

・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） 一般レストラン（スタッフ）	・ 防寒コートを中心とした年末商戦と、秋口から新しい店がオープンするとあって人出がかなり見込まれる。 ・ 航空券のバーゲン割引などが多彩になったことで、個人、家族連れがますます旅行しやすくなり、観光の来客数が増える。
	変わらない	商店街（代表者） 一般小売店〔土産〕（店員） 百貨店（売場主任） 百貨店（売場主任） 百貨店（販売促進担当） コンビニ（エリア担当） コンビニ（店長） 衣料品専門店（店長） 衣料品専門店（店長） 衣料品専門店（店員） 家電量販店（店員） 乗用車販売店（従業員） 住関連専門店（営業担当） 高級レストラン（スタッフ） 一般レストラン（スタッフ） スナック（経営者） 観光型ホテル（経営者）	・ 商店街の各店に販売促進のための策がなく、集客する仕掛けが少ない。また、客も守りの体制が変わらず、消費動向に変化がみられない。 ・ 全体的に低迷している傾向は先月から続いており、団体客が増えてこないため、購買量にも繋がらないことに加えて、価格の単価も低下したままであるため、今後も、まだ厳しい状況が続く。 ・ 引き続き状況は厳しいが、地下の食品売場のオープンを契機に来客数が増えており、それにとまって衣料品、雑貨関連のウエイトが少し上がっているため、今以上に良くなる可能性もあるが、全体としては変わらない。 ・ これから冬物商戦が始まり、より単価の高い商品を販売していかなければならないが、客の値下げ待ち傾向が強く、大きな変化はない。 ・ 当店だけで見ると、競合店のリニューアルの影響を受け、状況が厳しくなることが予測されるが、市場の食い合いが進んでいる状況であり、業界全体では、現状維持の状態が予測される。 ・ 今月は連休が多く、また、天気も良かったので、商品の売上が8月に比べて大幅に上昇している。このような状況が続けば先が期待できるが、逆にいえば、天気が悪ければわからない。 ・ 客単価が好調時の水準に戻って、初めて景気回復といえる。客数は良い方向に向かってはいるが、買物点数をみると必要最小限のものであり、現状維持が精一杯といえる。 ・ 客との対話のなかから、今後、買物を増やすという雰囲気を感じられない。 ・ 徐々に単価が上昇しているが、売上に大きな変化はみられない。 ・ 2、3か月先になれば、ウールのコートなど、より単価の高いものが動くと思われるが、単価の高いものであれば、購入者の数が多く望めないため、売上の伸びはあまり変わらない。 ・ 10月、11月の気温が下がれば、暖房機の動きが良くなるが、気候に左右される。 ・ 2000ccクラスの自動車の販売台数が前年より減少しているなど、小型車への移行が感じられ、全体の売上が伸びない。 ・ チラシで価格訴求をしても、物は売れないなど、買い控えの傾向が出ている。 ・ 前年の同時期と比較して、10月の予約は順調だが、11月の予約は前年より減少している。 ・ 雇用が不安定なため、買い控えが続いており、また、外食をする頻度も低迷している。 ・ 最近は接待や宴会がとて最少なくなっており、売上も今まで以上には伸びない。 ・ 個人も企業と同様に、支出を絞り込む傾向にあり、比較的、波が緩やかであった観光・レジャー支出も例外でなく、利用者の賢明な選択の結果、より堅実な消費性向になることが想定される。贅沢を回避し、自然探勝、健康志向には、あまりお金を使わない、という考え方が定着しつつあるように感じられる。

分野	景気の先行き判断	業種・職種	景気の先行きに対する判断理由
		観光型ホテル（経営者）	・ここ半年の動きをみると、サッカーワールドカップがあった今年の6月は別だが、前年の同時期とほとんど変わらない動きをしていることに加えて、営業環境に変化を与えるような様々な良い要素、悪い要素が、こう着した状態で推移することが想定されるため、大きな変化はない。
		旅行代理店（従業員）	・来客数は好調であるが、国内旅行、海外旅行ともに価格にこだわる傾向は一層強くなっており、販売収益と客数が比例していない。
		住宅販売会社（従業員）	・宅地の値下がり止まらないことに加えて、全体的なムードが良くならないため、ハウスメーカーは厳しい状況が続くことが想定される。
	やや悪くなる	スーパー（店長）	・今年の夏物商戦でもみられたように、低単価商品中心の動きであり、こうした状況を考えて、冬物衣料についても苦戦が想定される。
		スーパー（企画担当）	・雇用や所得の将来不安から、客の慎重な購買動向が続いており、年末にかけて最悪の状況になっている可能性もある。
		コンビニ（エリア担当）	・公共工事の動きが鈍いため、建設関係の客の来店が減ってくると思われる。年末に向けその傾向は強まることが想定される。
		その他専門店〔医薬品〕（経営者）	・気軽に店の中を回遊されていた客層が、全くみられない状態になっており、楽しくショッピングという雰囲気が感じられない。
		通信会社（企画担当）	・公務員の給料が下がるなど、個人の使えるお金がどんどん減ることが想定されるため、携帯電話を売ることが非常に難しくなることが想定される。
		パチンコ店（店員）	・他店舗も同様であるが、夜の来客数の減少が目立つようになっており、減少する時間帯も徐々に早くなってきている。
	悪くなる	コンビニ（エリア担当）	・現状の客単価の落ち込みから判断すると、これから年末に向け、単価の高い予約商品の予約が取れないと思われる。
		スナック（経営者）	・地元の景気の悪さということもあり、今まで来てた地元の多くの客が、秋になり、かなり減っている。特に、周辺の飲食店街では減っており、これから先は、さらに厳しくなると予想される。
		旅行代理店（従業員）	・受注状況が相変わらず良くない状況であり、経費支出の抑制が厳しくなるとともに、ボーナスも期待薄の状況であり、身近な景気は悪化の一途をたどりそうである。
企業動向関連	良くなる	-	-
	やや良くなる	輸送業（営業担当）	・農産物の出来が良好であり、特に、ピートと馬鈴薯の出荷増が期待される。
		通信業（営業担当）	・国のIT政策が進行していることから、それにとまなう周辺派生ビジネスの問い合わせなどが増えており、大きくではないが景気を上昇させる感じがある。
		通信業（営業担当）	・受注価格は上向いてはいないが、全般的に投資意欲が出てきている感じがあり、受注量自体が上向きとなっている。こうした状態がしばらく継続すると想定される。
		その他サービス業〔建設機械レンタル〕（総務担当）	・先月から引き続き、機械の出庫や返却が活発である。
	変わらない	家具製造業（経営者）	・外的環境が厳しく、販売量はマイナスになると思われるが、いわゆる高級商材、高額商品については、底固い動きが継続していく。
	やや悪くなる	金属製品製造業（統括）	・暖房機器に関する、建設設備工事の発注は大方終了し、これからは住宅の着工棟数に受注額が左右されるが、住宅着工は厳しい見方が業界の大勢である。
	悪くなる	建設業（経営者）	・公共工事については、ほとんど発注が終わっているため、新規の受注が見込めず、手持ち工事も減少する。また、民間工事についても、引き合いが減少する。
		輸送業（支店長）	・建築物の受注動向は、通常2、3か月先まで把握できるが、現時点では、第4四半期の未工物件が、第3四半期より大幅に落ち込むことが想定され、各メーカーとも工場の稼働を落とす対策を始めている。
		その他非製造業〔機械卸売〕（従業員）	・現状の見積から判断すると、秋口の受注量は春先の3割減で推移すると見込まれる。
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）	・全般的な求人動向が緩やかに増えており、特に、期間工的な業種の動向が良い方に現れている。

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
	変わらない	人材派遣会社（社員） 求人情報誌製作会社（編集者） 新聞社〔求人広告〕（担当者） 職業安定所（職員）	・ここ数か月、国の情勢として、雇用に関する特別な動きがあったことがなく、また、来年度に向けての予算の提案事項で、建設費関係の大幅な削減がいわれているため、北海道において影響の大きい建設関係の動向が上向きにならない。 ・求人数の増加は、パート、アルバイトなど、臨時的な要素によるものが多く、正社員の回復が見込まれていない。 ・十勝の農業は全体的に豊作であり、明るい話題であるが、消費動向は低迷しており、業種別では乗用車の売れ行きが落ちている。 ・新規求人数及び月間求人数とも変化はなく、今後も求人の増加が見込まれない。在職中の求職者だけでなく、これまで職についていなかった人の求職が目立っている。
	やや悪くなる	-	-
	悪くなる	職業安定所（職員）	・建設業、サービス業での解雇が続いており、今後も、雇用継続が困難であるとの話が出ている。

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）	・商店街、官公庁、百貨店などが主催する商店街内外でのイベントによる集客効果が秋に入り出てくる。
		一般小売店〔書籍〕（経営者）	・昨年公開された映画の小説本の続編が発売されるため、10月末から年末にかけての売上の底上げが期待できる。
		一般小売店〔カメラ〕（店長）	・ここ2か月は販売量、販売単価が伸びている。写真現像の受付も昨年より多く、この状況を維持できる。
		百貨店（広報担当）	・年間最大の商戦である歳暮、クリスマスを迎える。歳暮商戦は依然として法人需要の厳しい落ち込みが予想されるが、クリスマス商戦は、海外スーパーブランドやリニューアルにあわせた新規導入ブランドなどで、ヤングアダルトなどを中心に活性化する。
		百貨店（経営者）	・リニューアルオープン以来、買上単価が前年より6%上昇している。
		スーパー（総務担当）	・所得低下を価格低下がカバーしているため、購買意欲も少しずつ出てきて、景気も回復に向かう。
		衣料品専門店（経営者）	・ようやく天候も寒さが入り、今後は秋冬物商品が活発に動き出す。 ・来街客の動きも良い。
		衣料品専門店（店長）	・高単価の商品が動き出している。客の来店頻度が高まっている。来客数が増加しているという3点から上向きになる。
		乗用車販売店（経営者）	・各メーカーの新型車投入により、不況に慣れた消費者を動かし、買い替え需要を喚起するものと期待している。
		乗用車販売店（経営者）	・各メーカーが秋に向け新型車投入を予定しており、需要を喚起する。
		スナック（経営者）	・このところ、8、9月の売上低迷が激しいので、それ以上悪くなる事はない。
		観光型旅館（経営者）	・10月中旬から11月の入込み増は大いに期待できる。そこにどれだけ上乗せできるか、空き日や空き室状況を明確にし、断らないようにして拡大に努める。 ・忘年会のセールスを精力的に推進する。
		都市型ホテル（スタッフ）	・9月28日に秋田自動車道が能代まで開通し、能代、秋田、北上を結ぶ流れが大きく変わる。また、日本海側ではアクセス道路などが整備され、何かと秋田に集中する。
変わらない	一般小売店〔茶〕（経営者）	・客の会話から、閉店や淘汰されていく中小規模の小売店、飲食店、会社などの噂が出ており、こういった話が出ていると、好転する事はなく、このままでは耐えるだけの年末を迎えそうである。	
	百貨店（売場主任）	・こだわり商品を求める客が増えているが、ギフトの個数が減少し、単価も低下している。 ・今までの売り方、見せ方では売上は増えない。	
	百貨店（企画担当）	・秋物は順調であるが、それ以外の商品は動かず、何か仕掛けをした時にしか動かない。依然として客は慎重である。	
	百貨店（販促担当）	・秋物は、売れ筋の本命不在が響いている。特注やプライダル需要もグロスで見ると前年並みである。	

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
		スーパー（経営者）	・今の客は、経済状況や収入などに順応しており、ゆとりは無いが切迫感も無い。そういった意味で大きな変化がなければ、この状態が続く。 ・当地では、新規出店が多く、競争が激化しており、一品単価は下落を続ける。
		スーパー（店長）	・単価を上げようとするメーカーの動きもあり、また販売側でも各社努力しているが、客は目玉商品の買いまわりが多い。競合店でも、大型店の出店などで週末の単価低下もあり、単価アップが図れない状態はまだ続く。
		スーパー（企画担当）	・気候が安定し、季節商品の動きが目立ち始めている。健康関連商品や新製品ではミニヒットはあるものの、従来売上ウエイトの高かった特売商品の動向が悪化しており、トータルでは変わらない。
		コンビニ（エリア担当）	・毎月各種施策を打っているが、全て一過性で、継続的な効果が得られない。
		衣料品専門店（総務担当）	・低単価商品の動きはあるが、秋物が実際に稼動しても、高額品の動きは期待できない。
		家電量販店（店長）	・高額商品の購入意欲を持った来客が多い。その一方で買い渋りをする客層も増え、二極分化が強まっている。
		住関連専門店（経営者）	・ファッショントレンドに大きな変化が無く、着回しができるベーシック商品が主流となる。数量も増えず、単価も上昇しない。
		その他専門店〔酒〕（営業担当）	・マイナスになるような要素が出尽くしており、安定している部分からの微増が期待できる。規制緩和などで厳しい競争になるが、業界としては活性化する。
		その他専門店〔白衣・ユニフォーム〕（営業担当）	・年末に向け、防寒着が動き出すが、建設業関係が冷え込んでおり、この業界は作業服同様に期待はできない。
		一般レストラン（経営者）	・酒よりも料理の方が単価が高いため、料理より酒を多く飲む客が増えている。
		一般レストラン（経営者）	・競合率の高さから、来客数の分散化が目立ってきており、この現状は変わらない。
		観光型ホテル（経営者）	・地域の入込客数は増えておらず、また、入込の多い旅館と少ない旅館が明確に分かれている。 ・連休で家族連れの高距離ナンバーの自家用車が増えている。 ・依然として女性客と年配者が主流となっている。
		都市型ホテル（経営者）	・来月以降も全国大会などの大口受注があり、ある程度の売上見通しは立っているが、地元の顧客筋の需要が減少したままで回復していないのが現状である。一件当たりの規模も縮小し、単価も低下したままである。
		通信会社（営業担当）	・このところ膠着状態が続いており、目立った変化が出ていない。
		通信会社（営業担当）	・各営業所や拠点間を結ぶネットワーク商品の需要が伸びているが、導入企業数は限られており、導入時に品質よりも価格を重視している。
		観光名所（職員）	・慰安旅行などの団体客の予約状況では、人数、単価共にほぼ前年並みかやや下回る状況が続いている。
		観光名所（職員）	・紅葉のシーズンで例年団体客が多く動くが、最近はお土産選びも旅の楽しみという客が少なくなっており、客は来ても売上は伸びない。
		住宅販売会社（経営者）	・2か月連続して低下を続けてきた展示場来場者数が、3か月振りに増加しており、若干期待している。
		住宅販売会社（従業員）	・高額商品の売行きは悪いが、値頃感のある比較的安価な商品は売れている。しかし販売量的に変化は無く、依然として低い数字のまま推移する。
	やや悪くなる	一般小売店〔スポーツ用品〕（経営者）	・秋冬物の動きが出てくる時期であるが、親が買ってやると言っても子供が我慢している様子が窺える。
		スーパー（経営者）	・原価を割って販売している目玉商品の価格が、前年との比較で10～15%ほど低下している。今後年末商戦を控え、目玉商品をはじめとした商品の更なる価格低下が予測される。
		スーパー（店長）	・競争の激化が進行し、客の買い控えが深刻になっている。来客数は増加しているが、買上点数は低下したままであり、今後も良くなることは無い。
		コンビニ（店長）	・悪くなるというよりは、大手ファーストフードチェーンの値下によりデフレが加速する。

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
		衣料品専門店(店長)	・スーツを求める客層の価格志向が強くなっている。まとめて揃える客が減少している。
		衣料品専門店(店長)	・低価格化が進み、客のタンス在庫が増加している。
		衣料品専門店(店長)	・年初から、来客数が減少し、客単価の低下が続いている。あらゆる販促対策を打っているが、このまま悪くなる。
		乗用車販売店(経営者)	・農薬問題が近郊の梨農家を直撃しており、車両入替えのキャンセルや車検の分割支払など影響が出てくる。
		その他専門店[ガソリンスタンド](営業担当)	・10月に予定されている石油製品の値上げを、価格転嫁できるか疑問である。
		スナック(経営者)	・飲みに出る客が減少しているため、飲み屋間の競争が激化しており、通りでの客引きが増えている。しかしそのため客引きのいる通りを避ける客が多く、悪循環になっている。
		その他飲食[そば](経営者)	・給料日以後の数日間だけ単価が上がる状態がここ数か月続いている。それ以外の日はこれまで経験した事のないような低単価になっており、消費の先細りが心配である。
悪くなる		住宅販売会社(従業員)	・価格面、品質面で改良を加えた新規住宅を10月末から販売するが、不動産取引を活発化するような税制や融資などのてこ入れをしなければ、今後景況が改善されず、悪化傾向に向かう。
		百貨店(売場主任)	・競合店が民事再生法を認められ、新名称で来月からオープンする。これにより競争が激化し、売上が低下するため悪くなる。
		スーパー(経営者)	・売上の減少ということもあるが、大店立地法が施行されたために新規出店が増え、流通業では競争が激化している。
		自動車備品販売店(経営者)	・夏の日照不足により、米の出荷量が減少する。そのため実質出荷量によって農家の買い控えが増える。
		観光型旅館(経営者)	・紅葉シーズンの予約も、休前日を除くとほとんど無い状態である。今年に入ってから客の動きが鈍っており、特に9月に入ってから平日売り込みが一段と悪くなっている。連休などで多少の下支えはあるが、このまま先が読めない状態が続く。
		タクシー運転手	・町を走っていると、コンビニがかなり潰れている。また中心部周辺の商店街でも閉まっている店が増えている。 ・マンションのチラシが多く、安くて儲けは少ないが売れているという話であり、このままではますます悪くなる。
企業動向関連	良くなる やや良くなる	-	-
		農林水産業(従業者)	・今月の農家の収入は販売単価が高かったため、新機材購入などに向かう。
		出版・印刷・同関連産業(経営者)	・数件の受注済み案件があることと、民間のチラシ印刷の受注増が見込めることで、多少良くなる。
	変わらない	一般機械器具製造業(経理担当)	・上半期の急激な円高により輸出採算が急速に悪化したものの、ここに来てやや為替水準が是正されており、輸出採算がやや好転し始めている。 ・携帯電話部品では、新機種の売行きが好調であり、引き続き下期もフル生産の状態が予想される。
		食料品製造業(経営者)	・季節的に需要期に入るが、主原料の値上りを製品価格に転嫁できず、収益悪化は避けられない。
やや悪くなる	木材木製品製造業(経営者)	・住宅着工数の増加はこれ以上期待できないので、このままの状態が続く。	
	電気機械器具製造業(経営者)	・各社共に下期の見通しがつかず、情報はあるものの具体的な物件が見えていない。当社では来年2月以降に、現在開発中の商品の受注が期待できる。	
	電気機械器具製造業(総務担当)	・顧客が在庫調整を始めており、新規受注量の増加は難しい。	
	輸送業(従業員)	・輸出入の国際貨物数量は前年比2ケタの伸長は続くが、国内航空輸送量では、依然として前年比2ケタのマイナスが続いており、内需の面での不安がある。	
		食料品製造業(経営者)	・金融不安によって企業経営が厳しさを増すと共に、飲酒運轉の罰則強化など飲食店に関するマイナス要因が多過ぎる。
		繊維工業(総務担当)	・海外流入品が増加しており、国内産地のダメージが一段と大きくなる。
		電気機械器具製造業(総務担当)	・来月以降、月を追うごとに確実に生産が減少する見通しであり、来年1月から3月も大きな生産減が見込まれる。
		建設業(経営者)	・発注側の担当者に聞くと、計画通りに事業を進めたいものの財政見通しが立たず、いつの発注になるか予測がつかないということである。

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
		広告代理店（営業担当）	・得意先の間接決算は、各業種で良くない予想が立っており、下半期の広告予算を下方修正する可能性が高い。
		新聞販売店〔広告〕（店主）	・生業での収入が少ない、仕事量が減少しているなどの理由で新聞配達を希望する人が増えている。 ・生活が苦しいため、新聞購読を辞めると言う人が増えている。
		経営コンサルタント	・年末に向けて事業者はいろいろ企画しているが、価格を下げて販売することしか方法は無いようだ。
		公認会計士	・受注の減少による余剰人員を、親会社の斡旋により系列会社に出向させるなど、人件費負担の軽減を図っている。
		その他非製造業〔食料品卸売業〕（経営者）	・相次ぐ食品の偽装事件により、食に対する厳しい目が消費者に芽生え、購買を控える動きになっており、これは当面続く。
	悪くなる	広告代理店（従業員）	・各得意先や営業担当者からの情報量を見ても、計画値達成は困難であり、昨年実績と比べても、案件の廃止などがあり、厳しくなる。
		コピーサービス業（経営者）	・新築ビルが少なく、コピー業務も減少している。他の分野まで手を伸ばし仕事量を確保しているのが現状である。 ・物販も競争が厳しく、販売台数が減少している。
雇用 関連	良くなる やや良くなる	人材派遣会社（経営者）	・新聞広告の求人数が増えており、多少は明るさがみえてきている。派遣先の業種にも広がりが出てきている。
		人材派遣会社（社員）	・早期退職やリストラ後は、派遣で人員確保する考えの企業が増えている。
	変わらない	人材派遣会社（社員）	・10月以降の注文は例年並みになっているが、支払い期間の長期化や値下要請など厳しい条件の提示が多く、明るい材料には乏しい。
		新聞社〔求人広告〕（担当者）	・どん底状態にある求人広告は、今後も増える見込みはなく、2、3か月後もあまり期待できない。
		職業安定所（職員）	・有効求人倍率が低水準で横ばいで推移しているが、今月に入り、0.01ポイント低下している。
		職業安定所（職員）	・主要産業であるサービス業の求人が減少し、中小、零細企業の廃業、倒産が増加しており、採用基準も厳しく、就職件数が減少している。
		職業安定所（職員）	・有効求職者が高水準で滞留し続けており、紹介件数は増加しているが、就職件数は減少している。
		職業安定所（職員）	・新規求人数は増加し、新規求職者数は減少しているが、事業主都合による離職者数が高水準で推移しており、先行き不透明である。
	やや悪くなる	人材派遣会社（社員）	・年初は、今年後半に景気が回復するというメーカーの取引先が多かったが、年末に近づき慎重になっている。
	悪くなる	アウトソーシング企業（社員）	・市町村合併が増えており、そのため予算の組み替えや削減があり、業務が減少する。この観点から合併は経済効果をもたらさない。

3. 北関東（地域別調査機関：（財）日本経済研究所）

（-：回答が存在しない、：主だった回答等が存在しない）

分野	景気の先行き判断	業種・職種	景気の先行きに対する判断理由
家計 動向 関連	良くなる	その他専門店〔携帯電話〕（従業員）	・年末商戦及び新機種発売のため、販売量が増加する見込みである。
		百貨店（販売促進担当）	・今後2、3か月の間に、動員が見込める企画の予定が多く、売上は伸びる。加えて、秋物の動向が遅れ気味なので、消費も増加する。
	やや良くなる	スーパー（店長）	・衣料品、食料品、住居関連の商品では、販売量、来客数ともに、対前年比で100%を超えている。客の買物がこの多さも、徐々に目立ってきている。
		コンビニ（経営者）	・3か月後はクリスマスや年末年始であり、近所のコンビニが最近閉鎖したこともあり、客の動きは良くなる。
		スナック（経営者）	・今後の予約の動きが良いので、期待している。
	通信会社（社員）	・携帯電話市場は、これまでのような加入者の伸びは期待できないが、第3世代携帯電話の投入等により、非音声分野での成長が見込まれる。	

分野	景気の先行き判断	業種・職種	景気の先行きに対する判断理由
		ゴルフ場（支配人）	・秋のゴルフシーズンになり、例年のコンペ予約は順調に進んでいるが、料金交渉が非常に多い。消費単価は低迷し続けているが、肥料、農薬等の管理費や、周辺コースとキャディの派遣交換等を行い、管理費及び人件費の抑制を図っている。
	変わらない	一般小売店〔精肉〕（経営者）	・業界でも相場が落ち気味であり、食欲の秋なのに売行きは不振で、在庫が増加している状況は変わらない。
		百貨店（売場主任）	・9月の重衣料の最需要期に入り、来客数が好調に増加している。今後も引き続き、来客が見込まれる。
		百貨店（販売促進担当）	・まとめ買いやトータルで購入する客が増加してきており、やや明るい基調がみられるようになっている。
		スーパー（経営者）	・来客数が伸びているが、客単価、定価が前年並みで、売上は横ばいである。
		スーパー（店長）	・10月に、競合店が1キロ圏内に1店舗できる。その対策が成功すれば、現在の対前年比109%程度の状態が維持できる。
		コンビニ（経営者）	・公共、一般の工事が減少し、土木、建築関連客の車が少なく、来客数、客単価があまり良くない。
		コンビニ（経営者）	・クリスマス、年末商戦を可能な限り早め実践するしかない。
		衣料品専門店（経営者）	・土日、祭日のイベントが継続的に行なわれないと、来客数は減少する。
		家電量販店（店長）	・客は、まとめて2、3点を買うことがなく、商品を選んで買っているため、販売量が減少している。商品単価が低下しており、悪い状況は変わらない。
		家電量販店（店長）	・プラズマ、DVD RAMなどの付加価値商品、DVDの入ったパソコン関連商品、風邪に効くというマイナスイオン関連のプラズマクラスター商品などがそろってきている。どう提案し、販売に結び付けていくかが鍵となってくる。
		乗用車販売店（販売担当）	・単価の安い車をフェアで売り出すと、相応の台数が売れるが、高額車は売れない状況は変わらず、今後もこの状況は続く。
		高級レストラン（店長）	・郊外に人口が流出し、中心街の空洞化が著しく進んでおり、客足も遠のいている。空洞化に歯止めがかからない限りは、極端な回復は望めない。
		都市型ホテル（スタッフ）	・忘年会の入り込み次第だが、あまり希望は持てない。
		タクシー運転手	・高齢者の病院通いなど、日中の客数は変わらないが、夜の飲み客が減少している。この傾向は変わらない。
		観光名所（職員）	・例年並みの観光客数でも、節約型の客が多く、レストラン、ホテルの利用者が少ない状況は変わらない。
		ゴルフ場（従業員）	・経営不振の他のゴルフ場が、格安料金で営業しており、客は安いほうに流れるため、秋のゴルフシーズンでも、さほど来客数の増加は見込めない。
	競輪場（職員）	・大きいレースのSGレース、オールスターを開催したが、予想に反して売上が伸びておらず、今後好転するとは考えられない。	
	住宅販売会社（経営者）	・来客数が、このところ同じ水準で推移しており、この状況は続く。	
	住宅販売会社（経営者）	・9月に公示地価が下落しており、このままでは景気は良くならない。	
	やや悪くなる	商店街（代表者）	・メーカーが来年のバレンタインの受注を受け付ける時期であるが、商材が非常に少ない。バレンタインの売上が減少傾向にあることから、メーカー側も積極的な展開をしなくなっている。ヒット商品がなく、イベントや季節商品の売上は今後も見込めない。
		スーパー（統括）	・県の基幹産業であるIT関連産業の受注量が、減少しており、リストラ、人員整理の話が出てくる。地場産業が活性化してこない、売上も増加していかない。
		スーパー（経営企画担当）	・当社が6店舗を出店している地域にある大手電機メーカーが、2千人を超えるリストラを発表しており、その影響を受けてやや悪くなる。
		コンビニ（店長）	・対前年比で、売上、来客数ともに90%の状況が続いている。年末商戦を早めにスタートし、頑張って乗り切りたい。
		衣料品専門店（統括）	・商店街を歩く人が激減し、郊外型ショッピングセンターの来客数は多い。今後、中心街に客が増加するには、まだ時間がかかる。

分野	景気の先行き判断	業種・職種	景気の先行きに対する判断理由
		衣料品専門店（販売担当）	・景気が良くなるような材料は、依然として見当たらない。来客数はもちろんのこと、購買行動もかなり消極的であり、年末に向かって更に悪くなる。
		観光型ホテル（スタッフ）	・忘年会の問合せがないので、やや悪くなる。
		都市型ホテル（スタッフ）	・今後の予約は、対前年比で半分以下の状況であり、元の水準を獲得するのは非常に大変になっている。目標数に近付けるために、単価が安くても取ってしまい、更に大変な状況である。
		タクシー運転手	・40人ほどの当社に、9月だけで10人以上も異業種からの転職面接があり、不況は深刻である。
		美容室（経営者）	・秋口からはカット客が大幅に減少するので、やや悪くなる。
		その他サービス〔自動車整備業〕（事務長）	・大企業の人員整理が続いている。自動車業界も、最近では不景気のせい、修理や板金の入庫車で、任意保険に入っていないなどの車が多々見受けられる。
		設計事務所（所長）	・良くなる材料が全くない。毎月、仕事量、仕事に対する情報が減少しており、このままであれば、3か月後は更に悪くなる。
	悪くなる	衣料品専門店（経営者）	・来客数の減少は目を覆うばかりで、従来のプレゼント企画等では来店促進につながらない。安易にポイントサービスを増やしたり、値引きをすると、財務状況が悪化することになる。
		旅行代理店（従業員） 設計事務所（経営者）	・安値競争が更に激化しており、正常な収益は見込めない。 ・パイが縮小しているところで、多くの業者が競合し、より安くしないと仕事が取れないため、悪くなる。
企業 動向 関連	良くなる やや良くなる	-	-
		食料品製造業（営業統括） 一般機械器具製造業（経営者）	・秋口にかけて、スーパーの出荷があり、業界全体の活性化が大いに期待される。 ・総加工高の75%を占める自動車部品も、わずかではあるが、10月より増加する予定である。
	変わらない	プラスチック製品製造業（経営者） 金属製品製造業（経営者）	・自動車関係は増加しているが、家電関係が海外シフトにより減少しており、総じて変わらない。 ・研究開発費に対する減税措置や、企業の設備投資に直接関連のある特別償却率が現行より上がることは、設備投資がしやすくなり、効果的である。2、3か月では変わらないが、6か月先以降では、やや良くなるのではないかと。
		その他製造業〔宝石・貴金属〕（経営者）	・売上不振が続く中、銀行の融資条件が更に厳しくなっていることにより、身近な企業で倒産が目立つようになってきており、この傾向は続く。
		金融業（融資担当）	・客の商品仕入先等で、未だに現金仕入という所が多く、資金繰りが繁忙な状況が続いており、今後もこの状況は変わらない。
		新聞販売店〔広告〕（総務担当）	・周辺では、どの業界でも競争で淘汰されてしまっている。スーパー等では、トップの店がチラシサイズを落とせば、追随する店も同レベルで縮小する傾向となっている。今後、不採算店の整理が進められるという話もあることから、悪い状況は変わらない。
		経営コンサルタント	・物作りやニューサービスなどに関連する業種の動きが弱い。人材ビジネスなど、一部に活気を戻しつつある企業があるが、それらが繁忙になっても、全体をけん引するほどにはならない。
		その他サービス業〔情報サービス〕（経営者）	・客の様子から判断しても、設備投資が活発になるとは考えられない。最低限必要な投資だけが、今後も続く。
	やや悪くなる	化学工業（総務担当）	・新しい仕事、設備の更新等前向きの話が全くなく、このままでは秋口から価格の値下げ要請が出てきそうである。
		電気機械器具製造業（経営者）	・公共投資全体の削減に加え、民間の設備投資が前年の倍近く減少しており、案件が非常に少なくなっている。
広告代理店（営業担当）		・取引先の支払い遅延が増加し、前年同期比で常に催促をしなくてはならない企業が2倍以上、分割払いの申し出が10倍以上となっている。	
その他サービス業〔放送〕（営業担当）		・年度後半期の契約の値引き要求が強く、新規のスポット契約も小口化している。売上、利益ともに減少傾向にある。	
悪くなる	一般機械器具製造業（経理担当）	・海外生産で空洞化し、受注量が激減している。どのような努力をしても、売上増にはつながらず、減少の一途をたどっている。	

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
		建設業（総務担当）	・公共工事の元請受注が減少しているため、下請工事の受注にも努力しなければならず、施工班では、更に一層の努力が必要となっている。
雇用 関連	良くなる	-	-
	やや良くなる	人材派遣会社（経営者）	・正月に向かい、ボーナス支給のために企業が頑張るので、下請会社としても、売上が増加する。
	変わらない	人材派遣会社（経営者）	・これまで、派遣実績の主要部分を占めてきたIT関連、携帯電話の販売などの業界の回復はみられず、受付、事務用機器の入力、文書ファイリングなど、本来の派遣対象業務への依頼についてもほとんどなくなっている。反面、高スキル、資格所持者、経験者などスタッフへの要望が大きく、実績に結びつかないのが現状である。この傾向は年末まで続く。
		求人情報誌製作会社（経営者）	・毎週、民間の求人広告を発行しているが、枠が一杯になってあふれるという動きではない。アウトレットモールやショッピングセンターの出店で、求人が活発化するの、まだ先である。
		職業安定所（職員）	・一部に求人数が増加している業種はあるものの、中小企業での業務停止なども相次いでいる。各企業の求人内容は賃金を低く抑えるものが目立ち、更に期間を定めたアルバイトや労働条件の低いパート求人が多く、安定した雇用環境は望めない。
	やや悪くなる	人材派遣会社（社員）	・今まで継続的に契約をしていた取引先が、9月一杯で解約となる。当社にとっては、大変大きい売上を占めていたが、今後は非常に厳しい。同程度の顧客を確保するのは不可能である。
		職業安定所（職員）	・大手電線メーカー及びグループ企業において、9月から12月にかけてリストラを実施する。新たな求職者が発生し、更なる雇用情勢の悪化が見込まれる。
職業安定所（職員）		・地域の大手電気機械製造業において、大規模な雇用調整が実施されており、今後、求職者が急激に増加する。職種、賃金等で、求人、求職のミスマッチによる求職者の滞留が懸念される。	
学校〔短期大学〕（就職担当）		・大手電機メーカー2工場の海外生産移転に伴う退職者は、年末までに1千7百名を超える予定である。職安が各企業へ積極的に雇用するよう求めており、例年この時期に出る新卒求人に、影響が出始めている。	
	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）	・近年の流行であるスカーフやストールに、今年も期待できる。また、コーデウロイ、デニム、ベルベットなど、幅広い年代に受け入れられる素材を使用した商品が、客の購買意欲につながる。
		スーパー（店長）	・来客数も2桁の伸びをみせており、気温が下がれば、衣料品が好調になる。
		衣料品専門店（店長）	・安い物を多く購入する客から、高くても良い物を購入する客へと客層が変化しており、客単価が上昇する。
		家電量販店（店長）	・高機能、高単価の商品の人気の高くなっている。下見の客も多い。年末は、昨年以上に売れると思われ、売上が回復する。
		家電量販店（店員）	・プラズマテレビ等の高額品が徐々に売れているので、2、3か月先、年末にかけて期待できる。パソコン本体も、ある程度底を打ったので、これからは売上が上昇する。
		乗用車販売店（販売担当）	・秋から年末にかけて、税金面で優遇される排ガスクリアの車両や、特別仕様車のような値ごろ感のある商品が伸びる。
		都市型ホテル（スタッフ）	・予約が増加している。
		旅行代理店（従業員）	・来客数が比較的顕著に伸びており、この傾向は2、3か月先も続く。
		ゴルフ場（支配人）	・各同業者が値引きを行っているため、集客が見込める。
設計事務所（所長）		・マンション等以外で、メンテナンス関係の仕事が多少出てきている。	

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
	変わらない	商店街（代表者）	・複数の指定店舗で使用できるカードを発行したが、自分の希望する店舗が入っていないと客は買物をしない。 ・若い人の消費行動が非常に慎重である。以前は10万円程度の買物をする人もいたが、現在はよく吟味した上で、1、2万円の買物をしている。
		百貨店（副店長）	・暮れのボーナスが前年並みに支給されるかが定かでなく、ボーナスを当てにした消費の拡大には期待できない。
		百貨店（企画担当）	・婦人ファッションでヒット商品、トレンド商品がないため、客の購買意欲が高まらず、売上がかなり苦戦しそうである。
		百貨店（営業担当）	・プロ野球の優勝セールで、抑えられていた消費が一時的に出てくるものの、基本的な動向は大きく変わらない。民間企業のサラリーマンやOLの平均給与が4年連続で減少し、減少幅は過去最大になっている等、百貨店の客層をめぐる環境は厳しい。
		百貨店（営業企画担当）	・百貨店の主要顧客である50代前後の女性に時間をかけて説明をしても、購入につながらないケースが増加している。商品に100%納得できなければ、金を使わない傾向に変わりがない。
		スーパー（経営者）	・客は、現在の景気の悪さを普通だと考えているので、商品の単価を下げれば、購入意欲は刺激できる。
		スーパー（店長）	・購入頻度の高い商品は、価格を抑えればその週は売上が上がるが、セール終了後は反動があり、結果的には売上は変わらない。
		スーパー（店長）	・プロ野球の優勝セールや輸入ブランドの出店等、顧客の購買意欲を刺激する企画ができれば、売上の増加は見込めるが、現状では効果のある販促が容易にみつからない。
		スーパー（店長）	・食品に対する不安等が依然として根強く残っており、今後も少しのことで、客が敏感に反応する可能性がある。
		コンビニ（経営者）	・夏休み明けは、通常では学生が戻って売上が増加するが、客単価が上昇する見込みがなく、変わらない。
		コンビニ（店長）	・低価格品と高級品の二極化が進んでいるが、発泡酒等の販売も頭打ちである。
		衣料品専門店（経営者）	・消費者は不況に慣れ、無駄な買物をしなくなっているが、付加価値のある商品は、結構売れている。
		衣料品専門店（次長）	・衣料品業界では、ヒット商品の登場が見込めず、値下げ競争で売上を確保せざるを得ない。
		乗用車販売店（営業担当）	・9月に入り来客数が増加し、注文も多く入ってきているが、先行きの景気が良くなるとまでは言い難い。
		その他専門店〔キャラクターグッズ〕（従業員）	・客単価の低下傾向に変化がないため、この先も特段変わらない。
		高級レストラン（支配人）	・来客数、料理や飲み物の単価をみても、良くなる兆しが無い。この2、3か月は低迷が続いており、このまま推移する。
		高級レストラン（宴会予約担当）	・販売促進の施策を打ち出しているが、効果がみえない。
		一般レストラン（経営者）	・新しい客は増加しているものの、馴染客の来店回数は減少している。
		都市型ホテル（スタッフ）	・受注残が厳しい状況が変わらない。
		タクシー（団体役員）	・客が少なく、駅で客を待つ時間が長くなっている。
		通信会社（営業担当）	・放送やインターネットの需要の見通しが不透明である。
		通信会社（企画担当）	・インターネットの接続サービスに関する競争が激しく、ユーザーの乗り換えも速いので、一進一退が続く。
		その他レジャー施設〔アミューズメント〕（職員）	・来客数や購買単価からみて、もっと売上が伸びると思っていたが、現状はあまり伸びていないため、今後も横ばいで推移する。
		美容室（経理担当）	・マンションや住宅が増加している地区で、集客力のある大型スーパー内に店舗を構えているが、売上が増加していない。
		その他サービス〔フィットネスクラブ〕（企画担当）	・客単価の低下が今後も続く。

分野	景気の先行き判断	業種・職種	景気の先行きに対する判断理由
		住宅販売会社（経営者）	・土地を買って分譲住宅を建てる際には、地価の下落を実感できず、その住宅を商品として売る際には、客から値引きの相談を受ける。販売価格の抑制は限界にきているので、商品が大量に売れることはない。
		住宅販売会社（従業員）	・多少の増減はあっても、販売量が大幅に増加する要因が少ない。
	やや悪くなる	一般小売店〔茶〕（営業担当）	・4軒先に大型スーパーが開店したが、客はチラシを手に目的買いをしており、価格に敏感な様子が窺える。
		百貨店（売場主任）	・消費が二極化しており、価値のある商品や高くてもブランド力のある商品は好調であるが、それ以外の商品については、売行きが非常に鈍い。
		百貨店（営業担当）	・百貨店業界だけではなく、メーカーでも売れ筋を把握し切れず、大きなヒット商品の発掘は難しい。
		スーパー（店長）	・平均単価が低下している。広告掲載の日替わり商品や単価の安い商品の回転は良いが、それ以外の定番商品の動きが悪い。
		コンビニ（経営者）	・同業者間の話し合いで、閉店を考えている人が多く、先行きの見込みがないとこのことで実際に閉店する人も出ている。
		衣料品専門店（経営者）	・大型店舗や近隣ターミナル商業施設等、競争相手が多い中で、他店との差別化を図ることは至難の業である。 ・先買いではなく、消費者が必要な商品を必要な時期に購入する傾向が強まっている。 ・正規価格商品で売れる期間が短く、売上、粗利益ともに厳しい状況が予想される。
		家電量販店（営業部長）	・年末までの見通しの中で、景気底上げの起爆剤になり得る商材が見当たらない。
		乗用車販売店（総務担当）	・新型車の販売は良いが、その他の車種の販売が振るわず、全体的な販売量が伸びない。
		住関連専門店（統括）	・平日の販売量がなかなか伸びない。
		一般レストラン（経営者）	・12月の賞与等に期待できず、客単価の上昇が見込めない。
		旅行代理店（従業員）	・2、3か月先の団体旅行の話はなく、個人の客に期待したいが、出発間際の受注が目立つ。
		旅行代理店（従業員）	・客の要望が非常に厳しくなっている。
		通信会社（営業担当）	・契約数や客の様子をみても、回復するとは考えられない。これから契約者数の減少と解約者数の増加が続く。
	その他レジャー施設（経営者）	・固定客以外の客が見込めず、良い材料が全くない。	
	その他サービス〔学習塾〕（経営者）	・生徒の親の財政事情が厳しい。	
	設計事務所（所長）	・現状では回復の見込みがない。	
	悪くなる	コンビニ（経営者）	・近隣に他社のコンビニが増加し、惣菜店、弁当店も相次いで開店している。 ・従来は酒類販売免許を持っていなかった競合相手が、酒類販売免許を取得する予定で、当店の酒類販売量が減少し、今後の売上も減少することが見込まれる。
		その他専門店〔ドラッグストア〕（経営者）	・競争激化により単価の低下が起こっているが、客の買い控えは続くので、販売数の増加は望めない。
	美容室（経営者）	・周辺にディスカウント店が開店し、その影響が出る。	
企業動向関連	良くなる	-	-
	やや良くなる	プラスチック製品製造業（経営者）	・年末に向かって、新製品が出てきている。
		電気機械器具製造業（経営者）	・IT関連向けのまとまった受注や、大型商業施設の改装向け商品の受注が決まり、年末年始までは忙しい。
		輸送業（総務担当）	・単価は安いですが、仕事量は増加している。仕事の効率化を図り、採算の取れる体質にすべく、ドライバーの給与規定見直しに取り組んでいる。
変わらない	化学工業（従業員）	・今後の生産計画も現状維持で、営業から生産数量の増加に関する要望も出てない。販売先の購入量が増加する見込みもない。	
	一般機械器具製造業（経営者）	・この先の受注量に変化がない。	
	輸送用機械器具製造業（経営者）	・今年に入り、悪化傾向が続き、工場に明るさがない。先行きも絶望的である。	
	建設業（経理担当）	・新規案件がなかなか出てこない。取引先の金融機関も、新規の工事案件の話は聞かないと話している。	

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
	やや悪くなる	通信業（営業企画担当）	・更新案件においても、販売量が大きく増加する見込みが立たない。
		金融業（審査担当）	・各企業ともに、売上高、収益率が依然として厳しく、財務内容の改善には至っていない。
		出版・印刷・同関連産業（営業担当）	・以前は派手に使っていた営業用の名刺を、企業が節約しており、受注量が減少し、注文のペースも遅くなっている。
		金属製品製造業（経営者）	・取引先から、一層の値下げが継続的に要請される。
		一般機械器具製造業（経営者）	・倒産しそうな取引先があり、不渡り手形も増加して、最悪の状態になっていく。
		電気機械器具製造業（経営者）	・突発的な注文が増え、受注の見込みが立てにくい。
		金融業（渉外担当）	・金融機関が貸出金利を引き上げる動きは、今後一層激化する。景気低迷下での金利引上げは、企業の収益構造に大きな支障をきたすことが予想され、資金繰りがますます厳しくなる。
		不動産業（総務担当）	・事務所系テナントの一部に、解約の動きが出始めている。
		広告代理店（従業員）	・スポットの仕事がほとんど入ってこない。
		その他サービス業〔情報サービス〕（従業員）	・顧客がIT関連の設備投資予算を縮小する方向にあり、受注しても、利益率が非常に低い。次年度予算計画でも、IT関連予算削減の方向が打ち出されており、厳しい状況が続く。
悪くなる	繊維工業（経営者）	・サンプルを含めた秋冬物の動きが悪く、9～12月にかけて、非常に厳しい。	
	金属製品製造業（経営者）	・短納期の価格の安い仕事だけでは、経営が成立しない。	
雇用関連	良くなる	-	-
	やや良くなる	人材派遣会社（社員）	・半導体関連の採用者数が増加している。
		職業安定所（所長）	・新規求人が増加し、新規求職者の増加幅は縮小している。
	変わらない	人材派遣会社（社員）	・求人企業10社と面談したが、採用を増やす話は全く出ない。元気のある企業でも、優秀な人材がいれば、ごく少数を採用する程度である。
		人材派遣会社（支店長）	・交代要員の依頼が多く、大きな新規依頼が見込めない。
		求人情報誌製作会社（編集担当）	・冬に向けて採用が活発化する業種もあるが、歳末商戦に向けた百貨店等の臨時パートの求人は、以前のように見込めない。
		職業安定所（職員）	・雇用調整の進展により、企業における人員の余剰感は最低ラインまで低下してきているが、期間雇用やパートに置き換えられ、一般求人の増加につながっていない。人員増加に対する企業経営者の慎重な姿勢が、色濃くうかがえる。
	やや悪くなる	職業安定所（職員）	・常用雇用希望の求職者が増加しているが、実際の就職は臨時的、内職的な仕事が多い。
		学校〔専門学校〕（教務担当）	・内定を獲得した学生の数が、極端に減少している。学校への企業からの求人もほとんどなく、インターネット上での求人頼りにしている状態である。
		学校〔専修学校〕（就職担当）	・追加採用や新規採用計画の話が、非常に少ない。
悪くなる	求人情報誌製作会社（経営者）	・10～12月は、通常でも求人が激減するが、今年は製造業、物流に動きがみられず、更なる悪化が予想される。サービス業だけでなく、物流、製造業が活性化しないと厳しい。	

5. 東海（地域別調査機関：（株）UFJ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）	・新商品にはそれなりに動きがある。
		スーパー（店員）	・客は全体的に厳しい買い物の仕方をしているが、高級商材の問い合わせは増加してきている。
		スーパー（仕入担当）	・健康関連商品には、客は惜しみなく金を使う。メーカーは特定栄養保健食品の認定商品の開発を盛んに行っており、そのような商品の品揃えを強化している。
		乗用車販売店（経営者）	・問い合わせ件数、来客数がやや戻ってきているため、多少回復基調になりつつある。
乗用車販売店（経営者）	・新型が投入されることにより、他の銘柄も需要が上昇してくる。		

分野	景気の先行き判断	業種・職種	景気の先行きに対する判断理由
		乗用車販売店（従業員）	・新製品が出てきて販売量も少し増加している。
		観光型ホテル（スタッフ）	・代理店による企画がかなり増えてきている。
		都市型ホテル（スタッフ）	・予約状況が良く、特に会議、研修の予約が入っている。
		タクシー運転手	・道交法の改正により、飲酒後のタクシー利用客が増加している。
		その他サービス〔語学学校〕（経営者）	・ニーズが暫増しており、ホームページへのアクセス数もコンスタントに伸びている。
		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）	・数か月前から着工している新築物件が内装工事の工程に入り、受注が望まれる。
	変わらない	商店街（代表者）	・低単価商品しか売れない。
		一般小売店〔酒〕（経営者）	・客の話を聞くと、残業がなくなっており、月給が減らされている人もいる。
		百貨店（売場主任）	・単価の高い商品を購入する客は少ない。今持っている物で間に合わせようとし、足りない物だけを購入している。
		百貨店（企画担当）	・客単価の低下が依然として続き、回復傾向がない。
		百貨店（企画担当）	・秋冬商材は今後も順調に売れていく感触があるが、爆発的なヒットを生むような商品の芽は見当たらない。売れる商品と売れない商品が歴然と分かれる傾向は今後も続く。
		百貨店（経理担当）	・前月は良い方向に向かっていると思ったが、今月は販売量、来客数とも減少している。
		スーパー（経営者）	・食品は衣類、電化製品等と比較すると、中国産品の農業問題などから国産の需要が高まっており単価は上昇している。しかし販売量の増加には至っていない。
		スーパー（店長）	・近隣に大型店が開店をして3か月しかたっていないため、客の動向がつかみきれない。
		スーパー（店長）	・買い物に慎重で衝動買いをしない消費行動が定着している。
		スーパー（店員）	・客単価がかなり低下している。
		スーパー（総務担当）	・この半年間、対前年比で売上、来客数、客単価が前年を上回っている月はない。
		コンビニ（エリア担当）	・秋冬商品の動きがいまのところ良くない。
		コンビニ（エリア担当）	・単価の下落がしばらく続く。競合店の出店で、来客数の減少も続く。
		衣料品専門店（店員）	・ずっと前年を下回る売上が続いており、今後も改善される見込みがない。
		乗用車販売店（従業員）	・新型車が続々と発表され市場は活性化しているが、新型車のみが売れて既存車は売れない。
		乗用車販売店（従業員）	・主力車種のマイナーチェンジと新型車投入により期待できる。
		乗用車販売店（営業担当）	・新型車販売の売行きが落ち着き、新たな新型車の投入は先になるため、横ばいになる。
		高級レストラン（経営者）	・10月～11月の予約は、昼は旅行社扱いの客、夜の宴会も協同組合や官公庁の宴会がほとんどであり、会社単位の宴会は入っていない。今後も接待など社用は少なく、個人払いの宴会が多い。
		高級レストラン（スタッフ）	・酒類の売上が落ちたままであり、追加注文が減っていること等から、客単価の低下が続いている。この傾向が変わる要因が見当たらない。
		スナック（経営者）	・祭日が増えてレジャー代に金が使われ、会社の経費も使えないため、来客回数が増えてこない。
		スナック（経営者）	・店の近辺の入出が少なくない。
		都市型ホテル（従業員）	・一時期に比べれば来客数は増加しているが、ピーク期と閑散期の差が激しい。
		旅行代理店（従業員）	・秋はそれなりに予約が入っているが、冬の予約が少ない。若干動きは出てきているが、個人客の動きが不透明である。
		旅行代理店（従業員）	・秋の行楽シーズンで仕事量はますますあるが、売上が増加してこない。
		通信会社（営業担当）	・秋商戦、年末商戦に向けて新機種を投入する。しかし、販売店のなかには閉店を検討しているところもあり、小規模店は運営が非常に厳しい。
		美容室（経営者）	・髪を切るのを延ばす人が増えており、客の回転が悪い。

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
	やや悪くなる	商店街（代表者）	・客は低額品ばかりを購入し、高額品には財布のひもが固い。
		百貨店（販売促進担当）	・歳暮ギフトの前年割れは今年も続き、ファッション部門はクリアランス待ちとなる。クリスマス部門は伸びると思うが、全体の不振はカバーできない。
		百貨店（外商担当）	・中元の売上減少を考えると、歳暮も良くないことが予想される。
		コンビニ（経営者）	・小売業、卸売業は体力の限界である。この状況では新規投資もできない。
		コンビニ（エリア担当）	・客の購買意欲は減退気味である。売上の前年割れ状態は今後も続く。
		コンビニ（エリア担当）	・飽和状態の商圈に競合店の出店予定がいくつかあり、投資余力のない店は淘汰されかねない。
		コンビニ（店長）	・昨年までは土曜、日曜の売上が平日より高かったが、今年度は平日と変わらないほど売上が増加していない。
		自動車備品販売店（経営者）	・10月から商品の取り付け工賃が値上がりするが、商品の値引きが増えたり、客離れにつながる可能性もある。
		住関連専門店（営業担当）	・建築業界全体で住宅、ビル等の需要と供給のバランスが崩れており、まだ悪くなる。
		その他専門店〔雑貨〕（店員）	・業績の良い会社でも、在庫数がかかりの勢いで増えている。末端の一般小売業ではその影響が年末頃に出てくる。
		都市型ホテル（スタッフ）	・法人利用の構成が高くなる時期に入るが、いまのところ法人利用は厳しい状況にある。
		旅行代理店（経営者）	・予約スピードが鈍化している。イベントがないことも予約状況に影響している。
		旅行代理店（従業員）	・会社関係の旅行が本当に少なくなってきた。
		タクシー運転手	・飲食店等夜の店の従業員の帰りが早い。また会社勤めの人でも残業後の帰宅のタクシー代が会社持ちとならず、電車のある時間に帰宅している。
		通信会社（企画担当）	・前月に続き今月も市内で大型倒産があり、関連業者への影響がある。
		美容室（経営者）	・美容院数が増加しており、客が分散してきている。
	設計事務所（経営者）	・増改築件数は増えているが、新築の着工件数が減少している。	
	住宅販売会社（企画担当）	・年収の減少、雇用不安等から、客は長期の住宅ローンに不安を持っている。	
	悪くなる	商店街（代表者）	・年輩層や比較的裕福な客の満足する商品が非常に少ない。
		設計事務所（経営者）	・新規案件が全く出てきていない。
設計事務所（職員）		・客からの仕事の発注が少ない。	
住宅販売会社（従業員）		・新築物件が増えているが、一方で空室も目立つ。	
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（経理担当）	・受注が少しずつ増加している。
		電気機械器具製造業（経営者）	・国内販売は、監視カメラの需要等により、一時的にはあるが販売高が増える。 ・輸出は依然として回復の兆しがみえてこない。
		輸送用機械器具製造業（経営者）	・生産量など全体的に増えてきている。試作品が増えているため、新規の立ち上がりがある。
		輸送用機械器具製造業（統括）	・価格は依然として厳しいが発注頻度は上がっており、受注量は増加してきている。物の動きが活発になりつつある。
		輸送用機械器具製造業（総務担当）	・生産量が多少上向いている。
		輸送業（エリア担当）	・物流が活発になってきている。
	変わらない	化学工業（企画担当）	・国内関係についてはこれ以上悪くなる傾向はなく、むしろ良くなる。 ・輸出関係は、米国の景気次第である。
		一般機械器具製造業（販売担当）	・今月は受注件数が多かったが、一時的な動きである。
		電気機械器具製造業（従業員）	・ITバブル期には低価格、大量発注が行われていたが、今では低価格、必要量発注になっている。これに対応できない企業は受注できない。
輸送用機械器具製造業（工務担当）		・引き続き、好調な生産計画が維持される。	
		建設業（企画担当）	・新規の大型工事が少なく、中型工事物件等が増えたとしても、各社によるコストダウン競争がより厳しくなるだけである。

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
	やや悪くなる	輸送業（エリア担当）	・同業他社の動向を聞いても、荷量の減少など良い話が聞かれない。
		広告代理店（制作担当）	・企業側からの値引き要求は一段と厳しくなっている。
		食品製造業（企画担当）	・原材料の仕入れ価格が徐々に値上がり傾向にあるが、商品価格への転嫁は難しく、収益が悪化する。
		窯業・土石製品製造業（経営者）	・新規住宅着工件数やマンションの契約率がやや悪化しているが、これがタイル、陶磁器の販売に影響する。
		鉄鋼業（経営者）	・鋼材価格が急騰しており、商社、卸売の収益が悪化する。
		金属製品製造業（社員）	・手持ちの物件が少なく、仕事量が減少する。
		一般機械器具製造業（経理担当）	・他社との競争等により受注高が伸び悩んでおり、経費削減、労務費圧縮等で対応しているが追いつかない状況である。
		電気機械器具製造業（営業担当）	・政府補助のIT関連のインフラ整備が終了する。
		輸送用機械器具製造業（経理担当）	・国内需要は低迷したままで、米国の需要も失速しつつある。
		建設業（経営者）	・現在の受注は客先の回復という裏付けのある受注であったが、これからの受注は大変厳しい。
		輸送業（従業員）	・依然として内需は低迷しており、さらに米国経済の低迷の影響を受ける。
	悪くなる	非鉄金属製品製造業〔鋳物〕（経営企画）	・受注予定件数が減少してきており、単価の低下も相変わらず続く。量的な減少、単価の下落は今後も一層進む。
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） 新聞社〔求人広告〕（担当者）
	変わらない	民間職業紹介機関（エリア担当）	・求人数は自動車関連で増えてくる。中小企業でも総量は微増してくる。
		学校〔大学〕（就職担当）	・工業用ゴム、プラスチック、自動車の樹脂部品等の製造業、建機レンタル、機械工具の商社、自動車販売、物流関係の求人意欲が非常に高い。
		人材派遣会社（社員）	・大口の派遣先から契約終了の通告を受けているが、それに代わる新規派遣がなく、派遣人数の減少が著しい。
		人材派遣会社（社員）	・派遣社員の再契約は前年並みで推移しているが、新規は依然として落ち込んでいる。
		求人情報誌製作会社（編集者）	・積極的に中途採用を行う会社と不要とする企業は半々である。
		求人情報誌製作会社（企画担当）	・株価の不安定感から、弱気な求人傾向が散見される。
	やや悪くなる	新聞社〔求人広告〕（担当者）	・自動車関連産業をベースに回復傾向の兆しもみられるが、求人広告は一進一退である。
		職業安定所（所長）	・求人数、求職者数の動きにわずかに改善の動きはあるが、まだまだ不透明である。
職業安定所（職員）		・人員整理状況は、大手企業は一段落したが、中小企業の倒産、リストラは続いている。年齢を問わず離職者が発生している。 ・求人は特定の企業からの大口求人はあるものの、年齢や経験、給料面でミスマッチが発生し、就職率は5%程度で推移している。	
職業安定所（職員）		・早期退職を募集する企業がまだ見受けられる。	
職業安定所（管理部門担当）		・新規求人が若干増えたものの、紹介就職件数が増えず、求職者が滞留している。	
		職業安定所（職員）	・製造業に回復の傾向がみられない。 ・地元の準大手建設企業が倒産したが、下請企業を含む全体の受注にも大きく影響を及ぼす。

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	-	-

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	百貨店（営業担当）	・ようやく秋物の動きが始まったが、客にサイズや素材など価値観を理解してもらえば、販売につながる状態になってきた。
		スーパー（店長）	・過去のトレンドからみて、客単価は徐々に回復しており、また来客数の増加が期待できる。
		家電量販店（経営者）	・プラズマディスプレイなどの大型テレビ、液晶ディスプレイ、映像商品などが春以降引き続き好調であり、この状況は年末まで持続する。
		高級レストラン（スタッフ）	・秋の団体旅行と慶弔関係の予約が順調である。
	変わらない	商店街（代表者）	・郊外の大型店との競争は更に激化するが、一方では中心市街地としての明快な差別化の試みに一定の成果が出ており、悪くなる面と良くなる面が拮抗していく。
		一般小売店〔果物〕（経営者）	・客にまだ消費意欲がみられない。
		百貨店（売場主任）	・秋になっても単価の高い物が売れにくい。客は来店するものの、特に重衣料のスーツ、高額商品などの購入には二の足を踏んでいる。
		スーパー（店長）	・生活防衛意識がますます強まるなかで、商品の特性や機能を訴求し、より安い価格で提供しなければ、客単価の上昇につながらない。
		スーパー（店長）	・客の買物動向は3か月前とほとんど変わらず、好材料も見当たらない。来客数は前年並みであるが、周辺で新しい出店等があるため、チラシの影響を受けて客の買い回りが拡大する。
		スーパー（総務担当）	・客単価の低下は止まったが、来客数の増加は期待できないため、このままの状態が続く。
		家電量販店（店長）	・薄型テレビ、食器洗い機などの新規商品はコンスタントに売れ始めているが、客は既存商品の買換えには非常に慎重である。
		乗用車販売店（総務担当）	・販売台数は新型車を中心に増加しているが、従来車種の売上は伸び悩んでおり、マーケットは縮小傾向にある。
		乗用車販売店（経理担当）	・9月は当社から新型のRV車が登場したが、客の様子からみて全体の売上アップは期待できない。
		乗用車販売店（営業担当）	・RV車の売行きが先月から今月まで前年実績を割っており、今後の消費も冷え込む。
		その他専門店〔酒〕（経営者）	・最近の景気の低迷はどん底に思えるが、更に悪くなるかもしれない。来年9月から酒の免許制度が撤廃されれば、どこでも酒が売れるので、個人の酒屋の見通しは暗い。
		その他専門店〔医薬品〕（営業担当）	・当社の売上、来客数、買上点数などからみても客の生活習慣に変化はない。客は先行きに対して不安を感じながら、この1年間で生活パターンを確立しており、このまま推移する。
		観光型旅館（経営者）	・依然として宿泊単価の値引きがあり、また館内での消費が減少している。
		観光型旅館（スタッフ）	・9～11月の予約保有数は前年を大幅に上回っているが、12月以降の予約状況はマイナス気味であり、来年3月までとなると不安要素がある。
		旅行代理店（従業員）	・不景気慣れで、客の気持ちが沈んでいる。また、当社で販売する航空券の値下げの影響が痛い。
	タクシー運転手	・会社関係のタクシーチケットの利用は依然として減少している。個人の節約傾向も目立ち、タクシーの利用客が増加する要素が見当たらない。	
	タクシー運転手	・最近オープンした超大型ショッピングセンターへは自家用車で来店する人が多く、道路は渋滞しているもののタクシーの利用は少ない。	
	通信会社（営業担当）	・携帯電話の新規販売件数は8月にやや回復傾向がみられ、9月には更なる増加を期待したが、予想に反して厳しい状況となっている。今後とも不安定な状況が続く。	

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	
		設計事務所（職員）	・北陸ではこれから仕込みの時期を迎え、引き合いや提案の動きが出始めたが、客の低価格志向は止まらず、また単なる動きだけに終わる可能性もあり、厳しい状況は変わらない。	
		住宅販売会社（従業員）	・住宅の取得へ立ち上がる客の数が少なく、市場の広がりが小さい。新聞報道の影響を受けて景気が冷えている部分もある。	
		住宅販売会社（従業員）	・秋の展示会の来場者が予想以上に少なかった。	
	やや悪くなる	百貨店（営業担当）	・クリスマスを含め年末にかけてのギフト需要の見通しが立たず、また冬のヒットアイテムが決まっていない。	
		百貨店（営業担当）	・北陸最大級のショッピングセンターの新規開店により、市場は完全にオーバーストア気味となっている。また、価格は一層低下するものの、市場のパイは広がらないため、流通全体としてはますますダウンすることが予測される。 ・高額品の動きは春から夏に向けてかなり鈍化している。今後、消費者の低単価志向はますます強くなり、必要最低限度のものしか選ばないという状況に陥る。	
		コンビニ（エリア担当）	・来客数の減少は下げ止まったが、客単価の低下が続いている。これは一品単価の低下よりも買上点数の減少の影響が大きい。部門別にはファーストフードとアルコール商品の買上点数、売上の減少が目立つ。	
		住関連専門店（店長）	・天候のせい、季節商品の動きが非常に悪い。こたつ本体や布団では正方形の小さい商品は売れるものの、大型は売れない。	
		都市型ホテル（スタッフ）	・観光客の増加が続き、宿泊部門とレストランの通常営業は好調に推移する見込みであるが、一般宴会は学会などの大型宴会が今年はないこと、婚礼宴会は郊外のゲストハウス型婚礼施設の高い人気の影響により受注件数が減少していることなどにより、全体の収入は前年を下回る見通しである。	
		都市型ホテル（スタッフ）	・宴会部門は秋の大型物件があり、また予約状況も順調であるが、レストラン部門の予約は引き続き横ばい状態で弱い。また、秋の婚礼の予約件数が大幅に落ち込んでいるため、全体の売上では減少が予想される。	
		住宅販売会社（従業員）	・住宅フェアの来場者は激減しており、住宅の取得を考えている人が減少しているように思われる。	
悪くなる	コンビニ（経営者）	・売上低迷の原因の一つとして、弁当を自宅で作る人の増加が挙げられるが、このような状況が今後更に顕著になる。		
	テーマパーク（職員）	・金沢の大河ドラマによる大型イベントは来年の正月で終了するため、旅行代理店では今後北陸がらみの旅行の企画が組みにくいとしており、集客が鈍ることが予想される。		
企業 動向 関連	良くなる	-	-	
	やや良くなる	化学工業（営業担当）	・関係販売会社の販売拠点拡大の効果が今後も見込める。	
	変わらない	プラスチック製品製造業（企画担当）	・東京都心のマンション関係は活発に動いているが、戸建て住宅の動きは非常に悪い。	
		金属製品製造業（経営者）	・先行きの受注状況を見ると、ほぼ下げ止まった感がある。	
		輸送業（配車担当）	・年末に向けて物量の増加する取引先もあるが、逆に10月に値上げをした製紙メーカーなどは反動で荷動きが悪くなり、全体としては変わらない。	
		輸送業（配車担当）	・運送業界では多種多様な荷主からの物流を扱っているが、いずれも明るい材料がないため、先行きはせいぜい横ばいとみる。	
		通信業（営業担当）	・客からのコスト削減の要求が強く、他社でも法人部隊を強化していることから、今後法人向けの携帯電話競争は一層厳しくなる。	
		司法書士	・事務所の新築・移転や子会社の設立などの相談案件は、経営状況の良い特定の法人に限られている。	
		やや悪くなる	食料品製造業（企画担当）	・消費は引き続き低迷し、販売単価の上昇が望めない状況の下で、原材料の高騰が顕著なため収益面での圧迫がますます強まる。
			精密機械器具製造業（経営者）	・同業の中堅企業が民事再生法の申請をしたり、あるいは今月末で廃業するなど、実際に仕事がうまくいかないため営業をやめる会社が具体的に始めており、今後増加する懸念がある。また、年末に向けて在庫調整のため受注が落ちるのが例年のパターンであるが、販売不振のためこれが加速する傾向がみられる。

分野	景気の先行き判断	業種・職種	景気の先行きに対する判断理由
		建設業（総務担当）	・大都市の建築工事の受注は今後もある程度見込めるが、北陸3県の建築工事では受注量、価格において、また全地域の公共土木工事では受注量において引き続き厳しい状況が予想される。
	悪くなる	建設業（経営者）	・最近、公共土木工事主体の会社が倒産した。また、当社でも取引先から手形決済日の延期依頼を受けており、「間もなく危ない」と言われる建設会社が目白押しである。
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） 新聞社〔求人広告〕（担当者）	・求人広告の掲載に関する問い合わせの電話が、県内外を問わず増加している。 ・最近では求人広告の売上が前年を上回っており、求人数が若干増加してきたような気がする。
	変わらない	職業安定所（職員）	・最近の求人増加の要因であるパートやアウトソーシングの求人は横ばいであるが、常用雇用者を求める企業の割合は増加傾向にある、しかし、条件面では即戦力や低賃金など依然厳しい状況が続く。
		職業安定所（職員）	・新規求人は堅調に伸びている。また、新規求職者はやや減少しているが、今月も大型のリストラ情報が数件入っている。
	やや悪くなる	人材派遣会社（社員）	・従来、当社の売上は10月から12月にかけて次第に上昇するパターンであるが、今年はその動きが見られない。このまま来年3月までヤマのない状態が続けば、相当厳しい。
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		
	やや良くなる	商店街（代表者）	・秋冬物の客単価が伸びている。値段に関係なく、買い上げる客が増加している。
		百貨店（売場主任）	・改装オープンに伴い、引続き順調に推移するものと予想している。
		百貨店（売場主任）	・トレンドを含めたファッション関係に客が敏感に動いている。気温の関係で遅れているミセス層の客も気温の低下とともに戻ってくる。
		高級レストラン（支配人）	・季節波動のトップシーズンを迎えるが、認知度による安定感が増す。
		観光型旅館（経営者）	・予約の出だしがこの夏より早い。少しは楽観できるのではと期待している。
		都市型ホテル（スタッフ）	・この秋、宿泊の予約状況は比較的好調に推移している。宴会も前年並みの状況を確認できている。
		タクシー運転手	・当社も運賃値引きの方向に進んでおり、新しい料金体系で営業を始める。2、3か月後には多少なりとも浸透して良くなる。
		通信会社（社員）	・来月には新商品が出揃うため、ある程度の回復は期待できる。
		観光名所（経理担当）	・先月に引続き、高額商品を購入する客がわずかながら増加しており、今後も期待できる。
美容室（店員）	・スタッフのスキルアップと増員で生産力が向上傾向にある。		
変わらない	百貨店（売場主任）	・相変わらず先物買いの様子はみられず、必要な物を必要なときに購入するという傾向は今後も続き、急激な消費の増加は見込めない。	
	百貨店（売場主任）	・今秋以降、京都地区ではリニューアル、開業が業態を問わず増え、観光シーズンも伴って、ひどい落込みとはならない。	
	百貨店（売場主任）	・法人関係の外商等も含めて良くなる気配がない。	
	百貨店（売場主任）	・宝飾品、時計の最大の商戦であるクリスマスも単価下落は必至であり苦戦が予想される。 ・衣料品でも、これまで比較的消費意欲の旺盛であった高齢者なども買い控え傾向が強くなり、今後急速な変化があるとは思えない。	
	百貨店（営業担当）	・高額所得者の夫人をターゲットに営業活動をしているが、雑貨関係を含めた物に動きはあるものの、美術品及び高額品については今一步需要が見込めない。	

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
		スーパー（店長）	・秋冬商戦が始まっているが、特に大型のヒット商品も見当たらない。
		スーパー（経理担当）	・食品に関する不安感は若干薄れつつあるが、今後も単価はなかなか上昇しない。
		衣料品専門店（店員）	・本格的に秋冬シーズンに入るが、重衣料の動きに期待が持てない。
		家電量販店（営業担当）	・購入意欲を持たれる商品がない。冬が近づき、気温が下がれば暖房機の動きが出てくるが、単価も低くなっており、あまり良くなることも見込めない。
		乗用車販売店（営業担当）	・年末にかけて販売台数は高水準が続くが、10月発売の新型車は単価が低いため、売上はほぼ横ばいとなると予想している。
		住関連専門店（経営者）	・新規開店のための打ち合わせが少ない。今後増えたとしても、実需に結びつくのは3か月以上先となる。
		観光型旅館（団体役員）	・先行き受注状況は昨年並みと推測されるが、受注ペースが遅く、駆け込みが多い。
		旅行代理店（店長）	・1日の来店者の状況、電話による受注の問い合わせ、周りの環境等から、今の悪い状況が続くと想定される。
		旅行代理店（広報担当）	・客は余った資金を旅行に回す傾向にあるため、事前申し込みではなく実際の申込が定着するなか、年末年始の申込状況は現状と変わらない。
		通信会社（社員）	・新製品をいくつか出そうが、反応はその時だけという傾向となっている。
		競輪場（職員）	・1人当たりの購買単価はここ数か月横ばいであり、今後もこの状況は続く。
		その他レジャー施設 [イベントホール] (職員)	・ホール自体の来年度の予約状況は良いが、キャンセル、変更の可能性もあり判断は出来ない。周囲の状況を見ると非常に厳しい。
		その他サービス [学習塾] (経営者)	・受験学年は一時的な売上増加につながるだけで継続性はないため、前月比での更なる増加は望めない。
		その他サービス [クリーニング] (経営者)	・年末にあたり、急ぎ対応の需要は高まるが、期中の定番品の需要増が見込めなければトータルとして明るい見通しは立ちにくい。
住宅販売会社（従業員）	・景気の急速な改善がみられない限り、客の二極化傾向は今後も継続する。		
住宅販売会社（従業員）	・マンション販売は分からないが、個人一般住宅販売が増加しない。		
その他住宅 [情報誌] (編集者)	・住宅ローン金利も超低金利のまま大きな変動の見込みもなく、新たな需要を刺激する要因が見当たらない。		
やや悪くなる		百貨店（担当者）	・低価格のカジュアルウェアを中心に売れており、今後、すぐに高額商品に移行するとは考えにくく、先行きは若干悪くなる。
		コンビニ（経営者）	・低単価商品の開発推進に伴い、確実に客単価の低下につながっていく。 ・インターネットビジネスの普及に伴い、在宅購入が増え、店頭販売は減少傾向が進む。
		衣料品専門店（経営者）	・現在、秋物商戦が動き始めているが、その内容は趣味趣向が強い商品であって、安定した売上が期待できない。
		乗用車販売店（経営者）	・車の競売市場での価格が低下しており、今までに仕入れた在庫の損失が見込まれる。
		都市型ホテル（支配人）	・全体的に予約の出足が遅く、件数も減少している。宴会単価も下落しており、大手ホテルとの競争が厳しくなっている。
		都市型ホテル（スタッフ）	・これから秋にかけて行楽シーズンであるが、単価は大きく下落している。昨年はテロ以降国内旅行が活発化したが、その反動もあり先の状況は読めない。
		都市型ホテル（副総支配人）	・宿泊、宴会とも予約の入りが遅く、予測しにくい状況である。レストランに関しては、競合店相手の苦戦が今後も続く。
		通信会社（経営者）	・IT関連に対する幻想がなくなり、設備投資意欲が減退していることから、より厳しい投資環境になりつつある。
		ゴルフ場（経営者）	・客のゴルフ離れと、一部のゴルフ場の極端な値下げによる値崩れにより、当分は下降傾向で推移する。当社の11月の予約状況は、前年比で5%減少となっている。
		その他レジャー施設 [球場] (企画担当)	・コンサートの予定が比較的多く入っているが、来客数、売上に関しては今月に比べて減少する見込みである。
悪くなる			

分野	景気の先行き判断	業種・職種	景気の先行きに対する判断理由
企業 動向 関連	良くなる やや良くなる	化学工業（経営者）	・営業力の強化と製造原価の低減を図っており、その効果が若干でも出てくる。
		一般機械器具製造業（経営者）	・取引先の設備計画が積極化している。但し、高級技術を供給できる一部の企業がそれらの設備を受注するため、全産業的に受注が増加するとは考え難い。
		電気機械器具製造業（経営者）	・食品加工業界向けの水処理装置が少しずつ拡大している。第4四半期は液晶製造装置メーカーが増産を目指しており、短期的ではあるが景気は良くなる。
		電気機械器具製造業（企画担当）	・前年に雇用調整を行って損益分岐点が下がっており、業績は上昇の見込みである。
		輸送用機械器具製造業（経営者）	・小口ながら実施が確実な引合い物件がある。
		輸送業（営業担当） その他サービス業〔イベント企画〕（経営者）	・電機関係の客の受注量が増加傾向にある。 ・予算は依然として厳しいながらも、イベントの発生件数に増加の感がある。
	変わらない	繊維工業（経営者）	・依然として中間在庫の減少が見込めない。
		パルプ・紙・紙加工品製造業（経営者）	・取引先や仕入先に量的な増加要因はなく、むしろ月末に近づくと在庫調整を行う傾向が今後も続く。
		化学工業（経営者）	・商品単価の下落傾向が続く。しかし、新規商材も若干見込めるためプラスマイナスゼロといった感じである。
		窯業・土石製品製造業（経営者）	・ビン容器の受注量の増加は景気の上昇を示すが、まだ受注量は増加傾向にない。
		金属製品製造業（経営者）	・最終ユーザーからの値引き要請が多く、まだまだ先行きに不安がある。
		一般機械器具製造業（経営者）	・流通在庫は多少減少すると思われるが、回復するという材料は全くない。
		建設業（社員）	・不確定要素が多いためか、企業の設備投資に見通しが立たず、関西圏での建築投資需要が減少しつつある。
		輸送業（営業所長）	・仕事量は変わらないが、運賃の見直し等で値下げが続いており、利益率は低下している。
金融業（支店長）		・金融機関の適正利ざや確保の方針が取引先へ浸透してきており、肩代わりや繰上償還等、状況は引続き低調である。	
広告代理店（営業担当） その他非製造業〔衣服卸〕（経営者）		・相変わらず特に目立った材料もなく、テレビスポット広告などの発注も先がみえない。 ・小売においては、売価低下や競争激化が広まる傾向で回復材料に乏しい。消費者レベルでも価格選考性が高い。	
やや悪くなる	食料品製造業（経営者）	・個人経営や少人数の企業の廃業や倒産などの話題をセールスマンが多く持ち帰っており、先行きが懸念される。	
	繊維工業（経営者）	・販売先からの引取り状況が徐々に悪くなっている。販売先自身も、市場で一般消費者向けの販売成績が悪化している。	
	出版・印刷・同関連産業（経営者）	・材料メーカーからの値上げ要請を受け入れざるを得ないが、値上げ分を客に要求できる見込みはなく、利益率はますます下がる。	
	一般機械器具製造業（経営者）	・得意先で在庫が増加しているとのことで、今後その調整が行われる。	
	不動産業（経営者）	・住宅ローンの審査要件を緩和しない限り、住宅の売上は伸び悩み、消費拡大は見込めない。しかし、現在のところ万全の対策が取られていない。	
	経営コンサルタント	・一番の要因は季節変動だが、それ以外では受注金額にもかげりがみえてきている。	
悪くなる	不動産業（営業担当）	・将来的展望が開けない預金者や株保有者が、年末資金を安全な普通預金などに移し、消費に回さない。	
雇用 関連	良くなる やや良くなる	-	-
		人材派遣会社（経営者）	・9月に入って我慢しきれなくなった企業が求人に出始めている。金融業はもとより、一般のゼネコン関連の設計、CADなども増える傾向にある。IT関連も底固い動きをみせている。
		新聞社〔求人広告〕（担当者）	・求人広告の件数が前年を上回る週がでてきている。月間を通じて前年を上回るようになる時期は近い。
	民間職業紹介機関（支社長）	・関西の一部大手メーカーや、中小の特徴ある優良企業が採用局面に入っている。	
変わらない	人材派遣会社（社員）	・求職者数の増加に反して求人数は横ばい状況が続いているが、長期のブランクをもつ人ほど職場への配属が困難になるなど、この状況を打破する材料が見当たらない。	

分野	景気の先行き判断	業種・職種	景気の先行きに対する判断理由
		職業安定所（職員）	・新規求人の動きに関して、一時の製造業の勢いなくなると、下向きになっている。サービス業がその分をカバーして全体としてはプラスにはなっているものの、気にかかる傾向である。
		職業安定所（職員）	・求人数の増加が続いたとしても、大量離職による失業者の増加が予測される。
		学校〔大学〕（就職担当）	・新卒者の採用抑制と同様、卒業後1～3年の第2新卒者の雇用増加も見込めない情勢である。
		学校〔大学〕（就職担当）	・企業からの採用依頼訪問の減少傾向が今後も続くと思われる。
	やや悪くなる	職業安定所（職員）	・夏場は一時的に落ち着いていた企業の雇用調整が、秋から活発になりそうな動きがある。
		民間職業紹介機関（職員）	・アンケートの結果によると、当地区で8割の会社が先行きが暗いと感じている。
	悪くなる	新聞社〔求人広告〕（担当者）	・広告受注にいたるスポンサーの値引き要請が、徐々に強くなってきている。

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	一般レストラン（店長）	・大口予約が年末に向けて少しずつ増えており、客単価も5円程度であるが上昇してきている。
	やや良くなる	スーパー（店長）	・客の防衛感がやや薄らいでおり、購買数量が従来よりも若干多目である。
		衣料品専門店（店長）	・店の売上がやや上り調子になってきており、全体的にも良い。
		通信会社（営業担当）	・今後高速インターネットへの客のニーズが少しずつ上昇し、家庭向けの契約数の増加が見込める。
	変わらない	商店街（代表者）	・衰退中の商店街の中で、現在のところ明るい話題がない。商店街全体としての集客方法について抜本的な方策を見出せない現状にあっては、来客数の減少が今後も続く。
		商店街（代表者）	・商店街の状況が良くなるという可能性は特になく、弱含みで横ばいである。
		一般小売店〔印章〕（営業担当）	・個人も法人も動きが鈍く、注文があまり見込めない。
		百貨店（営業担当）	・イベントもないため、この先客の購買意欲が上がるようにはならない。
		百貨店（販売促進担当）	・来客数は再び減少傾向にあり、客単価も減少しており、景気が上向き様子は見えてこない。
		スーパー（店長）	・当面必要ない物は買わないなど、消費者の賢い買物の仕方に変化はない。
		スーパー（店長）	・販売量、来客数、商品単価の推移に変化がみられない。
		スーパー（総務担当）	・季節の変わり目の天候不順のせいで客の動きが鈍い。季節の変わり目に関連したイベントを開催しているが、売上の伸びにつながっておらず、この傾向がしばらく続く。
		スーパー（店員）	・購買品目、単価ともに変化がみられない。必要最小限の物の広告が目玉商品への購買のみが目につく。
		スーパー（店員）	・少雨傾向のため野菜等の単価が上昇気味であり、一時的に売上の増加は見込めても、他の商品は低価格志向が依然強く、売上は伸びそうにない。
		コンビニ（エリア担当）	・月を追うごとに客の購買金額が減少しており、財布のひもが固い。
		コンビニ（エリア担当）	・客単価は現状が底となっており以前から変化がない。
		コンビニ（エリア担当）	・競合店の過多により、来客頻度の改善は期待しにくい。
	コンビニ（エリア担当）	・単価減少が今後も続く。	
	衣料品専門店（経営者）	・来客数は近くに競合店が出店したところは落ち込んでいるが、総体的には大きな落ち込みはない。	
	衣料品専門店（地域ブロック長）	・現在が底であり今後も変わらない。	
衣料品専門店（店長）	・ブランド、高額商品等は売れてきており、客の購入点数も増加傾向にあるが、まだまだ回復には程遠い。		
衣料品専門店（店長）	・9月が季節変わりの初月のため、特にカジュアルの動きが鈍い。スーツ、礼服に関しても、高額品は依然やや厳しい状況にある。		
家電量販店（店長）	・お客は依然として必要な物しか買わず、衝動買いなど全くしない状況である。		

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	
		家電量販店（副店長）	・今後の売れ行きは、季節商品及びO A新製品の動向次第である。 ・来客数は増加しているが、客単価の低下の方が伸び率を上回っているため、売上の増加は望めない。	
		家電量販店（予算担当）	・プラズマテレビ等の高額商品は比較的好調に推移するが、パソコンの落ち込みが厳しく苦戦している。	
		家電量販店（店員）	・来客数も少しずつ増加し、単価も少しずつ上昇しているが、依然売上の増加につながらない。本来売れ筋のパソコンを中心とした商品、季節商品の一部にまだ伸びがない。	
		自動車備品販売店（経営者）	・12月、1月は冬季商戦の主力商品が実用品ということもあって、そこそこの販売量が見込めるが、10月、11月はやや悪い現在の状態が続く。	
		都市型ホテル（従業員）	・秋は行楽シーズンから、来客数の増加の動きが出てきたが、直近の予約にとどまっており先行きはまだまだ不透明である。	
		通信会社（経営者）	・新規加入実績が従来平均値を大きく下回っている。客の反応もより厳しく、財布のひもが固い。	
		通信会社（企画担当）	・商品単価はいったん下げ止まっている感があるが、販売量の増加にはつなげていない。	
		通信会社（総務担当）	・新サービスの加入の好調さが当面続く。	
		通信会社（通信事業担当）	・新規契約数はある程度順調だが、解約数が微増しているの で先行きは不透明である。	
		ゴルフ場（従業員）	・来客数の予約状況からみると、例年並みということではほとんど変わっていない。 ・セルフプレーとしているが、それにキャディを付けるという新しい試みをして、客単価が上がるということであまりヒットしていない状況である。	
		設計事務所（経営者）	・来客数や単価などにあまり変化がない。	
		設計事務所（経営者）	・顧客からの依頼件数が非常に少ない状況が相変わらず続いており、今後も見通しが暗い。	
		住宅販売会社（従業員）	・来客数が増えないため、受注量も増加せず、単価も低水準で推移している。	
		住宅販売会社（営業担当）	・販売量と客の動き、購入単価などが3か月前とほぼ変わら ず、今後も良くなる要素がみられない。	
やや悪くなる		商店街（代表者）	・単価、数量とも上向く傾向には全くなく、いかに下げ止まるかを待っている状態で、非常に厳しい局面が続く。	
		一般小売店〔茶〕（経営者）	・まだまだ明るい素材がない。生鮮食料品以外の物は買い控えている様子である。	
		スーパー（店長）	・競合各社とも集客、売上に厳しさを増している。店舗のグレードアップに伴う売上も当面見込めそうにない。	
		乗用車販売店（所長）	・これまでの自動車の値引き交渉では、客がこちらの提示額を容易に受けてくれたが、最近は客との値引交渉がますます厳しくなっており、他社との競合もますます激しくなっている。 ・夫側に購入意欲があっても、妻が出費に対して非常に厳しく、購入の結論が出るまでに長引く上、結果として購入しないというケースが多くなっている。	
		乗用車販売店（営業担当）	・来客数が少ないうえに、購入決定までの時間が伸びる傾向がある。また高額商品の購入に対してユーザーが慎重になっている。	
		高級レストラン（スタッフ）	・予約が例年に比べて芳しくない。 ・10月、11月の婚礼件数も受注状況が悪い。	
		旅行代理店（経営者）	・予約状況が非常に悪く、不安を感じている。	
		住宅販売会社（経理担当）	・既存物件についてはモデルルームへの来場者数及び契約戸数は依然として低調であり、また競合物件も増加しているの で、契約戸数の増加は期待し難い。	
		悪くなる		
		企業 動向 関連	良くなる	輸送用機械器具製造業（経理担当）
やや良くなる	食料品製造業（総務担当）		・購買意欲の低下により、練り製品のような生活密着型商品については特に消費が落ち込んでいる。 ・極端な値下げにより、売上、利益とも低下している。 ・練り製品のなかでも板付きのかまぼこから惣菜商品へと購買が変化しており、9月、10月は例年どおりおでん商材の伸びに期待できる。	

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
	変わらない	金融業（業界情報担当）	・取引先の多くで操業度は高水準持続が期待できるが、コストダウン要請は一段と厳しさを増しており、最終利益では横ばい程度が多い。
		コピーサービス業（管理担当）	・新規顧客獲得策を講じてはいるが、減少分を補うのが精一杯である。
	やや悪くなる	食料品製造業（総務担当）	・先行きの仕事量が見当もつかず、先行きの受注量のはっきりしないので、やや不安な状況が続いている。
		化学工業（総務担当）	・原燃料価格の高騰が予想され、全般的に収益環境は厳しくなる。社内では経費削減や業務の効率化による体質強化を継続している。
		非鉄金属製造業（経理担当）	・これまで受注量、販売量は順調に回復してきたが、スポット的なものが多く、まだ本物ではないため、この先2、3か月は受注が落ち込みそうな気配である。
		金属製品製造業（総務担当）	・以前に比べると今月の受注にやや陰りが出てきており、これから2、3か月先の売上也次第に下がってくる。
		輸送用機械器具製造業（総務担当）	・価格等の上昇はみられず、受注量がやや落ちており、それに伴って操業率が低下する。
		建設業（経営者）	・仕事量が激減しており、元請、下請けなど非常に厳しく、更に悪化する気配がある。
	金融業（営業担当）	・地場の中心企業のリストラ、ポリエチレン部門撤退に伴う事業縮小から下請企業の冷え込みは厳しく、売上は前年同月比の半減になっているところもあり、この状態は当分続く。 ・土木においては、現場説明会の話が出ているが、建築関係においては、大型案件は全くない状態である。	
	悪くなる	-	-
雇用関連	良くなる	-	-
	やや良くなる	-	-
	変わらない	人材派遣会社（経営者）	・企業のリストラや人件費削減策がまだまだ続いている。
		求人情報誌作成会社（支店長）	・現在再来年の新卒の採用を客に提案しているが、底固く採用していこうという動きがあり、先行きますますである。
		新聞社〔求人広告〕（担当者）	・業種によっては非常に良いところも出てきているが、業種間で状況がまちまちであるため、総体的には変わらない。
		新聞社職員〔求人広告〕（広告営業担当）	・今後2、3か月で好景気へ転ずる牽引企業が見当たらない。
		職業安定所（職員）	・求職者数の減少傾向がみられない。
		職業安定所（職員）	・求人には増加傾向がみられ、求職はほぼ横ばい状況であるが、希望退職を募っている事業所の情報もあり、楽観はできない状況である。
		学校〔大学〕（就職担当）	・求人数は現在大きく向上していないが、今後大きく減少することもない。
	やや悪くなる	職業安定所（職員）	・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、新規求職者数が再び増加する。
悪くなる	人材派遣会社（支店長）	・一般的な給与水準が低下しているにもかかわらず、従来以上の給与を要求する者が少なくない。賃金面で妥協できないケースが多く見受けられる。	

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	一般小売店〔酒類〕（経営者）	・地元で売り出ししている鍋焼きラーメンが好調であり、その経済波及効果が期待される。
		家電量販店（店長）	・デジタル家電、情報関連商品の新製品発売が予定されているため、販売数量の大幅な増加は望めないにしても、単価が上昇する。
		乗用車販売店（営業担当）	・10月に発売される新型車に期待している。
		ゴルフ場（従業員）	・予約状況を見ると、大きなゴルフコンペやミーティングがセットされたゴルフコンペが多く、売上の増加が期待される。
変わらない	商店街（代表者）	・来客数の低迷が続いている。また、空き店舗が増加しており、景気の回復には時間がかかる。	

分野	景気の先行き判断	業種・職種	景気の先行きに対する判断理由
		百貨店（営業担当）	・数か月ぶりに、全てのブランド商品の売上が前年を上回ったが、商品群やブランドにより好不調がはっきりしてきている。商品を選別する消費者の目が厳しい状況に変わりはない。
		コンビニ（エリア担当）	・晴天が続いたことと気温が高かったことにより、飲料を中心に食品関係の売れ行きが非常に好調であるが、景気全体を押し上げるほどの影響力はない。
		コンビニ（店長）	・国体関係の工事が終わると、元の状態に戻ってしまう。
		衣料品専門店（店長）	・単価は少し上昇しているが、販売量が少ないままであり、不要不急の販売につながらない。
		家電量販店（営業担当）	・販売台数は前年並であるが、単価が上がらないため、売上が伸びない。
		その他専門店〔CD〕（店員）	・売上に下げ止まり感が出ており、しばらくはこのままの状態が続く。
		都市型ホテル（経営者）	・予約状況を見ると、来客数は増加するが、単価が低下するため、あまり変わらない。
		タクシー運転手	・給料ダウン、ボーナスカットという声が多く、現状よりも良くなるとは考えにくく、ほぼ横ばいと判断している。
		観光名所（経営者）	・予約状況を見ると、団体客は増加しているが、個人客が減少しており、前年並である。
		設計事務所（所長）	・マンションが完売するまでの期間が伸びてきており、一時の勢いが無い。
やや悪くなる		スーパー（店長）	・今年の6月以降、売上の減少に歯止めがかからず、じり貧傾向にある。
		コンビニ（店長）	・売上の落ち込みが予想以上に大きく、この流れから判断して、もう少し悪くなる。
		衣料品専門店（経営者）	・販売量、来客数、単価が低迷しており、また、ファッションをリードする商品が見当たらないことから、少し厳しい状況である。
		美容室（経営者）	・来客数の減少が続いている。
悪くなる		通信会社（企画担当）	・1人あたりの通話料の減少が続いており、好転が見込めない。
企業 動向 関連	良くなる やや良くなる	-	-
		化学工業（営業担当）	・1か月から3か月先の生産計画の明確な提示があり、また、その計画もほぼ予定通りに推移している。全体的に力強さが感じられるが、価格面は非常に厳しい。
		通信業（営業担当）	・中間決算の時期が過ぎると、設備投資やシステムの需要も上向いてくる。
	変わらない	一般機械器具製造業（経理担当）	・大都市部と地方ではクレーンの仕事量の格差が見られ、地方ほど仕事量は低調である。また、稼働率が悪く、ユーザーマインドも冷え込んでいることから、しばらくは受注の回復が見込まれない。
		輸送業（支店長）	・海外生産へのシフトが進む中では、国内物流は減少傾向が続く。
		輸送業（配車担当）	・遊休地の活用を不動産業者に持ちかけても、全く引き合いがないという回答であり、今の状況が続く。
		広告代理店（経営者）	・広告費の見直しにより、レギュラー契約のテレビコマーシャル広告を半減した得意先もあり、依然として厳しい状況が続く。
	やや悪くなる	広告代理店（経営者）	・今期、当社のクライアントが2社倒産、1社廃業している。そして、まだまだ不安なクライアントもあり、景気が良くなる気配が感じられない。
		不動産業（経営者） 公認会計士	・この秋の法人の異動が大変少なくなってきている。 ・特に小売業において、年末の手形決済ができないという相談が増えている。
	悪くなる		-
雇用 関連	良くなる		
	やや良くなる		
	変わらない	人材派遣会社（支店長）	・社員の採用数が増加してきているが、ほとんどが欠員補充のためであり、現状維持である。
職業安定所（職員）		・求人数が増加しても、求職者の増加が大きく、改善がみられない。また、求人内容の質も低下しており、雇用の改善につながりにくい。	

分野	景気の先行き判断	業種・職種	景気の先行きに対する判断理由
		職業安定所（職員）	・パートを含む有効求人倍率は、0.03ポイント改善しているが、求人数は、新規、有効ともに対前年比で減少している。また、雇用保険の被保険者数も、運輸・通信業を除く、全ての産業で対前月比マイナスとなっており、改善の兆しが感じられない。
		職業安定所（職員）	・良くなる要素が見当たらない。常に来所者で混雑している状況では、景気の回復はない。
	やや悪くなる	人材派遣会社（支店長）	・ソフトウェア開発関連の企業から大量の契約終了の申し出があるが、この契約終了者を受け入れられる派遣先が見つからない。また、派遣単価についても下落傾向にある。
	学校〔大学〕（就職担当）	・求職者数と求人数のアンバランスが依然と続いており、また、賃金の抑制動向も顕著になっている。	
	悪くなる	-	-

10.九州（地域別調査機関：（財）九州経済調査協会）

（-：回答が存在しない、：主だった回答等が存在しない）

分野	景気の先行き判断	業種・職種	景気の先行きに対する判断理由
家計 動向 関連	良くなる	一般レストラン（経営者）	・宴会需要が落ちているのが気になるが、年末年始の需要はかなりのものなので、期待できる。
	やや良くなる	商店街（代表者）	・秋冬のイベントにより需要が増えてくる。
		一般小売店〔鮮魚〕（店員）	・これから年末に向かうので、売上が上がる。雰囲気的にはいくらか良くなった感じがするが、同業者の話ではあまりよくないみたいなので、油断はできない。
		コンビニ（店長）	・近所で新幹線工事が始まり、多くの工事関係者が買物に来るので少しは良くなると思う。
		衣料品専門店（店員）	・年末商戦で催事も多くなるのと、9月はあまり良くなかった分、徐々に良くなると思う。
		乗用車販売店（管理担当）	・新車が10月に2車種出るので、来客数がやや増え、販売増につながると思う。以前は安い中古車が売れていたが、新古車が売れているので、売上高は回復している。ただ、乗替えまでの年数は7年から10年に伸びている。
		タクシー運転手 美容室（店長）	・ゴルフなどの観光客が増えてくると期待している。 ・通常10～11月は暇な時期になるが、今年はDMを出したので少しは多くなると思う。
	変わらない	商店街（代表者）	・行事や旅行が増えて、ある程度ものが売れている。
		商店街（組合職員）	・お金はなるべく使わないという姿勢が強いように思う。
		一般小売店〔食料雑貨〕（店員）	・年末に向かって需要は高まるが、それを除けば変わらない。
		百貨店（営業担当）	・来客数は前年並みをキープしているが、一人当たりの売上単価は下がっている。組合せで勤めても、単品で買われる。
		百貨店（業務担当）	・プロ野球優勝セール等の特殊な要因による売上増はあるかもしれないが、継続性はなく、本来の回復に至らない。
		スーパー（店長）	・営業時間延長による売上増はあるが、ほとんど変わっていない。
		スーパー（総務担当）	・食品は昨年並と思われるが、衣料品や住居用品は売れ行きが不振で、パーゲン品のみが売れている。
		コンビニ（販売促進担当）	・スーパーや外食産業の値引販売が激化する中で、一回価格を下げてしまうと、数は出ても売上がなかなか上がり、今後2、3カ月先もこの傾向は変わらない。
		衣料品専門店（総務担当）	・良いものを安く出すと必ず売れているので、購買意欲はあると思う。
		家電量販店（店長）	・新商品が伸びているが、既存商品が伸びていない。
		家電量販店（店員）	・パソコンは10月に入って新製品が出てくるが、大きな仕様の変化がないので買い控えが起こると思う。新規に買う客はほとんどなく、買い換えの客も非常に少ない。
		乗用車販売店（従業員）	・販売台数がこれだけ落ち込めば、人員削減や給料、ボーナスにもかかわり、景気が良くなるどころではない。
その他専門店〔ガソリンスタンド〕（統括）		・冬のボーナスが夏と同様に期待できない。	
都市型ホテル（スタッフ）	・宿泊やレストラン、宴会の予約状況を見ると良くなるとは思えない。		
都市型ホテル（副支配人）	・予約状況をもても、客単価、予約量ともにほとんど動きが見られない。		
タクシー運転手	・冬のボーナスが下がると思うので、年末年始だからといって客の動きは変わらないと思う。		

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	・公務員の給料がこれから先、下がるようだが、それが今後消費にどのような影響があるか不透明である。
		通信会社（営業担当）	・ほぼ一定の数値で注文が推移しているブロードバンド系商品は、今後も同様の動きになると思われる。高速化に対応する商品次第ではさらに普及が進むと考えられる。
		観光名所（職員）	・競合が激しく、客単価は上げられない。季節的に客は増えるが、利益率は良くない状況がしばらく続くと思う。
		ゴルフ場（従業員）	・給料が下がっているところへ、10月から雇用保険や社会保険の負担増が消費意欲を削いでいると思う。
		競輪場（職員）	・年末に向けて、遊競技に使える額は増えないのではないかと。来客数も伸び悩んでおり、悪い状態が続くと思われる。
		住宅販売会社（従業員）	・見込み情報が非常に少ない上に、契約件数は去年と変わらず、1件当りの単価が下がっている。住宅公庫の申込み出足が非常に悪く、先行きが不安である。
		住宅販売会社（従業員）	・住宅購入を決断する客の数は当面増えそうにない。
	やや悪くなる	商店街（代表者）	・業績不振で、撤退や廃業が続いている。
		百貨店（売場主任）	・客の欲しいものは高額品でも好調だが、必要でない物には全く関心を示さない傾向が強くなっている。商品によって好不調の差が非常に激しく、トータルでは悪くなっている。
		百貨店（営業担当）	・金券交換の率が年々高まっている。また、買上に伴う金券の回収率も前年より増えている。客は現金を手元において金券での購入を主力にしていて、金券がなくなれば、購入意欲が減退すると思われる。
		百貨店（営業担当）	・先行きの景気は良くなるという兆しがなく、売上も伸び悩んでいる。
		百貨店（営業担当）	・購買意欲が大変落ちている。今後、さらに景気は落ち込みそうで、厳しい状況が続くと思われる。
		百貨店（販売促進担当）	・冬のボーナスの減少が予想され、そのあおりで消費に回される額が少なくなる。
		百貨店（売場担当）	・新たな競合店のオープンや既存店の競合激化で依然厳しい状況が続く。
		スーパー（店長）	・単価に加えて、最近は買上点数が下降気味である。
		スーパー（店長）	・気候に関係なく買い控えが広がっている。
		スーパー（店長）	・パートタイマー募集への反応が今までより非常に多くなっている。応募者も正社員だった人や、20代前半のフリーターといったこれまでになかった層の応募が増えている。
		スーパー（経理担当）	・年末にかけて同業他社の出店が数多く見込まれ、既存店に影響が出ると思う。
		衣料品専門店（店長）	・残暑が続き、秋物さえもバーゲン処分をしなければならない状況である。
		旅行代理店（従業員）	・今後景気が良くなると見込めないで、旅行客も減るだろう。来客数も少なく、厳しくなっている。
		旅行代理店（業務担当）	・社会不安が増してきて、需要が期待できない。
		通信会社（業務担当）	・10月以降、新商品が発売される予定があるものの、需要増にはつながらない見込みである。また、低価格商品の投入も減って厳しい状況である。
		テーマパーク（職員）	・ゴルフ場をリニューアルするのと、ゴルフ練習場が新たにオープンするのでプラスはあるが、月末に一時休止またはクローズするアミューズメント施設の落ち込みがそれ以上に大きくなると思う。
		パチンコ店（店員）	・先行き不透明な経済情勢と来年からの保険料の値上げで、今後、財布の引き締めがあると思う。
		美容室（経営者）	・売上が上がる材料や景気回復に向けた対策が感じられない。
		設計事務所（所長）	・計画や企画が非常に減っている。
	悪くなる	百貨店（営業担当）	・いろいろな情報発信をしているが、手応えが少なくなっている。また、クリスマスは期待しているが若い所帯の所得減のため厳しい状況である。
		スーパー（企画担当）	・競合店の出店により悪くなると思う。また、客単価減によるディスカウント的な展開もマイナスになるだろう。
		コンビニ（店長）	・去年は米国テロの影響で、修学旅行客が多く買物に来たが、今年はそういう要素がない。
		高級レストラン（経営者）	・例年、この時期には忘年会の予約や問い合わせがあるが、今年は全くない。

分野	景気の先行き判断	業種・職種	景気の先行きに対する判断理由		
		一般レストラン（スタッフ） スナック（経営者）	・このところ続いている乗客数の減少が来月も続くと思われる。 ・客からデフレなので料金を下げないかと言われたが、一度下げると元に戻すのが大変なので迷っている。スナックに行く気になれないほど、消費を控えているような気がする。		
企業 動向 関連	良くなる やや良くなる	- 農林水産業（経営者） 食料品製造業（経営者） 家具製造業（従業員） 電気機械器具製造業（経営者） 建設業（営業担当） 輸送業（従業員）	・3カ月先の原料調達は大きな問題がなく、秋から冬にかけて消費も安定してくると思われるので、期待している。 ・鹿児島を舞台にしたテレビドラマの放映開始や新規航空会社の参入による運賃の値下げなどにより観光への良い影響が期待できる。 ・関東向けの物件情報はかなり集中しているので良くなると思うが、九州向けに限ればあまり良くならないと思う。 ・新規事業が10月からスタートし、根本的に収益を改善するまでにはいかないが、新規事業の分だけ確実に良くなる。 ・受注見込みの情報量が官民各方面より増加しており、将来的に受注量が増加すると思われる。 ・新製品の売り込みや発注に東奔西走している。それによって注文は月を追うごとに良くなっていくと思う。		
	変わらない	窯業・土石製品製造業（経営者） 一般機械器具製造業（経営者） 輸送用機械器具製造業（営業担当） 建設業（総務担当） 輸送業（総務担当） 広告代理店（従業員） その他サービス業〔物リース〕（従業員）	・季節的な要因で、器の需要がガラスから焼き物にシフトすると思うが、消費は不調で、流通も倒産などで混乱している。 ・仕事の引き合い内容や価格を考えると良くなるとは思えない。 ・設備投資や増員するだけの余裕はないが、現状の忙しさは今年中まで続くと思われる。 ・今後大きな工事の増加は見込めない。企業の設備投資、個人の住宅着工の増加は見込みが薄い。 ・半導体は8月から出荷が減ってきているが、他の商品については特別大きな動きがない。 ・マンション販売の広告は活発だが、年間で最も広告が多くなる10～12月の受注が停滞している。 ・今後の受注見込みや客との話を考えるとほとんど変化がないと感じる。		
		やや悪くなる	電気機械器具製造業（経営者） 広告代理店（従業員） 経営コンサルタント	・材料屋等の話ではここきて材料の出が悪くなったという。また、半導体の装置関係の部品も非常に動きが鈍くなっている。 ・出稿量、注文いずれも少なく、悪くなると思う。 ・株式市況が今後さらに悪化する見込みが強く、ペイオフの完全解禁に向けて、金融機関をはじめとして非常に厳しい状況に置かれるのではないかと感じる。	
			悪くなる	繊維工業（営業） 不動産業（従業員）	・海外で物を作りすぎて在庫が出ており、国内の工場には仕事が全くない状況になっている。 ・金融機関の対応が依然厳しく、資金繰り悪化による倒産企業の増加による影響が懸念される。
		雇用 関連	良くなる やや良くなる	- 人材派遣会社（社員）	- ・県の緊急雇用対策事業に関連する職業訓練の引き合いが増えている。
			変わらない	人材派遣会社（社員） 求人情報誌製作会社（総務担当） 職業安定所（職員） 民間職業紹介機関（職員）	・日常の営業の中で、企業の側から明るい材料を逆に求められ、積極的な雇用に関する話題がない。 ・アルバイト、パート、派遣のニーズは堅調で、企業は正社員以外の雇用形態を求めているが、やはり正社員の採用が上向きにならないと、景気は大きく変わらないと思う。 ・事業主に話を聞くと、先行き不透明という回答が多い。 ・IT関連は好調で、他業種も経理、財務、人事などの求人が若干来ており、兆しとしては明るい。しかし高齢者の求人が非常に少なくなっており、総合的にはまだまだ変わらない。
やや悪くなる				求人情報誌製作会社（編集者） 職業安定所（職員）	・11月に出店を控えている大手家電量販店の求人の動きが出てきたが、市場が活性化するほどではない。 ・大手の造船重機関連及び一部大型店を除き厳しい状況にある。来春新規高卒者対象の求人数は8月末現在前年比1割以上減少しており、好転するには程遠い。

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	学校〔専門学校〕（就職担当）	・都会では景気は上向きに転じているようだが、地方ではリストラが進んでいると思う。雇用形態も厳しくなっているし、これから先、不安である。

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	一般小売店〔衣料・雑貨〕（店長）	・来客数の増加とともに販売量の増加も見込まれる。
		都市型ホテル（マーケティング担当）	・宿泊部門は、当ホテル独自の3か月予測の数値において前年をクリアする数値で毎月推移しており、今後は宴会・料飲部門も繁忙期に入る為、好転が期待される。
		住宅販売会社（経営者）	・新規マンション発売および新規マンション着工により今後も販売額、販売数ともに増加が見込める。
	変わらない	百貨店（総務担当）	・年末商戦に期待はするが、現状よりも良くなることは望めない。 ・近日予定されている大型ショッピングセンターオープンの影響も危惧される。
		スーパー（経営者）	・来客数、販売量はやや増加しているが、商品単価がかなり下落しており、結果として売上額ではほとんど変わらない。今後もこの傾向はしばらく続く。
		コンビニ（エリア担当）	・今月は観光客の入域客数の増加により来客数の動きに改善はみられるが、来月以降は予測がつかない。
		衣料品専門店（経営者）	・平均を保っている店と一時的なブームに乗っただけで長続きしない店とがある。いろいろな部分で変化が求められている。
		乗用車販売店（経営者）	・新型車が10月に発売になることから期待されるが、他の車種の落ち込みについては懸念される。 ・最近車を選ぶ際、価格でなく車の用途、カーライフによって車種を決めるといった傾向が強いことから、新車が出された後の効果がどれだけ続くかが懸念される。 ・法人関係からの受注状況が相変わらず悪いことから、今後も特に新しい変化は起こらない。
		その他専門店〔書籍〕（店長）	・出版業界は特にメディア等による影響が非常に強い為、最近明るいニュースがない上に政治不安もあり、その影響で客足が減少しているものと予想される。 ・最近比較的に癒し系の本が売れており、また変わらず就職関係の本も売れている。 ・ビジネス関係の書籍の売上は悪くなっている。今後明るいニュースがない限りは景気は良くならない。
		高級レストラン（副支配人）	・10月に那覇まつり、大綱引き、そして、琉球まつりと長期的な県をあげてのイベントがあり、来客数が増加する要因はあるものの大きな変化は期待できない。 ・近日、ホテルの閉店閉鎖があり、今後も好転要素がみあたらない。
		都市型ホテル（スタッフ）	・これから年末に向かうが、例年に比べて宴会等の受注の動きが鈍い。 ・まだまだ先行きの不透明感がある。 ・来客数は増加してきているが客単価は上がらない。
		旅行代理店（経営者）	・依然として低価格商品を中心とした販売が続く。
		やや悪くなる	一般小売店〔鞆・袋物〕（経営者）
	スーパー（企画担当）		・10月に競合店の県内最大規模のショッピングセンターがオープンすることから、現在一段落している価格競争の再燃が危ぐされる。
コンビニ（経営者）	・年末に向けて銀行の融資状況が悪くなれば、資金繰り等状況が厳しくなることが懸念される。		
コンビニ（エリア担当）	・雇用不安は依然として解決していないようで、ここ3か月間の各店舗の若年層のパートやアルバイトの離職率が低くなっている。		
家電量販店（副店長）	・10月の競合量販店の出店に伴い、来客数は減少し、客の購買意欲は低価格商品に向けられることが予想されることから、今後の状況はますます厳しくなる。		

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
		その他飲食〔居酒屋〕 (経営者)	・乗客数、売上は増加しているが、安い単価、グループの少人数化、サービスの高度化、営業時間の延長などの高負担による影響で安定した求人がとれず、スタッフにかかる負担が増している。
		観光型ホテル(副支配人)	・予約状況がやや鈍っている。
	悪くなる	商店街(代表者)	・近日近隣の地域に大型店舗の集積が予定されており、中心商店街との客の分散化が生じるなど商店街から客が流れることが予想される。
企業 動向 関連	良くなる	-	-
	やや良くなる	輸送業(営業担当)	・昨年の米国テロ後に落ち込んだ団体荷物が回復し、予約状況も好調である。
	変わらない	通信業(従業員)	・一方の取引先が業界から撤退する動きを見せる中、他方の取引先では「オープン・ソース」をキーワードに更なる飛躍を目指しており、両極端の流れがみられる。企業の市場対応力など、本気で取り組んできた「勝ち組」と、ITという言葉だけに反応して何となく参入したまま今日まで自社の強みを発揮できないでいる「負け組」とがハッキリしてきた感がある。今後、業界内での淘汰が進むことが予想されるが、全体としての景気は大きく変わらない。
		通信業(営業担当)	・受注量は現状のまま推移する。
	やや悪くなる	不動産業(支店長)	・景気が良くなる材料がみあたらない。
悪くなる	-	-	
雇用 関連	良くなる		
	やや良くなる		
	変わらない	職業安定所(職員)	・倒産事業者が対前年比で6.7%増加し、バス会社等では経営悪化による従業員リストラによる雇用不安が発生している。 ・また完全失業率が9.0%と前月比で0.6ポイント悪化し、依然として高水準で推移している。
		人材派遣会社(経営者)	・県内企業だけではなく県外企業の支店等からも、これまでの派遣契約を終了し自社内で対応したいとの申し出があり、非常に厳しい状況となってる。
	悪くなる		