

・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	一般小売店〔土産〕 （店員）	・出入りに関しての様子からみると、一日の団体客数、乗降客の動きは下げ止まっている。ただ、まだ沖縄方面、あるいは海外旅行の人气があり、北海道観光には団体客を中心に依然として厳しい状況である。
		スーパー（店長）	・8月は別として、6月以降、右肩上がりに販売量が増えてきている。
		コンビニ（店長）	・店舗周辺で、ビルの建設をはじめとした工事現場が増えてきており、通常の常連客に加えて、工事現場の作業員の来客がしばらくは見込めるため、来客数、単価とも増加する。
		衣料品専門店（店員）	・猛暑だったためか秋物衣類に対してやや買い控えの傾向があったが、最近になって、今後の入荷商品に関する問合せや、予約が増えてきている。
		乗用車販売店（役員）	・自動車販売の動きは鈍いものの、農漁業の良い話を聞いている。
		その他専門店〔医薬品〕（経営者）	・猛暑の後は体調がすぐれない人が増えると言われていて、業種的に期待している。
		観光型ホテル（スタッフ）	・観楓会を控え、個人・団体客の予約が好調に推移しており、そのまま推移すれば前年と同様の水準が維持できる。
		通信会社（企画担当）	・電子マネー対応の機種など、新商品の登場により、携帯電話の日用品化がより進む。
		設計事務所（所長）	・建物の新築情報や、それに先立つ土地の売買情報が若干増えてきている。
変わらない	変わらない	商店街（代表者）	・天気の影響や一過性のイベントなどで売上の変動があっても、安定した景気浮揚要因がなく、トレンドは変わらない。
		商店街（代表者）	・今のところ、冬素材のものが先に出ている感もあるが、12月に入り本格的な防寒商戦となった時に主力となるコートのトレンド、売筋がみえてこないのでもまだ何とも言えない状態である。
		一般小売店〔酒〕（経営者）	・ここ数か月の売上をみると、そう大きな変動はないと思われる。
		百貨店（売場主任）	・9月に入っても残暑で秋物の動きが今ひとつ伸びていない。こうした状況の中で、冬物の動きに切り替わることになるので、動きが読めない。
		百貨店（売場主任）	・百貨店業界は、かなりの売上高が天候により左右されるが、長期予報をみても、今のところ、秋の深まり感は急速に出てくるという予報ではない。
		百貨店（担当者）	・高温で季節商品が不振である。一方、台風を特殊要因として売上が伸びた商品もあるが、全体の売上は前年を割っており、明るい兆しがみられない。
		百貨店（販売促進担当）	・来店客数、販売量ともに3か月前よりはわずかに良くなっているものの、目立った好材料はなく、依然として厳しい状況が予想される。
		コンビニ（エリア担当）	・客の買上個数に大きな変化がない反面、低価格商品に対する志向は依然として強く、景気回復の実感が無い。
		コンビニ（エリア担当）	・企業業績はやや上向きであると思われるが、内部改善によっての上向きであり、実際の雇用や賃金にはなかなか跳ね返らないので、消費は増加しない。
		高級レストラン（スタッフ）	・企業の利用増加は数少ない明るい兆しである。また新しい内閣は北海道布陣とも思えるので、これをきっかけに景気回復を期待する。
観光型ホテル（経営者）	・緩やかに景気回復している大都市圏からの客の動向をみると、例えば消費性向のような、一つの方向を見ているのではなく、多方向を向いている。わがままさ、解き放たれたような奔放さ等、混沌が随所に見られる。何らかの景気動向の過渡期のような感じを受ける。		

分野	景気の先行き判断	業種・職種	景気の先行きに対する判断理由
		旅行代理店（従業員）	・良くなる兆しが見受けられない。国内旅行についても一時の勢いがあまりない。海外旅行もまずまずの線だが、総合的に大きな勢いとはなっていない。
		旅行代理店（従業員）	・回復基調にあった海外旅行の勢いが失速気味である。
		旅行代理店（従業員）	・取扱額が回復してこない。
		旅行代理店（従業員）	・熟年層の動きが増えてきており、10月以降も継続していけば良くなる。
		タクシー運転手	・年末の繁忙期には大いに期待するが、天候に左右される業種でもあり、何とも言えない。ただし、ここ数年の流れから年末繁忙期といえども楽観はできない。
		観光名所（職員）	・タクシーの様子をいつも注意深く見ているが、依然として空車が目立っている。
		美容室（経営者）	・支出に関してかなり慎重な様子がみられるため、今後もあまり変わらない。
		住宅販売会社（従業員）	・株式市場、消費動向が今一步の感があり、住宅もなかなか上昇気流に乗れない状況である。
		住宅販売会社（従業員）	・金利の上昇がポイントではあるが、客の動向が活発になる要因がない。
		やや悪くなる	
スーパー（店長）	・景況感は改善の兆しを読み取れるものの、小売現場では日々の客の動向が、天候、競合店の販促状況、社内のプロモーションで大きく左右されるため、不透明感は否めない。9月は例年のない気温の高さが商品動向に大きく影響を与えており、秋物が全く低迷している。今後気温が低下しても消化は困難な状況である。		
スーパー（企画担当）	・原油価格の高騰の影響は、資材関係にとどまらず、灯油、電力料金等の生活関連支出にも及ぶことが予想され、この冬の企業や家計に対する圧迫が懸念される。		
コンビニ（エリア担当）	・気温が高かったために、漁業、特にさけ・ますの関係が悪い。また地元の基幹産業で今後良くなる見込みの業種が全くない。炭鉱の失業者に対する政策も今年一杯で終わり、今後消費に出てくるお金がどんどんと少なくなっていく。今後の回復は見込めない。		
乗用車販売店（従業員）	・新型車が出て間もないが、すでに効果が薄くなり始めている状況であり、今後期待が持てない。		
乗用車販売店（従業員）	・昨年と比べて、販売台数はかなり苦戦した。これから冬になるため、かなり厳しい状態になりそうである。		
その他専門店〔ガソリンスタンド〕（経営者）	・灯油・重油など、暖房用の燃料および運送用の軽油の高騰により、企業及び家庭の固定費が圧迫される。		
一般レストラン（スタッフ）	・原油価格高騰の影響でガソリン・灯油が値上がりしていることに加えて、石油を原料としたビニール袋・フードパック等が10月1日から10%程度値上げになるとの連絡が納入業者からあるなど、経費が増加しそうであるが、価格に転嫁できる状況ではない。		
タクシー運転手	・釧路はこれから本格的な秋のサンマ・サケ漁のシーズンとなるが、今年は水温が高いため、不漁の見込みが出ており、今まで以上に街の活気がなくなる。		
タクシー運転手	・市内の有力な百貨店の閉鎖・撤退の話があり、全体的に景気が良くなる見通しが無い。また台風の影響で市内の山野がすでに11月末のような感じになっていて、紅葉を見に出かける人もない。		
悪くなる	衣料品専門店（店長）	・北海道は、これから農村の収穫期に入るが、台風の農業関係被害が非常に大きいので、全体としては悪くなる。	
企業動向関連	良くなる	-	-
	やや良くなる	食料品製造業（経営者）	・企業の収益が改善しており、それに伴ってボーナスの水準も高くなると予想されるので、年末商戦が昨年以上に活発化する。
		家具製造業（経営者）	・買い控えの心理が景気の浮揚に伴い好転している。
輸送業（支店長）	・建設資材・鋼材等の荷動きも、あと2～3か月先までは現在の流れで引っ張っていける。また農産品等の季節商品もこの時期に動くため、現状を維持できる。		

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	
		輸送業（営業担当）	・農産物の保管寄託数量の増加、紙パルプ工場の増産計画等があるものの、原油高騰の影響で配船調整が行われることが心配される。	
		その他サービス業〔建設機械レンタル〕（総務担当）	・先週末の会議で各地の状況を聞いたところ、お盆明けから少し発注が停滞していたが、秋に向かって未発注分が出てくるという情報がある。	
	変わらない	通信業（営業担当）	・ここ半年程度、景況感として上昇しているという感触を、客の言動や周囲の状況から得ていたが、これ以上、景況感が浮上するための材料が見当たらず、良い意味での横ばいが続くとの印象を受ける。	
		金融業（企画担当）	・好調に推移してきた家電製品の売行きの一巡や、台風被害もあり、個人消費は弱い動きが続くものとみられる。	
		その他サービス業〔建設機械リース〕（支店長）	・企業間格差が強まっており、全体的にはプラスマイナスゼロで推移する。	
	やや悪くなる	-	-	
	悪くなる	建設業（経営者）	・今年度の受注はほぼ一巡し、今後は手持ち工事の施工に限定される。公共工事の受注が大幅に落ち込みそうで、民間も相変わらず厳しい。	
		司法書士	・公共土木建築業者の受注は一昨年の3分の1以下にも満たず、台風でも来て暴れてくれなければと風頼みしているような状態であり、このままでは会社整理、倒産も年末にかけて増加しそうだ。	
	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）	・製造業の求人の増加がまだまだ続きそうな気配があり、他業種も全般的に求人数が増加している。
求人情報誌製作会社（編集者）			・ほぼ全ての業種で求人件数が昨年を上回っている。正社員求人はそれ程期待できないものの、非正社員系の求人はまだまだ伸びそうである。	
職業安定所（職員）			・パート求人が3割を超えるものの、新規求人は増加傾向にある。	
変わらない		人材派遣会社（社員）	・登録者数が昨年比に低迷している。	
		求人情報誌製作会社（編集者）	・これから求人件数が大幅に増加するための具体的要因が現在のところ見当たらず、現状で推移する。	
		職業安定所（職員）	・管内の主要産業である建設業の求人が減少している。	
やや悪くなる	求人情報誌製作会社（編集者）	・ライン作業的な期間従業員・請負募集については、相変わらず、かげりもないが、その他の一般募集は春先に比べて下降傾向にある。		
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	通信会社（営業担当）	・通信の規制緩和を利用したサービスが新たに投入される予定のため顧客一人当たりの平均売上が伸びる。
	やや良くなる	スーパー（経営者）	・米は去年並みであるが、これからラ・フランスやリンゴ等の果実が出回るので期待している。また一品単価は下落しているが、販売個数が増えており、何とか前年並みの売上を確保しているため、地場ものが出てくればやや良くなる。
		衣料品専門店（店長）	・客数が増加傾向にある中、遅れていたビジネス需要もようやく立ち上がってきており、スーツを始めとした単価を稼げる袖物の動きが良くなってきている。
		その他専門店〔ガソリンスタンド〕（営業担当）	・燃料業界の特徴である冬場の商戦で、ある程度の需要が見込める。燃料の価格転嫁がある程度見込める。以上のことからある程度の回復が期待できる。ただし、局地的な価格の乱れがあり、先行きの見通しが不透明なところがある。
		一般レストラン（経営者）	・10月の見通しは、当店について言えばレストランウェディングやコンサート等の予約が入っており、やや良くなるが、個人客については今後どうなるか危惧している。
		観光型ホテル（経営者）	・10月以降の入込数は前年比10%ほどプラスである。当県は豊作指数全国一で農業関係の会議等が目立ち始めている。
		通信会社（経営者）	・地域的に農業の良し悪しが景気に影響することから、今年の米の出来栄や夏の長かったことなどが全般的に良い結果をもたらしている。

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
		通信会社（営業担当）	・大手企業が景気を反映しボーナスのアップが言われている。地方の中小企業にも波及すると思われることと、内閣改造による規制緩和促進の雰囲気がいい影響を与えられると思われる。
		美容室（経営者）	・サービス産業は一般的であるが、プロ野球誘致関連で多少なりとも景気がプラスに転じる要因となる。
	変わらない	一般小売店〔茶〕（経営者）	・先日、大型スーパーに買い物に行った。魚売場でサンマが特価100円となっていたが、買い物客が皆「高い」といって通り過ぎていた。当市ではサンマの100円が高級魚になっているようでは、年末にかけて家計が潤っているとはいえない状況である。
		百貨店（売場主任）	・当地区では大型店の出店、改装も一段落しようやく下げ止まり感が出てきている。
		百貨店（企画担当）	・衣料品が動いていないということで、客のこれまでの動向を見るとこれからコート等の防寒用品を販売しなければならない時期が来るが、暖冬や気温変動に左右されない新しい価値の創造、ファッション提案、生活提案をしていかないと需要喚起はできない。これはメーカー、小売も含めて考えていかなければならない。場合によっては変わらないという見通しから、やや悪くなるという評価に下方修正することになりかねない。
		百貨店（広報担当）	・歳末商戦で若干の活気は出てくる時期ではあるが、冷え込み具合が売上を左右する。また年明けのセール待ちの状況がここ数年強まっており、この状況も続くとなればあまり芳しくないと言わざるを得ない状況である。
		スーパー（経営者）	・マクロ的には一世帯当たりの収入などが微減状況であり、消費動向が急速に回復するとは考えられない。現在のような落ち着いた状況が今後も続く。特に消費の動向を左右する大きな要因がプラスもマイナスも見当たらない。1つだけ言えば石油価格が上昇しており波及的に関連商品にどう影響が出るのか若干の値上がり傾向がどう消費に影響を及ぼすかが気になる。
		スーパー（店長）	・総額表示の影響で、割高感が拭い去れず税金分をのみ込んだ価格競争が各社続いている。
		コンビニ（エリア担当）	・ここ数か月同じ回答をしているが、この状況が良くなるとはとても思えない。一部の企業では設備投資等で改善の兆しが出ているというが、それは末端の消費に結びついていない。従ってここ数か月は変わらない。
		コンビニ（エリア担当）	・夏場は一時的な猛暑の影響で消費が上がってきたが、当県は台風による農作物の被害が大きく、またガソリン価格も上昇している。収入が全く増えていない。
		衣料品専門店（経営者）	・10月以降の秋物や冬物に移行して活性化することを期待しているが、天候状況の不安定さやまだまだ地方においては買い控え傾向が強く、なかなか将来良くなるという楽観はできない。
		衣料品専門店（総務担当）	・扱商品がシーズンの多いものが多いということはあるが、客の購買数や購買意欲があまり感じられない。
		乗用車販売店（経営者）	・各メーカー共に新型車攻勢に出てくるが、それにより需要は喚起されるものの新型車と既販車の二極化が進展するだけで、全体需要としては現状から大きな伸びは期待できない。
		その他専門店〔呉服〕（経営者）	・農家の客が多いため、7月13日の台風の影響で、米の収量が少なく品質も悪く、また梨の落果等で収入が減り、売上に影響が出ている。
		高級レストラン（経営者）	・初冬にかけて頭打ちとなる。これ以上は良くなる状況は持続しない。
		高級レストラン（支配人）	・宿泊部門の予約状況は、インターネット系は依然好調で、エージェント系小グループも予約は前年並みである。宴会は婚礼の苦戦が継続している。レストランは高級レストランの苦戦が続く。
	スナック（経営者）	・毎月のトータルを見て一喜一憂しているが、変動幅は5～10%である。結果的に年間通じてみるとそれほど差がない。そういう意味で先行きは全く分からない。	
	その他飲食〔弁当〕（スタッフ）	・当市内においては、企業倒産がまだ続いており、倒産した百貨店の跡地にホテルを建設しているがテナントも決まっていない状況では、2～3か月先に景気が良くなると思えない。	

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
		観光型旅館（経営者）	・ 落ち込み具合は底にきた感じがする。このまま低調な営業であり変化無く推移すると思われる。
		都市型ホテル（スタッフ）	・ 先日市内ホテルの連絡会議があり、いずれのホテルも売上の減少に歯止めがかからず、40歳以上の希望退職者を募っているホテルが数社あり、当社もその動きがある。
		観光名所（職員）	・ 10月以降の予約状況は前年の7割程度で良くない。米の豊作等で消費ムードが明るくなることを期待する。
		遊園地（経営者）	・ 季節行事の芋煮会は3年目で、家族向けの件数が伸びており、これらを中心に集客を目指す。米の豊作等もあり昨年より上昇基調を期待するが依然不透明である。
		住宅販売会社（従業員）	・ 受注量は心配ないが、今が現場のピークであり、新しい展示場の準備を行う関係でロスが多いため、差し引き変わらない。
		住宅販売会社（従業員）	・ 受注量、販売量の増加が継続されたとしても、販売価格の下落や原価の上昇により粗利額はほとんど変わらないと懸念される状況が出てきている
	やや悪くなる	商店街（代表者）	・ 昨年は、冷夏と郊外大型店の進出の影響で、売上が落ち込んだが、今年は昨年と比べても5%程度落ち込んでおり、業況は悪化している。
		一般小売店〔医薬品〕（経営者）	・ 先日の内閣改造後、なお一層不況感が強まっている。消費者の財布のひもが一段と固くなっており、少しの買物でも買い控えが出ており、商品をいろいろ勧めても1品だけを買っている。また石油価格の上昇により世界情勢が繁華街ではすぐに反映する。
		一般小売店〔雑貨〕（企画担当）	・ 現在の消費は強いものではなく、今後賃金上昇や可処分所得の増加等が見えてこない中、消費は一進一退よりもやや低調に向かう可能性が強い。
		百貨店（売場担当）	・ 秋冬物は売れていくが、買い控えや慎重な購買行動で、ボーナス払いの客も少ない。全体的に見ても盛り上がるような売上は期待できない。安く良い製品を買う傾向が強まる。
		百貨店（販促担当）	・ 残暑が長引いているということと、昨年実績を支えた地元サッカーチーム優勝セール分の売上ヘッジが今のところ難しい。
		スーパー（経営者）	・ 今年は猛暑による米の豊作見込みのため米単価が下落気味である。また10月からの厚生年金の負担増や灯油の価格上昇等があり、悪くなる。
		スーパー（店長）	・ 去年の10月に出店した競合店の1周年記念セールが来月予想されるためのマイナスと、気温が下がらないため冬物が売れていないこと。競合店が増えて地域が飽和状態になっており、今後プラスオンで売上を稼ぐことが難しい状態が続く。
		スーパー（店長）	・ 今年は例年より台風が多く、その影響で野菜や果物の被害が多く、価格の高騰や農家の収入減等が景気へ悪影響を与える。
		コンビニ（エリア担当）	・ 夏の台風の影響で、地域の主力産業である農業の被害が大きく、農家の需要が減ると売上はどうしても減っていく。
		コンビニ（店長）	・ 他店や周辺の店の話を聞いても、お盆を過ぎたあたりから売上が落ち込んでいるという店が大半であり、来年になれば大手企業でも4千人規模のリストラが敢行されるということで、いずれ当県は根本的には景気は回復していないので、いい方向には向かっていない。そんな中でプロ野球新球団の話は明るい話題であり、期待している。
		衣料品専門店（店長）	・ イベントを実施しても集客に結びつかないというのが現状である。社会の何かが足かせになって消費マインドを下げているように感じる。
		衣料品専門店（店長）	・ 高額商品の動向が相変わらず低迷しており、買上点数も前年より少ない。
		住関連専門店（経営者）	・ 台風によるりんごの被害もあり、ムード的に良くない状況で、購買状況も良くない。
		住関連専門店（経営者）	・ 冬に向かって、コート等の高単価商品が出る時期であるが、素材やデザイン等に目新しいものがないためあまり期待できない。
		その他専門店〔酒〕（経営者）	・ 昨年秋から好調だった既存店の売上高が、8月15日を境に急激に落ち込んできており、9月に入ってもその傾向は変わっていない。この落ち込みは、天候などの一時的な要因ではなく、中期的かつ本格的な悪化となるのではないかと感じ始めている。

分野	景気の先行き判断	業種・職種	景気の先行きに対する判断理由
		その他専門店〔酒〕 (営業担当)	・日本海側では台風の塩害で、農業等の経済的打撃が出る。また年末にかけての先行き不透明感が払拭できず、客の財布のひもは固くなりそうである。家電等の着実にお得感が得られるものに客は目を向けている。
		その他専門店〔白衣・ユニフォーム〕(営業担当)	・年末に向け、販売量は今月上回るかという疑問である。しかし気候にも因るので早く寒くなればただけ防寒着の受注は伸びる。年末だから買うというライフスタイルではなくなっているため、大幅な受注は見込めないまでも、頼みの綱は防寒着であり期待している。
		その他専門店〔ガソリンスタンド〕(営業担当)	・原油高により今後の先行きはかなり読みづらくなっている。灯油価格が上昇するため先行きはあまり良くない。
		一般レストラン(スタッフ)	・原油価格も上がっており、物価も上がる。無駄な消費を抑える方向に向かうため、景気は悪くなる。
		その他飲食〔そば〕(経営者)	・10月以降、厚生年金、国民年金保険料の引き上げ、配偶者特別控除の廃止等次々と家計負担が増える事ばかりである。常連のサラリーマンの財布のひもはますます固くなり、単価は更に下がる。
		都市型ホテル(経営者)	・今年後半の受注が、婚礼、宴会共に芳しくない。2～3か月後の予測は、今月よりまた前年より悪くなる見通しである。来年前半の受注が前年同等のすべり出しなのが救いになっている。
		都市型ホテル(経営者)	・2～3か月先は、クリスマス時期である。宴会については取り込みを図ろうとして単価の安いパック商品が主流となっており、客の取り込みのために単価が下がる傾向となりやや悪くなる。宿泊に関しては競合する宿泊施設の建設が決まりそうなので、今の内の取り込みを図るために全体的に単価が下がる傾向である。
		都市型ホテル(スタッフ)	・婚礼予約の状況が判断材料になる。来年1～3月までは今年を下回っているが、4～6月にかけては過去2年より動きが良い。今年度中は景気が良くないと見て、来期に希望を持つような雰囲気結婚予定者の中にもあり、そうした動きが景気動向とリンクしている状況が続いているので、年度内は厳しいが春先以降は希望が持てる。
		都市型ホテル(スタッフ)	・地方において特に当市のホテル業界においては回復の兆しは全くと言っていい程無く、特に柱となる部門が低迷しており、恒常的な売上不振の状況である。こうした状況の中、どうやって付加価値のある、評価が得られる商品を提供できるかに掛かっている。いかにして客をホテルに呼び込むかが課題である。
		住宅販売会社(経営者)	・展示場来場者数は前年並みではあるがローン減税反動落ちが2～3か月続く。
悪くなる		スーパー(経営者)	・外税表示の影響がまだまだ続く。青果物や魚等の相場下落も加わり、売上にならない状況である。流通業界はこのまま年末まで既存店の前年割れが続く。従って今の状況が好転し、景気が上向くというのは当分ない。
		スーパー(企画担当)	・当市の商圈では、全国チェーンの大型店の出店が続く予定であり、客の分散傾向は今後も続く。
		自動車備品販売店(経営者)	・専業、兼業を合わせて地域周辺は農業収入に頼る所があり、今後個人消費は冷え込む。
		タクシー運転手	・変わらないと回答しようとしたが、変わらないという事は良くならないと同じなので、悪いと回答した。夜の繁華街でも客が少ない。辻待ちしなければタクシーは客を乗せられない。今取り締まりが厳しくなっており、結局動き回らなければならぬが一時間動いても客を乗せられない事もある。
		タクシー運転手	・現在でも乗客数が前年に比べ減少しており、歯止めがかかっていない現状に、今後まだ当地区は増車が予定されている。客数が増えるような具体的要因も見当たらない。
企業 動向 関連	良くなる やや良くなる	-	-
		繊維工業(総務担当)	・秋冬物は低調に終わりそうだが、春夏物の引き合いが前年に比較的多い状況から少しは希望が持てるような状況である。
		出版・印刷・同関連産業(経営者)	・比較的大きな仕事が見込めることと、年末年始の需要は見込める。
		広告業協会(役員)	・米の作況指数が良く、農家向け製品の販売が良くなる。久しぶりに農機具関係からの引き合いがあった。

分野	景気の先行き判断	業種・職種	景気の先行きに対する判断理由
	変わらない	その他非製造業〔食料品卸売業〕（経営者）	・5月頃から売上や商品の数量が伸びている。今後は、今までの好調な状況に加え、米の作況指数がとても良いことから、一段と良くなることが期待できる。
		農林水産業（従業者）	・桃の受注価格が良かったため、昨年とは全く違い、生産資材の購入に目が向けられる。
		出版・印刷・同関連産業（経理担当）	・当社の取引先に増産等の新しい動きがあまり見られない。
		輸送業（従業者）	・航空貨物量は増えると予測されるが、航空会社の燃料の値上げが続き、運賃の値上げが大きな影響を与えそうである。
		金融業（営業担当）	・雇用情勢に明るい兆しは見えるものの個人所得環境に変化はなく、個人消費の伸びは現状推移が続くものと見込まれ景気全体の回復の足取りは重い。
		広告代理店（従業者）	・下期に入る直前が、案件としてはピークになる。2、3か月先は通常の年末案件だけで、動向は見えない状態である。よって、変わらないものと判断した。
		新聞販売店〔広告〕（店主）	・当店の営業エリアでは家がどんどん建っていて、一見景気が良さそうに見えるが、必ずと言っていいほど新聞が止まったり、保険を切ったりしているの、全体としては変わらない。
	やや悪くなる	その他非製造業〔食料品卸売業〕（経営者）	・各メーカーが年末に向けて新商品を出してくるが、全体的に落ち込んだ需要を回復し、前年をクリアするのは厳しい。新商品で谷を埋め、現状維持が精一杯である。
		食料品製造業（経理担当）	・9月の受注は予測・計画以上であり、10月以降は前年レベルに戻る。2～3か月後は前年比100～105%位と予測される。
		一般機械器具製造業（経理担当）	・自動車部品については比較的好調に推移することが予想されるが、携帯電話用部品についてはこの先やや減少する見通しが出てきている。
		電気機械器具製造業（経営者）	・9月を境に各取引先は一段落の状況である。自動車関連は依然忙しいと聞いている。その他の業種は動きが多少鈍くなってきている。今後ますます丸投げ発注が増えそう。製品原価に占める材料比率が極めて高くなり、採算的な懸念が増えている。
		電気機械器具製造業（企画担当）	・石油価格の上昇による影響が不測であり不安。身近では、通勤に使用する車のガソリン代に響いてきている。
		建設業（経営者）	・完成工事未収入金の回収の遅れ等で、年末にかけての運転資金が過去最低になる見通しである。
		広告代理店（営業担当）	・テレビ局等は東京からのスポット発注が多く、なかなか取れない状況であり、地元クライアントはパチンコ店等を除き良くない状況である。
コピーサービス業（経営者）	・新築物件の案件がますます少なくなり、店舗への来客も少なく、景気が良くなることは考えづらい状況である。地方自治体の新築物件がほとんど無いため、コピーサービス業者にとっては痛手である。		
雇用関連	悪くなる		
	良くなる		
	やや良くなる	人材派遣会社（社員）	・金融、マンションディベロッパー、ハイテクメーカー等満遍なく注文が入っており、今後も堅調にやや良くなる気配である。
		新聞社〔求人広告〕（担当者）	・プロ野球新球団設立等で当地が話題になっており、ここ数か月はそのような影響で多少の経済効果が出る。街の活性化の一助になればと思う。
		新聞社〔求人広告〕（担当者）	・県内の水稻の作況指数は2000年以来4年振りの良好な作柄が確実にになっている。これによって消費心理が上向くと見ている。また県央の工業団地内の自動車工場で1500人程度の新規雇用が発表になったり、様々な大型雇用の話が出ている状況である。
		職業安定所（職員）	・新規求人が増加傾向で推移していることと、求人倍率もここ2か月ほど0.5倍台の高水準で推移しているため、やや良くなる。
職業安定所（職員）		・求人については派遣、構内下請け等のサービス業を中心に増加傾向が続いている。また求職については企業整理離職者が減少した事等に伴い、全体でも減少傾向が続いている。	

分野	景気の先行き判断	業種・職種	景気の先行きに対する判断理由
	変わらない	人材派遣会社（社員）	・実際に「派遣」出来そうにない登録者（経験・認識の不足）は増えている。かつては若年層だけであったが、昨今はその層がそのまま歳を重ねつつあり、「何もしたことがない/何も出来ない」という人たちが増えている。「身の回り」かどうかは疑問であるが大きな意味で景気回復の潜在的なマイナス要因である。
		人材派遣会社（社員）	・派遣の受注は順調に伸びているが、それに反して派遣希望者が思うように増えず、そのためなかなか業績につながらない。
		求人情報誌製作会社（編集者）	・企業求人は、「優秀な人材の確保」と「派遣、請負の利用」「パート・アルバイト採用で人件費削減」をキーワードにそれぞれ今の水準で推移（求人意欲は継続）する。しかしながら、「雇用したいけどいい人がいない」、「条件にマッチするところがない」というミスマッチが減っていない。
		職業安定所（職員）	・小規模ながらも人員整理の動きが続いており、求人倍率等の数値に表れている状況ほどには雇用環境は改善していない。
		職業安定所（職員）	・求人が増加し、求職は減少しており、有効求人倍率に改善は見られる。しかし求人のうち派遣、請負求人の割合が大幅に増加する等、求人と求職のミスマッチは解消されない。
	やや悪くなる	人材派遣会社（社員）	・今後冬にかけて求人数も求職者数もめっきり減る傾向。現在確保している人材だけでは求人数に間に合わない状況なので年度変わりに終了するスタッフの再雇用と他社終了のスタッフ確保をいかに迅速に行うかが必要とされる。
		アウトソーシング企業（社員）	・市町村の来年度予算が2～3か月先にはある程度見えてくるが、良くなる可能性は全くないし、当県内の市町村に関しては、合併を控え、会議の時間が激減することが考えられる。

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	その他専門店〔携帯電話〕（従業員）	・従来型の携帯電話販売は最近落ち込み気味であるが、第3世代携帯電話の販売量は増加してきている。第3世代のサービスエリアが既存方式並みになれば、販売量が倍増すると見込んでいる。年末のボーナス商戦に向けて第3世代携帯電話の大々的なPRを行う予定である。
	やや良くなる	百貨店（売場主任）	・10月に入ると秋物の動きが出てくる。大きな友の会の売出しや中高年以上をターゲットとしたフェアも今年は新たに開催し、客の来店を促す。
		コンビニ（店長）	・10月の国産ワインの新種や11月のボジョレーヌーボー、それに伴うチーズやおつまみの販売など、秋の行楽に向け期待できるので、やや良くなる。
		乗用車販売店（営業担当）	・期待の持てる新型車の投入があり、販売量の増加が見込める。
		その他専門店〔携帯電話〕（営業担当）	・年末のボーナス期に向けて新機種の販売も計画されているため、期待している。
		タクシー運転手	・年末にかけて例年通り忘年会等でのタクシー需要が見込まれる。
		通信会社（営業担当）	・デジタル関連機器の新商品発売や、消費者へのデジタル波サービスの浸透などから、今後は需要が伸びてやや良くなる。
		ゴルフ場（副支配人）	・前年に比べ、秋口の引き合いが入っている。取り込みは前年より若干上回る見込みである。
		設計事務所（所長）	・設備投資意欲が少し出てきているので、これが動き出せば、2～3か月先はやや良くなる。
	住宅販売会社（経営者）	・長期金利の上昇に伴い、駆け込み需要が見込まれる。	
変わらない	商店街（代表者）	・サービス業、小売店は地域の企業が良くなると売上が伸びない。良くなる見通しはない。	
	一般小売店〔精肉〕（経営者）	・大企業、中堅が良くなっているといわれているが、弱小企業までは回ってきていないので、まだしばらくは変わらない。地元の大企業工場が年末に移転予定であり、じわじわと影響が出ている。移転後どうなるのか、次が入るまでどのくらい期間が空くのかと不安である。	

分野	景気の先行き判断	業種・職種	景気の先行きに対する判断理由
		百貨店（店長）	・ 8、9月と2か月連続で前年比90%台と悪く、上向くような状況にはない。
		スーパー（統括）	・ 来客数は安定して微増傾向にあるが、来店回数の増加によるものである。実質所得が下がり続けていることから、消費マインドの冷え込みも懸念され、買上単価は今後も更に落ち込むと見込んでいる。厳しい残暑により、秋物は販売期間が短く、どれだけ売れるか不透明である。
		コンビニ（経営者）	・ 中華まん、おでんなどが動いてきたため、これ以上は悪くならない。
		衣料品専門店（統括）	・ 10月の秋祭りに向けて、例年であれば企業、個人とも気分が高まり人の動きが活発になるころだが、今年はそのような雰囲気ではない。参加を迷っている企業や、不参加を決定した企業も出ている。
		乗用車販売店（販売担当）	・ 少しずつ良くなってはいるが、極端に良くなることはない。宣伝をすれば若干販売量が増加するという繰り返しで、変わらない。
		乗用車販売店（営業担当）	・ 各自動車メーカーでイベント発表会等が企画され、今までよりも客の動きは増えているが、契約までには少し時間を要する。
		高級レストラン（店長）	・ 短期的な日々の変化は多少あるものの、家庭の収支がはっきりと回復しない限りは長期的な改善は期待できない。
		一般レストラン（業務担当）	・ 来客数の減少に歯止めがかかり、10～11月の宴会予約は前年並みになっている。12月の忘年会予約は10月中旬以降に動き出すので現時点では分からない。
		都市型ホテル（スタッフ）	・ 今後2～3か月後の予約状況を見ると、既存客の予約はあるが、新規客の利用割合は非常に少ない。営業努力不足もあるだろうが、ハード面の影響も考えられる。修繕に力を入れたいが、予算が取れない。
		都市型ホテル（スタッフ）	・ 宴会プランも今までより1千円マイナスくらいで作らないと売り込めない。3か月先も低調となる見込みである。
		都市型ホテル（スタッフ）	・ 景気は依然として停滞気味である。大企業の景況が良いといわれるが、地方都市はそのような状況にない。中小企業の活性化を更に図らないと景気は変わらない。
		旅行代理店（経営者）	・ ベースアップや賞与等の増加は見込めず、社会保険負担増による手取り収入の減少などで消費が落ち込み、今後3か月で地方の景気が上向くとは考えられず、低迷したままで変わらない。
		旅行代理店（営業担当）	・ 動いているのが個人旅行と団体旅行の年配客のみである現状からは、今後具体的に良くなるというような明かりはみえない。
		観光名所（職員）	・ 本格的な紅葉シーズンに入り、客の入込は例年並みと予想されるが、自分の別荘を利用して食事をする人が多く、レストラン、ホテルの売上は例年を下回る見込みである。
		ゴルフ場（支配人）	・ 絶好のゴルフシーズンを迎えているが、予約数は前年並みであり、好調ではない。スポーツの秋とはいえ、地域や企業等のコンペは減少している。
		その他サービス〔自動車整備業〕（事務長）	・ 今年は前年の平均台数を上回る月が一度もなく、今後も上回る兆しはみられない。地元では大規模百貨店が来年閉店する予定で、地域に良い企業は見当たらない。
		設計事務所（所長）	・ 一時的な計画物件は入っているものの、来年へ先送りの物件が多く、3か月先は現在と変わらない。
		住宅販売会社（経営者）	・ 9月の基準地価がまた下がり、冬季オリンピック時の2分の1となっている。下げ止まりの判断が難しく、客は検討しても購入の決断には至らないという状況は、今後も変わらない。
		住宅販売会社（経営者）	・ 相変わらず銀行の融資が厳しく、客がローンを組むのに非常に苦労している。審査基準が厳しく、ここ最近も住宅ローンが組めない客が何人か出ている。銀行関係の改善をしないと、景気は良くならない。
	やや悪くなる	商店街（代表者）	・ 8月に開店した郊外大型店の影響が少しずつ出てくる。また、10月に大手衣料専門店を中心とした郊外店群が開店予定であり、影響を受ける。
		一般小売店〔金物〕（経営者）	・ 建築、土木材料の需要の関係を総合すると、工事はなかなか増えず、今後は更に原油価格の高騰の影響が出て、やや悪くなる。

分野	景気の先行き判断	業種・職種	景気の先行きに対する判断理由
		スーパー（経営者）	・乗客数は前年を上回っているが、客単価の低迷が続いており、競合店との競争が更に激化しているため、やや悪くなる。
		スーパー（経営者）	・値下げしても客数が伸びていない。既存店の売上が回復しない。
		コンビニ（店長）	・当分の間、近隣ショッピングセンターオープンのマイナス影響を受ける。
		その他専門店〔ガソリンスタンド〕（営業担当）	・原油高による仕切り単価の上昇を売価に転嫁するのが難しいので、厳しい。
		一般レストラン（経営者）	・近隣の店舗が閉店したにもかかわらず、客数があまり伸びていないので、今後も良くはならない。
		観光型ホテル（スタッフ）	・観光シーズンとなるが、前年に比べ、宿泊、団体昼食の予約が減少しているため、やや悪くなる。
		美容室（経営者）	・祭りにかかる出費は食品を始めとしてとても大きく、その後の人の流れが変わるほどなので、これから何か月かは売上が良くなることはない。
	悪くなる	衣料品専門店（販売担当）	・4～5キロ離れた所に10月早々大型ショッピングセンターが開店する。年末年始はこの開店景気で客の流れが変わる。10キロ程度先にも大型店が開店予定であり、11月末の選挙で地元銀行の不良債権問題が顕在化することなど、全てが悪い方向で重なり、悪くなる。
企業動向関連	良くなる やや良くなる	-	-
		化学工業（総務担当）	・一部の商品に年数が経過したための買換え需要が出てきている。
	変わらない	一般機械器具製造業（経営者）	・建設機械関連部品は下げ止まってきており、引き続き自動車関連部品がわずかに増加することから、やや良くなる。
		食料品製造業（営業統括）	・当初予想された国産新種ワインの動きはそれほど活発でなく、輸入ワインにおされて各メーカーとも苦戦を強いられている。
		窯業・土石製品製造業（経営者）	・今のところ受注量の動きが活発になる雰囲気はなく、伸びが期待できる兆候はない。
		一般機械器具製造業（生産管理担当）	・取引先の生産動向説明会や内示情報から判断すると、年内は確実に現在の忙しい状況が続く。
		電気機械器具製造業（経営者）	・部品の購入先が工場を中国に出しており、ある程度まとまった量でないと売らないといわれ、少量しか使わない部品をやむを得ず大量購入し、在庫を抱えて困っている。先行きは変わらないとしたが、不安要素もある。
		建設業（経営者）	・受注は若干増加するが、資材高のため採算は悪化する。
		広告代理店（営業担当）	・クライアントの販売量に大きな変化はなく、特別に広告予算を投入して拡販する動きはない。販促効果が大きく出ない状況に対するあきらめのようなものが見受けられる。求人広告は微増を続けており、社員、アルバイトの定着が悪く、良い人材は採用難であることがうかがえる。
		新聞販売店〔広告〕（総務担当）	・市内の百貨店が来月リニューアルオープンするため、活性化すると期待している。一方、9月に入ってからの人の動きが鈍くなっていることなどから、業種により低迷する懸念もある。石油類の高騰がどのように消費者の負担増に表れてくるかも心配である。
		その他サービス業〔情報サービス〕（経営者）	・原油や素材の値上がり製品価格にどう跳ね返ってくるのか不透明である。まだ価格が安定せず、今後の投資の様子見する客が出ている。
		やや悪くなる	輸送用機械器具製造業（総務担当）
	金融業（経営企画担当）		・製造業では電気、通信、情報などIT関連企業及び自動車関連企業を中心に、しばらく受注増が続いていたが、夏場以降やや一服感がみられる。ただし、受注が減少しているわけではないので、それほど懸念材料ではない。
	その他サービス業〔放送〕（営業担当）		・商業、サービス業からのイベント受注減少により、10～12月の売上高は前年同期比で5%程度落ち込む見込みである。
	悪くなる	建設業（総務担当）	・公共事業主体の当社は、構造不況業種になる建設業のため、企業存続を視野にいろいろな模索をせざるを得ない厳しい状況である。

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
雇用 関連	良くなる	人材派遣会社（経営者）	・ 正月前にかけては例年忙しくなるので、良くなる。
	やや良くなる	人材派遣会社（営業担当）	・ このところ登録に来るスタッフのクオリティがやや落ちてきている。それなりに有能な人材は既に就業しており、あぶれた求職者が登録に来るといった状況である。現在の仕事に満足せず、更に条件の良い仕事を求めて登録するケースもある。 ・ 事務系、工場労働など派遣受注は堅調に推移しており、売上も前年をクリアしているので景況は順調に推移していく。
		学校〔短期大学〕（就職担当）	・ 精密関連、自動車部品など、製造業の求人が前年より20%程度増加している。地元銀行の新卒事務職求人は、3年ほど前より関連子会社から銀行への派遣方式をとっており、今回県内で数十名規模の追加求人が出ている。
	変わらない	人材派遣会社（経営者）	・ 電子関連、電機関連の一部、自動車関連で生産は伸びているものの、人が定着しないので、求人の動きは出てきているが、総じて変わらない。
		職業安定所（職員）	・ 企業側は依然として厳しい見方を崩していない。業務量の増減が多少あり、安定感はない。
		職業安定所（職員）	・ 求人は増加しているが、その中心は、派遣、請負であり、就業地が管外、県外の求人が多く、直接就職には結び付いていない。事業所閉鎖や人員整理の話もなくなり、明るい見通しは立てられない。
		民間職業紹介機関（経営者）	・ 製造業では業務量は確保できているものの、原油の高騰で原材料のコストが上がり、利益を圧迫し始めている。そのため、求人に不透明感が出始め、不安材料となっている。
	学校〔大学〕（総務担当）	・ 景気が回復する状況がみえないため、就職内定率の上昇は期待できない。	
やや悪くなる	職業安定所（職員）	・ 求人は増加しているが、請負、派遣などの不安定求人が2割を占め、正社員を希望する求職者とのミスマッチは増加傾向にある。一時的なオリンピック景気の反動で、採用が手控えられている。	
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（統括）	・ 紳士、婦人ともコートの需要が前年より増大すると予測している。
		家電量販店（店長）	・ 映像関係は、ブラウン管テレビからの買換え、VHSからの買換えが昨年末よりも増加すると予想される。夏にはオリンピック需要で好調であったが、年末はそれ以上の需要が見込める。
		家電量販店（営業統括）	・ デジタルAV関連商品の需要は、今後も堅調に伸びると予想される。ボーナス商戦を控え、高単価商品の動きにも期待できる。DVDレコーダーは販売価格も手ごろとなり、各社からも多数の新製品が登場して需要を大きく伸ばす環境が整ったことで、販売量の増加を十分期待できる。
		乗用車販売店（販売担当）	・ 決算期の割には市場があまり活発ではないが、乗客数は徐々に増加している。法人でも、新入社員に車両をあてがうために購入する企業などが増えており、今後は徐々に良くなる。好調な車種は、相変わらずミニバン系と小型車である。
		乗用車販売店（総務担当）	・ 新車の発売により、9月から販売量は上向いてきており、今後、10、11月も上向いていくと考えられる。
		都市型ホテル（スタッフ）	・ クリスマスや年末に向けて、今年は戦争や社会問題等で主だったマイナス材料はなく、予約の問い合わせの電話も増加している。
		旅行代理店（従業員）	・ 12月の団体旅行の動きはあまり思わしくないが、11月の団体旅行の動きは非常に活発で、毎日手がつけられないほどである。
		タクシー運転手	・ 乗務員の集まり方が悪く、人手不足の感があり、これ以上の増車等は頭打ちになるので、今後は業界として多少は良くなる。
通信会社（営業担当）	・ CATV加入者の内訳では、戸建ての新築住宅の割合が増加傾向にあり、新築への対応工事も間に合わない地区も複数あり、今後も期待できる状況にある。		

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
		ゴルフ場（支配人）	・ 2、3か月先の予約状況が、上半期より数段改善している。
		設計事務所（所長）	・ 設計業を取り巻く環境は依然厳しく、仕事量の割にはコストが上がらないが、今まで計画していた仕事が進んでいるので、今後は多少なりとも仕事量が増える見込みである。
	変わらない	商店街（代表者）	・ 1部上場企業、大企業、情報関連企業など、一部の企業では、収益が上がり、残業も増加しているようだが、物販に関しては、百貨店のデータをみても前年を下回っている。当商店街全体や自分の店についても、売上を確保しにくくなっており、景気の先行きについては、まだ不安である。
		一般小売店〔衣料・雑貨〕（経営者）	・ 本格的な秋物の季節に入り、旅行用のジャケットやパンツが少しずつ動き始めているが、客の購買意欲は今一つであり、今後も大きく変わらない。
		一般小売店〔家具〕（経営者）	・ 4月以降、特に来客数が減少している。客が来ても、商品を買うのか、見に来たのが見分けがつかず、販売するのに苦慮している。これからもこのような状況が続く。
		一般小売店〔CD〕（営業担当）	・ 先行きに対する不安感が依然として続いており、購買意欲が大きく回復していく兆しはみられない。商品を手にとってみるものの、購入までに至らず、迷っている客が目立つ。
		百貨店（売場主任）	・ 現在、ファッション、食品、リビングのすべてで厳しい状況が続いている。特に、ファッションについては、秋冬の主力になるジャケットやコートのトレンドがみえてこない。
		百貨店（企画担当）	・ 食品、雑貨関係は、秋の収穫祭の開催等で引き続き好調に売上を伸ばす。秋物衣料はトレンドに敏感なキャリア、ヤング層の動きは良いが、ミセスや紳士層の売上の伸びが見込めず、このまま推移する。
		百貨店（広報担当）	・ 秋冬商戦は、独自性、嗜好性の高い商品で、景気に関係なく支持される商品を展開する都心店と、ボリューム顧客層による買い回り品が中心で他業態との競争が厳しい郊外店では、今後更に売上に開きが出る。全体としては前年並みの予測である。
		百貨店（広報担当）	・ 都心部での再開発が進み、従来は百貨店で販売されていた商材を専門店として扱うところが多くなってきたため、百貨店の売上が影響を受ける可能性がある。
		百貨店（営業担当）	・ 石油価格の高騰など不透明な要素が多く、大きな好材料は見当たらない。しかし、秋冬のスタートは順調なため、アパレルの売上は堅調に推移する。ただし、食料品関連の伸びは厳しいと予想され、全体としては大きなプラス要因は見当たらない。
		スーパー（店長）	・ 婦人服の売上が92%と大不振である。点でのトレンド商品はあがるが、全体を押し上げる力はない。特に、ヤング、OLキャリアの秋物のトータル買いが少なく、来客数の減少、客単価の低下が続く。
		スーパー（店長）	・ 11月後半に当店から直線で500mの位置に同規模の競合店がオープンする予定になっている。今までは当店の支持率が高い地域であったが、競合店がオープンするとかなり大きな影響が出る恐れがある。
		スーパー（総務担当）	・ 新米の出回りとともに食品の販売量が増加することを期待したいが、現在の客の動きからみると、それは厳しそうである。
		スーパー（統括）	・ ここ2、3か月は景気が着実に改善している感があったが、ここにきてガソリンが急激に値上がりしており、それに伴って消費者の生活防衛的な意識が強まっている。今後の景気は、現状のまま変わらない。
		コンビニ（経営者）	・ 商圈内に、他のチェーン店が進出する様子もなく、比較的安定した業績が見込まれる。
	コンビニ（店長）	・ 商品入替えによる値下げ品の動きをみると、雑貨、菓子、食品は売り切るが、こだわりを持った人が買うおまけ付菓子のようなものは、多少値段を下げて欲しくない商品では、客は全く見向きもしない傾向は続く。	
	衣料品専門店（次長）	・ 夏から秋に移行する際の売上が、昨年と比較して非常に悪い。ただし、昨年が全般的に涼しかったことを考えれば、一昨年と同様の売上で推移しているため、大きな変化はない。	

分野	景気の先行き判断	業種・職種	景気の先行きに対する判断理由
		家電量販店（店員）	・3か月先は、地上デジタルも本格化するの、薄型テレビ、液晶テレビ、DVDレコーダーなどは売れるが、パソコン関係の落ち込みが激しいので、良くなることはないのではないか。現状と同様の状況がしばらく続く。
		家電量販店（営業部長）	・AV機器や生活家電だけでなく、低迷の続いていたゲーム機でもようやく新製品が発売される予定である。一方で、昨年末はゲーム機と一体となった機種の実績があり、販売量が多かったDVDレコーダーの実績を、この年末にいかにカバーするかが課題である。単価も低下しているの、相当数の販売が必要になる。
		乗用車販売店（営業担当）	・9月の来客数は、先月と変わっていないが、購入の結論を出すのがかなり先になることを見越した来店が多いことから、今後も変わらない。
		その他専門店〔キャラクターグッズ〕（従業員）	・客単価に改善の兆しがみられず、来客数も増加傾向にない。今後も苦戦が続く。
		その他専門店〔眼鏡〕（店員）	・客単価は若干良くなる傾向にあるが、来客数が順調に伸びるとの判断は、まだできない。
		高級レストラン（支配人）	・来客数は3か月前と比べて68名減少し、売上も減少している。当地区では9月中旬にビルがオープンし、客の流れがそのビルに向かっている。客の総数は決まっているので、パイの取り合いで、全体としてはほとんど変わらない。
		一般レストラン（店長）	・相変わらず客が食に金を使う余裕がなく、年末に向けて、宴会や忘年会等も少ないと見込んでいる。2～3か月先も今とは変わらない。
		都市型ホテル（スタッフ）	・個人消費、特に結婚式は、様々な形態の競合店の進出で、選択肢が増えており、客が分散しているが、特徴あるメニューや、サービスの提供内容によっては、まだ集客ができる面もある。企業は、社員の研修等で利用する機会が今後増加する。
		旅行代理店（従業員）	・来客数、単価の動向からみれば、良くなると判断したいが、好調期に比べると絶対数がまだ少ない。同時多発テロ以降、海外の需要が盛り上がらないのが大きな原因である。個人客は動きつつあるが、企業の統廃合や給料の低下がまだ気になる。
		旅行代理店（従業員）	・2、3か月後は年末で、旅行業界では忘年会、年末年始の旅行の予約等の時期であるが、需要が大きく増減する要因もなく、国内、海外ともあまり変わらない。
		タクシー運転手	・新聞やテレビでは景気が上向いていると言われているが、実際は、全然良くなっていない。利用客は増えるどころか、むしろ減少しており、この先も良くなる方向にはない。
		通信会社（営業担当）	・年末商戦に向けて新機種が投入されるが、買換えや契約変更は増加するものの、新規契約は頭打ちになる。
		通信会社（総務担当）	・競合他社の新規参入もあり、価格とサービス内容において競争が激しくなる。
		その他レジャー施設〔アミューズメント〕（職員）	・家庭用市場は、新しいハードの発売やクリスマスを控え活気づくが、業務用については、新しいコンセプトの機器の開発や、イベント等を通じた内容の充実がなければ、顧客数を増やすのは無理であるような空気が漂っている。
		その他サービス〔学習塾〕（経営者）	・今のところ生徒数の変動はみられないので、変わらない。
		その他サービス〔語学学校〕（総務担当）	・広告などに対する客の反応が鈍い。
		住宅販売会社（従業員）	・住宅ローン金利や税制面でも、景気を刺激する要素が見当たらない。団塊ジュニアの住宅購買意欲は強く、総額の安い分譲戸建ては好調だが、建て替えは全然動いていない状況であり、景気は変わらない。
	やや悪くなる	一般小売店〔茶〕（経営者）	・国体が開催されたが、経済的な波及効果は全くなかった。特に9月は散々な売上状況で、これから先どうなるか心配である。良い材料も見当たらない。
		百貨店（企画担当）	・食料品についてみると、ギフト商材は堅調であるが、そうざい、佃煮、漬物、生鮮食品といった日常の食料品が低迷しているため、今後の動向は下向きと判断している。
		百貨店（営業担当）	・商圏内でショッピングセンターの出店が増加しており、競合が激化する。

分野	景気の先行き判断	業種・職種	景気の先行きに対する判断理由
		百貨店（営業担当）	・百貨店の売上は、天候に大きく左右されるものであるが、現時点でかなりの影響を受けていることから、本格的な冬物商戦にも マイナスの影響が出ることが必至である。
		衣料品専門店（経営者）	・思ったより秋物の動きが悪い。客は熟慮した上でないと購入しなくなっているため、秋物が残ったまま冬物商戦に突入してしまう。販売日数からみても、すぐセールの時期が来てしまうので、利益面も苦しい。
		一般レストラン（経営者）	・天候不順で残暑が長く、秋冬も温暖な状態が続くと、季節商品が少なくなるのではないかと不安である。
		都市型ホテル（スタッフ）	・結婚披露宴の受注件数が、昨年比べてかなり減少しており、このままでは先行きもかなり厳しい。
		旅行代理店（支店長）	・国内、海外旅行の先行受注の様子を見ると、上期のような勢いがなくなっており、ほぼ横ばいかやや悪い状況で推移しているため、今後景気が良くなるという見通しは持てない。
		通信会社（営業担当）	・年末に向けて、デジタル需要を刺激する材料が出ていない。
		設計事務所（経営者）	・社員13名で行っているが、行政の仕事が年々著しく減少する中、同業者間での仕事の奪い合い、低価格の受注が進んでいる。今後も経営が困難になる。
		設計事務所（所長）	・計画した案件についても、実施の決定までに相変わらず時間がかかっている現状から考えると、今後3か月では景気は良くならない。
	悪くなる	その他小売〔生鮮魚介卸売〕（営業） 美容室（経営者）	・一部で景気が良くなっていると言われているが、食には反映されていない。 ・周りにディスカウント店が次々に進出しており、悪くなる一方である。
企業 動向 関連	良くなる	輸送用機械器具製造業（経営者）	・大手自動車メーカーのリコール問題を受けて、本格的なリコール対策のため、年末にかけて1000個、2000個という単位で部品を作らなくてはならない状態で、年末までは忙しい。
	やや良くなる	食料品製造業（関連会社担当）	・原油価格の動向に呼応したガソリン価格の値上がりや、家計の負担増につながるため、予測しにくい面はあるものの、良くなる流れにはある。
		建設業（経理担当）	・見積案件が一時より増加している。仕事の大小は別として、地元の製造業者からも仕事が出始めているようであり、今後はやや良くなる。
		金融業（渉外・預金担当）	・取引先の受注量、販売量がやや良くなっている。今後の資金繰り表を確認しても、単価が厳しい面はあるが、絶対量自体が増加している。
		不動産業（総務担当）	・今後2、3か月先まで退去テナントは見当たらず、空室率改善傾向は続く。
	変わらない	出版・印刷・同関連産業（経営者）	・全体的には少し良い方向に向いてきたが、当社は特に建設関係の仕事がメインなので、依然として先が読めない。
		化学工業（従業員）	・生産量は若干増加しているが、これ以上増加する見込みはなく、現状のままの生産量で推移する。
		金属製品製造業（経営者）	・液晶関係の設備投資が来年半ばまでであるという話を聞いているので、当分の間は今の状態が続く。
		一般機械器具製造業（経営者）	・しばらく見積依頼が多かったが、このところ少し途絶えている。新たな仕事が増える可能性は低いので、現状のままで推移する。
		電気機械器具製造業（経営者）	・空調設備業界は、体力勝負の状態になっており、弱い企業は消えているが、生き残りをかけた競争の過程で安値受注をするため、当分の間は設備機器の価格も悪い影響を受ける。
		建設業（営業担当）	・原油や鉄鋼の値上がりに伴い、個々の単価が引き上げられ、景気が回復するように見えるが、民間企業の見積においては客からの値引き要請が相変わらず強く、今後も状況は変わらない。
		金融業（審査担当）	・リストラがほぼ終了している企業が売上増加を目指しているが、思うように伸びていない。今後も大きな改善は見込めない。
広告代理店（従業員）		・新規の仕事も徐々に増えているが、なくなる仕事もある。価格競争も厳しく、なかなか利益が出ない状況は続く。	
	その他サービス業〔廃棄物処理〕（経営者）	・環境保全への意識の高まりは当面続きそうであるが、価格競争もより厳しくなる。	
	やや悪くなる	繊維工業（経営者）	・この夏は暑さが長びき、ここ5か月くらい夏物の売行きが良かった反面、秋冬物が遅れている。このままだと冬物が少なくなり、悪くなる。

分野	景気の先行き判断	業種・職種	景気の先行きに対する判断理由
		プラスチック製品製造業（経営者）	・原油の高騰により、プラスチック関係の原材料の価格が上がっているが、製品の値上げに転嫁できずに困っている。景気は悪くなる。
		プラスチック製品製造業（経営者）	・取引先で手形の不渡りが発生するなど、先行きを見通す上での良い話が全くない。
		金属製品製造業（経営者）	・売上高はこのところ横ばいを確保できているが、9月に入っても材料の値上げが10%近くなる物があり、営業利益の減少が続く。
		電気機械器具製造業（経営者）	・引き合いが活発化するなど、数か月前から商品の動きが良くなってきたが、ここきて、急激に商品の動きが鈍くなっており、今後はやや悪くなる。
		輸送業（総務担当）	・年度後半の繁忙期の出荷量が例年通りであれば、何とかしのげるが、計画通りの出荷であれば非常に厳しくなる。
		広告代理店（従業員）	・請求書を出して2週間程度で振込がある業界の仕事で、複数の客先からの代金支払期日が遅れるようになってきている。資金繰りが厳しくなっていることがうかがえる。
雇用 関連	悪くなる		
	良くなる	求人情報誌製作会社（営業担当）	・求人広告を検討する企業が増えている。
		求人情報誌製作会社（企画担当）	・家電の販促系人材や通信系の企業の求人が急増している。
	やや良くなる	人材派遣会社（社員）	・企業からの派遣等の依頼に対して、求職者数が少なくなってきており、人の確保のために募集活動を積極的に行う必要があると感じる。
		求人情報誌製作会社（企画担当）	・依然として企業の採用活動が活発に行われている。新卒、中途採用ともに増加している。
		職業安定所（職員）	・8月の有効求人倍率が1.38倍で前月を0.07ポイント、前年同月で0.43ポイント上回っている。産業別の求人状況は、建設業が3か月連続で前月を上回り、前月比で4.9%増、製造業は前月を38.2%上回っている。特に、電気機械器具製造業が前月を127.5%上回った。卸、小売、飲食業も前月を15.7%上回っており、今後はやや良くなる。
		職業安定所（職員）	・新規求人数は、一般社員が16か月連続、パート社員も9か月連続で既に前年同月を上回っている。9月は一般社員でネットワークエンジニア、IP電話番号認識機の営業員、商品投資の営業員、トラック集荷ドライバー、パート社員では全身美容業のテレフォンオペレーターやアポイントの大量求人が目立っている。
	変わらない	人材派遣会社（支店長）	・一般的な景気は良くなりつつあるように感じるが、派遣業界に限定してみると、求職者数全体が減少していることに加えて、求められる経験のある求職者が激減しているため、需要と供給のバランスが崩れつつある。特に、20代前半ではフリーターが多く、経験が求められる仕事では派遣が難しい実状もある。
		求人情報誌製作会社（編集者）	・新卒募集に関しては採用数を増やす企業はあるだろうが、そのための広告予算が増えているとは思えない。広告メディアの選別がより厳しくなる。
		職業安定所（職員）	・求人数は増加しているが、就職者数は3か月前とほとんど変わらない。また、職種別になると、例えば事務的な仕事だけだと、求人倍率は0.37倍というように、職種でのばらつき感があるため、今後も厳しい状況は変わらない。
		職業安定所（職員）	・中途採用の求人ニーズは派遣、パート等にシフトする傾向が強く、正社員の雇用増に対する経営者の慎重姿勢が依然として続いている。正社員は定期新卒採用で確保し、中途採用は派遣、パートなどの不安定型雇用という傾向が、より顕著となる。
		民間職業紹介機関（経営者）	・良い人材を採用しようとする動きは活発になりつつあるが、賃金水準や求める経験能力のレベルは変わらない。転職が容易な景気とはいえない。
	学校 [専修学校]（就職担当）	・求人実績企業の情報から、雇用形態の変化と業務効率の向上で、さほど求人数の上昇は見込めない。	
	学校 [短期大学]（総務担当）	・追加募集や2次募集の求人票が相変わらず来ており、良い状況が続く。	
	やや悪くなる		

分野	景気の先行き判断	業種・職種	景気の先行きに対する判断理由
	悪くなる		

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	<p>その他飲食〔仕出し〕（経営者）</p> <p>都市型ホテル（従業員）</p> <p>通信会社（営業担当）</p> <p>美容室（経営者）</p>	<p>・愛知万博、中部国際空港関連に、プロ野球の優勝セールが加わる。</p> <p>・予約数が増加している。</p> <p>・年末に向けて新商品が数多く出る。</p> <p>・今年は7～9月と天候不順であったため客足が鈍ったが、今後2～3か月先は反動で良くなる。</p>
	やや良くなる	<p>商店街（代表者）</p> <p>百貨店（売場主任）</p> <p>百貨店（企画担当）</p> <p>乗用車販売店（従業員）</p> <p>住関連専門店（店員）</p> <p>その他小売〔雑貨卸〕（経営者）</p> <p>都市型ホテル（経営者）</p> <p>都市型ホテル（スタッフ）</p> <p>住宅販売会社（従業員）</p> <p>住宅販売会社（従業員）</p>	<p>・愛知万博を目前に控え、その関連商品の販売量が増える。またこの地方を訪れる客が増える。</p> <p>・紳士靴の平均単価は2万円前後であるが、今月は3万円前後の靴を購入する客やまとめ買いする客も増えている。</p> <p>・歳暮商戦にやや明るさが見える。</p> <p>・各社が新型車を投入してくるため、市場はにぎわう。</p> <p>・販売単価も多少ながら上昇しており、年内はこのままやや良い景気が続く手ごたえがある。</p> <p>・商品を求める動きがやや良い。</p> <p>・製造業を中心に今の景気回復が持続すれば、今後サービス業でも徐々に良くなる。</p> <p>・宿泊予約が早く入ってくる傾向があり、稼働率や客単価も上昇している。婚礼やそれ以外の宴会件数も増えている。</p> <p>・会社関係の接待によるレストランの個室利用も増加している。</p> <p>・分譲住宅では住宅ローン減税による駆け込み受注があり、売行きは良くなる。</p> <p>・愛知万博や中部国際空港の開港が間近に迫っているため、近隣のアパートや賃貸マンションの需要が増加する。</p>
	変わらない	<p>商店街（代表者）</p> <p>一般小売店〔生花〕（経営者）</p> <p>一般小売店〔薬局〕（経営者）</p> <p>百貨店（企画担当）</p> <p>百貨店（企画担当）</p> <p>百貨店（経理担当）</p> <p>スーパー（経営者）</p> <p>スーパー（店長）</p> <p>スーパー（店長）</p> <p>スーパー（店長）</p> <p>スーパー（店員）</p> <p>スーパー（総務担当）</p> <p>スーパー（仕入担当）</p>	<p>・客は欲しい物はある程度購入しており、祝い事も以前に比べ少し余裕を持った買い方をする。良くはないがこのまま落ち込むという雰囲気もない。</p> <p>・商店街は相変わらず活気がない。</p> <p>・イベントを開催すると少し人の流れが良くなるが、長続きしない。</p> <p>・直近ではプロ野球関連のセールがあり、一時的に客の気分を盛り上げることができる。しかしこの冬は暖冬と予測されており、コートなど高額品の動きが悪くなり、全体の売上に影響する。</p> <p>・秋物は今後も好調に推移することが予想され、10月に実施するプロ野球の優勝セールを契機に、客の消費意欲は継続的に向上する。</p> <p>・外商部門がなかなか伸びてこない。</p> <p>・客の買い方をみていると、相変わらずチラシによるバーゲン品狙いの客が多く、財布のひもはなかなか緩まない。</p> <p>・原油価格の高騰の影響で灯油の価格が値上がりすると、他の生活必需品の消費も抑制される。</p> <p>・増税への不安感があり、特に食品は買物時にちゅうちょする気持ちが見られる。買上点数も増加しない。</p> <p>・浜名湖花博が10月11日で閉幕し、周辺の状況も落ち着いてくる。大型店出店の余波があり、来客数は横ばいが続く。</p> <p>・商品の市場価格が高騰しているが、消費者の低価格志向が定着してしまっており、価格転嫁できない。</p> <p>・全体の売上のなかで特売商品の売上げ率が2%上昇している。その一方で定番商品の売上は減少している。</p> <p>・プロ野球の優勝セールの影響も一時的にはあるが、今後2、3か月後も現状と大きく変わることはない。前年を少し下回る売上が続く。</p> <p>・ただし、豆乳製品はテレビの影響もあり、メーカー欠品が続いており、前年比150%前後で推移している。</p>

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）	・8月の競合店の集中出店が徐々に影響している。医薬品の規制緩和もあまり期待できない。
		コンビニ（エリア担当）	・競合激化による売上の前年割れ状況は今後も継続する。
		コンビニ（エリア担当）	・一時期ほどの不景気感はないが、他店との競合はますます厳しくなっていく。
		コンビニ（エリア担当）	・最近の状況を見ていると天候などに左右されている。一本調子に上昇したり低下するということはない。
		コンビニ（店長）	・来客数の減少が足を引っ張っているが、客単価は前年を上回っている。天候次第では前年並みの売上を確保できる。
		コンビニ（売場担当）	・季節要因が不透明で売上の予測ができない。また既存店売上が落ちているため楽観できない。
		衣料品専門店（企画担当）	・4月以来ミセス向け衣料の低調さは変わっていない。購買意欲が向上する要素が見当たらない。
		家電量販店（経営者）	・原油価格の値上がりで、消費者が財布のひもを緩めることはない。
		家電量販店（店員）	・原油価格が上昇してきており、消費にも偏りが出て、あまり良くならない。
		乗用車販売店（経営者）	・今後も来客数の動きは新型車の投入数に比例して堅調に推移する。
		乗用車販売店（従業員）	・自動車業界では秋から冬にかけて各社の新車発表が続くため、競争は激化する。しかし市場が盛り上がり、客の購買意欲がかき立てられる。
		住関連販売店（経営者）	・原材料の値上げの影響で、マーケットの動向が読めない。
		その他小売〔総合衣料〕（店員）	・冬物衣料が売れ始めたとしても必需品のみを購入する傾向は今後も続く。
		一般レストラン（経営者）	・今月の落ち込み方を見ると、今後も引き続きやや悪くなる。
		一般レストラン（スタッフ）	・ここ一年ほどは景気の上向きを実感していたが、完全にはなかなか良くなる。
		スナック（経営者）	・台風の影響で来客数が減っているが、10月以降は忙しくなる。
		観光型ホテル（スタッフ）	・宴会は従来は畳の大広間で開かれたが、現在はバイキングスタイルの割安な忘年会、新年会に移行しつつあり、単価が低下する。
		都市型ホテル（支配人）	・愛知万博の特需があるが、原油価格の値上がりなどのマイナス要因もある。
		旅行代理店（従業員）	・忘年会、新年会旅行の予約は例年と比べてますますである。しかしスキーの申込は減少傾向にある。
		旅行代理店（従業員）	・製造業では景気回復が顕著なようであるが、サービス業ではまだまだである。
		タクシー運転手	・客の財布のひもは固く、お金を使わない。
		タクシー運転手	・現状を維持するのがやっとである。
		タクシー運転手	・原油価格の値上げで今年の冬は灯油も高くなるのではないかなど、最近客から良い話が聞かれない。
		テーマパーク（総務担当）	・来客数が伸びていない。前年比でみてもやや低い状況である。
		ゴルフ場（企画担当）	・12月中旬までは来場者数が一番多い時期であるが、企業が接待などで活発に利用しておらず、厳しい状態はまだ続く。
		美容室（経営者）	・現在の悪い状態が普通になりつつある。
		美容室（経営者）	・現在のところ変化はないが、競合店が増えており今後は楽観できない。
		美容室（経営者）	・相変わらず客の回転が悪い。3か月ほど髪を切らない客もいる。
		その他サービス〔珠算塾〕（経営者）	・従来なら生徒数が増加する時期であるが、ここ数年は今までの常識に当てはまらない。今後も底の状態で推移する。
		設計事務所（職員）	・一時期より来客数は増えており、新店舗や住宅の需要もある。以前のように悪くはないが、手放しで良いとは言えない。
	やや悪くなる	商店街（代表者）	・自転車販売をしているが、輸入車が増える一方である。国産品も低価格品ばかりが売れ利益は薄い。
		一般小売店〔酒〕（経営者）	・消費者は少しでも出費を節約したいと思っている。中小の小売店では売上は伸びておらず、年末に向かってさらに悪くなる。

分野	景気の先行き判断	業種・職種	景気の先行きに対する判断理由	
		百貨店（販売促進担当）	・気温が例年より高めなので秋物の販売時期が遅れている。このうえ暖冬になると、コートなどの重衣料の動きも鈍くなる。	
		家電量販店（店員）	・家電製品はオリンピックと猛暑の影響で販売量が増えたが、今後2、3か月先は景気に好影響を与える要因がない。	
		高級レストラン（スタッフ）	・これまでは悪天候や大イベントなどで来客数が一時的に減少すると、その後に反動の回復が見られたが、最近はこうした反発力がない。	
		都市型ホテル（スタッフ）	・浜名湖花博の終了に伴い、特に宿泊の予約状況が悪い。	
		旅行代理店（経営者）	・3か月先の予約は前年比で悪くなっている。	
		ゴルフ場（経営者）	・土日祝祭日でも予約は少なく、予約数は前年比で減っている。しかも低価格志向がある。	
		設計事務所（経営者）	・2、3か月先につながる案件が出てきていない。ただし最近の傾向として、突然依頼が来て設計期間も短いという案件もあるため、正確な方向性はつかみにくい。	
	悪くなる	住宅販売会社（経営者）	・土地、建物を買う客の絶対数が減少し始めている。	
		コンビニ（経営者）	・酒類免許の自由化で、スーパー、コンビニなどが免許申請を多数出すことが予想され、競争はさらに激化する。	
	企業動向関連	良くなる	設計事務所（営業担当）	・景気が良い企業は地球規模の展開をしたり独自の技術を持っているところであるが、当社は従来型から脱却できていない業態であるため先行きは暗い。
			窯業・土石製品製造業（経営者）	・3～5か月先の窯業界の景気の先行指数となる新規住宅着工件数は13.7%増加している。
		やや良くなる	電気機械器具製造業（経営者）	・国内販売は大口商談もあり今月比で10%の増加が見込まれ、海外販売も米国向けの増加によりやや回復している。全体としては、短期的にはやや良くなるが、国内外とも競争が激化しており予断を許さない。
			輸送業（エリア担当）	・貨物の伸びが前年よりも良い。
			輸送業（エリア担当）	・軽油など燃料の値上がりはしばらく続くが、荷動きが良くなっていることと、ここ1年でトラックが数千台減少している影響で、毎日車不足が起きており、稼働率は上がっている。
広告代理店（経理担当者）			・引き合い件数が増えている。	
変わらない		その他サービス業〔ソフト開発〕（社員）	・受注量、契約金額が徐々に良くなっている。	
		食料品製造業（企画担当）	・販売単価は依然として低下傾向であるが、一部の商品では販売量が増加傾向にある。	
		化学工業（人事担当）	・イラク情勢や原油価格の高騰など、外部要因が不安定である。	
		金属製品製造業（従業員）	・大型プロジェクトが一段落しており、今後生産は谷間期に入る。	
		一般機械器具製造業（経理担当）	・一般機械業界では原油と鋼材の価格上昇分の転嫁が難航しており、受注活動の大きな障害となっている。一方、建機事業は輸出が好調であるが、いつまで続くか不透明である。	
		電気機械器具製造業（経営者）	・多忙ではあるが売上は完全に横ばい状態であり、景気が良いという実感はない。	
		建設業（経営者）	・倉庫、工場や事務所といった建物の新築が増えていない。一方で、改築や建物を整地して駐車場にするといった後ろ向きな動きがある。	
		広告代理店（従業員）	・愛知万博やプロ野球チームの優勝など例年にないイベントがあるが、盛り上がりには欠けている。	
	公認会計士	・中小企業の淘汰はまだ途上にあるが、原油や原材料価格の高騰の影響が今後さらに加わってくる。		
	税理士	・建売業者では土地や物件の在庫をなるべく抱えたくないという姿勢がみられるが、他業種でも同様な慎重さがうかがえる。		
やや悪くなる	会計事務所（職員）	・愛知万博、中部国際空港の開港に向けて活気づくが、原油価格の高騰など心配材料もみられる。		
	化学工業（企画担当）	・猛暑の影響もあり上半期は良かったものの、今後はその反動で落ち込む。		
	一般機械器具製造業（経理担当）	・取引先が少し慎重になりつつある。		
		輸送業（従業員）	・原油価格の高騰による石油製品の価格上昇が与える影響が懸念される。	

分野	景気の先行き判断	業種・職種	景気の先行きに対する判断理由
		企業広告制作業（経営者） 経営コンサルタント	・景気が良くなる兆しがなく、企業間格差も広がる。 ・ハウスメーカーは土地を安く仕入れたうえで、土地は安くするが建物を高く売って稼いでいるが、地価の下落が大きくこの方法にも限界が出てくる。
		悪くなる	非鉄金属製品製造業〔鋳物〕（経営企画担当） ・原材料価格の上昇分を販売価格に相変わらず転嫁しにくいように、従来の取引先からの引き合いも新規の引き合いも減少してきているため、今後も厳しい状態は続く。
雇用 関連	良くなる	人材派遣会社（社員）	・全体的に需要が増加している中で、愛知万博、中部国際空港の開港が近づき、関連企業からの引き合いが増加しつつある。派遣スタッフをいかに確保していくかが課題になりつつある。
		職業安定所（所長）	・高校卒業生の採用試験が開始されているが、昨年まで確保できていた採用予定数が今年は確保できないという企業がある。
		民間職業紹介機関（経営者）	・大手メーカーは生産拠点を中国などの海外に積極的に移している。それに伴って生産技術エンジニアなどの求人が急激に増えている。
		学校〔大学〕（就職担当）	・求人件数は、電機、鉄鋼、非鉄金属、機械、化学、海運で増加している。全業種にわたって人材の不足感が強まっており、景気回復は雇用にも波及してきている。
やや良くなる		求人情報誌製作会社（企画担当）	・愛知万博、中部国際空港関連以外にも多数の求人が動いている。今後それらの採用が本格化するにつれて、求人は上積みされる。
		職業安定所（職員）	・中小企業や公共事業が減少している建設業では厳しい状況が続いているが、主要産業の輸送用機械器具製造業ではアジア、北米向けを中心に好調を保っており、全体としては当面求人数は増加する。 ・求人の内容は、派遣や請負が新規求人の4分の1を超えるなど、企業のアウトソーシング化がさらに進んでいく。
		学校〔専門学校〕（就職担当）	・中部圏の私学就職部によると、今年の文系学生の就職内定率は昨年この時期の理系学生の就職内定率並みに回復している。また会社説明会など企業の採用機会も、昨年に比べて回数が増加している。
変わらない		人材派遣会社（社員）	・派遣受注は下期にかけても増加しており、派遣ニーズは相変わらず高い。
		アウトソーシング企業（エリア担当）	・IT関連の求人数がやや減少気味であるが、自動車関連が堅調で吸収している。労働者が不足している状態は続いている。
		新聞社〔求人広告〕（営業担当）	・IT関連、輸送機器など輸出関連製造業は引き続き良くなる傾向にあるが、木工関連などの伝統的地場産業は壊滅状態にあり、業種間格差、地域間格差は拡大しつつある。
		新聞社〔求人広告〕（担当者）	・求人広告や求人件数は今後も好調に推移する。しかし営業広告が伸びていないので、今以上になることはない。
		職業安定所（職員）	・請負や派遣を中心に求人数は増加している。しかし求職者の希望条件とのミスマッチが多く、この傾向は今後も続く。
		職業安定所（管理部門担当）	・かつてと比べて雇用環境は変化しているが、特に非正社員化の動きは求職者側には受け入れられにくい。
		民間職業紹介機関（職員）	・4～6月と比べて求人、求職ともに落ち着いてきている。
やや悪くなる		求人情報誌製作会社（編集者）	・今月は後半に数字が落ち込んだため、このペースでいくと来月以降はやや悪くなる。 ・物流関連では営業職やドライバーなど正社員の求人に積極的であるが、他の業種では非正社員の採用に流れている。
		職業安定所（職員）	・家電メーカー関連の事業所で機械部品加工業務の海外移設に伴う工場閉鎖があったり、製品卸売の事業所が業績悪化で希望退職を募るなど、一時期減少していた非自発的離職者が増加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
	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	通信会社（社員）	・携帯電話の新機種の販売予定があるため、期待できる。
	やや良くなる	百貨店（営業担当）	・9月の買上客数は前年の80%を切っており、秋物の初速も非常に鈍いが、冬本番での冬物の動きはもう少し改善される。
		百貨店（営業担当）	・昨年は暖冬によりファッション部門は非常に苦戦したが、今年は秋らしい季節が予想されるため、先行きの需要は喚起できる。また、ファッションの中でヒットアイテムが生まれつつある。
		スーパー（店長）	・客に消費意欲はあるものの、同じ店舗、同じ商品が過剰に存在することが原因で量販店の数字が低迷している。違いの分かる商品や機能を売ることができれば、販売点数や売上は確保され、消費は低迷しない。
		家電量販店（店長）	・10月から地元で地上デジタル放送が始まるため、関連の大型商品が好調に推移する。
		乗用車販売店（総務担当）	・11月に主力車種の新型が登場し、商品力が更に強化されるため販売台数の増加が期待できる。
		タクシー運転手	・観光客の増加が予想され、また美術館のオープンなどのイベントや大きな会合の開催予定もある。
	変わらない	一般小売店〔鮮魚〕（店長）	・価格競争も限界に達しており、単価も下げ止まりとなる。
		百貨店（売場主任）	・紳士物はこれといったヒット商品がなく、非常に苦しい。気温が下がれば、秋物が多少動くと思われるが、基本的には変わらない。
		スーパー（総務担当）	・気温の変化により売上は増加する可能性があるが、基調的にはそれほど伸びず、現状が続く。
		スーパー（副店長）	・客は商品をより吟味し、必要量以上は買わないという傾向が続く。また、厳しい競争環境から客単価のダウンが長期化する。
		コンビニ（経営者）	・今後も来客数の増加傾向が変わらない。
		家電量販店（経営者）	・パソコン本体は全メーカーから秋、冬向けの新製品が出そろったが、前年割れが続いており、当分は期待できない。
		家電量販店（店員）	・10月から地元で地上デジタル放送が始まるため、人気も高まり、年末に向けて若干期待できる。しかし、一方でパソコンの売行きが不調のため、現状維持が精いっぱいである。
		乗用車販売店（経営者）	・販売促進の各種イベントや広告活動を行っているが、例年になく客の反応が悪く、先行きは期待できない。
		乗用車販売店（経理担当）	・福井豪雨による特需的なものは一段落し、新車需要は横ばいで推移する。
		住関連専門店（店員）	・購入動機がプライダル、新築増改築では必要に迫られて買う傾向が強く、以前は同時に購入していた関連商品は我慢するという形がずっと続いている。
		高級レストラン（スタッフ）	・昨年1月に県庁が郊外に移転後、市中心部の店舗は厳しい状況である。
		一般レストラン（店長）	・今後の予約の動きに変化が見られない。
		一般レストラン（スタッフ）	・来客数は増えているが、単価は低下しており、この状態が続く。
		観光型旅館（経営者）	・夏の福井豪雨や温泉表示問題等の影響で、秋の団体、冬の忘新年会の予約が前年より悪い。今後、個人客の予約発生に期待しているが、来客数、売上ともに厳しい。
		観光型旅館（スタッフ）	・10月の予約状況は前年を上回っているが、11月以降は下回っており、冬場の集客は厳しい。
		旅行代理店（従業員）	・全体の客数は変わらないが、安い料金の宿泊がかなり増えており、売上全体ではマイナスとなる。
		テーマパーク（職員）	・団体客、企画募集旅行の予約も前年比2けた以上の減少となっている。厳しい現状がこの先も続く。
		住宅販売会社（従業員）	・3か月先までは良い状況が続く。6か月、1年先になれば、一過性であるが、消費税率アップを見越した駆け込み需要が発生する。客は消費税の動向に関心が深い。

分野	景気の先行き判断	業種・職種	景気の先行きに対する判断理由
		住宅販売会社（従業員）	・乗客数は9月ごろから徐々に増えているが、販売量に活発な動きがまだ見られず、両者間にはギャップがある。このような状態が今後も続く。
		住宅販売会社（従業員）	・客の住宅着工が決定するまでは相当な時間を要しており、この状況は簡単に改善しない。
	やや悪くなる	百貨店（営業担当）	・2、3か月先の大きな商戦となる婦人コートはファー素材が今年の流行になると言われているが、これが北陸の気候に対してどの程度受け入れられるか疑問である。従って、これに代わる商材の打ち出しをしない限り、今冬はそれほど伸びない。
	スーパー（店長）	・ガソリンの値上げに続き、冬場に消費される灯油も値上げが予想され、そのしわ寄せが食品や衣料にくる。また、福井豪雨の影響が年末に出るとみられ、決して楽観できない。	
	コンビニ（経営者）	・ガソリン価格の上昇に加え、10月から年金保険料が増額されるため、全般的に消費を抑える傾向が強くなる。	
	悪くなる	自動車備品販売店（従業員）	・ガソリン等の値上げにより、自動車用品にかかる金額が更に圧縮される。
		都市型ホテル（スタッフ）	・レストラン利用客の減少、婚礼受注件数の減少が続き、回復の兆しが見えない。
企業 動向 関連	良くなる	-	-
	やや良くなる	化学工業（営業担当）	・規制緩和により、医薬品の一部がコンビニ等で販売できることになり、新市場として売上増加が若干期待できる。
	変わらない	食料品製造業（企画担当）	・最近、新商品の動きが目立っているが、逆に既存品の販売量の減少が顕在化しており、全体的には今後大きく伸びる要素は見当たらない。
		繊維工業（経営者）	・原油高の影響から、当業界では既に原系の価格が値上がりしており、このコスト高をいかに吸収するかが問題である。
		プラスチック製品製造業（企画担当）	・原材料の値上げを販売価格に転嫁できるか否かはまだ読めない。
	電気機械器具製造業（経営者）	・第4四半期に向けて受注は多くなるが、販売価格の圧縮、鉄板価格の上昇などに対応するコストダウンがままならず、損益的には厳しい。	
	電気機械器具製造業（経理担当）	・オリンピックも終わったことからデジタル家電景気は一段落し、次の新製品が登場するまでIT関係はかなり厳しくなる。	
	通信業（営業担当）	・携帯電話の市場は成熟しているため、売上に変動はない。	
	司法書士	・不動産価格がかなり下げ止まった感じがするが、それでも不動産取引が活発化しない。また、会社設立や新事業についての相談もほとんど見られない現状から、先行きは変わらない。	
	やや悪くなる	精密機械器具製造業（経営者）	・例年、年末に向けて小売店の在庫調整があり、受注が2月ごろまで減っていく。これをはね返す材料が見当たらない。
		建設業（総務担当）	・生き残りをかけ、採算よりも工事量の確保を優先する業者が散見される。中堅以下の業者間ではまだ価格競争が続くとみられ、改善は見込めない。
		輸送業（配車担当）	・原油の高騰に加え、関連商品も若干値上がり気味のため、全体的に売上の圧迫要因となる。
	悪くなる	金属製品製造業（経営者）	・春から夏にかけて素材の値上がりを販売価格に転嫁したため、仮需が発生し忙しかったが、その後は反動で実需が少なくなり、先細りの状態である。
		建設業（経営者）	・公共事業では、今後とも発注量の不足からダンピング入札が横行する。ダンピングは件数の増加とともに予定価格とのかい離が拡大し、業界は更に疲弊する。
	雇用 関連	良くなる	-
やや良くなる		新聞社〔求人広告〕（担当者）	・例年9月から10、11月にかけて求人件数が増加する。更に今年は4月以降、求人件数、売上が上昇傾向にある。
変わらない		人材派遣会社（社員）	・求人数は大幅な増加はないものの、底固い状況が続く。しかし、企業に求められる人材は限られており、スキルのない人の求人は期待できない。
		職業安定所（職員）	・今後、年末に向けて金融機関の不良債権処理が進むと予想され、良くなるとは思えない。
		職業安定所（職員）	・原油高騰の企業に与える影響が不安材料である。
やや悪くなる	-	-	

分野	景気の先行き判断	業種・職種	景気の先行きに対する判断理由
	悪くなる	-	-

7. 近畿（地域別調査機関：りそな総合研究所（株））

（-：回答が存在しない、：主だった回答等が存在しない）

分野	景気の先行き判断	業種・職種	景気の先行きに対する判断理由
家計 動向 関連	良くなる	乗用車販売店（営業担当）	・今後新型車が続々と出てくるので、メーカー全体でも順調な販売量が見込まれる。また自動車リサイクル法の施行を来年に控え、駆け込み需要の発生等が予想される。
		通信会社（経営者）	・不動産業界向けのシステム開発の伸びが順調であることから、先行きに期待できる。
	やや良くなる	商店街（代表者）	・店舗を改装して商品構成も少し変え、商品も以前より見やすくなったので、少し期待できる。
		百貨店（売場主任）	・周辺地区の再開発が活発に始動する一方、他にも近隣地域で再開発の動きがあり、広範囲にわたって多くの人が周辺地域に集まるなど、にぎわいが出てきたことから、先行きに期待できる。
		百貨店（経理担当）	・今は最近になく不調であるが、これ以上悪くならないと考えられるほか、婦人服の動向をリードするキャリア層は動いているので、気温によっては今の状況を脱することができる。
		その他飲食〔コーヒーショップ〕（店長）	・来客数は厳しい状況であるが、客単価は少し上がってきていることから、先行きに期待できる。
		観光型旅館（団体役員）	・世界遺産登録で当地方へ注目が集まっており、活性化の機会であると期待が持てる。
		旅行代理店（経営者）	・年末年始出発の旅行の受付が、少し上向きである。
		タクシー運転手	・一部ではあるが企業関係の需要に活気が出てきたこともあり、この先他の業種に波及していく期待感がある。
		通信会社（社員）	・年末にかけては冬のボーナスも好調とみられている。それに伴って、テレビも売上を大きく伸ばすことが期待される。
	その他サービス〔ビデオ・CDレンタル〕（エリア担当）	・人気シリーズで、映画やビデオ作品と連動している書籍の売上が好調に推移することが期待される。	
	住宅販売会社（従業員）	・一部の好立地でのマンションや一戸建は、新築、中古とも価格が下げ止まり、一部では上昇しつつあることから、先行きに期待できる。	
	その他住宅〔情報誌〕（編集者）	・新築マンションの販売現場での集客数が、9月に入って上昇トレンドを描いており、前年、前々年を上回る状態であることから、年内の新築マンション購入契約は順調に推移する。	
	変わらない	一般小売店〔時計〕（経営者）	・次々と市内中心部にオープンする大型商業施設がマスコミ等で話題を呼んでいるが、地元の良さを分かって買物をする客は急には増えないことから、今の状況が続く。
一般小売店〔カメラ〕（販売担当）		・カメラ業界ではデジタル化が進み、一度デジタルカメラを購入すると現像という作業がなくなることから、業界がますます弱体化していくことが懸念される。	
百貨店（売場主任）		・この秋にリニューアルした効果が売上に表われないということは、かなりの買い控えが起こっていると推測されることから、今後も厳しい状況が続く。	
百貨店（売場主任）		・防寒用品はそれなりに動きそうであるが、クリスマスギフトの単価ダウンは避けられないと考えている。消費者のトレンドは安くても良いものであり、この傾向は特選系ブランドにも影響を及ぼすことが予想される。	
百貨店（売場主任）		・歳暮時期になるが、特別良くなる要素はない。しかし、送料無料化や割引等のサービスにより、悪い部分に歯止めをかけられると考えている。	
百貨店（売場主任）		・ボーナス商戦は厳しくなることが予想されるほか、近隣では新規出店もあり、オーバーストア状態になると思われる。また、この冬は暖冬が予測されていることから、防寒アイテムの売上増は見込めない。	
百貨店（売場主任）		・底は打って徐々に回復しつつあるが、決して本調子ではない。そのような中でも、トレンド商品がボリューム層でも動いており、ファッションアイテムに対しての意識は高まってきている。購買につながるきっかけがあれば身の回り品の動きも本格化する。	

分野	景気の先行き判断	業種・職種	景気の先行きに対する判断理由
		百貨店（企画担当）	・秋物の動きの回復を期待したいが、今後も気温の高い状況が予想され、実需期を飛ばしクリアランス待ちにつながってしまう懸念がある。
		百貨店（営業担当）	・各種の催し、宣伝などで、高級ブランド品の目新しさ、希少性が薄れてきたため、自分の物にしたいと考える客が減ってきていることから、今後も厳しい状況が続く。
		百貨店（サービス担当）	・原油価格の高騰による消費意欲の低下や、異常気象の影響で秋物商材の売行きが低迷しているが、その反面で愛知万博関連の商材への関心は大きく、純金の記念メダル等の問い合わせが多いことから、今後への期待は大きい。
		スーパー（経営者）	・夜間営業店を更に増やしており、惣菜、酒類、デザート類などの商品が売れている。今後もその傾向は継続すると思われるほか、昨年に比べて新米に値ごろ感があることから、しばらくは好調に推移しそうである。
		スーパー（広報担当）	・近隣に大規模店舗の出店も予定されており、厳しい環境は今後も続く。
		家電量販店（企画担当）	・9月、10月と運動会や行楽でビデオカメラなどAV機器は良くなるが、高額商品は伸び悩んでいることから、パソコンの新機種等に期待している。
		住関連専門店（経営者）	・来客数、店頭販売高は最悪の状態が続いているが、関西以外の遠方からの卸注文、インターネットの注文は増加傾向にあり、店頭販売の落ち込みを穴埋めしている。今後も同様の傾向が続くと予想される。
		都市型ホテル（スタッフ）	・宴会では単発で大きな注文も来ているが、定例の団体の動向が不透明で、予約先行率もやや悪い。宿泊も大きなイベントがなく、不透明な個人客の動向に左右されることが予想される。
		旅行代理店（店長）	・今年のカレンダーの曜日配列から、連休効果が見込めないほか、年末年始の曜日配列が悪いことから、先行受注が芳しくない。
		タクシー運転手	・節約ムードは続いているが、企業については行事や催しが増えてきているので、プラスマイナスするとあまり変わらないことが予想される。
		競輪場（職員）	・本場開催については、購買単価は前年よりもやや悪くなると予想されるが、場外開催においては、12月30日に公営四競技のなかで、一番最後に開催される特別競輪競走の競輪グランプリが開催されるため、購買単価が上がる。
		美容室（経営者）	・周りの店が、日曜日を休みに変更しており、客が周りの大手スーパーに流れてしまっていることから、今後も厳しい状況が続く。
		住宅販売会社（経営者）	・バブル期に住宅を取得している買換え顧客層が、全く動くことができずに停滞している。今後もしばらくは一次取得層をメインにマーケットは動いていく。
		その他住宅〔展示場〕（従業員）	・年内入居が条件の住宅ローン控除の駆け込み需要も思ったより少なかったことから、今後も厳しい状況が続く。
	やや悪くなる	百貨店（売場主任）	・10月、11月に競合店の出店があり、エリアとして集客力が高まるものの、来客数の減少などの影響もあり厳しい状況が予想される。
		コンビニ（経営者）	・近隣で6階建ての自社ビルを持っていた中堅企業が、郊外に本社を移転し、そのビルが空いたままになっているため、来客数の減少が見込まれる。
		都市型ホテル（支配人）	・宴会部門の予約、年末年始の予約はこれからであるが、出足は鈍いように感じる。
		都市型ホテル（営業担当）	・宿泊に関しては、修学旅行の取り込みなどで今のところ前年より良いペースで動いている。しかし、前年は間際の伸びが良かったが、今年は悪いため大体同じ程度になる予想である。一方で、宴会に関しては婚礼の落ち込みが大きく、一般宴会でのリカバーができないため、前年をやや下回ることを予想される。
		旅行代理店（営業担当）	・他業界で人材確保が活発なため、労働条件の悪い旅行業界は敬遠される傾向が出てきている。また離職も多く、すでに現場では人材が不足している。これらは販売力に直結するため、先行きに影響を与えることが懸念される。
		競輪場（職員）	・入場者数については、横ばいから少しずつではあるが増加傾向を示しているものの、売上に関しては土日、祝祭日などでも増加がみられず、1人当たり購買単価の減少が続いていることから、当面は良くならないと考えている。

分野	景気の先行き判断	業種・職種	景気の先行きに対する判断理由
		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了し、コンサート、企業イベント等が主体の時期となるが、今年度は予定されていたコンサートが急きょ中止となり、代替のイベントも大型のものは期待できないことから、あまり多くの来場数は期待できない。
	悪くなる	一般小売店 [衣服] (経営者)	・同じ商店街のなかで4件閉店したことから、先行きの見通しは厳しい。
企業 動向 関連	良くなる	輸送業 (営業担当)	・取引先の信頼も得てきており、仕事量が増え始めているため、今後もこの状況が続くと期待している。
	やや良くなる	出版・印刷・同関連産業 (情報企画担当)	・得意先においては新年度または下半期のスタートでもあり、10~12月の年末にかけての引き合いが来ている。
		金属製品製造業 (営業担当)	・一時は販売価格の値上げで得意先が減ったが、同業他社にまねのできない商品の提供や納期対応などで徐々に戻ってきていることから、先行きに期待できる。
		金融業 (営業担当)	・プラスチック加工業は売上や利益等が回復する見込みであり、建機や自動車関連部品製造業についても、引き続き好調が持続することが期待される。
		不動産業 (経営者)	・全般にまだまだ取引価格は低く、家賃も大きく上昇している訳ではないが、不動産の売買件数が身近では増えている。また、店舗も空室期間が短くなり、空けばすぐに埋まる状況になってきていることから、先行きに期待できる。
		広告代理店 (営業担当)	・年末に向けて各ショッピングセンターともにプロモーション活動を行う予定がある。
	広告代理店 (営業担当)	・近畿が他地区よりまだまだ厳しいということは広告出稿からも感じられるが、年末に向けて結構良い材料も出てきている。	
変わらない		繊維工業 (総務担当)	・海外からの安価な製品の量は増加傾向にあり、取引先のバイヤーは国産品の最低価格でも高いという印象を持っている。国内に製造工場を持つ立場として、これから先もますます厳しい環境になると懸念している。
		窯業・土石製品製造業 (経営者)	・年内は今の受注量を確保できると考えている。また金融機関のバックアップ態勢が好意的なので心強い。
		金属製品製造業 (総務担当)	・ゼネコンの受注競争がますます厳しくなってきたり、専門工事業者へのしわ寄せがまだまだ続きそうである。
		一般機械器具製造業 (経営者)	・取引先の投資計画は活発なものであり、短期的には悪い材料はない。この数か月間は比較的良好に推移すると思われる。
		建設業 (経営者)	・最近、大きな現場の売出しを行い、イベントの企画などで集客を高めるべく工夫したが、家を購入する客ではなく、イベント目的の客が多かったことから、これから2~3か月で良くなるとは考えられない。
		輸送業 (営業所長)	・航空貨物の配達は、年末までは好調が持続すると思われるが、運賃の値下げ要求や燃料代の値上げが止まらなければ、売上が増えても利益はほとんど変わらない。
		輸送業 (営業担当)	・一般貸切輸送において個別折衝を重ねる中で、定期輸送の確保拡大が徐々に進んでいるが、運賃等の条件面の見直しが行われていることから、今後も厳しい状況が続く。
		不動産業 (経営者)	・依然、建売住宅、分譲マンション用地の取得意欲はおう盛であるが、価格面でやや慎重な面がまだ残っていることから、厳しい状況が続く。
		広告代理店 (営業担当)	・受注が増えている企業が決まっており、それ以上は数が増えないことから、先行きに期待は持てない。
		司法書士	・新規の会社設立や、不動産の売買、借入れなどが少ない反面、資本減少や会社を解散するといったマイナス要素もあまりないので、現状維持の状態が続くと考えている。
		コピーサービス業 (従業員)	・住宅販売が好調につき、関連する住宅機器メーカーからのパンフレット等、今後印刷需要が増える見込みがあるものの、各店とも店頭来客数が軒並み減少傾向にあることから、全体としては横ばいの推移が予想される。
やや悪くなる		繊維工業 (団体職員)	・外注加工している染色などの工程で、原油価格高騰によるコストアップが提示されているが、製品価格への転嫁は全く望めないことから、先行きの見通しは厳しい。
		化学工業 (経営者)	・販売量が悪くなったり盛り返したりしながら、しばらくは不安定な状況が続く。昨年は良い月と普通の月があったが、今年は少し良い月と悪い月の繰り返しであることから、先行きは少し悪くなる。

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
		電気機械器具製造業（企画担当）	・ 昨年は住宅ローン減税による駆け込み受注があったが、今年は昨年ほどの見込みはないことから、先行きの見通しは厳しい。
	悪くなる	-	-
雇用 関連	良くなる	人材派遣会社（営業担当）	・ 大口の発注が多くなり、人員配属が間に合わない状況が発生している。雇用のミスマッチは相変わらず解消の方向にはないが、雇用が拡大している傾向は顕著であり、今後に期待が持たれる。
	やや良くなる	新聞社〔求人広告〕（担当者）	・ 今まで新卒採用のみでやってきた企業も、人材が不足気味なのか、中途採用も考え始めていることから、先行きに期待できる。
		職業安定所（職員）	・ 新規求人数のうちパート求人の占める割合が低下し、フルタイム雇用にシフトしていく動きがみられることから、先行きに期待が持たれる。
		職業安定所（職員）	・ 窓口部門では、早く人を送って欲しいという要請が求人企業から多くなっていることから、先行きに期待できる。
		学校〔大学〕（就職担当）	・ 中小企業の採用活動は少し苦戦している様子で、学内企業セミナーの参加希望社数は増加している。また新卒採用を復活させる企業も出てきていることから、先行きに期待できる。
	変わらない	新聞社〔求人広告〕（営業担当）	・ 新聞広告で今まであまり苦勞せずに獲得できた商品でも、最近は価格が高いと掲載に結び付かないなど、求人広告に対する値引き要求が強くなってきたことから、今後も厳しい状況が続く。
		職業安定所（職員）	・ 自動車関連の製造増加が今後も続く。また中小企業からの求人も出始めているので、現在の状況を維持する。
		職業安定所（職員）	・ 新規求人数は相変わらず前年比で増加傾向にあるが、一般求人の約3分の1を派遣、請負業が占めており、不安定雇用の要素が高いため、しばらく注視する必要がある。
		職業安定所（職員）	・ 8月の新規求人の動きを前年同月比でみると、約7千人増えているが、そのうち約9割が正社員の求人であるほか、有効求人倍率が2か月連続低下しているものの、パートを除く有効求人倍率は順調に推移しているため、今後も同じような状況で推移していく。
	やや悪くなる	人材派遣会社（経営者）	・ 製造業における短期的な在庫調整の動きが出ているが、各社が在庫水準に非常にシビアになっており、現状は増産と減産の両方に対応できるポジションを取っていることから、先行きの見通しは厳しい。
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	一般レストラン（店長）	・ 初来店客が増加している上、市外からの客が増加しているなど、人の動きが感じられる。
	やや良くなる	百貨店（販売促進担当）	・ 衣料品の動きがポイントになるが、来客、売上の動向からみてプラスとなる。
		百貨店（売場担当）	・ ブーツや冬物の商品は気温の影響を受けることから、気温が下がるに連れて多少の動きがある。
		コンビニ（エリア担当）	・ 長時間スーパーやコンビニの競合する出店もないことから9月も好調に推移しており、お客様の戻りや客単価が高く、財布のひもも少しずつゆるくなってきていることが実感できる。
		旅行代理店（営業担当）	・ 年末に向けて、平和を脅かす事象がなければ、大丈夫である。
		競艇場（職員）	・ 12月の年末になると、全国発売の大型レースなどがある。
	変わらない	商店街（代表者）	・ 台風による被害の修復が2、3か月続く見込みで、ほとんどの消費が建築業へ向かう。
		百貨店（購買担当）	・ 今冬は暖冬との情報があり、コートなどの高額重衣料の動きが鈍くなり、リーズナブルな軽衣料のみの動きで終わってしまう。
		百貨店（売場担当）	・ 来客数は平均的であっても、販売単価や客単価が落込んでおり、今後も回復する兆しは見られない。
		百貨店（販売担当）	・ 競合店のリニューアルによる影響が残っている上、12月のクリスマス商戦についても、現在の景気の低迷を考えるとあまり期待できない。

分野	景気の先行き判断	業種・職種	景気の先行きに対する判断理由
		百貨店（営業担当）	・暖冬が予想されるため、冬物衣類の売行きが悪化する。
		スーパー（店長）	・相次ぐ台風による多くの顧客家族の被害や、米の作況指数が大幅に低下するなど地域特有の特殊要因がある。
		スーパー（店舗運営担当）	・来客数増加は今後も続くと見込まれるが、競合店との兼ね合いから買い回り客が引き続き多く、買上点数は伸びてこない。
		スーパー（総務担当）	・夏場の好調さが秋口に落ちるか懸念していたものの、意外と持続しているため、しばらくこの状態が続く。
		コンビニ（エリア担当）	・既存店出店や、年末関係の商談においてもかなりいい引き合いがでているなど、年末に関しては好調に推移する。
		衣料品専門店（地域ブロック長）	・数量的には変わらないが高額商品の動きが出ている現状から、今後、客単価が上がってくる。
		衣料品専門店（店長）	・ビジネスマンのスーツの売上はやや厳しく、単価的にも低価格調の動きが目立つため、将来も3か月前と変化が見られない。
		衣料品専門店（販売促進担当）	・全体的に見てバーゲンの時期が早まっていることもあり、高額商品の販売が難しくなっている。
		家電量販店（副店長）	・AV、白物、OA機器など各部門の新製品が発売されてきているが、購買意欲を一気に高めるほどのものはない。
		家電量販店（予算担当）	・来店客が減少傾向にあるが、平均単価はやや上昇しているため売上の変化はみられない。特にこれといったイベントもなくボーナス商戦まで我慢が続く。
		乗用車販売店（販売担当）	・新車の販売量は現在の傾向が続く。11月に新型車の投入があるが、4年前の新車投入時と比べると大きくは望めない。
		自動車備品販売店（店長）	・7月、8月と前年の売上数量以上であり、9月に入っても堅調であることから、これからもこの状況が続く。
		高級レストラン（スタッフ）	・個人の利用は変化が見られないが、企業の利用は以前と比べ減少傾向にある。
		一般レストラン（経営者）	・競合店出店にも関わらず、今のところ来客数には全く影響が見られず、3か月後も変化がない。
		一般レストラン（店長）	・大型ショッピングセンター内に我が社も初めてファーストフード店を出店するが、大型ショッピングセンター近隣店舗の落ち込みが大きいので現状から変わらない。
		都市型ホテル（総務担当）	・婚礼は例年と比べて変化がなく、一般宴会の受注も現状と変わらない。
		都市型ホテル（従業員）	・宿泊バスツアーの集客状況が、2か月先ぐらまでは前月と同じ程度である。
		都市型ホテル（スタッフ）	・宿泊客は個人客が多く、団体客の予約が悪い。
		タクシー運転手	・夜の繁華街の利用者は以前より上向き傾向にあるが、公共交通機関を利用しての帰宅がほとんどで、タクシーの利用者は増加していない。また、増車の影響もある。
		その他レジャー施設 [温泉センター]（営業企画担当）	・11月度以降の宴会予約状況は、ほぼ予定通りに推移しているがまだまだ楽観できない。
		住宅販売会社（経理担当）	・今回の新規発売物件は大型物件にもかかわらず、立地条件などが好評でモデルルームへの来場者数や契約数が順調に推移していることから、当面この傾向が続く。
	やや悪くなる	一般小売店 [印章]（営業担当）	・例年と比べて当社への来店者数も減少しているが、市全体で見ても観光客の減少が目立つ。
		百貨店（売場担当）	・1割引、2割引の割引販売への顧客の反応も非常に鈍くなっており、セール展開も、超目玉品しか動かない。
		スーパー（店長）	・新規競合店出店と競合店改装の影響がある。
		衣料品専門店（地域ブロック長）	・気温の下がり方が例年より遅く、秋冬物商品の立ち上がりが遅れている。そのため、販売期間が短縮され、売上は苦戦する。
		乗用車販売店（統括）	・原油価格の高騰で、単価の低い軽自動車に移行が始まると、売上額全体が悪くなっていく。
		その他専門店 [時計]（経営者）	・台風で家屋などの被害修繕にお金を使い、他のものにはまわせない。
		その他専門店 [スポーツ]（店長）	・近隣店舗のリニューアルオープン、新規オープンにより売上が他店へ分散する。
		旅行代理店（経営者）	・直前になって受注が発生する可能性もあるが、12、1、2、3月分の受注はまだまだ低調である。
		通信会社（通信事業担当）	・新規顧客の獲得数の伸び悩みに加えて、解約数も増加傾向にあるので、純増加数がなかなか増えず、今後も厳しい。

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	ゴルフ場（営業担当）	・ 昨年の10月、11月、12月の予約数と比較すると、それぞれ1割ずつ減少している。
企業 動向 関連	良くなる	輸送用機械器具製造業（経理担当）	・ 11月より最大生産能力を上回る受注予想の製品があり、対応に苦慮している。
	やや良くなる	食料品製造業（総務担当）	・ 9月に入り、各メーカーとも例年に比べ新商品の販売を1か月程度早めた影響で、商品の動きが良い傾向にあるが、今後各メーカー間の競争が激化する。
		化学工業（総務担当）	・ 先月とほとんど変わりはない。経費節減や業務の合理化・効率化などの社内体制の整備により少し利益が出るようになったが、依然として物流費や原燃料費高などの影響を受け収益面での景気回復は厳しい。今後は、原燃料費については石炭税などが収益に影響する。
		一般機械器具製造業（経営企画担当）	・ 他社から仕入れた商品の販売について、今まで売上が低迷していたのが回復の兆しを見せている。
		輸送業（統括）	・ これから始まる市町村合併での新規業務発生や、新紙幣発行に伴う輸送業務増加が期待できる。
		金融業（営業担当）	・ 鋼材や原油など原材料のレベルが心配であるが、年末にかけて公共工事の発注などが見込まれ、企業間においては今後の受注に対してかなりの期待を持っている。
変わらない		食料品製造業（総務担当）	・ ダイレクトメールなど、広告によって売上は一時的に上昇しているが、この好調な状況が持続できるか先行きは不安定である。
		窯業・土石製品製造業（総務経理担当）	・ 生産水準は飛び込み受注や大型案件の受注により下半期まで高水準を見込んでいる。また時間外労働も高水準である。値引き要請が多いが販売価格は原料高騰のため変更する予定はない。
		鉄鋼業（総務担当）	・ 中国を中心とした需要がしばらく続く。特に自動車・産業機械関連など中国への輸出が多い分野での国内需要などは堅調を維持、造船なども依然として堅調であることから変わらない。
		金属製品製造業（総務担当）	・ 受注量に関しては、今後3か月はほぼ今月と同様に好調に推移していく。それに伴い原料の高騰が懸念されるため、今月と3か月後の結果は現状と変わらない。
		電気機械器具製造業（総務担当）	・ 携帯電話の巻き返しが不透明ではあるが、自動車部品、家電が底固く安定している。
		電気機械器具製造業（広報担当）	・ 液晶の値段が低下する傾向が見られ、この傾向はしばらく続く。
		建設業（経営者）	・ 他業種では若干いいところもあるが、依然として多数は悲観的であり、業界特性上、他業種の好不調の影響を受けることから、今後も厳しい。
		通信業（営業企画担当）	・ 音声通信（電話）の全面的IP化や、通信料金体系見直しなどの構想が具体化するにつれて、業界の顧客獲得競争は新たな展開に向かっており、既存事業者が従来の収入を維持することは至難である。
		金融業（業界情報担当）	・ 足元の受注は高水準だが、米国自動車販売の伸び悩みと原油高に伴う原材料コストアップが徐々に顕在化してきている。
			やや悪くなる
雇用 関連	悪くなる		
	良くなる		
	やや良くなる	人材派遣会社（支店長）	・ 中京地区、首都圏の求人パワーの影響は、ここ広島でも一部見え始め、どこの企業も求人に関しては一斉に、しかも横並びに動きは始めているが、一方で過熱したあとの反動も十分ありうる。
		職業安定所（職員）	・ 来年卒業予定の高校生向け求人募集が、前年比で大幅に増加していることから、雇用環境に改善の傾向がみられる。
	変わらない	人材派遣会社（経営者）	・ 人材派遣の需要は堅調で、幅広い職種に広がってきているが、企業の雇用に対する姿勢は慎重で、有期雇用社員を増やす傾向はあっても、雇用全体の力強さに欠けている。
求人情報誌製作会社（支店長）		・ 多くの企業が、先の見通しについて悪いイメージは持っておらず、逆に明るさを感じている企業が多い。	
職業安定所（雇用開発担当）		・ 求人数の伸びは鈍くなっているが、今後大幅に減少する要因も見当たらない。	

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
		民間職業紹介機関（職員）	・申告所得が約19億円の優良企業が中国工場（大きい工場）のトップから全員を中国人に替えて、日本人の経営層・労働者をゼロにする予定であるなど、日本人の雇用の場は減る一方である。
		学校〔大学〕（就職担当）	・企業側に9月、10月で求人の内容、採用を固めたいという意欲が見られるが、好調な業種には偏りがあり全般の求人あるいは求職につながると思えない。
		学校〔短期大学〕（就職担当）	・大型量販店の相次ぐ進出で地域経済は活性化しているように見えるが、各社とも必要な人材は臨時契約やパート、アルバイト、派遣で対処しているのが現状で、良質な雇用に結び付くような求人は決して多くはない。地場企業の各社からも景気が好転するようなニュースは聞かれず、地域経済の先行きはなお不透明である。
	やや悪くなる	職業安定所（職員）	・求職者数にあまり変化は見られないが、管内企業に業務縮小の動きがある。
	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）	・台風の影響で青果物の価格が高くなっており、売上高には貢献している。今後は、品不足によるマイナス影響が出なければ順調に回復する。
		乗用車販売店（従業員）	・モデルチェンジが予定されており、販売増につながる。
		乗用車販売店（営業担当）	・新型車発売の効果が2、3か月続くと期待している。
		旅行代理店（従業員）	・秋から年末にかけての旅行シーズンを迎えるが、ハネムーン、海外旅行の相談も多いことから、順調に推移する。
		通信会社（営業担当）	・大規模店舗の出店で周辺の店舗にも相乗効果がみられ、販売台数は順調に推移している。今後も新サービスの提供が予定されており、販売台数はやや増加傾向で推移する。
		通信会社（営業担当）	・新商品の発売が予定されているため。
		ゴルフ場（従業員）	・2、3か月先の予約は例年より多く、回復に向かっている。
		設計事務所（所長）	・土地利用の相談が増えてきている。
	変わらない	商店街（代表者）	・売上低迷により空き店舗がますます増える傾向にある。また、年末、冬物商戦も盛り上がる雰囲気がかえり、まだまだ底をはっていき。
		一般小売店〔菓子〕（販売担当）	・上得意客をポイントカードの売上金額で管理しているが、その客数が減少し客離れが進行している。こうした状況から判断すると良くなるとは考えにくい。
		百貨店（営業担当）	・客の購入単価は上がっているが、必要な商品以外は買わず、必要な商品も長く使える物を買う傾向が今後も続く。
		スーパー（企画担当）	・客数、客単価ともほぼ前年並みで上向き気配が感じられない。
	スーパー（財務担当）	・売上高、来客数は毎月、前年割れが続いているが、9月実績を消費税総額表示が施行された4月と比べると、客単価は3ポイント改善され、徐々に上向いてきている。	
	コンビニ（店長）	・特に天候に恵まれた7月を除いて、ここ半年間の販売額は前年比4%ダウンしている。酒類販売の不振もあり、今後も上昇要因が見当たらない。	
	衣料品専門店（経営者）	・ダイレクトメールや電話により来店を促進しても、客の反応は鈍く、来客数の増大につながらない。来客数の減少は当面続く。	
	衣料品専門店（経営者）	・9月の客の動きがますますであったことから、これからの秋、冬物シーズンに期待感はあるが、新しい流行商品はなく、不安な面も残っている。	
	家電量販店（店長）	・各メーカーの新商品の発売により選択肢が広がっているのに、客の動向はまだ鈍感である。	
	家電量販店（店長）	・デジタル映像機器を主軸とした販売を強化しないと、売上確保は難しい。	
	乗用車販売店（従業員）	・小型車の販売が順調で8、9月は少し上向き基調にあったが、年末にかけては新型車投入もなく、今後は頭打ち状態になり、販売量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
		都市型ホテル（経営者）	・予約状況があまり芳しくなく、大阪に比べ地方は景気回復が遅れている。
		観光名所（経営者）	・相次ぐ台風の影響により、秋の紅葉シーズンの打撃を危惧している。
		美容室（経営者）	・ガソリン代もだいたい値上がりしており、今後のマイナス要因となる。
		その他〔不動産〕（経営者）	・土地の値下がりはまだ続いており、しばらくは景気が良くなるとは考えられない。
	やや悪くなる	百貨店（売場主任）	・2、3か月先は冬物商品の需要が最大のピークにさしかかるが、固定客以外への拡大は到底期待できない。
		コンビニ（エリア担当）	・台風の影響が小売業にとって痛手となっており、地域経済全体に占める構成比は小さいが、何らかの悪影響が出てくる。
		乗用車販売店（管理担当）	・新型車投入も単発的な需要に終わり、元の状態に戻る。
		設計事務所（職員）	・下半期に向け、今後ますます同業他社との競争が激しくなり、単価、受注額とも減少してくる。
		住宅販売会社（従業員）	・秋口は受注量が例年減少することに加え、今年は原材料費の上昇により単価を抑えることが難しく、今後の販売は厳しくなる。
	悪くなる		
企業動向関連	良くなる	-	-
	やや良くなる	パルプ・紙・紙加工品製造業（経営者）	・今後、新商品のOEM生産が立ち上がり、少し良くなる方向に向かっていく。
		電気機械器具製造業（経営者）	・電子機器、LED関連企業の受注は見込めるが、それ以外に大量受注案件はなく、また、補修が中心となる見込みである。
	変わらない	建設業（総務担当）	・不動産投資意欲を持った客はいるが、地価の下落が続いていることから決断しかねている。
		輸送業（支店長）	・ビニールハウスの倒壊など台風被害が深刻で、復旧に相当時間がかかり、青果物の出荷が大幅に落ち込む。
		金融業（融資担当）	・公共工事が削減され、建設土木は引き続き厳しい状況が予想される。また、材木、製材関係も末端価格が回復しておらず、その他の業種においても回復の兆しが無い。
		広告代理店（経営者）	・得意先の売上に底打ち感はあるが、下期の広告予算は依然厳しく、増加は見込めない。
	やや悪くなる	化学工業（営業所長）	・原油価格の高騰により石油化学製品の価格が異常に上昇している。しかし、販売先にはなかなか価格転嫁できない状況であり、自社でコスト上昇を吸収していることから、経営が非常に苦しくなっている。
		一般機械器具製造業（経理担当）	・原油価格、部材価格の高騰など、経済環境の変化が少しずつ悪影響を及ぼしている。
		電気機械器具製造業（経営者）	・原油高による原材料コストの上昇が経営を大きく圧迫している。特に樹脂関係、プラスチック製品、家電製品の価格転嫁ができない状況が続くと、景気は悪くなっていく。
輸送業（役員）		・石油価格が高騰したままでコスト上昇の大きな要因となっているが、現在のような需要が伸びず、競争が激しい状態では販売価格に転嫁できず、利益が減少する。	
悪くなる	建設業（経営者）	・公共事業そのものが少なく、民間工事を含めダンピング合戦が続く。	
雇用関連	良くなる	-	-
	やや良くなる	求人情報誌製作会社（従業員）	・求人数が年末に向けて増加する時期で、求人市場は活発な動きが期待できる。
		民間職業紹介機関（所長）	・地元大手企業を中心に業績が向上しており、これに伴い中小企業の経営者も気持ちの上でプラス思考が強くなってきている。
	変わらない	職業安定所（職員）	・新規求職者数は3か月連続して前年比2けた台で伸びている。大規模な雇用調整はみられないが、自己都合離職者の増加傾向がみられる。また、失業予防のため求職活動を行う定職者が増加している。
		職業安定所（職員）	・新規求人は前年同月比で2か月連続のマイナスで、特に建設業の減少が大きい。一方で、パートを除く派遣や請負求人は前年同月比で2割増が続いている。
	やや悪くなる		

分野	景気の先行き判断	業種・職種	景気の先行きに対する判断理由
	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	高級レストラン（専務）	・鹿児島中央駅の駅ビルの開業で、11月までは忙しい。
		一般レストラン（スタッフ）	・今月は台風の影響から前半苦戦し予算を大幅に下回ったが、後半は客足も戻ってきたため、回復すると判断している。忘年会、新年会のシーズンには多くの客が見込まれる。
		住宅販売会社（従業員）	・年内の完成に向け、最後の客の動きがある。
	やや良くなる	百貨店（販売促進担当）	・景気が多少回復しているとの報道に影響され、購買はほんの少しは増える。
		百貨店（売場担当）	・今月は秋物商品の動きが全くなかったため、その分、来月、再来月に一気に動く。
		スーパー（店長）	・食品については、今年はBSEや鳥インフルエンザの影響がなければ前年よりずっといい状況で推移する。衣料品は、冬物衣料の早期展開、ぜい沢品の品ぞろえや売場の変更等を工夫することで、まだ良くなる。
		スーパー（店長）	・今までは単価が下落していたが、アウター関係、婦人服、紳士服、子供服等、軒並み単価がかなり上がってきた。今後はやや良くなる。
		コンビニ（販売促進担当）	・量販店、コンビニ、ローカルスーパーを総合しても、前年実績を達成している。今までは前年を割ることが多かったので、回復基調にある。また、鹿児島中央駅の駅ビルがオープンしたことで県外からの客も増え、市内の客の流れが若干変わった。全体的には購買力が強まっている。
		家電量販店（企画担当）	・家電では高額品が相変わらず出足が弱い。ただし、新たに地上デジタル対応テレビやDVDレコーダーが売れている。
	変わらない	商店街（代表者）	・来客数はそう減っていないが、単価が上がる要素がない。景気は変わらない。
		一般小売店〔青果〕（店長）	・台風の影響で商品の高騰が続き、消費マインドがかなり落ちている。プラスチックは全くないため、変わらないか、少し悪くなる。
		百貨店（営業担当）	・台風襲来による影響は大きく、野菜の高騰など金の動きに大きな影響を与えている。ただし、台風襲来の影響を除くと、衣料品は不調、デイリーの食品は堅調という傾向が続いている。また、秋物商品の動き、催事の来店も堅調である。
		百貨店（売場担当）	・売上は、ばらつきはあるが平均すると95～96%前後で推移している。長崎市内商店街の通行量の動きは若干落ち着きを取り戻しており、4～5年ぶりに下げ止まりがみられる。ただ、原油高が消費者心理や企業にどのような影響を及ぼすかが懸念される。特に百貨店については、衣料品が売上を伸ばさないと全体的に上がらない。
		百貨店（営業企画担当）	・市内、地域間での競合激化が予想され、客数や売上の減少傾向が続く。
		スーパー（店長）	・収支はそう悪くないが、常時雇用者のパート化、嘱託化や高齢者の賃金を抑える等、社内での改革を強いられている。なかなか明るいものはみえにくい。
スーパー（店長）		・客の購買状況を見ると、まだ無駄な商品は買っていない状況なので、まだ伸びることはなく、横ばいになる。	
スーパー（店長）		・4月の総額表示以来、明らかに買上点数がダウンしている。この状況はまだ続いており、1年くらいたないと解消しないのではないかと。	
スーパー（総務担当）		・ガソリン、生活費の値上げにより、消費マインドはまだ冷え込む。	
コンビニ（エリア担当）	・行楽シーズンに強力な販促、企画を打つ予定であるが、売上の伸びはあまり期待できない。別途予約商品の強化を行い、冬場の売上の確保を行いたい、なかなか厳しい状況である。		
家電量販店（総務担当）	・猛暑特需、オリンピック特需の反動が懸念される。		
その他専門店〔ガソリンスタンド〕（統括）	・原油価格が高止まりしており、メーカーの仕入価格も下落していない。11月には灯油の販売時期に入るが、それまでに仕入価格、販売価格の中位安定が望まれる。		

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	
		一般レストラン（スタッフ）	・周囲でいろいろなイベント、祭り、キャンペーン等を行っているが、客が増えたという話は聞かない。	
		スナック（経営者）	・顧客の中でも、建設業界の業績があまり良くなく、来客が減ったことで売上にかなり響いている。	
		その他飲食〔居酒屋〕（店長）	・焼酎のブームの中で、値段が上がってきて、新酒が出る10月以降のことが心配である。マスコミの影響で値段が上がってしまうと、安くておいしい焼酎を飲ませたいというのが経営の理念なので、それが少し不安である。	
		都市型ホテル（スタッフ）	・宿泊部門はやや回復の兆しが見られるものの、主力の宴会部門が依然として回復基調に至っていない。	
		タクシー運転手	・県外からの来客数が少ない。昼夜とも利用客が減っている。	
		タクシー運転手	・乗車する会社関係の客が、以前は明るい話が多かったが、今月に入ってからいい話がなく、夜の繁華街も客が少ない。	
		競馬場（職員）	・入場客数、売上ともにまだまだ前年割れの状態である。	
		商店街（代表者）	・南九州は例年以上に台風の影響を受け、農家も大変である。全体的に景気が冷え込んで厳しい状況である。	
		商店街（代表者）	・消費が冷え込んでいる。年配者しか商店街に来なくなり、バッグやアクセサリー等がなかなか売れない。	
	やや悪くなる	百貨店（総務担当）	・消費を刺激するような良い材料が見当たらない。特に飲食部門については、法人の利用が予想を大きく下回り、年末に対しての販促活動をしていても反応が大変鈍い。	
		スーパー（企画担当）	・原油価格高騰によるガソリンや石油製品の値上げが、消費マインドを冷え込ませている。食品スーパーでは、売行き以外にもトレーやラップ、レジ袋等の値上げも更に上積みされるため、利益が圧迫される。	
		家電量販店（店員）	・無理な先取り販売のため、販売量が少し先細りする。さらに年収の落込みや社会保険料等の支出の増加により、中間層、低所得者の購買意欲の低下が懸念される。	
		乗用車販売店（従業員）	・新車の受注台数が少なくなっている。	
		旅行代理店（従業員）	・10月まではオリンピック、猛暑などの出控えの反動で回復したが、長続きはしない。年末・年始に向けて様子見の状況となる。	
		タクシー運転手	・歓楽街では、平日はかなり客の動きが悪く、金土とは両極端である。全体としても落ち込み気味で、客の財布のひもは固い。	
		住宅販売会社（従業員）	・原油価格と材料費の高騰で、以前のように安いものを提供できない。同じ内容でも若干原価が上がっているため、買控えが起こり、景気が低迷している。この傾向が今後も続く。	
		悪くなる	衣料品専門店（店長）	・商圏地区の台風被害の後始末はまだ時間がかかりそうなので、当分来客は望めそうにない。
	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）	・今のところ外食企業向けやギフトもいくらか増えてきている。チェーン店から5、6点注文が入ったので、これから良くなる。
鉄鋼業（経営者）			・前月と同様に大型の建設需要が見込まれている。本年末までは確実に生産量を需要が上回る。	
輸送業（従業員）			・前年並みの売上を確保している。また、大型新規案件が、少しずつだが確実に増えてきた。	
その他サービス業〔物リース〕（役員）			・長期金利の上昇も一段落し、中間期の追い上げで若干数字も上向きで推移している。また、2つの大きな台風の上陸により建設業、住宅産業等で台風特需が出ており、プラスにふれる状況にあると推移される。そういう状況下から先行きは若干好転する。	
変わらない		農林水産業（従業者）	・食肉についてはまだまだ低価格志向が強いようで、なかなか数量的に伸びない。	
		食料品製造業（経営者）	・九州新幹線開業や鹿児島中央駅の駅ビルのオープンなどが、少なからず売上を後押ししている。この傾向が今後も続く。	
		建設業（総務担当）	・景気を押し上げる底力を肌で感じ取れない。受注数は増えているものの、それにこたえる工事が少ない。	
		金融業（営業担当）	・取引先企業においては、設備投資に対していまだに消極的である。	
やや悪くなる		繊維工業（営業担当）	・原油の高値が続いているため、運送代等すべてにおいて値上がりしている。	

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
		金属製品製造業（企画担当） 一般機械器具製造業（経営者） 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	・先行受注量が伸び悩んでおり、受注価格も厳しくなってきた。 ・半導体業界の受注に陰りが出てきた。このまま景気が下降し続けるかはまだわからないが、懸念材料ではある。 ・半導体製造装置関連は、一般的にオリンピック景気を過ぎてからの動きが鈍っているおり、取引件数も非常に減っている。大手取引先も先が読めないとのことであり、先行き不透明感は更に増す。 ・レギュラー広告を中止するなど、広告費を減らすところが数社出てきており、先行きは厳しい。 ・今年の夏は、気温が平年より2～3度高いにもかかわらず、量販店においてビールの売上が伸びていない。消費者はもっと安売りの店に流れたようである。したがって景気は上向きになっていない。
	悪くなる	建設業（従業員）	・競争相手が多いため、受注価格が低下し、なかなか受注できない。できたとしても採算が合わない。
雇用関連	良くなる やや良くなる	- 人材派遣会社（社員） 求人情報誌製作会社（総務担当） 民間職業紹介機関（支店長）	- ・台風による被害調査や事後対応に派遣スタッフが大量に投入されている。12月くらいまでの一時的な伸びである。 ・採用については、社員の入社年次ギャップ解消の意味もあり、積極的な姿勢であることは変わらない。厳選採用ではあるが採用予定数は増加している。 ・年末から年度末の需要期に入るが、求人件数、1件当たりの人数は前年以上である。また、価格面でも顧客の下げ圧力は幾分和らぎ、横ばい状態である。
	変わらない	求人情報誌製作会社（編集者） 職業安定所（職員） 職業安定所（職員）	・例年通りの年末商戦が展開されれば、製造・物流等のアウトソーシングの求人が活発になる。地元球団が優勝すれば、流通業者が優勝セールを行うので、市場は活発化する。 ・請負、派遣の求人が割合的に40%を超えており、所得の増加は期待できない。 ・事業所の利益が上がっていないようで、大きく景気が良くなることはない。
	やや悪くなる	学校〔専門学校〕（就職担当）	・佐賀の企業はまだまだ厳しく、雇用拡大までは至らない。
	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	- その他専門店〔楽器〕（経営者） ゴルフ場（経営者）	- ・県内の観光産業にも活気がみられ、特に若年層の観光客が増加している。景気は回復に向かっていくように感じられる。 ・プロのトーナメント大会開催に伴い、コース整備等施設の充実化を図っているところであり、このような商品の質の向上により、イベントの効果も増し、来客数が更に増加する。
	変わらない	コンビニ（経営者） コンビニ（エリア担当） 家電量販店（副店長） その他飲食〔居酒屋〕（経営者） 観光名所（職員） 住宅販売会社（経営者） 住宅販売会社（従業員）	・競合店が近くにできたため、昨年同様に売上は伸び悩んでいる。 ・売上が伸びる外的要因が特にない。 ・競合店で単価を下げる動きがあり、当社も売価を合わせているが、来客数が前年割れの状態が続いており、単価を下げれば利益確保が厳しくなる。 ・観光客は増加しているように感じるが、今年は台風が多く、生鮮の価格が安定せずコスト高となっている。 ・10月以降は修学旅行等団体客の観光客層が中心となって増えてくるため、今後も好調に推移する。 ・景気は、良い側面と悪い側面が互いに引っ張り合いをしている状況にある。 ・景気が回復傾向にあるといわれているが、戸建ての住宅需要は変わらず停滞傾向にある。消費者自身が先行きに対してまだ不安感がぬぐえず、金利の上昇気運や資材価格の高騰で一部住宅価格の上昇もあり、慎重になっている。
	やや悪くなる	コンビニ（経営者）	・本県では車社会と言われるほど車への依存度が高いことから、ガソリン代がここ2、3か月で10ポイント程度上昇していることがマイナス要因となるのではないかと懸念される。

分野	景気の先行き判断	業種・職種	景気の先行きに対する判断理由
		コンビニ（エリア担当）	・冬場に向かって観光客数は減少し、さらに今後もコンビニエンスストアやスーパーマーケットなどの中型店の出店が見込まれる。
		観光型ホテル（商品企画担当）	・昨年同月と客室予約状況を比較すると、稼働率で若干下回っている。
		観光型ホテル（営業担当）	・修学旅行の減少など、予約状況が思わしくない。
	悪くなる	商店街（代表者）	・中心商店街では観光客の来客数は多くなっているが、リピーター客が多くなっているため、なかなか売上には結び付いていない。大型店が今後もまだ外部に造られつつあり、街中が空洞化し、外周部に客が取られることが懸念される。外周部の開発地に大型免税店を建設中であり、この完成による影響も懸念される。
		一般小売店〔衣料品・雑貨〕（経営者）	・冬期向け商品の販売期間が短いため、少ないアイテム数で対応しているが例年通りの販売数は期待できない。
企業 動向 関連	良くなる	-	-
	やや良くなる	建設業（経営者）	・成約となりそうな案件がやや増えている。
	変わらない	通信業（営業担当）	・一般家庭向けの光ブロードバンドインターネットサービスを6月からリリースしているが、法人向けと違い低価格の上、キャンペーン特別価格で実施していることから、今のところ受注数の増加が売上増につながっていない。
		不動産業（支店長）	・景気回復の兆しがみえてこない。
	やや悪くなる	-	-
悪くなる	-	-	
雇用 関連	良くなる	-	-
	やや良くなる	人材派遣会社（経営者）	・派遣依頼の問い合わせが続いており、加えて派遣業界最大手の会社が大幅増益したというニュースや公的機関への派遣に絡んだいろいろなる入札の情報等が入ってきており、将来の数字につながるような動きがみられる。
		人材派遣会社（営業担当）	・例年、夏場には減少傾向にある求人数も順調に増加傾向がみられ、今後の需要期に期待が持てる。
		求人情報誌製作会社（営業担当）	・年末に向けて、ショッピングセンターやホームセンターなどの大型店舗の新規オープンや改装などによる求人広告依頼が増えており、年末に向け、県外企業からの求人も増加が期待される。
	変わらない	職業安定所（職員）	・求人、求職の動きからみると、新規求職申込件数及び月間求職者数は前年同月比で21.6%、8.9%とそれぞれ増加しており、新規、有効求職者ともに増加している。特に新規求職者申込件数はパートタイム求職者、雇用保険受給者及び県外希望の求職者が増加している。新規求人数は前年同月比で37.9%増加している。今後も改善の動きが期待されるが、求職、求人ともに増加傾向で推移していくものと考えられ、雇用情勢は依然として厳しい状況が続く。
		学校〔専門学校〕（就職担当）	・新規求人は見込めるものの、全体的に大幅な増加傾向という動きではない。今後も堅調に求人数は推移していく。
	やや悪くなる	学校〔大学〕（就職担当）	・原油価格が高騰し、ガソリンの購入価格も大幅に高騰しつつある。そのような背景で企業の収益もマイナス要因になりつつあり、景気の好転は期待薄である。
悪くなる	-	-	