

・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	乗用車販売店（従業員）	・ガソリンが高騰したまま冬を迎え、燃費が更に悪くなることから、低燃費車への台替が進むことが期待できる。
	変わらない	商店街（代表者）	・秋冬のトレンドが明確になっているというプラス面もあるが、これから冬に向けて原油高騰等の影響で防寒物の買い控えが出てくることも見込まれることから、何とも言えない状況にある。
		商店街（代表者）	・現時点において大きな変化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。
		一般小売店〔酒〕（経営者）	・今年に入ってから、売上の厳しい状況が続いていることから、年内一杯は今の状況のまま推移する。
		百貨店（売場主任）	・原油価格の低下傾向が言われているが、物価の上昇トレンドは大きくは変わらないことが見込まれる。そのようななか、定額減税の話が出てきているが、景気を上向かせるまでの影響力はないとみられる。
		スーパー（企画担当）	・石油製品の価格上昇は冬場の家計を直撃するため、先行きへの不安感は払しょくできない。
		コンビニ（エリア担当）	・北海道などの寒冷地はこれから燃料費がかさむため、食品への支出を抑える傾向が強くなる。今年は夏場の売上が不調であったことに加えて、スーパーなどの特売も増えることが見込まれ、競争環境は厳しくなる。
		その他専門店〔医薬品〕（経営者）	・光熱費がかさむ時期になるので、景気が良くなることは期待できそうもない。
		旅行代理店（従業員）	・景気に左右される業種なので、今後の動向により需要が出てくることも否定できないが、現状からは期待できそうもない状況にある。
		タクシー運転手	・北海道の傾向として、例年9～10月に向かって需要が減少することになるが、今年は8月の実績が前年を大きく下回っていることから、今後についても期待はできない。
		住宅販売会社（従業員）	・国土交通省が住宅ローン減税の延長方針を打ち出しており、これからの議論でどう転じるかにより、今後の状況を少なからず左右することになるが、全般的に停滞状態で推移することが見込まれる。
	やや悪くなる	商店街（代表者）	・食料品の値上げの影響が幅広く及んでくることを見込まれる。食費を抑えるだけでなく、生活関連商品全般の支出を抑えようとする生活防衛意識がますます顕著に現れることになり、今後についてはやや悪くなる。
		商店街（代表者）	・ガソリン価格がやや下がっているが、その他の物価はすべて上がっているため、今後もこの状態が続けば悪くなる。
		百貨店（売場主任）	・政治の不透明さに加えて、ガソリンの高騰、年金問題や高齢者の医療問題など、今後に向けて良い要素が全くない。
百貨店（販売促進担当）		・原油高は頭打ちになりそうだが、食品やその他の商品の値上がりはまだまだ続きそうである。消費者のお金の使い方は本当にシビアになっており、衝動買いはほとんど期待できない。また、1つの物を買うのにも十二分に時間を掛けないと決めないなど、小売業界にとっての逆風は当分収まりそうにない。	
スーパー（店長）		・食品の価格高騰が続くなかで、目玉商品の価格訴求力がますます厳しくなっている。客は余計なものを買わず、衝動買いや関連商品のついで買いなども減少していることから、今後についてもやや悪くなる。	
スーパー（役員）	・地元建設業者等の破たんが目に見えて増えてきていることから、今後についてはやや悪くなる。		
スーパー（役員）	・現状では、商品単価が上昇していることから、客単価は前年をやや上回って推移しているが、今後については暖房費等の家計負担が増えることから、買上点数が減少することが見込まれる。		

分野	景気の先行き判断	業種・職種	景気の先行きに対する判断理由
		コンビニ（エリア担当）	・タスポ効果により、乗客数は前年を上回っており、売上も前年を上回っているものの、客1人当たりの買上金額は前年を下回る傾向が続いている。買上金額が回復するような傾向もみられないため、今後についてはやや悪くなる。
		コンビニ（エリア担当）	・お盆明け以降、客単価の低下がみられる。ガソリン高騰、物価上昇の影響はお盆期間中もみられたが、年末に向けて顕著になっていくことが懸念される。特に年末商戦は客単価低下の波が直撃する可能性が高い。地元の一次産業の伸び悩みも継続している。こうしたなか、競合店の新規出店が相次ぐこともマイナス要因である。
		コンビニ（エリア担当）	・一部の商品やガソリンの値下げが進むものの、漁業などの一次産業で操業休止などの措置をとっており、消費者全体の不安をあおっている。サブプライムローン問題もクリアできていないことから、景気は更に悪化することが見込まれる。
		家電量販店（地区統括部長）	・ガソリンや灯油価格の上昇により、大型暖房の買換えが伸び悩みとみられる。また、北京オリンピックも終わったため、薄型テレビの買換えも鈍化することが見込まれる。
		高級レストラン（経営者）	・7～9月と観光シーズンが続くので、その間は売上が多くなるが、物価が上昇していることもあり、その後はかなり落ち込むことが見込まれる。
		高級レストラン（スタッフ）	・社会全体の景況感が下がるなかで、所得の高い比較的ゆとりのある客まで、生活防衛のためか外食を控えている。こうした状況は当分の間、続くことが見込まれることから、今後についてはやや悪くなる。
		観光型ホテル（経営者）	・最近では冷え込みが厳しく、紅葉も例年より早くなりそうだが、集客が思うようにいかず苦戦していることから、今後についてはやや悪くなる。国内団体ツアー客の落ち込みは深刻であり、地元客も地元建設業の倒産を契機に動きが悪くなっている。
		観光型ホテル（スタッフ）	・8月までは国内客の減少を海外客で補ってきたが、9月以降の予約が前年を10%下回るなど、悪い状況にある。その一方で、売値を抑えたとの動きがみられることから、年度内は単価を下げて販売量を確保しなければならない状況にあり、厳しい状況にある。
		旅行代理店（従業員）	・燃料高、物価高により、サービス産業は大打撃を受けており、今後についてもやや悪くなる。
		タクシー運転手	・これから北海道では寒い季節を向かえるため、灯油等の燃料代が大幅に掛かってくることになる。燃料代が大きな負担となってくるため、客の財布のひもはますます固くなり、景気が悪くなる。
		タクシー運転手	・燃料や物価の高騰が続いていることに加えて、これから灯油などの暖房費にお金が掛かることになるため、今後、タクシーの乗り控えが進む。
		通信会社（企画担当）	・固定電話、携帯電話双方の総加入者が頭打ちのなか、信頼性よりも格安料金で利用会社を選ぶ客が増えているため、今後についてもやや悪くなる。
		美容室（経営者）	・冬を控えるなか、灯油価格が130円を超えたことで、家計をかなり圧迫することが見込まれる。客との会話でも、灯油の話題がかなり出ており、今後の支出を控える傾向が増すことになる。
	悪くなる	一般小売店〔土産〕（経営者）	・ガソリンの価格は下がっているが、他の生活必需品の価格が下がるとも思えないため、今後については悪くなる。
		百貨店（売場主任）	・原油高騰により、灯油価格が前年よりも高くなっていることから、今後の買い控えが見込まれる。また、長期予報では9～11月の気温が平年よりも高くなると予想されているため、スーツやジャケットなどの秋物商品、冬物コートの販売量が減ることが懸念される。
		スーパー（店長）	・今後、冬に向かい、ガソリン価格や灯油価格の高騰が生活を直撃してくる。また、電気、ガスの公共料金の値上げも見込まれることから、厳しい冬となる。農家のハウス経営なども、灯油の値上がりで経費がかさみ、収入減になることが見込まれる。
		スーパー（店長）	・これから寒い時期となり、灯油の消費量が増えることになるため、それに伴って客の生活防衛意識が更に高まるが見込まれる。

分野	景気の先行き判断	業種・職種	景気の先行きに対する判断理由
		スーパー（企画担当）	・ガソリンや原材料、各種商品の値上げに加えて、今冬の灯油代、電気代の値上がりが見込まれることから、秋冬商戦は相当厳しいものになる。
		衣料品専門店（店長）	・3か月後の北海道は雪の季節であり、灯油の値上がりが家計に大きく影響してくるため、景気は悪くなる。
		家電量販店（店長）	・今年度の目玉であった洞爺湖サミットと北京オリンピックが終わったことに加えて、原油高等に伴う各メーカーの秋の新製品の値上げにより、客の買い控えが懸念される。
		旅行代理店（従業員）	・ガソリンが高くなっていることから、出掛けることを控えている客が多く、今後についても悪くなる。
		タクシー運転手	・札幌では新規タクシー会社の進出を控えており、新規タクシー会社では、車両台数を増やして料金も安くするとされている。今でもタクシー台数が多すぎるのに、これ以上タクシー台数が増えることになれば、価格競争が起き、タクシー運転手の給料が最低賃金にも届かない状況になることが見込まれる。
		タクシー運転手	・この先、冬季の繁忙期まで売上が例年通り減少するが、現在、過去最低の水準にあることからダメージは大きい。
		観光名所（職員）	・今後も物価が高騰していくことが考えられるため、観光に掛ける経費が減少していくことが見込まれる。また、海外客についても中国を含めたアジア諸国の動向が不安定なため、楽観はできない。
		美容室（経営者）	・家計における暖房費の増加を考えると、主婦層の美容に掛けるお金の切り詰めが心配される。
		その他サービスの動向を把握できる者 設計事務所（所長）	・諸物価の高騰の影響により、旅行マインドが冷え切っており、前年並みに推移することは期待できない。 ・問い合わせ件数が激減している現在の状況から、今後の業績は間違いなく悪化する。
企業 動向 関連	良くなる	-	-
	やや良くなる	その他サービス業〔建設機械レンタル〕（総務担当）	・着工が遅れていた公共工事が本格化してくるため、今後についてはやや良くなる。
		その他サービス業〔建設機械リース〕（支店長）	・原油価格の値下がり契機に好転することが見込まれる。
	変わらない	家具製造業（経営者）	・消費マインドが減退していることから、今後については厳しいまま変わらない。
		建設業（経営者）	・今後の受注はあまり見込めず、現在の手持ち工事の施工が中心となる。利益面において、資材の高騰と発注遅れの影響がかなり出てくるが見込まれる。
		輸送業（営業担当）	・今年の道内の農産物は、米や麦を始め順調な生育状況にあるため、今後の輸送需要の拡大が見込めるが、燃料費の負担増もあり、全体としては変わらない。
		司法書士	・個人住宅等の建物建築や不動産取引が低調であり、今後も低調なまま推移していくことが見込まれる。
		その他サービス業〔システムハウス〕（経営者）	・当社においては今後も順調な受注が見込めるものの、同業他社の見通しは明るいとは言えない状況にある。
	やや悪くなる	輸送業（支店長）	・土木建設業界の不況により、木材や鋼材の荷動きの減少が今後も続く。ただし、新千歳空港のターミナルビルや札幌駅前のビル建設などの動きが今後本格化するなど、多少の明るい材料もみられる。
		通信業（営業担当）	・客先の下期の需要予想が、軒並み前年を下回っているため、今後についてはやや悪くなる。
		金融業（企画担当）	・洞爺湖サミット効果から、秋の観光は道外客の増加が見込まれるが、ガソリン価格の上昇もあり、マイカー利用者の多い観光地は苦戦が見込まれる。また、高値が続く灯油の需要期に入り、個人の消費行動は一層慎重になる。
		その他非製造業〔鋼材卸売〕（役員）	・諸物価の上昇に伴い儉約ムードが高まっており、全体の雰囲気暗くなっている。必要最低限の物しか買えない状況にあり、今後の景気低迷は避けられない。
悪くなる	食料品製造業（役員）	・第1弾の値上げが遅らされているところに、秋以降の小麦粉、植物油の更なる値上げが予定されている。今後については、主原料となる国産生鮮原料も、燃料代や飼料等の高騰から値上げが見込まれるほか、輸送費の値上げも見込まれるが、その分の販売価格への転嫁は、更に遅れて来年となりそうである。	

分野	景気の先行き判断	業種・職種	景気の先行きに対する判断理由
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)	・3か月前と傾向は変わっていない。求人件数は前年を20% 下回っているなど、先月に続き底ばいしている状況であり、 今後についても変わらない。
	やや悪くなる	人材派遣会社(社員)	・流通業、卸売業、建設関連業、サービス業の各社の様子に 回復する要因がみられない。社員教育などの相談をいくつか 受けるが、これも現状打破を狙った社内体制の見直しを迫ら れているからのように見え、会社としての活気が感じられない ことから、今後についてもやや悪くなる。
		求人情報誌製作会社 (編集者)	・農産物の出荷用ダンボールなどの原材料の高騰から農家の 収益が悪化傾向にあり、新規求人のための出費や出資に対し て以前より慎重になってきている。
		職業安定所(職員)	・新規求人数が減少傾向にあり、好転する材料が見つからない。 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[カメラ] (店長)	・新製品のカメラが発売されることから、販売量の増加が期 待できる。
		スーパー(店長)	・今年は天候に恵まれ米が豊作であること、また、ガソリン 価格も下落傾向にあることから、県内全体の景気はやや良くな る。
		乗用車販売店(経営 者)	・ミニバンや軽自動車など、人気車種のフルモデルチェン ジを控えており、大変期待している。特に軽自動車は、量販車 種であり、一気に巻き返しをねらっている。
		その他専門店[白衣・ ユニフォーム](営業 担当)	・季節の変わり目の時期や、寒暖の程度により売上が変わる が、今年は寒い冬になるという情報があり、防寒着が売れる と見込んでいる。
		高級レストラン(支配 人)	・予約が前倒しで入っており、今後、クリスマスケーキやお せちの販売も始まることから、売上の増加が期待できる。
		一般レストラン(経営 者)	・今年は米の豊作が見込まれるため、農繁期の前後は景気が 良くなる。特に小麦価格の高騰で米が見直されており、自ら 販売ルートを確認する農家が増えている。農家にとっては組 合の買取り価格より売値が高く、消費者は一般の販売店より 安価で購入できるため、米質と生産量さえ確保できれば、買 手も見付けやすい。
		観光型旅館(経営者)	・JR6社と地元自治体、観光業者による大型観光キャン ペーン「デスティネーションキャンペーン」が、10月から3 か月間開催される。キャンペーン効果と秋以降のガソリン価 格の値下げにより、年内は景気はやや良くなることが期待さ れる。
		都市型ホテル(スタッ フ)	・宿泊客数が上向きであり、今後、景気全体も良くなると予 想している。地震の風評被害は多少残るものの、夏の天候が 比較的安定していたこともあり、秋は観光客が増加する。
		住宅販売会社(従業 員)	・年明けの受注予定物件が高い確度で入ってきている。
		変わらない	百貨店(企画担当)
	百貨店(営業担当)		・宝飾品、絵画、ギフト、土産物など、百貨店が本来得意と する分野が弱含みの状況にある。生活必需品ではないだけ に、今後消費マインドが相当上向かないと苦戦が続く。
	百貨店(売場担当)		・秋冬物商戦を迎えるが、物価高騰により客の節約志向が更 に高まるため、衣料品関係は最も影響を受ける。
	スーパー(店長)		・あらゆる物の値上げにより、消費者の買い控えが顕著に なっており、この傾向は今後更に強まる。
	スーパー(店長)		・ガソリンや物価高の影響で、家庭内での食事や弁当が増 え、肉、野菜、惣菜の販売量は伸びるが、嗜好品、雑貨では 節約志向が現れ、全体では大きい変化はない。
	スーパー(店長)		・競合店の出店により来客数は激減したが、今後は、前年並 みで推移していく。

分野	景気の先行き判断	業種・職種	景気の先行きに対する判断理由
		スーパー（総務担当）	・物価の上昇は、家庭内食事への追い風となっているが、客は生活必需品にも吟味した購買行動をとっており、今後も厳しい状況は続く。
		コンビニ（エリア担当）	・原油価格高騰に伴う交通量の減少は今後も続くため、来客数が回復する見込みは無い。
		衣料品専門店（経営者）	・物価上昇が続く一方で、所得は一向に増加しない。地方の不況感は特に強く、景気回復は見込めない。
		衣料品専門店（店長）	・ビジネス衣料の買い控えが続くなか、カジュアル衣料でどこまでカバーできるかが今後のかぎとなる。このような状況は当面続く。
		衣料品専門店（総務担当）	・来客数、客単価、買上点数共に落ちており、消費の低迷は今後も続く。
		乗用車販売店（経営者）	・秋に新モデルが投入される予定であるが、ガソリンの高値安定が続けば、販売量の増加は難しい。
		その他専門店〔化粧品〕（経営者）	・原材料価格が高騰し、先行きに不透明感が漂うなか、商品開発が進まず、需要の増加は期待できない。ただし、ファッション分野での購買力向上に期待感がある。
		その他専門店〔呉服〕（経営者）	・食料品など、生活必需品の価格が上昇するなか、購入を我慢できる商品の売上は良くなることはない。
		一般レストラン（経営者）	・レストランでの外食はぜいたくであるという雰囲気が増しており、今後もこのような状況が続く。
		スナック（経営者）	・物価上昇に伴い消費が落ち込んでおり、この状況は今後も変わらない。
		旅行代理店（従業員）	・現在の悪い状況が、これ以上悪くなることは考えられず、良くなることも期待できない。
		タクシー運転手	・限られた客を取り合う状況は変わらず、悪い状況は変わらない。
		タクシー運転手	・原油価格の高騰など景気が悪くなる要素はあるが、回復する要素は見当たらない。
	やや悪くなる	商店街（代表者）	・食料品などの必需品の物価上昇が他商品の販売を阻害する状況が続いている。9月からガソリン価格が下がるようだが、今後の見通しは不透明であるとしが言えない。
		商店街（代表者）	・地元大型商業施設の閉店や、周辺地区での大型店の新規開店により、当商店街を取り巻く環境は一段と厳しさを増している。
		商店街（代表者）	・例年、商店街の8月は、お盆までは稼ぎ時で、後半は閑散とするが、今年は閑散度合いが大きく、このまま秋冬物商戦に突入するのではないかと心配している。
		一般小売店〔医薬品〕（経営者）	・物価や灯油価格が高騰するなか、一般消費者にとって当店の取扱商品は優先順位が低いことから、今後売上は減少する。
		一般小売店〔医薬品〕（経営者）	・消費意欲を減退させる話題があまりにも多い。サブプライムローン問題は収束するどころか、拡大の様相を示しており、景気は今後も悪化する方向にある。また、消費者の節約も限界に達している。
		百貨店（売場主任）	・生活防衛型の傾向が強まり、客は低価格商品を選んで買うようになる。
		百貨店（販促担当）	・美術工芸品、宝飾品、特選ラグジュアリーブランドの売上が前年に比べ大幅に減少しており、今後も浮上の兆しがみられない。この分野の売上構成比は大きく、他の商品でカバーするのは難しい。
		百貨店（経営者）	・秋冬物が本格展開するものの、ヒット商材は少なく、消費の減退が続くなかで、改善する材料が見当たらない。
		百貨店（経営者）	・食料品や公共料金などの値上げにより、客の生活防衛意識が更に高まる。
		スーパー（経営者）	・ガソリンの高値安定や、物価の上昇が続くなか、収入は増加しないため、客の消費マインドは更に冷え込む。景気対策として、減税などが論じられているが、全くの未知数であり、今後もこの厳しい状況は続く。
		コンビニ（経営者）	・タスポ効果が落ち着いてきている。また、ナショナルブランドよりプライベートブランドの動きが良く、相変わらず客の財布のひもが固い状況が続いている。近辺を見渡しても、今後景気が上向き要素は見当たらない。
		コンビニ（経営者）	・気温の低下や新しいチェーン店の開店が影響して、今後、売上、来客数が共に減少する。
		コンビニ（エリア担当）	・売上が改善する明るい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
		コンビニ（エリア担当）	・タスポ導入後、乗客数は増加しているが、たばこ以外の商品の売上は、前年を下回る状況が続いており、今後、その傾向が強まる。
		衣料品専門店（経営者）	・冬物のジャケットやコートなどの単価が高い商品の売上が期待できない。
		家電量販店（店長）	・来客数は減少していないが、単価が低下しており、この傾向は今後も続く。景気が底冷えしており、年末に向けて不安である。
		乗用車販売店（経営者）	・物価の高騰に伴う購買意欲の減退は、車のような高額商品ほどその影響は大きい。9月以降も日用品や食料品、タイヤの値上げがあることから、景気は更に冷え込む。
		住関連専門店（経営者）	・物価や株価の動きに明るい材料が乏しく、地方は特に悪い状況にある。
		その他専門店〔パソコン〕（経営者）	・市場が値上げムードにあるなか、法人、個人客との契約額が下落している。市場のバランスを欠いた状況は、今後も続く。
		その他専門店〔食品〕（経営者）	・原油価格の高騰や食料品の値上げなどが続き、景気が回復する環境にはない。
		その他専門店〔酒〕（経営者）	・消費者の買い控え傾向は今後も継続することから、景気の回復は困難である。
		その他専門店〔酒〕（営業担当）	・消費マインドが冷え込むなか、10月に実施される清酒の価格改定は、売上に大きな影響を及ぼすため、大胆な方針転換が必要である。
		その他専門店〔ガソリンスタンド〕（営業担当）	・客の買い控えがかなり浸透してきたため、今後も厳しい状況が続く。
		一般レストラン（スタッフ）	・ガソリンの高値安定が続けば、景気は更に悪くなる。
		観光型旅館（経営者）	・地震による風評被害や度重なる水害など、悪い材料しか見当たらない。今後は、旅行会社や鉄道事業者が実施するキャンペーンに積極的に乗り込んでいく。
		都市型ホテル（経営者）	・予約の状況から、宴会部門は、前年比60%程度、宿泊部門は、団体客の減少により90%程度の売上を見込んでおり、先行きに不安を残している。
		都市型ホテル（スタッフ）	・新規オープンビジネスホテルが出そろい、宿泊料金は1泊3,000～5,000円が主流となっていることから、価格競争に太刀打ちできない。
		都市型ホテル（スタッフ）	・原油高や原材料価格の高騰の影響により、企業が会合を控える傾向が出てきている。
		旅行代理店（従業員）	・燃油サーチャージなどの不安要素があり、今後も厳しい状況が続く。
		通信会社（営業担当）	・商品の動きが悪く、11月までの売上は、前年比30%の減少を見込んでいる。
		通信会社（営業担当）	・燃料価格の高騰により、ますます利益が圧縮され、景気が回復する要素は全く無い。
		遊園地（経営者）	・競合する大型商業施設の開店や、物価上昇による家計圧迫の影響が懸念される。
		美容室（経営者）	・物価の高騰により、消費マインドが低下しており、少なくとも冬のボーナス時期までは悪い状況が続く。
		美容室（経営者）	・物価上昇が続く限り、景気回復は望めない。
	悪くなる	商店街（代表者）	・物価の高騰やゴミの有料化などによって消費者の懐事情が厳しくなり、節約志向が高まっている。小売業は大変厳しい状況にあり、限界に達している。
		百貨店（経営者）	・灯油価格が高騰するなか、暖房需要期を迎えると、消費者の生活防衛意識は更に高まり、景気に悪い影響を及ぼす。
		スーパー（経営者）	・ガソリンは高値安定で推移しているが、食料品はこれから秋にかけて価格が上昇するため、今後、来客数は横ばいで推移するものの、客の買上単価、点数共に低下する。
		スーパー（経営者）	・食料品の更なる値上げや、暖房用の灯油需要の増加により、景気は悪くなる。
		スーパー（店長）	・競合店が開店して以来、来客数が戻らない。また、ガソリンや食料品の値上がりを背景に消費マインドが更に低下する。
		コンビニ（経営者）	・原油価格の高値安定、物価上昇、公共料金の値上げにより、今後の見通しは暗い。
		衣料品専門店（経営者）	・優先順位が高い冬の暖房費が家計を圧迫し、衣料品は買い控えの傾向が強くなる。

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(店長)	・物価高騰の影響により、今年の春から30～40代の乗客数が減少していたが、最近では、消費が活発な10～20代の客にも買い控えの傾向が出てきている。
		衣料品専門店(店長)	・ガソリン、灯油価格の高騰は、冬を迎えるこれからの景気に大きな影響を与える。
		自動車備品販売店(経営者)	・景気が回復するための好材料が全くない。米の収穫期は多少消費に弾みがつくが、ガソリン価格の高騰で例年の消費は見込めない。
		住関連専門店(経営者)	・原材料費の高騰が企業経営を圧迫して、賃金が上がらない状況が続くため、消費抑制傾向が更に強まり、耐久消費財の売上は伸び悩む。
		住関連専門店(経営者)	・中小企業の労働者は収入が少なく、ガソリン価格や物価の高騰に悩まされている。買物を控える、移動手段を自転車やバイクに変更するなど、今後、景況感は更に悪化する。
		一般レストラン(経営者)	・原材料価格の高騰や増税により、景気は悪化しており、国による大きなたこ入れがないと、この先もかなり悪くなる。原材料によっては、2～2.5倍値上がりしている物もあり、厳しい状況が続く。
		一般レストラン(経営者)	・政府の景気対策は、机上の論理であり、末端の現場まで景気が良くなる要素は無い。
		その他飲食[弁当](スタッフ)	・原材料価格の高騰に伴い、総菜や弁当を9月から全品20～100円程度値上げすることから、売上は減少する。
		競艇場(職員)	・物価の上昇により、娯楽にお金回らない状況が続く。
その他サービス[自動車整備業](経営者)	・製造や輸入商社とは違い、消費者に近く、競合があり、差別化が困難なため、製品価格の値上げができない。人件費などの経費の抑制以外に策はない。		
企業動向 関連	良くなる	-	-
	やや良くなる	-	-
	変わらない	土石製品製造販売(従業員)	・原油価格や物価の高騰により、周辺企業の景気回復は見込めない。
		電気機械器具製造業(営業担当)	・原材料価格の高騰に伴い、事業環境が悪化するなか、受注が増加する要素が見当たらない。
		輸送業(従業員)	・原油価格高騰の影響により、存続が危うい代理店が出始めている。
		広告代理店(経営者)	・地元企業には広告を積極的に推進する明るい材料は見当たらないが、県外資本の大型商業施設の進出により、前年度並みの受注を確保している。
		その他企業[管理業](従業員)	・工場では節減のため、当面は新しい設備の導入はない。
		協同組合(職員)	・受注量に変動はないが、取引先からのコストダウン要請が強く、収益を圧迫する。
	やや悪くなる	食料品製造業(経営者)	・個人消費が落ち込み、お歳暮商戦はかなり厳しくなる。また、原材料価格の上昇が今後も続くことから、経営は一段と厳しくなる。
		食料品製造業(総務担当)	・食料品やガソリン価格の更なる上昇により、消費者の節約志向が強まり、財布のひもは一段と固くなる。
		建設業(経営者)	・物価上昇により景気が悪化するなか、客は高額な出費を抑える。
		建設業(従業員)	・民間の設備投資が減少し、公共投資の伸びが見込めない状況が継続する。
		建設業(企画担当)	・不動産デベロッパーの倒産が増加するなか、不動産流動化事業に関連する仕事はしばらく望めない状況にある。また、宮城県及び周辺県で製造業の進出ラッシュがあるが、2、3か月先の景気への影響はない。
		輸送業(経営者)	・当社の主要荷主の販売量に不安要素があることから、今後、輸送量の減少につながるのではないかと懸念している。
		通信業(営業担当)	・当面は自社内でのコスト削減により体力維持に努めるしかない状況である。
	通信業(営業担当)	・景気回復のための好材料がなく、先行きが見えないという声を、多くの取引先から聞いている。	
	金融業(広報担当)	・原油価格の上昇には一服感があるが、いまだ高水準である。当地は冬の灯油需要が大きく、灯油代を確保するため、他の消費を抑制する必要がある。このため、消費の低迷が続く、景気はやや悪くなる。	

分野	景気の先行き判断	業種・職種	景気の先行きに対する判断理由
		広告業協会（役員）	・秋に開店する大型商業施設の広告に期待が集まっているが、その他の企業からの引き合いは少なく、下期もかなり苦戦を強いられる。特に地元の広告会社は地元企業からの出稿が減少し、厳しい状況にある。
		司法書士	・登記件数が、前年同月比マイナス2%、5年前の同月比マイナス26%と、減少傾向が続いており、改善の兆しがみられない。
		公認会計士	・小売関係では、消費者の購買力が戻らず、売上が低下する。また、製造、建設関係では、原材料価格が高騰するなか、受注が伸びず、収益が悪化する。
		その他非製造業〔飲食料品卸売業〕（経営者）	・物価が上昇するなか、10月からは清酒の値上げが決定しており、消費の縮小傾向は今後も続く。
	悪くなる	農林水産業（従業者）	・桃の生産に必要な資機材が大幅に値上がりする一方で、価格は平年並みであり、生産農家の収入が減少する。
		農林水産業（従業者）	・燃料や肥料、農業資材の価格が高止まりし、収支に影響する。
		出版・印刷・同関連産業（経理担当）	・燃料や原材料価格の高騰により、地元企業は、経費削減に力を注いでいるものの、収益は悪化する。
		一般機械器具製造業（経理担当）	・自動車部品は、先進国の需要減少が長期化する様相を呈しており、原材料価格が高騰するなか、厳しい状況が続く。
		コピーサービス業（経営者）	・法人客が大幅に減少しており、大変厳しい状況にある。また、市内は空前のビル建設ラッシュであるが、空きテナントが目立っている。
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）	・取引企業で人員を増やす動きが少ない。人件費はかなり厳しく精査され、確実に更新すると思われる契約でも回答までに長時間を要している。今後もこのような状態が続く。
		職業安定所（職員）	・新規求人数の減少傾向は今後もしばらく続く。有効求人倍率は徐々に低下し、低い水準のまま継続する。
	やや悪くなる	人材派遣会社（社員）	・収支状況が芳しい顧客企業が減少する。
		アウトソーシング企業（社員）	・これまで比較的景気に左右されていなかった企業からの受託が減少傾向にある。
		職業安定所（職員）	・市内の百貨店では、希望退職者を募るなど明るい材料がない。
		職業安定所（職員）	・新規求人数が、3月以降連続で前年を下回っており、今後もこの傾向は続く。
		職業安定所（職員）	・企業の採用活動の停滞に伴い、求人数の減少が続いており、今後ますます就職が厳しくなる。
		職業安定所（職員）	・原油や原材料価格の高騰に伴うコストアップにより、体力が弱っている企業は、採用抑制や人員整理を実施する。
	悪くなる	職業安定所（職員）	・新規高卒予定者への求人数が、前年を下回っている。採用の中止など、求人申込後に採用計画を変更した事業所も発生しており、状況は厳しくなる。
		職業安定所（職員）	・原油や原材料価格の高騰が続く限り、景気は回復しない。
		職業安定所（職員）	・直接雇用の流れが加速しており、派遣業界の景気は悪化の一途である。
		職業安定所（職員）	・消費マインドが低下するなか、景気回復の要素が見当たらない。

3. 北関東（地域別調査機関：（財）日本経済研究所）

（-：回答が存在しない、：主だった回答等が存在しない）

分野	景気の先行き判断	業種・職種	景気の先行きに対する判断理由
家計 動向 関連	良くなる	コンビニ（経営者）	・タスポカード効果によって引き続き好調となる。また、たばこの自動販売機の売上も回復してきている。秋の行楽シーズン、残暑、激しく降る雨も味方になる。
		衣料品専門店（統括）	・当店は、専門店ということで祭りの時期は忙しくなる。特に同業者で店を辞めているところが大部分多いと見えて、客からどこにいても無い、という声を聞く。当地の祭りが10月の初めにあり、それまでは売上も上昇する。
		一般レストラン（経営者）	・地元食材を売りにしたメニューが引き続き順調である。
	やや良くなる	商店街（代表者）	・9月から2学期も始まり、学校のクラブ活動や授業が始まるので、物が動くようになる。当社は学校の学販を主体としているので、学校が始まれば良くなる。

分野	景気の先行き判断	業種・職種	景気の先行きに対する判断理由
	変わらない	一般小売店〔金物〕 (経営者)	・価格高騰等により、購買意欲が減退する。
		百貨店(営業担当)	・商品が停滞しており、なかなか旧品が売れない。今月も相当厳しい状況であり、今後も横ばいかそれ以下になる。
		百貨店(販売促進担当)	・日常必要な食品に加え、女性は化粧品を必ず購入する。この2つの商品群を除く商品についてはトレンド性も不透明、ヒット商品も無い。特に衣料品においては売上の向上が期待出来ない。この消費マインドの低下は秋冬も変化は無い。
		スーパー(販売促進担当)	・売上で食品が上がれば衣料品が下がる等、全体で見ると厳しい状況が続いており、すべてが良い月はここ半年無い。購買意欲が向上する条件が見当たらないため、広告で一部売上を上げて全体が上がる見込みは無い。努力して現状維持が精一杯である。
		スーパー(統括)	・プラスに転じる条件が見当たらない。
		コンビニ(店長)	・今までの流れから見ると、新しいことには飛び付くが、必要な物だけ購入するという傾向は変わらない。特にコンビニの場合は、日中必要な物だけを買うことが多いので、その傾向が強く、景気が変わっていくことは無い。
		衣料品専門店(経営者)	・政治、経済、社会状況、どれをとっても希望を見いだせぬ現状にあっては、多くの中間層消費者は心から晴れ晴れしい気持ちになることは無い。女性のおしゃれ心はしぼんだままに推移する。
		衣料品専門店(店長)	・生活必需品の値上げも一段落しているが、近郊のショッピングセンターの増床等の影響を受け、中心市街地の来街者は減少する。
		衣料品専門店(販売担当)	・生活必需品が相当高値を付けてしまい、かなり生活がギスギスした形で皆過ぎており、この状況は続く。
		乗用車販売店(営業担当)	・販売量、単価共に落ちているなか、若い人の車離れが以前に比べ非常に目立っている。若い人に車に興味を持ってもらうにはどうしたらいいか、今後の課題である。
		乗用車販売店(販売担当)	・ガソリンの高騰が車の販売に与える影響は大きい。政府がガソリン価格を抑えるか、景気対策を行わないと、大型車販売は落ち込み、伸びない。
		住関連専門店(仕入担当)	・北京オリンピック以降の中国商品の情勢も不透明で先行きが全く読めない。
		スナック(経営者)	・良くなって行く兆しは無い。ただ、値打ち感を出した品物については比較的反応が良い。
		タクシー(経営者)	・夜の店が良くなれば先行きは良くなるが、今のところ良くなさく、この先も変わらない。
	通信会社(営業担当)	・地場の産業である果樹や野菜等の価格が、他の物に比べて上がらない。さらに、大雨、ひょうなどの被害による影響も考えられるため購買力は落ちている。これから本格的な出荷の時期を迎えることを考えると景気の上向きは難しい。	
	遊園地(職員)	・原油価格の高騰や消費の冷え込みなどで、厳しい状況が続く。	
	ゴルフ場(従業員)	・単価に関しては依然低調ながらも横ばいで推移する。また、客の様子、声を聞いても同じような回答である。来客数に関しても、予約を含めてほとんど横ばいの状態が続いている。	
	ゴルフ場(従業員)	・来場予約数が前年と同じである。	
	ゴルフ場(業務担当)	・遠方の客については燃料費高騰により、なかなか取り込めない。また、客の動向は金額に特に敏感である。前年比で入場者が上回っても、単価は下落が続いており、前年同期比で売上がなかなか追い付かない。また、燃料費も高騰しているため収支も圧迫される。	
	住宅販売会社(従業員)	・好転する兆しが無い。	
やや悪くなる	一般小売店〔青果〕 (店長)	・日々の仕事、売上を見ていると景気は良くない。	
	百貨店(総務担当)	・オリンピックが終わり、中国の景気がどんどん悪くなると日本にも影響がある。	
	百貨店(営業担当)	・収入は伸びない一方で、物価は上昇しており、消費よりも貯蓄、節約のマインドが非常に強くなる。	
	百貨店(販売促進担当)	・必要ない物は買わないという生活防衛意識は依然として強く、この傾向はより顕著になる。集客のための価格訴求提案、イベント等、販促に要した費用に対する効果が薄く、引き続き消耗戦を強いられる。	

分野	景気の先行き判断	業種・職種	景気の先行きに対する判断理由
		スーパー（統括）	・原油高に端を発する原材料、輸送コストの高騰のため、秋冬に向けての衣料は既に値上げされ、食品もほとんどのカテゴリーで値上げ要請が来ている。さらに、輸出相手国の先行き不安やサブプライムローン問題も含め、消費マインドは更に悪化する。
		コンビニ（店長）	・各種商品の値上げが続き、タスポ効果も徐々に薄れ、来客数は減少していく。
		乗用車販売店（従業員）	・石油の高騰であらゆる産業で値上げの状況が続き、体力のある企業しか生き残れない状況になりつつある。
		高級レストラン（店長）	・県内にある大規模な工場が数社県外への移転を決定しており、雇用面、消費活動などの面で今後かなりの悪影響がある。
		一般レストラン（経営者）	・全体的に消費が減少する。
		観光型ホテル（営業担当）	・燃油サーチャージの影響か、外国客が減少している。海外を国内で代替する場合もあり、一気に客が減少するとは思わないが、燃料高騰が各所に影響を与える。
		都市型ホテル（支配人）	・先の予約の状況があまり良くない。
		旅行代理店（経営者）	・企業関係の収益が大きく悪化しており、改善が見込めない。
		旅行代理店（従業員）	・8月は秋の旅行シーズンに向けて受注の最盛期だが、団体旅行の予約状況が芳しくない。新規の仕事はダンピング合戦で収益が見込めない。
		旅行代理店（副支店長）	・燃料高騰や物価値上げに追い討ちをかけるように天候不順や製造業の低迷が聞こえており、旅行気分にならない。また海外旅行は燃油サーチャージの値上げで大幅な減少になる。国内旅行の需要は上がるが売上は低迷する。
		タクシー運転手	・いろいろな物が値上がりし、タクシーを利用する客も少なくなる。
		タクシー運転手	・原料価格の高騰による食品等身近な品の値上げで買い控えが広まる。
		ゴルフ場（支配人）	・会員の高齢化が進み、年金受給層の利用比率が高まり、利用回数が減少傾向にある。また、肥料や燃料の高騰をプレー料金に転嫁出来ない状況が続く。
		競輪場（職員）	・グレード2の大会があったが、購入額が伸びず、今後も厳しい。
		住宅販売会社（経営者）	・客は安定してくるが、条件面で厳しいことが多い。
		住宅販売会社（経営者）	・新築マンションの売れ残りは相変わらずである。ローン金利の上昇もあり、成約件数は伸びず、回復傾向は見込めない。
	悪くなる	商店街（代表者）	・中心街のシンボル映画館の一つが来春に閉館するなど悪い話ばかりが多い。
		商店街（代表者）	・セット販売を勧めても単品で購入するなど、すべての客が節約している。これからは売り方や陳列を変えて売上に結び付けていく必要がある。
		商店街（代表者）	・度重なる値上げを客は仕方がないと理解を示してくれるが、余分な支出はしてくれない。
		一般小売店〔家電〕（経営者）	・価格だけで購入をする時代を迎え、全般に厳しさを感じる。
		一般小売店〔酒類〕（経営者）	・タスポの導入でたばこの売上が激減しており、先行きが悪い。
		一般小売店〔乳業〕（経営者）	・明らかに消費意欲の減退が感じられる上に、今後それが解消される要因が見当たらない。
		一般小売店〔衣料〕（経営者）	・災害、雨等が多く、またガソリン代の高騰もあり心配である。
		スーパー（経営者）	・良くなる要因が全く見当たらない。
		コンビニ（経営者）	・たばこの売上も今後いつまでも伸びるとは限らない。
		衣料品専門店（経営者）	・生活必需品以外は全く買う気が見られず、苦戦する。
		家電量販店（店長）	・明るい材料がない。せめてデジタル家電、特に地上デジタル放送関連商品の販売がアップすれば、需要の喚起になる。
		乗用車販売店（販売担当）	・このままガソリンが高くなると、客は車を買う気にもならない。
		一般レストラン（経営者）	・来客数の減少が目立ち、客単価も低くなっている。宴会場への来客数も減っており、この状況が続く。

分野	景気の先行き判断	業種・職種	景気の先行きに対する判断理由
		スナック（経営者）	・客の小遣いで一番に少なくなるのが飲食代のように、動きが悪い。
		都市型ホテル（スタッフ）	・今後2、3か月のうちに市内に2店舗ホテルがオープンする。昨年から5店舗オープンしており、あわせて1,000室程増えることになり、旅館組合関係も非常に心配している。今後、生き抜くためには少しでもリニューアルや営業活動を更に活発にしていく必要がある。
		旅行代理店（支店長）	・今月は個人の動きが良かったが、これから秋の旅行シーズンに向かって行くと、心情的なところで動きが鈍ってくる。
		通信会社（営業担当）	・最近の食料品及び生活必需品の価格等からも、明るい材料が見えない。
		その他レジャー施設 【アミューズメント】 （職員）	・新しく始めたレンタルDVDはまずまず好調なスタートであるが、それ以外のネットカフェ、アミューズ、ゲームすべて客数、単価共に若干下降気味である。仕入経費、設備経費等の上昇があり、トータルの利益確保が難しい状態が続いている。
		美容室（経営者）	・通信制の願書の提出状況は、昨年よりも1、2割減っている。今後、昼間制の推薦願書の募集の時期になるが、学生の数も減っているため、経営努力をしないと定員に満たない。5年間定員割れの状況である。
		設計事務所（経営者）	・建築基準法改正による構造計算のダブルチェックと、耐震関係の仕事の増加によりバンク状態であり、通常業務受注に支障をきたす。
		住宅販売会社（経営者）	・銀行に多少の貸し渋り傾向がある。
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）	・国産ワインコンクールを契機に販売関係者は高い関心を示している。特に品質管理の充実した国産ワインは徐々に見直されてくる。
		その他製造業【環境機器】（経営者）	・スプレー缶、ガス缶処理装置等の環境機器はやや良くなる。
	変わらない	一般機械器具製造業（経営者）	・建設機械部品は多少増加しているが、自動車関連の部品は若干減少気味である。
		電気機械器具製造業（営業担当）	・原油高騰による諸材料の値上がり分を販売価格に転嫁できず、収益が悪化している。各企業の設備投資の見直し、縮小もあり、景気回復の要因が見当たらない。
		輸送用機械器具製造業（経営者）	・10社くらい得意先があるが、非常に良い会社とそうでない会社とまちまちの状況が続く。
		通信業（営業担当）	・身の回りのあらゆる物の価格が上がっているなか、給料は横ばいや減少傾向にあり、消費は促進されない。
		金融業（経営企画担当）	・事業性資金、消費性資金のいずれについても将来に対する不透明感が增大しているせいか、将来に対する投資に消極的になっており、資金需要が弱い。
		経営コンサルタント	・原燃料価格の高止まり、家計消費の引締め等により、企業の設備投資が減少し、売上の伸び悩みが続く。
		その他サービス業【情報サービス】（経営者）	・引き合い、受注量から見て、特段の変化は無い。
	やや悪くなる	食料品製造業（製造担当）	・9月よりガソリン単価は5円くらい下がるようであるが、石油関連資材や、穀物の値上げもあり、総体的に変わらない。最近では、小さいスーパーなどが店閉まりしており、皆厳しい状況になる。
		出版・印刷・同関連産業（営業担当）	・建設関係で全然仕事が無いということを聞いている。この地域は建設が良くなると厳しい状況になる。
		一般機械器具製造業（生産管理担当）	・輸出用自動車部品に関して大幅な減産計画が出され、ラインストップを余儀なくされている。また小型建機では、回復時期の見込みが大幅にずれ込み、来年の秋との話が出てきている。新規案件の引き合いは増えているが、すぐに数字につながるような案件が乏しく、苦戦は免れない。
電気機械器具製造業（経営者）		・長期的、安定的な仕事が無く、悩みは続く。	
電気機械器具製造業（経営者）		・取引先の販売ダウンに伴い、当社の生産計画も落ち、売上もダウンが続く。	

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
		輸送業（営業担当）	・季節商材的な動きは、例年並みの物量を確保できそうであるが、燃料高による負担が大きく利益の確保は難しい。製材倉庫の整備やコスト削減を図っているが、穴埋めにはならない状況である。運送業は荷主が相手で、ストなどでアピール出来る状況ではなく、燃料高による転嫁は荷主に理解を求めていくしかない。また、基本運賃、サーチャージ等の法的な対応が欲しい状況である。
		新聞販売店〔広告〕（総務担当）	・食品業界の人からは、日常必需品の最たる食品でも売上量が落ちてきていると聞いている。原材料価格の値上がり分をそのまま価格に転嫁出来ず、内容量を減らして価格を以前に合わせないと売れないとのことである。
		社会保険労務士	・経営者と話をしていると、良くて現状維持で年末か春ぐらいまでは駄目なのでは、という話が多い。
	悪くなる	出版・印刷・同関連産業（経営者）	・売価は下がるのに仕入れの紙やインク等の値段は上がっている。
		化学工業（経営者）	・主力製品が悪く、この先期待出来ない。そのため、やむなく設備投資をして新しい仕事をやることになる。売上、利益共に期待出来ないが、やらないよりましである。
		一般機械器具製造業（経理担当）	・親企業からの注文が激減している。
		電気機械器具製造業（経営者）	・某鉄道会社の出発案内板を作っているが、今までは5年で総入れ替えであったが、今は悪くなった部品だけを交換する、もしくは耐用年数が来ても、それを2、3年使える間は使うことから、新規の仕事が激減し、非常に厳しい状況である。
		輸送用機械器具製造業（総務担当）	・直近の受注が非常に落ち込んでいる。一部で生産調整に入っており、残業時間が7月に比べると約60%減と大幅に減少している。
		その他製造業〔宝石・貴金属〕（経営者）	・問屋筋でも、どのような商品を作って良いか皆目見当が付かない状況である。さらに、ここ1か月半の間に金は10%、プラチナは30%近くダウンしており、恐ろしくて製品を作る地金も買えないといった状況にある。
		建設業（総務担当）	・公共事業の発注で、クジ引きに持ち込んだ工事が7件あったが、1件の確保も出来ない。
広告代理店（営業担当）		・企業の体力を奪っていくような話題しかない。売上は上がり、原価は高騰し、間違いなく淘汰が加速する。	
雇用関連	良くなる やや良くなる	人材派遣会社（経営者）	・毎年今ごろから、取引先の仕事が忙しくなる。ただ、それで仕事の量が確実に増えるわけではない。
		人材派遣会社（経営者）	・住宅関連の断熱材等は、石油製品なので生産を調整しながらの稼働である。電気や機械関係は、少し上向き状態での生産稼働である。天候、台風によって影響はでてくるが幾分良い見方を立てている。
	変わらない	職業安定所（職員）	・新規求人数を産業別に見ると、ほとんどの産業で前年比減少となっている。
		学校〔短期大学〕（就職担当）	・例年であれば盆明けから採用活動を再開していた企業や、大手が一段落してから始動する企業もあったが、今年はその気配が感じられない。活動を継続している学生は今後厳しい。
		学校〔専門学校〕（副校長）	・学校運営上、諸経費増加の負担が大きく経営に影響を与えている。同様に求人企業についても昨年度に比べ求人数を控えている。
	やや悪くなる	人材派遣会社（営業担当）	・派遣依頼、派遣社員の希望者が減少する。一方で扶養の範囲内の希望者が増える等のミスマッチが増加する。
		求人情報誌製作会社（経営者）	・特に建設業で、倒産、廃業が目立っている。原油価格高騰により、経費節減は元より、今まで控えてきた値上げも多く、求人に対しても更に厳しくなる。
		職業安定所（職員）	・新規求人数が8か月連続で前年を下回っており、また、原油高、原材料の高騰に伴い収益面への悪影響等が見られる。
		民間職業紹介機関（経営者）	・原材料の高騰、消費の手控え等から、好材料が見当たらない。先行きの景気不透明感が、実態経済となって、数字に裏付けされてくる恐れが目立つ。

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	職業安定所（職員）	・求人数の減少や、現在派遣社員として労働している者の派遣更新がされなくなるケースが出てきている。

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	-	-
	やや良くなる	一般小売店〔文具〕 （販売企画担当）	・8月はあまり物件がなかったが、話としては、案件が多く出てきている。9月以降に決定しているものがあるので、若干良くなる。
		コンビニ（経営者）	・近隣競合店の閉店に伴い、パブル景気となっている。しかし、天候が悪いと売上が非常に落ち込む等、不安定な要素が多い。
		旅行代理店（従業員）	・行楽シーズンに入るため、国内旅行の予約状況は前年比120%の受注率である。見積の件数や電話の鳴り方から、手ごたえがある。
		住宅販売会社（従業員）	・住宅ローン減税の延長が検討されており、住宅ローン金利が下がりつつある状況は、客の購入意欲にはプラス材料となる。新築の着工数は落ちると思うが、中古の取引とリフォームは年末に向かって増えることが予測されるため、景気はやや良くなる。
	変わらない	商店街（代表者）	・高級住宅地を相手にしている当地域は、世間で言われているほど厳しくない。しかし、これほど毎日のように、原材料高騰等マスコミに不安をかき立てられると、心理的に冷え込むのは事実である。ただ、人々が遠出をしなくなったので、身近な非日常を味わえる当地域の人出は絶えない。
		一般小売店〔衣料・雑貨〕（経営者）	・今後、諸物価の値上がりで物品販売業は厳しい。しかし、個人消費の環境は良くないが中高年の購買意欲が強く、工夫次第ではこれからも売上が期待できる。また、近くにスーパーが開店したことで、客の流れが変わると期待している。
		一般小売店〔文房具〕（経営者）	・これ以上悪くなるということはあまり考えていないが、当社は官庁関係の注文がこのところ少しあったため、それなりに持ちこたえている状況である。店売りについては、天候さえ回復して安定すればもう少し戻る。
		一般小売店〔米穀〕（経営者）	・米の消費が少しずつ増えている。お金のためではなく身体のためという理由で、客に米をもっと食べてほしい。そう客に伝えていくことで、結果として売上が増やしたい。
		百貨店（売場主任）	・物価高騰による、衣料品を中心とした購買意欲の低下、買い控え傾向は今後も続く。
百貨店（広報担当）		・地下鉄新線の開通で増加した来客が、必ずしも買上につながっていない。一方で客単価は上昇しており、客の買上率を上げることが重要であると認識している。また、9月のリモデルでは従来百貨店が弱かったヤングマーケットへの施策を打ち出し、女性顧客の心理にこたえるフロア作りを実践に移す。こうした新しい取り組みで、市場の期待にこたえていく。	
百貨店（営業担当）		・婦人服、服飾関連の秋物の売上が堅調に推移している。景気低下の懸念より、天候が比較的安定しており気温が低下しつつあることに起因している。原油高の上げ止まり感もあり、今後の景気はまだまだ不透明であるが、ファッション関連の動きに期待する。	
百貨店（販売促進担当）		・本格的な秋物シーズン到来だが、消費意欲が抑制気味のなかで、従来の訴求方法以上のアピールが必要となる。創業祭関連イベントを毎週実施し、顧客の来店意欲を向上させていくが、引き続き厳しい局面は継続する。	
百貨店（営業企画担当）		・衣料品等に改善傾向は見られるが、全体的に上向きになる力強さは感じられない。	
百貨店（業務担当）		・一時期に比べて様々な商品で値上げがあるといった話は少なくなっているが、一度上がった価格が原油が下がったから下がるかというところは、非常に不透明である。このように考えると、買い控えを含め余計な物は買わないという消費者の方向性は非常に大きく出る。今の傾向とあまり変わりようがない。	

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
		百貨店（店長）	・消費者を取り巻く環境は、継続的株価の低迷、8月のガソリンの再値上げ、食料品を中心とした製品値上げ等、消費意欲を向上させる要因が見当たらない。消費全般に対する抑制感が更に強くなり、生活防衛意識はより高くなる。
		百貨店（副店長）	・ガソリン及び物価の高騰が、主婦の間で心理的に消費を大きく低迷させる要因になっている。
		百貨店（販売管理担当）	・物価上昇、景気悪化報道がもう少し続くと予測されるため、売上、来客数共に前年を大きく下回る状況が続く。
		スーパー（経営者）	・野菜は台風が無かったことで豊作になり、単価が安くなっており、鮮魚は原材料不足で高くなり、いずれも売上が低迷している。その他の物はそうでもなかったが、全体で大きな比重を占める鮮魚と青果が良くなかったため、あまり良くない結果となっている。これからも良くない状況は続く。
		スーパー（店長）	・9月からは値上げの報道等があり、客が買い控えでなかなか買わないのが現状であり、年内は非常に厳しい。
		スーパー（店長）	・今後も値上げが加速するなか、社会全般の景気停滞がはっきりしてきている。さらに、中国のオリンピック後の景気全体が日本に与える影響の度合いも少なくない。
		スーパー（店長）	・郊外型の大規模ショッピングモールが秋以降2店舗オープンする予定になっており、既存店も含め商圏内の客の奪い合いになる。
		スーパー（仕入担当）	・原油、原料の高値は続いており、農業、水産、酪農において、コストは掛かるが高売れないため、廃業する所が増え、ますます物の仕入れが困難になってくる。
		スーパー（統括）	・客の1回当たりの買上点数と買上金額について、点数も伸びず、トータルの買上金額も伸びていない。なかなか前年の売上まで行く見込みがない。
		コンビニ（経営者）	・店の売上は若干良くなったが、人件費等その他もろもろを考えると、利益としては下がっている。買い回り品の店なので、来客数及び販売量は変わらないが、徐々に買い方が悪くなっていく。
		コンビニ（エリア担当）	・タスポ効果もややダウン気味であり、また競争店の上期末集中出店の影響が今後考えられる。
		家電量販店（経営者）	・景気の先行き不安感から、消費者は生活必需品以外の耐久消費財購入を控える傾向が顕著に出てきている。猛暑、オリンピック効果という特殊要因が無くなり、製品購入の後押し要因が無くなる。
		乗用車販売店（販売担当）	・原油高でユーザーの原価コストが上がり、また、マンション等の建築が相当落ちているため、輸送量が減っている。また、環境確保条例の規制の中で、車の買換え、またはPMクリーナ（粒子状物質減少装置）の取付け等に経費が掛かるにもかかわらず、運賃が一向に上がらない。運送業界では当分の間このような厳しい状況が続く。
		都市型ホテル（スタッフ）	・今年の秋は婚礼の受注状況が良く、レストランや、今後発生するのではないかと思われる宿泊の落ち込みをカバーできると感じている。また、一般法人の宴会は前年並みに受注できているので、変わらない。
		都市型ホテル（スタッフ）	・全体的に景気があまり良くないこともあり、最近婚礼の新規来客数が非常に少なくなっている。将来的にも、かなり厳しい状況にあることは間違いない。
		タクシー（団体役員）	・景気が上向く状況が見えない限り、契約企業や一般利用客の交通費の節約傾向が続く。また、今の供給過剰状況が改善されない限り、好転は無い。
		通信会社（経営者）	・デジタル化はかなりのスピードで進展する。当社はケーブルテレビの会社であるが、デジタルコースの加入者は今後増えてくる。
		通信会社（営業担当）	・地価が下落傾向にあり、マンション販売不振ももう少し続くと考えられ、我々ケーブルテレビ業者にとっても入居のタイミングでの加入チャンスが少なくなっている現状が続く。
		通信会社（営業担当）	・顧客が消費を控えている。集合住宅の空室が多く販売対象者が減少したため、加入件数が伸びない。
		通信会社（営業担当）	・当社ではデジタル化率70%、多チャンネル化率20%となっているが、2011年までは現状のペースでテレビ、ネット、電話の獲得は計画どおり推移する。
		通信会社（企画担当）	・デジタル化の普及は追い風、オリンピック終了は向かい風である。

分野	景気の先行き判断	業種・職種	景気の先行きに対する判断理由
		通信会社（営業担当）	・北京オリンピックは終わったが、年末に向けてデジタル移行に伴うテレビの切替えが予想され、デジタル対策としてケーブルテレビの需要は今月並みを確保する。
		通信会社（支店長）	・2年前に始まった割賦契約が一巡し、年末から機種変更の需要が上向きに増加する。
		ゴルフ場（支配人）	・秋の来場予約が良くも悪くもなく、70%程度の状況である。
		パチンコ店（経営者）	・8月中旬ごろ、オリンピックの影響もあり夜の来客数が減っている時期もあった。しかし先行きについては、洞爺湖サミットが終わってから大分経ち、新しい台や機械も入ることから、それほど上がりも下がりもしない。
		その他レジャー施設 [アミューズメント] (職員)	・ある家庭用ゲーム機本体が一時売り切れとなった。台数自体が少ないのでインパクトを与えるほどではないが、業界活性化にはなる。3か月後は、繁忙期と称される夏季商戦とクリスマス商戦の端境期になるので、さほど変化が起きるとは思えない。
		その他レジャー施設 (経営企画担当)	・客の消費の厳選ぶりは、強弱の違いはあるがここ数年続いている現象であり、今後も続く。企業としていかに顧客ニーズの高い商品、サービスを提供できるかにかかっている。
		住宅販売会社（従業員）	・土地価格が落ち着き流通しないと、住宅販売は厳しい。また、建築資材の価格の値下がりがないと、住宅促進は厳しい。
		住宅販売会社（従業員）	・今月も売れることは売れたが、そのうちの半分が損切りで売ったというのが現状であり、今後も続く。今後も価格のところでかなり落ち目が入ると思われるので、現状と変わらない。
	やや悪くなる	商店街（代表者）	・生活関連商品の値上げがあるという情報があり、ガソリンの値上がりはやや止まり、下がりつつあるようである。しかし、消費者が生活防衛型になり、消費に対して非常に慎重になっていることから、景気の回復はなかなか難しい。
		商店街（代表者）	・本当に客は価格に敏感で、イベントを共同で行っても商店街にお金を落とさず、安い物を買っている大型スーパーへ行く。この傾向は日を追って厳しくなっていくように思われるので、小さい店は価格競争の狭間に入って、今後とも苦闘していく。
		一般小売店 [和菓子] (経営者)	・まだまだ食品やいろいろな値上げがあり、消費者の買い控えが止まらない。
		百貨店（総務担当）	・秋物衣料の需要に期待したいが、政府の効果的な景気でこ入れ策、劇的な原油の値下がり等がなければ、消費者の購買意欲は上昇しない。
		百貨店（企画担当）	・消費者は、様々な価格の高騰が、地球環境を始め元には戻らない構造的要因によるものにとらえているようで、消費に対して慎重な態度が継続する。
		百貨店（営業担当）	・物価上昇の報道が多く見られ、消費者マインドに影響を与えている。特に9月からの値上げについて、その後の動向に不安が残る。食料品については現状大きなマイナス影響はないが、歳暮需要に不安がある。また、商品単価がアップする衣料品秋物需要についても、現状のままで推移すると、購入点数の減少は大きく売上減に影響する。しばらくの間は楽観視できない状況である。
コンビニ（経営者）	・ガソリン関係の値段が全体的に来客数を制限している。今後も非常に厳しく、あまり期待を持ってない。		
コンビニ（店長）	・たばこによる現象は景気回復の底力として、まだ期待できる状況ではない。		
衣料品専門店（経営者）	・客のターゲットを50代、60代の婦人にしていく。おしゃれ物の売上のウエイトが非常に大きいのだが、だんだん財布のひもがきつくなっていくとみられる。		
衣料品専門店（経営者）	・長期予報では9月の気温等気象に不安材料が多く、秋物商戦が難しい衣料品については、値上げは無いが、客の購入がかなりシビアになる雰囲気である。		
乗用車販売店（販売担当）	・8月はお盆の月であったせいか、来客数も少なく、販売台数もあまり伸びなかった。今後も、若者の自動車購入に関する意識が薄れ気味なので、あまり期待できない。		

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（渉外担当）	・購買が順調なハイブリッド車の値上げが目前であり、燃料から消費財価格の不安定な状況は解消の見通しも立たず、購買魅力低下と商品全体の買い控えにつながる懸念を持っている。後半は新商品投入の話題もあるが、厳しい環境のなかで販売増の課題として一層の顧客囲い込みが必然である。
		住関連専門店（統括）	・毎月のように様々な物の価格が上がっていくと、衝動買いや無駄な物を買うということがなくなる。客は必要以上の物を購入することがなく、販売する側も厳しい数字が続く。
		その他専門店〔眼鏡〕（店員）	・高額品の売上が極端に悪化しており、客単価と来客数の減少傾向が今後も続く。
		都市型ホテル（経営者）	・結婚式の獲得が、同業他社の進出等もあり非常に減少している。それを一般の宴集会でカバー出来ない状況で、この秋を迎えなくてはならない。非常に厳しい状況が続く。
		都市型ホテル（支配人）	・先行受注状況も、前年との比較で悪化している。
		旅行代理店（従業員）	・原油高騰により、パッケージ等の予約の伸びが悪い。
		旅行代理店（従業員）	・原油高で観光バスの料金や飛行機の航空運賃が上がり、客が旅行を控える。
		タクシー運転手	・ガソリンの値上げや物価の値上げの影響で客が激減している。今後、良い方向には向かわない。
		通信会社（営業担当）	・オリンピックによる需要が一段落し、支出を抑える動きが強まることで解約数も増加していく。
		通信会社（総務担当）	・競争相手、競合会社が新商品を開発し、8月からサービスを開始している。商品力が強化されており、当社には脅威である。
		競馬場（職員）	・例年の傾向では、8月をピークにして、9月以降は売上、来客数等が減少する。8月の状況を踏まえると、一段と落ち込む。
		その他サービス〔学習塾〕（経営者）	・2学期からの応募者数が、前年比15%マイナスになっている。
		その他サービス〔結婚式場〕（従業員）	・宴会で、予約時の予定人数から実際の人数が半数以下になる客が増えている。料理も予算が無いとの理由から、内容にこだわらない客が多くなっている。単価アップが見込めないため、売上も落ちてくる。
		設計事務所（所長）	・不動産関係、建築関係の倒産も増えてきており、まだしばらく倒産が続くそうである。設計業界においても計画物件の中止等かなり出始めており、先行きが不安材料のみである。
		住宅販売会社（従業員）	・住宅ローン控除が今年一杯で終わると新聞等でもいわれているが、継続される見込みが強い。今のような経済情勢の中で、客はじっくりと検討するようになっており、売上の見込みが立ちにくくなっていく。
		住宅販売会社（従業員）	・倒産が続く事での信用不安がある。
	悪くなる	一般小売店〔食料雑貨〕（経営者）	・競合店が増え続ける。
		一般小売店〔茶〕（営業担当）	・茶の売上が低迷してきているのも事実だが、利益率も低くなり、ますます景気も下降してきている。仕入れコストの上昇はもとより、原料、包材費、物流コスト等、すべてのコストが上がってきている。今後、茶の値上げが客にどのような影響を与え、売上減少に結び付いていくかが、懸念される。
		百貨店（広報担当）	・いまだ堅調な食品も、相次ぐ食品価格の高騰等から、今後は単価上昇による販売量の減少、売上の減少傾向が見え始める。生活防衛意識が極限まで達したと考えられ、よほどの契機がない限り、他の品目が上昇傾向に転ずるとは考えられない。
		百貨店（営業担当）	・この春夏の商戦が振るわず、在庫も残り、メーカー側が秋冬物に関しても在庫アイテムを相当絞っている。当然売る物も少なく、売上が上がる見込みがない。
		スーパー（統括）	・ガソリン、諸物価高騰、政治不信による先行き不安感等で、ますます財布のひもは締まる傾向にある。
		スーパー（統括）	・原油、穀物の高騰で、食品関係の各商品も随時値上がりを含儀無くされている。こうしたことを考えると、消費の低迷が一段と進み、景気はより低迷する。
		コンビニ（経営者）	・値上げが続き、客足が大型店、ディスカウント店に向かい、来客数、客単価共に低下することが確実である。
		衣料品専門店（次長）	・原料の高騰が改善されず悪化傾向にあるため、価格転嫁を行なうも、それを上回る経費上昇は避けられない。

分野	景気の先行き判断	業種・職種	景気の先行きに対する判断理由
		乗用車販売店（総務担当）	・明るい材料が見受けられない。収入が増えて購入意欲が増せば違うと思うが、時期的に収入が増えるわけでもなし、今後どうなるのか気が遠くなる。
		その他専門店〔ドラッグストア〕（経営者）	・また値上げがあり、特売が組みにくくなっている。客は日用品に対しては非常にシビアなため、価格に敏感な客は競合大手に行ってしまう恐れがある。
		その他専門店〔服飾雑貨〕（統括）	・原油価格高騰による車来場者の減少や客単価減少、来場頻度の減少傾向が見込まれる。
		一般レストラン（店長）	・今後2、3か月先もなかなか明るい材料が見つけれない。客の雰囲気も良くないため、今月は非常に良くなかったが、それが2、3か月先まで続く。
		旅行代理店（従業員）	・原油価格の高止まりの影響は、それが原因の燃油サーチャージの高騰による海外旅行需要への甚大な影響のみならず、航空会社の経営を圧迫しており、当社の収支にも大きな影響を与えていく。
		タクシー運転手	・かなり悪くなっている上に、依然としてまだ増車傾向であり、ますます不況になる。また、証券業界等今まで乗っていた客も不況のためか、最近は非常に慎重になってきており、ますます悪くなる。
		設計事務所（所長）	・いずれにしても、仕事量の激減と建築法の改正、並びに仕事量が少なくなったのに設計料率が全然上がる見込みがない。
		設計事務所（所長）	・いくつかの計画物件を出しているが全く前進していかず、先延ばしになる動きが続く。
		住宅販売会社（経営者）	・最近にはないくらい不況に陥っている。不動産市場が急激に冷え込み、金融機関の建設不動産業者への融資が閉ざされてしまった現状から、経営破たんする企業が増えてくる。
		その他住宅〔住宅資材〕（営業）	・景気の回復が見られないなか、資材は高騰しており、購買意欲はなかなか上がってこない。倒産企業も増えてきていて、なかなかそれを打開する策はない。
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（経営者）	・原油や原材料の動向次第だが、今より下がって落ち着けば、客との話し合いに乗れるし、生産できる体制が整えられるので、期待を込めて、やや良くなる。
		輸送業（経営者）	・荷主との話し合いで、9月の半ば以降新しい受注が取れたとのことなので、それに期待している。
		広告代理店（経営者）	・沈滞ムードのなかで、秋以降の需要期での拡販をねらった商品企画に対して、主要媒体社が柔軟な姿勢を打ち出してきており、代理店側としても可能性を感じる。
	変わらない	出版・印刷・同関連産業（営業担当）	・ふだんに比べて今月は、法人の得意先からの問い合わせや注文の電話の回数、流れてくるFAXの数が非常に少なかった。この状況は変わらない。
		輸送業（財務・経理担当）	・この状態がしばらく続きそうである。原油等が下がってくれないと転機が来ない。
		通信業（広報担当）	・小規模事業者は景気拡大期にほとんど恩恵を受けていない。そのため、景気後退期にもそれほど大きな影響は受けない。
		不動産業（経営者）	・建て売り等も値下げが続いているため、上昇の兆しが無い。
		その他サービス業〔映像制作〕（経営者）	・取引先の様子や受注量に関してはやや悪くなるのではないかと予想しているが、今回政府の出した、中小企業の景気対策について方針を考えるとという内容の討議に期待し、変わらないとする。
	やや悪くなる	出版・印刷・同関連産業（営業担当）	・今後、印刷用紙、封筒以外の原材料の価格も値上がりするという知らせが来ている。
		出版・印刷・同関連産業（総務担当）	・原油価格が多少下がったとはいえ、値上げした原材料の価格を元に戻してもらえないわけではないので、転嫁できなかった部分の採算はいつまで経っても取れない状況が続く。
化学工業（従業員）		・9月に価格変更を実施するので多少の荷動きは良いが、その反動が2、3か月後にはあるので、良くはない。	
金属製品製造業（経営者）		・メーカー減産による受注減が長引き、現場に余剰人員が出てきた。社長を先頭に日々の仕事を追いかける状況が続く。	
一般機械器具製造業（経営者）		・今の状況で受注量が下がっている感じがするが、9月に入って新規受注の立ち上がりが見えれば、全体的な売上としては落ちない。ただし、これまでコンスタントに出していた物が何点かは1割から2割減ということで、相対的にはあまり良くない。	

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
		電気機械器具製造業（経営者）	・仕事量が減っているのでもたつき合いの値下げ競争が激しく、まともな値段で買ってもらえない。その上、安物ばかりが売れており、良心的商品を開発している会社には厳しい冬のシーズンになる。
		電気機械器具製造業（経営者）	・景気の見通しが全般的に悪くなっているために、一部、当業界で設備投資をする得意先が控えめになってきている。これから先、選挙を控えて活発な需要はないため、当分下降線をたどる。
		輸送用機械器具製造業（経営者）	・景気が良くなるような材料がない。車関係もみな販売価格が値上がりし、国内では景気があまり良くないのでそんなに売れない。当社はトラックなので、中近東や東南アジア、ロシア向けの輸出が悪くなると大きく影響を受ける。今のところ、春先からそれなりに順調であったが、今後は良くなる材料がないため、少し悲観的である。
		その他製造業〔靴〕（経営者）	・購買力の無いところに、商品が大変激しい競争のなかで展開されているので、大変苦勞している。そう簡単には良くなる見込みがない。
		建設業（営業担当）	・デベロッパー等の大型不動産の倒産が相次ぎ、それに巻き込まれたゼネコンが引きずられるように倒産している。不動産が低迷している以上は、建設業界の景気は上がっていない。
		通信業（総務担当）	・現在の携帯端末価格水準とサービス料金水準では、消費者に購買意欲を与えない。各社共この水準を劇的に改善できる経営環境にないと思われ、買い控えは続く。
		金融業（審査担当）	・製造業を中心に、原材料等の価格高騰で利幅が縮小傾向であるため、製品価格への転嫁に努力しているが実現が非常に厳しく、今後利幅は更に低下すると危惧している企業が多い。
		金融業（審査担当）	・原油高、原材料費高騰の影響が大きく、減益や赤字転落している企業が目に付く。金融機関の融資スタンスは更に厳しくなることが予想される。消費マインドが停滞、企業の設備投資意欲も失せるなか、景気は悪化することが見込まれる。
		金融業（支店長）	・小売業等の売上が下がっている。現実に物価が上がっているのに消費が縮小している。まだまだガソリンが下がらない。建設業等の原材料の高騰が各企業の利益を圧迫する。これらのことが解決しない限り、まだまだ景気は落ち込む。
		不動産業（総務担当）	・事務室系テナントの入居率は高水準で維持できる見通しはあるが、一部商業系テナントの中には、売上落ち込みが顕著になってきている所があり、やや厳しい。
		広告代理店（従業員）	・取引先の車販会社で、ガソリンの高騰で売上が思わしくなく、宣伝等も若干縮小し始めている。
		広告代理店（従業員）	・商品製作のための材料費であるポリエチレンが値上げしているが、売り価格に転嫁できないため、利益率が悪くなる。
		税理士	・給与所得者の収入は前年割れしているのに、増税、物価高で可処分所得はかなり減った感触がある。景気回復の見込みも薄い。
		司法書士	・原油高が響き、また、銀行の貸出が伸びるとも思えない。
		経営コンサルタント	・原油高から諸材料の高騰により、大手が設備投資を控えているため、関連する加工業者の受注が減少し、結果として消費者へも低迷が浸透しつつある。団塊の世代の消費支出に期待ができるが、特に必要なもの以外支出しない選別消費がされているので、商業においてもまだら模様になっている。
		その他サービス業〔廃棄物処理〕（経営者）	・燃料費は値下がりの動きがあるが、原材料費等は値上げが告知されている。また、取引先の工場の閉鎖、統合、移転や稼働率も悪くなる様子が表面化してきており、売上も利益も圧迫される傾向にある。
		その他サービス業〔情報サービス〕（従業員）	・新築マンションの竣工予定時期が年度の変わり目に集中しやすい傾向があり、今月は引き合いが多くても今後、年度末までは受注件数の増大が見込めない。
		その他非製造業〔商社〕（営業担当）	・更なる原料価格の高騰が考えられる。
	悪くなる	食料品製造業（経営者）	・客は物価上昇の考えがあり、必要最小限の買物しかしなくなってくるため、売上に影響する。

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
		繊維工業（従業員）	・一貫通貫の産業であるニット製造業のうち、染色業界が危機に直面している。染色業では、染料価格が異常に高騰しているだけでなく、染料によっては、生産、供給に支障が始め、特に基本となる染料が入手困難となっている。各ニット製造業では、製品の製造コストの縮減だけでなく、製品そのものの確保に追われている。
		出版・印刷・同関連産業（経営者）	・客先に何か打診しても、また提案しても、全く反応が鈍くて物が動かない様子である。
		プラスチック製品製造業（経営者）	・顧客の海外生産シフトと、原料価格の上昇で、なかなか光が見えてこない。
		プラスチック製品製造業（経営者）	・原材料始め、資材から何からすべて値上がりし、客先の買い控えが明らかに分かるようになってきている。今後もさらにその状況は続く。
		金属製品製造業（経営者）	・今までの得意先の精密加工の仕事が少なくなっている。業種を変えて営業していこうと思っており、道路や橋脚の補強型や、建築法の改正で、補強関係の金物の金型等に仕事が出ているということなので、その金型を今始めたところである。
		建設業（経営者）	・金融業が建築不動産業界に対して、貸し渋りをしている。
		建設業（経営者）	・景気対策等でいかに早い対応が取れるか、今回の景気の低迷はかなり大きな問題になりそうである。建設業、不動産業の体力勝負で、企業はほとんど力を使い切っている。
		建設業（経理担当）	・今後、公共工事は改修工事以外発注はなさそうであり、民間工事も新しい案件はなかなか望めない。低価格競争の受注合戦も止まらず、材料費の高止まりもしばらく続きそうであり、受注量も利益率も下がるのは必然のことである。
		輸送業（営業統括）	・営業面でいまだ大型案件の受注がなく、売上が伸びる見込みがない。また、軽油が下がり始めている様子だが、まだ極端な落ち方ではなく、経費的にも厳しい。
		輸送業（総務担当）	・荷主からの輸送依頼が激減している。輸送量が確保できない状況で、燃油の高騰がこのまま続けば、採算割れは当然で、事業の継続ができない状況である。
		不動産業（従業員）	・他社の建売マンション等の売行き不振が非常に目立ち、今後も続く。
		経営コンサルタント	・中小卸売業でも、中間決算の準備として上半期の数字をまとめ始めている。接触している企業の多くは減益、もしくはマイナスに転じている。川上からは値上げとリポートの見直し、川下では値上げ交渉の難航と、狭み撃ち状態である。各社ともこうした状況の原因は構造的な問題で、収益構造の改善は時間が掛かり、短期では難しい。
雇用 関連	良くなる	-	-
	やや良くなる	-	-
	変わらない	人材派遣会社（支店長）	・採用を手控えても限界があるため、一定の減員が終わると再び派遣で人員を賄うことになると思われるが、当面は人員余剰感がある企業が多いため、先行きは暗い。
		人材派遣会社（営業担当）	・クライアントに先行きを聞くも、派遣スタッフの増員採用予定はほとんどない。派遣スタッフの質も高いものが求められている。
		求人情報誌製作会社（営業担当）	・景気悪化により広告出稿が減少する企業もあるが、より効率的な広告媒体を求めた結果、当社の媒体を選ぶ企業も出てくる。
		求人情報誌製作会社（編集担当）	・毎年8月は、企業や店舗など盆休みなどの影響もあって求人広告の出稿は少ないのが常であるが、今年は大幅に減少していると同時に、秋以降に向けての問い合わせ件数も例年より減少している。今後も求人件数は前年の同時期に比べて減少傾向になる。
		新聞社〔求人広告〕（担当者）	・いろいろな値上げが経営努力で吸収できる範囲を大幅に超えている。そうかと言って、ダンピング合戦になってしまっている掲載料金を値上げできず、業界は体力勝負になっている。近いうち、更に大きな業界再編が起こる可能性がある。
		学校〔専門学校〕（教務担当）	・コンピュータの専門学校だが、いくつかの専攻コースでは、8月上旬での内定率が94%以上となっており、100%のコースもある。
		学校〔大学〕（就職担当）	・企業側の新卒採用者数に変化がない。
	やや悪くなる	人材派遣会社（社員）	・来年春に向け雇用形態の変更が加速されるため、派遣社員が減少する。

分野	景気の先行き判断	業種・職種	景気の先行きに対する判断理由
		人材派遣会社（営業担当）	・例年今ごろの時期は、下期10月1日採用に向けて求人が増えてくる傾向にあるが、今のところ、その兆候が見られない。全く無いわけではないが、例年に比べるとかなり減少している。
		人材派遣会社（支店長）	・特需のあった前年と比較すると受注数が7割程度と減少し、登録者数の減少もあり、企業の要望に合う人材不足という観点から、売上がダウンする。
		職業安定所（所長）	・管内企業に対しヒアリングしたところ、企業収益の悪化等により求人意欲が大きく低下している。
		職業安定所（職員）	・数件の企業より雇用調整の相談等を受けている。
		職業安定所（職員）	・ここ数か月求人数は減少し、求人倍率も低下している。また、離職者も増加している状況にあり、今後は悪くなる。
		職業安定所（職員）	・新規求職者が前年同月比10%と増加している。一方、新規求人数の減少は歯止めが掛からず、有効求人倍率も徐々に低下していく。
		職業安定所（職員）	・求人数の減少、新規求職者数の増加、求人倍率の低下、就職数、充足数の減少、倒産件数の増加等、どの項目を見ても明るい材料は見当たらず、ここ数か月の動きを見ると、むしろ悪化の傾向をたどる。
		職業安定所（職員）	・原油高や原材料高騰、値上げをしても買い控え等個人消費も低迷している状況にあり、企業収益の圧迫が続いている。新規求人数の減少傾向は当面続く。
		職業安定所（職員）	・ここ3か月くらいの新規求人数及び有効求人数の減少傾向の、その幅の大きさが今後もかなり続く。
		民間職業紹介機関（経営者）	・不急の採用は控える傾向である。企業側の求める採用条件や人間性のレベルが高まっており、採用決定数の減少につながっている。中途採用環境は、一段と厳しくなる。
		民間職業紹介機関（経営者）	・企業は全般的に売上が減っており、人も比較的慎重に採用しようとしていく。
		学校〔専修学校〕（就職担当）	・前年度同月獲得求人企業の採用意欲が減退しており、採用中止企業が増加していく。
悪くなる	求人情報誌製作会社（営業担当）	・例年であれば8月中旬の夏季休暇明け以降、求人活動の動きが顕著に表れてくるのだが、今回の動きは非常に少ない。新規求人による人材採用ではなく、社内調整での動きが出ている。	
	新聞社〔求人広告〕（担当者）	・相当ひどい状況が予想される。支店、営業所や店を閉めたり、中には廃業する会社やそういった話が續々と出ている。新しい事業展開を計画している所も、それをすべてストップしている所が多い。人数が相当数減って普通ならば募集するところを、募集しないで少なくなった人数でやるという会社も出ており、求人数自体はかなり激減する。	

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	乗用車販売店（経営者）	・各メーカーが新型車を相次いで投入していくため、販売につながる。
		テーマパーク（職員）	・東海北陸自動車道の開通効果は、今後もしばらく続く。
		ゴルフ場（企画担当）	・2、3か月先の予約件数は、前年を上回っている。8月は暑さの影響もあり今一つであったが、今後は良くなっていく。
		美容室（経営者）	・7、8月は暑さにより来店しなかった客がいるため、今後はその反動で忙しくなっていく。
	変わらない	商店街（代表者）	・ガソリン価格が値下がりしても、原材料価格の高騰は続くため、全体的には変わらない。
		商店街（代表者）	・今後も生活費がかさむため、し好品の節約は続く。
		商店街（代表者）	・50、60代の世帯の購買力が落ちてきているが、地上デジタル放送への移行に伴うテレビ等の買換えが増えるため、補うことができる。
		一般小売店〔土産〕（経営者）	・ガソリン価格が安定しつつあるため、現状維持が見込める。
		一般小売店〔土産〕（経営者）	・ガソリン価格が若干低下する見込みであるため、消費は今後も横ばいか、少しずつ増える可能性もある。
		一般小売店〔酒類〕（経営者）	・諸物価の上昇が続くため、飲食店の利用は引き続き減少する。

分野	景気の先行き判断	業種・職種	景気の先行きに対する判断理由
		一般小売店〔薬局〕 (経営者)	・地元では、企業倒産の噂が絶えない。すぐに必要でない物は買わない傾向は、今後も続く。
		一般小売店〔贈答品〕 (経営者)	・高額商品を購入する客もあり、極端に悪くなることはない。しかし、良くもならない。
		百貨店(売場主任)	・買い控えは今後も続く。
		百貨店(企画担当)	・価格に対する厳しい目は、今後も続く。しかし、セールや優待会などの工夫次第では、売上の増加も可能である。
		スーパー(営業担当)	・物価高、原油高は今後も続くため、買い控えも続く。
		コンビニ(エリア担当)	・タスポ効果により、当面は売上の増加が続く。
		衣料品専門店(売場担当)	・物価の上昇が一段落したとしても、消費者の心理は改善しない。低迷は、冬のクリアランスセールまで続く。
		家電量販店(店員)	・地上デジタル放送への移行に伴い、テレビの買換え需要がある。パソコンの買換えも堅調である。
		乗用車販売店(従業員)	・ガソリン価格が低下しない場合は、車の販売は難しく、生き残りが厳しくなってくる。
		乗用車販売店(従業員)	・ガソリン、タイヤ、新車の値上がりが続くため、厳しい状況が続く。
		乗用車販売店(従業員)	・ガソリンを始め諸物価の上昇に加えて、企業業績が悪化しており、今後に向けたプラス要素はない。
		都市型ホテル(支配人)	・石油を始め諸物価の上昇により収益が悪化しているが、今後も販売価格に転嫁できないどころか、値下がり傾向であるため、厳しさは続く。
		都市型ホテル(営業担当)	・客の消費控えは今後も続く。
		通信会社(サービス担当)	・今後大幅な人員削減が予定されており、業務は縮小していく。
		美顔美容室(経営者)	・ほとんどの客が車で来店するが、ガソリン価格の上昇は今後も続くため、出控えが続く。
住宅販売会社(従業員)	・住宅ローン控除の延長が決まりそうであるが、駆け込み需要を見込んでいた建築工期の短い案件や住宅購入が、先送りされる可能性がある。		
やや悪くなる		一般小売店〔書店〕 (経営者)	・ガソリン価格の高騰による影響は、今後ますます広がる。客が車で来店しなくなるため、閉店に追い込まれる店も増える。
		百貨店(外商担当)	・ガソリン価格の高騰による影響は、今後もしばらく続く。
		スーパー(経営者)	・燃料価格の高騰に加えて、近隣では大型店がまた新たにオープンする。中小スーパーの経営はますます厳しくなる。
		スーパー(店長)	・ガソリン価格の高騰は一段落しても、小麦粉を始め他の商品の値上げもあり、客の財布のひもは今後も固い。
		コンビニ(商品開発担当)	・メーカーの商品値上げは今後も続くため、買い控えは続く。
		家電量販店(店員)	・夏場にエアコンやオリンピック関係の売上が増えた反動で、今後はやや悪くなる。
		乗用車販売店(従業員)	・今後値上げする車種もあり、販売量は前年を下回る。
		一般レストラン(経営者)	・燃料費等の値上がりは続くため、景気が上向き要素はない。
		一般レストラン(スタッフ)	・原材料価格の高騰に伴い、今後値上げを実施するので、来客数は減少する。
		観光型ホテル(経営者)	・企業では諸費用がかさんでいるが、今後もこの状況は改善に向かわない。レジャーは経費削減の対象となりやすいため、今後はますます厳しくなる。
		都市型ホテル(従業員)	・予約件数をみると、今後も悪くなっていく。
		旅行代理店(従業員)	・原油高は今後も変わらず、燃油サーチャージの高止まりも続くため、良くならない。
		タクシー運転手	・物価の上昇は今後も続くため、法人客、個人客共に利用回数は減少していく。
		テーマパーク(職員)	・ガソリン価格の高止まりにより、自動車利用者は今後も減少する。加えて、高速道路の開通に伴い、客は素通りしていく。
		ゴルフ場(経営者)	・ガソリンを始め諸物価の高騰により、ゴルフの回数を減らす人が今後も増加する。料金値下げをしたいのだが、ゴルフ場でも経費が増加するため、対応しきれない。
理美容室(経営者)	・諸物価の高騰のため、来店回数はますます減る。		

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	
		美容室（経営者）	・諸物価の高騰はまだ続くため、客の節約志向は今後も続く。	
		その他サービス〔介護サービス〕（職員）	・仕入原価が高騰し、今後はますます経費がかさむ。	
		住宅販売会社（企画担当）	・建築資材メーカーから、9、10月以降の値上げの連絡がある。客の様子見も続く。	
	悪くなる	一般小売店〔結納品〕（経営者）	・原料高に伴う諸物価の高騰は今後も続くため、個人消費は更に低迷する。	
		一般小売店〔時計〕（経営者）	・原材料価格の高騰に伴い、今後製品価格は上昇するため、消費はますます冷え込んでいく。	
		スーパー（店長）	・食品の値上げは続くため、今後も更に厳しくなる。	
		コンビニ（店長）	・仕入価格の上昇は今後も続く。	
		コンビニ（企画担当）	・物価高は続くため、消費はますます冷えていく。	
		旅行代理店（従業員）	・航空会社の燃油サーチャージは今後も高止まりする見込みであり、秋冬の海外旅行にも影響が出てくる。	
		住宅販売会社（経営者）	・預金がほとんどない客が多く、不動産を購入できない状況は、今後も続く。	
住宅販売会社（従業員）		・資材価格が高騰するため、今後は一段と悪化していく。		
企業動向関連	良くなる	-	-	
	やや良くなる	-	-	
	変わらない	食料品製造業（企画担当）	・これまでに値上げした商品は、販売数量が減少していることから、今後も厳しい状況が続く。	
		化学工業（企画担当）	・原油価格が今後落ち着いても、高値であることに変わりはない。原材料価格の上昇は今後も続き、厳しさは変わらない。	
		窯業・土石製品製造業（社員）	・在庫が増加しつつあり、2、3か月先も回復の見込みはない。	
		金属製品製造業（経営者）	・市場の拡大は見込めず、原材料価格の高止まりもしばらく続くため、今後も厳しさは変わらない。	
		一般機械器具製造業（営業担当）	・大手の取引先からの受注は増加しないため、今後も変わらない。	
		輸送業（従業員）	・燃料サーチャージを実施するが、荷主が受け入れてくれるかどうか懸念される。	
		輸送業（エリア担当）	・原油高に伴う経費の増加は今後も続くが、転嫁もできないので我慢が続く。	
		金融業（企画担当）	・原材料高を販売価格に転嫁せざるを得ない企業が多く、物価上昇によって消費は今後も低迷するため、企業の先行きは相変わらず厳しい。	
		不動産業（開発担当）	・住宅需要が回復する兆しはないが、鋼材等の原材料価格の高騰は落ち着きそうであり、全体としては今後も変わらない。	
		会計事務所（社会保険労務士）	・ガソリン価格は落ち着く様子であるが、自動車の減産の影響が今後出てくるため、現状維持が続く。	
		やや悪くなる	パルプ・紙・紙加工品製造業（総務担当）	・原材料の高騰分を、今後も販売価格に転嫁できない。また、受注量、販売量共に減少していく。
			出版・印刷・同関連産業（経営者）	・原価の上昇は、止まる兆しがない。
			一般機械器具製造業（経理担当）	・受注量の減少もあり、経費の増加を吸収できないため、今後は一段と厳しくなる。
	電気機械器具製造業（企画担当）		・取引先では設備投資の先送りが見込まれており、受注量は減少する。	
	電気機械器具製造業（経営者）		・9、10月に鉄鋼が再値上げされることが決定しているが、販売価格に転嫁すると、受注が取れなくなっていく。	
	輸送用機械器具製造業（統括）		・原油高やサブプライムローンの影響で受注量が減少しているが、今後は回復する見込みはない。	
	輸送用機械器具製造業（財務担当）		・完成車メーカーからの受注の減少を背景に、部品メーカーが設備投資を一層控えるのは必至である。今後は関連産業にも影響が広がる。	
	建設業（経営者）	・建築関係では、受注の減少に加えて、原材料価格の高騰もあり、景気が良くなる要素はない。		
建設業（総務担当）	・建設業の不振は続き、今後はその影響が他産業にも波及していく。			
輸送業（エリア担当）	・自動車の減産と共に、地域全体の生産が減少していく。			
輸送業（エリア担当）	・燃料を始めタイヤ、ホイール、車両が軒並み値上がりするため、今後は車を稼働させても利益がほとんど出なくなっていく。			

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	
		輸送業（エリア担当）	・ガソリンや原材料の価格高騰は今後も続くため、家計が消費を抑えることによって、荷動きにも影響が出てくる。	
		広告代理店（制作担当）	・取引先企業では経費の増加が厳しく、今後は現状を維持することも非常に難しい。	
		行政書士	・仕事があっても、燃料価格の高騰によって、利益の増加は望めない。	
		経営コンサルタント	マンションを始め投資物件についてはファンド関連の需要がなくなっており、現金一括で買えるような人以外の需要はない。4億や6億など極端な値引きの事例が増えており、今後の物件価格は買い手の言い値で決まるようになる。一般の戸建住宅についても、所得不安、年金不安、正規社員の減少と非正規社員の増加により、需要はなくなっていく。	
		会計事務所（職員）	・顧問先の中小企業では、原材料価格の高騰に伴う経費増加が影響し、収益の見通しは良くない。	
	悪くなる	紙加工品〔段ボール〕 製造業（経営者）	・数か月先には、段ボールの原材料の価格が10%以上上昇する。この上昇分を、販売価格に完全には転嫁できない可能性がある。	
			鉄鋼業（経営者）	・需要の減少によって、値下げ競争が始まる。
		輸送用機械器具製造業（総務経理担当）	・原材料価格の高騰分を価格転嫁できないなか、売上は伸び悩み、収益を圧迫する。	
		輸送業（経営者）	・消費者の買い控えにより、消費財の荷動きが悪くなる。また、自動車関連の物流も減少する。	
		不動産業（経営者）	・金融機関からの融資が望めない状況にあり、不動産会社の倒産が増える可能性がある。	
		公認会計士	・原材料高は今後も続き、自動車産業の業績は改善する見込みがない。	
		雇用 関連	良くなる	-
	やや良くなる		-	-
変わらない	職業安定所（職員）		・新規求人数は、下げ止まる兆しがある。しばらくは現状が続く。	
やや悪くなる	人材派遣会社（経営企画）		・開発予算を抑制する動きは、今後更に広がる。	
	人材派遣会社（経営者）		・企業は経費の見直しを進めており、派遣社員の削減は今後も続く。IT関連でも同様である。	
	人材派遣会社（社員）		・求人を取り止めるケースが増加しており、今後は厳しくなる。	
	人材派遣会社（社員）		・企業は派遣社員の採用を抑制しており、特に景気に影響されやすい短期派遣の注文が大幅に減少している。この傾向は当面続く。	
	人材派遣会社（支店長）		・各企業は労務費の削減を本格的に進めているため、派遣社員の雇止めなどは当面続く。派遣市場は縮小傾向になる。	
	アウトソーシング企業（エリア担当）		・新規の注文は、今後も減少していく。派遣や請負に対する規制強化の動きも、業界にとって逆風である。	
	求人情報誌製作会社（企画担当）		・人材派遣業からの求人が一気に減少しているが、他の業種でも徐々に減少してきており、今後は更に悪化する。	
	新聞社〔求人広告〕（営業担当）		・一般求人の広告件数は、第1四半期、第2四半期と続けて、減少幅が拡大している。特に製造業の正社員募集が、大きく減少している。今後の雇用情勢は一段と厳しくなる。	
	職業安定所（所長）		・新規求人数は、パート求人の減少が大きく、前年同期比で10%を超える減少が続いている。今後もこの傾向は続く。	
	職業安定所（職員）		・求人数の減少と新規求職者数の増加は、今後も続く。	
職業安定所（職員）	・原油や原材料の価格高騰は今後も続くため、企業では人件費を含めた経費の削減が進められる。			
悪くなる	求人情報誌製作会社（編集担当）	・求人数の減少は今後も続く。		

6. 北陸（地域別調査機関：（財）北陸経済研究所）

（-：回答が存在しない、：主だった回答等が存在しない）

分野	景気の先行き判断	業種・職種	景気の先行きに対する判断理由
家計 動向 関連	良くなる	-	-
	やや良くなる	一般小売店〔精肉〕（店長） 百貨店（営業担当）	・2、3か月前から客の買上状況が悪くなっているが、これが底であり、今後は回復に向かう。 ・ファッション雑誌に掲載中の秋物商材に関する問い合わせが前年に比べ多くなっており、客の購買意欲が上昇する兆しが見える。気温が下がり、水害の復旧にある程度のもどが付けば、秋物の需要が高まる。

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
		コンビニ（経営者）	・現在の好調な状況が当面は続く。
		家電量販店（店長）	・新製品の発売時期が近づき、また旧型品がお買い得になることから、相乗効果が期待できる。
		通信会社（役員）	・北京オリンピックで高まったデジタル放送への関心が今後も継続する。デジタルテレビの製品価格も逐次低下しており、ケーブルテレビ契約の動向に良い影響を与える。
		競輪場（職員）	・全レース併用発売の運用により、1人当たりの購買額が増えた。今後、これが定着すれば期待できる。
		住宅販売会社（従業員）	・住宅ローン減税の内容が固まってくるため、年末に向けて客の動きに変化が出る。
	変わらない	商店街（代表者）	・客の購買意欲をそそる材料がない。
		百貨店（売場担当）	・客の動向や販売量の推移から見て、現状は変わらない。
		スーパー（店長）	・3か月後に灯油価格が上がれば、そのしわ寄せが食品の販売に影響する。
		コンビニ（経営者）	・タスポカード効果はもうしばらく続く。ただ、カードによるたばこ自販機の購入も回復基調にあるため、店頭への来客数は横ばいで推移すれば良い方である。
		乗用車販売店（経理担当）	・新型車発売の予定もないため、秋以降の販売は大変厳しくなる。
		その他専門店〔医薬品〕（営業担当）	・ガソリン価格の安定が予想されるため、現状のまま推移する。
		一般レストラン（店長）	・ガソリン価格の高騰によるマイカー客への影響は観光客で若干減少したが、全体としてはほとんど変わらない。
		都市型ホテル（スタッフ）	・レストラン利用客は2か月連続で増加し、回復の兆しは出ているが、宴会場の利用客の低迷により全体では伸び悩む。原油価格は下がっているが、市場価格への反映が見えてこないため、収支は厳しい。
		都市型ホテル（スタッフ）	・予約状況は低迷している。
		旅行代理店（従業員）	・原油高騰に歯止めが掛かり始めたプラス要因と、景気全体の減退傾向のマイナス要因が並行したままの状態が続く。
		タクシー運転手	・客の財布のひもはまだまだ固く、今後も徹底して支出を切り詰めるという雰囲気を感じられる。
		通信会社（営業担当）	・来客数に変動はないが、携帯電話の販売台数は季節的に減少する。
		通信会社（営業担当）	・携帯電話の新発売や特別な割引が実施されるまでは現状維持が続く。
		住宅販売会社（従業員）	・住宅展の誘客活動で、客や見込み客名簿の確保が次第に困難になっており、また競合件数も増えている。
		やや悪くなる	商店街（代表者）
	一般小売店〔事務用品〕（営業担当）		・諸物価が上がるなかで、当社の事務用品も今年の1月、7～8月に値上げを実施した。客の購買意欲がますます低下し、また設備投資も減っているため、不安が大きい。
	一般小売店〔書籍〕（従業員）		・9月以降、紙や資材の値上げがほぼ決まっており、客の購買意欲にもかなりの影響が出る。
	百貨店（売場主任）		・物価の高騰に落ち着きが見えない。客の消費行動は、エコ、セコ（節約）、ポイントなどに敏感になっていく。
	スーパー（店長）		・数か月にわたる値上げのため、一品単価は上がっているものの、買上点数は悪くなるばかりで客単価が上昇せず、今後もこの状態が続く。来店頻度も悪化し、来客数も減少する。
	スーパー（総務担当）		・食品などの値上げが続き、今後消費は落ち込む。
	スーパー（営業担当）		・9、10月に食品の値上げ予定がある上、原材料高騰による段階的値上げの可能性もあるため、客の更なる生活防衛が今年一杯は続く。
スーパー（副店長）	・原油高が引き続き消費に悪影響を及ぼす。		
コンビニ（経営者）	・食品関係の値上げが続々予定されており、ただでさえ価格に敏感な客の動きが大変心配である。付加価値商品の提案ができなければ、非常に苦しくなる。		
コンビニ（店長）	・来客数、販売量共にお盆明けから急激に減少している。通常は落ち込んで25日の給料日以降持ち直すが、8月は月末が近づいても改善していない。現状の推移から見て、9月以降は悪化する。		
衣料品専門店（経営者）	・諸物価の値上げは今後も続き、消費への悪影響が必ず出る。		

分野	景気の先行き判断	業種・職種	景気の先行きに対する判断理由		
		家電量販店（経営者）	・これといった魅力ある現行商品がない。また、今後も需要を喚起する新製品が見当たらない。		
		乗用車販売店（営業担当）	・今年に入ってからの来場者数の推移を見ても、今後好転する兆しはない。		
		住関連専門店（店長）	・物価の値上げ傾向がまだまだ続き、景気回復の兆しが見えない。		
		高級レストラン（スタッフ）	・ガソリンや物価の高騰による客離れは深刻である。高単価の店舗は真っ先に敬遠され、郊外店では特に県内や隣県の中距離からの来客数が大幅に減っていく。		
		一般レストラン（スタッフ）	・食用油・小麦等の原材料の値上げ、漁業組合のストに加え、灯油高による温室物の野菜、果物の値上げによる入手困難などが予想される。消費の冷え込み、来店頻度の減少、経費増など、経営環境はより厳しくなる。		
		観光型旅館（経営者）	・食品を中心に仕入価格の値上がりが続いているが、消費マインドが低迷している限り販売価格に反映できず、利益の低下につながる。		
		観光型旅館（スタッフ）	・9月の予約状況は前年並みであるが、10月は前年を若干下回っており、勢いが鈍ってきている。		
		タクシー運転手	・客が出費を抑える傾向は変わらない。夜の繁華街の気持は当分戻らない。タクシー利用客が増えないため、厳しい状況がまだ続く。		
		パチンコ店（店員）	・パチンコチェーン大手の倒産から1年が経過し、ようやく落ち着いたと思われたが、関東で大倒産が発生しており、金融関係の支援状況はまだまだ消極的である。		
		その他レジャー施設（職員）	・最も稼ぎ時のシーズンでも、マッサージや女性水着などの高単価商品の売上減が大きいことから、今後買い控えが続く。		
		住宅販売会社（従業員）	・物価上昇のため住宅取得資金が少なくなっており、客の購入条件は更に厳しくなる。		
		悪くなる		百貨店（営業担当）	・客は家計のエンゲル係数をいかに抑えるかを考えている。米とパンでさえも、グレードを下げるという客の行動に顕著に表れている。また、自転車や公共交通機関への乗り換えなど、ガソリンを使わない客が多く見られる。
				百貨店（営業担当）	・来客数が減少し、商品が活発に動かないという状況が続く。
衣料品専門店（経営者）	・客は非常に慎重な買物をしている。以前であれば、あれもこれもという買い方が見られたが、最近は必要な物しか買わず、客単価の低下が続く。				
乗用車販売店（総務担当）	・ガソリンの高騰を始め、生活用品の値上げなどが続き、消費者が生活防衛に動くことが懸念される。				
自動車備品販売店（従業員）	・先行きが不透明ななかで、客の消費行動は更に消極的になる。				
その他専門店〔ガソリンスタンド〕（経営者）	・石油販売量の減少、単位当たりの粗利の減少で先が暗い。				
スナック（経営者）	・今まで業務多忙であった製造業関係の客から「受注の延期やキャンセルが続き、2、3年は悪い状態が続く」などの声が聞かれ、景気回復の気配が感じられない。				
旅行代理店（従業員）	・原油高が諸悪の根元である。温泉宿の売れ筋は高級なところと料金の安いところに二極化している。加賀温泉郷は東海北陸自動車道開通の恩恵は全くなく、北陸から中京方面へのスポイト現象が懸念される。				
テーマパーク（職員）	・秋の団体・募集ツアーの予約状況は前年に比べて一層悪化する。				
住宅販売会社（従業員）	・いよいよ各資材の高騰の影響をカバーできなくなってきた。販売価格の値上げに踏み切らざるを得ない。				
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）	・ここ数か月間の生産量の落ち込みがかなり厳しかったため、2、3か月間は若干回復する。ただし、1年単位で見ると増加が見込めず、ほぼ現状維持で推移する。	
		金融業（融資担当）	・ガソリン価格の反落、株価の割安感が見られる現在が底であり、これから先はやや良くなる。		
		税理士（所長）	・設備・製造業関係の経営者からの感触では、2、3か月後の受注見通しは明るい。ただ、建設業の状況は厳しく、安い単価のたたき合いの動向が心配である。		
変わらない	繊維工業（経営者）	・受注環境の改善があまり期待できない。			

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
		プラスチック製品製造業（企画担当）	・受注量の伸び悩みに加え、原材料価格の値上げ傾向は変わらず、非常に苦しい状況が続いている。10月からは製品の値上げを検討している。
		金属製品製造業（経営者）	・2、3か月後の受注状況に変化はない。
		一般機械器具製造業（経理担当）	・受注予測などから見て、早期の回復は考えにくい。
		輸送業（配車担当） 不動産業（経営者）	・9月から軽油価格が下がるが、まだまだ高い水準にある。 ・法人、個人共に不動産が動く兆しが見えない。
	やや悪くなる	精密機械器具製造業（経営者）	・国内の眼鏡受注量は前年同期と比較してもかなり低水準である。加えて、ここへ来て顧客である国内大手小売チェーン店から、更なる在庫調整の話が出始めている。
		輸送業（配車担当）	・今後急激に商品価格が安くなるとは考えられず、商品は売れず、物量の増加は見込めない。
		金融業（融資担当）	・株式市場が下落基調であり、ガソリン価格の高騰がやや落ち着いたとはいえ、物価が安定するまでは、引き続き景況感悪し。
		司法書士	・今年是不動産登記が例年以上に少なく、明るい動きが乏しい。
	悪くなる	食料品製造業（企画担当）	・原材料価格の高騰の影響がますます大きくなり、収益が悪化する。
		繊維工業（経営者）	・業界のオーバーストアに加え、衣料品の買い控えが特に強くなっている。
		一般機械器具製造業（総務担当）	・客の決定が遅れ、予定の受注がなかなか取れない。
		建設業（総務担当）	・新興不動産業者の破たんや信用不安による選別受注に加え、民間設備投資の見直しなどにより、工事受注活動は一段と厳しさを増す。
	雇用 関連	良くなる	-
やや良くなる		-	-
変わらない		民間職業紹介機関（経営者）	・原材料などのコスト高が企業収益を圧迫しているため、上昇要因がなかなか見いだせない。
やや悪くなる		人材派遣会社（社員）	・新卒採用者が落ち着いてきた影響から、派遣契約の終了が出始めている。また、企業のコスト削減に伴う終了もあるが、後任の需要はなかなか見込めない。
		人材派遣会社（社員）	・企業では景気後退を予想し、契約満了後の派遣の採用を控える動きが見られる。先行きに対して大きな不安がある。
		求人情報誌製作会社（編集者）	・ここ数年間、求人主流となっていた派遣会社の募集が減っており、今後も増える見込みがない。
	職業安定所（職員）	・人員整理や事業所閉鎖も見られ、4月以降、新規求職者は増加傾向で推移し、有効求人倍率も下降気味であることから、大きな改善は望めない。	
悪くなる	-	-	

7. 近畿（地域別調査機関：りそな総合研究所（株））

（-：回答が存在しない、：主だった回答等が存在しない）

分野	景気の先行き判断	業種・職種	景気の先行きに対する判断理由
家計 動向 関連	良くなる	-	-
	やや良くなる	一般小売店〔ゴルフ用品〕（店長）	・9月からのシーズンインでニューモデルが発売されるため、買い換えが増加する。
		家電量販店（経営者）	・デジタル家電やオール電化リフォームへの関心が高まっているため、売上が伸びる。
	変わらない	商店街（代表者）	・人通りは増えているものの、売上は伸びないという状況が今後も続く。
		一般小売店〔時計〕（経営者）	・近隣の競合店では電池交換の安売り競争が始まっている。今は様子見の状況であるが、決して楽観できる状況ではない。
		一般小売店〔雑貨〕（店長）	・景気の悪い状態は変わらず、たばこの販売量も今の状態が続く。
		一般小売店〔花〕（店員）	・客の節約ムードに変化はなく、来客数、客単価共に伸びることはない。
		一般小売店〔カメラ〕（販売担当）	・衣食住に生活費の大半が使われ、レジャー関係の出費が抑えられるため、ここしばらくは回復しない。
		百貨店（売場主任）	・ガソリン代などの高騰が収まらない限り、消費マインドは冷え込んだままである。

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
		百貨店（売場主任）	・魚の価格は高いままで、野菜の相場も変わっていない。消費マインドも冷え込んでいるため、今後も全体としては変わらない。
		百貨店（売場主任）	・短期的に良くなることはあっても長続きしない。下げ止まり感はあるものの、もう少し様子を見なければ判断できない。
		百貨店（売場主任）	・所得は増えるよりも減る傾向にあるほか、原油の高騰による物価の上昇や医療費の上昇懸念など、将来への不安も大きいため、消費は伸びない。
		百貨店（営業担当）	・夏物商材のバーゲンが終わって秋物商材を展開し始めているものの、今一つ動きが良くない状態が続く。
		百貨店（営業担当）	・店頭への来客数は今後更に低迷する。ただし、訪問販売は買い控えの反動で、割安で希少価値のある商品への引き合いはわずかながら増える。
		百貨店（マネージャー）	・消費者の購買意欲が冷え込んでいるため、衣料品を中心に苦戦が続く。
		百貨店（サービス担当）	・本店の建て替え工事により売上の確保に苦戦するものの、その代わりに来月には新しい商業ビルがオープンするため、当社全体の売上としては現状維持となる。
		スーパー（経営者）	・値上げの影響が全食品に出ており、購入に際して客が非常に慎重になっているため、今後も厳しい状況が続く。
		スーパー（経営者）	・客の生活防衛意識は引き続き強いほか、ガソリンの高騰もあり、郊外のショッピングセンターよりも近くのスーパーでの買物が増えている。低価格での訴求を今後も続けることで、今の集客状況は維持できる。
		スーパー（店長）	・客は必要最低限の商品しか買わないほか、なるべく近場で買うようになっている。駐車台数をみても、週末は前年比で7.5%減、平日は11.6%減となっている。この傾向は今後ますます進む。
		スーパー（店長）	・ガソリン値下げなどのニュースもあるが、消費者はしばらく様子を見てから動くため、今の状況が続く。
		スーパー（経理担当）	・節約志向が内食まで及びつつある。消費者の財布のひもは当面固いままであり、嗜好品やプラス1品の買物が減少する。
		スーパー（管理担当）	・原料高にやや歯止めが掛かっているなど、今以上にコスト高の進む懸念は解消される。
		コンビニ（店長）	・例年9、10月は売上が減少するほか、今年はあまり暑くないため、ドリンク類の売上も伸びない。
		乗用車販売店（経営者）	・来月からガソリン価格が少し安くなるものの、それ以外の物価の上昇は続くため、好転の材料にはならない。自動車については燃費重視の傾向が進み、販売台数も減少が続く。
		乗用車販売店（経営者）	・ガソリンの値上げによって、今後も車の利用が減る。修理、点検、販売のすべてが現状維持となるため、売上は伸びない。
		乗用車販売店（営業担当）	・原材料の高騰で自動車の値上げも始まるため、新車の購入意欲は低迷する。
		住関連専門店（店長）	・同業者や取引先からは、今年の夏は厳しいという声が聞かれるなど、売上の増加につながる好材料が見当たらない。
		その他専門店〔医薬品〕（経営者）	・消費マインドが冷めており、衝動買いはほとんどない。やはり収入が増えないと消費は増えない。
		その他専門店〔スポーツ用品〕（経理担当）	・ガソリンをはじめとする物価が安定しない限り、消費意欲は上向かない。
		その他飲食〔コーヒーショップ〕（店長）	・消費拡大につながる材料費や燃料価格の低下など、好材料が見当たらない。
		観光型ホテル（経営者）	・燃料価格は下がってきているが、全体的には物価高騰が続いているため、財布のひもも固いままである。
		観光型旅館（経営者）	・売上は前年並みであるが、原油や食材価格の高騰で利益が減っている。今後販売価格の値上げを予定しているものの、来客数は減少することになる。トラック業界や漁業関係だけではなく、旅館も非常に厳しい状況が続く。
		観光型旅館（経営者）	・ガソリン価格は下がる兆しがみられるものの、生活必需品の価格に反映されるまでには時間が掛かるため、業況の悪化はしばらく続く。
		都市型ホテル（スタッフ）	・今年中は単価の上昇が難しいため、東アジア諸国からの団体客によって受注量を確保する。一方、婚礼部門に関しては平年並みの推移となる。

分野	景気の先行き判断	業種・職種	景気の先行きに対する判断理由
		都市型ホテル（マネージャー）	・原材料の値上げによる収益への影響は避けられない。大きな増収も見込めないため、今後も厳しい状況が続く。
		都市型ホテル（役員）	・宿泊部門は秋の繁忙期であるにもかかわらず、予約状況は個人客、団体客共に前年よりも低調である。一方、一般宴会では10月の予約状況は低調であるものの、11月は若干の回復傾向がみられる。
		タクシー会社（経営者）	・特に必要などきだけタクシーを利用するイメージがあり、今後もしばらくはこの傾向が続く。
		通信会社（企画担当）	・業務用ゲーム機器については市況に改善の兆しがないため、今後も厳しい状況が続く。
		観光名所（経理担当）	・夏休みに合わせて様々な催しを行っているものの、来客数の割に販売の増えない状態が続いている。この状況は今後も続く。
		観光名所（経理担当）	・話題のイベントを開催するため、一時的に集客は増える。ただし、その後が続かず、一進一退の動きとなる。
		美容室（店員）	・全体としては髪の高いスタイルがはやっているため、寒くなると特に来店頻度が少なくなる。
	やや悪くなる	商店街（代表者）	・午前中は来街者もある程度みられるが、午後からは急に減少する。さらに、来街者は商店街を通るだけで、目的買いの客が非常に少ない。各店の閉店時間も早くなっているため、先行きについては非常に厳しい。
		一般小売店〔精肉〕（管理担当）	・夏休み以降は、例年需要が引き締まる。特に今年は厳しい状況となるため、今後数か月は厳しい状況となる。
		一般小売店〔衣服〕（経営者）	・残暑が厳しく秋物商材の出足が悪いほか、客は気に入った格安商品だけを買うため、売上は低迷する。
		百貨店（売場主任）	・景気が好転するような明るい話題が見当たらない。今のままでは競合店とのシェア争いが続くだけで、市場の拡大は難しい。
		百貨店（企画担当）	・物価高が続くほか、年金問題などの不安解消も難しいため、節約志向は当分続く。
		百貨店（商品担当）	・2月ごろから買い控えの傾向が続いており、5月以降は来客数や客単価の悪化もみられる。今後は、特価品など割安感のある商品でなければ売れない傾向がますます強くなる。
		百貨店（売場担当）	・消費に占める衣料品の割合については、低下傾向が底を打った感はあるものの、百貨店の価格競争力が弱い状況は続いている。来客数も減少傾向にあるため、今後も緩やかにシェアダウンする状態が続く。
		スーパー（店長）	・食料品を中心とした値上げが、衣料品、住居関連品に対する客の節約志向につながっていく。
		スーパー（管理担当）	・値上げラッシュなどで消費者の先行き不安が高まっているため、今後食費の節約志向が強まる。
		コンビニ（経営者）	・今後も食料品を中心に値上げが続かなかで、客単価が上昇することはなく、更なる買い控えにつながる。
		コンビニ（店長）	・消費の落ち込みで客単価は伸びないほか、来客数も減少傾向が続く。さらに、たばこの販売量が落ちていけば、売上の増加は難しくなる。
		コンビニ（マネージャー）	・コンビニも積極的なイベントやキャンペーンを継続的に行わねばならないが、秋以降の店作りのイメージが今のところ不透明である。
		乗用車販売店（経営者）	・オリンピックが終わり、先行きには良い材料が見当たらない。コンビニの来客数が減少するなど、消費の冷え込みが懸念され、当店の販売もこれから大変な時期となる。
		乗用車販売店（営業担当）	・ガソリンの値上げのほか、原材料価格の上昇で車両価格が引き上げられるため、客の購買意欲は更に減少する。
		高級レストラン（支配人）	・観光シーズンであるにもかかわらず、3か月前と比べて来客数が少ないなど、好材料が見当たらない。
		一般レストラン（スタッフ）	・ガソリンや諸物価の値上げにより、消費者の間では生活防衛意識が強まっている。当社にはロードサイド型の店舗があるが、客は車で外食に行くのを控えているなど、良い材料が見当たらない。
		都市型ホテル（スタッフ）	・宿泊は地域全体で不調であり、価格競争の再燃で客単価も低下基調に転じている。宴会部門も、定例の団体予約を中心に中止や縮小傾向がみられるほか、先の予約状況も悪い。
		都市型ホテル（営業担当）	・宿泊は予約状況が非常に悪いほか、直前になって変化するため予想が難しい。宴会も、婚礼を含めて予約状況が非常に悪いことから、今後は更に厳しい状況が続く。

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
		旅行代理店（経営者）	・燃油サーチャージの上昇がまだ続いているため、今後も海外旅行については厳しい。
		旅行代理店（広報担当）	・燃油サーチャージがまた上昇するなど、客の消費マインドが上がらない。目立ったキャンペーンの材料もないため、良くなることはない。
		通信会社（社員）	・節約につながるサービスであっても抵抗感が出ており、消費マインドの冷え込みが続く。
		通信会社（管理担当）	・消費者による生活防衛が続くため、年明けまでは下降傾向となる。
		競輪場（職員）	・諸物価の高騰から、入場者1人当たりの購買単価が低下している。今後も物価の上昇は当分続くため、遊興費に回すお金はますます少なくなる。
		競輪場（職員）	・原油価格や生活必需品などの価格が上昇するため、やや悪くなる。
		その他レジャー施設 [球場]（経理担当）	・プロ野球シーズンが終了する10月以降は企業イベントなどが中心となるため、来場客は減少する。
		住宅販売会社（経営者）	・客の間で買い控え感が出てきているため、先行きの見通しは厳しい。
		住宅販売会社（経営者）	・原油高や建築資材、設備の値上げにより、不動産の健全な流通が困難になっている。また、景気の先行き不安などにより、高額物件の買い控えが続く。
		住宅販売会社（従業員）	・不動産への融資が下りない状況が続く限り、不動産会社の倒産が続くため、住宅購入者のマインドもますます冷え込む。
		住宅販売会社（総務担当）	・鋼材をはじめとする資材価格が高騰するなか、内部努力による対応も難しくなっている。販売価格の値上げが必要な状況であるが、受注が更に減少するため、なかなか値上げに踏み切れない状態が続く。
		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）	・不動産融資では担保評価が厳しくなっており、融資額の減少する傾向が続く。
		その他住宅 [展示場] （従業員）	・住宅着工戸数が減少するなか、新築需要を支えてきた住宅ローン減税も今年末で終わるため、新築市場は先行き不透明感が強まる。
		悪くなる	
一般小売店 [珈琲] （経営者）	・物価が上昇しても所得は横ばいであるため、消費金額は変わらず、販売量が減少することになる。		
一般小売店 [衣服] （経営者）	・景気が良くないという報道が増え、消費者の購買意欲がますます低下する。冬は衣料品の需要が一番伸びるものの、明るい見通しは持てない。		
一般小売店 [花]（店長）	・相次ぐ値上げで、客の財布のひもは固い状態が続く。		
百貨店（企画担当）	・高額品だけでなく衣料品の動きも悪くなっているため、先行きの見通しは厳しい。		
スーパー（経営者）	・各業種で体力の無い企業が淘汰されるため、状況は更に悪くなる。		
衣料品専門店（経営者）	・物価上昇の先行きがみえないため、客はどれだけ切り詰めればよいか分からず、生活設計の立てにくい状況が続く。		
衣料品専門店（経営者）	・商品は悪くないが、消費者の意識が節約に向かっており、今後は更に厳しい状況となる。		
乗用車販売店（経営者）	・ガソリンの高騰が車の売行きに悪影響を与える。		
その他専門店 [食品] （経営者）	・飲食店での値上げが一向に進まないため、特に個人店舗で廃業、倒産が増える。		
その他専門店 [宝飾品] （販売担当）	・様々な商品が値上がりするなか、必要な物は買わざるを得ないが、貴金属を購入する動機はますます減っていく。地金などの下取りは増えても、新たな購入には至らない。		
観光型ホテル（経営者）	・9月の予約状況は過去最悪であり、地域の同業者からも今秋の予約状況は最悪との声が聞かれる。		
通信会社（経営者）	・割賦販売によって携帯電話の年間需要が著しく落ち込んでいる。2年間は支払いの続くユーザーに対しては、季節のキャンペーンを行っても効果がない。		
企業 動向 関連	良くなる		
	やや良くなる	木材木製品製造業（経営者）	・受注量の増加に伴い、売上が徐々に増えていく。

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
		電気機械器具製造業（営業担当） 輸送業（営業担当）	・設備の更新や拡張に関する引き合いが増えている。 ・6月の運賃値上げ以降、売上は前年並みである一方、利益は伸びている。今後ガソリンの値下がりが続けば、運送業界にとってはプラスとなる。
	変わらない	化学工業（管理担当） 窯業・土石製品製造業（経営者） 一般機械器具製造業（経営者） 電気機械器具製造業（企画担当） 電気機械器具製造業（営業担当） 建設業（経営者） 建設業（営業担当） 広告代理店（営業担当）	・原油価格の下落や円安傾向が追い風になると期待していたが、目先の受注は芳しくない。当面は毎月並みの低水準が続く。 ・同業他社が手形の不渡りを出したほか、大手工場企業のガラス瓶会社では東京工場を閉鎖する動きも出てきているなど、先行きの見通しは厳しい。 ・かなり大規模な引き合いが来ており、これが順調に推移すれば現状維持は可能である。 ・市況は下げ止まっており、今の状況が更に悪くなることはないものの、物流コストなどの上昇は続く。 ・先の仕事の予定は入っているものの、量的にはあまり多くない。 ・今後は不動産デベロッパーの倒産による影響が、建設業界にも出てくる。こういった閉そく感のある状況で、今後も厳しい受注競争が続く。 ・外資系企業を中心に所有不動産の売却が進み、相場が下落し始めている。さらに、資金調達計画や販売計画の変更で、年度内の工事予定が繰り越されたり、来年度の設備投資計画が見直されたりしている。 ・オリンピックが終わったほか、クライアントによる大量出稿もみられない。今後も原油高や材料高により、広告費は削減傾向が続く。
	やや悪くなる	繊維工業（総務担当） 金属製品製造業（総務担当） 金属製品製造業（管理担当） 建設業（経営者） 建設業（経営者） 金融業（営業担当） 新聞販売店〔広告〕（店主） 司法書士 その他非製造業〔機械器具卸〕（経営者）	・得意先では在庫が消化できておらず、加工依頼の注文も減少している。良いうわさが聞かれないなど、先行きの見通しは厳しい。 ・資材価格が高止まりしている一方、受注価格は相変わらず厳しいなど、今後も苦しい状況が続く。 ・今後は大型物件の情報があまりない。 ・原材料の値上がりで建築コストが高騰するなか、個人客、法人客共に様子を見ている状況であり、先行きは不透明である。 ・マーケットが縮小しているため、今後は受注量が減少する。 ・ねじなどの金属加工業の取引先では、原材料価格の上昇分を販売単価へ転嫁できておらず、収益状況の好転は難しい。また、マンションデベロッパーなどの不動産業や建設業では、売上の低迷で資金繰りが更に悪化する。今後、取引先の間では経営破綻する企業が増えることになる。 ・折込広告の受注が落ち込んでおり、回復の兆しがみえない。新聞の購読も経済的理由で打ち切られるケースが増えている。 ・仕事の量が大きく減ったことで、現状維持も難しい。 ・得意先からの見積依頼や受注量の減少が続く。
	悪くなる	食料品製造業（従業員） 繊維工業（総務担当） パルプ・紙・紙加工品製造業（経営者） 化学工業（経営者） 化学工業（企画担当） 金属製品製造業（営業担当）	・原料や資材価格が高騰する一方、製品の値上げが進まず、危機的状態に陥っている企業がある。このような企業が増えれば、銀行融資の引締めなども起こるため、更に状況は悪くなる。 ・今までは、受注価格の低下で収益の圧迫が続いていたが、ここへ来て受注量まで減少している。このような状況が続けば経営は非常に厳しくなる。 ・価格転嫁を取引先がどこまで受け入れてくれるのか、現状では分からない。 ・値上げ前の駆け込み需要がみられるものの、値上げ後の受注には陰りが出てきている。 ・ほとんどの一次原料の価格が高止まりするなか、取引先の経営状況が二極化している。勝ち組の取引先は高収益製品に絞って生産しており、全体的な生産量が落ちているため、当社の受注量も減少する。 ・力のある企業に利益が集まり、弱い企業は倒産せざるを得ない。このような状況は今後ますますひどくなっていく。

分野	景気の先行き判断	業種・職種	景気の先行きに対する判断理由
		一般機械器具製造業（経営者） その他製造業〔履物〕（団体役員） 不動産業（営業担当） 広告代理店（営業担当） その他非製造業〔民間放送〕（従業員）	・各メーカーの在庫調整が進むため、受注が悪化する。 ・食品価格のほか公共料金も上昇しているため、身の回り品への支出は減少傾向が続く。 ・9月から年末にかけて銀行融資は下りにくくなる。特に、不動産、建築関係には融資しない状況が強まる。 ・売上の前年比の落ち込みが月ごとに大きくなっており、歯止めが掛からない。 ・北京オリンピックの特需もほとんどなく、年末に向けてテレビ広告の需要が喚起される材料がない。
雇用 関連	良くなる	-	-
	やや良くなる	-	-
	変わらない	人材派遣会社（経営者）	・景気の回復による求人件数の増加は、3か月先ではまだ難しい。
		人材派遣会社（支店長）	・企業の採用意欲が上向くことはないほか、求職者の確保にも引き続き苦戦する。
		人材派遣会社（管理担当）	・原油や原材料価格の高騰、輸出の鈍化などにより、今後2～3か月は求人が停滞気味に推移する。
		新聞社〔求人広告〕（担当者）	・大きく変わることはないが、徐々に悪くなってきている。物価の上昇が企業業績にも影響を与えているため、求人広告には予算が回ってこない。
		人材派遣会社（社員）	・原油高も一服したため、今の状態がしばらくは続く。企業、個人共に過去の経験で不況対策はできているため、極端に冷え込むことはない。
		職業安定所（職員）	・原油や原材料価格の上昇により企業活動が鈍化するため、求人数の回復は難しい。
	やや悪くなる	求人情報誌製作会社（編集者）	・日雇派遣の原則禁止という流れを受け、求人出稿が大幅に減少している。求人倍率が低下すると共に、失業率も悪化することになる。
		求人情報誌製作会社（営業担当）	・景況感の悪化が報じられており、各企業の求人出稿も低調な状況が続く。
新聞社〔求人広告〕（担当者）		・燃料価格の高騰による運輸関連の出稿減少のほか、派遣業の広告減少、消費低迷による流通業不振など悪材料が多い。	
職業安定所（職員）		・新規求人数が減少傾向となる一方、新規求職者では事業主都合の離職者が増加傾向となっており、当分はこの傾向が続く。	
職業安定所（職員）		・原油や資源価格の高騰が企業収益を圧迫しており、先行きに雇用情勢の上向く要素が見当たらない。	
職業安定所（職員）		・原材料費などの高騰により、求人は製造業を中心に厳しい状況が続く一方、新規求職者は増えている。特に、物価の上昇で家計が圧迫されているため、パート求職者の増加が目立っている。さらに先行きへの不安から、在職求職者が退職の意思表示をせずに、より良い転職先を探すケースも増えている。今後しばらくはこれらの動きが続く。	
民間職業紹介機関（職員）		・求人の長引く低迷や高齢化により、建設業者からは日雇労働者そのものが少なくなっているとの声が聞かれる。	
民間職業紹介機関（支社長）		・例年であれば、新卒採用の不足分をキャリア採用で補う企業の求人が増えるが、今年はそれが少ない。さらに、有効求人数の減少や採用面接の合格者も減少しているため、先行きは厳しくなる。	
悪くなる	職業安定所（職員）	・これまで若年社員を確保できなかった製造業や、慢性的に人手不足の飲食業で求人が増えている。小売業の正社員、運輸業の運転手などは減少が続いているものの、求人全体としては前年比で微増となる状況が続く。	

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）	・閉店するデパートの代わりに入店するデパートの集客力に期待している。
		一般小売店（営業）	・原油先物市場も下落しており、ガソリンなどの燃料費が下がってくれば、少しは財布のひもも緩む。
	百貨店（販売担当）	・9月に実施する大改装により、新規来客数の増加が今後2～3か月は見込める。	

分野	景気の先行き判断	業種・職種	景気の先行きに対する判断理由
変わらない		スーパー（管理担当）	・ガソリン価格の高騰も落ち着き、消費者の購買意欲も若干上昇する。
		衣料品専門店（地域ブロック長）	・昨年は猛暑が10月初旬まで続いたが、今年は暑さの引きも早く、秋の商戦の立ち上がりも若干早まる。それに合わせて商品も充実してくるし、客の動向も今までの流れよりは良くなる。
		観光型ホテル（スタッフ）	・繁忙期を迎えるため、先行予約も多く入っている。物価の高騰から、国内や近郊への旅行が増えてくる。
		テーマパーク（業務担当）	・近場で遊べば費用も安く済むという意識が、より広がってくる。
		商店街（代表者）	・気候的には過ごしやすくなるが、客に買い控え感があり、購入数が更に減少し、来店頻度が少なくなってくる。
		百貨店（営業担当）	・物価上昇が大きな鍵を握っている。特にガソリン価格や商品原材料の高騰に歯止めがかからないと、このまま更に悪くなる。
		百貨店（営業担当）	・大きなトレンドの変化や、ヒット商品の兆しが見当たらないため、天候要因や外部の影響によって売上動向も影響を受けやすく、明るい見通しが立てられない。
		百貨店（販売促進担当）	・秋商戦が本格化する季節となるが、消費マインドの冷え込みは続くと思定され、景気回復の期待は掛けられない。全館で、低価格帯の商品を拡大して対処する予定である。
		百貨店（販売促進担当）	・売上高の下げ止まりが少し感じられるが、このまま良くなるとは思えない。現在の景気状況に客が慣れてきたために、買い控えは底を打ったが、このままの状態が続く。これから年末にかけて、生活関連物価がどう推移するかが、服飾雑貨の売上に大きく影響してくる。
		百貨店（購買担当）	・このまま食料品や生活必需品の値上げが続くと、かなり厳しい状況が続く。生活必需品はどうしても購入しなければならないので、それらにお金を掛けることによって、高額品やぜいたく品と言われる衣料関係・インテリア関係の購入には二の足を踏むようになる。
		スーパー（店長）	・9月からの更なる値上げなど、今後の見通しとして良くなる材料が全く見当たらず、悪い状態が続く。
		スーパー（店長）	・創業祭をはじめ、あの手この手で集客に努めるが、客の反応がない。前年並びに例年の数字と比較することができないほど悪い。ガソリン代が大幅に下がることでもない限り、今の悪い状態が続く。
		スーパー（販売担当）	・涼しくなってきたので食品の売上が伸びる傾向にあるが、値上げが更に進みそうなので、値上げの幅によっては買い控えが起こると考えられ、あまり変わらない。
		コンビニ（エリア担当）	・タスポの影響は今後も続く。
		コンビニ（エリア担当）	・5月にタスポが導入されて以来、全般的に売上は増加してきたが、ここに来て、たばこやそれ以外の商品の売上が徐々に減少してきており、買上げ点数・客単価も低下傾向にある。
		衣料品専門店（地域ブロック長）	・夏物の動きが悪く在庫がかなり残っている状態で、今後秋物の売上にも影響が出てくる。
		家電量販店（店長）	・これといった目新しい商品もなく、今まで通り推移する。
		乗用車販売店（サービス担当）	・新型車投入の計画も聞こえてこないし、他に対応策も出てきていない。
		その他飲食〔ハンバーガー〕（経営者）	・客足の悪い傾向は続くと思うが、値上げが貢献して売上が増加する店舗も出てきた。
		都市型ホテル（従業員）	・宿泊は、非常に悪かった昨年に比べれば団体客が増加しているが、この先3か月間の予想は、過去3か月同様一進一退である。
タクシー運転手	・客の様子を見ても、これ以上乗客が増加したり、売上金額が伸びると思えない。		
タクシー運転手	・秋後半は松江市の観光に若干動きが見受けられ、開府400年祭のイベントも多数催される。しかし、交通機関は、公共交通機関、バス・電車等が利用され、タクシー業界は厳しいものとなる。8月後半の勢いから見て、今後も景気はあまり変わらない。		
通信会社（社員）	・夏休み、オリンピックなど売上増につながる要因が終了し、横ばいの状況になる。		

分野	景気の先行き判断	業種・職種	景気の先行きに対する判断理由
		通信会社（総務担当）	・契約獲得の伸び悩みが慢性化しており、短期的に好転する兆しがない。
	やや悪くなる	商店街（代表者）	・オーバーストア・デフレ・少子化の三重苦に喘いでいるが、まわりの状況も非常に悪く、客の可処分所得も増えていないということで、衣料品等にまわす出費は減少する。
		一般小売店〔靴〕（経営者）	・同じエリアの異業種の店舗の人も、その他ライバル地域のいろいろな業種の店舗の人も、皆今月から客足がなくて景気が悪いと実感している。この傾向はこれからも続く。
		一般小売店〔酒店〕（経営者）	・消費者の節約、倹約意識が強まってきていて、現在の状況下では、今までになく厳しいものとなる。
		一般小売店〔印章〕（営業担当）	・大手企業の県内拠点が他市に移転しているため、印章の顧客がいなくなる。
		百貨店（売場担当）	・近隣の郊外大型店出店の影響が、ボディーブローのようにじわじわと効いてくる。
		スーパー（店長）	・いろいろな商品の値上げが実施されている中で、客単価は上昇せず、客の買い控えが見受けられるため、この傾向は今後も続く。このまま値上げが続けば、景気も若干悪くなる。
		スーパー（経理担当）	・ガソリン高で、地方では買物の足としての車が敬遠され、消費マインドを下げている。この傾向はしばらく続く。
		スーパー（財務担当）	・物価の高騰により、ますます節約志向が強まるものと思われ、既存店の売上が減少する。
		スーパー（経営企画）	・8月に入り既存店への来客数も前年比98.94%と前年を下回り、売上も98.89%と前年を下回った。お盆の帰省客が少なかったことも考えられるが、全般に節約志向が見られる。今後更に消費者の生活防衛意識は強まる。
		コンビニ（エリア担当）	・タスポ効果も薄れ、同業・異業種の競合出店も加速してくるので、非常に厳しい状況となる。
		コンビニ（エリア担当）	・今後予想される値上げもあり、チェーン店との商談がうまくいかないのではと懸念している。消費自体が減ってきているので、利益が圧迫される。
		家電量販店（店長）	・諸物価の高騰により耐久消費財の需要が冷え込む。ガソリンの値上がりによる買い回りの客の減少が、来客数の減少につながる。
		家電量販店（店員）	・ガソリンやいろいろな商品の値上げが続き、家電製品もそのあおりを受けるので、やや悪くなる。
		乗用車販売店（経営者）	・ガソリン代が若干下がったところもあるが、まだまだいつ上がるか分からず、燃料高のイメージが払拭できていない。先行き不透明で、何となく不安という気持ちを持つ客が多い。
		乗用車販売店（統括）	・今期の販売量の推移から見ても、厳しさが増してきている。
		乗用車販売店（販売担当）	・今月の売上増は、9月からの価格改正のための駆け込み受注で一時的なものであり、今後は続かない。
		自動車備品販売店（経営者）	・売上高は販売努力により何とか確保できるものの、来客数の減少は、なかなか回復しない。ガソリン価格が下落しつつあることに若干期待はするが、厳しい状況は続く。
		自動車備品販売店（店長）	・原油高の影響もあり、これからも来客数が少なくなっていく。
		スナック（経営者）	・毎年お盆は帰省した人が同窓会とかで客が集まったのだが、今年はそんなことも一切なく、売上も悪かった。今後も諸物価高騰のあおりを受け、客はますます夜は出なくなる。
		観光型ホテル（経理総務担当）	・例年、9月初旬は宿泊稼働率が低下するが、今年は例年以上である。旅行、外食の手控え感はいましばらく続く。
		都市型ホテル（スタッフ）	・9月に連休があるが、以前だとこの時期にはある程度宿泊の予約が入っているが、今年はいまだにさっぱりである。消費者は不要な出費を控えている。
		旅行代理店（営業担当）	・景気の上昇の見通しもなく、対策もないため、個人・団体とも旅行に目が向かない状況で、不安定な状況が続く。
		タクシー運転手	・運送会社の経営者や建設会社の経営者の話を聞くと、利益は全然ないと言う。ボーナスを支給している会社は半分くらいのように、今後も暇になっていくのだろうと懸念する客が多い。また、8月一杯で閉店する水商売のママさんが何人かおり、普通は12月で閉店することが多いため、切羽詰まっていると実感した。

分野	景気の先行き判断	業種・職種	景気の先行きに対する判断理由
		通信会社（通信事業担当）	・ P C 購入時の割引補助など、大手の派手な新規獲得キャンペーンなどに対抗する手段が少なく苦戦は続く。長期的に見ればサービス内容では引けをとらないが、目先の大幅な割引に流れる傾向がずっと続く。
		通信会社（営業担当）	・ 訪問先企業においても、決算が悪く経費を削減する話が多い。この状態は続く。
		テーマパーク（広報担当）	・ 夏休みに子どもを連れて出掛ける家族旅行に比べると、秋の行楽旅行は節約の対象になりやすいので、不景気の影響をまともに受ける。
		設計事務所（経営者）	・ 金融機関の融資が慎重なので、客はローンが組めないなどの影響があり、販売不振が続く。
		設計事務所（経営者）	・ 景気、年金、政治など不透明な中、消費者がお金を使わずに残しておきたがる状況で、良くならない。
		設計事務所（経営者）	・ 建設物価は上昇し続けているが、不動産や家賃が上昇するといった兆しはないので、建設事業計画が成り立たなくなってきた。
	悪くなる	商店街（代表者）	・ じわりじわりと悪くなる状態が続く、良くなる見込みがない。商売をしていて、精神的にも落ち込む。
		一般小売店（経営者）	・ 盆過ぎからの停滞感というのは、非常に厳しいものがあり、先々を見ても好転材料が見当たらない。冬のボーナスは下がると予想されるため、更に消費者の財布のひもが固くなる。
		百貨店（売場担当）	・ 大手、中小問わず生産量の縮小がはっきりしており在庫が減少する。小回りの利く専門店が踏ん張れると思うが、百貨店業態では在庫が常に前年割れする状況にあり、人員カットも伴って効率のいい販売ができなくなる。
		スーパー（店長）	・ ポリプロピレン・プラスチック等を原材料とする商品を筆頭に、ありとあらゆる種類の商材が値上がり傾向にあり、消費者の購買意欲の減退、また買い控えの傾向は、ますます高まっていく。
		スーパー（総務担当）	・ 原材料の値上げを価格転嫁できない商品でさえ動き悪く、衝動買いが全く見られず、陳列や価格で目を引こうとしても動きが悪い。今必要な最低限のもので、安価な物しか買わない傾向はこれからも続く。
		コンビニ（エリア担当）	・ 商品の値上がりが続いている。また、弁当購入者である工事関係の客の来店が少なくなっている。こうしたことが、来客数・売上に影響しており、今後も回復する見込みがない。
		コンビニ（エリア担当）	・ ガソリンの価格が何とかならない限りは、今後についても景気が良くならない。
		衣料品専門店（経営者）	・ 客がだんだんと「オシャレに興味がなくなった」といった感じすら受ける状況であり、良くはならない。
		衣料品専門店（販売促進担当）	・ ガソリン高騰などで必要な物しか買わない客が多く、顧客の来店頻度も少なくなっているため、まだまだ厳しい状況が続く。
		家電量販店（店長）	・ 原材料が値上がりしているため、今後、製品価格の値上げもある。
		住関連専門店（広告企画担当）	・ ムードが悪すぎる。客の節約志向という流れが強すぎて、しばらくは家具に予算がまわらない。
一般レストラン（店長）	・ 一般消費者が外食を控えていることをひしひしと感じる。良くなるとは全く思えない。		
一般レストラン（店長）	・ 夏休みに入って、来客数は以前よりやや減ったくらいで推移しているが、今のところ景気が回復する兆しが何もないので、来月からはもっと来客数が落ちる。		
美容室（経営者）	・ 今月の売上が例年に比べて3割減程度になりそうで、これから先も売上が減少する。		
設計事務所（経営者）	・ 地方の中小企業にとっては、国が自分たちを潰すような政策をしているとしか思えず、もう企業努力の段階ではなくなっている。地方の経済構造を変えるため、借入返済期間を5年延長し、延長分は無利子とする施策くらい実施してもらわなければ、良くならない。		
住宅販売会社（従業員）	・ 受注高の低下、受注量の減少が表面化している。客は原価高の高騰を敏感に感じ取っていて、住宅購入については極めて消極的である。		
企業動向関連	良くなる やや良くなる	- 窯業・土石製品製造業（総務経理担当）	- ・ ほぼ内示確定の注文があって、生産減も回復する見込みで、多忙となる。

分野	景気の先行き判断	業種・職種	景気の先行きに対する判断理由
	変わらない	輸送用機械器具製造業（経営者）	・自動車産業は減産の方向へ向かうかもしれないとの情報はあるが、確定はしていない。また、他の業種は変わらない受注が見込める。
		農林水産業（従業者）	・8月14日まで資源保護のため、大型底引き網船が出漁できなかったが、盆明けから一斉に出漁し、カレイ、高級魚のどぐろ等が水揚げされている。今後は年末にかけて漁が見込める。さらにエチゼンクラゲの影響もないとのことで、嬉しいことである。
		鉄鋼業（総務担当）	・足元の鋼材需要に陰りは見られないものの、北米・国内での景気減速が広がっており、大手製造業の今後の動向などを注視している。
		金属製品製造業（総務担当）	・今年に入り急騰していた鉄原材料価格が最近下落傾向にあり、収益面では良い方向に働く。ただし、裏を返せばそれだけ需要が落ちていることの表れでもあり、今後の急激な受注量の落ち込みやキャンセルが懸念される。
		電気機械器具製造業（総務担当）	・携帯・家電・自動車関連において、受注計画が下方に修正されつつあり、前年を下回る生産計画となる。
		建設業（経営者）	・また周辺で土木と建築の下請け業者が廃業との情報が入ってきた。もっともこの業界では需要の減少している割に供給が過剰で、淘汰が進まないという面もあり、これから厳しい状況が続くが、その先は少しは良くなる。
		輸送業（運送担当）	・原油価格が下がらない限り、景気の回復は見込めない。
		通信業（営業企画担当）	・通信サービス全体で製造コストがアップしてきているが、通信市場の現状から顧客提供価格への転嫁は非常に難しく、近年廉価方向の戦略で進めてきたことが響いている。今後も高規格・高価格商品の売上増はほとんど期待できず、コスト減の追及以外に打開策が見出せない。
	やや悪くなる	金融業（営業担当）	・ガソリン価格が9月から下がるのは大きい。また、建設業経営者の話では公共工事の最低落札価格が今までの7割程度が8割程度になり、この水準が続くかもしれないということなので、この点も大きい。ただし、原材料等の値上がりで、企業の業績はまだまだ不透明で、現在の景気が悪い状態は変わらない。
		金融業（業界情報担当）	・米国経済の停滞は続くが、アジア・欧州圏では引き続き堅調が予想され、当面は高水準の受注を維持する。
		食料品製造業（総務担当）	・社内製品の分析を行い、製品群を絞っていく形になる。これにより、新たな製品への生まれ変わりもあるが、実際どういう売上の数字になっていくのか不透明である。
		繊維工業（統括担当）	・原材料の値上がりがとどまるところを知らない。そうしたなか、政治を中心とした解決策が出てこず、先行きは非常に暗い。
		化学工業（総務担当）	・原燃料価格高騰の先行きが不透明である。
		一般機械器具製造業（経営企画担当）	・国内市場の冷え込みによる売上の減少と、生産資材の高騰による生産コストの増加は当面続く。
悪くなる	輸送用機械器具製造業（経理担当）	・新型車への切り替わり時期で、一時的に生産台数が少なくなり売上が減少する。	
	輸送用機械器具製造業（総務担当）	・今後も、受注量・生産高共に横ばいの状況が続くと思われるが、物価高による材料仕入価格の高止まりや経費負担の増大が収益圧迫の要因となり、先行きが大変懸念される。	
	その他製造業〔スポーツ用品〕（総務担当）	・材料値上げや外注の加工費アップの要請が相次いでいる。また中国から部品輸入をしているが、中国の物価上昇により仕入値もアップして、大幅な負担増となる。	
	輸送業（統括）	・燃料の高騰が続く限り、景気が回復しない。燃料代を顧客に転嫁したいが、同業者が値引きをするため、できない。	
	会計事務所（職員）	・今年の春先まで好調だった製造業に、秋以降も回復の見込みは見られず、全般的に見通しは良くない。	
雇用関連	良くなる	-	-
	やや良くなる	-	-
	変わらない	学校〔短期大学〕（就職担当）	・求人数は昨年と変化ないが、福祉関係の求人数は増加傾向にある。内定状況は横ばいが続く。
	やや悪くなる	人材派遣会社（営業担当）	・年後半にかけて企業業績は更に悪化すると考えられる。企業の求人依頼背景は今までの「増員」から「退職補充」へと変化することが考えられ、注文数も減少してくる。
		人材派遣会社（担当者）	・以前から求人数等は上向いておらず、減少傾向が変わらない。

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
		求人情報誌製作会社（担当者）	・ 広範囲の業種から、企業が採用予算を減少させるとの声がかえってくる。
		職業安定所（職員）	・ 最近、連続して新規求人が減少しており、今後も正社員求人を中心に減少が続く。
		職業安定所（雇用開発担当）	・ 一部の企業においては、雇用調整を本格的に検討し始めており、アメリカの金融不安、原材料高騰が落ち着きを見せ、明るい指標が出てこない、今後この動きは拡大する。
		民間職業紹介機関（職員）	・ 正規雇用の求人は間違いなくあるが、最近は採用のハードルが高くなっているため、求人内容が非現実的なものになってしまっている。安定した雇用者の増加は見込めない。
	悪くなる	職業安定所（職員）	・ 原油価格高騰の影響等により企業利益が縮小している状況で、新たな人件費を捻出することは不可能に近い。地元企業では現在の従業員の雇用確保を第一に考えている事業主が多く、賃金の切り下げや経費節減でしどろしどろであり、企業に余力がないため、これからの新たな求人は望むべくもない。
		職業安定所（職員）	・ 先月の地場上場会社倒産に続き、今月も地場大手の上場会社が民事再生の手続きを実施した。東証1部の企業だけに金融機関含めステークホルダーが大きなおろしを受け形となり、当該企業が手がける筈であった市との連携による大規模プロジェクトも宙に浮いた状態となり、一向に明るい兆しがみえない。

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	百貨店（販売促進担当）	・ 競合店の影響が弱くなる。
		乗用車販売店（従業員）	・ 軽自動車業界は、これから新型車が各社出そろうので普段よりは来客もあり、売上も上昇する。
	変わらない	商店街（代表者）	・ 商店街が改装中のため街全体がガタガタしている。また消費者の買い控え、値上がりによる来街者数の減少などが影響している。
		一般小売店〔酒類〕（経営者）	・ 浮揚する理由が思い当たらない。
		百貨店（営業担当）	・ 景気の悪化はまだまだ続く。値上がりで先が見えないなか、家計が心配であり、消費の部分をかなり見合わせるような状況が続く。
		スーパー（店長）	・ ガソリンの値上げの影響と、それによるその他の商品の値上がり傾向が改善されないため、なかなか景気が上向いてくることはない。
		スーパー（企画担当）	・ ガソリン料金の変動が落ち着いたように感じられる。原材料価格の高騰に対するメーカー・小売の対応も本格化し、価格転嫁は落ち着きそうである。
		家電量販店（営業担当）	・ 1点買いの客が増え、それ以上の勧めが難しくなっている。買い控えも進んでおり、単価がなかなか上げられない。
		乗用車販売店（従業員）	・ ガソリン代が少し下がる傾向にあるが、以前の価格には戻っていない。今後も買い控えとサイズダウンの台替が続くと予想され、自動車業界が厳しいことには変わりはない。
		乗用車販売店（営業担当）	・ 8月末に新型軽自動車を発売した。今後、他社からも相次いでモデルチェンジによる新型車が出るが、市場が上向きに転じることは期待できない。
		観光型旅館（経営者）	3か月先までの予約状況を見ても、あまり良くはならないが悪くもならないという状況であり、今の状態が続く。
		旅行代理店（従業員）	・ 何もかもが値上がりしてきており、個人にとって景気の閉塞感は強い。個人の財布のひもは固くなっており、旅行に行く気分になっていない。秋の行楽シーズンになるがあまり期待できない。
	タクシー運転手	・ 給料下落、ボーナスカットという客の声が多い。先月から高知市内は、旅客運送事業が特別指定地域となって、増車ができなくなり新規参入も不可となっている。経済は落ち込む。	
通信会社（管理担当）	・ 市場の飽和による新規需要の減少傾向及び端末サイクルの延伸化に伴う取替需要の減少傾向が継続する。		

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
		通信会社（総務担当）	・CATV業界はオリンピック特需もなく、地上デジタル放送移行にはまだ時間があることから、厳しい状況が当面続く。
		ゴルフ場（従業員）	・2～3か月先は、来場者も増えてくる良いシーズンであるが、今回は弱い印象である。予約もそのようになっており、平均すると今月とあまり変化がない。
	やや悪くなる	商店街（代表者）	・商店街の通行量調査6月版が出たが、通行量の減少に歯止めが掛からない状態である。商店街近隣の大型商業集積の開発計画が頓挫した報道もあり、商店街の地盤沈下が止まらない状況が続いている。
	やや悪くなる	商店街（代表者）	・本当に必要な商品、しかも良質で低価格な商品への志向が強い。可処分所得の減少、少子高齢化、車社会の限界、減速経済などの状況変化により、今後本格的なオ・バ・ストア・現象の自然淘汰が始まる。
	やや悪くなる	百貨店（営業担当）	・クリアランスも当用買いが例年になく目立った。来客傾向に変化もなく、ラグジュアリー商品群も総じて低調、またファッション性の強い商品ほど売りにくくなる。
	やや悪くなる	百貨店（売場担当）	・財布のひもが固くなってきている状況に加え、商品の値上がり傾向が続き、ますます消費に対する警戒感が強まっていく。
	やや悪くなる	スーパー（店長）	・今年に入って「どこの店のどの商品が安い」といった価格についての話を良く聞くようになった。競合店も低価格を打ち出した販促を強化してきている。
	やや悪くなる	スーパー（店長）	・ここにきて、食料価格の高騰が、買上点数、販売点数に影響し始めたので、先行きは厳しいと見ている。
	やや悪くなる	衣料品専門店（経営者）	・消費マインドは相当落ち込んでいるように感じる。客が商品を選ぶにも、相当慎重になっており、色々と考えているのではないかと思われる。ガソリン価格の下落がプラスになることを期待するが、先行きは厳しい。
	やや悪くなる	衣料品専門店（経営者）	・全体の消費が停滞するなか、7月以降市内および県内の競合商圈に相次いで大型SCがオープンもしくはオープン予定であり、既存商業施設の店舗の売上が2割近く減少している。客の争奪戦がますます激しくなると予想され、売上の落ち込みが避けられない。
	やや悪くなる	乗用車販売店（管理担当）	・食品、生活必需品の物価上昇の影響で高額商品へ資金が回ってこないと思われる。
	やや悪くなる	一般レストラン（経営者）	・月末になってホテル、回転寿司チェーンの倒産、閉店がうわさされており、だんだん厳しくなる。
	やや悪くなる	一般レストラン（経営者）	・価格の上昇は想定より小幅に抑えられるとみられるが、引き続き買い控えは続く。また大手新規出店により更に客の分散が大きくなる。
	やや悪くなる	都市型ホテル（経営者）	・現在の予約状況が前年と比べてかなり悪い。件数は減っていないが、人数・単価が落ち込んできており、悪い方へ向いている。
	やや悪くなる	通信会社（支店長）	・原油価格の高騰は、今後も継続される様子を見せていることなどから、一転して変わるものではないと考える。
	やや悪くなる	競艇場（職員）	・昨今の物価上昇の影響で、レジャーに対する支出を抑える傾向は依然として続く。
	悪くなる	商店街（代表者）	・スタグフレーション、客の大型郊外店への流出等、前月までの悪い材料が続いており、好転する材料がない。
	悪くなる	一般小売店〔乾物〕（店員）	・原料高に加え、秋から小麦等の値段が上昇すると聞いている。値上げた物の売上が、かなり落ち込んでいる。
	悪くなる	一般小売店〔酒〕（販売担当）	・売上の大半を占める取引先の料飲店の売上が上昇する見込みが全くない。
	悪くなる	スーパー（店長）	・ガソリン高で、遠くから車で来店する客が減って、今後も食料品の値上がりは続き、景気が悪い傾向はますますひどくなる。
	悪くなる	スーパー（財務担当）	・経済環境が悪化する（インフレ、景気後退、株価、地価、輸出、給与）。
	悪くなる	衣料品専門店（経営者）	・物価高の影響で買い控えが起きている。
	悪くなる	家電量販店（店長）	・猛暑によりエアコン・冷蔵庫をかなり前倒し販売している。そのために年末のエアコン・冷蔵庫の需要が非常に不安定になると思われる。オリンピックが終了したので、AV機器の需要が落ち込んでくる。
	悪くなる	乗用車販売店（従業員）	・ガソリン価格の高値安定が続けば、景気は良くなるらない。

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
		住関連専門店（経営者） その他飲食〔ファーストフード〕（経営者） タクシー運転手	・最近、消費者の収入が増えない状態で物価が上昇しているため、耐久消費財の販売については、客が節約気分になる。 ・物価上昇により、外食への支出は減少傾向がもっと顕著になる。 ・タクシーに乗る客が減っており、今後も回復するような良い材料がない。ますます飲みに出なくなり、涼しくなって歩いて帰る人も多くなる。これ以上良くなることもなく、もっと悪くなる。
		観光名所（職員） 美容室（経営者） 設計事務所（所長） 設計事務所（職員）	・これといった景気対策が打たれていない。 ・景気回復の兆しが見られない状況下で、停滞が続きそうである。 ・分譲マンションの販売戸数が減りそうである。 ・数か月先、さらに年間を通じて複数年にわたり、一段と悪くなる。
企業 動向 関連	良くなる	-	-
	やや良くなる	食料品製造業（従業員） 通信業（営業担当）	・当社は、冬場の需要が多いということもあり、今月よりも良くなる。 ・原油価格の下落、ガソリン販売価格の高騰もピークを過ぎ、値下げ傾向が見えて来たことに加え、秋に向け外出の機会も増え、その影響で個人消費も上向き、回復傾向になる。
	変わらない	パルプ・紙・紙加工品製造業（経営者） 電気機械器具製造業（経営者）	・消費者は物価高による儉約志向になっており、新しい商品で従来の価格と同等のものを作っていかねば難しい。 ・個人消費低迷による価格競争が厳しく、受注減少が継続する。
		建設業（経営者） 輸送業（経営者）	・2～3か月では、現状が好転する材料が全くない。 ・旅行業であるが、客は価格に非常にシビアである。一般的に消費者の買い控えがまだまだ続いている。
		通信業（部長） 広告代理店（経営者）	・前年同期に比べて、2割近い販売数量の減少が見られる。この傾向は当分続くと考えられる。更に販売数量の落ち込む可能性はあるが、過去の需要変動から節目となる一定期間が経過する時期を迎えるため、減少要素と増加要素が相殺され現状維持の状態が続くと考えている。 ・従来の得意先は販売不振・経費高騰で広告費削減の話が多いが、大手量販店のオープンに伴う販促広告の受注が見込めるため、全体として変わらない見込みである。
		繊維工業（経営者） 木材木製品製造業（経営者）	・十分な価格転嫁は現在の市況から困難である。また徐々に消費マインドが冷えつつあり、今後は売上増も多くは望めない。 ・相変わらず物価の上昇が、年末ないしは来春まで続くと思う。マンション関係が相当悪いなかで、銀行関係の金融に対する引き締めが更に強くなっている。当分良くならないと思う。
		鉄鋼業（総務・人事統括） 一般機械器具製造業（経理担当）	・今までは原油価格が先導する形で原材料も上昇してきたが、原油価格に頭打ち感が出てきており、原材料にもひっ迫感は感じられなくなったことから、製品価格も調整局面に入ることが考えられる。製造業にとっては、急激な値下げ圧力が掛かってくることが予想される。 ・販売環境の悪化に伴い、商談の引き伸ばしやキャンセルが出てきている。仕事量も減少傾向であり、今後のユーザーの経営内容の悪化が懸念される。
	やや悪くなる	電気機械器具製造業（経営者） 輸送業（役員） 輸送業（支店長） 不動産業（経営者） 広告代理店（経営者）	・設備業であるが、近くの製紙会社、電子会社等の設備が終わった。その後の仕事の見通しは非常に厳しい。特に電子材料あたりは締めにかかったのではないかと感じる。 ・景気の現状が今後も深刻化すると予想され、特に運輸業界においては、ますます燃油費の負担増が危惧される。 ・やや原油価格の高騰に歯止めが掛かりそうな見方もあるが、燃料等コストの転嫁に進展はあるものの、原油価格の高止まりで、コスト吸収に追いつかない。荷主企業も同様の傾向と思われる。 ・石油の高騰、その他生活用品の値上げにより、不動産に対する消費者のマインドが非常に冷えている。金融機関の住宅ローン、事業用関連の融資に関しても厳しくなっていることから、先行きは非常に厳しい状況になる。 ・原油価格が久しぶりに下がったとのことだが、まだまだ資材・補材価格に反映されるまでには時間が掛かる。

分野	景気の先行き判断	業種・職種	景気の先行きに対する判断理由
	悪くなる	建設業（総務担当）	・税理士事務所からの情報であるが、中小企業に対する銀行の融資姿勢が厳しくなっており、今後、貸し渋り、貸しはがしが増えるのではないかと懸念している。
		公認会計士	・関与先の社長の話を聞くと、非常に資金繰りが悪くなっており、会計事務所への決算料の支払いも遅れている。将来に対して非常に不安を持っている。
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）	・2010年卒対象の新卒採用予算時期になるのでペースは良くなるが、転職やパートアルバイト市場は引き続き低迷する。
	やや悪くなる	人材派遣会社（支店長）	・業績が悪く経費削減の傾向が強くなっている。各企業とも更なる業務効率を図り、人員調整を行っていきと思われる。
		求人情報誌製作会社（従業員）	・ここ数か月間の求人数と前年の求人数を比較した場合、今年度の求人数が少ない。
		職業安定所（職員）	・月間有効求職者数が高止まりで推移し、月間有効求人数、就職数共に前年同月比減少傾向で推移している。
		職業安定所（職員）	・新規求人の全数を支えていたパートや臨時的求人まで減少が始まっている。
		職業安定所（職員）	・公共事業減少で、建設業の倒産・廃業が相次いでいる。また小規模の卸・小売業者の廃業も増加中である。原油・材料の高騰を考えると、不安要素のほうが大きく、今後も求人意欲は、引き続き抑制傾向だと思われる。
	民間職業紹介機関（所長）	・原材料費、燃料費、諸物価の値上がり、企業経営に大きな負担増となっており、個人事業主の将来の展望は全くなくなってきている。	
悪くなる	新聞社〔求人広告〕（担当者）	・各種値上がりラッシュのため将来の展望が見えず生活防衛が主となり、長期に渡って支払う家や車、高級品を購入する消費者マインドではない。	

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	-	-
	やや良くなる	ゴルフ場（従業員）	・入場者の予約状況は9～11月と前年を上回る予約が入っているので、やや良い傾向にある。
		音楽教室	・ガソリンの価格が下がるようなので、相乗効果が期待できる。
	変わらない	商店街（代表者）	・いくらか気候も良くなり購買力が増してくるが、最近では物価の値上げが激しく、客は少しでも安い商品を買うために毎日ちらしとらめっこで選択している。これでは小売業はどうにもならない。
		百貨店（営業担当）	・食品の値上げ等で客に生活防衛感があり、不要不急の物は買わないという傾向が続く。例年であれば、秋のファッションが出てくる9～10月は盛り上がるところであるが、今年は難しい。
		百貨店（企画）	・売上は前年を下回っているが、売上点数は前年実績を維持しており、商品単価が下がっている。また、来客数の減少傾向は続いているが、買上率は前年を上回っていることから、客の購買行動は、単価の安い商品の買いが多くなっている。数字を見る限り、この傾向はまだ続く。
		百貨店（業務担当）	・このまま物価上昇が続くことが予想され、生活者の消費に対する慎重さは増す。買回り品が中心の百貨店としては、更に厳しい商戦が予想される。
		スーパー（店長）	・消費は変わらない。客は、所得が上がらないとどうしても消費を我慢し、必要最低限の物だけの購入になるため、売上が厳しい。ただ、原油価格が下がる兆しがあるため、期待している。
		スーパー（店長）	・原油価格の高騰を始め、物価の上昇が今後も続くなかでは、状況は今より良くなる見込みはない。
		スーパー（総務担当）	・特に衣料品は前年から2けたの落ち込みが続いており、必要最低限の食品等のみの購買傾向が続く。
コンビニ（エリア担当・店長）		・諸々の価格高騰はすぐには解決するものではなく、また日本だけの問題ではないため長引く可能性が高い。恐らく、よりシビアな購入状況となる。	
衣料品専門店	・これから秋にかけて洋品関係は良くなるのが通常であるが、今までの悪い流れは急には変わらない。		

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
		乗用車販売店（従業員）	・車も価格が上がり、他の物の価格も上がっていけば、客は購入を控える。
		乗用車販売店（販売担当）	・燃料価格の高騰により軽自動車業界は追い風を感じていたが、今月の動きでは、いろいろな物価が上がるなかで、自動車に関しても購買にかなり慎重になっている。向こう2、3か月はこういった購買姿勢が続く。
		その他専門店〔コーヒー豆〕（経営者）	・前年に比べ一般家庭でのコーヒーの消費が若干減少している。来客数もわずかながら減少する。
		その他専門店〔ガソリンスタンド〕（統括）	・9月の燃料油の小売価格が下がるとみられており、8月に使用を辛抱した客が一時的に購入する。一方、燃料油価格高騰で漁船が漁に出ない等、燃料油の販売は減少する。
		高級レストラン（経営者）	・明るい兆しが見えない。大分では国体が開かれるが、その間、会社関係の動きが全く読めず、今のところ先々の予約も大変苦しい状況は変わらない。
		スナック（経営者）	・客の様子からも、まだまだ節約志向は続きそうである。
		都市型ホテル（副支配人）	・予約状況の出方が随分弱くなっている。金曜、土曜、日曜についても、単価を下げてもなかなか予約が増えない。
		旅行代理店（従業員）	・9月は例年学生の動く時期であるが、今年はあまり活発でない。8月の自粛ムードが続いているようだ。
		タクシー運転手	・とにかく客の動きがなく、買い控え、出控えがだんだんひどくなっている。また、会社の売上も1～2割落ち込んだほか、大手建築会社が倒産する等、あまり明るい話題がない。
		通信会社（企画担当）	・新規客の開拓を行っているが、支出許容度合いが厳しくなっている。
		競馬場（職員）	・明確な上向き施策は取っていないが、やや下げ止まった感がある。
		美容室（店長）	・主婦は料金に対して敏感なので、近くの低料金の店に流れている。この傾向が今後も続く。
	やや悪くなる	商店街（代表者）	・原油、燃料価格の高騰で諸物価が上昇し、客は生活防衛の意識が強い。なかなか景気が良くならない。
		商店街（代表者）	・材料価格の高騰、一般日用品、買回り品の値上がりが報道され、客の気持ちも暗くなっている。高額品の購買にはなかなかつながらない。
		商店街（代表者）	・商店街の中で、8月いっぱい閉店する老舗の店が3件ほど出てきた。ここにきて持ちこたえられなくなっており、廃業や倒産が続く。
		一般小売店〔茶〕（販売・事務）	・今以上に悪くならないよう努力していかないといけないが、周りの物価上昇で悪循環に陥っているため、どう切り抜けていけば良いのかわからない。
		百貨店（営業担当）	・原材料の値上げで客はこの先どうなるか不安になっており、解消するまでは購買の動きがない。
		百貨店（営業企画担当）	・景気の不透明感と、政治の課題解決なども進展の様子はなく、ガソリン価格の上昇から派生した物価の高騰が続く。消費者の購買マインドの改善は見込まれず、小売業は、特に大手企業の少ない地方で厳しい状況が続く。
		スーパー（経営者）	・先行き不透明感による買い控えから、今後も悪くなる。
		スーパー（店長）	・8月後半より、気温や景況の影響からか、消費に弾みを感じない。オリンピック開催も加わって、客は自宅で節約する傾向があり、特に身の回り品（バッグ、靴、服飾雑貨）等に上向き傾向がない。この傾向が今後も続く。
		スーパー（店長）	・商品の供給先である農水産業界、加工食品業界共に経営環境が極端に厳しくなっている。この傾向が今後も継続する限り、先行きの景況感は悪い。
		スーパー（店長）	・まだまだ食料品の値上がりが予想されているため、客はこれから買物にはシビアになる。
		スーパー（店長）	・これから秋の行楽レジャー、旅行などの商材が通常売れる時期であるが、今の状況では、客はますます生活防衛意識が高まり、節約する傾向にある。そのため、余暇に関しては客の行動範囲、動向は安近短となる。
		スーパー（企画担当）	・9月から調味料、乳製品等の食品を始め、石油製品の包装資材等が本格的に値上げされるとみられ、従来の店頭販促強化やチラシ商品の見直し等の対応では値上げ分を吸収することが難しくなる。さらに、価格転嫁への対応が必至となることから、日常のメイン支出となる食料品の買い控え動向に拍車がかかることは間違いない。

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
		コンビニ（エリア担当）	・水道光熱費等の公共料金も値上げがあり、家計は更に厳しい状況が続くことから、客の購買意欲は損なわれ、売上アップは望めない。
		コンビニ（エリア担当・店長）	・タスポの影響も頭打ちになり、デイリー品等の生鮮品の売上も落ちてくる。売上を上げる取組が必要になるが、来客数自体が伸びないのであまり変わらない。
		コンビニ（販売促進担当）	・取引しているなかで、売上が前年を割っている量販店チェーンが多くみられる。ローカルスーパーも半数以上が前年割れである。安売りしている量販店はそこそ元気であるが、他の店舗はかなり販売量が落ち込んでいる。
		衣料品専門店（総務担当）	・客は、高いガソリン代や交通費まで出して商店に来店する必要があるのかという考えがあるようである。
		家電量販店（店長）	・現在の周りの物価高の状況のなかでは、これから先、来客数は増えない。
		家電量販店（店員）	・メーカー全般が値上げを発表し、既に市場に出始めている。これにより購買意欲が低下するため、景気回復傾向はみられない。
		家電量販店（店員）	・生活必需品の値上げがずっと続いており、このスタンスが変わらないなかでは、耐久消費財である家電品は修理すれば使えるということで、どうしても新しい物が売れない。
		住関連専門店（経営者）	・9月から石油価格が下がると報道されているが、まだまだ安心して車に乗れるような単価ではない。食品等の生活必需品の値上げがめじる押しで、消費者の財布のひもは固く、景気回復はほど遠い。
		住関連専門店（店長）	・これから先物の値段が上がり続けるため、買い控えは続く。
		高級レストラン（経営者）	・秋の旅行シーズンの代理店からの団体予約が前年に比べて減っているため、今後は悪くなる。
		観光型ホテル（スタッフ）	・向こう3か月の予測をみても、今期減少分をカバー出来る要素がない。
		観光型ホテル（営業担当）	・前年に比べ、婚礼部門が苦戦している。背景に経済的な理由が目立ち、会費制パーティー形式の相談も出てきている。また、婚礼適齢期が無くなってきている。
		通信会社（総務担当）	・ガソリンや食品の価格高騰から、一般消費者の生活防衛色がみられ、ケーブルテレビの視聴については、新規加入率が低下傾向にある。また、いったん加入しても解約したり、視聴料が未回収となる件数が増加傾向にある。
		通信会社（業務担当）	・9月は夏のキャンペーンが終了し秋商戦に入るが、新商品もなく価格も上げ止まりで、携帯電話の買い控えは続くため、販売数は伸びない。
		美容室（店長）	・金融機関の貸し渋りが目立ってきている。
		設計事務所（所長）	・今の手持ちの設計を終えると後がない。今年は計画すらなかなか情報が入ってこないのので、景気は悪くなる。
		住宅販売会社（従業員）	・問い合わせ数が少なく、今月の営業活動ができていない。翌月、翌々月に成約になって仲介手数料が入るということはないので、景気は上昇しない。
	悪くなる	商店街（代表者）	・洋服等は持っている物で間に合わせ、買わないという客の声が聞かれる。
		商店街（代表者）	・原油高、原材料高のなかでも、価格転嫁ができない。先行き不安で個人消費が伸び悩む。
		商店街（代表者）	・大型店舗の閉店や、来客数、販売量の減少等、すべて悪い原因ばかりそろってきている。
		一般小売店〔青果〕（店長）	・まだまだ商品価格が上がる予定なので、購買力は上がらない。
		百貨店（販売促進担当）	・景気の見通しが立たないなかでは、消費は絶対に上向かない。さらに、景気後退等のマスコミ報道から、ムードに流されますますます消費は減退する。また、宝飾部門の取引先で事業撤退や倒産が徐々に発生している。ここ数年そのようなことがなかった分、非常に厳しさを増している。この流れは現状の対策等では止められない。
		百貨店（販売促進担当）	・商品の値上がりにより、客の購買意欲が低下している。
		百貨店（売場担当）	・郊外に新しい商業施設がオープンする影響から、市内の大型店舗は軒並み前年を下回ることになる。来街者が郊外に流出するため、売上増には結びつかない。

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
		スーパー（総務担当）	・ガソリン価格等の高騰により、客の購買力はますます減少してくる。一方で消費者の収入は増えないため、今後も個人消費は伸び悩み、景気は悪くなる。
		衣料品専門店（店長）	・8月終盤になり秋風が吹き始めたが、依然客足は戻っていない。直接生活につながる品々の更なる値上げのニュースがマスコミで流されるせいか、消費者の買い控えはますます進んでいる。
		ドラッグストア（部長）	・新商品の販売もなく、上向く兆しが見えない。
		高級レストラン（専務）	・来客数が少なくなり、銀行の融資も厳しくなっている。今年いっぱい材料代の値上げ等で大変になる。
		その他飲食〔居酒屋〕（店長）	・コストがあまりにも高く、売上と仕入れが合わず、どん底である。
		都市型ホテル（総支配人）	・今後も同業他社が新規進出する情報はあがるが、異業種企業の新規進出やイベント情報は聞かれない。そのため、限られたビジネス客の獲得で更に安価な価格競争が続く。
		競輪場（職員）	・前年と比較すると、来客数、発売額共に減少傾向にある。この傾向は今後も続く。
		理容室（経営者）	・客の来店周期が延び、毎月の売上が下がるという状態が続いている。
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）	・季節的には受注が増える。また、中国産食品問題以降、海外品を購入していた客が国産品にシフトする動きもある。多少受注量の増加が見込める。
		窯業・土石製品製造業（経営者）	・夏場はいつも売行きが悪いが、今年は特に悪い。秋口になると今よりは良くなると期待しているが、前年並みかそれ以下となる。
	変わらない	食料品製造業（経営者）	・2、3年前からすると繁閑の差が小さくなる傾向にあるが、売上全体はやや増加傾向が続いている。10月には、鹿児島でイベントが開催される等、減少の要素も見当たらない。台風その他災害が多発しない限り、現在の景気に大きな変化はない。
		鉄鋼業（経営者）	・当面、建設関連の企業では、特にマンション関連の建設需要の落ち込みに端を発し、倒産が相次ぐことが懸念される。建材需要の回復にはかなりの時間を要する。
		輸送業（従業員）	・商品の動きが低迷する状態がまだまだこのまま続く。今後も様々な物が値上がりし、消費が冷え込み、政府もそれなりの対策を打ち出せないような状況になり悪循環が続いていく。一部の商品が値下がりしても、全く効果がない。
		金融業（営業担当）	・個人客の高金利商品への借り換え需要は増加傾向にあり、現在の状況が当面続く。
		不動産業（従業員）	・賃貸オフィスの動向は、新築ビルの供給過多もあり、空室率の上昇傾向が続く。
	やや悪くなる	農林水産業（従業者）	・プロイラーの価格はある程度順調に推移していたが、やはり消費者の動向により消費が落ち、やや下がってきている。一方で飼料価格は上がっているため、やや悪くなる。
		家具製造業（従業員）	・オリンピックも終わり、中国の需要増大による資材価格高騰は一段落する傾向だが、国内の消費の低迷は心理的問題なので上向くのはまだ先になる。相次ぐゼネコンの倒産で建築関係も淘汰が進み、景気は悪くなる。
		一般機械器具製造業（経営者）	・客などの話から、設備投資は今よりも更に悪くなりそうである。
		輸送用機械器具製造業（経営者）	・便乗値上げしてくる業者が出てきている。
		輸送用機械器具製造業（営業担当）	・海外での生産に更に力が入り、国内の生産量が非常に少なくなってきた。
		建設業（総務担当）	・一部上場のマンションデベロッパーの相次ぐ倒産、地場大手建設業者の倒産等から、発注者側の企業選定が慎重になり、今後発注が控えられる。
	通信業（職員）	・原油価格、材料の高騰による影響が原価に現れてきている。	
	金融業（調査担当）	・自動車の減産等、これまで下支えしてしてきた生産面でも下振れリスクが高まっており、厳しい環境は当面続く。	
	その他サービス業〔物品リース〕（従業員）	・原油等の資源高による企業業績の悪化に伴い、取引先に対する金融機関の融資姿勢等が厳しくなりつつある。設備投資等への悪影響が更に強まる。	

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
	悪くなる	繊維工業（営業担当）	・原油価格が抑えられないとどうしようもない。以前と同じ物を買っているのに、物価だけが上昇している。10月ごろに最低賃金の見直しが大幅にあるかもしれないが、工場閉鎖、企業倒産が懸念される。
		金属製品製造業（企画担当）	・原材料価格の値上げ分を販売価格に転嫁できず、利益率の悪化による営業キャッシュフローの悪化がボディフローのように効いてくる。
		一般機械器具製造業（経営者）	・原油高で自動車の売行きが不振である。低燃費車か軽自動車が販売を盛り返さない限り、自動車関連業種はこの先もっと厳しくなる。
		電気機械器具製造業（経営者）	・電子部品金型関係は、全般に見通しが全く立たず、大手・中堅企業共に厳しい状況である。先の見通しに関しての改定もほとんどなく、全く良くなる材料がない。すべての製造業は悪い状況で推移しており、先行きの見通しも全く立たない。
		建設業（従業員）	・資材の高騰による利益の減少や受注金額の採算性の問題等、業界を取巻く環境は厳しい状態が続いている。また、建築確認が下りるまでがまだ時間が掛かりすぎているため、景気はなかなか良くならない。
		金融業	・すべての業種に悲観的な意見が多い。製造業の減産が多業種に広がる。
		金融業（得意先担当）	・倒産件数がかかなり多くなっている。業況が悪化している企業が相当数あり、当行でも今期の決算を下方修正する等、貸し倒れ引当金の積み増しによってかなり業績が厳しくなるとの見通しを立てている。今後も予断を許さず、かなり厳しい状況になる。
		金融業（営業職渉外係）	・倒産が相次ぐことで金融機関の融資がより慎重になり、更に資金繰倒産が増加する。
		広告代理店（従業員）	・8月の折込広告枚数は先月より更に悪くなった。新聞折込広告は不況に強いはずだったが、原材料の高騰など、経済環境の悪化により広告費をぎりぎりまで削減しないと利益が出ない状態になっている。特に商店や不動産などの業種が疲弊しており、広告費が出せないで売上が伸びないという悪循環に陥っている。政府が景気対策を具体的にやらないと、今後状況は更に悪化しそうである。
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）	・企業の人事担当者とも話をしたが、求人を増やすような状況ではなく、今いる人数で対応するという方針を持っている。
		人材派遣会社（社員）	・大型商業施設の開店により、販売員などの求人は一時的に増えるが、事務系の不振もあり、全体的にみれば状況は好転しない。
		職業安定所（職員）	・3月以降、新規求人数はマイナスが続いているが、マイナス幅は徐々に小さくなっており、7月にはプラスになった。経営環境が厳しい中、上向きとはいかないが、新規の企業進出など好材料もある。今後もこの傾向が続く。
	やや悪くなる	求人情報誌製作会社（編集者）	・建築関連がかかなり厳しくなっている。下請での求人がほとんどなくなっている。
		職業安定所（職員）	・当月も、小規模ではあるが事業所の倒産等が発生しており、新規求職者数が増加傾向にある。それに比べ新規求人数は低調傾向が続いており、就職率がなかなか上がらない。今後も原油等原材料価格の高騰の影響は続く。
		職業安定所（職員）	・7月までの新規常用求職者のうち、離職者の減少幅が大きい状態が続いている。新規求人数の減少と合わせて、今後も同様の状況が続くことが予想され、すぐに解消するとは考えられない。
		職業安定所（職員）	・引き続き新規求人数が減少傾向にあるので、今後もやや悪くなる。

分野	景気の先行き判断	業種・職種	景気の先行きに対する判断理由
		民間職業紹介機関(社員)	・自由化業務3年派遣の最後の派遣時期を迎え、一部の業界で年末年始に向け、派遣終了が発生し始める。法令通り終了した後、別部署で新たな派遣依頼があるか、新たに自社雇用が発生するかは、派遣法改正の動向によって決定する可能性が高い。
		学校[大学](就職担当者)	・例年の秋採用の求人活動の相談が、例年よりも大幅に少なくなっている。今後の求人活動の見通しは厳しい。
		学校[専門学校](就職担当)	・建設業を中心に採用意欲が減退している。また、IT企業では軒並み採用中止が発生している。
	悪くなる	新聞社[求人広告](担当者)	・景気減速により、求人活動はより一層シビアになる。医療やSE等、特定の業種を除き、これほど転職者市場が動かない状態は見えない。
		民間職業紹介機関(支店長)	・長期契約先の主要産業(情報・通信・エレクトロニクス・自動車等)に加え、営業・販売職系需要家である家電量販店、衣料・食品小売、通信販売コールセンターなどの需要も減少している。原油や素材・原料、エネルギー高騰がすべての産業に急激にマイナス影響をもたらす。

11. 沖縄(地域別調査機関:(財)南西地域産業活性化センター)

(-:回答が存在しない、:主だった回答等が存在しない)

分野	景気の先行き判断	業種・職種	景気の先行きに対する判断理由
家計動向関連	良くなる	-	-
	やや良くなる	コンビニ(経営者)	・買上点数が増えており、客単価が前年より良い傾向が続く。
	変わらない	百貨店(営業担当)	・消費の冷え込みが更に悪化するわけではないが、改善に向かう要素も乏しく予断を許さない。
		スーパー(経営者)	・今年は旧盆時期が前年に比べて1週間以上も早かったため、単純比較はできないが、8月に入って旧盆商戦が前年並みで推移していることから、このような状況がしばらく続く。
		コンビニ(エリア担当)	・カウンターフードなどのホット商材といった、コンビニにとっての主力商品の値上がりもあり、ますます買い控えが予測される。たばこ以外の商品の売上減でたばこ(低利益)で得た利益を食いつぶし、その結果、収益悪化になりかねない。
		衣料品専門店(経営者)	・前年と比較してあまり変わらないが、全体的にこの業界も状況の良い店と悪い店の差が確実に出てくる。
		家電量販店(従業員)	・これ以上不況になって欲しくないという期待もあるが、上向きの材料がなにもなく、あまり変わらない。
		その他専門店[楽器](経営者)	・既に厳しい状況が続いている。これ以上悪くなったら、採算割れ部門の縮小なども検討していく。
		観光型ホテル(商品企画担当)	・10月以降は、前年並みの受注で推移するとみられる。
		観光型ホテル(営業担当)	・予約状況が前年同月比で3%ほど良い。
	観光名所(職員)	・沖縄観光はこれから、9月は学生や一般団体を中心にした旅行、また10月からは修学旅行シーズンに入る。全国的な諸物価の高騰により、国民の旅行環境は厳しい状況にあるが国民の沖縄への好感度等を考えると、前年度並みの観光客数は維持できる。	
	やや悪くなる	コンビニ(エリア担当)	・諸物価の値上がりにより、買い控えが今以上に進む。
		通信会社(店長)	・年末の新商品の発売を控え、買い控えが出てくる。
悪くなる	商店街(代表者)	・中心商店街では、新規開店はほとんど観光土産関連店であり、お互い客割れの状態になっている。観光客の購入単価が落ちており、なかなか売上には結びつかず、厳しい状況下に置かれている状況が続く。	
	その他専門店[書籍](店長)	・週刊誌、月刊誌共に輸送コストの増大、原料価格の上昇に伴い販売価格の上昇が見受けられる。今後も価格の上昇が考えられるため売上部数の減少、または発行部数の減少が予測される。	
	その他飲食[居酒屋](経営者)	・相変わらず平日の地元客の来店が悪く、DM、企画宣伝を行っているが、観光客が落ち着く9、10月は見通しが立っていない。	
企業	良くなる	-	-

分野	景気の先行き判断	業種・職種	景気の先行きに対する判断理由
動向 関連	やや良くなる	通信業（営業担当）	・年度初めから仕事の案件依頼はあるものの、発注が先延ばしになるなど、案件の意思決定が遅かった。8月に入ってから意思決定が大分回復してきておりこの状況が続く。
	変わらない	窯業・土石製品製造業（経営者）	・引き続き改正建築基準法の影響で厳しいものの、大型工事物件の引き合いが見込め、販売量が若干回復する見通しである。しかし、依然として原材料の高騰が続いており厳しい収益となる。
		輸送業（営業担当）	・建築業は息を吹き返す兆しがあると聞いているが、原油価格のみならず資材の高騰もあるため、観光以外の動きはさほど無い。
		輸送業（代表者）	・8月後半から9月末にかけての公共工事の集中発注があり、2、3か月は堅調に推移する。
	やや悪くなる	建設業（経営者）	・モデルハウスへの来場者数及び引き合い件数が減少している。
		広告代理店（営業担当）	・景気好転の要因が見当たらない状況にある。建設業界を始め、食品及び流通業界においても厳しい状況が続いているなかでは、積極的に売上拡大を目指した販売促進活動（広告宣伝含む）は展開されにくい。
	悪くなる		
雇用 関連	良くなる	-	-
	やや良くなる		
	変わらない	-	-
	やや悪くなる	職業安定所（職員）	・原油等原材料の高騰で持ちこたえられない企業の倒産に備えての引当金の増額、銀行の貸し渋り、クレジット会社の大型債務超過、県内3銀行の200億円近くの債権等の状況から、業種を問わず体力の無い企業の倒産が懸念される。どうか全体の売上を支えている食料品の更なる値上げから、個人消費が鈍化する懸念もあり、厳しい状況が続く。
		学校[大学]（就職担当）	・前年に比べると、県内求人が減少している。
	悪くなる	求人情報誌製作会社（営業担当）	・原油等の物価高に伴う不況感で、消費者の購買意欲がますます減退していくなか、経営面での求人ニーズが一層減っていく。