

・景気の先行きに対する判断理由

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

1. 北海道（地域別調査機関：（株）北海道二十一世紀総合研究所）

（-：回答が存在しない、：主だった回答等が存在しない）

分野	景気の先行き判断	業種・職種	景気の先行きに対する判断理由
家計 動向 関連	良くなる やや良くなる	商店街（代表者）	・地元客が増え、固定客が多くなっていることから、今後についてはやや良くなる。
		家電量販店（経営者）	・石油製品の値上げの影響で、電気暖房機器の動きが期待できる。また、年末需要のテレビ、ブルーレイの動きにも期待できる。
	変わらない	一般小売店〔酒〕（経営者）	・これから寒冷期を迎え、家庭においては灯油ストーブを使うシーズンとなるため、消費者の財布のひもが固くなる。厳しい状況は変わらない。
		スーパー（企画担当）	・冬場を控えて燃料価格が一服したとはいえ、灯油の価格は前年の2倍近くとなっている。極力出費を抑えたいというのが消費者の実情とみられることから、今後についても変わらないまま推移する。
		コンビニ（エリア担当）	・タスポの導入などで来客数と売上は前年を大きく上回っているものの、客1人当たりの平均購入額は前年を下回っており、依然として支出を切り詰める動きがみられるため、今後についても変わらないまま推移する。
		コンビニ（エリア担当）	・前年との比較では売上が増加しているものの、水準自体は悪いままであること、ビールよりも発泡酒や雑酒の構成比が大きく増加しており、利益への寄与度が低いことなどから、今後についても変わらないまま推移する。
		乗用車販売店（従業員）	・これから新型車が出てくるので期待したいが、ユーザーの購買意識が低いため、今後も変わらないまま推移する。
		旅行代理店（従業員）	・先行受注状況からは、明るい兆しを感じられないため、今後についても変わらないまま推移する。
		タクシー運転手	・これから北海道は灯油の需要期を迎えるが、生活必需品である灯油、ガソリンなどの価格が前年と比べるとまだまだ高いため、他の消費にお金が回らないとみられる。
		その他レジャー施設（職員）	・冬を迎えて、屋外での運動が難しくなるため、利用客の絶対数は多少上向くが、季節的なものであり、全体としては変わらないまま推移する。
	やや悪くなる	商店街（代表者）	・金融不安、老後不安、食品不安など、今まで以上に不安材料が多岐にわたっている。先行きへの不安感は、より一層、客の生活防衛意識を強くする傾向にあるため、今後についてはやや悪くなる。
		商店街（代表者）	・来客数を前年並みと考えても、原油価格の高騰によるコスト高を販売価格に反映できない分、利益が減少することになる。
		百貨店（販売促進担当）	・消費者の節約志向は当分継続する。灯油代や電気料金などの暖房費が例年より増加することになるため、生活防衛により、消費に回される金額は先細りする。一方、家の中で過ごす時間が増えるため、食品やインテリア商材などの減少幅は小さなもので済む。
		スーパー（役員）	・食料品等の値上がりに伴い、客足が若干遠のいている。また、景気の先行きが不透明ななか、客の警戒感、政治に対しての不安感もあり、今後への明るい材料は感じ取れない。
スーパー（役員）		・現状、来客数の増加で売上を維持しているが、3か月前と比べて1人当たりの買上点数が徐々に落ち込んできていることから、今後についてはやや悪くなる。	
コンビニ（エリア担当）		・消費者の低価格志向の流れが継続しているなか、冬を迎えるため、前年と同様に、灯油代を始めとした生活費を最小限にすることになる。そのため、今後については少しずつ景気が悪くなっていく。	
衣料品専門店（店長）	・北海道では燃料費の高騰が客の動向に大きな影響を与えている。3か月後は相当寒くなるので、景気はかなり悪くなる。		

分野	景気の先行き判断	業種・職種	景気の先行きに対する判断理由
		衣料品専門店（店長）	・春から夏にかけては売上が好調に推移したが、最近是不調が続いている。客との話や最近の販売状況からも、今後の暖房費の出費を視野に入れた消費動向がうかがえ、今後については上向き材料が見付からない。
		家電量販店（地区統括部長）	・オリンピック商戦における薄型テレビの販売が、微増はしたものの予想をはるかに下回っていることから、歳末商戦においても、政府が思い切った経済対策を打たない限り期待は持てない。
		高級レストラン（スタッフ）	・当分は外食控えが解消されそうにない。道内の米や農産物が豊作で品質も良いことから、フェアなどを開催して売上につなげたいところだが、店側も人手不足や節約疲れなどのため、失敗することを恐れ行動を起こしにくくなっている。
		観光型ホテル（経営者）	・近々、衆議院が解散となり、解散総選挙が始まることになれば、国内客の動きが止まってしまうことになるため、10～11月にかけて影響が出てくる。
		タクシー運転手	・依然として、物価高騰や燃料の高騰が続いているなか、これからは灯油代などの暖房費が大きくかさむため、地元客は消費の節約を余儀なくされ、タクシーを乗り控えることになる。
		観光名所（役員）	・燃料高騰を理由に本州との航空便やフェリー等に減便の動きが出てきていることに加えて、海外客についても前年ほどの勢いがみられないことから、観光入込は当面厳しいものになる。
		観光名所（職員）	・世界的な不況がうかがえるなか、海外客及び国内客が減少することになる。
		美容室（経営者）	・先行き不安の雰囲気が強いことから、客の来店周期が今よりも長くなるとともに、化粧品等の商品が買い控えられるようになる。今後については、売上が増加する要因が見当たらない。
		美容室（経営者）	・雪が降り、本格的な冬が訪れると、客は家計に関してよりシビアになり、美容関連に出費する金額は抑えられることになる。
		美容室（経営者）	・北海道は冬になれば光熱費の出費が夏よりかさむことになる。物価の上昇に加えて、灯油やガソリンの高騰が続いていることから、今後についてはやや悪くなる。
悪くなる		百貨店（売場主任）	・解散総選挙、米国の金融不安など、しばらく予断を許さない状況にあるだけに、消費マインドが一層冷え込むことになる。
		スーパー（店長）	・ガソリン価格の高騰に加えて、灯油使用の本格シーズンに入り、家計の経済負担の重みが増す。電気やガスなどの公共料金の値上げもあることから、今後については、客の生活防衛が更に深刻化する。
		スーパー（店長）	・北海道はこれから冬場に向かって、灯油の消費量が増えることになる。現在の灯油価格は前年と比較すると高いため、客の生活防衛が厳しくなり、今後の消費動向は悪くなる。
		スーパー（企画担当）	・商品価格の高騰に加えて、米国発の金融不安に関する一連の報道により、尚一層消費者心理が後ろ向きとなるため、今後については悪くなる。
		観光型ホテル（経営者）	・総選挙は国内客の観光旅行志向を打ち消す傾向にあり、先行きが良くなる条件は見当たらない。海外客もツアーの催行回数が落ち込んでいる。インターネット客や個人客が増えてはいるが、規模としては大きいものでないため、今後については悪くなる。
		その他サービスの動向を把握できる者	・オフシーズンに入るが、灯油の値上がりなどによる生活防衛意識の高まりから、ますます旅行どころではなくなっている。今後については近年にない厳しい局面を迎えることになる。
		設計事務所（職員）	・外国に端を発した金融不安による民間事業投資の減退、選挙による公共事業投資の遅延、北国特有の気候条件などから、3か月後に建設関連の景気が回復する見込みは全くない。
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）	・工事が最盛期に入るため、今後についてはやや良くなる。
	変わらない	家具製造業（経営者）	・景気全般の冷え込みにより、住関連産業が低迷しているため、今後も変わらないまま推移する。

分野	景気の先行き判断	業種・職種	景気の先行きに対する判断理由
	やや悪くなる	通信業（営業担当）	・ここ最近、景況感が右肩下がりであったが、現時点では現状以上に悪化する要因も特に無いため、今後についてもやや悪い状況での横ばいがしばらく続く。
		食料品製造業（役員）	・これまでの原材料や物流費の値上げ分を反映させた販売価格での販売が思うようにできていないにもかかわらず、今後の原材料や物流費の値上げの話が出てきている。更なる販売価格の引上げの話を顧客に納得してもらうことは難しいとみられることから、今後の事業環境は厳しくなる。
		建設業（経営者）	・官民共に新規の受注は見込めない状況にある。工事も一部完成していることから、人、物、金の動きについては横ばいでの推移となる。また、原材料価格の高騰によりコストが上昇していることから、今後も採算性の厳しい状況が続く。
		金融業（企画担当）	・個人消費は冬期賞与の抑制や需要期となる灯油の値上がり、また株価低迷などの心理的要因もあり、節約志向が強まる。すそ野の広い住宅着工の落ち込みなどもあり、景気は停滞感が続く。
		その他サービス業〔システムハウス〕（経営者）	・受注元の損益が悪化しそうなことを理由に、今後、条件の変更を迫られることが危惧される。
	悪くなる	司法書士	・余力のあるうちに会社を解散したいという会社が多くみられる。
その他非製造業〔鋼材卸売〕（役員）		・これから冬を迎え、生産工場では暖房費のコストが上昇するほか、工事現場では日没が早まるため照明のコスト上昇と作業効率の遅れが生じるため、利益が減少することになる。	
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）	・ここ2～3か月、求人情報誌は底ばいが続いていることから、今後、状況が好転する材料は乏しい。
		職業安定所（職員）	・新規求人数が6か月連続で前年を下回っており、有効求人数も2か月連続して前年を下回った状態にあることから、今後についても厳しいまま変わらない。
		学校〔大学〕（就職担当）	・今月、実施した会社説明会に参加した企業や学生が少なく、内定に至ったケースが非常に少なかったことから、今後、採用状況が好転する要素が見当たらない。
	やや悪くなる	-	-
悪くなる	人材派遣会社（社員）	・とにかく企業業績が良くない。求人活動の縮小、賃金の低迷に加えて、ボーナスの横ばい又は減少への不安、物価上昇への不安、消費の低迷、経営者心理の活力後退、従業員のモチベーション低下など、身の回りに不安心理が渦巻いており、雇用環境が良くなる見通しはない。	

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	スーパー（店長）	・今年は米、野菜、りんごが豊作であることから、一次産業の割合が高い当地域の景気は多少良くなる。
		乗用車販売店（経営者）	・10月にミニバンや軽自動車の人気車種がフルモデルチェンジする予定である。特に量販車種である軽自動車は、最近売上が伸び悩んでいるため期待が大きい。
		観光型旅館（経営者）	・10月から3か月間開催される仙台・宮城デスティネーションキャンペーンでは、首都圏など全国に向けてPR活動が展開されることから、集客効果が期待できる。
	変わらない	一般小売店〔スポーツ用品〕（経営者）	・新内閣では景気対策を重視しているが、地方に影響が出るのは当分先になる。灯油価格も高く、これから冬にかけてますます好品の売上は期待できない。
		百貨店（営業担当）	・郊外の大型商業施設の開店景気が収まり、来客数が戻ってきたとしても、価格に対するシビアな傾向は変わらないため、当面厳しい状況が続く。
		百貨店（売場担当）	・必要な物以外は買わない客が確実に増えているため、節約の対象になる衣料品の売上増加は見込めない。
		スーパー（店長）	・灯油価格の高値が続いており、冬場における家計支出に占める割合も大きいことから今後2、3か月景気は回復しない。
		スーパー（店長）	・競合店の影響による来客数の減少や客単価の低下は依然として続く。

分野	景気の先行き判断	業種・職種	景気の先行きに対する判断理由
		コンビニ（経営者）	・売上は前年比104%、乗客数は106%と好調に推移しているが、買上点数、客単価共に前年比99%と下回っており、今後もこの状況は変わらない。
		コンビニ（エリア担当）	・ガソリン価格の高騰は一段落しているものの、消費の下降要因となる選挙が行われるため、全体として状況は変わらない。
		衣料品専門店（店長）	・消費者物価指数が上昇するなかで、消費者の所得は上がらないため実質収入減となり、衣料品への支出が抑えられる。
		衣料品専門店（総務担当）	・原材料費の値上がりは今後も続き、生活必需品の売上にも影響が出る。
		家電量販店（店長）	・客単価が低下傾向にあり、売上確保のため細かな接客が必要となるが、客の財布のひもは固く、年末商戦に向けて楽観視できる状況にはない。
		その他専門店〔化粧品〕（経営者）	・ガソリンや灯油の高騰により、客は遠出を控えて中心街区を利用する動きが出てきているが、政治、経済の先行き不安により、今後も需要の低迷は続く。
		その他専門店〔呉服〕（経営者）	・米価が低迷するなか、農家の割合が大きい地域の景気回復は期待できない。
		その他専門店〔パソコン〕（経営者）	・物価の高騰により客の財布のひもがかなり固くなっており、購買力は上昇しない。
		その他専門店〔白衣・ユニフォーム〕（営業担当）	・物価が高騰するなか、景気が回復するような明るい話題は全く無い。出費を抑える、無駄な物は買わないという傾向は今後も続くことから、消費の伸びは見込めない。
		スナック（経営者）	・忘年会シーズンが始まると多少は良くなるが、前年ほどの売上は望めない。
		その他飲食〔弁当〕（スタッフ）	・休日の来客数は減少傾向にあり、今後打開できる状況にはないことから売上は更に減少する。
		観光型ホテル（経営者）	・10、11月の首都圏客の予約は地震の風評被害などの影響により全く振るわず、さらに衆議院選挙により客はマイナス志向となっており、今後景気が良くなる材料が非常に乏しい。
		タクシー運転手	・客の乗り控えが相変わらず続いている。
		通信会社（営業担当）	・景気回復の材料は無いが、新内閣が重点として掲げる景気回復策に非常に期待している。
		通信会社（営業担当）	・好況感は大手や中央資本企業止まりであり、地域企業は設備投資に慎重な状況が続く。自動車関連企業の進出には期待感はあるものの、今後3か月は現状維持が精一杯である。
やや悪くなる		商店街（代表者）	・周辺地域の商業環境が劇的に変化しており、今後も大型商業施設開業の計画があることから、中小商店の状況はますます厳しさを増し、企業努力も限界に達する。
		商店街（代表者）	・商店街の全体の売上は、前年比で数%減少しているが、最近では商店街のほぼ全店が減少傾向となっており、今後もこのような状況が続く。
		一般小売店〔医薬品〕（経営者）	・物価高や不安定な政局など、悪い材料しか見当たらず、今後も消費マインドの低下傾向は続く。
		一般小売店〔医薬品〕（経営者）	・周囲ではここ数年、生活苦を訴える人が徐々に増えていることから、今後も消費マインドの低下は続き、景気回復は考え難い。
		百貨店（売場主任）	・これから寒い季節を迎え、灯油などの必需品を求める客が多くなることから、婦人衣料は苦戦を強いられる。冬物のダウンコート、ジャケットはより単価が低いお値ごろ感がある物を求める客が多くなる。
		百貨店（企画担当）	・これから需要期を迎える灯油価格の高騰、内閣交代や総選挙による政治不安、世界的な景気後退が今後も続くため、消費マインドの向上は見込めない。
		百貨店（販促担当）	・米大手証券会社の破たんや事故米問題による米業への悪影響など、明るい話題がなく、クリスマス商戦や歳暮商戦は苦戦する。
		百貨店（経営者）	・これまでの物価の高騰に加え、米国経済への不安要因があり、客の購買心理に与える影響は多大である。生活防衛意識はますます高まり、衝動買いやまとめ買いが減少していく。
		百貨店（経営者）	・食料品の値上げ、年金問題、米大手証券会社の破たんによる金融不安など、不安材料が多く客の購買意欲が抑制される。
		スーパー（経営者）	・ガソリン価格は若干低下しているものの物価の高騰は続き、所得が上がらないなかで無駄な物を買わない客の傾向はますます強くなる。

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
		スーパー（店長）	・ガソリン価格の高騰や食料品の値上げの影響により売上が減少しているが、これから需要期を迎える灯油の価格高騰が更に拍車を掛ける。
		スーパー（店長）	・燃料費や物価の高騰、中国産食品への不安の高まりなどにより、今後ますます消費は冷え込む。
		スーパー（店長）	・ガソリン価格は下がっているものの、食料品価格は上昇しており、食の安心・安全に対する不信心も大きくなっていることから、消費は落ち込む。
		スーパー（総務担当）	・不安定な政局、社会保険料や公共料金の上昇、米国金融不安、株価低迷に加え、失業率も高まり、客の財布のひもは更に固くなる。
		コンビニ（経営者）	・競合店の増加により来客数が減少する。
		コンビニ（経営者）	・原油高は落ち着いてきているが、商品価格は今後も上昇することから、消費者の給料が上がらないなかで消費マインドは更に低下する。
		コンビニ（エリア担当）	・小麦の高騰により菓子パンやラーメンの値上げが続いており、客のコンビニ離れが進む。
		衣料品専門店（経営者）	・冬に向けて灯油の需要が高まってくれば、客の財布のひもがますます固くなり、衣料品への支出が抑えられる。
		衣料品専門店（経営者）	・地方は中小企業の倒産により解雇者が増え、収入が減少するため買い控え傾向が強まる。
		衣料品専門店（店長）	・原油高騰によりコストが上昇し、前年並みの売上では厳しい状況にあるが、客の財布のひもはますます固くなる。
		乗用車販売店（経営者）	・新型車イベントへの来場数、購入見込み客が共に減少するなか、原材料費の高騰の影響により10月以降、自動車関連の価格が上昇することから、ますます買い控え傾向が強まる。
		住関連専門店（経営者）	・新内閣が景気対策を打ち出しているが、世界経済の混乱もあり、地方の景気が回復することはない。
		住関連専門店（経営者）	・金融不安や給与所得の伸び悩みが今後も続き、客の買い控え傾向が強まる。新政権下での景気対策に期待するしかない。
		その他専門店〔酒〕（経営者）	・原油価格の高騰、事故米問題など、景気回復を阻む様々な問題が山積みであり、これらの問題は簡単には解決しない。近隣のコンビニエンスストアも何店か閉店に追い込まれており、全く先がみえない。
		その他専門店〔酒〕（営業担当）	・選挙戦に入ると、飲食店への客足は悪くなる傾向がある。選挙の結果次第で様々な影響が考えられるが、現在の経済状況では悪いまま年末まで尾を引く。仮に選挙を実施しない場合でもマイナス要素が多く期待薄である。
		その他専門店〔ガソリンスタンド〕（営業担当）	・景気低迷が深刻化し、ガソリン業界にも一層影響が出てくる。これから冬場の灯油の需要期に向かうが、価格形成に失敗するか、暖冬になった時には小売業界は淘汰される。油価の高騰は一段落しているが灯油の需要期に向かって再度上昇することが懸念される。
		その他専門店〔ガソリンスタンド〕（営業担当）	・市況価格がコスト以上に値下がりしているため、かなり厳しい状況にある。10月からは新たな価格体制になることから先行きが見えない状況にある。
		高級レストラン（支配人）	・来客数が増加しても、原価の高騰により収益にはつながらない。
		一般レストラン（経営者）	・物価上昇が進んでおり、景気は更に悪くなる。
		一般レストラン（スタッフ）	・米大手証券会社の経営破たんが報道されているが、このような状況で、2、3か月後の景気は良くならない。
		観光型ホテル（スタッフ）	・景気の先行きが不透明であり、レジャーを自粛する客の動きが顕著になる。
		観光型旅館（経営者）	・不景気や地震の風評被害の影響により、厳しい状況が続く。
		都市型ホテル（スタッフ）	・建設、不動産、運輸業界の利用者の減少傾向や、原材料費高騰に伴う価格転嫁が進まない状況は今後も続く。
		旅行代理店（従業員）	・燃油サーチャージ問題、米国金融不安、衆議院の解散総選挙など、好材料はほとんど見当たらない。
		タクシー運転手	・原油の高騰や、年金問題、雇用不安、サブプライムローン問題など、客から明るい話題はほとんど聞かれない。特に雇用問題は将来への大きな不安要素となっている。
		通信会社（営業担当）	・米国の金融危機による国内への悪影響や、雇用が安定しない状況は今後も続く。

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
		通信会社（営業担当）	・原油高、政局不安定による先行き不安により、今後も売上は減少する。
		観光名所（職員）	・これまで前年の来客数を維持していたが、ここにきて団体、個人客数が落ち始めており、今後もこの傾向は続く。
		遊園地（経営者）	・近々行われる衆議院選挙や、今後需要期を迎える灯油の高値が、家計に悪影響を及ぼす。
		競艇場（職員）	・来場者、客単価共に低下傾向にあり、今後もこの傾向は続く。
		美容室（経営者）	・灯油などの生活必需品の高騰により、客の財布のひもはますます固くなり、来客数は更に落ち込む。
		住宅販売会社（従業員）	・受注までの期間が2～3年先の物件が多く、全体的な受注数量は減少する。
	悪くなる	商店街（代表者）	・世界的な経済不安や国内の政情不安などの客観情勢はすべてマイナス方向に作用する。また、地元では10月に新たな大型商業施設が開店するなど、商店街の景気が上向きな材料は全く無く、90年代のバブル崩壊後、最悪の状況にある。
		商店街（代表者）	・不安定な政局など先行きが見えない状況が消費者心理に悪影響を及ぼす。
		一般小売店〔茶〕（経営者）	・不景気が続き、客も打たれ強くなってきているが、家計が潤うことがない限り、今後の景気回復は困難である。
		一般小売店〔医薬品〕（経営者）	・政治が不安定であり景気回復は期待できない。総選挙が早まれば、繁華街の人出がますます減少する。
		一般小売店〔雑貨〕（企画担当）	・年金や医療制度改革が先行き不透明であることに加え、冬のボーナスは多くの企業で下降に転じることから、年末年始に向けて消費は更に冷え込む。
		百貨店（経営者）	・原油価格や原材料費の高騰により、客の生活防衛意識が高まっているが、さらにサブプライムローン問題や企業業績の悪化が消費者所得の圧迫につながり、その傾向は今後強まる。
		スーパー（経営者）	・10月に食料品の大幅な値上げが予定されており、さらに灯油の需要期に入ることから客の購買力は減退し、最悪の状況となる。
		スーパー（経営者）	・商品の値上げが続き、灯油の消費が家計に大きく響く。食の安全・安心を脅かしている事故米やメラミン混入問題により、商品に対する客の見極めが更に厳しくなる。
		スーパー（店長）	・暖房費が家計を圧迫して消費者の生活は楽にならず、消費が冷え込む。
		スーパー（店長）	・客の節約志向が強まり、販売点数の減少傾向が続く。特にし好品である雑貨の落ち込みが大きく、回復の兆しがみえない。
		コンビニ（経営者）	・店を利用する建設業関係の倒産の影響が大きく、今後も来客数が減少する。
		コンビニ（店長）	・建設業の財務状況の悪化に伴い、店を利用する地元の下請業者の倒産が増加し、景気はますます悪化する。
		衣料品専門店（経営者）	・食料品の値上げや灯油などの暖房費の高騰により、優先順位が低い衣料品の売上は悪くなる。
		衣料品専門店（店長）	・暖房が必要なほど急激に寒くなっていることから、今後は光熱費の比重が高まり、衣料品の売上は減少する。
		衣料品専門店（店長）	・米大手証券会社の破たんなど、世界経済の悪化が日本経済にも大きな影響を与える。
		乗用車販売店（経営者）	・新車の価格上昇等に伴い、個人、法人共に購買意欲はますます低下し、来店客数、受注量共に減少する。
		乗用車販売店（経営者）	・灯油が1リットル115円と前年に比べて大幅に上昇していることから、これから冬に向けて客の節約傾向は更に強まる。
		乗用車販売店（経営者）	・相次ぐ物価上昇、政治や金融不安など、良い材料が見当たらないため、販売、サービス共に当面は我慢の時期が続く。
		住関連専門店（経営者）	・格差社会が顕著化しており、低所得者は物が買えないという状況が今後も続く。
		高級レストラン（経営者）	・今年度中の景気回復は絶望的である。回復は来春以降と予想しており、長いトンネルとなる。
		一般レストラン（経営者）	・衆議院選挙の結果次第で今後の景気は大きく左右されるが、先行きが不透明なため、客の買い控え傾向が強まり、来店頻度や買上単価が低下する。
		一般レストラン（経営者）	・選挙戦が始まれば来客数が減少する。内閣が変わっても急激に景気が良くなることはない。

分野	景気の先行き判断	業種・職種	景気の先行きに対する判断理由
		都市型ホテル（経営者）	・婚礼関係は前年と比べ大きな動きがないが、宴会、宿泊、レストラン関係の売上は減少傾向が続く。宿泊の予約状況は例年より動きが悪い。
		都市型ホテル（スタッフ）	・食料品価格の高騰により、主力の忘年会が利益を生まない構造になっているが、現状での値上げは厳しい。また、宿泊部門はオフシーズンとなり、衆議院選挙も一般宴会にはマイナス材料となる。
		その他サービス〔自動車整備業〕（経営者）	・客の買い控え傾向は続き、消費が全く伸びない。来客数、売上額、売上単価共に低迷しており、先がみえない。
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）	・米生産者に対する補助金为新設されるものの、相変わらず米価は低迷している。補助金制度も自民党の選挙対策の感否めず、選挙が終われば元の制度に戻るものと考えられる。
		食料品製造業（経営者）	・景気回復の見込みは薄く、最需要期である12月の歳暮商戦も厳しい状況が続く。
		電気機械器具製造業（営業担当）	・自転車操業的な経営状態の取引先企業が増加するなか、先がみえない状況にある。
		広告代理店（経営者）	・既存の流通関係では、消費者の購買意欲の減退により、広告を打ってもなかなか効果が現れない状況が続く。
		経営コンサルタント	・中途半端な景気刺激策では、現在の悪い状況は変わらない。
	やや悪くなる	食料品製造業（総務担当）	・世界の景気減速の報道を受け、ますます消費者の財布のひもが締まる。
		出版・印刷・同関連産業（経理担当）	・原材料の値上がり分の価格転嫁について取引先と交渉しているが、他社との競合もあり不調であり、収益の悪化が継続する。
		電気機械器具製造業（企画担当）	・長期にわたる原油高と株安は、我慢していれば回避できるという希望はもはやなく、今後ビジネスマインドが改善することはない。
		建設業（企画担当）	・宮城県及び周辺県では、製造業の進出がめじろ押しとなっているが、世界経済の減速に伴う市況の悪化により一部に計画変更の動きもあり、今後の見通しは不透明である。また、建設業は、原材料価格の高騰によるコストの上昇は避けられず、見通しは暗い。
		輸送業（経営者）	・原油価格が下落傾向にあるとはいえ、前年よりはまだまだ高い状況にあり、今後コスト削減努力をしても厳しい状況は続く。
		金融業（広報担当）	・寒冷地の生命線である灯油の高騰が続くなか、冬場の灯油代を確保するため、他支出の抑制傾向が強まる。
		司法書士	・基準地価など、公表される不動産価格は軒並み低下しており、不動産市場は低迷している。地価に下げ止まり感が現れるまで、このままの状況で推移する。
		公認会計士	・サービス業の業績は現状維持が続くが、小売業、建設業は悪化する。
		その他非製造業〔食料品卸売業〕（経営者）	・客が清酒の値上げについて来てくれるか非常に危惧される。
		悪くなる	農林水産業（従業者）
一般機械器具製造業（経理担当）	・自動車部品は、北米、日本市場に続き、アジア市場が低下すれば更に景気は悪化する。また、ドル安、円高、原材料価格の値上がりが今後の経営に大きな影響を及ぼす。		
通信業（営業担当）	・上半期の業績は目標値を下回るのが確実であり、先行きをみてもそれをばん回する材料は見当たらない。既存契約の維持も含め、今後抜本的な対策が必要となる。		
広告業協会（役員）	・広告業界では今後も期待される案件が少なく、非常に厳しい状況が続くことから今後はマスコミ各社にも多大の影響を及ぼす。		
広告代理店（経営者）	・用紙メーカーから12月に更に値上げする旨の通達があり、今後、販売価格に影響が出ることから受注が減少する。		
コピーサービス業（経営者）	・現在の市場の状況から明るい見通しは考えられない。街は空前のビル建設ラッシュであるが、購買関係は首都圏に集中し、地元への還元はない。		

分野	景気の先行き判断	業種・職種	景気の先行きに対する判断理由
		協同組合（職員）	・半導体関連で、海外向けの受注製品の出荷をストップする企業が現れている。また、飛び入りや短納期物が多く、継続かつ計画的な受注がみられない。客の新製品の仕込み、試作段階であり、安定した量産は来年度以降となる。
雇用 関連	良くなる	-	-
	やや良くなる	-	-
	変わらない	人材派遣会社（社員）	・年度末にかけて製造業では在庫の積み増しやプラス方向への生産調整が入る予定である。雇用環境の改善が進まない状況が続くなか、良質な人材は都市部に移動を始めており、地域人材の空洞化が進む。
		職業安定所（職員）	・ホテル経営していた企業が営業権を譲渡するという話もあり、今後景気が上向きような明るい材料がみえてこない。
		職業安定所（職員）	・新規求人数の減少傾向は今後も続き、有効求人倍率は徐々に低下していく。
	やや悪くなる	人材派遣会社（社員）	・これまで影響の少なかったエネルギーや教育関係の取引先でも派遣需要が縮小する。
		職業安定所（職員）	・求人数、有効求人倍率は、今後も前年を下回る状況が続く。
		職業安定所（職員）	・ここにきて事業所閉鎖や企業のリストラに伴う人員整理がみられ、この状況は今後も続く。
		職業安定所（職員）	・製造業においては10か月連続して求人が減少、その他の業種も減少傾向が継続している。景気全般が低迷するなか、今後好転する要素が見いだせない。
		職業安定所（職員）	・原油高、原材料高騰の影響による業績悪化により、企業では採用を抑制する傾向にあり、今後も景気回復の材料が乏しいことから同傾向が続く。
		職業安定所（職員）	・パートや派遣社員の雇用契約が更新されず、不安を抱える求職者が増加する。
	悪くなる	職業安定所（職員）	・小規模事業所において残業の制限や解雇の予定が数多くみられることから、今後景気が上向きことは無い。
		人材派遣会社（社員）	・同業他社の派遣免許停止処分や廃業の報道の影響で、派遣社員の増員マインドが急速に低下しており、アルバイトやパート化が加速する。
新聞社〔求人広告〕（担当者）		・進出を予定している企業の開発計画が、先行き不安や選挙の影響で進まない状況にある。今後の動きは選挙後の景気政策に掛かっている。	
新聞社〔求人広告〕（担当者）		・出稿量が多い広告主であった百貨店が10月末に閉店するため、売上が減少する。	

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）	・秋冬の商品を客にどれだけきめ細かく品ぞろえできるか、全員で取り組んでいる。行楽客や運動会、お歳暮など取組むべき課題がたくさんあるが、タスポ効果をさらに広げていけば、数字は期待できる。
	やや良くなる	一般レストラン（経営者）	・秋の行楽シーズンのため人の往来が多くなり、ガソリン価格の安定で車での移動がしやすくなる。
	変わらない	一般小売店〔精肉〕（経営者）	・ガソリン価格も少し値下がり始め、車の往来がいくらか良くなっているが、購買の方まではまだ回ってこない。
		百貨店（営業担当）	・ここ数か月、低調気味に推移しているため、このまま消費が上がる様子は全くない。
		百貨店（販売促進担当）	・依然として消費マインドの低下が続いていることに加え、郊外に新たなショッピングセンターの進出が控えておりオーバーストア気味なうえ、消費者の購買意欲がわからない現状では、売上が上がる、景気が良くなる見込みがあまりない。
		スーパー（販売促進担当）	・客の価格志向が、競合店との価格競争により再び強くなっている。低価格の店に客が集まり、利益的には非常に厳しい状況が続いている。今後もこの傾向は続く。
		スーパー（統括）	・一気に涼しくなりそうで、秋冬の商品が売れているが、食品に対する不安から、プラスマイナスゼロである。
		コンビニ（店長）	・タスポ効果で7月よりたばこの購入客が約5割増えている。客の様子では、当分タスポカードを作るつもりはない人が多数を占めているため、この状況はまだ続く。しかし、一般商品の買上件数は、値上げや事故米の影響で増加は見込めない。

分野	景気の先行き判断	業種・職種	景気の先行きに対する判断理由
		乗用車販売店（営業担当）	・新車の商談件数が非常に少なく、中古車も相変わらず単価の低い引き合いが続いている。良質車を探すのに神経を使っている。
		乗用車販売店（販売担当）	・当店1軒だけ頑張って展示会をやったり車検の案内を出してはいるが、観光地のホテル関係、地元の商店街の落ち込みがひどく、今後2～3か月先は良くない状態が続く。
		住関連専門店（仕入担当）	・衝動買いの傾向が減り、必要な物を必要なだけ、なるべく安い価格で、という消費傾向が加速している。今後、冬物の平均単価も低下する。
		一般レストラン（経営者）	・輸入食品への不安が地元食材を売りにしたメニューに目を向ける傾向にある。
		遊園地（職員）	・原油価格の値下がりや有料道路料金の一部値下げ等、当社にとって追い風となる要素はあるものの、依然として消費は冷え込んでおり、厳しい状況は続く。
		ゴルフ場（従業員）	・単価の動きは依然横ばいで変わらない。来客数に関しても同様の動きで変わらない。
		その他レジャー施設 [アミューズメント] （職員）	・ゾーンごとにある程度の方策、改良、リニューアルをしたところは伸び、しなかったところは確実に落ちるため、来客数、単価とも変わらない。
		その他サービス[清掃] （総務担当）	・秋の行楽シーズンで運動会等があり、12月にはボーナスが支給され景気回復の良い要素はあるが、支出は最大限節約するため、状況は変わらない。
		設計事務所（所長）	・今月依頼のあった件数が多いので、そのまま2～3か月受注につながれば、しばらくは安定する。
		住宅販売会社（経営者）	・最近は大手不動産業者が倒産しているため、客がかなり慎重になって買い控えをしている。
		住宅販売会社（従業員）	・原価、経費共にコストダウンの要因が見当たらない。
	やや悪くなる	一般小売店[家電] （経営者）	・季節商品、暖房機器の拡売、年末商戦を期待したいところであるが、灯油価格の沸騰により暖房機器の買増しの見込みがない。生活用品消費も買い控えが見られる中で、デジタル機器の購入見込も不透明なため、全体的に明るい要素が見られない。
		百貨店（営業担当）	・当店は熟年、年配者の客層が多いので、年金問題、あるいは消費に直接結び付くような物価高と、状況は非常に良くない。
		百貨店（販売促進担当）	・今後、冬物衣料の実売期に入っていくが、売上の核を占める比較的単価の高い防寒、重衣料の売上も現状の様子では期待できない。来客数が減っているなかで客単価が稼げないのは致命的である。
		スーパー（総務担当）	・アメリカを中心とした株価の不安定など、世間的にも景気動向について良くなるという要素が全く見えず、逆に下向きの要因が非常に多い中で、来客数や景気がこれから良くなるようには見えない。
		スーパー（統括）	・サブプライムローン問題等の金融不安により、原油、穀物相場の高騰は更に加速し、ボーナスも減少が予測されることから、消費マインドは冷え込み、財布のひもは更に固くなる。
		衣料品専門店（店長）	・商圏内の郊外型、大型ショッピングセンターの影響を受け、中心市街地の商業施設の来客数はますます減少する。
		衣料品専門店（統括）	・当店で一番販売量のある時期であるが、客の動きが大変鈍く、これから先も人出があまり期待できない。
		観光型ホテル（営業担当）	・燃料代はようやく落ち着いてきたものの、前年と比較すると大幅な値上げであり、当地のような寒冷地では、今後の暖房用の重油や灯油に掛かる費用が企業や家計を圧迫する。
		都市型ホテル（経営者）	・原油高等で地場自動車産業のダメージが大きい上、同業の大手チェーンが開業し、客の取り合い状況にある。分母ばかりが増え今後の見通しは大変暗い。
		都市型ホテル（支配人）	・予約状況が大変悪くなっている。宿泊及び宴会の予約は前年に比べて落ちている。客の出張控え、会食控えが予約状況に表れている。
		タクシー（経営者）	・昼間の動きが悪くなってきたので、この先も悪い。
		ゴルフ場（支配人）	・秋のゴルフシーズンを迎えるが、地元客の平日予約が少なく、また、県外からの申込みも行楽地が隣接しているにも関わらず少ない状態である。
	悪くなる	商店街（代表者）	・ますます安売りが激化し、一般品は買い手が減少する。

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
		商店街（代表者）	・閉店の店がまた1店出ている。前に空き店舗になった店はいまだに入店がない。まだまだ増えそうである。あの店も閉店か、といった風評被害が商店街にとっては大変恐ろしい。
		一般小売店〔酒類〕（経営者）	・最近また、優良品店、核となっている店が閉店した。したがって商店街に余計に人が集まらなくなっている。
		一般小売店〔乳業〕（経営者）	・消費意欲の減退はまだ底に達しておらず、消費が伸びていく要因が一切見当たらない。
		衣料品専門店（経営者）	・金融不安、原材料の高騰、食への不安等、消費環境は短期的に改善する見込みは無い。また当地においては、夏に3か所の大型ショッピングモールがオープンし、地域中小零細小売業にはその影響がボディブローのように効いてきている。
		住関連専門店（店長）	・各商品の値上がりが続いており、今後も値上げが続くと考えられる。
		スナック（経営者）	・良くなりそうな気配がない。町の中が殺伐としてきている印象がある。この雰囲気では、誰も余分なお金は使わない。
		旅行代理店（従業員）	・秋の旅行シーズンだが、受注量はあまり良くない。
		設計事務所（経営者）	・耐震調査診断業務が来年度も予定され、通常の設計業務での構造事務所への発注に支障が出るとともに、建築士法の今秋の改正により、業務に不安がある。
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）	・これから本格的な新酒のシーズンに入るが、事故米の影響で食の安全が見直されており、国産のワインは徐々に活気を帯びてくる。
		窯業・土石製品製造業（総務担当）	・見積件数等が増えてきたので、将来の売上に結び付くことを期待している。
	変わらない	輸送業（営業担当）	・冬物等の物量は増えているが、燃料の高騰による協力会社のコスト及び人員、車両の削減が目立つ。物量に対して車両の確保が難しくなっている。
		経営コンサルタント	・将来景気のふ揚感がなく、先行き不透明なために、企業活動は委縮し続ける。個人消費も盛り上がりとはほど遠く、中小企業の売上の見通しは厳しい。
		その他サービス業〔情報サービス〕（経営者）	・引き合い、受注量からみても、特段の変化は見られない。
	やや悪くなる	食料品製造業（製造担当）	・これから灯油の需要期に入っていくが、前年同様の使用量で価格がこのままだと、利益が出る状態ではない。
		出版・印刷・同関連産業（営業担当）	・用紙の値上げがまた12月にあるという話が来ている。資材等がまた値上げということで、かなり厳しいになる。
		一般機械器具製造業（経理担当）	・当社は電動工具の部品を作っているが、アメリカのサブプライムローンの問題で電動工具が売れなくなって、親企業からの注文が大きく減っている。
		電気機械器具製造業（営業担当）	・12月以降の受注の見通しが非常に悪い。
		その他製造業〔環境機器〕（経営者）	・行政中心のスプレー缶等、危険物の処理装置を扱っているため、年度の予算で動き、見積り時期の3月から上乗せとなる。
	悪くなる	化学工業（経営者）	・ガス関係の販売が落ち込んできているところに、11月より、仕入原材料の大幅な値上げの通告を受けている。6月に値上げすることができたものの、今回は販売店に転嫁できるかどうか非常に厳しい。
		一般機械器具製造業（経営者）	・3か月後より大幅に受注量が減少するという情報が入り、その量は未定であるが、建設機械、自動車部品共に減少することは間違いない。
	一般機械器具製造業（経営者）	・年内は増産が見込める取引先がほとんどなく、分野を問わず一斉に悪くなっている印象がある。	
	電気機械器具製造業（経営者）	・取引先の生産日程から、下期最初の10月は多少生産は増加する予定であるが、11月からの受注予定は、あまり期待できそうにもない。	
	電気機械器具製造業（経営者）	・特に自動車関連の売上が大きく減少しており、設備関係も全然動かない。	
	建設業（総務担当）	・当地域で10本の指にランクされていた公共工事主体の土木舗装工事業者が倒産した。現況の公共事業発注状況が続くと、今後も同じような会社が後を立たない。	
	広告代理店（営業担当）	・あらゆる商品が値上がりしており、どんどん消費が控えられている。それによって、クライアントである物販店の販売促進の結果が上がり、今後も広告控えが増える。	

分野	景気の先行き判断	業種・職種	景気の先行きに対する判断理由
		社会保険労務士	・建設不動産関係は需要の落ち込みによりしばらくは厳しい状況が続く。
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）	・例年今ごろになると忙しい会社が、今年は大したことがない。
		人材派遣会社（経営者）	・賃金等の格差もあり、また業種によっても異なるが、ほぼ横ばいか、若干落ちるところもあるであろう。
		職業安定所（職員）	・新規求人数はほとんどの産業で前年比減少となっている。特にこれまで比較的求人の多かったサービス業においては2か月連続で前年比減少となるなど、景気が上昇する気配が感じられない。
	やや悪くなる	職業安定所（職員）	・新規求人数が、9か月連続して前年同月を下回って推移していることと、原油高、原材料の高騰に伴い、収益面への悪影響も見られる。
民間職業紹介機関（経営者）		・米国市場の悪化から、自動車関連の製造業を中心に、受注キャンセルといった直接的な話が飛び交い、年末商戦向けの製品に悪影響があると予測する取引先が多い。	
悪くなる	職業安定所（職員）	・新規求人減少傾向にある上に、人員整理の情報がいくつか聞こえてきている。	
	職業安定所（職員）	・アメリカの金融不安からより一層自動車輸出が落ち込む可能性があり、自動車製造業の生産調整が懸念される。よって雇用情勢にも悪影響が出る。	

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	住宅販売会社（従業員）	・今年も例年通り、年末、年度末に向かって住宅、不動産の動きが活発になる。原油価格も落ち着き、住宅資材の値上がりも抑えられるようになり、住宅ローン控除も延長になるようなので、先行きは良くなる。
	やや良くなる	コンビニ（経営者）	・他店の出店ラッシュも収まり、今度は撤退ラッシュが始まりつつあるので、当店の来客数、単価共に伸びていく。
		家電量販店（店員）	・技術革新の中で、パソコン系に関してはさまざまなものが出回っている。今後目新しいサービスも出てきて良くなるのではないかとみている。
		旅行代理店（従業員）	・国内旅行の調子が良く、個人、団体旅行合わせて前年比110%の申込がある。これから更に直前での需要が見込まれる。また、問い合わせの電話件数、見積依頼も軒並み増えている。
		タクシー運転手	・東京の法人タクシー界も需給不均衡に目覚めたのか、タクシー車両の減車が始まったようである。今月末に規制緩和をめぐって供給抑制措置をどのように推進するかの公開討論が展開されるそうなので、行方を見守りたい。年末にかけての景気は、今後制度設計の将来方針が減車の方向で推移しそうなのでやや良くなる。
		パチンコ店（経営者）	・パチンコの商売は台との兼ね合いがあるが、これからパチンコ、スロット共に面白い機械が出てくるので、低調な今と比べれば、良くなる。
		その他レジャー施設 【アミューズメント】 （職員）	・3か月後はクリスマス商戦及び年末商戦であり、1年で1番の稼ぎ時である。各社、この時期にはいろいろな種類のソフトを売出し、活況を呈すのは間違いない。しかし、購入する商品を選別する目は一段と厳しくなると思われることから、売れるソフトは在庫がなくなるほど売れるが、ダメなソフトは見向きもされなくなる。
	変わらない	商店街（代表者）	・急激に悪くなるということはないが、急激に良くなるということはない。実質の財布が厳しいというより、マインドが冷え込んでいる感が強い。
		一般小売店【茶】（経営者）	・主力商品の、茶、のりの売上が非常に低迷している。関連商品の売上は若干あるが、全体の売上は横一線という状況が続く。
		一般小売店【衣料・雑貨】（経営者）	・諸物価の値上がりなどで、客の購買意欲は少々落ちているように感じているが、値ごろ商品は売れている。工夫次第では今後も期待が持てる。

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
		一般小売店〔文房具〕 (経営者)	・値上げが続いているが、客はどうしても必要だということで買いに来ているため、それほど値上げに対して感じていないようである。こここのところの売上は思ったより落ちていない。横ばいの状況は今後も続く。
		百貨店(管理担当)	・原油価格の高騰は多少落ち着きを見せてはいるものの、しばらくは高値安定が続くそうなので、当面は必要最低限の動きである。
		百貨店(売場主任)	・上向きに転ずるためのプラス要因が見当たらない。
		百貨店(広報担当)	・9月はヤングフロアの改装効果で来客数が半年ぶりに前年を上回ったが、買上率の減少傾向に歯止めが掛かっていない。ヤングフロアの改装後は想定を2けた以上上回る動きで、特に、限定品の連打が若い客の心をとらえ、再来店を促す結果となっている。高額品の動向も堅調であり、景気はすべて悪い方向に向かっているわけではなく、上向きの動きもみられる。
		百貨店(販売促進担当)	・秋物の本格需要、冬物アウターの立ち上がりで時期的には大きな売上が見込めるものの、景気低迷の影響は否めない。フランスフェアなどの話題喚起で新たな客層の集客が期待されるが、価格を上回る価値の創造に成功しない限りは厳しい商況が続く。
		百貨店(業務担当)	・今月に入ってから婦人服にやや回復の兆しが見えてきているが、そうは言いながらも原油高による諸物価は高騰したままであり、今後物価が下がって購買につながる可能性はまだ低いので、あまり傾向は変わらない。
		百貨店(店長)	・消費者を取り巻く環境は、ガソリン価格の安定化などの改善要因はあるものの、株値の低迷、アメリカ金融界の不安要因、食料品を中心とした製品の継続的値上げ、事故米、乳製品への不安等、消費意欲を減退させる状況である。消費全般に対する抑制感は今後更に強まっていく。
		スーパー(経営者)	・食品の値上げやアメリカの金融危機、食品の偽装問題、将来に対する年金などへの不安と、良い材料がない。ずっと悪いので変わらないと判断したが、もう少し悪くなるかもしれない。
		スーパー(店長)	・安売りやチラシの回数を増やすなど、対策できることは試行錯誤しながらすべてやり尽くしているが、一向に改善しない。3か月後も今と変わらない。
		スーパー(店長)	・米大手証券会社の破たん、世界の全面株安から、先行きが不透明になり、各消費者はほとんど守りに入っていく。
		スーパー(店長)	・商圏内の競合から、価格ばかりが強調されてしまい、客が目玉品しか買わない状況が続いている。
		スーパー(仕入担当)	・国内での事故米の流通、中国産商品での薬品残留、混入が続いており、消費者の目がますます厳しくなり消費自体が冷え込んでいる。回復する要素は見当たらない。
		スーパー(統括)	・いろいろ広告を投入しているが、それでも前年の売上を達成するのは非常に厳しい状況である。客が高額な商品に手を出すことをためらっており、慎重な買物が続く。
		コンビニ(経営者)	・相変わらず再開発事業などで当店の周りは混雑している。この調子だと再来年のしゅん工までは順調に客が来る。タスポ効果も落ちることなく続いている。
		乗用車販売店(経営者)	・物価の上昇で車まで手が回らないとの声を聞く。低燃費車への買換えも思うように進まない。
		その他専門店〔雑貨〕 (従業員)	・今月はやや良いように感じるが、今後急激に伸びていくかと言われるとそれほどの伸びはない。ゆったりとした上向き傾向である。
		都市型ホテル(スタッフ)	・法人の宴会受注は前年同時期比で客数が約15%増、婚礼も10%増であるが、レストランの今月の来客動向から考えると、宴会の増加分はすべてレストランの減少分の穴埋めに取られそうである。また、宿泊も予約の入れ込みがどんどん遅くなってきており、空室に我慢できずにネットを通じて安い料金の部屋を提供すると、すぐに埋まる。そのため、今後も客室は埋まるが売上は予算通りに上がらず、ぎりぎりかほんの少しのマイナスとなる。
		都市型ホテル(スタッフ)	・新規の伸びが難しい状態になっており、今月も厳しいが、今後3~4か月先の予約状況もかなり悪い状況である。
		都市型ホテル(スタッフ)	・クリスマス、年末は書き入れ時である一方で、米国金融の財政破たんや物価の上昇など、購買意欲をそぐ材料が多く、客が慎重になる。

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
		タクシー（団体役員）	・ガソリン価格が多少値下がりはしたが、まだ高値のままなので2、3か月先でも利用客の交通費の節約傾向は続く。
		タクシー（団体役員）	・規制緩和の影響で車の台数が増えているので、減らない限りは同じである。
		通信会社（営業担当）	・上昇するとしたら来年春以降の新入居、新入学シーズンであるが、今後2、3か月はこのまま変わらない。
		通信会社（営業担当）	・地上デジタル化は特需のため、景気が良くなるというほど契約件数は伸び続けない。
		通信会社（企画担当）	・2011年の地上デジタル関連で盛り上がりれば、良くなる。
		通信会社（営業担当）	・デジタル放送サービスへの加入は、着実に増加が見込めるが、消費者が価格に対してよりシビアになってきている。
		住宅販売会社（従業員）	・中旬ごろから家を買いたいという客が徐々に始めているが、売れるのは価格を下げた割安感があるようなものばかりである。売れたとしても利益が見込めない状態は今後2、3か月先も続く。
	やや悪くなる	商店街（代表者）	・商店街全体に昨年より売上が上がったような店がほとんどない。商店街の入口にあるオープンして1年半の商業施設も、51軒のテナントが半分撤退しており、大きなパチンコ屋も撤退している。東京資本のチェーン店は悪くなるとすぐに撤退するので、今後も増えてくるのではないかと心配である。
		一般小売店〔和菓子〕（経営者）	・事故米等、消費者の食品に関する不安感から、菓子業界の客離れが予想され、売上は下がる。
		一般小売店〔家具〕（経営者）	・とにかく客が少ない。世の中の状況からも良くなるような見通しは考えられない。
		一般小売店〔米穀〕（経営者）	・マスコミの事故米に関する報道に客が反応するので、少なくとも良くはならない。
		一般小売店〔茶〕（営業担当）	・中国食料製品に対する懸念からか、客から煎茶は国産か、ウーロン茶は心配ないかと聞かれている。これだけメディア等で騒がれている現状を考えると、安いからといって、客の購入意欲はわかず、今後も厳しい。
		百貨店（売場主任）	・現状から良くなる要因が何もない。特に、ぜいたく品である宝飾品関係の動きは更に悪くなるのが予想される。
		百貨店（総務担当）	・米国の金融不安が解消しないようであれば、中小テナントの資金繰りが悪化し、更に苦しい状況になる可能性が大きい。
		百貨店（企画担当）	・景気低迷の長期化が予想される中で、消費者の心理にも同様の慎重な見方、購買姿勢が見られる。財布のひもを絞った状態は当分続く。
		百貨店（営業担当）	・1回当たりの買上点数、1品単価、買い回り件数が減少しているなど、客の買物の仕方が前年と大きく変わっている。景気減退が消費マインドを直撃しつつある。
		百貨店（営業担当）	・今月は気象状況によるプラスの影響、及び物価上昇の影響、集客増により売上が増加したが、歳暮、クリスマス、年末商戦が大きく伸びる要素は今のところない。
		百貨店（販売促進担当）	・各国のニュースで景気の減速が感じられる昨今、客の財布のひもはますます固くなるばかりである。今後の商況もあまり良く考えることはできない。
		百貨店（副店長）	・物価の上昇と共に政治不安、将来に対する不安で、客はますます買い控え傾向になる。
		コンビニ（エリア担当）	・タスポ効果は徐々に右肩下がりと考えられ、それに伴い、全体的に現状より悪くなる。自社での大きな施策は順次あるが、施策外の商品の数値は厳しい。
		コンビニ（店長）	・たばこによる売上は一過性のものであって、これが店の底力とはならない。
		衣料品専門店（経営者）	・衣料品だけ供給過剰で、デフレが続く。売上を確保するのは非常に難しい。
		家電量販店（経営者）	・省エネ対策商品など強力な新製品が秋から冬にかけて続々と発売されるが、消費刺激策がはっきり示されない以上、景気への先行き不安から、当店で扱っている耐久消費財は購入が後回しになってしまう。
		乗用車販売店（経営者）	・当社の客は不動産業が多いが、信用収縮が起きている状況なので、受注に響いてくるのではと危惧している。

分野	景気の先行き判断	業種・職種	景気の先行きに対する判断理由
		乗用車販売店（渉外担当）	・コンパクト車、低燃費車等の新商品投入と需要期待があるものの、依然として消費財、燃料高騰など不安材料解消の糸口が見えず、また、購買も一部商品への偏りは持続傾向であり、客数減も懸念される。年末に向けての商戦を期待したいが、当面販売は苦戦の見通しである。
		乗用車販売店（総務担当）	・新車投入の明るい材料はあるものの、市場が冷え切ってしまう。ガソリン価格が下がりつつあるも、高騰時のイメージが残り、先行き不安感が先行している。若い層の車離れ、割賦販売法の改正で自動車販売に影響がなければ良いのだがと、暗い材料がありすぎる。
		その他専門店〔眼鏡〕（店員）	・原材料高騰で原価や製品価格が上昇し、消費はますます冷える。
		高級レストラン（支配人）	・来客数の減少が続いており、周辺の新規出店も終わっているので、良い材料が見当たらない。
		都市型ホテル（支配人）	・先々の予約状況等、客の動きが鈍いので、やや悪くなる。
		旅行代理店（経営者）	・ガソリンや食料品などの値上げで、客自体が歩出くことを控え始めているので、2～3か月先はやや悪くなる。
		旅行代理店（従業員）	・世界的な金融不安の中で、海外渡航のうち特に不要不急の観光性旅行の需要は更に冷え込む。業務性旅行に期待したいが、企業は出張を抑え込む方向にある。
		通信会社（営業担当）	・下期は大手通信会社の販売攻勢が激化すると予測もあり、景気低迷による購買意欲低下と合わせ、現状より一層厳しさが増す。
		通信会社（営業担当）	・地デジ対策については複数業態での競争が激化する。
		通信会社（総務担当）	・集合住宅及び戸建住宅双方で加入者の解約が増加しそうな見込みである。
		その他レジャー施設（経営企画担当）	・野球が閉幕するため、どれだけ客のニーズにあった音楽イベント等を実施できるかに掛かっているが、今がピークであり、先行きは厳しい。
		その他サービス〔結婚式場〕（従業員）	・年末年始の宴会予約組数が前年と比べて極端に少ない。希望日に予約が取れないと、別の日程で押さえるのではなく、あっさり引き下がられてしまう。人が集まらなると開催自体をやめてしまう。もう少し、単価の安い他店に行っているかもしれない。
		設計事務所（所長）	・経済状況もそうだが、設備投資が下降線に入っている。新築物件が非常に少ない。
		住宅販売会社（従業員）	・アメリカ経済によって金融の引き締めが厳しくなり、住宅ローンに影響が出れば更に厳しくなる。
		住宅販売会社（従業員）	・アメリカ金融不安により、顧客マインドが低下し、やや悪くなる。
	悪くなる	商店街（代表者）	・近隣に大型ショッピングセンターができるので、その影響で悪くなる。
		一般小売店〔文具〕（販売企画担当）	・企業関係は、原材料高、原油高の影響を受けており、米大手証券会社の関係で株価が低迷していることもあって、大口物件が取れなくなってきた。店舗においても、物価高から家計にしわ寄せがきているようで、なかなか難しい。
		百貨店（広報担当）	・百貨店の主力としている衣料品は、SPA型商業施設に流れつつあり、非常に厳しい商況が続く。これに対応して、こなれた価格帯の商品を投入しつつあるが、なかなか面での展開にならないため、今後もしばらくは苦戦が続く。
		スーパー（統括）	・安定しない政治情勢、アメリカ発の金融不安、生活用品の値上がり、食に対する不安等、不安要素ばかりで、財布のひもが緩む気配がない。
		スーパー（統括）	・先行きの生活不安などから生活防衛意識がますます強くなっている。消費需要の落ち込みは、今後も続く。
		家電量販店（統括）	・米大手証券会社の破たん、株価下落、消費マインドを高めるニュースがない。大手企業の経費削減の影響による連鎖反応が、じわじわと表面化してくる。年末は、賞与減額企業が増え、ますます消費意欲減退が強まる。
		その他専門店〔ドラッグストア〕（経営者）	・値上げ、競合店増、食品を中心とした中国商品の不買等、マイナス要素が非常に大きい。新客確保だけでなく、リピートのためのあらゆる手を打っても、前年比100%を確保するのは難しい。
		一般レストラン（経営者）	・安全性への不安や、節約の対象として、初めにカットされるのは外食である。

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（スタッフ） タクシー運転手	<ul style="list-style-type: none"> 客の料金交渉に苦戦し、仕入業者も軒並み値上げしている状況なので、利益確保が難しい状態は今後も続く。 タクシー業界では倒産する会社が続々と出ており、個人タクシーの仲間内でも廃業したいという人がかなり出てきている。
企業動向 関連	良くなる	-	-
	やや良くなる	輸送業（財務・経理担当）	・運賃の値上げで以前に比べて利益が良くなる見込みである。
	変わらない	出版・印刷・同関連産業（営業担当）	・店頭販売の来客数、客単価はそんなに変わらないが、上場企業からの発注は右肩下がりなので、変わらないかやや厳しい。
		化学工業（従業員）	・価格改定により荷動きは多少良いが、実際に需要が増加しているわけではないので、あまり変わらない。
		金属製品製造業（経営者）	・売上が3割以上減少している。取引先各社、これから先が読めてない状況にあるようである。
		金属製品製造業（経営者）	・今の状態が長く続きそうである。営業活動により新しい得意先の仕事が出そうだが、もう少し時間がかかりそうである。
		電気機械器具製造業（経営者）	・新製品や新市場の開拓等で一定の売上確保をしていく。
		建設業（経理担当）	・公共工事の発注は大幅に減少しており、民間工事もマンション、戸建住宅の販売不振等で、この先も工事受注は望めそうにない。
		輸送業（経営者）	・荷主からの依頼は減っており、燃料の高騰等で大変厳しいので、このまま続くとどうなるか分からない。
		通信業（総務担当）	・市場が飽和しているため、目新しい新サービスや新機種が出回らない限り、販売価格と販売台数に大きな変動が出難い状況にあるが、販売台数に変動予兆が見られない。
		その他サービス業〔情報サービス〕（従業員）	・新築マンション等のしゅん工予定時期は年度の変わり目に集中しやすい傾向があり、今後、年度末までは受注件数の増大が見込めない。
		やや悪くなる	一般機械器具製造業（経営者）
	電気機械器具製造業（経営者）		・経済の状況が非常に低調になってきており、当分の間は良くなれないので、今後、注文の減る可能性がある。
	その他製造業〔靴〕（経営者）		・関係者、得意先、仕入先すべてが不況の感覚で物をみているので、縮小しつつの商売で、見通しとしては明るいものはない。
	建設業（営業担当）		・サブプライムローン問題の影響でファンド向けの土地活用に対する資金繰りが悪くなり、経営悪化する業者が増えてきている。建設費も高騰している中、顧客は投資を控えている。
	通信業（広報担当）		・今月受注が予想以上に落ち込んだ上に、10～12月は例年売上が低迷する時期なので、やや悪くなる。
不動産業（総務担当）	・賃貸部門では商業テナントの一部に解約が発生することが見込まれる。分譲部門では販売環境の悪化により、今後分譲するマンションの予定販売価格を大幅に下げざるを得ない状況になっているため、収益の確保が非常に厳しくなる。		
その他サービス業〔ビルメンテナンス〕（経営者）	・建築、不動産業界の落ち込みが、アメリカの金融危機によってさらに深刻になる。タイムラグはあるが、ビルメンテナンス業にも影響が出てくる。		
その他サービス業〔廃棄物処理〕（経営者）	・燃料費の値上げは止まったが原材料費の値上げは続いており、景気の先行き不安感も根強いことから、売上は減少傾向となる。		
悪くなる	繊維工業（従業員）	・ニット製品は、糸、撚糸、編み、染色、刺しゅう、プリント、縫製等、多くのパートナーが連携して製品を創出するという一気通貫の産業である。従って、どのパートナーを失っても産業たり得ないが、染色業が需要の低迷から諸物価、原材料の値上げを製品に転嫁できず、疲へいしている。このままでは、日本のニット関連産業全体が衰退し、ニット製品のメイドインジャパンはなくなってしまうことも起こり得る。	
	出版・印刷・同関連産業（経営者）	・石油関連商品などは年に3回も4回も値上げをしてくるが、加工品、印刷物などはリピート品の単価をその都度値上げというわけにもいかないので、これからますます大変である。	

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
		プラスチック製品製造業（経営者）	・住宅関連部品は受注増の見込みがなく、化粧品、医療品等、新企画もなかなか決まらず、取引先が海外生産の準備を進めるなど、良い材料は見当たらない。
		建設業（経営者）	・新規物件は全くと言っていいほど物件がない。客も材料高騰や景気先行き不安で様子見をしているようである。世界的金融不安が広まり、消費者は警戒、様子見の状況である。
		輸送業（営業統括）	・とにかく良くなる材料が無い。営業的にも問い合わせがあまりなく、あったとしても厳しい条件を言う客が多くなっている。
		輸送業（総務担当）	・得意先の出荷量の減少は年末まで続く予想される。燃料高騰についても運賃に転嫁できない状態である。運送業の燃料サーチャージを法的に対応してもらいたい。
		金融業（従業員）	・M & Aの案件では、業績が悪いところの売却案件が増えるばかりで、すぐに売却できる訳ではないため、ある程度時間が必要になる。その間もさらに悪くなる傾向で、回復の見込みがある企業は非常に少ない。
		金融業（審査担当）	・景気悪化に歯止めが掛からず、金融機関の貸し渋りもあり企業倒産はますます増えそうである。
		金融業（支店長）	・最近では倒産件数が増加しており、個人客でも自己破産がかなり増えている、財務状況の悪化によって金融機関の借入がしにくくなっているというところを総合すると、今後、会社関係等も悪くなり、そこに勤めている従業員等の給料も上がらないというような悪循環を繰り返すことによって、一段と悪くなる。
		司法書士	・このまま銀行の融資が厳しいと倒産等が増加する。
		経営コンサルタント	・原油、原材料高騰の影響は、さまざまな分野で表面化している。営業戦略そのものに影響しているのが、川上、川下両面からの挟み撃ちにあっている卸売業界である。ある業界会合に出席したが、現状の体制を強化することで、今後も事業を続けるという企業は、約半分程度、1割弱が徐々に縮小、廃業を検討、残りは新分野進出、多角化、新業態化を検討しないと生き残りは難しい、と考えていることが分かった。こうした対応は、短期間では実現が難しいので、明るさを取り戻すには時間を要する。
雇用 関連	良くなる	-	-
	やや良くなる	人材派遣会社（営業担当）	・常勤については、あまり期待が持てないが、年末に向け、短期的な求人増加が見込まれる。
	変わらない	人材派遣会社（支店長）	・年末に向け年末調整の短期的業務が見込まれ、また、総選挙に向けた単発的業務が入ってくる可能性がある。
		人材派遣会社（支店長）	・業績悪化による企業の人員抑制傾向は継続しそうだという声が多く、受注数へ影響する。契約終了を上回る成約数を確保することは厳しい。
		人材派遣会社（営業担当）	・新規業務の計画は各社にあるが、実行はまだ先というところがほとんどである。
		求人情報誌製作会社（編集担当）	・正規の雇用形態ではなく、短期のパート、期間限定の臨時雇用が多くなってきている。景気の不安定が続く中、この傾向はより顕著になる。
		新聞社〔求人広告〕（担当者）	・求人業界は多数の業種、職種との取引があるのが特徴である。これまでもたくさんの景気のターニングポイントを肌で感じてきたが、景気上昇のきっかけは、大きな柱となる業界での業績好転がキーポイントとなっていたと思う。残念ながらそのような業界は見当たらず、当面この状況が続くと予想せざるを得ない。
		職業安定所（職員）	・主要産業のほぼすべてにおいて求人数が減少している。今後も引き続き同じ状況が続く。
	職業安定所（職員）	・今年の4月以降、求人数の減少傾向、求職者数の増加傾向が続いている。今後もこの状況が続く。	
	やや悪くなる	人材派遣会社（社員）	・中小企業の経営者と話しても、下期に良い状況、回復する見込みはないということである。
求人情報誌製作会社（編集者）	・人材採用力にも格差は広がっており、全体として縮小傾向にある。ただし、中途の即戦力人材の需要は出てくる。		
求人情報誌製作会社（営業担当）	・年末需要が前年度ほど盛り上がらない。		
職業安定所（所長）	・原油等、資源価格の高騰及び世界的な株価の下落、アメリカの金融不安等から、企業収益が悪化しており、また、消費の低迷も続いていることから、企業の採用意欲は低調で、求人数の減少は今後も続くものと思われる。		

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
		職業安定所（職員）	・運輸業で100人規模の閉鎖が出るなど、雇用調整が行われている。原油高や資源価格の高騰等が利益を圧迫しており、引き続き求人意欲は低下しているため、改善は見込めない。
		職業安定所（職員）	・求人数の減少のほか、倒産件数の増加、事業主都合離職者の増加、就職数、充足数の減少などプラス材料は見当たらない状況である。
		職業安定所（職員）	・原油高や原材料高騰による値上げをしても、買い控えなど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）	・事業主都合による離職者が増加の傾向を強めている。
		民間職業紹介機関（経営者）	・メーカーの方もしばらく前から販売が落ち込んでいて、そういった意味ではこれから良くなる要素はない。景気も非常に消極的でかなり絞られている状態なので、もう少し落ち込む。
		学校〔専修学校〕（就職担当）	・今後採用予定であった企業の採用計画の中止、縮小傾向が強まっている。
	悪くなる	求人情報誌製作会社（営業担当）	・社員採用等の季節的な増加はあるが、それでも前年から見ると微増になる。積極採用の動きは引き続き弱くなる。
	民間職業紹介機関（職員）	・米国の現状、円高、政治等々の環境を見ると、採用環境が回復する要素が見えない。求人企業側の心理的にも慎重にならざるを得ない。	

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	乗用車販売店（経営者）	・今後2か月間で、各メーカーは相次いで新型車の投入を予定しており、市場全体の活性化につながる。
		観光型ホテル（販売担当）	・10月の予約状況は大変厳しいが、11月は特需もあって、目標をクリアする見込みである。
		ゴルフ場（企画担当）	・2～3か月先の予約は順調に推移しており、どの日の予約件数も、前年の同日実績を上回っている。
		美容室（経営者）	・猛暑でパーマを控えた客が多かったため、これからはパーマ客が増加する。
		住宅販売会社（従業員）	・ガソリン価格の低下は、今後に向けた良い材料である。ただし当地域では、輸出企業など米国経済の影響を受ける企業も今後少なからず出てくる。
	変わらない	商店街（代表者）	・事故米による風評被害はしばらく続く。
		一般小売店〔酒類〕（経営者）	・新規開業する飲食店からの引き合いはあるが、消費者の財布のひもは固いため、引き続き厳しい状況が続く。
		百貨店（企画担当）	・雇用、所得の問題や政治不安は解消しないため、堅実な消費傾向が今後も続く。
		百貨店（売場主任）	・優待期間中などに少しでも安く買物する客が増えているので、今後も厳しい状況が続く。
		百貨店（企画担当）	・食料品や婦人服には、復調の兆しがある。しかし高額品は、株価低迷の影響を強く受けるため、不振が続く。
		百貨店（販売担当）	・ボーナス需要は、年を追うごとに低単価商品に移行している。加えて、今年はボーナスの減少が見込まれる職場が多く、苦戦する。
		百貨店（販売担当）	・クリスマスギフトでも、客単価の上昇は期待できない。低単価で見栄えが良いギフトが用意できないと、売上は厳しくなる。
		百貨店（販売担当）	・原材料価格は落ち着いてきたが、まだ高い。気温の急激な低下に伴う防寒用品の購入といった、必要に迫られる変化がない限り、衣料品への支出は増えていかない。
		スーパー（店員）	・今後も良くなる要素は見当たらず、前年同月比92～95%での推移が見込まれる。
		スーパー（仕入担当）	・ガソリン価格は少し下がったが、消費意欲の向上には至っておらず、現状維持が当面続く。
		コンビニ（エリア担当）	・タスポ効果は当面続くため、良い状態が持続する。
		衣料品専門店（販売企画担当）	・販売量が少し増えても、好調を維持する要素は見当たらない。そのため、今後も横ばいが続く。
		家電量販店（店員）	・ボーナス時期までは、動きの鈍い状態が続く。

分野	景気の先行き判断	業種・職種	景気の先行きに対する判断理由
		乗用車販売店（従業員）	・車の販売増加を見込める要素が無く、会社としてもキャンペーンなどいろいろな買い得なイベントを打つが販売台数増加にはなかなか結びついていかない。
		乗用車販売店（従業員）	・ガソリン価格は現在のところ安定しているため、現状維持が続く。
		都市型ホテル（従業員）	・予約件数は、前年同月と変わっていない。
		テーマパーク（職員）	・東海北陸自動車道の全通効果が、しばらくは維持される。
		住宅販売会社（従業員）	・材料価格の値上げ要求が多く、引き続き厳しい状況が続く。
		その他住宅投資の動向を把握できる者〔室内装飾業〕（経営者）	・見積依頼など、今後につながる引き合いが少ない。元請企業の受注件数も、少ない状況である。
	やや悪くなる	一般小売店〔酒類〕（経営者）	・事故米の問題が未解決であることに加えて、米大手証券会社の破綻といった先行き不安に伴う影響もあり、消費の抑制は一段と進む。
		一般小売店〔薬局〕（経営者）	・地元地域では老舗企業の倒産、廃業が増えており、客の財布のひもは今後一層固くなる。
		一般小売店〔贈答品〕（経営者）	・贈答の習慣がない若い世代の増加や、家計の交際費の支出抑制により、売上は伸び悩む。
		百貨店（婦人服販売担当）	・現役世代の所得がほとんど増えていないなか、これまで余裕を持って生活していた年金受給世代でも、年金問題によって先行き不安を感じており、少しでも貯蓄に回そうとしている。今後は、買い控えが一層進んでいく。
		スーパー（経営者）	・売上の前年同月比は96%で、利益も悪化しているため、引き続きあらゆる経費の節減に努める。他企業でも同じ状況であるため、今後は一層厳しくなる。
		スーパー（経営者）	・八百屋、中小スーパーでは、客の買い控えが今後も終わらない。
		スーパー（店長）	・小麦粉など商品の値上がりが続くことに加えて、食に対する不安も尾を引く。
		コンビニ（経営者）	・近隣ではスーパー、コンビニの廃業が相次いでおり、先行きは不安である。また、中心客層である年輩者は、物価上昇や保険料の増額のなか決まった年金で生活せざるを得ないため、生活を切り詰める状況が続く。
		コンビニ（エリア担当）	・タスボ効果は終わりつつある。また、競合店の出店が激しいため、今後は一段と厳しくなる。
		コンビニ（エリア担当）	・競合店の出店などマイナス材料はあるが、プラス材料はない。
		コンビニ（商品開発担当）	・大手自動車製造業の生産計画の下方修正により、今後は影響が出てくる。
		衣料品専門店（売場担当）	・10月から商品価格の更なる値上げが予定されており、消費者の購買意欲は一段と低くなる。
		乗用車販売店（従業員）	・販売の起爆剤になる話題は少なく、逆に販売競争は今より厳しくなる。
		乗用車販売店（従業員）	・来月から新型車、特別仕様車が投入されるため、来客数は増える。しかし、ガソリン高もあり、それが販売量に結び付かない可能性がある。また、大型車が売れないため、収益的に苦しい状況が続く。
		住関連専門店（営業担当）	・ビルや工場の新設及び公共投資の減少が見込まれている。
		一般レストラン（経営者）	・ガソリン高は少し落ち着いてきたものの、不安定な経済状態が続いているため、郊外型の外食産業は相変わらず厳しい環境が続く。
		一般レストラン（スタッフ）	・今のところ悪くないが、物価上昇を受けて当店でも値上げを実施していることから、今後はじわじわと影響してくる。
		観光型ホテル（経営者）	・2～3か月前の予約件数の状況は、前年と比べて伸びが小さい。
		都市型ホテル（支配人）	・中部空港の減便により、乗務員などの宿泊が減少している。また、インターネットの宿泊料金を見ると、各社共に低く提示しており、値上げもできない。
		都市型ホテル（営業担当）	・米国の金融不安は今後も続くため、外資系の金融、証券会社の利用の落ち込みは今後も続く。
		旅行代理店（従業員）	・これまでの経験から、選挙が近付くと旅行需要は減少する傾向があるため、今後は来客数が減少する。

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
	悪くなる	ゴルフ場（経営者）	・3か月先までの予約状況は、前年と比べて悪くなっている。ゴルフ用品の購入も、最近は減ってきている。今後は一段と厳しくなる。
		その他サービス〔語学学校〕（経営者）	・前年同時期と比べて、今後の入校につながる問い合わせ数が減少している。
		スーパー（店長）	・ガソリン高に加えて、食品の値上がり、事故米、乳製品に対する食品不信などの影響で、客単価、買上点数は更に減少する。
		コンビニ（店長）	・販売価格の上昇により、今後も買い控えが続く。
		その他専門店〔貴金属〕（店長）	・来客数の減少に加えて、客単価が前年より大幅に落ち込むなど、これから販売が上向き気配は全くない。
		高級レストラン（スタッフ）	・あらゆる手段を動員して販促活動を展開しているが、客の反応は弱い。これから好転する兆しは全くない。
		住宅販売会社（経営者）	・物価上昇が続くため、様子見や取り止めが生じる。
企業動向関連	良くなる	窯業・土石製品製造業（経営者）	・5～7月の住宅着工件数は、それまでの3か月間と比べて9%ほど増加している。住宅建設は窯業界の景気に波及するため、今後は良くなる。
	やや良くなる	金属製品製造業（経営者）	・建築着工件数の増加により、今後は受注量の増加が見込まれる。
		電気機械器具製造業（経営者）	・年末に向けて、取引先の業界では設備を増強する計画がある。
		輸送業（エリア担当）	・軽油の値下げが予定されているため、経営的には今より少し良くなる。
		輸送業（エリア担当）	・原油価格が落ち着いてきたため、今後はやや良くなる。
	変わらない	食料品製造業（企画担当）	・原材料価格の高騰分を価格に徐々に転嫁するが、販売数量の減少という影響もあり、全体的には変わらない。
		窯業・土石製品製造業（社員）	・ここへきて、値下げ依頼が増えている。これまで当社の製品はコスト削減の対象に入っていなかったが、各社のコスト削減が進んだため、少額の費用にも目が向けられ始めている。
一般機械器具製造業（営業担当）		・今後受注が増加する要素もなく、横ばいが続く。	
やや悪くなる		建設業（総務担当）	・原材料価格の高騰は、今後も続く。
		会計事務所（社会保険労務士）	・顧問先企業には、経費の節減や設備投資の先送りなど、支出を控える動きがある。
		出版・印刷・同関連産業（経営者）	・個人経営の取引先の多くでは、今後も原材料高が経営を圧迫する。
		一般機械器具製造業（経理担当）	・大口の受注先に関して、先行き不安な情報が入ってきている。
		電気機械器具製造業（経営者）	・これまで好調であったFA業界や自動車業界に、変化が始めている。現在の受発注に大きな変化はないが、2～3か月先には明らかに影響が出てくる。
		電気機械器具製造業（経営者）	・鋼材の再値上げの予定があり、販売価格に転嫁するため、販売量の減少が見込まれる。
		電気機械器具製造業（企画担当）	・米国の経済不安により、取引先では積極的な設備投資は当分行われない。
		輸送用機械器具製造業（統括）	・主要取引先からの受注減少は、当面続く。
		輸送用機械器具製造業（財務担当）	・現在、各社の実施しているリストラの影響が、年末に向けて顕在化していく。
		輸送業（経営者）	・輸送量の減少傾向や運賃の値下げ要求が強まっている一方で、物量を確保できない一部事業者はダンピングに動き始めている。今後は、コスト高と合わせて非常に厳しい状況となる。
		広告代理店（制作担当）	・広告発注の増加は全く見込めないどころか、例年実施されていた案件の取りやめが生じる可能性もある。
		悪くなる	
鉄鋼業（経営者）	・中小零細企業の仕事量は、本年中は増える見込みはない。また、目先の支払いに苦労する企業が増えてくるのではという不安から、設備投資を先送りする企業が相次いでいる。		
公認会計士	・自動車関連の業況が悪化し始めている影響が、今後地域の中小企業を中心に大きくなる。		

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
		経営コンサルタント	・地元の大企業がリストラを始めているため、賃貸物件のアルバイトに対する影響も今後出てくる。
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（営業担当）	・今後、雇用法制の整備がなされるため、要員の要請が高まる可能性がある。
	やや悪くなる	人材派遣会社（経営者）	・求人数の減少と求職数の増加は、今後も続く。
		人材派遣会社（支店長）	・自動車製造業では、更に経費を削減する方向にある。派遣契約の更新件数は、今後減少していく。
		人材派遣会社（経営企画）	・残業の抑制など、コスト削減が今後広がっていく。
		人材派遣会社（社員）	・今後は、良い人材だけを採用するという企業の姿勢が顕著になっていく。
		人材派遣会社（社員）	・自動車の減産により、自動車関連企業の派遣求人が前年同月比で10%近く落ち込んでいる。経費の節減は今後も続くため、派遣契約の更新件数は減少していく。
		新聞社〔求人広告〕（営業担当）	・自動車の販売不振の影響が、少しずつ出てくる。
		職業安定所（職員）	・輸送用機械器具製造業の減産により、今後は派遣契約の更新件数が減少する。
職業安定所（管理担当）	・新規求職者の増加傾向は、今後も続く。		
悪くなる	アウトソーシング企業（エリア担当）	・企業の直接雇用が増えているため、新規の受注は当分見込めない。	
	求人情報誌製作会社（編集担当）	・下期に予算削減を計画する企業が多く、特に中途求人は一段と減少していく。	

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	コンビニ（経営者）	・タスポカード効果はまだ続く。年末年始はクリスマスケーキやその他の販促活動により売上は前年実績を上回る。
		衣料品専門店（経営者）	・9月の売上は前年を上回り、客単価も若干上昇した。これは若い人の我慢が限界に達したためであり、これからは買物意識が上向く。
		その他専門店〔医薬品〕（営業担当）	・客からは職場が無くなるとか、給料の遅配があるなどの危機的状況が見られないため、景気は今が底で今後は良くなる。
		通信会社（営業担当）	・携帯電話の新機種の新発売ラッシュが年末商戦の時期に重なるため、価格よりも機能を重視する客の増加が予想され、販売増につながる。
	変わらない	一般小売店〔精肉〕（店長）	・鍋物などの秋物商材は動き始めているが、先行きに明るい兆しが見られない。
		百貨店（営業担当）	・来客数は伸び悩み、財布のひもは例年に比べ固いままで推移する。
		スーパー（店長）	・客の先行きに対する不安心理は今後も継続する。
		スーパー（総務担当）	・消費者の買物態度が現状のまま続く。
		コンビニ（店長）	・来客数の減少が気になるが、給料日以降の買物動向を見るとこれ以上は悪くならず、例年と同様に推移する。
		衣料品専門店（総括）	・10月から電気・ガス料金の値上がりもあり、良くはならない。
		乗用車販売店（総務担当）	・燃料の高止まりや景気不安など、先が見えにくい状況のなかで、営業マンは自信をなくしつつある。年内は新型車の投入もなく、厳しい販売状況が続く。
		自動車備品販売店（従業員）	・客は降雪に備えるスタッドレスタイヤの購入時期をぎりぎりまで遅らせる。
		観光型旅館（スタッフ）	・10月から翌年2月までの予約保有状況は、12月を除き前年を上回っている。11月は128%、その他の月は103~106%となっている。
		都市型ホテル（スタッフ）	・東海北陸自動車道を利用した東海地区からの昼食団体の取り込みはあるものの、低調な一般宴会と伸び悩んでいる宿泊部門では減収が予想される。全体的には低調な状態が続く。
		都市型ホテル（スタッフ）	・予約状況は低迷している。

分野	景気の先行き判断	業種・職種	景気の先行きに対する判断理由
		旅行代理店(従業員)	・燃油サーチャージの下落、急激な円高などが実現しない限り、客の海外旅行への関心は高まらない。
		タクシー運転手	・客の節約志向は継続する。タクシー台数の過剰が続くため、厳しさは変わらない。
		タクシー運転手	・10月以降、県知事、衆議院議員などの選挙が実施されれば、マスコミ関係が動くため多少は忙しくなるが、夜の街は相変わらず活気が出ない。
		通信会社(社員)	・携帯電話の新サービスの提供予定がなく、販売量の増加は期待できない。
		通信会社(営業担当)	・来客数が激減していることに加え、携帯電話業界全体が更なる料金値下げ競争を行っており、収益は悪化する。客の買物態度は極めて慎重で、財布のひもは固いまま推移し、売上も伸びない。
		競輪場(職員)	・競輪の開催日程が詰まっているため、客の車券購入余力に限界が来る。
		その他レジャー施設(職員)	・客単価の減少が落ち着き、また来客数の大幅減少もなく、比較的安定した状態がこのまま続く。
	やや悪くなる	商店街(代表者)	・「お金は使わない、ガソリンは使わない」という客の態度が続く。寒くなれば、外出しない傾向が一層強まる懸念がある。
		一般小売店[鮮魚](従業員)	・金融不安や総選挙など、国内外で明るい材料が見当たらず、景気の上向きは期待できない。
		百貨店(売場主任)	・景気対策が国民の肌を感じられない。また世界的な金融不安から、新富裕層の購買けん引力が地方で弱くなる。
		百貨店(営業担当)	・諸物価高騰のなかで、ファッション性の高い商品や非日常的な商品は買わないという客の態度が続く。
		百貨店(売場担当)	・来客数が前年の9割に減少しており、この先も明るさが見えない。
		スーパー(営業担当)	・原油高、食料品の値上げなど、良くなる要素が見当たらない。年末に向かうにつれ、客は生活防衛に走り、不必要な物は買わないという態度をますます強める。
		家電量販店(店長)	・家電の部材価格高騰により、メーカー各社が値上げを開始すると新聞報道もあり、客の買い控えがますます進む。
		乗用車販売店(経営者)	・ディーラーの民事再生法申請や世界的金融危機に関するニュースが、客の購買意欲をそいでいる。大型・高額車両の販売はまともに影響を受けるため厳しい。
		乗用車販売店(営業担当)	・車の販売量、来場者数の落ち込みが更に厳しくなる。
		その他専門店[ガソリンスタンド](経営者)	・ガソリン販売量の減少とリッター当たり粗利の縮小が重なり、全く浮かばれない状況である。
		高級レストラン(スタッフ)	・1年で最も観光客が多い10、11月は、例年3か月以上前から団体予約が入り始めるが、今年は例年の60%程度の受注状況である。
		一般レストラン(スタッフ)	・地元の大手企業が倒産し、中小企業に対する銀行の貸し渋りも聞こえている。10月には大型ショッピングセンターのオープンが控えているなか、倒産する企業の増加が懸念される。
		スナック(経営者)	・世界的な不況のニュースが飛び交うなかで、客の心理も委縮し、来客数の減少が続く。
観光型旅館(経営者)	・例年に比べ、秋、冬の個人旅行商品の予約発生が悪い。		
パチンコ店(店員)	・銀行、リース会社の門が閉ざされている間は、先行きが厳しい。		
美容室(経営者)	・ここ数年、美容業界は低迷が続いているが、今回の金融危機、株価の暴落で客の財布が締め、来店サイクルが一段と長くなる懸念がある。		
住宅販売会社(経営者)	・客の消費動向や見込み客の様子から見て、景気は悪化する。		
住宅販売会社(従業員)	・資材価格が安定せず、先行きは読み切れない。今まで値上げを抑えてきたが、限界に近づいている。		
悪くなる	一般小売店[事務用品](営業担当)	・衆議院議員選挙が近づいており、官公庁の予算の執行が停滞し、売上が減少する。	
	百貨店(営業担当)	・婦人客は旅行などの外出機会が少なく、はっきりした目的がないまま来店しているため、コーディネート販売が進まず、また婦人コートの販売も厳しくなる。	
	スーパー(店長)	・食品の値上げや風評被害で、非常に厳しい状況が続いているが、今後更に悪化する。	

分野	景気の先行き判断	業種・職種	景気の先行きに対する判断理由
		コンビニ（経営者）	・商圏内での公共・民間工事共に年内の工事予定が全くない。主力客層である成人男性の来店が見込めず、よほどのヒット商品かインパクトのあるイベントがない限り、売上は悪化の一途をたどる。
		旅行代理店（従業員）	・先行きの不安感から、客は身を潜め、旅行は当面見合わせる。
		テーマパーク（職員）	・能登半島地震の影響があった前年と比較しても、11、12月の予約状況は悪い。個人客の動きが依然として悪いことに加え、大口団体客や募集ツアーの動きも鈍く、前年割れとなる。
		住宅販売会社（従業員）	・他社でも住宅の売れ残りが多く、今後も受注が増える状況にない。
		住宅販売会社（従業員）	・原材料が高騰しており、企業の収益性はますます厳しい。また、物価の上昇など消費者を取り巻く環境は更に厳しくなる。
企業 動向 関連	良くなる	-	-
	やや良くなる	化学工業（総務担当）	・毎年、売上は年末にかけて受注増となるが、今年は例年より勢いがある。
		金融業（融資担当）	・物価上昇の動きがやや落ち着き、企業の動向に若干明るさが見える。
	変わらない	食料品製造業（企画担当）	・原材料、包装資材費、燃料費などが高値で推移しており、現状の商品構成では先行きに期待が持てない。新商品開発が急務である。
		プラスチック製品製造業（企画担当）	・今後の住宅関連需要に明るさがなく、現状が続く。原材料価格も一部で下がったが、全体的には値上げ基調である。
		一般機械器具製造業（経理担当）	・景気減速感が強まっており、消費や企業の設備投資等の低迷が続く。
		精密機械器具製造業（経営者）	・各社では来年度に向けて新商品開発に注力しているが、国内大手小売チェーン等の在庫調整の影響もあり、少なくとも年度内は現在の受注水準が続く。
		金融業（融資担当）	・株式市場の低迷、米大手証券会社の破たん、日本の政局不安定などの要因から、各企業では様子見の状況が続く。
		新聞販売店〔広告〕（従業員）	・大手折込会社では前年に比べマイナス5～10%の間で売上が推移すると予想している。また、周辺からも売上回復の要因が見当たらない。
	やや悪くなる	繊維工業（経営者）	・世界的な金融危機が消費市場に影響を与えており、先行きの不安が増大している。また原料や燃料の値上がりに加え、電気代も上がる見通しで、コストアップが経営の足を引っ張る。
		金属製品製造業（経営者）	・受注状況はやや悪化する。
		電気機械器具製造業（経理担当）	・夏以前の受注の落ち込みが10月から回復すると見込んでいたが、これがずれ込み、年内は悪化のまま推移する。
		輸送業（配車担当）	・消費者心理の冷え込みから物の動きが鈍くなり、運送業の先行きは更に厳しくなる。
		輸送業（配車担当）	・運賃は若干上がったが、軽油価格の上昇分を吸収できず、利益の圧迫が続く。
		通信業（営業担当）	・売上が全く上がらない。お得な情報を提案しても、客は新たな投資に踏み切らない。
不動産業（経営者）		・個人客、法人客共に需要の低迷が続く。	
司法書士		・貸金業者の経営悪化が中小貸金業者のみならず、準大手にも見られるため、景気はやや悪化する。	
税理士（所長）		・米国の金融危機、総選挙による政治の空白や行政の停滞などが景気に悪影響を与える。	
悪くなる		一般機械器具製造業（総務担当）	・市場に先行き不安感があり、設備投資意欲は止まったまま推移する。
	建設業（総務担当）	・工事資材費の高止まりなどの影響から、設備計画の縮小や凍結が起き始めており、受注環境は更に厳しさを増す。	
雇用 関連	良くなる	-	-
	やや良くなる	-	-
	変わらない	求人情報誌製作会社（編集者）	・新しい大型雇用の計画が見当たらない。
		民間職業紹介機関（経営者）	・企業は人の採用には慎重で、不急のものは社内でのやりくりで対応する状況が続く。
やや悪くなる	人材派遣会社（社員）	・企業は数社の派遣会社から求人募集する傾向にある。更なる人材のスキルを問われるため、契約に結び付かない。	

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
		人材派遣会社（社員）	・各企業の労務費の削減は当面続き、雇用情勢は一段と厳しくなる。
		職業安定所（職員）	・新規求人数が減少し、新規求職者数が増加していることから、有効求人倍率は低下しており、この傾向はしばらく続く。
		職業安定所（職員）	・原材料の高騰などにより、製造業を中心に持ちこたえられない企業が更に増える。
	悪くなる	新聞社〔求人広告〕（担当者）	・原油高を始めとする仕入れコスト高によって、求人広告費の抑制傾向が加速する。

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	スーパー（経営者）	・客の状況は今が底で、これ以上は悪くならないため、3か月先には好転する。	
		都市型ホテル（スタッフ）	・年末年始の一般客による予約率が上昇している。特にインターネットからの予約が多く、単価を下げなくても受注できている。	
		都市型ホテル（役員）	・宿泊部門の予約状況は11月ごろから改善がみられるものの、前年の水準には届いていない。一方、宴会部門については11月以降も前年並みとなっている。	
		タクシー運転手	・観光客からの電話予約が徐々に入ってきているなど、現状よりも多少は良くなる。	
		その他レジャー施設〔球場〕（経理担当）	・プロ野球シーズンは終了するが、今年はクライマックスシリーズや日本シリーズ開催の可能性があるため、来客数は例年以上となる。	
	変わらない		一般小売店〔カメラ〕（販売担当）	・今は写真のデジタル化で長期間の撮影ができるため、カメラ店への来店が極端に少なくなっている。今後もその傾向が更に進む。
			一般小売店〔楽器〕（販売担当）	・あまりにも悪くなってきたので、これ以上は悪くならない。
			百貨店（売場主任）	・先行きの不透明感により、消費者もしばらくは静観する動きが強まる。一方、今年のクリスマスギフトの単価ダウンは避けられない。
			百貨店（売場主任）	・米国の経済情勢や原油高も含めて、百貨店の状況が良くなる感はない。生鮮食料品についてもかなりの影響が出てくる。
			百貨店（売場主任）	・給与の減少などで可処分所得が減っており、会社員の消費に余裕がなくなっているため、厳しい状況が続く。
			百貨店（売場主任）	・主な顧客は衣類のたんす在庫を多く持っているほか、景気の減速により、特にファッション関連では支出を抑える傾向が強まる。
			百貨店（売場主任）	・客の生活防衛意識は確かに強まっているが、購買力自体が大きく低下しているわけではないため、大きく落ち込むことはない。ただし、不安感も浸透しているため、急に好転することもない。
			百貨店（企画担当）	・消費の拡大が望めないなか、同業他社との限られたパイの奪い合いが続く。
			百貨店（企画担当）	・衣料品などにヒットアイテムが見当たらない。
			百貨店（営業担当）	・消費全体が冷え込むなか、目新しい商品が出てこなければ状況は変わらない。
			百貨店（営業担当）	・宝飾品や美術品、ブランド品といった高額品の売行きは、今のような低迷が続く。
			百貨店（店長）	・客が必要なものしか買わない傾向は今後も続く。
			百貨店（マネージャー）	・原油などの物価上昇が一段落しているものの、店頭の上は増えていないため、まだまだ不透明である。
			スーパー（店長）	・景気が右肩下がりとなるなか、来客数、売上の減少傾向が続く。客の間では今まで以上に低価格志向が強まる一方、食品などの値上げが続くなど、良い材料が見当たらない。
	スーパー（店長）	・事故米の問題や競合店との価格競争など、今後も厳しい状況は続く。		
	スーパー（広報担当）	・客の節約志向は今後も続くため、生活必需品以外の消費は伸びない。		

分野	景気の先行き判断	業種・職種	景気の先行きに対する判断理由
		コンビニ（店長）	・たばこの購入客の動きも、タスポ導入当時の大幅増は見込めない。さらに、業界内での過当競争により、前年の売上を維持することさえ難しくなる。
		乗用車販売店（経営者）	・ガソリン価格の高騰により 大型の修理が激減しているほか、車検や新車販売も芳しくない。今後もこの状況が続く。
		乗用車販売店（営業担当）	・例年はボーナス商戦や年末商戦に向けたイベントで店内もにぎわうが、最近は客がなかなか乗り換えなくなっているため、今後も厳しい状況が続く。
		乗用車販売店（営業担当）	・様々なキャンペーンを行っても客の反応があまり良くないため、当分は今のような状態が続く。
		住関連専門店（店長）	・年明けから始まったメーカーによる値上げが今年後半になっても続いている。値上げ額も大きくなっているため、売りにくい状況が続く。
		その他専門店〔医薬品〕（店員）	・季節の変わり目であるが、客の間では低価格志向が強まっているため、広告品を中心とした動きにとどまる。
		一般レストラン（スタッフ）	・物価の上昇で客の財布のひもはかなり固くなっており、生活防衛の傾向が強まっている。これ以上悪くはならないものの、来客数や単価の動きは今の厳しい状況が続く。
		一般レストラン（店員）	・今月はメニュー変更などを行ったものの、大した効果は出なかったため、今後も大きな変化はない。
		観光型ホテル（経営者）	・10、11月は、9月ほど極端に悪くならないが、それでも厳しい状況に変わりはない。既に衆議院の解散総選挙を予想して、大型団体の予約にキャンセルが出始めている。
		観光型旅館（経営者）	・ガソリン価格は下がり始めたものの、原油価格が安定しないなど不安要因が多いため、消費は増えにくい。
		観光型旅館（団体役員）	・世界的な経済不安や身の回りでの物価上昇により、客が先行きに対する警戒心を持っている。
		旅行代理店（経営者）	・燃油サーチャージの上昇が落ち着くには時間がかかるため、ある意味ではテロや災害問題よりも根が深い。さらに、今後は不況感も広がってくることから、回復は困難である。
		通信会社（経営者）	・年末にかけて電話会社の販売促進策が打ち出されるものの、一時的な効果にとどまる。
		通信会社（企画担当）	・ゲームセンターでは大きなブームもなく、苦しい状況にある。ただし、急激に悪くなる要素もないため、当分は横ばいで推移する。
		観光名所（経理担当）	・ここ数か月は来客数や販売量が減少しているほか、自動車による来場も減少が続いている。特に、今月は前年よりも土日が1日少なく、3連休も1回少ないため、売上は前年比で7%強の落ち込みとなっている。消費は下降気味であり、当分はこの状況から抜け出せない。
		観光名所（経理担当）	・冬場の集客が落ち込む時期に新規イベントを行う予定であるが、前年並みに推移すれば良い方である。
		その他サービス〔マッサージ〕（スタッフ）	・オイルマッサージは服を脱ぐ必要があるため、寒くなると客が減る。今年は寒くなるのが例年よりも早いので、来客数の減少も早まる。
		その他サービス〔生命保険〕（営業担当）	・米国経済の低迷で国内経済にも停滞感が出てきたため、生命保険への新規加入を見送る客が増加する。
	やや悪くなる	商店街（代表者）	・ヒット商品もなく、良くなる要素がない。
		一般小売店〔時計〕（経営者）	・客の間では生活に追われている雰囲気が強まっている。今後も少し高額な輸入時計はなかなか売れず、売れるのは国産の手頃な商品という傾向が進む。
		一般小売店〔珈琲〕（経営者）	・金融機関による融資の継続が難しくなっているため、企業の倒産や整理の増加に拍車がかかる。
		一般小売店〔衣服〕（経営者）	・買い控えの客が増えるため、状況は更に悪くなる。
		一般小売店〔雑貨〕（店長）	・景気の減速で財布のひもが固くなり、たばこの購入が抑えられる。
		一般小売店〔コーヒーズ〕（営業担当）	・昨今の金融不安もさることながら、国内では食の不安も拡大しているため、消費者が更に慎重になる。
		一般小売店〔菓子〕（営業担当）	・事故米や中国製の食品に関する問題が相次いでおり、食品を取り巻く状況が良くなることはない。
		百貨店（サービス担当）	・今後も必要最小限の物しか買わない傾向は続く。特に、これから冬にかけて光熱費が上昇するため、売上は大変厳しくなる。

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
		スーパー（経営者）	・今まで好調であった同業他社からは、乗客数、単価共に悪化傾向との声が聞かれる。景気の悪化で周辺の自動車部品や家電部品関係の中小企業の状況が悪くなれば、当店でも買上点数などの減少が進む。
		スーパー（経営者）	・価格の低いプライベートブランド商品の購入が増えているため、それを持たない企業にとっては厳しい状況となる。
		スーパー（経理担当）	・客の間では食事1回当たりの費用を抑える傾向が強まっているため、外食やファストフード、コンビニとの競争が激しくなる。
		スーパー（管理担当）	・米国の金融不安による国内景気の悪化が、消費者に徐々に浸透し、食品への支出にも影響が出てくる。
		スーパー（管理担当）	・食品類のほか原材料の値上げが進むため、更に厳しい状況となる。年末商戦によほどの伸びがない限り、大きな好転は難しい。
		コンビニ（店長）	・食に対する不安や物価の上昇により、客の間では買い控えが増加する。
		コンビニ（マネージャー）	・客の様子からは今後良くなる感がないほか、本部もキャンペーンやセール頼みから脱却できていない。
		衣料品専門店（販売担当）	・物価が上昇する一方、給料も上がらない状態であるため、衣料品などが売れなくなる。
		衣料品専門店（営業・販売担当）	・生地仕入コストのほか、箱代などがすべて値上がりしており、収益が圧迫される。
		スナック（経営者）	・主要な客が定年退職したことで、客の流れが変わっている。とにかく先行きの見通しは暗い。
		その他飲食〔コーヒーショップ〕（店長）	・燃料価格の上昇は一服しつつあるものの、原料価格の上昇は続いているため、消費マインドの低迷に拍車がかかる。
		観光型ホテル（経営者）	・原材料価格の上昇分を販売価格に転嫁できないため、季節変動で客が多少増加しても、収益は悪くなる。
		都市型ホテル（マネージャー）	・宿泊部門では、米国の金融危機による影響で、欧米のほかアジアからの観光客が減少してくる。また、選挙が始まると宴会部門やレストランにも影響が出る。
		都市型ホテル（営業担当）	・オンシーズンとなる宿泊では、予約状況は前年並みとなっているが、直前に変化するため予測が難しい。一方、宴会は婚礼を含めて予約状況が非常に悪く、更に選挙が始まれば動きが止まることになる。
		旅行代理店（広報担当）	・先行きの受注状況は前年を下回っており、回復のめどが立たない。また、需要喚起につながるようなイベントも予定されておらず、今後ますます悪くなっていく。
		タクシー会社（経営者）	・企業がますます交際費や交通費の節約を強めるため、タクシーチケットの利用が更に減る。
		通信会社（社員）	・地域のムードは冷え込んでおり、何か新しいことを始めようという雰囲気を感じられない。
		通信会社（管理担当）	・消費者の間では生活防衛の意識が強く、消費が抑えられるため、年明けまで緩やかに下降を続ける。
		競輪場（職員）	・ここ数か月、入賞者1人当たりの購買単価が減少しており、それに伴って売上も減少している。今後良くなる要素がないため、近い将来に状況が好転することはない。
		その他レジャー施設〔飲食・物販系滞在型施設〕（企画担当）	・政治不信と経済不安はこれからも強まるため、レジャー消費は一層減少することになる。原油価格の下降傾向についても、上昇時におけるマイナスが少なかったため、あまり効果はない。
		美容室（経営者）	・客の来店間隔が長くなっており、今月に増えた客の来店は11～12月ごろになるため、10～11月は売上が伸びない。
		その他サービス〔ビデオ・CDレンタル〕（エリア担当）	・本来は景気の動きにそこまで影響を受けない業種であるが、先行きへの不安は非常に強い。
		住宅販売会社（経営者）	・世界的な金融危機が、長期ローンを組む客の心理状態を悪化させる。
		住宅販売会社（従業員）	・不動産の買手が非常に少ないため、価格の下落傾向が一段と強まる。
		その他住宅〔展示場〕（従業員）	・いまだに来年度以降の住宅税制の見通しも立たず、購入希望者への後押しがない。
	悪くなる	商店街（代表者）	・秋物商戦が不調に終わる一方、冬物商戦もこのままでは結果が出ない。サブプライムローン問題や不安定な政治、株価の低迷など、心理的な不安による影響も出てきている。

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
		一般小売店〔衣服〕 (経営者)	・生活必需品を扱うスーパーなども、特売日には客が集まるが、それ以外は財布のひもが固い。一般家庭にお金回っていないため、客の買物姿勢は更に厳しくなる。
		一般小売店〔花〕(店員)	・相次ぐ値上げで客の購買意欲が低下しており、今後は節約ムードがますます強まる。また、客からは不景気な声が多く聞かれるため、花を飾ることも少なくなっていく。
		百貨店(売場担当)	・客の買い控えが顕著となり、優待セールなどの販促が効かなくなっている。この秋冬商戦も、たんす在庫の衣類を着回しする動きが増えるため、売上は伸びない。
		百貨店(商品担当)	・年末に向けて株価が更に下がり、様々な商品の値上げも続くため、景況感は更に悪化する。クリスマス商戦に向けて、既に取引先は低価格品の追加や、既存商品の改善を進めている。
		スーパー(店長)	・消費者の節約志向が進むため、今後も食品以外での来客数の減少につながる。
		コンビニ(経営者)	・近隣の競合店に対抗して安売りをを行うため、売上、利益が減少する。
		衣料品専門店(経営者)	・景気の悪化や金融不安により、客の財布のひもがより一層固くなる。
		衣料品専門店(経営者)	・客の財布のひもが固くなっている。特に、ミセスの婦人服は節約傾向が強まっているため、半年以上は悪い状態が続く。
		乗用車販売店(経営者)	・株価下落や物価上昇に伴う個人消費の減少、企業業績の悪化により、新車購入が激減する。
		その他専門店〔食品〕 (経営者)	・販売価格の値上げが進まない飲食店などでは、手持ち資金の減少が続くため、いずれは営業が続けられなくなる。
		その他専門店〔宝飾品〕 (販売担当)	・宝飾業界自体に大きな動きはないものの、食品問題のほか、米国の大手生命保険会社の経営難で景気の先行きに不安が広がっていることから、少なからず影響を受ける。
		都市型ホテル(スタッフ)	・宿泊やレストランなど個人客の多い部門での落ち込みが続くほか、法人部門でも食品の汚染問題で会合の無期延期などの動きが続く。
		通信会社(経営者)	・不動産業界に關係する客が多いため、先行きの見通しは厳しい。
		住宅販売会社(経営者)	・客の購買意欲が毎月低下しており、販売現場への来客数も極端に減っているため、更に厳しい状況となる。
住宅販売会社(経営者)	・不動産業界全体に停滞感が広がっているほか、金融機関による融資姿勢も厳しくなっている。今後1年ぐらいは不動産の動きが鈍くならざるを得ない。		
その他住宅〔情報誌〕 (編集者)	・金融不安はそう簡単に収まらない。特に、不動産市場については回復要因が見当たらない。		
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)	・受注量が増えているため、将来的には販売量や売上が伸びる。
	変わらない	家具及び木材木製品製造業(営業担当)	・受注が増えていない。
		化学工業(管理担当)	・半導体メーカーの在庫水準が徐々に高まっており、受注が芳しくない。さらに、石油製品を中心に原材料の値上げ圧力が依然として強いものの、販売価格への転嫁は難しい。今後しばらくは、過去半年と同様に前年を5~15%下回る販売量で推移する。
		金属製品製造業(総務担当)	・工事案件が大手ゼネコンに集中しているため、下請の激しい受注競争が続く。
		一般機械器具製造業(経営者)	・取引先の投資姿勢はまだまだ積極的であるため、ここ数か月は変わらない。
		電気機械器具製造業(経営者)	・ここ数か月の業況の変化は過去に例がないほど大きなものであり、2~3か月程度では回復しない。
		電気機械器具製造業(宣伝担当)	・年末商戦の荷動きについては、例年を上回る要因が見当たらない。
		電気機械器具製造業(営業担当)	・取引先に活発な動きがみられず、例年取引のある企業からの受注も減っている。今月のようにやや悪い状態が、今後も続く。
		輸送業(総務担当)	・取引先からは明るい話が聞かれず、積極的な投資の予定もない。
輸送業(営業所長)	・景況感の悪化により、取引先では物流費の見直しなど、運輸関係のコスト締め付けが始まる。		

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
		輸送業（営業担当）	・前月に比べて荷物量がかなり増えたものの、あくまでスポット需要であり、来月以降も続くわけではない。
		不動産業（管理担当）	・銀行からの融資が下りないことで、不動産の売買が停滞する。
		広告代理店（営業担当）	・最近では紙媒体の広告が前年比60～70%、インターネット媒体が100%前後という水準が続いているため、今後もその傾向が続く。
		経営コンサルタント	・小売業者はコスト上昇の先行きが不透明なため、積極的な事業展開ができない。
	やや悪くなる	食料品製造業（従業員）	・食品に関する事故や事件が毎日のように報じられ、客が購買意欲を失っている。食品は不況の影響を受けにくいといわれていたが、食品偽装などもあり、今回は大きな影響を受ける。取引業者を含めた周囲の状況から判断すると、業界の低迷は長引く。
		繊維工業（団体職員）	・外注加工費の値上がり分をすべて転嫁できる状況ではないほか、値上げ前に増えた駆け込み需要の反動減により、受注量が減少する。
		繊維工業（総務担当）	・10月から値上げする仕入先もあり、コスト高はこれからが本番となるものの、販売価格への上乗せは難しい。
		パルプ・紙・紙加工品製造業（経営者）	・材料や資材の価格が落ち着かない。流動コストが変動するなか、適正な販売価格を維持することが困難になる。
		化学工業（経営者）	・信用不安がうわさされる得意先も出てきており、うわさが現実になれば一気に景気は悪化する。
		化学工業（企画担当）	・原料の高騰は一段落したものの、一部の原料油脂は高騰が続いている。今後の原料価格は商品市場へのファンド資金の流入次第であり、不透明な状態が続く。
		金属製品製造業（経営者）	・資材や輸送費などの更なる値上がりにより、経営環境が更に悪化する。
		一般機械器具製造業（経営者）	・新規の受注が低調である。
		電気機械器具製造業（企画担当）	・景気対策が行われたとしても、すぐに効果が出るものではない。建設やゼネコン関係の倒産も増えるため、先行きが懸念される。
		建設業（経営者）	・不動産ファンドなどが厳しい状況になるのに伴い、不動産会社も厳しくなるため、建設会社への影響が出てくる。
		建設業（経営者）	・例年であれば、これから仕事が増えるはずだが、不動産市況をみても増える要因は見当たらない。
		建設業（営業担当）	・売上の落ち込みによる販売計画の見直しや、外資系ファンドによる融資の見直しなどを理由に、設備投資計画を延期、中止する客が増える。
		輸送業（営業担当）	・取引先から配達コストの値下げが要請される。
		金融業（営業担当）	・取引先のみがき棒鋼の製造業者では、原材料価格の高騰で収益の悪化が更に進む。不動産業者や建築業者についても、今後更に資金繰りが悪化する。
		金融業（支店長）	・小規模な建売業者については、金融機関の融資条件の厳格化などで資金調達が難しくなるため、当面は様子見の状況となる。
		新聞販売店〔広告〕（店主）	・企業の経費節減により、折り込み広告の落ち込みが進む。
広告代理店（営業担当）	・クリスマスから年末に向けた取引先への提案について、まだ受注が決定していない。		
司法書士	・事件数の減少が続くほか、企業の解散登記やそれに付随する業務については現状維持も難しい。		
その他非製造業〔機械器具卸〕（経営者）	・引き合いが非常に少なくなっている。		
悪くなる	繊維工業（総務担当）	・売上の減少や、原料価格の高騰による採算の悪化が顕著になってくる。	
	金属製品製造業（管理担当）	・今後も不動産業者の相次ぐ倒産や資金繰りの悪化で、新築マンションなどの計画中止が増える。	
	金属製品製造業（営業担当）	・取引先に良い企業が見当たらない。	
	不動産業（営業担当）	・サブプライムローン問題の影響で不動産価格がかなり下がっており、今後ますます不動産会社やゼネコンの倒産が増えることになる。	
雇用関連	良くなる	-	-
	やや良くなる	-	-

分野	景気の先行き判断	業種・職種	景気の先行きに対する判断理由
	変わらない	人材派遣会社（経営者）	・IT関係では、金融機関の大型案件が延期や中止になるなど厳しい状況である。ただし、11月以降の大型案件が出てきているなど、徐々に落ち着きつつあるため、年末ごろには元に戻る。
		人材派遣会社（支店長）	・周辺企業の倒産が増えている感があり、この状況は景気回復の兆しが出てこなければ変化しない。
		新聞社〔求人広告〕（担当者）	・良い話が営業サイドから聞こえてこない。
		職業安定所（職員）	・原油や原材料価格の上昇に加え、米国の景気後退の影響も出てくるため、求人数の回復は難しい。
	やや悪くなる	人材派遣会社（営業担当）	・今後もしばらくは企業の倒産などが続く。
		新聞社〔求人広告〕（担当者）	・求人広告にも、大阪湾岸部の新工場建設効果が若干みられるものの、マイナス傾向に歯止めをかけるまでには至らない。
		新聞社〔求人広告〕（担当者）	・今後2～3か月の新聞広告の出稿見通しは前年比80%台となっている。大手企業からの出稿だけではなく、地場産業関連の勢いもない。中之島新線の開通といった明るい話題もあるものの、全く良くなる気配がない。
		職業安定所（職員）	・新規求職者が増加傾向となる一方、新規求人数は減少が続いているため、新規求人倍率は低下が続いている。当分の間、求人、求職状況は悪化傾向が続く。
		民間職業紹介機関（職員）	・大阪湾岸の大型工事による特需も既にピークを過ぎており、プラス材料はない。
		民間職業紹介機関（営業担当）	・周辺企業や採用者数の動きが、今後すぐに回復する気配はない。
	悪くなる	民間職業紹介機関（支社長）	・総求人数は減少傾向が続くほか、企業側の採用条件の上昇傾向もしばらく続く。
		求人情報誌製作会社（編集者）	・個人の給与所得が伸びない状況が続くため、飲食、小売の新規出店などの投資が減速していく。
新聞社〔求人広告〕（営業担当）		・状況が急に好転する要素はない。関連企業も苦戦しており、求人広告以外の営業を積極的に進め始めている状況である。	
		職業安定所（職員）	・様々な業種で欠員補充の求人が増える時期となるが、小売業に続き、製造業も新規求人に慎重となっている。今後は求人質的な悪化に加えて、量的な悪化も進む。

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）	・新しいデパートの開業による新しい客の流れと、寒さの到来に期待する。
		百貨店（販売促進担当）	・物販については、やや持ち直しの兆しが見えるテナントがあるので、これからの秋・冬物の売上増に期待している。ただし飲食については、回復の兆しが見られず、今後の景気次第である。
		百貨店（販売担当）	・改装効果は、今後数か月は期待できる。また、主力の婦人服の売上が回復傾向にある。
		衣料品専門店（店長）	・10、11月と大きなイベントの予定があるので、売上に動きがある。
		家電量販店（店員）	・年末になりボーナス需要もあり、デジタル放送も追加で開局される話もあることから、AV機器が売れる。
		都市型ホテル（従業員）	・宿泊・宴会の受注件数が好調に推移している。政局の不安が気がかりだ。
		タクシー運転手	・旅行会社から、10～11月についての問い合わせがかなり入っている。今後は当社も、禁煙タクシーの導入・運賃改定等々あるが、客へのサービスでこたえたいと思っている。
		通信会社（販売企画担当）	・契約件数など微増だが、上向きの傾向が見られる。
		テーマパーク（財務担当）	・12月からのクリスマス時期には、充実したイベントを企画しているため、現在以上の来客を見込んでいる。
美容室（経営者）	・希望的観測ではあるが、若干回復の兆しが見える。全社をあげて、いろいろな企画をたてているので、単価・販売量共に少しは良くなる。		

分野	景気の先行き判断	業種・職種	景気の先行きに対する判断理由
	変わらない	商店街（代表者）	・帰省時期は商店街に人の流れがなくなるため、8月よりは少し上向きかと思うが、それ以外に今后来客数が増えるような要因も見当たらず、現状維持が精一杯である。
		一般小売店〔酒店〕（経営者）	・ガソリンが値下がりしてきており、物価に対する意識が薄らいできているように思われ、節約ムードがある程度は落ち着く。
		一般小売店〔印章〕（営業担当）	・中小企業に動きが少なく元気がないように思われる反面、ベビーブームの子供たちが結婚することによる印鑑需要が秋口になり増えており、全体的には横ばいとなる。
		百貨店（購買担当）	・百貨店の先進商品であるヤングゾーンがこの2～3か月低迷している。この時期は10～11月に着用する服の先買いが例年多いのだが、そういった傾向も見受けられず、この先も厳しい状況は続く。
		スーパー（店長）	・ここ半年以上、販売点数が変わらなく推移している。今後大きな変化はなく、現状維持を保つ。
		スーパー（管理担当）	・原油高騰が落ち着いたものの、消費者は支出に対してシビアになっている。さらに今のところ、販売点数の増加等の売上向上に資するものがない。
		スーパー（販売担当）	・行楽シーズンを迎え、食料品や飲料水の伸びを期待したいが、パンなどの値上がり、今後どのように推移するか分からない。
		コンビニ（エリア担当）	・競合や異種競合を含めた出店は減少しているものの、タスポ効果は更に薄れるので、景気の動向に変化はない。
		コンビニ（エリア担当）	・当社は食品を扱っており、新規の出店等もある。後は取引先の店内シェアを高めるための値ごろ感の提案などをしていけば、現状が続く。
		コンビニ（エリア担当）	・タスポ導入後は、来客数も増え、たばこ以外の物も結構売れたが、最近はついで買いがなくなってきた。しかし、導入前に比べて効果は出ているので、このままの状態が続く。
		乗用車販売店（統括）	・4～9月が前年を下回っており、市場の変化を期待する材料が見当たらないため、その状態が続く。
		乗用車販売店（統括）	・高額商品については厳しくなるのかもしれないが、単価の低い物に関してはこのままの状態が続く。
		乗用車販売店（営業担当）	・車を買いたい、買い替えたいという客の気持ちは、決して低くない。ただ、取り巻く環境が余りにも安定していない感があり、その結果として決断に時間が掛かっている。客に対するアピール活動を一層強化することで、局面を打開することを考えている。
		乗用車販売店（販売担当）	・新商品投入の予定もなく、現状が好転する要素が見当たらない。
		自動車備品販売店（店長）	・来店来客数も減少し、単価もあまり上がらず、回復の兆しがない。
		その他専門店〔カメラ〕（店長）	・我々の扱っている商品は生活必需品ではないため、外部環境が悪化すれば、支出が削減される可能性が高い。
		高級レストラン（スタッフ）	・9～10月は前年に比べて予約状況が良くないが、11月は前年に比べて予約状況が良い。
		一般レストラン（店長）	・政治を見ても景気が良くなる要素が見当たらないし、客は節約癖がついており、今後もこの傾向は変わらない。
		その他飲食〔ハンバーガー〕（経営者）	・食の問題が頻発しており、まだ環境的に良くない傾向が続く。
		タクシー運転手	・3か月後の12月は、仕事が増えなくてはいけない時期だが、市場としては現在と変わらない。
通信会社（総務担当）	・契約獲得伸び悩みの状況を打開するため、新規メニューの投入等によりテコ入れを図る予定であるが、見通しは厳しい。		
テーマパーク（業務担当）	・物価高など外出を控えたいくなる状況は今後も変化はないと思われるが、レクリエーションのニーズも根付いており、あったとしても来客数の増減は小さい。		
やや悪くなる	一般小売店〔靴〕（経営者）	・今月、市内の同業者が2軒廃業することになった。1軒の閉店セールの上売りが非常に良かった。これが続くと、狭い地方都市なので、我々他店の売上は影響を受ける。	
	百貨店（営業担当）	・今後、商圏内で競合店舗の増床や大きなりニューアルが控えているため、少なからず影響を受ける。	
	百貨店（販売促進担当）	・諸物価の高騰もあり、客の消費マインドがかなり低下している。値段に対しても非常に厳しく、単品買いが目立つ状況のなか、今後良くなる雰囲気は感じられない。	

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
		百貨店（売場担当）	・商品面、人件費面の両方について、経営側からのコスト削減要求が厳しく、自店も取引先も経費削減が前面にうたわれており、思うような販売ができない状況が続く。
		百貨店（売場担当）	・直接競合ではないが、来月初旬近隣地域の百貨店が新会社に生まれ変わり、品ぞろえをかなり強化しているため、じわじわと悪い影響が出てくる。
		スーパー（店長）	・新規大型店のオープンに伴い、既存大型店の改装オープンも続き、顧客の奪い合いによる価格競争も激しくなり、売上・利益の確保が厳しい状況が続く。
		スーパー（店長）	・食料品の値上げ等、身の回りの商品がかなり値上がりしているため、客の買い控えもかなり進んでいる。今後の景気もやや悪くなる。
		コンビニ（エリア担当）	・先月くらいから、店の前を通る車の数が極端に減っているように感じる。新しい道が整備されたため、そちらに流れていると考えられ、この状況が続くようであれば、景気は悪くなる。
		コンビニ（エリア担当）	・今後も現状と同じように、単価の高い商品の売上は期待できないし、余分な物は買わないという状況は続く。
		衣料品専門店（地域ブロック長）	・夏物の在庫がかなり多くなっている。今年は秋物についても販売期間が短いことから在庫過多となり、仕入れにも影響が出るので、売上に影響する。
		家電量販店（店長）	・原材料が値上がりしているなかで、今後製品価格の値上げが懸念されるため、一層の買い控えが心配である。
		家電量販店（店長）	・物価の上昇に伴い、大型家電品への消費者の支出は少なくなる。
		家電量販店（予算担当）	・上半期の企業業績が悪いため、冬季賞与が減少する。
		自動車備品販売店（経営者）	・消費意欲は、先行きの不透明感から回復は見込めず、販促施策に対する反応も鈍く、季節用品の動向も不安である。
		スナック（経営者）	・近所の商店街の店主でも「売上が落ちて飲みに出れない」と言っている。商店街は閑古鳥がなき、どんどんシャッターが下りている。この傾向は今後も続き、この先も期待が持たない。
		観光型ホテル（経理総務担当）	・10～11月は、前年並みの入込み状況ではあるものの、年末商品は原料費の上昇分を価格転嫁したことにより、売上見込みは不透明である。忘年会需要も、今年は厳しそう。
		都市型ホテル（スタッフ）	・10～11月も一般宴会や宿泊の予約が少なく、前年を大きく下回りそうである。
		タクシー運転手	・病院へ通う客の利用がめっきり減ってきた。タクシーの増車もできない状態のなか、台数調整や運転手の数も減ってゆき、会社の総売上も減少し、一人あたりの売上もまだまだ落ち込みが続く。
		通信会社（企画担当）	・原料高の影響は響いてきており、冬季を迎えるにあたって、ガソリン・灯油代が高いことの家計への影響は必至で、通信関係も厳しくなる。
		通信会社（通信事業担当）	・企業向けのサービスが特に苦戦しており、顧客からの問い合わせ自体も減ってきている。
		美容室（経営者）	・例年、9月は8月と同じか少し良いくらいの売上であるが、今年は極端に売上が悪く、全体で2～3割は落ちており、あまりの悪さにびっくりしている。この先も、良くなる要素が見当たらないので、見通しが暗い。
		設計事務所（経営者）	・同業者を含め、消費者の購買行動が慎重で、回復傾向が見えないため、受注減のまま推移する。
		住宅販売会社（従業員）	・来客数は少なく、客の反応が悪いので、受注件数等も必然的に更に少なくなっていく。
		住宅販売会社（販売担当）	・今月、自社地、建売ともに、不動産の売出しへの来客数及び販売数が前年比3割減となり、今後も回復の兆しが無い。
	悪くなる	商店街（代表者）	・諸物価の高騰の上、自分達の可処分所得は増えず、子供服などは非常に影響を受けている状況が続く。
		一般小売店（経営者）	・アメリカの経済状況の悪化が顕著となり、その影響が日本にも非常に厳しい状況で現れて、不況感を更に感じるようになる。また、今度の選挙の結果次第では、日本の状況が不安定になってくるので、人々も防衛意識が高まり、更に財布のひもが固くなっていく。

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
		スーパー（店長）	・客の購買意欲の低下傾向が、現在そのまま乗客数の減少に現れている。ここ数か月、来客数が前年割れをおこしており、これから先景気が上昇に向かうとは考えられない。
		コンビニ（エリア担当）	・今の物価上昇は当分続き、上限が見えないので、まだまだ悪くなっていく。
		衣料品専門店（経営者）	・懐具合からか、客の着こなしもだんだん上手になり、新商品がトータルで売れなくなり、このまま続く。
		衣料品専門店（販売促進担当）	・客の来店頻度が少なくなっており、少々の割引では反応も悪く、今後も買い控えの人が増える。
		家電量販店（店長）	・客の購買意欲が下がっている。客数・単価共に下がっている。特に現金での購入比率が下がっており、回復しない。
		その他専門店〔書籍〕（従業員）	・出店ラッシュによる競争激化がこれからも続く。
		美容室（経営者）	・見通しについて良い話が出ず、不安な話ばかりで、年内は雲行きが怪しいという会話がよく出ている。
企業動向関連	良くなる	-	-
	やや良くなる	一般機械器具製造業（経営企画担当）	・国内向けの主要製品の売上は増加傾向にあり、回復の兆しが見えてきた。
	変わらない	化学工業（総務担当）	・原材料価格も一段落しており、受注も順調に推移する。
		窯業・土石製品製造業（総務経理担当）	・生産量は当面現行水準を維持するが、原材料価格の高騰は続き、売価への転嫁は遅れ気味となる。
		金属製品製造業（総務担当）	・得意先との価格交渉は、原材料価格の上昇分を製品価格へ転嫁してもらうようお願いし、ある程度認めて頂いた。しかし鉄原材料価格が急激に下落したため、その値下がり分の交渉を行っている。相場という先行きが不透明感を増しているものの、2～3か月先は変わらないと見ているが、今後の対応には苦慮している。
		電気機械器具製造業（総務担当）	・取引先の自動車関連は、米国のトラックの販売不振が続いており、流通段階で在庫の積みあがりが出てきている模様である。向こう3か月生産計画も下降ぎみとなっている。
		輸送用機械器具製造業（経理担当）	・これからの計画を見ると、受注量や販売量の変化が少ない。
		建設業（経営者）	・最近、基準地価もこの周辺では下がっており、不動産も建設も動きが少ない。3か月先も上向きになるような見込みはない。
	やや悪くなる	食料品製造業（総務担当）	・今までは企業との取引で、昔からの付き合いで価格や量を据え置くことがあったが、それができにくくなっている。
		鉄鋼業（総務担当）	・しばらくは、受注が大きく戻る要因は見当たらず、苦戦を強いられる。
		鉄鋼業（総務担当）	・スクラップ市況の下落による先安感や、国内を中心に実需が下落する動きもあり、先行き不透明感が強い。
		輸送用機械器具製造業（経営者）	・自動車産業の取引先が、10月～年末にかけて、2割くらいの生産量の減少を予定しているため、このままの営業展開でいけば悪くなる。
		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、原材料・仕入れ価格の高止まりや、社会保険料などの労務費や物価高による経費負担の増大が収益を圧迫し、業績の先行きが非常に懸念される。
その他製造業〔スポーツ用品〕（総務担当）		・今まで順調だった取引先の大手輸出企業が、アメリカ発の経済停滞や材料費高騰により、収益ダウンを余儀なくされている。地方の下請け企業はそれをまともに受けていることとなり、いまだ立ち直っていない状況で、更に追い討ちをかけられる様相となる。	
建設業（経営者）		・サブプライムローン問題に端を発した金融機関の収益悪化が、实体经济にも大きなダメージを与えており、今後1年程度はその回復にかかることから、建設業は先行き期待できない。	
金融業（業界情報担当）	・米国経済の停滞に加え、これまで堅調だったアジア・欧州圏でも景気失速が懸念され、受注は高水準ながら減少傾向となる。		
会計事務所（職員）	・建設工事関連の受注の落ち込みは前年よりも大きく、発注が急に延期となるケースもあり、今後もこの傾向は続くと思われる。		

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	農林水産業（従業者） コピーサービス業（管理担当）	・今年には浜田沖に越前クラゲの発生がほとんどないが、今年に入ってから累計では、水揚げ数量で390tの減少、水揚げ金額も5,500万円の減少であり、これからも漁はあまり期待できない。ただ、このところ燃油の上昇率が下がり気味で、喜んでいいる。 ・大手の破産もあり、景気悪化の要因しかない。
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（担当者）	・企業の求人状況から、求人数は春以降低迷しており、9月の一時的な求人増加はあるものの、安定した継続的傾向は見込めない。
		求人情報誌製作会社（担当者）	・採用予算が現状維持もしくは減少と答える企業が多い。
		職業安定所（職員）	・原油高、原材料の高騰が改善される材料がないこと、仕事量の減少・賃金低下、勤務先事業所の先行き不安などから、在職中で仕事を探す求職者も散見されるので、これから厳しくなる。
		職業安定所（職員）	・月間有効求職者数・月間有効求職者数・月間有効求人倍率などが一定数を保っており、特別な要因が発生しない限り、今後すぐに変化があるとは考えられない。
		職業安定所（雇用開発担当）	・雇用に関しては、企業の技術継承のため、若年技能労働者に対する需要は相変わらず強いものの、景気の先行き不透明感から、いわゆる雇用調整弁である「派遣・パート」についての需要は弱含んでいる。しばらくはこのような状態が継続する。
	やや悪くなる	人材派遣会社（営業担当）	・引き続き原価上昇による企業業績の悪化が予想され、それに伴い採用マインドも減少してくる。
		新聞社〔求人広告〕（担当者）	・周辺企業の多くは、これから年末にかけて、更に厳しくなるのは必至という見方を強めていて、雇用より企業の体質を強化してしのごうというスタンスの企業が多い。
		学校〔短期大学〕（就職担当）	・学生への求人件数、求人数が減少している。ただし介護関係の求人は多い。
悪くなる	新聞社〔求人広告〕（担当者）	・金融・建設・土木・流通・車両、そういった主要業種の実績が、軒並み前年を下回るような状況が見受けられ、雇用についても非常に悪くなる。	
	職業安定所（職員）	・原油価格高騰の影響等による企業収益減少の状況下、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者が多く、賃金の切り下げや経費節減でしのいでおり、企業に余力がないため新たな求人意欲は望むべくもない。	

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	一般小売店〔酒類〕（経営者）	・11月末から12月に掛けて年末需要が増える。
		その他専門店〔酒〕（経営者）	・10月には秋祭りもあって売上も上昇する。また、12月あたりから売上も上昇してくる。
	変わらない	商店街（代表者）	・ガソリンの値上がりのほか、諸物価の値上がりによる買い控えがある。
		スーパー（企画担当）	・生活者の消費意識は変わらない。
		衣料品専門店（経営者）	・内閣は代わったが、景気が上向きになる特效薬が無いように感じる。
		衣料品専門店（経営者）	・秋冬物の最需要時期に入るが、株価の暴落、景気動向が不透明な中、単価の高い秋冬物になってきたらどうなるか懸念される。
		家電量販店（営業担当）	・客単価が下落してきているため、秋商戦は厳しいものがある。平日の来客数は悪くなっているが、これから時間が経つとともに増えてくる。
		乗用車販売店（従業員）	・関連企業、出入りの業者から、ガソリンの高騰と部品原材料の値上がり等で、客の購買意欲が上昇してこないという話をよく聞く。
		乗用車販売店（従業員）	・高いガソリン価格と免許証保有人口が減少に転じるため、自動車販売台数の伸びは期待できない。

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
		タクシー運転手	・客から給料の下落、燃料の高騰、小遣いが少なくなったという話をよく聞く。売上も前年比で20～25%下落している。営業車の1日の走行を指定したり、乗務員に燃料代を自己負担させる（給料天引き）会社も出てきている。
		タクシー運転手	・物価高騰の影響から、利用客の減少が続いている。秋の行楽シーズンにも期待できない。
		タクシー運転手	・年末に向かうため、多少は良くなると思われるが、石油が多少下落しても物価高などから、来客数の増加にはつながらない。
		通信会社（支店長）	・小売店や人材派遣会社の雇用動向などを取り巻く環境に、ほとんど変化なく、来客数の動向も低迷している。
		通信会社（管理担当）	・法人需要及び新規契約等での期待感はあるが、消費者の取替需要の長期化により大きな変化はない。
		ゴルフ場（従業員）	・週末の予約の状況は良いが、平日は良くない。また、単価が落ちてきている。
	やや悪くなる	商店街（代表者）	・先日発表された商店街の地価も、ダウン率が全国上位で空き店舗も増えてきた。商店街を取り巻く環境が大変厳しくなっているなかで、選挙等の影響もあり、冬物商戦は大変厳しい状況になる。
		百貨店（営業担当）	・高額商品の売行きは、止まっている。身の回りの商品まで単価が下落しており、ガソリン価格が下がっても、景気はなかなか回復しない。
		百貨店（販売促進担当）	・商圈内に商業施設がオープンするため、週末などに影響が出る。
		スーパー（店長）	・今後、まだ食料品を中心に値上げが続いていく。たちまち景気が良くなる方にふれていくということはない。
		スーパー（店長）	・依然として食料品価格の高騰が影響している。また、県内では建設業を中心とした不況が続いており、今後更に悪くなる。
		スーパー（店長）	・日用雑貨の売上げ減少が続いている。食品でも支出を抑える傾向にある。
		コンビニ（エリア担当）	・コンビニの状況も悪くなってきている。競合が激化している環境的な面もあるが、ガソリン、食物が高いため、買い控えが発生している。客単価は前年比100%ではあるが、来客数、来店頻度が減ってきている。今後もこの傾向が続くと思われる。
		衣料品専門店（経営者）	・消費者の節約志向という心理的要因が大きく、衣料・ファッションについては、単品買い、高額商品を選べる動きが今後も続く。
		家電量販店（店長）	・衝動買い、まとめ買いが少なくなっている。これからも買物に対して慎重で、より安く買いたいという意識が強まってくる。
		乗用車販売店（従業員）	・年末までの新型車は、目を引くものもなく、相変わらず販売量は低迷のままと予想される。新内閣による景気対策もすぐには効力を発揮するとは思えない。
		住関連専門店（経営者）	・原油、生活日用品などの物価がどんどん上昇しているのに、給料は変わらないため、消費がなかなか伸びない。
		一般レストラン（経営者）	・米大手証券会社、中国のメラミンなどの悪材料が出て、客足を引っ張っている。
		一般レストラン（経営者）	・10月以降、競合店の出店が複数予定されており、商品の値上げも予定されている。
		観光型旅館（経営者）	・不景気が旅行商品に影響する。四国などは都会から離れており、どうしても交通費が掛かるところは落ち込み、非常に厳しい状況になる。
		競艇場（職員）	・依然としてレジャーに対する支出は抑え気味であり、この傾向はしばらく続く。
		設計事務所（職員）	・公共事業の減少が続く、業界の淘汰が進まない限り、好転の兆しはない。
		住宅販売会社（従業員）	・展示場への来客数の減少から、商談数が減って受注量が下落してくる。
	悪くなる	商店街（代表者）	・物価の高騰、金融不安、消費者の生活への不安は根が深く、数か月で好転できない。
		一般小売店〔乾物〕（店員）	・年末に選挙があると、お歳暮の売上が悪くなると言われており、影響が出てくる。
		一般小売店〔酒〕（販売担当）	・景気悪化の影響は当面続く。当社の取引先でも高級業態の状況は悪く、大衆居酒屋も良くない。収入の少ない地方都市では財布のひもが固い。

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（売場担当）	・県内の経済状況に明るい兆しはなく、商品の値上げは増加する見通しで、消費者の出費抑制の意識が高まってきている。	
		スーパー（財務担当）	・金融不安による株価の下落、石油・原材料の高騰、企業収益の悪化など、すべてマイナス材料ばかりである。当面、景気回復は望めない。	
		その他飲食〔ファーストフード〕（経営者）	・景気の好転する材料が見当たらず、とりあえず支出を抑える傾向はここ当分変わらない。	
		都市型ホテル（経営者）	・現在の予約状況も良くない。これに加えて、アメリカ発の株安、金融危機がかなり影響してくる。	
		観光名所（職員）	・社会情勢が不安定で景気が悪いため、旅行などへの支出も抑えられ、客も減少する。	
		美容室（経営者）	・総選挙が終わり、その時の内閣が安定した経済対策を示し、その効果が現れるまでの間は低迷が続く。	
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）	・2～3か月後、冬場に入って、麺類の消費が増えるので、売上は上昇してくる。	
	変わらない	繊維工業（経営者）	・原油価格が高止まりしており、市況も良くないため厳しい。	
		電気機械器具製造業（経営者）	・米国金融不安による個人消費の低迷が依然として継続している。	
		通信業（営業担当）	・郊外店のマネージャーから、客は目玉商品を目当てに開店前に並び購入後すぐ帰り、開店後30分の駐車場の車の台数から前年同期と比較して個人消費が落ちていると聞いている。冷え込んだ個人消費が急激に回復するとは思えない。	
		通信業（部長）	・今後も商品の販売傾向は大きく変化しないが、年末商戦向け新商品の発売予定があるので、減少傾向に歯止め効果が出る。	
		広告代理店（経営者）	・大手量販店の新規オープン後の広告費が見込めるが、従来の得意先の広告費削減が予想よりも大きく、依然として厳しい状況である。	
		やや悪くなる	鉄鋼業（総務・人事統括）	・米国のサブプライムローン問題は、日本経済、個人投資家にも影響して個人消費にも及んでくる。
			一般機械器具製造業（経理担当）	・トラックの登録台数も予想以上の深刻な数字を示してきている。トラックの販売台数の不振は長期化が予想され、小型クレーンの販売台数にも影響が出てくる。
	電気機械器具製造業（経営者）		・米国の金融不安が、当社のような地方の小さい会社でも響いている。アメリカで受注寸前のものが延期になった。今から海外でいろいろな形で具体的に受注ができるように思っていた矢先に、米国を中心にした金融関係のあおりを地方の小さい会社でも受けるようになった。	
	輸送業（役員）		・景気後退に加えて、金融不安、不況により、これまで好調だった国際貨物の取扱が危惧される。	
	輸送業（支店長）		・原油価格は低下傾向にあり、燃料費もやや値下がり傾向にあるが、消費の低迷と原材料の高止まりで、出荷動向では各荷主企業ともしばらくは低迷する。	
	悪くなる	不動産業（経営者）	・サブプライムローン問題以降は、消費者のマインドが冷え、また、金融機関がかなりの貸し渋りをしている。客の融資がなかなか下りない状況が見られる。今後、景気はかなり厳しくなる。	
		公認会計士	・各関与先企業の経営者との話では、将来に対して不安を持っており、資金繰りについての不安が一番多い。売上が伸びない、また売掛金の回収に不安を持っており、今までにない悪い状況である。	
		木材木製品製造業（経営者）	・デベロッパの倒産、次にゼネコンの倒産になる。ゼネコンの倒産になれば、製造メーカー、それに携わる業者が連鎖を受ける。12～2月は最悪になる。	
		パルプ・紙・紙加工品製造業（経営者）	・現在の状況は、すぐに変わらない。今後、コストの上昇は更に出てくる。	
			建設業（総務担当）	・引き続き、資材関連の値上がりが懸念され、採算の悪化は避けられない。
	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）	・年末の転職市場も活発化する様子がみられない。新卒マーケットは11月までが予算確保的にピークなので、その収益は期待できない。変わらず、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
		職業安定所（職員）	・月間有効求人倍率は、ここ4か月、0.6倍台後半で推移している。
	やや悪くなる	求人情報誌製作会社（従業員）	・景気の悪化により求人数が減ってきており、今後もその傾向が続く。
		職業安定所（職員）	・原油・原材料費の価格転嫁により、物価上昇が拡大しており、個人消費の冷え込みは更に厳しくなっている。管内では、拠点の統廃合など、合理化が進んでいるが、改善に向かう要素がない。
		職業安定所（職員）	・新規求人、就職件数共に減少が続いており、回復する兆しが見えない。
		民間職業紹介機関（所長）	・特に土木・建設関係において、業界、会社への将来不安が高まっており、在職中で求職登録する例が増えてきた。
		学校〔大学〕（就職担当）	・求人数（求人件数）でみる限り、7月が397（61）、8月が247（74）、9月が238（54）と減少傾向にあるため、今後もその傾向が続くと思われる。
	悪くなる	新聞社〔求人広告〕（担当者）	・一つでも明るい話題があれば良いが何もなく、ガソリンも高値安定で消費志向にはならない。

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	その他飲食の動向を把握できる者	・忘年会シーズンとなり、例年以上に客の動きが出てくる見込みである。
		観光型ホテル（営業担当）	・今月中旬ごろから高齢者団体の動きが発生しており、地域の祭りや運動会などに伴う飲食の動きや修学旅行、インバウンド等の動きがある。
		ゴルフ場（従業員）	・ツアー客の予約が前年より5～10%伸びている。
	変わらない	商店街（代表者）	・主な客層が高齢者であるため、医療費の問題等により、収入増が見込めないため、財布のひもが固くなる。
		百貨店（営業担当）	・衣料は秋物のシーズンとなり、正価販売品の売上は増える。一方、バーゲン品の売上は減少する。購入意欲は価格主体から感性、商品重視の購入傾向が一段と強まっており、厳しい状況である。
		スーパー（店長）	・米の風評被害により、食の安全に対する不安感が増し、購買意欲がますます低下する。
		コンビニ（エリア担当・店長）	・生活必需品の価格が下がらないため、今後も期待できない。
		衣料品専門店（店員）	・ここ数年、冬のヒットアイテムはコートであったが今年は手持ちの物で済ませてしまおうという客が多い。セーターも以前ほどの動きはなく、カットソーで済ませようという客が増えており、売上は低下する。
		衣料品専門店（店員）	・洋服に金をかける客が減っており、今後も厳しい。
		乗用車販売店（管理担当）	・ガソリン価格はやや下がってきたが、中古車、新車共に大型車の売行きが悪い。
		通信会社（業務担当）	・新商品が数機種発売になる見込みだが、高価格設定が予想されており、買い控えで販売数は伸びない。
		テーマパーク（職員）	・「スポーツ」と「癒し」で戦略を組み立てるが、予約販売数の動きは鈍い。
		競馬場（職員）	・来場者数の減少が下げ止まっており、今後もこの状況が続く。
		理容室（経営者）	・祭日でも客の動きがなく、厳しい。
		美容室（店長）	・来客数、客単価が連日落ちており、景気は良くならない。
	やや悪くなる	一般小売店〔青果〕（店長）	・客の購買意欲は低下しており、今後も買い控えは続く。
		一般小売店〔茶〕（販売・事務）	・外販の注文、来客数の増加が見込める時期であるが、物価高騰により、単価を下げる必要があり、今後もこの状況が続く。
		百貨店（営業担当）	・以前より今秋冬の苦戦は予想されていたが、客の動きをみていると、その予想を更に下回る結果となる。
		百貨店（業務担当）	・客の支出に対する慎重さは日ごとに増しており、今後も厳しい。
	スーパー（店長）	・食品の安全性に関する問題等、客の消費マインドは低い。特に中国産品の販売は不振を極めており、今後も悪くなる。	
	スーパー（店長）	・事故米の問題等により、客がかなりシビアになっている。今後もこの状況が続く。	

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
		スーパー（店長）	・客は購買に関して非常にシビアになっている。特に大切な物や自分の欲しい物に対してかなり慎重になっており、今後も厳しい。
		スーパー（店長）	・衣料品を中心に処分品が売れなくなった。適時適価の販売やニーズをつかんだセール以外は衝動買いを含め弱含みであり、今後、所得の上昇や諸問題の解決策が見いだせなければ、今後も悪くなる。
		スーパー（総務担当）	・客単価の落ち込みが食品にまで影響しており、不景気感が今後も継続する。
		スーパー（総務担当）	・石油製品を原材料とする諸物価の高騰、食料品の物価の高騰がまだまだ続くため、消費購買力そのものが落ちてくる。
		スーパー（企画担当）	・各商品の値上げに加え、事故米の問題等、食の安全性に対する不安により、買い控えに拍車がかかる。今後も苦戦することが懸念される。
		コンビニ（エリア担当）	・これからも物価上昇や給与所得の低下等により、売上の増加を望むことは難しい。
		コンビニ（エリア担当・店長）	・タバコの売上を増加させていたタスポ導入に伴う効果も薄まる。小麦粉を使った食品原価が上がるため、それに関する客の買い控えが出る。
		家電量販店（店員）	・耐久消費財である家電については買い控えが発生している。これは今後も続く。
		その他飲食〔居酒屋〕（店長）	・焼酎がメインであるが、事故米や偽装商品等の問題により、客の不信感が募っており、今後も厳しい。
		都市型ホテル（スタッフ）	・総選挙期間中の予約数の減少が例年以上に大きい。
		都市型ホテル（副支配人）	・予約状況は大幅な増加はなく、動きが鈍い。今後もこの状況が続く。
		通信会社（企画担当）	・光回線市場が飽和しており、月額基本料値下げなどがない限り、大幅な市場拡大は見込みにくい。
		悪くなる	
商店街（代表者）	・原油高、原材料高に加え、個人所得が上がらないなか、客の購買意欲は低く、厳しい。		
百貨店（売場担当）	・今後、商圏内に大型店がオープンするため、ますます厳しくなる。また、消費者の購買意欲も低下しており、客単価が若干落ちている。紳士服の売上も下がっており、景気は良くない。		
百貨店（営業担当）	・建設業関係を中心に富裕層と言われた個人企業経営者の消費が非常に冷え込んでいる。この傾向は更に強まると思われるので、小売業にとっては今後ますます厳しい状況になる。		
コンビニ（経営者）	・コンビニは景気が悪くなくても来客が見込まれる業態であるが、例年になく消費者マインドが低下しており、必要な物でも購買しないという傾向になる。		
衣料品専門店（店長）	・購買意欲はあるが、実際はなかなか買えないと言う客が増えてきている。今後も厳しい状況が続く。		
衣料品専門店（店長）	・消費者の買い控えがますます進み、今後も厳しい。		
衣料品専門店（総務担当）	・来客数の減少に歯止めがかからず、今後も増加の期待が持てない。		
家電量販店（店長）	・原油高、物価高が続いているため、この先も買い控えが続く、良くはならない。		
乗用車販売店（従業員）	・車の部品の利上げが減ってきており、厳しい。		
高級レストラン（経営者）	・予約数も少なく、接待等も減っている。10月に入ると忘年会の予約が入ってくるが、弱含みである。		
高級レストラン（専務）	・来客数が年々減っており、周辺店舗を見ても空き店舗が増えており、今後も厳しい状況が続く。		
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（経営者）	・秋の行楽シーズンに向けて一般食品が大いに期待できる。また、加工食品メーカー向け商品も期待できる。ただ、飼料の値上がり等で生産意欲は落ち、原料不足が大きな負担となっており、チャンスロスが懸念される。
		食料品製造業（経営者）	・納入先の来客数は前年と比較して増加しているが、客単価は減少傾向である。より低価格の商品の売行きが良くなっており、これが高価格商品の売上減少を補っている。
		輸送用機械器具製造業（営業担当）	・国内はもろろんのこと輸出及び海外生産も悪くなっており、受注が減少している。今後もこの傾向が続く。

分野	景気の先行き判断	業種・職種	景気の先行きに対する判断理由
	やや悪くなる	輸送業（従業員）	・荷主の認識の甘さにより、消費者の食品安全に対する不安が高まり、受注が減っている。今後もこの状況が続く。
		窯業・土石製品製造業（取締役）	・製造メーカーに関しては資材の高騰が響いている。中小企業の倒産を含めて今後はドル相場の動向等も含め予測がつかず、結果的に少し悪くなる。
		鉄鋼業（経営者）	・マンション需要の減退のみならず、景気減速による国内設備投資の減少も懸念される。消費者マインドの低迷から建材需要の回復は望めない。
		建設業（総務担当）	・県庁所在地の中心部にあったホテルが取り壊されたが、駐車場になる予定である。建物は当分建つめどはなく、厳しい。
		通信業（職員）	・数か月のうちで大型の受注があり、一時的に受注額は増えたが、今後はその反動で低調に推移する。
		金融業	・経営業績が悪化する取引先が増加している。
	悪くなる	繊維工業（営業担当）	・原油高と最低賃金の上昇が地方の企業経営を更に圧迫する。倒産する企業が増える。
		金属製品製造業（企画担当）	・取引先の設備投資延期等で納期が来年以降に延びる受注案件が増えており、厳しい状況が続く。
		電気機械器具製造業（経営者）	・電子部品関連特に半導体関連、コネクタ関連等金型業界そのものの先行きが不透明である。受注が決定しても短納期であり、売上の向上は見込めず、状況は厳しい。
		建設業（従業員）	・建設業界の先行きは不透明であり、特に土木工事は官公庁の見積も少ない状況で厳しい。民間でも競合会社が多く、採算が合わない受注が増えている。
		金融業（得意先担当）	・発注量が減っており、各取引先とも資金繰りに苦慮している。
		広告代理店（従業員）	・9月の折込枚数は先月より更に悪くなった。前年比も2割近く減少しており、厳しい状況が続いている。
		広告代理店（従業員）	・売上が伸びないなか予算が削られており、今後の売上増も期待できない。
		その他サービス業	・市町村の建設・福祉関係等の予算が削減されることにより、請負業者の過当競争、入札金額のダンピングが進んでいる。結果として受注金額が実績となり、次回の予算が低価格となる悪循環が続く。
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）	・2008年3月以降続いた新規求人の前年比マイナスの傾向は、7月にプラスとなったものの依然マイナス傾向が続いており、今後も厳しい。
	やや悪くなる	人材派遣会社（社員）	・年末の単発、短期の人材需要は出てくるが、企業も前年より業績が悪い所が多いため、派遣を利用する企業が減る。
		新聞社〔求人広告〕（担当者）	・年末に向け、企業も人件費を中心に更にコスト削減を進めることが予想される。
		職業安定所（職員）	・引き続き新規の求人数が減少傾向にある。
		職業安定所（職員）	・雇用調整を実施する企業が増えてくる。
		民間職業紹介機関（社員）	・9月末は契約更新が増加する時期であるが、更新をしない案件が増加している。販売促進、営業関連の短期・単発案件も一段落している。
	悪くなる	学校〔大学〕（就職担当者）	・景気後退や金融不安などの材料が多く、採用意欲の減退は避けられない。
		民間職業紹介機関（支店長）	・例年であれば、年末年始、クリスマス商戦に向けての商談が始まる時期であるが、今年は全くない。また一時的・臨時的人材の採用についても極めて消極的である。厳選された正社員を数人採用するのみという企業が増加傾向である。

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（総支配人）	・個人旅行が順調に伸びており、団体客も例年と比較して伸びている。しかし、衆議院選挙等により、旅行マインドが下がることが懸念される。
		通信会社（店長）	・11月以降新商品の発売により市場は活気付く。ただし、前年からの割賦方式の導入により、2年間は買換えを行わない傾向が出てくるので、例年ほどの需要は見込まれず、やや良くなる程度である。

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	
	変わらない	百貨店（営業担当）	・特に主力となる衣料品の売上高動向については、今年に入ってからこれまでの対前年実績と比較すると、更なる大きな落ち込みはみられないが、改善もみられず、しばらくはこの傾向が続く。	
		スーパー（販売企画担当）	・給与は変わらないが、下がり気味であるのに、ガソリンや商品が値上がりしていることを考えると、今後は変わらないが、ますます悪くなるのではと懸念される。	
		コンビニ（経営者）	・買物を控えめにする客が多いので、客単価は伸び悩む。来客数が伸びないと、良くはならない。	
		コンビニ（エリア担当）	・タスポ効果はしばらく続くがそれほど同じである。光熱費等の経費の値上げも今後見込まれ、最終的に店舗収益は変わらない。逆に利益構造の変化で店舗収益が悪転するところもある。	
		衣料品専門店（経営者）	・市場にあまり活気が感じられなく、売上が少し悪いが、客単価や販売単価共に前年と変わらない。後は客が増えるのを待つだけである。	
		その他専門店〔楽器〕（経営者）	・回復の兆しを感じられてきており、売上も厳しいなりに安定していく。選挙の影響で、年末への回復時期に、悪い影響が与えられないように祈る。	
		観光型ホテル（営業担当）	・修学旅行人員の増加もあり、やや良い状況が継続する。	
		観光名所（職員）	・全国的な諸物価の高騰で国民の旅行環境が厳しい状況にもかかわらず、入域観光客数はこれまでのところ順調に推移している。沖縄観光はこれから修学旅行シーズンに入るとともに、祭りやスポーツ等の各種イベントが実施される。国民の沖縄への好感度を考慮すると、入域観光客数はこれからも順調に推移していく。	
		やや悪くなる	観光型ホテル（商品企画担当）	・10、11月共に現時点での予約受注は、前年同月と比較しても下回っている。
			通信会社（サービス担当）	・客の出入りや、財布のひもの固さの実感などから、今より良くはならない。
ゴルフ場（経営者）	・今、経済の客観情勢は非常に悪い。レジャー産業には遅れて影響が出てくるので、2、3か月後は少し悪くなる。			
悪くなる	商店街（代表者）	・中心商店街のエリアは、観光関連の営業店が多くなり、閉店した店舗に次に入るのは飲食店もしくは観光土産店のため飽和状態にある。日用品の店は少なくなっており、その分は外部の大型店で購入する。この中心商店街に住んでいる人々も同様で、内部での消費が相当減速しており、危機感がある。		
	その他飲食〔居酒屋〕（経営者）	・飲食業は求人状況が慢性的に悪く、スタッフに負担がかかっている。仕入価格も安定しないし、顧客は食材の産地に過敏になっていて、安い中国食材が使いにくくなっている。その上、安くて、おいしくて、サービスが良くなければ客離れを起こすので、スタッフのストレスはピークにきている。		
企業動向関連	良くなる	-	-	
	やや良くなる	-	-	
	変わらない	窯業土石業（経営者）	・工事物件の引き合いが見込めるものの、依然として建築確認許可の遅れが予想され、販売実績は横ばいの見通しである。収益面では原材料の値上げが続き厳しくなる。	
		建設業（経営者）	・モデルハウスへの来場客数や組数及び当社に対する引き合い件数は変わらない。	
		輸送業（営業担当）	・物資の調達は主に海上輸送となるが、その船の使用する燃料に対するサーチャージが10～12月で最大ピークとなるため、顧客の輸送にかかるコストが更に増える動きである。	
		輸送業（代表者）	・8月後半から9月末にかけて公共工事の集中発注があり、2、3か月は現状の好調さが堅調に推移する。	
		広告代理店（営業担当）	・現状もかなり厳しい景気状況だと感じており、今後においても好転する兆しは見当たらない。民間企業の投資意欲を高める上でも、一般消費市場が活発化する行政の施策が強く望まれる。	
		会計事務所（所長）	・景気が回復するための、社会全般のインフラが不安定のような印象がある。社会全体の心理が負のスパイラルに陥っている感がある。	
	やや悪くなる	通信業（営業担当）	・首都圏案件をビジネスとしている地方企業は多く、少ない案件の取り合いが生じてくる。中国とも厳しいコスト競争が生じている。	

