

・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	-	-
		スーパー（企画担当）	・商品の単価に去年ほどの落ち込みがみられない。
		乗用車販売店（従業員）	・新型車の投入効果等もあり、売上が若干増加する。
		住関連専門店（経営者）	・販売促進活動の効果もあり来客数は減少しておらず、いずれ売上も増加する。
	変わらない	一般レストラン（スタッフ）	・航空運賃の値下げなどで観光客の入り込みが増加する。
		商店街（代表者）	・商品の動きが悪く、スーパーやデパートでも値崩れがみられ、単価が直ぐに上昇する見込みがない。
		百貨店（売場主任）	・夏物売り尽くしセールを早め、秋物を早めに導入するなどしてきたが、夏物の売上も秋物の新商品売上も不振な状況からみて、これからも割引を目的とした客が増加する。
		スーパー（店長）	・8月の長雨や冷夏の影響で野菜が高騰し、消費意欲の低下につながる。
		住関連専門店（営業担当）	・低温多雨の夏の影響で、レジャー用品、衣料品、電気製品等季節商品の在庫が膨らんだため、秋物の導入が遅れている。
		その他専門店〔医薬品〕（経営者）	・目的買いや、小口買いの傾向が変化する兆しがない。
		高級レストラン（スタッフ）	・個室やレストランの法人利用の予約がやや増加しており、例年の実績は維持できる。
		一般レストラン（スタッフ）	・先行きが不透明な状況が続いており、外食を控える傾向が今後も続く。
		スナック（経営者）	・8月よりも売上が改善すると期待しているが、業績不振が続く周囲の企業の動きが不安要素である。
		旅行代理店（従業員）	・現在がどん底の状態であり、これ以上悪くなるとは考えられない。
		タクシー運転手	・地域の主要産業である水産加工業の老舗企業が自主廃業しているような状況であり、利用客が増加すると期待できない。
美容室（経営者）	・客の消費傾向が固定化しており、変化する要素がない。		
住宅販売会社（従業員）	・宅地価格が下げ止まっておらず、今後も需要が喚起されない。		
やや悪くなる	スーパー（企画担当）	・客の購買行動が従来にも増して低額商品主体に動いており、この傾向は当面続く。	
	コンビニ（エリア担当）	・天候不順による農作物の収穫量の減少や公共工事の減少により、農業者や工事関係者の来客数が減少する。	
	スナック（経営者）	・町内で閉店する飲食店が増加している。	
	観光型ホテル（経営者）	・道外客総数は、横這いから微増と見込まれるが、消費単価の低下傾向に歯止めはかかっていない。道内客に関しては、気候不順による農業生産の不振の影響が懸念される。	
	旅行代理店（従業員）	・10月以降の下期の受注状況が芳しくない。	
	住宅販売会社（従業員）	・単価の低下で販売量を維持している状況が続いており、収益の確保が厳しく、今後も今の状態から抜け出す見込みがない。	
悪くなる	コンビニ（エリア担当）	・給料日にだけ来客数が増加する状況からみて、消費がさらに細くなっていくと懸念される。	
	コンビニ（エリア担当）	・夏場の天候不順による農産物の不作の影響で、9、10月は農家の資金繰りが圧迫され、来客数が減少する。	
	コンビニ（エリア担当）	・低温が続く農産物の作況が悪く、3か月後の農産物の収穫期に厳しい状況が顕在化する。	
	スナック（経営者）	・公共事業の減少による土木建設関係の来客数の減少が懸念される。	
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）	・食肉業界の不祥事で、お歳暮のハムやソーセージの需要が低下し、その分、水産物にシフトする。

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
		通信業（営業担当）	・ブロードバンド環境の整備が予想以上の速度で進んでおり、新たなビジネスの創造につながる。
		通信業（営業担当）	・受注価格は高くないが、先月、今月と売上がやや上向きの状況でありしばらくこの傾向が続く。
		その他サービス業〔建設機械レンタル〕（総務担当）	・当社のヤードの機械の動きが活発になってきている。
		その他企業〔コンベンション担当〕（従業員）	・忘年会の受注は遅くなっているが、9、10月の予約状況がやや良い。
	変わらない	金融業（企画担当）	・公共投資の秋枯れが避けられず、天候不順による農産物の不作も懸念される。
		その他サービス業〔システムハウス〕（経営者）	・売上が増加しても利益に結び付きにくく、安心できる状況になっていない。
		その他サービス業〔建設機械リース〕（支店長）	・住宅向け不動産価格もこれから本格的に低下するとの話を不動産業界関係者から聞いており、良くなる要素が見当たらない。
やや悪くなる	輸送業（支店長）	・工事物件の動きに底打ち感がもてる状況に至っておらず、農産物も悪天候の影響で出荷量が大幅に減少する。	
悪くなる	その他非製造業〔機械卸売〕（従業員）	・仕事量の減少が見込まれ、その中で仕事を確保するための単価競争が激化し、対応できない企業は倒産することが想定される。	
雇用 関連	良くなる	-	-
	やや良くなる	求人情報誌製作会社（編集者）	・明確な増加傾向を示すものはみあたらないが、求人件数の減少は止まった感がある。
		求人情報誌製作会社（編集者）	・農業関連の事業所に活気があり、求人も盛んに行われている。
	変わらない	求人情報誌製作会社（編集者）	・サービス業、特に介護、アウトソーシング、ビル管理では求人数が伸びているが、全体としてみるとあまり変化はない。
		職業安定所（職員）	・事業主都合の離職が多く、雇用はパートが主体となっている状況が変わる気配がない。
		学校〔大学〕（就職担当）	・学生の就職活動に大きな変化がない。
	やや悪くなる	求人情報誌製作会社（編集者）	・建設業や運輸業等の業界で求人掲載件数が鈍化している。
悪くなる	-	-	

2. 東北（地域別調査機関：（財）東北開発研究センター）

（-：回答が存在しない、：主だった回答等が存在しない）

分野	景気の先行き判断	業種・職種	景気の先行きに対する判断理由
家計 動向 関連	良くなる	-	-
	やや良くなる	商店街（代表者）	・来街者数が増えている。また、新規開店の店舗も出ており、期待できる。
		一般小売店〔書籍〕（経営者）	・10月末に話題のシリーズ本の第4巻目が発売され、年末には同名映画の続編が公開予定であり、その相乗効果で3%の売上増を見込んでいる。
		百貨店（売場担当）	・百貨店では売れるテナント確保などの努力を続けており、来店客の購買意欲を刺激している。
		コンビニ（エリア担当）	・競争店の出店や、スーパーの営業時間延長で更に厳しくなるが、撤退する店も出てくるので、良くなる。
		コンビニ（店長）	・近隣の大型店舗のリニューアルや新規出店などがあり、人の流れが良くなる。
		衣料品専門店（店長）	・商品の平均単価が少しずつ上昇している。
			・客の目は相変わらず厳しいが、価格よりも商品そのものの質で選ぶ客が増えている。
		乗用車販売店（経営者）	・平成9年の新車駆込み需要から5年経ち、新車販売が落ち込んだ分の車検需要の減少が懸念されてきたが、ここに来てデフレ状況に合ったコンパクトカーなどのラインナップが充実しており新車販売が順調に推移する。
		乗用車販売店（経営者）	・9月以降は、低価格帯の新型車の投入が続き、若年層を中心とした需要喚起を期待している。
住関連専門店（経営者）	・大きな商品を扱っており、今月後半から、大きな仕事が入るようになってきているので、多少は良くなる。		

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
		その他専門店〔靴〕 (経営者)	・当店がテナントになっているショッピングセンターが、規模を拡大するため、集客力が増す。
		その他専門店〔白衣・ユニフォーム〕(営業担当)	・昨年の状況から、秋冬物の制服が、回復傾向があり、今年も期待している。
		一般レストラン(経営者)	・来月以降は、多少予約も入っており、少しは良くなる。
		都市型ホテル(経営者)	・9、10月と全国大会や東北大会などの大口受注があり、売上はそこそこになるが、単発ものであるため、安定したものではない。
		通信会社(営業担当)	・最近、社内ネットワークを更新する動きが出てきており、低価格指向ではあるが、この動きは当面続き、多少良くなる。
		観光名所(職員)	・秋の行楽シーズンに入り、団体客が増える見通しで、やや良くなるが、一人単価が安いいため、売上はさほど伸びない。
		美容室(経営者)	・顧客満足度の高いメニューを増やしており、客の反応が良い。
	変わらない	商店街(代表者)	・盛岡地区は、稲作の出来具合で景気が左右されるが、今年は平年をやや下回る出来高であり、りんごは長雨で作柄が悪い。 ・秋祭などが開催されるが、農家の動員が期待できず、失業者が町を徘徊しているのが目に付く。
		一般小売店〔スポーツ用品〕(経営者)	・人事院勧告により、公務員の給料が少なくなるようだが、当社はサッカー用品専門店であり、子供中心であるため、変化はない。
		一般小売店〔カメラ〕(店長)	・今の状況から、これから先、景気が良くなるような雰囲気ではない。 ・当業界は、行楽シーズンとなり多少は良くなるが、商品の動きが鈍い状況である。
		百貨店(売場主任)	・プライダル、返礼などのギフト需要を中心に期待しているが、単価は低い。 ・こだわり商品を求める客が増えている。
		百貨店(企画担当)	・長雨により秋物の需要が前倒しになっており、このまま順調に行けばある程度の実績を上げられる。
		百貨店(企画担当)	・数値的には前年をベースとするため、去年の9月にBSEが発生しているため、今年は良くなるが、例年と比べればあまり変わらない。
		スーパー(経営者)	・来客数、買上点数、客単価の伸びは堅調な数字であり、この傾向は当面続く。
		スーパー(経営者)	・経済や、客の所得、円相場など取り巻く環境を見渡せば、大きくマイナスになる要素もなく、かといってプラスにもない小康状態が続く。大きな事件がない限り客の消費動向にも変化はない。
		スーパー(店長)	・競合各社がチラシで目玉商品を出して集客を狙っているが、目玉商品は売れるものの、集客に結び付いていない。 ・チラシ価格に対する客の反応が無くなってきており、この傾向は当面続く。
		スーパー(店長)	・日曜日の回数などで単月で前年を上回っても、グロスで見れば変わらない。 ・買い回りのバーゲンハンターが増えている。
		スーパー(総務担当)	・競合他社が落ちている分、当社が上がっており、チラシや割引き特売を入れると、その分売上が上がる。 ・淘汰される同業者も出てきており、その分を当社が買っているという状況であるが、今後どうなるか分からない。
		スーパー(企画担当)	・下期も競合出店計画が多いが、消費が活発化する要素がほとんど無く、身の回りに変化は無い。
		スーパー(企画担当)	・若い人も就職難で、需要を喚起できず、悪いまま変わらない。
		コンビニ(店長)	・現状ではヒット商品も無く、外部的な要素が変わらなければ、売上増加は見込めない。
		衣料品専門店(経営者)	・依然として単価低下が続いているが、客の様子から、夏場の大きな単価低下が、秋には反発する。
		衣料品専門店(店長)	・競合各社も厳しいため、今以上のセールを仕掛けてくる。
		衣料品専門店(店長)	・客単価は依然として低いまま、来客数も減少しており、対予算ではそこそこであるが、前年との比較では悪い。

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）	・イベントや展示会での乗客数が、ここ数か月減少しており、今後もこの状況が続き、売上の大きな減少が懸念される。
		その他専門店〔呉服〕（経営者）	・農業問題で、農業生産者が大打撃を受けており、その影響が出てくる。
		その他専門店〔家電〕（経営者）	・景気が落ち込む中、家電は当面節約の対象となり、夏物商戦が一段落した今、冬物商戦が始まるまでは、かなり厳しい状況になる。
		その他専門店〔酒〕（営業担当）	・特に、悪いという状況ではないが、段々と停滞しているような印象である。しかし、明るい材料も幾つか見えてきており、ここしばらくは変わらない状況が続く。 ・今年は、予想外の天候不順で、業績の悪化が懸念されたが、何とかとんとんになっている。
		高級レストラン（支配人）	・予約状況は、宿泊、宴会、婚礼、レストランの全部門において前年並みの件数であるが、人数、単価が未定のものが多い。
		一般レストラン（経営者）	・競合が激しく、客が散化している現状は変わらない。
		観光型旅館（経営者）	・秋から冬にかけての宴会客は、ここ数年で最低のレベルまで落ち込んでおり、これ以上の極端な減少は無い。 ・個人客では、鳴子離れが進んでおり、これから更に客数が減少する。しかし観光組合では誘客イベントを計画しており、紅葉の染まりが良ければ、現状を維持できる。
		都市型ホテル（経営者）	・客の低単価指向が定着しており、このまま乗客数が大幅に増加しない限り、収益は改善しない。
		都市型ホテル（スタッフ）	・物の動きが鈍いところに、食品関係のトラブルが発生しており、一部業種には明るさはあるようだが、年末までは現状維持が精一杯の状況である。
		観光名所（職員）	・予約状況は前年並みであるが、回復の兆しは見られず、厳しい状況である。
住宅販売会社（従業員）	・購入予定者が多少増加しているが、契約の代償にオプションを要求する客ばかりである。		
やや悪くなる		百貨店（売場主任）	・競合店が、新しいオーナーの下で店名を変えて再出発するため、競争が激化する。
		スーパー（経営者）	・農業問題が、これから山形の主要農産物であるリンゴやラフランスなどに大きな影響を与え、景気もそれに引きずられる。
		スーパー（経営者）	・輸入野菜の残留農薬、国内果実の無登録農薬使用、地元大手水産団体の破綻などが、地域の消費者心理に悪影響を及ぼす。
		スーパー（店長）	・天候不順による野菜の高値が懸念材料である。
		コンビニ（エリア担当）	・スーパーの24時間化や競争店の出店が予定されており、売上は厳しくなる。
		自動車備品販売店（経営者）	・8月中の日照不足により、米の出来が悪くなっており、今後は米の物流が悪くなり、車輛点検などが減少する。
		その他飲食〔そば〕（経営者）	・ここ数か月、少しずつ人通りが多くなり、良い傾向と喜んでいたが、8月に入り目に見えて人通りが少なくなっている。仙台を撤退した企業や社員を削減した企業の話をよく耳にする。
		観光型ホテル（経営者）	・今後は、今月よりは多少悪くなり、前年並みとなる見通しである。間近の予約が多いため、これからに期待しているが、現状では10月は前年を10%下回り、11月は10%上回る予約状況である。 ・地元の一大イベントである七夕は、今年は通常日と変わらない。
		都市型ホテル（スタッフ）	・底を打ったという印象が無い。良くなるきっかけがない。去年はワールドゲームズがあり、苦しい中にも来客はあったが、今年は何も無い。
		住宅販売会社（経営者）	・展示場来場者数が例年より大きく減少している。 ・展示場を撤退する大手メーカーが増えており、展示場での受注という従来の営業手法を変換する時期に来ている。
悪くなる		スーパー（店長）	・牛肉産地偽装問題や農業問題で、客が商品の信頼性に疑惑を持っており、必要品以外は購入しないという動きに拍車がかかる。
		タクシー運転手	・製薬会社も不振であり、医者がチケットを使う事が少なくなっている。

分野	景気の先行き判断	業種・職種	景気の先行きに対する判断理由
		住宅販売会社（従業員）	・住宅業者としては、ベースとなる土地価格の下落に歯止めがかからず、特に8月に入ってから、一段と厳しさを感じている。
企業動向 関連	良くなる	通信業（企画担当）	・得意先が病院であり、今後電子カルテなどの導入が増える。
	やや良くなる	農林水産業（従業者） 通信業（営業担当）	・天候に恵まれ、桃の作柄が良く、販売価格も多少回復しているため、農家の収入が例年並みになる。 ・9月中旬から10月上旬にかけ、スペックの高い商品が発売されるため、9月上旬は買い控えが出てくる。
変わらない		食料品製造業（経営者）	・周囲の人の話は、良い悪いそれぞれあるが、売上などでの変化はないため、これからも変わらない。
		電気機械器具製造業（営業担当）	・商談において、まともなやりとりができず、価格の正当性が無くなっている現状は変わらない。
		電気機械器具製造業（企画担当）	・クリスマス商戦、年末商戦向けの生産は終了しているが、年度末までこのままの状況で推移する。
		建設業（経営者）	・設備投資計画の動きが無く、建設業では当面仕事が無い状態が続く。
		輸送業（従業員）	・米の青刈りなど秋の収穫にも影響が出ている。
		輸送業（従業員）	・IT関連の荷動きはこれからも好調に推移するが、コスト的に運賃の値下げが続くため、全体では変わらない。
		金融業（営業担当）	・依然として設備投資の低迷が続いており、早急な改善は厳しい。
		その他企業〔企画業〕（経営者）	・今期に入ってから、各取引先の予算が圧縮され、それが相互に影響を及ぼし、マイナス連鎖が続いており、今後も続く。
		その他企業〔管理業〕（従業員）	・今後は特殊なものを製造しなければ生き残れない。従来生産していたものは海外移転や海外企業の攻勢などで、国内で生産すると赤字になる。
		やや悪くなる	
食料品製造業（経営者）	・年末にかけて、原材料のコスト増加が見込まれている。		
繊維工業（総務担当）	・例年同様、春夏物の準備期間に入り、生産が減少する。 ・企画段階からのサンプル受注が増え、現実的な契約に結び付く率が年々低下している。 ・海外流入商品に押され通しの現状である		
一般機械器具製造業（経理担当）	・為替水準が円高を続けており、輸出の採算が悪化している。 ・携帯電話部品の生産は増えているが、部品部品が入荷せず、入手が困難になっており、受注はあっても生産ができない状況になりつつある。 ・自動車関係部品は海外生産移転が進み、現地での対応が進めば、日本からの供給が減少し、収益悪化の要因になる。		
電気機械器具製造業（経営者）	・唯一、半導体関連が動いているだけで、その他の製造業は下期に期待している。 ・先々が全く見えていない中、各企業は縮小を検討し始めている。		
電気機械器具製造業（総務担当）	・今年度後半の半導体製品の受注見通しは、パソコンや携帯電話向けを中心に、大幅な減少が見込まれる。		
建設業（経営者）	・国、地方の財政状況から、今後の公共投資の増加は見込めない。 ・民間投資も一部では、設備投資の下げ止まりが言われるが、県内では先行き不透明感や工場の海外移転や統廃合で明るさは見えない。		
新聞販売店〔広告〕（店主）	・浅海漁業に従事する客が多く、春先の大時化や台風6号の被害などで、経済的にかんがりのダメージを受けている。		
公認会計士	・売上で4割、粗利で6割を占めていた上得意客が、海外移転するため、10月以降に受注が無くなる。穴埋め策を懸命に行っているが、うまくいかず、20名の余剰人員を抱える事になる。		
悪くなる	広告代理店（従業員）		

分野	景気の先行き判断	業種・職種	景気の先行きに対する判断理由
雇用 関連	良くなる やや良くなる	-	-
		人材派遣会社（経営者）	・このところ、求人数が増えており、新聞の求人広告や職安での求人数も増えている。製造業では新しい技術に支えられ、企業活動が活発化している。
		人材派遣会社（社員）	・各企業とも外部委託化の動きが強まり、業界としてのパイが拡大する。
	変わらない	新聞社〔求人広告〕（担当者）	・求人動向は、依然として前年割れが続き、回復していないが、今月末から多少動きが出てきているので期待している。
		人材派遣会社（社員）	・2、3か月先の景気を下支えするような受注が見当たらず、当面はあまり変わらないで推移するが、大規模なコールセンターの設立計画が出ている。
		人材派遣会社（社員）	・企業の採用意欲が最低限のレベルであり、これはあまり増減せずに推移する。
		求人情報誌製作会社（編集者）	・求人では、秋のアルバイトニーズが増えるが、全体的には変わらない。
		職業安定所（職員）	・主要産業の求人が多少持ち直しているが、依然として先行き不透明であり、求職者数は高い水準で推移する。
		職業安定所（職員）	・一部の企業では忙しいようだが、経営体質が弱体化している企業は相当追い込まれており、これが回復する大きな事が見当たらない。
		職業安定所（職員）	・求人の減少に伴い、就職件数も伸び悩んでいる。雇用保険受給者は減少しているものの、支給終了後も求職活動を続ける者が増加するなど求職活動期間が長期化し、求職者が滞留している。
職業安定所（職員）	・新規求人数は増加しているが、新規求職者数も増加しており、事業主都合離職者数が高水準で推移している。		
やや悪くなる	職業安定所（職員）	・5月に一旦増加した求人が再び減少に転じている。減少傾向にあった新規求職者数が大幅に増加している。	
悪くなる			

3. 北関東（地域別調査機関：（財）日本経済研究所）

（-：回答が存在しない、：主だった回答等が存在しない）

分野	景気の先行き判断	業種・職種	景気の先行きに対する判断理由
家計 動向 関連	良くなる やや良くなる	-	-
		商店街（代表者）	・9月から学校が始まり、運動会等の予定もあるので、品物は動く。
		スーパー（店長）	・来客数、販売量ともに上向きであり、前年をクリアする売場が、かなり増加していることから、今後2、3か月はやや良くなる。
		コンビニ（経営者）	・気温に合わせて、おでん、中華まん、ホットドリンク等の品ぞろえを行うことが、今後の売上の伸びにつながる。老舗の早期商法、新規商品のペース取り、食品の試食等を積極的に行うことで、数字は伸びる。
		衣料品専門店（統括）	・地元の祭が10月にあり、例年通り、祭用品の売上が期待できる。
		乗用車販売店（営業担当）	・新型車の投入により、販売量の増加が見込まれる。
		自動車備品販売店（経営者）	・車は毎日使うものであり、古くなり、故障もする。相応の需要が上向く時期なので、3か月後はやや良くなる。
		自動車備品販売店（経営者）	・新サービスのメニューや、販促を考え、社員の意識改革をして、良くしようと思えるようになってきている。
		通信会社（社員）	・今まで右肩上がりの伸びが続いてきた新規加入数は、市場の成熟化に伴い鈍化傾向にある。今後は買い替え需要が市場を支えていき、非音声分野の伸びも期待できる。
		住宅販売会社（経営者）	・客の打ち合わせ内容が、見積などの具体的なものに変化している。この2、3か月は、契約、着工という動きになる。
変わらない	商店街（代表者）	・リストラ、倒産、失職等、環境が非常に悪くなっているため、消費者の懐が非常にさびしく、購買の増加する材料が全くみられない。	
	商店街（代表者）	・雇用が安定していないことに加え、就業時間の短縮や残業もないため、収入がかなり減少している。客の使う金額も、少ないまま変わらない。	
	一般小売店〔精肉〕（経営者）	・農薬、大手食品メーカーの問題が話題に上り、消費者は不信の目を向けている。様々な業界で、同様のことが起こらないことを願っている。	

分野	景気の先行き判断	業種・職種	景気の先行きに対する判断理由
		百貨店（販売促進担当）	・ 8月は、低迷していた紳士重衣料の動きが良く、今年の特rendのレザージャケット等が、早くも活発に動き出している。消費動向にやや期待感があるが、その他の商品群では、決め手になる好材料がないので、総じて変わらない。
		スーパー（経営者）	・ 来客数は伸びてきたものの、客単価は依然として4%低下しており、この状況は続く。大手食品メーカーの偽装問題、狂牛病の問題等で、精肉の売上が落ち込んでいる。
		スーパー（副店長）	・ 食品業界の偽装事件や中国産野菜の農薬問題等で、客の食品に対する不信感が高まっている。販売側からは過剰反応と思えるほど、安全性に対して必要以上の神経質さをみせる客もいることから、消費マインドは改善しない。
		コンビニ（経営者）	・ 建設業関係の来客数が減少している。近隣の大手メーカーでは、従業員を削減している。秋冬にかけては、あまり明るい材料がなく、変わらない。
		家電量販店（店長）	・ 買上客数の増加を図らなければ、売上は拡大しない。現状、来客数が伸び悩んでいるので、平日対策、土日のイベント等の企画を多く実行し、来客数の増加につなげたい。
		乗用車販売店（販売担当）	・ 来客数は変わっていない。低価格車しか売れず、客は車がぶつかっても我慢しているのか、安い修理ばかりで、大きな修理や板金は減少している。
		高級レストラン（店長）	・ 客の様子から、多少の下げ止まりが感じられるが、実際の売上には反映しておらず、前年並みで推移している。
		スナック（経営者）	・ 先の予約は順調に入っており、9、10月はそれなりに期待できる。ただし、フリー客の動向が読めないため、総じて変わらない。
		都市型ホテル（スタッフ）	・ 相変わらず景気の良くない状態が続く。県知事選を控えているが、選挙があると、ホテル、飲食関係は悪くなるのが恒例である。
		タクシー運転手	・ 収入が右肩下がりの中で、秋口から県内に他地域の大手タクシー会社が参入する。
		タクシー運転手	・ 周辺地域で大手企業の工場閉鎖があり、1千7百名ほどの失業者が出る。仕事の性格上、どうにもならないほどの打撃である。
		観光名所（職員）	・ 儉約ムードが一段と強くなっていることから、レストラン、ホテル等の来客数増加は期待できない。
		遊園地（職員）	・ 利用客の消費マインドの急回復は、期待しにくい。
		ゴルフ場（従業員）	・ 秋のスポーツシーズンによる来場者増加を見込んでいるが、予約状況は芳しくない。
		ゴルフ場（支配人）	・ 夏にリゾートコースに取られていた客が、9月から秋にかけて戻ってくる可能性がある。予約に関しては、9月は少し厳しいが、10月は非常に安定している。
		設計事務所（所長）	・ 民間、公共ともに、発注物件に期待が持てない。
	やや悪くなる	スーパー（経営企画担当）	・ 競合他社が、深夜12時、1時まで営業する店舗を増やしており、昼間の客がそちらに取られる。
		コンビニ（店長）	・ 商品の動きが悪く、祭や花火大会が開催されても、大人は必要最小限の物しか購入しない。子供も小遣いの範囲内の買物しかせず、大人にねだっても、なかなか買ってもらえない場面が目につく。良くなる要素は見出せない。
		乗用車販売店（営業担当）	・ 地域産業経済の中核的役割を担う大手電機メーカーが2工場を閉鎖し、その影響が大きく出てきている。購買力の低下が顕著であるため、期待は持てない。
		一般レストラン（経営者）	・ 夏が過ぎると県外客の来店も減少するので、今後3か月には期待できる要素がない。
		旅行代理店（従業員）	・ 料金は底値を打った感じであるが、今後は再び、客の奪い合いが始まると考えられるため、やや悪くなる。
		その他サービス〔自動車整備業〕（事務長）	・ 北関東の新車販売は、対前年比で50%と半減している。顧客の中には、親が年を取って車両を手放し、子供は他店で整備を行い、困った時しか来店しないため、その家族との付き合いも薄れてしまう客もいる。
		設計事務所（所長）	・ 切り詰められるところは切り詰めているが、仕事の絶対量が減少しており、月毎に苦しくなっているのが実感できる。建設業に限っていえば、パイは増えてこないで、どのように健全経営にもっていくかを考えている。今後、悪くなることはあっても、良くなることはない。
		住宅販売会社（経営者）	・ 地域の大手電機メーカーで、3千人の人員削減が行われることになり、住宅需要に大きな影響を与えている。景気回復どころか、活力さえ見出せない状況である。

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
		住宅販売会社（経営者）	・街中の商店等で、業況悪化により閉店をするケースが依然として多く、街が空洞化している。更に、大型店が郊外にショッピングセンターを出す計画があり、大店立地法が空洞化に拍車をかけている。
	悪くなる	一般小売店〔衣料〕（経営者）	・地域では観光業の低迷が目立ち、地元の大手メーカーの一部吸収合併の話もあり、かなり悪い状況である。たこのように自分の足を食べながら、この難局を乗り切ろうとしている。
		一般小売店〔青果〕（店長）	・ただでさえ業況が良くない上に、農業の問題が出てきている。県産の梨、メロンの農業問題で、客も敏感になっており、贈答品の減少が予想される。
		都市型ホテル（スタッフ）	・例年であれば、大きな団体の宿泊、宴会、会議、レストラン、割ぼうなどの予約が2、3か月先まで入っているが、今年は一向に予約の入る気配がない最悪の状況である。
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（経営者）	・年末にかけて、例年の季節商品の受注は見込まれる。 ・地元伝統工芸の美術館がオープンする予定であり、来館者を対象とする体験工房を計画しているため、何らかの動きはある。
		一般機械器具製造業（経営者）	・中国への輸出を中心に、建設機械部品が増加傾向にあり、総加工高の75%を占める自動車部品も、若干増加する見込みである。
		電気機械器具製造業（経営者）	・10月までは厳しいが、11月以降の受注量はかなり増加している。
	変わらない	食料品製造業（営業統括）	・大手食品メーカーの事件等で、消費者は食品に対する目が非常に厳しくなっており、購買意欲が減退している。今後、この状況を脱するのは難しい。
		窯業・土石製品製造業（総務担当）	・業界や周囲を取り巻く環境が夏枯れ状態で、不渡りも出てきている。
		電気機械器具製造業（経営者）	・大手電機メーカー2社で、大量の人員整理が発表され、7月から各方面に影響が波及している。3か月後は、現状と変わらない。
		その他製造業〔宝石・貴金属〕（経営者）	・9月になれば、小売店も様々なセールを打ち出すので、販売はやや活発になるが、セールで売れた分、正規価格品の売上が減少する悪循環が解消されるかどうかのポイントとなる。
		建設業（経営者）	・業界全体への発注量が減少しているため、競争は激化し、受注量の減少傾向に歯止めがかからない。
		新聞販売店〔広告〕（総務担当）	・衣料品問屋2軒から、メーカーが何を開発したらよいかつかめずに、展示会やファッションショーを取り止め、新作の発表を控えて、カタログのみを発行していると聞いている。
		その他サービス業〔情報サービス〕（経営者）	・客の様子から、設備投資が活発になるとは考えられない。最低限必要な投資しか実施しない状況が続く。
	やや悪くなる	金属製品製造業（経営者）	・公共事業の発注等が不透明で、期待が持てない。
		輸送用機械器具製造業（経営者）	・取引先の受注量、単価などは全て低下しており、景気が良くなる見通しは全くない。
		輸送用機械器具製造業（総務担当）	・3か月後は、対前年比で10～15%の受注の減少を見込んでいる。新車は減産基調に入っている。
		金融業（経営企画担当）	・製造業では、半導体製造企業を中心とした一部企業において、受注がやや上向いているものの、全般的には厳しく、秋以降の受注見通しにも不透明感がある。 ・観光業では、旅館、民宿の9月以降の予約状況が学生、一般客とも大幅な減少になっており、厳しい経営環境が続いている。
		その他サービス業〔放送〕（営業担当）	・大手企業を中心に長期契約の値引要求が強いため、新規受注では埋めきれず、売上、利益とも減少傾向にある。
	悪くなる	不動産業（経営者）	・景気が上向いているのは一部だけで、大部分のサービス業などでは、悪くなっている。
		広告代理店（営業担当）	・あらゆる業種と取引があるが、取引先の資金繰りがかなり悪化しており、入金遅れ、撤退等、運転資金が逼迫した状況が非常に目立っている。県内の金融機関から、年末まで体力が持たない企業が非常に多いと聞いており、先の見通しは暗い。

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
雇用 関連	良くなる やや良くなる	求人情報誌製作会社 (経営者)	・商圏内に、大手アウトレットモールの進出という好材料が出ている。更に、近隣地域に県内最大のスーパー、ホームセンター等のテナント出店も予定されており、ともに1千人を 超す規模の雇用が発生する。
	変わらない	人材派遣会社(経営者)	・大型店の撤退、中小商店の売行き不振、大手IT関連企業のリストラ、公共事業の抑制に伴う土木、建設業の低迷など、依然として明るい材料に乏しい。
		職業安定所(職員)	・有効求人数が、対前年比で12か月連続して減少している。 ・今後も、事業主都合で離職した求職者の増加が見込まれ、厳しい雇用情勢は続く。
	やや悪くなる	職業安定所(職員)	・回復基調の業種も一部あるが、全般的に安定した雇用に結び付く求人は限られており、求職者の滞留が続くので、景気も足踏み状態が続く。
		人材派遣会社(社員)	・得意先からの値引要求に応じられず、発注業者を変更されてしまっている。他にも、受注金額を始めとして、厳しい条件を求められることが多くなり、採算の面からのめない要求が増加している。
民間職業紹介機関(経営者)		・特に製造、建設関係が良くなく、海外移転、業務縮小で、社員採用をほぼ停止している。付加価値の高い技術、ノウハウを持つ人のみを採用する傾向が目立ち、業種を越えた労働力のシフトが更に激しくなる。	
学校[短期大学](就職担当)		・大手電機メーカー2工場の生産の海外シフトにより、約3千名を対象とした人員削減に伴う退職者は、年末までに、1千7百名程度に膨らむ見通しである。職安などを中心として、再就職の道が開かれるよう企業側に求めており、新卒雇用情勢への先行き懸念材料となる。	
悪くなる	-	-	

4. 南関東(地域別調査機関:(財)日本経済研究所)

(-:回答が存在しない、.:主だった回答等が存在しない)

分野	景気の先行き判断	業種・職種	景気の先行きに対する判断理由
家計 動向 関連	良くなる やや良くなる	百貨店(売場主任)	・8月末に終了する改装の効果が始まることに加え、競合店の出店も一段落し、上向きになる。
		スーパー(店長)	・食品が相変わらず好調で、来客数も2桁増となっているほか、秋物の動きも良いので、9月以降もやや良くなる。
		衣料品専門店(経営者)	・街の中心部に新たに新店を出す予定なので、やや良くなる。
		乗用車販売店(営業担当)	・今後、新モデルが多く出るので、景気は良くなる。
		都市型ホテル(スタッフ)	・間際の予約物件が多いものの、個人の利用が増加しているので、今後の見通しは明るい。
		旅行代理店(従業員)	・10月の団体旅行の受注が相次いでいる。 ・利益は少ないが、販売単価は相応の水準を維持しているので、2、3か月後の景気は比較的良い。
		その他レジャー施設 [アミューズメント] (職員)	・減少すると予想していた8月の来客数が落ち込んでいないので、8月以降は現状のまま推移する。
		その他サービス[語学 学校](総務担当)	・秋に向けて宣伝等を行うことにしており、売上が増加する。
	住宅販売会社(経営者)	・販売が好調で、来年3月に引渡すための物件の仕入れをしている。2、3か月後は販売のピークとなり、やや好転する。	
	変わらない	一般小売店[衣料・雑貨](経営者)	・秋物を半月ほど早めて販売しているが、1万円以下の単品が多少売れる程度で、まだ動きがない。
一般小売店[茶](営業担当)		・DMに同封している金券の回収率が上がらず、今後も売上増加に期待できない。	
百貨店(売場主任)		・秋物商品の動きは、例年に比べて早いですが、先食いの可能性もある。2、3か月先も、好調な商品と不調な商品が明確化しつつ、平均では前年並みに落ち着く。	

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
		百貨店（企画担当）	・例年よりも冬の到来を早く感じるほど気温が下がり、コートが飛ぶように売れない限り、衣料品の売上増加には期待できない。
		百貨店（営業担当）	・売れ筋を把握しきれていない。百貨店業界だけでなく、メーカー等の声を聞いても同様であり、大きなヒット商品の発掘は難しい。客を引き付ける企画を打ち出さない限り、現状維持が精一杯である。
		百貨店（販売促進担当）	・単発的な催事のヒットや、短期的な売上増加には期待できるが、長期安定的な回復は、依然として厳しい。
		百貨店（営業企画担当）	・気温の低下が早まれば秋物が動くが、今のところ婦人服、紳士服とも、秋物の動く気配がない。
		スーパー（経営者）	・農薬、不当表示等の問題が消費の足を引っ張り、この先も良くならない。
		スーパー（店長）	・8月は、婦人衣料、紳士衣料、食品の精肉等の売上が不振である一方、肌着、子供、家庭雑貨、家電、精肉鮮魚以外の食品等は、前年を上回っている。欲しい物は買い、必要でない物は買わないという客の消費動向は、この先も変わらない。客の欲しい商品をいかにそろえるかが、売上の鍵である。
		スーパー（店長）	・衣料関係や食品では、トレンドやヒット商品に変化がなく、活気が感じられない。
		スーパー（総務担当）	・大手食品メーカーの不祥事等で、食品業界では当分厳しい状況が続く。
		衣料品専門店（次長）	・今のところ、大きな落ち込み要因は予想されず、商品手配は微増するが、商品単価に対する消費者の厳しい見方は続く。
		家電量販店（営業部長）	・現状では、高付加価値商品の販売による単価の上昇は望み薄で、10～15%程度の単価ダウンが続く。
		乗用車販売店（総務担当）	・新車が多数発売されている割りには、全体の販売量の伸びがそれほどでもなく、今後もあまり期待できない。
		その他専門店〔キャラクターグッズ〕（従業員）	・新商品の投入や販売促進イベントの効果に期待したいが、出口調査やヒアリング結果を踏まえると、消費に対する客の意識に特段の変化はなく、この状況が継続する。
		その他専門店〔眼鏡〕（店員）	・新製品等の展示会が開催されているが、例年に比べて入場者も少なく、商談にも活気がみられない。話題も厳しい内容ばかりである。
		一般レストラン（経営者）	・夜の宴会予約数が、かなり減少している。季節的な行事等がなければ、今後も変化がない。
		都市型ホテル（スタッフ）	・9月には新商品の投入、単価の見直しによる新メニューの発売等があるため、来客数を増加させて現状維持にもっていきたい。
		旅行代理店（従業員）	・個人客の動きは良く、安定しているが、団体の動きが鈍く、直前の予約も多い。全体が上向くためには、恒常的に団体客の需要があることが必要であるが、まだその傾向はみられない。
		タクシー（団体役員）	・客が少なく、長時間の駅待ちが続く。
		通信会社（社員）	・客の動きが若干出てきているが、具体化するには至っていない。
		通信会社（営業担当）	・加入営業等から、客の動向に変化はみられず、今後も同様の状況が続く。
		その他サービス〔フィットネスクラブ〕（企画担当）	・急激な回復は見込めない。
		その他サービス〔語学学校〕（総責任者）	・訪問者数や販売単価、販売量の動きを見ると、年末に極端に良くなる要素はみられない。
		設計事務所（所長）	・現在の受注はあるが、この先の受注が手薄である。
	やや悪くなる	一般小売店〔靴・袋物〕（従業員）	・秋物商品の買い控えが顕著である。客は、今持っている物で間に合わせようという意識が強い。
		百貨店（企画担当）	・単価の低下は止まっているが、消費者の購買態度はシビアで、まとめ買いはなく、販売量の減少が続いている。当面は、小売業が上向くとは思えない。
		百貨店（販売促進担当）	・食料品の伸びが期待できない。アパレルも、秋物でよほどのヒット商品が出ないと、かなり厳しい。
		スーパー（店長）	・食品表示や安全性に対する消費者の目は一層厳しくなる。安全性が確認できる品質の高い商品を値下げ販売しない限り、販売量を確保できず、値下げによる単価の下落はカバーしきれない。売上減少は必至である。

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	
		コンビニ（店長）	・値引き販売しても効果がなく、良くなる材料がない。	
		衣料品専門店（経営者）	・供給過剰のアパレル業界では、この秋冬商戦も苦戦が予想される。消費者が買物上手になる一方、小売やメーカーは弱気で、昨年実績を基にシビアな仕入れをしており、良くて前年並みと守りの姿勢である。	
		乗用車販売店（経営者）	・大企業の合併やリストラによる影響が、いよいよサラリーマンの家計に現れてきた感がある。消費の萎縮はこれから本格化する。	
		高級レストラン（宴会予約担当）	・10～12月の予約状況が非常に悪く、このままではかなりの減少となる。	
		都市型ホテル（スタッフ）	・問い合わせ期間が短くなっており、先々が読めない状況が続いている。先々の受注残もやや少ない。	
		美容室（経理担当）	・固定客はいるが、新規客をなかなか確保できない。休日の来客数も、従来より減少しており、先行きが不安である。	
		設計事務所（経営者）	・行政からの仕事が大変少なく、指名された業者間でけん制し合っている。先行きがみえず、不安定である。	
	悪くなる	住宅販売会社（従業員）	・3か月前に比べ、契約件数は7割程度戻ってきているが、2、3か月は続かない。	
		自動車備品販売店（経理担当）	・入金滞る得意先が出始めている。得意先の倒産も1軒あり、これから先が本当に不安である。	
		タクシー運転手	・企業の経費削減で、客はタクシーに乗せても、自分達は電車で帰るといった状態が続いている。	
		タクシー運転手	・タクシー業界では、供給過剰であるにもかかわらず、既存の事業者が増車をしている。今後は他産業からの新規参入も見込まれ、需要と供給のバランスが大きく崩れる。	
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（経営者）	・取引先が客から仕事を引き上げられたため、当社の売上も大幅に減少しているが、他の客からの新規受注を見込んでおり、今後は良くなる。	
			電気機械器具製造業（経営者）	・空調機のリニューアル時に使用する設備を新開発し、引合いが活発化しており、まとまった注文が入り始めている。
			輸送業（支店長）	・取引先のリストラ等も落ち着き、荷物が少しずつ動く状況になっているとの情報を得ている。
			輸送業（総務担当）	・得意先から受注が入ったので、やや良くなる。単価は非常に厳しいが、効率化を図り、18か月間で何とか採算が取れるようにしたい。
			その他サービス業〔情報サービス〕（従業員）	・各社でIT関連設備投資に予算が付く方向に動いており、中小規模の設備投資についても、積極的に予算化を行なっている。
	変わらない		食料品製造業（関連会社担当）	・加工食品関係で起きた大手食品メーカーの不祥事や中国野菜の農薬問題は、消費者に与える影響が非常に大きく、加工品への不信感が払しょくし切れない。
			出版・印刷・同関連産業（営業担当）	・3か月後は、例年であれば年賀状印刷の受注で忙しい時期であるが、最近では、経費節減により社内や個人で作り、業者に出さない傾向にあるので、変わらない。
			プラスチック製品製造業（経営者）	・依然として銀行による融資を受けられないので、良くなる要素が全くない。
			電気機械器具製造業（経営者）	・最低限の需要はあるが、受注の動きは小幅な上下の繰り返しである。
		精密機械器具製造業（経営者）	・どん底までできており、これ以上悪くなりようがない。	
		建設業（営業担当）	・官、民とも先行きの受注は見込めず、依然として価格競争が激しい。	
		通信業（営業企画担当）	・新規競合会社の動きが活発で、質と価格の競争が激化する中で、当面の回復は難しい。	
		金融業（得意先担当）	・客先の売上等が増加しておらず、最近不渡りが増加しているので、良くなるとは思えない。	
		不動産業（総務担当）	・オフィスビルの供給過剰で空室の増加が懸念される2003年問題を控えて、動きが完全に止まっている。	
		広告代理店（営業担当）	・新しいビジネスへの参入機会が出ている一方、競争は激化しているおり、相殺して変わらない。	
やや悪くなる		その他サービス業〔廃棄物処理〕（経営者）	・会社統合や工場閉鎖、中国移転などが再び活発化しており、秋ごろに実施予定のところもある。	
		繊維工業（経営者）	・9～11月の秋物が厳しくなりそうで、単価については店から注文も出ている。	

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
		出版・印刷・同関連産業（営業担当）	・同業他社や特殊印刷加工業者が、新規の取引先を求めてチラシやDMを多く出しており、最近では営業も積極的に行っている。
		金融業（審査担当）	・競争激化による利幅の縮小が目立ち、資金不足に悩む企業が増加している。
		不動産業（経営者）	・賃料等が低下し続けており、下げ止まる兆しがみえない。
		出版・印刷・同関連産業（経営者）	・スクリーン印刷については、仕事量が減少しているうえ、デジタル化が進んでいる。小ロットの発注はインクジェットやデジタルプリントに流れ、ロットの大きい発注はオフセットに持っていられるため、業況は悪化する。
	悪くなる	輸送業（経営者）	・生産拠点の海外進出が進んでいる影響で、国内の物流が減少しており、回復の兆しがみえない。
雇用 関連	良くなる やや良くなる	-	-
		求人情報誌製作会社（編集担当）	・一般企業、流通関連の営業、販売力が低下する例年の動きに加え、今年は例年になく台風が多く、その影響で売上が落ちた業種もある。秋に向けて、各企業は夏のマイナスを取り戻すための戦略を強化すると予測され、短期を含めた求人広告増が見込める。
	変わらない	人材派遣会社（支店長）	・現在のところ、1～2名程度の少人数の依頼はあるが、大口の依頼の見込みは全くない。
		人材派遣会社（社員）	・2、3か月先の派遣ニーズとして、社員の休職期間の派遣依頼はあるが、増員につながる需要がない。
		人材派遣会社（社員）	・半導体関連は上向いているが、他業種には目立った動きがない。
		求人情報誌製作会社（企画担当）	・中途採用が依然として低調である。
		職業安定所（所長）	・事業所の破産、閉鎖、縮小等により、求職者数は依然として増加傾向にあり、当分の間改善が見込めない。
		職業安定所（職員）	・工場の閉鎖が予定されており、今後も離職者が増加する。
		職業安定所（職員）	・求人数は増加しているが、パート、派遣、業務請負が増加するなど、正社員の雇用は進んでいない。採用の際に求められるスキルは高くなっているが、賃金は抑えられている。
		職業安定所（職員）	・食料品製造販売の大量求人が目立つ。
	職業安定所（職員）	・若干の明るさはみえているものの、7月の非自発的離職者が、前年同月比で3割弱の増加となるなど、景気の先行きを楽観していない。	
	民間職業紹介機関（経営者）	・求人に対する企業の姿勢が消極的で、採用基準が高く、基準を満たす人がいない場合はあえて取らない。一方、登録者は若者から年配までかなり増加しており、5～10件応募しても採用されない人が多数いる。	
	学校〔専修学校〕（就職担当）	・採用に関し、増員や追加等の再募集をする企業がほとんどない。	
やや悪くなる	求人情報誌製作会社（営業担当）	・求人方法の多様化、低コスト採用の増加が予想される。	
	職業安定所（職員）	・企業合併や業務量の減少による追加的リストラで、再就職援助計画及び大量解雇等の変動届に関する相談が増加している。	
悪くなる	民間職業紹介機関（経営者）	・人が余る状況が恒常化し、生活費が最もかかる中高年の賃金水準が大幅に低下している。低くなった賃金水準でも、求人企業の求める要件を満たさない人が多く、ミスマッチという表現では済まされない。	

5. 東海（地域別調査機関：（株）U F J 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）	・客がスーパーに飽きて、商店街に流れきている。
		百貨店（売場主任）	・クリアランスが終わり秋物が入ってきているが、下見客が多いのは積極的な購買意欲の表れである。
		家電量販店（店員）	・新製品の発売がある。
		乗用車販売店（経営者）	・10月に新型車種が出る。
		乗用車販売店（従業員）	・新商品の投入があり、少し良くなる。

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
		都市型ホテル(従業員)	・愛知万博の工事が始まると聞いている。
		ゴルフ場(企画担当)	・値引きが少なくなるため、売上が増加してくる。
		パチンコ店(店長)	・新機種の発表があり、業界自体が活性化される。
		その他サービス[パチンコ機器製造販売](エリア担当)	・新基準のパチンコ台が発表されたため、活性化する。
	変わらない	商店街(代表者)	・昨年に比べて今年は物により売行きが増加しているものの、全体的な数字として上がってこない。
		商店街(代表者)	・客自身が食べる自家用商品の売上が増加しないと、今後売上、販売量ともに伸びが難しい。
		一般小売店[時計](経営者)	・客と話をする中で、明るい材料がなかなかみえてこない。
		一般小売店[薬局](経営者)	・今が底と考えているので、この状態のまま変わらない。
		百貨店(企画担当)	・来客数、購買客数は前年並みであるが購買単価は前年割れであり、この傾向は当分続く。
		百貨店(企画担当)	・セール期間が長期化していることもあり、秋物の価格が高いと感じている客が多い。
		百貨店(企画担当)	・客の商品ニーズが細かくなっており、季節に対応した細かな商品が求められているが、一部メーカーしか対応しきれていない。
		百貨店(経理担当)	・販売量、来客数ともに若干増加しているが、まだまだ予断を許さない。
		百貨店(販売促進担当)	・3～8月の売上は対前年比で安定した伸びを示しており、今後も同様の伸び率が見込まれている。
		百貨店(販売促進担当)	・低価格のファッションは消費者に飽きられ始めている。
		百貨店(外商担当)	・プラスになるような要素がない。
		百貨店(売場主任)	・中元が終わり秋冬物を買うにも早すぎるため、しばらく余分なものは買わないという姿勢が客の様子から伺える。
		百貨店(売場主任)	・売上が非常に悪い。
		スーパー(経営者)	・厳しい買い方も底をついたのか、少しずつ余裕が出てきて財布のひもも緩んできている。
		スーパー(店長)	・来客数は前年並みだが客単価は低迷する。
		スーパー(店長)	・食料品は、中国松茸の無許可農薬の問題が出てきているため、伸びが期待できない。
		スーパー(店長)	・一時的に商品の動きが活発になることはあっても、数か月のスパンで見ると良くならない。単価は相変わらず低く、客は本当に気に入ったものでないと買わない。
		スーパー(店員)	・年末商戦に向けて売上が増加するような要素はこれといてない。
		スーパー(店員)	・客が低価格に慣れており、主婦の消費心理が回復しない限り改善しない。
		スーパー(店員)	・売上が伸びる要素がない。
		スーパー(総務担当)	・食品に対して消費者の不信感があり、売上の悪い状態が続く。
		スーパー(仕入担当)	・食品会社の不正行為の後遺症もあって精肉は90%で推移しており、この状況はしばらく続く。
		コンビニ(エリア担当)	・客単価は低下しているものの来客数は維持しているため、これ以上は低下しない。
		コンビニ(エリア担当)	・売上は回復傾向ではあるが、回復スピードは鈍化している。客に購買意欲はあるが、衝動買いが減少している。
		コンビニ(店長)	・昨年並みをキープしているが、高い気温のおかげである。
		家電量販店(従業員)	・売出しが終わると来客数や平均単価は元に戻る。
		乗用車販売店(従業員)	・客は、家族での外食や旅行を優先させており、こちらにしわ寄せがくる。
		乗用車販売店(従業員)	・中心新車種のマイナーチェンジ、新型車投入等はあるものの、効果は11月以降と予想され、他社との競争がより激化し販売環境は厳しくなる。
		乗用車販売店(総務担当)	・直近の半年をみても、客はより慎重になってきている。
		住関連専門店(店員)	・買い上げ単価が前年を上回ることがない。
		その他小売[貴金属](経営者)	・数か月で良くなるような気配や要素がない。

分野	景気の先行き判断	業種・職種	景気の先行きに対する判断理由
		その他小売〔総合衣料〕(店員)	・客の1回あたりの発注数量が細がいままで、生産性が上がらない。単価もシビアになってきており、利益を出せる状態ではない。
		高級レストラン(経営者)	・相変わらず予約が少なく、接待客が少ない ・飲酒運転の罰則強化で、車通勤の客は接待の誘いに乗らず帰宅してしまうとの話を聞く。
		高級レストラン(スタッフ)	・婚礼予約など予約がもう少し入らなくてはいけないが、あまり多くない。
		一般レストラン(スタッフ)	・普通の来客数と変わらず、特に悪くなったり等の変化はない。
		スナック(経営者)	・明るい話題がなく先行きが不安なためか消費者の財布のひもは固く、会社の接待費もない。
		スナック(経営者)	・最近ずっと暇なため客へ営業の電話をすると、経営者は不渡りや集金ができない等、サラリーマンは給料が減少した等の話ばかりで、店に行きたくても行けない状況にある。
		バー(経営者)	・客の会話内容から判断すると、良くなる方向には進まない。
		観光型ホテル(スタッフ)	・宿泊客の予約は前年と比較するとやや良く回復含みだが、法人の宴会利用がずっと減少傾向である。
		都市型ホテル(スタッフ)	・例年受注が伸びる11月の宴会予約がない。
		都市型ホテル(スタッフ)	・宿泊会議や宴会の予約が例年より少なく、今後もあまり見込めない。
		旅行代理店(従業員)	・秋はそこそこ仕事が入っているが、冬が不安である。
		タクシー運転手	・公務員の給料も低下するというので、まだまだ厳しくなる。
		タクシー運転手	・最近是不況に慣れ、お金が使いにくい。
		通信会社(営業担当)	・未知数な新商品、新サービスに対しては二の足を踏まれる。
		通信会社(営業担当)	・今後販売台数は期待できないが、高機能商品を拡販展開し、高額利用者の顧客に注力する。
		通信会社(営業担当)	・良い材料はほとんど見当たらず、逆に悪くなる条件が増加してきている。
		テーマパーク(職員)	・ゴールデンウィーク以降若干伸びていたが、それ以上の伸びがない。レジャーにかかる経費が削られている。
		ゴルフ場(経営者)	・愛知県のゴルフ場来場者数の対前年比は若干の減少で推移しているが、今後も変わらない。
		美容室(経営者)	・来客数に変化はないが、来店周期に変化が出ている。
		美容室(経営者)	・客の顔ぶれに変わりはないが、来店回数が減少している。
		美容室(経営者)	・理容業だけでなく飲食店やその他業界でも新規出店が続いているが、どの店も初めだけは調子が良いが、先がみえてこない。
		住宅販売会社(企画担当)	・客は雇用不安で住宅の長期ローンを不安に考えている。
	やや悪くなる	商店街(代表者)	・商店街でイベントをすると賑わうが、去年の秋と比べると、100円や200円の小さな金額の衝動買いもなくなっている。
		商店街(代表者)	・デフレが続いているうえに、メーカーの信用も損なわれている。
		商店街(代表者)	・ヒット商品がなく、商品単価、サービス単価とも下落の一途である。サービス単価の下落は商品単価の下落より脅威である。零細企業では経営努力にも限界がある。
		一般小売店〔電気屋〕(経営者)	・季節商品の動きが悪くなる。
		一般小売店〔酒〕(経営者)	・客の買物に対する姿勢が非常に慎重であり、商品のおまけやまとめて買いにも関心をみせず、予定した物を予定した量だけ購入していく。
		百貨店(売場担当)	・今のままの経済状態が続くのであれば、売上、販売量ともに増加する見込みはない。
		コンビニ(経営者)	・これ以上悪くなれば、商売として成り立たなくなるほどまでにきている。競合店と我慢比べをしているというのが実状である。
		コンビニ(エリア担当)	・競合店の出店競争が激化して、淘汰される店が増えてくる。
		コンビニ(エリア担当)	・8月は天気がかつてないほど味方してくれたが、それでも前年より来客数、客単価は低下している。

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
		コンビニ（店長）	・年末需要を考えた場合、遠のいた客足を呼び戻すことは困難である。
		コンビニ（店長）	・ビールから発泡酒へのシフトに代表される低価格志向が続く限り、回復は当分先になる。
		自動車備品販売店（経営者）	・ヒット商品のない中で、価格を下げての集客はだんだん厳しくなっている。
		乗用車販売店（従業員）	・底はまだみえてこない。
		住関連専門店（営業担当）	・新築に対する消極的な姿勢は続く。
		その他専門店〔貴金属〕（店長）	・来客があっても低単価品しか売れず、今後も低価格品へ客は流れる。高額商品は本数が少なく、あまり販売できていない。
		一般レストラン（経営者）	・例年は盆を過ぎても行楽客がかなり来店していたが、今年は盆を過ぎたとたんに9月の平日並みの売上となっている。
		スナック（経営者）	・現金客が多く、焼酎等の安い酒を飲む人が多い。
		旅行代理店（経営者）	・2～3か月先の予約状況は、対前年同月比でやや弱含みである。
		旅行代理店（従業員）	・地元の準大手土木会社の倒産により、その取引先や銀行にかなり影響が出ている。連鎖倒産が続く中で、間接的に関わっている会社の仕事が減少してくる。
		通信会社（企画担当）	・市内の老舗の倒産、飲食店の閉店などの影響が続く。
		理美容室（経営者）	・客の来店頻度が減少している。
		設計事務所（職員）	・良くなる材料が見当たらない。
		住宅販売会社（従業員）	・アパートへの入居状況は、空室が増えており改善されていない。空室に対する不安がでて、販売量が減少する。
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）	・元請の受注状況がかなり悪そうであり、地元企業の設備投資の動きはまだまだ活発になっていない。		
悪くなる		商店街（代表者）	・涼しくなって、多少荷動きが活発になればと期待はするが、好転の材料がなさ過ぎる。
		コンビニ（店長）	・暑い夏であるが、去年や一昨年と比較しても、飲料水やアイスクリームの売行きが非常に悪くなっている。
		高級レストラン（スタッフ）	・価格を引き下げても、それに見合う集客ができない。客は所得の減少や老後への備え、地震対策の家屋補強等により、生活を引き締めざるをえない。
		一般レストラン（経営者）	・店がある繁華街の周囲のビルに空室が増えている。
		設計事務所（経営者）	・2～3か月後の設計件数だけではなく、相談自体がかなり減少している。
		住宅販売会社（業務担当）	・建設業界での倒産はまだまだ続く。当社もその影響を直接、間接的に受ける。
企業動向関連	良くなる	輸送用機械器具製造業（工務担当）	・1日当たり生産台数が、より高いレベルに推移している。
		化学工業（企画担当）	・国内、海外ともに、これ以上悪くはならない。
	やや良くなる	電気機械器具製造業（経営者）	・ここ数か月は、国内向けは監視カメラの需要を中心に良好な状態が続く。輸出は低調な状態が続くが、米国テロの影響があった昨年と比較すればプラスとなる。
		輸送用機械器具製造業（統括）	・得意先の新製品の発売が計画されている。
		輸送用機械器具製造業（総務担当）	・新車種が予定されており、受注個数が拡大傾向となる。
		新聞販売店〔広告〕（店主）	・ダイレクトメールの扱い業者が増え、配布物の増加が見込まれる。
変わらない		パルプ・紙・紙加工品製造業（総務担当）	・現在の受注量を確保する状況が続く。
		金属製品製造業（従業員）	・業種間でバラツキがあり、輸出関連先の動向も影響する。
		電気機械器具製造業（経営者）	・中国移管が進み、海外での生産調整はあっても、国内での増加は見込めない。
		電気機械器具製造業（従業員）	・良くなる雰囲気は全くなく、これ以上悪くなりようがないほどの横ばいである。
		電気機械器具製造業（営業担当）	・受注が継続してあり、相変わらず忙しい。
		建設業（経営者）	・法人マーケットは、勝ち組のITや自動車産業は積極的な発注が増加している。

分野	景気の先行き判断	業種・職種	景気の先行きに対する判断理由	
		建設業（企画担当）	・新規大型工事情報の予測は困難な状況で、また仮に中型物件等工事量が若干増えたとしても、各社によるコストダウン競争がよりし烈になるだけである。	
		輸送業（従業員）	・景気が好転する材料が見当たらない。	
		輸送業（エリア担当）	・色々な人と話をしているが、受注が厳しいとの話をよく聞く。	
		輸送業（エリア担当）	・路線荷物の取扱量が対前年比で横ばい、もしくは少し落ちる程度である。	
		輸送業（エリア担当）	・物量の動きに変化があるかと期待しているが、変わらない。我慢が必要だと感じる。	
		輸送業（エリア担当）	・景気が少し上向きになりそうな気配がしたところへ食品会社の偽装事件が発覚し、また水を差している。	
		金融業（従業員）	・客の話、客の会社の景気を聞いても、いい答えが返ってこない。	
		金融業（企画担当）	・赤字で受注する企業がなくなると、価格は下がる一方である。	
		広告代理店（制作担当）	・同業界での競争がますます激しくなり、企業側は今まで以上に金額を重視して業者を選択していく。	
		やや悪くなる		非鉄金属製造業（社員）
一般機械器具製造業（経理担当）	・下期予算を編成中であるが、受注が確実に取れるか判断するのが難しく、良い数字ができあがらない。			
電気機械器具製造業（従業員）	・ショールーム客や新製品の問い合わせが激減している。			
輸送用機械器具製造業（経営者）	・この状態が続くと、経営が成り立たなくなる中小企業が多い。			
建設業（経営者）	・土地の動きが全くなく、取引先の設備投資も全くみられない。			
公認会計士	・米国の会計不信等による景気停滞が、日本にも大きく影響している。			
経営コンサルタント	・開発業者も土地の取得に抑制的で、土地の取引件数は伸び悩んでいる。			
悪くなる		非鉄金属製品製造業【鋳物】（経営企画）	・引き合いが、10月以降減少している。	
雇用関連	良くなる			
		やや良くなる		
			求人情報誌製作会社（編集者）	・自動車関連のエンジニアのニーズが強くなってきており、自動車関連の業績好調がさらに広がる。
			新聞社【求人広告】（担当者）	・県内の広範囲で3か月前との比較で求人広告が100%を超える等、雇用情勢の悪化傾向が止まっている。わずかながら回復の兆しもみえる。
			民間職業紹介機関（エリア担当）	・9月の半期決算で、自動車メーカーの人員強化の話がある。
			学校【大学】（就職担当）	・求人は前倒しが増えているが、現在のところ対前年比で15%の増加である。さらに、追加求人があり、小売、情報、物流、機械、商社、レンタル、電設資材などの業界では、採用意欲が一層高まっている。特に物流では通年採用に切り替えている状況である。
			人材派遣会社（社員）	・どの企業にも目新しい動きがなく、人員整理、コスト削減に気を配っている状態である。
			人材派遣会社（社員）	・依然として前年並みの需要傾向が続く。しかし、景気回復の前兆として表れる単発の派遣オーダーの増加は今のところない。
			アウトソーシング企業（エリア担当）	・好調な輸出に支えられていたため、徐々にブレーキがかかってくる。
			求人情報誌製作会社（編集者）	・数字は向上しているが一時的なものであり、後半は平均ペースに戻っているため、来月以降は再び平均値周辺で収まる。
求人情報誌製作会社（企画担当）	・募集社数は増加傾向にあるが、採用の絶対数が少なく短期間での充足が予測され、雇用市場が活性するまでの力強さはない。			
新聞社【求人広告】（担当者）	・ポイントの改善は落ち込みが一巡したことによるものであり、新聞求人広告の流れは依然として厳しい。			
職業安定所（所長）	・新規求職者数、有効求職者数ともに減少しない。			
職業安定所（職員）	・大企業を中心にコストダウンをはかる企業が目立ち、中小企業にとっては厳しい雇用形態が強いられている。また、特定産業において偏った求人がでている。			

分野	景気の先行き判断	業種・職種	景気の先行きに対する判断理由
		職業安定所（職員）	・ 零細企業や中小企業においては、まだまだ倒産、廃業が続いている。大手企業でも早期退職者を募るなど、人件費削減などの経費削減対策がとられている。
		職業安定所（職員）	・ 事業所訪問をしても厳しい話ばかりで、景気回復の兆しもない。
		職業安定所（職員）	・ 新規求人は製造業がやや下げ止まっているようにも思われるが、実体はパート労働によるコスト削減で雇用維持が図られている傾向にある。一般募集は依然厳しい。
		職業安定所（管理部門担当）	・ 紹介件数、就職件数ともに横ばいで、求職者数が減少しない。
	やや悪くなる	人材派遣会社（社員）	・ 人減らしがさらに進み、派遣社員も減少していく傾向である。
		人材派遣会社（社員）	・ 様々なマイナス圧力が半年、1年と続いており、売上、利益の減少にボディーブローのようにつながる動きとなっている。
悪くなる	-	-	

6. 北陸（地域別調査機関：（財）北陸経済研究所）

（-：回答が存在しない、：主だった回答等が存在しない）

分野	景気の先行き判断	業種・職種	景気の先行きに対する判断理由	
家計動向関連	良くなる	-	-	
	やや良くなる	スーパー（店長）	・ 昨年9月にBSE問題が発生して以来、牛肉は回復傾向にあるため、10月以降はある程度の売上が見込める。	
		スーパー（営業担当）	・ 一品単価は完全に下げ止まりになっており、来客数も増加している。	
		家電量販店（経営者）	・ DVD、デジタルカメラ、携帯電話などの贅沢品の動きが良くなっている。	
		乗用車販売店（総務担当）	・ 当社では9～10月にもともと販売台数の多い車種で新型車が投入されるため、売上や収益環境は良くなる。	
		乗用車販売店（経理担当）	・ 秋に向けて、当社並びに業界で新型車が登場するため期待できる。	
		観光型旅館（スタッフ）	・ 12月の予約状況は若干マイナスであるが、9～11月は前年を上回っており、前年対比の伸び率は増加傾向にある。	
		住宅販売会社（従業員）	・ 9月から約20社による大型展示会が開催されるため、多くの集客が期待できる。また、住宅金融公庫の金利が最近若干低下したため、公庫融資の利用客が増加する。	
		変わらない	百貨店（営業担当）	・ 店内で配布している秋物のカタログの反応が良好なため、店頭へ見にくる客も結構多い。しかし、爆発的なヒット商品は見当たらない。
			スーパー（店長）	・ 生活基礎商品である食品について、中国野菜の農薬使用、禁止香料の使用、大手食肉加工会社の偽装表示、BSE問題など、消費を減速する話題が毎日のように登場している。消費者の商品購入に対する判断は更に厳しく、不要不急品はまず買わない。また、単なるバーゲンには反応せず、中身を見た上で判断する傾向がますます強くなっている。
			スーパー（店長）	・ 小売業にとって、機能やセンスを向上させた商品を従来以上の低価格で提供しても、客はバーゲン期まで待って購入する傾向が更に強くなる。
	スーパー（総務担当）		・ 気温の上昇、気候の変化に伴い必要な商品は売れていくが、新しい流行や新商品が登場しないまま、現状が続く。	
	コンビニ（経営者）		・ 夏に行われた種々の地域イベントで大勢の人が賑わったときには売上は上昇したが、これからの秋、冬にはイベントが少ないため下り坂になる。	
	衣料品専門店（経営者）		・ 例年8月は先行き商品が早めに売れ、また高額商品といえども結構売れる月であるが、今年はブランド品や高額品が売れず、そのワランク下の商品群が売れている。この先も昨年より安い商品でなければ売れないという状況にあり、依然としてミセス商品は良くない。	
	家電量販店（店長）		・ 客の買換えは一層慎重な傾向であるが、薄型テレビや食器洗い機など需要開拓商品がコンスタントに売れ始めるなど良い傾向もみられる。	
	乗用車販売店（営業担当）		・ 新型車が登場しても、来客数は横ばい状態である。	
	自動車備品販売店（従業員）		・ 種々の販売施策を行っても客の反応はなかなか上向きにならず、今後も厳しい状況が続く。	

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
企業 動向 関連	やや悪くなる	高級レストラン（スタッフ）	・団体の予約は順調であるが、今年は特に単価の低下が目立つ。
		観光型旅館（経営者）	・秋に向けて客の予約状況は増加しているが、相変わらず宿泊料金や付帯条件が厳しくなっている。
		旅行代理店（従業員）	・予約状況からみて、現在の低調な状況が続く。
		通信会社（営業担当）	・客に新機種、新サービスを提供しても、新規契約は好転の兆しがみえず、停滞したまま推移する。
		テーマパーク（経営者）	・会社のリストラが継続し、また人員不足により仕事に追われる毎日が続くなかで、客の行楽は期待できない。
		商店街（代表者）	・耐久消費財に対する購買意欲が極端に悪くなっている。
		一般小売店〔鮮魚〕（店長）	・地元において活性化の起爆剤となる計画が予定されていない。
		スーパー（総務担当）	・今後、家計の引締めが強くなり、買物の質量ともに落ちる。
		コンビニ（エリア担当）	・来客数は横ばい傾向にあるが、伸びている部門と低下している部門のバラツキが出ており、客に使い分けの様子がみられる。最近では低下している部門数が増えている。
		衣料品専門店（経営者）	・商店街の通行量の減少が続いているなかで、9月に郊外で超大型のショッピングセンターのオープンが控えており、更なる通行量の減少が懸念される。
	乗用車販売店（経営者）	・停滞した消費意欲は低価格品やバーゲン品のように特別な商品にしか向かない。	
	一般レストラン（店長）	・3か月先は来客数に大きな影響を与える夏祭りやイベントが少ないため、夏にお金を使った客の懐は冷え込む。	
	スナック（経営者）	・大小の企業倒産が相変わらずささやかれ、また中心商店街の空き店舗が増加している話が聞かれるなど、景気はまだまだの感がある。	
	悪くなる	都市型ホテル（スタッフ）	・宴会部門は大型物件があり、予約状況も順調であるが、秋の婚礼の予約件数が減少しているため、全体の売上は減少する。レストラン部門の予約もやや弱い。
タクシー運転手		・地元のタクシー会社が長引く不況から売上が減少し、経営破たんした。一般会社の倒産に続き、タクシー業界にも厳しい現実が訪れている。	
	競輪場（職員）	・年間数回の大レース以外は、入場者数が減少傾向にある。	
良くなる	コンビニ（経営者）	・客の所得は増えず、財布のひもは固い。また、スーパーとの競合が続き、時間延長も更に進んでいるため、当業界はますます厳しい。	
企業 動向 関連	やや良くなる	化学工業（営業担当）	・販売先の販売拠点が増加している。
	変わらない	繊維工業（経営者）	・相変わらず受注状況は先行き不透明である。
		繊維工業（経営者）	・国内の生産についてはますます小口化の方向にあり、期近受注による小ロット生産に徹している。
		一般機械器具製造業（経営者）	・最近の引き合い、受注動向からみて、北米市場は相変わらずほとんど動かず、また欧州、国内市場はともし若干強みで動きつつあるが、全体としては横ばいである。
		電気機械器具製造業（経営者）	・中間期末対応のため、10月にかけて当社の受注量が増加するが、それ以外の変化は少ない。 ・最近電子部品の入荷状況が悪くなっているが、これはメーカーの在庫圧縮とユーザーの短納期発注によるものであり、景気回復とは言えない。
		通信業（営業担当）	・携帯電話市場は飽和状態にあるため、今後の受注に大きな変化は見込めない。
		通信業（営業担当）	・もともとと民需系のシステム導入が低調であることに加え、競合他社の動きがますます活発化しているため、受注金額は減少し、また受注獲得もなかなかできないなど、非常に厳しい状況にある。
		金融業（融資担当）	・融資額のマイナスが続いているが、特に設備資金の需要が少ない。
やや悪くなる	金属製品製造業（経営者）	・先行きの注文量が減少している。	
	建設業（総務担当）	・マンション工場の引き合いが引き続き多いことから、今後も受注は見込めるが、それ以外の建築及び土木工場の引き合いが少なく、全体としてはかなり厳しい状況が予測される。単価も過当競争が依然として続くため、先行きの改善見通しは厳しい。	

分野	景気の先行き判断	業種・職種	景気の先行きに対する判断理由
	悪くなる	精密機械器具製造業（経営者）	・3～4か月先の業界の受注量が減少している。また、これと関連して、最近特に生産縮小、リストラ、廃業などの企業数も増加している。
		建設業（経営者）	・8月初旬に同業の舗装会社が倒産した。公共事業の削減が大きく影響しており、今後間違いなく倒産が続発する。
雇用関連	良くなる	新聞社〔求人広告〕（担当者）	・求人広告件数が増加しており、底を脱した感がある。
	やや良くなる	-	-
	変わらない	職業安定所（職員）	・パート化やアウトソーシングが求人増加の主な要因となっており、新規卒業者や常用雇用を求める若年求職者などの人的投資には慎重な企業が多い。
		職業安定所（職員）	・新規求人数は顕著に伸びている。一方で、求職者数は増加傾向にあるものの、伸びは鈍化している。また、今月も50名を超える規模のリストラ情報が入っている。
		民間職業紹介機関（経営者）	・アルミ産業や自動車部品産業で求人が若干増えている。
		学校〔大学〕（就職担当）	・前年に比べて、県内企業の大学、高校の新卒採用は冷え切っており、企業に採用意欲が感じられない。
やや悪くなる	人材派遣会社（社員）	・例年8月は秋の需要が見込まれる時期であるが、今年は受注が入らず、非常に危機感がある。	
	悪くなる	-	-

7. 近畿（地域別調査機関：（株）大和銀総合研究所）

（-：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	競輪場（職員）	・11月に最高格のG1レースが開催されるため、乗客数の増加が見込まれ、売上の増加が期待できる。
	やや良くなる	商店街（代表者）	・秋、冬物の取り置きや注文が多く入っており、やや上向き。
		一般小売店〔酒〕（経営者）	・これからワインの消費量が增加する時期となるが、最近、店が新聞等で取り上げられており、客が大幅に増加すると見込んでいる。
		百貨店（売場主任）	・改装に伴い、広域からの来店促進が見込まれ、売上の増加が期待できる。
		百貨店（売場主任）	・店頭で行っているアンケート調査等によると、これまで消費者は買物を我慢しており、秋冬は買物をしようという傾向にある。
		スーパー（企画担当）	・地場産業である梅の相場が若干良く、昨年より消費が少し上向きと予想している。
		家電量販店（店長）	・家電協会での数字は下がっているが、協会に加盟していないカメラ系大手のディスカウント店の数字を合わせると、むしろ前年を上回っている。販売内容、販売努力によって優劣の差がついてきており、総合的には市場は活性化していく。
		乗用車販売店（営業担当）	・10月にも新型車が発表され、ヒットすることが大いに期待される。
		高級レストラン（支配人）	・観光シーズン到来と地域的なイベント開催により、売上増加が予測される。
		旅行代理店（店長）	・国内旅行は秋シーズンの受注が順調に入り出しており、パンフレットも以前に比べると良くはけるようになってきている。海外旅行も順調で、夏の旅行で不振であったOL層の来店が徐々に増加してきている。
		通信会社（社員）	・一時的な押し上げにしかないのではという不安は残るものの、秋には機能を充実させた新商品のラインナップが揃う。
	通信会社（社員）	・ブロードバンド業界では、事業として利益を生み出せる構造にはなりきれていないものの、投資が活発に行われている。	
	その他サービス〔学習塾〕（経営者）	・受験を意識しだす時期となり、その分活気が出てくる。今まで部活動に専念していた子供が塾に通い出すことが期待される。	
	変わらない	商店街（代表者）	・商店街の構造的な問題点が、この不況下に、より鮮明になってきている。今後も飛躍的な発展は望めそうにない。
商店街（代表者）		・株価の低迷に加え、可処分所得の減少が大きく影響し、必要な物以外は買わないという傾向がまだまだ続く。	
一般小売店〔時計〕（経営者）		・新しい物の購入、買替え等のモチベーションが高まる雰囲気がない。	

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
		一般小売店〔野菜〕 (店長)	・昔のように客が大量に買い込んでいくということがなく、シビアに必要な物を少しだけ購入するという状態で、伸びていく気配が全く感じられない。
		百貨店(売場主任)	・ファッション部門では、これといったトレンドが見当たらず、購買意欲をそそる商品が実現するまでは苦戦が予想される。
		百貨店(売場主任)	・今秋以降、京都地区ではリニューアル、開業が多く、観光シーズンでもあるため、ひどい落ち込みとはならない。
		百貨店(売場主任)	・食料品の販売やセール品中心に動いており、単価ダウンが懸念される。今後の景気が上向くという感じではない。
		百貨店(売場主任)	・買い控え感は今後も継続すると予想される。売上の悪化により、販売側が小売り価格を下げることで消費を刺激する傾向がより強くなっているため、更なる単価ダウンを引き起こすことが予想される。
		百貨店(企画担当)	・婦人物のレザージャケットやカットソーなど、秋物に一部動きがあるが、景気に大きくプラスとなるようなヒット商材になるとは考えにくい。
		スーパー(店長)	・立地特性もあり、例年秋物の動きは他店に比べて早い。今年は夏物在庫を絞って、秋物商材の早めの投入を行ったが、例年ほどの動きはなく、厳しい商戦となる見通しである。
		スーパー(経理担当)	・食品、食材提供者に対する不信感があり、安全性を訴えることのできない企業は今後厳しい。
		衣料品専門店(営業・販売)	・購買意欲の高い客層と、購買意欲の全くない客層が完全に分かれていく。
		家電量販店(企画担当)	・エアコンシーズンが終わり、秋商戦にこれといった商品はない。
		家電量販店(営業担当)	・現状の客の動向からすると、来客数は落ちてきていないが、買物目的を持ってくる客が少なくなっている。 ・ついで買いや衝動買いが極端に減り、単価の高い商品に関しては、じっくりと時間をかけて選ぶか、故障して困り、慌てて来店し、その時に財布から捻出できる範囲の安めの商品を選ぶようになっている。
		住関連専門店(経営者)	・商品の最終需要先である飲食店の売上が低迷しており、収益も厳しい状況が予想されることから、一層の新規開店は期待しにくい。
		旅行代理店(営業担当)	・国内は熟年を中心に予約が入っているが、海外は依然として厳しい状況にある。
		旅行代理店(広報担当)	・夏休みの旅行の受注が今ひとつ伸びなかったなかで、秋の行楽シーズンの受注状況も決して良くない。国際化傾向が進んでいる状況から、秋も最終的には良くなるという読みもあるが、夏の状況を踏まえる限りは、あまり期待できない。
		タクシー会社(経営者)	・客も節約する人はほとんど節約し、必要のある人だけが利用するという状態が続いており、今後もしばらく同様に推移する。
		ゴルフ場(経営者)	・近隣の同業他社も大幅な割引料金を打ち出しているため、今後も客単価の下落は必至である。
その他レジャー施設 〔イベントホール〕 (職員)	・ホールの稼働日を見ると、今月は超多忙、来月は超閑散というようにばらつきがある。 ・今後、恒例のコンサートやイベントはあるものの、新規のものが見当たらない。		
その他サービス〔ビデオ・CDレンタル〕 (エリア担当)	・新規出店ペースが通常よりやや低めであり、売上の増加もあまり期待できない。		
設計事務所(経営者)	・単発の案件では好調な売上を示す店舗はあるが、トータルとしての利益が出てこないなど、企業運営が息詰まっている。		
やや悪くなる		商店街(代表者)	・最近、売っていた一部の高級品もストップし、軒並み単価ダウンとなっており、当分この状態が続く。
		百貨店(担当者)	・前年は地元プロ野球球団の優勝セールもあり、数字は好調であったが、本年はその見込みもほとんどなく、売上は大変苦しくなる。
		百貨店(営業担当)	・昨年は地元プロ野球球団の優勝セールで、9、10月と売上が好調に推移したが、今年はそれに代わる好要因がない。催事企画は考えているが、売上には結びつきにくい。
		百貨店(営業担当)	・他店他社のリニューアル等によって競争がさらに激化している。当社の弱いところをついたりリニューアルにより、雪だるま式に客が他店他社に流れるように思われる。

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
		コンビニ（経営者）	・公共工事の減少に伴う工事関係者の利用低下などには、さらに拍車がかかる。 ・アルコールに関して、発泡酒への主力移行に伴い、極端な低単価化がさらに進む。
		衣料品専門店（経営者）	・衣料品の場合、例年、夏の終わりに秋の売れ筋がみえてくるが、今年度ははっきりとしたものがみえてこない。
		乗用車販売店（営業担当）	・無料洗車券、千円購入券等をダイレクトメールで配っており、それに対する動きは非常に活発であるが、依然財布のひもは固く、客の購入に対する決定がますます遅くなってきている。
		スナック（経営者）	・定期的な常連客や不況に強い公務員の客にも、リストラ、給料カットなど暗い話題が多い。
		都市型ホテル（スタッフ）	・11月の紅葉シーズンにはある程度宿泊が見込まれるが、今年は、単価を下げてでも先行予約は悪く、苦戦が予想される。
		都市型ホテル（副総支配人）	・宿泊、宴会とも、予約状況をみる限り、手堅い需要は見込みにくい状況である。
		通信会社（経営者）	・行うべき開発案件はいろいろあるが、クライアントの予算が縮小している。
		ゴルフ場（経営者）	・10、11月とも、現時点での予約状況は、約1割減少となっている。
		その他レジャー施設 [球場]（企画担当）	・プロ野球シーズンが終わり、コンサートや企業イベントが主体となる季節となるが、現在ではイベントの予定はあまり多く入っていない。
		美容室（経営者）	・当店または近隣の店舗では固定客のみで新規客をのぞめなくなっており、閉店する店舗が増加している。
		住宅販売会社（従業員）	・景気の先行きが不透明ななか、業界内での需給調整への目立った動きがなく、今後も価格競争が続く。
		その他住宅 [情報誌]（編集者）	・堅調な供給となっている新築マンションであるが、販売在庫の積み上げは徐々に増加してきており、新規発売分と合わせてマーケットでの過剰感が出てくる気配がある。
悪くなる		商店街（代表者）	・地元企業の倒産が続いており、良くなる材料がない。
		コンビニ（経営者）	・近くに新しく他社のコンビニが出店し、現在でもオーバーストアな状況が一層厳しくなる。
		タクシー運転手	・相変わらず乗客が少ない。安い料金設定の会社の方へ客が流れていっている。
		通信会社（経営者）	・決済場所がどんどん東京に移り、東京に事務所を移さないのなら今後のつきあいはない、といった話もあがっている。
		その他住宅 [展示場]（従業員）	・住宅市場のパイの減少から、競争が激化している。客単価が1割以上減少しているという話を聞いている。
		企業動向関連	良くなる
やや良くなる		輸送用機械器具製造業（経営者）	・小口ながら受注があり、工場稼働率が上昇してきている。
		建設業（経営者）	・下期の仕事の発注が出てきており、これから建設業の繁忙期になっていくこともあり、しっかりと仕事をこなしていけば忙しくなる。
		広告代理店（営業担当）	・先行きは不透明ではあるが、10月以降、テレビスポットの発注が持ち直しそうな気配がある。
変わらない		繊維工業（団体職員）	・当産地は年末を迎え、需要期に入る。確かに受注量は今月より増加するが、デフレ等の影響により、企業の採算性は改善されない。当産地を取巻く景気状況は低迷したままである。
		出版・印刷・同関連産業（経営者）	・今後2、3か月先ではあまり変化はしない。印刷業界での近畿地区の売上、受注件数等の指標は全国平均を下回っており、依然低迷を続けている。回復傾向には程遠いと感じられる。
		金属製品製造業（経営者）	・物の価格が国際化しているなか、為替の変動が大きすぎて、製造業にとっては将来が見えない。
		電気機械器具製造業（企画担当）	・当社の業績を大きく作用する住宅着工に、力強さが感じられない。
		建設業（経営者）	・住宅需要はまだまだあると思われるが、購入者の購入意欲が、収入の減額、リストラ等により低下しているため、当分景気は良くならない。
		輸送業（営業所長）	・秋から冬にかけて多少の荷動きはあるが、運賃の下落が大きく、大幅な売上の増加は見込めない。

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
	やや悪くなる	不動産業（経営者）	・業種によって格差はあるが、店舗関連の出店意欲は旺盛である。
		食料品製造業（経営者）	・食品に関する不祥事のため、物が売れない。
		食料品製造業（従業員）	・販売価格は以前とくらべて底値安定とはいえ、まだまだ下がる可能性がある。メーカーとしては利益がなく、ぎりぎりの状態であり、この状態が続くとまだまだ悪くなる。
		パルプ・紙・紙加工品製造業（経営者）	・材料メーカーが、秋に値上げを予定しており、更に悪くなる。
		一般機械器具製造業（経営者）	・得意先の在庫が、大幅に増加している。
	建設業（経営者）	・公共工事が減少し、それに伴って競争が激化している。 ・地元信用金庫の合併による融資枠の削減が予想され、体力のない業者が、更に低価格競争に拍車をかける。	
	悪くなる	建設業（経営者）	・今の景気がV字回復する期待はもてない。建設業は、景気が回復してから、それからの設備投資の計画が始まるため、受注時期はワントンポ遅れる。
雇用関連	良くなる	-	-
	やや良くなる	人材派遣会社（経営者）	・企業はそれぞれ厳しいところに直面して、絞れるところまで絞っている。今後仕事量が増加すると見込んでいる企業が多く、求人数の増加も見込まれる。
		民間職業紹介機関（支社長）	・秋にかけて、近畿の一部メーカーの採用が活発化しており、少しずつ良くなる。
	変わらない	人材派遣会社（社員）	・求人数は年末までの短期需要がほとんどであり、来年の採用者数は未知数で、先が読めない。一方、求職者数は増加傾向にあり、特に中高年者の配属先が減少している。
		求人情報誌製作会社（編集者）	・現況では未だ明るい材料が見当たらず、企業の採用側からすると、優秀な人材を採用したいが、転職者やアルバイトの質が低下しており、過去にあったような妥協採用はなくなっている。 ・安定を望む傾向があり、9月以降の公務員試験への応募が増加しているという話を聞く。
		新聞社〔求人広告〕（担当者）	・企業の正社員を採用する動きが鈍っているが、パートやアルバイトなど非定期社員の採用が活発化している。
		職業安定所（職員）	・神戸地域では、依然として雇用環境の改善には至っていない。大手スーパー関係の閉鎖も予定されており、依然としてリストラ環境にある。
		職業安定所（職員）	・求人は増加しているが、求職者が減少しない。以前は、リストラは大手企業に多かったのが、中小企業にまで広がって、求職者が高い水準で推移している。今後、良くなると楽観視はできない。
	職業安定所（職員）	・管内において若干新規求人数は上向いているものの、企業倒産件数は過去10年間で最も多く、今後2～3か月で景気が回復する見込みは薄い。	
	やや悪くなる	職業安定所（職員）	・大手、中小を問わず、倒産や事業の廃止、統合などの動きは止まっていない。 ・食品会社の不祥事が次々と明るみになり、食に対する不振が募り、消費の落込みが心配される。そうした企業の雇用の問題が、今後大きく広がっていく可能性もある。
悪くなる			

8. 中国（地域別調査機関：（社）中国地方総合研究センター）

（-：回答が存在しない、：主だった回答等が存在しない）

分野	景気の先行き判断	業種・職種	景気の先行きに対する判断理由
家計動向関連	良くなる	-	-
	やや良くなる	商店街（代表者）	・客の購買行動に若干の明るさがみられ、高額品も多く売れている。
		百貨店（売場担当）	・全館改装を控えている10月は、新しいブランドが導入されること、また秋物の最盛期ということもあり、新しい客の来店も期待でき、数字の底上げができる。

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）	・他メーカーとの競合もあるが、若干上向き加減の数字が取れてきているので、残暑さえなければ年末にかけての需要は見込める。ただ主力製品が苦戦しているため、収益関係については依然厳しい状況が続く。
		家電量販店（店長）	・年明けから春先、夏場にかけて右肩上がり例年の数字を上回りつつあるので、今後も良くなる。
		家電量販店（予算担当）	・8月が悪かったので、9月以降は良くなると思われる。映像商品のキャンペーンを行う予定で、とりわけプラズマテレビなどの高額商品が出回る。
		その他専門店〔贈答品〕（店員）	・秋に向け、創業祭りのキャンペーンが始まるため、売上の伸びが期待できる。
		都市型ホテル（スタッフ）	・広島でイベント開催が多く予定されているので、客の利用も多くなる。
		住宅販売会社（経理担当）	・新規物件の発売が予定されているので、来客数の増加や契約戸数の増加が期待できる。
	変わらない	商店街（代表者）	・商店街として現状より良くなる要因が見当たらない。
		一般小売店〔靴〕（経営者）	・今年は季節の商品の出る時期、客足に大きな変化が見受けられない。
		百貨店（営業企画担当）	・様々な仕掛けにより、来客数は7から8%増加する見込みであるが、セール品を中心として、必要な物しか買わないという厳しい消費傾向が続いている。
		百貨店（営業担当）	・紳士の重衣料、婦人服などいろいろな商品群の中で単価が低下していない。来客数が現状より減少しなければ、これ以上悪くなることはない。 ・来客数についても下げ止まっている。
		百貨店（営業担当）	・大きなヒットにつながるファッショントレンドがなく、売上、来客数の増加に結びつく要因がない。
		スーパー（店長）	・現状が良くなると思われる要因が全く見当たらず、客が必要ときに必要な品を、安く販売している店で購入する状況が続く。
		スーパー（店長）	・給料日後でも売上は例年と比べて96%と、非常に厳しい状態が続いている。
		スーパー（店長）	・客の儉約傾向が非常に強く、出費をすればその後必ず儉約するという形で、一定の収入以上の買物はしない。
		スーパー（店長）	・精肉部門の落ち込みが回復状況に向かっているが、例年より良くなる材料に乏しい。
		スーパー（店長）	・来客数、販売量の増加や、単価の上昇傾向が見受けられないという状況がある。
		スーパー（総務担当）	・客単価の低下が止まらないため、今より物が動くことはない。
		コンビニ（エリア担当）	・客の消費動向に良くなる要因が見当たらない。更に競合店でもかなり苦戦をしている状況が続いている。
		衣料品専門店（地域ブロック長）	・秋冬の商戦でも価格競争が引き続き厳しくなり、単価が上昇しない。
		家電量販店（店長）	・パソコンの普及により、販売面で激安の波が押し寄せてきている。
		家電量販店（店員）	・来客数はある程度増加しているが、単価が上昇しない。
		乗用車販売店（店長）	・今より良くなる要素はないが、新車効果がもう少し続くので、これ以上悪くなることもなく、悪い中での横ばいである。
		乗用車販売店（総務担当）	・総販売台数は維持できたが、収益率の高い高級車の販売量が減少している。
		乗用車販売店（従業員）	・例年に比べて、受注台数が少し減少しているが、あまり景況感是不変わらない。
		自動車備品販売店（経営者）	・悪いなりに販売量、単価ともに横ばい状態であり、冬季商品の動き出す11月まではこの状況が続く。
		住関連専門店（営業担当）	・これといった手立てもなく、客の動向からみると特に大きなうねりがないような心配がうかがえる。今後特別な催事を行わなければ今と変わらない状態である。
	一般レストラン（店長）	・昨年は狂牛病のインパクトを受けて、来客数は2割程度減少したため、今年はその反動で2ケタの成長が見込める。 ・しかし3か月前と比較すると、予約の件数がそれほど変わっておらず、客もそれほど明るい表情ではない。	
	一般レストラン（営業担当）	・10月より秋のイベントを行うが、ニーズを追求すると安さを打ち出さなくてはいけない。前年と違った企画なので少しは期待が持てるが、現状維持程度が精一杯である。	

分野	景気の先行き判断	業種・職種	景気の先行きに対する判断理由
		その他飲食〔ハンバーガー〕（エリア担当）	・現在がかなり回復状況にあるので、しばらくこのまま推移する。
		都市型ホテル（経営者）	・ビジネス客の宿泊の動きが非常に鈍く、当面期待できない。 ・9月、10月、11月の婚礼予約件数も低調で、非常に不透明な傾向である。
		通信会社（経営者）	・新規加入実績が例年平均値を大きく下回っており、客の反応も更に厳しいままであり、財布のひもが堅い。
		通信会社（通信事業担当）	・競合他社の新サービスが開始され、一時的に契約数が減少したが、すぐに前月並みに戻り、その後も順調である。
		通信会社（広報担当）	・取扱商品やサービスの新たな物の予定がない。
		テーマパーク（広報担当）	・団体から個人、小グループでの観光へのシフトは依然続いており、団体の多い秋にはその影響が出る。
		パチンコ店（企画担当）	・業界としては、8月以降新商品の投入などで集客の増加が見込めるが、客の懐に若干ゆとりがない。
		レジャー施設（営業企画担当）	・オープン6周年を迎える企画の効果で、日帰り、飲食、宿泊部門すべて動員数の大幅増加を期待する。ただし、秋の行楽を控えての宴会の受注は決して楽ではなく、低価格路線からさらにシビアな要望も増えており、景気としては厳しい。
		設計事務所（経営者）	・全体的に経済状況が低迷している状況はぬぐいきれず、今後もこれといって上向き要素が見当たらない。
		やや悪くなる	
コンビニ（エリア担当）	・弁当など売れ筋の商品が低単価の物に変わってきている。また発泡酒なども値下げをしたので、その影響が今後出る。		
家電量販店（副店長）	・O A商品、特にパソコンの回復は全く見込めない状況で、販売台数が減少しており、ますます悪くなる。 ・A Vの販売増をO Aと白物家電で食い潰している状況である。		
乗用車販売店（所長）	・車検の見積を出すと、最近の客は少しでも安くということ査定するので、1台当たりの金額がますます低下している。 ・在庫台数は変わらないが売上が減少する一方で、まだまだ景気は悪くなる。		
高級レストラン（スタッフ）	・ホテルの婚礼部門は例年に比べ落ち込んでいる。当社だけでなく、業界全体的に景気が冷え込む。		
観光型ホテル（スタッフ）	・夏休みが終わり、来客数が減少するため景気は少し悪くなる。		
旅行代理店（経営者）	・米国テロが起きた昨年は、多くのキャンセルがあったが、先行きはそれ以上に良くない。		
タクシー運転手	・去年までは秋の行楽シーズンに旅行に行っていた乗客に聞いても、不景気でなかなか旅行もできず、今年は釣りに行くとか、山登りに行くという、身近なところで金のかからない秋を迎える傾向が高い。		
美容室（従業員）	・景気が変わらないのに、美容室、サロンが増加し、自店の近くにも何店舗が新しい大型店舗ができたため、来客数が伸び悩んでいる。		
悪くなる		乗用車販売店（営業担当）	・決算月を迎えるに当たって、客の動きが活発化するのが例年であるが、あまり変わるような見通しが立たない。 ・客の購入までの期間が長期化し、車種も低価格車に集まるという状況である。
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（総務担当）	・引き続き、試作開発品の案件が活発である。
		輸送用機械器具製造業（経理担当）	・需要が多いため、2、3か月間、顧客の要求する数量に応じられない製品がある。
		建設業（経営企画担当）	・絶対的な受注額は減少しているが、潤沢とは言わないまでもどうにか受注量は確保できており、悲愴感はない。
		輸送業（総務担当）	・客の要請により、例年より臨時的な運行が増えてきている。客によるとこの状況は9月以降も続く。
		金融業（業界情報担当）	・受注単価は引き続き厳しいが、量産効果により収益性も若干上向き。
変わらない		化学工業（総務担当）	・一部の商品を除き需要が回復しており、2～3か月はこの状況が継続する。

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
		鉄鋼業（広報担当）	・引き続きアジア向け輸出は堅調に推移するが、中国で緊急輸入制限が暫定発動されているなど先行き不透明感もある。また鋼材の輸出価格の低下などに注視しながらの生産調整も必要になってくる。
		電気機械器具製造業（広報担当）	・需給バランスの関係から、価格が回復するという傾向がしばらく期待できない。
		輸送用機械器具製造業（総務担当）	・受注量や価格に改善の兆しが見られず横ばいである。
		コピーサービス業（管理担当）	・顧客の経費削減推進により、全体の需要量はますます減少傾向にあることは変わらないので、供給者側の価格競争はますます激しくなる。
やや悪くなる		農林水産業（従業者）	・イカ釣漁も本来なら良くならなければならないのだが、なかなか厳しい。底引き網漁への期待以上に、巻網船の期待が大きいところだが、不透明な部分が多いので、数字的に非常に難しい。
		鉄鋼業（総務担当）	・売上の牽引車になっているエレクトロニクスの材料が減速を始めてきており、客の状況を聞いても、下期はこれ以上よくなることはない。
		非鉄金属製造業（経理担当）	・これまでは受注量、販売量は順調に回復してきたが、この先2、3か月は受注が落ち込みそうな気配である。
		建設業（経営者）	・小さなところでは、相当数信用不安が起こってくる可能性があるということを身近に感じる。この地方、この業種においては、大変悲観的にならざるを得ない。
		金融業（営業担当）	・すべての分野で節約ムードが強い。 ・企業においては、極力無駄な銀行手数料等は払いたくない動きが強い。 ・受注競争が激しく、赤字受注も辞さない動きがあり、どんな小さな受注でもゼネコン大手が入ってきて、地場企業には苦しい状況が続く、一般的に収縮ムードである。
悪くなる			
雇用関連	やや良くなる	-	-
		人材派遣会社（支社長）	・上期の初めに外注を絞っていた企業が、下期に向けて若干人材不足のため発注を増やしている。企業差はあるが、好調な企業も一部にはあるので、人材派遣を中心としたアウトソーシングなどの外注が出てくる。
		新聞社〔求人広告〕（担当者）	・例年に比べてマイナス材料が多い一方で、新しい好材料はほとんど見当たらず、例年以上に厳しい状況である。
		職業安定所（職員）	・窓口を訪れる求職者の数は変わらない。
		民間職業紹介機関（職員）	・社員の総数を増やす方向で考えている元気のある企業が甚だ少ない。
変わらない		学校〔大学〕（就職担当）	・これからは地元企業の採用と、2次募集に期待しているが、さらに厳しい状況が続く。
		職業安定所（職員）	・今後製造業を中心に事業縮小や閉鎖などの情報が複数寄せられており、新規求職の一層の減少が懸念される。
		職業安定所（職員）	・製造業などでは事業縮小の動きがみられ、それが不安材料となっている。 ・新規学卒求人などについては2割程度の減少がみられる。
やや悪くなる		学校〔大学〕（就職担当）	・一般職の採用では契約社員、派遣社員に移行する割合が増加しており、今後もその傾向が続く。
悪くなる			

9. 四国（地域別調査機関：四国経済連合会）

（-：回答が存在しない、：主だった回答等が存在しない）

分野	景気の先行き判断	業種・職種	景気の先行きに対する判断理由
家計動向関連	良くなる やや良くなる	-	-
		スーパー（店長）	・9月以降は催事が多く、特に高知県では、国体もあり、期待が持てる。
		スーパー（営業担当）	・8月は夏物処分で利益率が悪いが、9月は秋物、冬物のシーズン商品など利益率が良い。
		衣料品専門店（経営者）	・台風13号の後、気温も秋めいており、秋物の商品の動きが例年になく早い。
		乗用車販売店（従業員）	・秋のモデルチェンジ、マイナーチェンジの新型車に期待が持てる。
		通信会社（営業担当）	・行楽シーズンの到来で消費活動が盛んになる。
観光名所（職員）	・築城400年祭の各種イベントの開催により、来客数が増加する。		

分野	景気の先行き判断	業種・職種	景気の先行きに対する判断理由
	変わらない	ゴルフ場（従業員）	・来場者の動向から2、3カ月後の予約状況を見ると良好である。
		一般小売店〔生花〕（経営者）	・毎年9、10、11月は暇な時期であり、売上げが伸びる可能性が少ない。それに加え、客の購買力が低下している。
		スーパー（企画担当）	・客の消費行動は、不要不急なものについては慎重であり、節約型の消費である。
		スーパー（財務担当）	・7月のボーナス商戦、8月のお盆商戦共に売上げは伸びず、考えて買い物をする人が増加している。また、秋口に向けて売上げが伸びる要素がない。
		コンビニ（エリア担当）	・各企業は在庫調整、あるいは投資を控えており、停滞傾向にある。
		コンビニ（店長）	・月単位の格差がなくなってきているが、売れる時にもあまり伸びない。来客数、単価は、対前年比で少し低下している。
		衣料品専門店（経営者）	・購入態度が慎重である。3カ月後に可処分所得が増えるとは思えず、失業問題、株価の動きからすると、消費、特に高級品の購入態度は慎重である。
		衣料品専門店（経営者）	・来客数や単価に変化がない。
		衣料品専門店（店長）	・単価に変化がない。
		家電量販店（店長）	・プラズマテレビや大型の液晶テレビの販売で、単価は上がっているが、パソコンの落ち込みをカバーできるほどではない。
		乗用車販売店（従業員）	・8月は対前年に比べて良好であったが、累計では、例年を下回った。9月以降も新型車の発売予定もなく、特別良くなる要素がない。
		都市型ホテル（経営者）	・9月、10月の高知国体の開催による宿泊客は増加するが、逆に、一般の宴会や宿泊客が減少する。
		旅行代理店（従業員）	・正月を控えて、例年同様の家族旅行、航空券の需要が見込まれる。
		観光名所（経営者）	・行楽シーズンで客は増加するが、対前年同月比では例年並みである。
その他住宅〔不動産〕（経営者）	・まずまずの売れ行きであり、この状態がしばらく続く。		
	やや悪くなる	商店街（代表者）	・来客数、単価ともに悪化している。商店街にオープンした新店舗も苦戦している。
		一般小売店〔酒類〕（経営者）	・来月中旬に高速道路が延伸するが、得意先がその変化に対応できるのか楽観視できない。
		百貨店（売場主任）	・12月に他の大手百貨店が閉店セールを予定している。来客数は増加するが、売上げは、その大手百貨店に獲られる。
		百貨店（営業担当）	・ブランド品、宝飾品、絵画等が不調で、大口売上げの件数も減少している。客の購入意欲に改善が見られない。
		スーパー（店長）	・3月、4月、5月、6月、7月と単価が下落しており、上昇する要因がない。
		観光型旅館（経営者）	・9、10、11月の予約状況が良くない。代理店の予約状況も良くなく、秋口は人が動かない。
	悪くなる	通信会社（企画担当）	・客の動向は、非常に財布のひもが固く、電話の通話料は、10%以上減少している。
企業動向関連	良くなる	-	-
	やや良くなる	化学工業（営業担当）	・上昇傾向であり、秋口の需要により受注量が増加する。
	変わらない	食料品製造業（従業員）	・冬の食材により現状維持か、多少良くなるが、残留農薬の問題がマイナス要因になっている。
		一般機械器具製造業（経理担当）	・建設用クレーンの総需要は、4カ月連続で減少している。公共投資削減の影響で工事受注量が減少しており、また、先行きに不透明感もあり、新たな購買意欲がない。
		建設業（総務担当）	・民間工事で大口受注になると、共同受注になるケースが増加している。
		金融業（融資担当）	・受注量、価格とも底ばいである。
		広告代理店（経営者）	・市場が縮小し、価格競争が厳しく、採算が合わないものが出てきている。
		広告代理店（経営者）	・下期の広告予算設定で、媒体の見直しと出稿量の縮小が顕著になっている。
	やや悪くなる	輸送業（支店長）	・対前年比で貨物の発送物量は、減少している。到着物量はそれ以上に減少している。
		不動産業（経営者）	・アパート斡旋の客の希望価格が低価格になっている。

分野	景気の先行き判断	業種・職種	景気の先行きに対する判断理由
		公認会計士	・法人の設備投資意欲がない。決算の数字を見ても前年対比で売上が15%以上減少しており、資金繰りも悪化している。
	悪くなる	-	-
雇用 関連	良くなる	-	-
	やや良くなる	人材派遣会社（支店長）	・正社員の採用数が増加している。
	変わらない	職業安定所（職員）	・パートを含む有効求人倍率が0.51と0.01ポイント改善した。新規求職者数は、10か月連続で対前年同月比は増加している。しかし、求人数は、新規、有効とも減少しており、改善の兆しが無い。
		職業安定所（職員）	・求人数が増加しない。特に、製造業の求人数が増加しない。
		学校〔大学〕（就職担当）	・求人動向は依然として低迷を続けている。
	やや悪くなる		
	悪くなる		

10.九州（地域別調査機関：（財）九州経済調査協会）

（-：回答が存在しない、：主だった回答等が存在しない）

分野	景気の先行き判断	業種・職種	景気の先行きに対する判断理由
家計 動向 関連	良くなる	-	-
	やや良くなる	一般小売店〔生花〕（店長）	・花が持たない時期も過ぎて、9月からブライダルシーズンになるので、活発になると思う。
		スーパー（店長）	・デフレで単価が下がっているが、食品に関しては地元のものを買うとか、多少単価が高くても安心できるものにシフトしている。食品以外でも底を打っているのではないか。
		衣料品専門店（店員）	・10、11月はファッションの需要が高い時期で、年末に向けてのイベントなどに求められるアイテムも多くある。8月は単価が低く、セールにもかかっている時期なので、今よりは良くなると思う。
		乗用車販売店（従業員）	・9月は中間決算のところが多く、受注件数目標も多いのである程度は良くなると思う。
		乗用車販売店（管理担当）	・新しく売り出す車が客の関心を集めると思う。ミニバンとRV車の売れ行きはまずまずで、少しは明るさが見えてくると思う。
		旅行代理店（従業員）	・昨年の米国テロ以来低迷を続けている海外旅行が、今年の9月11日に何もなければ急激な伸びが期待できる。
	変わらない	商店街（代表者）	・景気が良くなる要因がなく、回りの人と話しても売上が上がらないと聞く。
		一般小売店〔鮮魚〕（店員）	・歳末商戦にはまだ早いし、景気が良くなっていく雰囲気がないので変わらないと思う。
		百貨店（売場主任）	・客の動きを見ていると、買上の数量、単価のダウンが継続してみられる。この傾向が続くと思われる。
		百貨店（売場主任）	・夏商材のプロパー商品の動きは活発であったが、秋商材については依然として動きがない。
		百貨店（営業担当）	・通販、インターネット販売など店頭外からの売上は伸びているが、そこでは必要なものを買うだけで、わざわざ店頭に出向かない傾向がみられる。
		百貨店（売場担当）	・7月頃から若干景気が悪くなっている感じがする。来客数が6月までに比べて若干ダウンしている。中心商店街においては厳しい傾向が今後も続くと思われる。
		スーパー（店長）	・価格が安い時に買いだめするという傾向が出始めている。
		スーパー（店長）	・買上単価の下落傾向に歯止めがかかっていない。低単価商品の販売点数は2けた近い伸びをしているが、家電、寝具、リビング用品や比較的単価の高い耐久消費財の動きが悪く、この状況はしばらく続く。
		スーパー（総務担当）	・食品は、かなり持ち直してきているが、衣料品、住居用品は相変わらず低価格のものが主流になると思われるため、売上はなかなか伸びないと思われる。
		スーパー（企画担当）	・食の安全、信頼に対する抜本的な解決策がない限り、さまざまな問題が繰り返され、回復と減退を繰り返すのではないか。
		コンビニ（エリア担当）	・前月同様、効果が期待できるキャンペーンを次々と打ち出したが、無駄な商品は買わない動きになっていて単価が上がっていない。

分野	景気の先行き判断	業種・職種	景気の先行きに対する判断理由
		衣料品専門店（総務担当）	・通常買うものと、バーゲンで買うものの選別が進んでいる。数か月前からと同じ傾向だが、売上は減少傾向である。
		衣料品専門店（商品担当）	・客数、客単価とも下がる傾向にある。新しいやり方への変更をしない限り、景気回復は期待できず、ほぼ変わらないと思う。
		家電量販店（店員）	・パソコンは供給量が限られているため、9、10月と品薄が続くのではないかと思う。
		乗用車販売店（従業員）	・新車販売台数が昨年より2割減った状態が続いている。
		乗用車販売店（販売担当）	・客の購買意欲がすぐに良くなるとは思わない。とくに高額商品に関してはかなり慎重になっている。
		その他専門店〔ガソリンスタンド〕（統括）	・今後寒くなるにつれ、灯油、洗車、物流の需要が期待されるが、顧客の消費マインドが回復するか不安である。
		都市型ホテル（スタッフ）	・予約の状況を見ると、良くなる状況ではない。
		旅行代理店（業務担当）	・単価が安いものは売れるが、それ以外の商品の動きは鈍い。
		タクシー運転手	・デパートが1つ閉店しているせいか人の流れが悪く、決算処分セールなどでもあまり人の動きが期待できない。
		通信会社（業務担当）	・カメラ付携帯電話の売れ行きも落ち着いて、新規・買い替えともに伸びが鈍化している。今後も極端に落ち込むことはないと思うが、新商品の投入待ちの状態がしばらく続くと思われる。
		通信会社（経営者）	・中小企業が大企業からはじき出される格好になっており、見通しは暗い。
		通信会社（営業担当）	・単価の動きがかなり落ち込んでいるが、これ以上は下がりようがないと思う。
		通信会社（営業担当）	・9月以降のブロードバンド系の商品販売は通常ベースに戻れると思うが、10～12月はキャンペーンによって若干上積みされると思う。
		観光名所（職員）	・観光施設、ゴルフ場ともにもう少し景気が良くならないと伸びるとは思わない。個人客は生活用品、必需品に精一杯で文化的なもの、遊び的なものに金をかけてはくれない。
		パチンコ店（店員）	・現在薄利多売の運営を展開し、その結果が3か月先には出てくると予測しているが、厳しいと思う。現状維持のための薄利多売になるだろう。
		住宅販売会社（従業員）	・住宅金融公庫の受付期間にもかかわらず、申込が減っている。金利が下がるなどしない限りは変わらない状況が続く。
やや悪くなる		商店街（代表者）	・秋物を入れていくが、暑いせい動きは少ない。
		一般小売店〔青果〕（店長）	・安いものを買うという傾向が続いているので、ここ何か月間は良くなることはない。
		百貨店（営業担当）	・昨年の応援セールや一昨年の優勝セールなど、野球特需がなくなった分だけ9～10月は若干厳しくなると思う。
		百貨店（販売促進担当）	・紳士部門、婦人部門とともに売上が伸びておらず、このトレンドを見ていると、この状態が続くかもっと悪くなるのではないかと予想している。
		スーパー（経理担当）	・年末にかけて同業他社の出店情報が数多くあり、かなりの影響が見込まれる。
		コンビニ（販売促進担当）	・パンや弁当が外食産業との競争によって売上が落ちていく。外食産業を巡回しているが、若い女性客を奪われていると感じる。
		その他専門店〔医薬品〕（従業員）	・今まで客数はやや上向いていたが、この1、2か月あたりから客数が横ばいか下降線をたどっており、今後もこの傾向が続く気配がある。
		高級レストラン（経営者）	・8月の売上が落ち込むと後の月にまで影響を及ぼすので、早くその穴埋めをしなければと思うが、回りを歩いている人も少なく、厳しい。
		テーマパーク（職員）	・11月以降はゴルフツアーを含めて客が伸びてくるが、9月下旬にはアミューズメントの中心施設が一時休止になるため、休止後の対策が課題であるが、まだ新プランが発表されていないので、その期間の落ち込みが懸念される。
		ゴルフ場（支配人）	・料金が低下していることに加え、プレーの回数が減っている。
		美容室（経営者）	・客は生活が優先になるので、景気が悪くなると思う。
		設計事務所（所長）	・手持ちの設計の管理業務がほとんどで、新しい設計業務に着手するというのがない。ギリ貧状況である。

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
	悪くなる	住宅販売会社（経営者）	・坪当り売価、商品サービスの競合がさらに激しくなり、新規供給に慎重である。
		衣料品専門店（経理担当）	・夏物のバーゲン品を置いているが、安くても買おうという感じは見受けられない。秋物も出しているが、安ければ買うという感じで、盛り上がらない。
		乗用車販売店（経営者）	・中小企業ではボーナスが出ていないところもあるので悪い。また、ボーナスが出て、額が下がっており、気分的にも減った感じがあるので購買意欲が湧かないと思う。
		高級レストラン（経営者）	・例年秋の旅行シーズンには、同窓会や招待旅行などの団体客がかなり来るが、今年はほとんど予約が入っていない。
		スナック（経営者）	・賃金カットのせいか近くの企業の常連客が来なくなった。また、独身男性が1人で来るためになかなか売上の増加にならない。
企業 動向 関連	良くなる やや良くなる	-	-
		農林水産業（経営者）	・夏場の原料不足の反動が9、10月に来るので生産は上がると思う。消費も行楽シーズンに入り、ある程度期待できると思う。
		食料品製造業（経営者）	・観光市場をメインターゲットにしているの、南九州を舞台にしたテレビドラマの放映が開始されると、観光の浮揚につながると期待される。
		家具製造業（従業員）	・2、3か月先の物件情報は結構集まっているが、東京一極集中という感じで、九州、大阪、名古屋は前年度並みか若干ダウンである。東京だけはここ2、3年大型プロジェクトがあるので、トータルとしてはやや良くなる見込みである。
		窯業・土石製品製造業（経営者）	・9、10月はある程度需要期となるので、今の最悪期よりは良くなるのではないが。
		輸送用機械器具製造業（営業担当）	・輸出向け新車種の好調が2、3か月は続きそうである。
	変わらない	農林水産業（従業者）	・消費者が安いものを求めており、金があっても貯蓄が必要という考えが先に立って消費行動は鈍い。安全性が値段に反映されておらず、抜本的な背景が変わらなければその傾向は続く。
		一般機械器具製造業（経営者）	・現在の仕事量の増加は一時的なものに思う。
		電気機械器具製造業（経営者）	・半導体大手メーカーの話だが、下期は輸出の動きが鈍くなると予想しており、一層の不透明感が出るという。それに関連して半導体関連部品の動きもやや鈍ってきた感じがする。
		建設業（従業員）	・現時点で官公庁の建築工事が発注され、2、3億の工事が数件、単独又はJV工事が受注に結びついているが、これはあくまでも工場の発注が遅れたため2、3か月先は見通しがつかない。
		建設業（総務担当）	・新しい需要が増えない限り工事の増加は期待できない。また、企業の決算次第で需要は不透明になりかねない。
		輸送業（従業員）	・既存の荷主は急激に売上が良くなると考えられない。その分新規荷主の獲得に努めることで変わらない状況にもっていけると思う。
		輸送業（総務担当）	・4月以降半導体が好調だったが、8月になって下降気味になってきた。9月もあまり良くないようだ。冬物衣料に期待したいが、現状維持が精一杯ではないか。
広告代理店（従業員）		・受注量、各販売店向けの枚数が少なく、今後もこの状態が続くだろう。	
やや悪くなる	金属製品製造業（企画担当）	・販売の3か月見込みの数字や受注の数字が上がっていない。	
	一般機械器具製造業（経営者）	・受注しかなかった案件が突然キャンセルになったり、引き合いばかり多くて受注につながっていない。	
悪くなる	繊維工業（営業）	・倒産した企業も含めて在庫が余っており、数か月先まで良くなれないと思う。	
	電気機械器具製造業（経営者）	・価格競争がますます激しくなってくる。量はある程度保てるが、収益性が落ち込んでいこう。賞与や給与の減が出てくると、量の確保も難しくなる。	
雇用 関連	良くなる やや良くなる	-	-
		民間職業紹介機関（支店長）	・製造業を中心に少しずつ派遣需要が出てきたようである。

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
	変わらない	人材派遣会社（社員）	・求人広告に対して40代から50代、特に中高年の男性の登録が多くなっている。また、早期退職を促す企業も出ている。
		職業安定所（職員）	・景気の先行きが不透明で、新たな求人の確保やリストラ等の情報が入手できない。
		職業安定所（職員）	・新規求職者は増加傾向だが、求人は微増にとどまっている。また、建設業を中心に整理解雇が続いている。
		学校〔専門学校〕（就職担当）	・3か月後も現在と同様に悪い状況で進むと思われる。
	やや悪くなる	求人情報誌製作会社（編集者）	・家電業界大手の店舗がオープンすることで周辺地域の活性化も含め、相当数の求人が見込まれ、派遣会社等の求人が活発になっているが、全体的には小売を中心に求人は低迷している。
		職業安定所（職員）	・非保険者資格喪失届で見た事業主都合離職者の年齢層を見ると、45歳未満と45歳以上の割合が4月はほぼ4対6であったのが、7月は6対4と逆転しており、リストラが若い層に進んでいると思われる。
		民間職業紹介機関（職員）	・求人数は増えているが、あくまでも一時的なものと思われる。
悪くなる	-	-	

11. 沖縄（地域別調査機関：（財）南西地域産業活性化センター）

（-：回答が存在しない、：主だった回答等が存在しない）

分野	景気の先行き判断	業種・職種	景気の先行きに対する判断理由
家計 動向 関連	良くなる やや良くなる	-	-
		ゴルフ場（従業員）	・現状のイベントは12月まで継続するため、今後も来客数は増加する。
	変わらない	住宅販売会社（経営者）	・近々、低価格の新規のマンション等を発売するため、販売額の増加が見込め、状況も好転する。
		スーパー（経営者）	・ここ数か月間横這い状態にある。今後も特に良くなる要因がみあたらないため、横這いの状況が続く。
		衣料品専門店（経営者）	・衣料品の秋物への入れ替え時期だが、以前のように先買いする客は少ない。
		乗用車販売店（経営者）	・個人客の動きはあるが法人客の動きが不調である。個人客の状況が良くても法人客の状況が良くないと全体的な景気は良くはならない。
		都市型ホテル（マーケティング担当）	・当ホテル内の3か月予測においても、宴会、料飲関係共に特別な売上上昇につながる要素はあがっていない。 ・昨年は9月の米国テロ以降に落ち込んだことから、前年同月比では増加すると予想されるが、昨年に落ち込んだ分を取り返せるかが問題である。
		旅行代理店（経営者）	・依然として景気の先行きが見えないためか、客の動きが非常に鈍い。
		観光名所（職員）	・国内景気の現状等を考えると沖縄への観光客が増加する要因は見当たらない。
	やや悪くなる	百貨店（担当者）	・衣料品を中心とした販売状況は秋物を中心に比較的顕著に増加しているが、法人客の状況に好調さがみられず、その影響が個人消費にも徐々に広がるのが予想されることから、今後はやや悪化の方向に向かう。
		スーパー（企画担当）	・競合企業の大規模店が10月にオープンすることから商品単価の上昇が今後も望めず、今後ますます厳しくなる。
		コンビニ（エリア担当）	・今夏の売上に期待したが、思いのほか伸びず大苦戦している。その影響が、冬期前に出てくるのが懸念される。
		衣料品専門店（店員）	・県内大型小売店、ホテルの閉鎖等がニュースで報道され、消費者における景気悪化のムードが益々加速する。
		家電量販店（副店長）	・新規競合店の出店に伴い、低価格競争が一段と激しくなり益々厳しくなる。
		その他飲食〔居酒屋〕（経営者）	・トレンドブーム、嗜好、大型ショッピングセンターの動向、社会・経済情勢等が急激に変化しており、変化への対応の遅れ、立地変化の読み間違いが、命取りになるというのが当業界の現状である。飲食が繁盛するための最大のポイントといわれるクオリティ・サービス・清潔感等の充実以外にも、ターゲット、コンセプト、内装なども毎月チェック、修正をし、3か月先のイベントの準備を行うというのが現状であり、その状況の中、常に末端アルバイトまで全力疾走状態で、体調を崩すスタッフが多くなっている。

分野	景気の先行き判断	業種・職種	景気の先行きに対する判断理由
		その他専門店〔楽器〕 (経営者)	<ul style="list-style-type: none"> ・インターネットにおける売買システムの浸透から、価格が下落しはじめており、高額商品の売上は鈍くなっている。 ・個人の来客者数の伸びが鈍くなっている。
	悪くなる	観光型ホテル(副支配人)	
企業 動向 関連	良くなる	-	-
	やや良くなる	輸送業(営業担当) 通信業(従業員)	<ul style="list-style-type: none"> ・修学旅行荷物の予約状況が好調である。 ・要員不足の問題があり、関係各社との実務レベルでの連携の必要性など楽観視はできないが、弊社が業界で窓口の一つ的存在になってきている感があることから今後の景気は好調となる。
	変わらない	通信業(営業担当)	・受注量は増えても売上単価は減少傾向にある。
	やや悪くなる	不動産業(支店長)	・良くなる材料が見あたらない。
	悪くなる	-	-
雇用 関連	良くなる	-	-
	やや良くなる	-	-
	変わらない	人材派遣会社(経営者)	・最近発生したホテルや大手スーパーの営業停止が与えた影響は大変大きく、雇用においても一気に不況感が漂っている。
	やや悪くなる	-	-
	悪くなる	-	-