については不透明である。	
	電気機械器具製造業（宣伝担当）		・今後もAV関連商品は堅調に推移するほか、気温の低下などがなければ電化関連商品の荷動きにも大きな変化はない。	
	建設業（経営者）		・原油価格の高騰により、年明けから建設資材の値上がりが始まる。さらに、建築基準法の改正で止まっていた工事も一斉に始まるため、技能労務者も不足することになる。	
	金融業（支店長）		・今月は忘年会などで多くの客を乗せたが、休日の関係もあり、売上は前年比で15%ほど減少している。	
	不動産業（経営者）		・比較的規模のまとまった倉庫や配送センター用地、工場用地などへの需要は依然としておう盛である。	
	その他非製造業〔機械器具卸〕（経営者）		・原油高の影響で商品が値上がりしているが、値上げとは無関係に商品の動きが鈍い。	
	やや悪くなる		食料品製造業（経理担当）	・特定の商品は売れているが、レギュラー商品の売上が大半を占めている。
			繊維工業（企画担当）	・メイン商品である高額商品は、売行き回復が見込めない。
		繊維工業（総務担当）	・信頼回復が進んでいる取引先では小売が伸びているが、旧態依然とした販売方法には客も嫌気がさしている。一方、単価を下げて販売しているため、加工代などの上昇が利益を圧迫している。	
		繊維工業（団体職員）	・加工費などでは、更なる値上げ要請が来ている。	
		一般機械器具製造業（経営者）	・新年度分の受注の確定が遅いほか、防衛関連の注文も少なくなっている。	
		その他製造業〔履物〕（団体役員）	・原油価格の上昇で収益が圧迫されている。	
輸送業（営業所長）		・今はトラックが足りないほど荷物量が多いが、先行きの見通しは暗い。		
輸送業（総務担当）		・原油高騰のほか駐車禁止対策などで必要以上にコストが掛かっている。暖冬で荷物の動きも鈍化していることから、業績は昨年と同様に悪い状況である。		
金融業（営業担当）		・消費者が1万円の商品でもよく検討して購入する傾向は今後も続くことから、紳士服小売業者や紳士服製造・卸売業の売上は増加しにくい。		
新聞販売店〔広告〕（店主）		・前年に比べて折り込み件数が落ち込んでおり、売上が減少している。年末年始にかけては、経済的な理由で購読が止まったり、購読料を滞納したりといった動きが目立っている。		
経営コンサルタント		・近くのインキュベーション施設では、年の半ばまでは入居希望が多く空室待ちの状態であったが、現在は逆に空室が発生している。創業者のマインドもやや冷え込んでおり、これが少なくとも年度末までは続く。		
経営コンサルタント		・取引先の住宅関連会社では、戸建住宅、集合住宅マンションの建築や受注が回復する見通しが立っていない。		



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
	悪くなる	繊維工業（総務担当）	・原料高によるコスト上昇のほか、販売先の在庫増加に伴って販売量が更に減少する。大企業のように販売価格へ転嫁できず、仮に転嫁の要望を出せば、契約数量が更に減らされるという状況である。
		金属製品製造業（管理担当）	・新築物件の着工が増える見通しが立たない。
		不動産業（営業担当）	・建築基準法改正による建築の着工の遅れが土地の相場にも影響を与えており、不動産ファンドも購入を手控え始めている。
雇用 関連	良くなる やや良くなる	-	-
		職業安定所（職員）	・有効求人倍率は大幅に低下しているが、引き続き1倍を上回っているため、依然として改善の動きは続いている。一方、主要産業で新規求人数の減少がみられるものの、求人受理時の取扱方法の変更も影響しているため、動向の判断は慎重に行う必要がある。
		民間職業紹介機関（職員）	・建築基準法の改正による問題が少しは緩和するほか、堺市臨海部での大手電機メーカーの工場が着工した影響で、鉄筋工をはじめとする日雇求人も上向き傾向となる。
	変わらない	人材派遣会社（経営者）	・原油高といった懸念材料はあるものの、派遣社員への需要に大きな影響を与えるまでには至らない。
		人材派遣会社（社員）	・特に良い材料は見当たらない。雇用の拡大傾向も、最近の大量採用により頭打ちになってくる。
		人材派遣会社（支店長）	・求職者確保に苦戦する状況は今後も続く。
		新聞社〔求人広告〕（担当者）	・好材料は決して多くないが、年始の企画紙面は売上目標を上回っている。
		職業安定所（職員）	・原油の高騰が更に進んだとしても、雇用面への影響があるという企業は少ない。また、製造業や運輸業など、原油高の影響が大きな事業所のなかには、他業種への転換を検討する動きもみられる。
		職業安定所（職員）	・原油価格が高騰しているものの、雇用面への影響は少ない。
		学校〔大学〕（就職担当）	・大手、中堅企業は採用に向けて動き出しているが、中小零細企業は新卒だけでは充足できない。第二新卒や中途採用のほか、外国人にまで対象を広げざるを得ない状況である。
		学校〔大学〕（就職担当）	・先行きに不透明感があり、企業の採用意欲も少し落ち込んでいる。
	やや悪くなる	人材派遣会社（経営者）	・どの企業も人が集まらないことを認識し始め、今の体制でいく企業が増えているため、派遣依頼は今以上に伸びることはない。ただし、来年3月に向けては経理関係などの仕事が増えてくるため、人集めに苦労することになる。
		新聞社〔求人広告〕（営業担当）	・多くの人何らかの理由で雇用や生活に不安を感じており、前向きな転職などの動きが出てきにくい。
		職業安定所（職員）	・派遣求人は徐々に増加しており、特に技術系の製造関係が増えている。ただし、窓口では原油高騰による影響はまだみられないものの、動きはやや停滞気味である。
		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 やや良くなる	商店街（代表者）	・「改正まちづくり三法」が施行後、商店街で初めての商業施設がオープンし、今後この影響が期待できる。
		コンビニ（エリア担当）	・今後実施する価格改定の売上への寄与、新規取引先の増加等がある。
	その他飲食〔ハンバーガー〕（経営者）	・これから新店での売上が期待でき、トータルで考えるとやや良くなる。	
	通信会社（販売企画担当）	・新商品の投入及び2月中旬以降からの新生活需要期をとらえた販売強化による成果がある。	
	変わらない	一般小売店〔紙類〕（経営者）	・客の購買力がそれほどでもないのに、石油等商品単価が非常に上がってきている。
百貨店（販売促進担当）		・冬のセール、春の新生活とマーケットは変わっていくが、取引先の在庫調整がより強まる中、セール、福袋共に商材確保が難しくなっており、大きな期待は掛けられない。また春の新生活関連商品についても、価格意識はより強まる。	

分野	景気の先行き判断	業種・職種	景気の先行きに対する判断理由
		百貨店（売場担当）	・12月に入っても暖かい日が続き、1月4日からの冬物バーゲンセールに期待が持てない。ただし1月中旬からは春物が入荷し始めるので、新しい商品の売上に期待できる。
		百貨店（購買担当）	・この時期、衣料品関係では、梅春物といって、春にどういった物が動くか事前にウォッチングするのだが、来春のトレンドカラーがみえてこない。また、業界ではスプリングコートを仕掛けているようだが、コートの動きが鈍い昨今、苦戦するのではないかと思われる。
		スーパー（店長）	・客単価の落ち込みを販売点数と来客数でカバーしている中、今後、商品の相次ぐ値上げが見込まれ、現状を維持するのがやっととなる。
		家電量販店（店長）	・厳しい情勢のなかで新年を迎えるわけだが、まだまだ原油高騰とか、生活水準への負荷が大きく、電気製品については需要が低迷する。
		乗用車販売店（サービス担当）	・特にメーカーからの支援策もないようだし、急に客の動きが良くなるとは思えず、今の良くない状況が続く。
		乗用車販売店（販売担当）	・これからも新商品の投入もなく、好材料が見当たらない。
		自動車備品販売店（経営者）	・ガソリン価格の高騰や、その外日用品の値上がりで、必需品の動きは堅調に推移するとしても、嗜好品、高額品の動きは影響を受ける。
		その他専門店〔書籍〕（従業員）	・競合他社による新規出店があり、過剰競争になる。
		高級レストラン（スタッフ）	・若干ではあるが、客単価は上向きである。ただし、来客数が前年並みであり、これから先は何とも言えない。
		一般レストラン（店長）	・今のところ、予約件数も来客数の動きをみても、例年と同じかそれ以下になっているので、何か特別なイベントでもない限り来客数の増加は見込めない。
		都市型ホテル（従業員）	・1～3月の宿泊予約内容に特筆すべきものがなく、景気好転の契機を感じない。
		タクシー運転手	・原油高によるガソリン・灯油・その外食品の値上げにより、一般家庭へのしわ寄せが大きく、お金の使い方が慎重になってくる。タクシーの利用もバス・徒歩等になるなどの節約も考えられ、厳しいものになる。
		ゴルフ場（営業担当）	・1～3月は、天候に左右されるため、予想が付かないが予約状況としては例年並みである。
	やや悪くなる	商店街（代表者）	・値上げが相次ぎ、良くなる要素がない。
		一般小売店〔酒店〕（経営者）	・食品、アルコール関係の値上げが春先までに予定されており、消費者の購買意欲が減少すると思われる。
		百貨店（営業担当）	・来年春は自店の大きなリニューアルもなく、競合商業施設のオープンがあるため、売上に影響がある。
		百貨店（営業担当）	・高額衣料品ゾーンでも、固定客が非常にシビアになり、以前購入した服を直して着ている。ボリュームゾーン客は、本当に必要な品、安価な品など、最低限の買物しかしない傾向は続く。
		百貨店（営業担当）	・ガソリンや灯油の高騰など、生活に直接影響を与えるマイナス要因が、より一層消費意欲を低下させる。
		百貨店（売場担当）	・1月の曜日の並びが悪く、クリアランスといっても前年以上の予算が立てられない。単価の上がる防寒アウターやブーツのプロパーでの売上が悪く、セールでも売れるとは考えにくい。
		スーパー（店長）	・小売業に限らず、原油価格の値上げや、各社メーカーの原価引上げ分を、売価据置きで吸収できなければ生き残りは難しい状況になる。
		スーパー（管理担当）	・年末にかけて、来客数と販売金額は前年比を上回る傾向にある。しかし、その反動で年始からは客の購買状況は厳しいものになる。
		スーパー（財務担当）	・1月以降の仕入原価の引上げがめじる押しであり、値上げた商品の買い控え等が予想されるとともに、据え置いた場合、利益率の悪化が懸念される。
		コンビニ（エリア担当）	・今後も商品の値上げが拡大されると思われるので、ますます悪くなる。
		コンビニ（エリア担当）	・競合出店や異業種出店で、客の店舗の使い分けが確実に行われて、今後、更に加速し、更に厳しくなっていく。
		コンビニ（エリア担当）	・11月からパンが値上がり、1月からはラーメンや酒も値上げになる。そのまま客単価アップにつながれば良いが、客の買い控えが強まれば売上の減少となる。

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
		コンビニ（エリア担当）	・価格高騰のあおりを受けて、個人消費の冷え込みが予測される。
		コンビニ（エリア担当）	・ガソリン関係の値上げに伴い、全体的に節約傾向になっていく。
		衣料品専門店（経営者）	・郊外の大型店の増床オープン以来、ウィンドウショッピングの来店も減っており、この状況が続く。
		衣料品専門店（地域ブロック長）	・冬物の売上が減少し、その影響で今後の販売量に響いてくる。
		衣料品専門店（販売促進担当）	・今年1年間、無駄な物は買い控えしている人が増えてきて、少々の割引では動かない人が増えて来た。この傾向は今後も止まらない。
		家電量販店（店長）	・原油価格の高騰により生活用品の値上がりが続く、大型耐久商品への消費が減少する。また、公共事業の削減により地方経済が上向きになるとは思われず、いよいよ消費に厳しさを増す。
		家電量販店（店員）	・12月に比べると、ガソリンの高騰も響いて、2月、3月はいよいよ落ち込む。
		乗用車販売店（経営者）	・燃料の高止まりで客の買い控えがひどくなっている。燃料の乱高下で、客の不安も一層高くなっているため良くならない。
		乗用車販売店（店長）	・販売台数は、前年を割り込む状況である。客の動きも鈍くなっているため、今後の期待ができない。
		乗用車販売店（営業担当）	・ユーザーのニーズの変化や多様化に対して、商品対応に終始し、現場のソフト対応力の向上が後手に回っている状況では期待が持てない。今後は、景気に左右されない確かな目を持ち始めた客に対し、売手がいかにソフト面で工夫を凝らすかが勝負の分かれ目となる。
		自動車備品販売店（店長）	・来客数が減少し続けており、大型商品の動きが悪い。高額商品が売れず、安い商品ばかりが客の目を引く。
		その他専門店〔布地〕（経営者）	・冬に必要な灯油が値上がりし、ガソリンが値上がりし、その他にも食品等いろいろなものが値上がりしている。鳥取県のような所得の低い県では、今後ますます必要以外の物は買わない傾向が強まる。
		一般レストラン（店長）	・来客数の減少、客単価の低下はひどくなっている。常連の来店頻度が下がっている。
		観光型ホテル（経理総務担当）	・1月の同窓会、新年会は、昨年並みに受注出来てはいるものの、その他の部門では、不透明さが残る。春には、市長選挙も控えているため、苦戦する。
		都市型ホテル（経営者）	・宿泊の予約率が、前年同時期と比較して落ち込んでいる。
		都市型ホテル（スタッフ）	・原油価格高騰、食料品価格上昇等、家計を圧迫する要素が当社の営業に影響を及ぼす。
		都市型ホテル（スタッフ）	・新年会そのものの利用が少なくなってきた。今まで行っていた企業も、今年も行わないところが増えている。
		都市型ホテル（総務担当）	・原材料の価格高騰がどこまでいくのか不安材料が多い。またそれを客に価格転嫁できる状態でもない。顧客の財布のひもは固くなる傾向にあり、プラス要因のない現状からみて、やや悪くなる。
		旅行代理店（営業担当）	・1月1日から燃料サーチャージが上がり、海外への旅行を取り消す客が多い。国内も、ガソリン等の値上げがあり、消費者の心が旅から離れつつある。
		タクシー運転手	・タクシー運賃の値上げ申請を取り下げた上に、7～8割の客が景気は悪くなるという声を聞く。
		通信会社（総務担当）	・物価高及び景況感の悪さから、回復傾向が見えず、需要増の期待は持てない。
		美容室（経営者）	・良くなる材料が見当たらない。これから、来店周期が短くなるとも思われぬし、店舗間の過剰な競争も増えてきている。
		設計事務所（経営者）	・客の様子から見て、消費に積極性が見いだせないため、悪化する。
		設計事務所（経営者）	・建築申請手続は以前のスピードでこなすことができないし、原油高や建材高騰により建築物価が上がってきている。今後も業務は停滞する。
		住宅販売会社（従業員）	・来場者の減少に加え、原価コストのアップが更に加速する。
		住宅販売会社（販売担当）	・展示場・イベント・分譲販売への来客数が減少し、決定を先延ばしにする客が増えている。

分野	景気の先行き判断	業種・職種	景気の先行きに対する判断理由
	悪くなる	住宅販売会社（経理担当）	・サブプライム問題や建築基準法改正の影響がまだ続くため、住宅関連は厳しい。
		商店街（代表者）	・客が必要以上の物を買う事が無い。「ついで買い」「レジ横でのお薦め品」にもあまり反応がなく、この状況は変わらない。
		商店街（代表者）	・客の消費マインドは完全に冷え切っており、それに加えて増税・物品の値上げ・将来に対する不安等、明るい材料は全くなく、ますます厳しくなる。
		商店街（代表者）	・生活者の所得が伸びないなか、物価が上がっているし、年金も減っており、財布のひもが固くなる。
		一般小売店〔茶〕（経営者）	・ますます節約ムードが強まって、消費はますます減退する。
		スーパー（店長）	・ガソリン・灯油・食品等、日常の生活必需品が値上がりしている現在、我々の取り扱う衣料品・家庭用品までなかなか消費が回ってこなくなる。
		家電量販店（店長）	・原油高で食料品などいろいろな商品が値上がり、客の消費購買力が低下しつつある。
		スナック（経営者）	・忘年会が惨たんとした状態なので、新年会が悪くなるということは目にみえている。飲酒運転の取締りで、提供者まで罰せられることから、業者も自粛しており、3か月先には、今よりずっと悪くなる。
		通信会社（通信事業担当）	・年末の需要期にもかかわらず、手控える傾向が顕著で、新規加入が少なかったため、年度末に向けての閑散期は今以上に厳しいものになる。
テーマパーク（財務担当）	・季節的な要因もあり、また長期休園期間に入るため、年間で最も来客数の落ち込む時期となり、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3か月先の様子をみても、受注量が減ることはなく、上向きの状態が続く。
		輸送用機械器具製造業（経理担当）	・決算期を迎えることもあるが、受注量は生産が追い付かないほど多く、12月に続いてしばらくは間接部門から製造部門への応援を継続したり、新規派遣社員の雇用を実施することとなる。
	やや良くなる	窯業・土石製品製造業（総務経理担当）	・超大口の案件が3月ごろより約1年継続の見込みであり、また、各地の焼却炉建設案件も3～5月にかけて受注しており、年初より先行して生産に着手予定である。ただし原料の高騰が続いておりこの部分の価格転嫁が大きな課題である。
	変わらない	化学工業（総務担当）	・物流費や原燃料費高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）	・エネルギー関連費用の増加はコスト圧迫要因であるが、来年1～3月までは堅調な受注を見込める。ただしそれ以降は不透明である。
		鉄鋼業（総務担当）	・依然として好調な海外需要を背景にフル操業が続いている。建築基準法の改正による住宅着工数の減少など、一部品種で減産を実施するものもあるが、他品種でおう盛な需要があり、操業自体には影響は出ていない。
		電気機械器具製造業（広報担当）	・受注が確保できる見込みである。
		電気機械器具製造業（総務担当）	・携帯関連が春モデルに向けて、おう盛な計画が出てくるのが例年だが、今年はまだ出てこない。先行きに不透明感がみられる。
		輸送業（運送担当）	・原油高騰が続く限り、先行きが見えないような状況である。
		通信業（営業企画担当）	・大半の企業は当面大きな投資を伴うような社内網整備を控え気味にして、大手通信事業者の新サービス網の動向などを注視している。したがって制度面・仕組み等がもう少し明確になってくれば動き出す。
金融業（営業担当）		・これからコスト上昇という問題が顕著になる。取引先に取引価格の引上げが認められる企業は良いが、そうでないところも多く一層苦しくなる。また建設業においては、公共工事も出てきてはいるが、相変わらず受注競争が厳しく、この状況は変わらない。	
やや悪くなる	金融業（業界情報担当）	・サブプライムローン問題から米国経済は減速しているが、欧州・アジア圏では引き続き需要好調で、当面は高水準の受注が続く。	
	食料品製造業（総務担当）	・受発注の関係で、今後も原材料は値上がりし、光熱費も高騰する。これから先、売上が減少していくと考えられ、利益が保てるのか不安である。	

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
		金属製品製造業（総務担当）	・購買部門より、来年4月から鉄原料の値上げの可能性があるとの情報を得た。値上がり幅が予想より大きいため、得意先への値上げを要請しなければならない。ここ数年は価格転嫁をある程度は了承してもらったが、得意先も右肩上がりの受注に落ち着きが見られるため、その交渉は厳しいものになる。
		一般機械器具製造業（経営企画担当）	・国内市場の冷え込みが更に加速し、回復の兆しも全く見られず、今後の好転材料もない。
		輸送用機械器具製造業（総務担当）	・受注量・生産高共に横ばいの状況が続くと思われるが、原材料購入価格の上昇・高止まりに加え、償却費や人件費、社会保険料の負担増、更には為替相場の動向など、先行きの見通しは厳しい。
		その他製造業〔スポーツ用品〕（総務担当）	・材料費・燃料費の値上げにより、消費も抑えられ、業績も悪化してくる。
		会計事務所（職員）	・現状でまあまあ好調なのが自動車関連の製造業だが、来年以降の見通しに対して不透明感を持つ経営者は多い。
		その他サービス業〔清掃具レンタル〕（情報管理担当）	・ガソリン費等の経費の増大により、消費者はほかの経費の削減を図るしかなく、当社のようなサービス業は厳しい。
	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（営業担当）	・一時のピークから少し落ち着いている。競争が激しくなることが見込まれるため、工夫と改善を進めないと売上にはつながらない。
		求人情報誌製作会社（支社長）	・来年の春までは、求人数についてこのまま推移する。
		職業安定所（職員）	・原油高が雇用に及ぼす影響は今のところないものの、収益を圧迫している企業は多いことから、今後、新規求人にも微妙に影響してくる。
		職業安定所（職員）	・求人の内容は非正規職員での雇用形態が多く、安定したものではない。
		学校〔短期大学〕（就職担当）	・求人数に上向きの動きが見られない。また内容についても、契約社員の採用が多い。
	やや悪くなる	職業安定所（職員）	・原油価格高騰の影響で材料費が上がるなか、販売価格に転嫁するのも難しい状況にあり、今後の対応に頭を悩ませている企業が多く、結果として求人意欲が冷え込みつつある。
		職業安定所（雇用開発担当）	・原油高が、企業の経営環境を圧迫していることは紛れもないが、現状は必ずしも雇用に大きく影響していないことを企業ヒアリングにより聴取している。ただし、企業が先行き不透明となる経営環境のなかで、雇用を手控える状況がかいま見えており、今後、今以上の原油等価格高騰が予測される中、予断を許さない状況にある。
		民間職業紹介機関（職員）	・輸出で好業績をおう歌しているプラント系企業においても、中途採用をほぼ中止にするぐらい、雇用を減らし始めている。

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
	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	衣料品専門店（経営者）	・単価の高いものがよく売れている。1月はバーゲンにも入り、このまま持続する。2～3月は厳しいが、ある程度は見込める。
		通信会社（管理担当）	・当社の新しい販売方法が受け入れられており、市場が更に活気づく。また、1月以降多くの新端末の販売開始も予定されていることから、景気はやや良くなる。
	変わらない	商店街（代表者）	・原油高騰による商品価格上昇の影響が、少しずつ出てきている。
		百貨店（営業担当）	・婦人・紳士共に衣料品が伸び悩み、来客数が売上に結び付かない。歳暮も、個人・法人共に若干減少している。
		百貨店（売場担当）	・県内の中小・零細企業の賞与は前年を下回ることも多いようであり、消費者の財布のひもはますます固くなる。
		スーパー（店長）	・1月からパンやラーメンなどの食品の値上げが続くが、客の節約志向がどこまで強くなるか心配である。
		コンビニ（エリア担当）	・客の様子や販売数等に変化はない。景気が良くなる、悪くなるというような特別なものは感じられない。
		衣料品専門店（経営者）	・ワンピースが年間を通じて売れ筋アイテムとして売上を引っ張ってきたが、反面、上下単品のジャケットやスカートの売上不振を招く結果となり、年明け以降もしばらくこの傾向が続く。
		家電量販店（営業担当）	・客には、依然、快適性よりもなるべく安く抑えようという気持ちが根強く、単価を上げるのは難しい。
		乗用車販売店（従業員）	・ガソリン価格が高値安定の状況では、景気が良くなるとは思えない。
		一般レストラン（経営者）	・例年であれば、景気の良いグループや会社が使ってくれたが、今年はそんなグループがほとんどなかった。
		観光名所（経営者）	・原油高騰による物価高のため、多くは望めない。
	設計事務所（職員）	・年末・年度末にかけて、潤沢ではないものの、売上は安定的に推移する。	
	やや悪くなる	商店街（代表者）	・冬物商品の売行きから判断すると、今後ますます財布のひもが締まり、春物の見通しもかなり厳しい。
		一般小売店〔生花〕（経営者）	・今は1年間でも最も売れる時期にもかかわらず売れていないので、1～2月は心配である。灯油の高騰により生産量が減少し、品不足の状態が続いている。
		スーパー（店長）	・客の節約傾向に拍車がかかっている。
		スーパー（企画担当）	・年末商戦は前年並みである。来月から生活必需品の原価の値上げが予定されており、競合先の価格を見ながら、販売価格への転嫁が始まる。
		都市型ホテル（経営者）	・宿泊客数が伸びない。また、宴会その他の予約状況が芳しくなく、景気は悪くなる。
		タクシー運転手	・利用客数が伸び悩んでいる。
		通信会社（支店長）	・景気が上向き材料がなく、町全体に活気が感じられない。
設計事務所（所長）		・確認申請が滞っているため、住宅やマンションの着工予定が立たず、事業に支障が出ている。	
悪くなる	商店街（代表者）	・ガソリンの他、物価の上昇があっても、簡単に価格は上げられない。	
	一般小売店〔乾物〕（店員）	・ほとんどの仕入先から、値上げ要請がある。ガソリン等も値上げになって、諸経費の増大が深刻な問題になる。	
	タクシー運転手	・12月3日からのタクシー料金値上げにより、近距離はタクシー利用を控えようという客が増えるのではないかと心配している。	
企業 動向 関連	良くなる やや良くなる	-	-
		木材木製品製造業（経営者）	・確認申請の認可が早まってきたため、3か月後には、若干、着工数も増加してくる。
		パルプ・紙・紙加工品製造業（経営者）	・1月21日より価格修正をするよう予定をして動いている。価格修正ができれば、採算がとれてくる。
	通信業（支店長）	・新商品の販売効果が持続する。	
変わらない	電気機械器具製造業（経営者）	・受注はあるが、単価競争が非常に厳しい。なかには赤字覚悟で受注しなければならぬものもあり、量は増えるが価格は厳しいことから、景気は変わらない。	

分野	景気の先行き判断	業種・職種	景気の先行きに対する判断理由
	やや悪くなる	一般機械器具製造業（経理担当）	・通信業界における将来の工事量に陰りが見え始めており、高所作業車の総需要も前年を下回る見通しである。また、原油高騰によりクレーンチャーター業界の採算が悪化するなど、先行きには不安がある。
		建設業（総務担当）	・資材の高騰は今後も続き、収益はますます厳しくなる。
		輸送業（経営者）	・原油高騰の影響が出始めており、それを不安視する声を聞くことが多い。
		輸送業（支店長）	・原油価格の高騰・高止まりは、価格転嫁がままならない運輸業界はもとより、中小の製造業にも大きく影響している。物流量の減少に歯止めが掛からず、地方経済は減退しそうである。
		金融業（融資担当）	・燃料費値上げの影響がそろそろ出てくる。
		不動産業（経営者）	・地元の同業者、あるいは県外から来ている大手ディベロッパーは、かなりシビアな展望を持っている。消費者のマインドは非常に冷えているようである。
		広告代理店（経営者） 公認会計士	・得意先からは広告費削減の話が多いので、やや悪くなる。 ・将来の景気に不安を持っている経営者が非常に増えてきている。設備や雇用に関しても、以前と比べて消極的な意見が増えてきており、近い将来景気がスローダウンする。
	悪くなる	-	-
雇用 関連	良くなる	-	-
	やや良くなる	学校[大学]（就職担当）	・微増ではあるが、上昇傾向は続く。
	変わらない	求人情報誌製作会社（編集者）	・最大の転職時期「4月」に向かって企業は求人強化するが、転職希望者の動きが少なく、特に「営業職」は厳しい。環境は決して良くないが、対策案は打っているため、変わらない。
	やや悪くなる	人材派遣会社（支店長）	・このままではクライアントからの要望にはこたえられないほど、新規登録者は低調に推移している。当社だけではなく競合他社も苦戦していると聞き、対応力が問われてきているのが現実である。四国の中でも高松は最悪である。
		職業安定所（職員）	・新規求人申込件数が前年同月比、前月比共減少している。ほとんどの産業で減少しているが、なかでも卸売・小売業や建設業の減少が目立っている。
		職業安定所（職員）	・年明け以降に各種原材料や商品類の値上げが予定されており、その影響を心配している事業主も多いため、景気はやや悪くなる。
		職業安定所（職員）	・有効求人倍率・就職率共に改善しているが、新規求職者の減少によるものである。不況感から人が動かなくなっているようで、雇用条件が改善される材料は乏しい。
	民間職業紹介機関（所長）	・流通業・サ・ビス業等において企業間の競争が激化しており、年末年始にかけて優劣がつく可能性もある。	
	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	その他飲食[居酒屋]（店長）	・鹿児島を舞台にしたNHK大河ドラマが放送されるため、効果が期待される。
	やや良くなる	商店街（代表者）	・年末から来年にかけて寒さが厳しくなると予想され、コート等の重衣料が売れる。
		一般小売店[茶]（販売・事務）	・本格的な寒さが訪れれば温かいお茶を飲む機会も多くなり、少しは売上も伸びるが、大きな効果はない。
		百貨店（売場主任）	・明確な根拠はないが、店頭の様子や、好調なブランドが幾つか出てきたこと等から、1月のクリアランスは期待できる。
		百貨店（営業担当）	・不景気感は継続するが、モチベーションがあるときには良いものを買おうとするパワーは感じる。お金がないのではなく、つまらないことに使いたくないという気持ちや、本当にほしいものが現状あまりないことが要因である。
		コンビニ（エリア担当・店長）	・直近の数値が上昇傾向にあることため、景気は良くなっていく。
		家電量販店（企画担当）	・全体的に客の動きは良い。来年はオリンピックがあるため、家電関係の動きは良くなっていく。
	乗用車販売店（従業員）	・今が底に近い状態なので、これ以上悪くならない。	

分野	景気の先行き判断	業種・職種	景気の先行きに対する判断理由
	変わらない	その他専門店〔コーヒード〕(経営者)	・乗客数が徐々に増加しており、人口増加も著しい地域なので、やや良くなる。
		商店街(代表者)	・セール等で多少販売額の動きが出るものの、一番実需のある今が悪いので、1、2月は更に悪くなる。
		商店街(代表者)	・相変わらず中心商店街の小売業者は低値安定といったところであり、景気回復につながる要因がない。商店の売上が伸び悩んでいるため店員にボーナスも思うように出せず、彼らも思うような消費ができない。
		百貨店(営業担当)	・客は可処分所得の減少から、不要な購買は控え、金を手元に置く一方、クレジットカードのポイントを蓄積し、消費を控えるといった行動をとっており、商品の衝動買いが減少している。自分の欲しい物は高くても買うが、日常は質素にする二極化傾向がより強まる。
		百貨店(営業担当)	・クリスマス商戦の不調を受け、年明けからのセールに期待したいが、依然続く原油高と景気の先行きの不透明感から、大きな改善はみられない。
		百貨店(売場担当)	・市内の大型店で前年実績を上回る店舗は1店もない。主力の衣料品関係が悪いことが要因である。物価高騰の懸念から財布のひもが固くなっており、客は今後も慎重な買物を続ける。
		百貨店(業務担当)	・商品価値が変わらず、商品の価格だけが上がるという状況が今後も続くため、個人消費が改善することは考えられない。
		スーパー(店長)	・食品は順調に推移するが、衣料はこれといったヒット商品もなく、今後も天候に左右される。
		スーパー(店長)	・依然としてオーバーストア状態である。各店とも売上を上げるために様々な攻勢を仕掛けてくるため、今後も厳しい状況は変わらない。
		スーパー(企画担当)	・原材料価格の上昇に伴う値上げが更に進み、また年々加速する季節のズレ等、小売業を取り巻く環境は非常に厳しい。小売業の景気の良くなる要素は少ないものの、新規店舗や改装店舗の早期効果発揮により、若干の回復が望めそうである。
		スーパー(経理担当)	・相変わらず競合店の出店計画が数多くあり、オーバーストア状態に拍車がかかっている。
		コンビニ(エリア担当・店長)	・マンションの建ち始めのころは来客数が伸びると思われたが、今は建つ兆しもなく、近くの事業所の空き部屋も目立つようになった。来客数が増える要因がない。
		衣料品専門店(店員)	・堅実な買物をする人が増えている。ポイントのために1,000円以下の小額でも必ずクレジットを利用するといった工夫をよく聞く。
		都市型ホテル(総支配人)	・今後2、3か月は同業他社の出店はないが、2008年2月以降に次々と予定されており、更に厳しくなる。
		旅行代理店(従業員)	・海外旅行、国内旅行共に前年を上回る。海外旅行は近場、国内旅行は北海道が売れている。
		通信会社(企画担当)	・市場全体が飽和傾向にあり、限られたパイの奪い合いになっている。
		観光名所(職員)	・観光施設ではNHK大河ドラマの効果がある程度期待できるが、通常よりどの程度伸びるかが心配である。ただ、現状ではそのような効果がないと消費者の行動は変わらない。
		競輪場(職員)	・販売額の増加に反し、入場者が前年比、前月比とも微減である。先行きが懸念される。
		美容室(経営者)	・春は新入学シーズンで、例年であれば商売も動いてくるが、ここ数年は他の月と同じパターンである。
	美容室(店長)	・イベントを企画したが今のところ効果はみられず、思ったより来客数が増えない。	
やや悪くなる	商店街(代表者)	・原油高、石油・ガソリンの高騰、年金不安等があり、なかなか客の財布のひもが緩まない。このまま悪い状況が続く。	
	百貨店(営業担当)	・県知事のPR効果で一部の観光産業等は活気づいているが、商業に関しては中心商店街の疲弊が強まっており、空店舗がますます増え、埋まらない。中心商店街の疲弊はまだまた続くため、景気は悪くなる。	



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
		百貨店（販売促進担当）	・1月以降は食品、革製品、輸入品の値上げがめじろ押しである。食料品関連は購買に大きく響かないにしても、革製品や輸入品などの高額品関連は客が購買をやめてしまう恐れもある。現に2007年より値上げしているブランドの売上下落は顕著である。地方ではその動きが特に大きいため、景気は悪くなる。
		百貨店（販売促進担当）	・日用品や食料品の値上げに伴い、客の購買意欲が低迷する。
		百貨店（売場担当）	・近場に大型商業施設ができ、競争が激化する。ガソリン代や食料品の値上げが著しく、百貨店で売ようなし好品はどうしても買い控えが生じてしまう。
		スーパー（経営者）	・原油価格の高騰によるすべての商品の値上げが予想されるため、客の買い控えが起こる。
		スーパー（店長）	・年金不安、増税、石油価格の値上がりの影響なのか、消費支出を意識的に抑える傾向を強く感じる。年末年始の関連商品も相当の販売努力をしなければ、前年実績の確保は難しい。
		スーパー（店長）	・これからまだ食料品の値上がりが予想されているので、今後は買い控えが起こる。
		スーパー（総務担当）	・衣料品、住居用品は相変わらず天候に左右される状況が続いており、客の買い控えがかなり見受けられる。前年をクリアしてきた食品についてもここにきて前年割れの状況が続いており、商品の値上がりが影響している。
		スーパー（総務担当）	・原油の高騰に伴うガソリンの値上げ等が今後続くため、消費購買意欲が減退してくる。小売業は危機感を持っている。
		コンビニ（エリア担当）	・サラリーマンを中心とした低額所得者には増税や社会保険料の増額等、厳しい状況が続くため、コンビニでも買い控えが出ており、客単価は右肩下がりである。この傾向は今後も続く。
		家電量販店（店員）	・北京五輪等需要で伸びる要素はあるが、原油高がそれに水を差しているため、やや悪くなる。
		家電量販店（総務担当）	・原油の高騰による値上げの影響が徐々に大きくなっていく。
		乗用車販売店（従業員）	・部品の売上高が減っている。
		住関連専門店（経営者）	・従来は初売りから婚礼家具等の大物家具の売上が相当あったが、最近は婚礼家具自体が少ない。ただ、中国産の玩具や食品の安全性が問題になっているので、家具についても国産品の見直しが出てくれば、少しは良くなる。
		住関連専門店（店長）	・原油高の影響で、ほぼすべての商品の値段が上がり、買い控えが起こる。
		その他専門店〔書籍〕（店長）	・来年食料品の値上がりが相次いで起こる影響で、家計の支出が減るのが目に見えている。
		高級レストラン（専務）	・鹿児島は来年のNHK大河ドラマの舞台となり、県外客は多くなるが、県民の消費は少なくなる。
		一般レストラン（スタッフ）	・いろいろな物の値上がりが景気の後退につながる。
		観光型ホテル（スタッフ）	・2月までは順調な客の取り込みができていたが、3月以降の予約は前年を下回っている。
		観光型ホテル（営業担当）	・当地域は年始祝いなどの宴会等を派手に行う地域であるが、年々派手さがなくなってきて、予算的にも下がる傾向がある。この傾向が今後も続く。
		都市型ホテル（スタッフ）	・食材や関連原材料の相次ぐ値上げが原価率に響き、収益の悪化が予想される。
		都市型ホテル（副支配人）	・4～5月ごろまで大きなイベントがなく、予約の時期が非常に遅れている。良くなる材料が見当たらない。
		タクシー運転手	・燃料代が高くなったことで利益率が下がっており、業界としては景気は下降気味になる。
		タクシー運転手	・年末年始だけはタクシー利用が多くても、普段が暖かいせいか、利用が少ない。この傾向が今後も続く。
		タクシー運転手	・身近な商品が値上げされたことで買い控えが起こり、タクシー利用を我慢する客が多い。この傾向が今後も続く。
		通信会社（総務担当）	・消費者物価が上がってくるため、更に景気が後退する。
		ゴルフ場（従業員）	・県外客は前年並みの動きであるが、地元客の予約がなかなか入らず、非常に厳しい状況である。1、2月は2割程度下落する見通しであり、今後の動きも非常に懸念される。

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	住宅販売会社（従業員）	・原油高、円高で会社の好決算が望めないため、今後市中に出回る金が少なくなることに加え、土地、不動産関係を含め金利も上がってきているので、買い控えが起こる。3月ごろまでは景気は良くならない。
		商店街（代表者）	・物価の上昇等、不安定な要素がたくさんあるため、ますます厳しくなる。
		一般小売店〔青果〕（店長）	・小麦や石油製品の価格高騰に加え、年金や医療の不透明感で、客はかなりの閉塞感を感じている。このイメージが払しょくされるまで、かなり厳しい状況が続く。
		百貨店（営業担当）	・ガソリン等の石油高、小麦を中心とする製造加工物の値上がりも今後もあるため、厳しくなる。
		コンビニ（販売促進担当）	・ガソリンや小麦粉、包材、資材関係の値上がりに伴う価格改定を1、3月ごろに行う予定であり、食料品の買い控えが起こる。量販店においても安くても客の手が伸びないという状況であり、客は金を貯めて切り詰める生活に変わっている。
		衣料品専門店	・12月の時点で例年に比べて忙しくないため、1、2月は更に悪くなる。
		衣料品専門店（店長）	・灯油を始め諸物価の値上げが新聞、テレビ等で報道され、不景気ムードに拍車を掛けている。商店街から買物客が消えてしまっている。
		高級レストラン（経営者）	・飲食店に納入する酒屋や八百屋の話では、これからもっと厳しくなるだろうという回答である。
企業動向関連	良くなる やや良くなる	食料品製造業（経営者）	・2008年1月からのNHK大河ドラマの放送に合わせて、企画旅行や各種イベントの開催が予定されている。認知度が不十分という情報もあり、観光客の大幅な増加は期待できないものの、売上の増加にはつながる。
		一般機械器具製造業（経営者）	・かなり前から、ハイブリッド車種関連設備の引き合いがあり、現実味を帯びてきている。これからはやや忙しくなりそうである。
		新聞社（広告）	・今年は周年を迎える企業も多く、新聞出稿に結びつくトピックスも多かったため、正月の紙面は好調だった。この動きが年度内は続く見込みである。
	変わらない	農林水産業（経営者）	・例年、1、2月は消費が落ちる傾向にあるが、今年は、スーパー、居酒屋は別として加工メーカー筋の原料供給は例年と違って引き合いが強い傾向にある。理由は国産志向の高まりである。
		窯業・土石製品製造業（経営者）	・円高、原油価格の高騰等により、なかなか先の明るさが見えない。2、3か月先は商品的に一番動く時期であるが、このような状況ではなかなか難しい。
		鉄鋼業（経営者）	・改定建築基準法の施行以来、新規物件の申請・確認許可・着工は、前年比で連続して50%以上の落ち込みとなっており、需要の急速な回復は難しい。新規物件が出てきたとしても実際の出荷に結びつくまでには2～3か月のタイムラグが生じるため、少なくとも来年前半は大きな需要減に直面することは避けられない。流通・工事業者の与信不安が多く発生することも不可避と危惧される。
		輸送用機械器具製造業（営業担当）	・仕事としてはあるが、規模拡大までは考えられず現状維持である。
		建設業（総務担当）	・建設資材の値上がり、軽油等の運搬等の高騰で、工事原価が上がってきているが、請負金額も増額にはまだ反映できていない。
		通信業（職員）	・現在の折衝件名の状況から予想し、年度末までの受注予想が大幅に増える見込みはない。
		金融業（得意先担当）	・今月に入り公共工事の発注がかなりあり、一時的にどの業者も潤った潤った。しかし夏場以降工事がほとんどなかったということでもかなり厳しい企業もある。ただ、発注量が増えたと言えども、景気全体で見た場合には今以上のことはない。
やや悪くなる	家具製造業（従業員）	・原材料の高騰に加えて、建築確認申請などで行政指導が改善されない限り、現状の景気失速感は改善しない。	
	金属製品製造業（企画担当）	・原材料価格や原油の高止まり等が収益を圧迫し、容易に価格転嫁できない状況が続いている。この状況が今後も続く。	
	一般機械器具製造業（経営者）	・現状の受注も減少傾向で、先行きの見積もかなり減少している。自動車関連の動きが鈍い。	

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
		電気機械器具製造業（経営者）	・半導体関連コネクタを含めた電子部品関連は、大手、中堅企業とも非常に成約が難しい。来年3月ごろまでは非常に厳しい不透明な状況が続くという話である。
		輸送業（総務担当）	・全体的に荷動きが悪い。年明けに値上げの予定が多く見受けられるため、今後悪くなっていく。
		金融業	・身の回りの取引先の状況は厳しい。また、消費が拡大する要素もない。
		不動産業	・賃貸住宅において、契約成立時に客が支払う仲介手数料の値引きが、各業者で行われており、競争が激化する。
		その他サービス業〔物産リース〕（従業員）	・下期に入り好調であった受注量の伸びが止まり、前年を下回って推移している。また取引先の設備投資意欲も、原油及び金利動向の慎重な見極めが継続し、政治不安等も加わり現状よりも更に悪化する。
悪くなる		繊維工業（営業担当）	・服などの販売価格はなかなか上げられず、工賃も上がってない。非常に厳しくなっている。
		建設業（従業員）	・見積案件の減少や公共工事の減少、原油高騰による材料価格への転嫁が懸念される。また、建築確認申請に時間を要するため、着工の遅れや見合わせる発注者もあり、着工率が下がる。
		輸送業（従業員）	・原油価格高騰、建築基準法改正による住宅着工件数の減少等の荷主に与える影響は大きく、荷動きが極端に落ち込んできて、想定以上に売上に悪影響を及ぼしている。この傾向が今後も続く。
		広告代理店（従業員）	・12月の新聞折込広告枚数は前年比93%と、先月に引き続き悪い数字となった。原油の高騰で用紙代が値上がりし、折込配布枚数が大幅に削減されている。さらに、パチンコ業界では射幸心をあおる機械の規制により、再設備投資を余儀なくされ、倒産する企業も出始めた。折込広告に占める娯楽産業の割合は流通部門に次ぐ大きなもので、小売業が不調ななかでは大打撃となる。
雇用 関連	良くなる	-	-
	やや良くなる	人材派遣会社（社員）	・つなぎで人材を補充するのではなく、先々を見込んで人材を採用する企業が増えてきた。
	変わらない	人材派遣会社（社員）	・景気が良くなるというより、年度末の契約更新をしない者の後任の需要が出てくる。
		職業安定所（職員）	・最近行ったアンケートによると、原油の高騰が企業経営に相当な影響を及ぼしており、雇用調整まで行っていないものの、学卒を除いた中途採用に慎重になっている企業が多く見受けられる。
		職業安定所（職員）	・アンケートによると、製造、運輸、卸、小売等では、良くも悪くもなっていないというところが大半であった。今後も全業種で変わらないというところが多い。
		民間職業紹介機関（職員）	・職種を問わず若年層の採用は依然として活発であるが、中堅クラス以上の採用が停滞傾向にある。
	学校〔大学〕（就職担当者）	・雇用側の求人活動が具体化し、求人・求職活動がピークを迎える時期であるが、雇用側の求人意欲の水準としては、現状を更に上回るものではない。	
	やや悪くなる	人材派遣会社（社員）	・企業は、新卒採用を強化する反面、キャリア採用については企業ニーズに人材が追いつかず、ミスマッチが生まれている。そのことが、企業に採用を控えさせている。
			新聞社〔求人広告〕（担当者）
		職業安定所（職員）	・ここ数か月、新規求人受理数が前年比で減少している。事業所を訪問したところによると、原油等資源価格高騰の影響により欠員が生じても補充しないという事業所もあった。また、収益率が悪い部門の従業員を配置転換した事業所や、契約社員の再契約停止等の雇用調整を実施した事業所もみられた。資源価格高騰の影響は今後拡大する。
職業安定所（職員）		・原油高がこのまま続けば、中小企業の多い管内では求人を控えるか、求人条件が悪くなる。	
民間職業紹介機関（支店長）		・年末年始の求人が事実上終了したが、前年より2割減少した。人材需要の減少が、情報・通信、半導体・エレクトロニクス、家電・自動車といった人材派遣の主要顧客にまで及んできた。年度末・新年度需要も大きな期待が持てない。	
学校〔専門学校〕（就職担当）		・建設業、不動産業等、求人の件数が減少している業界がでている。	

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
	悪くなる	求人情報誌製作会社（編集者）	・原油の高騰で紙代などに影響が出てきており、いずれ値上げに対応せざるを得ない。また、ガソリンの値上げで経費が全般的にアップしている。

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	観光型ホテル（営業担当）	・前年より新規のスポーツ合宿が増えそうで、予約状況が良い。
	変わらない	百貨店（担当者）	・開催した割引企画が比較的好調に推移したことから、1月のクリアランスにおいては前年並みを維持する。客動向としては割引に敏感であり、セール開催中においては当面は現状維持である。
		コンビニ（エリア担当）	・セール時は余分に積極的に買う、まとめ買いは量販店でする、必要な物以外は控えるという購買状況は続き、今後も変わることは無い。
		コンビニ（エリア担当）	・原油の値上がり元になり、様々な商品の値上げが今後も行われる。買い控えはより進む。また、建築戸数の減少が響いてくる。
		衣料品専門店（経営者）	・この数か月の販売量、点数、単価共に変化は無いが、12月という月を考えると、以前と比べて活気等はあまり感じられない。ただし、売上等に変化はあまりみられない。
		その他専門店〔楽器〕（経営者）	・ホテルの建設ラッシュで観光客が増加していく話があるので、期待ができる。当社も良い点、厳しい点両方あるので客に合わせて効率良く整理していく。
		観光型ホテル（商品企画担当）	・先の状況もほぼ前年並みで推移している。
	やや悪くなる	観光名所（職員）	・原油高に伴う諸物価の高騰により、家計が旅行や娯楽等に支出できる金額は厳しくなる。特に県外からの入域観光客数に頼る沖縄では施設利用者数の高い伸びは期待できる状況にない。ただ、沖縄の好感度は良く、これから先も前年度並みの入域観光客数は維持できる。
		一般小売店〔衣料品・雑貨〕（経営者）	・これまでの傾向からして売上の改善は見込めない。マーケットを限定したオリジナルTシャツなどの商品内容の充実、または体験、飲食などといった物販以外の商材の検討が早急に必要である。
		スーパー（経営者）	・競合店の新規出店もあり、今後ますます競争は激化していく。さらには、原油高に伴う景気の先行きが厳しい状況にあり、今後現在よりやや悪くなる。
		その他専門店〔書籍〕（店長）	・出版業界も不景気のおおりに受け、製本部数自体大幅に減少している。それが悪循環となり地方に商品は入荷せず、売上が伸びず更に部数が落ちるといった状況である。どこかで歯止めを掛けられない限り状況の好転は無い。
		高級レストラン（営業担当）	・年明けから数か月間の、予約実績ベースが前年より2割以上低い。
	悪くなる	ゴルフ場（経営者）	・前年の同時期から、利用客の減少傾向はあり、現在も増加する要因が見当たらない。
商店街（代表者）		・中心商店街のエリアでは空き店舗が出ると、次に入るのほとんど観光関連になり、国際通り、牧志公設市場でも同じ業種が出て、客割れを起こしている。観光客も前もって情報を持ってきており、経済効果は今一つ厳しい状況である。	
企業 動向 関連	良くなる	-	-
	やや良くなる	広告代理店（営業担当）	・観光業界を中心とした県外への誘客PR活動が活発化する傾向にあることから、広告業界へのビジネス機会も多くなる。
	変わらない	食料品生産業（管理部門）	・今後も経営環境は社外要因によるコスト高が予想され、好転する要素は無い。
会計事務所（所長）		・これまで、公共事業への依存度も大きかった。したがって、今後、民間工事へのシフトが進むまでは厳しい状況が続く。	

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
	やや悪くなる	輸送業（営業担当）	・原油高騰が今後も続くとの情報がまん延しており、物流業界としては更に厳しい状況に追い込まれていく。生き残りに向け競合他社とのダンピング勝負による収益悪化も懸念される。
	悪くなる	コピーサービス業（代表者）	・2007年は、特に厳しい年である。市場に、幾らかの仕事は出回って良くなるかと思われても、これまでに無いほど業者間の競争が激化した1年である。来年も今年より、競争が激化する。特に痛感したのが、今日の市場における設備を多く持っている業者の強さである。当社も来年の春には、移転と設備の目途が付いている。初年度からは間に合わないが、中盤以降は降ばん回できる。
雇用 関連	良くなる	-	-
	やや良くなる	人材派遣会社（経営者）	・現在の派遣依頼増加はプラス材料で、実際数字に反映されるのは来月からである。そのため向こう2、3か月は良い状況だが、その後は原油等や諸物価の値上がりなどのように影響するか、懸念も大きい。
		求人情報誌製作会社（営業担当）	・求職者の動きに回復傾向を感じる。それに伴い企業の求人意欲の期待感がうかがえる。
		学校〔専門学校〕（就職担当）	・人材不足という傾向は変わらず、合理化が進まない企業は新規人材に頼らざるを得ないため、年度末を控え、新規求人及び既存の求人は増加する。
	変わらない	職業安定所（職員）	・雇用調整は今のところ行わないとか、自然数を補充しないとか、内部努力でしのいでいるとかの話をする状況である。
		学校〔大学〕（就職担当）	・まず、県内の経営者が来年の景気を弱気に見ている傾向が出てきており、求人の様子見につながっている。続いて、4年次がほぼ就職終了し、3年次が少し時期が早いということから、求人活動が若干踊り場的な状況にある。
やや悪くなる	-	-	
悪くなる	-	-	